

**STRATEGI BANK SYARIAH MANDIRI CABANG CURUP DALAM
MENDORONG USAHA MIKRO TERHADAP PEREKONOMIAN
MASYARAKAT KECAMATAN CURUP**

SKRIPSI

**Diajukan Untuk Memenuhi Syarat-Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana (S.I)**



Disusun oleh:

Anggi Angraini

NIM.14621075

**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) CURUP**

2018



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) CURUP
FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM**

Jln. Dr. AK Gani Kotak Pos 108 Telp.(0732) 21010-7003044 Fax .(0732) 21010 Curup 39119
Website/facebook:Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Curup
Email Fakultassyariah&Ekonomiislam@gmail.com

PENGESAHAN SKRIPSI MAHASISWA

No 453 /In.34/FS/PP.00.9/05/2019

Nama : **Anggi Anggraini**
NIM : **14631075**
Fakultas : **Syariah dan Ekonomi Islam**
Prodi : **Perbankan Syariah**
Judul : **Strategi Bank Syariah Mandiri Cabang Curup dalam Memasarkan Produk Pembiayaan Mikro**

Telah dimunaqasyahkan dalam sidang terbuka Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup, pada:

Hari Tanggal : **Kamis, 28 November 2018**
Pukul : **08:00-09:30 WIB**
Tempat : **Ruang 3 Gedung Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Curup**

Dan telah diterima untuk melengkapi sebagai syarat-syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) dalam bidang Ilmu Perbankan Syariah.

TIM PENGUJI

Ketua

Drs. Zainal Arifin, SH., MH
NIP. 19540910197903103

Penguji I,

Hardiyzon, M.Ag
NIP.19720711 200112 1 002

Sekretaris,

Elkhairati, MA
NIP. 197805172011012009

Penguji II,

Andriko, ME. Sy

Mengesahkan

Dekan Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam,



Dr. Yusufri, M. Ag
NIP. 19700202 199803 1 007

Hal: Pengajuan Skripsi

Kepada

Yth. Rektor IAIN Curup

Di Tempat

Assalamualaikum Wr. Wb

Setelah mengadakan pemeriksaan dan perbaikan seperlunya, maka kami berpendapat bahwa Skripsi saudara **ANGGI ANGGRAINI** yang berjudul **“STRATEGI BANK SYARIAH MANDIRI CABANG CURUP DALAM MEMASARKAN PRODUK PEMBIAYAAN MIKRO”**

sudah dapat diajukan dalam sidang Munaqasyah Di Insitut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup.

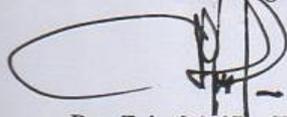
Demikian permohonan ini kami ajukan dan atas perhatiannya kami ucapkanterimakasih.

Wassalamualaikum Wr. Wb.

Curup,

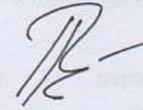
2019

Pembimbing I



Drs. Zainal Arifin, SH., M.H
NIP.195409101979031003

Pembimbing II



El-Khairati, MA
NIP.197805172011012009

PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI

Yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : **Anggi Anggraini**
Nim : 14631075
Jurusan : Syari'ah dan Ekonomi Islam
Prodi : Perbankan Syari'ah

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi saya yang berjudul "*Strategi Bank Syariah Mandiri Cabang Curup Dalam Memasarkan Produk Pembiayaan Mikro*"

Belum pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar sarjana disuatu perguruan tinggi, dan sepengetahuan penulis juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan orang lain, kecuali tertulis diakui atau dirujuk dalam skripsi ini dan disebutkan dalam referensi.

Apabila dikemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar, saya bersedia menerima hukuman atau sanksi sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Curup, 23 September
2018
Penulis



Anggi Anggraini
NIM. 14631075

KATA PENGANTAR



SubhanallahwalhamdulillahwaLaailaahailallahwallahuAkbar. Puji dan syukur kehadiran Ilahi Allah Swt yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Shalawat dan salam semoga tercurah untuk Nabi Besar Muhammad Saw, keluarga, dan sahabatnya hingga akhir zaman, karena berkat beliau hingga saat ini kita berada di zaman yang penuh dengan ilmu pengetahuan.

Adapun skripsi ini berjudul **“STRATEGI BANK SYARIAH MANDIRI CABANG CURUP DALAM MEMASARKAN PRODUK PEMBIAYAAN MIKRO”** yang disusun dalam rangka memenuhi salah satu syarat dalam menyelesaikan studi tingkat sarjana (S.1) pada Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup, Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam Program Studi Perbankan Syariah.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa tanpa ada dorongan dan bantuan berbagai pihak, maka tidak mungkin terselesainya skripsi ini sehingga skripsi ini bukan semata-mata hasil usaha penulis sendiri. Untuk itu dalam kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang memberikan sumbangsih dalam menyelesaikan skripsi ini terutama kepada:

1. Bapak Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup, Dr. Rahmad Hidayat, M.Pd., M.Ag.

2. Bapak Ketua Dekan Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Curup, Dr. Yusefri M.Ag.
3. Bapak Wakil Ketua Dekan Fakultas Ekonomi Islam dan Bisnis IAIN Curup Noprizal, M.Ag.
4. Bapak Khairul Umam khudori, ME. I Selaku ketua jurusan program studi perbankan syariah.
5. Oloan Muda Hasym, H,Lc.MA selaku penasehat akademik yang selalu bersedia memberi nasehatnya khususnya dalam proses akademik penulis.
6. Bapak Drs. Zainal Arifin, SH., M.H.I dan Bunda El-Khairati, MA selaku Dosen Pembimbing I dan II, yang telah membimbing serta mengarahkan penulis, terimakasih atas dukungan, doa, waktu, dan motivasi sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
7. Ketua beserta staf perpustakaan IAIN Curup, terimakasih atas kemudahan, arahan, dan bantuan kepada penulis dalam memperoleh referensi dan data-data dalam penulisan skripsi ini.
8. Terimakasih kepada Pimpinan & Kru Bank Syariah Mandiri KC Curup yang telah banyak membantu dan meluangkan waktu untuk memberikan informasi, data, yang penulis butuhkan dalam menyelesaikan skripsi ini.
9. Sebagian nasabah Bank Syariah Mandiri KC Curup atas kesediaannya untuk mengisi kuesioner yang peneliti berikan.
10. Dosen Prodi Perbankan Syariah dan karyawan IAIN Curup yang telah membantu masa perkuliahan penulis.

11. Orang tuaku tercinta teruntuk Ayahku Kusnadi Rakasiwi, Ibuku Herawati, serta adikku Tiara Primanita terimakasih telah memberi semangat serta doa kalian.
12. Teman-teman seperjuangan Prodi Perbankan Syariah angkatan 2014 yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu, terimakasih atas dorongan dan bantuannya.
13. Semua pihak yang telah membantu dalam menyelesaikan skripsi ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Penulis juga sangat mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun terutama dari para pembaca dan dari dosen pembimbing. Mungkin dalam penyusunan skripsi ini masih terdapat kesalahan dan kekurangan. Atas kritik dan saran dari pembaca dan dosen pembimbing, penulis mengucapkan terimakasih dan semoga dapat menjadi pembelajaran pada pembuatan karya-karya lainnya dimasa yang akan datang. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat dan menambah pengetahuan bagi penulis dan pembaca. *Aamiin Ya Rabbal'alamin.*

Curup, 2 Agustus 2018

Penulis

Anggi Anggraini

Nim. 14631075

Motto

Sukses itu ketika ...

Kamu percaya Tuhanmu

Tekadmu harus lebih besar dari ketakutanmu

Imanmu harus jauh lebih besar dari masalahmu

IT'S NEVER TOO LATE TO CREATE YOUR BEST LIFE

Buat keputusan dan lakukan

Miliki komitmen dan tunjukkan

So are you ready? Yes I'm READY BISMILLAH

ANGGI ANGGRAINI

Persembahan

Sembah sujud serta syukur kepada Allah SWT. Taburan cinta dan kasih sayang-Mu telah memberikanku kekuatan, membekaliku dengan ilmu serta memperkenalkanku dengan cinta. Atas karunia serta kemudahan yang Engkau berikan akhirnya skripsi yang sederhana ini dapat terselesaikan. Sholawat dan salam selalu terlimpahkan keharibaan Rosulullah SAW. Dan, dengan bangganya ku persembahkan sebuah karya ini untuk:

- Yang istimewa penyejuk hatiku, kedua orang tuaku Bapak KUSNADI RAKASIWI dan Ibu Alm HERAWATI, terima kasih atas do'a yang kalian panjatkan setiap waktu, dukungan moril maupun materil yang mungkin tak pernah bisa ku balas, terimakasih banyak atas semuanya.
- Dosen Pembimbingku yang kusayangi, Bapak Drs. Zainal Arifin, SH., M.H.I dan Bunda El-Khairati, MA yang selalu sabar dan tak pernah bosan membimbingku dan memberi motivasi dalam pembuatan skripsi ini.
- Dosen Pembimbing Akademikku Bapak Oloan Muda Hasym, H, Lc. MA yang kusayangi
- Dosen – dosen perbankan syariah
- Teruntuk sahabat-sahabatku, Neneng Ravena, Sonya Fransiska, Nova Sofiyana, Dianita, reni yang telah memberikan semangat, membantuku saat mulai mengalami kesulitan dalam belajar maupun dalam proses pembuatan skripsi ini.
- Keluarga besar KPM “Permu Bawah”, (Sefty Ahyardi, Yemi Lestari, Subur Ariyanto, Indah Sucianti, Indah SR, Sundari, Defi Permata, Tri Rizki, Fian A) terima kasih banyak atas pengalaman yang kita lalui bersama yang tak bisa ku dapatkan dimanapun.
- Teman-teman seperjuangan Prodi Perbankan Syariah angkatan 2014
- Almamaterku IAIN CURUP

ABSTRAK

STRATEGI BANK SYARIAH MANDIRI CABANG CURUP DALAM MEMASARKAN PRODUK PEMBIAYAAN MIKRO

Oleh : Anggi Angraini (14631075)

Bank Syariah merupakan lembaga intermediary yang mempunyai peran menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya dalam bentuk pembiayaan. Salah satunya yaitu produk pembiayaan mikro, dimana bank syariah membutuhkan strategi pemasaran yang efektif agar menarik minat nasabah dalam melakukan pembiayaan untuk memenuhi modal usaha yang akan dijalankan. Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui bagaimana strategi bank syariah mandiri cabang curup dalam memasarkan produk pembiayaan mikro.

Penelitian yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan kajian (*Field research*) dan pendekatan Deskriptif Kualitatif yaitu penelitian lapangan, peneliti melakukan observasi langsung dan wawancara yang di ambil dari beberapa informan dan pihak bank . Dalam mengkaji data primer yang didapat dari literatur-literatur dari berbagai referensi melalui kepustakaan seperti al-Qur'an dan Hadits dan melalui kepustakaan yang berhubungan dengan permasalahan yang akan diteliti.

Dari penelitian yang dilakukan, maka dapat disimpulkan bahwa strategi BSM KC curup dalam memasarkan produk pembiayaan mikro ada 6 strategi khusus yaitu : Prosepek pasar (*propekting can vasing*), *door to door*, syiar, *open table*, periklanan, FAS (*Financing Aplication System*).

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGAJUAN SKRIPSI	ii
HALAMAN PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
MOTTO	vii
PERSEMBAHAN.....	viii
ABSTRAK	ix
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR GAMBAR.....	xii
DAFTAR TABEL.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah.....	5
C. Tujuan Penelitian	5
D. Manfaat Penelitian	6
E. Penjelasan Judul.....	6
F. Tinjauan Pustaka.....	8
G. Kerangka Pikir.....	11
H. Metodologi Penelitian	12
I. Sistematika Penulisan	15
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Pengertian Strategi	17
B. Pengertian Bank Syariah.....	17
C. Usaha Mikro	
1. Pengertian UMKM.....	21
2. Kriteria UMKM	22
3. Ciri –Ciri UMKM.....	25
4. Prinsip-Prinsip Keuangan Mikro.....	28
5. PermasalahanUsaha Mikro.....	29
6. Mode Pembiayaan Usaha Mikro Secara Syariah.....	31
BAB III GAMBARAN UMUM BANK SYARIAH MANDIRI KANTOR CABANG CURUP	
A. Keadaan Umum	36

B. Sejarah Singkat	36
C. Visi dan Misi Bank Syariah Mandiri	38
D. Struktur Organisasi Bank Syariah Mandiri KC Curup	40
E. Kegiatan Pokok Instansi	41
F. Produk dan Jasa Bank Syariah Mandiri KC Curup	43

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Strategi Bank Syariah Mandiri KC Curup dalam Memasarkan produk pembiayaan mikro	49
B. Kendala-Kendala yang Dihadapi.....	56

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	59
B. Saran	60

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR GAMBAR

Gambar

2.1 Kerangka Berfikir.....	14
3.1 Struktur Organisasi Bank Syariah Mandiri KC Curup	46
4.1 Sketsa Strategi Oval.....	54

DAFTAR TABEL

Tabel

2.1 kriteria Jenis Usaha Berdasarkan UU No.20 Tahun 2008

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Indonesia merupakan bangsa yang memiliki potensi besar untuk berkembang dan bersaing, selain merupakan Negara yang kaya akan budaya dan sumber daya alamnya, tentunya akan menarik perhatian bahwa Indonesia memiliki potensi yang tinggi, dan hal ini tidak terlepas dengan sudut pandang ekonominya, berbicara masalah ekonomi ini sangat berkaitan dengan system lembaga keuangan yang adakhususnya di Indonesia. Perbankan sendiri memiliki peran pendorong ekonomi nasional, karena perbankan dapat berperan mendorong pertumbuhan ekonomi. Dengan penyaluran dana yang baik para pelaku ekonomi dapat terbantu dalam pengaturan dana serta pengaturan dana.¹ Sehingga penyaluran dana pada perbankan sangat berfungsi dalam menggerakkan perekonomian.

Mayoritas penduduk Indonesia merupakan penduduk muslim sebanyak 88,1 % ini sangat berdampak pada lembaga keuangan yaitu perbankan syariah dengan mendorong perekonomian, Menurut undang-undang No 21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah pasal 1 menyatakan bahwasanya perbankan syariah adalah “segala sesuatu yang menyangkut tentang Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya”. Sedangkan pengertian bank adalah badan

¹ Ely Siswanto, M. Sulhan “*Manajemen Bank Konvensional dan Syariah* “. (UIN Malang Press 2008), h.6

usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau dalam bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup masyarakat.²

Sebagaimana bank pada umumnya Bank Syariah Mandiri menjalankan fungsibank sebagai tempat menyimpan dan menyalurkan dana dari masyarakat untuk membantu pembangunan di Indonesia umumnya dan didaerah Rejang Lebong khususnya.Eksistensi suatu bank juga sangat tergantung pada kepercayaan masyarakat tersebut.Semakin tinggi kepercayaan masyarakat, semakin tinggi pula kesadaran masyarakat untuk menyimpan uangnya ke bank dan menggunakan jasa-jasa lain dari bank, selain tergantung pada keahlian pengelolaanya, juga tergantung pada integritas.Sebagai konsekuensi nyata dari salah satu tugas pokok perbankan ialah mendorong kelancaran produksi dan pembangunan serta memperluas kesempatan kerja guna meningkatkan taraf hidup rakyat.

Selain itu juga pengertian bank juga di defenisikan oleh Dr.B.N Ajuha pada buku dasar – dasar perbankan oleh Malayu hasibuan yaitu :

“Bank menyalurkan modal dari mereka yang tidak dapat menggunakan secara menguntungkan kepada mereka yang dapat membuatnya lebih produktif untuk keuntungan masyarakat.”³

Dalam peran bank sebagai pemberi modal ini akan sangat membantu masyarakat yang membutuhkan dana dalam mengembangkan usaha yang dimiliki dengan tujuan meningkatkan perekonomiannya.

²*Undang-undang Tentang Perbankan Syariah No.21 Tahun 2008*, (Jakarta: Sinar Grafika), Cet.1, h.3

³Malayu hasibuan, *dasar dasar perbankan*,(Jakarta .PT Bumi Aksara 2001) , h.2

Pada dasarnya fungsi perbankan yang paling pokok baik konvensional maupun syariah adalah sebagai lembaga *intermediary*, yaitu menampung pihak-pihak yang kelebihan dana untuk nantinya disalurkan kepada pihak-pihak yang membutuhkan dana. Fungsi inilah yang juga dilakukan oleh PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Curup dalam membantu menyalurkan dana untuk usaha kecil dan menengah.⁴

Usaha Mikro merupakan salah satu kekuatan pendorong terdepan dalam pengembangan industri manufaktur. Gerak sektor usaha mikro amat vital untuk menciptakan pertumbuhan ekonomi dan lapangan kerja. Usaha mikro cukup fleksibel dan dapat dengan mudah beradaptasi dengan pasang surut dan arah permintaan pasar. Mereka mampu menciptakan lapangan pekerjaan lebih cepat dibandingkan sektor usaha lainnya, juga mereka cukup terdiversifikasi dan memberikan kontribusi penting dalam ekspor dan perdagangan.⁵ Dengan adanya usaha mikro ini merupakan dorongan terbaru dalam meningkatkan perekonomian masyarakat tentunya kelas menengah dalam memperbaiki taraf hidup mereka.

Potensi daerah yang sangat besar adalah Usaha mikro. Perkembangan Bank Syariah dikaitkan dengan potensi daerah yang ada, tidak berlebihan jika dikatakan bahwa perbankan syariah memiliki peluang yang sangat besar dalam rangka menumbuhkan perekonomian daerah. Pertanyaannya adalah: bagaimanakah peranan perbankan syariah dalam meningkatkan atau

⁴Ade Putra MBM, *Bank Syariah Mandiri cabang Curup*, wawancara 22 Januari 2018

⁵Kuncoro Mudrajad, *Ekonomika Industri Indonesia*, (Yogyakarta: Andi, 2007), Cet.1, h.364.

pertumbuhan ekonomi daerah.⁶ Tak terkecuali bank Syariah Mandiri Curup juga berperan dalam menumbuhkan perekonomian daerah khususnya di bidang usaha mikro ataupun usaha kecil dan menengah.

Peranan adalah tindakan yang dilakukan oleh seseorang dalam suatu peristiwa. Sedangkan peranan dalam penelitian ini adalah merupakan apa yang dapat dilakukan oleh Bank Syariah Mandiri dalam mensejahterakan masyarakat ekonomi kecil menengah.⁷

Untuk mendukung pertumbuhan Usaha mikro, lembaga keuangan seperti perbankan memegang peranan yang sangat penting dalam menjembatani kebutuhan modal kerja terutama perbankan syariah. Fenomena yang terjadi dimana usaha kecil banyak yang rugi karena kekurangan modal untuk usaha. Bank konvensional dengan perangkat bunganya tidak mampu mendukung pertumbuhan usaha kecil karena besarnya pengembalian yang harus dibayar tidak sebanding dengan hasil yang didapat oleh para pengusaha. Bank Syariah dengan sistem bagi hasilnya mampu memenuhi kebutuhan modal kerja bagi para pengusaha mikro.

Bank BSM cabang curup telah mendirikan produk pembiayaan mikro dan beroperasi pada tahun 2010 hingga sekarang, dan memiliki jumlah nasabah pembiayaan mikro 350 nasabah, yang terdiri dari beberapa kecamatan curup, khususnya curup kota dan curup tengah yang mencapai 60 % dan sisanya menyebar di wilayah kecamatan curup timur dan selatan. Selain itu pembiayaan produk warung mikro menggunakan akad *murabahah bil wakallah* dalam

⁶Muhamad, *Bank Syariah Analisis Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman* (Yogyakarta: Ekonisia, 2006), h. 74.

⁷Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 2001), h. 854.

pembelian barang usaha yang akan diajukan oleh nasabah. Pembiayaan warung mikro terdiri dari 3 jenis yaitu 1). Pembiayaan warung mikro (PUM) Madya, 2). Pembiayaan warung mikro tunas, 3). Pembiayaan warung mikro utama. Setiap jenis merupakan pembiayaan dengan limit yang berbeda – beda, nasabah bisa menggunakan pembiayaan sesuai dengan jenisnya sesuai dengan kebutuhan usaha yang akan diajukan nasabah kepada bank.⁸

Pembiayaan warung mikro memiliki sasaran *market* yaitu usaha kecil dan menengah atau sering di sebut juga dengan istilah UMKM, yaitu dengan memberikan modal kepada masyarakat untuk mengembangkan usaha mereka. Namun untuk memasarkannya dibutuhkan usaha dan strategi pemasaran yang baik dan efektif. Oleh karena itu *marketing* pembiayaan warung mikro memerlukan strategi pemasaran yang jitu untuk memasarkan produk pembiayaan mikro kepada masyarakat khususnya kecamatan curup.

Dari fenomena diatas, maka penulis tertarik untuk meneliti sejauh mana penerapan strategi pemasaran produk pembiayaan mikro di Bank Syariah Mandiri Cabang Curup, terhadap pertumbuhan UMKM pada masyarakat curup, dengan judul:

“STRATEGI BANK SYARIAH MANDIRI CABANG CURUP DALAM MEMASARKAN PRODUK PEMBIAYAAN MIKRO”

B.Rumasan Masalah

⁸Wawancara dengan Ade Putra MBM, Bank Syariah Mandiri cabang Curup), wawancara 22 januari 2018

Dalam penelitian ini dapat dikemukakan bahwa rumusan masalah yang di ambil dari latar belakang penelitian ini yaitu untuk mengetahui bagaimana strategi Bank Syariah Mandiri Cabang Curup dalam memasarkan produk pembiayaan mikro?

D. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana strategi Bank Syariah Mandiri Cabang Curup dalam memasarkan produk pembiayaan mikro.

E. Manfaat Penelitian

Terdapat beberapa manfaat yang di harapkan dari hasil penelitian ini, antara lain.

1. Dari aspek teoritis, penelitian ini akan memberikan informasi tentang strategi Bank Syariah mandiri Cabang Curup dalam memasarkan produk pembiayaan mikro.
2. Dari aspek praktis, hasil penelitian ini akan memberikan informasi kepada usaha mikro yang ada dalam memperoleh kredit dan pembiayaan terhadap usaha yang dijalankan. Serta dapat dijadikan sebagai sumber informasi dalam penelitian yang akan datang, khususnya bagi mahasiswa jurusan perbankan syariah.

F. Penjelasan Judul

Agar tidak terjadi kesalah pahaman dalam memahami maksud dari judul penelitian ini, maka perlu ditegaskan arti dari masing – masing kata yaitu sebagai berikut :

a. Strategi

Strategi merupakan rencana yang cermat mengenai kegiatan untuk mencapai sasaran khusus.⁹. Dalam penelitian ini, strategi dapat diartikan sebagai sebuah rencana atau cara khusus yang dilakukan Bank Syariah Mandiri cabang Curup dalam memasarkan produk pembiayaan mikro.

b. Bank Syariah

Perbankan adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang bank mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usaha.¹⁰ Sedangkan syariah ialah (hukum-hukum) yang diadakan oleh Tuhan untuk hamba-hambaNya, yang dibawa oleh salah seorang nabinya SAW baik hukum-hukum tersebut berhubungan dengan cara mengadakan perbuatan yaitu yang disebut sebagai “hukum-hukum cabang dan amalan”, dan untuknya maka dihimpunlah ilmu fiqh atau berhubungan dengan cara mengadakan kepercayaan (*i'tikad*), yaitu yang disebut sebagai “hukum-hukum pokok” dan kepercayaan, dan untuknya maka dihimpunlah ilmu kalam. Syariat (*syara'*) disebut juga “agama” (*Addin* dan *al-millah*).¹¹ Jadi, yang dimaksud dengan Bank syariah adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa-jasa lainnya dalam lalu lintas

⁹Kamus Besar Bahasa Indonesia, (Jakarta :Balai pustaka. 1991). h 964

¹⁰ Undang-Undang RI No. 10 Tahun 1998 Pasal 1 Ayat (1) *Tentang Perbankan*

¹¹Ahmad Hanafi, *Pengantar dan Sejarah Hukum Islam*, (Jakarta: Bulan Bintang, 1995), h. 9

pembayaran serta peredaran uang yang pengoperasiannya disesuaikan dengan prinsip syariah Islam.

c. Pemasaran

Pemasaran adalah proses sosial dan manajerial dimana pribadi atau organisasi memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan melalui penciptaan dan pertukaran nilai dengan yang lain¹²

d. Pembiayaan

Pembiayaan secara bahasa merupakan penyediaan dana atau tagihan berdasarkan akad *mudharabah*, *musyarakah* atau pembiayaan lainnya.¹³

Sedangkan menurut istilah, pembiayaan atau financing yaitu pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga.¹⁴ Dengan kata lain pembiayaan adalah pendanaan yang dilakukan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan.

e. Usaha Mikro

Usaha Mikro adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang memiliki kriteria asset Maks 50 juta, kriteria omzet maks 300 juta.¹⁵

G. Tinjauan Pustaka

¹²Fahmi Irham, *Manajemen Strategi Teori dan Aplikasi*, (Bandung: ALAFABETA 2014)

¹³Handini Isriani dan Giharto. *Kamus Perbankan Syari'ah*. (Bandung : Penerbit Marja, 2007), h. 55

¹⁴ Muhammad. *Manajemen Pembiayaan Bank Syari'ah*, (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2005), h. 17

¹⁵ OJK .*undang – undang nomor 20 tahun 2008 tentang usaha mikro, kecil, dan menengah*, di akses dari -<http://www.ojk.go.id/peraturan/undang-undang- RI no20 tahun- 2008 -usaha - mikro,-kecil,-menengah.html>, pada tanggal 3 April 2017

Berdasarkan penelitian terdahulu yang sudah dilakukan terhadap beberapa sumber kepustakaan yang berkaitan dengan judul skripsi ini, penulis melihat bahwa apayang merupakan masalah pokok penelitian tampaknya sangat penting dan prospektif sehingga perlu dikaji lebih dalam. Adapun penelitian terdahulu yang berkaitan dengan skripsi ini adalah:

1. Aziyah Sholemah “Strategi pemasaran produk pembiayaan murabahah pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang pembantu Banyumanik Semarang “dari hasil penelitian bahwasannya dalam memasarkan pembiayaan murabahah BSM KCP Banyumanik menggunakan stretegi jemput bola, referensi dari teman, nasabah yang *top up*, promosi dengan menyebarkan brosur. Sedangkan kendala nya yaitu faktor internal dimana para marketing mikro belum menguasai produk perbankan syariah dan faktor eksternalnya yaitu dimana minimnya pengetahuan masyarakat terhadap produk perbankan syariah serta persaingan antar bank. Penulis dapat menyimpulkan bahwa prosedur pengajuan pembiayaan murabahab di Bank Syariah Mandiri KCP Banyumanik sudah sesuai dengan teori yang ada, strategi dalam memasarkan produk pembiayaan murabaha belum begitu efektif karena unsur 4P yang paling dominan adalah unsur promosi saja, hanya saja harus ditambah dengan memperkenalkan produk pembiayaan murabaha kepada masyarakat luas dengan cara menggunakan bahasa yang baik dan mudah dipahami.¹⁶
2. Surajjiah “Strategi pemasaran produk pembiayaan warung mikro pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Banjarmasin” adapun dari hasil penelitian ini

¹⁶Aziyah Sholemah “*Strategi pemasaran produk pembiayaan murabahah pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang pembantu Banyumanik Semarang*” (STAIN Salatiga 2014)

menunjukkan bahwa strategi pemasaran yang dijalankan Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Banjarmasin berjalan dengan cukup baik, hal tersebut dapat dilihat dari perencanaan dan pelaksanaan pemasaran serta dilihat dari respon baik dari nasabah. Adapun yang menjadi kendala pemasaran produk pembiayaan warung mikro ini adalah karena banyaknya saingan dan kendala lainnya berasal dari nasabah itu sendiri. Tetapi semua kendala itu bisa diatasi oleh pemasar warung mikro.¹⁷

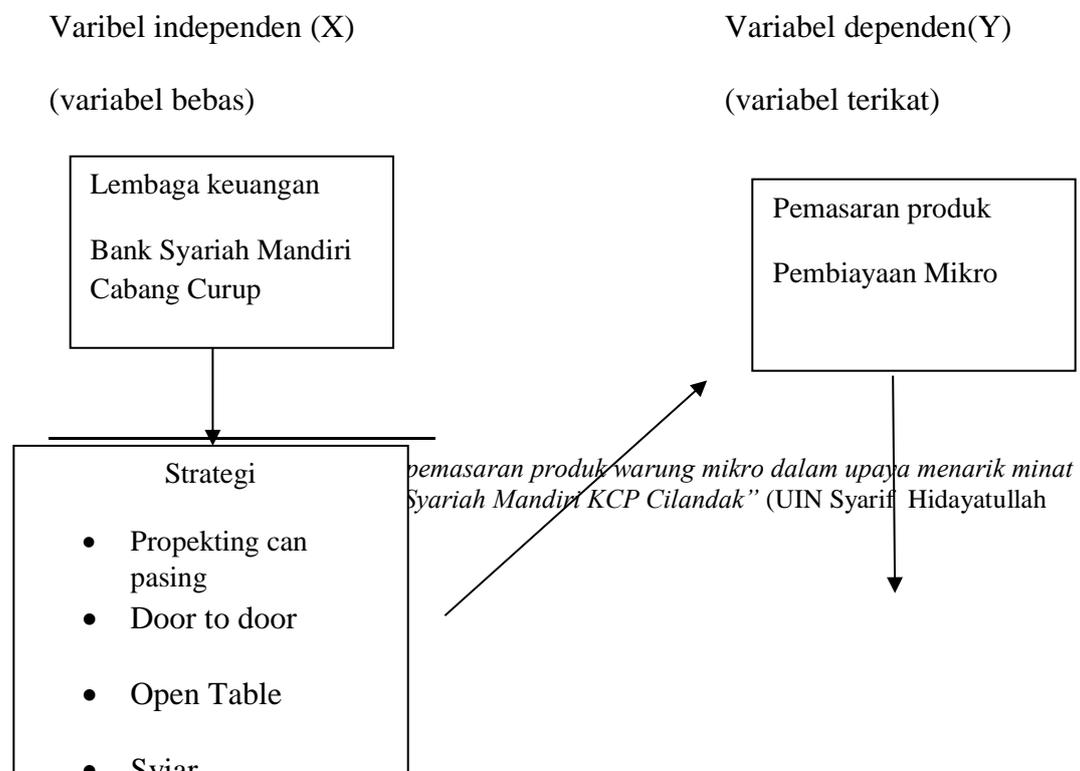
3. Ade Ikhwan Anshori “Strategi pemasaran produk warung mikro dalam upaya menarik minat nasabah (studi kasus pada Bank Syariah Mandiri KCP Cilandak) dalam penelitian ini strategi yang digunakan sama halnya dengan strategi yang dilakukan oleh bank lain seperti menggunakan media yang ada seperti radio, TV, Brosur, serta pemasangan spanduk di tempat – tempat strategis selain itu strategi yang digunakan yaitu marketing mix yaitu *Product, Price, Place, Promotion* . pada penelitian di temukan beberapa kendala – kendala yang dihadapi oleh bank syariah mandiri kcp cilandak yaitu minimya pengetahuan nasabah dalam mengetahui akad – akad yang digunakan dalam produk pembiayaan warung mikro, kedua umumnya calon nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan warung mikro tidak memiliki jaminan, ketiga setelah dianalisa oleh pihak bank, ternyata calon nasabah tidak memiliki usaha seperti yang dimaksudkan oleh usaha itu sendiri (usaha fiktif/data palsu), keempat batas usia pengajuan pembiayaan mikro adalan minimal 21 tahun maksimal 55 tahun. Pada saat jatuh tempo pembiayaan, ada beberapa calon nasabah yang

¹⁷Suraijiah “*Strategi pemasaran produk pembiayaan warung mikro pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Banjarmasin*” (IAIN Banjarmasin 2017)

berusia lebih dari 55 tahun pada saat jatuh tempo maka pihak bank tidak dapat menyetujui pembiayaan. Dan kelima adanya pesaing dari bank lain.¹⁸

Dari beberapa penelitian terdahulu di atas, penelitian yang akan peneliti laksanakan berbeda dari segi masalah dan objek penelitian, dimana peneliti akan mengkaji tentang Strategi Bank Syariah Mandiri Cabang Curup Dalam Memasarkan Produk Pembiayaan Mikro.

H. Kerangka Pikir



Calon Nasabah (masyarakat kecamatan curup)
--

Bahwasanya lembaga keuangan syariah yaitu Bank Syariah Mandiri cabang Curup memiliki peranan penting sebagai variabel independen (variabel bebas) yang memiliki strategi khusus dalam memasarkan produk pembiayaan mikro kepada masyarakat kecamatan curup.

Strategi bank tersebut sangat mempengaruhi perkembangan usaha mikro dalam memberikan dampak terhadap perekonomian masyarakat kepada nasabah usaha mikro, guna terciptanya kesejahteraan di dalam masyarakat dengan meningkatnya perekonomian yang stabil serta mengurangi tingkat angka pengangguran di dalam suatu daerah khususnya kecamatan curup rejang lebong.

I. Metodologi Penelitian

Dalam melengkapi penulisan penelitian ini dengan tujuan agar dapat lebih terarah dan dapat dipertanggungjawabkan secara ilmiah, maka metode penelitian yang digunakan antara lain :

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian adalah penelitian lapangan (*Field research*) sehingga untuk mengetahui strategi pengawasan dan penyelesaian yang digunakan oleh Bank Syariah Mandiricabang Curup dalam mendorong Usaha mikro pada perekonomian masyarakat kecamatan curup, peneliti menggunakan penelitian dengan menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif. Penelitian kualitatif yang dimaksud sebagai “jenis yang penelitian yang temuan – temuannya tidak diperoleh melalui prosedur statistik atau bentuk hitungan lainnya”.¹⁹Sedangkan deskriptif merupakan penelitian yang bertujuan untuk memberikan gambaran tentang suatu kelompok orang tertentu atau gambar tentang suatu gejala atau hubungan antara dua gejala atau lebih.²⁰

Penelitian ini, selain berdasarkan data mengenai keputusan teori, penelitian ini juga memerlukan pencermatan lapangan terhadap objek penelitiannya yaitu strategi Bank Syariah Mandiri cabang Curup dalam mendorong Usaha Kecil dan Menengah pada perekonomian masyarakat rejang lebong.

2. Sumber Data

Penulis mengklasifikasikan bentuk data menjadi dua jenis, yaitu data primer dan data sekunder.

- a. Data primer, diperoleh dengan melakukan observasi, wawancara, dan dokumentasi.
- b. Data sekunder, diperoleh dengan mengutip dari buku/literatur, bahan internet, majalah jurnal, dan artikel yang dianggap relevan.

¹⁹ Anselm Strauss dan Juliet Corbin, *dasar dasar penelitian kualitatif*. (Yogyakarta: pustaka pelajar, 2003), h 4

²⁰ Irawan Soehartono, *metode penelitian social*. (Bandung: Remaja rosdakarya 2005), h35

3. Subyek penelitian

Subyek penelitian merupakan sumber tempat kita memperoleh keterangan penelitian, Subyek dalam penelitian ini adalah Bank Syariah Mandiri Cabang Curup.

4. Obyek penelitian

Obyek penelitian merupakan pokok persoalan atau permasalahan yang akan diteliti dan dianalisis, obyek yang akan diteliti dalam penelitian adalah Strategi Bank Syariah Mandiri cabang Curup dalam mendorong Usaha Kecil dan Menengah terhadap Perekonomian Masyarakat Rejang Lebong.

5. Teknik Pengumpulan Data

Data yang telah didapatkan dengan cara mengelola data yang diperoleh dari:

a. Observasi

Menurut Nawawi dan Martini dalam buku Irawan Suhartono yang berjudul Metode Penelitian Sosial, observasi adalah pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap unsur-unsur yang tampak dalam suatu gejala atau gejala-gejala dalam objek penelitian.²¹ Observasi biasa dengan melihat keadaan masyarakat khususnya pengusaha curup kota terhadap perkembangan perekonomiannya dalam mengembangkan usaha mikro.

b. Wawancara

²¹ Irawan Suhartono, *Metode Penelitian Sosial*, (Bandung: Remaja Rosda, 2004),h. 135.

Metode pengambilan data dengan menanyakan sesuatu kepada seseorang yang menjadi informan atau responden. Wawancara juga sering disebut dengan interview lisan, yaitu sebuah dialog yang dilakukan oleh pewawancara untuk memperoleh informasi dari pihak yang diwawancara.²² Wawancara adalah salah satu tehnik pengumpulan data yang sangat penting dari setiap penelitian. Tanpa wawancara, peneliti akan kehilangan informasi yang hanya dapat diperoleh dengan jalan bertanya langsung kepada responden.²³ Adapun informan dari wawancara ini adalah para pegawai atau karyawan yang berkepentingan mengenai permasalahan yang akan diteliti pada KC BSM Cabang curup dan nasabah pembiayaan mikro.

c. Dokumentasi

Dokumentasi yang merupakan metode yang sebenarnya sulit dikatakan sebagai suatu teknik pengumpulan data. Bagan-bagan (struktur organisasi, dan sebagainya), grafik-grafik, data statistik, arsip-arsip dan lain-lain, sebenarnya dalam penelitian tertentu (survey misalnya) merupakan bukti tertulis saja dari penjelasan wawancara.²⁴ Metode ini tujuannya adalah untuk memperoleh data-data yang berupa dokumen-dokumen penting, arsip serta bagan-bagan dari lembaga yang akan diteliti.

6. Teknik Analisis Data

²² Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2010), h. 198

²³ Sofian Effendi, *Metode Penelitian Survai*, (Jakarta: LP3ES, 1983), h. 145.

²⁴ Tatang M. Amirin, *Menyusun Rencana Penelitian*, (Jakarta: Rajawali, 1990), h. 94.

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang.

Dalam menganalisa data yang penulis kumpulkan dari lapangan, penulis menggunakan metode deskriptif kualitatif, yaitu menginterpretasikan data-data yang diperoleh dalam bentuk kalimat-kalimat. Kemudian secara sistematis diinterpretasikan ke dalam laporan sesuai dengan keadaan yang sebenarnya. Data yang dapat diambil dari hasil observasi, wawancara, studi dokumenter dipelajari dan dipahami dengan seksama, kemudian diambil kesimpulan.

J. Sistematika Penulisan

Untuk mempermudah penelitian ini, maka penulis membagi pembahasan ini dalam lima bab yang mana keseluruhan uraian tersebut mempunyai hubungan dan saling berkaitan satu sama lainnya.

BAB I : PENDAHULUAN Bab ini akan membahas tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan dan kegunaan penelitian, metode penelitian serta sistematika penulisan.

BAB II : LANDASAN TEORI Bab ini akan membahas tentang pengertian strategi, pengertian Bank syariah, pengertian usaha mikro, kriteria UMKM, ciri – ciri usaha mikro, prinsip – prinsip keuangan mikro, permasalahan usahan mikro dan pembiayaan usaha mikro secara syariah.

BAB III : GAMBARAN TENTANG BANK SYARIAH MANDIRI

Bab ini menguraikan tentang sejarah berdirinya Bank Syariah Mandiri cabang Curup, fungsi dan tujuan, struktur organisasi, rincian tugastugas dan wewenang, visi dan misi, serta jenis-jenis kegiatan usahayang diberikan.

BAB IV: PEMBAHASAN DAN HASIL PENELITIAN Terdiri dari :Strategi Bank Syariah Mandiri cabang Curup dalam memasarkan produk pembiayaan mikro, Kendala Bank Syariah Mandiri cabang curup dalam memasarkan produk pembiayaan mikro.

BAB V : PENUTUP Bab ini merupakan penutup, dimana pada bab ini akan dikemukakan beberapa kesimpulan yang akan diringkas dari hasil penelitian dan pembahasan, yang kemudian dilanjutkan dengan beberapa saran.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Pengertian Strategi

Dalam Kamus Manajemen, strategi adalah rencana yang cermat mengenai kegiatan untuk mencapai sasaran khusus dan saling berhubungan dalam hal waktu dan ukuran. Strategi berbeda dengan taktik, taktik adalah perencanaan dan pengarahannya operasi jangka pendek untuk mewujudkan strategi.

Defenisi strategi ialah suatu rencana yang fundamental untuk mencapai tujuan perusahaan. Perusahaan adalah pola keputusan dalam perusahaan yang menentukan dan mengungkapkan sasaran, maksud atau tujuan yang menghasilkan kebijaksanaan utama dan merencanakan untuk pencapaian tujuan serta merinci jangkauan bisnis yang akan di kejar oleh perusahaan.²⁵

Perencanaan strategi adalah proses manajerial yang meliputi pengembangan dan pemeliharaan suatu keserasian yang berlangsung terus antara sasaran organisasi (perbankan) sumber daya dan berbagai peluang yang terdapat di dalamnya.²⁶

B. Pengertian Bank Syariah

Bank Syariah terdiri dari dua suku kata yaitu bank dan syariah. Ada beberapa pengertian bank menurut berbagai sumber yaitu:

²⁵Alma Buchari, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*, (Bandung: Alfabeta, 2009), Cet. 8.h.199

²⁶Al Arif M Nur Arianto, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Alfabeta,2010), Cet.1.h.63

- a. Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan, dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan/atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.²⁷
- b. Bank adalah lembaga yang melaksanakan tiga fungsi utama, yaitu menerima simpanan uang, meminjamkan uang, dan memberikan jasa pengiriman uang.²⁸
- c. Bank adalah usaha keuangan yang dilakukan di samping menyalurkan dana atau memberikan pembiayaan/kredit juga melakukan usaha menghimpun dana dari masyarakat luas dalam bentuk simpanan. Kemudian usaha bank lainnya memberikan jasa-jasa keuangan yang mendukung dan memperlancar kegiatan memberikan pinjaman dengan kegiatan menghimpun dana.²⁹

Beberapa pengertian di atas memiliki kesamaan hanya pola pengungkapannya saja yang berbeda sehingga dapat disimpulkan bahwa bank memiliki tiga fungsi yaitu menghimpun dana, menyalurkan dana dan memberikan jasa pengiriman uang dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.

Sedangkan kata syariah sendiri mempunyai definisi antara lain:

- a. Syariat yang disebut juga dengan syariah secara harfiah adalah jalan menuju ke sumber (mata) air yakni jalan lurus yang diikuti oleh setiap orang Islam. Dilihat dari ilmu hukum, syariat merupakan

²⁷ Ahmad Ifham Sholihin, *Buku Pintar Ekonomi Syariah*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2010), h. 144

²⁸ Adiwarmanto A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2006), h. 18

²⁹ Andri Soemitra, *Bank & Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2009), h. 45

norma hukum dasar yang ditetapkan Allah, yang wajib diikuti oleh orang Islam berdasarkan iman, yang berkaitan dengan akhlaq, baik dalam hubungan dengan Allah, diri sendiri, sesamanya dan lingkungannya.³⁰

- b. Syariah ialah apa (hukum-hukum) yang diadakan oleh Tuhan untuk hamba-hambaNya, yang dibawa oleh salah seorang nabinya SAW baik hukum-hukum tersebut berhubungan dengan cara mengadakan perbuatan yaitu yang disebut sebagai “hukum-hukum cabang dan amalan”, dan untuknya maka dihimpunlah ilmu fiqh atau berhubungan dengan cara mengadakan kepercayaan (*i'tikad*), yaitu yang disebut sebagai “hukum-hukum pokok” dan kepercayaan, dan untuknya maka dihimpunlah ilmu kalam. Syariat (syara') disebut juga “agama” (*Addin* dan *al-millah*).³¹

Jadi syariah di sini adalah ketentuan-ketentuan atau hukum-hukum yang telah ditentukan Allah dalam al-Qur'an dan haditsNabi SAW yang harus diikuti oleh seluruh umat Islam meliputi akidah, ibadah dan mauamalah.

Dari pengertian bank dan syariah di atas maka diperoleh pengertian dari bank syariah yaitu:

- a. Bank syariah dapat diartikan sebagai lembaga keuangan/perbankan yang operasionalnya dan produknya dikembangkan berlandaskan pada al-Qur'an dan hadits Nabi SAW.³²
- b. Bank syariah adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa-jasa lainnya dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang pengoperasiannya disesuaikan dengan prinsip syariah Islam.³³

³⁰Dahlan Tamrin, *Filsafat Hukum Islam*, (Malang: UIN Malang Press, 2007), h. 6

³¹Ahmad Hanafi, *Pengantar dan Sejarah Hukum Islam*, (Jakarta: Bulan Bintang, 1995), h. 9

³²Muhammad A, *Teknik Perhitungan Bagi Hasil dan Profit Margin pada Bank Syariah*, (Yogyakarta: UII Press, 2004), h. 1, (selanjutnya disebut Muhammad B)

³³ Muhammad B, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah (Edisi Revisi)*, (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2005), h. 1

- c. Menurut UU No. 21 Tahun 2008, bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri dari Bank Umum Syariah dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah, dimana Bank Umum Syariah adalah Bank Syariah yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah adalah Bank Syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.³⁴

Bank juga merupakan lembaga keuangan yang berperan penting dalam mendorong perekonomian masyarakat salah satunya dalam bentuk sebagai faktor utama dalam memberikan modal kepada para nasabah untuk kelangsungan modal usahanya, bank syariah juga mempunyai tugas yang sama pada bank konvensional pada umumnya hanya saja bank syariah memiliki prinsip yang berbeda selain ia menggunakan prinsip syariah, bank syariah juga memiliki tujuan yang bukan hanya untuk duniawi saja melainkan akhirati bisa dikatakan untuk kemaslahatan antar umat yaitu antara Bank dan nasabah memiliki kerja sama yang sesuai dengan syariat Islam, bisa dilihat dari kandungan ayat Alquran yaitu pada surat Al-Maidah ayat 2 :

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ ۖ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ ۗ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۖ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ

“dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan

³⁴ Afnil Guza, *Undang-Undang Perbankan Syariah (UU RI nomor 21 Tahun 2008) dan Surat Berharga Syariah Negara (UU RI nomor 19 tahun 2008)*, (Jakarta : Asa Mandiri, 2008) hal.3

*pelanggaran. dan bertakwalah kamu kepada Allah, Sesungguhnya Allah Amat berat siksa-Nya.*³⁵

Ayat ini menjelaskan bahwa semua perbuatan dan sikap hidup membawa kebaikan kepada seseorang (individu) atau kelompok masyarakat yang digolongkan baik dan taqwa. Tolong menolong *syirkah al-ta'awun* merupakan satu bentuk pengkongsian, dan harapan bahwa semua pribadi muslim adalah sosok yang bisa berguna dan menjadi patner bersama – sama dengan muslim lainnya.

Dari beberapa pendapat tersebut menurut penulis bahwa bank syariah pada dasarnya mengandung arti sebagai sebuah lembaga keuangan yang kegiatannya berdasarkan prinsip syariah yaitu berdasarkan al-Qur'an dan hadist dimana di dalamnya tidak menggunakan prinsip bunga tetapi prinsip bagi hasil.

C.Usaha Mikro

1. Pengertian

Dalam perundang-undangan di Indonesia, pembiayaan untuk sasaran sektor mikro diklasifikasikan sebagai berikut:³⁶

- a. Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang-perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro. Jadi, yang dimaksud dengan usaha mikro adalah suatu usaha yang bersifat produktif yang dimiliki orang seseorang maupun badan usaha yang

³⁵Al-quran, *Al-Maidah* : 05:02

³⁶ Ahmad Subagyo, *Keuangan Mikro Syari'ah*, (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2015), h.

memiliki kriteria mikro berdasarkan undang-undang yang mengaturnya.

- b. Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan cabang yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil.

Jadi, yang dimaksud dengan usaha kecil adalah suatu usaha produktif yang dimiliki seseorang atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan dari usaha menengah atau usaha besar.

Dalam perkembangannya istilah UKM kembali berkembang menjadi UMKM atau Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Istilah ini disebutkan dalam dalam Undang-undang No. 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Usaha Mikro yang ditambahkan tersebut, merupakan usaha yang skalanya lebih kecil dari Usaha Kecil.

Usaha Mikro sebagaimana dimaksud menurut Keputusan Menteri Keuangan No.40/KMK.06/2003 tanggal 29 Januari 2003 adalah “usaha produktif milik keluarga atau perorangan Warga Negara Indonesia (WNI), secara individu atau tergabung dalam koperasi yang memiliki hasil penjualan secara individu paling banyak Rp. 100.000.000,00 (Seratus Juta Rupiah) pertahun”.³⁷

2. Kriteria UMKM

³⁷ Keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia No.40/KMK.06/2003 tanggal 29 Januari 2003, *Loc. Cit.*,

a. Kriteria UMKM Berdasarkan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008

Adapun, kriteria UMKM menurut UU No. 20 Tahun 2008 digolongkan berdasarkan jumlah Aset dan Omset yang dimiliki oleh sebuah usaha yakni sebagai berikut:³⁸

- 1) Kriteria Usaha Mikro adalah sebagai berikut:
 - a) Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000,00 (Lima Puluh Juta Rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
 - b) Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000,00 (Tiga Ratus Juta Rupiah).
- 2) Kriteria Usaha Kecil adalah sebagai berikut:
 - a) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 (Lima Puluh Juta Rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000,00 (Lima Ratus Juta Rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
 - b) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00 (Tiga Ratus Juta Rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (Dua Milyar Lima Ratus Juta Rupiah).
- 3) Kriteria Usaha Menengah adalah sebagai berikut:
 - a) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000,00 (Lima Ratus Juta Rupiah) sampai dengan paling banyak

³⁸Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008, *Loc.Cit.*

Rp10.000.000.000,00 (Sepuluh Milyar Rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau

- b) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 (Dua Milyar Lima Ratus Juta Rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00 (Lima Puluh Milyar Rupiah).
- 4) Kriteria sebagaimana dimaksud pada ayat (1) huruf a, huruf b, dan ayat (2) huruf a, huruf b, serta ayat (3) huruf a, huruf b nilai nominalnya dapat diubah sesuai dengan perkembangan perekonomian yang diatur dengan Peraturan Presiden.

Table 2.1

Kriteria Jenis Usaha Berdasarkan UU No. 20 Tahun 2008

No	Jenis Usaha	Kriteria	
		Asset	Omzet
1	Usaha Mikro	Maks. 50 Juta	Maks. 300 Juta
2	Usaha Kecil	> 50 Juta – 500 Juta	> 300 Juta – 2,5 Miliar
3	Usaha Menengah	> 500 Juta – 10 Miliar	> 2,5 Miliar – 50 Miliar

Jadi, kriteria menurut UU ini dibahas secara khusus, karena UU No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah merupakan undang-undang terbaru mengenai UKM atau UMKM. Perbedaan-perbedaan yang terdapat dalam kriteria pada undang-undang yang ada sebelumnya adalah nilai nominal jumlah kekayaannya dan juga pendapatan yang diperoleh. Hal ini terjadi karena disesuaikan dengan perkembangan perekonomian itu sendiri.

- b. Kriteria UKM Berdasarkan Pengembangannya

Selain berdasarkan Undang-Undang tersebut, dari sudut pandang perkembangannya Usaha Kecil dan Menengah dapat dikelompokkan dalam beberapa kriteria yaitu:³⁹

- 1) ***Livelihood Activities***, merupakan Usaha Kecil Menengah yang digunakan sebagai kesempatan kerja untuk mencari nafkah, yang lebih umum dikenal sebagai sektor informal. Para pelaku ini tidak memiliki jiwa *entrepreneurship*. Contohnya adalah pedagang kaki lima.
- 2) ***Micro Enterprise***, merupakan Usaha Kecil Menengah yang memiliki sifat artisan (pengrajin) tetapi belum memiliki sifat *entrepreneurship*. Jumlah UKM ini di Indonesia cukup besar.
- 3) ***Small Dynamic Enterprise***, merupakan Usaha Kecil Menengah yang telah memiliki jiwa *entrepreneurship* dan mampu menerima pekerjaan subkontrak dan ekspor.
- 4) ***Fast Moving Enterprise***, merupakan Usaha Kecil Menengah tulen yang telah memiliki jiwa *entrepreneurship* sejati dan akan melakukan transformasi menjadi Usaha Besar (UB).

Jadi, dapat disimpulkan bahwa kriteria UKM dapat dibedakan menjadi empat jenis, dimana masing-masing jenis tersebut memiliki sifat dan fungsinya masing-masing. *Livelihood* merupakan usaha kecil menengah yang digunakan sebagai kesempatan untuk mencari nafkah bagi seseorang yang tidak memiliki jiwa wirausaha. *Micro Enterprise*, merupakan Usaha Kecil Menengah yang

³⁹ Departemen Koperasi Website, “Galeri UKM”, <http://galeriukm.web.id/news/kriteria-usaha-mikro-kecil-dan-menengah-umkm>, 10 Maret 2016

memiliki sifat pengrajin tetapi belum memiliki sifat wirausaha. *Small Dynamic Enterprise*, merupakan Usaha Kecil Menengah yang telah memiliki jiwa *entrepreneurship* dan mampu menerima pekerjaan subkontrak dan ekspor. Sementara itu *Fast Moving Enterprise*, merupakan Usaha Kecil Menengah tulen yang telah memiliki jiwa *entrepreneurship* sejati dan akan melakukan transformasi menjadi Usaha Besar.

3. Ciri-Ciri UMKM⁴⁰

a. Ciri-Ciri Usaha Mikro

- 1) Jenis barang/komoditi usahanya tidak selalu tetap, sewaktu-waktu dapat berganti;
- 2) Tempat usahanya tidak selalu menetap, sewaktu-waktu dapat pindah tempat
- 3) Belum melakukan administrasi keuangan yang sederhana sekalipun, dan tidak memisahkan keuangan keluarga dengan keuangan usaha;
- 4) Sumber daya manusianya (pengusahanya) belum memiliki jiwa wirausaha yang memadai
- 5) Tingkat pendidikan rata-rata relatif sangat rendah;
- 6) Umumnya belum akses kepada perbankan, namun sebagian dari mereka sudah akses ke lembaga keuangan non bank
- 7) Umumnya tidak memiliki izin usaha atau persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP.

Ada beberapa contoh dari usaha mikro, di antaranya yaitu:

⁴⁰ Reinaldy, "Pengertian dan Ciri-Ciri UKM", <http://reiiiblog.blogspot.com/2010/11/pengertian-dan-ciri-ciri-ukm.html>, 10 Maret 2016

- 1) Usaha petani pemilik dan penggarap perorangan, peternak, nelayan dan pembudidaya;
- 2) Industri makanan dan minuman, industri meubel pengolahan kayu dan rotan, industri pandai besi pembuat alat-alat;
- 3) Usaha perdagangan seperti kaki lima serta pedagang di pasar dan sebagainya;
- 4) Peternakan ayam, itik dan perikanan;
- 5) Usaha jasa-jasa seperti perbengkelan, salon kecantikan, ojek dan penjahit kecil.

b. Ciri-Ciri Usaha Kecil

- 1) Jenis barang/komoditi yang diusahakan umumnya sudah tetap tidak gampang berubah;
- 2) Lokasi/tempat usaha umumnya sudah menetap tidak berpindah-pindah;
- 3) Pada umumnya sudah melakukan administrasi keuangan walau masih sederhana, keuangan perusahaan sudah mulai dipisahkan dengan keuangan keluarga, sudah membuat neraca usaha;
- 4) Sudah memiliki izin usaha dan persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP;
- 5) Sumber Daya Manusia (pengusaha) memiliki pengalaman dalam berwirausaha;
- 6) Sebagian sudah akses ke perbankan dalam hal keperluan modal;

- 7) Sebagian besar belum dapat membuat manajemen usaha dengan baik seperti *Business Planning*.

Beberapa contoh dari usaha kecil yaitu:

- 1) Usaha tani sebagai pemilik tanah perorangan yang memiliki tenaga kerja;
- 2) Pedagang di pasar grosir (agen) dan pedagang pengumpul lainnya;
- 3) Pengrajin industri makanan dan minuman, industri meubel, kayu dan rotan, industri alat-alat rumah tangga, industri pakaian jadi dan industri kerajinan tangan;
- 4) Peternakan ayam, itik dan perikanan;
- 5) Koperasi berskala kecil.

c. Ciri-Ciri Usaha Menengah

- 1) Pada umumnya telah memiliki manajemen dan organisasi yang lebih baik, lebih teratur bahkan lebih modern, dengan pembagian tugas yang jelas antara lain, bagian keuangan, bagian pemasaran dan bagian produksi;
- 2) Telah melakukan manajemen keuangan dengan menerapkan sistem akuntansi dengan teratur, sehingga memudahkan untuk auditing dan penilaian atau pemeriksaan termasuk oleh perbankan;
- 3) Telah melakukan aturan atau pengelolaan dan organisasi perburuhan, telah ada Jamsostek, pemeliharaan kesehatan dll;
- 4) Sudah memiliki segala persyaratan legalitas antara lain izin tetangga, izin usaha, izin tempat, NPWP, upaya pengelolaan lingkungan dll;

- 5) Sudah akses kepada sumber-sumber pendanaan perbankan;
- 6) Pada umumnya telah memiliki sumber daya manusia yang terlatih dan terdidik.

Jenis atau macam usaha menengah menggarap komoditi dari hampir seluruh sektor secara merata, yaitu:

- 1) Usaha pertanian, peternakan, perkebunan, kehutanan skala menengah;
- 2) Usaha perdagangan (grosir) termasuk ekspor dan impor;
- 3) Usaha jasa EMKL (Ekspedisi Muatan Kapal Laut), garmen dan jasa transportasi taksi dan bus antar propinsi;
- 4) Usaha industri makanan dan minuman, elektronik dan logam;
- 5) Usaha pertambangan batu gunung untuk kontruksi dan marmer buatan.

4. Prinsip-Prinsip Keuangan Mikro⁴¹

a. Skala dan kedalaman jangkauan pembiayaan

Keuangan mikro yang memiliki sasaran masyarakat miskin dengan jumlah populasi terbesar dari bagian masyarakat di negara berkembang membutuhkan perhatian serius bagi pemerintah. Masyarakat miskin yang tinggal di sebagian besar wilayah pedesaan dan daerah pinggiran kota membuat makin sulitnya mereka menjangkau akses infrastruktur kehidupan yang layak. Keberadaan keuangan mikro adalah untuk menjembatani kebutuhan jasa masyarakat miskin dengan lembaga

⁴¹ Ahmad Subagyo, *Keuangan Mikro Syari'ah*, (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2015), h. 91-101

keuangan formal. Sehingga masyarakat miskin dapat mengakses jasa keuangan baik pembiayaan, tabungan, asuransi maupun jasa keuangan lainnya. Untuk dapat menjangkau masyarakat miskin seluas mungkin diperlukan pemahaman terhadap kebutuhan mereka. Keberlanjutan organisasi (*sustainability*). Kunci keberlanjutan lembaga keuangan mikro adalah mampu beroperasi secara komersial, dalam arti nilai pengembalian yang diterima dari nasabah berupa pokok plus marjin dapat menutup seluruh biaya yang dikeluarkan oleh lembaga ditambah dengan profit marjin yang dapat dipergunakan untuk pengembangan organisasi. Kelompok LKMS yang dapat *sustain* adalah pendapatan yang mereka peroleh mampu menutup biaya keuangan dan bukan keuangan yang dihitung secara komersial. LKMS seperti itu dapat beroperasi seperti halnya perusahaan swasta.⁴²

b. Pemberdayaan (*empowerment*)

Lembaga keuangan memiliki dua fungsi utama, yaitu *social intermediary* dan tentunya *financial intermediary*. Fungsi pemberdayaan ini menjadi kunci pembeda utama antara keuangan makro dan keuangan mikro. Pemberdayaan merupakan suatu daya kekuatan yang timbul sebagai usaha untuk mengadakan perubahan agar terjadinya perbaikan dan peningkatan kualitas kehidupan suatu masyarakat dapat terwujud. Lembaga keuangan mikro memiliki kemampuan untuk memberdayakan

⁴² Ibid h 102

nasabahnya untuk melakukan perubahan ke arah yang lebih baik sehingga akan meningkatkan kemakmurannya.

5. Permasalahan Usaha Mikro

Posisi usaha mikro yang sangat penting ternyata masih banyak mengalami permasalahan. Masalah mendasar yang dihadapi oleh usaha mikro meliputi:⁴³

a. Keterbatasan Sumber Daya Manusia (SDM)

Keterbatasan SDM merupakan salah satu kendala usaha mikro di Indonesia, terutama dalam aspek *enterpreunership*, *quality control*, manajemen, teknik produksi, pengembangan produk, akuntansi serta teknik pemasaran. Keterbatasan ini menghambat usaha mikro di Indonesia untuk dapat bersaing di pasar domestic maupun internasional.

b. Kesulitan pemasaran

Pemasaran sering dianggap sebagai salah satu kendala yang kritis bagi perkembangan usaha mikro. Salah satu aspek yang terkait dalam masalah pemasaran adalah tekanan-tekanan persaingan, baik pasar domestik maupun pasar ekspor.

c. Keterbatasan finansial

Usaha mikro khususnya di Indonesia menghadapi masalah finansial yaitu mobilitas modal awal dan akses ke modal kerja, seperti finansial jangka panjang untuk investasi yang sangat diperlukan demi pertumbuhan output jangka panjang.

⁴³ Daryanto, *Pengantar Kewirausahaan*, (Jakarta: Prestasi Pustakaraya, 2013), h. 5.

d. Masalah bahan baku

Keterbatasan bahan baku dan input lainnya juga sering menjadi salah satu kendala serius dalam pertumbuhan output atau kelangsungan produksi bagi banyak usaha mikro di Indonesia.

e. Keterbatasan teknologi

Usaha mikro di Indonesia umumnya masih menggunakan teknologi lama atau tradisional dalam bentuk mesin-mesin tua atau alat produksi yang sifatnya manual. Keterbelakangan teknologi ini hanya membuat rendahnya total factor produktivitas dan efisiensi dalam proses produksi, khususnya usaha rumah tangga (mikro).

Salah satu usaha untuk membantu usaha mikro adalah dengan pemberian bantuan modal. Dalam melakukan usaha mikro, kendala yang dihadapi dapat berupa permodalan, kepastian pasar, serta kesulitan bahan baku masih menjadi permasalahan yang membutuhkan penyelesaian serius.⁴⁴

Peran strategis dari usaha mikro dalam mengurangi tingkat kemiskinan masyarakat lapisan bawah pada umumnya nyaris tidak tersentuh dan tidak dianggap memiliki potensi dana oleh lembaga keuangan formal, sehingga menyebabkan laju perkembangan ekonominya terhambat pada tingkat subsistensi saja. Kelompok masyarakat ini dinilai tidak layak karena tidak memiliki agunan serta diasumsikan kemampuan pengembalian pinjaman rendah. Akibat asumsi tersebut, maka aksesibilitas dari pengusaha mikro terhadap sumber keuangan

⁴⁴Ibid h 6

formal rendah, sehingga kebanyakan mereka mengandalkan modal apa adanya yang mereka miliki.

6. Mode Pembiayaan Usaha Mikro Secara Syari'ah

Seharusnya pihak-pihak yang diberi amanah kekuasaan, kelapangan, dan kelebihan seperti pemerintah dan orang-orang yang mampu memberikan perhatian yang sungguh-sungguh bagi pembinaan dan pemberdayaan UKM. Pemerintah, khususnya, tidak bisa lagi membuat program-program pembinaan UKM dengan menempatkan UKM sebagai pelengkap kegiatan ekonomi nasional.

Pengusaha-pengusaha kecil dan menengah yang masih dapat dikategorikan orang-orang kecil ini banyak yang 'tidak *bankable*'⁴⁵ (istilah dalam keuangan konvensional). Hal ini disebabkan oleh:⁴⁶

- a. Laporan keuangan usaha belum siap saji
- b. Usahanya yang belum layak secara administratif
- c. Tidak mempunyai jaminan/agunan yang mencukupi
- d. Manajemennya yang hanya berdasarkan kebiasaan
- e. Dan hal lain yang menyebabkan mereka sulit memperoleh permodalan dari jalur perbankan konvensional.

Karena hal ini, sudah seharusnya lembaga keuangan syari'ah dapat menjadi solusi bagi pengusaha-pengusaha kecil. Lembaga keuangan syari'ah mempunyai pola-pola investasi dan jual beli yang lebih fleksibel

⁴⁵ *Bankable* dalam istilah perbankan yaitu memenuhi syarat bank untuk mendapatkan dana. <https://.apasiapamana.apa itu bankeble>, 01 maret 2017

⁴⁶ Ahmad Subagyo, *Keuangan Mikro Syari'ah*, (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2015), h. 91-111

mengurusi orang-orang kecil maupun besar dalam berbisnis yang berbasis *profit and risk sharing*.

Mode pembiayaan syari'ah mengalami perkembangan yang pesat, namun yang dipraktikkan oleh Lembaga Keuangan Mikro Syari'ah (LKMS) masih menggunakan akad-akad dasar. Adapun jenis-jenis pembiayaan tersebut antara lain:

a. *Mudharabah*

Akad *mudharabah* adalah akad kerjasama antara lembaga keuangan mikro (LKMS) selaku pemilik dana (*shahibul maal*) dengan anggota (nasabah) selaku *mudharib* yang mempunyai keahlian untuk mengelola suatu usaha yang produktif dan halal. Hasil keuntungan dari penggunaan dana tersebut dibagi bersama berdasarkan nisbah yang disepakati.⁴⁷

Pembiayaan *mudharabah* adalah suatu bentuk fasilitas pembiayaan jangka pendek (maksimal 1 tahun). Pembiayaan diberikan oleh LKMS kepada nasabah yang ditujukan untuk pembiayaan modal investasi dan modal kerja dalam suatu kegiatan yang penarikan dananya dapat ditarik sekaligus atau bertahap sesuai kebutuhan. Penarikan dana dilakukan sesuai jadwal atau kebutuhan dengan disertai akad pembiayaan kepada LKMS sejumlah nilai pembiayaan yang ditarik, dan rencana pengembalian pokok pembiayaan disesuaikan dengan sumber pendapatan/ penghasilan yang diperoleh dari pembiayaan tersebut.

Dari pembiayaan ini, LKMS akan memperoleh bagi hasil dari keuntungan yang diperoleh oleh nasabah sebesar nisbah (porsi) yang telah disepakati. Perjanjian bagi hasil mulai diberlakukan secara efektif

⁴⁷*Ibid.*115

setelah proyek investasinya selesai, atau objek yang dibiayai telah dapat menghasilkan pendapatan sesuai jangka waktu yang disepakati. Dasar hukum di Indonesia berkaitan dengan produk pembiayaan *mudharabah* ini adalah Fatwa DSN-MUI No. 07/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Pembiayaan *Mudharabah*.

b. *Musyarakah*

Musyarakah adalah kerjasama yang dilakukan dua orang atau lebih untuk mengikatkan diri dalam perserikatan modal dan keuntungan. Konsep kerjasama dalam *musyarakah* adalah kesepakatan kedua belah pihak antara LKMS dan nasabah sangat diperlukan dalam menentukan keputusan. Masing-masing mempunyai hak dan kewajiban yang sama, serta bersama-sama menjaga amanah dana masyarakat.⁴⁸

Jadi, pembiayaan *musyarakah* adalah suatu perjanjian kesepakatan bersama antara LKMS dengan beberapa pemilik modal untuk meyertakan modalnya pada suatu proyek atau usaha, dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan resiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan. Penarikan dana dilakukan sesuai jadwal/kebutuhan dengan disertai promes kepada LKMS sejumlah nilai pembiayaan yang ditarik. Rencana pengembalian pokok pembiayaan disesuaikan dengan sumber pendapatan/ penghasilan yang diperoleh dari pembiayaan tersebut.

Dalam aspek teknis, akad *musyarakah* digunakan oleh LKMS untuk memfasilitasi pemenuhan kebutuhan permodalan bagi nasabah guna menjalankan usaha atau proyek yang bersangkutan. Pembagian

⁴⁸*Ibid.*, h. 117.

keuntungan dilaksanakan sesuai kontribusi modal atau sesuai kesepakatan yang saling menguntungkan. Dasar hukum operasional sesuai dengan keputusan DSN No. 04/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Pembiayaan *Musyarakah*.

c. *Murabahah*

Murabahah adalah akad jual beli atas barang tertentu, dimana penjual menyebutkan dengan jelas barang yang diperjual-belian, termasuk harga pembelian barang kepada pembeli, kemudian ia mensyaratkan atasnya keuntungan dalam jumlah tertentu.⁴⁹

Pembiayaan ini mensyaratkan harga beli barang dikenakan terlebih dahulu margin (*mark-up*) sehingga menjadi harga baru untuk kemudian menjadi utang yang harus dibayar/dilunasi. Pelunasan pokok utang dan margin dilakukan sekaligus pada saat jatuh tempo atau dilunasi dengan cara mencicil/mengangsur pokok utang berikut margin dalam periode tertentu.⁵⁰

Ketentuan harga jual LKMS ditetapkan pada awal perjanjian dan tidak boleh berubah selama waktu akad. Apabila nasabah memberikan uang muka, maka uang muka tersebut dianggap sebagai angsuran pertama yang akan mengurangi jumlah kewajiban yang harus dibayar. Jangka waktu fasilitas *murabahah* pada umumnya berkisar antara 1 bulan sampai 2 tahun. Nasabah dapat dibebani biaya administrasi sehubungan pengelolaan fasilitas, seperti biaya notaries dan lainnya. Dasar hukum operasional *murabahah* terdapat pada Fatwa DSN No. 04/DSN-MUI/IV/2000 Tentang *Murabahah*.

⁴⁹*Ibid.*, 121

⁵⁰*Ibid.*,

Jika di lihat dari penerapannya dalam melakukan kerja sama ,yaitu usaha mikro antara bank dan nasabah harus memiliki hubungan baik sesuai dengan prinsip syariah itu sendiri agar terhindar dari kedzhaliman, adapun salah satu hadist yang menjelaskan yaitu :

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: "قَالَ اللَّهُ تَعَالَى: أَنَا ثَالِثُ الشَّرِيكَيْنِ مَا لَمْ يَخُنْ أَحَدُهُمَا صَاحِبَهُ، فَإِذَا خَانَ خَرَجْتُ مِنْ بَيْنَهُمَا"

رَوَاهُ أَبُو دَاوُدَ وَصَحَّحَهُ الْحَاكِمُ.

Artinya:

Dari Abu Hurairah r.a. beliau berkata: *Rasulullah pernah bersabda Allah telah berfirman: "Aku menemani dua orang yang bermitrasaha selama salah seorang dari keduanya tidak mengkhianati yang lain. Bila salah seorang berkhianat, maka Aku akan keluar dari kemitrasahaan mereka".*(HR. Abu Daud)⁵¹

Hadist ini menjelaskan tentang Apabila dua pihak melakukan akad (kontrak) kemitrasahaan dengan berbagai macam bentuknya, maka Allah akan memberikan dukungan penuh kepada kedua pihak tersebut selama keduanya memegang amanah masing-masing dan tidak mengkhianati janjinya. Bila salah seorang dari keduanya tidak memiliki komitmen lagi terhadap (isi) perjanjian yang telah disepakati dalam akad (kontraknya), maka Allah akan berlepas diri dari kemitrasahaan keduanya, dengan mencabut kepedulian-Nya untuk mendukung usaha mereka. Sehingga usaha mereka selamanya tidak akan mendapatkan pertolongan, bimbingan dan barakah-Nya.

⁵¹Muhammad, Abubakar, 1995, *Hadits Tarbiyah*, Surabaya: Al-Ikhlâs, Cetakan ISyafii, Antonio, 2002, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, Jakarta: Gema Insani

BAB III

GAMBARAN UMUM BANK SYARIAH MANDIRI

KANTOR CABANG CURUP

A. Keadaan Umum

Bank Syariah Mandiri (BSM) Kantor Cabang (KC) Curup yang sekarang berubah menjadi Bank Syariah Mandiri (BSM) Kantor Cabang (KC) Curup yang terletak di Jalan Merdeka Nomor 289 Kecamatan Curup, Kabupaten Rejang Lebong, Provinsi Bengkulu. Lokasi ini adalah tempat sebagai Kantor Cabang yang terletak di daerah yang strategis, mudah dijangkau oleh masyarakat karena dekat dengan pusat kota dan dekat dengan pusat perbelanjaan di kota Curup.

Dengan keadaan umum yang telah tergambarkan Bank Syariah Mandiri KC Curup diharapkan mampu memberikan pelayanan yang memuaskan kepada pihak yang membutuhkannya dan mampu meningkatkan kualitas jasa lembaga keuangan yang sekaligus bergerak untuk usaha menengah ke bawah sekalipun ke usaha kecil/mikro serta mampu mengembangkan usaha bisnis keuangan syari'ah.

B. Sejarah Singkat

BSM berdirisejak tahun 1999, sesungguhnya merupakan hikmah sekaligus berkah pasca krisis ekonomi dan moneter 1997-1998. Salah satu bank konvensional, PT. Bank Susila Bakti (BSB) yang dimiliki oleh Yayasan Kesejahteraan Pegawai (YKP) PT Bank

Dagang Negara dan PT Mahkota Prestasi juga terkena dampak krisis. BSB berusaha keluar dari situasi tersebut dengan melakukan merger dengan beberapa bank lain serta mengundang investor asing.

Pada saat bersamaan, pemerintah melakukan penggabungan (merger) empat bank (Bank Negara, Bank Bumi Daya, Bank Exim dan Bapindo) menjadi satu bank baru bernama PT Bank Mandiri (Persero) pada tanggal 31 Juli 1999. Kebijakan penggabungan tersebut juga menempatkan dan menetapkan PT Bank Mandiri (Persero) Tbk. sebagai pemilik mayoritas baru BSB. Sebagai tindak lanjut dari keputusan *merger*, Bank Mandiri melakukan konsolidasi serta membentuk Tim Pengembangan Perbankan Syariah. Pembentukan tim ini bertujuan untuk mengembangkan layanan perbankan syariah dikelompok perusahaan Bank Mandiri, sebagai respon atas diberlakukannya UU No. 10 tahun 1998, yang memberi peluang bank umum untuk melayani transaksi syariah (*dual banking system*).

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

Perubahan kegiatan usaha BSB menjadi bank umum syariah dikukuhkan oleh Gubernur Bank Indonesia melalui SK Gubernur BINO. 1/24/KEP.BI/1999, 25 Oktober 1999. Selanjutnya, melalui Surat Keputusan Deputi Gubernur Senior Bank Indonesia No. 1/1KEP.DGS/1999, BI menyetujui perubahan nama menjadi PT Bank Syariah Mandiri. Menyusul pengukuhan dan pengakuan legal tersebut, PT Bank Syariah Mandiri secara resmi mulai beroperasi sejak Senin tanggal 25 Rajab 1420 H atau tanggal 1 November 1999.⁵²

Bank Syariah Mandiri Cabang Curup yang beralamat di Jl. Merdeka No. 289 Curup, Rejang Lebong Provinsi Bengkulu pertama kali berdiri pada tahun 2008. PT Bank Syariah Mandiri hadir, tampil dan tumbuh sebagai bank yang mampu memadukan idealisme usaha dengan nilai-nilai rohani, yang melandasi kegiatan operasionalnya. Harmoni antara idealisme usaha dan nilai-nilai rohani inilah yang menjadi salah satu keunggulan Bank Syariah Mandiri dalam kiprahnya di perbankan Indonesia. BSM hadir untuk bersama membangun Indonesia menuju Indonesia yang lebih baik.

C. VisidanMisi

Visi:

- Bank Syariah Terdepan dan Modern

Bank Syariah Terdepan : Menjadi bank syariah yang selalu unggul di antara pelaku industri perbankan syariah di Indonesia pada segmen konsumen, micro, SME, komersial, dan korporasi.

⁵²www.syariahamandiri.co.id/en/category/info-perusahaan/profil-perusahaan/

Bank Syariah Modern : Menjadi bank syariah dengan sistem layanan dan teknologi mutakhir yang melampaui harapan nasabah.

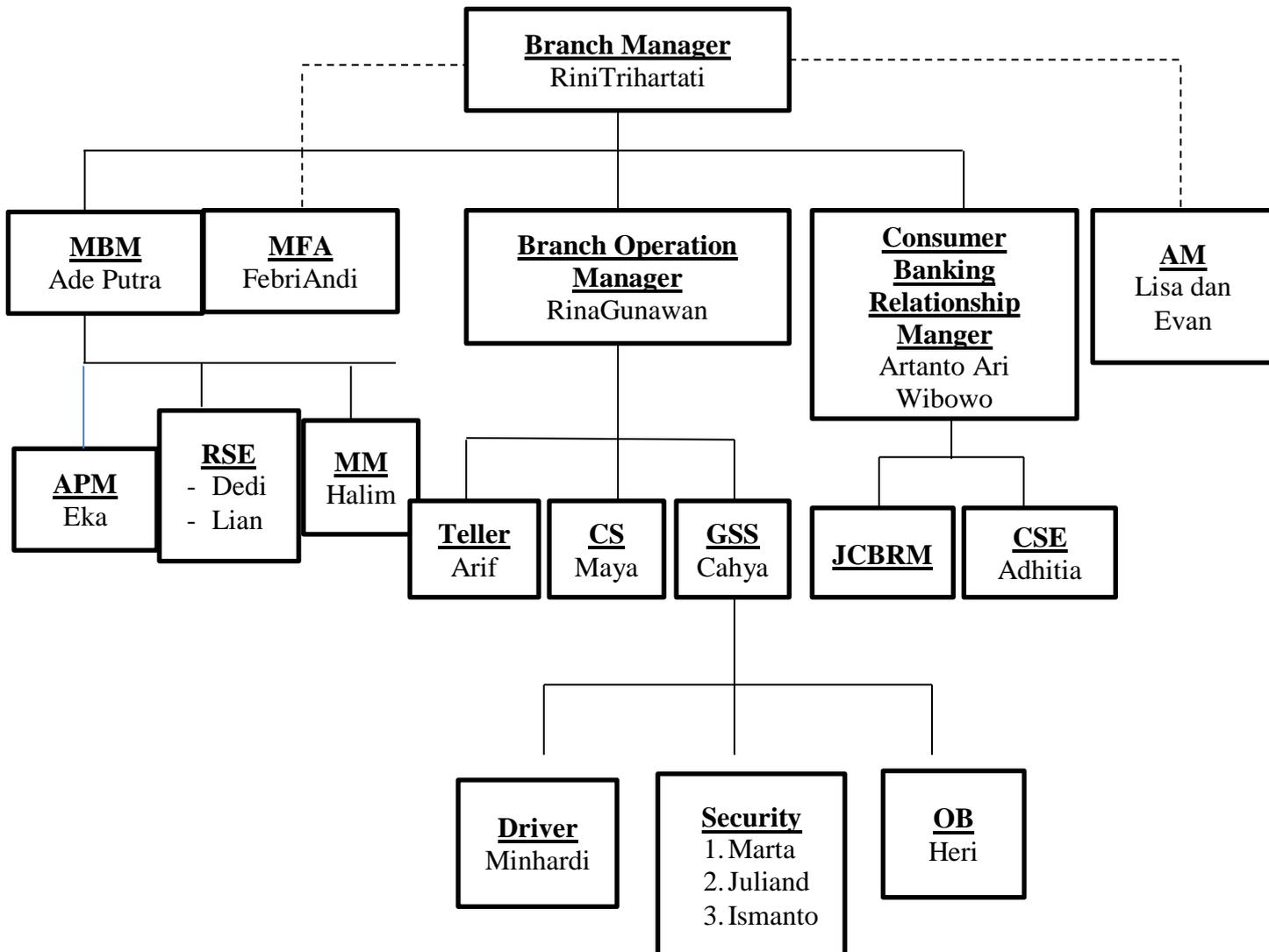
Misi:

1. Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan di atas rata-rata industri yang berkesinambungan.
2. Meningkatkan kualitas produk dan layanan berbasis teknologi yang melampaui harapan nasabah.
3. Mengutamakan penghimpunan dana murah dan penyaluran pembiayaan pada segmen ritel.
4. Mengembangkan bisnis atas dasar nilai-nilai syariah universal.
5. Mengembangkan manajemen talenta dan lingkungan kerja yang sehat.
6. Meningkatkan kepedulian terhadap masyarakat dan lingkungan.

D. Struktur Organisasi

Struktur Organisasi

Bank Syariah Mandiri (BSM) KC



E. Kegiatan Pokok Instansi

Kegiatan Pokok Instansi (rutinitas) yang dilakukan Bank Syariah Mandiri KC Curup dimulai dengan jadwal jam yang disiplin yaitu untuk hari Senin dan Rabu masuk pada pukul 07.45 dan pada hari Selasa dan Kamis pukul 07.30 dan hari Jumat pada pukul 07.40. Kegiatan rutinitas ini dimulai dengan pembukaan yel-yel BSM dilanjutkan dengan pembacaan Ayat Al-Qur'an, doa sebelum bekerja dan disusul dengan penyampaian informasi tertentu oleh pimpinan atau karyawan lain. Kemudian setelah itu dilakukan pula kegiatan tertentu yang dilakukan setiap hari tertentu pula dan dilakukan secara rutin disetiap minggunya.

Misalnya pada hari Selasa setelah pembacaan ayat Al-Qur'an dan do'a sebelum bekerja dilakukan kegiatan tanya jawab yang dilakukan secara bergiliran. Dimana setiap karyawan melontarkan satu pertanyaan kepada yang lainnya dan yang menerima pertanyaan tersebut menjawabnya secara langsung, apabila yang bersangkutan belum dapat menjawabnya maka menjadi "PR" yang harus dijawab di hari Selasa berikutnya.

Hal ini dilakukan agar seluruh karyawan benar-benar memahami produk dan jasa yang ditawarkan oleh BSM dan mempermudah dalam menyampaikan produk tertentu kepada nasabah. Selain itu juga kegiatan ini dilakukan untuk

menambah pengetahuan dan mengasah kemampuan para karyawan dalam memahami produk dan jasa yang diberikan oleh BSM.

Selanjutnya pada hari Kamis kegiatan rutinitas pagi dikenal dengan istilah “*Roll Play*”, yakni kegiatan yang diawali dengan do’a sebelum bekerja, pembacaan Al-Qur’an dan disusul dengan kegiatan praktik pelayanan terhadap nasabah yang biasa dilakukan oleh *Teller*, *CustomerService (CS)*, *Office Boy (OB)* dan *Security*. Membahas dan mempraktikkan permasalahan sehari-hari yang biasa terjadi antara bank dengan nasabah (baik nasabah awam maupun yang sudah paham akan produk bank syariah).

Dari kegiatan ini terdapat seorang pengoreksi masing-masing untuk *Server/penilai/mengoreksi kinerja Teller, Customer Service (CS), OfficeBoy (OB)* dan *Security*, sedangkan karyawan lain berperan sebagai nasabah dengan permasalahan yang berbeda-beda. Ini dilakukan rutin setiap hari Kamis dengan tujuan meningkatkan pemahaman mereka yang lebih sering menghadapi nasabah terhadap produk BSM dan melatih kemampuan mereka dalam berkomunikasi dengan nasabah. Setelah praktik dilakukan, pengoreksi menanggapi kinerja dan *performa Teller, CustomerService (CS), OfficeBoy (OB)* dan *Security*, demikian juga pada karyawan lain yang berperan sebagai nasabah turut mengomentari dan memberi masukan baik pada mereka.

Pada hari Jum’at terdapat pula kegiatan “Dzikir Jum’at”, yakni Dzikir bersama staf/karyawan BSM, dengan dipimpin oleh salah seorang dari karyawan BSM yang telah ditentukan sesuai dengan jadwal. Kemudian dilanjutkan dengan

do'a sebelum bekerja, pembacaan Al-Qur'an dan penyampaian pengumuman atau imbauan tertentu (jika ada).

Tujuan dilakukannya kegiatan ini adalah untuk meningkatkan ketaqwaan kepada Allah SWT. serta mempererat tali silaturahmi kepada sesama.

F. Produk dan jasa Bank Syariah Mandiri (BSM) KC Curup

Produk-produk yang ditawarkan oleh Bank Syariah Mandiri yaitu sebagai berikut

1. Bidang Operasional Pasif

Bidang ini berfungsi untuk menghimpun dana-dana (funding) dari masyarakat. Dalam penghimpunan dana-dana tersebut BSM mengeluarkan produk yaitu:

a. Tabungan BSM

Tabungan dalam mata uang rupiah yang penarikan dan penyetorannya dapat dilakukan setiap saat selama jam buka kas di konter BSM atau melalui ATM.

Manfaat:

- Berdasarkan prinsip syariah dengan akad *mudharabah muthlaqoh*.
- Aman dan terjamin
- *Online* di seluruh *outlet* BSM.
- Bagi hasil yang kompetitif.
- Fasilitas BSM Card yang berfungsi sebagai kartu ATM & debit.

- Fasilitas e-Banking yaitu BSM Mobile Banking & BSM Net Banking.
- Kemudahan dalam penyaluran zakat, infaq dan sedekah.

b. Tabungan Mabruur

Tabungan dalam mata uang rupiah untuk membantu pelaksanaan ibadah haji dan umrah.

Manfaat:

- Berdasarkan prinsip syariah dengan akad *mudharabah muthlaqoh*.
- Aman dan terjamin.
- Fasilitas talangan haji untuk kemudahan mendapatkan porsi haji.
- *Online* dengan Siskohat Departemen Agama untuk kemudahan pendaftaran.

c. Tabungan Investa Cendekia

Tabungan berjangka untuk keperluan uang pendidikan dengan jumlah setoran bulanan tetap (installment) dan dilengkapi dengan perlindungan asuransi.

Manfaat:

- Berdasarkan prinsip syariah *mudharabah muthlaqoh*.
- Bagi hasil yang kompetitif.
- Kemudahan perencanaan keuangan masa depan, khususnya pendidikan putra/i.

- Perlindungan asuransi secara otomatis, tanpa pemeriksaan kesehatan.
- Perlindungan asuransi, dengan jumlah santunan sampai dengan 100 x setoran bulanan dan setoran tabungan dilanjutkan oleh pihak asuransi.

d. Tabungan BSM Berencana

Tabungan berjangka yang memberikan nisbah bagi hasil berjenjang serta kepastian pencapaian target dana yang telah ditetapkan.

Manfaat:

- Berdasarkan prinsip syariah *mudharabah muthlaqoh*.
- Bagi hasil yang kompetitif.
- Kemudahan perencanaan keuangan nasabah jangka panjang.
- Perlindungan asuransi secara gratis & otomatis, tanpa pemeriksaan kesehatan.
- Jaminan pencapaian target dana.

e. Tabungan BSM Simpatik

Tabungan berdasarkan prinsip *wadiah* yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat berdasarkan syarat-syarat yang disepakati.

Manfaat:

- Aman dan terjamin.
- *Online* di seluruh *outlet* BSM.
- Bonus bulanan yang diberikan sesuai dengan kebijakan BSM.
- Fasilitas BSM Card yang berfungsi sebagai kartu ATM & Debit.

- Fasilitas e-Banking yaitu BSM Mobile Banking & BSM Net Banking.
- Penyaluran zakat infaq dan sedekah.

f. Tabunganku

Tabunganku merupakan tabungan untuk perorangan dengan persyaratan mudah dan ringan yang diterbitkan secara bersama oleh bank-bank di Indonesia guna menumbuhkan budaya menabung dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

Manfaat:

- Aman dan terjamin dan *online* di seluruh *outlet* BSM.
- Bonus *wadiah* diberikan sesuai kebijakan bank.

Fasilitas:

- Fasilitas Kartu Tabunganku, berfungsi sebagai kartu ATM & Debit.
- Fasilitas e-Banking yaitu BSM Mobile Banking & BSM Net Banking.
- Kemudahan dalam penyaluran zakat, infaq dan sedekah.

g. BSM Deposito

Investasi berjangka waktu tertentu dalam mata uang rupiah yang dikelola berdasarkan prinsip *mudharabah mutlaqoh*.

Manfaat:

- Dana aman dan terjamin dan dikelola secara syariah.

- Bagi hasil yang kompetitif dan dapat dijadikan jaminan pembiayaan.
- Fasilitas *Automatic Roll Over* (ARO).

2. Bidang Operasional Aktif

Bidang ini berfungsi untuk menyalurkan dana-dana yang telah diberikan oleh pihak ketiga atau dana-dana yang dihimpun oleh Bank dan disalurkan kembali kepada masyarakat melalui fasilitas kredit, seperti :

- a. KPR Bank Syariah Mandiri (BSM) Kredit konsumen yang digunakan untuk pembiayaan kepemilikan rumah (dapat berupa pembelian baru bekas, pembangunan dan renovasi).

1) Rumah Tinggal:

- Rumah
- Apartemen
- Rumah Usaha (Commercial property): Rumah toko (ruko),
Rumah kantor (rukun)

b. BSM OTO

Fasilitas kredit yang diberikan kepada individu yang memiliki pendapatan penghasilan tetap maupun tidak tetap. Digunakan untuk keperluan pembelian bermotor, yaitu:

- 1) Kendaraan bermotor roda empat (mobil) baru dan bekas. Fasilitas BSM OTO tidak diberikan untuk pembelian kendaraan bermotor yang memiliki roda lebih dari 4 (empat).

2) Kendaraan bermotor roda dua (sepeda motor) baru dan bekas, khususnya untuk pembelian kendaraan bermotor roda dua bekas hanya dapat dilayani dengan pola kerja sama dengan pihak ketiga.

3. Bidang Jasa Perbankan

Disamping BSM mengeluarkan produk penghimpun dana dan penyalur dana, Bank Syariah Mandiri (BSM) juga mengeluarkan produk jasa-jasa perbankan, seperti:

- a. Western Union Merupakan salah satu jasa transfer pengiriman uang Bank BSM dari dan luar negeri secara cepat dan aman.
- b. Safe Deposit Box Suatu jenis pelayanan Bank dalam bentuk penyewaan box atau kotak yang dirancang khusus untuk menyimpan barang berharga atau dokumen penting (surat berharga) milik nasabah untuk jangka waktu tertentu.
- c. Transfer atau Kiriman Uang Pengiriman uang yang dilakukan melalui Bank dengan cara memindahbukukan rekening dari suatu tempat ke tempat lain.
- d. Kliring Proses penyampaian surat berharga yang belum merupakan suatu kewajiban bagi Bank, dimana surat berharga tersebut disampaikan oleh Bank penarik, hingga adanya pengesahan oleh Bank tertarik melalui lembaga kliring yang dinyatakan dalam mata uang rupiah.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Strategi Bank Syariah Mandiri (BSM) KC Curup Dalam Mendorong Usaha Mikro

Strategi merupakan suatu upaya yang dilakukan untuk mencapai sesuatu yang dikerjakan, dengan serangkaian tujuan dan sasaran kebijakan serta aturan yang memberikan arahan terhadap usaha-usaha pemasaran dari waktu ke waktu pada masing-masing tingkatan serta lokasinya.

Dalam mendorong usaha mikro bank syariah mandiri memasarkan produk pembiayaan mikro dengan menerapkan strategi-strategi khusus,⁵³ yaitu:

1. Prospek Pasar

Yaitu pihak Bank mempromosikan ke pasar yang ada di kota Curup Kabupaten Rejang Lebong. Sebagaimana yang disampaikan Bapak Ade Putra selaku Micro Banking Manager seperti dibawah ini:

“Prospek pasar diterapkan oleh Bank Syariah Mandiri (BSM) KC Curup, dengan mengutuskan pihak khusus yang turun langsung ke lapangan yaitu di pasar atas, pasar tengah, Bang Mego dengan menawarkan produk pembiayaan warung mikro untuk mengambil modal (produktif) ataupun multiguna (non produktif) kepada pedagang-pedagang seperti pedagang sayur, pedagang pakaian ataupun barang-barang. Biasanya strategi ini yang sering digunakan untuk menarik nasabah dengan terjun langsung ke lapangan untuk melihat keadaan sekitar dan memberikan informasi terkait dengan pembiayaan mikro, selain itu para pihak juga melakukan strategi ini tiap harinya minimal 10 kali kunjungan, dengan membagikan wilayah – wilayah curup tertentu, misalnya untuk satu hari dengan melakukan kunjungan untuk satu wilayah contohnya wilayah curup kota, dan

⁵³Ade Putra, (Micro Banking Manager), *Wawancara*, 31 Mei 2018

untuk ke esokan harinya menyebar untuk wilayah yang belum seperti curup tengah hingga seterusnya”⁵⁴

Jadi dalam prospekting can pasing yang dikenal dengan turun langsung ke lapangan dengan cara menawarkan pembiayaan warung mikro dalam menarik minat nasabah, sudah dilakukan oleh pihak Bank Syariah Mandiri (BSM) KC Curup kepada pedagang-pedagang pasar atas, pasar tengah ataupun Bang Mego.

2. *Door to Door*

Yaitu pihak bank melakukan turun langsung ke lapangan menuju kerumah-rumah masyarakat, perkebunan, dan karyawan-karyawan berpenghasilan tetap (PNS, Karyawan SWASTA), Wirausaha baik itu perdagangan, usaha di bidang jasa seperti usaha rumah sewa, griya yang menjadi target pemasaran. Sebagaimana yang disampaikan Bapak Ade Putra selaku Micro Banking Manager seperti dibawah ini:

“Strategi door to door di terapkan oleh Bank Syariah Mandiri (BSM) KC Curup, dengan mengutuskan pihak khusus yang turun langsung kelapangan dengan cara naik rumah turun rumah akan tetapi rumah yang dimaksud disini adalah tempat usaha yang sudah berdiri lama ataupun baru memulai usaha ke perkebunan, karyawan-karyawan yang memiliki penghasilan tetap, pedagang, wirausaha yang membutuhkan modal atau dana untuk melancarkan usahanya (Multiguna), Dengan menjelaskan secara singkat tentang Bank Syariah Mandiri (BSM) KC Curup dan produk warung mikro kepada masyarakat.⁵⁵

Jadi dalam strategi door to door atau yang lebih dikenal dengan turun langsung ke lapangan dengan cara naik turun rumah atau tempat usaha,

⁵⁴*Ibid.*,

⁵⁵Ade Putra, (Micro Banking Manager), *Wawancara*, 31 Mei 2018

sudah dilakukan oleh pihak Bank Syariah Mandiri (BSM) KC Curup dalam menarik minat nasabah ke masyarakat kota Curup seperti Kecurup Timur, Tengah, Kota, Bermani Ulu Raya, Curup Utara.

3. **Melalui syiar**

“Yaitu dengan melakukan penyuluhan kepada forum forum tertentu seperti misalnya kampus IAIN curup dan kampus kampus lainnya dengan membagikan informasi dari pihak Bank .”

4. **Open Table**

Yaitu Membuka Informasi. Sebagaimana yang disampaikan Bapak Ade Putra selaku Micro Banking Manager seperti dibawah ini:

“Strategi *open table* adalah “membuka pameran, pihak Bank mengadakan pameran atau Bank Syariah Mandiri (BSM) KC Curup mengikuti acara pameran, dengan mempromosikan/menawarkan kepada masyarakat mengenai produk-produk Unggulan Bank Syariah Mandiri (BSM) KC Curup seperti salah satunya produk warung mikro (Pembiayaan warung mikro).”⁵⁶

Jadi menurut penulis pihak Bank Syariah Mandiri (BSM) KC Curup sudah melakukan strategi Open Table dengan membuka pameran depan kantor Bank Syariah Mandiri ataupun mengikuti pameran HUT kota Curup.

5. **Periklanan**

Yaitu media informasi, Bapak Ade Putra selaku Micro Banking Manager mengatakan bahwa iklan merupakan cara yang cukup efektif yang dapat digunakan sebagai media informasi. Bank Syariah Mandiri (BSM) KC Curup dapat menggunakan media periklanan sebagai sarana promosi atau

⁵⁶*Ibid*

media untuk menyampaikan informasi kepada masyarakat luas khususnya di Kabupaten Rejang Lebong seperti:⁵⁷

a. Media (Radio), Radio yang digunakan oleh Bank Syariah Mandiri (BSM) KC Curup adalah Radio Foor dan Namora.

b. Media Cetak yaitu:

1) Spanduk atau Baliho

Iklan yang dimuat dalam baliho atau spanduk sama halnya dengan iklan yang dimuat di media yang berisikan mengenai produk-produk unggulan Bank Syariah Mandiri (BSM) KC Curup menginformasikan segala sesuatu yang ditawarkannya seperti nama produk, manfaat produk, harga produk serta keuntungan-keuntungan produk apabila nasabah menggunakannya. Baliho ini juga dipasang dalam kurun waktu tertentu sesuai dengan waktu yang diberikan oleh Dinas Perizinan Kabupaten Rejang Lebong.

2) Brosur dan *Banner*

Brosur yang digunakan oleh Bank Syariah Mandiri (BSM) Kantor Cabang Curup menggunakan brosur yang dibuat sendiri yang kemudian di copy menggunakan kertas warna. Tenaga *marketing* lebih sering menggunakan dan menyebarkan brosur yang dibuat sendiri karena bahasanya lebih mudah dimengerti oleh calon nasabah ataupun nasabah itu sendiri namun pada saat pembagian brosur kepada masyarakat, pihak bank juga menjelaskan secara

⁵⁷Ade Putra, (Micro Banking Manager), *Wawancara*, 31 Mei 2018

singkat mengenai produk yang akan ditawarkan kepada masyarakat baik itu produk pembiayaan maupun tabungan.

Sedangkan beberapa *banner* dipasang di bagian dalam dan luar Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Curup agar bisa terjangkau atau terlihat oleh para nasabah yang datang ke Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Curup.

3) Surat Kabar dan Majalah

Bank Syariah Mandiri KC Curup menggunakan media ini karena memiliki usia oder paling panjang, selain itu, majalah yang dimiliki klayak umumnya disimpan bertahun-tahun sebagai referensi perbankan. Dalam hal ini Bank Syariah Mandiri (BSM) Kantor Cabang Curup menggunakan media cetak Radar Pat Petulai.

6. Aplikasi

Strategi ini merupakan inovasi terbaru dari pihak bank yaitu dengan menggunakan aplikasi yang tentunya bersaing dengan perkembangan zaman yang banyak menggunakan media sosial salah satunya produk yang di ciptakan dari pihak bank BSM ini yaitu FAS financing Application System

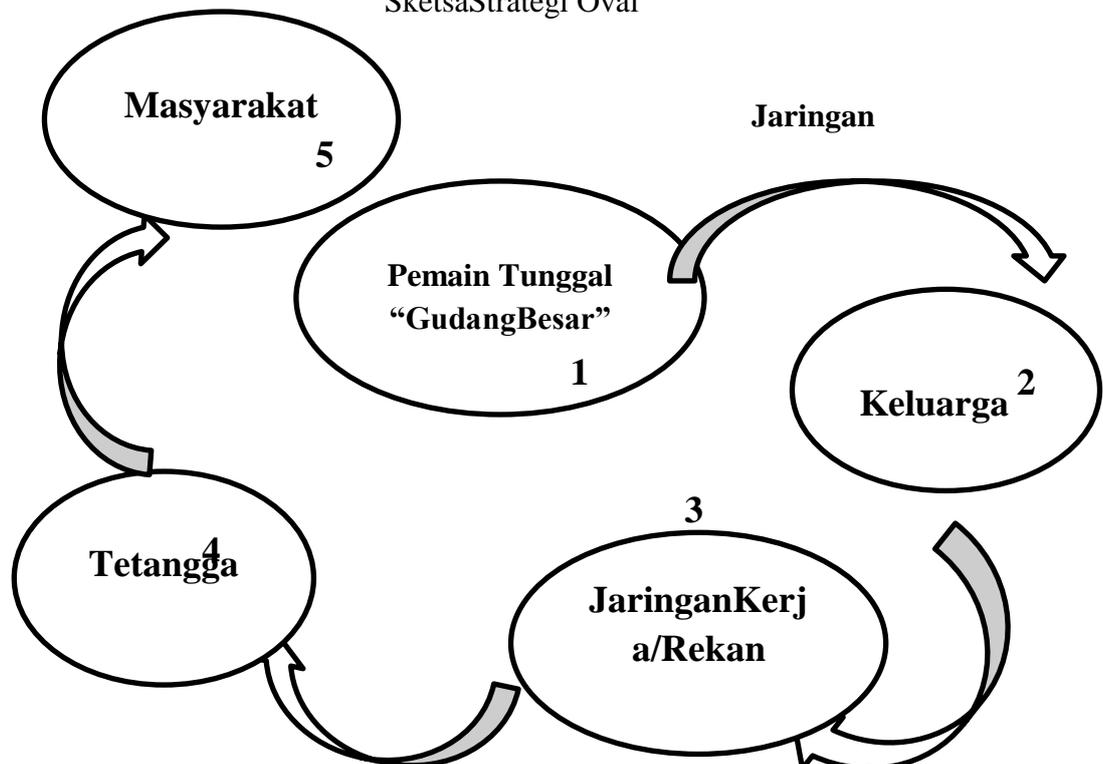
“Sistem peng inputan dimana jika dari pihak nasabah di setuju bisa melakukan pembiayaan mikro melalui sistem ini, seperti data nasabah jumlah pembiayaan nasabah , jaminan nasabah, pendapatan nasabah langsung bisa di input melalui aplikasi ini, jadi pihak bank tidak membuang waktu lagi untuk melakukan nya secara manual”

Selain enam strategi khusus tersebut, Bank Syariah Mandiri (BSM) Kantor Cabang Curup juga mempunyai Strategi lain yaitu strategi Oval. Sebagaimana yang disampaikan Bapak Ade Putra selaku Micro Banking Manager seperti dibawah ini:

“Strategi oval adalah strategi lingkaran racun nyamuk, strategi ini lebih memfokuskan kepada komunitas gudang besar atau sering dikenal dengan nama toke gudang, dimana dengan mendapatkan nasabah yaitu toke gudang besar maka otomatis jaringan toke cabang atau bawahan ikut serta mengambil pebiayaan/menjadi nasabah.”⁵⁸

Gambar. 4

Sketsa Strategi Oval



Jadi dapat disimpulkan bahwa dalam memasarkan pembiayaan mikro, Bank Syariah Mandiri KC Curup menerapkan enam strategi pemasaran yang diterapkannya seperti yang dijelaskan Bapak Ade Putra selaku Micro Banking Manager seperti dibawah ini:

⁵⁸Ade Putra, (Micro Banking Manager), *Wawancara*, 31 Mei 2018

“Bank Syariah Mandiri KC Curup tidak hanya menerapkan satu strategi saja melainkan semua strategi diterapkannya. Dan tidak hanya itu saja melainkan berbagai cara yang dilakukan oleh marketing mikro selain strategi tersebut, seperti ketika nasabah ingin mengajukan pembiayaan tidak bisa mendatangi bank pada siang hari atau jam kerja maka dilakukan pada malam hari.”⁵⁹.

Keenam strategi tersebut semuanya tergolong pada promosi dalam upaya menarik minat nasabah dan meningkatkan jumlah nasabah pada pembiayaan warung mikro.

B. Kendala-Kendala yang Dihadapi ⁶⁰

Dalam memasarkan Produk Pembiayaan Warung Mikro, Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Curup memiliki beberapa kendala, diantaranya adalah sebagai berikut:⁶¹

1. Musim

Kendala ini dilihat dari musim yang ada di daerah tertentu khususnya rejang lebong, karena mayoritas masyarakatnya bermata pencharian petani dan berkebun . Jika tidak mengalami musim kopi, biasanya ekonomi masyarakat merosot dan ini memicu terhadap daya belinya menurun.

2. Radius (jarak)

Kendala ini berkaitan dengan jarak suatu tempat penjualan yang dibatasi hanya sekitar 5 kilo dari bank. Dimana pihak bank hanya memasarkan produk penjualan di sekitaran area bank yang telah di batasi jaraknya, dan tentunya ini akan mempersempit peluang pemasaran produk yang

⁵⁹*Ibid.*, Ade Putra, (Micro Banking Manager), *Wawancara*, 31 Mei 2018

⁶⁰*Ibid.*, Ade Putra, (Micro Banking Manager), *Wawancara*, 13 Desember 2018

harusnya lebih di kenal dengan masyarakat atau calon nasabah dari pembiayaan mikro ini.

3. Plafon Pinjaman

Adanya batasan dari plafon pinjaman yang hanya memberikan pinjaman maksimal 200 juta dan tidak boleh dari itu untuk calon nasabah pembiayaan mikro.

4. Jaminan

Untuk jaminan itu sendiri tidak boleh nama orang lain selain nama ibu kandung, bapak kandung atau anak ataupun nama sendiri.

5. Bank Pesaing

Adanya bank pesaing yang dimiliki produk sejenis dengan pembiayaan warung mikro yang dimiliki oleh Bank Syariah Mandiri, contohnya seperti unit mikro Bank BRI, Produk Micro Business Bank Mandiri Konvensional, Bank Perkreditan Rakyat dan lain-lainnya.

6. Penjelasan terhadap akad pembiayaan

Minimnya pengetahuan para calon nasabah terhadap istilah-istilah dan akad-akad yang digunakan oleh perbankan syariah serta konsep dan aplikasi yang digunakan pada Produk Pembiayaan Warung Mikro itu sendiri, tentunya akan menjadi kendala pihak bank khususnya marketing mikro dalam memberikan penjelasan yang cukup dapat di mengerti dan diterima oleh calon nasabah pembiayaan.

Adapun upaya yang dilakukan untuk menyelesaikan kendala-kendala yang dihadapi oleh Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Curup adalah sebagai berikut:⁶²

- a. Untuk mengatasi masalah radius atau jarak pihak Bank Syariah mandiri Cabang Curup memiliki solusi untuk mencari market share yang radius nya di bawah 5 kilo artinya di pasar inti yaitu pasar atas, pasar de dan pasar tengah. dengan mencari peminjamnya yang dekat dengan kantor supaya mudah untuk maintenance nya.
- b. yang memiliki jaminan atas nama sendiri, ibu kandung, bapak kandung dan anak yang bisa di pakai.
- c. Harus lebih aktif lagi untuk turun kepasar, dimana penjualan yang dilakukan pihak marketing warung mikro bank syariah mandiri cabang curup lebih aktif lagi melakukan *door to door*, bagi brousur dan beberapa strategi lain nya untuk memasarkan produk pembiayaan warung mikro ini.
- d. Pada kendala yang bersifat persaingan, solusi yang di berikan Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Curup yaitu dengan memberikan kemudahan kepada calon nasabah yang akan mengajukan pembiayaan warung mikro sehingga calon nasabah merasa yakin dan memilih Bank Syariah Mandiri KC Curup.

⁶² *ibid*

- e. Untuk kendala penjelasan mengenai akad pada calon nasabah, tentunya pihak Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Curup memberikan pemahaman secara jelas dan mudah dimengerti tentang bagaimana mekanisme pada pembiayaan warung mikro, konsep serta akad yang digunakan pada produk pembiayaan Warung mikro itu sendiri dengan bahasa yang lebih mudah.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil temuan penelitian yang dilakukan pada Bank Syariah Mandiri Cabang Curup mengenai apa saja strategi yang dilakukan pihak bank dalam mendorong usaha mikro terhadap peningkatan perekonomian masyarakat kecamatan curup Bank menerapkan beberapa strategi diantaranya :

1. Prosepek pasar yaitu dengan mengutuskan pihak khusus yang turun langsung ke lapangan yaitu di pasar atas, pasar tengah, Bang Mego
2. *Door to door* dengan turun langsung kelapangan dengan cara naik rumah turun rumah masyarakat.
3. dengan melakukan penyuluhan kepada forum forum tertentu seperti minsalnya kampus IAIN curup dan kampus kampus lainnya dengan membagikan informasi dari pihak Bank.
4. *Open Table* dengan membuka pameran depan kantor Bank Syariah Mandiri ataupun mengikuti pameran HUT kota Curup.
5. Periklanan yaitu dengan menggunakan media seperti radio , media cetak lainnya (brosur, spanduk, surat kabar dan majalah)
6. FAS (*Financing Application System*) yaitu inovasi terbaru dari pihak bank agar memudahkan pihak bank dalam mendata nasabah mikro secara cepat hingga proses nya cepat

Dari 6 strategi tersebut bahwasannya bank syariah mandiri cabang curup memasarkan produk pembiayaan mikro guna menarik minat nasabah dalam melakukan pembiayaan dan membantu mereka masyarakat ataupun calon nasabah dalam menjalankan usaha mereka .

B. Saran –saran

Namun dari penelitian mengenai “Strategi Bank Syariah Mandiri cabang curup dalam mempromosikan produk pembiayaan mikro“ berdasarkan dengan penemuan dari peneliti setelah melakukan hasil penelitian yaitu dengan memberi beberapa saran:

1. Pada pihak Bank harusla memberikan inovasi terbaru terhadap strategi yang digunakan untuk menarik calon nasabah agar lebih memilih melakukan pembiayaan mikro lebih bertambah, dan pelayanan serta persyaratan yang dilakukan tidak dipersulit lagi baik dari segi promosinya bank harus lebih berkerja keras dalam mengenalkan lebih luas kepada masyarakat.
2. Pada pihak nasabah tentunya harus komitmen dengan mengembangkan usaha yang telah berjalan dan memperluas lagi usaha yang didirikan dengan cara inovatif dan kreatif hingga usaha yang dijalankan tidak terlalu pasif, tentunya ini akan berdampak terhadap tingkat perekonomian.

DAFTAR PUSTAKA

- Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2006.
- Ahmad Hanafi, *Pengantar dan Sejarah Hukum Islam*. Jakarta: Bulan Bintang, 1995
- Ahmad Ifham Sholihin, *Buku Pintar Ekonomi Syariah*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2010
- Al Arif M Nur Arianto, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, Bandung: Alfabeta, 2010
- Alma Buchari, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*, Bandung: Alfabeta, 2009
- Andri Soemitra, *Bank & Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Kencana, 2009
- Anselm Strauss dan Juliet Corbin, *dasar dasar penelitian kualitatif*. Yogyakarta: pustaka pelajar, 2003
- Dahlan Tamrin, *Filsafat Hukum Islam*. Malang: UIN Malang Press, 2007
- Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus bahasa Indonesia*. Jakarta: Balai Pustaka, 2001
- Dharmayanti, Diah, “*Manajemen Pemasaran (strategi perbankan syariah dalam memasarkan produk mikro)*”. Jurnal, IAIN Purwokerto, Vol 1 No 1, 2007
- Dwi anissa putri, “*Preferensi pengusaha usaha mikro dalam menggunakan produk pembiayaan warung mikro pada bsm cabang Curup*”. skripsi. (Fak. perbankan syariah STAIN Curup, 2017), h 77
- Ely siswanto, M. Sulhan “*manajemen bank konvensional dan syariah*”, UIN Malang, Press 2008
- Hendian, AP, “*Peranan pembiayaan UMKM di provinsi jogjakarta*”. Skripsi, Fak. Ekonomi Universitas Atma Jaya Yogyakarta, 2016
- Irawan Soehartono, *metode penelitian social*. Bandung: Remaja rosdakarya, 2005
- Kamus Besar Bahasa Indonesia. Jakarta : Balai pustaka, 1991
- Kiki Pustika Sari, “*Strategi pemasaran pembiayaan warung mikro dalam menarik minat nasabah (Studi kasus Bank Syariah Mandiri Cabang Curup)* skripsi. (Fak. perbankan syariah STAIN Curup, 2017), h 65

- Kuncoro Mudrajad, *Ekonomika Industri Indonesia*, Yogyakarta: Andi, 2007
- Malayu hasibuan, *dasar dasar perbankan*. Jakarta :PT Bumi Aksara, 2001
- Muhamad nanda kusuma , *Implementasi pembiayaan warung mikro pada Bank Syariah Mandiri Curup Kantor Cabang (KC).* ".skripsi.(fak.perbankan syariah syariah STAIN Curup,2017),h 98
- Muhamad, *Bank Syariah Analisis Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman* . Yogyakarta: Ekonisia , 2001
- Muhammad A, *Teknik Perhitungan Bagi Hasil dan Profit Margin pada Bank Syariah*. Yogyakarta: UII Press, 2004
- Muhammad, Abubakar, 1995, *Hadits Tarbiyah*, Surabaya: Al-Ikhlash, Cetakan I Syafii, Antonio, 2002, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, Jakarta: Gema Insani
- Muhammad, *Lembaga-Lembaga Kontemporer*, Yogyakarta: UII , Press 2000
- Nopita Triananda, "konsistensi keberpihakan perbankan terhadap pembiayaan usaha mikro (analisis adapt. bprs safir cabang curup), skripsi, (Jurusan: Syariah Dan Ekonomi Islam, STAIN Curup , 2016) h 39
- Sofian Effendi, *Metode Penelitian Survei*, Jakarta: LP3ES, 1983.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D*, Bandung: Alfabeta, 2014
- Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, Jakarta: PT Rineka Cipta, 2010,
- Susanto, Burhanudin, *Hukum Perbankan Syariah di Indonesia*, Yogyakarta: UII Press Yogyakarta, 2008
- Syarnubi, Sukarman, *Metodologi Penelitian Kuantitatif & Kualitatif*, Bengkulu: LP2 STAIN Curup, 2011
- Tatang M. Amirin, *Menyusun Rencana Penelitian*, Jakarta: Rajawali, 1990
- Ade Putra MBM, *Bank Syariah Mandiri cabang Curup*), wawancara 22 januari 2018
- http://www.ojk.go.id/peraturan/undang-undang-RI_no20_tahun-2008-usaha-mikro-kecil-menengah.html, diakses pada hari rabu 9 febuari 2018, pukul 19.33 wib
- www.syariahamandiri.co.id, di akses pada hari Rabu tanggal 17 Mei 2017, pukul 14:30 WIB

http://www.streetdirectory.com/travel_guide/18041/business_and_finance/how_to_become_a_successful_businessman.html, diakses hari senin tanggal 9 febuari 2018, pukul 22.00 wib

PANDUAN WAWANCARA

Strategi Bank syariah Mandiri cabang curup

1. Kapan BSM KC Curup mulai mengenalkan produk mikro ke nasabah?
2. Bagaimanakah jumlah presentasi produk mikro tiap tahun nya?
3. Berapa jumlah nasabah produk mikro pada tahun 2016-2017?
4. Bagaimana prosedur/mekanisme pembiayaan usaha mikro di BSM KC Curup?
5. Bagaimana strategi bank dalam mendorong usaha mikro ?
6. Akad apa saja yang digunakan pada produk mikro?
7. Kendala apa saja saat melakukan strategi pada produk mikro?
8. Apakah ada strategi baru tiap tahunnya dalam mengembangkan produk mikro ke nasabah?

DOKUMENTASI





**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) CURUP
JURUSAN SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM**

Jl. Dr. AK. Gani Kotak Pos 108 Telp. (0732) 21010-7003044 Fax (0732) 21010Hp.
082186121778 Curup 39119

website/facebook: Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam STAIN Curup Grup, fakultassyariahdan
ekonomiislamstaincurup.blogspot.com

**BIODATA ALUMNI
MAHASISWA JURUSAN SYARIAH & EKONOMI ISLAM
TAHUN AKADEMIK 2018**

Nama Mahasiswa / NIM	: Anggi Anggraini / 14631075
Prodi	: Perbankan Syariah
Tempat / Tanggal Lahir	: Curup, 14 Agustus 1996
Jenis Kelamin	: Perempuan
Alamat Tempat Tinggal	: Jalan D.i Panjaitan Talang Benih Gg
Darma Bakti	
Nomor Telephon / HP	: 0895345870264
Email / Facebook	: Anggi14081996@gmail.com/ Anggik Anggraini
Tanggal Masuk IAIN	: 22 Juli 2014
Tahun Tamat IAIN	: 2018
Pembimbing Akademik	: Oloan MudaHasym, H,Lc.MA
Pembimbing Skripsi I/II	: Bapak Drs. Zainal Arifin / Bunda El- Khairati, MA
Penguji Skripsi I/II	: /
Angkatan	: 2014
Biaya Kuliah	: Orang Tua
Jalur Masuk	: UM-PTAIN
Asal SMA/SMK/MA	: MAN CURUP
Jurusan SMA/SMK/MA	: IPS
NEM	: 42,40
ORANG TUA	
Nama Ibu Kandung	: Herawati
Nama Bapak Kandung	: Kusnadi Rakasiwi
Alamat Orang Tua	: Jalan D,i Panjaitan Talang Benih Gg
Darma Bakti	
Pendidikan Orang Tua	: Ibu (SD) Ayah (SMA)
Pekerjaan Orang Tua	: Ibu (Ibu Rumah Tangga) Ayah
(Wiraswasta)	
LAIN-LAIN	
Pekerjaan lain	: -
Tinggi / Berat Badan	: 153 cm / 45 kg
Status Perkawinan	: Belum Menikah
Nama Suami / Istri	: -