

**ANALISIS IMPLEMENTASI PEMBIAYAAN MIKRO iB
DALAM MENGEMBANGKAN NASABAH USAHA MIKRO
KECIL DAN MENENGAH (UMKM)**

(Studi Kasus Nasabah Outlet BRI Syariah Kepahiang Cabang Bengkulu)

SKRIPSI

**Diajukan Untuk Memenuhi Syarat-Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana (S.1)
Dalam Ilmu Syari'ah dan Ekonomi Islam**



OLEH

NIKE SAFITRI

NIM: 15632008

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
JURUSAN SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
(IAIN) CURUP
2019**



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

Jalan Dr. AK Gani No. 01 Kotak Pos 108 Telp. (0732) 21010-21759 Fax 21010 Kode Pos 39119
Website/facebook: fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Curup Email fakultas syariah@ekonomiislam@gmail.com

PENGESAHAN SKRIPSI MAHASISWA

Nomor : 344 /In.34/FS/PP.00.9/09/2019

Nama : Nike Safitri
NIM : 15632008
Fakultas : Syari'ah dan Ekonomi Islam
Prodi : Perbankan Syariah
Judul : Analisis Implementasi Pembiayaan Mikro iB dalam Mengembangkan Nasabah Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) (Studi Kasus Nasabah Outlet BRI Syariah Kepahiang Cabang Bengkulu)

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

Hari/Tanggal : Rabu, 21 Agustus 2019
Pukul : 11.00 – 12.30 WIB
Tempat : Ruang 2 Gedung Fakultas Syariah 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,

Etikhairati, MA

NIP 19780517 201101 2 009

Sekretaris,

Hendrianto, MA

Penguji I

Noprizal M. Ag

NIP 19771105 200901 1 007

Penguji II,

Ratih Komala Dewi, MM

NIP 199006192018012001

Mengesahkan
Dekan Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam



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

Hal: Pengajuan Skripsi

Kepada

Yth. Bapak Ketua Rektor IAIN Curup

Di

Curup

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

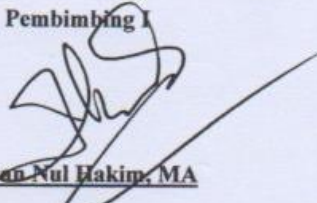
Setelah mengadakan pemeriksaan dan perbaikan seperlunya maka kami berpendapat skripsi saudara Nike Safitri mahasiswa IAIN Curup yang berjudul: "Analisis Implementasi Pembiayaan Mikro iB Dalam mengembangkan Nasabah Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) (Studi Kasus Nasabah Outlet BRI Syariah Kepahiang Cabang Bengkulu)" sudah dapat diajukan dalam sidang munaqasyah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup.

Demikian permohonan ini kami ajukan atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamualaikum Wr. Wb.

Curup, 29 Juli 2019

Pembimbing I



Ihsan Nul Hakim, MA

NIP. 197402121999031002

Pembimbing II



Hendrianto, MA

PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI

Yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Nike Safitri
Nomor Induk Mahasiswa : 15632008
Jurusan : Syariah dan Ekonomi Islam
Program Studi : Perbankan Syariah

Dengan ini menyatakan bahwa dalam skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan orang lain untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi, dan sepanjang pengetahuan penulis juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali secara tertulis atau dirujuk dalam naskah ini dan disebutkan dalam referensi.

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

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, semoga dapat dipergunakan seperlunya.

Curup, 29 Juli 2019

Penulis,



NIKE SAFITRI

NIM. 15632008

KATA PENGANTAR

Segala puji bagi Allah SWT yang maha kuasa berkat rahmat dan kasih sayangnya penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul **“Analisis Implementasi Pembiayaan Mikro iB Dalam Mengembangkan Nasabah Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) (Studi Kasus Nasabah Outlet BRI Syariah Kepahiang Cabang Bengkulu) ”**. Sholawat beserta salam tak lupa kita kirimkan kepada Nabi Muhammad SAW beserta keluarga dan para sahabatnya, berkat beliau pada saat ini kita berada dalam zaman yang penuh dengan ilmu pengetahuan.

Skripsi ini diajukan guna melengkapi syarat dalam mencapai gelar Sarjana Ekonomi (S.E) Jurusan Syariah Dan Ekonomi Islam Program Studi Perbankan Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup.

Penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini sulit untuk dapat terwujud tanpa adanya bantuan dari berbagai pihak. Penulis mengucapkan terima kasih atas dukungan dan do'a kepada semua pihak yang memberikan sumbangsi dalam menyelesaikan skripsi ini terutama kepada:

1. Bapak Dr. Rahmad Hidayat, M.Ag., M.Pd selaku Ketua Rektor IAIN Curup.
2. Bapak Yusefri, M.Ag selaku Ketua Dekan Syariah dan Ekonomi Islam.
3. Dr. Muhammad Istan, M.Pd, MM selaku Wakil Dekan I.
4. Bapak Noprizal, M.Ag selaku Wakil Dekan II.
5. Bapak Khairul Umam Khudhori, M.E.I selaku Ketua Prodi Perbankan Syariah.

6. Bapak Ihsan Nul Hakim, MA selaku pembimbing I, yang telah membimbing serta mengarahkan penulis dalam penyusunan skripsi ini.
7. Bapak Hendrianto, MA selaku pembimbing II, yang telah membimbing serta mengarahkn penulis dalam penyusunan skripsi ini.
8. Ibu Dwi Sulastyawati, M.Sc selaku Dosen Pembimbing Akademik.
9. Seluruh Bapak dan Ibu Dosen serta Prodi Perbankan Syariah dan Ekonomi Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup yang telah memberikan motivasi kepada penulis selama dibangku kuliah.
10. Seluruh keluarga besar penulis, buat Bapakku Suparmin, Ibuku Sri Hartati dan saudaraku Ari Irawan, Agustiawan, Afriansyah, Dimas Marvel Afgansyah terimakasih telah memberi warna disetiap hari-hariku dengan doa kalian.

Penulis menyadari dalam penulisan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Untuk itu penulis sangat mengharapkan kritik, saran, masukan, dan arahan dari pembaca yang sifatnya membangun guna perbaikan pembuatan kedepan agar bisa lebih baik.

Curup, 2019

Penulis,

NIKE SAFITRI

NIM. 15632008

MOTTO

Ingatlah Allah SWT saat hidup tak berjalan sesuai keinginanmu. Allah pasti punya jalan yang lebih baik untukmu.

Maka sesungguhnya bersama kesulitan itu ada kemudahan. QS: Asy-Syarah ayat 5

Setiap kali kau diuji dengan sesuatu yang sulit dan kesedihan, ikhlaslah dan yakini bahwa kamu mampu melewatinya

Direndahkan tidak mungkin jadi sampah, disanjung tidak mungkin jadi rembulan. Maka jangan risaukan omongan orang, sebab setiap orang membacamu dengan pemahaman dan pengalaman yang berbeda.

Teruslah melangkah selama engkau di jalan yang benar, meski terkadang kebaikan tidak selalu dihargai.

PERSEMBAHAN

Dengan penuh rasa syukur dan bahagia atas segala rahmat yang telah diberikan oleh Allah SWT, penulis mempersembahkan karya tulis ini kepada orang-orang terkasih, terutama untuk:

1. Bapakku tercinta Suparmin dan Mamak yang sangat aku sayangi Sri Hartati yang tidak henti-hentinya memberikan doa, kasih sayang demi kesuksesan dan keberhasilanku meraih cita-cita.
2. Adik-adkku yang telah memberikan semangat Ari Irawan, Agustiawan, Apriansyah, dan Dimas Marvel Afgansyah yang aku sayangi.
3. Abangku Ari Santoso yang selalu mendukung dan membantu baik moril maupun materi, yang selalu ada di saat senang maupun susah.
4. Sahabat-sahabatku Debi Yuliana, Ria Rianti, Rini Ardianti, Septi Emilia, Yuyun Apriani, dan Sekar Nengsih yang selalu memberikan semangat dan motivasi.
5. Terimakasih kuucapkan kepada teman-teman seperjuanganku PS RK Yuyun Apriani, Sekar Nengsih, Septi Emilia, Susi Ariani, Rina Zahra Wati, Nabila Riana, Naziva Riani, Revi Asri Palentin, Rihlaili Nurardillah Al-Ogny, Nanda Junika, Fatmawati, Nelvia Hardianti, Ardi Fanronik, Andri Bayu Arianda, Hajri, Hengki Ternando, Robi Hariansyah, Evantri, Nopi riyansah, Yozan Putra, Wilham Aulia, dan Indrak Saputra yang selalu memberi warna selama perkuliahan.

6. Terimakasih juga kepada seluruh teman-teman perbankan syariah angkatan 2015. Semua kebaikan kalian tak akan pernah aku lupakan, semoga setiap langkah ku mendapatkan keridhaan dari Mu ya Allah, aamiin...
7. Almamaterku yang tercinta IAIN Curup yang selalu kubanggakan tempatku menimba ilmu.

**ANALISIS IMPLEMENTASI PEMBIAYAAN MIKRO iB DALAM
MENGEMBANGKAN NASABAH USAHA MIKRO KECIL DAN
MENENGAH (UMKM)
(Studi Kasus Nasabah Outlet BRI Syariah Kepahiang Cabang Bengkulu)**

**Oleh: Nike Safitri
NIM: 15632008**

Abstrak: Pembiayaan Mikro iB adalah pembiayaan untuk Modal usaha yaitu untuk modal kerja atau investasi. Outlet BRI Syariah Kepahiang Cabang Bengkulu memiliki produk pembiayaan yang bernama Mikro iB, dengan menargetkan pelaku UMKM dan memberikan fasilitas yang sesuai dengan kebutuhan nasabah. Setelah mendapatkan dana Mikro iB, Outlet BRI Syariah tidak bisa menjamin bahwa dana tersebut digunakan oleh nasabah untuk kegiatan produktif atau justru untuk kegiatan konsumtif. Berdasarkan hal tersebut maka penulis tertarik untuk meneliti mengenai implementasi pembiayaan Mikro iB dalam mengembangkan nasabah UMKM.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana nasabah Outlet BRI Syariah menggunakan dana Mikro iB dalam mengembangkan usahanya. Jenis penelitian ini adalah deskriptif kualitatif, yang penelitiannya menggunakan latar alamiah dengan maksud mendeskripsikan fenomena yang terjadi. Adapun objek penelitian ini yaitu Outlet BRI Syariah Kepahiang Cabang Bengkulu dan nasabah pembiayaan Mikro iB, dengan teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dokumentasi.

Dari penelitian ini dapat disimpulkan bahwa Outlet BRI Syariah Kepahiang memiliki kebijakan dalam memberikan pembiayaan Mikro iB yaitu mempunyai tujuan pembiayaan Mikro iB, menetapkan sasaran pembiayaan, memberikan fasilitas pembiayaan, menganalisis penilaian nasabah, dan menetapkan persyaratan pembiayaan. Realisasi pembiayaan Mikro iB yaitu pembiayaan ditujukan untuk pengusaha UMKM yang bergerak di semua sektor ekonomi, Plafond pembiayaan dari Rp 10.000.000 sampai Rp 200.000.000, proses pembiayaan dimulai dari penawaran pembiayaan Mikro iB, permohonan pembiayaan, melengkapi persyaratan, persetujuan pembiayaan, nasabah membuka buku rekening, penandatanganan akad, dan pencairan. Dalam pemanfaatan dana Mikro iB terdapat 23 responden memanfaatkan dana untuk kegiatan produktif. Perkembangan usaha nasabah setelah memanfaatkan dana Mikro iB dapat dilihat dari 9 indikator yaitu peningkatan modal, omset penjualan, jumlah produksi, jumlah pelanggan, jumlah tenaga kerja, perluasan usaha, perluasan daerah pemasaran, perbaikan sarana fisik, dan pendapatan usaha. Terdapat 23 responden mengalami perkembangan usaha.

Kata kunci: Implementasi, Pembiayaan Mikro iB, Nasabah Usaha Mikro Kecil dan Menengah(UMKM).

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGAJUAN SKRIPSI	ii
HALAMAN PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI	iii
KATA PENGANTAR	iv
MOTTO	vi
PERSEMBAHAN	vii
ABSTRAK	ix
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Batasan Masalah	5
C. Rumusan Masalah.....	5
D. Tujuan Penelitian	5
E. Manfaat Penelitian	6
F. Penjelasan Judul	8
G. Penelitian Terdahulu	9
H. Metodologi Penelitian	11
I. Sistematika Penulisan	19
BAB II LANDASAN TEORI	20
A. Pembiayaan Mikro iB	20
B. Penggunaan Dana Bank.....	32
C. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM).....	39
BAB III GAMBARAN UMUM OUTLET BRI SYARIAH	48
A. Sejarah Singkat Outlet BRI Syariah Kepahiang	48
B. Profil Outlet BRI Syariah Kepahiang.....	50
C. Produk-Produk Pembiayaan Outlet BRI Syariah Kepahiang	59

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	62
A. Kebijakan Pembiayaan Mikro iB Outlet BRI Syariah Kepahiang Cabang Bengkulu.....	62
B. Realisasi pembiayaan Mikro iB.....	70
C. Pemanfaatan Dana Mikro iB oleh Nasabah.....	80
D. Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Nasabah.....	92
BAB V PENUTUP	117
A. Kesimpulan.....	117
B. Saran.....	119
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 Tabel Anggaran Pembiayaan Mikro iB.....	72
---	----

DAFTAR GAMBAR

3.1 Lambang BRI Syariah.....	55
3.2 Struktur Organisasi Outlet BRI Syariah Kepahiang.....	56

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perbankan Islam sekarang telah menjadi istilah yang terkenal luas baik di dunia Muslim maupun di dunia Barat. Istilah tersebut mewakili suatu bentuk perbankan dan pembiayaan yang berusaha menyediakan layanan-layanan bebas ‘bunga’ kepada para nasabah.¹ Perbankan memiliki peran yang sangat penting dalam perekonomian suatu negara. Semakin baik kondisi perbankan suatu negara, semakin baik pula kondisi perekonomian suatu daerah. Perbankan dapat berperan mendorong pertumbuhan perekonomian. Dengan penyaluran yang baik, para pelaku ekonomi dapat terbantu dalam pengalokasian dana serta pengaturan dana.²

Adanya perbankan syariah yang menunjukkan pertumbuhan yang sangat *signifikan* tidak terlepas dengan adanya produk-produk pembiayaan, produk itulah yang menjadi daya tarik nasabah untuk memilih bank syariah. Kedua belah pihak yang terlibat dalam transaksi bisnis dapat menggunakan hak preferensinya untuk menentukan kelanjutan usaha mereka melalui system

¹ Abdullah Saeed, *Menyoal Bank Syariah Kritik Atas Interpretasi Bunga Bank Kaum Neo-Revivals*, (Jakarta: Paramadina, 2004), h. xiii

² M.Sulhan, S.E., M.M. dan Ely Siswanto, M.M, *Manajemen Bank Konvensional dan Syariah*, (Malang: UIN – Malang Press (Anggota IKAPI), 2008), h. 6

bagi hasil.³ Sektor perbankan harus memberi perhatian lebih pada usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) mengenai pembiayaan dan ketersediaan modal. Disisi lain terdapat hambatan yang dialami pelaku usaha dalam mengakses sumber modal dan pembiayaan dari lembaga-lembaga formal menjadi salah satu permasalahan bagi pengembangan usaha. Seperti tata cara pelaksanaan atau pengajuan pembiayaan antara lain mencakup karakter, kemampuan, kecukupan jasmani, modal atau kekayaan usaha. Hampir sebagian besar usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) tidak mampu memenuhi persyaratan tersebut disamping kebutuhan mereka masih dalam skala kecil.⁴

Bank BRI Syariah yang merupakan salah satu lembaga keuangan yang memiliki program pembiayaan tentunya sangat mendukung akan perkembangan para pengusaha, dukungan tersebut direalisasikan dengan mengeluarkan sebuah produk yang berupa pembiayaan bagi para pengusaha mikro yang di beri nama Mikro iB. Pembiayaan Mikro iB bertujuan untuk kebutuhan tambahan modal ataupun investasi. Dengan adanya program pembiayaan tersebut para UMKM dapat tambahan pinjaman modal sehingga bisa mengembangkan usahanya.⁵

³ Muhammad, *Bank Syariah Problem Dan Prospek Perkembangan Di Indonesia*, (Yogyakarta: penerbit graham ilmu,2005), h. 83-84

⁴ Arif Amrulloh, *Peran Produk Pembiayaan Mikro dalam Mengembangkan UMKM Sektor Rill di Kabupaten Sidoarjo tahun 2013 – 2015 (Studi kasus BNI Syariah Cabang Mikro Sidoarjo)*, (Surabaya: FEBI UINSA, Vol 1, no. 2, 2017), h. 21

⁵ Muhamad Turmudi, *Pembiayaan Mikro BRI Syariah:Upaya Pemberdayaan dan Peningkatan UMKM Oleh BRI Syariah Cabang Kendari*, (Kendari: Ekonomi dan Bisnis Islam, Vol 2, no. 2, 2017, h. 22

Pembiayaan mikro menjadi primadona dari produk pembiayaan yang ada di perbankan syariah, karena prosesnya yang cepat, mudah dan tidak ribet, dengan bermodalkan surat keterangan usaha dari kelurahan setempat pembiayaan mikro langsung di proses oleh pihak bank.⁶ Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) mendapatkan akses pembiayaan yang bersumber dari perbankan syariah, yang terdiri atas BUS (Bank Umum Syariah), UUS (Unit Usaha Syariah) pada bank konvensional dan BPRS Bank Pembiayaan Rakyat Syariah. Data statistik Perbankan Syariah per April 2015 menunjukkan bahwa proporsi pembiayaan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) mencapai angka rata-rata 70 %. Ini menunjukkan bahwa perbankan syariah di Indonesia memiliki komitmen yang kuat dalam membiayai usaha kecil dan menengah (UMKM).⁷

Outlet BRI Syariah Kepahiang Cabang Bengkulu yang berada di Jl. Lintas Kepahiang-Curup Kecamatan Kepahiang, Kabupaten Kepahiang telah hadir untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi para pelaku usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) khususnya di daerah Kepahiang. Outlet BRI Syariah Kepahiang Cabang Bengkulu memiliki produk pembiayaan yang bernama Mikro iB, dengan menargetkan pelaku usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) dan memberikan produk yang sesuai dengan kebutuhan nasabah.

⁶ Apri Suhartanto, *COD (Community Organizing Development): Optimalisasi Mikro Financing Bank Umum Syariah (BUS) di Indonesia Dalam pengembangan Startup Business (UMKM)*, (Jakarta: Ekonomi Islam, Vol. 4, No 2, 2016), h. 244-245

⁷Irfan Syaumi Beik dan Laily Dwi Arsyianti, *Ekonomi Pembangunan Syariah*, (Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada, 2017), h. 133

Tercatat dari tahun 2013 sampai 2019 sudah 296 nasabah yang telah melakukan pembiayaan Mikro iB di Outlet BRI Syariah Kepahiang Cabang Bengkulu, dan total penyaluran pembiayaan Mikro iB sebanyak RP 16.982.000.000 untuk nasabah yang memiliki usaha mikro kecil dan menengah yang ingin mengembangkan usahanya.⁸

Artinya Outlet BRI Syariah Kepahiang Cabang Bengkulu telah banyak menyalurkan dananya melalui pembiayaan Mikro iB kepada Nasabah yang mencapai 296 Nasabah. Namun setelah mendapatkan dana Mikro iB, Outlet BRI Syariah tidak bisa menjamin bahwa dana tersebut dimanfaatkan oleh nasabah untuk kegiatan produktif atau justru untuk kegiatan konsumtif. Perilaku konsumtif dalam pandangan ekonomi syariah yang sah dan baik sangat mempengaruhi kegiatan keuangan dan perekonomian masyarakat⁹.

Perilaku Nasabah yang tidak dapat secara langsung dikendalikan oleh perusahaan perlu dicari informasinya semaksimal mungkin.¹⁰ Berdasarkan latar belakang masalah tersebut, penulis tertarik membahas mengenai implementasi pembiayaan Mikro iB dalam mengembangkan nasabah usaha mikro kecil dan menengah. Untuk itu, penulis akan melakukan penelitian dengan judul: **Analisis Implementasi Pembiayaan Mikro iB Dalam Mengembangkan Nasabah Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)** studi kasus Nasabah Outlet BRI Syariah Kepahiang Cabang Bengkulu.

⁸ Ikhsan AOM Outlet BRI Syariah Kepahiang, *Wawancara*, tanggal 19 Maret 2019

⁹ Dewi Sukma Kristianti, *Kartu Kredit Syariah Dan Perilaku Konsumtif Masyarakat*, Journal of Fakultas Hukum Universitas Katholik Parahyangan Bandung ahkam: Vol. XIV, No. 2, Juli 2014

¹⁰ Novi Rofiani, *Perilaku Nasabah Dalam memilih Produk Pembiayaan Pegadaian Pada PT. Bank Syariah Mandiri TBK*, (Banten: Al-Iqtishad, Vol. 1, No. 2, 2009)

B. Batasan Masalah

Untuk menghindari terlalu luasnya pembahasan yang akan dibahas dan supaya lebih terarahnya pembahasan ini, maka penelitian ini dibatasi hanya fokus pada Implementasi pembiayaan Mikro iB dalam mengembangkan nasabah usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) Outlet BRI Syariah Kepahiang Cabang Bengkulu saja.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah di atas, maka dapat disusun rumusan masalah penelitian sebagai berikut:

1. Apa kebijakan outlet BRI Syariah Kepahiang dalam memberikan dana Mikro iB kepada nasabah?
2. Bagaimana realisasi pembiayaan Mikro iB?
3. Bagaimana nasabah outlet BRI Syariah memanfaatkan dana Mikro iB setelah mendapatkan pembiayaan?
4. Adakah perkembangan nasabah usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) setelah mendapatkan dana Mikro iB?

D. Tujuan Penelitian

Dari uraian latar belakang masalah, rumusan masalah dan batasan masalah di atas, maka dapat diketahui tujuan dari penelitian ini yaitu ;

1. Untuk mengetahui dan menjelaskan kebijakan Outlet BRI Syariah Kepahiang dalam memberikan dana Mikro iB kepada nasabah.
2. Untuk mengetahui realisasi pembiayaan Mikro iB.

3. Untuk mengetahui dan menjelaskan pemanfaatan dana Mikro iB oleh nasabah.
4. Untuk mengetahui dan melihat perkembangan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) setelah mendapatkan dana Mikro iB.

E. Manfaat Penelitian

Peneliti berharap penelitian ini bisa menghasilkan beberapa manfaat sebagai berikut:

1. Secara Teoritis

Sebagai syarat untuk mencapai gelar S1 dalam program studi Perbankan Syariah jurusan Syari'ah dan Ekonomi Islam. Dari penelitian yang akan dilakukan diharapkan dapat memberikan sumbangan ilmu pengetahuan, sehingga dapat melahirkan pemikiran dan pemahaman baru yang berkenaan dengan implementasi pembiayaan Mikro iB dalam mengembangkan nasabah usaha mikro kecil dan menengah untuk meningkatkan pendapatan ekonomi masyarakat. Dan diharapkan penelitian ini dapat dijadikan sebagai referensi atau perbandingan untuk penelitian-penelitian yang selanjutnya.

2. Secara Praktis

- a. Bagi masyarakat, diharapkan penelitian ini bisa memberikan pengetahuan dan pemahaman yang mendalam bagi masyarakat yang ingin mengajukan pembiayaan di Bank Syariah dan sebagai acuan

dalam memilih perbankan yang akan digunakan dan memanfaatkan dana pembiayaan hanya untuk pengembangan usaha saja.

- b. Bagi Bank BRI Syariah, dengan penelitian ini diharapkan dapat berguna untuk memperbaiki program yang ada dan menjadi bahan masukan kepada pihak pimpinan Bank BRI Syariah untuk mengevaluasi implementasi pembiayaan bank dan juga menjaga stabilitas perekonomian Negara Indonesia.
- c. Bagi penulis, penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan ilmu pengetahuan, khususnya yang berkaitan dengan Bank Syariah. Dan diharapkan dapat memberikan manfaat kepada peneliti karena menerapkan ilmu yang sudah didapat selama di bangku kuliah sehingga dapat diaplikasikan dalam penelitian dan menambah pengalaman serta pengetahuan tentang implementasi pembiayaan Mikro iB dalam mengembangkan nasabah usaha mikro kecil dan menengah (UMKM). Sebagai sarana untuk melatih dan mengembangkan kemampuan berfikir ilmiah, sistematis dan kemampuan untuk menuliskannya dalam bentuk karya ilmiah berdasarkan kajian-kajian teori dan aplikasi yang diperoleh dari Perbankan Syariah.
- d. Bagi Kampus IAIN Curup
Penelitian ini diharapkan menjadi bahan ilmiah, bahan pustaka dan menjadi referensi yang dapat bermanfaat bagi para pembaca.

F. Penjelasan Judul

1. Analisis

Analisis adalah kemampuan memecahkan atau menguraikan suatu materi atau informasi menjadi komponen-komponen yang lebih kecil sehingga lebih mudah dipahami.¹¹

2. Implementasi

Menurut kamus bahasa Indonesia implementasi yaitu pelaksanaan atau penerapan.¹² Secara umum implementasi adalah suatu tindakan atau pelaksana rencana yang telah disusun secara cermat dan rinci (matang).¹³

3. Mikro iB

Mikro iB adalah nama pembiayaan Bank BRI Syariah kepada nasabah dengan akad jual beli, yang diperuntukan kepada nasabah yang telah mempunyai usaha dan membutuhkan pengembangan usahanya.¹⁴ Mikro iB yaitu pembiayaan yang termasuk dalam kelompok program penanggulangan kemiskinan berbasis pemberdayaan UMKM yang dinilai produktif dan layak. Produk pembiayaan mikro iB merupakan produk yang sangat prospektif karena dapat memberikan solusi bagi masyarakat untuk mendapatkan modal lebih bagi usahanya.¹⁵

¹¹ Anton M. Moeliono, dkk, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 1999), h. 37

¹² Hanjoyo Bono Nimpuno Dkk, *Kamus Bahasa Indonesia Edisi Baru*, (Jakarta: Pandom Media Nusantara, 2014), h. 613

¹³ Listya Rani Aulia, *Optimalisasi Pengelolaan Dana bantuan Operasional*, Laporan Kegiatan PPL Fakultas ilmu Pendidikan Universitas Negeri Yogyakarta, 2015

¹⁴ www.bprs-sdm.co.id, *Pembiayaan Mikro IB – BPRS Saka Dana Mulia*, 27 Maret 2019

¹⁵ Samirah Ali dan Ali Mutasowifin, *Faktor-faktor yang Mempengaruhi Realisasi Pembiayaan Mikro (Studi kasus PT Bank Syariah Mandiri KCP Bogor Merdeka)*, Journal of Manajemen IKM, Vol. 10 No. 1, Februari 2015, h. 46

4. Usaha mikro kecil dan menengah (UMKM)

Usaha mikro kecil dan menengah merupakan usaha produktif milik keluarga atau perorangan Warga Negara Indonesia.¹⁶ Berdasarkan UU No. 20 Tahun 2008 tentang:¹⁷

- a. Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan yang memenuhi kriteria modalnya maksimal Rp. 50.000.000, omsetnya mencapai Rp. 300.000.000.
- b. Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 50.000.000, dan omsetnya lebih dari Rp. 300.000.000.
- c. Usaha menengah adalah usaha produktif milik orang perorangan memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp.500.000.000, omsetnya lebih dari 2.500.000.000 setiap tahunnya.

G. Penelitian Terdahulu

Penelitian M. Khasan Badrudin : Analisa Implementasi Prinsip 5C Dalam Meningkatkan Kualitas Pembiayaan Mikro iB (Studi pada PT. Bank BRI Syariah Kantor Cabang Kediri)”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh analisa 5C dalam pencegahan pembiayaan Mikro iB bermasalah dan menjaga kualitas dalam pembiayaan mikro iB di BRI Syariah Kediri. Hasil dari penelitian yang diperoleh adalah bahwa analisis 5C sangat diperlukan di industri perbankan. Dalam menjaga kualitas pembiayaan mikro

¹⁶ Euis Amalia, *Keadilan Distributif dalam Ekonomi Islam penguatan peran LKM dan UKM di Indonesia*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2009), h. 41

¹⁷ Leonardus Saiman, *Kewirausahaan Teori, Praktik, dan Kasus-kasus*, (Jakarta: Salemba Empat, 2017), h. 9

iB, 5C disini yaitu Character, capacity, capital, condition, dan collateral sehingga masalah dalam pembiayaan dapat di minimalisir. PT. Bank BRI Syariah melakukan deteksi resiko terlebih dahulu dan melakukan penerapan 5C agar pembiayaan yang disalurkan berjalan sesuai yang di harapkan dan tercapai kualitas pembiayaan yang baik.¹⁸

Penelitian Inayatul Asfiah “Implementasi Produk Pembiayaan Multijasa PT. BPRS Binama Semarang”. Dari hasil penelitian ini diketahui bahwa cara mensosialisasikan produk pembiayaan multijasa yaitu meliputi sebar brosur, surat penawaran, pemasangan spanduk, program pembiayaan berhadiah, maupun media yang digunakan media elektronik maupun media cetak.¹⁹

Penelitian Ainuz Zahro’ “Analisis Implementasi Pembiayaan Musyarakah Di Baitul Mal Wat Tamwil Made Kabupaten Demak”. Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa pelaksanaan pembiayaan musyarakah di BMT MADE Kabupaten Demak kurang sesuai dengan hokum islam. Hal ini dapat di lihat dari rukun dan syarat pembiayaan musyarakah belum terpenuhi dimana BMT MADE membagi keuntungan usaha dengan menggunakan presentase modal pembiayaan.²⁰

Berbeda dengan beberapa penelitian di atas pada penelitian ini penulis akan membahas tentang Implementasi Pembiayaan mikro iB dalam

¹⁸ M. Khasan Badrudin, *Analisa Implementasi Prinsip 5C Dalam Meningkatkan Kualitas Pembiayaan Mikro iB (Studi pada PT. Bank BRI Syariah Kantor Cabang Kediri)*, Skripsi. (Fak. Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Tulung Agung, Kediri, 2018), h. xiv

¹⁹ Inayatul Asfiah, *Impelementasi Produk Pembiayaan Multijasa PT. BPRS Binama Semarang*, Skripsi. (Fak. Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Walisongo, Semarang, 2015), h. vii

²⁰ Ainuz Zahro’, *Analisis Implementasi Pembiayaan Musyarakah Di Baitul Mal Wat Tamwil Made Kabupaten Demak*, Skripsi. (Fak. Syariah dan Hukum UIN Walisongo, Semarang, 2017), h. vi

mengembangkan nasabah usaha mikro kecil dan menengah (UMKM). Yang menjadi objek penelitian adalah Nasabah yang memiliki usaha mikro kecil dan menengah dalam mengembangkan usahanya, yang diangkat menjadi judul penelitian ini belum ada yang melakukan penelitian di kampus IAIN Curup, namun penelitian yang bersangkutan dengan ini telah dilakukan sebelumnya di Universitas luar kota Curup.

H. Metode Penelitian

1. Jenis Penelitian

Adapun jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*Field Research*) sehingga dapat mengetahui bagaimana optimalisasi penggunaan dana Mikro iB dalam mengembangkan UMKM nasabah. Peneliti menggunakan pendekatan *deskriptif kualitatif*, sehingga dapat mendeskripsikan fenomena yang terjadi. Penelitian kualitatif yang dimaksud sebagai jenis penelitian yang temuan-temuannya tidak diperoleh melalui prosedur *statistik* atau bentuk hitungan lainnya.

2. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian ini dilakukan di Outlet BRI Syariah Kepahiang Cabang Bengkulu yang beralamatkan di jalan Lintas Kepahiang-Curup Kelurahan Dusun Kepahiang, Kecamatan Kepahiang, Kabupaten Kepahiang dan tempat usaha nasabah Outlet BRI Syariah Kepahiang cabang Bengkulu.

3. Jenis dan Sumber Data

a. Jenis Data

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif, maka jenis data yang dibutuhkan adalah jenis data naratif yang bukan berbentuk angka-angka. Maka jenis data yang dihimpun adalah data kualitatif, yang bersumber dari karyawan dan nasabah yang mengambil pembiayaan Mikro iB di Outlet BRI Syariah Kepahiang Cabang Bengkulu.

b. Sumber Data

1) Data Primer

Data primer adalah data yang dikumpulkan oleh peneliti yang diperoleh langsung dari karyawan dan nasabah yang mengambil pembiayaan Mikro iB di Outlet BRI Syariah Kepahiang Cabang Bengkulu.

2) Data Sekunder

Data sekunder dalam penelitian ini adalah data yang diperoleh bukan secara langsung dari sumbernya. Data sekunder yaitu data yang diperoleh atau dikumpulkan dari orang yang melakukan penelitian dari sumber-sumber yang telah ada.²¹ Dalam hal ini sebagai sumber sekunder penelitian menggunakan *literature* berupa buku, jurnal, internet, dan skripsi yang berkaitan dengan penelitian ini.

²¹ Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif R & D*, (Bandung: Alfabeta, 2013), h. 5

4. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan cara yang dilakukan peneliti untuk memperoleh data yang valid maka dalam penelitian ini peneliti menggunakan beberapa teknik pengumpulan data. Adapun teknik-teknik tersebut di antaranya adalah sebagai berikut:

a) Observasi (Pengamatan)

Teknik observasi digunakan untuk menggali data dari sumber data yang berupa peristiwa, tempat atau lokasi, benda, dan rekaman gambar. Observasi dapat disebut juga pengamatan, yang meliputi pemusatan perhatian terhadap suatu objek dengan menggunakan seluruh alat indra.²² Observasi diarahkan pada kegiatan memerhatikan secara akurat, mencatat fenomena yang muncul, dan mempertimbangkan hubungan antar aspek dalam fenomena tersebut.²³ Dapat disimpulkan bahwa observasi merupakan teknik pengumpulan data dimana pihak peneliti melakukan pengamatan tentang hal-hal yang akan diteliti.

Dalam hal ini yang menjadi objek penelitian adalah Outlet BRI Syariah Kepahiang dan nasabah usaha mikro kecil dan menengah khususnya pengusaha di Kabupaten Kepahiang yang menggunakan produk pembiayaan Mikro iB di Outlet BRI Syariah Kepahiang Cabang Bengkulu.

²² Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2002), h. 206

²³ Imam Gunawan, *Metode Penelitian Kualitatif Teori & Praktik*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2016), h. 143

b) Wawancara

Wawancara adalah teknik pengumpulan data melalui proses Tanya jawab lisan yang berlangsung satu arah, artinya pertanyaan datang dari pihak yang mewawancarai dan jawaban diberikan oleh yang diwawancarai.²⁴ Wawancara adalah proses Tanya jawab yang mengarah pada tujuan tertentu. Tujuan tertentu adalah tujuan penelitian untuk menggali informasi yang relevan dengan fokus penelitian.²⁵ Pada penelitian ini wawancara akan dilakukan dengan menggunakan pedoman wawancara. Dengan demikian wawancara akan dilakukan dengan dua bentuk, yaitu wawancara terstruktur (dilakukan melalui pertanyaan-pertanyaan yang telah disiapkan sesuai dengan permasalahan yang akan diteliti). Sedangkan wawancara tidak terstruktur (dilakukan apabila ada jawaban berkembang di luar pertanyaan-pertanyaan terstruktur namun tidak lepas dari permasalahan penelitian).

Dapat disimpulkan bahwa wawancara adalah suatu cara pengumpulan data yang digunakan untuk memperoleh informasi secara langsung dari sumbernya. Wawancara ini digunakan bila ingin mengetahui hal-hal dari responden secara lebih mendalam serta jumlah responden sedikit.

²⁴ Abdurrahmad Fathoni, *Metode Penelitian dan Teknik Penyusunan Skripsi*, (Jakarta: PT. Asdi Mahasaatya, 2006), h. 105

²⁵ Fattah Hanurawan, *Metode Penelitian Kualitatif Untuk Ilmu Psikologi*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2016), h. 110

Informan yang digunakan dalam penelitian adalah nasabah yang menggunakan produk pembiayaan Mikro iB pada outlet BRI Syariah Kepahiang Cabang Bengkulu.

c) Dokumentasi

Dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang atau suatu lembaga.²⁶ Metode ini tujuannya adalah untuk memperoleh data-data yang relevan dengan judul penelitian yang mana data tersebut akan didapat dari Outlet BRI Syariah Kepahiang Cabang Bengkulu dan nasabah yang sudah melakukan pembiayaan Mikro iB.

5. Teknik Sampling

Menurut Mudrajad kuncoro (Isnaini Nurrohmah, 2015) sampel adalah sebagian dari populasi yang diharapkan dapat mewakili populasi penelitian. Agar informasi yang diperoleh dari sampel benar-benar mewakili populasi, sampel tersebut harus mewakili karakteristik populasinya. Maka diperlukan metode pemilihan sampel yang tepat.²⁷ Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini adalah non-probability sampling artinya, pengambilan sampel didasarkan kriteria tertentu dengan menggunakan teknik *sampling snowball*.

²⁶ *Ibid.*, h. 85

²⁷ Isnaini Nurrohmah, *Analisis Perkembangan Usaha mikro kecil dan menengah Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan Musyarakah Pada Koperasi Jasa Keuangan Syariah BMT (studi kasus: BMT Beringharjo Yogyakarta)*, Skripsi. (Fak. Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta, 2015), h. 46-47

Menurut Neuman (Nina Nurdiani, 2014) teknik *sampling snowball* adalah suatu metode untuk mengidentifikasi, memilih dan mengambil sampel dalam suatu jaringan atau rantai hubungan yang menerus.²⁸ Dalam *sampling snowball*, identifikasi awal dimulai dari nasabah Outlet BRI Syariah Kepahiang, yang masuk dalam kriteria penelitian. Kemudian berdasarkan hubungan keterkaitan langsung maupun tidak langsung dalam suatu jaringan, dapat ditemukan responden berikutnya atau sampel berikutnya.²⁹

Responden sebagai sampel yang mewakili populasi, kadang tidak mudah didapatkan langsung dilapangan, untuk dapat menemukan sampel yang sulit diakses, atau untuk memperoleh informasi dari responden mengenai permasalahan yang spesifik atau tidak jelas terlihat di dunia nyata. Teknik *sampling snowball* merupakan salah satu cara yang dapat diandalkan dan sangat bermanfaat dalam menemukan responden yang dimaksud sebagai sasaran penelitian melalui keterkaitan hubungan dalam suatu jaringan, sehingga tercapai jumlah sampel yang dibutuhkan.³⁰

²⁸ Nina Nurdiani, *Teknik Sampling Snowball Dalam Penelitian Lapangan*, jurnal Architecture Departement Vol. 5 No. 2, 2014, h.

²⁹ *Ibid.*, h. 1114

³⁰ *Ibid.*,

6. Teknik Analisis Data

Menurut Sugiyono Teknik analisis data adalah proses mencari dan menyusun data secara sistematis yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data ke dalam pola, memilih mana yang penting dan yang dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain.³¹

Menurut Miles and Huberman (Sugiyono:2011:91) mengemukakan terdapat 3 (tiga) langkah dalam analisis data, yaitu reduksi data, penyajian data, penarikan kesimpulan.³²

a. Reduksi Data

Menurut Sugiyono reduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Sehingga data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencarinya bila diperlukan.³³

³¹ Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Alfabeta, 2012), h. 89

³² Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D* (Cetakan ke- 14), (Bandung: Alfabeta, 2011), h. 91

³³ Sugiyono, *Op.Cit.*, h. 92

b. Penyajian Data

Setelah data di reduksi, maka langkah selanjutnya dalam analisis data ini adalah penyajian data. Miles and Huberman (Sugiyono, 2012:95) menyatakan bahwa yang paling sering digunakan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif adalah dengan teks yang bersifat naratif. Penyajian data, maka akan memudahkan untuk memahami apa yang terjadi, merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang telah dipahami tersebut.³⁴

c. Penarikan Kesimpulan

Langkah ketiga dalam analisis data kualitatif adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan mungkin dapat menjawab rumusan masalah yang dirumuskan sejak awal, tetapi mungkin juga tidak, karena masalah dan rumusan masalah bersifat sementara dan akan berkembang setelah peneliti berada di lapangan. Apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal, didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten saat peneliti kembali ke lapangan mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel.³⁵

³⁴ *Ibid.*, h. 95

³⁵ *Ibid.*,

I. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan berguna untuk mempermudah tulisan yang teratur yang terbagi dalam bab-bab yang saling berkaitan satu sama lain. Memudahkan dalam memahami isi skripsi yang terbagi dalam 5 (lima) bab yang diuraikan menjadi sub-sub bab. Adapun sistematika penulisan skripsi ini adalah sebagai berikut:

Bab I pendahuluan yang berisikan latar belakang masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, Manfaat penelitian, Penjelasan judul, penelitian terdahulu, metodologi penelitian dan sistematika penulisan.

Bab II Landasan teori yang berisikan tentang pembiayaan mikro iB, penggunaan dana bank, usaha mikro kecil dan menengah (UMKM).

Bab III gambaran umum Outlet BRI Syariah Kepahiang Cabang Bengkulu berisi sejarah berdirinya, Profil Outlet BRI Syariah Kepahiang, dan produk Pembiayaan Outlet BRI Syariah Kepahiang.

Bab IV hasil dan pembahasan berupa Analisis Implementasi Pembiayaan Mikro iB Dalam Mengembangkan Nasabah Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM).

Bab V merupakan penutup yang berisi kesimpulan dan saran.

Daftar pustaka merupakan uraian secara sistematis mengenai sumber-sumber yang dipergunakan dalam penyusunan karya ilmiah.

Lampiran merupakan dokumen-dokumen penting untuk melengkapi karya ilmiah.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Pembiayaan Mikro iB

1. Pengertian Pembiayaan

Secara Etimologi pembiayaan berasal dari kata biaya, yaitu uang yang dikeluarkan untuk mengadakan kebutuhan usaha.³⁶ Pembiayaan selalu berkaitan dengan aktivitas bisnis. Bisnis adalah aktivitas yang mengarah pada peningkatan nilai tambah melalui proses penyerahan jasa, perdagangan atau pengelola barang (produksi). Pelaku bisnis dalam menjalankan bisnisnya sangat membutuhkan sumber modal. Jika pelaku tidak memiliki modal secara cukup, maka ia akan berhubungan dengan pihak lain, seperti bank untuk mendapatkan suntikan dana dengan melakukan pembiayaan.³⁷

Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank, yaitu pemberi fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan defisit dana. Pembiayaan atau *financing*, yaitu pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Dalam menyalurkan dananya kepada nasabah, secara

³⁶ Hasan Alwi, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 2005), cet-3, h. 146

³⁷ Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2014),

garis besar produk pembiayaan syariah terbagi kedalam empat kategori yang dibedakan berdasarkan tujuan penggunaannya, yaitu³⁸:

- a. Pembiayaan dengan prinsip jual-beli
- b. Pembiayaan dengan prinsip sewa
- c. Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil
- d. Pembiayaan dengan akad pelengkap

2. Tujuan Pembiayaan

Tujuan pembiayaan dibedakan menjadi dua kelompok yaitu: tujuan pembiayaan untuk tingkat makro, dan tujuan pembiayaan untuk tingkat mikro. Secara makro, pembiayaan bertujuan untuk³⁹:

- a. Peningkatan ekonomi umat, artinya: masyarakat yang tidak dapat akses secara ekonomi, dengan adanya pembiayaan mereka dapat melakukan akses ekonomi. Dengan demikian dapat meningkatkan taraf ekonominya.
- b. Tersedianya dana bagi peningkatan usaha, artinya: untuk pengembangan usaha membutuhkan dana tambahan. Dana tambahan ini dapat diperoleh melakukan aktivitas pembiayaan. Pihak yang surplus dana menyalurkan kepada pihak minus dana, sehingga dapat tergulirkan.
- c. Meningkatkan produktivitas, artinya: adanya pembiayaan memberikan peluang bagi masyarakat usaha mampu meningkatkan

³⁸ Adiwarmanto A Karim, *BANK ISLAM Analisis Fiqh dan Keuangan*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2014), h.72

³⁹ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2005), h. 17

daya produksinya. Sebab upaya produksi tidak akan dapat jalan tanpa adanya dana.

- d. Membuka lapangan kerja baru, artinya: dengan dibukanya sektor-sektor usaha melalui penambahan dana pembiayaan, maka sektor usaha tersebut akan menyerap tenaga kerja. Hal ini berarti menambah atau membuka lapangan kerja baru.
- e. Terjadi distribusi pendapatan, artinya: masyarakat usaha produktif mampu melakukan aktivitas kerja, berarti mereka akan memperoleh pendapatan dari hasil usahanya. Penghasilan merupakan bagian dari pendapatan masyarakat. Jika ini terjadi maka akan terdistribusi pendapatan.

Adapun secara mikro, pembiayaan diberikan dalam rangka untuk⁴⁰:

- a. Upaya memaksimalkan laba, artinya: setiap usaha yang dibuka memiliki tujuan tertinggi, yaitu menghasilkan laba usaha. Setiap pengusaha menginginkan mampu mencapai laba maksimal. Untuk dapat menghasilkan laba maksimal maka mereka perlu dukungan dana yang cukup.
- b. Upaya meminimalkan risiko, artinya: usaha yang dilakukan agar mampu menghasilkan laba maksimal, maka pengusaha harus mampu meminimalkan risiko yang mungkin timbul. Risiko kekurangan modal usaha dapat diperoleh melalui tindakan pembiayaan.

⁴⁰ *Ibid.*, h. 17

- c. Pendayagunaan sumber ekonomi, artinya sumber daya ekonomi dapat dikembangkan dengan melakukan *mixing* antara sumber daya alam dengan sumber daya manusia serta sumber daya modal. Jika sumber daya alam dan sumber daya manusianya ada, dan sumber daya modal tidak ada. Maka dipastikan diperlukan pembiayaan. Dengan demikian, pembiayaan pada dasarnya dapat meningkatkan daya guna sumber-sumber daya ekonomi.
- d. Penyaluran kelebihan dana, artinya: dalam kehidupan masyarakat ini ada pihak yang memiliki kelebihan sementara ada pihak yang kekurangan. Dalam kaitannya dengan masalah dana, maka mekanisme pembiayaan dapat menjadi jembatan dalam penyeimbangan dan penyaluran kelebihan dana dari pihak yang kelebihan (*surplus*) kepada pihak yang kekurangan (*minus*) dana.

2. Peran pembiayaan

Pembiayaan mempunyai peran yang sangat penting dalam perekonomian. Secara garis besar fungsi pembiayaan di dalam perekonomian, perdagangan dan keuangan adalah sebagai berikut⁴¹:

- a. Pembiayaan dapat meningkatkan utility (daya guna) dari modal/uang
- b. Pembiayaan dapat meningkatkan utility (daya guna) suatu barang
- c. Pembiayaan meningkatkan peredaran dan lalu lintas uang
- d. Pembiayaan menimbulkan gairah usaha masyarakat
- e. Pembiayaan sebagai alat stabilitas ekonomi

⁴¹ Veithzal Rivai dan Andria Permata Veithzal, *Islamic Financial Management*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008), h. 7-9

- f. Pembiayaan sebagai jembatan untuk peningkatan pendapatan nasional
- g. Pembiayaan sebagai alat hubungan ekonomi internasional

3. Unsur-unsur pembiayaan

Unsur-unsur pembiayaan yang terkandung dalam pemberian suatu fasilitas pembiayaan adalah sebagai berikut⁴²:

a. Bank Syariah

Merupakan badan usaha yang memberikan pembiayaan kepada pihak lain yang membutuhkan dana.

b. Mitra usaha

Merupakan pihak yang mendapatkan pembiayaan dari bank syariah, atau pengguna dana yang disalurkan oleh bank syariah.

c. Kepercayaan

Bank syariah memberikan kepercayaan kepada pihak yang menerima pembiayaan bahwa mitra akan memenuhi kewajiban untuk mengembalikan dana bank syariah sesuai dengan jangka waktu tertentu yang diperjanjikan. Bank syariah memberikan pembiayaan kepada mitra usaha sama artinya dengan bank memberikan kepercayaan kepada pihak penerima pembiayaan, bahwa pihak penerima pembiayaan akan dapat memenuhi kewajibannya.

d. Akad

Akad merupakan suatu kontrak perjanjian atau kesepakatan yang dilakukan antara bank syariah dan pihak nasabah/mitra.

⁴² Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: PT Raja Grafindo, 2001), h. 74

e. Risiko

Setiap dana yang disalurkan oleh bank syariah selalu mengandung risiko tidak kembalinya dana. Risiko pembiayaan merupakan kerugian yang akan timbul karena dana yang disalurkan tidak dapat kembali.

f. Jangka waktu

Merupakan periode waktu yang diperlukan oleh nasabah untuk membayar kembali pembiayaan yang telah diberikan oleh bank syariah. Jangka waktu dapat bervariasi antara lain jangka pendek, jangka menengah dan jangka panjang.

g. Balas jasa

Sebagai balas jasa atas dana yang disalurkan oleh bank syariah, maka nasabah membayar sejumlah tertentu sesuai dengan akad yang telah disepakati antara bank dan nasabah.

4. Pembiayaan Mikro iB

Mikro iB adalah nama pembiayaan Bank kepada nasabah dengan akad jual beli atau murabahah, yang diperuntukan kepada nasabah yang telah mempunyai usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) dan membutuhkan pengembangan usahanya. Bank akan mempermudah dalam proses pengajuan dengan persyaratan yang dapat dijangkau oleh nasabah dengan jangka waktu pembiayaan bisa sampai 36 bulan atau lebih.⁴³

Pembiayaan Mikro iB dibentuk sebagai penyaluran seperti untuk

⁴³ www.bprs-sdm.co.id, *Pembiayaan Mikro IB – BPRS Saka Dana Mulia*, 27 september 2018

pengembangan *sector riil* bagi kemajuan usaha mandiri masyarakat Indonesia.

Sasaran pembiayaan tetap pelaku usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) dengan prinsip jual beli ditujukan untuk memiliki barang, sedangkan yang menggunakan prinsip sewa ditujukan untuk mendapatkan jasa. Data yang dikeluarkan BI untuk paruh pertama ini menyebutkan, pembiayaan oleh perbankan syariah mengalami kenaikan drastis dan hampir berkembang di semua sektor. Dapat disimpulkan bahwa pengertian pembiayaan mikro syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.⁴⁴

Keuangan mikro dianggap sebagai suatu alat yang sangat efektif. Keuangan mikro dapat dengan mudah diadaptasi pada lingkungan budaya tertentu, seperti Negara yang mayoritas muslim. Selain itu, persamaan dalam prinsip-prinsip keduanya membuat keuangan mikro lebih mudah berkembang di Negara-negara tersebut, menghidupkan realita baru untuk keuangan mikro syariah.

Mikro iB yaitu pembiayaan yang termasuk dalam kelompok program penanggulangan kemiskinan berbasis pemberdayaan usaha mikro yang dinilai produktif dan layak. Produk pembiayaan mikro iB

⁴⁴ Achmad Rifa'I, *Peran Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Dalam Mengimplementasikan Keuangan Inklusif Melalui Pembiayaan UMKM*, (Yogyakarta: Human Falah, Vol. 4 No. 2, 2017), h. 199-200

merupakan produk yang sangat prospektif karena dapat memberikan solusi bagi masyarakat khususnya yang mempunyai usaha mikro untuk mendapatkan modal lebih bagi usahanya.⁴⁵

5. Prinsip Pembiayaan Mikro iB

Dalam pemberian pembiayaan bank harus memperhatikan prinsip-prinsip pemberian pembiayaan yang benar. Artinya, sebelum pembiayaan diberikan maka bank harus merasa yakin terlebih dahulu bahwa pembiayaan yang diberikan benar-benar akan kembali. Keyakinan tersebut diperoleh dari hasil penilaian sebelum pembiayaan disalurkan.⁴⁶ Prinsip dasar dari penyaluran dana yang sehat adalah mengerti, memahami, menguasai dan melaksanakan Prinsip pemberian pembiayaan dengan analisis 5C + S sebagai berikut:⁴⁷

a. *Character*

Pengertian *character* adalah sifat atau watak seseorang dalam hal ini calon debitur. Tujuannya adalah memberikan keyakinan kepada bank bahwa sifat dan watak dari orang-orang yang akan diberikan pembiayaan benar-benar dapat dipercaya. Keyakinan ini tercemin dari latar belakang nasabah, baik yang bersifat latar belakang pekerjaan maupun yang bersifat pribadi seperti: cara hidup atau gaya hidup yang dianutnya, keadaan keluarga, hobi, dan social standingnya. *Character*

⁴⁵ Samirah Ali dan Ali Mutasowifin, *Op.Cit.*,

⁴⁶ Kasmir, *Manajemen Perbankan Edisi Revisi*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2012), h. 101

⁴⁷ Muhammad, *Model-model Akad Pembiayaan Di Bank Syariah*, (Yogyakarta: UII Press, 2009), h. 48

merupakan ukuran untuk menilai “kemauan” nasabah membayar kewajibannya.

b. Capacity

Untuk melihat kemampuan calon nasabah dalam membayar kredit yang dihubungkan dengan kemampuannya mengelola bisnis serta kemampuannya mencari laba. Sehingga pada akhirnya akan terlihat kemampuannya dalam mengembalikan kredit yang disalurkan. Semakin banyak sumber pendapatan seseorang, semakin besar kemampuannya untuk membayar kredit.

c. Capital

Biasanya bank tidak akan bersedia untuk membiayai suatu usaha 100%, artinya setiap nasabah yang mengajukan permohonan kredit harus pula menyediakan dana dari sumber lainnya atau modal sendiri dengan kata lain, capital adalah untuk mengetahui sumber-sumber pembiayaan yang dimiliki nasabah terhadap usaha yang akan dibiayai oleh bank.

d. Colleteral

Merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah baik yang bersifat fisik maupun non fisik. Fungsi jaminan adalah sebagai pelindung bank dari resiko kerugian, apabila debitur tersebut tidak dapat membayar angsurannya dan termasuk dalam kredit macet, maka bank dapat melakukan eksekusi terhadap agunan. Hasil penjualan agunan digunakan sebagai sumber pembayaran kedua.

e. *Condition*

Dalam menilai kredit hendaknya juga dinilai kondisi ekonomi sekarang dan untuk di masa yang akan datang sesuai sektor masing-masing.

f. *Syariah*

Segala kegiatan penyaluran dana kepada nasabah harus terhindar dari riba, gharar, dan maysir. Kegiatan pembiayaan harus berdasarkan oleh prinsip-prinsip syariah. Adapun prinsip-prinsip yang dirujuk adalah:

- (1) Larangan menerapkan bunga pada semua bentuk dan jenis transaksi.
- (2) Menjalankan aktivitas bisnis dan perdagangan berdasarkan pada kewajaran dan keuntungan yang halal.
- (3) Mengeluarkan zakat dari hasil kegiatannya.
- (4) Larangan menjalankan monopoli.
- (5) Bekerjasama dalam membangun masyarakat, melalui aktivitas bisnis dan perdagangan yang tidak dilarang oleh islam.

5. Akad Pembiayaan Mikro iB

a. Pengertian Akad *Murabahah bil wakalah*

Murabahah bil wakalah adalah akad jual beli dengan system wakalah. Dalam jual beli system wakalah pihak penjual mewakilkan pembeliannya kepada nasabah, dengan demikian akad pertama adalah akad *wakalah* setelah akad *wakalah* berakhir yang ditandai dengan penyerahan barang dari nasabah ke bank kemudian pihak bank bank

memberikan akad murabahah. Harga jual bank adalah harga beli dari supplier ditambah keuntungan yang disepakati. Bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.⁴⁸

Bank syariah umumnya mengadopsi *murabahah* untuk memberikan pembiayaan jangka pendek kepada para nasabah guna pembelian barang meskipun si nasabah tidak memiliki uang untuk membayar. *Murabahah*, sebagaimana yang digunakan dalam perbankan syariah, prinsipnya didasarkan pada dua elemen pokok: harga beli serta biaya yang terkait, dan kesepakatan atas *mark-up* (laba).⁴⁹

b. Landasan Syariah *Murabahah*

Jual beli (*murabahah*) sebagai sebuah perbuatan hukum yang mempunyai konsekuensi terjadinya peralihan hak atas suatu barang dari pihak penjual kepada pihak pembeli, mempunyai landasan hukum yang dapat kita jumpai dalam Al-Qur'an dan hadis.

Al-Qur'an: Surat An-Nisa ayat 29⁵⁰

يَتَّيِّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَحِلُّ لَكُمْ أَنْ تَرِثُوا النِّسَاءَ كَرِهًا ^ط وَلَا تَعْضُلُوهُنَّ
لِتَذْهَبُوا بِبَعْضِ مَا ءَاتَيْتُمُوهُنَّ إِلَّا أَنْ يَأْتِيَنَّ بِفَحِشَةٍ مُبَيَّنَةٍ ^ج

⁴⁸ Muhammad, *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Syariah*, (Yogyakarta: UII Press, 2000), h. 103

⁴⁹ *Ibid.*, h. 109

⁵⁰ Abdul Ghofur Anshori, *Perbankan Syariah Di Indonesia*, (Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2009), h. 107

وَعَاشِرُوهُنَّ بِالْمَعْرُوفِ ۚ فَإِنْ كَرِهْتُمُوهُنَّ فَعَسَىٰ أَنْ تَكْرَهُنَّ شَيْئًا وَجَعَلَ

اللَّهُ فِيهِ خَيْرًا كَثِيرًا ﴿٢٧٥﴾

Artinya: Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah maha penyayang kepadamu.

Surat Al-Baqarah ayat 275:⁵¹

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ۚ ﴿٢٧٥﴾

Artinya:

“... Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba...”

Adapun dalam hadis disebutkan:⁵²

Dari Shalih bin Shuhaib dari bapaknya berkata: bahwa Rasulullah bersabda:

“Ada tiga perkara di dalamnya terdapat berkah: jual beli secara tangguh (murabahah), Mudharabah, dan mencampurkan gandum dengan tepung untuk dikonsumsi dirumah tidak untuk diperjualbelikan.” (HR. Ibnu Majah)

⁵¹ Muhammad Syafi’I Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani, 2001), h. 102

⁵² Herry Sutanto dan Khaerul Umam, *Manajemen Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2013), h. 182

Landasan Wakalah:

Sebagaimana firman Allah SWT QS. Al-Kahfi ayat 19 menyebutkan perihal wakalah.⁵³

فَابْعَثُوا أَحَدَكُمْ بِوَرِقِكُمْ هَذِهِ إِلَى الْمَدِينَةِ ﴿١٩﴾

Artinya: “...maka suruhlah salah seorang diantara kamu untuk pergi ke kota dengan membawa uang perakmu ini..” (QS. Al-Kahfi: 19)

1. Penggunaan Dana Bank

1. Pengertian Penggunaan Dana

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia penggunaan berasal dari kata dasar guna artinya adalah proses, cara, perbuatan menggunakan sesuatu atau pemakaian.⁵⁴ Sedangkan pengertian dana menurut kamus besar Bahasa Indonesia adalah uang yang disediakan untuk suatu keperluan atau biaya.⁵⁵ Penggunaan dana dimaksudkan untuk mengetahui dari mana asalnya sumber dana dan bagaimana penggunaan dana tersebut. Dana yang berhasil dihimpun justru akan menjadi beban apabila dibiarkan begitu saja tanpa ada usaha alokasi untuk tujuan-tujuan yang produktif. Pengertian dana yang digunakan dalam artian yang sempit yaitu kas atau dalam artian yang lebih luas yaitu sebagai modal kerja.

⁵³ Muhammad Syafi’I Antonio, *Op.Cit.*, h. 121

⁵⁴ Tim Pandom Media, *Kamus Bahasa Indonesia Edisi Baru*, (Jakarta: Pandom Media Nusantara, 2014), h. 613

⁵⁵ *Ibid.*,

Menurut sifat penggunaannya, pembiayaan dapat dibagi menjadi dua hal berikut.⁵⁶

a. Pembiayaan Produktif, yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu untuk peningkatan usaha, baik usaha produksi, perdagangan, maupun investasi. Menurut keperluannya, pembiayaan produktif dapat dibagi menjadi dua hal berikut:⁵⁷

1) Pembiayaan modal kerja, yaitu pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan:

(a) Peningkatan produksi, baik secara kuantitatif, yaitu jumlah hasil produksi, maupun secara kualitatif, yaitu peningkatan kualitas atau mutu hasil produksi.

(b) Untuk keperluan perdagangan atau peningkatan *utility of place* dari suatu barang.

2) Pembiayaan investasi, yaitu untuk memenuhi kebutuhan barang-barang modal (*capital goods*) serta fasilitas-fasilitas yang erat kaitannya dengan itu. Pembiayaan investasi adalah pembiayaan jangka menengah atau jangka panjang untuk pembelian barang-barang modal yang diperlukan untuk:

(a) *Pendirian proyek baru*, yakni pendirian atau pembangunan proyek/pabrik dalam rangka usaha baru.

⁵⁶ Muhammad Syafi'i Antonio, *Op.Cit.*, h. 160

⁵⁷ *Ibid.*, h. 160-161

- (b) *Rehabilitasi*, yakni penggantian mesin/peralatan lama yang sudah rusak dengan mesin/peralatan baru yang lebih baik.
 - (c) *Modernisasi*, yakni penggantian menyeluruh mesin/peralatan lama dengan mesin/peralatan baru yang tingkat teknologinya lebih baik/tinggi.
 - (d) *Ekspansi*, yakni penambahan mesin/peralatan yang telah ada dengan mesin/peralatan baru dengan teknologi sama atau lebih baik/tinggi.
 - (e) *Relokasi proyek yang sudah ada*, yakni pemindahan lokasi proyek/pabrik secara keseluruhan (termasuk sarana penunjang kegiatan pabrik, seperti laboratorium, dan gudang) dari suatu tempat ke tempat lain yang lokasinya lebih tepat/baik.
- b. Pembiayaan konsumtif, yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan. Secara definitif, konsumsi adalah kebutuhan individual meliputi kebutuhan baik barang maupun jasa yang tidak dipergunakan untuk tujuan usaha. Kebutuhan konsumsi dapat dibedakan atas kebutuhan primer dan sekunder⁵⁸.

1) Kebutuhan Primer

⁵⁸ Adiwarmarman A Karim, *Op.Cit.*,

Kebutuhan primer adalah kebutuhan pokok, baik beik berupa barang, seperti makanan, minuman, pakaian dan tempat tinggal.

2) Kebutuhan Sekunder

Kebutuhan sekunder adalah kebutuhan tambahan, yaitu secara kuantitatif maupun kualitatif lebih tinggi atau lebih mewah dari kebutuhan primer, baik berupa barang, seperti pakaian/perhiasan, bangunan rumah, kendaraan, dan sebagainya, maupun berupa jasa, seperti pendidikan, pelayanan kesehatan, pariwisata, hiburan, dan sebagainya.

2. Keberhasilan dalam penggunaan dana Mikro iB

Pembiayaan Mikro iB bertujuan untuk membantu pengusaha dalam berwirausaha dan mendapatkan penghasilan yang bermanfaat bagi kehidupan mereka. Pembiayaan Mikro iB dimanfaatkan untuk memperluas bisnis atau kebutuhan usaha, seperti membuka cabang baru, menyewa lahan untuk produksi, pemutakhiran teknologi, dan lain-lain. Dana tersebut harus digunakan untuk kegiatan usaha dan tidak digunakan secara konsumtif. Jika digunakan untuk konsumtif, nasabah tidak akan bisa mengembalikan pinjaman tersebut atau mengalami kredit macet.

Pelaksanaan pembiayaan Mikro iB dapat membantu meningkatkan pendapatan bagi pelaku usaha yang menerima pembiayaan. Selain itu setelah mendapat pembiayaan Mikro iB, pelaku usaha

mengalami perkembangan dalam usahanya. Menurut Dwi Riyanti keberhasilan usaha, dapat dilihat dari 9 (sembilan) indikator:⁵⁹

a. Peningkatan modal

Modal adalah semua alat yang dapat dimanfaatkan untuk menghasilkan barang dan jasa. Modal merupakan salah satu factor produksi yang diperlukan untuk perputaran roda usaha. Sebagian dana atau modal tersebut dipergunakan perusahaan untuk membeli barang-barang termasuk kelompok aktiva tetap. Aktiva tetap yang dimaksud disini adalah aktiva yang mengikat dan untuk jangka waktu yang panjang, biasanya kurang lebih satu tahun, umpamanya mesin, peralatan, bangunan, alat-alat pengangkutan dan lain-lain.

b. Omset Penjualan

Omset adalah seluruh jumlah uang yang didapat dari hasil penjualan dalam jangka waktu tertentu namun belum dikurangi dengan biaya harga pokok produksi, bahan baku, peralatan, gaji karyawan, biaya sewa, biaya transportasi, dan lainnya. Omset juga sering disebut dengan pendapatan kotor.

c. Peningkatan Jumlah Produksi

Produksi bertujuan untuk memenuhi kebutuhan manusia untuk mencapai kemakmuran. Kemakmuran dapat tercapai jika tersedia barang dan jasa dalam jumlah yang mencukupi. Produksi berfungsi

⁵⁹ Benedicta Prihatin Dwi Riyanti, *Kewirausahaan Dari Sudut Pandang Psikologi Kepribadian*, (Jakarta: Grasindo, 2003), h. 28

untuk menciptakan nilai guna suatu barang. Peningkatan jumlah produksi akan mempengaruhi perkembangan usaha.

d. Jumlah pelanggan

Pelanggan adalah seseorang yang melakukan pembelian suatu produk dan melakukan interaksi pada periode waktu tertentu untuk memenuhi kebutuhannya. Jika jumlah pelanggan meningkat, maka tentu permintaan akan meningkat, kemudian jumlah produk yang dihasilkan juga harus meningkat, termasuk juga tenaga produksi akan meningkat.

e. Jumlah Tenaga Kerja

Tenaga kerja mempengaruhi aktifitas produksi dalam suatu usaha. Jika jumlah pelanggan meningkat, maka tentu permintaan akan meningkat, kemudian jumlah produk yang dihasilkan juga harus meningkat, termasuk juga tenaga produksi akan meningkat.

f. Perluasan usaha

Perluasan usaha dengan cara meningkatkan kegiatan perusahaan yang sudah ada. Dengan kata lain, perusahaan meningkatkan aktivitas ataupun menambah jenis aktivitas ataupun menambah jenis aktivitas yang dilaksanakan. Apabila perusahaan tetap ingin hidup dalam dunia usaha, mereka harus mampu bersaing, untuk menjadi lebih besar. Perluasan usaha dapat mengembangkan usaha sebelumnya.

g. Perluasan daerah pemasaran

Jika perusahaan sudah menambah produk sekian jenis, berarti perusahaan memiliki peluang lebih besar untuk menambah penjualan. Serta akan maksimal jika daerah pemasaran diperluas. Perluasan daerah pemasaran akan memicu pertumbuhan usaha dan membuat usaha bertahan.

h. Perbaikan Sarana Fisik

Sarana adalah semua perangkat peralatan, bahan, dan perabot yang secara langsung digunakan dalam proses produksi dan penjualan. Sarana merupakan hal penting dalam menunjang pengembangan usaha pada proses produksi dan penjualan. Bagi sarana yang tidak layak pakai, dilakukan perbaikan, sehingga sarana dapat dipergunakan kembali dan memiliki daya pakai yang lebih lama.

i. Peningkatan Pendapatan Usaha

Peningkatan pendapatan diperlukan agar kegiatan usaha tetap berlangsung merupakan tanda usahanya mengalami perkembangan. Pendapatan sering dijadikan tolak ukur dalam mengukur tingkat kesejahteraan suatu masyarakat dan keberhasilan dan keberhasilan perekonomian suatu Negara. Pendapatan usaha adalah keseluruhan penghasilan atau penerimaan yang diperoleh para pemilik faktor produksi dalam suatu usaha.

E. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

1. Pengertian Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

UMKM di Indonesia dikenal dengan nama *microfinance*. *Microfinance* adalah penyediaan layanan keuangan untuk kalangan berpenghasilan rendah, termasuk konsumen dan wiraswasta, yang secara tradisional tidak memiliki akses terhadap perbankan dan layanan terkait. *Microfinance* saat ini dianggap sebagai cara yang efektif dalam pengentasan kemiskinan.⁶⁰ Berdasarkan statistik dan riset yang dilakukan, usaha mikro kecil dan menengah mewakili jumlah kelompok usaha terbesar. UMKM telah diatur secara hukum melalui UU No. 20 Tahun 2008 tentang usaha Mikro, Kecil dan Menengah yaitu:⁶¹

- a. Usaha mikro adalah adalah usaha informal yang memiliki aset, modal, omset yang amat kecil. Ciri lainnya adalah jenis komoditi usahanya sering berganti, tempat usaha kurang tetap, tidak dapat dilayani oleh perbankan, dan umumnya tidak memiliki legalitas usaha. Sedangkan usaha kecil menunjuk kepada kelompok usaha yang lebih baik daripada itu, tetapi masih memiliki sebagian ciri tersebut.⁶²
- b. Usaha kecil adalah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan

⁶⁰ Lalu Heri Irawan, *Analisis Penggunaan Pembiayaan Murabahah Pada usaha Mikro Kecil menengah (UMKM) PT. Maybank Syariah KCP Kebayoran Lama*, Skripsi. (Fakultas Ilmu Dakwah dan Ilmu Komunikasi, Jakarta, 2018), h. 31

⁶¹ Leonardus Saiman, *Op.Cit.*, h. 7

⁶² Euis Amalia, *Op.Cit.*,

yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam undang-undang, memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 50.000.000 sampai paling banyak Rp. 500.000.000. Kriteria omzetnya Rp. 300.000.000 sampai Rp. 2.500.000.000.

- c. Usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan yang memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 500.000.000 sampai dengan paling banyak Rp. 10.000.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. Omzetnya pertahunnya Rp. 2.500.000.000 sampai dengan paling banyak Rp. 50.000.000.000.

2. Karakteristik Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah

Kriteria umum UMKM dilihat dan ciri-cirinya pada dasarnya bisa dianggap sama yaitu sebagai berikut:⁶³

- a. Struktur organisasi yang sangat sederhana
- b. Tanpa staf yang berlebihan
- c. Pembagian kerja kendur
- d. Memiliki manajer kecil
- e. Aktivitas sedikit yang formal dan sedikit menggunakan proses perencanaan
- f. Kurang membedakan asset pribadi dan asset perusahaan

⁶³ Siskawati Sholihat, Hendri Tanjung, dan Syarifah Gustiawati, *Analisis Efektifitas Pembiayaan Lembaga Keuangan Mikro Syariah Terhadap Perkembangan Usaha Nasabah Di Sektor Riil*, (Bogor: Al-Infaq jurnal Ekonomi Islam, Vol. 6 No. 1, 2015), h. 11-12

Dilihat dari kepentingan perbankan, usaha mikro adalah suatu segmen pasar yang cukup potensial untuk dilayani dalam upaya meningkatkan fungsi intermediasinya karena usaha mikro kecil dan menengah mempunyai karakteristik positif dan unik yang tidak selalu dimiliki oleh usaha non mikro, antara lain:⁶⁴

- a. Perputaran usaha (*turn over*) cukup tinggi, kemampuannya menyerap dana yang mahal dan dalam situasi krisis ekonomi kegiatan usaha masih tetap berjalan bahkan terus berkembang.
- b. Tidak sensitif terhadap suku bunga.
- c. Tetap berkembang walau dalam krisis ekonomi moneter.

3. Prinsip dan Tujuan Pemberdayaan UMKM

Berdasarkan Bab II, pasal 4 dan pasal 5 UU No. 20 Tahun 2008 tentang UMKM sebagai berikut:

- a. Prinsip Pemberdayaan UMKM⁶⁵
 - 1) Penumbuhan kemandirian, kebersamaan, dan kewirausahaan usaha mikro untuk berkarya dengan prakarsa sendiri.
 - 2) Mewujudkan kebijakan publik yang transparan, akuntabel, dan berkeadilan.
 - 3) Pengembangan usaha berbasis potensi daerah dan berorientasi pasar sesuai dengan kompetensi Usaha mikro.
 - 4) Peningkatan daya saing usaha mikro.

⁶⁴ Setiana Fatimah, *Analisis Kelayakan Pembiayaan Mikro iB Dengan Akad Murabahah Di BRI Syariah KCP Sragen*, Skripsi. (Fak. Ekonomi Dan Bisnis Islam, Salatiga, 2016), h. 48

⁶⁵ *Ibid.*,

- 5) Penyelenggaraan perencanaan, pelaksanaan, dan pengendalian secara terpadu.
- b. Tujuan Pemberdayaan UMKM⁶⁶
 - 1) Mewujudkan struktur perekonomian nasional yang seimbang, berkembang, dan berkeadilan.
 - 2) Menumbuhkan dan mengembangkan kemampuan usaha mikro menjadi usaha yang tangguh dan mandiri
 - 3) Meningkatkan peran usaha mikro dalam pembangunan daerah, penciptaan lapangan kerja, pemerataan pendapatan, pertumbuhan ekonomi, dan pengentasan kemiskinan.
4. Aspek Pendanaan UMKM
- Berdasarkan Pasal 8 UU No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, aspek pendanaan usaha sebagaimana dimaksud dalam pasal 7 ayat (1) huruf a ditujukan untuk:⁶⁷
- a. Memperluas sumber pendanaan dan memfasilitasi usaha mikro untuk dapat mengakses kredit perbankan dan lembaga keuangan bukan bank.
 - b. Memperbanyak lembaga pembiayaan dan memperluas jaringannya, sehingga dapat diakses oleh usaha mikro.
 - c. Memberikan kemudahan dalam memperoleh pendanaan secara cepat, tepat, murah dan tidak diskriminatif dalam pelayanan sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.

⁶⁶ Leonardus Saiman, *Op.Cit.*, h. 9

⁶⁷ *Ibid.*, h. 10

- d. Membantu para pelaku usaha mikro untuk mendapatkan pembiayaan dan jasa/produk keuangan lainnya yang disediakan oleh perbankan dan lembaga keuangan bukan bank, baik yang menggunakan system konvensional maupun system syariah dengan jaminan yang disediakan oleh pemerintah.

5. Pembiayaan UMKM

Sebagaimana pasal 21 UU No. 20 Tahun 2008 tentang usaha mikro, aspek pembiayaan usaha mikro diatur:⁶⁸

- a. Pemerintah dan Pemerintah Daerah menyediakan pembiayaan bagi usaha mikro kecil dan menengah.
- b. Badan usaha milik Negara dapat menyediakan pembiayaan dari penyisihan bagian labatahun yang dialokasikan kepada usaha mikro dan kecil dalam bentuk pemberian pinjaman, penjaminan, hibah, dan pembiayaan lainnya.
- c. Usaha besar nasional dan asing dapat menyediakan pembiayaan yang dialokasikan kepada usaha mikro dan kecil dalam bentuk pinjaman, penjaminan, hibah, dan pembiayaan lainnya.
- d. Pemerintah, Pemerintah Daerah, dan dunia usaha dapat memberikan hibah, mengusahakan bantuan luar negeri, dan mengusahakan sumber pembiayaan lain yang sah serta tidak mengikat untuk usaha mikro dan kecil.

⁶⁸ Suryana, *Kewirausahaan Pedoman Praktik: Kiat dan Proses Menuju Sukses*, (Jakarta: Salemba Empat, 2007), h. 30

- e. Pemerintah dan Pemerintah daerah, dapat memberikan insentif dalam bentuk kemudahan persyaratan perizinan, keringanan tariff sarana dan prasarana, dan bentuk insentif lainnya yang sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan kepada dunia usaha yang menyediakan pembiayaan bagi usaha mikro dan kecil.

Demikian halnya pasal 22 UU No. 20 Tahun 2008 tentang usaha mikro, untuk meningkatkan pembiayaan UMKM, pemerintah melakukan upaya:⁶⁹

- a. Pengembangan sumber pembiayaan dari kredit perbankan dan lembaga keuangan bukan bank.
- b. Pengembangan lembaga modal ventura.
- c. Peningkatan kerja sama antara usaha mikro dan kecil melalui koperasi simpan pinjam dan koperasi jasa keuangan konvensional dan syariah.
- d. Pengembangan sumber lain usaha sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.

6. Aspek Perizinan UMKM

Berdasarkan pasal 12 UU No. 20 Tahun 2008 tentang UMKM, aspek perizinan berusaha sebagaimana dimaksud dalam pasal 7 ayat (1) huruf e ditujukan untuk:⁷⁰

- a. Menyederhanakan tata cara dan jenis perizinan usaha dengan sistem pelayanan terpadu satu pintu dan

⁶⁹ Yuyus Suryana dan Kartib Bayu, *Kewirausahaan Pendekatan Karakteristik Wirausahaan Sukses Edisi Kedua*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2010), h. 35

⁷⁰ Leonardus Saiman, *Op.Cit.*, h. 12

- b. Membebaskan biaya perizinan bagi usaha mikro dan memberikan keringanan biaya perizinan bagi usaha kecil

7. Aspek Promosi dan Pemasaran UMKM

a. Promosi Dagang UMKM

Berdasarkan Pasal 14 UU No. 20 Tahun 2008 tentang UMKM, aspek promosi dagang sebagaimana dimaksud dalam Pasal 7 ayat (1) huruf g ditujukan untuk:⁷¹

- 1) Meningkatkan promosi produk UMKM di dalam dan di luar negeri
- 2) Memperluas sumber pendanaan untuk promosi produk UMKM di dalam dan di luar negeri
- 3) Memberikan insentif dan tata cara pemberian insentif untuk UMKM yang mampu menyediakan pendanaan secara mandiri dalam kegiatan promosi produk di dalam dan di luar negeri
- 4) Memfasilitasi pemilikan hak atas kekayaan, intelektual atas produk dan desain UMKM dalam kegiatan usaha dalam negeri dan ekspor

b. Pemasaran UMKM

Berdasarkan Pasal 18 UU No. 20 Tahun 2008 tentang UMKM, pengembangan dalam bidang pemasaran, sebagaimana dimaksud dalam pasal 16 ayat (1) huruf b dilakukan dengan cara:⁷²

- 1) Melaksanakan penelitian dan pengkajian pemasaran

⁷¹ *Ibid.*, h. 13

⁷² *Ibid.*, h. 14

- 2) Menyebarluaskan informasi pasar
- 3) Meningkatkan kemampuan manajemen dan teknik pemasaran
- 4) Menyediakan sarana pemasaran yang meliputi penyelenggaraan uji coba pasar, lembaga pemasaran, penyediaan rumah dagang, dan promosi usaha mikro dan kecil
- 5) Memberikan dukungan promosi produk, jaringan pemasaran, dan distribusi
- 6) Menyediakan tenaga konsultan profesional dalam bidang pemasaran

BAB III

GAMBARAN UMUM OUTLET BRI SYARIAH

A. Sejarah PT. BRI Syariah

Berawal dari akuisisi Bank Jasa Arta oleh Bank Rakyat Indonesia pada tanggal 19 Desember 2007 dan kemudian diikuti dengan perolehan izin dari Bank Indonesia untuk mengubah kegiatan usaha Bank Jasa Arta dari Bank umum konvensional menjadi bank umum yang menjalankan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah pada tanggal 16 Oktober 2008, maka lahirlah bank umum Syariah yang diberikan nama PT. Bank Syariah BRI (yang kemudian disebut dengan nama BRI Syariah) pada tanggal 17 November 2008.⁷³ Nama BRI Syariah dipilih untuk menggambarkan secara langsung hubungan Bank dengan PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk, selanjutnya disebutkan Bank Rakyat Indonesia, yang merupakan salah satu Bank terbesar di Indonesia.

BRI Syariah merupakan anak perusahaan dari Bank Rakyat Indonesia yang akan melayani kebutuhan perbankan masyarakat Indonesia dengan menggunakan prinsip-prinsip Syariah.⁷⁴ Pada tanggal 19 Desember 2008, telah ditandatangani akta pemisahan unit usaha Syariah. Penandatanganan akta pemisahan telah dilakukan oleh Bapak Sofyan Basir selaku Direktur Utama Bank Rakyat Indonesia dan Bapak Ventje Rahardjo selaku Direktur Utama BRI Syariah, sebagaimana akta pemisahan No. 27 tanggal 19 Desember 2008

⁷³ Profil PT Bank BRI Syariah

⁷⁴ *Ibid.*,

dibuat di hadapan notaris Fathiah Helmi SH di Jakarta. Peleburan unit usaha Syariah Bank Rakyat Indonesia kedalam BRI Syariah ini berlaku efektif pada tanggal 1 Januari 2009. Setelah peleburan, total asset BRI Syariah mencapai Rp. 1.466.664.279.742.⁷⁵ Sebagai bagian dari keluarga besar Bank Rakyat Indonesia, BRI Syariah mendapat dukungan penuh dari Bank Rakyat Indonesia sebagai pemegang saham sebagaimana tercermin dari penambahan modal disetor yang dilakukan sebanyak dua kali pada tahun 2008, sehingga saat ini BRI Syariah menjadi salah satu Bank Syariah dengan struktur modal yang kuat.

Didukung oleh 55 cabang, 543 karyawan dan pemegang saham yang solid, BRI Syariah siap memberikan warna lain bagi masyarakat Indonesia, khususnya masyarakat menengah bawah yang menjadi sasaran utama.⁷⁶ Dan pada tanggal 1 Januari 2012 barulah berdirinya kantor cabang BRI Syariah di Provinsi Bengkulu yang diresmikan oleh pemerintah setempat.⁷⁷ Setelah melihat *segmentasi* pasar dan prospek yang baik, bank BRI Syariah kembali membuka jaringan ke daerah Kepahiang yang di beri nama Outlet BRI Syariah Kepahiang Cabang Bengkulu pada tanggal 1 Januari 2013 dan berlokasi di Kelurahan Dusun Kepahiang, Kecamatan Kepahiang, Kabupaten Kepahiang.

⁷⁵ *Ibid.*,

⁷⁶ *Ibid.*,

⁷⁷ Asep Setiawan (Unit Head Outlet BRI Syariah), *Wawancara*, tanggal 03 April 2019

B. Profil BRI Syariah

1. Visi dan Misi PT. BRI Syariah

a. Visi dari PT. BRI Syariah

Menjadi bisnis mikro syariah yang menguntungkan dengan ragam produk dan istiqomah untuk memuaskan nasabah.⁷⁸

b. Misi PT. BRI Syariah

Adapun misi dari PT. BRI Syariah adalah:⁷⁹

- a. Memberikan pelayanan mikro terbaik dengan didukung SDI yang professional, teknologi yang handal, penerapan GCG serta berlandaskan prinsip syariah.
- b. Memberikan keuntungan dan kontribusi yang positif kepada masyarakat, perusahaan, karyawan serta pihak yang berkepentingan.
- c. Meningkatkan kesejahteraan dan mendorong pertumbuhan pengusaha mikro yang sehat untuk mendukung pertumbuhan perekonomian nasional.

2. Nilai Utama BRI Syariah

a. Kemudahan dan kenyamanan akses perbankan⁸⁰

1) Nyaman

Setiap produk dan layanan keuangan yang ditawarkan oleh BRI Syariah mudah diakses dan selalu mengutamakan kenyamanan

⁷⁸ Dokumentasi Outlet BRI Syariah Kepahiang Cabang Bengkulu

⁷⁹ *Ibid.*,

⁸⁰ Asep Setiawan (Unit Head Outlet BRI Syariah Kepahiang, *Wawancara*, tanggal 04 April

bagi nasabah dan mitra bisnis, baik dalam hal prosedur, produk dan konsep layanan.

2) Universal

BRI Syariah memahami keragaman kebutuhan nasabahnya dan siap memenuhi kebutuhan keuangan berbagai lapisan masyarakat. Setiap produk layanan keuangan yang ditawarkan oleh BRI Syariah harus mudah diperoleh kualitas dan keuntungannya dimanapun dan kapanpun, untuk siapapun dengan senantiasa mengedepankan semangat universal.

3) Fleksibel

BRI Syariah selalu fleksibel dan responsive dalam menjawab berbagai kebutuhan dan tantangan financial dengan menawarkan beragam produk layanan, baik individu maupun komersil, pendanaan maupun pembiayaan, di kota maupun di desa.

b. Pemahaman yang mendalam yang progresif⁸¹

1) Berorientasi pada nasabah

Menjadi Brand yang *insigtful*, BRI Syariah selalu meningkatkan kemampuan untuk memahami perbedaan kebutuhan setiap nasabah secara mendalam dan menyeluruh jauh sebelum nasabah bisa mengutarakannya sendiri.

⁸¹ Asep Setiawan (Unit Head Outlet BRI Syariah Kepahiang, *Wawancara*, tanggal 04 April 2019

2) Berorientasi pada tujuan

BRI Syariah bertekad untuk menciptakan masa depan yang lebih baik dimana setiap orang dapat menikmati hidup penuh warna. Kehidupan yang penuh merupakan suatu keadaan dimana setiap pribadi dihargai, setiap hidup menjadi lebih bermakna, dan setiap cita-cita dapat tercapai.

3) Berorientasi pada masa depan

BRI Syariah berkembang menuju masa depan yang lebih baik dan selalu berupaya menjadi yang terdepan dalam segala hal, terutama dalam hal teknologi dan kreativitas inovasi produk dan layanan keuangan.

c. Fokus pada nasabah⁸²

1) Modern

BRI Syariah menerapkan pendekatan modern dalam kegiatan operasi sehari-hari. Dengan menjadi modern, BRI Syariah menepatkan dirinya sebagai bagian dari solusi keuangan di masa kini dan masa mendatang.

2) Inovatif

BRI Syariah selalu mengusung semangat berinovasi melalui produk dan layanan yang inovatif dengan ide-ide yang orisinal dan memukau.

⁸² Asep Setiawan (unit Head Outlet BRI Syariah Kepahiang), *Wawancara*, tanggal 04 April 2019

3) Profesional

Menjadi yang terdepan, BRI Syariah diperkuat oleh jajaran internal yang kompeten dan berpengalaman di bidangnya, responsif dalam menghadapi ketidakpuasan nasabah dengan berlandaskan aturan GCG dan prinsip-prinsip syariah.

d. Penerapan etika secara inklusif⁸³

1) Transparan

Transparan dan sistem terbuka adalah karakter prinsip syariah yang secara konsisten di wujudkan melalui berbagai produk dan layanan BRI Syariah, termasuk penyampaian informasi kepada nasabah.

2) Terpercaya

Kepercayaan adalah elemen dasar menuju loyalitas. BRI Syariah yang dilandasi oleh kompetensi dan kejujuran selalu menjaga konsistensi mutu produk dan layanan kepada nasabah serta hubungan jangka panjang yang mutual bagi rekan bisnis.

3) Aman

BRI Syariah menjamin keuangan asset nasabah melalui system perbankan yang etis dan amanah. Nilai keamanan dapat diartikan dalam dua pengertian dalam BRI Syariah yaitu:

- 1) Nasabah memperoleh keamanan dalam menabung dan berinvestasi.

⁸³ Asep Setiawan (Unit Head Outlet BRI Syariah Kepahiang), *Wawancara*, tanggal 04 April 2019

2) Nasabah merasa aman karena asset yang diinvestasikan tidak dimanfaatkan untuk tujuan yang tidak halal.

3. Tujuan Perusahaan

BRI Syariah merupakan Bank yang terbilang baru, bank yang mulai beroperasi pada tahun 2009 ini terus melakukan berbagai persiapan dan pembenahan dalam rangka membangun fondasi yang kokoh untuk menunjang pertumbuhan ekonomi.

Mengembangkan pelayanan jaringan BRI Syariah mengembangkan layanan penjualan melalui sinergi dengan Bank Rakyat Indonesia dalam bentuk Unit Pelayanan Syariah (UPS) atau unit Mikro untuk melayani sector UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah). BRI Syariah juga akan mempersiapkan peluncuran produk baru baik pendanaan maupun pembiayaan, yang akan di fokuskan pada segmen UMKM dan consumer sesuai dengan visinya menjadi Bank ritel modern terkemuka dengan layanan financial sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan, untuk kebutuhan lebih bermakna.⁸⁴

Keseluruhan inisiatif ini tentunya tidak akan berhasil dilaksanakan tanpa dukungan sumber daya manusia yang handal. Selain menggiatkan program rekrutmen untuk mengisi posisi lowongan. BRI Syariah juga akan menyelenggarakan berbagai pelatihan untuk meningkatkan pengetahuan dan keahlian kerja. Hal lain yang tidak kalah penting dilakukan BRI Syariah adalah memperkuat sistem teknologi informasi

⁸⁴ Dokumentasi Outlet BRI Syariah Kepahiang Cabang Bengkulu

untuk mendukung kegiatan operasional Bank sehari-hari. Bank akan mengimpletasikan *Core Banking System* dan mengembangkan berbagai sistem teknologi informasi dan system pembayaran yang handal guna memberikan layanan prima bagi nasabah.

Adapun tujuan utama Bank BRI Syariah yakni:⁸⁵

1. Mengarahkan kegiatan ekonomi umat untuk bermuamalat secara Islam, khususnya muamalat yang berhubungan dengan perbankan, agar terhindar dari praktek riba atau jenis-jenis usaha (perdagangan) lain yang mengandung gharar (tipuan), dimana jenis usaha tersebut selain dilarang dalam Islam, juga telah menimbulkan dampak negatif terhadap kehidupan ekonomi rakyat.
2. Menciptakan suatu keadilan dibidang ekonomi dengan jalan meratakan pendapatan melalui kegiatan investasi, agar tidak terjadi kesenjangan yang besar antara pemilik modal dengan pihak yang membutuhkan dana.
3. Meningkatkan kualitas hidup umat dengan jalan membuka peluang berusaha yang lebih besar terutama kelompok miskin, yang diarahkan kepada kegiatan usaha yang produktif, menuju terciptanya kemandirian usaha.
4. Menanggulangi masalah kemiskinan, yang pada umumnya merupakan program utama dari negara-negara yang sedang berkembang.

⁸⁵ *Ibid.*,

5. Menjaga stabilitas ekonomi dan moneter. Dengan aktivitas bank syariah akan mampu menghindari pemanasan ekonomi diakibatkan adanya inflasi, menghindari persaingan yang tidak sehat antara lembaga keuangan.
 6. Menyelamatkan ketergantungan umat islam terhadap bank non-syariah.
4. Gambar dan Arti Lambang BRI Syariah
- a. Lambang Perusahaan

Setiap perusahaan senantiasa dilengkapi dengan lambang perusahaan. Lambang mempunyai arti penting karena lambing merupakan identitas bagi setiap perusahaan. Lambang perusahaan BRI Syariah dapat dilihat sebagai berikut:

Gambar 3.1

Lambang PT. BRI Syariah



Sumber: Company Profile PT. BRI Syariah 2015

- b. Arti Lambang dan Warna PT. BRI Syariah

Kombinasi warna yang digunakan adalah warna biru dan putih sebagai benang merah dengan *brand* Bank BRI. Biru melambangkan kepercayaan dan kestabilan yang kokoh, sedangkan putih

merefleksikan kemurnian sistem syariah yang melandasi operasional Bank BRI Syariah.⁸⁶

Stilasi “pendar cahaya” identitas bran BRI Syariah merupakan simbolisasi navigasi “pelita” kebutuhan dan keinginan para nasabah dan masyarakat. Dengan ini BRI Syariah selalu berorientasi dan berpadu dalam mengembangkan *brandnya*.⁸⁷

5. Motto BRI Syariah

BRI Syariah mempunyai motto yang berbunyi “Bersama Wujudkan Harapan Bersama” sebagai perwujudan dari visi dan misi BRI Syariah sendiri yang mempunyai arti bahwa BRI Syariah ingin menjelaskan bahwa seluruh *stake holder* BRI Syariah baik internal (seluruh karyawan) maupun eksternal (nasabah dan masyarakat) merupakan instrument yang penting dalam rangka mewujudkan seluruh harapan *stake holder*.⁸⁸

⁸⁶ Dokumentasi Outlet BRI Syariah Kepahiang Cabang Bengkulu

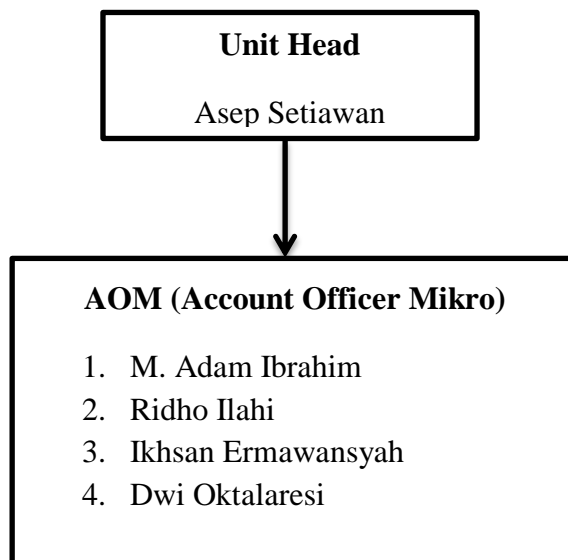
⁸⁷ *Ibid.*,

⁸⁸ *Ibid.*,

6. Struktur Organisasi

Gambar 3.2

Struktur Organisasi Outlet BRI Syariah Kepahiang Cabang Bengkulu



Adapun tugas-tugas dari masing-masing adalah:⁸⁹

1. *Unit Micro Syariah Head (UH)*, merupakan karyawan BRI Syariah yang bertanggung jawab untuk melaksanakan dan memastikan bisnis mikro pada unit tersebut agar berjalan sesuai target yang telah ditentukan atau yang telah diberikan dan tidak melanggar *syariah comply* maupun pedoman pemberian Mikro (P3M). Juga merencanakan, mengkoordinasikan dan menyediakan kegiatan unit mikro syariah untuk menjamin tercapainya target anggaran yang ditetapkan secara efektif dan efisien.

⁸⁹ M. Adam Ibrahim (AOM Outlet BRI Syariah Kepahiang), *Wawancara*, tanggal 10 April 2019

2. *Account Officer Mikro (AOM)*, merupakan karyawan BRI syariah yang secara struktur berada langsung di bawah UH dan bertugas untuk memasarkan produk pembiayaan mikro, melayani nasabah atau calon nasabah yang mengajukan pembiayaan mikro, memberikan penjelasan perihal persyaratan dan ketentuan pembiayaan dan membimbing calon nasabah melengkapi persyaratan permohonan pembiayaan. Serta melakukan *pre-screening* untuk calon-calon nasabah sebelum dokumen-dokumen pembiayaan diberikan kepada UH untuk *verifikasi* lebih lanjut.

C. Produk Pembiayaan Outlet BRI Syariah Kepahiang Cabang Bengkulu

Dalam mendukung perkembangan usaha masyarakat, BRI Syariah menerbitkan produk pembiayaan untuk usaha mikro kecil dan menengah (UMKM). Pembiayaan BRI syariah sebagai berikut:⁹⁰

1. Pembiayaan KUR iB

Merupakan produk pembiayaan pinjaman dengan besaran plafon Rp. 1.000.000,- s/d Rp. 25.000.000,- lama masa tenor 6 s/d 36 bulan. Pembiayaan ini menggunakan akad murabahah.

2. Pembiayaan Mikro iB

- a. Produk Mikro 25iB

Merupakan produk pembiayaan pinjaman dengan besaran plafon Rp. 5.000.000,- s/d Rp. 25.000.000,- lama masa tenor 6 s/d 36 bulan. Pembiayaan ini menggunakan akad murabahah.

⁹⁰ M. Adam Ibrahim (AOM Outlet BRI Syariah Kepahiang), *wawancara*, tanggal 10 April 2019

b. Produk Mikro 75iB

Merupakan produk pembiayaan pinjaman dengan agunan bisa berupa Tanah dan Bangunan, Tanah Kosong, Kendaraan, Kios. Pada Produk Mikro 75iB, calon nasabah bisa melakukan pembiayaan sampai Rp. 75.000.000,- dengan pinjaman Rp. 10.000.000,- s/d Rp.75.000.000, nasabah bisa memperoleh pinjaman sesuai kebutuhan dengan beberapa taraf pinjaman yang dapat diperoleh dengan jangka waktu peminjaman ditentukan oleh pihak bank yaitu: 12 bulan, 18 bulan, 24 bulan dan 36 bulan, akad yang digunakan dalam pembiayaan ini adalah akad murabahah.

c. Produk Mikro 200iB

Merupakan pembiayaan yang diperuntukan bagi pedagang atau wiraswasta skala mikro yang ditunjukkan untuk usaha produktif dan usahanya sesuai prinsip syariah, dengan plafond mulai dari Rp. 75.000.000,- s/d Rp. 200.000.000, jenis pembiayaan ini membutuhkan agunan atau jaminan. Akad yang digunakan adalah akad murabahah.

3. Pembiayaan MMQ

Merupakan pembiayaan konsumtif untuk nasabah yang ingin membeli kendaraan seperti mobil dan motor, untuk biaya sekolah anak, dan untuk membeli rumah. Akad yang digunakan dalam pembiayaan MMQ ini adalah akad musyarakah.

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Kebijakan Pembiayaan Mikro iB Outlet BRI Syariah Kepahiang Cabang Bengkulu

Pada setiap bank tentunya mempunyai kebijakan-kebijakan di setiap operasionalnya. Kebijakan adalah rangkaian konsep yang menjadi pedoman dan dasar rencana dalam pelaksanaan suatu pekerjaan dan cara bertindak. Pembiayaan Mikro iB merupakan produk pembiayaan untuk melayani nasabah UMKM. Fokus kepada segmen UMKM dilakukan berdasarkan asumsi bahwa kelompok ini yang paling butuh sokongan pendanaan. Mereka adalah kelompok masyarakat yang memiliki kegiatan usaha tetapi minim dalam hal penguatan permodalan oleh bank lantaran manajemen usahanya lemah.

Dalam rangka tetap menumbuh kembangkan perbankan syariah, Outlet BRI Syariah Kepahiang akan memfokuskan kebijakan pengembangan sebagai berikut: Pembiayaan perbankan syariah yang lebih mengarah kepada sektor produktif dan masyarakat yang lebih luas, pengembangan produk yang lebih memenuhi kebutuhan masyarakat dan sektor produktif, transisi pengawasan yang tetap menjaga kesinambungan pengembangan perbankan syariah.

Untuk meningkatkan peran serta bank dalam mengoptimalkan UMKM. Outlet BRI Syariah Kepahiang terus berusaha mengatur strategi melalui program kemitraan untuk usaha yang belum *bankable*, *linkage* program dengan lembaga keuangan mikro untuk perluasan pembiayaan syariah, seperti model penjaminan *cash collateral* dari instansi dan peningkatan pembiayaan berdasarkan prinsip bagi hasil. Kebijakan Pembiayaan Mikro iB sebagai Berikut:

1. Tujuan Penyaluran Produk Pembiayaan Mikro iB Outlet BRI Syariah Kepahiang Cabang Bengkulu

Adapaun tujuan Bank BRI Syariah mengenai pembiayaan dijelaskan oleh Kepala Unit Outlet BRI Syariah Kepahiang yaitu:⁹¹

- 1) Meningkatkan akses pendanaan UMKM yang ada di masyarakat terhadap pelayanan pembiayaan Outlet BRI Syariah Cabang Bengkulu.
- 2) Outlet BRI Syariah Kepahiang sebagai agen pembangunan di daerah dalam rangka mendukung peningkatan dan perkembangan usaha untuk masyarakat berpenghasilan rendah.
- 3) Membantu peningkatan pemberdayaan ekonomi dan produktifitas khususnya masyarakat Kepahiang.
- 4) Membantu peningkatan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat.
- 5) Meningkatkan profitabilitas pembiayaan Outlet BRI Syariah Kepahiang.

⁹¹ Modul Pembiayaan Mikro iB Outlet BRI Syariah Kepahiang

Dari uraian diatas bahwa Outlet BRI Syariah Kepahiang memiliki lima tujuan untuk penyaluran pembiayaan Mikro iB. Outlet BRI Syariah membantu pelaku UMKM dalam berwirausaha dan membangun sebuah usaha yang layak dan memiliki penghasilan yang lebih baik dari sebelumnya. Tujuan penyaluran pembiayaan Mikro iB dapat dianggap praktek penting yang membantu penyaluran dana Mikro iB untuk pelaku usaha UMKM khususnya yang ada di Kabupaten Kepahiang. Dengan memiliki tujuan tersebut, sehingga dapat mencapai misi untuk memberdayakan usaha mikro kecil dan menengah, menciptakan lapangan kerja, menanggulangi kemiskinan dan meningkatkan profitabilitas bank itu sendiri. Dalam mewujudkan tujuan itu, bank menerbitkan kebijakan pengembangan dan pemberdayaan yang bertujuan meningkatkan *sector riil* dan memberdayakan usah mikro kecil dan menengah (UMKM).

2. Sasaran Pembiayaan Mikro iB

Sasaran pembiayaan Mikro iB ini diprioritaskan kepada masyarakat atau pengusaha UMKM yang bergerak di semua sektor ekonomi dalam rangka membantu pengembangan usaha. Pembiayaan Mikro iB menyasar dua kelompok nasabah yakni pertama masyarakat berpenghasilan tetap, yang ingin memulai usaha atau merenovasi tempat usaha. Kemudian kedua, kelompok wiraswasta seperti pedagang kelontong, warung sembako, warung makan, pemilik kos, pedagang

pasar, petani padi, petani sawit, pengelola bengkel, dan lainnya. Sektor usaha UMKM yang dapat dibiayai antara lain:

- a. Pertanian dan Perkebunan
- b. Perdagangan dan Restoran
- c. Perikanan
- d. Industri rumah tangga (home industry)
- e. Industri jasa
- f. Otomotif
- g. Laundry
- h. Klinik
- i. Fashion dan usaha-usaha lainnya

“Dalam menyalurkan pembiayaan mikro iB di Outlet BRI Syariah Kepahiang, hasil wawancara dengan M. Adam Ibrahim selaku AOM Outlet BRI Syariah memberikan pembiayaan Mikro iB kepada nasabah yang memiliki usaha seperti warung manisan, rumah makan, Bengkel, laundry, kebun (cabe, sayur, kopi, dll), Toke yang menjual hasil bumi, klinik dan lain-lain”.⁹²

Sebelum menyalurkan pembiayaan Mikro iB kepada nasabah, Outlet BRI Syariah memperhatikan terlebih dahulu sasaran sektor usaha apa yang akan diberikan. Outlet Bank syariah menyentuh seluruh sektor produktif, penetapan sasaran bertujuan agar pemberian pembiayaan dapat dilakukan secara lebih terarah dan sesuai dengan sumber daya yang dimiliki Outlet BRI Syariah Kepahiang sehingga dapat memberikan manfaat yang optimal bagi kedua belah pihak.

⁹² M. Adam Ibrahim (AOM Outlet BRI Syariah Kepahiang), *Wawancara*, 30 April 2019

3. Fasilitas pembiayaan Mikro iB

Outlet BRI Syariah Kepahiang Cabang Bengkulu menyediakan fasilitas pembiayaan untuk nasabahnya yaitu pembiayaan modal kerja dan pembiayaan investasi.⁹³

a. Pembiayaan modal kerja

Modal kerja adalah modal lancar yang dipergunakan untuk mendukung operasional perusahaan sehari-hari sehingga perusahaan dapat beroperasi secara normal dan lancar. Beberapa penggunaan modal kerja antara lain adalah untuk pembayaran persekot pembelian bahan baku, pembayaran upah buruh, dan lain-lain.⁹⁴

b. Pembiayaan investasi

Secara umum pembiayaan investasi ditujukan untuk pendirian perusahaan atau proyek baru maupun proyek pengembangan, modernisasi peralatan mesin, pembelian alat angkutan yang digunakan untuk kelancaran usaha serta perluasan usaha. Pembiayaan investasi umumnya diberikan dalam nominal besar, serta jangka panjang dan menengah.

“Hasil wawancara dengan Asep Setiawan selaku Kepala unit Outlet BRI Syariah mengatakan dalam rangka memfasilitasi pelaku usaha atau mencukupi modal kerja atau investasi bagi para nasabahnya, tujuan pembiayaan Mikro iB yaitu untuk modal kerja untuk pembelian dan penjualan barang dan mesin, akuisisi dan kepemilikan atas stok barang-barang persediaan, dan

⁹³ Modul Pembiayaan Mikro iB Outlet BRI Syariah Kepahiang

⁹⁴ Adiwarmanto A Karim, *Op.Cit.*, h. 231

bahan baku. Juga tujuan investasi seperti untuk pembelian gerobak, etalase, pembangunan tempat usaha, pembelian mesin dan lain-lain”⁹⁵.

Outlet BRI Syariah yang merupakan salah satu lembaga keuangan yang memiliki program pembiayaan Mikro iB tentunya sangat mendukung akan perkembangan para pengusaha UMKM, dukungan tersebut direalisasikan dengan memfasilitasi pembiayaan untuk modal kerja (jangka waktu mulai 6 bulan s/d 36 bulan) dan pembiayaan investasi (jangka waktu 12 bulan s/d 60 bulan). Tujuan pembiayaan Mikro iB untuk modal kerja dan investasi adalah supaya memudahkan akses nasabah dan lebih terarahnya dalam mendapatkan pembiayaan untuk mengembangkan usaha nasabah.

4. Prinsip pemberian pembiayaan Outlet BRI Syariah Kepahiang

Dalam pemberian pembiayaan bank harus memperhatikan prinsip-prinsip pemberian pembiayaan yang benar. Prinsip-prinsip yang lazim digunakan dalam menganalisis pembiayaan adalah prinsip yang disebut 5 C yaitu *Character*, *Capacity*, *Collateral*, *Capital*, dan *Condition*. Berdasarkan hasil wawancara yang diperoleh dari Kepala Unit Outlet BRI Syariah Kepahiang adalah:

“Kelima prinsip tersebut merupakan analisis pemeriksaan yang penting, namun yang paling penting bagi pihak Outlet BRI Syariah Kepahiang dalam pemberian pembiayaan Mikro iB adalah mengenai *collateral* atau jaminan, *character*, dan *capacity* saja. Karena bank memberikan pembiayaan sesuai dengan sebesar nilai jaminan dari nasabah, melihat *character* dari calon nasabah, karena apabila calon nasabah memiliki nilai jaminan yang besar

⁹⁵ Asep Setiawan (Unit Head Outlet BRI Syariah Kepahiang), *Wawancara*, 29 April 2019

tetapi *character* dari calon nasabah tidak baik, sehingga prinsip lain tidak berarti, dan bank juga melihat *capacity* dari nasabah yaitu kemampuannya mengelola usaha dan mengembalikan pembiayaan yang telah disalurkan".⁹⁶

Setelah persyaratan telah dilengkapi nasabah, maka pada tahap pemeriksaan ini pihak Outlet BRI Syariah Kepahiang dalam hal ini AOM (Account Officer Mikro) akan melakukan *checking* serta peninjauan langsung kelapangan mengenai layak atau tidaknya calon nasabah pembiayaan yang akan diberikan pembiayaan. Proses evaluasi pengajuan pembiayaan, dalam penilaian suatu permohonan pembiayaan, Outlet BRI Syariah Kepahiang berpegang hanya pada tiga prinsip yaitu *colleteral*, *character*, dan *capacity* saja. Bank tidak menggunakan prinsip *capital* dan *condition*, alasannya dikarenakan bagi bank ketiga prinsip tersebut sudah cukup mewakili untuk menilai nasabah yang akan melakukan pembiayaan Mikro iB. Dengan melakukan analisis penilaian tersebut, pihak bank dapat meminimalisirkan risiko atau pembiayaan yang bermasalah.

5. Persyaratan Pembiayaan

Dalam melakukan pembiayaan Mikro iB, nasabah harus memenuhi persyaratan yang telah ditetapkan oleh pihak Bank. Adapun persyaratan yang harus dipenuhi oleh nasabah yaitu:⁹⁷

⁹⁶ Asep Setiawan (Unit Head Outlet BRI Syariah Kepahiang), *Wawancara*, 29 April 2019

⁹⁷ Asep Setiawan (Unit Head Outlet BRI Syariah Kepahiang), *Wawancara*, 29 April 2019

a. Syarat umum dokumen pengajuan pembiayaan mikro adalah

- 1) Surat keterangan usaha nasabah dari kelurahan atau desa
- 2) Foto copy KTP suami & istri
- 3) Foto copy kartu keluarga
- 4) Foto copy buku nikah
- 5) Foto copy sertifikat

b. Persyaratan umum nasabah mikro sebagai berikut:

- 1) WNI (Warga Negara Indonesia)
- 2) Umur minimal 21 tahun dan maksimum 65 tahun pada usia terakhir jangka waktu pembiayaan
- 3) Mempunyai usaha minimal berjalan 2 tahun
- 4) Harus memiliki agunan
- 5) Usaha, usahanya yang akan diberikan pembiayaan adalah usaha yang tidak bertentangan dengan syariat Islam dan tidak termasuk daftar usaha yang tergolong negatif.

Hasil wawancara dengan M. Adam Ibrahim selaku AOM Outlet BRI Syariah Kepahiang mengatakan persyaratan sebelum pengajuan pembiayaan Mikro iB sebagai berikut:

“Hal yang paling penting sebelum mengajukan pembiayaan Mikro iB adalah, nasabah harus memiliki usaha yang sudah berjalan minimal 2 tahun merupakan usaha yang berkembang, surat keterangan usaha dari tempat tinggal dan nasabah wajib memiliki agunan/jaminan”.⁹⁸

⁹⁸ M. adam Ibrahim(AOM Outlet BRI Syariah Kepahiang), *Wawancara*, 29 April 2019

Calon nasabah harus memenuhi persyaratan yang diberikan pihak bank, ketika ingin mengajukan pembiayaan Mikro iB. Syarat yang paling utama dalam pembiayaan Mikro iB adalah memiliki usaha harus minimal sudah berjalan 2 tahun merupakan usaha yang berkembang dan calon nasabah harus memiliki agunan sesuai atau setara dengan jumlah pembiayaan yang akan diajukan. Jika persyaratan sudah lengkap, maka AOM akan memproses berkas permohonan pengajuan pembiayaan Mikro iB.

B. Realisasi Pembiayaan Mikro iB

Pembiayaan mikro iB merupakan produk Outlet BRI Syariah Kepahiang yang sedang berkembang pesat. Pembiayaan Mikro iB adalah pembiayaan yang disediakan oleh bank syariah kepada pengusaha mikro kecil dan menengah yang telah berorientasi pasar untuk tujuan bisnis.

1. Sektor usaha yang di bantu oleh bank

Pembiayaan ke sektor usaha mikro kecil dan menengah menjadi fokus pembiayaan sebagaimana dilakukan oleh Outlet BRI syariah Kepahiang. Usaha yang dibantu bank untuk mendapatkan pembiayaan Mikro iB adalah masyarakat atau dalam rangka membantu pengembangan usaha.

Pembiayaan Mikro iB menasar dua kelompok nasabah yakni pertama masyarakat berpenghasilan tetap, yang ingin memulai usaha atau merenovasi tempat usaha. Kemudian kedua, kelompok wiraswasta seperti

pedagang kelontong, warung sembako, warung makan, pemilik kos, pedagang pasar, petani padi, petani sawit, pengelola bengkel, dan lainnya. Hasil wawancara dengan Kepala Unit Outlet BRI Syariah Kepahiang mengatakan tentang usaha apa saja yang dibantu sebagai berikut:

“Beberapa usaha yang di bantu untuk mendapatkan pembiayaan Mikro iB adalah usaha yang meliputi keseluruhan bentuk usaha yang bergerak di sektor usaha produktif seperti pertanian, perikanan, perkebunan, industry rumah tangga, perdagangan, dan di bidang jasa seperti klinik, bengkel, steam motor dan mobil, dan lain-lain”.⁹⁹

Outlet BRI Syariah membantu masyarakat yang memiliki usaha mikro kecil dan menengah dengan tujuan guna memenuhi kebutuhan modal dan juga investasi. Hampir semua sektor ekonomi dapat mengakses pembiayaan Mikro iB ini.

2. Plafond pembiayaan Mikro iB

Produk pembiayaan Mikro iB Outlet BRI Syariah bertujuan memenuhi kebutuhan modal dan juga investasi, untuk keperluan modal biasanya berjangka waktu 3 tahun sedangkan untuk keperluan investasi bisa berjangka waktu 5 tahun. Produk pembiayaan Mikro iB di Outlet BRI Syariah Kepahiang dibedakan menjadi tiga jenis produk dengan besaran plafond yakni batasan perolehan pembiayaan yang diberikan oleh bank dan tenor yakni batas angsuran yang harus diberikan oleh nasabah pembiayaan Mikro iB berbeda-beda. Besarnya pembiayaan Mikro iB diberikan oleh Outlet BRI Syariah adalah dari Rp. 10.000.000,- sampai

⁹⁹ Asep Setiawan (Unit head Outlet Bri syariah Kepahiang), *Wawancara*, 29 April 2019

Rp. 200.000.000,- dengan margin beragam tergantung dari jumlah pembiayaan yang diberikan.

Tabel 4.1

Tabel angsuran pembiayaan Mikro iB¹⁰⁰

Plafond	Margin	Tenor				
		12 bulan	24 bulan	36 bulan	48 bulan	60 bulan
Rp.10.000.000	1,20 %	Rp.981.333	Rp.564.667	Rp. 425.778	Rp.356.333	Rp.314.667
Rp.20.000.000		Rp.1.962.667	Rp.1.129.333	Rp 851.556	Rp.712.667	Rp.629.333
Rp.30.000.000		Rp.2.860.000	Rp.1.610.000	Rp.1.193.333	Rp.985.000	Rp.860.000
Rp.40.000.000		Rp.3.813.333	Rp.2.146.667	Rp.1.591.111	Rp.1.313.333	Rp.1.146.667
Rp.50.000.000		Rp.4.766.667	Rp.2.683.333	Rp.1.988.889	Rp.1.641.667	Rp.1.433.333
Rp.60.000.000	1 %	Rp.5.600.000	Rp.3.100.000	Rp.2.266.667	Rp.1.850.000	Rp.1.600.000
Rp.70.000.000		Rp.6.533.333	Rp.3.616.667	Rp.2.644.444	Rp.2.158.333	Rp.1.866.667
Rp.80.000.000		Rp.7.466.667	Rp.4.133.333	Rp.3.022.222	Rp.2.466.667	Rp.2.133.333
Rp.90.000.000		Rp.8.400.000	Rp.4.650.000	Rp.3.400.000	Rp.2.775.000	Rp.2.400.000
Rp.100.000.000		Rp.9.333.333	Rp.5.166.667	Rp.3.777.778	Rp.3.083.333	Rp.2.666.667
Rp.110.000.000	0,90 %	Rp.10.156.667	Rp.5.573.333	Rp.4.045.556	Rp.3.281.667	Rp.2.823.333
Rp.120.000.000		Rp.11.080.000	Rp.6.080.000	Rp.4.413.333	Rp.3.580.000	Rp.3.80.000
Rp.130.000.000		Rp.12.003.333	Rp.6.586.667	Rp.4.781.111	Rp.3.878.333	Rp.3.336.667
Rp.140.000.000		Rp.12.926.667	Rp.7.093.333	Rp.5.148.889	Rp4.176.667	Rp.3.593.333
Rp.150.000.000		Rp.13.850.000	Rp.7.600.000	Rp.5.516.667	Rp.4.475.000	Rp.3.850.000
Rp.160.000.000		Rp.14.773.333	Rp.8.106.667	Rp. 5.584.444	Rp.4.773.333	Rp.4.106.667
Rp.170.000.000		Rp.15.696.667	Rp8.613.333	Rp.6.252.222	Rp.5.071.667	Rp.4.363.333
Rp.180.000.000		Rp.16.620.000	Rp.9.120.000	Rp.6.520.000	Rp.5.370.000	Rp.4.620.000
Rp.190.000.000		Rp.17.543.333	Rp.9.626.667	Rp.6.987.778	Rp.5.668.333	Rp.4.876.667
Rp.200.000.000		Rp.18.466.667	Rp.10.113.333	Rp.7.355.556	Rp5.966.667	Rp.5.133.333

¹⁰⁰ Brosur Pembiayaan Mikro iB Outlet BRI Syariah

Outlet BRI Syariah Kepahiang menyediakan Pembiayaan Mikro iB dengan besaran plafond dari Rp. 10.000.000 s/d 200.000.000. Berdasarkan tabel diatas, nasabah mengakui bahwa angsuran yang harus dibayarkan di Outlet BRI Syariah tersebut cukup murah dan dapat di jangkau oleh para pelaku usaha mikro kecil menengah. Nasabah tinggal memilih ingin plafond yang mana sesuai dengan kebutuhan untuk mengembangkan usahanya. Total penyaluran pembiayaan Mikro iB sebanyak RP 16.982.000.000 untuk 296 nasabah.

3. Proses dan prosedur pembiayaan Mikro iB

Outlet BRI syariah memiliki proses dan prosedur dalam mengajukan pembiayaan Mikro iB yang tertulis dalam uraian dan secara sistematis. Dalam pembiayaan Mikro iB Outlet BRI Syariah Kepahiang memiliki proses yang harus dipatuhi oleh pagawai maupun calon nasabah. Sehingga dalam operasionalnya pembiayaan Mikro iB paa Outlet BrI Syariah dapat berjalan dengan baik. Adapun proses dan prosedur yang dilalui sebagai berikut:¹⁰¹

a. Penawaran pembiayaan Mikro iB

Cara mengenalkan produk pembiayaan Mikro iB pada masyarakat adalah dengan melakukan penawaran lewat brosur kepada sejumlah pelaku usaha mikro kecil dan menengah yaitu dengan proses ngampas. Ngampas merupakan serangkaian kegiatan yang dilakukan

¹⁰¹ Modul Pembiayaan Mikro iB Outlet BRI Syariah Kepahiang

oleh account office mikro (AOM) yaitu kegiatan menggali informasi dengan mengunjungi calon nasabah untuk mengetahui atau mendapat informasi seperti yang dijelaskan oleh Ikhsan selaku AOM Outlet BRI syariah sebagai berikut:

“kami melakukan prospek, prescreening dan seleksi awal dengan menggali informasi mengenai tujuan pembiayaan, kebutuhan calon nasabah seperti (jumlah pembiayaan, jangka waktu pembiayaan, jumlah pembayaran, serta jaminan), bidang usaha, aktivitas usaha, alamat usaha, lamanya usaha, aktivitas keuangan seperti angsuran pembiayaan dari pihak lain”.¹⁰²

Dengan mengampas atau mengunjungi calon nasabah dari rumah kerumah, cara tersebut sangat efektif bagi para AOM untuk mendapatkan nasabah dengan cara mendekati terlebih dahulu calon nasabah dengan menjalin silaturahmi. Sebelum mengampas, Account office mikro (AOM) memilih dan membidik usaha yang mempunyai prospek yang bagus. Kemudian AOM akan memperkenalkan dan menawarkan pembiayaan Mikro iB kepada calon nasabah.

- 1) Petugas AOM melakukan prospek, prescreening dan seleksi awal dengan aktifitas sebagai berikut:
 - (a) Kunjungan ke calon nasabah untuk mengetahui atau untuk mendapatkan informasi mengenai:
 - (1) Tujuan pembiayaan

¹⁰² Ikhsan Ermawansyah(AOM Outet BRI Syariah), *Wawancara*, 29 April 2019

- (2) Kebutuhan calon nasabah (jumlah pembiayaan, jangka waktu pembiayaan, cara pembayaran, jumlah pembayaran serta jaminan).
 - (3) Nama usaha, bidang usaha, aktivitas usaha dan alamat usaha.
 - (4) Lamanya usaha pada tempat tersebut dan tempat lain.
 - (5) Aktivitas keuangan misalnya: rata-rata tabungan, angsuran pembiayaan atau pembiayaan dari pihak lain.
- (b) Menjelaskan atau mengkonfirmasi akad-akad syariah, manfaat, konsekuensi, karakteristik, dan keunggulan-keunggulan produk pembiayaan Mikro iB yang akan ditawarkan dengan baik.
- (c) Mendapatkan informasi dari nasabah perihal detail tujuan pembiayaan, yaitu untuk modal kerja atau investasi.
- (d) Mendapatkan informasi apakah calon nasabah mempunyai pinjaman atau pembiayaan di bank atau lembaga lainnya seperti bank konvensional, leasing, BPR, BPRS, Koperasi. Pada saat mengajukan pembiayaan ke Outlet BRI Syariah.
- (1) Bila ada nasabah pada saat mengajukan pembiayaan di Outlet BRI Syariah ke pihak mempunyai pembiayaan dari bank atau lembaga keuangan lain wajib mendapatkan informasi lengkap seperti nama bank/lembaga keuangan lainnya yang memberikan pembiayaan ke calon nasabah,

jumlah pembiayaan awal, riwayat pembiayaan, sisa pembiayaan, jangka waktu pembiayaan, dan angsuran per bulan, dan bukti pembayaran lancar minimal 6 bulan terakhir untuk mengantisipasi terjadinya pembiayaan bermasalah.

b. Permohonan pembiayaan Mikro iB

- 1) Wajib melengkapi copy dokumen-dokumen yang di persyaratkan dalam proses pembiayaan untuk diserahkan oleh calon nasabah. Dalam proses permohonan pembiayaan ini calon nasabah harus menyertakan persyaratan dokumen antara lain:¹⁰³
 - (a) Foto copy KTP (suami/istri)
 - (b) Foto copy kartu keluarga
 - (c) Foto copy akte nikah/cerai
 - (d) Sertifikat hak milik asli
- 2) Memberikan informasi kepada nasabah untuk mengisi formulir aplikasi pembiayaan dengan ketentuan:
 - (a) Formulir permohonan pembiayaan wajib diisi secara lengkap dan benar dan di TTD oleh calon nasabah pada saat mengajukan permohonan pembiayaan.
 - (b) Periksa kelengkapan pengisian informasi awal (contoh: nama, usia, alamat, dll)

¹⁰³ Brosur Pembiayaan Mikro iB

- (c) Interview langsung calon nasabah untuk mendapatkan tambahan informasi
 - (d) Lakukan observasi terhadap calon nasabah dan lingkungan usaha, tempat tinggalnya, tujuan observasi untuk mengecek kebenaran data-data yang disampaikan calon nasabah.
 - (e) Verifikasi secara detail atas permohonan aplikasi pembayaran antara lain jenis produk, jumlah pembiayaan, jangka waktu pembiayaan, dan tujuan pembiayaan.
 - (f) Informasikan kepada calon nasabah bahwa persetujuan atau penolakan pembiayaan akan di beritahukan dalam waktu 3-7 hari kerja terhitung saat calon nasabah menyerahkan dokumen lengkap.
 - (g) Setelah formulir aplikasi pembiayaan diisi lengkap, benar dan di TTD oleh calon nasabah, AOM harus menyerahkan berkas-berkas tersebut ke Unit Head.
- c. Persetujuan Kepala Unit (Unit Head)
- 1) Menerima dokumen yang telah dikumpulkan oleh AOM dan melakukan pengecekan konsistensi dan kesesuaian terhadap prosedur dan kebijakan yang ada. Jika dokumen yang diterima Uit Head tidak lengkap, maka aplikasi permohonan dikembalikan kepada AOM untuk dilengkapi kembali.

- 2) Dilakukan proses BI checking dan DHN checking untuk calon nasabah sebagai penyelidikan informasi negative oleh Unit Head dengan ketentuan:
 - (a) Proses pelaksanaan BI checking mengikuti ketentuan khusus tentang BI checking.
 - (b) Periksa hasil BI checking dengan output kualitas aktiva dari calon nasabah, ketentuan kualitas aktiva calon nasabah yang dapat di biayai mengikuti ketentuan yang di tuangkan dalam BI checking.
- 3) Melakukan verifikasi karakter calon nasabah dengan cara:
 - (a) Kunjungan dan bertemu langsung dengan calon nasabah di tempat usaha yang akan dibiayai.
 - (b) Dapatkan informasi detail mengenai karakter calon nasabah dari pihak ketiga seperti ketua RT/RW, tetangga calon nasabah/lingkungan sekitar.
 - (c) Bila terdapat informasi negative terhadap calon nasabah, maka aplikasi pembiayaan tersebut segera di koordinasikan dengan pihak bisnis (PINCA).
 - (d) Menganalisis character, capacity, dan collateral calon nasabah.
 - (e) Dari analisa tersebut Kepala Unit baru bisa menentukan apakah pembiayaan yang diajukan calon nasabah disetujui atau tidak.

d. Pembukaan rekening nasabah

- 1) Setelah proses persetujuan kepala Unit, maka masing-masing nasabah datang ke Outlet BRI syariah Kepahiang untuk membuka buku rekening atau buku tabungan.
- 2) Buku rekening/tabungan atas nama nasabah itu sendiri.

e. Penandatanganan akad

Penandatanganan akad dilakukan oleh Outlet BRI Syariah Kepahiang untuk mengetahui tujuan calon nasabah mengajukan pembiayaan, apakah untuk modal kerja atau untuk investasi.

f. Pencairan

Tahap pencairan pembiayaan adalah tahapan dari rangkaian panjang proses pembiayaan. Sejak dilakukannya pencairan pembiayaan kepada nasabah, maka mulai saat itu fasilitas pembiayaan yang diberikan akan dicatat sebagai account bagi bank. Account tersebut merupakan aktiva yang akan menjadi sumber penghasilan bagi bank, dan pada saat yang sama juga mengandung risiko bagi bank.

Dalam merealisasikan pembiayaan, dikenal prinsip kehati-hatian yaitu dengan prinsip *dual control* mengandung maksud bahwa pelaksana realisasi pencairan pembiayaan harus dijalankan oleh suatu bagian yang terpisah dari bagian pemrosesan pembiayaan. Dengan adanya pemisahan fungsi, maka diharapkan akan berlaku fungsi *check and recheck* atas proses pembiayaan. Persetujuan pembiayaan diberikan dengan persyaratan-persyaratan yang harus

dipenuhi sebagaimana tercantum dalam usulan pembiayaan, tertulis dalam surat persetujuan pembiayaan dan tercatat di dalam akad pembiayaan. Sebelum realisasi pembiayaan nasabah harus memenuhi hal-hal yang disyaratkan. Sebelum terjadinya pencairan, maka dilakukan pemeriksaan terlebih dahulu terhadap semua kelengkapan dan persyaratan yang telah ditentukan. Setelah semua persyaratan lengkap maka pencairan baru dapat dilakukan.

C. Pemanfaatan Dana Mikro iB oleh Nasabah

Dalam penelitian ini, informan yang terlibat cukup bervariasi, informan dipilih sesuai dengan yang dibutuhkan peneliti. Dalam proses wawancara dan pendokumentasian, informan secara sukarela memberikan informasi dengan tidak ada paksaan dari pihak manapun. Total informan dalam penelitian ini, peneliti hanya mengambil beberapa pelaku usaha di Kabupaten Kepahiang yang mengambil pembiayaan di Outlet BRI Syariah Kepahiang yang mendukung untuk penelitian ini. Total informan dalam penelitian ini terdiri dari 28 informan pelaku usaha UMKM atau 9.5% dari 296 nasabah.

Setelah nasabah mendapatkan modal dari pembiayaan mikro iB di Outlet BRI Syariah, nasabah dihadapkan dengan hal bagaimana selanjutnya dana Mikro iB dimanfaatkan. Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, peneliti mengetahui nasabah yang memanfaatkan dana tersebut digunakan untuk kegiatan produktif atau kegiatan konsumtif.

1. Kegiatan Produktif

Dari hasil wawancara yang telah dilakukan oleh peneliti terhadap nasabah maka informan yang diteliti termasuk dalam kategori usaha mikro kecil dan menengah (UMKM). Tujuan nasabah mengajukan pembiayaan Mikro iB adalah untuk tambahan modal usaha, setelah mendapatkan dana Mikro iB kemudian nasabah harus memanfaatkan dana tersebut untuk kegiatan yang produktif, kegiatan produktif seperti untuk modal kerja dan investasi. Agar usaha mereka mengalami perkembangan, nasabah harus memanfaatkan dana Mikro iB hanya untuk kegiatan produktif saja.

a. Modal Kerja

Modal kerja merupakan modal yang diperlukan untuk membiayai seluruh kegiatan supaya usaha berjalan sesuai dengan rencana yang telah di buat. Nasabah yang memanfaatkan dana Mikro iB untuk kegiatan produktif seperti untuk modal kerja adalah sebagai berikut yang dijelaskan oleh beberapa informan dibawah ini:

Reno Aff memiliki usaha jasa potong rambut, mendapatkan pembiayaan Mikro iB sebesar Rp. 50.000.000,- dalam jangka waktu 4 tahun, ia mengatakan bahwa:

“Pembiayaan Mikro iB yang ia dapatkan tersebut dimanfaatkan untuk pengembangan usaha seperti penambahan kursi pangkas, mesin cukur, peralatan pangkas seperti cermin dan lain-lain, membayar gaji karyawan, dan sewa ruko. Dana

Mikro iB dimanfaatkan hanya fokus untuk kegiatan produktif saja”.¹⁰⁴

Ibu Zaimar merupakan pelaku usaha minuman jus mengajukan pembiayaan Mikro iB di Outlet BRI Syariah Kepahiang mengatakan:

“Saya mendapatkan Dana Mikro iB sebesar Rp. 100.000.000, tujuan saya melakukan pembiayaan adalah untuk menambah modal dan mengembangkan usaha. Dana Mikro iB dimanfaatkan untuk membeli blender empat unit, pengadaan stok buah-buahan, stok bahan baku minuman, dan membayar gaji karyawan”.¹⁰⁵

Yoga Mulyawan pemilik usaha pangkas rambut juga mendapatkan pembiayaan Mikro iB mengatakan:

“Dana Mikro iB sebesar Rp. 51.000.000,- saya memanfaatkan untuk kegiatan yang produktif untuk modal kerja seperti untuk membayar sewa tempat usaha dan perlengkapan untuk usaha pangkasnya.”¹⁰⁶

Senada dengan Lengsita Gesti sinaga, Rodiman sinaga, Julika palentina sitanggan, leli hartati, sugiarti, Mustaqim, Yuni Wati, Rizal Phinandhita, Iwansyah, Yuli Fitriyana memanfaatkan dana Mikro iB untuk modal kerja usaha mereka.

Berdasarkan pernyataan dari Bapak Reno Aff dan Ibu Zaimar, Yoga Mulyawan, Lengsita Gesti sinaga, Rodiman sinaga, Julika palentina sitanggan, leli hartati, sugiarti, Mustaqim, Yuni Wati, Rizal

¹⁰⁴ Reno Aff (Nasabah Pembiayaan Mikro iB), *Wawancara*, 29 April 2019

¹⁰⁵ Zaimar (Nasabah Pembiayaan Mikro iB), *Wawancara*, 29 April 2019

¹⁰⁶ Yoga Mulyawan (Nasabah Pembiayaan Mikro iB), *Wawancara*, 29 Agustus 2019

Phinandhita, Iwansyah, Yuli Fitriyana bahwasannya mereka sudah memanfaatkan Dana Mikro iB sesuai dengan implementasi pembiayaan Mikro iB di Outlet BRI Syariah Kepahiang, untuk kegiatan yang produktif seperti tambahan modal kerja yaitu pembelian dan pengadaan stok barang/bahan baku dan untuk membayar gaji karyawan dan membayar sewa tempat usaha. Sehingga usaha dan produksi dapat berkesinambungan.

b. Investasi

Kegiatan produktif untuk investasi diberikan kepada para nasabah untuk keperluan investasi, yaitu keperluan penambahan modal guna mengadakan rehabilitasi, perluasan usaha, ataupun pendirian usaha baru, yang memanfaatkan dana Mikro iB untuk investasi seperti yang dijelaskan oleh nasabah dibawah ini.

Bapak Buyung Marwi yang memiliki usaha steam motor dan mobil mengatakan bahwa:

“Setelah mendapatkan dana Mikro iB dari pembiayaan di Outlet BRI Syariah Kepahiang sebesar Rp 60.000.000. Saya memanfaatkan dana tersebut untuk investasi yaitu mengembangkan usaha seperti memperluas tempat usaha, memasang rangka baja untuk tempat usaha, dan penambahan alat steam seperti mesin steam dan mesin salju”.¹⁰⁷

Bapak Hadiyan pemilik usaha foto copy dan warnet yang mendapatkan pembiayaan Mikro iB untuk investasi usaha mengatakan bahwa:

¹⁰⁷ Buyung Marwi (Nasabah Pembiayaan Mikro iB), *Wawancara*, 29 April 2019

“Saya mendapatkan dana Mikro iB sebesar Rp. 120.000.000, tujuan saya melakukan pembiayaan Mikro iB untuk tambahan modal, dana tersebut saya manfaatkan untuk pembelian 10 unit komputer dan CPU, untuk membuka usaha baru yaitu konter pulsa dan loket resmi pembayaran”.¹⁰⁸

Senada dengan Bapak Arsan Saynusi yang memiliki usaha heler dan toke (jual beli hasil bumi) juga memanfaatkan dana Mikro iB untuk investasi mengatakan bahwa:

“Saya mendapatkan pembiayaan Mikro iB untuk ketiga kalinya sebesar Rp 200.000.000,- dan memanfaatkannya untuk membeli kebun sawit. Saya tidak menggunakan dana Mikro iB untuk pengembangan usaha yang sudah ada, tetapi dana Mikro iB saya gunakan untuk menambah usaha baru atau memperbanyak usaha yang lainnya seperti untuk membeli kebun sawit”.¹⁰⁹

Bapak Tarmizi mendapatkan dana Mikro iB sebesar Rp. 200.000.000, Tenti Hadiyanti sebesar Rp. 95.000.000, dan Redi Yartono sebesar Rp. 350.000.000 juga memanfaatkan dana Mikro iB untuk investasi yaitu untuk membeli tempat usaha untuk menjadikan hak milik.

Dari pernyataan Bapak Buyung Marwi, Bapak Hadiyan, dan Bapak Arsan Saynusi bahwa mereka memanfaatkan Dana Mikro iB untuk pembiayaan investasi. Bapak Buyung Marwi memanfaatkan dana Mikro iB untuk Ekspansi, yakni penambahan mesin atau peralatan yang telah ada dengan mesin atau peralatan baru dengan teknologi sama atau lebih baik. Bapak Hadiyan memanfaatkan dana tersebut untuk *modernisasi*,

¹⁰⁸ Hadiyan (Nasabah Pembiayaan Mikro iB), *Wawancara*, 29 April 2019

¹⁰⁹ Arsan Saynusi (Nasabah Pembiayaan Mikro iB), *Wawancara*, 29 April 2019

yaitu penggantian komputer dan CPU lama dengan komputer dan CPU baru yang tingkat teknologinya lebih baik dan pendirian usaha baru yaitu konter pulsa dan loket resmi pembayaran. Sedangkan untuk Bapak Arsan Saynusi memanfaatkan dana Mikro iB untuk perluasan usaha atau penambahan usaha. Bapak Tarmizi, Redi Yartono, Dan Ibu Tanti Hadiyanti memanfaatkan dana tersebut untuk membeli tempat usaha untuk menjadikannya hak milik.

Ada juga nasabah yang memanfaatkan dana Mikro iB untuk modal kerja dan investasi seperti yang dijelaskan oleh nasabah berikut.

Bapak Zulkipli seorang pengusaha toko pupuk dan racun mengatakan bahwa:

“Saya mendapatkan dana Mikro iB sebesar Rp. 100.000.000, saya memanfaatkan dana Mikro iB untuk membuka toko pupuk dan racun. Karena awalnya saya hanya menjadi karyawan pemasaran distributor pupuk, tetapi setelah mendapatkan pembiayaan Mikro iB dari Outlet BRI Syariah Kepahiang, menggunakan Dana Mikro iB untuk investasi yaitu menyewa toko sendiri dan pengadaan barang untuk mengisi toko tersebut”.¹¹⁰

Senada dengan Budi Setiawan pemilik usaha toko Parfum Aromania yang melakukan pembiayaan di Outlet BRI syariah Kepahiang mengatakan:

“Saya mengajukan pembiayaan Mikro iB dan mendapatkan dana sebesar Rp. 200.000.000, dana Mikro iB saya manfaatkan untuk menambah atau membuka cabang toko Parfum yang terletak di

¹¹⁰ Zulkipli (Nasabah Pembiayaan Mikro iB), *Wawancara*, 29 April 2019

daerah Kepahiang dan Curup, dan untuk pengadaan stok barang”.¹¹¹

Dari pernyataan Bapak Zulkipli dan Bapak Budi Setiawan mereka memanfaatkan dana Mikro iB untuk dua tujuan yaitu modal kerja dan investasi. Bapak Zulkipli memanfaatkan Dana Mikro iB untuk pendirian usaha baru yaitu membuka toko pupuk dan racun, untuk modal kerja digunakan untuk pengadaan dan pembelian stok pupuk dan racun dan untuk membayar gaji karyawan yang menjaga tokonya. Sedangkan untuk Bapak Budi Setiawan memanfaatkan dana Mikro iB untuk pendirian usaha baru juga yaitu membuka dua toko baru di kota curup dan untuk membayar gaji karyawannya.

Dari Pemaparan diatas dapat disimpulkan terdapat 13 responden yang memanfaatkan dana Mikro iB untuk modal kerja. Terdapat 8 Responden yang memanfaatkan dana Mikro iB untuk investasi. Dapat diketahui bahwasannya mereka telah memanfaatkan dana Mikro iB sesuai atau sejalan dengan implementasi pembiayaan Mikro iB Outlet BRI Syariah Kepahiang, mereka hanya fokus untuk kegiatan produktifitas usahanya agar usaha mereka mengalami perkembangan.

2. Kegiatan Konsumtif

Tidak semua alasan nasabah mengajukan pembiayaan Mikro iB untuk pengembangan usaha atau untuk tambahan modal usaha. Pada awal

¹¹¹ Budi Setiawan (Nasabah Pembiayaan Mikro iB), *Wawancara*, 29 April 2019

mengajukan pembiayaan mikro iB nasabah mengatakan kepada pihak Outlet BRI Syariah bahwa tujuan melakukan pembiayaan Mikro iB adalah untuk modal usaha. Namun setelah mendapatkan dana ada juga nasabah yang menggunakan dana Mikro iB tersebut untuk kegiatan konsumtif dan bukan untuk pengembangan usaha.

Nasabah Outlet BRI Syariah Kepahiang yang sudah mendapatkan dana Mikro iB ternyata ada yang memanfaatkan dana Mikro iB untuk kegiatan konsumtif. Konsumtif adalah kegiatan bersifat konsumsi atau hanya memakai, tidak menghasilkan sesuatu. Konsumsi adalah kebutuhan individual meliputi kebutuhan baik barang maupun jasa yang tidak dipergunakan untuk tujuan usaha. Kebutuhan konsumsi dapat dibedakan atas kebutuhan primer dan sekunder.¹¹²

a. Kebutuhan primer

Nasabah yang menggunakan Dana Mikro untuk memenuhi kebutuhan primer yaitu kebutuhan pokok, baik berupa barang, seperti makanan, minuman, pakaian, tempat tinggal, pengobatan, dan lain-lain. Seperti yang akan dijelaskan oleh nasabah berikut ini.

Bapak Juliansyah memiliki usaha warung manisan dan TIKI (jasa kurir pengiriman barang) beliau mengatakan:

“Saya telah melakukan pembiayaan Mikro iB sebanyak dua kali, yang pertama saya mendapatkan sebesar Rp 50.000.000,- dimanfaatkan untuk mengembangkan usaha saya seperti pengadaan barang untuk warung manisan dan menyewa

¹¹² Syaifurrahman, *Pembiayaan Konsumtif*, Uliah-syaifurrahman.blogspot.com, 20 Juli 2019

tempat usaha. Pembiayaan yang kedua kalinya sebesar Rp 100.000.000,- saya gunakan dana Mikro iB tersebut untuk membeli tanah, dimana tanah tersebut akan di bangun rumah pribadi saya dan untuk keperluan sehari-hari”.¹¹³

Senada dengan Bapak Deni pemilik rumah makan masakan rejang mengatakan bahwa:

“Saya melakukan pembiayaan Mikro iB di Outlet BRI Syariah Kepahiang dan mendapatkan dana sebesar Rp. 200.000.000, dana Mikro iB saya manfaatkan untuk kegiatan yang bersifat konsumtif, dana Mikro iB saya manfaatkan untuk membayar biaya sewa rumah, dan sisanya untuk konsumsi dan membayar hutang”.¹¹⁴

Berdasarkan pernyataan Bapak Juliansyah dan Bapak Deni bahwa mereka berdua memanfaatkan dana Mikro iB untuk kegiatan konsumtif yaitu untuk untuk memenuhi kebutuhan primer. Bapak Juliansyah memanfaatkan dana Mikro iB untuk membeli tanah untuk membangun rumah pribadi. Sedangkan Bapak Deni memanfaatkan dana Mikro iB untuk membayar hutang seperti untuk cicilan motor, cicilan mobil, membayar sewa rumah dan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari.

b. Kebutuhan sekunder

Nasabah yang menggunakan dana Mikro iB untuk konsumtif yaitu kebutuhan sekunder atau tambahan, seperti untuk membeli perhiasan, bangunan rumah, kendaraan dan sebagainya, maupun berupa jasa, seperti pendidikan, pelayanan kesehatan, pariwisata, hiburan, dan

¹¹³ Juliansyah (Nasabah pembiayaan Mikro iB, *Wawancara*, 29 April 2019)

¹¹⁴ Deni (Nasabah Pembiayaan Mikro iB), *Wawancara*, 29 April 2019

sebagainya. Adapun nasabah yang menggunakan kebutuhan sekunder dan tambahan akan dijelaskan oleh nasabah sebagai berikut ini.

Ibu Martina yang memiliki usaha kedai makanan dan minuman mengatakan bahwa:

“Saya mendapatkan pembiayaan Mikro iB sebesar Rp. 150.000.000,- digunakan untuk pembelian mobil dan perhiasan, dana Mikro iB tidak saya gunakan untuk kegiatan produktif usaha, modal untuk usaha yang saya gunakan berasal dari modal sendiri”.¹¹⁵

Bapak Abdul Rohim pemilik usaha gorengan mengajukan pembiayaan Mikro iB di Outlet BRI Syariah mengatakan bahwa:

“Saya mendapatkan dana Mikro iB sebesar Rp. 100.000.000, dana tersebut digunakan bukan untuk kegiatan produktif seperti modal kerja atau investasi, tetapi digunakan untuk kegiatan konsumtif yaitu digunakan untuk membangun rumah pribadi dan untuk biaya anak kuliah”.¹¹⁶

Senada dengan Ibu Sri Ismanidar pemilik usaha rumah makan merupakan nasabah outlet BRI Syariah yang mendapatkan pembiayaan Mikro iB mengatakan bahwa:

“Saya mendapatkan dana Mikro iB dari pembiayaan Mikro sebesar Rp. 200.000.000, saya menggunakan dana Mikro iB untuk kegiatan konsumtif, seperti untuk biaya sewa rumah, sisanya saya gunakan untuk membayar hutang dan untuk biaya anak sekolah”.¹¹⁷

¹¹⁵ Martina (Nasabah Pembiayaan Mikro iB), *Wawancara*, 29 April 2019

¹¹⁶ Abdul Rohim (Nasabah Pembiayaan Mikro iB), *Wawancara*, 29 April 2019

¹¹⁷ Sri Ismanidar (Nasabah Pembiayaan Mikro iB), *Wawancara*, 29 April 2019

Dari pernyataan Ibu Martina, Bapak Abdul Rohim, dan Ibu Sri Ismanidar bahwa mereka menggunakan dana Mikro iB bukan untuk tujuan usaha atau kegiatan produktif, akan tetapi dana tersebut digunakan untuk kegiatan konsumtif, yaitu untuk memenuhi kebutuhan sekunder atau tambahan, kebutuhan sekunder juga termasuk kebutuhan tersier atau mewah. Ibu Martina menggunakan dana Mikro iB untuk memenuhi kebutuhan tersier yaitu membeli kendaraan mobil dan membeli kalung dan gelang emas yang nilainya akan menurun ketika akan menjualnya. Bapak Abdul Rohim menggunakan dana Mikro iB untuk membangun rumah pribadi dan kebutuhn akan jasa seperti untuk membayar biaya pendidikan anak sekolah. Sama halnya dengan Ibu Sri Ismanidar , ia menggunakan dana Mikro iB untuk keperluan di bidang jasa yaitu untuk biaya pendidikan anak sekolah,

Dari uraian diatas dapat disimpulkan terdapat 5 responden yang memanfaatkan dana Mikro iB untuk kegiatan konsumtif yang bersifat konsumsi atau hanya memakai dan tidak menghasilkan sesuatu. Konsumsi adalah kebutuhan individual meliputi kebutuhan baik barang maupun jasa yang tidak dipergunakan untuk tujuan usaha.

Artinya mereka memanfaatkan dana Mikro iB tidak sesuai dengan implementasi pembiayaan Mikro iB Outlet BRI Syariah Kepahiang. Pada perjanjian akad pembiayaan Mikro iB, yang mana akad tersebut tertulis tujuan pembiayaan Mikro iB adalah untuk tujuan

tambahan modal usaha. Seharusnya pembiayaan yang khusus untuk konsumtif itu ada di Outlet BRI Syariah Kepahiang yang bernama Pembiayaan MMQ. Namun alasan nasabah mengambil pembiayaan Mikro iB dikarenakan biaya dan anggurannya yang relatif murah dan margin yang rendah.

D. Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Nasabah Mikro iB

Setelah penjelasan nasabah yang mengajukan pembiayaan Mikro iB di atas, dapat terlihat bahwa adanya perbedaan kondisi antara sebelum pengajuan pembiayaan Mikro iB dan setelahnya. Perubahan kondisi tersebut dapat di lihat dari 9 (Sembilan) indikator yaitu:¹¹⁸

1. Peningkatan Modal

Nasabah yang mendapatkan dana Mikro iB untuk modal kerja akan menambah modal untuk memproduksi atau mengembangkan usahanya. Modal sangat diperlukan untuk jalannya suatu usaha. Nasabah yang telah memanfaatkan dana Mikro iB untuk kegiatan produktif akan mengalami perkembangan, salah satunya dengan meningkatnya modal. Adapun nasabah yang mengalami peningkatan modal sebagai berikut.

Ibu Zaimar pemilik kedai minuman dan jus mengatakan bahwa:

“Saya mendapatkan dana Mikro iB sebesar Rp. 100.000.000 untuk menambah modal usaha saya, tambahan modal tersebut digunakan untuk memproduksi lebih banyak lagi minuman dan jus setiap harinya. Dengan tambahan modal saya bisa

¹¹⁸ Benedicta Dwi Riyanti, *Op.cit.*,

menjual minuman dan jus per harinya bisa mencapai 1000 cup, sebelumnya penjualan hanya 500 cup perharinya. Jelas keuntungan yang saya peroleh meningkat dan modal pun mengalami peningkatan”.¹¹⁹

Bapak Zulkipli pemilik toko pupuk dan racun juga mengatakan bahwa:

“Saya mendapatkan tambahan modal sebesar Rp. 100.000.000, pembiayaan sudah berjalan 4 bulan. Dengan modal kerja tersebut, saya bisa membuka toko pupuk dan racun milik sendiri. pengadaan stok-stok barang untuk di toko. Belum terlihat ada peningkatan modal pada usaha saya, dikarenakan baru 4 bulan saya membuka toko pupuk dan racun”.¹²⁰

Buyung Marwi pemilik usaha steam motor dan mobil juga mengatakan bahwa:

“Saya mendapatkan dana Mikro iB sebesar Rp. 60.000.000 untuk modal usaha, pembiayaan sudah berjalan 10 bulan. Usaha saya mengalami perkembangan, yang awalnya saya hanya steam motor saja, sekarang bisa untuk steam mobil juga, karena didukung oleh tambahan mesin steam dan tempat usaha yang di perluas. Usaha saya mengalami peningkatan dari segi modal, karena setiap harinya pendapatan yang dihasilkan dari usaha steam pun bertambah setiap harinya”.¹²¹

Reno Aff pemilik usaha pangkas rambut juga mengatakan bahwa:

“Saya telah mendapatkan pembiayaan Mikro iB di Outlet BRI Syariah sudah dua kali, yang terakhir saya mendapatkan dana Mikro iB sebesar Rp. 50.000.000 dalam waktu 4 tahun. Pembiayaan sudah berjalan selama 2 tahun, modal usaha yang di dapatkan digunakan untuk membeli mesin cukur dan peralatan pangkas diperbanyak, modal pun meningkat dikarenakan adanya peningkatan pendapatan setiap harinya.”¹²²

¹¹⁹ Zaimar (nasabah Pembiayaan Mikro iB), *Wawancara*, 29 April 2019

¹²⁰ Zulkipli (Nasabah Pembiayaan Mikro iB), *Wawancara*, 29 April 2019

¹²¹ Buyung Marwi (Nasabah Pembiayaan Mikro iB), *Wawancara*, 29 April 2019

¹²² Reno Aff (Nasabah Pembiayaan Mikro iB), *Wawancara*, 29 April 2019

Hadiyan pemilik toko foto copy dan warnet juga mengatakan bahwa:

“Saya mendapatkan dana Mikro iB sebesar Rp. 120.000.000, pembiayaan sudah berjalan 8 bulan. Dana Mikro iB digunakan hanya untuk kegiatan produktif seperti pembelian komputer dan CPU yang baru dan untuk membuka usaha baru yaitu untuk konter pulsa dan loket pembayaran resmi. Modal saya pastinya mengalami peningkatan, karena setiap harinya pendapatan saya meningkat di hasilkan dari usaha yang baru saya buka”.¹²³

Arsan Saynusi pemilik usaha toke dan heler mengatakan bahwa:

“Saya mendapatkan dana Mikro iB sebesar Rp. 200.000.000 untuk modal usaha saya, pembiayaan sudah berjalan 1 tahun. Dana tersebut digunakan untuk membeli kebun sawit. Dengan adanya 2 usaha, pendapatan saya pun bertambah dan modal juga mengalami peningkatan”.¹²⁴

Budi setiawan pemilik toko parfum refill aromania mengatakan bahwa:

“Saya mendapatkan dana Mikro iB sebesar Rp. 200.000.000 untuk tambahan modal usaha. Dana Mikro iB saya gunakan untuk membuka toko cabang parfum, dengan memiliki 3 toko pendapatan saya pastinya bertambah dan modal juga mengalami peningkatan”.¹²⁵

Juliansyah pemilik usaha warung manisan dan TIKI (jasa kurir pengiriman barang mengatakan bahwa:

“Saya mendapatkan dana Mikro iB sebesar Rp. 100.000.000, dana tersebut saya gunakan untuk membeli tanah untuk membangun rumah pribadi. Dana Mikro iB tidak saya gunakan untuk kegiatan produktif, sehingga tidak ada perputaran modal. Modal usaha

¹²³ Hadiyan (Nasabah Pembiayaan Mikro iB), *Wawancara*, 29 April 2019

¹²⁴ Arsan Saynusi (Nasabah Pembiayaan Mikro iB), *Wawancara*, 29 April 2019

¹²⁵ Budi Setiawan (Nasabah Pembiayaan Mikro iB), *Wawancara*, 29 April 2019

bukan didapatkan dari pembiayaan Mikro iB, tetapi dari modal milik sendiri”.¹²⁶

Sri Ismanidar pemilik warung makan mengatakan bahwa:

“Saya mendapatkan dana Mikro iB sebesar Rp. 200.000.000, dana tersebut digunakan untuk membayar sewa tempat usaha, membayar hutang, dan untuk membayar uang kuliah anak. Jadi, tidak ada peningkatan modal pada usaha saya”.¹²⁷

Deni pemilik warung makan masakan rejang mengatakan bahwa:

“Saya mendapatkan dana Mikro iB sebesar Rp. 200.000.000, dana tersebut saya gunakan untuk membayar sewa tempat usaha, membayar hutang, dan untuk membeli motor. Jadi, tidak ada perputaran atau peningkatan modal pada usaha saya”.¹²⁸

Abdul Rohim pedagang gorengan mengatakan bahwa:

“Saya mendapatkan dana Mikro iB sebesar Rp. 100.000.000, dana tersebut saya gunakan untuk membangun rumah pribadi dan untuk membayar uang kuliah anak. Tidak ada peningkatan modal pada usaha saya setelah mendapatkan dana mikro iB, modal untuk saya berasal dari modal milik sendiri”.¹²⁹

Martina pemilik kedai makanan dan minuman mengatakan bahwa:

“Saya mendapatkan dana Mikro iB sebesar Rp. 150.000.000, dana tersebut tidak digunakan untuk modal usaha. Dana Mikro iB digunakan untuk membeli mobil pribadi, sehingga tidak ada perputaran modal atau peningkatan modal pada usaha saya”.¹³⁰

Mustaqim pedagang tahu dan tempe mengatakan bahwa:

¹²⁶ Juliansyah (Nasabah Pembiayaan Mikro iB), *Wawancara*, 29 April 2019

¹²⁷ Sri Ismanidar (Nasabah Pembiayaan Mikro iB), *Wawancara*, 29 April 2019

¹²⁸ Deni (Nasabah Pembiayaan Mikro iB), *Wawancara*, 29 April 2019

¹²⁹ Abdul Rohim (Nasabah Pembiayaan Mikro iB), *Wawancara*, 29 April 2019

¹³⁰ Martina (Nasabah Pembiayaan Mikro iB), *Wawancara*, 29 April 2019

“Saya mendapatkan modal usaha dari pembiayaan Mikro iB sebesar Rp. 200.000.000, tambahan modal tersebut saya gunakan untuk membeli peralatan mesin membuat tahu dan tempe dan untuk membeli stok kedelai. Terdapat peningkatan modal setelah dan sebelum mendapatkan pembiayaan Mikro iB, sebelumnya modal hanya Rp. 3.000.000, sekarang modal yang diputar sudah mencapai Rp. 6.000.000.

Dewi Lesmiati pemilik warung mie ayam dan bakso mengatakan bahwa:

“Saya mendapatkan dana Mikro iB sebesar Rp 25.000.000, pembiayaan Mikro iB sudah berjalan 1 tahun. Dengan tambahan modal tersebut saya gunakan untuk membeli stok bahan-bahan untuk membuat mie ayam dan bakso. Pendapatan setiap harinya meningkat sehingga modal pun meningkat.

Tanti hidayanti, Rodiman, Redi Yartono, Julika Palentina S, Rizal Phinandhita, Iwansyah, Leli Hartati Sugiarti Tarmizi, Yuli Fitriyana, Yuni Wati dan Pera Puspita sari tidak mengalami peningkata modal. Hal tersebut dikarenakan dana Mikro iB yang mereka dapatkan dari pembiayaan Mikro iB digunakan untuk investasi yaitu pembelian tempat usaha menjadi hak milik dan untuk membayar sewa tempat usaha. Sedangkan untuk nasabah Juliansyah, Sri Ismanidar, Deni, Abdul Rohim, dan Martina juga tidak mengalami peningkatan modal setelah mendapatkan pembiayaan Mikro iB. Hal tersebut dikarenakan dana Mikro iB digunakan untuk kegiatan konsumtif, dan tidak ada terjadi perputaran modal.

Dari pernyataan Zaimar. Zulkipli, Byung Marwi, Reno AFF, Hadiyan, Arsan Saynusi, Budi Setiawan, Mustaqim, Dwi Lesmiati, dan Lengsita Gesti S dapat disimpulkan bahwa mereka mengalami peningkatan modal. Hal itu terjadi dikarenakan pendapatan yang dihasilkan dari usaha mereka juga mengalami peningkatan. Terdapat 10 atau 3,4 % nasabah yang mengalami perkembangan usaha dilihat dari indikator peningkatan modal.

2. Omset Penjualan

Nasabah yang menggunakan Dana Mikro iB dari pembiayaan Mikro iB di Outlet BRI Syariah Kepahiang untuk kegiatan produktif, sudah pasti omset penjualan sesudah mendapatkan pembiayaan lebih baik dibanding dengan sebelum mendapatkan pembiayaan. Omset penjualan ini berupa rata-rata total penjualan yang diperoleh nasabah dalam tiap bulannya. Omset penjualan mengalami peningkatan setiap bulannya, dikarenakan setelah mendapatkan pembiayaan Mikro iB nasabah bisa menambah jumlah produk atau barang yang dijual menjadi lebih bervariasi dan lengkap, sehingga mempengaruhi omset penjualan. Seperti yang diungkapkan oleh nasabah berikut ini.

Ibu Zaimar pemilik usaha minuman jus mengatakan bahwa:

“Setelah mendapatkan dana Mikro iB usaha saya mengalami perkembangan, sebelumnya usaha saya hanya memiliki 1 blender saja untuk membuat jus, tapi sekarang saya memiliki 4 blender yang bisa membuat jus dalam jumlah banyak dan pembelian stok bahan baku minuman dan buah-buahan yang banyak, Omset penjualan minuman dan jus setiap harinya bertambah dan usaha

semakin ramai dan laris. Sehingga omset penjualan pun bertambah setiap harinya, sebelum mendapatkan pembiayaan Mikro iB omset penjualan saya hanya sebesar Rp 1.500.000 setiap harinya, dan sekarang omset penjualan saya bertambah menjadi Rp. 2.500.000 per harinya. Omset penjualan pertahunnya setelah mendapatkan dana Mikro iB sebesar Rp. 900.000.000”.¹³¹

Zulkipli pemilik toko pupuk dan racun mengatakan bahwa:

“Setelah mendapatkan modal usaha dari pembiayaan Mikro iB, saya membuka toko pupuk dan racun dan pengadaan stok pupuk dan racun di toko. Omset yang saya dapatkan dari penjualan pupuk dan racun sebesar Rp. 15.500.000 per bulannya”.¹³²

Buyung Marwi pemilik usaha steam motor dan mobil mengatakan bahwa:

“Setelah mendapatkan modal usaha, omset saya mengalami peningkatan. Sebelum mendapatkan pembiayaan Mikro iB, omset yang saya dapatkan hanya Rp. 400.000 per harinya. Setelah mendapatkan modal usaha, omset yang dihasilkan meningkat menjadi Rp. 800.000 per harinya”.¹³³

Reno AFF pemilik usaha pangkas rambut mengatakan bahwa:

“Omset yang saya dapatkan dari pangkas rambut saya sebesar Rp. 450.000 dalam per harinya, sebelum mendapatkan pembiayaan Mikro iB omset yang saya dapatkan sebesar Rp. 250.000 per harinya. Terjadi peningkatan omset setelah dan sebelum mendapatkan pembiayaan Mikro iB”.¹³⁴

Senada dengan Hadiyan pemilik foto copy dan warnet juga mengatakan

bahwa:

“omset yang dihasilkan dari usaha foto copy, warnet, loket pembayaran resmi dan konter pulsa sebesar Rp. 15.500.000 per bulannya. Sebelum mendapatkan pembiayaan Mikro iB omset

¹³¹ Zaimar (Nasabah Pembiayaan Mikro iB), *Wawancara*, 29 April 2019

¹³² Zulkipli (Nasabah Pembiayaan Mikro iB), *Wawancara*, 29 April 2019

¹³³ Buyung Marwi (Nasabah Pembiayaan Mikro iB), *Wawancara*, 29 April 2019

¹³⁴ Reno Aff (Nasabah Pembiayaan Mikro iB), *Wawancara*, 29 April 2019

yang dihasilkan hanya sebesar Rp. 7.500.000 per bulan nya yang dihasilkan dari usaha foto copy dan warnet”.¹³⁵

Arsan Saynusi pemilik usaha toko dan heler mengatakan bahwa:

“Omset penjualan kelapa sawit yang dihasilkan dari 2 hektar tanah sebanyak 13, 6 ton, dengan rata-rata harga tandan buah sawit sekitar Rp. 1300/kg, maka dihasilkan Rp 17.680.000 per bulannya. Dan omset yang dihasilkan untuk pertahunnya sebesar Rp. 212.160.000”.¹³⁶

Budi Setiawan memiliki toko parfum Aromania juga mengatakan bahwa:

“Setiap bulannya omset penjualan parfum refil semakin meningkat, dikarenakan saya memiliki 3 cabang toko parfum. Di dukung dengan letak toko yang strategis, omset penjualan sebelum mendapatkan dana Mikro iB hanya sebesar Rp. 20.500.000, setelahnya omset saya bertambah menjadi Rp. 25.000.000 setiap bulannya dan omset penjualan setiap tahunnya sebesar Rp. 264.000.000”.¹³⁷

Senada Dewi Lesmiati pemilik warung mie ayam dan bakso mengatakan bahwa:

“setelah saya membuka warung mie ayam sendiri, tentunya omset penjualan mie ayam setiap harinya bertambah. Setiap hari jumlah permintaan mie ayam meningkat dan produksi pun meningkat. Sebelum mendapatkan dana Mikro iB omset penjualan 150 porsi mie ayam dan bakso hanya sebesar Rp. 2.000.000 per harinya, setelah mendapatkan tambahan modal omset penjualan 200 porsi mie ayam dan bakso yang dihasilkan sebesar Rp. 5.600.000 per harinya dan omset penjualan setiap tahunnya sebesar Rp. 2.016.000.000”.¹³⁸

¹³⁵ Hadiyan (Nasabah Pembiayaan Mikro iB), *Wawancara*, 29 April 2019

¹³⁶ Arsan Saynusi (Nasabah Pembiayaan Mikro iB), *Wawancara*, 29 Agustus 2019

¹³⁷ Budi Setiawan (Nasabah Pembiayaan Mikro iB), *Wawancara*, 29 April 2019

¹³⁸ Dewi Lesmiati (Nasabah Pembiayaan Mikro iB), *Wawancara*, 29 Agustus 2019

Lengsita Gesti S pemilik toko pakaian juga mengatakan bahwa:

“Omset dari penjualan pakaian di toko saya mengalami peningkatan, setelah saya membuka toko cabang baru. Jadi, saya memiliki 2 toko pakaian, dari 2 toko tersebut omset penjualan setiap harinya pun meningkat”. Setiap harinya omset penjualan yang saya dapatkan mencapai Rp. 3.500.000, maka omset penjualan setiap tahunnya sebesar Rp. 1.260.000.000. Sebelum mendapatkan dana Mikro iB omset penjualan saya per harinya hanya Rp. 1.000.000, maka omset penjualan pertahunnya sebesar Rp. 360.000.000”.¹³⁹

Senada dengan Mustaqim pedagang tempe dan tahu mengatakan bahwa:

“Saya mendapatkan dana Mikro iB sebesar Rp. 200.000.000 untuk modal kerja dan investasi, setelah memanfaatkan dana tersebut hanya fokus pada kegiatan produktif untuk mengembangkan usaha saya. Dengan meningkatnya jumlah produksi, maka omset omset penjualan tempe dan tahu pun meningkat setiap harinya. Sebelum mendapatkan dana Mikro iB omset penjualan setiap harinya hanya sebesar Rp. 500.000 per harinya, sekarang omset penjualan saya meningkat menjadi Rp. 1.000.000 per harinya dan setiap tahunnya omset penjualan sebesar Rp. 360.000.000”.¹⁴⁰

Yoga Mulyawan pemilik pangkas rambut mengatakan bahwa:

“Menurut saya tidak ada perbedaan peningkatan omset sebelum dan sesudah mendapatkan pembiayaan Mikro iB, omset yang saya dapatkan per harinya sebesar Rp. 350.000. Karena jumlah sebelum dan sesudah mendapatkan dana tetap sama”.¹⁴¹

Sedangkan untuk Tanti Hidayanti, Rodiman, Redi Yartono, Julika Palentina S, Rizal Phinandhita, Iwansyah, Leli Harti, Sugiarti, Yuni Wati, Yuli Fitriyana, dan Pera Puspita Sari tidak mengalami peningkatan pada

¹³⁹ Lengsita Gesti Sinaga (Nasabah Pembiayaan Mikro iB), *Wawancara*, 29 Agustus 2019

¹⁴⁰ Mustaqim (Nasabah Pembiayaan Mikro iB), *Wawancara*, 29 Agustus 2019

¹⁴¹ Yoga Mulyawan (Nasabah Pembiayaan Mikro iB), *Wawancara*, 29 Agustus 2019

omset. Hal itu dikarenakan dana yang di gunakan untuk investasi, yaitu untuk pembelian tempat usaha menjadi milik sendiri, jadi tidak ada peningkatan omset.

Dari pernyataan nasabah diatas dapat disimpulkan bahwa Ibu Zaimar mengalami peningkatan omset sebesar Rp. 1.000.000 atau 40 %, sedangkan untuk Zulkipli dan Arsan Saynusi belum mengalami peningkatan modal dikarenakan baru membuka usaha setelah mendapatkan dana Mikro iB, usaha Buyung Marwi mengalami kenaikan omset sebesar Rp. 400.000 atau 100 %, peningkatan omset dari usaha pangkas rambut milik Reno AFF sebesar Rp. 200.000 atau 80 %, peningkatan omset dari usaha hadiyani sebesar Rp. 8.000.000 atau 106 %, peningkatan omset dari usaha Budi Setiawan sebesar Rp. 4.500.000 atau 21 %, peningkatan omset dari usaha Dewi lesmiati sebesar Rp. 3.600.000 atau 180 %, peningkatan omset dari usaha Mustaqim sebesar Rp. 500.000 atau 100%, dan peningkatan omset dari usaha Lengsita sebesar Rp. 2.500.000 atau 250 %. Sedangkan untuk yoga mulyawan tidak mengalami peningkatan omset antara sebelum dan sesudah mendapatkan pembiayaan Mikro iB. Terdapat 8 atau 2,7 % nasabah yang mengalami peningkatan omset setelah mendapatkan pembiayaan Mikro iB.

3. Jumlah Produksi

Nasabah yang mendapat dana Mikro iB, tentunya mendapatkan modal usaha untuk menambah produksi usahanya. Produksi bertujuan untuk memenuhi kebutuhan manusia untuk mencapai kemakmuran.

Kemakmuran dapat tercapai jika tersedia barang dan jasa dalam jumlah yang mencukupi. Produksi berfungsi untuk menciptakan nilai guna suatu barang. Peningkatan jumlah produksi akan mempengaruhi perkembangan usaha. Adapun nasabah pembiayaan Mikro iB yang jumlah produksi usahanya meningkat adalah sebagai berikut.

Zaimar pedagang minuman dan jus mengatakan bahwa:

“Setelah saya mendapatkan tambahan modal dari pembiayaan Mikro iB di Outlet BRI Syariah Kepahiang, saya menambah jumlah produksi minuman dan jus setiap harinya. Dengan di dukung 4 buah mesin blander permintaan akan minuman dan jus meningkat, sehingga jumlah produksi pun mengalami peningkatan sebesar 1000 cup, sebelumnya hanya memproduksi 500 cup setiap harinya”.¹⁴²

Mustaqim pedagang tahu dan tempe mengatakan bahwa:

“Saya mendapatkan dana Mikro iB sebesar Rp. 200.000.000 untuk modal kerja dan investasi, setelah memanfaatkan dana tersebut hanya fokus pada kegiatan produktif untuk mengembangkan usaha saya. Sebelum mendapatkan dana Mikro iB jumlah produksi hanya 1000 buah tahu dan tempe. Dengan di dukung oleh tambahan modal, mesin, peralatan pembuatan tahu dan tempe dan meningkatnya permintaan akan tahu dan tempe, maka jumlah produksi harus ditingkatkan sebanyak 3000 buah tahu dan tempe”.¹⁴³

Senada dengan Dewi Lesmiati pemilik warung mie ayam dan bakso mengatakan bahwa:

“setelah saya membuka warung mie ayam sendiri, dengan tambahan modal dari pembiayaan Mikro iB untuk memproduksi mie ayam dan bakso. Sebelum mendapatkan dana Mikro iB setiap harinya jumlah permintaan mie ayam dan bakso hanya sebanyak

¹⁴² Zaimar (Nasabah Pembiayaan Mikro iB), *Wawancara*, 29 April 2019

¹⁴³ Mustaqim (Nasabah Pembiayaan Mikro iB), *Wawancara*, 29 Agustus 2019

150 porsi, sesudah mendapatkan dana Mikro iB jumlah produksi mencapai 1000 porsi per harinya”.¹⁴⁴

Dari pernyataan nasabah diatas dapat disimpulkan bahwa mereka mengalami perkembangan usaha. Perkembangan usaha yang dirasakan mereka dapat dilihat dari indikator peningkatan jumlah produksi usaha. Dengan bertambahnya modal dan banyak nya permintaan akan barang tersebut, tentunya jumlah produksi juga mengalami peningkatan. Peningkatan jumlah produksi yang dirasakan oleh Zaimar sebanyak 500 cup atau 50 %, peningkatan jumlah produksi usaha tahu dan tempe milik Mustaqim sebanyak 2000 atau 67 %, dan Peningkatan jumlah produksi mie ayam dan bakso setelah mendapatkan dana Mikro iB sebanyak 850 porsi atau 85 %. Sedangkan peningkatan jumlah produksi tidak dirasakan oleh Tanti Hadiyanti, Lengsita Gestis, Rodiman, Redi Yartono, Julika palentina s, Rizal Phinandhita, Iwansyah, Leli Hartati, Sugiarti, Tarmizi, Yuni Wati, Yuli Fitriyana, dan Pera Puspita sari. Terdapat 3 atau 1 % nasabah yang mengalami perkembangan usaha dilihat dari indikator peningkatan jumlah produksi.

4. Jumlah Pelanggan

Nasabah yang sudah mendapatkan dana Mikro iB dan memanfaatkan dana tersebut untuk kegiatan produktif, maka perkembangan usaha mereka dapat dilihat dari segi jumlah pelanggan. Konsumen yang rutin maupun tidak rutin membeli barang atau jasa

¹⁴⁴ Dewi Lesmiati (Nasabah Pembiayaan Mikro iB), *Wawancara*, 29 Agustus 2019

ditempat usaha nasabah setiap harinya. Sehingga usaha nasabah mengalami perkembangan dapat dilihat dari jumlah pelanggan yang membeli barang dan jasa nasabah. Ada perbedaan antara jumlah pelanggan sebelum dan sesudah menerima dana pembiayaan, seperti yang akan dijelaskan oleh nasabah berikut ini.

Ibu Zaimar memiliki usaha minuman dan jus mengatakan Bahwa:

“Setelah mendapatkan dana Mikro iB dan memanfaatkannya untuk kegiatan yang bersifat produktif, maka jumlah pelanggan atau orang yang membeli minuman dan jus saya bertambah yang sebelumnya hanya kurang lebih 500 pelanggan saja, namun setelah mendapatkan dana Mikro iB bertambah menjadi 800 pelanggan”.¹⁴⁵

Buyung Marwi pemilik steam motor dan mobil mengatakan bahwa:

“Setelah mendapatkan dana Mikro iB usaha saya mengalami perkembangan dari segi jumlah pelanggan, sebelumnya jumlah pelanggan saya hanya 200 pelanggan, namun setelah mendapatkan pembiayaan pelanggan saya mengalami penambahan sebesar 350 pelanggan”.¹⁴⁶

Bapak Hadiyan pemilik toko foto copi juga mengatakan bahwa:

“Setelah mendapatkan dana Mikro iB dan digunakan untuk menambah usaha baru yaitu konter pulsa, loket resmi pembayaran dan untuk penambahan komputer dan CPU baru, maka jumlah pelanggan saya bertambah menjadi 200 orang setiap harinya, dibandingkan sebelum menerima dana Mikro iB hanya berjumlah 100 orang setiap harinya”.¹⁴⁷

Reno Aff pemilik pangkas rambut juga mengatakan bahwa:

“Setelah mendapatkan dana Mikro iB dan digunakan untuk modal kerja, maka usaha saya berkembang dilihat dari segi jumlah pelanggan, sebelum mendapatkan dana Mikro iB jumlah

¹⁴⁵ Zaimar (Nasabah Pembiayaan Mikro iB), *Wawancara*, 29 April 2019

¹⁴⁶ Buyung Marwi (Nasabah Pembiayaan Mikro iB), *Wawancara*, 29 April 2019

¹⁴⁷ Hadiyan (Nasabah Pembiayaan Mikro iB), *Wawancara*, 29 April 2019

pelanggan yang datang di pangkas saya hanya 500 pelanggan setiap bulannya, namun setelah mendapatkan pembiayaan jumlah nasabah saya bertambah menjadi 750 pelanggan yang datang ke pangkas setiap bulannya”.¹⁴⁸

Budi Setiawan Pemilik toko refil parfum aromania juga mengatakan bahwa:

“Setelah toko saya bertambah menjadi tiga toko tentunya jumlah pelanggan saya mengalami peningkatan, sebelumnya hanya memiliki 1 toko dan jumlah pelanggan yang datang ke toko pun hanya berjumlah 450 orang saja setiap bulannya. Namun setelah mendapatkan dana Mikro iB untuk mengembangkan usaha saya, usaha saya mengalami perkembangan dilihat dari segi jumlah pelanggan yang bertambah yaitu sebanyak 800 pelanggan yang datang ke toko setiap bulannya”.¹⁴⁹

Senada dengan Dewi Lesmiat pemilik warung mie ayam dan bakso mengatakan bahwa:

“ada perbedaan jumlah pelanggan antara sesudah dan sebelum mendapatkan pembiayaan Mikro iB, sebelum nya jumlah pelanggan saya hanya sekitar 50 pelanggan. Sesudah mendapatkan dana Mikro iB bertambah menjadi 100 pelanggan”.¹⁵⁰

Lengsita Gesti S pemilik toko pakaian juga mengatakan bahwa:

“Jumlah pelanggan saya sebelum mendapatkan pembiayaan Mikro iB sebanyak 60 pelanggan, setelah menerima dana Mikro iB jumlah pelanggan saya mengalami peningkatan sebanyak 100 pelanggan”.¹⁵¹

Dari pernyataan nasabah diatas dapat disimpulkan bahwa mereka mengalami perkembangan usaha Pasca memperoleh pembiayaan Mikro iB. Mereka memanfaatkan dana tersebut untuk kegiatan produktif.

¹⁴⁸ Reno Aff (Nasabah Pembiayaan Mikro iB), *Wawancara*, 29 April 2019

¹⁴⁹ Budi Setiawan (Nasabah Pembiayaan Mikro iB), *Wawancara*, 29 April 2019

¹⁵⁰ Dewi Lesmiati Nasabah Pembiayaan Mikro iB), *Wawancara*, 29 Agustus 2019

¹⁵¹ Lengsita Gesti Sinaga Nasabah Pembiayaan Mikro iB), *Wawancara*, 29 Agustus 2019

Dapat dilihat dari indikator peningkatan jumlah pelanggan setiap harinya, antara sebelum dan setelah mendapat dana Mikro iB setiap harinya mengalami kenaikan yang cukup signifikan. Zaimar mengalami peningkatan jumlah pelanggan sebanyak 300 atau 60 % pelanggan, Buyung Marwi mengalami peningkatan sebanyak 150 atau 75 %, Hadiyan sebanyak 100 atau 100%, Reno Aff sebanyak 250 atau 50 %, Budi setiawan sebanyak 350 atau 78 %, Dewi Lesmiati sebanyak 50 atau 100 %, Lengsita sebanyak 40 atau 67 %. Terdapat 7 atau 2,3 % nasabah yang mengalami perkembangan usaha jika dilihat dari indikator peningkatan jumlah pelanggan.

5. Jumlah Tenaga Kerja

Perkembangan usaha nasabah yang sudah memanfaatkan dana Mikro iB untuk kegiatan produktif, dapat juga dilihat dari segi jumlah tenaga kerja atau karyawannya. Ada perbedaan antara jumlah tenaga kerja sebelum dan sesudah pembiayaan, seperti yang di ungkapkan oleh nasabah berikut ini.

Ibu Zaimar pemilik kedai minuman dan jus mengatakan bahwa:

“Usaha saya mengalami perkembangan setelah mendapatkan dana Mikro iB dari pembiayaan Mikro iB di Outlet BRI Syariah Kepahiang, dan menggunakan dana tersebut untuk kegiatan yang produktif saja, yang dulu saya tidak memiliki karyawan, setelah mendapatkan dana Mikro iB saya mempekerjakan 2 orang karyawan”.¹⁵²

Bapak Zulkipli pemilik toko pupuk dan racun mengatakan bahwa:

¹⁵² Zaimar (Nasabah Pembiayaan Mikro iB), *Wawancara*, 29 April 2019

“Sebelumnya dulu saya hanya karyawan yang bekerja di distributor pupuk dan racun sebagai marketing pemasaran. Namun setelah saya mendapatkan pembiayaan Mikro iB dari Outlet BRI Syariah dan menggunakan dana Mikro iB untuk membuka usaha toko pupuk dan racun milik sendiri, sekarang saya bisa mempekerjakan 1 orang karyawan untuk menjaga toko saya”.¹⁵³

Budi setiawan pemilik usaha toko refill parfum Aromania juga mengatakan bahwa:

“Tentunya usaha saya mengalami perkembangan, dan perubahan pada omset penjualan setelah saya memiliki tiga cabang toko, jadi saya harus menambah jumlah karyawan saya, sebelumnya saya hanya memiliki 3 karyawan saja, tapi setelah mendapatkan dana Mikro iB untuk membuka 2 cabang toko, karyawan saya bertambah menjadi 6 orang karyawan untuk menjaga toko saya”.¹⁵⁴

Buyung Marwi pemilik steam motor dan mobil mengatakan bahwa:

“Usaha saya mengalami perkembangan setelah saya menggunakan dana Mikro iB untuk investasi usaha, sebelumnya hanya untuk steam motor saja, sekarang bisa untuk steam mobil karena didukung oleh peralatan steam yang baik dan canggih, jadi saya harus mempekerjakan karyawan untuk membantu saya sebanyak 2 orang karyawan, sebelum mendapatkan dana Mikro iB saya tidak mempekerjakan orang, karena cukup saya sendiri”.¹⁵⁵

Bapak Arsan Saynusi juga mengatakan bahwa:

“Usaha saya mengalami perkembangan, sebelumnya hanya memiliki satu usaha saja, sekarang saya memiliki usaha baru yaitu kebun sawit. Tentunya saya harus mempekerjakan orang untuk mengurus kebun sawit saya sebanyak 5 orang tenaga kerja”.¹⁵⁶

Bapak Reno Aff pemilik pangkas rambut juga mengatakan bahwa:

¹⁵³ Zulkipli (Nasabah Pembiayaan Mikro iB), *Wawancara*, 29 April 2019

¹⁵⁴ Budi Setiawan (Nasabah Pembiayaan Mikro iB), *Wawancara*, 29 April 2019

¹⁵⁵ Buyung Marwi (Nasabah Pembiayaan Mikro iB), *Wawancara*, 29 April 2019

¹⁵⁶ Arsan Saynusi (Nasabah Pembiayaan Mikro iB), *Wawancara*, 29 April 2019

“Setelah mendapatkan dana Mikro iB usaha saya pun berkembang, karena jumlah pelanggan bertambah, tentunya saya harus menambah karyawan yang membantu saya, sebelumnya karyawan saya hanya dua orang saja, tapi setelah mendapatkan dana Mikro iB saya karyawan saya bertambah menjadi 4 orang karyawan”.¹⁵⁷

Dewi Lesmiati pemilik warung mie ayam juga mengatakan bahwa:

“Saya membutuhkan tenaga kerja untuk membantu usaha warung mie ayam saya. Sebelum mendapatkan dana Mikro iB, saya menjualnya melalui media sosial dengan sistem *delivery* dan suami saya menjual mie ayam kelilingmenggunakan gerobak. Setelah memiliki warung atau pangkalan mie ayam sendiri, saya memiliki tenaga kerja yang membantu saya sebanyak 3 orang”.¹⁵⁸

Senada dengan Lengsita Gesti S pemilik toko baju mengatakan bahwa:

“Setelah saya mendapatkan dana Mikro iB dari pembiayaan Mikro iB, saya membuka toko baru tentunya saya harus mempekerjakan karyawan untuk menjaga toko baju milik saya. Sebelumnya saya mendapatkan dana Mikro iB dan hanya memiliki 1 toko pakaian saja, saya tidak mempekerjakan karyawan”.¹⁵⁹

Dari Pernyataan nasabah diatas dapat disimpulkan bahwa usaha mereka mengalami perkembangan dilihat dari segi tenaga kerja mengalami penambahan. Seperti Bapak Arsan Saynusi, Ibu Zaimar dan Bapak Zulkipli, Ibu Lengsita Gesti S dan Ibu Dwi Lesmiati yang awalnya tidak memiliki karyawan, namun setelah mendapatkan dana Mikro iB mempunyai tenaga kerja untuk mengurus atau menjaga usaha milik mereka. Sedangkan untuk Bapak Buyung marwi, Bapak Budi Setiawan, Bapak Reno Aff yang sebelumnya hanya mempekerjakan dua atau tiga

¹⁵⁷ Reno AFF (Nasabah Pembiayaan Mikro iB), *Wawancara*, 29 April 2019

¹⁵⁸ Dewi Lesmiati (Nasabah Pembiayaan Mikro iB), *Wawancara*, 29 Agustus 2019

¹⁵⁹ Lengsita Gesti Sinaga (Nasabah Pembiayaan Mikro iB), *Wawancara*, 29 Agustus 2019

orang saja, tapi setelah mendapatkan dana Mikro iB dan menggunakan dana tersebut untuk kegiatan yang produktif. Dengan meningkatnya aktivitas produksi, maka mereka harus menambah jumlah karyawannya lagi, adanya perbedaan jumlah tenaga kerja sebelum dan setelah mendapatkan dana Mikro iB, ini artinya usaha mereka mengalami perkembangan yang cukup signifikan. Terdapat 8 atau 2,7 % yang mengalami perkembangan usaha dilihat dari indikator peningkatan tenaga kerja.

6. Perluasan Usaha

Nasabah yang mendapatkan dana Mikro iB untuk investasi, dan memanfaatkan dana tersebut untuk Perluasan usaha milik mereka. Seperti meningkatkan kegiatan perusahaan yang sudah ada sebelumnya. Dengan kata lain, perusahaan meningkatkan aktivitas atau menambah jenis produk barang dan jasa. Tujuan perluasan usaha atau menambah jenis usaha agar usaha milik mereka tetap ingin hidup dalam dunia usaha atau bisnis. Mereka harus mampu bersaing untuk menjadi lebih besar. Adapun nasabah yang melakukan perluasan usaha sebagai berikut:

Arsan Saynusi pemilik heler kopi dan Toke (jual beli hasil bumi) mengatakan bahwa:

“Dana Mikro iB saya gunakan hanya untuk kegiatan produktif seperti untuk investasi yaitu pembelian kebun sawit, alasannya karena saya ingin membuka usaha yang banyak agar pendapatan usaha saya setiap bulannya bertambah atau meningkat”.¹⁶⁰

¹⁶⁰ Arsan Saynusi (Nasabah Pembiayaan Mikro iB), *Wawancara*, 29 April 2019

Budi Setiawan pemilik toko refiil parfum aromania mengatakan bahwa:

“Saya mendapatkan dana Mikro iB dan dimanfaatkan untuk memperluas usaha. Saya membuka 2 toko cabang refiil parfum yang berada di kota curup. Tujuan saya membuka 2 toko cabang, tentunya untuk membuat usaha milik saya berkembang dan untuk menambah pelanggan dan pendapatan”.¹⁶¹

Senada dengan Lengsita Gesti Sinaga pemilik toko baju juga mengatakan bahwa:

“Saya mendapatkan dana Mikro iB untuk tujuan investasi yaitu dana tersebut saya memanfaatkannya untuk menambah toko baju. Tujuan saya membuka toko baju lagi, karena saya ingin mendapatkan pendapatan yang meningkat dengan memiliki 2 toko baju”.¹⁶²

Hadiyan pemilik usaha warnet dan foto copi mengatakan bahwa:

“Setelah saya mendapatkan dana Mikro iB dan di manfaatkan hanya untuk kegiatan produktif. Saya menambah jenis usaha saya yaitu saya membuka loket resmi pembayaran dan konter pulsa. Tentunya usaha saya mengalami perkembangan, dikarenakan sekarang saya memiliki 4 jenis usaha sekaligus”.¹⁶³

Sedangkan untuk Zaimar, Zulkipli, Reno Aff, Buyung Marwi, Dwi lesmiati, Yoga Mulyawan, Tanti Hidayanti, Rodiman, Mustaqim, Redi Yartono, Julika Palentina S, Rizal Phinandhita, Iwansyah, Leli hartati, Sugiarti, Tarmizi, Yuni Wati, Yui Fitriyana, dan Pera Puspita sari tidak mengalami perluasan usaha.

¹⁶¹ Budi Setiawan (Nasabah Pembiayaan Mikro iB), *Wawancara*, 29 April 2019

¹⁶² Lengsita Gesti Sinaga (Nasabah Pembiayaan Mikro iB), *Wawancara*, 29 Agustus 2019

¹⁶³ Hadiyan (Nasabah Pembiayaan Mikro iB), *Wawancara*, 29 April 2019

Dari pernyataan Arsan Saynusi, Budi setiawan, Lengsita, dan hadiyan dapat disimpulkan bahwa mereka mengalami perkembangan usaha setelah mendapatkan pembiayaan Mikro iB di Outlet BRI Syariah. Setelah mereka memanfaatkan dana Mikro iB hanya untuk kegiatan yang bersifat produktif saja, maka usaha mereka mengalami perkembangan dapat dilihat dari bertambahnya tempat usaha dan jenis usahanya. Terdapat 4 atau 1,4 % nasabah yang mengalami perkembangan usaha yang dapat dilihat dari indikator perluasan usaha.

7. Perluasan Daerah Pemasaran

Nasabah yang memiliki cukup modal, tentunya mereka akan menambah jenis produk barang atau jasa yang ditawarkannya. Jadi perusahaan memiliki peluang lebih besar untuk menambah angka penjualan. Tentunya akan maksimal jika daerah pemasaran diperluas. Perluasan daerah pemasaran akan memicu pertumbuhan usaha dan membuat usaha bertahan. Adapun nasabah yang melakukan perluasan daerah pemasaran adalah sebagai berikut.

Budi setiawan memiliki usaha toko refiil parfum Aromania juga mengatakan bahwa:

“Setelah mendapatkan dana Mikro iB, saya membuka 2 toko cabang parfum refiil di kota curup, tujuan saya membuka toko cabang ialah untuk perluasan daerah pemasaran. Saya melihat minat masyarakat kota curup dalam membeli isi ulang parfum cukup tinggi. Hal tersebut menjadi peluang bagi usaha saya untuk berkembang lagi dan mendapatkan pendapatan yang besar”.¹⁶⁴

¹⁶⁴ Budi Setiawan (Nasabah Pembiayaan Mikro iB), *Wawancara*, 29 April 2019

Zaimar mengalami perluasan daerah pemasaran mengatakan bahwa:

“Sebelumnya hanya masyarakat pensiunan saja dan anak-anak sekolah SMP 01 Kepahiang saja yang membeli minuman dan jus milik saya, tapi setelah itu masyarakat dari pasar, dusun kepahiang, pasar ujung, dan lainnya”.¹⁶⁵

Sama halnya dengan Tanti Hidayanti, Yoga mulyawan, Lengsita Gesti S, Rodiman, Mustaqim, Julika Palentina S, Rizal Phnandhita, Iwansyah, Yuni Wati, Yuli Fitriyana juga merasakan perluasan daerah pemasaran. Dari pernyataan nasabah diatas dapat disimpulkan ada 12 atau 4 % nasabah yang mengalami perkembangan pada usaha dilihat dari indikator perluasan daerah pemasaran. Dengan bertambahnya daerah pemasaran tentunya akan meningkatkan pelanggan, omset penjualan, dan tentunya bertambahnya pendapatan.

8. Perbaiki Sarana Fisik

Nasabah yang memanfaatkan dana Mikro iB yang hanya focus pada kegiatan produktif, tentunya usaha mereka mengalami perkembangan. Dengan meningkatnya pendapatan, tentunya nasabah tersebut akan memperbaiki atau menambah sarana atau prasarana yang mendukung usaha miliknya. Sarana adalah semua perangkat peralatan, bahan, dan perabot yang secara langsung digunakan dalam proses produksi dan penjualan. Sarana merupakan hal penting dalam menunjang pengembangan usaha pada proses produksi dan penjualan. Bagi sarana yang tidak layak pakai, dilakukan perbaikan, sehingga sarana dapat

¹⁶⁵ Zaimar (Nasabah Pembiayaan Mikro iB), *Wawancara*, 29 April 2019

dipergunakan kembali dan memiliki daya pakai yang lebih lama. Adapun nasabah yang melakukan perbaikan sarana fisik adalah sebagai berikut.

Tanti Hidayanti pemilik toko baju mengatakan bahwa:

“Setelah mendapatkan dana Mikro iB saya memanfaatkan dana tersebut hanya untuk kegiatan produktif, omset penjualan dan pendapatan bersih saya meningkat setiap tahunnya. Sehingga saya bisa membeli tempat usaha saya menjadi hak milik”.¹⁶⁶

Senada dengan Tarmizi, Rodiman, Leli Haryati, Sugiarti, Redi Yartono, Julika Palentina S, Iwansyah, Yuli Fitriyana, dan Yuni Wati, Pera Puspita sari juga mengatakan bahwa setelah mendapatkan dana Mikro iB. Usaha mereka mengalami perkembangan yaitu mereka membeli tempat usaha menjadi hak milik.

Rizal Phinandhita pemilik usaha meubel mengatakan bahwa:

“Setelah saya mendapatkan dana Mikro iB dan memanfaatkan dana tersebut untuk modal usaha, maka pendapatan saya setiap bulannya meningkat. Tentunya dengan meningkatnya pendapatan, saya bisa menambah atau memperbaiki peralatan atau mesin untuk usaha meubel saya”.¹⁶⁷

Senada dengan Buyung Marwi pemilik usaha steam motor dan mobil juga mengatakan bahwa:

“Setelah saya mendapatkan dana Mikro iB dan memanfaatkan dana tersebut untuk modal usaha, maka pendapatan saya setiap bulannya meningkat. Tentunya saya bisa memperbaiki tempat usaha saya yaitu memasang rangka baja dan menambah mesin steam”.¹⁶⁸

¹⁶⁶ Tanti Hidayanti (Nasabah Pembiayaan Mikro iB), *Wawancara*, 29 Agustus 2019

¹⁶⁷ Rizal Phinadhita (Nasabah Pembiayaan Mikro iB), *Wawancara*, 29 Agustus 2019

¹⁶⁸ Buyung Marwi (Nasabah Pembiayaan Mikro iB), *Wawancara*, 29 April 2019

Dari pernyataan nasabah di atas dapat disimpulkan bahwa setelah mereka mendapatkan dana Mikro iB dan memanfaatkannya untuk tujuan modal kerja dan investasi. Mereka mengalami perkembangan usaha dapat dilihat dari mereka bisa memperbaiki sarana atau menambah sarana yang bisa mendukung usaha mereka untuk bisa berkembang lebih baik lagi. Terdapat 13 atau 4,4 % nasabah yang mengalami perkembangan pada usahanya, itu dapat dilihat dari indikator perbaikan sarana fisik.

9. Pendapatan Usaha

Peningkatan pendapatan diperlukan agar kegiatan usaha tetap berlangsung merupakan tanda usahanya mengalami perkembangan. Pendapatan sering dijadikan tolak ukur dalam mengukur tingkat kesejahteraan suatu masyarakat dan keberhasilan dan keberhasilan perekonomian suatu Negara. Pendapatan usaha adalah keseluruhan penghasilan atau penerimaan yang diperoleh para pemilik faktor produksi dalam suatu usaha. Adapun nasabah yang mengalami peningkatan pendapatan adalah sebagai berikut.

Nasabah yang mendapatkan dana Mikro iB dan memanfaatkan untuk kegiatan produktif saja, tentunya mengalami peningkatan pendapatan. Dikarenakan Modal yang ia dapatkan di putar, tidak habis digunakan untuk konsumtif. Ada 23 atau 8 % nasabah yang mengalami perkembangan usaha jika dilihat dari indikator peningkatan pendapatan. Dengan meningkatnya pendapatan, mereka bisa menambah produksi barang dan jasa, mempekerjakan karyawan, memperbaiki sarana fisik

usaha, memperluas atau menambah jenis usaha, dan menambah daerah pemasaran produk mereka.

Dari pemaparan diatas penulis menyimpulkan bahwa nasabah yang memanfaatkan dana Mikro iB untuk kegiatan yang bersifat produktif saja, dan tidak menggunakan untuk kegiatan konsumtif. Usaha mereka akan mengalami perkembangan yang dapat dilihat dari 9 indikator. Terdapat 8 responden yang mengalami peningkatan pada modalnya, 5 responden yang mengalami peningkatan pada omset penjualan, 3 responden yang mengalami peningkatan produksi, 7 responden yang mengalami peningkatan pelanggan, 8 responden yang mengalami peningkatan tenaga kerja, 4 responden yang melakukan perluasan usaha, 1 Responden yang melakukan perluasan daerah pemasaran, 13 responden yang melakukan perbaikan sarana fisik, dan 23 responden yang mengalami peningkatan pendapatan.

Dapat penulis simpulkan dari 296 nasabah yang melakukan dan mendapatkan dana Mikro iB yang mengalami perkembangan usaha, sesuai dengan implementasi pembiayaan Mikro iB di Outlet BRI Syariah Kepahiang sebanyak 8 % nasabah. Sebanyak 10 atau 3,4 % nasabah yang mengalami peningkatan dari segi modal, ada 8 atau 2,7 % nasabah yang mengalami peningkatan dari segi omset, ada 3 atau 1 % nasabah yang mengalami peningkatan dari segi jumlah produksi, ada 7 atau 2,3 % nasabah yang mengalami peningkatan dari segi jumlah pelanggan, ada 8 atau 2,7 % nasabah yang mengalami peningkatan dari segi jumlah tenaga

kerja, ada 4 atau 1,4 % nasabah yang mengalami peningkatan perluasan usaha, ada 12 atau 4 % nasabah yang melakukan perluasan daerah pemasaran, ada 13 atau 4,4 % nasabah yang melakukan perbaikan sarana fisik, dan ada 23 atau 8 % nasabah yang mengalami peningkatan pendapatan. Pemanfaatan dana Mikro iB jika sesuai dengan implementasi pembiayaan Mikro iB di Outlet BRI Syariah Kepahiang, maka nasabah tersebut dapat mengalami perkembangan pada usahanya. Jadi, perkembangan usaha nasabah sudah sejalan dengan implementasi pembiayaan Mikro iB di Outlet BRI Syariah Kepahiang.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan dapat ditarik kesimpulan tentang Implementasi pembiayaan Mikro iB dalam mengembangkan nasabah usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) yaitu:

1. Outlet BRI Syariah Kepahiang dalam menyalurkan pembiayaan Mikro iB memiliki kebijakan sebagai rangkaian konsep dalam pembiayaan Mikro iB, ada tujuan penyaluran pembiayaan Mikro iB, sasaran pembiayaan, fasilitas pembiayaan untuk modal kerja dan investasi, menggunakan tiga prinsip *colleteral*, *character*, dan *capacity* dan persyaratan pengajuan pembiayaan calon nasabah harus memiliki usaha yang sudah berjalan minimal selama 2 tahun dan memiliki jaminan seperti sertifikat tanah atau bangunan yang sesuai dengan besaran pinjaman.
2. Realisasi Pembiayaan Mikro iB, Pembiayaan Mikro iB diberikan kepada pengusaha usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) yang bergerak di semua sektor ekonomi. Plafond pembiayaan Mikro iB yang diberikan dari Rp. 10.000.000 s/d Rp. 200.000.000. Proses dan prosedur pembiayaan Mikro iB, yaitu AOM melakukan penawaran produk pembiayaan Mikro iB, permohonan pembiayaan oleh calon nasabah dengan melengkapi semua persyaratan yang ditetapkan oleh pihak bank, AOM menyerahkan

berkas tersebut kepada Kepala Unit untuk di periksa atau dianalisis, on the spot (survei), keputusan pembiayaan dari kepala unit, pembukaan buku rekening atau buku tabungan, penandatanganan akad, dan pencairan dana Mikro iB.

3. Nasabah yang mendapatkan pembiayaan Mikro iB di Outlet BRI Syariah Kepahiang terdapat 23 atau 8 % yang memanfaatkan dana Mikro iB hanya fokus untuk perkembangan usaha saja atau kegiatan yang bersifat produktif. Artinya nasabah memanfaatkan dana Mikro iB sudah sejalan dengan implementasi pembiayaan Mikro iB di Outlet BRI Syariah Kepahiang.
4. Perkembangan usaha nasabah setelah memanfaatkan dana Mikro iB dapat dilihat dari Sembilan indikator yaitu, peningkatan modal, omset penjualan, jumlah tenaga kerja, jumlah pelanggan, jumlah produksi, perluasan usaha, perluasan daerah pemasaran, perbaikan sarana fisik, dan pendapatan usaha. Terdapat 23 atau 8 % nasabah yang mengalami perkembangan usaha. Artinya perkembangan usaha yang dialami nasabah sejalan dengan implementasi pembiayaan Mikro iB di Outlet BRI Syariah.

B. Saran

1. Outlet BRI Syariah Kepahiang seharusnya tidak hanya sekedar memberikan pinjaman modal kepada masyarakat namun juga disertai pendampingan dan pembinaan dengan memberikan pengarahan kepada nasabah dalam pengembangan usaha yang lebih baik. Memberikan pengawasan dalam menggunakan pembiayaan modal kerja sehingga benar-benar untuk kebutuhan modal kerja bukan kebutuhan konsumtif.
2. Outlet BRI Syariah Kepahiang harus lebih selektif dalam merealisasikan pembiayaan Mikro iB, dalam hal ini ditujukan kepada calon nasabah yang akan melakukan pembiayaan untuk menghindari adanya calon nasabah yang tidak jujur dan dapat berakibat buruk pada pengelolaan keuangan Outlet BRI Syariah kepahiang yang nantinya akan menimbulkan pembiayaan yang macet.
3. Outlet BRI Syariah Kepahiang harus meningkatkan kegiatan promosi di kalangan pelaku usaha dan masyarakat yang belum sama sekali tersentuh oleh pembiayaan syariah. Supaya pelaku usaha tidak lagi meminjam modal usaha kepada rentenir dan leasing.
4. Nasabah Outlet BRI Syariah harus menggunakan dana Mikro iB fokus hanya untuk pengembangan usahanya saja, jangan digunakan untuk kegiatan konsumtif. Jangan mengambil pinjaman lain setelah melakukan pembiayaan di bank syariah, karena jika banyak pengembalian pinjaman berdampak pada tidak optimalnya perkembangan usaha dan berisiko mengalami kredit macet.

Daftar Pustaka

- Amrulloh, Arif, *Peran Produk Pembiayaan Mikro dalam Mengembangkan UMKM Sektor Rill di Kabupaten Sidoarjo tahun 2013 – 2015 (Studi kasus BNI Syariah Cabang Mikro Sidoarjo)*, Journal of FEBI UINSA Surabaya, Vol 1, No. 2, Juni 2017.
- A Karim, Adiwirman, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan Edisi Ketiga*, Jakarta: PT RajaGrafindo, 2006.
- Amalia, Euis, *Keadilan Distributif dalam Ikonomi Islam Penguatan Peran LKM dan UKM di Indonesia*, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2009.
- Alwi, Hasan, *Kamus Besar Bahasa Indonesia cet-3*, Jakarta: Balai Pustaka, 2005.
- Aulia, Listya Rani, *Optimalisasi Pengelolaan Dana bantuan Operasional*, Laporan Kegiatan PPL Fakultas ilmu Pendidikan Universitas Negeri Yogyakarta, 2015.
- Arikunto, Suharsimi, *Prosedur Penelitian*, Jakarta: Rineka Cipta, 2002.
- Ali, Samirah dan Ali Mutasowifin, *Faktor-faktor yang Mempengaruhi Realisasi Pembiayaan Mikro (Studi Kasus PT Bank Syariah Mandiri KCP Bogor Merdeka)*, Journal Manajemen IKM, Vol. 10 No. 1, 2015.
- Fathoni Abdurrahmad, *Metode Penelitian dan Teknik Penyusunan Skripsi*, Jakarta: PT.Asdi Mahasaatya, 2006.
- Fatimah, Setiana, *Analisis Kelayakan Pembiayaan Mikro iB Dengan Akad Murabahah Di BRI Syariah KCP Sragen*, Skripsi. Fak. Ekonomi dan Bisnis Islam, Salatiga, 2016.
- Gunawan, Imam, S.Pd., M.Pd, *Metode Penelitian Kualitatif Teori & Praktik*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2016.
- Ghofur Anshori, Abdul, *Perbankan Syariah Di Indonesia*, Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2009.
- Hanurawan, Fattah, *Metode Penelitian Kualitatif Untuk Ilmu Psikologi*, Jakarta: Rajawali Pers, 2016.
- Heri Irawan, Lalu, *Analisis Penggunaan Pembiayaan Murabahah Pada Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) PT. Maybank Syariah KCP Kebayoran Lama*, Skripsi. Fak. Ilmu Dakwah dan Ilmu Komunikasi, Jakarta, 2018.
- Intan Sari, Yuliana, *Dampak Pembiayaan Mudharabah Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Studi Kasus Pada Pedagang Sembako Nasabah KSpPS Puspa*

- Artha Syariah Semarang*, Skripsi. Fak. Ekonomi dan Bisnis Islam Walisongo, Semarang, 2017.
- Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan lainnya*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2014.
- Kasmir, *Manajemen Perbankan Edisi Revisi*, Jakarta: Rajawali Pers, 2012.
- Kasmir, *Manajemen Perbankan*, Jakarta: PT Raja Grafindo, 2001.
- Kristianti, Dewi Sukma, *Kartu Kredit Syariah Dan Perilaku Konsumtif Masyarakat*, Journal Of Fakultas Hukum Universitas Katholik Parahyangan Bandung ahkam: Vol. XIV, No. 2, Juli 2014.
- Muhammad, *Bank Syariah Problem Dan Prospek Perkembangan Di Indonesia*, Yogyakarta: penerbit graham ilmu, 2005.
- Muhammad, *Model-model Akad Pembiayaan Di Bank Syariah*, Yogyakarta: UII Press, 2009.
- Muhammad, *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Syariah*, Yogyakarta: UII Press, 2000.
- Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2005.
- Moeliono, Anton M. Moeliono, dkk, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Jakarta: Balai Pustaka, 1999.
- Nimpuno, Hanjoyo Bono, Dkk, *Kamus Bahasa Indonesia Edisi Baru*, Jakarta: Pandom Media Nusantara, 2014.
- Rifa'l, Achmad, *Peran Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Dalam Mengimplementasikan Keuangan Inklusif Melalui Pembiayaan UMKM*, Journal Human Falah: Vol. 4 No. 2, 2017.
- Rofiani, Novi, *Perilaku Nasabah Dalam memilih Produk Pembiayaan Pegadaian Pada PT. Bank Syariah Mandiri TBK*, Journal Of Universitas Pamulang Ciputat Banten Al-Iqtishad: Vol. 1, No. 2, Juli 2009.
- Rivai, Veithzal dan Andria Permata Veithzal, *Islamic Financial Management*, Jakarta: Raja Grafindo, 2008.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif R & D*, Bandung: Alfabeta, 2013.

- Suryana, *Kewirausahaan Pedoman Praktik: Kiat dan Proses Menuju Sukses*, Jakarta: Salemba Empat, 2007.
- Saeed, Abdullah, *Menyoal Bank Syariah Kritik atas Interpretasi Bunga Bank Kaum Neo-Revivalis*, Jakarta: Paramadina, 2004.
- Syauqi Beik, Dr.Irfan dan Laily Dwi Arsyianti, *Ekonomi Pembangunan Syariah*, Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada, 2017.
- Sulhan, M. S.E., M.M. dan Ely Siswanto, M.M, *Manajemen Bank Konvensional dan Syariah*, Malang: UIN – Malang Press (Anggota IKAPI), 2008.
- Saiman, Leonardus, *Kewirausahaan Teori, Praktik dan Kasus-kasus*, Jakarta: Salemba Empat, 2017.
- Syafi'i Antonio, Muhammad, *Bank Syariah Dari Teori Ke Politik*, Jakarta: Gema Insani, 2001.
- Sutanto, Herry dan Khaerul Umam, *Manajemen Pemasaran Bank Syariah*, Bandung: Pustaka Setia, 2013.
- Sholihat, Siskawati et al, *Analisis Efektifitas Pembiayaan Lembaga Keuangan Mikro Syariah Terhadap Perkembangan Usaha Nasabah Di Sektor Rill*, Journal Ekonomi Islam, Vol. 6 No. 1, 2015.
- Suryana, Yuyus dan Kartib Bayu, *Kewirausahaan Pendekatan Karakteristik Wirausahaan Sukses Edisi Kedua*, Jakarta: Prenadamedia Group, 2010.
- Turmudi, Muhamad, *Pembiayaan Mikro BRI Syariah : Upaya Pemberdayaan dan Peningkatan UMKM Oleh BRI Syariah Cabang Kendari*, Journal of Studi Ekonomi dan Bisnis Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kendari, Vol 2, No. 2, 2017.
- Tim Pandom Media, *Kamus Bahasa Indonesia Edisi Baru*, Jakarta: Pandom Media Nusantara, 2014.
- www.bprs-sdm.co.id, *Pembiayaan Mikro IB – BPRS Saka Dana Mulia*, 27 Maret 2019.
- Tina Toon, *Penggunaan Dana*, airdanruangelap.blogspot.com, 11 April 2019
- Chitra Ananda, *Penggunaan Dana*, www.academia.edu 12 mei 2019
- Typoonline, *Definisi Kebijakan*, n.cdn.ampproject.org, 25 Juni 2019

Amirin, M. Tatang, *Populasi dan sampel penelitian 3: Pengambilan Sampel dari populasi tak terhingga dan tak jelas*, <https://tatangmanguny.wordpress.com>, 16 April 2019

Modul Pembiayaan Mikro iB Outlet BRI Syariah Kepahiang

Brosur Pembiayaan Mikro iB Outlet BRI Syariah Kepahiang Cabang Bengkulu

M. Khasan Badrudin, *Analisa Implementasi Prinsip 5C Dalam Meningkatkan Kualitas Pembiayaan Mikro iB (Studi pada PT. Bank BRI Syariah Kantor Cabang Kediri)*, Skripsi. (Fak. Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Tulung Agung, Kediri, 2018).

Inayatul Asfiah, *Impelementasi Produk Pembiayaan Multijasa PT. BPRS Binama Semarang*, Skripsi. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Walisongo, Semarang, 2015.

Ainuz Zahro', *Analisis Implementasi Pembiayaan Musyarakah Di Baitul Mal Wat Tamwil Made Kabupaten Demak*, Skripsi. Fakultas Syariah dan Hukum UIN Walisongo, Semarang, 2017.

LAMPIRAN

LAMPIRAN



SURAT KEPUTUSAN DEKAN FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) CURUP
Nomor : 2/Ln.34/FS/PP.00.9/03/2019

Tentang
PENUNJUKAN PEMBIMBING I DAN PEMBIMBING II
PENULISAN SKRIPSI

DEKAN FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM IAIN CURUP

1. bahwa untuk kelancaran penulisan skripsi mahasiswa perlu ditunjuk Dosen Pembimbing I dan II yang bertanggung jawab dalam penyelesaian penulisan yang dimaksud;
2. bahwa saudara yang namanya tercantum dalam Surat Keputusan ini dipandang cakap dan mampu serta memenuhi syarat untuk diserahi tugas tersebut.
1. Undang-undang Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional;
2. Undang-undang Nomor 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi
3. Undang-undang Nomor 14 Tahun 2005 tentang Guru dan Dosen;
4. Peraturan pemerintah Nomor 19 Tahun 2005 tentang Standar Nasional Pendidikan;
5. Peraturan pemerintah Nomor 4 Tahun 2014 tentang Penyelenggaraan Pendidikan Tinggi dan Pengelolaan Perguruan Tinggi;
7. Peraturan Presiden Nomor 24 Tahun 2018 tentang IAIN Curup;
8. Keputusan Menteri Agama RI Nomor: B.11/3/15447, tanggal 18 April 2018 tentang Pengangkatan Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup Periode 2018-2022;
9. Peraturan Menteri Agama No.30 Tahun 2018 Tentang Ortaker IAIN Curup
10. Peraturan Menteri Agama No.2 Tahun 2019 Tentang STATUTA IAIN Curup
11. Surat Keputusan Rektor IAIN Curup Atas nama Menteri Agama RI Nomor : 0050/Ln.34/2/KP.07.6/01/2019 tentang Penetapan Dekan Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup.

MEMUTUSKAN

- Menunjuk saudara:
1. Ihsan Nul Hakim, MA NIP. 197402121999031002
2. Hendrianto, MA NIP. -

Dosen Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup masing-masing sebagai Pembimbing I dan Pembimbing II dalam penulisan skripsi mahasiswa:

NAMA : Nike Safitri
NIM : 15632008
PRODI/FAKULTAS : Perbankan Syariah /Syari'ah dan Ekonomi Islam
JUDUL SKRIPSI : Analisis Optimalisasi Penggunaan Dana Mikro IB dalam Mengembangkan Usaha Mikro Nasabah (Studi Kasus Nasabah Outlet BRI Syariah Kepahlng Cabang Bengkulu)

- Kepada yang bersangkutan diberi honorarium sesuai dengan peraturan yang berlaku;
- Keputusan ini mulai berlaku sejak tanggal ditetapkan dan berakhir setelah skripsi tersebut dinyatakan sah oleh IAIN Curup atau masa bimbingan telah mencapai satu tahun sejak SK ini ditetapkan;
- Ujian skripsi dilakukan setelah melaksanakan proses bimbingan minimal tiga bulan semenjak SK ini ditetapkan
- Segala sesuatu akan diubah sebagaimana mestinya apabila dikemudian hari terdapat kekeliruan dan kesalahan.
- Surat Keputusan ini disampaikan kepada yang bersangkutan untuk diketahui dan dilaksanakan.



Ditetapkan di : CURUP
Pada tanggal : 21 Maret 2019

Dekan,

Dr. YUSEF RI, M.Ag
NIP. 197002121998031007

Wakil Rektor I IAIN Curup
Kepala Biro AU, AK IAIN Curup
Pembimbing I dan II
Bendahara IAIN Curup
Kepala Perpustakaan IAIN Curup

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) CURUP

FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM

Jl. Dr. A.K. Gani Kotak Pos 108 Telp. (0782) 21010-7003014 Fax (0782) 21010 Curup 39119

Website/facebook: Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Curup Email: Fakultasyariah&ekonomisislam@gmail.com

No. : 221/In.34/FS/PP.00.9/03/2019

25 Maret 2019

Tentang : Proposal dan Instrumen

: Rekomendasi Izin Penelitian

Yth,
Manajemen Outlet BRI Syariah Kepahiang
Kecamatan Bengkulu
Kabupaten Kepahiang

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Sehubungan dengan rangka penyusunan skripsi S1 pada Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup.

Nama : Nike Safitri
NIM : 15632008
Tempat, Tanggal Lahir : Perbankan Syariah
Jurusan : Syariah dan Ekonomi Islam
Judul : Analisis Optimalisasi Penggunaan Dana Mikro IB dalam Mengembangkan Usaha Mikro Nasabah (Studi Kasus Nasabah Outlet BRI Syariah Kepahiang Cabang Bengkulu)
Waktu penelitian : 25 Maret sampai dengan 25 Mei 2019
Tempat Penelitian : BRI Syariah Kepahiang Cabang Bengkulu

Demikian kiranya, Bapak/Tbu berkenan memberikan izin penelitian kepada mahasiswa yang bersangkutan.

Demikian surat rekomendasi izin penelitian ini kami sampaikan, atas kerja sama dan izinnya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.



Dekan,

Dr. Yusefri, M.Ag

NIP.197002021998031007

Kepahiang, 25 MEI 2019

Nomor : 104/SK/UNIT-KEPAHIANG/9350/0119
Lampiran : 1 lembar
Perihal : Berakhirnya Penelitian

Kepada Yth.
Rektor IAIN Curup
Jl. Dr. AK Gani Curup
Kab. Rejang Lebong

Bismillahirrahmanirrahim Bismillahirrahmanirrahim
Assalaamu'alaikum Warohmatullahi wabarakatuh

Demoga Allah SWT senantiasa memberikan taufik dan hidayah-Nya kepada kita semua, serta kemudahan dalam menjalankan aktivitas sehari-hari.

Terkait dengan Telah berakhirnya penelitian Skripsi yang berjudul Analisis Optimalisasi Penggunaan Dana Mikro (dalam mengembangkan UMKM Nasabah) Studi Kasus Nasabah BRISyariah Outlet Kepahiang Cabang Bengkulu, yang dilaksanakan pada tanggal 25 Maret s/d 25 Mei 2019. Mengenai permohonan Izin Penelitian Mahasiswa Universitas IAIN Curup dengan nama - nama sebagai berikut :

No.	Nama	NIM	Prodi
1.	Nike Safitri	15632008	Perbankan Syariah

Melalui surat ini kami memberitahukan kepada Bapak/Ibu bahwa Telah selesai Penelitian Mahasiswa Universitas IAIN Curup dengan mengacu kepada ketentuan, peraturan dan tata tertib perusahaan yang berlaku.

Demikian hal ini kami sampaikan. Atas perhatiannya, Kami ucapkan terima kasih.

Bismillahirrahmanirrahim Bismillahirrahmanirrahim

PE. Bank BRISyariah
Kantor Unit Kepahiang



Sup. Setiawan
Unit Head

Handwritten signature
Anp



BIODATA ALUMNI
MAHASISWA FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM
TAHUN AKADEMIK 2019

Nama Mahasiswa / NIM : Nike Safitri / 15632008
Jenis Kelamin : Perempuan
Tanggal Lahir : Kepahiang, 03 Maret 1994
Alamat : Kampung Pensiunan, RT 003 / RW 001, Kepahiang
No. Telp / HP : 085758613067
Email : Nikesafitri36@gmail.com / Nike Safitri
Tahun Masuk IAIN : 2015
Tahun Tamat IAIN : 2019
Pencapaian Akademik : Dwi Sulastyawati, M.Sc
Pencapaian Skripsi VII : Ihsan Nul Hakim, MA / Hendrianto, MA
Pencapaian Skripsi VIII : Noprizal, M.Ag / Ratih Komala Dewi, MM
Pencapaian : II
No. Tawaran : 3.23
Agama : Orang Tua
Pendidikan : Mandiri
Lokasi SMA/SMK/MA : SMA Negeri 01 Kepahiang
Jenis SMA/SMK/MA : IPA
No. Urut : 7.22
Saran untuk Prodi : Semoga menjadi Prodi yang lebih baik lagi dari sebelumnya.
Mencetak wisudawan/ti perbankan syariah yang terbaik dan bisa diterima di dunia kerja.

Orang Tua : Sri Hartati
Jenis Pekerjaan : Supermin
Alamat Orang Tua : Kampung Pensiunan, RT 003 / RW 001, Kepahiang
Pendidikan Orang Tua : SD
Pekerjaan Orang Tua : Wiraswasta

Lain-lain :
Tinggi Badan : 150 cm / 47 Kg
Perkawinan : Belum kawin
Suami / Istri : -

PERGURUAN TINGGI (Untuk Mahasiswa Pindahan)
Perguruan Tinggi Asal : -
Kawasan / Kota PT Asal : -



Curup, 22 Agustus 2019

Mahasiswa Ybs,

(Nike Safitri)

NIM: 15632008

Panduan Wawancara

Pertanyaan Penelitian	Indikator
<p>Bagaimana kebijakan Outlet BRI Syariah Kepahiang dalam memberikan dana Mikro iB kepada nasabah?</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Apa tujuan penyaluran Pembiayaan Mikro iB? 2. Siapa yang menjadi sasaran utama dalam memberikan dana Mikro iB? 3. Apa tujuan pembiayaan Mikro iB? 4. Prinsip apa saja yang digunakan dalam menganalisa calon nasabah? 5. Apa saja persyaratan yang harus dipenuhi oleh nasabah dalam mengajukan Pembiayaan Mikro iB?
<p>Bagaimana realisasi pembiayaan Mikro iB?</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Siapa yang berhak mendapatkan pembiayaan Mikro iB? 2. Berapa jumlah plafond pada pembiayaan Mikro iB? 3. Bagaimana proses dan prosedur pembiayaan Mikro iB?
<p>Bagaimana nasabah Outlet BRI Syariah Kepahiang memanfaatkan dana Mikro iB setelah mendapatkan pembiayaan?</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Apa tujuan Bapak/ibu mengajukan pembiayaan Mikro iB? 2. Berapa jumlah pembiayaan yang diterima? 3. Apa alasan memilih produk pembiayaan mikro iB?

	<ol style="list-style-type: none"> 4. Apakah memiliki sumber pembiayaan atau pinjaman lain selain di Outlet BRI Syariah Kepahiang? 5. Digunakan untuk apa dana Mikro iB? 6. Apakah masih mengambil dana lain selain di Outlet BRI syariah Kepahiang?
<p>Bagaimana perkembangan usaha mikro nasabah setelah mendapatkan dana Mikro iB?</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bagaimana kondisi usaha Bapak/Ibu sebelum dan sesudah mendapatkan dana Mikro iB? 2. Berapa omset yang dihasilkan sebelum dan sesudah menggunakan dana Mikro iB? 3. Berapa jumlah tenaga kerja sebelum dan sesudah mendapatkan pembiayaan Mikro iB? 4. Berapa jumlah pelanggan sebelum dan sesudah mendapatkan dana Mikro iB? 5. Apakah usaha yang dijalani setelah menggunakan dana Mikro iB berkembang? 6. Apakah dana Mikro iB dirasa cukup untuk mengembangkan usaha Bapak/Ibu?



NO	TANGGAL	Hal-hal yang Dibicarakan	Paraf Pembimbing I	Paraf Mahasiswa
1	Senin 20/5/2019	Acc BAB I	Jhu	Naha
2	23/5/2019	Acc BAB II	Jhu	Naha
3	27/5/2019	Acc BAB III	Jhu	Naha
4	22/7/2019	Revisi BAB IV & V - Berhenti buat - Komenan masalah	Jhu	Naha
5	28/7/2019	Acc BAB IV - V	Jhu	Naha
6	29/7/2019	Acc Ujian Skripsi	Jhu	Naha
7				
8				



NO	TANGGAL	Hal-hal yang Dibicarakan	Paraf Pembimbing II	Paraf Mahasiswa
1	Senin 2/6/2019	Perbaikan BAB I	Jhu	Naha
2	Kamis 4/6/2019	Acc BAB I	Jhu	Naha
3	Selasa 7/5/2019	Revisi BAB II	Jhu	Naha
4	Selasa 14/5/2019	Acc bab II - III	Jhu	Naha
5	15/6/2019	Revisi Bab IV - harus ada kata-kata yang penting - dan harus ada penempatan kalimat	Jhu	Naha
6	22/7/2019	Perbaiki Bab IV - harus ada susunan paragraf - dan harus ada penempatan kalimat	Jhu	Naha
7	25/7/2019	Acc BAB IV	Jhu	Naha
8	28/7/2019	Acc BAB I - V	Jhu	Naha

Yang bertanda Nama Pekerjaan Umur Menerangkan Nama Fakultas Prodi Telah berjudu "Anali Nasabah (Stud dilaksanakan p Demiki sebgaimana r



KARTU KONSULTASI PEMBIMBING SKRIPSI

NAMA : Nike Saffiti
NIM : 15632008
FAKULTAS/JURUSAN : Perbankan Syariah
PEMBIMBING I : Ihsan Mub Hakim, MA
PEMBIMBING II : Hendrianto, MA
JUDUL SKRIPSI : Optimalisasi Pengawasan Dana Mikro IS Dalam Mengembangkan Usaha Mikro Nasabah (Studi Kasus Nasabah Outlet BRI Syariah Kephayang Cabang Banyuwangi)

- * Kartu konsultasi ini harus dibawa pada setiap konsultasi dengan pembimbing I atau pembimbing 2;
- * Dianjurkan kepada mahasiswa yang menulis skripsi untuk berkonsultasi sebanyak mungkin 2 (dua) kali, dan konsultasi pembimbing 2 minimal 5 (lima) kali dibuktikan dengan kolom yang di sediakan;
- * Agar ada waktu cukup untuk perbaikan skripsi sebelum diujikan diharapkan agar konsultasi terakhir dengan pembimbing dilakukan paling lambat sebelum ujian skripsi.




KARTU KONSULTASI PEMBIMBING SKRIPSI

NAMA : Nike Saffiti
NIM : 15632008
FAKULTAS/JURUSAN : Perbankan Syariah
PEMBIMBING I : Ihsan Mub Hakim, MA
PEMBIMBING II : Hendrianto, MA
JUDUL SKRIPSI : Optimalisasi Pengawasan Dana Mikro IS Dalam Mengembangkan Usaha Mikro Nasabah (Studi Kasus Nasabah Outlet BRI Syariah Kephayang Cabang Banyuwangi)

Kami berpendapat bahwa skripsi ini sudah dapat diajukan untuk ujian skripsi IAIN Curup.

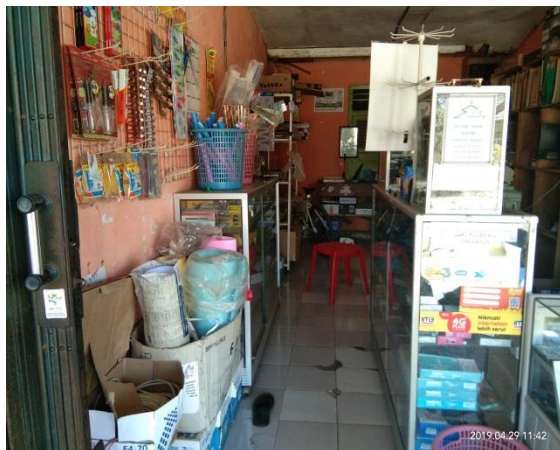
Pembimbing I : 
Nama : Ihsan Mub Hakim, MA
NIP. 0340212130903002

Pembimbing II : 
Nama : Hendrianto, MA
NIP. 0340212130903002

1. Wawancara dengan Bapak Buyung Marwi (Usaha Steam Motor dan Mobil)



2. Wawancara Bapak Hadi Yan Surullah (Usaha Foto copi, loket pembayaran, konter pulsa dan warnet)



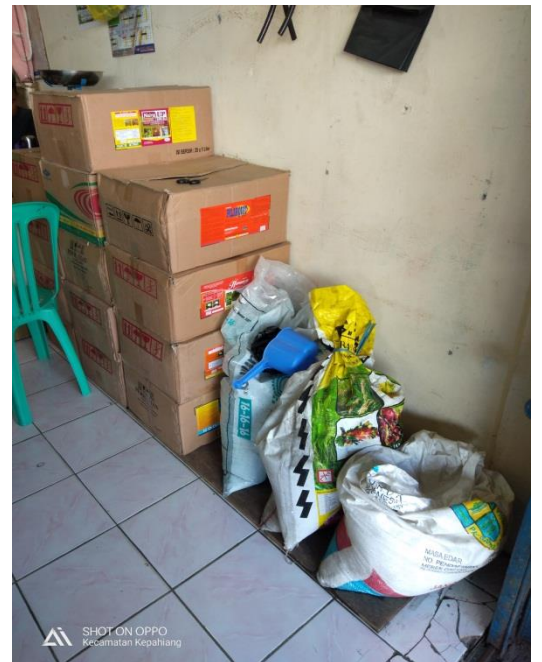
3. Wawancara dengan Bapak Reno Aff (Pemilik Pangkas Rambut)



4. Wawancara Dengan Ibu Zaimar (Pemilik Usaha Minuman Jus)



5. Wawancara dengan Bapak Zulkipli (Pemilik Usaha Pupuk dan Racun)



6. Wawancara dengan Bapak Abdul Rohim (Pemilik Usaha Gorengan)



7. Wawancara dengan Bapak Arsan Saynusi (pemilik Usaha heler dan toke)



8. Wawancara dengan Bapak Juliansyah (Pemilik Usaha Tiki jasa kurir pengiriman barang)



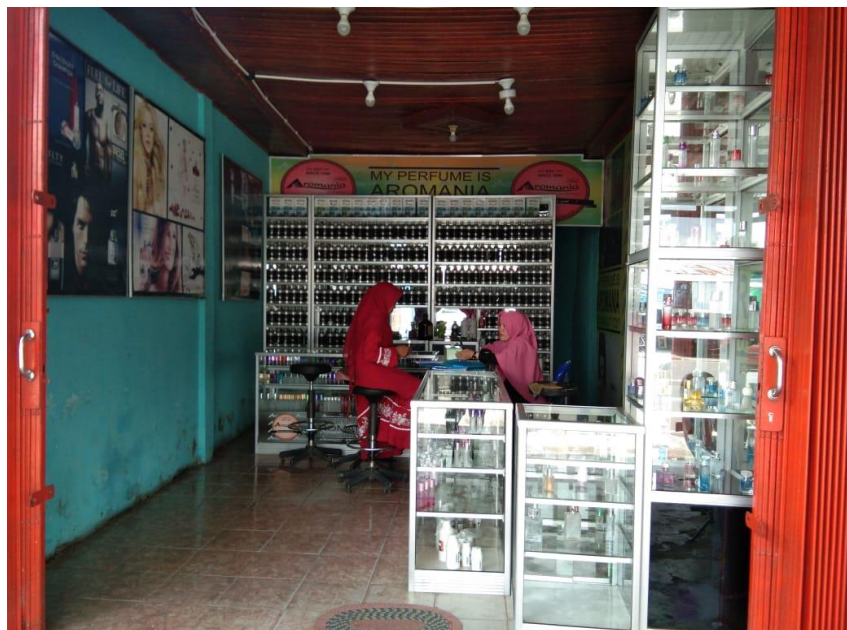
9. Wawancara dengan Bapak Deni pemilik Rumah Makan Masakan Rejang



10. Wawancara dengan Ibu Sri Ismanidar pemilik Rumah Makan Setia



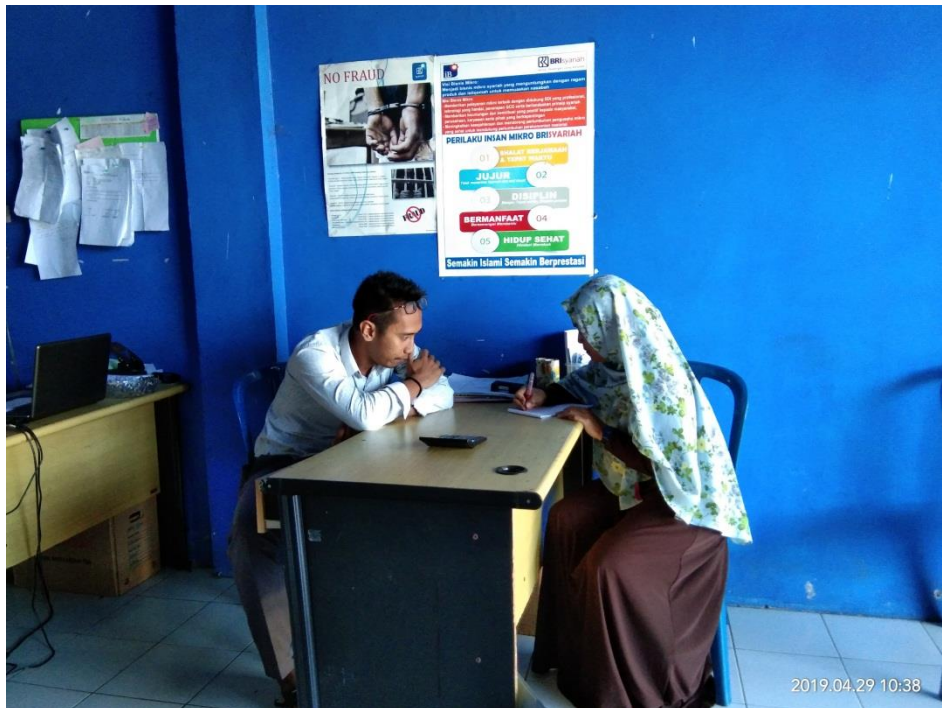
11. Wawancara pemilik toko Parfum Refiil Aromania



12. Wawancara dengan Ibu Martina Pemilik Kedai Makanan Tasya



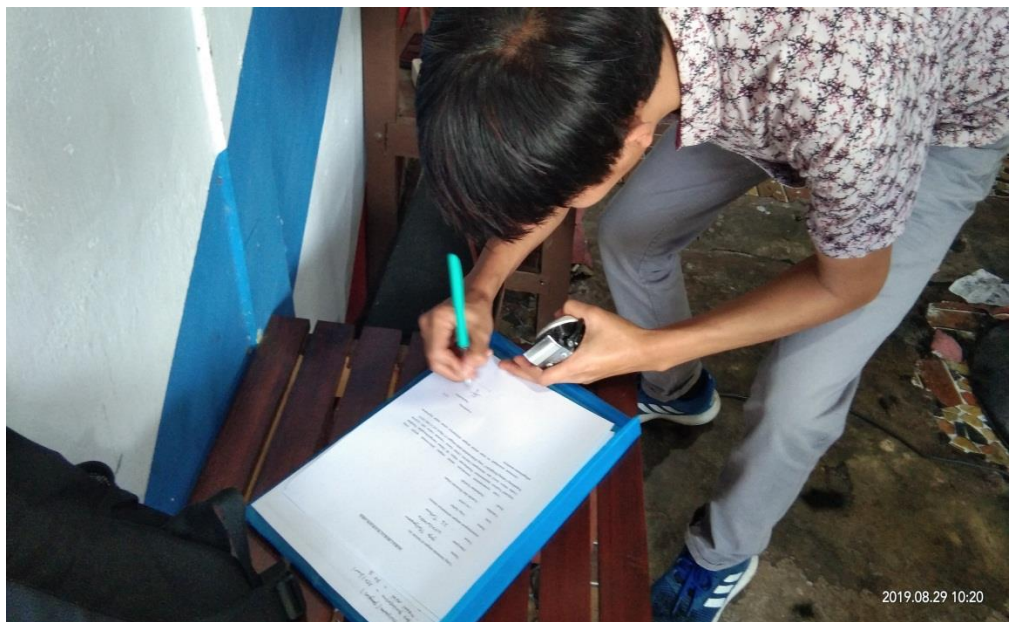
Wawancara dengan Unit Head (UH) Outlet BRI Syariah Kepahiang Cabang Bengkulu



13. Wawancara dengan Ibu Lengsita Gesti Sinaga Pemilik Too Pakaian



14. Wawancara dengan Yoga Mulyawan Pemilik Pangkas Rambut



15. Wawancara dengan Mustaqim pedagang tahu dan tempe



16. Wawancara dengan Redi Yartono pemilik Minimarket



17. Wawancara dengan Tanti Hidayanti pemilik toko pakaian



18. Wawancara dengan Rodiman pemilik toko accesoris



19. Wawancara dengan Pera Puspita Sari pemilik usaha jahit



20. Wawancara dengan Julika Parentina Sitanggang



21. Wawancara dengan Tarmizi pemilik usaha JNE



22. Wawancara dengan Leli Hartati pemilik warung manisan



23. Wawancara dengan Dewi Lesmiati pemilik warung mie ayam dan bakso

