

**SKRIPSI**

**PERANAN BANK SYARIAH MANDIRI SEBAGAI LEMBAGA KEUANGAN  
SYARIAH DALAM PENDANAAN UMKM DI KOTA MAKASSAR  
(KANTOR CABANG PANAKUKANG)**

**Oleh**

**AHMAD IRZAL**

**10573 03576 12**




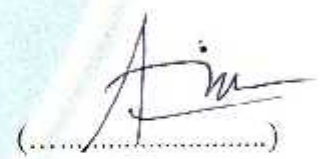
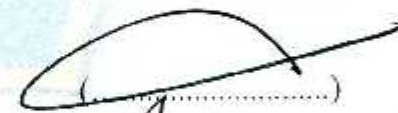
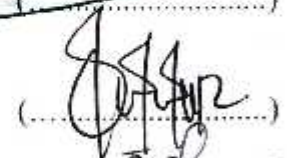
**FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR  
MAKASSAR  
2018**

## HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi atas nama AHMAD IRZAL NIM. 10573 03576 12 ini telah diperiksa dan diterima oleh Panitia Ujian Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis dengan Surat Keputusan Rektor Universitas Muhammadiyah Makassar Nomor : /Tahun 1439 H/2018 M dan telah dipertahankan di depan penguji pada hari Sabtu tanggal 24 Februari 2018 M, sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.

Makassar, 24 Februari 2018

### Panitia Ujian

1. Pengawas Umum : Dr. H. Abdul Rahman Rahim, S.E., M.M. (.....)  
(Rektor Unismuh Makassar) 
2. Ketua : Ismail Rasulong, S.E., M.M. (.....)  
(Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis) 
3. Sekertaris : Dr. H. Sultan Sarda, S.E M.M. (.....)  
(PD. I Fakultas Ekonomi dan Bisnis) 
4. Penguji:
  1. Dr. Ansyarif Khalid, SE., M.Si. Ak. (.....) 
  2. Ismail Rasulong, SE., MM. (.....) 
  3. Mukminati Ridwan, SE., M.Si. (.....) 
  4. Dr. Ir. Ifayani Haanurat, MM. (.....) 



**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS**  
**JURUSAN AKUNTANSI**

Alamat: Jl. Sultan Alauddin No. 259 Fax. (0411)860 132 Makassar 90221

**HALAMAN PERSETUJUAN**

Judul Skripsi : PERANAN BANK SYARIAH MANDIRI SEBAGAI  
LEMBAGA KEUANGAN SYARIAH DALAM  
PENDANAAN UMKM DI KOTA MAKASSAR

Nama Mahasiswa : AHMAD IRZAL  
NIM : 10573 03576 12  
Jurusan : AKUNTANSI  
Fakultas : EKONOMI DAN BISNIS  
Perguruan Tinggi : UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR

Menyatakan bahwa Skripsi ini telah diperiksa dan diujikan di depan panitia  
penguji Skripsi Strata Satu (S1) pada hari Sabtu tanggal 24 Februari 2018 pada Program  
Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.

Makassar, 24 Februari 2018

Pembimbing I Disetujui Oleh:

Pembimbing II

  
**Dr. Ir. Ifavani Haanurat, M.M.**  
NBM. 857606


  
**Andi Arman, SE., M.Si. Ak. CA.**  
NBM. 923399

Diketahui Oleh:

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Ketua Jurusan Akuntansi



  
**Ismail Badollahi, SE., M.Si. AK.CA.**  
NBM. 107 3428

## ABSTRACT

Ahmad Irzal. 105730357612. The role of independent sharia banks as syariah financial institutions in funding umkm (Panakukang branch office) Faculty of Economics and Business Muhammadiyah University of Makassar. Guided by A.Ifayani Haanurat, and Andi Arman.

The purpose of this research is to know the role of independent sharia bank of panakukang branch in funding to micro small medium enterprises, both in terms of funding provided by the independent syariah bank, in terms of allocation of funds made by the bank, and kendala faced by the bank syariah mandiri in MSME funding.

This study uses a type of qualitative research with wawancara method to the independent syariah bank that handles SMEs in the office of an independent Islamic bank Panakukang branch of Makassar. From the result of research of independent syariah bank has executed financing in pawn of UMKM and experiencing a significant increase in terms of giving of financial aid to society.

The role of sharia banks in optimizing SMEs can be seen from the scheme developed in the financing of Islamic banks, then profit loss sharing products that beparadigma partnerships as well as providing assistance and guidance in business development as an effort in improving the capacity building of SMEs. Bank Syariah Mandiri Fund Distribution System can be developed with three models, namely: financing transactions aimed at owning goods carried out with the principle of sale and purchase, the principle of sale and purchase is developed into forms of financing murabaha, salam and istishna ', financing transactions intended to obtain services are conducted under the principle of rent (Ijarah), ijarah transactions are based on the transfer of benefits.

Keywords: Mudharabah, Al-Musharaka, Muzaraah, and micro business

## ABSTRAK

Ahmad Irzal. **105730357612**. *Peranan bank syariah mandiri sebagai lembaga keuangan syariah dalam pendanaan umkm (kantor cabang panakukang)* Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar. Dibimbing Oleh A.Ifayani Haanurat, dan Andi Arman.

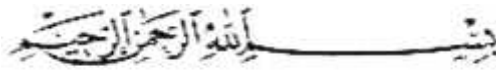
Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui peranan bank syariah mandiri cabang panakukang dalam pendanaan kepada usaha mikro kecil menengah, baik dari segi pendanaan yang diberikan oleh pihak bank syariah mandiri, dari segi pengalokasian dana yang dilakukan oleh pihak bank, serta kendala yang dihadapi oleh pihak bank syariah mandiri dalam pendanaan UMKM.

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif dengan metode wawancara kepada pihak bank syariah mandiri yang menangani UMKM di kantor bank syariah mandiri cabang panakukang kota makassar. Dari hasil penelitian bank syariah mandiri telah melaksanakan pembiayaan dalam bidang UMKM dan mengalami peningkatan yang signifikan dari segi pemberian bantuan dana kepada masyarakat.

Peran bank syariah dalam mengoptimalkan UMKM dapat dilihat dari skema yang dikembangkan dalam pembiayaan bank syariah, kemudian produk-produk profit loss sharing yang beparadigma kemitraan serta pemberian pendampingan dan pembinaan dalam pengembangan usaha sebagai upaya dalam meningkatkan capacity building UMKM. Sistem Penyaluran Dana bank syariah Mandiri dapat dikembangkan dengan tiga model, yaitu: transaksi pembiayaan yang ditujukan untuk memiliki barang dilakukan dengan prinsip jual beli, prinsip jual beli ini dikembangkan menjadi bentuk pembiayaan-pembiayaan murabahah, salam dan istishna', transaksi pembiayaan yang ditujukan untuk mendapatkan jasa dilakukan dengan prinsip sewa (Ijarah), transaksi ijarah dilandasi adanya pemindahan manfaat.

**Kata Kunci :** *Mudharabah, Al-Musyarakah, Muzaraah, dan usaha mikro*

## KATA PENGANTAR



Alhamdulillah, senantiasa penulis panjatkan kehadirat Allah SWT atas berkat dan limpahan rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini sebagai salah satu prasyarat untuk mencapai gelar sarjana pada Program Studi Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar. Dan tak lupa pula kita kirimkan salam dan taslim atas junjungan Nabi besar Muhammad SAW, yang telah meberikan petunjuknya dari jalan yang gelap gulita menuju jalan yang terang benderang.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa sejak awal sampai akhir penulisan skripsi ini tidak jarang menemui kesulitan namun berkat dorongan dan bimbingan dari berbagai pihak maka penulis mampu menyelesaikannya. Pada kesempatan ini dengan segala kerendahan hati, penulis menghanturkan banyak terima kasih dan penghargaan yang setinggi-tingginya kepada:

1. Bapak Dr. H Abd Rahman Rahim,SE.,MM selaku rektor Universitas Muhammadiyah Makassar.
2. Bapak Ismail Rasulong,.SE MM Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.
3. Bapak Ismail Badollahi SE,.M.Si., Ak.CA Ketua jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.
4. Ibunda Dr.A.Ifayani Haanurat,MM Pembimbing I yang senantiasa memberikan petunjuk dan bimbingan sejak penyusunan proposal hingga selesainya skripsi ini.

5. Ayahanda Andi Arman SE.,M.si.Ak.CA, Pembimbing II yang senantiasa meluangkan waktunya untuk memberikan bimbingan, nasehat dan motivasi sejak penulisan proposal hingga selesainya skripsi ini.
6. Bapak dan Ibu dosen beserta staf dan tata usaha di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.
7. Kepala Kantor bank syariah mandiri cabang Panakukang beserta stafnya atas bantuan serta kerjasamanya selama penulis mengadakan penelitian.
8. Teristimewa kepada orang tuaku Ibunda Rahmawati atas segala doa dan susah payahnya serta pengorbanan yang tak terhingga baik moral maupun materi yang diberikan semasa pendidikan hingga penyusunan Skripsi ini.
9. Teristimewa buat keluarga besar Saya yang selama banyak membantu semasa kuliah sampai saya menyelesaikan studi.
10. Teruntuk yang selalu memberi motivasi serta selalu mengingatkan untuk menyelesaikan studi, dan saudara tidak sedarah muh.sohibul fadillah,S.ked, Suherman ahmad,S.ap terima kasih atas segala macam bentuk pengobanan yang selalu kalian berikan sampai saat ini,terus berjuang hingga apa yang ingin kita capai terwujud.
11. Teman–teman Akuntansi2 2012,senior angkatan 2008,senior angkatan 2009, senior angkatan 2011,serta adinda angkatan 2013 dan 2014 terima kasih atas kebersamaannya selama ini dan segala macam canda tawa yang telah dilalui selama beralmamater biru.

12. Terima kasih kepada senior dan teman-teman terkhusus IMPS Asrama v yang selalu memberi motivasi dan semangat kepada penulis dalam menyelesaikan studinya.
13. Sahabat-sahabatku yaitu ahmad yani,S.E, darmawan,c.S.E, Noura Mandasri,S.E, Iis parastiwi,S.E, fadlu rahman,c,S.E, fauziah,S.E, yang selama ini banyak membantu dalam pengurusan perkuliahan.
14. Serta untuk saudara seperjuangan yang masih dalam tahap penyelesaian studi tetap semangat dan jangan ada kata untuk berhenti.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan ini masih banyak terdapat kesalahan dan kekurangan, Oleh karena itu, segala bentuk dan saran, masukan, dan kritikan, dari semua pihak senantiasa penulis harapkan demi kesempurnaan skripsi ini.

Akhirnya penulis menitipkan harapan besar semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi pembaca pada umumnya dan khususnya kepada penulis.

Makassar , april 2017

Ahmad irzal



## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN.....	iii
ABSTRAK .....	iv
KATA PENGANTAR .....	v
DAFTAR ISI.....	viii
BAB I PENDAHULUAN .....	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah.....	2
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	3
BAB II TINJAUAN PUSTAKA .....	4
A. Pengertian Lembaga Keuangan Syariah .....	4
B. Prinsip-Prinsip Lembaga Keuangan Syariah dan Dasar Hukumnya .....	7
C. Pengertian Usaha Mikro, kecil dan Menengah.....	13
D. Perbandingan Lembaga Keuangan Syariah dengan Lembaga Keuangan Konvensional .....	17
E. Penelitian terdahulu .....	21
BAB III METODE PENELITIAN .....	24
A. Jenis Penelitian .....	24
B. Lokasi dan Waktu Penelitian.....	24
C. Jenis dan Sumber Data .....	24

D. Teknik Pengumpulan Data .....	25
E. Metode Analisis .....	27
BAB IV GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN .....	28
A. Sejarah Singkat Bank Syariah Mandiri .....	28
B. Visi dan Misi .....	30
BAB V HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....	39
A. Hasil Penelitian .....	39
B. Pembahasan .....	62
BAB VI PENUTUP .....	69
A. Kesimpulan .....	69
B. Saran .....	70
DAFTAR PUSTAKA .....	72

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Para ahli hukum Islam sampai dengan saat sekarang ini belum ada sepakat tentang status hukum bank-bank konvensional, yang dalam operasinya memakai sistem bunga. Kesangsian ini berakibat pada sikap mereka untuk memanfaatkan jasa-jasa perbankan yang ada secara tidak maksimal. Dengan adanya peningkatan pembangunan di sektor agama akan meningkatkan kesadaran bagi umat Islam untuk melaksanakan nilai-nilai dan ajaran agamanya. Peningkatan kesadaran beragama ini akan menimbulkan tuntutan umat akan semakin besar terhadap munculnya lembaga ekonomi yang berusaha menerapkan syariat Islam, terutama lembaga keuangan bank karena adanya keyakinan yang kuat, bahwa bank konvensional itu mengandung unsur riba yang diharamkan dalam Alquran dan hadits.

Dengan lahirnya bank Islam/syaria'ah sebagai salah satu lembaga keuangan yang beroperasi berdasarkan sistem bagi hasil sebagai untuk memanfaatkan jasa bank seoptimal mungkin.

Hal ini disebabkan umat Islam akan berhubungan dengan perbankan dengan tenang, tanpa keraguan dan didasari oleh motivasi keagamaan yang kuat dalam mobilisasi dana masyarakat untuk meningkatkan mutu bidang usaha.

Lembaga keuangan bank mempunyai peranan penting dalam menjembatani antara pihak yang kelebihan dan dengan pihak yang membutuhkan dana juga secara khusus, mempunyai fungsi amanah tersebut maka perlu adanya pengawasan yang melekat pada setiap orang yang terlibat dalam aktivitas perbankan dengan motivasi keagamaan maupun pengawasan melalui kelembagaan. dalam menjalankan fungsi kelembagaan agar operasional bank Islam/syari'ah tidak menyimpang dari tuntutan syari'at Islam, maka diadakanlah dewan pengawas syari'ah di Indonesia harus disesuaikan dengan sistem atau kebijakan ekonomi dan moneter Indonesia yang berhubungan dengan perbankan.

Lembaga keuangan syari'ah mulai menunjukkan perkembangan setelah adanya lokakarya bank tanpa bunga yang diadakan di Cisarua, Bogor pada tanggal 18 sampai tanggal 20 agustus 1990, yang diprakarsai oleh majelis ulama Indonesia dan didorong oleh ikatan cendekiawan muslim Indonesia, kemudian diresmikan dan disponsori oleh presiden, wakil presiden para menteri dan didukung oleh para ahli perbankan muslim, kemudian akte pendiriannya ditandatangani di Sahid Jaya hotel pada tanggal 1 november 1991.

## **B. Rumusan Masalah**

Dari masalah pokok tersebut, penulis dapat menarik sub masalah yang diuraikan dalam skripsi ini sebagai berikut:

1. Bagaimana peranan Bank Syaria'h Mandiri dalam pendanaan usaha mikro, kecil dan menengah?

2. Bagaimana sistem operasional Bank Syariah Mandiri terhadap pengalokasian dana.
3. Faktor yang menjadi penghambat perkembangan UMKM yang dibiayai oleh Bank Syariah Mandiri.

## **C. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

### **1. Tujuan Penelitian**

1. untuk dapat mengetahui peranan Bank Syariah Mandiri dalam pendanaan usaha mikro, kecil dan menengah.
2. untuk dapat mengetahui sistem operasional Bank Syariah Mandiri terhadap pengalokasian dana.
3. untuk dapat mengetahui faktor penghambat perkembangan UMKM yang dibiayai oleh Bank Syariah Mandiri.

### **2. Manfaat Penelitian**

- a. Kegunaan ilmiah, yaitu skripsi ini diharapkan dapat menjadi motivasi bagi masyarakat pada umumnya dan masyarakat kota Makassar pada khususnya untuk dapat mengambil dan memanfaatkan dana yang ada pada Bank Syariah Mandiri sebagai lembaga keuangan syariah dalam hal ini untuk keperluan suatu usaha karena, dimana lembaga tersebut tidak menggunakan sistem bunga, tapi menggunakan sistem bagi hasil.
- b. Kegunaan praktis, yaitu karya tulis ini kiranya dapat menjadi sumbangan pemikiran dalam memahami kedudukan lembaga keuangan syariah pada satu sisi dan sistem bagi hasil disisi yang lain.

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **A. Pengertian Lembaga Keuangan Syariah**

Dalam membicarakan pengertian lembaga keuangan syariah tampaknya perlu dipahami terlebih dahulu tentang bank sebagai lembaga keuangan yang umum dikenal orang. Istilah bank berasal dari bahasa Italia, yaitu *banko*, pada awalnya merupakan kegiatan para penukar uang (*money changer*) melakukan pekerjaan mereka di pelabuhan-pelabuhan tempat para kapal kelasi datang dan pergi, para pengembara dan para wisatawan turun naik kapal. Mulanya kegiatan ini dilakukan dengan cara meletakkan uang penukar di atas meja tempat-tempat umum. Meja tempat meletakkan uang itulah yang disebut dengan *banko*. Inilah yang menyebabkan para ahli ekonomi dalam menelusuri sejarah perbankan, mengaitkan kata *banko* dengan lembaga keuangan yang bergerak di bidang ini dengan nama bank. Dengan demikian istilah bank adalah merupakan pengembangan lebih lanjut dari kata *banko* yang sebenarnya dimaksudkan sebagai simbol atau penukar.

Menurut Abduurahman (1996) dalam bukunya *ensiklopedia ekonomi keuangan dan perdagangan*, memberikan pengertian bank sebagai berikut:

Bank adalah suatu jenis lembaga keuangan yang melaksanakan berbagai macam jenis seperti pinjaman, mengedarkan uang, pengawasan terhadap mata uang, bertindak sebagai tempat penyimpanan benda-benda berharga membiayai usaha perusahaan dan lain-lain.

Jadi dalam pengertian sehari-hari bank dikenal sebagai lembaga keuangan yang kegiatan utamanya menerima simpanan tabungan dan deposito. Kemudian bank juga dikenal sebagai tempat meminjam uang(kredit) bagi masyarakat yang membutuhkannya.

Lembaga keuangan (financial institution) menurut SK menteri keuangan RI No 792 tahun 1990 telah dirumuskan :

Lembaga keuangan adalah semua badan yang kegiatannya dibidang keuangan melakukan penghimpunan dan penyaluran dana kepada masyarakat terutama guna membiayai investasi perusahaan, sedangkan lembaga keuangan selain bank adalah badan-badan usaha selain bank yang fungsi pokoknya menransfer dana kepada peminjam.

Jadi kegiatan utama lembaga keuangan adalah membiayai permodalan suatu usaha, selain itu menampung uang sementara waktu yang belum dipergunakan pemiliknya. Selain itu kegiatan lain lembaga keuangan tidak terlepas dari jas keuangan.

Defenisi secara umum, yang dimaksud dengan lembaga keuangan adalah “setiap perusahaan bergerak dibidang keuangan, menghimpundana dan menyalurkannya”. Artinya kegiatan yang dilakukan oleh lembaga keungan selalu selalu berkaitan dengan bidang keuangan apakah kegiatan hanya menyimpan dana atau hanya menyalurkan dana atau kedua-duanya menghimpun dan menyalurkannya.

Dari pengertian diatas dapat dijelaskan secara lebih luas lagi, bahwa bank merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang keuangan, sehingga berbicara mengenai masalah bank tidak terlepas dari masalah uang.

Menurut undang-undang No 7 tahun 1992 tentang perbankan yakni:

Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana masyarakat dalam bentuk simpanan, dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.

Dari defenisi diatas dapat dikemukakan, bahwa bank merupakan perusahaan yang memperdagangkan utang piutang, baik yang berupa uang sendiri maupun uang masyarakat dan memperedarkan uang tersebut demi kepentingan umum.

Istilah lain yang dipergunakan lembaga keuangan syari'ah, sebutan bank islam dan bank syari'ah. Namun secara akademis, istilah lembaga keuangan syari'ah, bank islam dan bank syariat memang mempunyai pengertian berbeda. Namun secara tekhnis untuk menyebut lembaga keuangan syari'ah, bank Islam dan bank syari'ah mempunyai pengertian yang sama. Menurut *Ensiklopedi islam*, bank Islam adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan kredit dan jasa-jasa dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang pengoperasiannya harus disesuaikan dengan syariat Islam.

Dari defenisi diatas dapat dipahami bahwa bank Islam adalah bank yang tata caraberoperasinya didasarkan pada tata cara bermuamalah secara islami. Dalam tata carabermuamalah itu dijauhi oleh praktik-praktik yang dikhawatirkan



mengandung unsur-unsur riba untuk diisi dengan kegiatan investasi atas dasar bagi hasil dan pembiayaan perdagangan, yakni mengacu pada ketentuan-ketentuan al-Quran dan al-hadits. Sedangkan pengertian muamalah adalah ketentuan yang mengatur hubungan manusia dengan manusia baik hubungan pribadi maupun antara perorangan dan masyarakat.

Jadi dengan melihat seluruh definisi di atas, penulis mengambil kesimpulan, bahwa pada dasarnya lembaga keuangan syariah itu adalah lembaga dibidang keuangan yang bertugas menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan dapat menyalurkannya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak. jadi secara garis besar lembaga keuangansyariah itu dapat dikelompokkan kedalam dua sisi yaitu kegiatan nonbank dan kegiatan perbankan.

## **B. Prinsip-prinsip Lembaga Keuangan Syariah dan Dasar Hukumnya**

Pada dasarnya lembaga yang berdasar kepada prinsip syariah Islam, akan selalu kembali kepada sistem bagi hasil terlebih khusus lagi lembaga keuangan bank (bank Muamalat Indonesia). Olehnya dalam meningkatkan pelayanan jasa bank kepada masyarakat, maka sangat perlu dikembangkan kegiatan usaha bank yang dapat memenuhi kebutuhan masyarakat.

Dalam situasi semacam ini diperlukan adanya sistem perbankan yang dalam operasinya menerapkan prinsip kebersamaan dalam menanggung resiko usaha nasabahnya dan berbagi keuntungan dan kerugian secara adil. Yang biasa sampai kepada masyarakat pedesaan merupakan kantong-kantong kemiskinan yang pada umumnya rendah tingkat ekonominya, maka tidak mungkin bank

membebani persyaratan jaminan, tetapi mereka hanya memiliki kepercayaan moral untuk mendapatkan pinjaman. Bank Islam satu-satunya lembaga keuangan yang bersedia menanggung resiko bersama dan memenuhi kebutuhan masyarakat pedesaan itu.

Dalam operasional bank Islam yang mengndalkan unsur kebersamaan, keterbukaan dan keadilan serta fasilitas kreditnya yang mempunyai kemampuan untuk menjangkau nasbahnya ke masyarakat pedesaan sebagai basis kantong-kantong kemiskinan, maka operasiaonal bank Islam dengan sistem bagi hasilnya diharapkan mampu menjadi alternatif untuk menunjang program-program Negara yang sedang berkembang dalam mengentaskan kemiskinan.

Oleh karena itu, pelayanan jasa lembaga keuangan syariah yang berdasarkan prinsip bagi hasil merupakan pelayanan jasa yang sangat dibutuhkan oleh masyarakat terutama dalam menunjang pelaksanaan pembangunan nasional. Dengan meningkatnya kebutuhan masyarakat terhadap jasa suatu lembaga, maka perlu ditetapkan peraturan pemerintah yang mengatur lebih lanjut berdasarkan prinsip bagi hasil.

Prinsip bagi hasil dalam peraturan pemerintah yang dimaksud ialah prinsip muamalah yang berdasarkan syariat didalam melakukan kegiatan usaha muzaraah

### **1. Mudharabah**

Kata mudharabah berasal dari kata “aldharbufiiardhii” berarti berkelana dibumi. Dalam praktek mudharabah pemilik harta menyerahkan harta kepada pekerja untuk diperdagangkan, labanya dibagi antara mereka sesuai dengan

perjanjian disebut dengan mudharabah karena pelakunya berkelana kemana-mana untuk mendapatkan laba untuk melaksanakan mudharabah dapat dijumpai pada Al-quran dan Sunnah dimana memberikan kebolehan kepada seorang untuk memberikan hartanya kepada seseorang untuk dikelola, yang keuntungannya dapat dibagi sesuai dengan perjanjian kedua belah pihak.

Dalil yang membolehkan pelaksanaan mudharabah demi untuk saling membantu antara pemilik modal (shahibulmaal) dengan pengelola (mudhrib) agar tercipta keseimbangan dalam masyarakat yaitu:

#### **a. Al-quran**

Firman Allah dalam Al-quran Q.s.al-muzammil:20 yang artinya

“...dia mengetahui bahwa akan ada diantara kamu orang-orang yang sakit dan orang-orang yang berjalan dimuka bumi mencari sebagian karunia Allah”

Maksud dari ayat tersebut yaitu bahwa manusia pada dasarnya diperintahkan oleh Allah dimuka bumi untuk mencari rezeki dengan mengadakan suatu perjalanan untuk berdagang dengan mengadakan transaksi atau jual beli.

#### **b. Sunnah**

Sebagaimana sabda Rasulullah SAW dalam salah satu haditsnya yang berarti:

“darisuhaibr.a. berkata: bahwa Rasulullah bersabda ”tiga perkara didalamnya terdapat keberkatan (1) menjual dengan pembayaran secara kredit (2)

muqarah(nama lain dari mudharabah). (3) mencampur gandum dari tepung untuk keperluan rumah dan bukan untuk dijual.”

Dalam prinsip mudharabah,mudharib adalah sebagai pemegang amanah atas dana yang dipinjamkan dan karenanya dia harus memamfaatkannya untuk suatu usaha yang menguntungkan. Disini mudharibakan menangani seluruh kegiatan usaha,baik secara langsung atau menguasakannya kepada orang lain. Bank sebagai shahibulmaal tidak akan mencampuri manajemen usahanya,namun berhak melakukan pengawasan atau pemeriksaan terhadap usahanya.

Pada dasarnya mudharib harus mengembalikan modal kepada sahib al-maal berikut nisbah tertentu dari keuntungan yang telah disepakati bersama lazimnya (porsi mudharib lebih besar dari shahibulmaal,misalnya 70 untuk mudharib dan 30 untuk sahibulmaal.Namun demikian tidak selamanya nisbah bagi hasil selalu lebih besar bagi mudharib.dan persaingan antar bank dapat dijadikan pertimbangan penentuan presentasenisbah bagi hasil.

Didalam akad harus ditegaskan apa yang harus dibagi antara sahib al-maal dengan mudharib,apakah keuntungan atau pendapatan keduanya dapat dijadikan referensi pembagian bagi hasil.Namun harus diingat,bahwa untuk itu harus diperhitungkan kelancaran dan kecukupan modal bagi mudharib untuk menjalankan usahanya,khususnya sistem pembagian hasil dari pendapat jangan sampai mengurangi modal mudharib. Contoh penerapannya seperti yang terdapat pada bank muamalat,dimana deposan bertindak sebagai pemilik dana dan

pengelolanya. Pada akhir bulan diadakan pembagian pendapatan sesuai dengan nisbah yang disepakati.

## **2. Al-musyarakah**

Berasal kata syirkah yang berarti kerja sama antar dua pihak atau lebih dalam suatu usaha tertentu dengan menyertakan sejumlah modal dengan pembagian keuntungan sesuai dengan kesepakatan bersama. Namun apabila terjadi kerugian maka masing-masing hanya menanggung sebatas modal yang ditanamkan.

Pihak-pihak yang terlibat akad musyarakah tersebut mempunyai hak untuk ikut serta, mewakili atau membatalkan hanya dalam manajemen usaha tersebut. Modal yang diserahkan dalam akad musyarakah ini dapat berupa uang dan harta benda yang nilai.

Dasar hukum musyarakah sebagaimana firman Allah SWT Q.S. Shad yang artinya:

“..dan sesungguhnya kebanyakan dari orang yang berkongsi itu sebagian mereka berbuat dhalim kepada sebagian yang lain, kecuali orang-orang yang beriman dan mengerjakan amal saleh..”

Islam membenarkan seorang muslim untuk berusaha secara perorangan dan membenarkan juga menggabungkan modal dalam bentuk perkongsian, karena begitu banyaknya perusahaan yang membutuhkan pemikiran, modal, tenaga dan keterampilan. Dengan penggabungan kekuatan perorangan tadi, menjadilah suatu kegotong-royongan yang memungkinkan usaha dapat berjalan lancar.

Islam juga tidak hanya membenarkan melainkan juga memberikan dorongan dan pengarahannya agar kerja sama itu berjalan pada sisi yang lurus, garis iman dan taqwa diberkati dan diridhai oleh Allah SWT.

Jadi suatu modal pembiayaan yang disediakan lembaga keuangan syariah dimana dua atau lebih pemilik Al-maal secara bersama-sama membiayai suatu usaha yang akan dijalankan oleh pelaksana. Pelaksana dapat berasal dari satu pihak atau dari orang lain yang bukan salah satu pemilik dan namanya yang pelaksanaannya bukan merupakan salah satu pemilik yang ada di bank muamalat.

### **3. Muzaraah**

Muzaraah merupakan prinsip penyerahan pengelolaan lahan pertanian berupa sawah atau ladang, sepekerjaan, sepertiga dan sebagainya menurut kesepakatan kedua belah pihak. Akad ini memiliki tiga variasi yaitu muzaraah merupakan benih yang ditanam ditanggung pemilik lahan. Mukharabah merupakan benih yang ditanggung petani penggarap. Musyaqat merupakan penggarap hanya bertanggung jawab menyiram dan memeliharanya.

Sebagaimana yang disabdakan oleh Rasulullah SAW, yang diriwayatkan oleh Ibnu Umar r.a.

“dari Ibnu Umar a.r menceritakan, bahwasanya Rasulullah saw mempekerjakan ahli khaibar dengan syarat upah separuh dari hasil tanaman buah-buahan yang keluar dari tanah tersebut.”

Contoh penerapannya,yaitu dalam kontak lembaga keuangan sekarang.bb bank dapat memberikan pembiayaan bagi nasabah yang bergerak dibidang plantation berdasrakan prinsip bagi hasil dari panen.

Prinsip yang kedua setelah bagi hasil adalah jual beli yaitu suatu sistem yang menerapkan tata cara jual beli,dimana pihak bank akan membeli terlebih dahulu barang yang dibutuhkan atau mengangkat nasabah sebagai agen bank melakukan pembelian-pembelian barang atas nama bank,kemudian nasabah menjual barang tersebut kepada nasabah dengan harga beli tambah dengan harga beli tambah dengan harga plus keuntungan. Sebagaimana firman allah swt dalam Q.S. an-nisa : 29 yang artinya:

“hai orang-orang yang beriman janganlah kamu makan harta sesama dengan jalan bathil,kecuali dengan jalan perniagaan dan berlaku suka sama suka diantara kamu...”

Jual beli semacam ini sangat berguna bagi seorang yang membutuhkan barang yang mendesak,tetapi karena kekurangan dana pada saat itu,maka kemudiaan ia meminta kepada bank agar membiayai pembelian barang tersebut dan bersedia menebusnya pada saat diterima.Harga jual pemesan adalah harga pokok plus keuntungan yang disepakati.

### **C. Pengertian Usaha Mikro,Kecil dan Menengah**

Menurut Rujito(2003),usaha kecil dan menengah(UKM) di Indonesia memiliki peranan penting dalam perekonomian Indonesia,baik ditinjau dari segi usaha maupun dari segi pengembangan lapangan kerja.

Dalam pasal 1 ayat 1 undang-undang nomor 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah bahwa yang dimaksud usaha mikro adalah:

“usaha mikro adalah usaha milik orang, perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi usaha Mikro, yang sebagaimana diatur dalam undang-undang” yang memiliki kriteria:

1. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp.50.000.000 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha
2. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp.300.000.000 (tiga ratus juta rupiah)

Dalam pasal 1 ayat 2 undang-undang nomor 20 tahun 2008 tentang usaha Mikro Kecil dan Menengah yang dimaksud usaha kecil adalah:

“Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam undang-undang ini.” memiliki kriteria:

1. Memiliki kekayaan bersih paling sedikit Rp.50.000.000 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp.500.000.000 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.



2. Memiliki hasil penjualan paling sedikit Rp.300.000.000 (tiga ratus juta rupiah) sampai paling banyak Rp.2.500.000.000 (dua milyar lima ratus juta rupiah).

Dalam Pasal 1 ayat 3 Undang-Undang Nomor 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah bahwa yang dimaksud adalah :

“Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam undang-undang ini” memiliki kriteria:

1. Memiliki kekayaan bersih paling sedikit Rp.500.000.000 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp.10.000.000.000 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
2. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp.2.500.000.000 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp.50.000.000.000 (lima puluh milyar rupiah).

Secara singkat dapat disimpulkan bahwa UMKM merupakan suatu pilar perekonomian Indonesia.

Usaha kecil dan menengah dengan karakteristik dengan skalanya yang terbatas ternyata memiliki sejumlah kekuatan. Kekuatan yang dimaksud terletak pada kemampuannya fleksibilitas dalam menghadapi berbagai tantangan lingkungan, berikut beberapa kekuatan usaha kecil menengah:

1. Mengembangkan kretivitas usaha baru
2. Melakukan inovasi
3. Ketergantungan usaha besar kepada usaha kecil
4. Daya tahan usaha kecil terhadap krisis cukup tinggi

Sebaliknya dibalik beberapa kelebihan yang telah dipaparkan ada juga beberapa kelemahan yang dialami usaha kecil menengah dalam menjalankan proses mensejahterahkan kehidupan rakyat.

1. Lemahnya keterampilan manajemen

Pelaku usaha kecil sering berwirausah dengan bekal sumber daya seadanya. Ketidaksiapan tersebut bukan hanya pada sisi modal dan peralatan sajamelainkan juga ketidaksiapan terhadap sisi penguasaan kompetensi bidang usaha ataupun kecilnya keterampilan manajemen

2. Tingkat kegagalan dan penyebabnya

Menurut Siropolis (1994), tingkat kegagalan usaha kecil sebesar 44% disebabkan oleh kurangnya kompetensi dalam dunia usaha.

Kurangnya kompetensi disini meliputi kurangnya penguasaan tentang bidang usaha yang dijalankan dan kemampuan dalam mengelola kegiatan usaha. Penyebab kegagalan yang kedua diakibatkan oleh lemahnya kemampuan manajemen yang menempati presentase sebesar 17%.

3. Keterbatasan sumber daya

Keterbatasan yang dimiliki oleh pelaku usaha kecil dan menengah bukan hanya dalam hal pendanaan atau permodalan termasuk ketersediaan peralatan fisik, tetapi juga yang terkait dengan informasi.

#### **D. Perbandingan Lembaga Keuangan Syaria'ah Dengan Lembaga Keuangan Konvensional**

Salah satu tugas Rasulullah SAW diutus adalah memberantas sumber-sumber kejahatan, mempersatukan umat dengan kasih sayang, tolong menolong dengan memnyambut tangan si fakir serta mengingatkan hal-hal yang merugikan itu dibuang. Seperti misalnya agama mengharamkan riba dan suap setelah sebelumnya mengharamkan sifat kikir.

Sistem operasional perbankan sekarang memerlukan perubahan besar-besaran supaya umat Islam dapat terjauh dari sistem membungakan uang dan dapat melaksanakan sistem bagi hasil. Karena apabila dilihat dari pertumbuhan ekonomi sekarang yang membuat nilai tukar rupiah harus mengikuti arus yang mengakibatkan manusia ingin memiliki uang namun tidak mau bekerja. Maka untuk menjaga keamanan uang yang dimiliki menjadi alternatif adalah menyimpannya di bank. Oleh sebab itu sangatlah mustahil seorang melepaskan diri dari kebutuhan terhadap bank.

Namun pada kenyataannya, bank sekarang tampaknya sangatlah memberatkan karena dapat diartikan sebagai biaya yang dikenakan kepada nasabah yang membutuhkan uang atau merupakan imbalan yang diberikan kepada penyimpan yang besarnya telah ditentukan dimuka dalam bentuk presentase. bunga akan terus dikenakan selama masih ada simpanan atau pinjaman, tidak terbatas jangka waktunya. Dengan demikian, sipeminjam harus mengembalikan hutangnya ditambah bunganya tanpa melihat apakah sipeminjam mendapat keuntungan atau malah mengalami kerugian dari pinjaman

tersebut. Masih untung apabila uang yang dipinjam dapat menghasilkan atau dengan kata lain usaha itu didanai berhasil, akan tetapi kalau tidak semuanya kembali kepada yang bersangkutan, dengan perhitungan ini, bunga merupakan kelipatan presentase dari pinjaman dikalikan jangka waktu-waktu pinjaman, maka dalam waktu tertentu dapat terjadi, jumlah uang harus dikembalikan oleh peminjam menjadi bersifat ganda dari pokok pinjaman. Misalnya, apabila besar bunga itu 15% setahun, maka dalam jangka waktu 10 tahun bunganya sudah 150% persepuluh tahun, jadi bagi mereka yang tidak sanggup untuk menyelesaikan pelunasan, maka hutang itu akan terus bertumpuk dan semakin berat sampai pada waktu yang tak terhingga.

Dari segi prospek peminjam dan kemungkinan pengembaliannya, bank konvensional lebih mengutamakan kekuatan pelunasan pinjaman dari prospek proyek yang hendak dikembalikan oleh peminjam. Artinya, bank konvensional lebih mengutamakan atas kembali pokok pinjaman dengan utuh, kemudian keuntungan dalam bentuk bunga. Untuk itu, ketika bank hendak memberikan pinjaman yang diutamakan adalah pinjaman harus mempunyai semacam jaminan berupa harta milik sipeminjam sendiri. Jadi mengenai proposal yang diajukan oleh peminjam itu tidak terlalu dipentingkan, tetapi menjadi perhatian utama adalah harta milik peminjam, tatkala usaha yang didanai itu macet, maka harta jaminan itu akan menutupi untuk membayar hutangnya sesuai dengan proposal calon peminjam. Dalam proposal itu, mereka dapat menggambarkan prospek usaha cerah akan mendapatkan bantuan pinjaman.

Dari hal itu pendukung lembaga keuangan Islam melihat, sistem bunga mengakibatkan tambahan atas nominal hutang menjadi berlipat ganda. Pinjaman mengarah kepada beratnya beban yang harus dipikul oleh peminjam untuk mengembalikan utangnya. Di sisi lain, bunga tetap juga dapat merugikan pihak penyimpan ketika tingkat bunga jauh lebih rendah dari presentase kenaikan harga dan keuntungan para pedagang pada umumnya. Inilah yang mendorong mereka sehingga ada yang mengatakan bahwa bunga itu sama dengan riba, setidaknya mengandung unsur riba.

Sistem operasional lembaga keuangan syari'ah dengan lembaga keuangan konvensional sebenarnya memiliki banyak kesamaan, kecuali dari segi pinjaman dengan bunga. Pemerataan pendapatan dan sarana memerangi kemiskinan dan juga dari sumber dana dan persyaratan jaminan.

Lembaga keuangan syari'ah menerima simpanan dan memberikan pinjaman, tetapi tidak menerima dan membayar bunga melainkan dengan bagi hasil. Dan dikatakan pemerataan pendapatan dan sarana memerangi kemiskinan, karena lembaga ini tidak dapat memilah-milah kepada siapa dia akan memberikan modal tetapi cenderung kepada siapa yang ingin berusaha, dan juga tidak terlalu perlu untuk persyaratan jaminan, karena barang yang dibiayai pengadaanya sepanjang tahun belum dilunasi statusnya masih milik bank yang bersangkutan.

Sumber dana lembaga keuangan syariah dalam menjalankan usahanya terdapat dua cara, yaitu pemberian modal penuh dengan pernyataan modal, apabila usahawan sudah mempunyai sebahagian modal.

Dalam pemberian modal penuh kepada pengusaha, ia menerapkan sistem mudharabah yang berarti berkelana di bumi, disebut demikian karena pelakunya berkelana kemana-mana untuk berdagang. Dalam prakteknya pemilik harta menyerahkan hartanya kepada pekerja untuk diperdagangkan, nantinya keuntungan dibagi antara keduanya sesuai dengan perjanjian sebelumnya. Contohnya transaksi ini sudah dikenal sebelum Islam, yaitu kerja sama antara Nabi dengan Khadijah dalam usaha dagang, dimana Nabi sebagai pekerja sedangkan Khadijah sebagai pemilik modal.

Jadi usaha kedua, yaitu pemberian pinjaman sebahagian dari modal yang diperlukan karena sebahagian modal usaha sudah tersedia, dalam artian bahwa perusahaan sudah berjalan tetapi masih kekurangan dana, inilah penyertaan modal beberapa orang atau *lasim* disebut prinsip *syirkah*.

Kelemahan lembaga keuangan syariah bila dibandingkan dengan lembaga keuangan konvensional adalah:

1. Penghimpunan dana dimana keuntungan yang diterima nasabah atas tabungan mudharabah dan deposito mudharabah adalah tergantung dari tingkat keuntungan bank. Jika bank rugi maka nasabah ikut rugi. Jadi uang nasabah mengandung resiko. Lembaga keuangan konvensional menjamain keuntungannya dan keutuhannya.

2. Lembaga keuangan syariah dalam meminjamkan uangnya, sesuai dengan prinsip bagi hasil, baik bagi itu laba ataupun rugi, maka penerima keuntungan tergantung debitur apa untung atau tidak. Jika nasabah rugi, maka keuntungan bank itu juga kecil atau rugi. Karena lembaga keuangan syariah dalam hal ini bank harus ekstra hati-hati dalam memberikan kreditnya.

3. Kesulitan lain yang dihadapi adalah ketika mengalami kesulitan likuidasi. Bank konvensional tidak bisa melakukannya, karena tidak diperbolehkan untuk membayar bunga, demikian pula ketika kelebihan likuidasi.

#### **E. Penelitian terdahulu**

Sebagai analisis perbandingan tentang penelitian yang akan dilakukan baik secara teori, metodologi dan sebagainya.

Penelitian Muhammad Agusrahmadi (2001), tentang upaya dan peran lembaga keuangan syariah dalam peningkatan posisi ekonomi rakyat yang dilakukan oleh BMT Muhammadiyah "Matahari" Majenang Kabupaten Cilacap, menurut asumsi peneliti, BMT ini telah menunjukkan peranan yang baik dalam kapasitasnya sebagai lembaga alternatif bagi masyarakat terutama bagi nasabah BMT "Matahari" dalam kerjasama kemitraan bisnis.

Dalam penelitian ini ditemukan beberapa temuan, pertama BMT mampu menjadi sebuah lembaga yang capable. Kedua, kredibilitas BMT dapat teruji dengan perannya yang signifikan dan performanya dapat diperhitungkan, ketiga pola pikir masyarakat mulai sadar terhadap kualitas kinerja BMT dengan respon yang positif.

Penelitian Abd.Rauf Wajo (2005),tentang kontribusi lembaga keuangan syariah terhadap sektor usaha mikro(studi atas BMT yaumiditernate). Dalam penelitian ini ditemukan bahwa mekanisme pembiayaan dana BMT terhadap sektor usaha mikro dilakukan dalam beberapa tahapan pertama:pengenalan persyaratan administratif yang telah ditetapkan oleh pihak BMT dengan pengusaha mikro untuk menghindari upaya-upaya penyelewengan yang dilakukan oleh pihak nasabah maupun pihak BMT,kedua:wawancara dilakukan untuk menganalisa permohonan pembiayaan nasabah,ketiga:observasi atau studi kelayakan dilakukan oleh petugas BMT guna mengidentifikasi keadaan nasabah.sedangkan kontribusi BMT sebagai lembaga intermediary dalam pengembangan sektor usaha cukup signifikan.

Muzammir (2004),tentang pemberdayaan usaha kecil menengah (UKM):dalam perspektif hukum islam,dalam penelitian ini ada dua pokok bahasan yaitu:bagaimana peranan pemerintah dalam pemberdayaan UKM. Hasil dari penelitian ini adalah pemerintah memiliki peran yang sangat penting dalam pemberdayaan UKM karena dalam perkembangan UKM sangat vital dan menentukan upaya tercapainya proses keadilan sosial. Dari segi tinjauan hukum islam peran pemerintah dalam memberikan layanan terbaik terhadap kelompok UKM adalah satu hal yang wajib.

Herridkk (2009),tentang studi peningkatan peran BPR dalam pembiayaan usaha mikro kecil (UMK) di Sumatera Barat,dalam penelitian ini ada empat pokok bahasan yaitu:pertama,sejauh mana peran BPR terhadap UKM.Kedua,mengidentifikasi kendala-kendala yang dihadapi BPR dalam



meningkatkan perang dalam pembiayaan UKM. Ketiga, mengetahui kondisi persaingan BPR dengan lembaga keuangan lain dan yang terakhir mengetahui prospek BPR kedepan dalam rangka pembiayaan UKM di Sumatera Barat.

Dari hasil penelitian diperoleh bahwasanya BPR di Sumatera Barat telah berperan dalam menjalankan fungsi intermediary, dari segi kendala BPR masih memiliki kendala dan hambatan serta keterbatasan baik disebabkan faktor internal maupun faktor eksternal, seperti tingginya suku bunga, kurangnya sosialisasi, minimnya SDM, keterbatasan modal serta keterbatasan sistem pembiayaan. Sedangkan prospek BPR untuk pembiayaan UKM sangat besar.

Mudrajat Kuncoro (2007), menyebutkan dalam penelitiannya ada beberapa kendala dalam pengembangan UMK di Indonesia, diantaranya:

1. Adanya pungutan liar mulai dari proses perizinan sampai pengadaan barang dan ekspor barang tersebut.
2. Kebijakan makro pemerintah yang kurang mendukung
3. Permasalahan pembiayaan yang membebankan usaha kepada pengusaha UMK, antara lain: proses pembiayaan lama dan bunga tinggi dari perbankan dan lembaga keuangan lainnya.

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Jenis Penelitian**

Jenis penelitian yang dipakai oleh peneliti adalah penelitian kualitatif dimana penelitian kualitatif ini memiliki pengertian, menurut Sugiyono (2012). Metode penelitian kualitatif merupakan metode baru karena popularitasnya belum lama, metode ini juga dinamakan postpositivistik, serta sebagai metode artistik karena sifat penelitian ini bersifat seni (kurang terpola), dan disebut metode interpretive karena data hasil penelitian berkenaan dengan interpretasi terhadap data yangn diperoleh dilapangan.

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

Lokasi penelitian yang dipilih oleh penulis adalah pada Bank Syaria'h Mandiri,dimana penelitian akan dilaksanakan pada bulan OKTOBER tahun 2016.

#### **C. Jenis dan Sumber Data**

##### **1. Jenis data**

Dalam penelitian ini,peneliti menggunakan jenis data sebagai berikut:

- a. Data kuantitatif,yakni data yang dihitung atau dalam bentuk angka-angka,yaitu diperoleh dalam bentuk dokumen-dokumen dan laporan yang berhubungan dengan objek sasaran peneliti.

- b. Data kualitatif, yakni data yang diperoleh dalam bentuk uraian atau penjelasan mengenai keadaan perusahaan.

## **2. Sumber Data**

- a. Data primer

Data primer yaitu data yang diambil langsung dari sumbernya seperti wawancara langsung dengan responden.

- b. Data sekunder data sekunder yaitu data yang diambil secara tidak langsung dari objek penelitian. Data yang diperoleh dari laporan-laporan atau data-data yang dikeluarkan oleh bank, selain diperoleh dari internet, literatur keputusan seperti buku, kitab, dan sumber lainnya yang berkaitan dengan materi proposal ini.

## **D. Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data yang digunakan oleh peneliti adalah sebagai berikut:

- a. Library research, yaitu metode penelitian kepustakaan dengan jalan membaca buku-buku yang ada kaitannya dengan skripsi ini.
- b. Field research, yaitu mengadakan penelitian lapangan yang dilakukan pada Bank Syariah Mandiri .

Kemudian dalam penelitian ini digunakan tehnik-tehnik sebagai berikut:

- 1) Observasi, yaitu suatu metode pengumpulan data dengan jalan mengadakan pengamatan yang dilakukan secara langsung pada lokasi dari objek yang diteliti.

2) Interview, yaitu cara mengumpulkan data dengan jalan mengadakan dialog tanya jawab secara langsung antara dua orang secara bergantian. Dalam hal ini melalui orang-orang yang dianggap dapat memberikan sumbangan pemikiran terhadap apa yang diteliti. Pedoman yang dimaksud disini tidak lebih dari sebuah catatan kaki yang berisi garis-garis besar mengenai beberapa hal yang akan dinyatakan kepada responden. Sebelum diadakan wawancara terlebih dahulu telah ditekankan garis-garis besar asaran, maksud dan masalah-masalah dibutuhkan sipeneliti. Hal ini dimaksudkan agar wawancara dapat berlangsung wajar, lancar dan professional, prosedur yang dimaksud adalah:

- a. Waktu wawancara dilangsungkan sesuai kesediaan responden yang bersangkutan.
- b. Pada permulaan wawancara, peneliti terlebih dahulu memperkenalkan diri, maksud serta kepentingan yang mendasarkan dilansungkannya wawancara. Selanjutnya dengan berupaya semaksimal mungkin menghindari pertanyaan yang tidak wajar.
- c. Hal-hal yang menyangkut persiapan fisik dan non fisik, maupun dana atau material segalanya ditanggung peneliti.

3) Dokumentasi, yaitu cara mengumpulkan data dengan jalan menelaah dokumen-dokumen yang ada pada Bank Syariah Mandiri.

Dalam pelaksanaan wawancara penulis telah mempersiapkan hal-hal yang akan dipertanyakan yang berdasarkan pada rumusan masalah yang akan menjadipertanyaan dalam proses wawancara dalam bentuk pedoman wawancara.

## **E. Metode Analisis**

Setelah data-data diperoleh, maka data kualitatif tersebut selanjutnya diolah kemudian dilakukan analisis. Analisis data ini penting artinya karena dari analisis ini, data yang diperoleh dapat memberi arti dan makna yang berguna dalam memecahkan masalah penelitian.

Teknik yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis dekriptif kualitatif dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan objek penelitian yang sesungguhnya untuk mengetahui dan menganalisis tentang permasalahan yang dihadapi objek penelitian kemudian dibandingkan dengan standar yang ada pada saat itu untuk selanjutnya dideskripsikan bagaimana PT. bank Syariah Mandiri, memperlakukan perihal yang berkaitan dengan pendanaan UMKM yang dibiayai oleh pihak bank syariah mandiri.

Tahapan analisis data yang dilakukan dengan cara

- 1) Peneliti melakukan wawancara dengan mengajukan beberapa pertanyaan kepada responden.
- 2) Penjelasan dimana hasil jawaban responden diuraikan dalam pembahasan kemudian dijustifikasi oleh peneliti yang didukung oleh teori dan studi empiris.
- 3) Tahap simpulan dari hasil penelitian.

## **BAB IV**

### **GAMBARAN UMUMPERUSAHAAN**

#### **A. Sejarah Singkat Bank Syariah Mandiri**

Krisis multi dimensi melanda Indonesia pada tahun 1997-1998 membawa hikmah tersendiri bagi tonggak sejarah sistem perbankan syariah di Indonesia. Disaat bank-bank konvensional terkena imbas dan krisis ekonomi,saat itulah berkembang pemikiran mengenai suatu konsep yang dapat menyelamatkan perekonomian dari ancaman krisis yang berkepentingan.

Dari sisi lain,untuk menyelamatkan perekonomian secara global,pemerintah mengambil inisiatif untuk melakukan penggabungan (merger) empat bank pemerintah,yaitu Bank Dagang Negara, Bank Bumi Daya, Bank Exim dan Bapindo, menjadi satu, satu bank yang kokoh dengan nama PT Bank Mandiri (Persero) Tbk. Pada tanggal 31 Juli 1999. Kebijakan penggabungan tersebut juga menetapkan PT Bank Mandiri (persero) Tbk. Sebagai pemilik mayoritas PT Bank Susila Bakti (BSB),PT BSB merupakan salah satu Bank konvensional yang dimiliki oleh yayasan kesejahteraan pegawai (YKP) PTBank Dagang Negara dan PT Mahkota prestasi. Untuk keluar dari krisis ekonomi, PT BSB juga melakukan upaya merger dengan beberapa Bank lain serta mengundang investor asing.

Sebagai tindak lanjut dari pemikiran pengembangan sistem ekonomi syariah, pemerintah memberlakukan UU No. 10 tahun1998 yang member peluang bagi bank untuk melayani transaksi syariah (dual banking sistem), sebagai respon. PT Bank Mandiri (persero) Tbk melakukan konsolidasi serta

membentuk tim pengembangan perbankan syariah, yang bertujuan untuk mengembangkan layanan perbankan syariah di kelompok perusahaan PT Bank Mandiri (persero) Tbk.

Tim pengembangan perbankan syariah memandang bahwa pemberlakuan UU tersebut merupakan momentum yang tepat untuk melakukan konversi PT Bank Susila Bakti dan Bank konvensional menjadi bank syariah. Oleh karenanya, tim pengembangan perbankan syariah segera mempersiapkan sistem dan infrastrukturnya, sehingga kegiatan usaha BSB bertransformasi dari bank konvensional menjadi bank yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah dengan nama PT Bank Syariah Mandiri sebagaimana tercantum dalam akta Notaris Sutjipto,SH, No. 23 tanggal 8 september tahun 1999.

Perubahan kegiatan usaha BSB menjadi Bank umum syariah dilakukan oleh Gubernur Bank Indonesia melalui SK Gubernur BI No. 1/24/KEP.BI/1999, BI menyetujui perubahan nama bank menjadi PT Bank Syariah Mandiri (BSM). Menyusul pengukuhan dan pengakuan legal tersebut, PT Bank Syariah Mandiri secara resmi mulai beroperasi sejak senin tanggal 25 Rajjab 1420 H atau tanggal 1 November 1999.

PT. Bank Syariah Mandiri hadir dengan tampilan dan harmonisasi idealism usaha dengan nilai-nilai spiritual.Bank Syariah Mandiri tumbuh sebagai bank yang mampu memadukan keduanya, yang melandasi kegiatan operasioanlnya.Harmonisasi idealisme usaha dan nilai-nilai spiritual inilah yang menjadi salah satu keunggulan Bank Syariah Mandiri dalam kiprahnya diperbankan Indonesia.

Tonggak sejarah PT. Bank Syariah Mandiri :

- 1995 Pendirian PT Industri Nasional (PT BINA)
- 1967 PT BINA berubah nama menjadi PT Bank Maritim Indonesia
- 1973 PT Bank Maritim Indonesia berubah nama menjadi PT Bank SusilaBakti
- 1999 PT Bank Susila Bakti berubah nama menjadi PT Bank Syariah Mandiri (BSM)

## **B. Visi dan Misi**

### 1. Visi

- a. Memimpin pengembangan peradaban ekonomi yang mulia.
- b. Menjadi Bank syariah terpercaya pilihan mitra usaha.

### 2. Misi :

Misi Bank Syariah Mandiri (BSM) adalah sebagai berikut :

- a. Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan diatas rata-rata industry yang berkisinambungan.
- b. Mengutamakan pengimpunan dana murah dan penyaluran pembiayaan pada segmen UMKM.
- c. Mengembangkan manajemen talenta dan lingkungan kerja yang sehat
- d. Meningkatkan kepedulian terhadap masyarakat dan kingkunagn.
- e. Mengembangkan nilai-nilai syariah universal.

## **C. Struktur Organisasi Bank Syariah Mandiri.**



## Job Description

### 1. Kepala Cabang

- a. Memimpin seluruh karyawan yang ada dicabang dan menciptakan berbagai macam kegiatan demi tercapainya target perusahaan.
- b. Bertanggung jawab atas pencapaian target perusahaan secara keseluruhan.
- c. Bertanggung jawab atas kegiatan pelaporan secara berkala ke kantor pusat memberikan pelatihan dan melakukan pengarahan atas pelaksanaan rencana strategis perusahaan.
- d. Memastikan seluruh karyawan dikantor cabang mematuhi seluruh aturan dan ketentuan perusahaan.
- e. Memberikan pelatihan secara komprehensif.
- f. Memastikan seluruh karyawan di cabang bekerja secara profesional sesuai peraturan yang berlaku.
- g. Memberikan informasi kepada manajemen mengenai keadaan pasar sekitar cabang mengenai perubahan dan perkembangan yang terjadi secara signifikan.

### 2. Sekretaris

Tugas-tugas yang dikerjakan oleh sekretaris, meliputi :

- a. Membuat surat
- b. Menerima dikte
- c. Menerima tamu
- d. Menrima telepon
- e. Menyimpan arsip/surat

f. Menyusun dan membuat jadwal kegiatan pimpinan.

### 3. Marketing manager

Marketing Manager (MM) mempunyai tugas khusus yaitu mengkoordinasikan dan mensupervisi teamwork dalam kegiatan pemasaran marketing cabang untuk mencapai target dan plan bank secara efektif dan efisien.

### 4. Operating Manager

Tugas utama dari operating manager adalah

- a. Merencanakan operasional di divisi sesuai dengan business plan yang disepakati.
- b. Memastikan semua pelaksanaan operasional di bank secara efektif dan efisien sehingga menjadikan bank tersebut sebagai bank yang kompetitif dan eksis dalam persaingan global.
- c. Mengontrol, mengevaluasi jalannya setiap langkah dan efektifitas yang ada dan mengambil tindakan preventif, antisipasi terhadap masalah-masalah yang ada dan melakukan tindakan perbaikan yang tepat dan tuntas.

### 5. Account Officer

- a. Membantu pembuatan lampiran hasil kunjungan (call report), account officer.
- b. Membantu menyiapkan dana dan memeriksa kembali kelengkapan data-data yang berkaitan dalam rangka pengajuan kredit bank, perpanjangan maupun tambahan.

- c. Menerima proposal kredit dari sekretaris komite untuk diteruskan kepada komite kredit.
  - d. Membantu proses perpanjangan asuransi dan biaya-biaya lainnya.
6. Founding Offucer
- a. Melakukan pencapaian target funding yang telah ditentukan.
  - b. Melakukan produk-produk dana pihak ketiga pada nasabah atau calon debitur.
  - c. Membantu nasabah yang ingin membuka ataupun mencairkan rekening deposito, tabungan dan giro serta memberikan informasi yang lengkap mengenai persyaratan dan ketentuannya.
  - d. Melakukan customer call atau korespondensi nasabah dan calon nasabah.
7. Head Teller
- a. Memberikan solusi apabila terjadi masalah di counter dan bila teller selisih melakukan balancing akhir hari.
  - b. Memberikan offer rate atas transaksi yang melebihi wewenang teller.
  - c. Melakukan verifikasi dan pencocokan atas balancing akhir hari.
  - d. Melakukan pemeriksaan cash box teller.
  - e. Memonitor secara aktif dan melakukan pegarahan langsung sesuai dengan wewenangnya atas seluruh jalannya kegiatan transaksi yang ditangani teller (setoran, penerikan, pemindah bukuan) mengkoordinasi.
  - f. Menentukan pembukaan counter tambahan.

#### 8. Back Office Officer

- a. Membuat voucher input transaksi ( debit/kredit).
- b. Membuat laporan data transaksi.
- c. Analisa kredit.
- d. Accounting.
- e. Controlling.

#### 9. Teller

- a. Menerima setoran dari nasabah (baik tunai maupun non tunai), kemudian melakukan posting disistem computer bank.
- b. Melakukan pembayaran tunai kepada nasabah yang bertransaksi tunai di counter bank, dan melakukan posting disistem computer bank.
- c. Menjadi gerbang awal pengamanan bank dan mencegah peredaran uang dan warkat (cek/bilyet giro) palsu.
- d. Menjalankan fungsi tag on dalam cross selling produk-produk perbankan.
- e. Bertanggungjawab terhadap kesesuaian antara jumlah kas disistem dengan kas terminalnya.

#### 10. Koordinataor

- a. Melakukan pemeriksaan dan monitoring absensi karyawan dari asli pencatatan yang dilaksanakan staff dan dilakukan checking.
- b. Melakukan fungsi checking atas limitasi yang ditentukan.

#### 11. SDM/UMUM

- a. Melakukan monitoring dalam pengadministrasian absensi karyawan.

- b. Menerima pengajuan lembur dan resitisi pengobatan karyawan atau karyawati yang telah disetujui manajemen.
- c. Melakukan pengadministrasian dan updating personal file.

## 12. Admin

- a. Melaksanakan aktifitas penyiapan ruang kerja dan peralatan kantor untuk seluruh pegawai, untuk memastikan ketersediaan ruangan kerja dan peralatan kantor bagi setiap pekerja sesuai dengan jenis pekerjaan dan jabatan.
- b. Melaksanakan aktifitas renovasi gedung kantor/kerja, untuk memastikan semua gedung kantor selalu siap operasioanal.
- c. Melaksanakan kegiatan surat-menyurat, dokumentasi dan pengarsipan, untuk memastiak dukungan administrasi bagi kelancaran kegiatan seluruh karyawan.
- d. Membuat rencana dan mengevaluasi kerja harian dan bulanan untuk memastikan tercapainya kualitas target kerja yang dipersyaratkan dan sebagai bahan informasi kepada atasan.

## 13. Security

- a. Mengawasi seluruh wilayah bank mulai dari radius lokasi bank sampai dengan pintu masuk dan ruangan dalam bank.
- b. Membuka pintu, menyambut dan member salam dengan ramah kepada setiap nasabah yang masuk kedalam bank.
- c. Memeriksa bawaan nasabah jika mencurigakan atau sikap dan tingkah-laku nasabah yang mencurigakan.

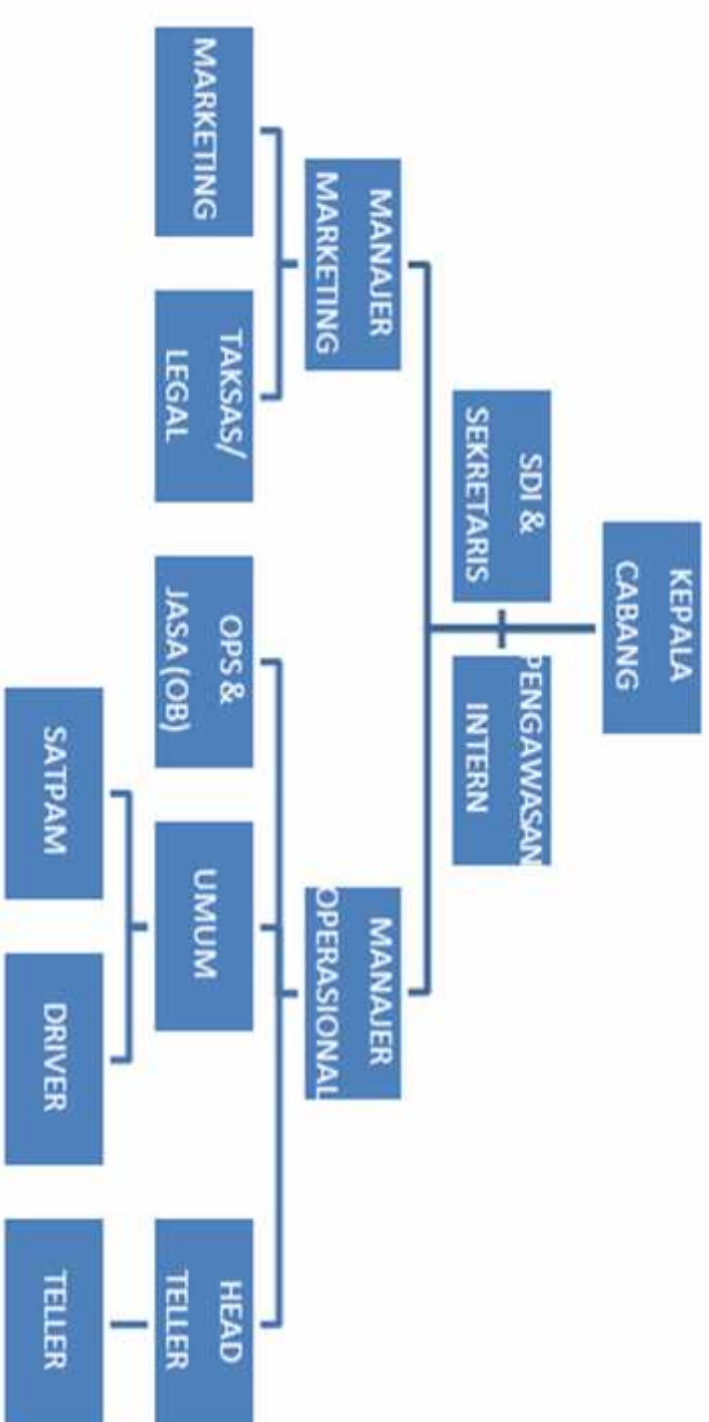
- d. Menanyakan keperluan nasabah dan memeberikan nomor antrian kepada nasabah sesuai dengan keperluan nasabah.
- e. Memberikan petunjuk dan arahan dengan baik jika ada nasabah yang memerlukan pertanyaan atau informasi.
- f. Memperhatikan seluruh kegiatan didalam dan diluar bank, segera sigap bertindak jika ada sesuatu yang mencurigakan.
- g. Melkaukan tindakan yang cepat dengan mengedepankan keamanan dan keselamatan nasabah dan pegawai bank jika ada kejadian yang menjurus kearah criminal.

#### 14. OB

- a. Membersihkan dan merapikan meja, kursi, computer dan perlengkapan lainnya.
- b. Membersihkan/vacuum karpet//lantai.
- c. Menyediakan minuman untuk karyawan.
- d. Mengirim/mengambil dokumen antar divisi/bagian.
- e. Melayani permintaan fotocopy/faksimil.
- f. Menyediakan makan siang karyawan.
- g. Membersihkan piring, gelas dan perlengkapan makan siang karyawan.
- h. Mengambil dan membersihkan gelas minum dan perlengkapan makan karyawan.
- i. Membuang sampah yang ada diruang kerja dan areal tanggung jawabnya.
- j. Mencuci piring, gelas dan perlengkapan lainnya yang perlu dibersihkan.

## 15. Driver

- a. Menunjang kelancaran transportasi yang diperlukan kantor.
- b. Merawat dan mengurus mobil agar tetap bersih dan siap pakai.
- c. Melaporkan kerusakan mobil agar segera ditangani dan dilakukan perbaikan.
- d. Bersama petugas kantor dan satpam membawa uang setoran dari kantor cabang pembantu ke kantor cabang utama atau sebaliknya.





## **BAB V**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

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

##### **1. Peranan Bank Syariah Mandiri dalam Pendanaan UMKM**

Perbankan Syariah Mandiri adalah suatu sistem perbankan yang dikembangkan berdasarkan syariah (hukum) Islam. Usaha pembentukan sistem ini didasari oleh larangan dalam agama Islam untuk memungut maupun meminjam dengan bunga atau yang disebut dengan riba serta larangan investasi untuk usaha-usaha yang dikategorikan haram (misal: usaha yang berkaitan dengan produksi makanan/minuman haram, usaha media yang tidak Islami dll), dimana hal ini tidak dapat dijamin oleh sistem perbankan konvensional.

Dalam menjalankan program pelayanan kredit mikronya, Bank Syariah mengorganisasir masyarakat miskin yang menjadi peminjamnya dalam kelompok-kelompok kecil yang terdiri atas lima anggota. Tujuannya, memperkuat para peminjam sehingga mereka mempunyai kapasitas untuk merencanakan dan melaksanakan pengambilan keputusan di tingkat mikro. Centre (kumpulan kelompok) juga dibentuk sebagai media penghubung dengan kantor cabang di mana petugas lapangan Bank Syariah harus menghadiri pertemuan centre setiap minggu. Sementara dalam hal penyaluran kredit, tetap diprioritaskan pada kelompok masyarakat yang benar-benar membutuhkan dana untuk menunjang keberhasilan usahanya.

Upaya Bank Syariah Mandiri dalam pengembangan Usaha Kecil Menengah yang ada dalam masyarakat kita dalam hal pemberian bantuan,

Bank Syariah mengfokuskan prioritasnya kepada pemberian kredit tidak didasarkan atas kedermawanan atau belas kasihan, sebab akan menyebabkan terjadinya ketergantungan pada pihak lain. Serta bantuan kredit yang telah diberikan harus dapat menyiapkan persyaratan dan prosedur kredit yang sesuai dengan kondisi masyarakat (fleksibel).

Disamping itu bantuan kredit yang diberikan oleh Bank Syariah Mandiri tidak mensyaratkan adanya agunan atau jaminan anggota. Yang lebih menariknya dari kebijakan Bank Syariah ini dalam upaya memberikan bantuan dana kepada masyarakat kecil adalah terkait dengan pengelolaan bantuan kredit itu sendiri harus dilakukan secara terbuka dan profesional dengan berprinsip dari, oleh dan untuk anggota. Dan juga dalam pelaksanaan programnya, berusaha memanfaatkan kelompok-kelompok yang sudah ada di masyarakat sebagai sarana penyalur bantuan kredit.

Bagi industri perbankan yang dalam hal ini adalah Perbankan Syariah, proses Mandiri penyaluran pembiayaan yang mereka lakukan terhadap sektor UKM lebih menguntungkan dibandingkan sektor non UKM. Sebab, sektor UKM memiliki ketahanan bisnis lebih kuat. Disamping itu factor pendukung lainnya yang juga akan menguntungkan Perbankan Syariah Mandiri yaitu terkait dengan pembiayaan UKM yang saat sekarang ini mendapat alokasi bantuan yang besar dari pemerintah terkait dengan pengembangan UKM tersebut, karena alokasi pembiayaan yang cukup besar tersebut lahir dan dipicu oleh keinginan pemerintah agar industri perbankan nasional memiliki kontribusi lebih besar dalam mendorong perkembangan sector UKM.

Adapun Program Barakah diberikan kepada Perorangan, Badan Usaha di semua sektor industri, untuk keperluan produktif dengan lamanya usaha minimal 2 (dua) tahun menurut penilaian bank dapat dibiayai dengan kondisi sebagai berikut Mempunyai potensi usaha dan atau komonditas yang diusahakan sudah mempunyai pasar.

Program yang dilakukan oleh bank mandiri tersebut atau dengan pemberian pinjaman modal maka Usaha Kecil Menengah tersebut sangat terbantu dengan adanya program tersebut. Maksud terbantu disini yaitu memberikan kesempatan untuk memperluas atau mengembangkan usaha kecil menengah menjadi lebih baik lagi dan bias membantu masyarakat untuk membuka lowongan pekerjaan. Sehingga jumlah pengangguran di Indonesia berkurang dan memajukan Negara menjadi yang lebih baik. Yang menyebabkan nasabah pemilik Usaha Kecil Menengah ini lebih giat dan bersemangat untuk mengembangkan usaha tersebut agar bisa memaksimalkan modal yang ada. Sehingga dalam bagi hasil dengan Bank Mandiri Syariah bisa berjalan dengan baik tanpa ada hambatan.

Bagi Bank Mandiri Syariah sangat menguntungkan karena dengan memberikan pinjaman modal tersebut maka Kas Bank Mandiri Syariah bertambah sehingga sangat membantu nasabah pemilik Usaha Kecil Menengah dalam mengembangkan usahanya. Dengan berbagai program yang di berikan sebuah Bank yang dibutuhkan nasabah maka bank itu akan berkembang dengan baik.

Nasabah tidak perlu lagi untuk meminjam modal kepada rentenir. Prospek usaha yang layak dan mampu menyerap tenaga kerja, mempunyai legalitas dan perijinan usaha sesuai ketentuan yang berlaku. Usaha tersebut memenuhi ketentuan dan persyaratan pembiayaan yang berlaku serta dinyatakan layak oleh BSM. Tidak termasuk dalam daftar kredit macet atau kredit bermasalah dan Mengusulkan proposal pinjaman/kredit sesuai dengan kebutuhan usaha.

Analisis Peran Lembaga Pembiayaan dalam Pengembangan UMKM dilakukan Kota Makassar tepatnya di Cabang Panakukang. Pemilihan daerah didasarkan dengan pertimbangan bahwa lokasi kajian merupakan daerah yang memiliki jumlah UMKM cukup banyak. Populasi dalam penelitian ini adalah UMKM pada sektor perdagangan. Untuk populasi UMKM, penelitian ini mengambil sampel sebanyak 60 responden untuk wilayah Panakukan.

Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah convenience sampling dengan alasan tidak ada adanya kerangka sampel dalam penelitian ini. Teknik pengumpulan data lapangan yang digunakan terbagi menjadi dua yaitu survei dengan menggunakan kuesioner dan wawancara mendalam. Survei digunakan pada populasi UMKM dengan asumsi bahwa jumlah responden yang lebih banyak. Sedangkan teknik wawancara mendalam digunakan bagi populasi lembaga pembiayaan BSM.

Setelah melakukan pengumpulan data, maka didapat hasil sebagai berikut. Sebagian besar responden merupakan UMKM yang memiliki jenis usaha di bidang makanan yaitu sebesar 41,7% dari total responden seluruhnya,

13,3% merupakan pedagang sembako, 10% responden menjual kelontong dan peralatan rumah tangga, dan 8,3% menjual pakaian jadi, sedangkan sisanya merupakan jenis usaha lainnya. Secara rinci, jenis usaha yang dilakukan oleh responden dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

Tabel 5. 1. Jenis Usaha Responden

Jenis Usaha	Frekuensi	Persentasi
Kerajinan	1	1.7
ATK	1	1.7
Beras	1	1.7
Dagang	1	1.7
Futsal	1	1.7
Kelontong	3	5
Kue	1	1.7
Kuliner	6	10
Laundry	2	3.4
Makanan beki	1	1.7
Makanan kering	2	3.4
Makanan ringan	2	3.4
Masakan Padang	1	1.7
Minuman	1	1.7
Pakaian jadi	5	8.4
Eletronik	1	1.7
Peralatan RT	3	5
Peternakan	1	1.7
Plastik	1	1.7
Palastik dan bahan kue	1	1.7
Rental	1	1.7
Salon	1	1.7
Sembako	7	11.7
Sepatu,sendal, dan tas	1	1.7
Sewa alat outdoor	1	1.7
Telur	2	3.4
Telur dan ikan	1	1.7
Warung makan	10	16.7
Jumlah	60	100

Sumber: Data Olahan 2017

Banyaknya UMKM yang berjualan makanan dikarenakan jenis usaha ini adalah usaha yang prospek dan paling cepat menghasilkan keuntungan, meskipun para pedagang juga harus siap menghadapi kerugian apabila makanan yang dijual tidak laku. Selain itu pedagang makanan tidak membutuhkan modal yang besar seperti halnya jenis usaha lainnya misalnya jenis usaha kelontong. Sebagian besar responden (55% responden) memiliki omzet di atas 5 juta per bulan. Omzet ini 8,3% dimiliki oleh responden yang memiliki jenis usaha menjual sembako. Rata-rata omzet yang bisa didapatkan oleh responden dapat dilihat pada gambar di bawah ini.

Tidak hanya memiliki omzet yang lebih dari 10 juta rupiah per bulan, 68% responden sudah berusaha lebih dari 6 tahun dan hanya 7% responden yang baru memulai usahanya. Meskipun sebagian besar responden sudah menjalankan usahanya lebih dari 6 tahun, bukan berarti responden memulai usaha dari awal. Beberapa responden menjelaskan usaha yang dimilikinya sekarang adalah usaha lanjutan dari orang tuanya. Selain usaha lanjutan, usaha yang dijalankan dapat juga merupakan pengembangan dari usaha sebelumnya atau orang tua. Rincian lama usaha responden dapat dilihat pada gambar di bawah.

Meskipun sudah memiliki usaha lebih dari 6 tahun, hampir 90% lebih responden tidak memiliki pegawai dalam melakukan usahanya. Sebagian besar responden memilih untuk menggunakan keluarga dalam menjalankan usaha. Selain lebih efisien, penggunaan anggota keluarga juga menimbulkan rasa aman ketika responden meninggalkan usahanya untuk keperluan lain.

Sedangkan 10% responden memiliki karyawan kurang dari 10 orang. Jenis usaha ini memang tidak memungkinkan responden tidak memiliki karyawan, seperti penyewaan playstation, penyewaan futsal, penyewaan alat-alat outdoor.

### 1. Peran BSM Sebagai Pemenuhan Modal

Dalam menjalankan usahanya, modal merupakan modal awal bahkan dapat dikatakan sebagai penentu bagi UMKM dalam memilih jenis usaha dan menjalankan usaha yang sudah dipilihnya. Jumlah modal yang dibutuhkan oleh UMKM bervariasi tergantung dari jenis usahanya. Makin besar dan kompleks usahanya, maka semakin besar modal yang dibutuhkan.

Bagian ini menggambarkan pembiayaan yang selama ini digunakan oleh UMKM untuk mencukupi modal yang dibutuhkan. Berdasarkan hasil penelitian, sebagian besar UMKM yang menjadi responden membutuhkan dana kurang dari 50 juta. Bahkan, 46% responden membutuhkan modal kurang dari Rp. 10 juta. Jumlah kebutuhan modal dapat dilihat pada gambar di bawah ini.

Tabel 5. 2. Peran BSM dalam Pemenuhan Modal UMKM

Jumlah Modal	Frekuensi	Persentasi
< 5 Juta	11	18
% juta-10 Juta	17	28
>10 Juta-50 Juta	27	45
> 50 juta-100 Juta	3	5
> 100 Juta	2	4
Jumlah	60	100

Sumber: Data Olahan 2017

Sumber dana untuk memenuhi kebutuhan tersebut bervariasi. Ada UMKM yang 100% menggunakan modal sendiri. Ada juga yang menggunakan modal sendiri sebagian dan sebagian lagi menggunakan

pinjaman. Terdapat berbagai sumber pinjaman, antara lain keluarga/kerabat, teman dan lembaga pembiayaan. Biasanya, pada saat memulai usaha, UMKM menggunakan modal sendiri dan pinjaman dari orang terdekat (keluarga/kerabat atau teman). Setelah usahanya mulai berkembang dan akan dikembangkan, UMKM kemudian akan mencari pinjaman ke lembaga pembiayaan dengan harapan mendapatkan pinjaman yang lebih besar.

Berdasarkan gambar di bawah, dapat dilihat bahwa UMKM yang menjadi responden cenderung menggunakan modal sendiri dan pinjaman dari lembaga pembiayaan. Responden yang menggunakan modal sendiri sebanyak 68% dan menggunakan pinjaman dari lembaga pembiayaan 93%. Modal pinjaman merupakan kombinasi dari modal sendiri dan lembaga pembiayaan atau pinjaman dari keluarga dan lembaga pembiayaan.

## **2. Peran BSM Sebagai Alternatif Pilihan**

Saat melakukan pemilihan lembaga pembiayaan, terdapat beberapa hal yang menjadi pertimbangan antara lain akses pinjaman, agunan, prosedur, suku bunga/sistem bagi hasil, informasi, kepercayaan dan lainnya.

lembaga pembiayaan yang resmi, sumber alternatif pembiayaan UMKM juga berasal dari perseorangan. Sumber pembiayaan perseorangan biasa disebut juga dengan “bank keliling” yang ada di pasar-pasar. Sumber pembiayaan ini pernah populer karena kemudahan pencairan dana yang ditawarkan.



Data di bawah menunjukkan alasan memilih BSM sebagai alternatif sumber pembiayaan.

Tabel 5. 3. Alasan memilih BSM

Keterangan	Frekuensi	Persentasi
Kemudahan akses pinjaman	11	18.33333333
Tidak menggunakan agunan	7	11.66666667
Prosedur tidak berbelit-belit	16	26.66666667
Suku bunga rendah	22	36.66666667
System bagi hasil	3	5
Informasi banyak	1	1.666666667
Jumlah	60	100

Sumber: Data Olahan 2017

Berdasarkan tabel di atas, dapat dilihat bahwa kemudahan akses pinjaman menjadi prioritas UMKM dalam memilih lembaga pembiayaan. Karakteristik UMKM yang berada pada sektor perdagangan berbeda dari karakteristik UMKM pada sektor lainnya. Para pedagang memiliki penghasilan secara harian, sehingga jika pedagang meninggalkan tempat usahanya terlalu lama atau sering maka akan mengalami kerugian. Oleh sebab itu, bagi UMKM sektor perdagangan, kemudahan akses pinjaman menjadi hal yang utama.

Alasan kedua adalah suku bunga yang rendah. Meskipun akses pinjaman mudah tetapi suku bunga tinggi membuat UMKM tidak memilih lembaga pembiayaan tersebut. Tetapi ada juga UMKM yang tidak terlalu memikirkan suku bunga yang tinggi karena yakin dapat membayar bunga tersebut.

Alasan ketiga adalah prosedur yang tidak berbelit-belit. Hampir sama dengan alasan pertama, bagi para pedagang waktu adalah uang. Prosedur yang berbelit-belit dan lama menyebabkan UMKM kehilangan kesempatan dalam

mendapatkan keuntungan. Meskipun hanya 12% yang memilih alasan ini, tetapi kadang kala alasan ini yang menjadi penghambat UMKM tidak memperoleh pembiayaan dari lembaga pembiayaan.

Alasan keempat adalah agunan. Hampir seluruh lembaga pembiayaan mensyaratkan adanya agunan. Apabila UMKM baru mulai berusaha dan tidak memiliki agunan, maka alasan ini menjadi alasan nomor satu bagi UMKM dalam memilih lembaga pembiayaan. Agunan pada dasarnya menjadi penjamin bagi lembaga pembiayaan sekaligus bagi UMKM untuk melakukan kegiatan usahanya dengan benar.

Adanya agunan membuat UMKM berusaha agar usahanya tetap hidup sehingga dapat membayar cicilan berikut bunganya (bila ada) dan pada akhirnya mendapatkan agunannya kembali. Jika tidak terdapat agunan, seringkali rasa tanggung jawab dari UMKM dalam menjalankan usahanya kurang karena tidak memiliki tanggung jawab materiil. Hal ini menyebabkan banyak terjadi kredit macet karena UMKM tidak bisa membayar atau bahkan menolak untuk membayar.

Berdasarkan yang diperoleh, sebagian besar (68%) UMKM mengemukakan bahwa terdapat agunan yang harus diserahkan kepada lembaga pembiayaan. Responden yang menyerahkan agunan adalah responden yang meminjam kepada lembaga pembiayaan bank dan non bank. Sedangkan yang tidak ada agunan, responden yang meminjam kepada koperasi, LSM, lembaga pembiayaan non bank dan perseorangan.

### 3. Peran BSM Berdasarkan Bunga atau Sistem Bagi Hasil

Lembaga pembiayaan ada yang mengenakan bunga (untuk yang konvensional) atau sistem bagi hasil (untuk sistem syariah) dalam pemberian pinjaman, ada juga yang tidak mengenakan bunga atau sistem bagi hasil. Sebagian besar responden (87%) menyatakan membayar bunga, sebagian lagi menyatakan membayar bagi hasil. Membayar bunga kepada lembaga pembiayaan atau berbagi hasil dengan lembaga pembiayaan bukan merupakan masalah bagi UMKM. Permasalahan terjadi ketika bunga yang dibayarkan terlalu tinggi atau terlalu besar sehingga memberatkan UMKM.

Berikut pendapat responden mengenai peran BSM berdasarkan pada sistem bagi hasil.

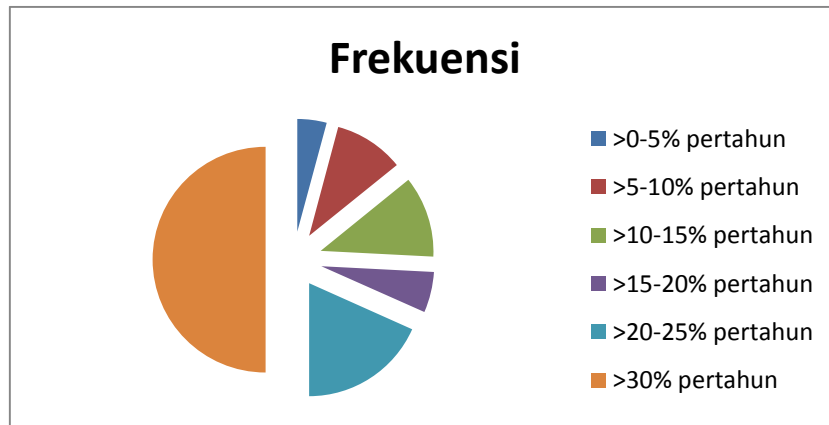
Tabel 5. 4. Sistem Bagi Hasil

Keterangan	Frekuensi	Persentasi
>0-5% pertahun	5	8.4
>5-10% pertahun	12	20
>10-15% pertahun	14	23.4
>15-20% pertahun	7	11.7
>20-25% pertahun	22	36.7
>30% pertahun	60	100

Sumber: Data Olahan 2017

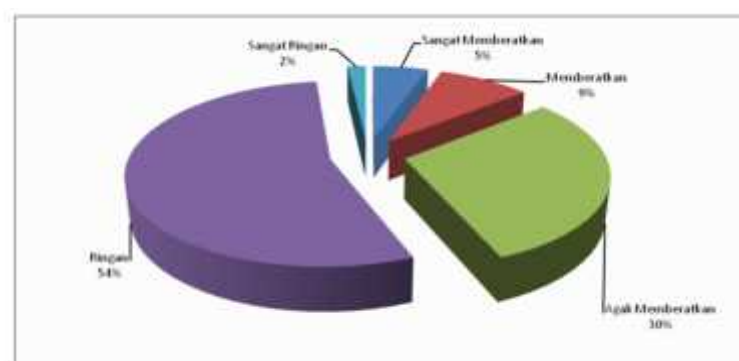
Berdasarkan hasil penelitian, tingkat bunga atau sistem bagi hasil yang dikenakan oleh lembaga pembiayaan 54% responden di atas 15% per tahun efektif. Tingkat bunga ini cukup tinggi bila dibandingkan dengan program Kredit Usaha Rakyat (KUR) dengan bunga 8,5% efektif per tahun. Terdapat 23% responden yang menyatakan bahwa membayar bunga kurang dari 10% per tahun. Hal ini menunjukkan terdapat variasi tingkat bunga yang ditawarkan dan diberikan kepada UMKM, tergantung dari lembaga

pembiayaan. Tingkat bunga secara lengkap dapat dilihat pada gambar di bawah ini.



Sumber: Data Olahan 2017

Meskipun demikian, pengenaan tingkat bunga dan sistem bagi hasil yang terdapat pada gambar di atas, setengah lebih responden (56%) menganggap tingkat bunga yang dikenakan ringan dan tidak memberatkan. Walaupun ada juga responden yang beranggapan bahwa tingkat bunga yang dikenakan agak memberatkan atau bahkan sangat memberatkan. Hal ini dapat dilihat pada gambar di bawah ini.



Sumber: Data Olahan 2017

Berat atau tidaknya UMKM dalam membayar bunga tergantung dari kemampuan membayar dari masing-masing UMKM dan bukan dari tingkat bunga. Hal ini ditunjukkan bahwa responden yang merespon bahwa

tingkat bunga sangat memberatkan adalah responden yang dikenakan tingkat bunga >5-10% efektif per tahun dan >20-25% per tahun. Tetapi dengan tingkat bunga yang sama, responden lainnya menyatakan bahwa bunga yang dikenakan agak memberatkan atau ringan.

Hal ini menunjukkan terdapat variasi kemampuan membayar dari masing-masing UMKM atau juga kemampuan dalam pengelolaan usaha sehingga mampu membayar pengembalian beserta bunganya.

Apabila diasumsikan UMKM menggunakan seluruh dana pinjamannya untuk kepentingan usaha, dan UMKM menjalankan usaha dengan baik, maka UMKM tidak akan mengalami masalah dalam melakukan pembayaran. Sebab pada dasarnya, UMKM meminjam dana untuk memulai, menjalankan dan mengembangkan usahanya. Tetapi pada kenyataannya tidak, sebab ada juga UMKM yang meminjam dana dari lembaga pembiayaan tidak hanya digunakan untuk usahanya tetapi juga untuk kebutuhan pribadi.

Tujuan pinjaman UMKM kepada lembaga pembiayaan adalah untuk memperluas usaha, mengembangkan produk yang sudah dimiliki, mencukupi biaya produksi, menggaji karyawan. Hal ini semua berhubungan dengan usaha yang dilakukan. Selain tujuan yang berhubungan dengan usaha, terdapat juga tujuan lainnya seperti mencukupi kebutuhan sehari-hari dan lainnya seperti untuk membayar biaya sekolah, konsumsi lebaran, membeli rumah, membuat rumah, dan menutup pinjaman.

Memang tidak dapat dipungkiri bahwa pinjaman yang diberikan oleh lembaga pembiayaan untuk usaha, kadang kala sebagian atau bahkan seluruhnya digunakan untuk kegiatan konsumtif dan bukan produktif.

## **2. Sistem Operasional Bank Syariah Mandiri dalam Pengalokasian Dana**

Form Surat Permohonan Pembiayaan (SPP) Surat tertulis dari nasabah, dengan melampirkan antara lain Legalitas nasabah perorangan (KTP I SIM I Paspor, KK, Akta nikah, Surat persetujuan istri/suami, Legalitas badan usaha (SIUP, SIUK, SIU Industri, SIU Peternakan dll. TDP, SITU, NPWP, Akta Pendirian). Bukti kepemilikan agunan (BPKB/SHM/SHGB). Pas photo pribadi suami & istri. Persyaratan Pembiayaan.

Kebutuhan UMKM yang dibiayai adalah investasi dan/atau modal kerja layak untuk dibiayai berdasarkan alas pembiayaan yang sehat dan tidak sedang dibiayai fasilitas Pembiayaan bank lainnya. Pembiayaan dapat disalurkan langsung ke nasabah atau melalui LKMS (Lembaga Keuangan Mikro Syariah) Maksimum Pembiayaan adalah Rp. 500.000.000,- (lima ratus juta). Jangka Waktu Pembiayaan untuk modal kerja 3 (tiga) tahun, apabila diperlukan dapat diperpanjang sesuai dengan ketentuan yang berlaku di BSM dan Investasi 5 (lima) tahun dan sesuai dengan analisa kelayakan serta ketentuan Pembiayaan yang berlaku pada BSM.

Margin/bagi hasil pembiayaan setinggi-tingginya setara dengan 16% efektif per tahun. Dan Prosedur pengajuan Program Barakah Calon nasabah merupakan pelaku usaha mikro kecil, menengah dan koperasi mengajukan permohonan ke Kantor Cabang, Cabang Pembantu BSM terdekat, selanjutnya

akan dilakukan analisa sesuai ketentuan yang berlaku. Bank Mandiri Syariah mempunyai 2 alternatif pemberian pinjaman modal (murabahah) yaitu dari pemerintah dan dari Bank Mandiri itu sendiri. Untuk pinjaman modal tersebut nasabah harus sudah mempunyai usaha minimal 2 tahun lamanya atau sebelum 2 tahun namun sudah Go Public sesuai dengan hasil pengamatan di lapangan.

Untuk program pemerintah maximal pinjaman modal yang dilakukan 3 tahun. Dan apabila 3 tahun sudah habis, tetapi akan mendaftar untuk melakukan pinjaman dari pemerintah tidak diperkenankan karena apabila 3 tahun sudah habis dialihkan ke peminjaman yang diberikan oleh sebuah bank itu sendiri.

Salah satu nasabah Mandiri Syariah menjalankan suatu usaha yang bergerak di bidang jasa laundry karena usaha yang bergerak dibidang jasa lebih menguntungkan daripada bidang selain jasa, usaha yang bergerak dibidang jasa lebih mengandalkan koefisien waktu dan tidak terlalu rumit.

Bidang jasa laundry ini banyak dibutuhkan masyarakat sehingga laba yang diperoleh juga sangat besar. Modal yang didapat dari pembiayaan kredit dari Bank Mandiri Syariah dengan berbagai macam pembiayaan. Modal yang dia dapatkan setelah mendirikan usaha tersebut selama 2 tahun. Nasabah meminjam modal sebesar 5 juta dengan pengembalian selama 3 tahun. Peminjaman sebesar 5 juta tersebut mendapatkan pajak 1,7% pertahun sehingga nasabah dapat memberikan pengembalian pinjaman yang ditentukan. Keuntungan dari Usaha Kecil Menengah dalam bidang laundry ini penghasilan

perbulan mencapai sebesar 40% dengan laba bersih yang sudah dihitung sehingga laundry dapat mengembalikan pinjaman pembiayaan sesuai dengan waktu yang ditetapkan.

Ada dua program BSM dalam pendanaan yang diberikan kepada nasabah UMKM yakni

a. BSM Pembiayaan Mudharabah

Pembiayaan dimana seluruh modal kerja yang dibutuhkan nasabah ditanggung oleh bank. Keuntungan yang diperoleh dibagi sesuai dengan nisbah yang disepakati.

b. BSM Pembiayaan Musyarakah

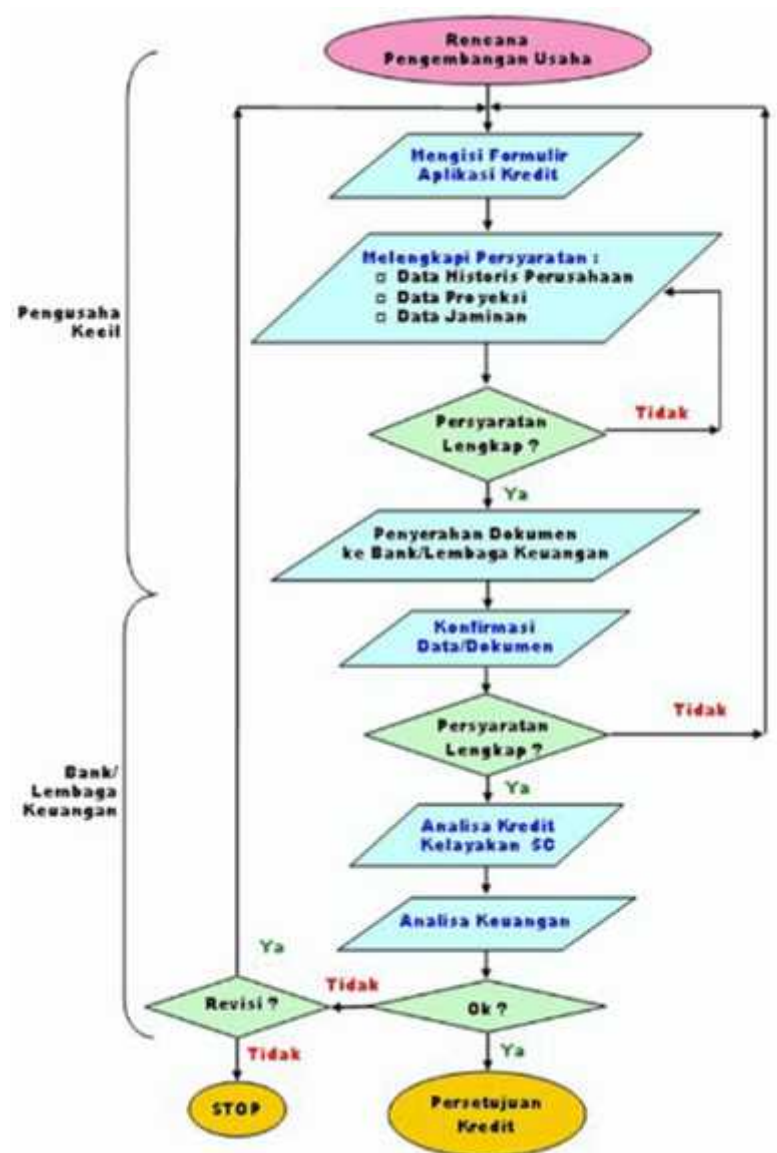
Pembiayaan khusus untuk modal kerja, dimana dana dari bank merupakan bagian dari modal usaha nasabah dan keuntungan dibagi sesuai dengan nisbah yang disepakati.

c. BSM Pembiayaan Murabahah

Pembiayaan berdasarkan akad jual beli antara bank dan nasabah. Bank membeli barang yang dibutuhkan dan menjualnya kepada nasabah sebesar harga pokok ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati. Dapat dipergunakan untuk keperluan usaha (investasi, modal kerja) dan pembiayaan konsumen.

Adapun system operasional pendanaan terhadap UMKM diuraikan pada flowchat berikut ini:





Sistem operasional pendanaan BSM dilakukan melalui beberapa langkah berikut ini:

a. Pengajuan Kredit

Pada tahap awal pengajuan kredit, Account Officer akan datang untuk bertemu ke rumah dan tempat usaha, biasanya sekaligus dengan foto-foto rumah tempat tinggal, jaminan, dan tempat usaha. Survey ini penting

dilakukan oleh bank untuk menjalankan prinsip kehati-hatian bank dalam menjaga dana amanah yang dikelola dari simpanan orang lain.

b. BI Checking dan Appraisal

Bank Indonesia Checking adalah salah satu kewajiban bank untuk prinsip kehati-hatian. Tujuannya adalah untuk mengetahui riwayat perbankan rekan-rekan, apakah sudah berpengalaman (telah memiliki pinjaman di bank lain) dan bagaimana gambaran pembayarannya (lancar atau tidak). Sedangkan penilaian appraisal dilakukan untuk mengetahui nilai aset yang rekan-rekan berikan sebagai jaminan untuk kredit (tanah dan bangunan, mobil, dll). Oleh karena itu, pada awal pengajuan kredit, bank mengutamakan persyaratan data diri (KTP, akta nikah, kartu keluarga, NPWP) serta fotocopy dokumen jaminan (sertifikat atau AJB, PBB terbaru, IMB, kemudian BPKB dan STNK). Proses dan hasil BI checking adalah rahasia bank, sedangkan proses appraisal biasanya ditandai dengan datangnya petugas yang melakukan pengukufan tanah, foto dan cek kondisi bangunan, serta pengecekan nomor mesin kendaraan.

c. Proses Analisa Bank

Dalam proses ini data-data yang rekan-rekan berikan akan diolah oleh Account Officer dan analis. Proses analisa tersebut melibatkan data BI checking, hasil penilaian appraisal, data penghasilan (gaji dan omzet usaha), jumlah plafond pengajuan dan jangka waktu, verifikasi ke supplier, buyer, dan tetangga, serta kondisi-kondisi lain diluar usaha. Intinya penilaian bank akan melihat kondisi karakter pembayaran dan pribadi, kapasitas atau

pengalaman menjalankan usaha, nama baik, nilai jaminan, modal yang dimiliki, dan kondisi ekonomi yang mempengaruhi usaha rekan-rekan. Apabila proses analisa telah mendapatkan persetujuan komite kredit bank, maka rekan-rekan akan segera dikabari.

d. Lengkapi Persyaratan

Siapkan persyaratan yang diminta oleh bank dan usahakan dilengkapi sesegera mungkin. Semakin cepat lengkap persyaratannya, proses kredit juga semakin cepat. Contoh persyaratan yang biasanya diminta oleh bank sebagai pelengkap adalah:

- 1) Rekap penghasilan 3 bulan terakhir (bisa dari bon-bon penjualan atau dibuat sendiri)
- 2) Rekap pengeluaran 3 bulan terakhir (dari bon-bon pembelian)
- 3) Print out mutasi rekening tabungan pendapatan usaha 3 bulan terakhir
- 4) Surat Keterangan Usaha (SKU) atau SIUP dan TD
- 5) NPWP
- 6) Surat Keterangan Beda Nama (apabila ada beda nama diantara dokumen)

e. Akad Kredit

Akad kredit dilakukan sebagai dasar persetujuan antara bank dan rekan-rekan mengenai syarat dan ketentuan tentang kredit yang rekan-rekan ambil. Persetujuan tersebut akan dituangkan dalam beberapa dokumen yang ditandatangani oleh pihak yang terkait (bank dan rekan-rekan). Akad biasanya dilakukan dengan duduk bersama dihadapan notaris rekanan bank atau pejabat bank yang berwenang. Baca baik-baik isi perjanjian seperti

jangka waktu, bunga, denda keterlambatan, penalty bila dilunasi lebih awal, apakah ada dana yang diblokir atau tidak, serta biaya-biaya yang muncul (provisi, biaya administrasi, materai, biaya notaris, biaya appraisal). Tergantung dari kondisi dan peraturan bank, untuk akad kredit ini biasanya diwajibkan hadir suami istri, penjamin (orang tua atau saudara kandung yang rekan-rekan pinjam asetnya untuk dijaminkan), atau bersama ahli waris dari aset yang dijaminkan (semua ahli waris, bila ada 100 ahli waris pun, semuanya bisa diminta wajib datang).

f. Pencairan Dana Kredit

Hasil akad kredit nanti akan diteruskan kepada bagian admin bank dan diinput datanya agar dapat segera dilakukan pencairan dana. Untuk rekening penampung dana cair, biasanya bank mengharuskan rekan-rekan memiliki rekening yang dapat dibuat di kantor cabang bank tersebut sebelum akad kredit dilakukan.

Dana yang telah cair ke rekening ini sebaiknya rekan-rekan gunakan sesuai tujuan awal dan khusus untuk keperluan usaha. Dengan pinjaman dana ini, bank mengharapkan usaha rekan-rekan bertambah maju dan hasil keuntungan digunakan sebagian untuk membayar angsurannya.

Mengenai cepat atau lambatnya proses bank sebenarnya mengandalkan peran rekan-rekan juga sebagai calon debitur dalam melengkapi data yang diminta oleh bank. Semakin lengkap dan cepat dalam melengkapi data, bank juga akan semakin cepat melakukan proses. Contoh beberapa hal yang membuat proses kredit menjadi lebih lama:

- 1) Ada tunggakan di bank lain dan harus melunasi dulu ke bank tersebut
- 2) Ada perbedaan data antara dokumen identitas dengan dokumen jaminan
- 3) Tempat pengecekan jaminan sedang tidak beroperasi (BPN atau SAMSAT libur
- 4) Tidak memiliki data pendukung sehingga harus buat dulu ke instansi terkait (NPWP, PBB terbaru, surat keterangan lurah/camat, print out rekening)
- 5) Ahli waris tidak bisa hadir atau tidak menyetujui
- 6) Pasangan calon debitur tidak bisa hadir atau tidak menyetujui

Berikut data penyaluran kredit BSM Unit Panakukan ke UMKM di Kota Makassar.

Tabel 5. 5. Perkembangan Pendanaan Kredit untuk UMKM Berdasarkan Klasifikasi Usaha

Baki Debet	Tahun			
	2013	2014	2015	2016
Kredit usaha mikro	137.797.7	179.748.3	199.123.4	218.511.9
Kredit usaha kecil	193.060.3	224.348.3	239.194.5	266.618.5
Kredit usaha menengah	306.613.5	363.481.1	392.338.3	415.259.4
Total UMKM	639.471.5	767.577.6	830.656.2	900.389.8

Sumber: Data Keuangan 2017

Berdasarkan pada klasifikasi usaha, pendanaan kredit BSM meliputi pada 3 jenis usaha, yakni kredit usahan mikro, kecil, dan menengah. Dimana laporan keuangan tahun 2017 menunjukkan bahwa terjadi peningkatan jumlah peningkatan setiap tahunnya.

Sedangkan untuk perkembangan NPL kredit UMKM pada BSM disajikan pada table berikut:

Tabel 5. 6. Perkembangan Pendanaan Kredit untuk UMKM Berdasarkan NPL

Baki Debet	Tahun			
	2013	2014	2015	2016
Kredit usaha mikro	3.12	3.83	3.33	2.09
Kredit usaha kecil	4.53	4.81	5.07	4.51
Kredit usaha menengah	2.72	3.79	4.52	5.08
NPL-gross Kredit UMKM	3.35	4.1	4.39	4.38
Kredit Modal Kerja	3.48	4.23	4.55	4.4
Kredit Investasi	2.99	3.73	3.96	4.33
Tidak Teridentifikasi	0	0	3	0
NPL-gross Kredit UMKM	3.35	4.1	4.39	4.38

Sumber: Data Keuangan 2017

Perkembangan pendanaan BSM pada perkembangan UMKM berdasarkan *Non Performing Loan* (NPL) diperoleh bahwa untuk NPL kredit usaha mikro pada BSM setiap tahunnya mengalami kemajuan, dimana jumlah NPL setiap tahunnya semakin berkurang. Ini berarti bahwa pendanaan BSM untuk pengembangan UMKM pada usaha mikro mengalami perkembangan.

Untuk kredit usaha kecil, NPL BSM pada perkembangan UMKM serupa dengan NPL kredit usaha mikro. Dimana dari tahun 2013 terus mengalami pengurangan jumlah NPL, yang berarti bahwa penyaluran kredit usaha kecil berjalan lancar.

Selanjutnya untuk kredit usaha menengah berdasarkan pada NPL BSM, diperoleh bahwa pada tahun 2013 sebesar 2,72 meningkat ditahun 2014 menjadi 3,79, selanjutnya tahun 2015 meningkat lagi menjadi 4,53 dan tahun 2016 meningkat lebih tinggi menjadi 5,09.

Peningkatan NPL pada kredit usaha menengah terus bertambah, yang berarti bahwa jumlah nasabah pengelola usaha menengah dari tahun 2013 ke tahun 2016 semakin banyak atau macet.

Padahal diketahui bahwa semakin kecil NPL BSM setiap tahunnya merupakan salah satu indikator kunci untuk menilai kinerja fungsi bank. Kemampuan debitur dari sisi financial untuk melunasi pokok dan bunga pinjaman tidak akan ada artinya tanpa kemauan dan itikad baik dari debitur itu sendiri.

### **3. Faktor yang menghambat perkembangan UMKM Syariah Mandiri**

Berdasarkan pada hasil wawancara penulis kepada informan mengenai faktor yang menghambat perkembangan UMKM Syariah Mandiri meskipun telah mendapat pendanaan dari BSM adalah:

- a. Adanya Pungutan Liar (PUNGLI) mulai dari proses perizinan sampai pengadaan barang dan ekspor barang tersebut.
- b. Kebijakan makro pemerintahan yang kurang mendukung.
- c. Permasalahan pembiayaan yang membebankan usaha kepada pengusaha UMK, antara lain: proses pembiayaan lama dan bunga tinggi dari perbankan dan lembaga keuangan lainnya.
- d. Permodalan juga masih menjadi kendala/hambatan karena usaha menengah sampai kecil terbentur modal yang ada dan mereka tidak mendapatkan pembiayaan karena agunan yang diberikan tidak memenuhi syarat.
- e. Pelaku UMKM yang mengelolaa dana yang telah disetujui oleh BSM disalahgunakan, pencairan dilakukan bertujuan mengembangkan usaha,

namun pelaku pelaksana menggunakan untuk merehab rumah maupun membeli fasilitas yang bukan terkait pada pengembangan usaha.

## **B. Pembahasan**

### **1. Peranan Bank Syariah Mandiri dalam pendanaan usaha mikro, kecil dan menengah.**

Perkembangan Lembaga Pembiayaan UMKM terjadi seiring dengan perkembangan UKM serta masih banyaknya hambatan UKM dalam mengakses sumber-sumber pembiayaan dari lembaga-lembaga keuangan formal. Selain itu berkembangnya lembaga pembiayaan ini juga tidak terlepas dari karakteristiknya yang memberikan kemudahan kepada pelaku UKM dalam mengakses sumber-sumber pembiayaan.

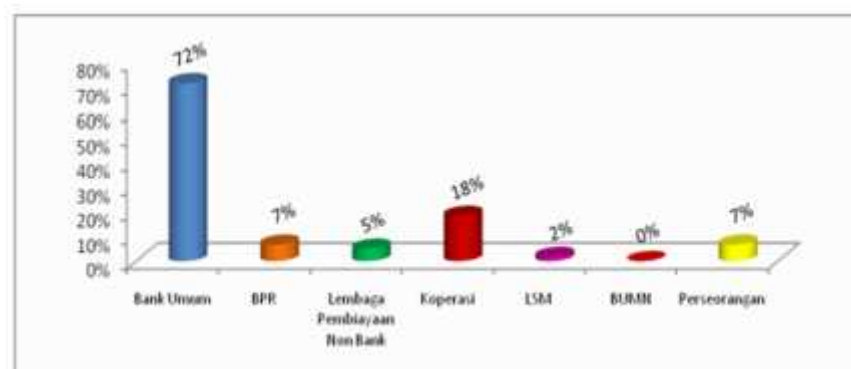
Walaupun biaya atas dana pinjaman dari lembaga pembiayaan lebih tinggi sedikit dari tingkat bunga perbankan, lembaga pembiayaan memberikan kelebihan misalnya berupa tiadanya jaminan/agunan seperti yang dipersyaratkan oleh perbankan bahkan dalam beberapa jenis lembaga, pinjaman didasarkan pada kepercayaan karena biasanya peminjam beserta aktivitasnya sudah dikenal oleh LKM, kemudahan yang lain adalah pencairan dan pengembalian pinjaman yang fleksibel yang juga sering disesuaikan dengan cash flow peminjam.

Realisasi pendanaan KUR bagi UMKM yang dilakukan oleh BSM dengan rata-rata kredit sebesar 72.9 juta dengan total NPL 7.3. Secara keseluruhan, nilai Non Performing Loan (NPL) penyaluran KUR oleh bank Syariah Mandiri, pelaksana ini sudah diatas 5% dengan plafond Rp. 3,3 triliun. Sehingga BSM diharapkan pada periode-periode berikutnya nilai NPL pada bank



yang masih bisa mengupayakan peningkatan di atas 5% sehingga penyalurannya lebih tepat sasaran. Dalam menjalankan program pelayanan kredit mikronya, Bank Syariah mandiri mengorganisasir masyarakat miskin yang menjadi peminjamnya dalam kelompok-kelompok kecil yang terdiri atas lima anggota. Tujuannya, memperkuat para peminjam sehingga mereka mempunyai kapasitas untuk merencanakan dan melaksanakan pengambilan keputusan di tingkat mikro.

Centre (kumpulan kelompok) juga dibentuk sebagai media penghubung dengan kantor cabang di mana petugas lapangan Bank Syariah harus menghadiri pertemuan centre setiap minggu. Sementara dalam hal penyaluran kredit, tetap diprioritaskan pada kelompok masyarakat yang benar- benar membutuhkan dana untuk menunjang keberhasilan usahanya. Adapun peranan Bank Syariah Mandiri dalam perkembangan usaha mikro, kecil, dan menengah menurut data BPS yang diperoleh diuraikan sebagai berikut:



Sumber: BPS 2016

Sebagaimana dapat dilihat pada gambar di atas, lembaga pembiayaan non bank juga menjadi alternatif sumber pembiayaan. Responden memilih BMT sebagai sumber pembiayaan. Sistem syariah yang diterapkan oleh BMT menjadi daya tarik bagi UMKM untuk mendapatkan sumber pembiayaan

dari lembaga ini dibandingkan dengan sistem konvensional. Selain itu, lembaga pembiayaan yang resmi, sumber alternatif pembiayaan UMKM juga berasal dari perseorangan. Sumber pembiayaan perseorangan biasa disebut juga dengan “bank keliling” yang ada di pasar-pasar. Sumber pembiayaan ini pernah populer karena kemudahan pencairan dana yang ditawarkan. Selain itu sumber pembiayaan ini tidak memerlukan agunan pada saat meminjam.

## 2. System operasional Bank Syariah Mandiri terhadap Pengalokasian Dana.

System operasi Bank Syariah Mandiri saat melakukan pemilihan lembaga pembiayaan, terdapat beberapa hal yang menjadi pertimbangan antara lain akses pinjaman, agunan, prosedur, suku bunga/sistem bagi hasil, informasi, kepercayaan dan lainnya. Gambar di bawah menunjukkan alasan pemilihan lembaga pembiayaan sebagai alternatif sumber pembiayaan.

Hal di atas juga dibuktikan dari besaran realisasi dan NPL penyaluran KUR Bank Nasional yang dilakukan oleh beberapa bank termasuk Bank Syariah Mandiri yakni:

Tabel 5. 7. Realisasi dan NPL Penyaluran KUR Bank Nasional

No	Bank	Realisasi Penyaluran Kredit			Rata-rata kredit	NPL
		Plafon	Outstanding	Debitur		
1	BNI	14.085.347	4.701.435	223.884	62.9	4.9
2	BRI (Kur Ritel)	15.661.184	6.458.669	92.962	168.5	3.4
3	BRI (Kur Mikro)	61.912.781	18.425.469	8.470.436	7.3	1.9
4	Bank Mandiri	12.481.392	5.904.132	244.993	50.9	4.5
5	BTN	4.001.870	2.140.826	22.453	178	12.4
6	Bukopin	1.748.494	696.731	11.719	149.2	4.1
7	Syariah Mandiri	3.342.178	1.740.551	45.856	72.9	3.8
8	BNI Syariah	129.849	94.483	889	146.1	3.8

Sumber: BPS 2016

Dari tabel Terlihat bahwa penyaluran KUR oleh BRI (KUR Mikro) sampai tahun 2016 ini telah mencapai Rp. 61 triliun dengan menduduki tingkat paling banyak mencairkan bantuan dana bagi pelaku UMKM mikro. Sedangkan noiminal terbesar kedua masih pada BRI (KUR Ritel) dengan besaran 15 triliun. Sedangkan unuk Bank Mandiri sendiri berada pada posis keempat dengan besaran pencairan 12 triliun setelah BNI sebesar 14 triliun.

Adapun untuk Bank Mandiri Syariah masih berada pada posisi pencairan 3,3 triliun dengan jumlah 45.856 debitur dan rata-rata kredit sebesar 72.9 dan NPL 7.3%. Hal ini membuktikan bahwa peran Bans Syariah Mandiri dalam membantu usaha pelaku UMKM masih berada ditingkat yang cukup baik.

Upaya Bank Syariah Mandiri dalam pengembangan Usaha mikro, Kecil , dan Menengah yang ada dalam masyarakat kita dalam hal pemberian bantuan, Bank Syariah mengfokuskan prioritasnya kepada pemberian kredit tidak didasarkan atas kedermawanan atau belas kasihan, sebab akan menyebabkan terjadinya ketergantungan pada pihak lain. Serta bantuan kredit yang telah diberikan harus dapat menyiapkan persyaratan dan prosedur kredit yang sesuai dengan kondisi masyarakat (fleksibel).

Disamping itu bantuan kredit yang diberikan oleh Bank Syariah Mandiri tidak mensyaratkan adanya agunan atau jaminan anggota. Yang lebih menariknya dari kebijakan Bank Syariah ini dalam upaya memberikan bantuan dana kepada masyarakat kecil adalah terkait dengan pengelolaan bantuan kredit itu sendiri harus dilakukan secara terbuka dan profesional dengan berprinsip dari, oleh dan untuk anggota. Dan juga dalam pelaksanaan programnya, berusaha memanfaatkan

kelompok-kelompok yang sudah ada di masyarakat sebagai sarana penyalur bantuan kredit.

Bagi industri perbankan yang dalam hal ini adalah Perbankan Syariah, proses penyaluran pembiayaan yang mereka lakukan terhadap sektor UKM lebih menguntungkan dibandingkan sektor non UKM. Sebab, sektor UKM memiliki ketahanan bisnis lebih kuat. Disamping itu faktor pendukung lainnya yang juga akan menguntungkan Perbankan Syariah yaitu terkait dengan pembiayaan UKM yang saat sekarang ini mendapat alokasi bantuan yang besar dari pemerintah terkait dengan pengembangan UKM tersebut, karena alokasi pembiayaan yang cukup besar tersebut lahir dan dipicu oleh keinginan pemerintah agar industri perbankan nasional memiliki kontribusi lebih besar dalam mendorong perkembangan sektor UKM.

Adapun peranan Syariah Mandiri dalam meningkatkan usaha UMKM dapat terlihat dari persentase realisasi banyaknya debitur yang mejadi nasabah yang merupakan pelaku UMKM dan pencapaian penyaluran kredit yang mencapai 1.750.551. dimana BSM melakukan pemberdayaan UMKM melalui suatu bentuk pinjaman modal kepada masyarakat yang membutuhkan, yang digunakan untuk kegiatan produksi usahanya.

Jadi pemberdayaan UMKM adalah peminjaman modal untuk pengembangan usaha terhadap masyarakat kecil dan menengah sehingga mampu tumbuh dan berkembang menjadi usaha yang tangguh dan mandiri, di lihat dari Penurunan tingkat kemiskinan absolut dari 14,1% pada 2009 menjadi 8-10% pada 2014 dan perbaikan distribusi pendapatan dengan pemberdayaan

masyarakat dan perluasan kesempatan ekonomi masyarakat yang berpendapatan rendah. Berdasarkan data BPS tahun 2014, kondisi UMKM periode 2011 – 2013 menunjukkan perkembangan positif. Selama periode ini, kontribusi UMKM terhadap produk domestik bruto rata-rata mencapai 56,6%. Secara sektoral aktivitas UMKM ini mendominasi sektor pertanian, perdagangan, perindustrian dan perikanan.

Sektor ini yang paling banyak menyerap tenaga kerja. Dalam upaya untuk memberdayakan ekonomi masyarakat dengan melakukan kegiatan usaha yang produktif sehingga berpenghasilan dengan pendapatan rata-rata. Oleh karena itu, UMKM berupaya untuk mensejahterakan kalangan masyarakat menengah ke bawah demi terciptanya tatanan yang lebih sehat dan baik. Adapun data kontribusi usaha mikro, kecil, menengah tahun 2014 (dalam persentase) di Kota Makassar sebagai berikut:

No	Lapangan Usaha	Mikro	Kecil	Menengah	Jumlah
1	Pedagangan	85.98	25.87	9.07	100
2	Perindustrian	70.91	20.4	6.98	100
3	Perikanan	17.43	6.05	3.75	100
4	Pertanian	15.25	3.34	2.9	100

Dari data di atas menunjukkan bahwa kemampuan sektor usaha dalam menentukan nilai tambah sangat berbeda antara satu kelompok dengan lainnya mencerminkan karakter masing-masing pelaku usaha, sector yang mendominasi usaha tertinggi pada tabel di atas adalah perdagangan yakni, usaha mikro 85,98%, kecil 25,87%, serta menengah 9,07%, dan sektor usaha

yang paling terendah pada tabel di atas adalah pertanian yakni, usaha mikro 15,25%, kecil 3,34%, menengah 2,90%.

### **3. Faktor yang menjadi penghambat perkembangan UMKM yang dibiayai oleh Bank Syariah Mandiri**

Faktor yang menghambat perkembangan UMKM yang dibiayai oleh Bank Syariah Mandiri meliputi: adanya Pungutan Liar (PUNGLI) mulai dari proses perizinan sampai pengadaan barang dan ekspor barang tersebut, kebijakan makro pemerintahan yang kurang mendukung, permasalahan pembiayaan yang membebankan usaha kepada pengusaha UMK, antara lain: proses pembiayaan lama dan bunga tinggi dari perbankan dan lembaga keuangan lainnya.

Selanjutnya permodalan juga masih menjadi kendala/hambatan karena usaha menengah sampai kecil terbentur modal yang ada dan mereka tidak mendapatkan pembiayaan karena agunan yang diberikan tidak memenuhi syarat dan pelaku UMKM yang mengelolaa dana yang telah disetujui oleh BSM disalahgunakan, pencairan dilakukan bertujuan mengembangkan usaha, namun pelaku pelaksana menggunakan untuk merehab rumah maupun membeli fasilitas yang bukan terkait pada pengembangan usaha.

## **BAB VI**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan dari pembahasan dan data-data yang telah diuraikan pada bab sebelumnya yang berkaitan dengan rumusan masalah, dapat diperoleh kesimpulan antara lain sebagai berikut:

Peran bank syariah dalam mengoptimalkan UMKM dapat dilihat dari skema yang dikembangkan dalam pembiayaan bank syariah, kemudian produk-produk profit loss sharing yang beparadigma kemitraan serta pemberian pendampingan dan pembinaan dalam pengembangan usaha sebagai upaya dalam meningkatkan capacity building UMKM dengan memberikan technical assistance berupa pendampingan manajemen, standarisasi SOP, penggunaan sistem IT, dan pemasaran produk.

Sistem Penyaluran Dana bank syariah Mandiri dapat dikembangkan dengan tiga model, yaitu: transaksi pembiayaan yang ditujukan untuk memiliki barang dilakukan dengan prinsip jual beli, prinsip jual beli ini dikembangkan menjadi bentuk pembiayaan-pembiayaan murabahah, salam dan istishna', transaksi pembiayaan yang ditujukan untuk mendapatkan jasa dilakukan dengan prinsip sewa (Ijarah), transaksi ijarah dilandasi adanya pemindahan manfaat. Jadi pada dasarnya prinsip ijarah sama dengan prinsip jual beli, namun perbedaannya terletak pada obyek transaksinya. Bila pada jual beli obyek transaksinya adalah barang, maka pada ijarah obyek transaksinya jasa. Prinsip bagi hasil untuk produk pembiayaan di bank syariah dioperasionalkan dengan pola-pola musyarakah dan

mudharabah. Jasa Layanan Perbankan, yang dioperasionalkan dengan pola hiwalah, rahn, al-qardh, wakalah, dan kafalah.

## **B. Saran**

1. Menyediakan infrastruktur yang mendukung penguatan lembaga keuangan mikro yang dalam hal ini adalah Bank Syariah yang telah ada, langkah yang harus diterapkan adalah dengan membuat produk hukum yang melindungi keberadaan Bank Syariah, jaringan-jaringan informasi dan peraturan yang memperkuat keberadaan Bank Syariah (Munculnya Undang-Undang yang sah terkait keberadaan Bank Syariah ini ).
2. Untuk menghindari penyalahgunaan bantuan dana yang telah diberikan oleh pihak Perbankan Syariah kepada para nasabah, sekiranya perlu dilakukan observasi terhadap para peserta yang akan menerima bantuan dari Perbankan Syariah tersebut dan dari sisi pendanaan diperlukan skema pembiayaan UKM yang sesuai dengan kondisi dan kebutuhan masing-masing jenis usaha mikro, kecil dan menengah tersebut, dengan asumsi dana yang akan dikucurkan tersebut sesuai dengan jumlah dana yang menjadi kebutuhan dari UKM itu sendiri. Kadang kita lupa bahwa yang termasuk kategori UKM tersebut bukan hanya industri kecil atau pedagang kecil saja. Para petani sebagai pemilik dan pengelola lahan serta nelayan juga termasuk dalam kategori ini.
3. Dari sisi manajemen, banyak UKM yang masih membutuhkan bantuan manajemen dan pendampingan usaha. Minimnya pengalaman dan pengetahuan manajemen UKM menjadikan kucuran kredit yang diperoleh tidak menjamin keberhasilan usahanya



4. Perlunya pihak perbankan syariah memberikan penyuluhan terkait dengan kemampuan pemasaran yang baik. Banyak produk yang dihasilkan UKM tidak dapat diserap pasar karena kemampuan pemasaran UKM yang kurang memadai.
5. Diperlukannya teknologi yang tepat guna untuk memenuhi persyaratan kualitas dan permintaan kuantitas produk dari para UKM yang diinginkan oleh pasar, langkah ini bisa dilakukan oleh pihak perbankan syariah sendiri dalam rangka pemberian penyuluhan dan penerangan terhadap para nasabah sebagai penerima bantuan agar bantuan yang telah diberikan akan lebih berarti dan sesuai dengan tujuan dan sasaran yang diinginkan.
6. Untuk mengatasi hal-hal tersebut di atas, dalam pengembangan UKM di masa mendatang hendaknya dari pihak perbankan syariah yang dalam hal ini sebagai badan penyalur dan sekaligus pemberi bantuan terhadap para nasabah (masyarakat kalangan menengah ke bawah) harus bisa menekankan kepada para nasabah terkait dengan perkembangan usahanya sendiri yaitu harus ada suatu program yang lebih jelas dan terencana, baik untuk jangka pendek, menengah maupun panjang.

## DAFTAR PUSTAKA

Al-Qur'anul Karim

Arifin, Zainul,. *Memahami Bank Syaria'ah Lingkup, Peluang, Tantangan dan Prospek*.Cet.1:Jakarta:Alvabet,1999.

Dai, A.Rahman L.*Mu'amalah, "syariat III"*,Cet.1:Jakarta:PT.Raja Grafindo Persada,1996.

Departemen pendidikan dan Kebudayaan RI.*Kamus Besar Bahasa Indonesia*.Cet.1:Jakarta :Balai Pustaka,1989.

Hadi, Sutrisno. *Metodologi Research*. Yogyakarta. PT. Yayasan Penerbit FP-UGM,1990.

Harahap,Syabirin. *Bunga Bank dan Riba Dalam Islam*.Cet.II:Jakarta:Pustaka Al-Husna,1993.

Harahap,Arwin,*peranan BPR Syariah dalam meningkatkan usaha kecil*,Tesis Universitas sumatera utara,

(<http://kristantoword.wordpress.com/2016/03/26/>), Sabtu, 26 maret 2016 at 19:48 WITA.

Herri dkk,*studi peningkatan peran BPR dalam pepbiayaan usaha mikro kesil di Sumatera Barat*,penelitian kerjasama anata BI dan *Center For Banking (CBR)Andalas University*.

Irmayanto,Yuli.dkk.*Bank dan Lembaga Keuangan Yang Lain*.Cet.1:Jakarta:Media Ekonomi Publishing Fak.Ekonomi Universitas Trisakti Jakarta,1998.

Kasmir.*Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*.Cet.1:Jakarta:PT.Raja Grafindo Persada,1999.

Karim,Rusli M, *.Berbagai Aspek Ekonomi Islam*.Yogyakarta:PT.Tiara Wacana Yogya bekerjasama dengan P3EI VII,1992.

Lubis,Suhrawardi K.*Hukum Ekonomi Islam*.Cet.1:Jakarta:Sinar Grafika,2000.

Muzammir,*Pemberdayaan Usaha Kecil Menengah (UKM):dalam Perspektif Hukum Islam*,Skripsi Fak.Syariah UIN Sunan Kalijaga,

Purwaatmadja,Karnaen.M.Syafi'I Antoniu.*Apa dan Bagaimana Bank Islam*.Cet.1:Yogyakarta:Dana Bakti Wakaf,1992.

Rauf Wajo, Abd, *Tentang kontribusi lembaga keuangan syariah terhadap sektor usaha mikro (studi BMT Yaumi Ternate)*, Tesis UIN Sunan Kalijaga, 2005.

Siddiq, M. Nejatullah. *Kemitraan Usaha dan Bagi Hasil Dalam Hukum Islam*. Cet. 1: Jakarta: Dana Bakti Prima Yasa, 1996.

Wijanarto, *Hukum dan Ketentuan Perbankan di Indonesia*. Cet. 1: Jakarta: PT. Utama Grafika, 1996.

## Pedoman wawancara

No	Pertanyaan
I	<p>Bagaimana peranan Bank Syariah mandiri dalam pendanaan usaha mikro, kecil dan menengah?</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Bagaimana peranan bank syariah mandiri terhadap pendanaan UMKM yang ada dikota Makassar?</li><li>2. Bagaimana perkembangan UMKM yang telah diberikan tambahan modal oleh pihak bank syariah mandiri?</li><li>3. Ada berapa sektor UMKM yang diberikan tambahan modal usaha oleh pihak bank syariah mandiri</li></ol>
II	<p>Bagaimana sistem operasional bank syariah mandiri terhadap penglokasian dana?</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Bagaimana proses bank syariah mandiri dalam menyalurkan dana kepada UMKM?</li><li>2. Persyaratan apa saja yang harus dipenuhi oleh pihak UMKM untuk memperoleh tambahan modal dari bank syariah mandiri?</li><li>3. Bagaimana proses bagi hasil yang dilakukan oleh pihak bank syariah mandiri dengan pihak UMKM?</li></ol>
III	<p>Faktor yang menjadi penghambat perkembangan umkm yang dibiayai oleh bank syariah mandiri?</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Faktor apa saja yang mempengaruhi perkembangan UMKM dikota makassar?</li><li>2. Solusi apa yang diberikan oleh pihak bank syariah mandiri kepada pihak UMKM untuk mengembangkan usahanya?</li></ol>

#### DAFTAR INFORMAN

NO	NAMA	JABATAN	LAMA BEKERJA
1	SYAMSUL ALAM	Mikro Banking Manajer	8 Tahun
2	RAHMAT	Marketing mikro	4 tahun
3	MUHAMMAD AFDAL	Marketing mikro	3 tahun
4	IIS PARASTIWI	CS MIKRO	2 tahun
5	NUR AISYAH	SDM	3 tahun

## Transkrip hasil wawancara dan Coding

NO	Transkrip dan Coding
1.1	<p>Pada tahu 2011 pihak bank syariah mandiri kcp panakukang melakukan kerjasama dengan pemerintah kota Makassar dalam hal ini badan pemberdayaan masyarakat desa (BPMD), pihak bank syariah memberikan pembiayaan kepada UMKM namun pembiayaan ini tidak berjalan lancar dikarenakan banyak dari anggota UMKM yang difasilitasi oleh dinas BPMD memiliki BI Cheking yang tidak sesuai dengan standarisasi pihak bank syariah mandiri pada saat itu.</p> <p>Kemudian mengenai peranan bank syariaiah mandiri dikota Makassar sebenarnya memiliki peranan yang sangat besar. dilihat dari persediaan dana yang akan digunakan untuk memberikan tambahan dana kepada masyarakat pelaku UMKM bank syariah mandiri memiliki portofolio sebesar 13 miliar dari tahun 2011 yang siapa diberikan kepada UMKM yang menginginkan tambahan dana dari pihak bank mulai dari limit 10 juta sampai 200 juta mulai dari tahun 2011 sampai pada tahun ini. Ada beberapa jenis UMKM yang diberikan pembiayaan oleh bank syariah mandiri seperti usaha kelontongan, rumah makan, ada penjual grosir, rumah kost, distributor dan ada dari golongan pegawai negeri dengan swasta.(.S.A/20/10/16)</p>
1.2	<p>Perkembangan UMKM yang telah diberikan modal oleh pihak bank syariah mandiri dikota Makassar, sebelumnya pihak bank melakukan analisa kepada pihak UMKM yang akan diberikan tambahan modal apakah UMKM tersebut akan berkembang atau tetap seperti sebelum diberikan tambahan modal oleh pihak Bank. Untuk KCP panakukang sendiri memiliki kredit bermasalah sebesar 1,03% (NPL). Dimana dalam takaran perbankan bank yang memiliki NPL sebesar 1.03% dapat dikatakan sangat sehat.</p>

1.3	<p>Ada beberapa sektor yang diibiayai oleh pihak bank syariah mandiri seperti yang telah dijelaskan pada poin pertama diatas namun masih banyak sektor yang mendapat tambahan modal dari pihak bank syariah mandiri guna meningkatkan perekonomian di kota makassar pada khususnya dan seluruh Indonesia pada umumnya.</p>
2.1	<p>Proses penyaluran dana dari pihak bank syariah mandiri kepada masyarakat kota Makassar. Penyalurannya diberikan secara perorangan bukan berkelompok, disamping itu pihak bank syariah mandiri memiliki marketing yang door to door menawarkan pembiayaan kepada pihak UMKM ini. Jadi dalam hal ini pihak UMKM tidak perlu datang langsung kepada Bank untuk mengajukan permohonan bantuan dana karena telah ada marketing yang datang kepada pihak UMKM</p>
2.2	<p>Adapun persyaratan yang harus dipenuhi oleh pihak UMKM yakni:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Ktp suami istri</li> <li>Kartu keluarga</li> <li>Buku nikah suami istri</li> <li>Foto copy jaminan</li> <li>NPWP</li> <li>Surat izin usaha dari pihak kelurahan.</li> </ul> <p>Apabila belum menikah harus berumur diatas 21 tahun. Dan dalam pengajuan ini tidak diperlukan zitusiup</p>
2.3	<p>Proses bagi hasil yang dilakukan oleh pihak bank dengan pihak UMKM. Dalam hal ini sistem bagi hasil yang diberikan berupa margin, pada saat pengajuan permohonan pihak UMKM diberikan penjelasan tentang berapa margin yang akan disepakati antara pihak bank dengan pihak UMKM. Dalam proses ini pihak UMKM diberikan kesempatan untuk melakukan penawaran tentang berapa besar</p>

	margin yang ingin diterima disamping pihak memberikan penawaran tertinggi dan ada batasan terendah yang ditentukan oleh pihak bank.
3.1	Faktor yang mempengaruhi perkembangan UMKM yang ada dikota Makassar pada umumnya ada kondisi perekonomian Negara pada umumnya dan kota Makassar pada khususnya, namun untuk kota Makassar seperti rumah makan yang ada dikota Makassar semua bahan bakunya bersal dari wilayah tersebut sehingga untuk masalah bahan baku pihak UMKM tidak perlu khawatir karena bahan baku untuk usahanya tersedia didalam negeri
3.2	Dalam hal memberikan solusi kepada masyarakat, pihak bank sangat berharap ada lembaga pemerintah yang menangani masalah pemberian bantuan dana kepada masyarakat,dalam hal ini lembaga tersebut dapat memfasilitasi untuk memberikan edukasi kepada UMKM.