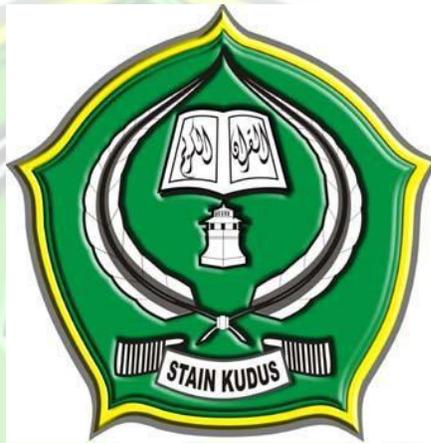


**PERAN WARUNG MIKRO BANK SYARIAH  
MANDIRI (BSM) KUDUS DALAM PENGEMBANGAN  
USAHA MIKRO, KECIL DAN MENENGAH (UMKM)  
DI KABUPATEN KUDUS**



**TESIS**

**Disusun Dalam Rangka Memenuhi Salah Satu Syarat  
Guna Memperoleh Gelar Magister (S.2)  
Ekonomi Syari'ah**

**Oleh:**

**MOCHAMAD RACHMAN, S.E.**

**NIM. ES 13028**

---

**PROGRAM PASCASARJANA  
PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH  
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI KUDUS  
2015**



**KEMENTERIAN AGAMA  
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI  
(STAIN) KUDUS**

**NOTA PERSETUJUAN PEMBIMBING**

Kepada:

Yth. Ketua STAIN Kudus

Cq. Direktur Program Pascasarjana

di

Kudus

*Assalamu'alaikum Warahmatullah Wabarakatuh*

Diberitahukan dengan hormat, bahwa Tesis Saudara:

**Mochamad Rachman, SE NIM: ES-13028** dengan judul: "Peran Warung Mikro Bank Syariah Mandiri (BSM) Kudus dalam Pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Kudus" pada Pascasarjana Prodi Ekonomi Syariah. Setelah dikoreksi dan diteliti sesuai aturan proses pembimbingan, maka tesis dimaksud dapat disetujui untuk dimunaqosahkan.

Oleh karena itu, mohon dengan hormat agar naskah tesis tersebut diterima dan diajukan dalam program munaqosah sesuai jadwal yang direncanakan.

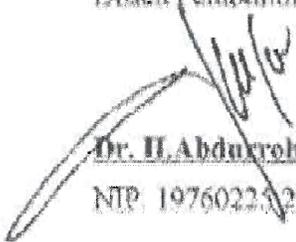
Demikian, kami sampaikan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Warahmatullah Wabarakatuh*

Kudus, September 2015

Dosen Pembimbing I,

Dosen Pembimbing II,

  
**Dr. H. Abdurrahman Kasdi, Lc., M.Si**

NIP. 197602232003121002

  
**Dr. Hj. Anita Rahmawati, M.Ag**

NIP. 197501121999032003



**KEMENTERIAN AGAMA**  
**SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI**  
**(STAIN) KUDUS**

**PENGESAHAN TESIS**

Nama : Mochamad Rachman, SE  
 NIM : ES-13028  
 Prodi : Pascasarjana Ekonomi Syariah  
 Judul Tesis : "Peran Warung Mikro Bank Syariah Mandiri (BSM) Kudus dalam Pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Kudus"

Telah dirumuskan oleh Tim Penguji Tesis Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Kudus pada tanggal :

26 September 2015

Selanjutnya dapat diterima dan dinyatakan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Magister dalam Ekonomi Syariah.

Kudus, 26 September 2015

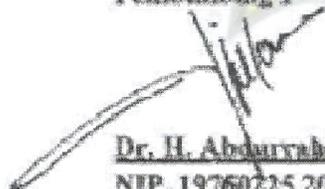
Penguji II

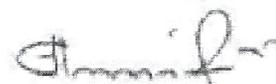
**Ketua Sidang/Penguji I**  
  
**Dr. Adri Efferi, M.Ag**  
**NIP.197503182000031001**

  
**Dr. H. Yasin, M.Ag**  
**NIP.195605011989031002**

Pembimbing I

Pembimbing II

  
**Dr. H. Abdurrahman Kasli, Lc., M.Si**  
**NIP. 19760225 200312 1 002**

  
**Dr. H. Anita Rahmawaty, M.Ag**  
**NIP. 19750112 199903 2 003**

## PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Mochamad Rachman, SE  
NIM : ES-13028  
Prodi : Pascasarjana Ekonomi Syariah

Menyatakan bahwa apa yang tertulis di dalam tesis ini benar-benar hasil karya saya sendiri, bukan plagiat dari karya tulis orang lain, baik sebagian maupun sepenuhnya. Pendapat atau tulisan orang lain yang terdapat dalam tesis ini dikutip dan dirujuk berdasarkan kode etik ilmiah.

Kudus, 17 September 2015

Yang membuat pernyataan

Saya,



Mochamad Rachman, SE

NIM ES-13028

**MOTTO**

“Allah memusnahkan Riba dan menyuburkan sedekah. dan Allah tidak menyukai setiap orang yang tetap dalam kekafiran, dan selalu berbuat dosa.”

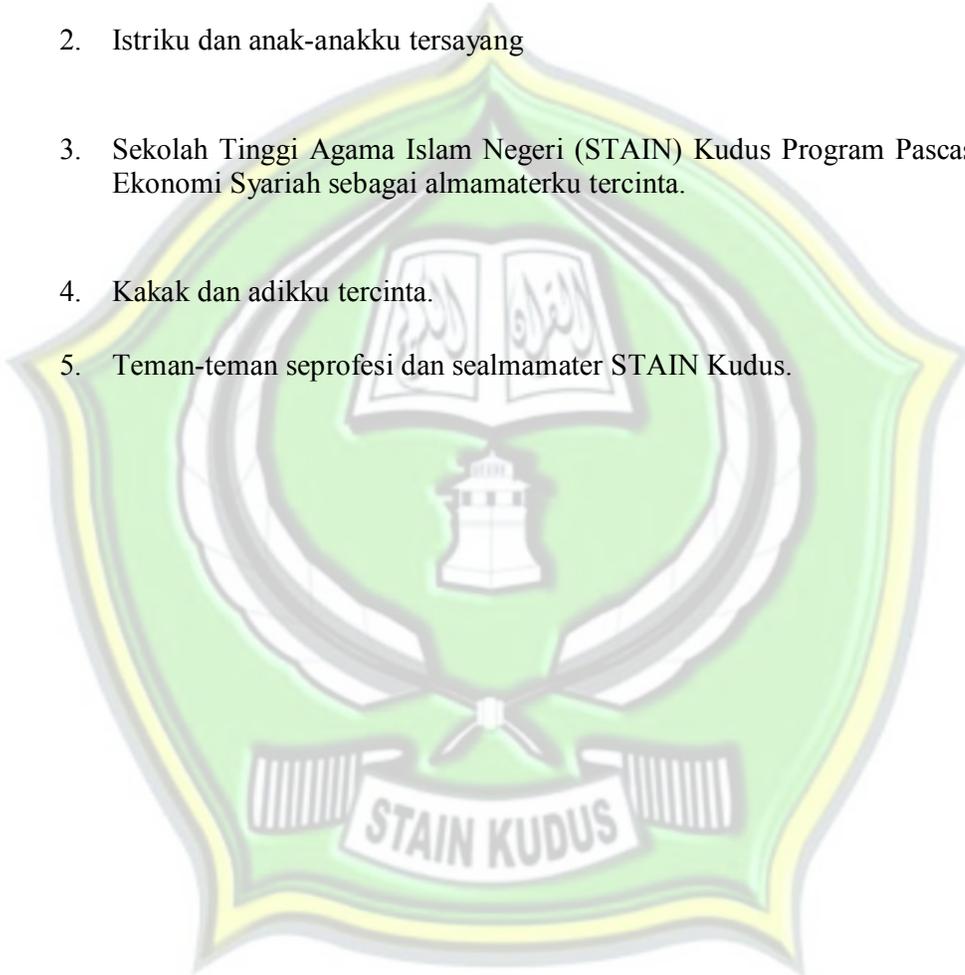
(Q.S. Al-Baqarah: 276)



**PERSEMBAHAN**

Kupersembahkan Tesis ini kepada:

1. Ibu dan Bapak Kandung serta Mertua yang selalu aku hormati
2. Istriku dan anak-anakku tersayang
3. Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Kudus Program Pascasarjana Ekonomi Syariah sebagai almamaterku tercinta.
4. Kakak dan adikku tercinta.
5. Teman-teman seprofesi dan sealmamater STAIN Kudus.



## KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur penulis persembahkan kehadirat Allah SWT Sang Maha Pengasih dan Maha Penyayang, yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan tesis yang berjudul “Peran Warung Mikro Bank Syariah Mandiri (BSM) Kudus dalam Pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Kudus” ini. Tak lupa mari bershalawat dan salam untuk Nabi Muhammad SAW, keluarga, para sahabat dan para pengikutnya.

Tesis ini disusun sebagai syarat untuk menyelesaikan studi dan memperoleh gelar Magister Ekonomi Islam (M.E.I.) pada Program Pascasarjana Ekonomi Syariah, Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Kudus.

Dalam proses penelitian ini, tentunya peneliti banyak mendapatkan bantuan, bimbingan, arahan dan motivasi dari berbagai pihak. Untuk itu dalam kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih dan penghargaan setinggi-tingginya kepada :

1. Dr. H. Fathul Mufid, M.S.I , Ketua STAIN Kudus.
2. Dr. Adri Efferi, M.Ag, selaku Ketua Program Studi Pascasarjana STAIN Kudus.
3. Dr. H. Abdurrohman Kasdi, Lc., M.Si dan Dr. Hj. Anita Rahmawaty, M.Ag, selaku Dosen Pembimbing yang telah meluangkan waktu, tenaga dan pikiran untuk memberikan bimbingan dan arahan dan penuh kesabaran dalam penyusunan tesis ini.
4. Seluruh dosen Ekonomi Syariah yang telah mengajar dan bersedia berbagi ilmu dan pengalaman selama penulis menuntut ilmu di Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Kudus;
5. Heni Hendraratna, selaku Kepala Cabang BSM Kudus, Santoso Wibowo selaku Kepala warung mikro Kudus, Novi Mufarok selaku Kepala Sales Outlet Warung Mikro dan berbagai pihak lainnya dari Bank Syariah Mandiri

Cabang Kudus yang telah bersedia menjadi narasumber dalam penelitian ini dan memberikan bantuan yang tak terkira;

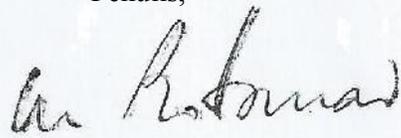
6. Para pelaku UMKM di Kabupaten Kudus yang telah bersedia menjadi narasumber pada penelitian ini dan berbagi pengalaman mengelola UMKM yang digeluti dengan penuh keuletan, ketekunan berserta suka dan dukanya;
7. Ibu, Istriku dan anak-anaku tercinta yang telah memberikan ijin studi, perhatian dan dukungan do'anya.
8. Sahabat dan teman teman yang selalu mendukung dan memberi motivasi.
9. Bapak dan ibu di Sekretaris Pascasarjana STAIN Kudus.
10. Semua pihak yang turut memberi bantuan dan dorongan selama penulis studi di STAIN Kudus.

Penulis hanya dapat berdo'a semoga amal baik yang telah diberikan mendapat balasan yang layak dan berlipat ganda dari Allah SWT, Tuhan Yang Maha Pemurah.

Penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan dan jauh dari kesempurnaan dalam penulisan tesis ini. Untuk itu penulis dengan hati terbuka menerima koreksi yang berguna untuk perbaikan lebih lanjut. Harapan penulis, tesis ini dapat memberikan manfaat bagi pembaca dan pihak yang berkepentingan.

Kudus, September 2015

Penulis,



**Mochamad Rachman, SE**

**NIM ES-13028**

**ABSTRAK**

**Mohammad Rahman, NIM ES-13028.** 2015. Peran Warung Mikro Bank Syariah Mandiri (BSM) Kudus dalam Pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Kudus. Tesis Pascasarjana Ekonomi Syariah Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Kudus.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui: (1) model pembiayaan Warung Mikro Bank Syariah Mandiri (BSM) Kudus; (2) dan peran pembiayaan Warung Mikro Bank Syariah Mandiri (BSM) Kudus dalam pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Kudus. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat. Secara teoritis, bermanfaat dalam pengembangan ilmu ekonomi Islam berkaitan dengan perbankan syariah, khususnya pembiayaan murabahah dan manajemen pengelolaannya. Secara praktis, bermanfaat bagi praktisi, baik bagi pengelola maupun pelaku UMKM, sebagai pertimbangan dalam memberikan atau memilih pembiayaan syariah untuk meminimalisir terjadinya risiko kerugian.

Penelitian ini adalah penelitian lapangan dengan menggunakan pendekatan kualitatif-deskriptif. Teknik pengumpulan data menggunakan wawancara, observasi atau pengamatan dan dokumentasi. Sumber data penelitian ini adalah pelaku UMKM di Kabupaten Kudus yang menjadi nasabah Warung Mikro BSM Kudus dan pengelola Warung Mikro Bank Syariah Mandiri Kudus. Pengujian keabsahan data dengan teknik triangulasi dan analisis data menggunakan metode Huberman dan Milles.

Dari hasil penelitian dan pembahasan, disimpulkan bahwa pembiayaan Warung Mikro BSM Kudus yang ditujukan kepada pelaku UMKM menggunakan akad murabahah. Murabahah adalah salah satu dari prinsip jual beli (*al tijarah*) yang diterapkan oleh perbankan syariah. Pembiayaan murabahah merupakan suatu akad pembiayaan dengan prinsip jual beli dimana penjual menyatakan harga beli beserta keuntungan (*margin*), dalam hal ini yang bertindak sebagai penjual adalah Bank, sedang sebagai pembeli adalah nasabah. Warung Mikro BSM Kudus berperan dalam mengatasi kendala pelaku UMKM di Kabupaten Kudus, khususnya dalam permodalan sebagai tambahan modal kerja dan pengembangan usaha. Dengan teratasinya masalah modal, ternyata para pelaku UMKM dapat meningkatkan omset penjualannya, sehingga laba yang diperoleh pun meningkat. Peningkatan laba menyebabkan peningkatan asset yang dimiliki oleh pelaku UMKM. Sehingga terjadi pengembangan UMKM di Kabupaten Kudus.

Faktor pendukung implementasi Warung Mikro BSM Kudus meliputi: Bank Syariah Mandiri sebagai induknya telah dikenal, sarana dan prasarana memadai, produk pembiayaan memiliki banyak keunggulan. Selain itu, warga Kabupaten Kudus mayoritas beragama Islam dan banyak pelaku UMKM. Adapun faktor penghambatnya adalah: rendahnya kualitas sumber daya manusia, kerja sama tim yang kurang solid, sistem kerja *outsourcing*, anggapan bank syariah dan bank konvensional sama, dan belum tahu pembiayaan berprinsip syariah serta adanya banyak saingan (kompetitor).

Kata kunci: **Warung Mikro BSM, Pengembangan UMKM, Kabupaten Kudus**

## ABSTRACT

Mohammad Rahman, SE NIM ES-13028. 2015. Role of Warung Micro Bank Syariah Mandiri (BSM) Kudus in Development of Micro, Small and Medium Enterprises (SMEs) in Kudus. Thesis Graduate School of Islamic Economics Journals (STAIN) Kudus.

This study aims to determine: (1) financing model Warung Micro Bank Syariah Mandiri (BSM) Kudus; (2) and the role of point Micro finance Bank Syariah Mandiri (BSM) Kudus in the development of Micro, Small and Medium Enterprises (SMEs) in Kudus. This study is expected to provide benefits. Theoretically, useful in the development of Islamic economics related to Islamic banking, especially murabaha financing and its management. In practical, useful for practitioners, both for managers and SMEs, as a consideration in providing Islamic financing or choose to minimize the risk of loss.

This research is a field research by using descriptive qualitative approach. The technique of collecting data using interviews, observation or observation and documentation. The data source of this research is SMEs in Kudus who become customers of Warung Micro BSM Kudus and manager of Bank Syariah Mandiri Warung Micro Kudus. Testing the validity of the data with triangulation techniques and data analysis using methods Huberman and Milles.

From the results of research and discussion, it was concluded that the financing point BSM Micro Kudus addressed to SMEs using the murabaha contract. Murabaha is one of the principle of trading (al tijarah) applied by Islamic banks. Murabaha financing is a financing agreement with the principle of buying and selling where the seller stating the purchase price along with the profit (margin), in this case the seller is acting as the Bank, being as buyers are customers. Warung Micro BSM Kudus role in overcoming obstacles SMEs in Kudus regency, especially in the capital as additional working capital and business development. With the solution of capital problems, it turns out the perpetrators of SMEs can increase sales turnover, so that the profits from increased. Increase in profit led to an increase in assets owned by SMEs. Resulting in the development of SMEs in Kudus.

Factors supporting the implementation of Warung Micro BSM Kudus include: Bank as a parent have known, adequate facilities and infrastructure, financial products have many advantages. In addition, residents of the Kudus Muslim majority and many SMEs. The inhibiting factor is the low quality of human resources, teamwork is less solid, job outsourcing system, the notion of Islamic banks and conventional banks the same, and do not know the principle of Islamic finance as well as the presence of many competitors.

Keywords: *Warung Micro BSM, development of SMEs, Kudus*

## المخلص

دمحم رحمن NIM: ES-13028. "دور وارونج مايكرو بنك مانديري للمعاملات الإسلامية (BSM) بقدس في تطوير المشروعات الصغيرة والمتوسطة بمقاطعة قدس". أطروحة جامعية لمرحلة الدراسات العليا بكلية الاقتصاد الإسلامي بجامعة قدس الإسلامية الحكومية.

هذه الدراسة تهدف إلى تحديد ما يلي: 1) نموذج التمويل لدى "وارونج مايكرو بنك مانديري للمعاملات الإسلامية" (BSM) بمدينة قدس، 2) الدور التمويلي لدى "وارونج مايكرو بنك مانديري للمعاملات الإسلامية" (BSM) في تطوير المشروعات الصغيرة والمتوسطة بمقاطعة قدس.

ويرجى من هذه الدراسة أن تحمل عدة فوائد من الناحية النظرية وكذلك من الناحية التطبيقية. فمن الناحية النظرية، تهدف الدراسة إلى إثراء المعارف والخبرات في عالم الاقتصاد الإسلامي خاصة فيما يتعلق بالبنوك الإسلامية. أما من الناحية التطبيقية، تهدف الدراسة إلى تزويد التطبيقين في ساحة المشروعات الصغيرة والمتوسطة، بحيث تكون هذه الدراسة مرجعا اختياريا لهم في مجالات التمويل الإسلامي لتقليل مخاطر الخسارة في تعاملاتهم اليومية.

وهذه الدراسة عبارة عن المسح الميداني يستخدم "مقاربات كيفية – توضيحية"، من حيث إن البيانات المستخدمة في هذا البحث العلمي هي البيانات الأساسية والبيانات الثانوية من خلال اللقاءات والمقابلات والملاحظات وكذلك من خلال قراءة قواعد البيانات المعلوماتية المخزونة لدى البنك. وكان مصدر بيانات البحث يركز بصورة أساسية على المقترضين لدى "وارونج مايكرو بنك مانديري للمعاملات الإسلامية" (BSM) بمدينة قدس. أما اختبار مدى صحة البيانات فيستخدم طريقة "الثالثة" و"تحليل البيانات" عند منهجي "هوبيرمان" و"مايلز".

وكانت نتيجة البحث أن التمويل الذي قدمته "وارونج مايكرو بنك مانديري للمعاملات الإسلامية" (BSM) لعملائها هو التمويل بالمرابحة، يبحث تقوم "وارونج" بدور البائع كما يقوم العمال بدور المشتري، مع تحديد نسبة الربح بين عمليتي البيع والشراء. كما أثبتت الدراسة على الدور المحوري الذي تقوم بها "وارونج" لعملائها فيما يتعلق بقضية التمويل كقضية محورية في تطوير المشروعات الصغيرة والمتوسطة بمقاطعة قدس. ومن خلال هذا التمويل، أصبح بإمكان العمال الإرتقاء نحو تجاراتهم وأنشطتهم الاقتصادية. كما أصبح بإمكانهم زيادة حجم التجارة وبالتالي زيادة الأرباح.

الكلمات الرئيسية: وارونج مايكرو بنك مانديري للمعاملات الإسلامية (BSM)، تطوير  
المشروعات الصغيرة والمتوسطة، مقاطعة  
قدس.





## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL .....	i
NOTA PERSETUJUAN PEMBIMBINGAN .....	ii
PENGESAHAN TESIS .....	iii
PERNYATAAN .....	iv
MOTTO .....	v
PERSEMBAHAN .....	vi
KATA PENGANTAR .....	vii
ABSTRAK.....	ix
DAFTAR ISI .....	xiii
DAFTAR GAMBAR .....	xvi
DAFTAR TABEL .....	xvii
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN .....	xviii
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Batasan Masalah.....	6
C. Rumusan Masalah .....	7
D. Tujuan Penelitian .....	7
E. Manfaat Penelitian .....	8
F. Sistematika Penulisan .....	9
<b>BAB II LANDASAN TEORI</b>	
A. Perbankan Syariah .....	11
1. Pengertian Perbankan Syariah .....	10
2. Asas, Tujuan dan Fungsi .....	19
3. Prinsip-prinsip dalam Perbankan Syariah .....	24
4. Badan Hukum, Anggaran Dasar dan Kepemilikan .....	29
B. Warung Mikro BSM Kudus .....	29
C. Pembiayaan Murabahah .....	36

1. Pengertian Pembiayaan atau Kredit .....	36
2. Pengertian Pembiayaan Murabahah .....	42
D. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) .....	48
1. Pengertian UMKM .....	48
2. UMKM di Jawa Tengah .....	51
3. UMKM di Kabupaten Kudus .....	56
4. Pengembangan UMKM .....	59
E. Tinjauan Penelitian Terdahulu .....	60
F. Kerangka Pemikiran Teoritis .....	66
<b>BAB III METODE PENELITIAN</b>	
A. Jenis dan Pendekatan Penelitian .....	68
B. Sumber Data .....	69
C. Lokasi Penelitian .....	69
D. Teknik Pengumpulan Data .....	68
E. Teknik Pengujian Keabsahan Data .....	71
F. Teknik Analisis Data .....	72
<b>BAB IV WARUNG MIKRO DAN PENGEMBANGAN UMKM</b>	
A. Deskripsi Umum Objek Penelitian .....	73
1. Sejarah Berdirinya BSM Indonesia .....	73
2. Bank Syariah Mandiri (BSM) Kudus .....	75
B. Deskripsi Data Penelitian.....	82
1. Data Tentang Implementasi Pembiayaan Warung Mikro Kudus	82
2. Data Tentang Peran Warung Mikro Kudus dalam Pengembangan UMKM di Kabupaten Kudus.....	86
3. Data Tentang Faktor-faktor Penghambat dan Pendukung Implementasi Pembiayaan Mikro dari Warung Mikro BSM Kudus Kepada Pelaku UMKM di Kabupaten Kudus .....	91
C. Analisa Data dan Pembahasan.....	96
1. Analisa Tentang Implementasi Pembiayaan Warung Mikro .....	96

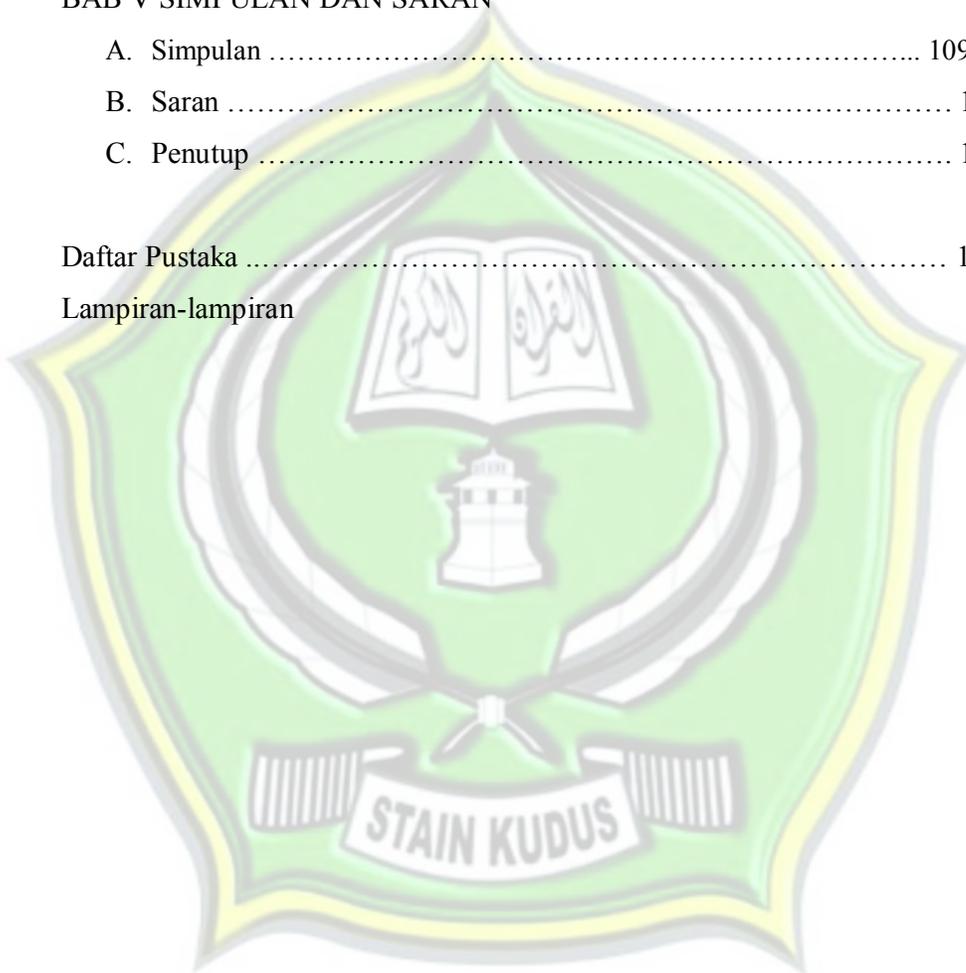
2. Peran Peran Warung Mikro Kudus dalam Pengembangan UMKM di Kabupaten Kudus.....	103
3. Analisa Faktor-faktor Pendukung dan Penghambat Implementasi Pembiayaan Warung Mikro BSM Kudus .....	106

BAB V SIMPULAN DAN SARAN

A. Simpulan .....	109
B. Saran .....	110
C. Penutup .....	110

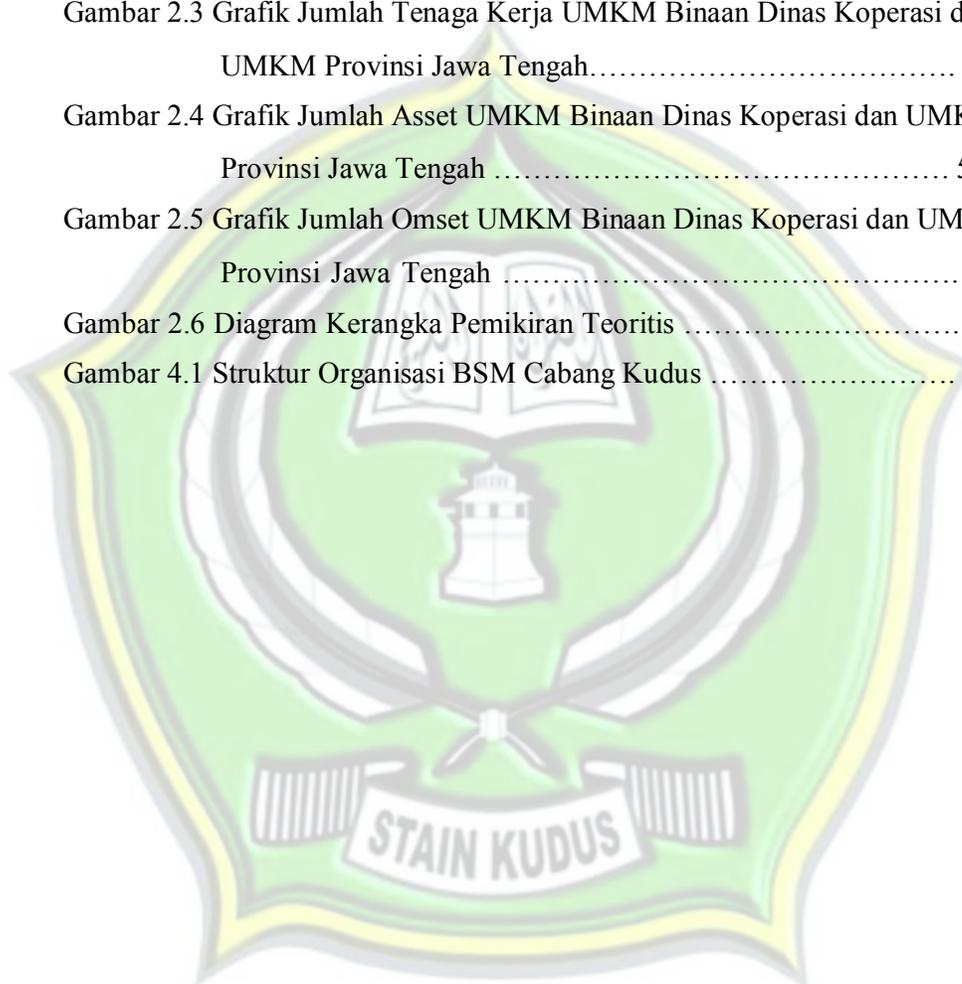
Daftar Pustaka .....	112
----------------------	-----

Lampiran-lampiran



## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Klasifikasi Riba .....	21
Gambar 2.2 Grafik Jumlah UMKM Binaan Dinas Koperasi dan UMKM Jawa Tengah.....	53
Gambar 2.3 Grafik Jumlah Tenaga Kerja UMKM Binaan Dinas Koperasi dan UMKM Provinsi Jawa Tengah.....	54
Gambar 2.4 Grafik Jumlah Asset UMKM Binaan Dinas Koperasi dan UMKM Provinsi Jawa Tengah .....	55
Gambar 2.5 Grafik Jumlah Omset UMKM Binaan Dinas Koperasi dan UMKM Provinsi Jawa Tengah .....	56
Gambar 2.6 Diagram Kerangka Pemikiran Teoritis .....	67
Gambar 4.1 Struktur Organisasi BSM Cabang Kudus .....	80



## DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Perbedaan antara Bank Syariah dan Bank Konvensional .....	13
Tabel 2.2 Perbedaan Bank Konvensional dengan Bank Syariah .....	15
Tabel 2.3 Perbedaan Bunga dan Riba .....	22
Tabel 2.4 Perbedaan antara Bunga dan Bagi Hasil .....	23
Tabel 2.5 Produk Pembiayaan Warung Mikro .....	32
Tabel 2.6 Fitur Produk Warung Mikro 2015 .....	32
Tabel 2.7 Kriteria Usaha Mikro, Usaha Kecil dan Usaha Menengah .....	50
Tabel 2.8 Time Series Data UMKM Binaan Provinsi Jawa Tengah Posisi per Triwulan III Tahun 2014 .....	52
Tabel 4.1 Asset BSM Cabang Kudus .....	80
Tabel 4.2 Pendapatan BSM Cabang Kudus .....	104
Tabel 4.3 Jumlah Nasabah/Account Warung Mikro BSM Kudus .....	104
Tabel 4.4 Perubahan Omset, Keuntungan dan Asset Pelaku UMKM di Kabupaten Kudus .....	105

### PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

Berdasarkan Surat Keputusan Bersama Menteri Agama RI dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI Nomor 158/1987 dan 0543 b/U/1987, tanggal 22 Januari 1988.

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Keterangan
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	b	Be
ت	Ta	t	Te
ث	Tsa	·s	Es (dengan titik di atas)
ج	Jim	j	Je
ح	Cha	h	Ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	kh	Ka dan ha
د	Dal	d	De
ذ	Dzal	dh	De dan ha
ر	Ra	r	Er
ز	Za	z	Zet
س	Sin	s	Es
ش	Syin	sh	Es dan ha
ص	Syad	·s	Es (dengan titik di bawah)
ض	Dlat	d	De (dengan titik di bawah)
ط	Tha	·t	Te (dengan titik di bawah)
ظ	Dha	·z	Zet (dengan titik di bawah)

ع	'Ain	‘	Koma terbalik di atas
غ	Ghain	gh	Ge dan ha
ف	Fa	ef	Ef
ق	- Qaf	q	Qi
ك	Kaf	k	Ka
ل	Lam	l	El
م	Mim	m	Em
ن	Nun	n	En
و	Wawu	w	We
هـ	Ha	h	Ha
ء	Hamzah	,	Apostrof
ي	Ya	y	Ye

- Vokal rangkap atau diftong bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dengan huruf, transliterasinya dalam tulisan Latin dilambangkan dengan gabungan huruf sebagai berikut:
  - Vokal rangkap ( وَا ) dilambangkan dengan gabungan huruf aw, misalnya: *al-yawm*.
  - Vokal rangkap ( اِيَّاء ) dilambangkan dengan gabungan huruf ay, misalnya: *al-bayt*.
- Vokal panjang atau *maddah* bahasa Arab yang lambangnya berupa harakat dan huruf, transliterasinya dalam tulisan Latin dilambangkan dengan huruf dan tanda *macron* (coretan horisontal) di atasnya, misalnya:
 

( فَاتِحَاتٍ = *al-Fatihah* ), ( اَعْلَامٌ = *al-'ulum* ), ( قِيمَةٌ = *qimah* )

3. Syaddah atau tasydid yang dilambangkan dengan tanda syaddah atau tasydid, transliterasinya dalam tulisan Latin dilambangkan dengan huruf yang sama dengan huruf yang bertanda syaddah itu, misalnya:  
( حّ = *haddun* ), ( دّ = *saddun* ), ( طّ = *tayyib* )
4. Kata sandang dalam bahasa Arab yang dilambangkan dengan huruf alim-lam, transliterasinya dalam tulisan latin dilambangkan dengan huruf “al”, terpisah dari kata yang mengikuti dan diberi tanda hubung, misalnya:  
( بَيْتًا = *al-bayt* ), ( أَسْمَاءٌ = *al-sama'* )
5. *Ta' marbutah* mati atau yang dibaca seperti ber-*harakat sukun*, transliterasinya dalam tulisan Latin dilambangkan dengan huruf “h”, sedangkan *ta' marbutah* yang hidup dilambangkan dengan huruf “t”, misalnya:  
( رُحْمَةٌ = *ru'yah al-hilal* atau *ru'yatul hilal* )
6. Tanda apostrof ( ' ) sebagai transliterasi huruf *hamzah* hanya berlaku untuk yang terletak di tengah atau di akhir kata, misalnya:  
( رُحْمَةٌ = *ru'yah* ), ( فُقَاهَةٌ = *fuqaha* )

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. Latar Belakang Masalah

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) sangat penting bagi perkembangan perekonomian negara. Pada saat krisis moneter 1998 dan krisis keuangan global yang terjadi pada tahun 2008, sektor UMKM terbukti mampu bertahan dibanding perusahaan besar. Krisis moneter telah menyadarkan banyak pihak tentang fundamental ekonomi yang kuat dan pemberdayaan ekonomi rakyat.<sup>1</sup> Pada saat krisis, UMKM tetap bertahan dengan usaha yang dijalankan dan mampu memainkan fungsi penyelamatan di beberapa sub-sektor. UMKM lebih konsisten dibandingkan perusahaan-perusahaan besar dan dapat dipandang sebagai penyelamat dalam proses pemulihan ekonomi nasional, pendorong laju pertumbuhan ekonomi serta membantu penyerapan tenaga kerja. UMKM merupakan harapan bangsa, karena UMKM sebagai salah satu penggerak perekonomian rakyat yang tangguh.<sup>2</sup>

Hal tersebut menunjukkan bahwa UMKM merupakan pilar utama perekonomian Indonesia pada masa krisis. UMKM memiliki peran penting bagi pembangunan dan pertumbuhan ekonomi. Tidak hanya di negara berkembang namun juga di negara maju. UMKM merupakan sektor usaha yang dapat meningkatkan kesempatan kerja dan pendapatan bagi para pelaku ekonomi dan khususnya terhadap para pengangguran.

Pada tahun 2014, di Indonesia terdapat sekitar 57,9 juta pelaku UMKM dimana telah memberi kontribusi terhadap PDB 58,92 persen dan kontribusi dalam penyerapan tenaga kerja 97,30 persen. Untuk tingkat

---

<sup>1</sup>Sri Indah Nikensari, *Perbankan Syariah: Prinsip, Sejarah & Aplikasinya*, Pustaka Rizki Putra, Semarang, 2012, hlm. 1.

<sup>2</sup>Sri Mulyani, Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kualitas Laporan Keuangan Pada UMKM di Kabupaten Kudus, dalam *Jurnal Dinamika Ekonomi & Bisnis UNISNU Jepara*, Vol.11 Nomor 2 Oktober 2014, hlm.138, yg diakses dari laman <http://ejournal-unisnu.com/index.php/JDEB/article/View/207/356>. Diunduh pada hari Minggu, 24 Mei 2015 pukul 07.35.

ASEAN, sebanyak 96 persen perusahaan bergerak di sektor UMKM dengan kontribusi terhadap PDB sebesar 30 hingga 57 persen. Kemudian kontribusi dalam penyerapan tenaga kerja 50 sampai 98 persen.<sup>3</sup>

Jika di banding dengan data tahun 2012, data tersebut mengalami peningkatan yang cukup signifikan. Akhir tahun 2012, UMKM di Indonesia berjumlah 56,53 juta unit dengan kontribusi terhadap produk domestik bruto sebesar 59,08 persen. Kontribusi UMKM terhadap penyerapan tenaga kerja sekitar 97,16 persen atau 107 juta orang. Tetapi dengan segala peran strategis tersebut, hanya 20 persen dari total UMKM yang sudah terakses kredit bank. Sehingga tantangan yang perlu dihadapi oleh UMKM adalah tantangan akses perbankan.<sup>4</sup>

Secara lebih terperinci, Badan Pusat Statistik (BPS) pada tahun 2012 mencatat jumlah UMKM sebanyak 56.534.592 unit dan mengalami pertumbuhan sebesar 2,41 persen. Jumlah tenaga kerja di sektor UMKM sebanyak 107.657.509 orang dan mengalami pertumbuhan 5,83 persen. Sumbangan PDB dari UMKM sebesar 1.504,928 trilyun rupiah, dengan pertumbuhan sebesar 9,90 persen. Nilai ekspor UMKM sebesar 208,067 trilyun rupiah dengan pertumbuhan 11,00 persen.<sup>5</sup>

Data dari Kementerian Koperasi dan UMKM mencatat bahwa pada tahun 2013 terdapat 57.895.721 unit usaha dengan pertumbuhan sebesar 2,41% dibanding tahun sebelumnya. Pada tahun ini, sektor UMKM mampu menyerap 6.486.573 orang tenaga kerja.<sup>6</sup> Sektor UMKM pada kenyataannya sangat berperan penting dalam pertumbuhan perekonomian di Indonesia.

<sup>3</sup>Henny Rachma Sari, *Jumlah UMKM Indonesia 57,9 juta, terbanyak dibanding negara lain*, dari situs berita online, *Merdeka.com*, edisi Kamis, 25 September 2014, yang diakses dari laman <http://www.merdeka.com/uang/jumlah-umkm-indonesia-579-juta-terbanyak-dibandingkan-negara-lain.html>. Diunduh pada hari Minggu, 24 Mei 2015 pukul 07.45.

<sup>4</sup>Sumber data diambil dari *Kompas*, 19 September 2013 yang dikutip dari laman <http://ejournal-unisnu.com/index.php/JDEB/article/viewFile/207/356>. Diunduh pada hari Minggu, 24 Mei 2015 pukul 08.15.

<sup>5</sup>Disarikan dari *Tabel Perkembangan UMKM pada Periode 1997 -2012* yang terdapat di dalam laman [http://www.bps.go.id/link Tabel Statis /view/id/ 1322](http://www.bps.go.id/link_Tabel Statis /view/id/ 1322) Tabel diunduh dari link: <http://www.bps.go.id/link Tabel Statis/excel/id/1322>. Diunduh pada hari Minggu, 24 Mei 2015 pukul 08.25.

<sup>6</sup>Data Perkembangan Data Usaha Mikro, Kecil, Menengah (Umkm) Dan Usaha Besar (Ub) Tahun 2012 – 2013 dari Kementerian Koperasi dan UMKM.

Namun, pertumbuhan dan perkembangan usaha mikro dan kecil di Indonesia saat ini belum sepenuhnya diimbangi peningkatan kualitas UMKM yang ada. Hal ini karena masih ada kendala terbesar yang dihadapi dalam mengembangkan usaha. Hambatan yang mereka hadapi, antara lain kesulitan dalam bersaing dengan produsen besar, kekurangan modal dan keterbatasan mengakses pasar.<sup>7</sup> Kadin Jatim mencatat setidaknya ada empat kendala yang dihadapi UMKM, yaitu pembiayaan, teknologi dan inovasi produk, riset pasar dan terakhir inefisiensi.<sup>8</sup> BPS mencatat pada tahun 2005 kebanyakan sumber dana UMKM berasal dari modal sendiri yang mencapai 82,41% pada kelompok usaha Mikro, dan 68,85% pada kelompok usaha kecil.<sup>9</sup> Permodalan dalam usaha begitu penting karena kekurangan modal dapat membatasi ruang gerak aktivitas usaha bagi para pelaku UMKM untuk mencapai tingkat pendapatan yang optimal guna menjaga kelangsungan hidup usahanya. Pembiayaan atau permodalan merupakan salah satu faktor penting yang dapat menumbuh kembangkan usaha. Demi mempertahankan kinerja UMKM berbagai upaya telah dilakukan, salah satunya dengan pembiayaan usaha yang dilakukan oleh Lembaga Keuangan Mikro (LKM). Lembaga keuangan mikro merupakan lembaga keuangan yang khusus menangani pembiayaan usaha-usaha kecil.

Dengan adanya peluang yang sangat baik inilah kesempatan yang tidak bisa disia-siakan maka bermunculah lembaga keuangan konvensional untuk berlomba-lomba memperluas usahanya dari tingkat kota hingga ke pelosok-pelosok daerah. Perlu diingat bahwa penduduk Indonesia yang mayoritas beragama Islam juga merupakan peluang yang baik terhadap lembaga keuangan untuk mengembangkan lembaga keuangan yang berbasis syariah untuk bisa menarik calon konsumennya, disini yang dikenal dengan

---

<sup>7</sup> Awaluddin Jalil, *Masih Banyak Kendala yg Dihadapi oleh UMKM* dari laman [http://ekbis.sindonews.com/red/823494/34/masih\\_banyak\\_kendala\\_yang\\_dihadapi\\_umkm-1388808862](http://ekbis.sindonews.com/red/823494/34/masih_banyak_kendala_yang_dihadapi_umkm-1388808862). Diunduh pada hari Minggu, 24 Mei 2015 pukul 08.35.

<sup>8</sup> NN, *Kadin: Empat Kendala Penghambat Pengembangan UMKM*, diakses dari situs *KabarBisnis* di laman <http://www.kabarbisnis.com/read/2845011>. Diunduh pada hari Minggu, 24 Mei 2015 pukul 08.45.

<sup>9</sup> Tulus Tambunan, *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia (Isu-isu Penting)*, Penerbit LP3ES, Jakarta, 2012, hlm. 138.

Bank Syariah.

Menurut Undang-undang Nomor 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, perbankan syariah adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang bank syariah dan unit unit usaha syariah, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya.<sup>10</sup>

Peraturan tersebut telah memungkinkan perkembangan perbankan syariah dengan sangat cepat. Berkembangnya jumlah cabang dari bank syariah baik dari bank umum yang berdasarkan syariah maupun divisi syariah dari bank umum konvensional.<sup>11</sup>

Bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri dari bank umum syariah dan bank pembiayaan rakyat syariah. Bank Umum Syariah adalah Bank syariah yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah adalah Bank Syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.

Unit Usaha Syariah yang selanjutnya disebut UUS, adalah unit kerja dari kantor pusat Bank Umum Konvensional yang berfungsi sebagai kantor induk dari kantor atau unit yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah, atau unit kerjadi kantor cabang dari suatu bank yg ber kedudukan di luar negeri yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional yang berfungsi sebagai kantor induk dari kantor cabang pembantu syariah dan atau unit syariah.

Perbankan syariah sebagai bentuk implementasi konsep ekonomi syariah juga mempunyai spirit yang sama, yaitu keberpihakan kepada sector riil terutama usaha menengah kebawah. Perbankan syariah yang tidak mengenal rezim bunga, namun menawarkan kerjasama yang saling menguntungkan antara pemilik modal (*shahibul mal*) dengan pengusaha

---

<sup>10</sup> Undang-undang Republik Indonesia Nomor 21 tahun 2008 tentang *Perbankan Syariah*, Sinar Grafika, Jakarta, 2009 hlm. 4.

<sup>11</sup> Adiwarmanto A. Karim, *Ekonomi Makro Islami*, PT Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2012, hlm. 233.

(*mundharib*) melalui skema *mudharabaha* tau *musyarakah*.<sup>12</sup>

Prinsip perbankan syariah merupakan bagian dari ajaran Islam yang berkaitan dengan ekonomi. Salah satu prinsip dalam ekonomi Islam adalah larangan riba dalam berbagai bentuknya, dan menggunakan sistem bagi hasil. Dengan prinsip bagi hasil, bank syariah dapat menciptakan iklim investasi yang sehat dan adil karena semua pihak dapat saling berbagi baik keuntungan maupun kerugian. Dalam jangka panjang, hal ini akan mendorong pemerataan ekonomi nasional karena hasil keuntungan tidak hanya dinikmati oleh pemilik modal saja, tetapi juga oleh pengelola modal.

Dari persoalan riba tersebut, maka para tokoh ekonomi Islam mencoba merumuskan sistem perbankan yang berbeda dengan bank konvensional yang telah lama beroperasi dengan menggunakan konsep bunga, yang kemudian dikenal dengan bank Islam.

Bank Islam atau bank syariah merupakan lembaga keuangan yang berfungsi sebagai penghimpun dana (*funding*) untuk disalurkan (*financing*) kepada orang atau lembaga yang membutuhkannya dengan sistem bebas bunga. Menurut Ismail, bank syariah memiliki tiga fungsi utama yaitu menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk titipan dan investasi, menyalurkan dana kepada masyarakat yang membutuhkan dana dari bank, dan juga memberikan pelayanan dalam bentuk jasa perbankan syariah.<sup>13</sup>

Sistem perbankan ini secara garis besar terinspirasi oleh nilai-nilai moral keagamaan yang berlandaskan pada nilai-nilai Ilahiyah, menjunjung tinggi kejujuran (*honesty*), menjamin keseimbangan (*balance*), menekankan sifat saling percaya (*trust*) dan meniscayakan saling menolong, walaupun bagi debitor untuk memenuhi nilai-nilai tersebut harus memenuhi kovenan-kovenan (aturan aturan) yang sangat ketat. Begitu juga dalam operasionalisasi perbankan syariah harus mengikuti klausul yang ada dalam syari'at Islam dan berada dalam koridor prinsip-prinsip sebagai berikut:<sup>14</sup>

<sup>12</sup>Sri Indah Nikensari, *Op. cit.*, hlm. 2-3.

<sup>13</sup>Ismail, *Perbankan Syariah*, Penerbit Kencana, Jakarta, 2011, hlm. 39.

<sup>14</sup>Buchari Alma dkk, *Manajemen Bisnis Syariah Menanamkan Nilai dan Praktik Syariah dalam Bisnis Kontemporer*, Alfabeta, Bandung, 2014, hlm. 12.

- a. Prinsip Keadilan, prinsip ini menyatakan bahwa imbalan atas dasar bagi hasil dan margin keuntungan ditetapkan atas kesepakatan bersama antara bank dan nasabah.
- b. Prinsip Kesetaraan, prinsip ini menyatakan bahwa nasabah penyimpan dana, pengguna dana dan bank memiliki hak, kewajiban, beban terhadap resiko dan keuntungan yang berimbang. Transparansi adalah faktor yang inheren dalam sistem perbankan syariah. Melalui laporan keuangan yang terbuka secara berkesinambungan, nasabah dapat dengan segera mengetahui tingkat keamanan dana, situasi dunia usaha, kondisi perekonomian bahkan kualitas manajemen bank.
- c. Prinsip Ketentraman, prinsip ini menyatakan bahwa produk bank syariah mengikuti prinsip dan kaidah muamalah Islam (bebas riba dan menerapkan zakat harta).

Oleh sebab itu, mengingat masyarakat Indonesia yang mayoritas memeluk agama Islam dan hampir 75% merupakan pengusaha UMKM sungguh merupakan peluang bagi perbankan untuk beroperasi dengan sistem syariah. Gayungpun bersambut tentunya masyarakat sangat mengapresiasi keberadaan/kehadiran perbankan syariah menjalankan aktivitasnya di Indonesia. Begitu juga dengan kehadiran Bank Syariah Mandiri dengan Warung Mikronya di Kabupaten Kudus ini.

Warung Mikro Bank Syariah Mandiri dalam nisbahnya menggunakan sistem pembiayaan dengan prinsip syariah. Unit usaha Bank Syariah Mandiri ini telah bekerja sama dengan para pelaku UMKM di Kabupaten Kudus untuk mengembangkan usahanya.

Berdasarkan uraian tersebut maka perlu dilakukan penelitian tentang “Peran Warung Mikro Bank Syariah Mandiri (BSM) Kudus dalam Pengembangan UMKM di Kabupaten Kudus”.

## **B. Batasan Masalah**

Agar penelitian ini tidak mengkaji banyak hal sehingga kurang mendalam dan adanya keterbatasan-keterbatasan yang dimiliki seperti waktu,

tenaga dan biaya, maka peneliti membatasi masalah hanya pada hal-hal berikut dan akan menjadi fokus dalam penelitian, yaitu:

1. Implementasi pembiayaan Warung Mikro Bank Syariah (BSM) Kudus yang akan mengkaji mengenai syarat dan ketentuan, mekanisme, pelaksanaan dan pencairan pembiayaan dari pengelola Warung Mikro BSM Kudus terhadap pembiayaan mikro yang diberikan kepada para pelaku UMKM di Kabupaten Kudus, khususnya bagi golongan penghasilan non tetap (Non Golbertap).
2. Peran pembiayaan Warung Mikro BSM Kudus terhadap pengembangan UMKM di Kabupaten Kudus yang diukur dari perubahan omset, laba dan asset milik para pelaku UMKM di Kabupaten Kudus yang menjadi nasabah Warung Mikro BSM Kudus.
3. Faktor-faktor penghambat dan pendukung dalam implementasi pembiayaan mikro yang diberikan oleh Warung Mikro Bank Syariah (BSM) Kudus kepada pelaku UMKM di Kabupaten Kudus.

### **C. Rumusan Masalah**

Dari latar belakang masalah di atas, maka dapat ditarik pokok permasalahan menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini, yaitu:

1. Bagaimana implementasi pembiayaan Warung Mikro Bank Syariah Mandiri (BSM) Kudus?
2. Bagaimana peran pembiayaan Warung Mikro Bank Syariah Mandiri (BSM) Kudus dalam pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Kudus?
3. Bagaimana faktor-faktor yang menjadi penghambat dan pendukung dalam implementasi pembiayaan mikro yang diberikan oleh Warung Mikro Bank Syariah (BSM) Kudus kepada pelaku UMKM di Kabupaten Kudus?

### **D. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan penelitian yang ingin dicapai antara lain adalah:

1. Untuk mengetahui dan menganalisis implementasi pembiayaan Warung

Mikro Bank Syariah Mandiri (BSM) Kudus.

2. Untuk mengetahui dan menganalisis peran pembiayaan Warung Mikro Bank Syariah Mandiri (BSM) Kudus dalam pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Kudus.
3. Untuk mengetahui dan menganalisis faktor-faktor yang menjadi penghambat dan pendukung dalam implementasi pembiayaan mikro yang diberikan oleh Warung Mikro Bank Syariah (BSM) Kudus kepada pelaku UMKM di Kabupaten Kudus.

#### **E. Manfaat Penelitian**

Secara garis besar, terdapat dua manfaat penelitian yang ingin dicapai, yaitu manfaat secara teoritis dan manfaat secara praktis.

1. Secara teoritis

Diharapkan hasil penelitian ini dapat memberi manfaat bagi pengembangan ilmu ekonomi Islam, dalam kaitannya menambah khazanah keilmuan mengenai perbankan syariah, khususnya dalam pembiayaan murabahah dan manajemen pengelolaannya.

2. Secara praktis

Diharapkan hasil penelitian ini dapat memberi manfaat bagi praktisi, pengelola Warung Mikro BSM Kudus, dan masyarakat khususnya pelaku UMKM, serta bagi para peneliti.

Bagi praktisi, penelitian ini diharapkan dapat memberikan pengetahuan dan pemahaman mengenai implementasi pembiayaan Warung Mikro BSM Kudus dan perannya terhadap pengembangan UMKM di Kabupaten Kudus.

Bagi pengelola Warung Mikro BSM Kudus, diharapkan hasil penelitian ini dapat memberikan manfaat sebagai bahan evaluasi kinerja agar dapat meningkatkan capaian yang diinginkan pada masa mendatang dan sebagai pertimbangan dalam memberikan pembiayaan syariah untuk meminimalisir terjadinya risiko kerugian yang mungkin sewaktu-waktu bias terjadi di lembaga perbankan syariah.

Bagi masyarakat khususnya pelaku UMKM, penelitian ini diharapkan dapat memberi manfaat sebagai bahan pertimbangan dalam memilih produk pembiayaan mikro yang berprinsip syariah dan memberi pengetahuan mengenai implementasi dan perannya terhadap pengembangan UMKM.

Bagi para peneliti, diharapkan penelitian ini dapat mendorong para peneliti untuk melakukan penelitian lanjutan sehingga dapat diperoleh penelitian perbandingan yang pada akhirnya akan dapat menyajikan kajian yang semakin spesifik dan komprehensif.

#### **F. Sistematika Penulisan**

Tesis yang penulis susun ini terdiri dari tiga bagian, yaitu: bagian awal, bagian isi dan bagian akhir. Pada bagian isi terdiri dari 5 (lima) bab, dimana masing-masing bab dibagi menjadi beberapa sub bab. Adapun garis besar sistematika tesis tersebut adalah sebagai berikut:

##### **1. Bagian Awal**

Pada bagian ini meliputi: halaman judul, nota persetujuan, pengesahan, pernyataan, motto, persembahan, kata pengantar, abstrak, daftar isi, daftar tabel, dan daftar gambar.

##### **2. Bagian Isi**

Padabagian ini terdiri dari beberapa bab, yaitu:

##### **BAB I : PENDAHULUAN**

Bab ini berisi: latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan.

##### **BAB II : LANDASAN TEORI**

Bab ini berisi uraian mengenai perbankan syariah dan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM), baik di Jawa Tengah maupun di Kabupaten Kudus.

##### **BAB III: METODE PENELITIAN**

Bab ini berisi uraian mengenai pendekatan penelitian, sumber data, metode pengambilan data, analisis data dan pengujian

keabsahan data.

#### **BAB IV: WARUNG MIKRO DAN PENGEMBANGAN UMKM**

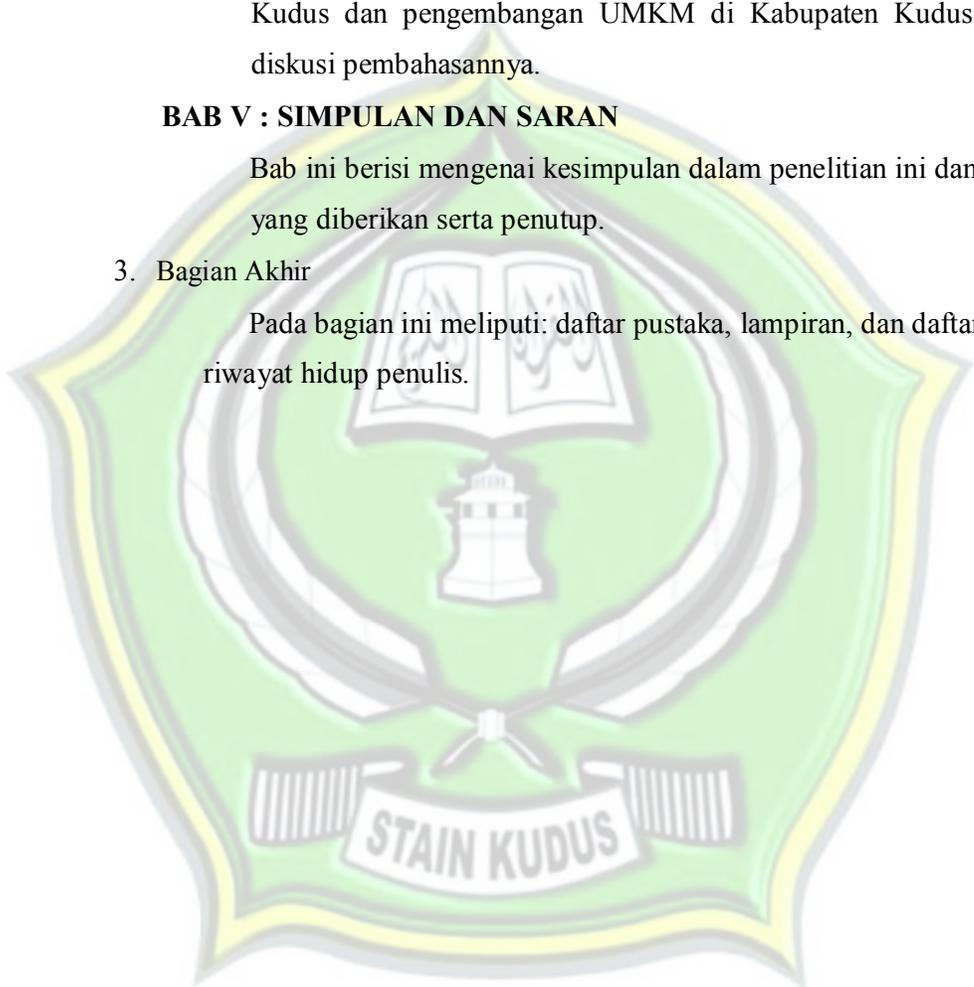
Bab ini berisi uraian mengenai gambaran umum Bank Syariah Mandiri, khususnya Warung Mikro BSM Kudus, temuan/hasil penelitian berupa implementasi pembiayaan Warung Mikro BSM Kudus dan pengembangan UMKM di Kabupaten Kudus, serta diskusi pembahasannya.

#### **BAB V : SIMPULAN DAN SARAN**

Bab ini berisi mengenai kesimpulan dalam penelitian ini dan saran yang diberikan serta penutup.

#### 3. Bagian Akhir

Pada bagian ini meliputi: daftar pustaka, lampiran, dan daftar riwayat hidup penulis.



## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### A. Perbankan Syariah

##### 1. Pengertian Perbankan Syariah

Bank berasal dari kata Italia *banco* yang artinya *bangku*. Bangku inilah yang dipergunakan oleh bankir untuk melayani kegiatan operasionalnya kepada para nasabah. Istilah bangku secara resmi dan populer menjadi *bank*.<sup>1</sup> Bank merupakan lembaga keuangan yang memberikan jasa keuangan, yaitu menyalurkan dana dan menghimpun dana dari masyarakat; sedangkan lembaga keuangan lainnya hanya fokus pada salah satu bidang saja.<sup>2</sup>

Jenis bank jika dilihat dari cara menentukan harga, baik harga jual maupun harga beli, terbagi menjadi dua macam, yaitu bank yang berdasarkan prinsip konvensional dan bank yang berdasarkan prinsip syariah.<sup>3</sup> Dalam bank konvensional penentuan harga selalu didasarkan kepada bunga, sedangkan dalam bank syariah didasarkan kepada konsep Islam yaitu kerja sama dalam skema bagi hasil, baik untung maupun rugi.

Menurut Undang-undang nomor 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, pengertian bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah.<sup>4</sup> Sofyan Syafri Harahap menyebut bank syariah sebagai bank bagi hasil.<sup>5</sup> Menurutnya penggunaan istilah Bank Tanpa Bunga sering diasosiasikan dengan tanpa biaya yang sebenarnya tidak tepat. Bank syariah tetap mengenakan beban kepada mereka yang menikmati jasanya, namun konsep dan cara perhitungannya tidak seperti perhitungan bunga dalam bank konvensional yang menurut

<sup>1</sup>Malayu S.P. Hasibuan, *Dasar-dasar Perbankan*, Bumi Aksara, Jakarta, 2002, hlm. 1.

<sup>2</sup>Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya (Edisi Keenam)*, Jakarta, PT Raja Grafindo Persada, 2003, hlm. 4.

<sup>3</sup>*Ibid*, hlm. 177.

<sup>4</sup>Undang-undang Republik Indonesia Nomor 21 tahun 2008 tentang *Perbankan Syariah*, *Op.cit.*, hlm. 4.

<sup>5</sup>Sofyan Syafri Harahap, *Akuntansi Islam*, Bumi Aksara, Jakarta, 2004, hlm. 94-95.

syariat Islam tidak dibenarkan. Dalam menentukan imbalannya, baik imbalan yang diberikan maupun diterima, bank syariah tidak menggunakan sistim bunga, akan tetapi menggunakan konsep imbalan sesuai dengan akad yang diperjanjikan.<sup>6</sup>

Ismail menguraikan perbedaan mendasar antara bank konvensional dengan bank syariah dari beberapa aspek, meliputi: aspek investasi, *return*, perjanjian, orientasi, hubungan bank dengan nasabah, dewan pengawas, dan penyelesaian sengketa.<sup>7</sup> Bank syariah dalam menyalurkan dananya kepada pihak pengguna dana, sangat selektif dan hanya boleh menyalurkan dananya dalam investasi yang sesuai dengan prinsip syariah. Sebaliknya, bank konvensional, tidak mempertimbangkan jenis investasinya, akan tetapi penyaluran dananya dilakukan untuk perusahaan yang dianggap menguntungkan. *Return* yang diberikan oleh bank syariah kepada pihak investor, dihitung dengan menggunakan sistem bagi hasil, sehingga adil bagi kedua pihak. *Return* yang diberikan dan/atau diterima oleh bank syariah akan selalu berfluktuasi, sangat bergantung pada hasil usaha yang dilaksanakan oleh mitra usaha baik bank maupun nasabah. Dalam bank konvensional, *return* yang diberikan maupun yang diterima dihitung berdasarkan bunga. Bunga dihitung dengan mengalikan antara persentase bunga dengan pokok pinjaman atau pokok penempatan dana, sehingga hasilnya akan tetap.

Perjanjian yang dibuat antara bank syariah dan nasabah, baik nasabah investor maupun pengguna dana, sesuai dengan kesepakatan atau akad berdasarkan prinsip syariah. Sebaliknya, perjanjian yang diterapkan dalam bank konvensional dengan nasabah menggunakan dasar hukum positif. Orientasi bank syariah dalam memberikan pembiayaan adalah *falah* (kemuliaan dunia dan akhirat jangka panjang) dan *profit oriented*. Bank syariah dalam memberikan pembiayaan semata-mata tidak hanya berdasarkan keuntungan yang diperoleh atas pembiayaan yang diberikan,

---

<sup>6</sup>Ismail, *Perbankan Syariah*, Penerbit Kencana, Jakarta, 2011, hlm.

34. <sup>7</sup>*Ibid*, hlm. 34-38.

akan tetapi juga mempertimbangkan pada kemakmuran masyarakat. Bank konvensional akan memberikan kredit kepada nasabah bila usaha nasabah menguntungkan. Hubungan bank syariah dengan nasabah pengguna dana, merupakan hubungan kemitraan. Bank bukan sebagai kreditor, akan tetapi sebagai mitra kerja dalam usaha bersama. Dalam bank syariah terdapat dewan pengawas bank syariah, meliputi beberapa pihak antara lain: Komisaris, Bank Indonesia, Bapepam (untuk bank syariah yang telah *gopublic*) dan Dewan Pengawas Syariah. Semua dewan pengawas memilikifungsi masing-masing. Dalam aspek penyelesaian sengketa, jika permasalahan yang muncul di bank syariah akan diselesaikan dengan musyawarah. Namun apabila musyawarah tidak dapat menyelesaikan masalah, maka permasalahan antara bank syariah dan nasabah akan diselesaikan oleh pengadilan dalam lingkungan peradilan agama. Bank konvensional akan menyelesaikan sengketa melalui negosiasi. Bila negosiasi gagal, maka penyelesaiannya melalui pengadilan negeri setempat atau Badan Urusan Piutang Dan lelang Negara.

Untuk memudahkan dalam memahami perbedaan antara bank syariah dan bank konvensional, maka berikut ini disajikan tabel 2.1 di bawah ini yang memuat perbedaan antara keduanya secara ringkas dan terperinci.<sup>8</sup>

**Tabel 2.1**  
**Perbedaan antara Bank Syariah dan Bank Konvensional**

No	Bank Syariah	Bank Konvensional
1.	Investasi hanya untuk proyek dan produk yang halal serta menguntungkan.	Investasi, tidak memper timbangkan halal atau haram asalkan proyek yang dibiayai menguntungkan.
2.	<i>Return</i> yang dibayar dan/atau	<i>Return</i> baik yang dibayar

<sup>8</sup> *Ibid*, hlm. 38.

	diterima berasal dari bagi hasil atau pendapatan lainnya berdasarkan prinsip syariah.	kepada nasabah penyimpan dana dan <i>return</i> yang diterima dari nasabah pengguna dana berupa bunga.
3.	Perjanjian dibuat dalam bentuk akad sesuai dengan syariah Islam.	Perjanjian menggunakan hukum positif.
4.	Orientasi pembiayaan, tidak hanya untuk keuntungan akan tetapi juga <i>falah oriented</i> , yaitu berorientasi pada kesejahteraan masyarakat.	Orientasi pembiayaan, untuk memperoleh keuntungan atas dana yang dipinjamkan.
5.	Hubungan antara bank dan nasabah adalah mitra.	Hubungan antara bank dan nasabah adalah kreditor dan debitur.
6.	Dewan pengawas terdiri dari BI, Bapepam, Komisaris dan Dewan Pengawas Syariah (DPS).	Dewan pengawas terdiri dari BI, Bapepam dan Komisaris.
7.	Penyelesaian sengketa, diupayakan diselesaikan secara musyawarah antara bank dan nasabah, melalui peradilan agama.	Penyelesaian sengketa melalui pengadilan negeri setempat.

Sebagai bahan perbandingan untuk mengetahui perbedaan antara bank konvensional dengan bank syariah, berikut ini disajikan perbedaan antara bank konvensional dengan bank syariah menurut Sri Indah Nikensari sebagaimana terdapat dalam tabel 2.2 berikut.<sup>9</sup>

<sup>9</sup>Sri Indah Nikensari, *Perbankan Syariah: Prinsip, Sejarah & Aplikasinya*, Pustaka Rizki Putra, Semarang, 2012, hlm. 124-125.

**Tabel 2.2**  
**Perbedaan Bank Konvensional dengan Bank Syariah**

	Bank Konvensional	Bank Syariah
Fungsi dan kegiatan bank	Intermediasi, didalam jasa keuangan.	Intermediasi, manager investasi, investor, social, jasa keuangan.
Mekanisme dan objek usaha	Tidak anti-riba dan anti-masyir.	Anti-riba , anti-masyir.
Prinsip dasar operasional	Bebas nilai (prinsip materialis). Uang sebagai komoditi. Bunga.	Tidak bebas nilai (prinsip syariah Islam). Uang sebagai alat tukar dan bukan sebagai komoditi. Bagi hasil, jual-beli, sewa.
Prioritas pelayanan	Kepentingan pribadi.	Kepentingan publik.
Orientasi	Keuntungan	Tujuan sosial-ekonomi Islam, keuntungan.
Bentuk	Bank komersial	Bank komersial, bank pembangunan, bank universal atau <i>multi-purpose</i> .
Evaluasi nasabah	Kepastian pengembalian pokok dan bunga ( <i>creditworthiness</i> dan <i>collateral</i> ).	Lebih hati-hati karena partisipasi dalam resiko.
Hubungan nasabah	Terbatas debitor-kreditor	Erat sebagai mitra usaha

Sumber likuiditas jangka pendek	Pasar uang, dan bank sentral	Pasar uang syariah, bank sentral
Pinjaman yang diberikan	Komersial dan non-komersial. Berorientasi laba.	Komersial dan non-komersial. Berorientasi laba dan nirlaba.
Lembaga penyelesaian sengketa	Pengadilan, Arbitrase	Pengadilan Agama, Arbitrase Syariah Nasional
Resiko kredit	Resiko bank tidak terkait langsung dengan debitur, resiko debitur tidak terkait langsung dengan bank. Kemungkinan terjadi <i>negative spread</i> .	Dihadapi bersama antara bank dan nasabah dengan prinsip keadilan dan kejujuran. Tidak mungkin terjadi <i>negative spread</i> .
Struktur organisasi pengawas	Dewan Komisaris	Dewan Komisaris, Dewan Pengawas Syariah, Dewan Syariah Nasional
Investasi	Halal atau haram	Halal

Dari beberapa pengertian dan pendapat ahli tersebut, serta uraian perbedaannya dengan bank konvensional, dapat disimpulkan bahwa bank syariah adalah lembaga keuangan yang memiliki usaha menghimpun sekaligus menyalurkan dana kepada masyarakat dengan berpedoman pada prinsip-prinsip syariah yang dibenarkan dalam agama Islam dan mengedepankan kerja sama dalam skema bagi hasil.

Menurut jenisnya terdiri dari Bank Umum Syariah dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah. Bank Umum Syariah adalah bank syariah yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.

Bank Pembiayaan Rakyat Syariah adalah bank syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Unit Usaha Syariah, yang selanjutnya disebut UUS, adalah unit kerja dari kantor pusat bank umum konvensional yang berfungsi sebagai kantor induk dari kantor atau unit yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah, atau unit kerja di kantor cabang dari suatu bank yang berkedudukan di luar negeri yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional yang berfungsi sebagai kantor induk dari kantor cabang pembantu syariah dan/atau unit syariah.<sup>10</sup>

Jenis bank syariah ditinjau dari segi statusnya, dibedakan menjadi: bank devisa dan bank non-devisa. Bank devisa merupakan bank syariah yang dapat melakukan aktivitas transaksi ke luar negeri dan/atau transaksi yang berhubungan dengan mata uang asing secara keseluruhan. Produk yang ditawarkan lebih lengkap dan harus menyampaikan laporan keuangan sekurang-kurangnya dalam dua bahasa, yaitu bahasa Indonesia dan Inggris. Bank non-devisa merupakan bank yang belum mempunyai izin untuk melaksanakan kegiatan seperti bank devisa. Transaksi yang dilakukan sebatas transaksi dalam negeri.<sup>11</sup>

Ditinjau dari segi levelnya, bank syariah terdiri dari: Kantor Pusat, Kantor Wilayah, Kantor Cabang, Kantor Cabang Pembantu, dan Kantor Kas. Kantor Pusat merupakan kantor yang menjadi pusat dari kantor cabang di seluruh wilayah negara maupun kantor cabang yang ada di Negara lain. Kantor Wilayah merupakan perwakilan dari kantor pusat yang membawahi suatu wilayah tertentu. Kantor cabang penuh merupakan kantor cabang yang diberi kewenangan oleh kantor pusat atau kantor wilayah untuk melakukan semua transaksi perbankan. Berbeda dengan kantor cabang penuh yang dapat melayani semua transaksi perbankan, kantor cabang pembantu hanya dapat melayani beberapa aktivitas perbankan. Kantor Kas merupakan kantor cabang yang paling kecil, oleh

---

<sup>10</sup> Undang-undang Republik Indonesia Nomor 21 tahun 2008 tentang *Perbankan Syariah*, *Op.cit.*, hlm. 4.

<sup>11</sup> Ismail, *Op. cit.*, hlm. 55-56.

kantor kas pada mulanya hanya meliputi transaksi yang terkait dengan tabungan baik setoran dan penarikan tunai. Transaksi lain, seperti pembukaan simpanan giro *wadiah*, deposito *mudharabah*, pemberian pembiayaan, pelayanan transfer, kliring, inkaso, ditangani oleh kantor cabang penuh sebagai induknya.<sup>12</sup>

Prinsip perbankan syariah merupakan bagian dari ajaran Islam yang berkaitan dengan ekonomi. Salah satu prinsip dalam ekonomi Islam adalah larangan riba dalam berbagai bentuknya, dan menggunakan sistem bagi hasil berdasarkan tuntunan Al-Quran dan Hadist. Dengan prinsip bagi hasil, bank syariah dapat menciptakan iklim investasi yang sehat dan adil karena semua pihak dapat saling berbagi baik keuntungan maupun kerugian. Dalam jangka panjang, hal ini akan mendorong pemerataan ekonomi nasional karena hasil keuntungan tidak hanya dinikmati oleh pemilik modal saja, tetapi juga oleh pengelola modal.

Bank syariah merupakan bank yang kegiatannya mengacu pada hukum Islam, dan dalam kegiatannya tidak membebankan bunga maupun tidak membayar bunga kepada nasabah. Imbalan yang diterima oleh bank syariah maupun yang dibayarkan kepada nasabah tergantung perjanjian antara nasabah dan bank. Perjanjian (akad) yang terdapat di perbankan syariah harus tunduk pada syarat dan rukun akad sebagaimana diatur dalam syariah Islam.<sup>13</sup>

Dapat ditarik kesimpulan bahwa operasionalisasi perbankan syariah merupakan perpaduan antara aspek moral dan aspek bisnis yang bertujuan untuk mendapatkan profit dari setiap usahanya serta menghindari bunga, maka sistem operasional perbankan syariah memakai sistem bagi hasil (*profit and loss sharing*), hal ini bertujuan agar para nasabah tidak dirugikan dan adanya rasa keadilan (*justice*) antara pihak perbankan dan nasabah ketika dalam bisnisnya mengalami kerugian sebagaimana yang terjadi selama ini pada perbankan konvensional.

---

<sup>12</sup>Ismail, *Op. cit.*, hlm. 56-58.

<sup>13</sup>Ismail, *Op. cit.*, hlm. 32-33.

## 2. Asas, Tujuan dan Fungsi

Dalam melakukan kegiatan usahanya, bank syariah berdasarkan prinsip syariah, demokrasi ekonomi dan prinsip kehati-hatian. Hal itu sesuai dengan isi bab II pasal 2 Undang-undang nomor 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah. Di bab II pasal 3 undang-undang tersebut menguraikan bahwa Perbankan Syariah bertujuan menunjang pelaksanaan pembangunan nasional dalam rangka meningkatkan keadilan, kebersamaan dan pemerataan kesejahteraan rakyat.

Untuk dapat mencapai tujuan tersebut, maka bank syariah harus dapat menjalankan tiga fungsi sebagaimana tertuang dalam bab II pasal 4. *Pertama*, Bank Syariah dan UUS wajib menjalankan fungsi menghimpundana dan menyalurkan dana masyarakat. *Kedua*, Bank Syariah dan UUS dapat menjalankan fungsi sosial dalam bentuk lembaga baitul mal, yaitu menerima dana yang berasal dari zakat, infak, sedekah, hibah atau dana sosial lainnya dan menyalurkan kepada organisasi pengelola zakat. *Ketiga*, Bank Syariah dan UUS dapat menghimpun dana sosial yang berasal dari wakaf uang dan menyalurkannya kepada pengelola wakaf (*nadzir*) sesuai dengan kehendak pemberi wakaf (*wakif*). Dalam pelaksanaan fungsi sosial tersebut harus sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.

Fungsi bank syariah menurut Ismail adalah sebagai perantara dari pihak yang membutuhkan dana dan pihak yang memiliki dana. Masyarakat yang memiliki dana akan membutuhkan bank syariah sebagai tempat untuk menyimpan dananya. Dalam menghimpun dana masyarakat, bank syariah akan membayar biaya bagi hasil atau bonus atas simpanan dari masyarakat. Pembayaran bonus dan/atau bagi hasil kepada pihak ketiga tergantung pada akad antara pemilik dana (*nasabah*) dengan pengguna dana (*bank syariah*). Dalam menyalurkan dana kepada masyarakat, bank syariah akan memperoleh balas jasa berupa margin keuntungan dan/atau bagi hasil yang diperoleh bank dari nasabah yang memperoleh pembiayaan dan akan dibandingkan dengan bonus menyimpan atau

menginvestasikan dananya di bank syariah. Bank syariah juga menawarkan produk jasa perbankan. Dengan menawarkan produk jasa perbankan, bank syariah dapat meningkatkan pendapatannya berupa *fee* atas jasa yang diberikan.<sup>14</sup>

Pada dasarnya ketiga fungsi utama perbankan (menerima simpanan uang, pembiayaan, dan jasa pengiriman uang) adalah boleh dilakukan, kecuali bila dalam melaksanakan fungsinya perbankan melakukan hal-hal yang dilarang syariah. Dalam praktek perbankan konvensional yang dikenal saat ini, fungsi tersebut dilakukan berdasarkan sistem bunga. Bank konvensional tidak serta merta identik dengan riba, namun kebanyakan praktek bank konvensional dapat digolongkan sebagai transaksi ribawi. Riba *fadl* dapat ditemui dalam transaksi jual beli valuta asing yang tidak dilakukan secara tunai. Riba *nasi'ah* dapat ditemui dalam pembayaran bunga kredit dan pembayaran bunga tabungan/deposito/giro. Riba *jahiliyah* dapat ditemui dalam transaksi kartu kredit yang tidak dibayar penuh tagihannya.<sup>15</sup>

Berikut ini macam-macam riba yang dilarang dalam Islam, dalam konteks utang-piutang dan jual beli yang sering terdapat dalam praktek perbankan. Pada hakikatnya riba diklasifikasikan dalam *riba nasi'ah*, *ribafadl*, dan *riba jahiliyah*, sebagaimana terdapat dalam gambar 2.1 berikut:<sup>16</sup>

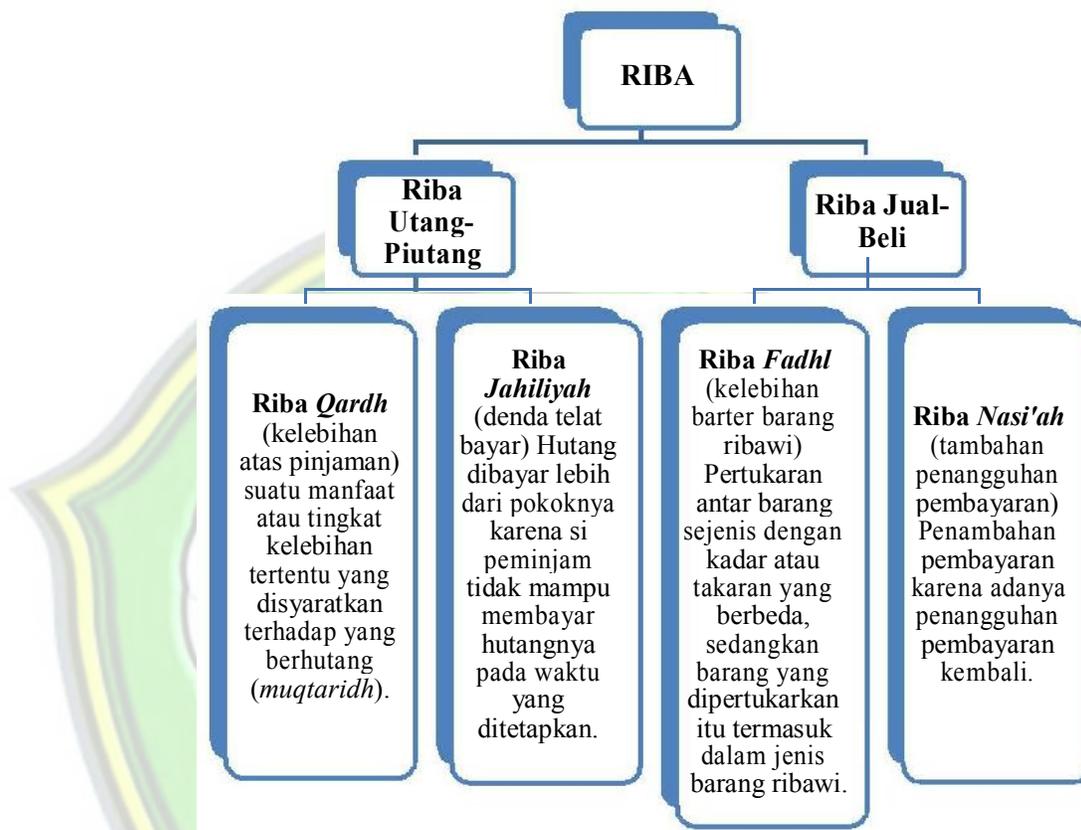
<sup>14</sup>Ismail, *Op. cit.*, hlm. 43-44.

<sup>15</sup>Sri Indah Nikensari, *Op. cit.*, hlm. 22.

<sup>16</sup>*Ibid*, hlm. 40.



**Gambar 2.1**  
**Klasifikasi Riba**



Riba *qardh* adalah suatu tambahan atau kelebihan yang telah disyaratkan dalam perjanjian antara pihak pemberi pinjaman dan peminjam. Dalam perjanjian disebutkan bahwa pihak pemberi pinjaman meminta adanya tambahan sejumlah tertentu kepada pihak peminjam pada saat peminjam mengembalikan pinjamannya. Riba *jahiliyah* merupakan riba yang timbul karena adanya keterlambatan pembayaran dari si peminjam sesuai dengan waktu pengembalian yang telah diperjanjikan. Peminjam akan membayar dengan jumlah tertentu yang jumlahnya melebihi jumlah uang yang telah dipinjamnya sesuai dengan jangka waktu yang telah diperjanjikan. Kelebihan atas pokok pinjaman ini ditulis dalam perjanjian, sehingga mengikat pada pihak peminjam. Riba *fadhl* adalah tambahan yang diberikan atas pertukaran barang yang sejenis dengan

kadar atau takaran yang berbeda. Barang yang menjadi objek pertukaran ialah termasuk dalam jenis barang ribawi. Dua pihak melakukan pertukaran barang sejenis namun satu pihak akan memberikan barang ini dengan jumlah, kadar, atau takaran yang lebih tinggi. Maka, kelebihan atas kadar atau takaran barang ribawi yang dipertukarkan merupakan riba. Riba *nasiah* merupakan pertukaran antara jenis barang ribawi yang satu dengan yang lainnya. Pihak satu akan mendapatkan barang yang jumlahnya lebih besar disebabkan adanya perbedaan waktu dalam penyerahan barang tersebut. Penerima barang akan mengembalikan dengan kuantitas yang lebih tinggi karena penerima barang akan mengembalikan barang tersebut dalam waktu yang akan datang.<sup>17</sup>

Berikut ini disajikan tabel 2.3 perbandingan bunga dan riba yang menyajikan perbandingan antara bunga yang selama ini digunakan dalam bank konvensional dan riba yang haram hukumnya dalam pandangan Islam.<sup>18</sup>

**Tabel 2.3**  
**Perbandingan Bunga dan Riba**

BUNGA	RIBA
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Transaksi: pinjaman.</li> <li>▪ Tambahan ke atas pokok.</li> <li>▪ Tambahan tersebut berbentuk nominal, prosentase tetap (flat) dan atau majemuk.</li> <li>▪ Prosentase tersebut dikaitkan dengan jumlah pokok.</li> <li>▪ Besarnya bunga dikaitkan dengan tempo pembayaran.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Akad: <i>qordh</i> (pinjaman).</li> <li>▪ Tambahan ke atas pokok.</li> <li>▪ Tambahan tersebut bisa berbentuk nominal, flat, majemuk, barang dan atau manfaat.</li> <li>▪ Dalam bentuk prosentase, selalu dikaitkan dengan jumlah pokok.</li> <li>▪ Besarnya tambahan bisa dikaitkan dengan tempo pembayaran.</li> </ul>

<sup>17</sup>Ismail, *Op. cit.*, hlm. 12-15.

<sup>18</sup>Sri Indah Nikensari, *Op. cit.*, hlm. 23.

Dalam perbankan syariah, sistem bagi hasil yang diterapkan bukan sistem bunga. Berikut ini disajikan tabel 2.4 perbedaan antara bunga dan bagi hasil.<sup>19</sup>

**Tabel 2.4**  
**Perbedaan antara Bunga dan Bagi Hasil**

<b>BUNGA</b>	<b>BAGI HASIL</b>
Besarnya bunga ditetapkan pada saat perjanjian dan mengikat kedua pihak yang melaksanakan perjanjian dengan asumsi bahwa pihak penerima pinjaman akan selalu mendapatkan keuntungan.	Bagi hasil ditetapkan dengan rasio nisbah yang disepakati antara pihak yang melaksanakan akad pada saat akad dengan berpedoman adanya kemungkinan keuntungan atau kerugian.
Besarnya bunga yang diterima berdasarkan perhitungan persentase bunga dikalikan dengan jumlah dana yang dipinjamkan.	Besarnya bagi hasil dihitung berdasarkan nisbah yang diperjanjikan dikalikan dengan jumlah pendapatan dan/atau keuntungan yang diperoleh.
Jumlah bunga yang diterima tetap, meskipun usaha peminjam meningkat atau menurun.	Jumlah bagi hasil akan dipengaruhi oleh besarnya pendapatan dan/atau keuntungan. Bagi hasil akan berfluktuasi.
Sistem bunga tidak adil karena tidak terkait dengan hasil usaha peminjam.	Sistem bagi hasil adil karena perhitungannya berdasarkan hasil usaha.
Eksistensi bunga diragukan oleh semua agama.	Tidak ada agama satupun yang meragukan sistem bagi hasil.

Jelaslah bahwa perbankan konvensional dalam melaksanakan beberapa kegiatannya tidak sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Untuk

<sup>19</sup>Ismail, *Op. cit.*, hlm. 24.

mengetahui secara jelas praktik perbankan syariah, berikut ini disebutkan lima transaksi yang lazim dilakukan oleh perbankan syariah, meliputi:<sup>20</sup>

1. Transaksi yang tidak mengandung riba.
2. Transaksi yang ditujukan untuk memiliki barang dengan cara jual beli (*murabahah*).
3. Transaksi yang ditujukan untuk mendapatkan jasa dengan cara sewa (*ijarah*).
4. Transaksi yang ditujukan untuk mendapatkan modal kerja dengan cara bagi hasil (*mudharabah*).
5. Transaksi deposito, tabungan, giro yang imbalannya bagi hasil (*mudharabah*) dan transaksi titipan (*wadiah*).

### 3. Prinsip-prinsip dalam Perbankan Syariah

Bank Syariah menerapkan prinsip-prinsip yang konsisten berdasarkan tuntutan Al Quran dan Hadits. Prinsip-prinsip bank syariah menyangkut beberapa permasalahan pokok, antara lain prinsip titipan atau simpanan, prinsip bagi hasil, prinsip jual beli, prinsip sewa, serta prinsip jasa.

#### a. Prinsip Titipan atau Simpanan (*Al Wadiah*)/ *Funding*

*Al wadiah* dapat diartikan sebagai titipan murni dari satu pihak ke pihak lain, baik individu atau badan hukum, yang harus dijaga dan dikembalikan kapan saja sipenitip menghendaki.<sup>21</sup> Secara umum terdapat dua jenis alwadiah:

##### 1) *Wadiah Yad Al Amanah (Trustee Depository)*

Merupakan akad penitipan barang atau uang dimana pihak penerima titipan tidak diperkenankan menggunakan barang atau uang yang dititipkan dan tidak bertanggung jawab atas kerusakan dan kehilangan barang titipan yang bukan diakibatkan perbuatan atau kelalaian penerima titipan. Adapun aplikasinya dalam

<sup>20</sup>Sri Indah Nikensari, *Op. cit.*, hlm. 22.

<sup>21</sup>M. Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, Gema Insani Press, Jakarta, 2001, hlm.85.

Perbankan Syariah berupa produk *safe deposit box*.

2) *Wadiah Yad Adh Dhamanah (Guarantee Depository)*

Merupakan akad penitipan barang atau uang dimana pihak penerima titipan dengan atau tanpa izin pemilik barang/uang dapat memanfaatkan barang/uang titipan dan harus bertanggung jawab terhadap kehilangan atau kerusakan barang/uang titipan. Semua manfaat dan keuntungan yang diperoleh dalam penggunaan barang/uang titipan menjadi hak penerima titipan. Prinsip ini diaplikasikan dalam produk giro dan tabungan.

b. Prinsip Bagi Hasil (*Profit Sharing*) / *Finacing*

Sistem ini adalah suatu sistem yang meliputi tata cara pembagian hasil usaha antara penyedia dan pengelola dana. Bentuk produk yang berdasarkan prinsip ini adalah:

1) *Al Mudharabah*

Adalah suatu perkongsian antara dua pihak dimana pihak pertama (*shahib al maal*) menyediakan dana, dan pihak kedua (*mudharib*) bertanggung jawab atas pengelolaan usaha. Keuntungan dibagi sesuai rasio laba yang telah disepakati bersama secara *advance*. Jika rugi, *shahib al maal* akan kehilangan sebagian imbalan dari kerja keras dan ketrampilan manajerial selama proyek selama berlangsung.<sup>22</sup>

*Al Mudharabah* juga dapat diartikan sebagai akad kerjasama usaha antara dua pihak dimana pihak pertama (*shahibulmaal*) menyediakan seluruh (100%) modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola (*mudharib*). Keuntungan usaha secara *mudharabah* dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak. Apabila rugi ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian itu bukan akibat kelalaian Si Pengelola. Seandainya

---

<sup>22</sup> Muhammad, *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Syariah*, UII Press, Yogyakarta, 2002, hlm.13.

kerugian ini diakibatkan karena kecurangan atau kelalaian Si Pengelola, maka Si Pengelola harus bertanggung jawab atas kerugian tersebut.<sup>23</sup>

Akad *mudharabah* terbagi menjadi dua jenis yaitu: *muthalaqah* dan *mugayyadah*. *Mudharabah mutlaqah* adalah bentuk kerjasama antara *shahibul maal* dan *mudharib* yang cakupannya sangat luas dan tidak dibatasi oleh spesifikasi jenis usaha, waktu dan daerah bisnis. *Mudharabah muqayyadah* adalah bentuk kerjasama antara *shahibul maal* dan *mudharib* dimana *mudharib* memberikan batasan kepada *shahibul maal* mengenai tempat, cara dan obyek investasi.

## 2) *Al Musyarakah*

Berasal dari kata *syirkah* berarti percampuran. Adalah suatu perkongsian antara dua pihak atau lebih dalam suatu proyek dimana masing masing pihak berhak atas segala keuntungan dan bertanggung jawab akan segala kerugian yang terjadi sesuai dengan penyertaannya masing masing. Terdapat dua jenis *almusyarakah*. *Musyarakah* pemilikan tercipta karena warisan, wasiat, atau kondisi lainnya yang mengakibatkan pemilikan satu asset oleh dua orang atau lebih. *Musyarakah akad* tercipta dengan cara kesepakatan dimana dua orang atau lebih setuju bahwa tiap orang dari mereka memberikan modal *musyarakah*.

## c. Prinsip Jual Beli (*Al Tijarah*)

Adalah sistem yang menerapkan tata cara jual beli, dimana bank akan membeli dulu barang yang dibutuhkan atau mengangkat nasabah sebagai wakil dari bank melakukan pembelian barang atas nama bank, kemudian bank menjual barang tersebut kepada nasabah dengan harga sejumlah harga beli ditambah margin (keuntungan)



terdiri dari: *al murabahah*, *Salam* dan

*Istisha*. 1) *Al Murabahah*

Adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan margin yang disepakati oleh penjual dan pembeli.

2) *Salam*

Adalah akad jual beli barang pesanan dengan penangguhan pengiriman dan penjualan dan pelunasannya dilakukan segera oleh pembeli sebelum barang pesanan tersebut diterima sesuai syarat syarat tertentu. Bank dapat bertindak sebagai pembeli atau penjual dalam suatu transaksi salam.

Jika bank bertindak sebagai penjual kemudian memesan pada pihak lain untuk menyediakan barang pesanan dengan cara salam maka hal ini disebut salam paralel.

3) *Istishna*

Adalah akad jual beli antara pembeli dan produsen yang bertindak sebagai penjual. Cara pembayarannya dapat dimuka, cicilan atau ditangguhkan sampai jangka waktu tertentu. Barang pesanan harus diketahui karakteristiknya yang meliputi jenis, spesifikasi teknis, kualitas, dan kuantitasnya.

Bank dapat menyediakan barang pesanan dengan cara istisha maka bertindak sebagai pembeli atau penjual. Jika Bank bertindak sebagai penjual kemudian memesan kepada pihak lain untuk menyediakan barang pesanan dengan cara istisha maka hal ini disebut istisha paralel.

d. Prinsip Sewa (*Al Ijarah*)

Adalah akad pemindahan hak guna atas barang atau jasa, melalui pembayaran upah sewa, tanpa diikuti dengan pemindahan hak kepemilikan atas barang itu sendiri. Terbagi menjadi dua jenis yaitu: *ijarah sewa murni* dan *ijarah al muntahiya bit tamlik*, merupakan

penggabungan sewa dan beli, dimana Si Penyewa mempunyai hak untuk memiliki barang pada akhir sewa.

e. Prinsip Jasa (*Fee Base Service*)

Prinsip ini meliputi seluruh layanan non pembiayaan yang diberikan Bank. Bentuk produk yang diberikan layanan ini meliputi: 1)

*Al Wakalah*

Nasabah memberikan kuasa kepada Bank untuk mewakili dirinya melakukan pekerjaan jasa tertentu, seperti transfer.

2) *Al Kafalah*

Jaminan yang diberikan oleh penanggung kepada pihak ketiga untuk memenuhi kewajiban pihak kedua atau yang ditanggung.

3) *Al Hawalah*

Adalah pengalihan utang dari orang yang berutang kepada orang lain yang wajib menanggungnya. Kontrak al hawalah dalam perbankan biasanya diterapkan pada *factoring* (anjak piutang), dimana Bank bertindak sebagai juru tagih tanpa membayarkan dulu piutang tersebut.

4) *Ar Rahn*

Adalah menahan salah satu harta milik Si Peminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya. Barang yang ditahan tersebut memiliki nilai ekonomis. Dengan demikian, pihak yang menahan memperoleh jaminan untuk dapat mengambil kembali seluruh atau sebagian piutangnya. Secara sederhana, semacam gadai.

5) *Al Qardh*

Adalah pemberian harta kepada orang lain yang dapat ditagih atau diminta kembali atau dengan kata lain meminjamkan tanpa mengharapkan imbalan. Produk ini digunakan untuk membantu usaha kecil dan keperluan sosial, contohnya CSR.

#### 4. Badan Hukum, Anggaran Dasar dan Kepemilikan

Sebagaimana diterangkan dalam Undang-undang Nomor 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah bagian kedua pasal tujuh, bahwa bentuk badan hukum Bank Syariah adalah Perseroan Terbatas. Di dalam bagian ke-tiga pasal 8, di dalam anggaran dasar bank Syariah selain memenuhi persyaratan anggaran dasar sebagaimana diatur dalam ketentuan peraturan perundang-undangan memuat pula ketentuan:

1. Pengangkatan anggota direksi dan komisaris harus mendapat persetujuan Bank Indonesia.
2. Rapat umum pemegang saham bank syariah harus menetapkan tugas manajemen, remunerasi komisaris dan direksi, laporan pertanggung jawaban tahunan, penunjukan dan biaya jasa akuntan publik, penggunaan laba, dan hal-hal lain yang ditetapkan dalam peraturan Bank Indonesia.

Di dalam bagian ke-empat pasal sembilan, disebutkan bahwa Bank Umum Syariah hanya dapat didirikan dan/atau dimiliki oleh: Warga Negara Indonesia dan/atau badan hukum Indonesia, Warga Negara Indonesia dan/atau badan hukum Indonesia dengan warga Negara asing dan/atau badan hukum asing secara kemitraan, atau pemerintah daerah.

Sementara itu, Bank Pembiayaan Rakyat Syariah hanya dapat didirikan dan/atau dimiliki oleh Warga Negara Indonesia dan/atau badan hukum Indonesia yang seluruh pemiliknya warga Negara Indonesia, Pemerintah Daerah, atau dua pihak atau lebih sebagaimana pihak sebelumnya. Maksimum kepemilikan Bank Umum Syariah oleh Warga Negara Asing dan/atau badan hukum asing diatur dalam Peraturan Bank Indonesia.

#### B. Warung Mikro BSM Kudus

Landasan hukum pembiayaan melalui warung mikro didasarkan pada Surat Edaran Pembiayaan Nomor 11/009/PEM tanggal 13 Februari 2009.

Pembiayaan warung mikro adalah pembiayaan Bank kepada nasabah/calon nasabah perorangan/badan usaha untuk membiayai kebutuhan usahanya melalui pembiayaan modal kerja dan/atau pembiayaan investasi dengan maksimal limit sampai dengan Rp100.000.000 (seratus juta rupiah). Warung Mikro merupakan layanan di Kantor Cabang/Kantor Cabang Pembantu (KC/KCP) yang ditunjuk untuk memasarkan, memproses dan mengelola portofolio pembiayaan segmen mikro di Bank. Adapun struktur organisasi Warung Mikro BSM adalah sebagai berikut:



Sumber: *Dokumen BSM Kudus 2015*

Warung Mikro BSM Kudus adalah satu dari Warung Mikro yang dimiliki oleh BSM Nasional. Hadirnya Warung Mikro merupakan perwujudan dari misi ke-dua BSM yaitu: pengembangan pembiayaan sektor UMKM. Dalam rangka mencapai visi BSM yang mengutamakan penyaluran pembiayaan pada segmen UMKM, maka porsi pembiayaan UMKM akan terus diperbesar dari kondisi saat ini yang telah mencapai 62% dari total portofolio. Pembiayaan mikro dan kecil (program) difokuskan pada: pembiayaan program, pembiayaan dengan pola *second tier (Linkages)* dan Pembiayaan Mikro (Warung Mikro).

Prinsip-prinsip pembiayaan mikro yang menjadi prinsip dan kunci sukses

pengelolaan pembiayaan mikro meliputi *cepat, sederhana dan dekat*. Cepat yaitu dibutuhkan pencairan cepat untuk memenuhi tuntutan bisnis dengan perputaran yang tinggi. Sederhana yaitu proses tidak berbelit-belit dan persyaratan mudah. Dekat artinya hubungan interpersonal dan lokasi layanan yang dekat dengan lokasi usaha dan segmen mikro.

Segmentasi dan target market pembiayaan Warung Mikro meliputi peruntukan pembiayaan, segmentasi berdasarkan demografi dan segmentasi berdasarkan geografi. Pembiayaan Warung Mikro diperuntukan bagi keperluan produktif dan multiguna. Segmentasi berdasarkan demografi menysasar wira usaha non golbertap /non golongan berpenghasilan tetap dan golbertap/golongan berpenghasilan tetap. Segmentasi berdasarkan geografis meliputi pasar tradisional/modern, mikro retail, *cluster* dan *supply chain*. Golbertap adalah nasabah dengan sumber pembayaran (*repayment*) berasal dari gaji/penghasilan tetap yang diterima setiap bulan, termasuk di dalamnya Pegawai Negeri Sipil (PNS), pegawai BUMN, pegawai BUMD, TNI/Polri, dan pegawai perusahaan swasta yang didirikan berdasarkan peraturan dan perundangan yang berlaku. Non Golbertap adalah nasabah dengan sumber pembayaran berasal dari usaha yang dikelolanya sendiri (wiraswasta), baik dalam sektor perdagangan, pertanian, industri rumah tangga, peternakan, perikanan dan jasa-jasa.

Pedagang pasar yang disasar yakni: letak pasar maksimum 5 km dari kantor layanan, jumlah pedagang minimal 1000 pedagang, jenis pasar retail/semi grosir, dan pasar dikelola oleh Pemda setempat. Usaha mikro dalam batas area 10 km, jenis usaha perdagangan dan jasa (kelontong, sembako, bengkel, salon, dan usaha lain yang tidak termasuk negative list BSM). Usaha mikro cluster adalah usaha-usaha mikro sejenis yang terdapat dalam satu wilayah dan memiliki hubungan bisnis dengan lembaga pembinaan. Contoh cluster petani sawit, cluster pengusaha kerajinan, cluster petani karet dan lain-lain. Usaha *supply chain* adalah usaha-usaha mikro yang tergabung dalam satu rangkaian bisnis atau asosiasi atau lembaga binaan yang lokasinya tersebar. Contoh pengusaha roti yang dikoordinir produsen terigu

Bogasari, warung-warung binaan makro, agen penyalur *voucher*, dan lain-lain.

Produk Pembiayaan Warung Mikro meliputi Tunas, Madya dan Utama.<sup>24</sup>

Uraian mengenai masing-masing produk terdapat dalam tabel 2.5 dan tabel 2.6 berikut:

**Tabel 2.5**  
**Produk Pembiayaan Warung Mikro**

Tunas	Plafond Rp2.000.000 s.d. Rp10.000.000. Margin 36%. Jangka waktu maksimal 36 bulan.
Madya	Plafond Rp11.000.000 s.d. Rp50.000.000. Margin 32%. Jangka waktu maksimal 36 bulan.
Utama	Plafond Rp51.000.000 s.d. Rp100.000.000. Margin 28%. Jangka waktu maksimal 36 bulan.

Sumber: *Dokumen BSM Kudus 2015*

**Tabel 2.6**  
**Fitur Produk Warung Mikro 2015**

No	Limit	Sifat	Maks. JK Waktu	Jaminan		Pengikatan	DS R	Biaya	Asuransi		
				Utama	Tambahan				Agunan	Pembiayaan	Jiwa
1	Rp2 Juta s/d. Rp10 Juta	angsuran	36 bulan	Objek yang dibiayai	Tidak dipersyaratkan	Bawah tangan dengan Kuasa Jual	40 %	Administrasi, Materai, Premi Asuransi	-	-	Jiwa kredit sebesar limit
2	Rp10 Juta s/d. Rp50 Juta	angsuran	36 bulan	Total nilai likuidasi minimal 100%		SKMHT notariil dan Kuasa Jual Notariil	40 %	Administrasi, Materai, Premi Asuransi	Sesuai agunan	-	Jiwa kredit sebesar limit

<sup>24</sup> <http://www.syariahamandiri.co.id/category/business-banking/commercial-banking/micro-banking-business/>. Diunduh pada hari Minggu, 24 Mei 2015 pukul 09.15.

3	Rp50 Juta s/d. Rp10 0 Juta	angsu ran	48 bulan	Total nilai likuidasi minimal 100%	APHT notariil dan Kuasa Jual	40 %	Administrasi, Materai, Premi Asuransi	Sesuai agunan	-	Jiwa kredit sebesar limit
---	--	--------------	-------------	---------------------------------------	--	---------	--	------------------	---	------------------------------------

Sumber: *Dokumen BSM Kudus 2015*

Persyaratan pemohon pengajuan produk pembiayaan Warung Mikro, meliputi: Fotokopi KTP/identitas pemohon/suami dan istri, Fotokopi Surat Nikah, Fotokopi Kartu Keluarga, Fotokopi Surat Keterangan Usaha/SIUP (Wiraswasta), Fotokopi Slip Gaji (Karyawan), Fotokopi NPWP untuk plafond di atas Rp50.000.000, dan Fotokopi Jaminan.<sup>25</sup>

Ketentuan bagi pemohon terdiri dari dua bagian, yaitu Non Golbertap dan Golbertap. Golbertap adalah akronim dari golongan berpenghasilan tetap. Ketentuan bagi Non Golbertap meliputi: usaha telah berjalan minimal 2 tahun, rumah tempat tinggal milik sendiri atau milik keluarga, usia minimal 21 tahun atau sudah menikah, maksimal usia 55 tahun saat pembiayaan lunas, memiliki rencana usaha dan peruntukan pembiayaan yang jelas, tercatat dan terdokumentasi, dan hasil BI checking tidak termasuk dalam kategori pembiayaan non lancar. Bagi Golbertap harus memenuhi ketentuan sebagai berikut: status pegawai tetap dengan masa dinas minimal satu tahun, usia minimal 21 tahun pada saat pengajuan dan maksimal 55 tahun pada saat jatuh tempo fasilitas pembiayaan, memiliki rencana usaha dan peruntukan pembiayaan yang jelas, tercatat dan terdokumentasi, dan hasil BI checking tidak termasuk dalam kategori pembiayaan non lancar.<sup>26</sup>

Pentingnya pembiayaan dapat dilihat dari dua sisi, yaitu dari sisi calon nasabah dan dari sisi bank. Dari sisi calon nasabah, pembiayaan diperlukan karena kekurangan dana sendiri dan reputasi dan membantu tata tertib manajemen keuangan. Kekurangan dana disebabkan oleh: kenaikan omzet penjualan, penundaan pelunasan utang, tenggang waktu pendapatan, dan

<sup>25</sup>Dokumen Brosur Warung Mikro Bank Syariah Mandiri.

<sup>26</sup>Dokumen BSM For Officer 2014, tanpa nomor halaman.

substitusi hutang pihak ketiga. Dari sisi bank, pembiayaan itu sangat penting karena berpedoman kepada konsep ekonomi Islam. Tujuannya adalah agar harta tidak berputar-putar di antara orang-orang kaya saja.

Pihak bank tidak serta merta memberikan pembiayaan kepada calon nasabah. Meskipun calon nasabah sudah memenuhi syarat dan ketentuan, pihak bank masih perlu melakukan analisis pembiayaan. Analisis pembiayaan adalah penelitian yang dilakukan oleh seorang *asisten analis mikro* terhadap: kelayakan perusahaan, kelayakan usaha nasabah pembiayaan, kebutuhan pembiayaan, kemampuan menghasilkan laba, dan kemampuan membayar kembali angsuran pembiayaan/pelunasan pembiayaan, serta ketersediaan agunan untuk meng-cover besarnya permohonan pembiayaan.

Tujuan analisis pembiayaan adalah untuk memperoleh keyakinan: apakah usaha nasabah pembiayaan layak untuk dibiayai? dan apakah nasabah pembiayaan mempunyai kemauan dan kemampuan memenuhi kewajibannya kepada bank secara baik, sesuai kesepakatan dengan pihak bank?

Dalam pembiayaan, bank menghadapi resiko, yaitu kemungkinan tidak kembalinya uang yang dipinjamkan tersebut. Oleh karena itu, diperlukan kemampuan menganalisis pembiayaan mikro. Fungsinya, untuk mengetahui, menilai, dan meyakini kemauan dan kemampuan dari debitur dalam memenuhi kewajibannya. Untuk itu dalam menganalisis pembiayaan harus mencakup penilaian kualitatif dan kuantitatif.<sup>27</sup>

Format nota analisa pembiayaan, meliputi: permohonan nasabah, informasi calon nasabah, aplikasi system scoring, hubungan dengan Bank Syariah Mandiri, hubungan dengan bank lain, analisa kualitatif (legalitas, pemasaran, manajemen, teknis produksi), analisa kuantitatif (agunan, perhitungan limit), dan keputusan.

Nota analisa dibagi menjadi dua, yaitu analisa kualitatif dan analisa kuantitatif. Analisa kualitatif meliputi legalitas usaha dan industri dan usaha calon nasabah, analisa ekonomi makro, dan analisa persaingan sektor industri yang terdiri dari: karakter dan manajemen, pemasaran, teknis produksi, dan

---

<sup>27</sup> *Ibid*, tanpa nomor halaman.

aspek sosial. Analisa kuantitatif, terdiri dari analisa laporan keuangan, analisa proyeksi keuangan (khusus pembiayaan Investasi).

Teknik analisis pembiayaan yang digunakan oleh Warung Mikro BSM Kudus untuk memberikan pembiayaan kepada nasabah, terutama pelaku UMKM, menggunakan analisis kuantitatif (*quantitative analysis*) dan analisis kualitatif (*qualitative analysis*). Analisis kuantitatif (*quantitative analysis*) digunakan untuk menganalisis kondisi perusahaan (calon nasabah) berdasarkan laporan keuangan. Analisis kualitatif (*qualitative analysis*) merupakan analisis pembiayaan yang sifatnya non angka dan atau menjelaskan suatu angka ke dalam bentuk tulisan. Tujuannya untuk memberi gambaran utuh mengenai calon nasabah dan pengaruhnya terhadap risiko pembiayaan yang akan/dan diberikan dan kejelasan bagi pembuat keputusan. Untuk memperoleh informasi mengenai debitur, maka pihak bank menggunakan metode OTS, dan on desk. Jika informasi itu telah dianggap cukup terkumpul, maka bank akan melakukan verifikasi. Verifikasi yang dilakukan meliputi data debitur yang menyangkut dokumen, penghasilan, agunan, dan investigasi. Kemudian dilakukan verifikasi pula terhadap fasilitas pembiayaan melalui *BI checking*.<sup>28</sup>

Untuk lebih meyakinkan pihak bank dalam memberikan pembiayaan kepada calon nasabah, maka dilakukan pula analisis faktor 5 C's. Analisis ini antara lain berfungsi untuk mengetahui rasa tanggung jawab nasabah, kejujuran nasabah, keseriusan nasabah dalam berbisnis, dan keinginan nasabah untuk membayar semua kewajiban kepada bank dengan seluruh kekayaan yang dimiliki. Menganalisisnya dapat dilihat dari: riwayat hubungan dengan bank dan riwayat pembiayaan, reputasi dalam bisnis, dan keuangan, manajemen dan legalitas usahanya.<sup>29</sup>

---

<sup>28</sup> *Ibid*, tanpa nomor halaman.

<sup>29</sup> *Ibid*, tanpa nomor halaman.

### C. Pembiayaan Murabahah

#### 1. Pengertian Pembiayaan atau Kredit

Untuk lebih memahami pengertian pembiayaan secara lebih mendalam, maka diuraikan, pembiayaan dan kredit serta pembiayaan dengan prinsip syariah.

Menurut M. Syafii Antonio, pembiayaan adalah pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan defisit unit.<sup>30</sup> Menurut Undang-undang Nomor 10 tahun 1998 tentang Perbankan, kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga. Sedangkan pengertian pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan dan kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.<sup>31</sup>

Ahmad Supriyadi memberikan pengertian pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah kegiatan yang berupa penyediaan uang dan barang dari pihak bank kepada nasabah sesuai kesepakatan yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil, yang didasari prinsip syariah yaitu prinsip *mudharabah*, *musyarakah*, *murabahah* dan *ijarah*.<sup>32</sup>

Sedangkan Undang-undang Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah dalam Ketentuan Umum Pasal 1 ayat 25, mendefinisikan pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa:

<sup>30</sup>M. Syafii Antonio, *Op. cit.*, hlm. 160.

<sup>31</sup>Kasmir, *Op. cit.*, hlm. 92.

<sup>32</sup>Ahmad Supriyadi, *Sistem Pembiayaan Berdasarkan Prinsip Syariah (Suatu Tinjauan Yuridis Terhadap Praktek Pembiayaan di Perbankan Syariah di Indonesia)* dalam *Jurnal Al-Mawarid Edisi XI Tahun 2014*, hlm. 61.

- a. transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*;
- b. transaksi sewa-menyewa dalam bentuk *ijarah* atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiya bittamlik*;
- c. transaksi jual beli dalam bentuk piutang *murabahah*, *salam*, dan *istishna'*;
- d. transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang *qardh*; dan
- e. transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk *ijarah* untuk transaksi multijasa

berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank Syariah dan/atau UUS dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan/atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan ujah, tanpa imbalan, atau bagi hasil.<sup>33</sup>

Kasmir membedakan antara kredit yang diberikan oleh bank konvensional dengan pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah adalah terletak pada keuntungan yang diharapkan. Bagi bank konvensional keuntungan yang diperoleh melalui bunga sedangkan bagi bank syariah diperoleh dari imbalan atau bagi hasil.<sup>34</sup>

Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan defisit unit. Menurut sifat penggunaannya, pembiayaan dapat dibagi menjadi dua, yaitu: pembiayaan produktif dan pembiayaan konsumtif.<sup>35</sup>

Pembiayaan produktif, yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu untuk peningkatan usaha, baik usaha produksi, perdagangan maupun investasi. Menurut keperluannya, pembiayaan produktif dapat dibagi menjadi: pembiayaan modal kerja dan pembiayaan investasi. Pembiayaan modal kerja yaitu

---

<sup>33</sup>Undang-undang Republik Indonesia Nomor 21 tahun 2008 tentang *Perbankan Syariah*, Sinar Grafika, Jakarta, hlm. 5.

<sup>34</sup>Kasmir, *Op. cit.*, hlm. 93.

<sup>35</sup>Sri Indah Nikensari, *Op. cit.*, hlm. 107.

pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan peningkatan produksi, baik secara kuantitatif, yaitu jumlah hasil produksi, maupun secara kualitatif, yaitu peningkatan kualitas atau mutu hasil produksi; dan untuk keperluan perdagangan atau peningkatan *utility of place* dari suatu barang. Pembiayaan investasi yaitu untuk memenuhi kebutuhan barang-barang modal (*capital goods*) serta fasilitas-fasilitas yang erat kaitannya dengan itu. Pembiayaan konsumtif, yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan untuk dipakai memenuhi kebutuhan.<sup>36</sup>

Kasmir mengelompokkan kredit/pembiayaan dari beberapa segi. Dilihat dari segi kegunaan, terdiri dari kredit investasi dan kredit modal kerja. Dilihat dari segi tujuan kredit, meliputi kredit produktif, kredit konsumtif dan kredit perdagangan. Dilihat dari segi jangka waktu, digolongkan menjadi kredit jangka pendek, kredit jangka menengah, dan kredit jangka panjang. Dilihat dari segi jaminan, dibagi menjadi kredit dengan jaminan dan kredit tanpa jaminan. Dilihat dari segi sektor usaha, meliputi: kredit pertanian, kredit peternakan, kredit industri, kredit pertambangan, kredit pendidikan, kredit profesi, kredit perumahan, dan sektor-sektor lainnya.<sup>37</sup>

Unsur-unsur yang terkandung dalam pemberian suatu fasilitas kredit/pembiayaan adalah: kepercayaan, kesepakatan, jangka waktu, resiko dan balas jasa. Kepercayaan adalah suatu keyakinan pemberi kredit bahwa kredit yang diberikan (berupa uang, barang atau jasa) akan benar-benar diterima kembali di masa tertentu pada masa mendatang. Kesepakatan antara pemberi dan penerima kredit dituangkan dalam suatu perjanjian dimana masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajibannya masing-masing. Setiap kredit yang diberikan memiliki jangka waktu tertentu, jangka waktu itu mencakup masa pengembalian kredit yang telah disepakati. Adanya suatu tenggang waktu pengembalian akan

---

<sup>36</sup>*Ibid*, hlm. 107-108.

<sup>37</sup>Kasmir, *Op. cit.*, hlm. 99-102.

menyebabkan suatu resiko tidak tertagihnya/macet pemberian kredit. Balas jasa merupakan keuntungan atas pemberian suatu kredit atau jasa tersebut yang dikenal dengan nama bunga. Pada pembiayaan, hal ini disebut dengan bagi hasil (margin).<sup>38</sup>

Sebelum suatu fasilitas kredit diberikan maka bank harus merasa yakin bahwa kredit yang diberikan benar-benar akan kembali. Keyakinan tersebut diperoleh dari hasil penilaian kredit sebelum kredit tersebut disalurkan. Penilaian kredit oleh bank dapat dilakukan dengan berbagai cara untuk mendapatkan keyakinan tentang nasabah, seperti melalui prosedur penilaian yang benar. Biasanya kriteria penilaian yang harus dilakukan oleh bank untuk mendapatkan nasabah yang benar-benar menguntungkan dilakukan dengan analisis 5C dan 7P.<sup>39</sup>

Analisis 5C, meliputi: *Character, Capacity, Capital, Colleteral, dan Condition* sebagaimana uraian berikut:<sup>40</sup> a. *Character*

Adalah suatu keyakinan bahwa, sifat atau watak dari orang-orang yang akan diberikan kredit benar-benar dapat dipercaya, hal ini tercermin dari latar belakang si nasabah baik yang bersifat latar belakang pekerjaan maupun yang bersifat pribadi, seperti: cara hidup atau gaya hidup yang dianutnya, keadaan keluarga, hobi dan *socialstanding*-nya. Inisemua merupakan ukuran “kemauan” membayar.

b. *Capacity*

Untuk melihat nasabah dalam kemampuannya dalam bidang bisnis yang dihubungkan dengan pendidikannya, kemampuan bisnis juga diukur dengan kemampuannya dalam memahami tentang ketentuan-ketentuan pemerintah. Begitu pula dengan kemampuannya dalam menjalankan usahanya selama ini. Pada akhirnya akan terlihat “kemampuannya” dalam mengembalikan kredit yang disalurkan.

---

<sup>38</sup> *Ibid*, hlm. 94-95.

<sup>39</sup> *Ibid*, hlm. 104.



c. *Capital*

Untuk melihat penggunaan modal apakah efektif, dilihat laporan keuangan (neraca dan laporan rugi laba) dengan melakukan pengukuran seperti dari segi likuiditas, solvabilitas, rentabilitas dan ukuran lainnya. Capital juga harus dilihat dari sumber mana saja modal yang ada sekarang ini.

d. *Colleteral*

Merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah baik yang bersifat fisik maupun non-fisik. Jaminan hendaknya melebihi jumlah kredit yang diberikan. Jaminan juga harus diteliti keabsahannya, sehingga jika terjadi masalah maka jaminan yang dititipkan akan dapat dipergunakan secepat mungkin.

e. *Condition*

Dalam menilai kredit hendaknya juga dinilai kondisi ekonomi dan politik sekarang dan di masa yang akan datang sesuai sektor masing-masing, serta prospek usaha dari sektor yang ia jalankan. Penilaian prospek bidang usaha yang dibiayai hendaknya benar-benar memiliki prospek yang baik, sehingga kemungkinan kredit tersebut bermasalah relatif kecil.

Penilaian kredit/pembiayaan dengan metode analisis 7P adalah sebagai berikut:<sup>41</sup>

a. *Personality*

Yaitu menilai nasabah dari segi kepribadiannya atau tingkah lakunya sehari-hari maupun masa lalunya. Personality juga mencakup sikap, emosi, tingkah laku dan tindakan nasabah dalam menghadapi suatu masalah.

b. *Party*

Yaitu mengklasifikasikan nasabah ke dalam klasifikasi tertentu atau golongan-golongan tertentu berdasarkan modal, loyalitas serta karakternya. Sehingga nasabah dapat digolongkan ke golongan tertentu

---

<sup>41</sup>*Ibid*, hlm. 105-107.

dan akan mendapatkan fasilitas yang berbeda dari bank. c. *Purpose*

Yaitu untuk mengetahui tujuan nasabah dalam mengambil kredit, termasuk jenis kredit yang diinginkan nasabah. Tujuan pengambilan kredit dapat bermacam-macam, sebagai contoh apakah untuk modal kerja atau investasi, konsumtif atau produktif dan lain sebagainya.

d. *Prospect*

Yaitu untuk menilai usaha nasabah di masa yang akan datang menguntungkan atau tidak, atau dengan kata lain mempunyai prospek atau sebaliknya. Hal ini penting mengingat jika fasilitas kredit yang dibiayai tanpa mempunyai prospek, bukan hanya bank yang rugi akan tetapi juga nasabah.

e. *Payment*

Merupakan ukuran bagaimana cara nasabah mengembalikan kredit yang telah diambil atau dari sumber mana saja dana untuk pengembalian kredit. Semakin banyak sumber penghasilan debitur maka akan semakin baik. Sehingga jika salah satu usahanya merugi akan dapat ditutup oleh sektor lainnya.

f. *Profitability*

Untuk menganalisis bagaimana kemampuan nasabah dalam mencari laba. Profitability dari periode ke periode apakah akan tetap sama atau akan semakin meningkat, apalagi dengan tambahan kredit yang akan diperolehnya.

g. *Protection*

Tujuannya adalah bagaimana menjaga agar usaha dan jaminan mendapatkan perlindungan. Perlindungan dapat berupa jaminan barang atau orang atau jaminan asuransi.

Selain menggunakan dua prinsip analisis tersebut, juga dikenal Prinsip 3R dalam pemberian kredit/pembiayaan. Uraian mengenai Prinsip

3R adalah sebagai berikut:<sup>42</sup>

a. *Returns/returning* (hasil yang dicapai)

Hasil yang diperkirakan (diestimasikan) dapat dicapai oleh pengusaha calon debitur, diukur oleh analis akan mencukupi untuk mengembalikan kredit beserta bunganya.

b. *Repayment* (pembayaran kembali)

Pembayaran kembali oleh debitur (kelak) harus sudah dapat diramalkan oleh analis. Hal ini ada hubungannya dengan rencana penetapan jadwal pengembalian kreditnya.

c. *Risk bearing ability*

Kemampuan untuk menanggung resiko sangat memerlukan sorotan analis. Pengandaian analis, dikaitkan dengan kemungkinan adanya gagalnya usaha calon debitur, apakah ia akan mampu menutup seluruh kerugian yang mungkin timbul, karena hal-hal yang tidak diperkirakan semula. Untuk menutupnya akan Nampak suatu kemudahan untuk kemudian hari, bila ada: jaminan dan atau asuransi.

## 2. Pengertian Pembiayaan *Murabahah*

Kata *al-Murabahah* diambil dari bahasa Arab dari kata *ar-ribhu* (دُبْرًا) yang berarti kelebihan dan tambahan (keuntungan). Sedangkan dalam definisi para ulama terdahulu adalah jual beli dengan modal ditambah keuntungan yang diketahui. Menurut arti luas dari *murabahah* yaitu jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati.<sup>43</sup>

Menurut ulama Malikiyah, adalah jual beli dimana pemilik barang menyebutkan harga beli barang tersebut, kemudian ia mengambil keuntungan dari pembeli baik secara sekaligus dengan mengatakan,

<sup>42</sup>Hadiwidjaja dan R.A. Rivai Wirasmita. *Analisis Kredit (Dilengkapi Telaah Kasus)*, Penerbit Pionir Jaya, Bandung, 1991, hlm. 39.

<sup>43</sup>Hidayatulloh Amawih, *Murabahah Menurut Perspektif Fatwa DSN-MUI dan KHES*, diakses dari laman [http:// daya.tfsh.blogspot.com/2013/02/murabahah-menurut-perspektif-fatwa-dsn\\_3773.html](http://daya.tfsh.blogspot.com/2013/02/murabahah-menurut-perspektif-fatwa-dsn_3773.html) pada hari Minggu, 30 Agustus 2015 pukul 11:45.

“contoh: saya membelinya dengan harga sepuluh ribu dan anda berikan keuntungan kepadaku sebesar seribu atau dua ribu”, atau merincinya dengan mengatakan, anda berikan keuntungan sebesar satu dirham per satu dinarnya. Atau bisa juga ditentukan dengan ukuran tertentu maupun dengan menggunakan persentase. Ulama Hanafiyah mendefinisikannya dengan mengatakan, pemindahan sesuatu yang dimiliki dengan akad awal dan harga awal disertai tambahan keuntungan. Menurut ulama Syafi'iyah dan Hanabilah, murabahah adalah jual beli dengan harga pokok atau harga perolehan penjual ditambah keuntungan seribu pada setiap sepuluh ribu atau semisalnya, dengan syarat kedua belah pihak yang bertransaksi mengetahui harga pokok.<sup>44</sup>

Murabahah adalah jual beli barang dengan tambahan harga/*cost plus* atas dasar harga pembelian yang pertama secara jujur.<sup>45</sup> Sayyid Sabiq mengartikan murabahah sebagai penjualan dengan harga pembelian barang berikut keuntungan yang diketahui.<sup>46</sup> Hasbi As Shiddiqi menganggap murabahah menjual barang dengan keuntungan (laba) tertentu. Pendapat lain mengatakan murabahah sebagai jual beli dimana harga dan keuntungan disepakati antara penjual dan pembeli.<sup>47</sup>

Sedangkan pengertian jual beli (بيع) secara bahasa merupakan masdar dari kata باع diucapkan ببيع bermakna memiliki dan membeli. Kata aslinya keluar dari kata باع karena masing-masing dari dua orang yang melakukan akad meneruskannya untuk mengambil dan memberikan sesuatu. Orang yang melakukan penjualan dan pembelian disebut باع. Jual beli diartikan juga “pertukaran sesuatu dengan sesuatu”. Kata lain dari *al-bai'* adalah *asy-syira'*, *al-mubadah* dan *at-*

<sup>44</sup> Muhamad Ainun Zia, *Fiqh Muamalat : Jual Beli Murabahah dan Al-'inah*, diakses dari laman <http://duniaciptakarya.blogspot.com/2013/09/fiqh-muamalat-jual-beli-murabahah-dan.html> pada hari Minggu, 30 Agustus 2015 pukul 12:31.

<sup>45</sup> M. Abdul Mujib, et. al, *Kamus Istilah Fiqh*, Jakarta, PT Pustaka Firdaus, 1994, hlm. 225.

<sup>46</sup> Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah 11*, Terj, Kamaludin A Marzuki, “*Fiqh Sunnah jilid 11*”, Bandung, Pustaka, 1988, hlm. 83.

<sup>47</sup> Teungku Muhammad Hasbi Ash Shiddiqy, *Hukum-hukum Fiqh Islam (Tinjauan Antar Madzhab)*, Semarang, Pustaka Rizki Putra, 1997, hlm. 353.

*tijarah*.<sup>48</sup>

Sehingga dapat diartikan bahwa *murabahah* adalah memindahkan hak milik seseorang kepada orang lain sesuai dengan transaksi dan harga awal yang dilakukan pemilik awal ditambah dengan keuntungan yang diinginkan. Senada dengan hal itu M. Syafi'i Antonio Atonio juga mengemukakan *murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati.<sup>49</sup> Penjual harus memberi tahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya.

Sedang yang dimaksud dengan pembiayaan *murabahah* merupakan bentuk pembiayaan berprinsip jual beli yang pada dasarnya menjual dengan ditambah keuntungan (margin) ditambahkan sebagai biaya perolehan, dimana pelunasannya dapat dilakukan dengan diangsur, tangguh atau dengan *cash*.<sup>50</sup> Undang-undang Nomor 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah menjelaskan yang dimaksud pembiayaan dengan "akad *murabahah*" adalah akad pembiayaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai keuntungan yang disepakati.<sup>51</sup>

Jadi pembiayaan *murabahah* merupakan suatu akad pembiayaan dengan prinsip jual beli dimana penjual menyatakan harga beli beserta keuntungan (margin), dalam hal ini yang bertindak sebagai penjual adalah bank, sedang sebagai pembeli adalah nasabah.

a. Landasan Hukum *Murabahah*

Sebagaimana diketahui bahwa *murabahah* adalah salah satu jenis dari jual beli, khususnya jual beli amanah. Maka landasan syar'i akad *murabahah* adalah keumuman dalil syara' tentang jual beli di antaranya:

---

<sup>48</sup>NN, *Fiqih Muamalah Bab 3 Murabahah (Jual Beli)*, diakses dari situs *Pasar Islam* di laman <http://pasar-islam.blogspot.com/2011/04/fiqih-muamalah-bab-3-murabahah-jual.html> pada hari Minggu, 30 Agustus 2015 pukul 12:09.

<sup>49</sup>M. Safi'i Antonio, *Op. cit.*, hlm.101.

<sup>50</sup>*Ibid*, hlm. 86.

<sup>51</sup>Undang-undang Republik Indonesia Nomor 21 tahun 2008 tentang *Perbankan Syariah*, *SinarGrafika, Jakarta*, hlm. 44.

Al-Quran 1)

Artinya: "Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. ..." (QS. Al Baqarah ayat 275).<sup>52</sup>

Artinya: "Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku suka sama suka di antara kamu ...". (QS. An Nisa ayat 29).<sup>53</sup>

Dua ayat di atas menegaskan akan keberadaan jual-beli pada umumnya. Ayat pertama menjelaskan tentang halalnya jual beli tanpa adanya pembatasan dalam pengertian tertentu. Sedangkan ayat kedua berisitentang larangan kepada orang-orang beriman untuk memakan harta orang lain dengan cara yang batil, sekaligus menganjurkan untuk melakukan perniagaan yang didasarkan saling ridlha.

2) Hadits

Hadits dari riwayat Ibnu Majah, dari Syaib:

ثَلَاثُ أَعْيُنٍ فِي الْبَيْعِ  
 الْبَيْعُ الْبَيْعُ  
 الْبَيْعُ الْبَيْعُ  
 الْبَيْعُ الْبَيْعُ

Artinya: "Tiga perkara yang didalamnya terdapat keberkahan:

<sup>52</sup> *Al Qur'an Tiga Bahasa*, Depok, Penerbit Al Huda, 2012, hlm. 81.

<sup>53</sup> *Ibid*, hlm. 147.



*menjual dengan pembayaran secara tangguh, muqaradhah (nama lain dari mudharabah), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah dan tidak untuk dijual” (HR. Ibnu Majah).<sup>54</sup>*

b. Aplikasi Murabahah dalam Perbankan Syariah

Di perbankan syariah Indonesia, praktek akad murabahah didasarkan pada fatwa DSN MUI No.04/DSN-MUI/IV/2000. Secara umum fatwa tersebut memberikan arahan baik kepada perbankan atau kepada nasabah.<sup>55</sup>

1) Ketentuan umum murabahah kepada Bank Syariah

- Bank dan nasabah melakukan akad murabahah yang bebas riba dan bukan barang haram.
- Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
- Bank membeli barang tersebut atas nama bank sendiri.
- Bank menjual barang kepada nasabah dengan harga beli ditambah dengan keuntungan yang diinginkan dan disepakati kedua belah pihak. Dalam hal ini bank harus secara jujur menyampaikan harga beli kepada nasabah.
- Nasabah membayar harga barang tersebut dalam jangka waktu tertentu sesuai dengan kesepakatan.
- Untuk menghindari terjadinya kecurangan, penyalahgunaan atau kerusakan bank dapat mengadakan perjanjian khusus.
- Jika bank kesulitan menyediakan barang yang dibutuhkan oleh nasabah karena harus menyiapkan gudang, bank dapat mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang yang dibutuhkan oleh nasabah. Dalam hal seperti ini, murabahah

<sup>54</sup> Al Hafizh bin Hjr Al Asqlani, *Bulugul Marom*, terj. Muh Syafi'i Sukandi "Bulugul Marom" Bandung, PT. Al Ma'arif, 1992, hlm 333.

<sup>55</sup> M. Safi'i Antonio, *Op. cit.*, hlm. 96.

dapat dilakukan jika secara prinsip barang harus sudah menjadi milik bank.

2) Ketentuan Umum Murabahah kepada Nasabah<sup>56</sup>

- Nasabah mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang kepada bank. Kemudian jika bank menerima permohonan tersebut, bank harus membelikan terlebih dulu barang tersebut. Dan jika keduanya sepakat maka dapat ditindak-lanjuti dengan pembuatan kontrak jual beli.
- Dalam kontrak jual beli tersebut, bank dibolehkan meminta nasabah membayar uang muka terlebih dulu saat penanda tangan kontrak.
- Jika nasabah menolak membeli barang tersebut, bank dapat meminta uang muka sebagai biaya riil barang yang telah dibeli. Jika nilai uang muka tersebut kurang, bank dapat meminta kembali sisa kerugian kepada nasabah.
- Bank dapat meminta jaminan kepada nasabah semata-mata agar nasabah tidak mengkhianati janji yang telah disepakati. Hutang yang timbul dari akad murabahah secara prinsip penyelesaiannya tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukan nasabah dengan pihak ketiga atas barang tersebut. Jika nasabah menjual kembali barang tersebut baik ada untung maupun mengalami kerugian, nasabah tetap mempunyai kewajiban untuk menyelesaikan hutangnya kepada bank sebesar harga yang telah disepakati. Jika nasabah dapat menjual barang tersebut dengan segera, ia tidak wajib segera melunasi hutangnya kepada bank. Sebaliknya jika bank mengalami kerugian dalam penjualan barang tersebut, nasabah

tidak mempunyai hak untuk menuntut bank memperhitungkan kerugian yang diterimanya.

---

<sup>56</sup>Fatwa DSN-MUI NO: 04/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Murabahah.

- Jika nasabah pada akhirnya dianggap pailit, dan dia tidak bisa segera melunasi hutangnya, bank harus memberikan toleransi kepada nasabah. Bank tidak boleh serta merta mengeksekusi jaminan yang di pegang bank. Toleransi ini diberikan semata-mata untuk meringankan beban nasabah. Sedangkan batas waktunya relatif tergantung kelonggaran nasabah.

#### **D. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)**

##### **1. Pengertian UMKM**

Pemberdayaan dan pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan upaya yang ditempuh pemerintah untuk mengatasi masalah pengangguran dan kemiskinan. Krisis moneter yang melanda negeri ini telah menguji ketangguhan UMKM sebagai salah satu pilar ekonomi yang kokoh. Untuk mengetahui pengertian, karakteristik maupun kriteria UMKM, berikut ini disajikan uraiannya.

Usaha mikro berdasarkan Undang-undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) adalah usaha produktif milik orang perorangan dan / atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam undang-undang ini. Selama ini usaha mikro dipandang sebagai kegiatan usaha yang dapat memperluas lapangan pekerjaan serta memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat dan dapat berperan dalam proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat, mendorong pertumbuhan ekonomi, serta berperan mewujudkan stabilitas nasional.<sup>57</sup>

Selain itu, usaha mikro adalah salah satu pilar utama ekonomi nasional yang mendapatkan kesempatan utama, dukungan, perlindungan serta pengembangan yang secara luas sebagai wujud pihak yang tegas kepada kelompok usaha ekonomi rakyat, tanpa harus mengabaikan peranan usaha besar dan badan usaha milik pemerintah. Menurut

---

<sup>57</sup>Undang-undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah, Yogyakarta, Pustaka Mahardika, hlm. 3.

Depnaker usaha mikro, usaha yang memiliki < 5 orang tenaga kerja.

Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) dalam pasal 3 menyebut bahwa usaha Mikro bertujuan menumbuhkan dan mengembangkan usahanya dalam rangka membangun perekonomian nasional berdasarkan ekonomi yang berkeadilan. Dalam pasal 6 undang-undang tersebut, disebutkan bahwa usaha mikro memiliki kriteria: (a) memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50 juta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; (b) ataumemiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300 juta.<sup>58</sup>

Adapun ciri-ciri usaha mikro, yaitu: (a) jenis barang usahanya tidak tetap, dapat berganti pada periode tertentu; (b) tempat usahanya tidak selalu menetap, dapat berubah sewaktu-waktu; (c) belum melaksanakan administrasi keuangan yang sederhana dan tidak memisahkan antara keuangan keluarga dengan keuangan usaha; (d) Sumber daya manusia (pengusaha) belum memiliki jiwa enterpreuner yang memadai; (e) tingkat pendidikan rata-rata relatif rendah; (f) pada umumnya belum akses ke perbankan, namun sebagian dari mereka sudah akses ke lembaga keuangan non bank; dan (g) umumnya tidak mempunyai izin usaha atau prasyarat legalitas lainnya termasuk Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP).

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.<sup>59</sup>

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

---

<sup>58</sup>*Ibid*, hlm. 5.

<sup>59</sup>*Ibid*, hlm. 3.

dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam undang-undang ini.<sup>60</sup>

**Tabel 2.7**  
**Kriteria Usaha Mikro, Usaha Kecil dan Usaha Menengah**

No	Uraian	Kriteria	
		Aset	Omzet Tahunan
1.	Usaha Mikro	Max 50 juta	Max 300 juta
2.	Usaha Kecil	Max >50 juta s.d. Rp500 juta	> 300 juta - 2,5 M
3.	Usaha Menengah	Max >500 juta sd Rp10 M	> 2,5 M - 50 M

Sumber: *Undang- Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Bab IV pasal 6*

Perkembangan potensi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Indonesia tidak terlepas dari dukungan perbankan dalam penyaluran kredit kepada UMKM. Setiap tahun kredit kepada UMKM mengalami pertumbuhan dan secara umum pertumbuhannya lebih tinggi dibanding total kredit perbankan.

Kredit UMKM adalah kredit kepada debitur usaha Mikro, Kecil dan Menengah yang memenuhi definisi dan kriteria usaha Mikro, kecil dan menengah sebagaimana diatur dalam UU No. 20 Tahun 2008 Tentang UMKM. Berdasarkan UU tersebut, UMKM adalah usaha produktif yang memenuhi kriteria usaha dengan batasan tertentu kekayaan bersih dan hasil penjualan tahunan.<sup>61</sup>

Publikasi statistik kredit UMKM berdasarkan definisi dan kriteria usaha berdasarkan UU No. 20 Tahun 2008 tentang UMKM mulai dilaksanakan untuk data laporan bulanan bank sejak Januari 2011. Statistik kredit UMKM didasarkan pada definisi plafond, yaitu: (1) kredit mikro

<sup>60</sup>*Ibid*, hlm. 7.

<sup>61</sup>*Ibid*, hlm. 6.

dengan plafond s.d Rp50 juta, (2) kredit kecil dengan plafon lebih dari Rp50 juta s.d Rp500 juta, dan (3) kredit menengah dengan plafon lebih dari Rp500 juta s.d Rp5 milyar. Dalam definisi tersebut, seluruh jenis penggunaan kredit termasuk kredit konsumtif masuk di dalam statistik kredit UMKM.

## 2. UMKM di Jawa Tengah

Di Jawa Tengah, pembinaan UMKM dilaksanakan melalui Program Peningkatan Produktivitas Pemasaran dan Jaringan Usaha. Jumlah UMKM di Jawa Tengah yang telah dibina selama periode 2008 – Semester I 2014 adalah sebanyak 96.960 unit, dengan perincian sebagai berikut: UMKM Produksi/Non Pertanian sebanyak 33.277 unit, UMKM Pertanian sebanyak 17.032 unit, UMKM Perdagangan sebanyak 35.227 unit, dan UMKM Jasa sebanyak 11.424 unit. Jumlah tenaga kerja yang diserap adalah sebanyak 574.756 orang, dengan total aset UMKM sebesar Rp. 12,385 triliun dan omset sebesar Rp. 15,680 triliun.<sup>62</sup>

Untuk mengetahui *Time Series* Data UMKM Binaan Provinsi Jawa Tengah Posisi per Triwulan III tahun 2014, berikut ini disajikan tabel 2.8.<sup>63</sup>

<sup>62</sup>Nota Dinas Koperasi dan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Provinsi Jawa Tengah Nomor 518/1944/VII/2014 tanggal 11 Juli 2014 tentang Laporan Pembangunan Sektor Koperasi dan UMKM Semester I Tahun 2014. Diunduh pada hari Minggu, Juli 2015 pukul 08.25.

<sup>63</sup>Diunduh pada hari Minggu, Juli 2015 pukul 08.35. dari laman <http://dinkop-umkm.jatengprov.go.id/assets/upload/files/DATA%20SERIES%20UMKM%20TW%20III%202014.pdf>.

**Tabel 2.8**  
**Time Series Data UMKM Binaan Provinsi Jawa Tengah Posisi per Triwulan III tahun 2014**

NO	DESKRIPSI DATA	SATUAN							PERKEMBANGAN 2012-2013		TW I 2014	BINAAN TW I-2014		BINAAN TW II-2014		BINAAN TW III-2014		PERKEMBANGAN 2013-2014	
			2008	2009	2010	2011	2012	2013	JUMLAH	%		JUMLAH	TW II 2014	JUMLAH	TW III 2014	JUMLAH	JUMLAH	%	
1	JUMLAH UMKM	unit	64.294	65.878	67.616	70.222	80.583	90.339	9.756	12,11%	93.591	3.252	96.960	3.369	98.465	1.505	8.126	9,00%	
	Produksi/Non Pertanian	unit	20.343	20.682	21.205	23.374	26.171	30.103	3.932	15,02%	31.812	1.709	33.277	1.465	33.772	495	3.669	12,19%	
	Pertanian	unit	8.305	9.385	9.775	10.097	13.242	15.819	2.577	19,46%	16.507	688	17.032	525	17.452	420	1.633	10,32%	
	Perdagangan	unit	28.007	28.172	28.247	28.362	32.055	33.958	1.903	5,94%	34.498	540	35.227	729	35.597	370	1.639	4,83%	
	Jasa	unit	7.639	7.639	8.389	8.389	9.115	10.459	1.344	14,74%	10.774	315	11.424	650	11.644	220	1.185	11,33%	
2	PENYERAPAN TENAGA KERJA	orang	264.762	278.000	285.335	293.877	345.622	480.508	134.886	39,03%	526.765	46.257	574.756	47.991	597.046	22.290	116.538	24,25%	
3	Asset	Rp. Milyar	3.976	4.334	4.448	5.266	6.816	9.634	2.818	41,35%	10.852	1.219	12.385	1.533	13.254	869	3.621	37,59%	
4	Omzet	Rp. Milyar	9.527	10.194	10.463	14.476	18.972	20.345	20.345	7,24%	6.945	6.945	15.680	8.735	20.521	4.842	20.521	100,87%	

Sumber: Website Dinas Koperasi dan UMKM Provinsi Jawa Tengah



Sedangkan untuk mengetahui jumlah UMKM Binaan, Jumlah Tenaga Kerja UMKM Binaan, Jumlah Asset UMKM Binaan dan Jumlah Omset UMKM Binaan Dinas Koperasi dan UMKM Provinsi Jawa Tengah, masing-masing disajikan dalam gambar 2.2, gambar 2.3, gambar 2.4, dan gambar 2.5 yang ditampilkan dalam bentuk grafik berikut ini.

**Gambar 2.2**  
**Grafik Jumlah UMKM Binaan Dinas Koperasi dan UMKM Provinsi Jawa Tengah<sup>64</sup>**



Sumber: Website Dinas Koperasi dan UMKM Provinsi Jawa Tengah

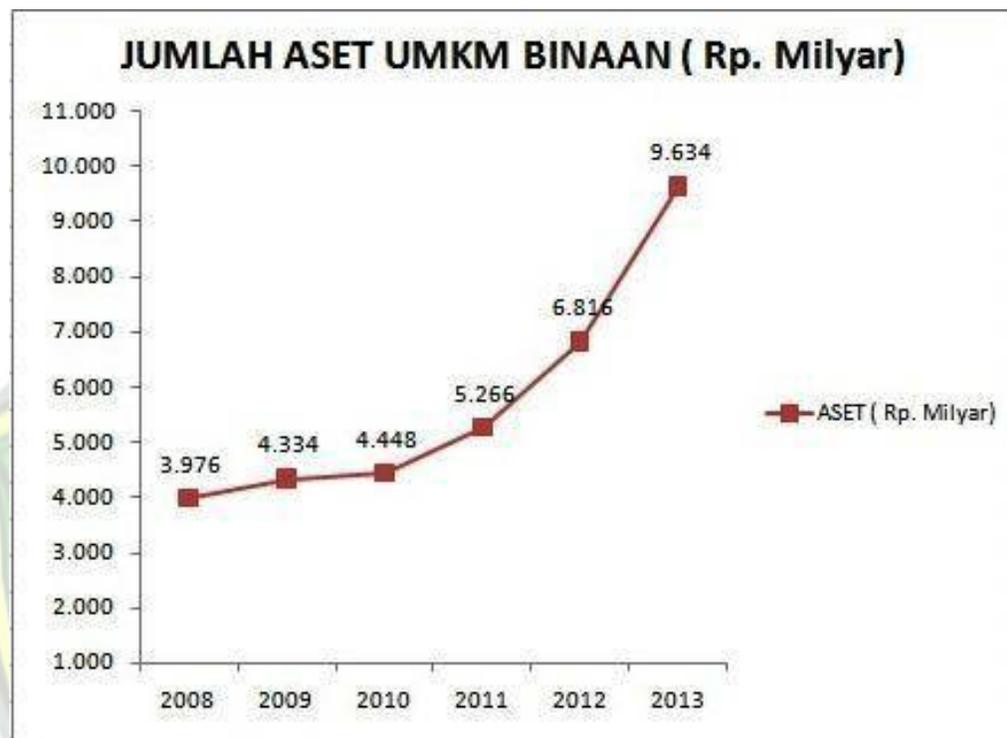
<sup>64</sup> Diunduh pada hari Minggu, Juli 2015 pukul 08.47. dari laman <http://dinkop-umkm.jatengprov.go.id/assets/upload/files/jml%20umkm.jpg>

**Gambar 2.3**  
**Grafik Jumlah Tenaga Kerja UMKM Binaan Dinas Koperasi dan**  
**UMKM Provinsi Jawa Tengah<sup>65</sup>**



<sup>65</sup> Diunduh pada hari Minggu, Juli 2015 pukul 08.50. dari laman <http://dinkop-umkm.jatengprov.go.id/assets/upload/files/jml%20naker.jpg>

**Gambar 2.4**  
**Grafik Jumlah Aset UMKM Binaan Dinas Koperasi dan**  
**UMKM Provinsi Jawa Tengah<sup>66</sup>**



Sumber: Website Dinas Koperasi dan UMKM Provinsi Jawa Tengah

<sup>66</sup> Diunduh pada hari Minggu, Juli 2015 pukul 08.58 dari laman <http://dinkop-umkm.jatengprov.go.id/assets/upload/files/jml%20aset.jpg>

**Gambar 2.5**  
**Grafik Jumlah Omset UMKM Binaan Dinas Koperasi dan**  
**UMKM Provinsi Jawa Tengah<sup>67</sup>**



Sumber: Website Dinas Koperasi dan UMKM Provinsi Jawa Tengah

### 3. UMKM di Kabupaten Kudus

Kabupaten Kudus sebuah kabupaten di provinsi Jawa Tengah. Ibukota kabupaten ini di Kota Kudus, terletak di jalur pantai timur laut Jawa Tengah antara Kota Semarang dan Kota Surabaya. Kota ini berjarak 51 kilometer dari Kota Semarang. Kabupaten Kudus berbatasan dengan, sebelah timur Kabupaten Pati, sebelah selatan Kabupaten Grobogan dan Kabupaten Demak, dan sebelah barat Kabupaten Jepara. Kudus dikenal sebagai kota penghasil rokok (kretek) terbesar di Jawa Tengah dan juga dikenal sebagai kota santri. Kota ini adalah pusat perkembangan agama Islam pada abad pertengahan. Hal ini dapat dilihat dari adanya tiga

<sup>67</sup> Diunduh pada hari Minggu, Juli 2015 pukul 09.05 dari laman <http://dinkop-umkm.jatengprov.go.id/assets/upload/files/jml%20omset.jpg>

makam wali/sunan, yaitu Sunan Kudus, Sunan Muria, dan Sunan Kedu.<sup>68</sup>

Kudus merupakan daerah industri dan perdagangan yang mampu menyerap banyak tenaga kerja dan memberikan kontribusi besar terhadap PDRB. Sektor industri pengolahan berperan amat dominan dalam perekonomian Kabupaten Kudus. Kontribusi sektor ini bagi PDRB Kabupaten Kudus sebesar 58,89 persen. Jumlah perusahaan di Kabupaten Kudus mencapai 13.482 perusahaan yang terkonsentrasi di tiga kecamatan, yaitu Kecamatan Kota, Jati, dan Kaliwungu. Sedangkan jumlah Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kudus mencapai 10.954 UMKM dengan konsentrasi bidang usaha yang berbeda-beda.<sup>69</sup>

Data Disperikop dan UMKM menunjukkan bahwa jumlah industri kecil dan UMKM yang hanya berkisar 9.000 pada tahun 2010 mengalami peningkatan menjadi 10.500 di tahun berikutnya. Pada tahun 2013 lalu, jumlah UMKM di Kabupaten Kudus sudah mencapai 11.659 unit.<sup>70</sup>

Dilihat dari jenis industrinya, terdapat tiga jenis industri andalan daerah ini, yaitu industri tembakau, industri percetakan, penerbitan, dan kertas; dan industri makanan dan minuman. Industri tembakau dan rokok di kabupaten ini memang memegang peranan penting yang dapat dilihat dari jumlah tenaga kerja yang terserap mencapai 80.000 orang lebih. Jumlah tersebut, belum termasuk pekerja yang terkait dengan industri di bidang rokok yang diperkirakan bisa mencapai 100.000 orang lebih. Apalagi di Kudus terdapat tiga perusahaan rokok masuk kategori golongan satu atau golongan besar. Sedangkan golongan dua dan tiga, juga cukup banyak dan diperkirakan bisa mencapai puluhan unit perusahaan.<sup>71</sup>

Pemerintah Kabupaten Kudus sangat mendukung penuh

---

<sup>68</sup> Informasi mengenai Kabupaten Kudus diperoleh dari situs Wikipedia.org di laman [https://id.wikipedia.org/wiki/Kabupaten\\_Kudus](https://id.wikipedia.org/wiki/Kabupaten_Kudus). Diunduh pada hari Minggu, Juli 2015 pukul 10.12.

<sup>69</sup> Dikutip dari laman <http://www.jatengprov.go.id/id/profil/kabupaten-kudus>. Diunduh pada hari Minggu, Juli 2015 pukul 10.25.

<sup>70</sup> Sumber data dari *Suara Merdeka*, 30 Oktober 2014, yang dikutip dari laman <http://ejournal-unisnu.com/index.php/JDEB/article/viewFile/207/356>. Diunduh pada hari Minggu, Juli 2015 pukul 10.45.

<sup>71</sup> Dikutip dari laman <http://www.jatengprov.go.id/id/profil/kabupaten-kudus>. Diunduh pada hari Minggu, Juli 2015 pukul 11.05.

pengembangan UMKM di Kudus. Hal ini dibuktikan dengan Visi Pemerintah Kabupaten Kudus yaitu "Terwujudnya Kudus Yang Semakin Sejahtera" dengan misi pemberdayaan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) bagi peningkatan kesejahteraan masyarakat, mewujudkan wajib belajar 12 (dua belas) tahun yang terjangkau dan berkualitas, tersedianya fasilitas dan pelayanan kesehatan yang murah dan terjangkau, perlindungan usaha dan kesempatan kerja secara luas dan menyeluruh, meningkatkan perekonomian daerah yang berdaya saing, pembangunan infrastruktur yang berkelanjutan, perwujudan tata kelola pemerintahan yang baik (*Good Governnance*), mewujudkan masyarakat yang religius, berbudaya dan berkeadilan sosial.<sup>72</sup>

Selain itu, setiap tahun diselenggarakan Kudus UMKM Expo yang merupakan singkatan dari Kudus Usaha Mikro Kecil Menengah Expo. Kudus UMKM Expo adalah acara tahunan yang diadakan oleh Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Kudus tiap tanggal 12 April. Kegiatan ini bertujuan untuk memberi kesempatan kepada para pelaku usaha, khususnya UMKM untuk dapat memperkenalkan produknya kepada masyarakat luas, membuka peluang usaha yang menjanjikan, dan terjalin kerjasama yang saling menguntungkan dan akhirnya mampu mengangkat tingkat kesejahteraan masyarakat. Kegiatan ini merupakan wujud dari komitmen Pemerintah Kabupaten dalam mewujudkan salah satu pilar pembangunan, yaitu pemberdayaan UMKM bagi peningkatan kesejahteraan masyarakat<sup>73</sup>. Bahkan pada tahun 2015 ini Kudus meraih penghargaan sebagai Kabupaten Pro UMKM (usaha mikro, kecil, dan menengah) dan Kabupaten Pro Pendidikan.<sup>74</sup>

---

<sup>72</sup> <http://www.kuduskab.go.id/pemerintahan.php>. Diunduh pada hari Minggu, Juli 2015 pukul 11.24.

<sup>73</sup> [https://id.wikipedia.org/wiki/Kudus\\_UMKM\\_Expo](https://id.wikipedia.org/wiki/Kudus_UMKM_Expo). Diunduh pada hari Minggu, Juli 2015 pukul 11.32.

<sup>74</sup> <http://www.simpang7online.com/2015/06/kudus-raih-penghargaan-kabupaten-pro.html>. Diunduh pada hari Minggu, Juli 2015 pukul 11.45.

#### 4. Pengembangan UMKM

Venkatraman dan Ramanujam menyatakan bahwa kinerja perusahaan terdiri dari kinerja keuangan, kinerja bisnis, dan kinerja keorganisasian. Kinerja keuangan diukur dari penerimaan atas aset (*return on asset*), penerimaan atas penjualan (*return on sales*), dan *return on equity*<sup>75</sup>. Indikator kinerja keuangan UMKM adalah penjualan pertahun, laba pertahun, aset bersih dan jumlah pekerja. Ukuran dalam menentukan kinerja usaha mikro menggunakan indikator-indikator kinerja yaitu nilai penjualan, keuntungan, nilai aset usaha, nilai aset keluarga, kredit, biaya hidup keluarga, dan tabungan keluarga.<sup>76</sup>

Penelitian ini menggunakan aset, omzet penjualan dan laba (sebelum pajak) sebagai indikator pengukuran kinerja UMKM. Pengembangan UMKM diukur dari peningkatan nilai aset, omzet penjualan dan laba. Aset adalah sumber daya yang dikuasai entitas sebagai akibat dari peristiwa masa lalu dan dari mana manfaat ekonomi dimasa depan diharapkan akan diperoleh perusahaan.<sup>77</sup>

APB Statement No. 4 mendefinisikan harta sebagai kekayaan ekonomi perusahaan, termasuk di dalamnya pembebanan yang ditunda, yang dinilai dan diakui sesuai dengan prinsip akuntansi yang berlaku. FASB Statement memberikan definisi aset adalah kemungkinan keuntungan ekonomi yang diperoleh atau dikuasai di masa yang akan datang oleh lembaga yang tertentu sebagai akibat transaksi atau kejadian yang sudah berlalu.

Sofyan Syafri Harahap menyimpulkan bahwa sesuatu dianggap sebagai harta jika di masa yang akan datang dapat diharapkan memberikan arus kas bersih yang positif kepada perusahaan. Untuk perkiraan beban

---

<sup>75</sup> Venkatraman dan Ramanujam, V. 1986. *Measurement of Business Performance in Strategy Research: a Comparison of Approaches*. Academy of Management Review, Vol 11, hlm. 801-814.

<sup>76</sup> Henny Nofianti, *Dampak Pembiayaan UMKM oleh Bank Perkreditan Rakyat di Bali Terhadap Kinerja UMKM*, Jurnal 2012, hlm.6, diunduh dari laman <http://download.portalgaruda.org/article.php?article=15145&val=984>, pada hari Jum'at, 10 April 2015 pukul 13.05.

<sup>77</sup> IAI, *Standar Akuntansi Keuangan Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik*, Salemba Empat, Jakarta, 2009, hlm. 34.

ditunda dianggap bahwa karena pembayaran telah dilakukan maka di masa yang akan datang tidak perlu lagi kas keluar.<sup>78</sup>

Omzet penjualan adalah akumulasi dari kegiatan penjualan suatu produk barang dan jasa yang dihitung secara keseluruhan selama kurun waktu tertentu secara terus menerus atau dalam satu proses akuntansi.<sup>79</sup> Laba adalah semua unsur pendapatan dan beban yang diakui dalam suatu periode.<sup>80</sup> Laba sebelum pajak merupakan laba yang diperoleh dari seluruh pendapatan dikurangi dengan seluruh biaya, sebelum dikurangi pajak perseroan.

#### E. Tinjauan Penelitian Terdahulu

1. Penelitian yang dilakukan oleh Ratih Daniar Angraini dengan judul “Akad Mudarabah Mulia dan Dampaknya pada Kontribusi Pendapatan Pegadaian Syariah CPS Majen Sungkono Surabaya”, menyimpulkan bahwa pendapatan murabahah mampu memberikan kontribusi pada pegadaian syariah tahun 2011 sebesar 4%.<sup>81</sup>
2. Penelitian yang dilakukan oleh Iman Basuki dengan judul “Analisis Permintaan Pembiayaan Murabahah oleh Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM): Studi Kasus pada BMT Kube Karanganyar Sejahtera” menyimpulkan bahwa tingkat pendidikan dan lama usaha tidak berpengaruh terhadap permintaan pembiayaan murabahah.<sup>82</sup> Sedangkan untuk variabel tingkat religiusitas dan modal sendiri berpengaruh terhadap permintaan murabahah. Tidak berpengaruhnya tingkat pendidikan terhadap permintaan murabahah disebabkan adanya ketentuan dari BMT terkait jumlah maksimal pembiayaan murabahah yang dapat diminta

<sup>78</sup>Sofyan Syafri Harahap, *Akuntansi Islam*, Jakarta, Bumi Aksara, 2004, hlm.

<sup>79</sup>Basu Swastha, *Manajemen Penjualan Edisi 3*, BPFE, Yogyakarta, 2001.

<sup>80</sup>IAI, *Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan No.25*.: Salemba, Empat Jakarta, 2007.

<sup>81</sup>Ratih Daniar Anggraeni, 2012, *Akad Murabahah Mulia dan Dampaknya pada Kontribusi Pendapatan Pegadaian Syariah CPS Majen Sungkono Surabaya*. Skripsi pada Institut Agama Islam Negeri Syech Nuryad Cirebon.

<sup>82</sup>Iman Basuki, 2007, *Analisis Permintaan Pembiayaan Murabahah oleh Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM): Studi Kasus pada BMT Kube Karanganyar Sejahtera*. Skripsi pada Universitas Negeri Surakarta (UNS).

nasabah. Sedangkan lama usaha tidak berpengaruh terhadap permintaan pembiayaan murabahah dikarenakan mayoritas responden memiliki lama usaha kurang dari 5 tahun.

3. Penelitian Dyah Kusumawati dengan judul “Analisis Pengaruh Pembiayaan Murabahah dan Musyarakah Terhadap Pendapatan UMKM dengan Menggunakan Linkage Program di Baitul Maal Wa Tamwil Binamas Tahun 2009-2011” menyimpulkan bahwa terdapat pengaruh pembiayaan dengan linkage program yang disalurkan terhadap pendapatan nasabah UMKM dan tidak ada perbedaan perlakuan atas pendapatan yang dimiliki nasabah BMT Binamas dalam menyalurkan pembiayaannya terhadap sektor UMKM.<sup>83</sup>
4. Penelitian Choirin Nikmah, dkk., dengan judul “Analisis Implikasi Pembiayaan Syariah pada Pedagang Kecil di Pasar Tanjung Jember” menghasilkan gambaran bahwa pedagang kecil yang telah mendapat pembiayaan syariah berupa pembiayaan berjenis mudharabah dan musyarakah dari BMT Bina Tanjung rata-rata mampu meningkatkan aset, omset penjualan dan laba dengan baik dari minggu pertama hingga minggu ke empat.<sup>84</sup>
5. Penelitian Fariq Falahi dengan judul “Implementasi Akad Mudharabah Serta Dampaknya Terhadap Produk Penghimpunan Dana di Bank Syari’ah Mandiri Kudus” menyimpulkan bahwa penerapan akad mudharabah khususnya akad mudharabah muthlaqah melalui tabungan dan deposito sebagai produk penghimpunan dana.<sup>85</sup> Hal ini berdampak positif bagi perusahaan dengan mengalami perkembangan pada jumlah investasinya, jumlah nasabah serta jumlah nominal produk penghimpunan dana setiap

<sup>83</sup> Dyah Kusumawati, 2012, *Analisis Pengaruh Pembiayaan Murabahah dan Musyarakah Terhadap Pendapatan UMKM dengan Menggunakan Linkage Program di Baitul Maal Wa Tamwil Binamas Tahun 2009-2011*.

<sup>84</sup> Choirin Nikmah, dkk., 2014, *Analisis Implikasi Pembiayaan Syariah pada Pedagang Kecil di Pasar Tanjung Jember*. e-Journal Ekonomi Bisnis dan Akuntansi, 2014, Volume 1 (1) : 8-15, Universitas Jember (UNEJ).

<sup>85</sup> Fariq Falahi, 2010, *Implementasi Akad Mudharabah Serta Dampaknya Terhadap Produk Penghimpunan Dana di Bank Syari’ah Mandiri Kudus*. Skripsi pada Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Walisongo Semarang.

tahunya. Akibat negatifnya yaitu kurang efektifnya dual banking sistem yang dapat membuat dana dari bank syariah dapat tercampur dengan dana dari bank konvensional, sehingga memunculkan kekhawatiran penyalahgunaan di perbankan syariah yang masih melakukan praktek riba.

6. Penelitian Komang Tri Wahyuni dan Desak Nyoman Sri Werastuti dengan judul “Prosedur Penyelesaian Pembiayaan Mikro Bermasalah Pada PT.

Bank Syariah Mandiri KCP Buleleng”.<sup>86</sup> Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana prosedur penyelesaian pembiayaan bermasalah pada produk pembiayaan mikro pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Buleleng. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah metode observasi, wawancara dan dokumentasi. Analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif kualitatif. Hasil penelitian menyatakan bahwa prosedur penyelesaian pembiayaan bermasalah yang digunakan telah memadai, demikian pula dengan analisis permohonan pembiayaan yang cukup selektif dilakukan dalam upaya menghindari adanya kredit bermasalah. Prosedur penagihan yang digunakan cukup baik karena terlebih dahulu dilakukan pendekatan-pendekatan kepada nasabah. Penyelesaian kredit bermasalah pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Buleleng dapat dilakukan dengan restrukturisasi pembiayaan, novasi, kompensasi, likuidasi, dan subrogasi, serta penyelesaian pembiayaan pada Pengadilan.

7. Penelitian Ade Ikhwan Anshori dengan judul “Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Warung Mikro dalam Upaya Menarik Minat Nasabah (Studi Kasus Pada Bank Syariah Mandiri KCP Cilandak)”.<sup>87</sup> Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi pemasaran produk pembiayaan Warung Mikro, mekanisme pembiayaan dan kendala yang dihadapi dalam memasarkan produk pembiayaan Warung Mikro. Hasil penelitian ini

---

<sup>86</sup>Komang Tri Wahyuni dan Desak Nyoman Sri Werastuti, *Prosedur Penyelesaian Pembiayaan Mikro Bermasalah Pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Buleleng*, dalam Jurnal Riset Akuntansi *VOKASI* Vol. 2 No.2, Oktober 2013, hlm. 175-192.

<sup>87</sup>Ade Ikhwan Anshori, *Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Warung Mikro dalam Upaya Menarik Minat Nasabah (Studi Kasus Pada Bank Syariah Mandiri KCP Cilandak)*, Skripsi UIN Syarif Hidayatullah, Jakarta, 2013.

mengungkapkan bahwa strategi pemasaran Produk Pembiayaan Warung Mikro Bank Syariah Mandiri KCP Cilandak mengandalkan multi media dan marketing mix, meliputi: product, price, place dan promotion (4P). Mekanisme pembiayaan meliputi empat tahap, yaitu: inisiasi/aplikasi, analisa, dokumentasi, dan pencairan. Kendala yang dihadapi adalah minimnya pemahaman calon nasabah terhadap istilah perbankan syariah, tidak ada jaminan, usaha fiktif, batas usia tidak memenuhi syarat, dan pesaing.

8. Penelitian Akhmad Nurasikin dengan judul “Strategi Pemasaran Warung Mikro Bank Syari’ah Mandiri (BSM) Cabang Kendal (Studi di Sales Outlet Kaliwungu)”.<sup>88</sup> Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana implikasi dari strategi pemasaran warung mikro BSM Cabang Kendal khususnya Outlet Sales (SO) Kaliwungu. Strategi tersebut antara lain: dengan strategi produk, harga, tempat, dan promosi. Strategi pemasaran yang dilakukan berimplikasi positif terhadap kemajuan usaha para nasabahnya dan meningkatkan pendapatan bagi bank. Keunggulan produk yang dimiliki antara lain berprinsip dan akad sesuai dengan syari’ah, Limit pembiayaan mulai dari Rp 2-100 juta, proses yang relatif mudah dan cepat, angsuran ringan dan tetap hingga jatuh tempo, program pelatihan dan pendampingan usaha bagi UMK, menggunakan pendekatan kolektif/perorangan dan sistem jemput bola dan terletak yang dekat dengan lokasi usaha segmen mikro. Kelemahannya antara lain: kurangnya pegawai yang benar-benar memahami dan menguasai transaksi syari’ah, fasilitas yang kurang canggih dan promosi masih monoton dan kurang efisien.
9. Penelitian Try Prasetyo berjudul “Produk Pembiayaan Warung Mikro di Bank Syariah Mandiri Cabang Depok Kelapa Dua”.<sup>89</sup> Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kesesuaian antara konsep aplikasi dari produk

<sup>88</sup> Akhmad Nurasikin, *Strategi Pemasaran Warung Mikro Bank Syari’ah Mandiri (BSM) Cabang Kendal (Studi di Sales Outlet Kaliwungu)*, Skripsi IAIN Walisongo, Semarang, 2013.

<sup>89</sup> Try Prasetyo, *Produk Pembiayaan Warung Mikro di Bank Syariah Mandiri Cabang Depok Kelapa Dua*, Skripsi UIN Syarif Hidayatullah, Jakarta, 2011.

pembiayaan Warung Mikro di Bank Syariah Mandiri. Pada penelitian ini diketahui bahwasannya aplikasi jual beli murabahah pada produk pembiayaan Warung Mikro dilakukan sebelum barang secara prinsip menjadi milik bank. Hal ini tentunya tidak sesuai dengan ketentuan Fatwa MUI No.04/DSN-MUI/IV/2000 tanggal 1 April 2000 yang menetapkan bahwa jika bank hendak mewakili kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, maka akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik bank.

10. Penelitian Riza Rahayu Permatasari dengan judul “Peran Kredit Pasar Model Terhadap Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (Studi Pada Bank Danamon Simpan Pinjam Unit Turen – Malang)”.<sup>90</sup> Penelitian ini didasarkan pada perkembangan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) di Kota Malang yang semakin pesat. Adanya perkembangan ini membuka peluang kepada perbankan untuk menyalurkan kredit modal kerja bagi UMKM. Penyaluran kredit modal kerja ini berperan dalam memberikan stimulus bagi UMKM guna pengembangan dan kinerja usaha. Salah satu bank di Kota Malang yang ikut berkontribusi dalam pemberian kredit modal kerja yaitu Bank Danamon Simpan Pinjam. Penelitian ini ingin mengetahui peran perbankan dalam pengembangan usaha mikro kecil dan menengah berkaitan dengan pemberian kredit modal kerja. Metode penelitian ini bersifat deskriptif kualitatif, yaitu dimana data hasil penelitian lebih berkenaan dengan interpretasi terhadap data yang ditemukan di lapangan. Sehingga data yang digunakan adalah data primer yang bersumber dari responden. Dalam penelitian ini responden yang digunakan adalah pihak Bank Danamon Simpan Pinjam dan beberapa nasabah dari kredit UMKM. Hasil penelitian diperoleh kesimpulan bahwa Bank Danamon Simpan Pinjam berperan dalam pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM).

11. Penelitian Raihanah Daulay yang berjudul “Faktor-Faktor yang

---

<sup>90</sup> Riza Rahayu Permatasari, *Peran Kredit Pasar Model Terhadap Pengembangan Usaha MikroKecil dan Menengah (Studi Pada Bank Danamon Simpan Pinjam unit Turen – Malang)*, Makalah Ilmiah Universitas Brawijaya, Malang, 2014.

Mempengaruhi Pertumbuhan Usaha Mikro di Kota Medan”.<sup>91</sup> Hasil penelitian ini menyimpulkan bahwa faktor yang menyebabkan kondisi usaha mikro sulit untuk dapat berkembang di antaranya kurangnya modal dan sumber daya manusia untuk mengembangkan usaha agar dapat bersaing. Banyaknya usaha waralaba yang tumbuh di kota Medan adalah faktor utama yang menjadi penyebab persaingan yang tidak seimbang bagi usaha mikro warung, kios atau kedai. Pemerintah perlu untuk melakukan proteksi bagi usaha mikro agar tetap dapat bertahan melalui Perda.

Penelitian ini berbeda dengan penelitian-penelitian sebelumnya. Perbedaannya terletak pada objek kajian yang secara spesifik menasar pada Warung Mikro yang dijalankan oleh BSM Kudus dan dampaknya terhadap pengembangan UMKM yang berada di wilayah Kabupaten Kudus. Artinya tidak begitu mengutamakan akad yang digunakan dalam pembiayaan terhadap UMKM seperti dalam penelitian Ratih Daniar Angraini, Iman Basuki, dan Dyah Kusumawati. Penelitian ini juga berupaya mengutamakan untuk mengetahui dampak dari Warung Mikro terhadap pengembangan UMKM dan tidak memfokuskan pada BSM Kudus sendiri seperti dalam penelitian Fariq Falaqi. Pengembangan UMKM diukur melalui indikator perubahan aset, omset penjualan dan laba. Hal ini memang terasa mirip dengan penelitian Choirin Nikmah,dkk., namun penelitian tersebut hanya sebatas pada pedagang kecil yang ada di satu pasar saja.

Penelitian yang secara khusus mengkaji tentang Warung Mikro BSM memang telah ada. Seperti penelitian yang telah dilakukan oleh Ade Ikhwan Anshori, Akhmad Nurasikin dan Try Prasetyo. Akan tetapi, ketiga penelitian ini membatasi masalah penelitian dengan mengkaji tentang strategi pemasaran dan produk pembiayaan Warung Mikro BSM saja tanpa menguraikan peran pembiayaan itu terhadap pengembangan UMKM. Penelitian Riza Rahayu Permatasari memang sudah mengkaji pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah. Namun, objek penelitian ini adalah kredit pasar yang diberikan

---

<sup>91</sup> Raihanah Daulay, *Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pertumbuhan Usaha Mikro di Kota Medan*, Makalah Ilmiah Universitas Muhammadiyah, Sumatera Utara, t.t., hlm. 110-121.

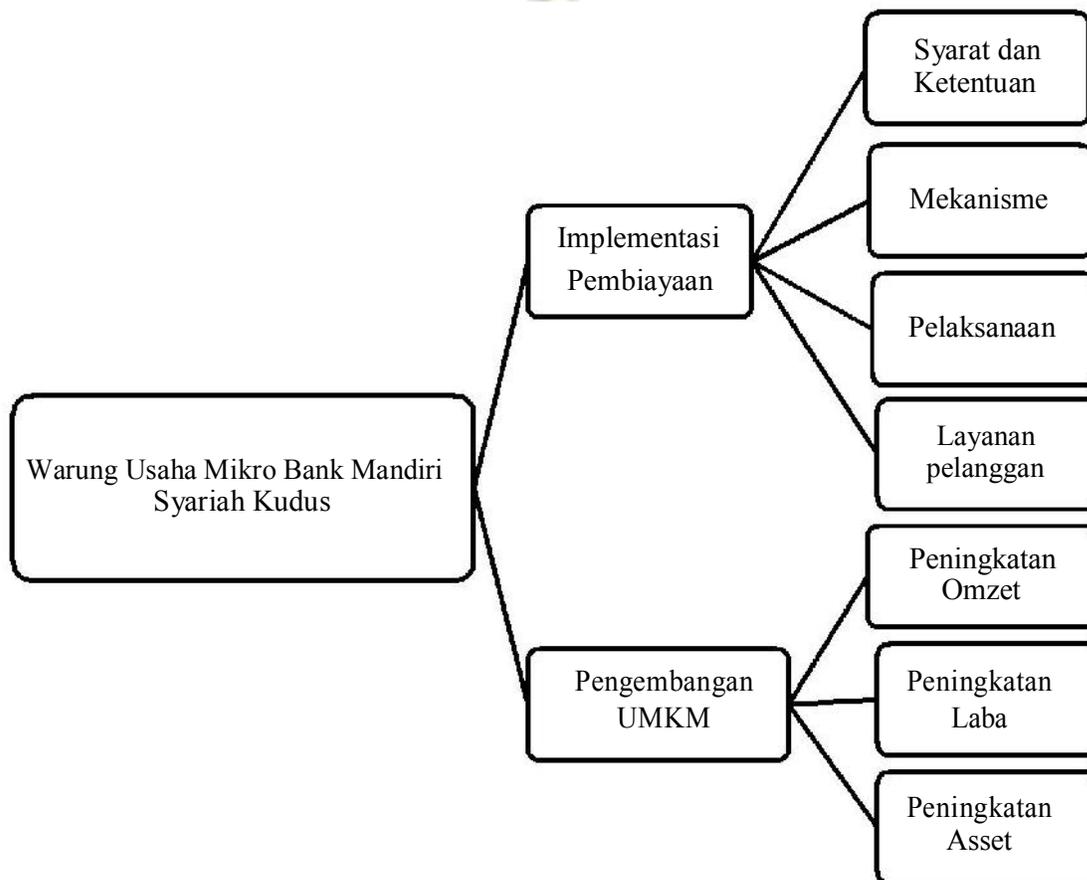
oleh Bank Danamon Simpan Pinjam yang nota bene-nya adalah bank konvensional. Sedangkan penelitian Raihanah Daulay hanya sebatas mengkaji faktor-faktor yang mempengaruhi pertumbuhan usaha di Kota Medan, yakni: kurangnya modal dan rendahnya kualitas sumber daya manusia untuk mengembangkan usaha agar dapat bersaing. Sementara itu, penelitian penelitian Komang Tri Wahyuni dan Desak Nyoman Sri Werastuti hanya memfokuskan pada prosedur penyelesaian pembiayaan mikro bermasalah yang terjadi di PT. Bank Syariah Mandiri KCP Buleleng.

#### **F. Kerangka Pemikiran Teoritis**

UMKM memiliki peran yang sangat penting dan strategis dalam perekonomian di Indonesia. Dalam perkembangan UMKM selalu dihadapkan pada persoalan klasik, yakni: modal. Warung Mikro Bank Syariah Mandiri Kudus menjawab persoalan pelaku UMKM dengan cara memberikan pembiayaan syariah. Kudus sebagai kota yang memiliki basis keislaman yang sangat kuat adalah wahana yang tepat bagi perbankan syariah dan pelaku UMKM yang kental dengan religiusitasnya untuk bersimbiosis mutualisme.

Untuk itu, perlu dijabarkan mengenai pembiayaan yang dilakukan oleh Warung Mikro Bank Syariah Mandiri Kudus, meliputi syarat dan ketentuan, mekanisme pembiayaan, pelaksanaan pembiayaan, dan layanan pelanggan yang diberikan. Untuk mempertegas peran Warung Mikro Bank Syariah Mandiri Kudus dalam pengembangan UMKM di Kudus, maka perlu diuraikan mengenai peningkatan laba, omzet dan aset pelaku UMKM yang memanfaatkan pembiayaan tersebut. Kerangka pemikiran teoritis ini dijabarkan dalam gambar 2.6 berikut:

**Gambar 2.6**  
**Diagram Kerangka Pemikiran Teoritis**



### BAB III

#### METODE PENELITIAN

Bagian ini memaparkan metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini, meliputi: jenis dan pendekatan penelitian, sumber data, lokasi penelitian, teknik pengumpulan data, teknik pengujian keabsahan data dan teknik analisis data.

##### A. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*), yaitu suatu penelitian yang dilaksanakan secara intensif, terperinci dan mendalam terhadap objek tertentu yang membutuhkan suatu analisa yang komprehensif dan menyeluruh dengan menggunakan cara kualitatif. Metode penelitian kualitatif sering disebut metode penelitian *naturalistic* karena penelitiannya dilakukan pada kondisi yang alamiah (*natural setting*). Disebut sebagai metode kualitatif karena data yang terkumpul dan analisisnya lebih bersifat kualitatif.<sup>1</sup>

Dalam hal ini yang menjadi objek penelitian adalah peran Warung Mikro Bank Syariah Mandiri Kudus dalam pengembangan UMKM di Kudus. Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif, yaitu menyajikan data sebagaimana adanya. Analisis data yang dilakukan bersifat induktif/kualitatif berdasarkan fakta-fakta yang ditemukan di lapangan kemudian dikonstruksikan menjadi hipotesis atau teori. Metode kualitatif digunakan untuk mendapatkan data yang mendalam, yaitu data yang mengandung makna. Makna adalah data yang sebenarnya, data yang pasti yang merupakan nilai di balik data yang tampak. Oleh karena itu dalam penelitian kualitatif tidak menekankan pada generalisasi, tetapi lebih menekankan pada makna.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D)*, Penerbit Alfabeta, Bandung, 2009, hlm. 13.

<sup>2</sup> Sugiyono, *Op. cit.*, hlm. 14.

## B. Sumber Data

Sumber data penelitian kualitatif disebut informan atau subjek penelitian. Pemilihan subjek penelitian disesuaikan dengan fokus penelitian. Dalam penelitian ini yang menjadi subjek penelitian ditentukan atas dasar pertimbangan rasionalitas ketuntasan untuk memperoleh informasi. Selain itu, informan yang dipilih menjadi sumber data adalah yang mampu memberikan data yang akurat dan dapat dipertanggung jawabkan. Dalam penelitian ini, yang menjadi informan adalah pelaku UMKM di Kudus yang menjadi nasabah Warung Mikro BSM Kudus dan pengelola Warung Mikro Bank Syariah Mandiri Kudus.

## C. Lokasi Penelitian

Lokasi dalam penelitian ini adalah Bank Syariah Mandiri Cabang Kudus yang beralamat kantor di Ruko Ahmad Yani Nomor 9 Jalan Ahmad Yani Kudus. Nomor telepon yang dapat dihubungi adalah(0291) 43927.

## D. Teknik Pengumpulan Data

Adapun alat atau teknik pengumpul data dalam penelitian ini menggunakan wawancara, observasi atau pengamatan dan dokumentasi. Teknik pengambilan sampel atau sampling dilakukan secara acak atau *randomsampling*.

### 1. Observasi

Observasi adalah kegiatan mengamati sesuatu tanpa mempengaruhinya dan secara simultan mencatat/merekamnya untuk digunakan sebagai bahan analisis. Menurut Nana Sudjana observasi harus dilakukan pada saat proses kegiatan itu berlangsung.<sup>3</sup> Melalui pengamatan dapat diketahui bagaimana sikap dan perilaku individu, kegiatan yang dilakukannya, tingkat partisipasi dalam suatu kegiatan, proses kegiatan yang dilakukan, kemampuan, bahkan hasil yang diperoleh dari kegiatannya. Dalam hal ini mengobservasi tata

---

<sup>3</sup> Nana Sudjana dan Ibrahim, *Penelitian dan Penilaian Pendidikan*, Sinar Baru Algensindo, Bandung, 2012, hlm. 109.

cara perbankan Bank Syariah Mandiri dalam memberikan pembiayaan pada nasabah baru maupun nasabah lama terutama kepada pelaku UMKM.

## 2. Wawancara

Wawancara sebagai alat pengumpul data, menurut Nana Sudjana, digunakan untuk mendapatkan informasi yang berkenaan dengan pendapat, aspirasi, harapan persepsi, keinginan, keyakinan dan lain-lain dari individu/responden.<sup>4</sup> Untuk mendapatkan data yang representatif, maka dilakukan wawancara mendalam (*in depth inerview*), yaitu metode pengumpulan data yang diperoleh melalui percakapan secara mendalam yang dilakukan oleh dua pihak, yaitu pewawancara (*interviewer*) yang mengajukan dan yang diwawancarai (*interviewee*) yang memberikan jawaban atas pertanyaan itu.

Penentuan responden sebagai informan dipilih melalui penelusuran orang-orang yang berkompeten dan dapat mewakili serta representative dalam penggalian informasi yang dibutuhkan. Dalam hal ini, kegiatan *interview* dilakukan dengan staf Bank Syariah Mandiri beserta WarungMikro yang menangani pembiayaan terhadap pelaku UMKM, termasuk dengan beberapa karyawan operasional yang secara langsung terkait dengan penanganan urusan pembiayaan tersebut. Data yang diperoleh dalam wawancara ini adalah meliputi prosedur pembiayaan, serta manajemen yang diterapkan perbankan. Selain itu, pihak yang menjadi informan adalah pelaku UMKM yang memanfaatkan pembiayaan dari Warung Mikro Bank Syariah Mandiri Kudus. Data yang diperoleh dalam wawancara ini difokuskan pada Implementasi pembiayaan dan pengembangan usaha pelaku UMKM, meliputi omzet penjualan, keuntungan dan asset.

Sistem atau teknik wawancara ini dilakukan dalam bentuk model wawancara yang tidak terstruktur, yaitu berupa dialog atau tanya jawab yang dilakukan dalam bentuk bebas (*inguided interview*). Hal ini dilakukan

---

<sup>4</sup>*Ibid*, hlm. 102.

agar yang diwawancarai tidak kaku dalam menjawab pertanyaan (*rileks*) sehingga data-data dapat diperoleh semaksimal mungkin, akan tetapi tidak menyimpang dari standar pertanyaan yang dibutuhkan dan lebih diarahkan pada hal-hal yang menjadi objek permasalahan.

### 3. Dokumentasi

Teknik pengumpulan data ini juga dikenal dengan penelitian dokumentasi (*documentation research*) yaitu mengumpulkan data-data yang terkait dengan fokus penelitian yang berasal dari sumber utamanya (obyek penelitian), seperti dokumen-dokumen atau arsip-arsip, baik itu berupa sejarah perbankan, visi dan misi, dan lain-lain di Bank Syariah Mandiri Kudus.

Sedangkan data sekunder adalah data yang mendukung atau member informasi yang bermanfaat berkaitan dengan penelitian ini, baik data internal maupun eksternal. Data sekunder diperoleh dari beberapa referensi baik berupa buku, surat kabar, majalah, ataupun artikel atau berupa hasil penelitian terdahulu yang relevan dengan pokok kajian ini.

### E. Teknik Pengujian Keabsahan Data

Untuk melakukan pengujian keabsahan data dilakukan dengan teknik *triangulasi*. Teknik triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain di luar data itu untuk keperluan pengecekan atau perbandingan terhadap data itu.<sup>5</sup> Triangulasi data dilakukan agar informasi yang diperoleh dari beberapa sumber data dapat valid.

Pada penelitian ini, peneliti menggunakan teknik triangulasi metode dan sumber data. Dalam triangulasi metode, peneliti melakukan pengecekan tingkat kepercayaan/kebenaran dari suatu data tentang fenomena yang sudah diperoleh dengan menggunakan metode yang berbeda. Dalam hal ini penggunaan metode wawancara didampingi dengan metode observasi dan dokumentasi.

---

<sup>5</sup>Moleong, Lexy J., *Metode Penelitian Kualitatif*, Remaja Rosdakarya, Bandung, 2000, hlm. 178.

Triangulasi sumber data dilakukan dengan cara peneliti menggali informasi dari berbagai sumber baik menggunakan wawancara maupun observasi. Peneliti membandingkan dan mengecek balik suatu informasi dari informan yang satu ke informan yang lain. Dalam penelitian ini pengecekan data dilakukan kepada pelaku UMKM di Kudus dan pengelola Warung Mikro Bank Syariah Mandiri Kudus.

#### **F. Teknik Analisis Data**

Menurut Iskandar, analisis data adalah proses mengorganisasikan dan mengurutkan data ke dalam pola, kategori dan satuan dasar sehingga dapat ditemukan tema dan dapat dirumuskan hipotesis kerja seperti yang disarankan oleh data.<sup>6</sup> Analisis data dalam penelitian ini menggunakan metode Huberman dan Milles. Peneliti akan melakukan langkah-langkah reduksi data, penyajian data, mengambil kesimpulan lalu memverifikasinya.

Pertama, peneliti mencatat semua hasil penelitian dalam setiap tahapan kegiatan tanpa membuang sedikitpun walaupun ada data yang kurang relevan dengan tujuan penelitian. Setelah itu, mereduksi data yaitu memilih dan memilah data dengan cara menghilangkan atau mengurangi data yang tidak sesuai dengan tujuan penelitian. Selanjutnya menyajikan data dengan cara mendeskripsikan (menguraikan) semua masalah sesuai dengan hasil wawancara, observasi (pengamatan), dan dokumentasi.

Langkah terakhir yang ditempuh oleh peneliti adalah tahap verifikasi atau menarik simpulan berdasarkan data yang diperoleh dari berbagai sumber yaitu dengan cara memberikan penafsiran antara teori-teori secara tertulis dibanding dengan kenyataan yang terjadi di lapangan. Pengujian ini dimaksudkan untuk melihat kebenaran hasil analisis sehingga menghasilkan simpulan yang dapat dipercaya.

---

<sup>6</sup>Iskandar, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Gaung Persada, Jakarta, 2009, hlm. 231.

## BAB IV

### WARUNG MIKRO DAN PENGEMBANGAN UMKM

#### A. Deskripsi Umum Objek Penelitian

##### 1. Sejarah Berdirinya BSM Indonesia

Sejak Juli tahun 1997 di Indonesia terjadi krisis moneter dan ekonomi yang disusul dengan krisis politik nasional yang telah membawa dampak besar dalam perekonomian nasional. Krisis tersebut mengakibatkan perbankan Indonesia yang didominasi oleh bank-bank konvensional mengalami kesulitan yang sangat parah. Pemerintah Indonesia terpaksa mengambil tindakan untuk merestrukturisasi dan merekapitalisasi sebagian bank-bank di Indonesia.<sup>1</sup>

Tindakan pemerintah tersebut melahirkan Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perubahan atas Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan. Undang-undang yang disahkan pada bulan November 1998 ini memberi pencerahan sekaligus peluang yang sangat baik bagi tumbuhnya bank-bank syariah di Indonesia dan memungkinkan bank beroperasi sepenuhnya secara syariah atau dengan membuka cabang khusus syaria<sup>2</sup>.

Salah satunya adalah PT Bank Susila Bakti yang dimiliki oleh Yayasan Kesejahteraan Pegawai (YKP), PT Bank Dagang Negara dan PT Mahkota Prestasi. Bank ini mulai merintis kegiatannya berdasarkan prinsip syariah adalah dan berupaya keluar dari krisis 1997 – 1999 dengan berbagai cara. Mulai dari langkah-langkah menuju merger sampai pada akhirnya memilih konversi menjadi Bank Syariah dengan suntikan modal dari pemilik. Merger empat bank (Bank Dagang Negara, Bank Bumi Daya, Bank Exim dan Bapindo) melahirkan PT Bank Mandiri (Persero) pada

---

<sup>1</sup> Ahmad Saipul, *Krisis Perbankan Tahun 1997–1998*, diakses dari laman <http://ipoel-freenews.blogspot.com/2009/04/krisis-perbankan-tahun-1997-199.html> pada hari Minggu, 5 April 2015 pukul 13:45.

<sup>2</sup> NN, *Bank Syariah Mandiri, Awal Mula dan Sejarah Panjangnya*, diakses dari situs *TeropongBisnis* di laman <http://www.teropongbisnis.com/teropong-perbankan/info-layanan-bank/bank-syariah-mandiri-awal-mula-dan-sejarah-panjangnya/> pada hari Minggu, 5 April 2015 pukul 13:48.

tanggal 31 Juli 1999. Adapun rencana perubahan PT Bank Susila Bakti menjadi Bank Syariah dengan nama Bank Syariah Sakinah dan diambil alih oleh PT Bank Mandiri (Persero).<sup>3</sup>

PT Bank Mandiri (Persero) selaku pemilik baru mendukung sepenuhnya dan melanjutkan rencana perubahan PT Bank Susila Bakti menjadi bank syariah, seiring dengan keinginan PT Bank Mandiri (Persero) untuk membentuk unit syariah. Langkah awal dengan mengubah Anggaran Dasar tentang nama PT Bank Susila Bakti menjadi PT Bank Syariah Sakinah berdasarkan Akta Notaris: Ny. Machrani M.S. SH, No. 29 pada tanggal 19 Mei 1999. Kemudian melalui Akta No. 23 Tanggal 8 September 1999 Notaris: Sutjipto, SH nama PT Bank Syariah Sakinah Mandiri diubah menjadi PT Bank Syariah Mandiri.<sup>4</sup>

Pada tanggal 25 Oktober 1999, Bank Indonesia melalui Surat Keputusan Gubernur Bank Indonesia No. 1/24/KEP.BI/1999 telah memberikan ijin perubahan kegiatan usaha konvensional menjadi kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah kepada PT Bank Susila Bakti. Selanjutnya dengan Surat Keputusan Deputy Gubernur Senior Bank Indonesia No. 1/1/KEP.DGS/1999 tanggal 25 Oktober 1999, Bank Indonesia telah menyetujui perubahan nama PT Bank Susila Bakti menjadi PT Bank Syariah Mandiri. Bank tersebut mulai beroperasi sejak hari Senin tanggal 25 Rajab 1420 H atau bertepatan dengan tanggal 1 November 1999.<sup>5</sup>

Kelahiran Bank Syariah Mandiri merupakan buah usaha bersama dari para perintis Bank Syariah di PT Bank Susila Bakti dan Manajemen PT Bank Mandiri yang memandang pentingnya kehadiran Bank Syariah dilingkungan PT Bank Mandiri (Persero). PT Bank Syariah Mandiri hadir

<sup>3</sup> NN, *Sejarah Bank Syariah Mandiri (BSM)*, diakses dari laman <http://tipsraserbi.blogspot.com/2014/09/sejarah-bank-syariah-mandiri-bsm.html> pada hari Minggu, 5 April 2015 pukul 14:00.

<sup>4</sup> <http://syariahmandiri.co.id/category/info-perusahaan/profil-perusahaan/sejarah/> Diunduh pada hari Jum'at, 10 April 2015 pukul 13.15.

<sup>5</sup> <http://www.syariahmandiri.co.id/category/info-perusahaan/profil-perusahaan/sejarah/>. Diunduh pada hari Jum'at, 10 April 2015 pukul 13.15.

sebagai bank yang mengkombinasikan idealisme usaha dengan nilai-nilai rohani yang melandasi operasinya. Harmoni antara idealisme usaha dan nilai-nilai rohani inilah yang menjadi salah satu keunggulan PT Bank Syariah Mandiri sebagai alternatif jasa perbankan di Indonesia. Visi yang diemban oleh BSM adalah “Memimpin pengembangan peradaban ekonomi yang mulia”. Misi yang ingin diwujudkan oleh BSM meliputi: mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan di atas rata-rata industri yang berkesinambungan, mengutamakan penghimpunan dana murah dan penyaluran pembiayaan pada segmen UMKM, mengembangkan manajemen talenta dan lingkungan kerja yang sehat, meningkatkan kepedulian terhadap masyarakat dan lingkungan, dan mengembangkan nilai-nilai syariah universal.<sup>6</sup>

## 2. Bank Syariah Mandiri (BSM) Kudus

BSM Kudus adalah salah satu Bank Umum Syari’ah yang beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip syariah Islam. Secara geografis BSM Kudus terletak di lingkungan perkotaan, tepatnya di ruko Ahmad Yani No. 9 Jalan Ahmad Yani Kabupaten Kudus Propinsi Jawa Tengah.<sup>7</sup> Tempatnya cukup strategis sebab dekat jalan raya perkotaan Kudus, yang juga dilewati oleh angkutan umum sehingga mudah untuk dijangkau dengan menggunakan angkutan dan juga kendaraan pribadi. Hal ini ditunjukkan dengan lingkungan di sekitarnya. Di sebelah utara terdapat jalan raya ke arah barat menuju Makam Sunan Kudus dan ke timur menuju Gor Kudus. Di sebelah barat terdapat Jalan Raya Kudus-Demak. Ke arah utara menuju Simpang Tujuh Kudus dan ke arah selatan menuju Demak.<sup>8</sup>

BSM Kudus merupakan bank yang berada dibawah naungan PT. Bank Mandiri (Persero), berdiri pada tanggal 05 September 2005

<sup>6</sup> <http://www.syariahamandiri.co.id/category/info-perusahaan/visi-dan-misi/>. Diunduh pada hari Jum’at, 10 April 2015 pukul 13.19.

<sup>7</sup> <http://www.syariahamandiri.co.id/en/category/jaringan/lokasi-kantor-bsm/kantor-cabang/> Diunduh pada hari Jum’at, 10 April 2015 pukul 13.24.

<sup>8</sup> Hasil observasi peneliti saat mengunjungi kantor BSM Kudus.

Pendiriannya dilatar belakangi dengan terbuka potensi yang besar di Kudus untuk pemupukan dana dari masyarakat, penyaluran pembiayaan ke sektor mikro, kecil dan menengah, sektor komersial dan korporasi, pelayanan jasa perbankan lainnya, itulah yang menjadi salah satu alasan BSM membuka kantor cabangnya di Kudus. Selain itu berdirinya BSM Kudus juga tidak lepas dari keadaan masyarakat di kota Kudus yang bernuansa Islami, karena di Kudus memang belum ada Bank Umum Syariah yang beroperasi pada waktu itu. Dengan adanya Bank Syariah Mandiri Kudus ini akan lebih membantu masyarakat sekitar untuk tidak lagi khawatir menggunakan jasa perbankan. BSM Kudus memiliki visi “menjadi bank syari’ah terpercaya pilihan mitra usaha”. Adapun misi yang ingin diwujudkan meliputi:<sup>9</sup>

- a. Menciptakan suasana pasar perbankan syari’ah agar dapat berkembang dengan mendorong terciptanya syari’at dagang yang terkoordinasi dengan baik.
- b. Mencapai pertumbuhan dan keuntungan yang berkesinambungan melalui sinergi dengan mitra strategis agar menjadi Bank Syari’ah terkemuka di Indonesia yang mampu meningkatkan nilai bagi para pemegang saham dan memberikan kemaslahatan bagi masyarakat luas.
- c. Memperkerjakan pegawai yang profesional dan sepenuhnya mengerti operasional syari’ah.
- d. Menunjukkan komitmen terhadap standar kinerja operasional perbankan dengan pemanfaatan teknologi mutakhir, serta memegang teguh prinsip keadilan, keterbukaan dan kehati-hatian.
- e. Mengutamakan mobilisasi pendanaan dari golongan masyarakat menengah dan ritel, memperbesar portofolio pembiayaan untuk skala menengah kecil, serta mendorong terwujudnya manajemen ZIS yang lebih efektif sebagai cerminan kepedulian sosial.
- f. Meningkatkan permodalan sendiri dengan mengundang perbankan lain, segenap lapisan masyarakat dan investor asing.

---

<sup>9</sup>Dokumen BSM Kudus.

Untuk mewujudkan itu, maka BSM Kudus mengembangkan budaya kerja yang merupakan *shared value* dan disingkat “ETHIC”. Budaya ini melalui proses panjang yang melibatkan seluruh jajaran pegawai sejak pertengahan 2005. Proses ini melahirkan nilai-nilai perusahaan yang baru dan disepakati bersama untuk di-*shared* oleh seluruh pegawai BSM, meliputi: (a) *Excellence* yang berarti berupaya mencapai kesempurnaan melalui perbaikan yang terpadu; (b) *Teamwork* atau mengembangkan lingkungan kerja yang saling bersinergi; (c) *Humanity* yang artinya menjunjung tinggi nilai-nilai kemanusiaan dan relegius; (d) *Integrity* yang bermakna mentaati kode etik profesi dan berfikir serta berperilaku terpuji, dan (e) *Customer Vocus* yang artinya memahami dan memenuhi kebutuhan pelanggan untuk menjadikan BSM sebagai mitra terpercaya dan menguntungkan.<sup>10</sup>

Selain dengan adanya ETHIC tersebut, budaya dari BSM Kudus sebagai bank yang beroperasi atas dasar prinsip syari’ah Islam juga menetapkan budaya perusahaan yang mengacu pada *akhlakul karimah* (budipekerti mulia) yang terangkum dalam lima pilar yang disingkat SIFAT, yaitu:<sup>11</sup>

a. Siddiq (*Integritas*)

Menjaga martabat dengan integritas, awali dengan niat dan hati tulus, berfikir jernih, bicara benar, sikap terpuji dan perilaku teladan.

b. Istiqomah (*Konsisten*)

Konsisten adalah kunci menuju sukses. Pegang teguh komitmen, sikap optimis, pantang menyerah, kesabaran dan percaya diri.

c. Fathonah (*Profesionalisme*)

Profesionalisme adalah gaya kerja BSM Kudus. Semangat kerja berkelanjutan, cerdas inovatif dan trampil.

d. Amanah (*Tanggung Jawab*)

Terpercaya dengan penuh tanggung jawab menjadi terpercaya

---

<sup>10</sup>Dokumen BSM Kudus.

<sup>11</sup>Dokumen BSM Kudus.

cepat tanggap, obyektif, akurat dan disiplin. e. Tabligh (*Menyampaikan*)

Menyampaikan hak-hak nasabah dengan berlandaskan kasih sayang, selalu transparan, membimbing, visioner, komunikatif dan memberdayakan.

Sistem yang diterapkan di BSM Kudus berpedoman pada ajaran Islam yang memandang bahwa harta yang dimiliki oleh manusia adalah titipan atau amanah Allah SWT sehingga cara memperoleh, mengelola, dan memanfaatkannya harus sesuai dengan ajaran Islam. Oleh sebab itu, BSM Kudus mendorong nasabah untuk mengupayakan pengelolaan harta nasabah (simpanan) sesuai dengan ajaran Islam. Adanya kesempatan ikatan emosional yang kuat didasarkan prinsip keadilan, kesederajatan dan sistem ketentraman antara pemegang saham, pengelola bank dan nasabah atas jalanya usaha Bank Syari'ah. Sistem ini diperkuat dengan prinsip bagi hasil. Penentuan besarnya bagi hasil dibuat pada waktu akad dengan berpedoman pada kemungkinan untung dan rugi. Besarnya nisbah bagi hasil berdasarkan pada jumlah keuntungan yang diperoleh. Jumlah pembagian bagi hasil meningkat sesuai dengan peningkatan jumlah pendapatan. Tidak ada yang meragukan keuntungan bagi hasil. Bagi hasil tergantung kepada keuntungan proyek yang dijalankan. Jika proyek itu tidak mendapat keuntungan maka kerugian akan ditanggung bersama oleh kedua belah pihak.

Prinsip Operasi BSM Kudus mengacu pada empat prinsip yaitu: prinsip keadilan, prinsip kemitraan, prinsip keterbukaan, dan universalitas. Prinsip keadilan tercermin dari penerapan imbalan atas dasar bagi hasil dan pengambilan margin keuntungan yang disepakati bersama antara Bank dan Nasabah. Prinsip kemitraan menempatkan nasabah penyimpanan dana, nasabah pengguna dana, maupun Bank pada kedudukan yang sama dan sederajat dengan mitra usaha. Hal ini tercermin dalam hak, kewajiban, resiko dan keuntungan yang berimbang di antara nasabah penyimpan dana, nasabah pengguna dana maupun Bank. Dalam hal ini bank berfungsi

sebagai *intermediasi institution* lewat skim-skim pembiayaan yang dimilikinya. Prinsip keterbukaan diwujudkan melalui laporan keuangan bank yang terbuka secara berkesinambungan, sehingga nasabah dapat mengetahui tingkat keamanan dana dan kualitas manajemen bank. Prinsip Universalitas menempatkan bank dalam mendukung operasionalnya tidak membeda-bedakan suku, agama, ras dan golongan agama dalam masyarakat dengan prinsip Islam sebagai *rahmatan lil alamiin*. Ajaran Islam tidak hanya diperuntukkan bagi umat Islam saja akan tetapi juga untuk semua umat manusia, baik umat Islam maupun umat agama lain.<sup>12</sup>

Islam adalah *rahmatan lil alamin* memiliki arti Islam sebagai rahmat bagi alam semesta. Islam mengajarkan kepada umat manusia untuk menjaga dan melindungi alam sekitarnya. Manusia harus memelihara alam dan dilarang menimbulkan kerusakan di bumi. Islam tidak membeda-bedakan dalam urusan muamalah, akan tetapi dalam urusan ibadah telah sangat jelas. Dalam urusan ibadah, Islam tidak akan mencampuri agama lain, dan juga tidak mau dicampuri oleh agama lain. Dalam urusan muamalah, orang Islam boleh melakukan kerja sama dengan non muslim asalkan bentuk kerja sama yang dilakukan tidak bertentangan dengan syaria Islam.<sup>13</sup>

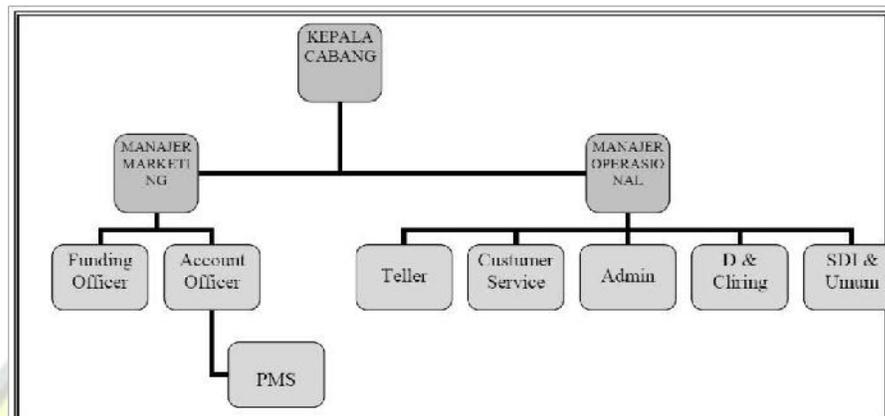
Dalam menjalankan perusahaan untuk mencapai tujuan yang diharapkan maka diperlukan struktur organisasi yang baik dan jelas, sehingga dapat diketahui tugas masing-masing sesuai tugas dan tanggung jawabnya. Struktur organisasi BSM Cabang Kudus adalah sebagai berikut:

---

<sup>12</sup>Ismail.*Op. cit.*, hlm. 5.

<sup>13</sup>*Ibid*, hlm. 5-6.

**Gambar 4.1**  
**Struktur organisasi BSM Cabang Kudus**



Sumber: *Dokumen BSM Kudus*

Kepala Cabang merupakan Pimpinan tertinggi di Cabang, dalam melakukan tugas dibantu oleh para staf yaitu manajer Marketing (Funding dan Pembiayaan) dan Manajer Operasional.

Perkembangan BSM Kudus dalam tahun ke tahun mengalami peningkatan yang baik, dari data 4 tahun terakhir (tahun 2011, 2012, 2013 dan 2014). Berikut ini disajikan tabel perbandingan asset, pendapatan dan jumlah nasabah atau *account* BSM Kudus sejak tahun 2011 hingga 2014 sebagaimana tercantum dalam tabel 4.1, tabel 4.2 dan tabel 4.3 sebagai berikut. Data ini bersumber dari BSM Cabang Kudus.

**Tabel 4.1**  
**Asset BSM Cabang Kudus**

Tahun	Asset	%
2011	Rp.112.112.428.889,07	0
2012	Rp.128.566.302.184,24	114,67
2013	Rp.139.711.324.400,11	108,67
2014	Rp.136.268.280.560,35	98

Dari data di atas terlihat bahwa pada tahun 2012 terjadi peningkatan asset sebesar 14,67% dibanding tahun sebelumnya, kemudian pada tahun 2013 juga terjadi peningkatan asset, sebesar 8,67% dibanding tahun sebelumnya dan ditahun 2014 terjadi penurunan asset sebesar 2 % dibanding tahun sebelumnya.

**Tabel 4.2**  
**Pendapatan BSM Cabang Kudus**

Tahun	Pendapatan	%
2011	Rp.5.197.455.476	0
2012	Rp. 6.335.708.967	121,90
2013	Rp. 8.494.184.076	134,07
2014	Rp.17.287.463.073	203,52

Dari data di atas terlihat bahwa pendapatan BSM dari tahun ketahun mengalami peningkatan yang sangat baik, pada tahun 2012 pendapatan meningkat sebesar 21,90% dibanding tahun sebelumnya, kemudian tahun 2013 meningkat sebesar 34,07% dibanding tahun sebelumnya dan di tahun 2014 meningkat sebesar 103,52% dibanding tahun sebelumnya. Dari pendapatan tersebut warung mikro atau pembiayaan UMKM dari menyumbang sebesar 15 s.d. 20%-nya total pendapatan.

**Tabel 4.3**  
**Jumlah Nasabah/AccountBSM Kudus**

Tahun	Account	%
2011	4.000	0
2012	7.040	176
2013	13.688	194,43
2014	26.774	195,60

Dari data di atas tampak bahwa jumlah nasabah yang berbank di BSM Kudus dari tahun ketahun mengalami peningkatan, pada tahun 2012 peningkatan sebesar 76% dibanding tahun sebelumnya, kemudian pada tahun 2013 meningkat sebesar 94,43% dibanding tahun lalu dan tahun 2014 meningkat sebesar 95,60% dibanding tahun lalu.

## B. Deskripsi Data Penelitian

### 1. Data Tentang Implementasi Pembiayaan Warung Mikro BSM Kudus

Tujuan utama Bank Syariah Mandiri mendirikan Warung Mikro untuk pengembangan sektor UMKM khususnya untuk pembiayaan yang berprinsip syariah, Warung Mikro BSM Kudus merupakan salah satu dari 479 outlet Warung Mikro yang dimiliki oleh BSM.<sup>14</sup>

Untuk mengetahui implementasi pembiayaan Warung Mikro BSM Kudus, peneliti telah melakukan wawancara dengan Kepala Warung Mikro BSM Kudus Sdr. Santoso Wibowo dan Kepala Sales Outlet Sdr. Novi Mufarok dengan hasil sebagai berikut:

“Warung Mikro di Kudus berdiri sejak tahun 2010. Latarbelakang pendirian Warung Mikro BSM Kudus, mengingat sektor UMKM setiap tahun mengalami perkembangan/kenaikan yang baik, hal ini merupakan peluang positif bagi bank khususnya Warung Mikro BSM di Kudus. Pada dasarnya sektor UMKM memiliki masalah utama dalam bidang permodalan, sehingga dengan kehadiran Warung Mikro diharapkan mempermudah akses masyarakat ke dunia perbankan khususnya di bidang pembiayaan UMKM. Kehadiran Warung Mikro BSM memberi alternatif lain khususnya pembiayaan yang berprinsip syariah.”<sup>15</sup>

“Pembiayaan Warung Mikro BSM kepada UMKM diperuntukkan bagi golongan non-golbertap (non golongan berpenghasilan tetap/wiraswasta) dan golbertap (golongan berpenghasilan tetap/pegawai). Syarat untuk pembiayaan wiraswasta/usaha(non-golbertap) minimal sudah berjalan dua tahun namun bisa diberi toleransi usaha berjalan sudah satu tahun, rumah tinggal milik sendiri atau milik keluarga, usia minimal 21 tahun atau sudah menikah, maksimal usia 55 tahun saat pembiayaan

<sup>14</sup> <http://www.syariahmandiri.co.id/outlet-warung-mikro.html>. Diunduh pada hari Jum'at, 10 April 2015 pukul 13.27.

<sup>15</sup> Hasil Wawancara dengan Sdr. Santoso Wibowo di Kantor Warung Mikro BSM Kudus pada hari Jum'at, 8 Mei 2015.

lunas, memiliki rencana usaha dan peruntukan pembiayaan yang jelas, tercatat dan terdokumentasi, hasil BI Checking tidak termasuk dalam katagori pembiayaan non-lancar.”<sup>16</sup>

“Sedang syarat Golbertap (golongan berpenghasilan tetap) status pegawai tetap dengan masa dinas minimal 1 tahun, usia minimal 21 tahun atau sudah menikah, maksimal usia 55 tahun pada saat jatuh tempo fasilitas pembiayaan, memiliki rencana usaha dan peruntukan pembiayaan yang jelas, tercatat dan terdokumentasi, hasil BI Checking tidak termasuk dalam katagori pembiayaan non lancar.” Gobeltrap ini dititik beratkan pada Pegawai Negeri Sipil (PNS), TNI, Polri maupun karyawan tetap lainnya.”<sup>17</sup>

“Produk pembiayaan di Warung mikro ada 3 tingkatan. Tunas plafond 2 juta -10 juta jangka waktu 36 bulan, margin 36% pa. Madya plafond 11 juta- 50 juta jangka waktu 36 bulan, margin 32% pa. Utama plafond 51 juta- 100 juta jangka waktu 48 bulan, margin 28 pa. Syarat untuk mengajukan pembiayaan mengisi aplikasi permohonan pembiayaan dilampiri copy KTP suami istri, copy KK, copy surat nikah, copy keterangan usaha, copy slip gaji bila karyawan, NPWP plafond >50 jt, copy agunan.”<sup>18</sup>

Uraian mengenai mekanisme pembiayaan Warung Mikro BSM Kudus dan pelaksanaannya, berikut keterangan Sdr. Santoso:<sup>19</sup>

“Tahap awal adalah *prospek* ke nasabah, yaitu tugas pelaksana marketing mikro melakukan prospek/ memasarkan produk khususnya pembiayaan secara proaktif jemput bola atau on the spot ke nasabah, bisa juga melalui iklan, melalui surat, begitu juga refferal dari Cabang/KCP BSM. Nasabah disini harus memiliki kriteria karekter UMKM.

Tahap berikutnya *collecting data* tugas ini masih dilakukan pelaksana marketing mikro, dimana nasabah yang berminat untuk diberikan pembiayaan harus menyerahkan persyaratan berupa (copy KTP suami isteri, copy kartu keluarga, copy surat nikah, copy keterangan usaha, copy agunan yang mau diserahkan sebagai jaminan pembiayaan, pass poto suami/istri calon nasabah), begitu juga dalam kesempatan ini pelaksanan marketing mikro mendapat informasi keuangan nasabah yang dituangkan

<sup>16</sup> Hasil Wawancara dengan Sdr. Novi Mufarok di Outlet Warung Mikro BSM Kudus pada hari Jum'at, 8 Mei 2015.

<sup>17</sup> Hasil Wawancara dengan Sdr. Novi Mufarok di Outlet Warung Mikro BSM Kudus pada hari Jum'at, 8 Mei 2015

<sup>18</sup> Hasil Wawancara dengan Sdr. Novi Mufarok di Outlet Warung Mikro BSM Kudus pada hari Jum'at, 8 Mei 2015

<sup>19</sup> Hasil Wawancara dengan Sdr. Santoso Wibowo di Outlet Warung Mikro BSM Kudus pada hari Jum'at, 8 Mei 2015

dalam catatan sederhana (Neraca, L/R, rencana omzet penjualan), bersamaan ini marketing mikro meminta informasi ke Bank Indonesia (BI Checking) secara on line dimana informasi data ini memakai password Kepala Warung Mikro, hasilnya hari itu juga dapat diketahui apakah calon nasabah memiliki reputasi yang baik apa buruk, biasanya kalau reputasinya baik didaftar BI Checking keluar angka 1, sedang yang kurang baik keluar angka 2 sd 5, seluruh data data tersebut tersebut diadministrasi dengan baik, dan diserahkan petugas administrasi pembiayaan mikro guna di administrasikan serta digunakan untuk memproses selanjutnya.

Tahap selanjutnya adalah *investigasi*, data dari petugas administrasi pembiayaan mikro diserahkan kepada analis dan kepala warung mikro, apabila hasil BI Checking-nya tersebut hasilnya baik, maka kepala warung mikro dan asisten analis mikro melakukan on the spot (datang ke tempat usaha, ke tempat agunan secara langsung), hasil dari investigasi ini nantinya sebagai bahan melakukan analisa pembiayaan. Hal hal yang dilakukan dalam investigasi yaitu mencocokkan copy data yang diserahkan (ktp, surat nikah, keterangan usaha, dan agunan) apakah sudah sesuai dengan fisik/ aslinya, menggali informasi nasabah tersebut bisa langsung wawancara langsung dengan nasabah serta pihak ketiga lainnya (tetangga, pejabat berwenang RT, RW, lurah, supliyer, pembeli, petugas pertanahan, petugas Samsat), apakah laporan keuangan sudah dilakukan dengan wajar, untuk menggali tentang karakter nasabah apakah memiliki karakter yang baik atau buruk, untuk mengetahui *capasitas* nasabah meliputi (apakah usaha nasabah benar benar milik sendiri /tidak fiktif, apakah nasabah memiliki pengalaman memanage pegawai dan memanage usaha dengan baik, apakah administrasi sudah di buat dengan tertib meski sederhana), untuk mengetahui *capital* nasabah (apakah laporan keuangan sudah dibuat dan diinformasikan secara benar, dari laporan keuangan ini bisa diketahui perkiraan pembiayaan yang bisa diberikan kepada nasabah, untuk mengetahui apakah nasabah memiliki modal yang cukup bila suatu saat wan prestasi, apakah nasabah mampu menyelesaikan kewajiban hingga selesai), untuk mengetahui *Collateral* nasabah apakah bukti pemilikan yang diserahkan sesuai dengan yang fisik/ aslinya apabila itu SHM/SHGB yang perlu dicermati apakah tempat dan batas batasnya sudah sesuai dengan letaknya utara, timur, selatan, barat, apakah tempat akses jalan masuknya bisa dilalui kendaraan, tempatnya tidak dekat kuburan, tidak tusuk sate, tidak dibawah SUTET, tidak didaerah banjir dan rob, Sedang untuk kendaraan bermotor yang perlu dicermati apakah bukti kepemilikan BPKB sudah sesuai dengan fisik/aslinya (tahun pembuatan, nomor mesin, nomor rangka, warnanya, mereknya, siapa pemiliknya), dari invertigasi/ on the spot juga untuk melakukan taksasi harga agunan/jaminan nasabah, karena menentukan harga atau taksasi dibutuhkan informasi pihak ketiga. Jadi intinya agunan/ jaminan yang diserahkan harus *marketable* (mudah dijual), *transferable* (mudah dipindah tangankan), *stability* (harga tidak fluktuasi), *ascertanibility* (harganya memiliki standar pasti contohnya harga yang tak ada standar pasti barang

kuno/antique). *Condition of economi*, apakah keadaan ekonomi pad waktu nasabah mengajukan pembiayaan dalam situasi yang mendukung. Dalam investigasi juga dilakukan dokumentasi dengan pengambilan gambar/photo tempat usaha, tempat atau letak agunan).

Tahap selanjutnya adalah **analisa** pinjaman, hasil Investigasi tersebut dituangkan kedalam analisa pinjaman, tujuan untuk mengetahui apakah permohonan nasabah bisa disetujui dengan jumlah dan syarat syarat tertentu bisa juga permohonan nasabah tersebut ditolak, nota analisa permohonan sebesar Rp.2 juta sd Rp.50 juta disahkan/ditandatangani oleh asisten analis mikro dan kepala warung mikro, sedang nota analisa permohonan sebesar Rp.51 juta sd Rp.100 juta kecuali disahkan/ditandatangani asisten analis mikro dan kepala warung mikro juga ditandatangani area supervisi mikro (ASM), analisa tersebut juga untuk mengetahui kemauan dan kemampuan nasabah menyelesaikan kewajibannya. Didalam format analisa tersebut meliputi data nasabah (permohonan baru atau perpanjangan atau tambahan, nomor aplikasi, nama, alamat, fasilitas pinjaman yang dimohon, lampiran lampiran keuangan, hasil investigasi, berisi aspek pembiayaan meliputi (aspek karakter dan manajemen, reputasi dari daftar BI checking, aspek yuridis, aspek teknis, aspek pemasaran, aspek agunan) aspek mitigasi resiko, dan usulan pembiayaan apakah disetujui apa tidak, Dalam menentukan besarnya pembiayaan perhitungan tersebut menggunakan Pendekatan DSR (*Debt Service Ratio*) yaitu perbandingan antara angsuran dengan penghasilan nasabah. Besarnya angsuran disesuaikan dengan kemampuan dan lamanya jangka waktu pembiayaan, DSR ditetapkan maksimal sebesar 40%, aspek lain dalam nota analisa juga ada syarat lain yang harus dipenuhi waktu penandatanganan atau pencairan pembiayaan.

Tahap selanjutnya adalah **persetujuan**, yang menjadi dasar persetujuan apabila hasil analisa pembiayaan direkomendasi. Bank menerbitkan Surat Persetujuan Pembiayaan (SP3) yang isinya tentang nominal pembiayaan yang disetujui, penetapan pricing/margin, jangka waktu, jumlah angsuran perbulan, agunan yang harus diserahkan, serta syarat syarat lain sesuai ketentuan yang berlaku dalam pencairan pembiayaan umpama ( akad harus ditanda tangani suami isteri, agunan diikat sempurna melalui notaris/ppat, agunan ditutup asuransi kerugian dan jiwa).

Tahap selanjutnya adalah **dokumentasi**, disini bank dan nasabah telah sepakat untuk melakukan perikatan pembiayaan, adapun berkas berkas yang harus ditanda tangani Surat Persetujuan Pembiayaan (SP3), Akad Pembiayaan yang digunakan *almurabahah*, akad *wakalah*, dan pelaksanaan pengikatan agunan pada notaris/ppat yang ditunjuk sebagai rekanan bank.

Tahap selanjutnya adalah **pencairan**, dimana nasabah secara sah menjadi nasabah di warung mikro BSM dan pembiayaannya segera dinikmati nasabah, untuk itu pihak bank harus melakukan check list dengan daftar yang sudah disiapkan yang isinya (apakah SP3 sudah

ditandatangani nasabah, akad wakalah dan akad pembiayaan telah ditandatangani nasabah, BI Checking sudah diterima, Berita Acara on the spot terakhir sudah ada, agunan sudah diikat sempurna, asli dokumen agunan sudah dikuasai bank, asuransi sudah ditutup, prasyarat sudah dilakukan nasabah) pelaksanaan pencairan ini dapat dilakukan, dan dananya pembiayaan tersebut ditransfer ke rekening nasabah untuk dibayarkan pemilik barang, dan tahap terakhir adalah *monitoring*. tahap ini adalah untuk memonitor apakah pembiayaan sudah digunakan dengan benar, faktur faktur yang belum diserahkan apakah sudah ditindak lanjuti

<sup>20</sup>

## 2. Data Tentang Peran Warung Mikro BSM Kudus dalam pengembangan UMKM di Kabupaten Kudus

Sebagaimana hasil wawancara dengan Sdr. Santoso Wibowo selaku Kepala Warung Mikro dan Sdr Novi Mufarok selaku Kepala Sales Outlet bahwa dalam kurun waktu 5 tahun sejak berdirinya mengalami peningkatan (tahun 2010 hingga triwulan pertama tahun 2015).

“Peran Warung Mikro BSM Kudus dalam menyalurkan pembiayaan (outstanding pembiayaan) kepada UMKM di Kabupten kudus mengalami peningkatan.”<sup>21</sup>

Pernyataan tersebut didukung oleh keterangan dari Sdr. Novi Mufarok berikut ini:

“Rata rata per tahun sebesar 5 % hingga 15%. Begitu juga dalam periode yang sama total nasabah mengalami peningkatan, rata rata per tahun sebesar 5% s.d. 20%. Peningkatan Pembiayaan tersebut membawa dampak positif bagi pelaku UMKM baik dari segi omzet penjualan, keuntungan dan asset-nya. Begitu juga bagi BSM Kudus karena pendapatan BSM Kudus 15 s.d. 20% merupakan *share* dari Warung Mikro.”<sup>22</sup>

Dari hasil wawancara dengan 10 (sepuluh) nasabah yang telah

<sup>20</sup> Hasil Wawancara dengan Sdr. Santoso Wibowo di Outlet Warung Mikro BSM Kudus pada hari Jum'at, 8 Mei 2015

<sup>21</sup> Hasil Wawancara dengan Sdr. Santoso Wibowo di Outlet Warung Mikro BSM Kudus pada hari Jum'at, 8 Mei 2015

<sup>22</sup> Hasil Wawancara dengan Sdr. Novi Mufarok di Outlet Warung Mikro BSM Kudus pada hari Jum'at, 8 Mei 2015

dibiayai Warung Mikro BSM (Sdr.Zaenal Mustakin, Sdr. Suyono, Sdri Aisiyah, Sdri Dwi Devi Novita, Sdri Deny Ramboo, Sdr Sofyan, Sdr Dwi Purwanto, Sdr Jumadi, Sdr Jumadi, Sdr. Ahmad jamil, dan Sdr.Rumaji), mereka menyatakan bahwa setelah memperoleh pembiayaan dari warung mikro BSM omzet penjualan, keuntungan dan assetnya mengalami peningkatan.

Pertama, Sdr. Zaenal Mustakin, pengusaha korden dan tekstil. Beliau menekuni usaha tekstil sejak 1996 dan menekuni usaha korden sejak 2013 atau sekitar 2 tahun yang lalu. Berikut petikan wawancaranya:

“Mengenal warung mikro BSM dari pegawainya yang menawarkan produk. Memilih warung mikro BSM karena pelayanannya yang baik serta bernuansa Islami. Saat ini sedang memperoleh pembiayaan sebesar Rp.100 juta jangka waktu 4 tahun guna menambah modal kerja/ pembelian barang dagangan, margin yang ditawarkan dirasa cukup murah, persyaratan simpel, prosesnya mudah, cepat dan tidak berbelit-belit. Omzet usaha sebelumnya Rp.90 juta sebulan sekarang meningkat menjadi Rp.120 juta sebulan. Keuntungan yang diterima sebelumnya Rp.13,7 juta sebulan sekarang meningkat menjadi Rp.15 juta sebulan. Begitu juga dengan Asset yang sebelumnya Rp.1,5 milyar sekarang berkembang menjadi Rp.1,75 milyar.”<sup>23</sup>

Kedua, Sdr Suyono, pengusaha rumah makan Lamongan yang telah menekuni usaha sejak 2010. Usahanya tersebut cabang dari usaha rumah makan Lamongan di Jepara. Berikut petikan wawancaranya:

“Mengenal warung mikro BSM dengan datang sendiri karena waktu itu sedang butuh modal kerja untuk cabangnya yang baru. Pilih warung mikro BSM karena pelayanannya yang baik, bernuansa Islami serta kekeluargaan. Saat ini memperoleh pembiayaan sebesar Rp. 50 juta jangka waktu 3 tahun guna menambah modal kerja/ pembelian barang dagangan, margin yang ditawarkan dirasa cukup murah, persyaratan mudah, prosesnya mudah, cepat dan tidak berbelit-belit. Omzet usaha sebelumnya Rp. 80 juta sebulan sekarang meningkat menjadi Rp.110 juta sebulan. Keuntungan yang diterima sebelumnya Rp.15 juta sebulan sekarang meningkat menjadi Rp.20 juta sebulan. Begitu juga dengan Asset yang sebelumnya Rp.222 juta sekarang berkembang menjadi Rp.350 juta.”<sup>24</sup>

Ketiga, Sdri Aisiyah, pengusaha/penjual daging Sapi dan Kerbau,

<sup>23</sup>Hasil wawancara dengan Sdr. Zaenal Mustakin.

<sup>24</sup>Hasil wawancara dengan Sdr. Suyono.

menekuni usaha sejak 1975 yang merupakan warisan orang tuanya, sebelumnya berbank di BRI, mengenal warung mikro karena ada penawaran pembiayaan dari pegawai warung mikro BSM, gayung bersambut karena waktu itu beliau memerlukan tambahan modal kerja karena harga ternak selalu meningkat. Berikut petikan wawancaranya:

“Memilih warung mikro BSM karena pelayanannya yang baik, bernuansa Islami serta kekeluargaan. Saat ini sedang memperoleh pembiayaan sebesar Rp.58juta jangka waktu 2 tahun guna menambah modal kerja/ pembelian barang dagangan sapi dan kerbau, margin yang ditawarkan dirasa cukup murah, persyaratan simple, proses nya mudah, dan cepat. Omzet usaha sebelumnya Rp.100 juta sebulan sekarang meningkat menjadi Rp.150 juta sebulan, Keuntungan yang diterima sebelumnya Rp.10 juta sebulan sekarang meningkat menjadi Rp.15 juta sebulan. Begitu juga dengan Asset yang sebelumnya Rp.2 milyar sekarang berkembang menjadi Rp.2,3milyar.”<sup>25</sup>

Keempat, Sdri Dwi Defi Novitasari pengusaha telur ayam lehorn, menekuni usaha sejak 2012, sebelumnya berbank di BRI, mengenal warung mikro BSM dari pegawainya yang menawarkan produk kepada beliau. Beliau memilih warung mikro BSM karena pelayanannya yang baik serta bernuansa Islami. Berikut petikan wawancara selengkapnya:

“Kendala yang dihadapi dalam berusaha belum begitu ada namun sulitnya mencari tenaga kerja. Saat ini sedang memperoleh pembiayaan sebesar Rp.20 juta jangka waktu 2 tahun guna menambah modal kerja/ pembelian barang dagangan berupa telur ayam lehorn, margin yang ditawarkan dirasa cukup murah, persyaratan simple, prosesnya mudah, cepat dan tidak berbelit belit. Omzet usaha sebelumnya Rp.105 juta sebulan sekarang meningkat menjadi Rp.180 juta sebulan, Keuntungan yang diterima sebelumnya Rp.12,6 juta sebulan sekarang meningkat menjadi Rp.18 juta sebulan. Begitu juga dengan Asset yang sebelumnya Rp.225 juta sekarang berkembang menjadi Rp.300 juta.”<sup>26</sup>

Kelima, Sdr Deny Rambo pengusaha/pedagang kelontong, menekuni usaha sejak 2005, mengenal warung mikro BSM dari temannya yang sudah berbank di warung mikro BSM. Beliau memilih warung mikro BSM karena pelayanannya yang baik, kekeluargaan serta bernuansa Islami.

<sup>25</sup> Hasil wawancara dengan Sdri. Aisiyah.

<sup>26</sup> Hasil wawancara dengan Sdri. Dwi Defi Novitasari.

Berikut petikan wawancaranya:

“Kendala yang dihadapi dalam berusaha adanya pesaing sejenis, serta kekurangan modal, Saat ini sedang memperoleh pembiayaan sebesar Rp.7 juta jangka waktu 3 tahun guna menambah modal kerja/ pembelian barang dagangan berupa barang barang kelontong, margin yang ditawarkan dirasa cukup murah, persyaratan simple, proses nya mudah, cepat dan tidak berbelit belit. Omzet usaha sebelumnya Rp.10 juta sebulan sekarang meningkat menjadi Rp.15 juta sebulan, Keuntungan yang diterima sebelumnya Rp.2 juta sebulan sekarang meningkat menjadi Rp3,5 juta sebulan. Begitu juga dengan Asset yang sebelumnya Rp.77 juta sekarang berkembang menjadi Rp.117 juta.”<sup>27</sup>

Keenam, Sdr Sofyan pengusaha pembuatan besi cakar ayam dan paku kapal. Sebelumnya kerja pada perusahaan orang lain, kemudian mulai menekuni usaha sejak tahun 2000, mengenal warung mikro BSM dari pegawainya yang menawarkan produk kepada beliau. Berikut petikan wawancaranya:

“Memilih warung mikro BSM karena pelayanannya yang baik, kekeluargaan serta bernuansa islami. Kendala yang dihadapi banyak tagihan yang belum terbayar, sehingga kekurangan modal usaha. Memperoleh pembiayaan sebesar Rp.150 juta jangka waktu 2 tahun guna menambah modal kerja/ pembelian barang dagangan besi buat cakar ayam dan paku kapal, margin yang ditawarkan dirasa cukup murah, persyaratan simpel, prosesnya mudah, cepat dan tidak berbelit belit. Omzet usaha sebelumnya Rp.120 juta sebulan sekarang meningkat menjadi Rp.150 juta sebulan. Keuntungan yang diterima sebelumnya Rp.15 juta sebulan sekarang meningkat menjadi Rp.20 juta sebulan. Begitu juga dengan Asset yang sebelumnya Rp.500 juta sekarang berkembang menjadi Rp.746 juta.”<sup>28</sup>

Ketujuh, Sdr Dwi Purwanto pengusaha dagang hewan sapi dan kerbau, menekuni usaha sejak 2000, mengenal warung mikro BSM dari pegawainya yang menawarkan produk kepada beliau. Berikut petikan wawancaranya:

“Memilih warung mikro BSM karena pelayanannya yang baik, kekeluargaan serta bernuansa Islami. Kendala yang dihadapi harga ternak yang sering naik sehingga mengganggu modal kerjanya. Saat ini sedang memperoleh pembiayaan sebesar Rp.100 juta jangka waktu 4 tahun guna

<sup>27</sup> Hasil wawancara dengan Sdr. Deny Rambo.

<sup>28</sup> Hasil wawancara dengan Sdr. Sofyan.

menambah modal kerja/pembelian barang dagangan berupa hewan sapi dan kerbau, margin yang ditawarkan dirasa cukup murah, persyaratan simple, proses nya mudah, cepat dan tidak berbelit belit. Omzet usaha sebelumnya Rp.60 juta sebulan sekarang meningkat menjadi Rp.70 juta sebulan. Keuntungan yang diterima sebelumnya Rp.6 juta sebulan sekarang meningkat menjadi Rp.9 juta sebulan. Begitu juga dengan Asset yang sebelumnya Rp.500 juta sekarang berkembang menjadi Rp.620juta.”<sup>29</sup>

Kedelapan, Sdr Jasmadi, pengusaha roti/ bakery, sebelumnya sebagai pegawai koperasi tahu tempe dari 1983 sd 1996, menekuni usahanya sejak 1997. Berikut petikan wawancaranya:

“Mengenal warung mikro BSM dari datang sendiri saat itu yang bersangkutan sedang butuh pembiayaan usaha.Memilih warung mikro BSM karena pelayanannya yang baik, kekeluargaan serta bernuansa Islami. Kendala yang dihadapi kekurangan dana buat beli kios dan modal kerja pembelian bahan baku pembuatan roti, kendala lain pegawai yang sering keluar masuk.Mendapat pembiayaan sebesar Rp.100 juta jangka waktu 4 tahun guna menambah modal kerja/ pembelian kios, margin yang ditawarkan dirasa cukup murah, persyaratan simpel, prosesnya mudah, cepat dan tidak berbelit-belit. Omzet usaha sebelumnya Rp.40 juta sebulan sekarang meningkat menjadi Rp.60 juta sebulan, Keuntungan yang diterima sebelumnya Rp.2,2 juta sebulan sekarang meningkat menjadi Rp.5,4 juta sebulan. Begitu juga dengan Asset yang sebelumnya Rp.135 juta sekarang berkembang menjadi Rp.487 juta.”<sup>30</sup>

Kesembilan, Sdr Achmad Jamil pengusaha konveksi, sebelumnya usaha perabot rumah tangga, menekuni usaha sejak 2003, mengenal warung mikro BSM dari temannya sesama pengusaha. Beliau memilih warung mikro BSM karena pelayanannya yang baik serta bernuansa Islami. Berikut petikan wawancaranya:

“Kendala yang dihadapi dalam berusaha adanya beberapa pesaing baru, adanya kenaikan barang membutuhkan modal kerja. Saat ini sedang mendapat pembiayaan sebesar Rp.50 juta jangka waktu 3 tahun guna menambah modal kerja/ pembelian barang dagangan berupa barang konveksi, margin yang ditawarkan dirasa cukup murah, persyaratan dan prosesnya mudah, cepat dan tidak berbelit belit. Omzet usaha sebelumnya Rp.150 juta sebulan sekarang meningkat menjadi Rp.240 juta sebulan, Keuntungan yang diterima sebelumnya Rp.15 juta sebulan sekarang

<sup>29</sup> Hasil wawancara dengan Sdr. Dwi Purwanto.

<sup>30</sup> Hasil wawancara dengan Sdr. Jasmadi.

meningkat menjadi Rp.24 juta sebulan. Begitu juga dengan Asset yang sebelumnya Rp.845 juta sekarang berkembang menjadi Rp.977 juta.”<sup>31</sup>

Kesepuluh, Sdr H Rumaji pengusaha konveksi sebelumnya bekerja di penggilingan padi, menekuni usaha konveksi sejak 2000, mengenal warung mikro BSM dari pegawainya yang menawarkan produk kepada beliau. Berikut petikan wawancaranya:

“Pilih warung mikro BSM karena pelayanannya yang baik serta bernuansa Islami/ tidak riba. Kendala yang dihadapi dalam berusaha adanya pesaing sejenis. Saat ini sedang memperoleh pembiayaan sebesar Rp.200 juta jangka waktu 3 tahun guna menambah modal kerja/ pembelian barang dagangan konveksi, margin yang ditawarkan murah, prosesnya mudah, cepat dan tidak berbelit belit. Omzet usaha sebelumnya Rp.75 juta sebulan sekarang meningkat menjadi Rp.95 juta sebulan. Keuntungan yang diterima sebelumnya Rp.10 juta sebulan sekarang meningkat menjadi Rp.15 juta sebulan. Begitu juga dengan Asset yang sebelumnya Rp.303 juta sekarang berkembang menjadi Rp.415 juta.”<sup>32</sup>

### **3. Data Tentang Faktor-faktor Penghambat dan Pendukung Implementasi Pembiayaan Mikro dari Warung Mikro BSM Kudus Kepada Pelaku UMKM di Kabupaten Kudus**

Keberadaan Warung Mikro BSM Kudus dalam memberikan pembiayaan mikro, khususnya bagi pelaku UMKM di Kabupaten Kudus, ternyata tidak luput dari hambatan dan dukungan dari berbagai pihak. Untuk mengetahui faktor-faktor apa saja yang menjadi penghambat dan pendukung implementasi pembiayaan mikro dari Warung Mikro BSM Kudus kepada pelaku UMKM di Kabupaten Kudus, telah dilakukan wawancara dengan Sdr. Santoso Wibowo dan Sdr. Novi Mufarok. Keduanya adalah pengelola Warung Mikro BSM Kudus. Untuk memudahkan dalam memahami data mengenai faktor-faktor penghambat dan pendukung implementasi pembiayaan Warung Mikro BSM Kudus, penyajian data dilakukan secara berurutan, yaitu: faktor pendukung dari internal dilanjutkan dari eksternal dan faktor pendukung dari internal

<sup>31</sup>Hasil wawancara dengan Sdr. Achmad Jamil.

<sup>32</sup>Hasil wawancara dengan Sdr. H. Rumaji.

dilanjutkan dari eksternal, dan upaya-upaya yang dilakukan untuk mengatasi hambatan-hambatan yang dialami.

Menurut Sdr. Santoso Wibowo ada beberapa faktor internal yang menjadi pendukung implementasi pembiayaan mikro dari Warung Mikro BSM Kudus. Berikut ini kutipan wawancaranya:

“... faktor yang mendukung implementasi pembiayaan Warung Mikro BSM Kudus yang berasal dari dalam perusahaan, ada beberapa hal. Pertama, Bank Syariah Mandiri sudah punya nama dan dikenal oleh masyarakat luas di Indonesia. Apalagi BSM dipegang oleh Bank Mandiri sebagai pemilik saham mayoritas. Kedua, dalam hal sarana dan prasarana yang kita miliki sudah sangat lengkap, mulai dari kantor yang cukup representatif, kendaraan dinas, jaringan komunikasi dan sarana lainnya. Sudah mendukung kinerja kita.”<sup>33</sup>

Pernyataan berbeda dan lebih terperinci disampaikan oleh Sdr. Novi Mufarok. Berikut kutipan wawancaranya:

“Dari segi produk pembiayaan, pembiayaan mikro yang diberikan oleh Warung Mikro BSM Kudus memiliki beberapa keunggulan. Ada tiga produk: Tunas, Madya dan Utama. Plafond dari dua juta hingga seratus juta rupiah. Dengan begitu calon nasabah memiliki keleluasaan untuk memilih pembiayaan mana yang sesuai dengan kebutuhannya. Jumlah plafond pembiayaan yang ditawarkan Warung Mikro BSM Syariah dapat disesuaikan dengan kebutuhan nasabah.

Jangka waktu angsuran pun relatif panjang. Untuk Tunas dan Madya bisa sampai 36 bulan, sedangkan Utama maksimal 48 bulan. Besarnya angsuran pun tetap. Selama masa pembiayaan, besarnya angsuran tetap dan tidak berubah sampai lunas. Pada kredit di bank konvensional, angsuran bersifat floating atau mengambang. Maksudnya, tergantung suku bunga yang berlaku sebagaimana yang ditetapkan oleh Bank Indonesia. Jika naik, ya, ikut naik.

Margin pembiayaan mikro dari Warung Mikro BSM Kudus juga sangat kompetitif dibandingkan dengan bank-bank lainnya. Apalagi dibanding dengan bunga bank konvensional.

Dalam hal proses pengajuan pembiayaan, kita selalu berupaya untuk memberikan layanan yang mudah dan relatif cepat. Asalkan syarat dan ketentuannya terpenuhi, analisa oke, maka akan disetujui. Tinggal tanda tangan akad, kita dokumentasikan, lalu pencairan.

Yang lebih penting, produk pembiayaan di Warung Mikro BSM

---

<sup>33</sup> Hasil Wawancara dengan Sdr. Santoso Wibowo.

Kudus terhindar dari riba karena berpegangan pada prinsip syariah Islam. Hal ini dapat membuat rasa tenang dan tentram bagi siapa saja yang memanfaatkan pembiayaan ini, khususnya bagi umat Islam.”<sup>34</sup>

Faktor eksternal yang mendukung implementasi pembiayaan Warung Mikro BSM Kudus berkaitan dengan penduduk Kabupaten Kudus yang mayoritas beragama Islam dan juga jumlah UMKM-nya. Berikut ini keterangan dari Sdr. Santoso Wibowo:

“Masyarakat Kudus dikenal sangat Islami. Mayoritas penduduk Kudus memeluk agama Islam. Orang Kudus juga dikenal memiliki jiwa dagang yang tinggi. Tak mengherankan Kudus dipilih karena memiliki prospek yang bagus untuk pengembangan Warung Mikro BSM Kudus. Kami menawarkan produk-produk perbankan berbasis syariah itu klop dengan warga Kudus yang Islami.

Jumlah pelaku UMKM di Kabupaten Kudus relatif lebih tinggi dibanding dengan daerah-daerah lain di sekitarnya. Mengingat luas wilayah Kabupaten Kudus juga sempit. Namun, geliat ekonominya tampak sangat terasa. Motor penggerak ekonomi Kudus sesuai dengan julukannya, Kota Kretek, ya, tentunya perusahaan-perusahaan besar produsen rokok itu. Namun, bukan berarti usaha UMKM tidak berkembang. Di Kudus, saya menilai, antara perusahaan-perusahaan besar dan UMKM tumbuh berdampingan.”<sup>35</sup>

Dukungan dari kantor Cabang dan Wilayah juga berperan dalam implementasi pembiayaan Warung Mikro BSM Kudus, sebagaimana keterangan dari Sdr. Novi Mufarok berikut:

“Warung Mikro mendapat dukungan penuh dari Kantor Cabang Kudus dan Kantor Wilayah di Semarang. Karena tidak semua pengajuan pembiayaan dari nasabah bisa langsung di-ACC di kantor mikro. Nota analisa permohonan sebesar Rp2 juta sampai Rp50 juta disahkan oleh Asisten Analisis Mikro dan Kepala Warung Mikro. Sedangkan Rp51-100 juta ditanda-tangani AAM, Kepala Warung Mikro dan Area Supervisi Mikro (ASM) yang berkantor di Semarang. Tanpa adanya dukungan dan komunikasi yang baik antara Warung Mikro, kantor Cabang dan Wilayah, tidak mungkin proses pengajuan pembiayaan ini bisa dilakukan secara cepat.

Selain itu, yang menjadi faktor pendukung dari luar yaitu: sudah adanya kesadaran dari sebagian masyarakat untuk memilih pembiayaan yang Islami. Yang bebas dari sistem bunga dan riba. Para calon nasabah

<sup>34</sup> Hasil Wawancara dengan Sdr. Novi Mufarok.

<sup>35</sup> Hasil Wawancara dengan Sdr. Santoso Wibowo.

datang sendiri ke kantor Warung Mikro untuk bertanya produk-produk yang ditawarkan.”<sup>36</sup>

Masalah rendahnya kualitas sumber daya manusia dan kerja sama tim dalam Warung Mikro BSM Kudus yang terpengaruh dengan adanya sistem kerja *outsourcing* ditengarai menjadi faktor penghambat dari dalam (internal) implementasi pembiayaan mikro Warung Mikro BSM Kudus. Berikut ini kutipan wawancara dengan Sdr. Santoso Wibowo:

“Dari sisi SDM, saya akui masih ada beberapa karyawan yang belum mengerti benar mengenai perbankan syariah. Jangankan soal perbankan syariah, untuk memahami istilah-istilah yang digunakan dalam akad pembiayaan saja masih ada yang mengalami kebingungan. Hal ini diperparah dengan sistem kerja *outsourcing*. Sering terjadi keluar masuk karyawan sehingga proses orientasi dan pembinaan karyawan kurang efektif.”<sup>37</sup>

Hal itu dipertegas oleh pernyataan Sdr. Novi Mufarok sebagaimana kutipan wawancara berikut ini:

“Miss komunikasi atau kesalahan dalam memahami suatu instruksi atau informasi antar karyawan yang sering menghambat kinerja kami dalam memberikan layanan. Maklumlah tingkat pemahaman terhadap perbankan syariah berbeda-beda karena latar belakangnya juga beda. Apalagi adanya pegawai tetap dan *outsourcing*. Ini membuat semacam gap di antara kami. Akibatnya dalam menjalankan tugas, rasa tanggung jawab dan memiliki BSM juga berbeda.”<sup>38</sup>

Sedangkan secara eksternal, ada beberapa faktor penghambat implementasi pembiayaan mikro Warung Mikro BSM Kudus. Berikut ini kutipan wawancara dengan Sdr. Santoso Wibowo:

“Masih ada keraguan di kalangan masyarakat terhadap kami sebagai bank yang berprinsip syariah. Masih ada anggapan bahwa antara bank syariah dan bank konvensional itu sama. Bahkan yang terasa menyakitkan sekali, oleh beberapa orang, bank syariah itu hanyalah dianggap sebagai

<sup>36</sup> Hasil Wawancara dengan Sdr. Novi Mufarok.

<sup>37</sup> Hasil Wawancara dengan Sdr. Santoso Wibowo.

<sup>38</sup> Hasil Wawancara dengan Sdr. Novi Mufarok.

label semata. Keragu-raguan inilah yang bisa menyurutkan kinerja kami.

Banyaknya saingan yang pangsa pasarnya sejenis juga menghambat kami. Adanya bank pesaing yang memiliki produk sejenis dengan produk pembiayaan Warung Mikro BSM Kudus, contohnya seperti produk micro business Bank Mandiri konvensional, Unit Mikro Bank BRI, Danamon Simpan Pinjam (DSP) Bank Danamon, dan Bank Perkreditan Rakyat (BPR) yang relatif banyak di Kabupaten Kudus.”<sup>39</sup>

Pernyataan tersebut didukung oleh keterangan dari Sdr. Novi Mufarok sebagaimana kutipan wawancara berikut ini:

“Yang paling berat itu sekarang semakin banyak saingan. Banyak bank-bank termasuk yang konvensional menawarkan produk pembiayaan mikro. Di Kudus juga banyak BPR-BPR. Dari sisi-sisi calon nasabah, jika sudah terdesak kebutuhan, ya, tidak mencari bank lainnya sebagai pembanding. Kalau sudah ketemu bank konvensional, ya, di situ. Belum banyak yang menyadari mana yang haram, mana yang halal. Itu kalau sudah kepepet butuh, lho, ya. Nyatanya kalau sudah menjadi nasabah Warung Mikro BSM Kudus, biasanya akan nyambung terus ambil pembiayaan dari Warung Mikro.”<sup>40</sup>

Upaya yang telah dilakukan untuk mengatasi permasalahan tersebut adalah sebagaimana hasil wawancara dengan Sdr. Santoso Wibowo dan Sdr. Novi Mufarok berikut ini:

“Kami, dalam hal ini BSM Kudus, senantiasa memberikan pelayanan terbaik bagi para nasabah maupun calon nasabah. Untuk itu, secara internal kita selalu melakukan perbaikan-perbaikan kinerja. Terlebih bagi para karyawan BSM Kudus diberi pembinaan rutin dan motivasi-motivasi untuk meningkatkan kerja sama tim, kekompakan, mutu layanan dan pemahaman dalam menjalankan tugas-tugasnya kaitannya dengan pengetahuan istilah-istilah perbankan syariah.

Dalam menjaring nasabah, kita berupaya untuk jempuit bola. Disamping dapat mengetahui karakteristik calon nasabah, kita dapat memberikan edukasi kepada calon nasabah mengenai pembiayaan mikro yang berprinsip syariah ini, termasuk produk-produk perbankan yang dimiliki BSM Kudus. Promo-promo secara konvensional memang masih kami lakukan dengan cara menyebar brosur, mebagi-bagikan pamflet dan memasang baliho maupun spanduk di tempat-tempat yang strategis.”<sup>41</sup>

<sup>39</sup> Hasil Wawancara dengan Sdr. Santoso Wibowo.

<sup>40</sup> Hasil Wawancara dengan Sdr. Novi Mufarok.

<sup>41</sup> Hasil Wawancara dengan Sdr. Santoso Wibowo.

“Memberikan yang terbaik bagi nasabah. Beri pelayanan yang mudah dan cepat. Jalin kerja sama dan komunikasi yang baik antar karyawan. Kita juga sering jemput bola dengan mendatangi tempat-tempat usaha calon nasabah dan menawarkan produk pembiayaan Warung Mikro.”<sup>42</sup>

### C. Analisis Data dan Pembahasan

#### 1. Analisa Tentang Implementasi Pembiayaan Warung Mikro

Sebagaimana hasil penelitian penulis pada pihak bank (Warung Mikro BSM) yang diwakili Sdr. Santoso Wibowo selaku Kepala Warung Mikro dan Sdr Novi Mufarok selaku Kepala Sales Outlet dan beberapa pelaku UMKM khususnya yang penulis teliti hanya wira usaha (golongan non berpenghasilan tetap) yang memperoleh fasilitas pembiayaan berkisar Rp.7 jt sd Rp.100 juta.

Bahwa Warung Mikro BSM Kudus mulai beroperasi sejak tahun 2010, tujuannya memberikan pembiayaan mikro dengan prinsip syariah kepada masyarakat Kudus yang dikenal memiliki religiousitas dan jiwa wirausaha. Landasan hukum pembiayaan melalui Warung Mikro didasarkan pada Surat Edaran Pembiayaan Bank Syariah mandiri Nomor 11/009/PEM tanggal 13 Februari 2009. Pembiayaan mikro memiliki arti bahwa pembiayaan yang diberikan kepada nasabah tidak lebih dari limit seratus juta rupiah.

Warung Mikro bertujuan melayani nasabah UMKM, nasabah untuk berwirausaha non golbertap (non golongan berpenghasilan tetap) dan golbertap (golongan penghasilan tetap) khususnya berprinsip syariah.

Produk pembiayaan Warung Mikro BSM meliputi Tunas, Madya dan Utama. Tunas dengan plafond Rp.2.000.000 s.d. Rp.10.000.000, margin 36% dan jangka waktu maksimal 36 bulan. Madya dengan plafond Rp11.000.000 s.d. Rp50.000.000, margin 32% dan jangka waktu maksimal 36 bulan. Utama dengan plafond Rp.51.000.000 s.d. Rp.100.000.000, margin 28% dan jangka waktu maksimal 36 bulan.

---

<sup>42</sup> Hasil Wawancara dengan Sdr. Novi Mufarok.

Produk pembiayaan ini ditujukan kepada golongan Non-Golbertap (Non Golongan penghasilan tetap) dan Golbertap (Golongan Penghasilan tetap).

Persyaratan, sebagaimana tercantum dalam brosur, pemohon pengajuan produk pembiayaan Warung Mikro telah dipenuhi oleh setiap nasabah meliputi: fotokopi KTP/identitas pemohon/suami dan istri, Fotokopi Surat Nikah, Fotokopi Kartu Keluarga, Fotokopi Surat Keterangan Usaha/SIUP (Wiraswasta), Fotokopi Slip Gaji (Karyawan), Fotokopi NPWP untuk plafond di atas Rp50.000.000, dan Fotokopi Jaminan. Sedangkan ketentuan bagi Non Golbertap, sebagaimana tercantum dalam dokumen BSM Warung Mikro For Officer, meliputi: usaha telah berjalan minimal 2 tahun, rumah tempat tinggal milik sendiri atau milik keluarga, usia minimal 21 tahun atau sudah menikah, maksimal usia 55 tahun saat pembiayaan lunas, memiliki rencana usaha dan peruntukan pembiayaan yang jelas, tercatat dan terdokumentasi, dan hasil BI checking tidak termasuk dalam kategori pembiayaan non lancar.

Persyaratan dan ketentuan tersebut sedikit terdapat sedikit kelonggaran pengalaman usaha untuk Non Golbertap seharusnya 2 tahun dan masa kerja yang Golbertap yang harusnya 2 tahun diberikan kelonggaran bisa 1 tahun namun dengan prinsip hati-hati agar nasabah dan bank leluasa dalam pembiayaan mikro.

Bahwa warung mikro BSM dalam pembiayaan kepada nasabahnya benar benar ditujukan UMKM Seperti yang disampaikan oleh beberapa pelaku usaha/nasabah UMKM Warung Mikro BSM Kudus yang penulisteliti ( Sdr Zaenal Mustakin, Sdr Suyono, Sdri Aisyah, Sdri Dwi Devi Novita, Sdri Deny Ramboo, Sdr Sofyan, Sdr Dwi Purwanto, Sdr Jumadi, Sdr Jumadi, Sdr Ahmad jamil, dan sdr Rumaji), masing masing nasabah tersebut sesuai ketentuan UU UMKM :

**Tabel 4.3**  
**Penggolongan Usaha Menurut Omzet Penjualan Per Tahun UMKM Warung**  
**Mikro BSM Kudus**

(dalam jutaan rupiah)

Nasabah	Sektor usaha	Asset Terakhir	Omzet	Penjualan	Keterangan
			Per Bln	Per Thn	
Zainal M	Tktil & Korden	1.750	120	1.440	Kecil
Suyono	Wrg makan	350	110	1.320	Kecil
Aisyah	Jual daging	2.300	150	1.800	Kecil
Dwi D N	Telur ayam	300	180	2.160	Kecil
Deny R	Kelontong	117	15	180	Mikro
Sofyan	Besi Cakar	746	150	1.800	Kecil
	Ayam				
Dwi P	Dg hewan	620	70	840	Kecil
Jumadi	Bakery/roti	487	60	720	Kecil
Ahmad Ja	Konveksi	977	240	2.880	menengah
Rumaji	Konveksi	415	95	1.140	kecil

Yang bersangkutan para nasabah mengajukan pembiayaan karena didatangi pegawai warung mikro BSM (pelaksana Marketing Mikro melakukan prospek ke calon nasabah), pada dasarnya nasabah mengajukan pembiayaan untuk membeli barang guna menambah modal kerja, rata rata memiliki pengalaman usaha diatas 2 tahun permohonan pembiayaan berkisar Rp.7 sd Rp.100 juta.

Syarat-syarat yang mereka serahkan berupa, surat permohonan pembiayaan dilampiri copy KTP suami isteri, copy kartu keluarga, copy surat nikah, copy jaminan ada yang berupa BPKB, SHM, SHGB, persyaratan tersebut diserahkan kepada Pelaksana Marketing Mikro.

Oleh Pelaksana Marketing Mikro berkas-berkas tersebut dilampiri hasil BI Checking diserahkan kepada petugas administasi pembiayaan mikro untuk diadministrasikan dengan baik serta diserahkan kepada

Asisten Analis Mikro untuk bahan analisa.

Data yang telah diperoleh dari petugas Adninitasi Pembiayaan Mikro oleh Asisten Analis Mikro Sdr. Bambang Suprayogo dan Kepala Warung Mikro Sdr. Santoso Wibowo dan Sdr. Novi Mufarok melakukan investigasi, dengan melakukan on the spot (datang ketempat usaha, ketempat agunan secara langsung). Hal-hal yang dilakukan dalam investigasi yaitu mencocokkan copy data yang diserahkan (ktp, surat nikah, keterangan usaha, dan agunan) sudah sesuai dengan phisik/ aslinya, menggali informasi calon nasabah tersebut bisa langsung wawancara langsung dengan calon nasabah serta pihak ketiga lainnya ( tetangga, pejabat berwenang RT, RW, lurah, supliyer, pembeli, petugas pertanahan, petugas Samsat), dan melakukan faktor 5C's of credit. Kemudian dilakukan analisa pembiayaan, hasil Investigasi tersebut dituangkan kedalam analisa pembiayaan, bila hasilnya disetujui maka bank memberitahu kepada calon nasabah untuk melakukan *documentasi* sebagai syarat pencairan pembiayan yang meliputi Surat Persetujuan Pembiayaan (SP3), Akad Pembiayaan *almurabahah*, akad *wakalah*, dan pelaksanaan pengikatan agunan pada notaris/PPAT yang ditunjuk sebagai rekanan bank. Tahap berikutnya dan terakhir adalah pencairan. Dalam hal ini bank melakukan *check list* dengan daftar yang sudah disiapkan yang isinya (apakah SP3 sudah ditandatangani calon nasabah, akad wakalah dan akad al murobahah telah ditandatangani nasabah, BI Checking sudah diterima, Berita Acara on the spot terakhir sudah ada, agunan sudah diikat sempurna, asli dokumen agunan sudah dikuasai bank, asuransi sudah ditutup, prasyarat sudah dilakukan calon nasabah) pelaksanaan pencairan ini dapat dilakukan, dan dananya pembiayaan tersebut ditransfer ke rekening nasabah untuk dibayarkan pada barang yang dibeli, hingga kemudian tahap *monitoring*.

**Implementasi Prosedur pembiayaan mikro telah dilaksanakan sesuai dengan ketentuan sejak pengajuan pencairan hingga monitoring.** Untuk mendapatkan pembiayaan dari Warung Mikro BSM

Kudus, nasabah harus mengikuti mekanisme yang telah ditentukan, Pertama, nasabah mengajukan pembiayaan ke bank mandiri terdekat, khususnya di divisi Warung Mikro disertai dengan syarat syarat yang ditentukan. Kedua, pihak Bank akan melakukan proses awal, yaitu: *BI checking*. Ketiga, setelah *BI checking* berkategori lancar, langsung keproses selanjutnya seperti wawancara, *on the spot*, cek usaha, cek jaminan, dan cek lingkungan.

Keempat, informasi nasabah yang didapat digunakan untuk analisa pembiayaan oleh seorang Asisten Analis Mikro terhadap: kelayakan perusahaan, kelayakan usaha nasabah pembiayaan, kebutuhan pembiayaan, kemampuan menghasilkan laba, dan kemampuan membayar kembali angsuran pembiayaan/pelunasan pembiayaan, serta ketersediaan agunan untuk meng-cover besarnya permohonan pembiayaan.

Teknik analisis pembiayaan yang digunakan oleh Warung Mikro BSM Kudus untuk memberikan pembiayaan kepada nasabah, terutama pelaku UMKM, menggunakan analisis kuantitatif (*quantitative analysis*) dan analisis kualitatif (*qualitative analysis*). Untuk lebih meyakinkan pihak bank dalam memberikan pembiayaan kepada calon nasabah, maka dilakukan pula analisis faktor 5 C's. Pihak yang menganalisa bergantung pada besarnya pengajuan pembiayaan. Analisa pembiayaan dilakukan oleh Asisten Analis Mikro (AAM) dan diusulkan kepada Kepala Warung Mikro apabila limitnya dari Rp.2 juta sd Rp.25 juta, apabila limitnya >Rp.25 juta sd Rp.100 juta harus mendapat persetujuan Area Supervisor Mikro. Dalam melakukan analisa hal yang dilakukan meliputi Aspek Legalitas (syarat syarat pengajuan, ijin ijin yang mendukung usahanya apakah sudah syah misal KTP, Surat Nikah, KK, SIUP, TDP, NPWP apakah masih berlaku ); Aspek Management (pengalaman calon nasabah, latar belakang pendidikan calon nasabah, catatan berkenaan usahanya misal catatan hutang piutang, catatan omzet penjualan, pembelian, gaji pegawai, pengeluaran dan pemasukan usaha). Aspek teknis (produksi, bahan baku, tenaga kerja), Aspek Pemasaran (segmen pasar, daerah

pemasaran, persaingan, jumlah usaha sejenis ), Aspek keuangan ( rencana kebutuhan pembiayaan, keadaan permodalan sekarang serta keadaan setelah dibiayai), Aspek lingkungan/Amdal.

Analisa tersebut merupakan penilaian 5 C's of credit (*Character, Capacity, Capital, Condition, Collateral*) sebagaimana yang ditetapkan dalam Undang Undang Nomor 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah pasal 23. Dalam menentukan besarnya pembiayaan perhitungan tersebut telah menggunakan Pendekatan DSR (*Debt Service Ratio*) yaitu perbandingan antara angsuran dengan penghasilan nasabah. Besarnya angsuran disesuaikan dengan kemampuan dan lamanya jangka waktu pembiayaan, DSR maksimal 40%.

Hasil analisa tersebut apabila ditolak maka bank memberi tahu penolakan tersebut ke nasabah secara lisan/ tertulis. Sedang apabila dalam analisa pembiayaan permohonan layak dibiayai maka nasabah juga diberi tahu secara tertulis atau lisan, langkah selanjutnya, dimana bank menerbitkan SP3 (surat penegasan persetujuan pembiayaan), dalam surat tersebut mencakup jumlah/ besar pembiayaan, penggunaan, tingkat margin yang berlaku, jangka waktu, dan agunan. Tahap berikutnya adalah dokumentasi dimana antara nasabah dan bank melakukan perjanjian/perikatan meliputi ditandatangani SP3, akad pembiayaan dan pengikatan agunan. Sedang tahap selanjutnya adalah tahap pencairan, pada waktu pelaksanaan pihak bank melakukan cek list syarat pencairan meliputi, apakah SP3 sudah ditandatangani nasabah, apakah akad sudah ditandatangani nasabah, apakah BI checking sudah diterima, apakah berita acara OTS terakhir sudah diterima, apakah pengikatan agunan sudah sempurna, apakah asli dokumen agunan sudah dikuasai, apakah asuransi sudah ditutup, apakah persyaratan sudah dilakukan nasabah.

Untuk akad pembiayaan semuanya memakai sistem akad ***murabahah***. Hal ini dilakukan karena bank menerapkan sistem jual beli sehingga menghilangkan unsur riba. ***Murabahah*** adalah salah satu dari prinsip jual beli (*al tijarah*) yang diterapkan oleh perbankan syariah. *Al tijarah* adalah

sistem yang menerapkan tata cara jual beli, dimana bank akan membeli dulu barang yang dibutuhkan atau mengangkat nasabah sebagai wakil dari bank melakukan pembelian barang atas nama bank (*wakalah*), kemudian bank menjual barang tersebut kepada nasabah dengan harga sejumlah harga beli ditambah margin (keuntungan). Pembiayaan murabahah merupakan suatu akad pembiayaan dengan prinsip jual beli dimana penjual menyatakan harga beli beserta keuntungan (margin), dalam hal ini yang bertindak sebagai penjual adalah Bank, sedang sebagai pembeli adalah nasabah.

Ketentuan umum murabahah kepadanasabah, meliputi: (a) Nasabah mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang atau asset kepada bank. Kemudian jika bank menerima permohonan tersebut, bank harus membelikan terlebih dulu aset tersebut atau bank memberikan *wakalah*/kuasa kepada nasabah untuk membeli barang untuk atas namabank sesuai yang dia butuhkan nasabah pada leverensir/penjual yang ditunjuk/disetujui bank, yang intinya ( Bank/muwakil memberi kuasa kepada nasabah/wakil untuk membeli barang yang dikehendaki nasabah kepada pemasok/penjual yang disetujui bank. Bank/muwakil memberikan uang/dana sejumlah harga barang kepada nasabah/wakil yang akan digunakan untuk membeli barang. Dengan diterimanya dana dari bank maka bank/muwakil menerima tanda bukti dari nasabah/wakil tanda bukti penerimaan uang. Bank/ muwakil akan membayar pembelian barang tersebut ke rekening penjual/pemasok melalui rekening nasabah/wakil yang ada di bank. Nasabah/wakil menerima kuitanasi/faktur pembelian barang dari penjual/pemasok untuk diserahkan ke bank/muwakil sesuai yang dipersyaratkan. Penyerahan barang dari penjual/pemasok kepada nasabah/wakil dengan persetujuan bank/muwakil sesuai yang dipersyaratkan dalam pembelian barang. Bank tidak bertanggung jawab atas keadaan atau kondisi barang yang diterima nasabah dari penjual/pemasok. dengan pembuatan kontrak jual beli/akad pembiayaan.

(b) Kemudian dilanjutkan dengan penandatanganan akad pembiayaan

almurabahah

(c) Bank dapat meminta jaminan kepada nasabah semata-mata agar nasabah tidak mengkhianati janji yang telah disepakati. (d) Jika nasabah pada akhirnya dianggap pailit, dan dia tidak bisa segera melunasi hutangnya, bank harus memberikan toleransi kepada nasabah untuk menjual sendiri jaminan tersebut dengan sepengetahuan Bank, apabila nasabah dalam waktu yang ditentukan masih belum bias menyelesaikan sendiri dengan menjual jaminan tersebut, maka Bank melakukan penjualan dengan cara lelang, bila jaminan yang dilelang harganya masih bias menutup kewajibannya maka selisih lebih dikembalikan ke nasabah, sedang bila terdapat selisih kurang maka nasabah tetap memiliki kewajiban untuk melunasi/ menyelesaikan kewajibannya.

Setelah nasabah, dalam hal ini pelaku usaha UMKM, menerima pencairan pembiayaan, langkah monitoring dilakukan guna memantau apakah usahanya mengalami peningkatan atau kemunduran, monitoring juga bertujuan mendekatkan bank dengan nasabah sehingga tidak berpindah ke bank pesaing lain

## **2. Analisa Peran Warung Mikro dalam pengembangan UMKM di Kabupaten Kudus**

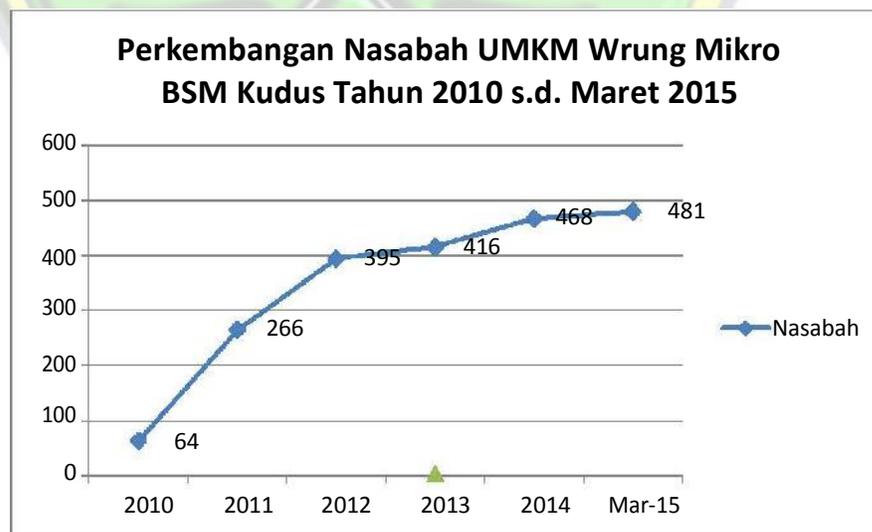
Untuk mempertegas bahwa warung mikro selama kurun 5 tahun sejak berdirinya (tahun 2010 hingga triwulan pertama tahun 2015) berperan dalam pengembangan UMKM di Kabupaten Kudus, dapat dibuktikan dengan meningkatnya pembiayaan (outstanding pembiayaan) dan jumlah nasabah (number of account) tiap tahun meningkat rata rata sebesar 5 % hingga 15% , dapat disajikan dalam gambar/grafik sebagai berikut gambar 4.2 dan gambar 4.3 sebagai berikut:

**Gambar 4.2**  
**Outstanding Pembiayaan UMKM di Kabupaten Kudus oleh Warung**  
**Mikro BSM Kudus**



Sumber: *Dokumen Warung Mikro BSM Kudus 2015*

**Gambar 4.3**  
**Perkembangan Nasabah UMKM Pada Warung Mikro BSM Kudus**



Sumber: *Dokumen Warung Mikro BSM Kudus 2015*

Dari hasil wawancara dengan beberapa pelaku UMKM yang menjadi nasabah Warung Mikro BSM Kudus, rata-rata mereka mengalami peningkatan baik dari segi omzet penjualan, keuntungan, dan aset, yaitu dengan membandingkan sebelum memperoleh pembiayaan dan sesudahnya. Yang artinya dengan peningkatan omzet berdampak positif pada peningkatan keuntungan sehingga meningkatkan aset nasabah. Hal itu dapat dilihat dalam tabel 4.5 berikut:

**Tabel 4.5**  
**Perkembangan Omzet, Keuntungan dan Aset Nasabah UMKM Warung Mikro BSM Kudus**

(Rp.jutaan)

Nasabah	Sektor Usaha	Omzet		Keuntungan		Aset	
		Sebelum	sesudah	sebelum	sesudah	sebelum	Sesudah
Zainal Mustaqin	Tekstil & Korden	90	120	13,7	15	1500	1750
Suyono	Warung makan	80	110	15	20	222	350
Aisiyah	Jual daging	100	150	10	15	2000	2300
Dwi Devi Novita	Jual telur ayam	105	180	12,6	18	225	300
Deny Ramboo	Kelontong	10	15	2	3,5	77	117
Sofyan	Besi Cakar ayam	120	150	15	20	500	746
Dwi Purwanto	Dagang hewan	60	70	6	9	500	620
Jumadi	Bakery/roti	40	60	2,2	5,4	135	487
Ahmad Jamil	Konveksi	150	240	15	24	845	977
Rumaji	Konveksi	75	95	10	15	303	415

Sumber: Diolah dari hasil wawancara dengan narasumber (Pelaku UMKM di Kabupaten Kudus yang menjadi nasabah Warung Mikro BSM Kudus)

Kontribusi Warung Mikro kepada pihak bank, dalam hal ini BSM, dapat dilihat dari perkembangan jumlah aset, pendapatan dan jumlah nasabah sesuai tabel 4.1, 4.2, dan 4.3., dimana 15 sd 20% pendapatan BSM Kudus merupakan sumbangan dari Warung Mikro, Begitu juga Kontribusi Warung Mikro BSM Kudus kepada nasabah, khususnya pelaku

usaha UMKM dengan meningkatnya omzet usaha, keuntungan, asset para nasabahnya sebagaimana tabel 4.5 tersebut.

### **3. Analisa Faktor-faktor Pendukung dan Penghambat Implementasi Pembiayaan Warung Mikro BSM Kudus**

Ada beberapa faktor yang menjadi pendukung dan penghambat dalam implementasi pembiayaan mikro dari Warung Mikro BSM Kudus kepada pelaku UMKM di Kabupaten Kudus. Faktor-faktor itu berasal dari dalam (internal) dan dari luar (eksternal). Faktor dari dalam (internal) yang mendukung implementasi pembiayaan Warung Mikro BSM Kudus meliputi:

- a. Bank Syariah Mandiri sudah punya nama dan dikenal oleh masyarakat luas di Indonesia.
- b. Memiliki sarana dan prasarana yang memadai. Mulai dari kantor yang cukup representatif, kendaraan dinas, jaringan komunikasi dan sarana lainnya.
- c. Memiliki produk pembiayaan mikro yang variatif, meliputi: Tunas, Madya dan Utama.
- d. Plafond pembiayaan dari dua juta hingga seratus juta rupiah.
- e. Nasabah memiliki keleluasaan untuk memilih plafond pembiayaan yang sesuai dengan kebutuhan nasabah.
- f. Jangka waktu angsuran pun relatif panjang. Untuk Tunas dan Madya bisa sampai 36 bulan, sedangkan Utama maksimal 48 bulan.
- g. Angsuran tetap. Selama masa pembiayaan, besarnya angsuran tetap dan tidak berubah sampai lunas. Pada kredit di bank konvensional, angsuran bersifat floating atau mengambang yang tergantung suku bunga yang ditetapkan oleh Bank Indonesia.
- h. Margin pembiayaan mikro dari Warung Mikro BSM Kudus sangat kompetitif dibandingkan dengan bunga bank-bank konvensional.

- i. Proses dan mekanisme pembiayaan Warung Mikro BSM Kudus mudah dan relatif cepat.
- j. Pembiayaan di Warung Mikro BSM Kudus menggunakan prinsip syariah Islam sehingga terhindar dari riba. Hal ini dapat mewujudkan rasa tenang dan tentram bagi para nasabah.

Faktor dari luar (eksternal) yang mendukung implementasi pembiayaan Warung Mikro BSM Kudus meliputi:

- a. Mayoritas penduduk Kudus memeluk agama Islam dan dikenal Islami.
- b. Masyarakat Kabupaten Kudus memiliki jiwa wirausaha (entrepreneurship) yang tinggi.
- c. Jumlah pelaku UMKM di Kabupaten Kudus relatif lebih tinggi dibanding dengan daerah-daerah lain di sekitarnya. Mengingat luas wilayah Kabupaten Kudus relatif sempit.
- d. Warung Mikro BSM Kudus mendapat dukungan penuh dari Kantor Cabang Kudus dan Kantor Wilayah di Semarang, sehingga proses pengajuan pembiayaan ini bisa dilayani lebih cepat.
- e. Mulai tumbuh kesadaran masyarakat untuk memilih pembiayaan yang Islami, bebas dari sistem bunga dan riba.

Faktor dari dalam (internal) yang menghambat implementasi pembiayaan Warung Mikro BSM Kudus meliputi:

- a. Masih rendahnya kualitas sumber daya manusia yang ada dalam memahami sistem pembiayaan syariah.
- b. Kerja sama tim dalam Warung Mikro BSM Kudus yang kurang solid.
- c. Penerapan sistem kerja *outsourcing* di Warung Mikro BSM Kudus oleh Bank Syariah Mandiri, sehingga menyebabkan kurangnya rasa tanggungjawab dalam melaksanakan tugas.
- d. Pembinaan sumber daya manusia yang belum optimal dan efektif.

Faktor dari luar (eksternal) yang menghambat implementasi pembiayaan Warung Mikro BSM Kudus meliputi:

- a. Masih adanya anggapan bahwa antara bank syariah dan bank konvensional itu sama.
- b. Masyarakat masih belum memenuhi syariat Islam dalam memilih layanan perbankan. Masyarakat belum tahu mengenai pembiayaan yang berprinsip syariah dan menghindarkan dari bunga dan riba.
- c. Banyaknya saingan yang juga menawarkan pembiayaan mikro, seperti: produk *micro business* Bank Mandiri konvensional, Unit Mikro Bank BRI, Danamon Simpan Pinjam (DSP) Bank Danamon, dan dari Bank Perkreditan Rakyat (BPR) yang relatif banyak di Kabupaten Kudus.

Upaya-upaya yang telah dilakukan oleh Warung Mikro BSM Kudus untuk mengatasi permasalahan-permasalahan tersebut adalah sebagai berikut:

- a. Senantiasa memberikan pelayanan terbaik (mudah dan cepat) bagi para nasabah maupun calon nasabah.
- b. Melakukan perbaikan-perbaikan kinerja dengan memberi pembinaan rutin dan motivasi-motivasi untuk meningkatkan kerja sama tim, kekompakan, mutu layanan dan pemahaman dalam menjalankan tugas.
- c. Melakukan upaya untuk jemput bola dalam menjaring nasabah.
- d. Memberikan edukasi kepada calon nasabah mengenai pembiayaan mikro yang berprinsip syariah kepada calon nasabah.
- e. Melakukan promosi secara konvensional dengan cara menyebar brosur, mebagi-bagikan pamflet dan memasang baliho maupun spanduk di tempat-tempat yang strategis.

## BAB V

### SIMPULAN DAN SARAN

#### A. Simpulan

Dari hasil dan pembahasan yang telah diuraikan tersebut, dapat disimpulkan bahwa:

1. Warung Mikro BSM Kudus memberikan pembiayaan mikro kepada pelaku UMKM di Kabupaten Kudus dengan prinsip syariah. Mengenai syarat dan ketentuan, mekanisme, pelaksanaan dan layanan nasabah sebagaimana telah diuraikan. Pembiayaan ini menggunakan akad murabahah. Pembiayaan murabahah merupakan suatu akad pembiayaan dengan prinsip jual beli (*al tijarah*) dimana penjual dalam hal ini menyatakan harga beli beserta keuntungan (margin), dalam hal ini yang bertindak sebagai penjual adalah bank, sedang sebagai pembeli adalah nasabah.
2. Warung Mikro BSM Kudus berperan dalam mengatasi kendala pelaku UMKM di Kabupaten Kudus, khususnya dalam permodalan sebagai tambahan modal kerja dan investasi pengembangan usaha. Dengan teratasinya masalah tersebut, ternyata para pelaku UMKM dapat meningkatkan omset penjualannya, sehingga keuntungan yang diperoleh pun meningkat dan terjadi peningkatan asset para nasabah. Pada intinya, Warung Mikro BSM Kudus berperan dalam pengembangan UMKM di Kabupaten Kudus.
3. Faktor pendukung implementasi Warung Mikro BSM Kudus meliputi: Bank Syariah Mandiri sebagai induknya telah dikenal oleh masyarakat, memiliki sarana dan prasarana yang memadai, serta produk pembiayaan yang ditawarkan memiliki banyak keunggulan (plafond, angsuran margin, proses hingga akad yang digunakan). Selain itu, warga Kabupaten Kudus mayoritas beragama Islam dan memiliki jiwa wirausaha yang tinggi sehingga banyak pelaku UMKM. Adapun faktor penghambatnya adalah: masih rendahnya kualitas sumber daya manusia, kerja sama tim yang

kurang solid, penerapan sistem kerja *outsourcing*, pembinaan SDM yang belum optimal dan efektif. Selain itu, masih adanya anggapan bahwa antara bank syariah dan bank konvensional itu sama, masyarakat belum tahu pembiayaan berprinsip syariah dan adanya banyak saingan (kompetitor).

## B. Saran

1. UMKM hendaknya selalu mendapatkan perhatian dari pemerintah karena sebagian besar pelaku usaha di Indonesia adalah pengusaha UMKM, dan dari pengalaman yang ada pelaku UMKM sangat tahan dengan guncangan-guncangan pada waktu terjadinya krisis ekonomi, dengan perhatian pemerintah diharapkan mampu tumbuh dan berkembang menjadi usaha yang tangguh dan mandiri.
2. Bank Syariah Mandiri agar lebih memperbanyak jaringan Warung Mikro mengingat keberadaannya sangat memberikan *share* terbesar dalam pendapatan bank.
3. Dengan semakin banyaknya jaringan warung mikro yang menyediakan pembiayaan kepada UMKM diharap UMKM untuk lebih mudah dekat dengan bank/ mengakses ke bank, sehingga UMKM lebih mudah terlayani khususnya dalam pembiayaan sehingga permodalannya lebih kuat dan dapat berkembang.

## C. Penutup

Puji syukur peneliti panjatkan kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmad, hidayah dan karunia-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan penelitian ini dengan baik dan lancar. Peneliti menyadari bahwa penelitian ini masih jauh dari kesempurnaan. Namun peneliti berharap mudah-mudahan karya sederhana ini bermanfaat dan sebagai sumbangan pikiran bagi almamater tercinta, STAIN Kudus. Dengan kerendahan hati peneliti mengharap kritik dan saran demi perbaikan dan pengembangan tesis ini. Akhirnya peneliti berharap semoga Allah SWT

senantiasa memudahkan langkah kita, semoga tesis ini memberi manfaat bagi yang berkepentingan khususnya bagi peneliti. Amin.



## DAFTAR PUSTAKA

- Afandi, Yazid. *Fiqh Muamalah dan Impementasinya dalam Lembaga Keuangan Syariah*. Yogyakarta. Logung Pustaka. 2009.
- Alma, Buchari. dkk.. *Manajemen Bisnis Syariah Menanamkan Nilai dan Praktik Syariah dalam Bisnis Kontemporer..* cet Revisi. Bandung. Alfabeta. 2014.
- Al Qur'an Tiga Bahasa*. Depok. Penerbit Al Huda. 2012.
- Anggraeni, Ratiah Daniar. *Akad Murabahah Mulia dan Dampaknya pada Kontribusi Pendapatan Pegadaian Syariah CPS Mayjen Sungkono Surabaya*. Skripsi pada Institut Agama Islam Negeri Syech Nuryad Cirebon. 2012.
- Anshori, Ade Ikhwan. *Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Warung Mikro dalam Upaya Menarik Minat Nasabah (Studi Kasus Pada Bank Syariah Mandiri KCP Cilandak)*. Skripsi UIN Syarif Hidayatullah. Jakarta. 2013.
- Antonio, M. Syafi'i. *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*. cet.I. Jakarta. Gema Insani Press. 2001.
- Basuki, Iman. *Analisis Permintaan Pembiayaan Murabahah oleh Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM): Studi Kasus pada BMT Kube Karanganyar Sejahtera*. Skripsi pada Universitas Negeri Surakarta (UNS). 2007.
- Daulay, Raihanah. *Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pertumbuhan Usaha Mikro di Kota Medan*. Makalah Ilmiah Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara. t.t.. hlm. 110-121.
- Falahi, Fariq. *Implementasi Akad Mudharabah Serta Dampaknya Terhadap Produk Penghimpunan Dana di Bank Syari'ah Mandiri Kudus*. Skripsi pada Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Walisongo Semarang. 2010.
- Hadiwidjaja dan R.A. Rivai Wirasasmita. *Analisis Kredit (Dilengkapi Telaah Kasus)*. Bandung. Penerbit Pionir Jaya. 1991.
- Harahap, Sofyan Syafri. *Akuntansi Islam*. Jakarta. Bumi Aksara. 2004.
- IAI. *Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan No.25*. Jakarta. Salemba Empat. 2007.
- IAI. *Standar Akuntansi Keuangan Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik*. Jakarta. Salemba Empat. 2009.



- Iskandar. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Jakarta. Gaung Persada. 2009.
- Ismail. *Perbankan Syariah*. Penerbit Kencana. Jakarta. 2011.
- Karim, Adiwarmanto A.. *Ekonomi Makro Islami (Edisi Kedua)*. Jakarta. PT Raja Grafindo Persada. 2012.
- Kasmir. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya (Edisi Keenam)*. Jakarta. PT Raja Grafindo Persada. 2003.
- Komang Tri Wahyuni dan Desak Nyoman Sri werastuti. *Prosedur Penyelesaian Pembiayaan Mikro Bermasalah Pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Buleleng*. dalam Jurnal Riset Akuntansi VOKASI Vol. 2 No.2. Oktober 2013. hlm. 175-192.
- Kusumawati, Dyah. *Analisis Pengaruh Pembiayaan Murabahah dan Musyarakah Terhadap Pendapatan UMKM dengan Menggunakan Linkage Program di Baitul Maal Wa Tamwil Binamas Tahun 2009-2011*. 2012.
- Mujib, M. Abdul. et. al. *Kamus Istilah Fiqh*. Jakarta. PT Pustaka Firdaus. 1994.
- Muhamad. *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Syariah*. Yogyakarta. UII Press. 2000.
- . *Teknik Perhitungan Bagi Hasil dan Pricing di Bank Syariah*. Yogyakarta. UII Press. 2004.
- Mulyani, Sri. *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kualitas Laporan Keuangan Pada UMKM di Kabupaten Kudus*. dalam Jurnal Dinamika Ekonomi & Bisnis UNISNU Jepara. Vol. 11 No. 2 Oktober 2014. hlm. 138. yang diakses dari laman <http://ejournal-unisnu.com/index.php/JDEB/article/viewFile/207/356>.
- Moleong, Lexy J. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung. Remaja Rosdakarya. 2000.
- Nana Sudjana dan Ibrahim. *Penelitian dan Penilaian Pendidikan*. Bandung. Sinar Baru Algensindo. 2012.
- Nikensari, Sri Indah. *Perbankan Syariah: Prinsip, Sejarah & Aplikasinya*. Semarang. Pustaka Rizki Putra. 2012.
- Nikmah, Choirin. dkk.. *Analisis Implikasi Pembiayaan Syariah pada Pedagang Kecil di Pasar Tanjung Jember*. e-Journal Ekonomi Bisnis dan Akuntansi. 2014. Volume 1 (1) : 8-15. Universitas Jember (UNEJ). 2014.

- Nofianti, Henny. *Dampak Pembiayaan UMKM oleh Bank Perkreditan Rakyat di Bali Terhadap Kinerja UMKM*. Jurnal 2012. hlm.6. diunduh dari laman <http://download.portalgaruda.org/article.php?article=15145&val=984>.
- Nota Dinas Koperasi dan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Provinsi Jawa Tengah Nomor 518/1944/VII/2014 tanggal 11 Juli 2014 tentang *Laporan Pembangunan Sektor 105 I Tahun 2014*.
- Nurasikin, Akhmad. *Strategi Pemasaran Warung Mikro Bank Syari'ah Mandiri (BSM) Cabang Kendal (Studi di Sales Outlet Kaliwungu)*. Skripsi IAIN Walisongo. Semarang. 2013. Al Hafizh bin Hjr Al Asqlani. *Bulugul Marom*. terj. Muh Syafi'i Sukandi "Bulugul Marom" Bandung. PT. AlMa'arif. 1992.
- Permatasari, Riza Rahayu. *Peran Kredit Pasar Model Terhadap Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (Studi Pada Bank Danamon Simpan Pinjam unit Turen - Malang)*. Makalah Ilmiah Universitas Brawijaya. Malang. 2014.
- Prasetyo, Try. *Produk Pembiayaan Warung Mikro di Bank Syariah Mandiri Cabang Depok Kelapa Dua*. Skripsi UIN Syarif Hidayatullah. Jakarta. 2011.
- Rahman, Ghazaly Abdul. dkk.. *Fiqh Muamalah*. Jakarta. Kencana Prenada Media Group. 2010.
- Ridwan, Muhammad. *Manajemen Baitul Maal wa Tamwil (BMT)*. Yogyakarta. UII Press. 2011.
- Sabiq, Sayyid. *Fiqh Sunnah 11*. Terj. Kamaludin A Marzuki. "Fiqh Sunnah jilid 11". Bandung. Pustaka. 1988.
- Shiddiqy, Teungku Muhammad Hasbi Ash. *Hukum-hukum Fiqh Islam (Tinjauan Antar Madzhab)*. Semarang. Pustaka Rizki Putra. 1997.
- Sudarsono, Heri. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah Deskripsi dan Ilustrasi*. Yogyakarta. Ekonisia. 2013.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Bisnis (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D)*. Penerbit Alfabeta. Bandung. 2009.
- Swastha, Basu. *Manajemen Penjualan Edisi 3*. Yogyakarta. BPFE. 2001.
- Tambunan, Tulus. *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia (Isu-isu Penting)*. Jakarta. Penerbit LP3ES. 2012.

T. Gilarso. *Pengantar Ilmu Ekonomi Mikro (Edisi Revisi)*. Yogyakarta. Penerbit Kanisius. 2003.

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang *Usaha Mikro, Kecil dan Menengah*. Yogyakarta. Penerbit Pustaka Mahardika. t.t.

Undang-undang Nomor 21 tahun 2008 tentang *Perbankan Syariah*. Jakarta Sinar Grafika. 2008.

Venkatraman dan Ramanujam. V. *Measurement of Business Performance in Strategy Research: a Comparison of Approaches*. Academy of Management Review. Vol 11. pp.801-814. 1986.



**Lampiran \_ Lampiran****Daftar Riwayat Hidup**

Yang bertanda tangan dibawah ini menerangkan :

- Nama Lengkap : Mochamad Rachman, SE
- Tempat Tanggal/ Lahir : Padang, 09 September 1958
- Alamat Rumah : Jln. Cinde Raya Timur Atas 29, Semarang.

**Riwayat Pendidikan :**

1. Sekolah Dasar Negeri 6 tahun di Gundih Purwodadi lulus thn 1970.
2. Sekolah Menengah Ekonomi Pertama Negeri 3 tahun di Gundih Purwodadi lulus thn 1973
3. Sekolah Menengah Ekonimi Atas 3 tahun di Gemolong Sragen lulus thn 1976
4. S1 Jurusan Ekonomi Managemen di Universitas Muria Kudus lulus thn 1989
5. Saat ini sedang menempuh S2 Jurusan Ekonomi Syariah di Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri di Kudus.

**Riwayat Pekerjaan :**

- Bekerja di Perhotelan Semarang thn 1977 sd 1978
- Bekerja di Bank Rakyat Indonesia Purwodadi thn 1978 sd 1982
- Bekerja di Bank Bumi Daya thn 1982 sd 2000
- Bekerja di Bank Mandiri thn 2000 sd 2015

Demikian Daftar Riwayat Hidup ini dibuat dengan sebenarnya.

Kudus, \)September 2015

Yang membuat,



**Mochamad Rachman, SE**

DOKUMEN FOTO PENELITIAN



Keterangan: Foto peneliti dengan Sdr. Suyono, pengusaha warung makan Lamongan



Keterangan: Foto peneliti dengan Sdr. Jumadi, pengusaha roti



Keterangan: Foto peneliti dengan Sdri. Aisyah, pengusaha daging



Keterangan: Foto peneliti dengan Ny. Ahmad Jamil, pengusaha konveksi



Keterangan: Foto (dari kiri) peneliti, Sdr. Novi Mufarok, Area Supervisor Mikro dan Pelaksana Marketing Mikro



Keterangan: Foto peneliti dan Sdr. Novi Mufarok



Keterangan: Foto penandatanganan akad murabahah oleh nasabah dengan Kepala Warung Mikro BSM Kudus di hadapan notaris.



Keterangan: Foto penandatanganan akad murabahah oleh nasabah dengan Kepala Warung Mikro BSM Kudus