ANALISIS PERAN INTERMEDIASI SOSIAL DALAM PENGEMBANGAN EKONOMI PELAKU USAHA MIKRO (STUDI KASUS BANK NAGARI SYARIAH CABANG PAYAKUMBUH)

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi Pada Program Studi Perbankan Syariah

Disusun oleh :

MELANY OKTOBERY

NIM. 3321082

PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) SJECH M. DJAMIL DJAMBEK BUKITTINGGI

T.A 2025

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi atas nama Melany Oktobery dengan NIM 3321082 yang berjudul **"Analisis Peran Intermediasi Sosial Dalam Pengembangan Ekonomi Pelaku Usaha Mikro (Studi Kasus Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh)"** bahwa skripsi yang telah memenuhi syarat ilmiah dan disetujui untuk diajukan ke sidang munaqasah untuk mencapai Gelar Sarjana Strata Satu (S1) pada Program Studi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi.

Demikian surat pernyataan ini saya buat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Bukittinggi, 30 Oktober 2025

Pembimbing

Amsah Hendri Doni, SE,ME

NIP. 198706242023211020

SURAT PERNYATAAN ORISINALITAS

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama	: Melany Oktobery
Nim	: 3321082
Tempat / Tanggal Lahir	: Sialang Atas/ 03 Oktober 2002
Fakultas / Jurusan	: FEBI / Perbankan Syariah
Judul Skripsi	: Analisis Peran Intermediasi Sosial Dalam Pengembangan Ekonomi Pelaku Usaha Mikro (Studi Kasus Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh)

Menyatakan dengan sesungguhnya karya ilmiah (skripsi) saya dengan judul diatas **BENAR** asli karya penulis. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa skripsi ini bukan karya sendiri. Maka penulis bersedia di proses sesuai hukum yang berlaku dan gelar kesarjanaan penulis dicopot sampai batas waktu yang tidak ditentukan.

Bukittinggi, 30 Oktober 2025

Yang Menyatakan

Melany Oktobery

NIM. 3321082

SURAT PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul **"Analisis Peran Intermediasi Sosial Dalam Pengembangan Ekonomi Pelaku Usaha Mikro (Studi Kasus Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh)"** yang disusun oleh Melany Oktobery, **NIM : 3321082** telah diuji dalam siding munaqasah, Program Studi SI Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) UIN Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi, pada hari… tanggal…November 2025 dan telah berhasil dipertahankan dihadapan dewan penguji dan diterima sebagai salah satu syarat dan mencapai gelar Sarjana Program Strata Satu (SI) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Program Studi SI Perbankan Syariah.

Bukittinggi, ,. November 2025

TIM PENGUJI

Ketua **Sekretaris**

Anggota

Penguji Utama **Penguji Utama**

Penguji Pendamping

Amsah Hendri Doni, SE,ME
NIP. 198706242023211020

Mengetahui
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi

Dr.H.Aidil Alfin.,M.Ag
NIP.197205201999031007

KATA PENGANTAR

بسم الله الرحمن الرحيم

Alhamdulillahirabbil‘alamiin. Puji syukur atas kehadirat Allah SWT yang telah senantiasa melimpahkan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi yang berjudul “ Analisis Peran Intermediasi Sosial Dalam Pengembangan Ekonomi Pelaku Usaha Mikro (Studi Kasus Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh)”. Skripsi ini ditulis dalam rangka memenuhi sebagai persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE), Strata Satu (S1) pada Program Studi S1-Perbankan Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini dapat selesai dengan berkat dukungan dan bantuan dari segala pihak, oleh karena itu penulis berterimakasih kepada semua pihak yang secara langsung maupun tidak langsung memberikan konstribusi dalam menyelesaikan skripsi ini. Secara khusus pada kesempatan ini disampaikan terima kasih kepada :

Yang teristimewa kepada keluarga, Ayah Puri andi Kapur dan Ibu Maryoni, abi Leo Fitro , ontie Hayana Arham, Om Ilhamdi Syaputra, adik Naflah Adilla Zhafira, Wafi adhitama Syarqan , onti Musfilda ulfa dan mama mira serta lasun Family yang telah mengusahakan segalanya untuk penulis, memberikan dukungan moral, materil, semangat, menghibur, dan mendengarkan keluh kesah penulis serta terimakasih atas

doa hebat yang selalu dipanjatkan, semoga doa tersebut menjadi jembatan menuju kesuksesan dunia dan akhirat, semoga kalian sehat selalu dan dalam lindungan Allah SWT, serta selalu ada dalam setiap episode kehidupan penulis. Selanjutnya penulis juga mengucapkan terima kasih yang sangat banyak juga kepada :

1. Ibu **Prof, Dr. Silfia Hanani, S.Ag., M.Si** selaku Rektor UIN Sjech M.Djamil Djambek Bukittinggi beserta Bapak dan Ibu Wakil Rektor, yang telah memberikan fasilitas dan pelayanan untuk kepentingan perkuliahan dari awal hingga penulis menyelesaikan studi.
2. Bapak **Dr. H. Aidil Alfin, M.Ag** selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) Universitas Islam Negeri (UIN) Sjech M.Djamil Djambek Bukittinggi dan jajarannya.
3. Ibu **Yenti Astari Dewi,.SE,Akt,.MM** selaku ketua Program Studi Perbankan Syariah yang telah membantu selama proses kuliah dari awal hingga penulis menyelesaikan studi di perguruan tinggi ini.
4. Ibuk **Era Sonita, SE., M.Si,** selaku Dosen Pembimbing Akademik yang selalu mengarahkan, membimbing dan mempermudahkan urusan penulis dalam bidang akademik.
5. Bapak **Amsah Hendri Doni, SE, ME** selaku Dosen Pembimbing yang telah meluangkan waktu, tenaga dan pikiran untuk memberikan bimbingan, arahan, saran dan semangat pada penulis dari awal penulisan hingga tersusunnya skripsi ini.
6. Bapak dan Ibu Dosen Universitas Islam Negeri (UIN) Sjech M. Djamil

Djambek Bukittinggi yang telah membimbing dan mengarahkan penulis dalam proses perkuliahan.

7. Bapak dan Ibu Pegawai Perpustakaan Universitas Islam Negeri (UIN) Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi yang telah menyediakan fasilitas kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
8. Bapak dan ibu PT Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh.
9. Teman-teman seperjuangan yang selalu ceria dan semangat dalam menggapai cita cita, yaitu mahasiswa/I Perbankan Syariah, angkatan 2021 terkhusus keluarga besar PS-C. Terimakasih juga kepada kakak kakak kos biru yaitunya kak weni, kak puja dan kak mona serta teman teman

Semoga arahan, bimbingan dan motivasi yang Bapak dan Ibu serta rekan-rekan berikan menjadi amal ibadah dan mendapatkan balasan yang berlipat ganda dari Allah SWT. Skripsi ini diselesaikan dengan sepenuh kemampuan, namun penulis menyadari bahwa skripsi ini masih banyak kekurangan. Untuk itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun untuk kesempurnaan skripsi ini. Dengan kerendahan hati penulis berharap semoga skripsi ini bermanfaat bagi pembaca.

Bukittinggi, 27 Oktober 2025
Penulis

Melany Oktobery
3321082

ABSTRAK

Skripsi ini disusun oleh **Melany Oktobery NIM. 3321082** skripsi ini berjudul **"Analisis Peran Intermediasi Sosial Dalam Pengembangan Ekonomi Pelaku Usaha Mikro (Studi Kasus Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh)".** Skripsi ini diajukan untuk memenuhi salah satu syarat memproleh gelar Sarjana Ekonomi pada Program Studi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri (UIN) Sjech M.Djamil Djambek Bukittinggi, atas bimbingan Bapak Amsah Hendri Doni, SE,ME.

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh pentingnya peran lemaga keuangan syariah dalam mendukung pengembangan ekonomi pelaku usaha mikro melalui intermediasi sosial, yaitu peran bank tidak hanya sebagai penyalur dana, tetapi juga sebagai pendamping dan Pembina usaha. Tujuan penelitian ini adalah untuk untuk mengetahui dan menganalisis peran intermediasi sosial Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh dalam pengembangan ekonomi pelaku usaha mikro, serta mengidentifikasi kendala dan upaya yang dilakukan dalam pelaksanaannya.

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan pendekatan lapangan. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi terhadap pimpinan cabang, petugas pembiayaan, serta sepuluh pelaku usaha mikro yang menjadi nasabah Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Bank Nagari Syariah Cabang payakumbuh berperan aktif dalam intermediasi sosial dengan memberikan pendampiangan, pelatihan, pembinaan, dan motivasi kepada nasabah. hal ini berpengaruh positif terhadap peningkatan kapasitas usaha, pendapatan, serta kemandirian pelaku usaha mikro. Kendala yang dihadapi antara lain rendahnya literasi keuangan dan keterbatsan modal. Secara keseluruhan, peran intermediasi sosial Bank Nagari Syariah berkontribusi nyata terhadap pengembangan ekonomi pelaku usaha mikro di Kota Payakumbuh.

Kata kunci: *Intermediasi Sosial, Pengembangan Ekonomi, Pelaku Usaha Mikro, Bank Nagari Syariah*

DAFTAR ISI

PERSETUJUAN PEMBIMBING i
PERNYATAAN ORISINALITAS ii
PENGESAHAN TIM PENGUJI iii
KATA PENGANTAR..... iv
ABSTRAK vii
DAFTAR ISI..... viii
DAFTAR TABEL x
DAFTAR GAMBAR..... xi
BAB I PENDAHULUAN..... 1
A. Latar Belakang 1
B. Identifikasi Masalah..... 5
C. Batasan Masalah 5
D. Rumusan Masalah..... 6
E. Tujuan Penelitian 6
F. Manfaat Penelitian 7
G. Penjelasan Judul..... 8
BAB II LANDASAN TEORI 10
A. Intermediasi Sosial..... 10
B. Bank Syariah..... 14
C. Usaha Mikro..... 17
D. Pengembangan Ekonomi 20
E. Kajian Terdahulu 27

BAB III METODE PENELITIAN..... 32
A. Jenis Penelitian..... 32
B. Lokasi dan Waktu Penelitian 32
C. Jenis dan Sumber Data..... 33
D. Informan Penelitian..... 34
E. Teknik Pengumpulan Data..... 34

F. Metode Analisis Data 35
BAB IV HASIL PENELITIAN 37
A. Gambaran Umum Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh 37
B. Hasil Penelitian 67
C. Analisis Pembahasan 76
BAB V PENUTUP 83
1. Kesimpulan 83
2. Saran 84
DAFTAR PUSTAKA 86
LAMPIRAN 89

DAFTAR TABEL

Table 1.1 Jumlah Pelaku Usaha Mikro dan Jumlah Pembiayaan Akad Murabahah 3
Table 2.1 Kajian Terdahulu 27

DAFTAR GAMBAR

Table 4.1 Struktur Organisasi PT Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh 41
Table 4.2 Aplikasi bank Nagari 65

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perekonomian suatu negara tidak hanya ditopang oleh sektor industri besar, melainkan juga oleh pelaku usaha mikro yang berperan penting dalam menciptakan lapangan kerja, mengurangi kemiskinan, serta mendorong pertumbuhan ekonomi lokal. Keberadaan usaha mikro sangat vital, khususnya di daerah-daerah yang pertumbuhan ekonominya bergantung pada sektor perdagangan dan jasa kecil.

Dalam perkembangannya, pelaku usaha mikro sering menghadapi berbagai kendala, seperti keterbatasan modal, rendahnya literasi keuangan, hingga kurangnya akses terhadap lembaga keuangan formal. Untuk menjawab tantangan tersebut, lembaga keuangan, khususnya perbankan syariah, memiliki peran penting dalam mendukung usaha mikro melalui fungsi intermediasi sosial. Intermediasi sosial bukan hanya tentang penyaluran dana, tetapi juga melibatkan pendampingan usaha, pemberdayaan ekonomi, serta pembinaan berbasis nilai-nilai syariah.

Intermediasi adalah pialang atau penghubung. Di sini penghubung yang dimaksud adalah tempat dimana bank berperan sebagai perantara *(liaison)* dalam pelaksanaan kredit UMKM. Sebagai perantara bank, bank telah memenuhi salah satu fungsi bank yaitu delivery (pelayanan) kepada nasabah. Hal ini dikukuhkan berdasarkan hukum Negara Republik Indonesia. Nomor 22/22/2008 Sehubungan dengan perbankan Syariah, kami menerima

pembayaran dari wesel untuk surat berharga dan melakukan perhitungan dengan pihak ketiga sesuai dengan prinsip Syariah. Mediasi sosial adalah proses pembentukan investasi melalui pengembangan sumber daya manusia dan lembaga keuangan dengan tujuan memberdayakan masyarakat miskin untuk mengakses mediasi keuangan formal.[1]

Bank Nagari Syariah melakukan kegiatan intermediasi sosial kepada nasabah usaha mikro dalam bentuk penyaluran pembiayaan dengan margin yang rendah dan (bersahabat). Di samping itu Bank Nagari Syariah juga melakukan pembinaan terhadap nasabah tersebut. Pembinaan langsung khusus kepada nasabah terkait dan juga memberikan pembinaan umum dalam bentuk pelatihan-pelatihan dalam skala kelompok. dan hal itu menjembatani suatu hubungan sosial yang baik antara bank dan masyarakat. Meningkatkan kepercayaan masyarakat khususnya kepada nasabah terhadap Bank Nagari Syariah.

Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh sebagai salah satu entitas perbankan syariah di Sumatera Barat, berupaya menjalankan peran intermediasi sosial ini. Melalui berbagai program pembiayaan dan pendampingan usaha, bank ini berusaha mendorong pengembangan ekonomi pelaku usaha mikro di daerah tersebut. Namun, efektivitas peran intermediasi sosial ini masih perlu dianalisis lebih dalam, mengingat bahwa keberhasilan

[1] Natasha Sahara Cantika Lubis , Siti Kadariah, *Analisis Peran Intermediasi Sosial Perbankan Syariah Terhadap Kesejahteraan Mayarakat Pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah /UMKM*, (Jurnal: Managemen, accounting, Islamic Banking and Islamic Economic Journal, vol 1 no 2, 2023) hal 739

pengembangan usaha mikro bergantung tidak hanya pada akses modal, tetapi juga pada keberlanjutan pendampingan dan pemberdayaan yang diberikan.

Berdasarkan observasi awal yang dilakukan di Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh, yaitu dari tahun 2020 sampai 2024

Tabel 1.1

Tabel Jumlah Pelaku Usaha Mikro dan Jumlah Pembiayaan Akad Murabahah

Tahun	Data Jumlah Pelaku Usaha Mikro	Jumlah Pembiayaan
2020	551	54.375.000.000
2021	483	49.615.000.000
2022	491	50.216.000.000
2023	582	57.312.000.000
2024	601	59.721.000.000

Sumber: Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh, 2025.

Berdasarkan hasil wawancara dengan beberapa pelaku usaha mikro di Payakumbuh, diketahui bahwa sebagian besar dari mereka menghadapi tantangan yang cukup kompleks dalam menjalankan usaha, baik dari sisi permodalan, ketersediaan bahan baku, ketidakstabilan pendapatan, hingga persaingan pasar dan fluktuasi harga. Usaha seperti penjualan karak kaliang, sanjai, beras, makanan ringan, kedai harian, laundry, nasi goreng, bengkel, hingga penggilingan padi menunjukkan bahwa kendala utama yang sering dialami adalah keterbatasan modal, ketergantungan terhadap faktor cuaca dan musim, serta keterbatasan akses terhadap pasar dan teknologi.

Meskipun demikian, adanya pembiayaan dari Bank Nagari Syariah, khususnya melalui skema murabahah, terbukti memberikan kontribusi yang signifikan dalam mendukung keberlanjutan dan pengembangan usaha.

Pembiayaan ini tidak hanya menyediakan modal, tetapi juga disertai dengan pendampingan dan interaksi sosial antara pihak bank dengan pelaku usaha. Hal ini mencerminkan adanya intermediasi sosial, yaitu peran bank sebagai jembatan yang tidak hanya menyalurkan dana, tetapi juga membangun hubungan sosial, memberikan motivasi, edukasi, serta memperkuat jaringan usaha masyarakat.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa peran intermediasi sosial yang dilakukan oleh Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh berpotensi besar dalam mendorong pengembangan ekonomi pelaku usaha mikro. Namun, efektivitas peran tersebut masih memerlukan kajian lebih lanjut untuk mengetahui sejauh mana intermediasi sosial ini mampu mengatasi hambatan-hambatan yang dihadapi oleh para pelaku usaha mikro dan meningkatkan kesejahteraan mereka secara berkelanjutan.

Namun, meskipun pembiayaan murabahah memberikan dampak positif terhadap usaha mikro, terdapat tantangan dalam pengukuran dampaknya, khususnya dalam hal peningkatan modal dan omset usaha. Oleh karena itu, penting untuk melakukan analisis lebih lanjut tentang sejauh mana peran pembiayaan murabahah ini dalam mendukung pertumbuhan usaha mikro, serta bagaimana intermediasi sosial yang dilakukan oleh Bank Nagari Syariah dapat berkontribusi pada pengembangan ekonomi pelaku usaha mikro di Payakumbuh.

Dari uraian di atas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian lebih lanjut dengan judul “ Analisis Peran Intermediasi Sosial Dalam

Pengembangan Ekonomi Pelaku Usaha Mikro (Studi Kasus Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh).”

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka peneliti mengidentifikasikan masalah sebagai berikut:

1. Program Intermediasi sosial yang dijalankan lembaga keuangan syariah belum sepenuhnya efektif dalam meningkatkan kapasitas usaha mikro.
2. Terbatasnya akses permodalan bagi pelaku usaha mikro untuk mengembangkan usaha mereka secara optimal.
3. Banyak pelaku usaha mikro yang kesulitan dalam mengakses produk pembiayaan dari bank nagari syariah, baik karena ketidaktahuan tentang produk yang ada.
4. Pelaku usaha mikro kurang memahami perbedaan dan manfaat dari produk pembiayaan syariah dibandingkan dengan produk konvensional

C. Batasan Masalah

Pembatasan masalah ini bertujuan agar penelitian mendapatkan fokus pada permasalah yang akan diteliti sehingga ruang lingkup penelitian tidak menjadi luas, agar terhindar dari hasil yang tidak diinginkan dan penyimpangan dari permasalahan. Berdasarkan identifikasi masalah diatas peneliti membatasi masalah yang akan di bahas pada penelitian ini yaitu “ Analisis Peran Intermediasi Sosial Dalam Pengembangan Ekonomi Pelaku Usaha Mikro (Studi Kasus Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh).

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan batasan masalah di atas, maka rumusan masalah yang dapat dipaparkan pada penelitian ini adalah :

1. Bagaimana peran intermediasi sosial dalam pengembangan ekonomi pelaku usaha mikro di Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh ?
2. Apa saja kendala yang terjadi atau yang dihadapi oleh pihak bank dalam mengembangkan ekonomi pelaku usaha mikro?
3. Upaya apa saja yang dilakukan oleh pihak bank dalam mengembangkan ekonomi pelaku usaha mikro ?

E. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan penelitian ini adalah

1. Untuk mengetahui dan menganalis apa peran intermediasi sosial dalam pengembangan ekonomi pelaku usaha mikro di Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh.
2. Untuk mengetahui dan menganalisis kendala yang terjadi atau yang dihadapi oleh pihak bank dalam mengembangkan ekonomi pelaku usaha mikro.
3. Untuk mengetahui dan menganalisis upaya yang dilakukan oleh pihak bank dalam mengembangkan ekonomi pelaku usaha mikro.

F. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Akademik
    a. Untuk mengembangkan ilmu pengetahuan peneliti dalam kajian Bank Lembaga keuangan syariah atau manajemen perbankan

syariah khususnya terkait dengan peran intermediasi sosial dalam pengembangan ekonomi pelaku usaha mikro di bank nagari syariah cabang payakumbuh.

b. Untuk referensi, pedoman, acuan bagi peneliti selanjutnya Bank Lembaga keuangan syariah atau manajemen perbankan syariah khususnya terkait dengan peran intermediasi sosial dalam pengembangan ekonomi pelaku usaha mikro di bank nagari syariah cabang payakumbuh.

2. Manfaat Praktis

a. Untuk pihak bank

Sebagai referensi, acuan, pedoman bagi pihak bank dalam melakukan atau melaksanakan peran intermediasi sosialnya , tujuannya untuk mengembangkan ekonomi pelaku usaha mikro atau sebagai nasabah.

b. Untuk pelaku usaha

Sebagai referensi, acuan , pedoman bagi pelaku usaha mikro dalam mengembangkan ekonomi atau usaha yang memiliki hubungan baik atau dari intermediasi peran sosial bank nagari pihak bank.

G. Penjelasan Judul

1. Analisis Peran

Analisis menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) merupakan penguraian suatu pokok atas berbagai bagiannya dalam penelaahan bagian itu sendiri serta hubungan antar bagian untuk memperoleh pengertian yang tepat dan pemahaman arti keseluruhan. Analisis adalah penyelidikan terhadap suatu peristiwa (karangan,

perbuatan, dan sebagainya) untuk mengetahui keadaan yang sebenarnya (sebab-musabab, duduk perkaranya,dan sebagainya.[2]

Peran adalah tingkah laku yang diharapkan dimiliki oleh orang yang berkedudukan di masyarakat dan harus dilaksanakan.

2. Intermediasi Sosial

Intermediasi (perantara) adalah perbankan memberikan kemudahan untuk mengalirkan dana dari nasabah yang melebihi kelebihan dana *(savers)* dengan kedudukan sebagai penabung ke nasabah yang memerlukan danna untuk berbagai kepentingan. Dengan demikian, nasabah penyimpan dana disebut juga dengan pemberi pinjaman *(lenders).*[3]

Intermediasi sosial adalah sebagai suatu proses dimana investasi di bentuk oleh pengembangan sumber daya manusia dan lembaga pemberi modal, dengan tujuan untuk meningkatkan kepercayaan diri dari masyarakat, sebagai persiapan bagi meraka dalam menggunakan intermediasi keuangan formal.[4]

3. Pengembangan ekonomi

Pengembangan ekonomi adalah sebuah proses yang membentuk kemitraan pemeran pemangku kepentingan ekonomi, yakni pemerintah daerah, kelompok-kelompok berbasis masyarakat dan sektor swasta dalam mengelola sumber daya yang tersedia untuk menciptakan lapangan kerja dan menggiatkan (stimulasi) ekonomi daerah.[5]

---

[2] Analisis. Dalam KBBI Daring, dari https://kbbi.web.id/analisis.html

[3] Ratna Sukmayani,dkk, *Ilmu Pengetahuan Sosial 3,* (Indonesia : Pusat perbukuan DPN, 2008). Hal 119

[4] Marni, *Optimalisasi Peran Intermediasi Bank Syariah Terhadap Masyarakat Miskin*, (Jurnal: Al- Tsarwah, vol 5 no 1, 2022) hal 86

[5] Sishadiyati , *Pengembangan Ekonomi Lokal,* (Surabaya: CV Mitra Abisatya, 2020). hal 9

Menurut undang-undang tentang usaha mikro, kecil, dan menengah, pengembangan adalah upaya yang dilakukan oleh pemerintah ,pemerintah daerah, dunia usaha, dan masyarakat untuk memberdayakan usaha mikro, kecil, dan menengah melalui pemberian fasilitas, bimbingan, pendampingan, dan bantuan perkuatan untuk menumbuhkan dan meningakatkan kemampuan dan daya saing usaha mikro, kecil, dan menengah.[6]

4. Pelaku Usaha Mikro dan Kecil

Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam undang-undang. Batasan usaha mikro menurut undang-undang No. 20/2008 adalah usaha produktif milik orang perorangan atau badan usaha perorangan yang memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).[7]

[6] Agus Widodo, *Strategi Pengembangan Ekonomi Rakyat*, (Banjarnegara: Guepedia. 2020).hal 35-36

[7] Nuramalia Hasanah,dkk, *Mudah Memahami Usaha Mikro Kecil dan Menengah*, (Jawa Timur : Uwais Inspirasi Indonesia, 2020) hal 20

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Intermediasi sosial

Intermediasi sosial didefenisikan sebagai suatu proses investasi yang dibentuk oleh pengembangan sumber daya manusia dan lembaga pemberi modal (keuangan) , dengan tujuan untuk meningkatkan kepercayaan diri kelompok masyarakat yang tidak mampu dalam bentuk modal pinjaman. Peran intermediasi sosial perbankan syariah adalah membentuk kapasitas usaha mikro sehingga siap dan layak untuk mendapat bantuan pembiayaan. Adapun kegiatan yang biasa dilakukan perbankan syariah dalam implementasi peran intermediasi sosial adalah dengan memberikan bimbingan teknis kepada masyarakat mengenai akses permodalan dan menjalin kerjasama dengan lembaga-lembaga keuangan mikro seperti koperasi simpan pinjam.[8]

Menurut Jhon Gurley , teori intermediasi keuangan membahas tentang salah satu fungsi institusi perbankan, dimana perbankan memiliki tugas besar sebagai penyokong yang dominan dalam perekonomian suatu negara dengan tugas intermediasi dana dari pihak kelebihan dana ke pihak kekurangan dana.[9]

Intermediasi sosial adalah penyediaan jasa keuangan bagi masyarakat kecil sering kali lebih banyak membutuhkan lebih banyak strategi yang mudah dipahami oleh masyarakat dalam melakukan intermediasi keuanganya. Selaras dengan itu, pembiayaan bagi masyarakat miskin memerlukan proses

[8] Della Hantika, *Peran Intermediasi Sosial Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Pada Masyarakat Pelaku Usaha MIkro (Studi Kasus Pada Pt. BPRS Al- Washliyah Gunung Krakatau),* (jurnal: Ekonomi dan Bisnis vol 3 no 2, 2023) hal 91

[9] Gusganda Suria Manda, *Analisis tingkat kesehatan bank menggunakan metode profil risiko, tata kelola perusahaan yang baik, pendapatan dan modal,* (jurnal: Ekonomi dan Bisnis,vol 2 no 1, 2020). Hal 71

Pembentukan kapasitas kemampuan masyarakat (misalnya; pengetahuan, bakat, rasa percaya diri dan teknologi informasi) terlebih dahulu dari pada proses penanaman modal. Setelah itu melangkah pada pengembangan lembaga keuangan lokal sebagai jembatan untuk mengurangi ketidakadilan sosial yang disebabkan oleh kemiskinan, kebodohan, ketimpangan, jender, dan keterpencilan. Pada literature keuangan mikro (microfinance), proses pembentukan kapasitas kemempuan masyarakat miskin dikenal dengan istilah intermediasi sosial.

Menurut ahmad ghozali, intermediasi sosial berperan sebagai suatu proses dimana investasi dibentuk oleh pengembangan sumber daya manusia dan lembaga pemberi modal dengan tujuan untuk meningkatkan kepercayaan diri dari masyarakat sebagai persiapan bagi mereka dalam menggunakan intermediasi keuangan formal.[10]

Penyediaan jasa keuangan bagi masyarakat kecil sering kali membutuhkan lebih banyak strategi yang mudah dipahami oleh masyarakat dalam melakukan intermediasi keuangannya. Terkait dengan itu pembiayaan bagi masyarakat miskin memerlukan proses pembentukan kapasitas kemampuan masyarakat terlebih dahulu dari pada proses penanaman modal. Setelah itu melangkah pada pembangunan lembaga keuangan local sebagai jembatan untuk mengurangi ketidakadilan sosial yang disebabkan oleh kemiskinan, kebodohan, ketimpangan gender, dan keterpencilan. Dalam literature keuangan mikro, proses pembentukan kapasitas kemampuan masyarakat miskin dikenal dengan istilah intermediasi sosial.[11]

---

[10] Ahmad Gozali, *Halal berkah bertambah*: mengenal dan memilih produk investasi syariah. (Jakarta: Pt Elex Media Komputindo,2004).h.35

[11] Fatih Fuadi, *Analisis peran Intermediasi sosial perbankan syariah terhadap masyarakat pelaku usaha mikro (studi pada PT. BNI Syariah Bandar Lampung*, Jurnal. Hal 46.

Bank syariah merupakan lembaga penghimpun dana yang bertujuan memberikan konstribusi positif terhadap tercapainya tujuan ekonomi masyarakat. Salah satu fungsi bank syariah yaitu intermediasi.Intermediasi secara harafiah berarti perantara, artinya intermediasi perbankan syariah merupakan perantara keuangan atau pembiayaan untuk disalurkan kepada masyarakat.

Pernyataan tersebut menandakan bahwa penyampaian intermediasi perbankan syariah sejalan dengan teori fungsi perbankan syariah bahwa bank syariah juga berfungsi sebagai lembaga perantara keuangan. Sebagai lembaga perantara keuangan, bank syariah menjembatani kebutuhan dua pihak yang berbeda. Satu pihak merupakan nasabah yang memiliki dana dan pihak lainnya merupakan nasabah yang membutuhkan dana. Sebagai lembaga intermediasi, bank syariah menghimpun dana dari masyarakat yang kelebihan dana. Masyarakat yang menempatkan dananya dalam bentuk simpanan akan mendapatkan bonus yang besarnya tergantung pada bank syariah. Masyarakat yang menyimpan dananya di bank syariah dengan menggunakan akad kerja sama akan mendapatkan bagi hasil sesuai dengan kesepakatan yang dilakukan antara bank syariah dan nasabah.

Intermediasi secara sederhana dapat diartikan sebagai perantara atau penghubung. Penghubung antara masyarakat yang menyimpan dananya dalam berbagai bentuk simpanan dan masyarakat yang

membutuhkan dana dalam bentuk kredit. Bank sebagai lembaga intermediasi perlu dijalankan agar bank dikategorikan sebagai bank yang sehat oleh karena terjadi keseimbangan antara dana yang dikumpulkan dari masyarakat dalam bentuk giro, tabungan, deposito dan sertifikat deposito atau yang disebut dana pihak ketiga dengan dana yang disalurkan dalam bentuk pinjaman kredit.

Mengacu pada literatur keuangan mikro, intermediasi sosial didefinisikan sebagai pengembangan kapasitas (kemampuan) masyarakat tidak mampu/miskin (Maka intermediasi sosial dapat diinterpretasikan sebagai sebuah proses pengembangan sumber daya manusia dan lembaga pemberi modal diarahkan pada kegiatan investasi. Hal ini ditujukan untuk meningkatkan kepercayaan diri masyarakat, sebagai starting point bagi masyarakat dalam menggunakan intermediasi keuangan formal. Intermediasi sosial memiliki perbedaan fungsi seperti penyediaan jasa kesejahteraan sosial pada umumnya. dengan menawarkan rekayasa mekanisme yang dapat memungkinkan investor untuk menjadi penerima manfaat (nasabah) yang siap untuk melakukan perjanjian dengan tingkat pengembalian yang sesuai. Dimensi dalam intermediasi sosial ini pada akhirnya kesiapan setiap orang ke dalam suatu hubungan bisnis yang kuat dengan lembaga keuangan formal.

Jadi Intermediasi sosial adalah proses pengembangan kapasitas sumber daya manusia dan lembaga pemberi modal untuk

meningkatkan kepercayaan diri masyarakat miskin agar siap menggunakan layanan keuangan formal. Proses ini meliputi pelatihan, bimbingan teknis, dan pembangunan lembaga keuangan lokal sebagai jembatan antara masyarakat yang membutuhkan dana dengan lembaga keuangan. Tujuannya adalah memberdayakan masyarakat agar dapat berpartisipasi dalam sistem keuangan secara mandiri dan mengurangi ketidakadilan sosial seperti kemiskinan dan keterpencilan. Dalam konteks perbankan syariah, intermediasi sosial juga berarti membantu pelaku usaha mikro agar layak menerima pembiayaan dengan mekanisme yang adil dan sesuai prinsip syariah.

B. Bank Syariah

a. Pengertian Bank Syariah

Bank syariah merupakan lembaga keuangan yang berfungsi memperlancar mekanisme ekonomi di sector rill melalui aktivitas kegiatan usaha (investasi, jual beli dan lainya) berdasarkan prinsip syariah yaitu aturan perjanjian berdasarkan hukum islam antara bank dan pihak lain untuk penyimpana dana atau pembiyaan usaha, atau kegiatan lainya yang dinyatakan sesuai dengan nila-nilai syariah yang bersifat makro maupun mikro. Nilai-nilai makro yang dituju adalah keadilan sistem zakat, bebas dari bunga (riba), bebas dari kegiatan spekulatif dan nonproduktif seperti perjudian (maysir), bebas

dari hal-hal yang tidak jelas (gharar), bebas dari hal hal yang rusak (bathil). Dimensi keberhasilan bank syariah meliputi keberhasilan dunia akhirat (long term oriental) yang sangat memperhatikan kebersihan sumber, kebenaran proses, dan kemanfaatan hasil.

Bank Syariah merupakan bank yang kegiatannya mengacu pada hukum islam dan dalam kegiatannya tidak membebankan bunga maupun tidak membayar bunga kepada nasabah. Imbalan bank syariah yang diterima maupun yang dibayarkan pada nasabah tergantung dari akad dan perjanjian yang dilakukan oleh pihak nasabah dan pihak bank. Perjanjian (akad) yang terdapat di perbankan syariah harus tunduk pada syarat dan rukun akad sebagaimana diatur dalam syariat islam.[12]

Adapun perbedaan bank syariah dan bank konvensional terdiri dari beberapa hal. Bank syariah tidak melaksankan sistem bunga. Hal ini memiliki implikasi yang sangat dalam dan sangat berpengaruh pada aspek operasional dan produk yang dikembangkan oleh bank syariah. Bank Syariah lebih menekankan sistem kerja sama partnership, Kebersamaan terutama kesiapan semua pihak untuk berbagi termasuk dalam hal-hal keuntungan dan kerugian. Kehadiran bank syariah dapat

[12] Adrianto , M. Anang Firmansyah, *Manajemen Bank Syariah*, (Cetakan Pertama ; CV Penerbit Qiara Media, 2019) hal 27

berpengaruh terhadap kehadiran suatu sistem ekonomi islam yang menjadi keinganan bagi setiap negara islam. Serta memeberikan alternative bagi masyarakat dalam memanfaatkan jasa perbankan yang selama ini masih di dominasi sistem bunga.

b. Penyaluran dana (Pembiayaan)

Bank syariah menyalurkan dana ke masyarakat dalam bentuk pembiayaan , penyediaan dana atau tagihan berupa:

1) Pembiayaan berdasarkan jual beli (Ba'i)

Terdapat tiga jenis pembiayaan konsumtif, modal kerja , dan investasi dalam bank syariah,yaitu:

a) Ba'i Al- Murabahah

Dimana jual beli harga asal ditambah keuangan yang disepakati antara pihak bank dengan nasabah, dalam hal ini bank menyebutkan harga barang pada nasabah yang kemudian bank memberikan laba dalam jumlah sesuai dengan kesepakatan.

b) Ba'i As –Salam

Dalam jual beli nasabah sebagai pembeli dan pemesan memberikan uangnya ditempat akad sesuai dengan harga barang yang dipesan dan barang yang telah disebutkan sebelumnya dengan kemudian barangnya diterima belakangan.

c) Ba'i Al- Istishna'

Dalam Ba'i Al-Istishna hampir sama dengan Ba'i As-Salam, namun pada Ba'i Al-Istishna pembayaran dapat dilakukan beberapa kali pembayaran.

2) Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil (Syirkah)

Dalam prinsip bagi hasil terdapat dua macam produk, yaitu:

a) Musyarakah

Adalah salah satu produk bank syariah yang mana terdapat antara dua pihak atau lebih bekerja sama. Dimana dalam ini seluruh pihak yang bekerja sama dalam memberikan kontibusi yang dimiliki maupun itu dana, barang, Skill, ataupun asset-aset lainnya.

b) Mudharabah

Adalah kerja sama antara dua orang atau lebih dimana pemilik modal memberikan mempercayakan sejumlah modal kepada pengelola dengan perjanjian pembagian keuntungan.

3) Transaksi Sewa- Menyewa (ijarah)

Ijarah adalah kesepakatan pemindahan hak guna atas barang atau jasa melalui sewa tanpa diikuti pemindahan kepemilikan atas barang yang disewakan.

C. Usaha Mikro

Usaha mikro merupakan usaha yang dikelola oleh individu atau keluaraga atau beberapa orang yang memiliki izin usaha secara lengkap. Menurut Warkum Sumitro, Usaha Mikro Kecil dan

Menengah adalah usaha yang dilakukan oleh suatu perusahaan dengan tenaga kerja yang digunakan tidak melebihi dari 50 orang.[13]

Menurut Badan Pusat Statistik (BPS) memberikan defenisi usaha mikro yaitu berdasarkan pada kuantitas tenaga kerja. Pengertian usaha mikro dapat dilihat dari berbagai aspek , baik dari segi kekayaan yang dimiliki oleh pelaku usaha, jumlah tenaga kerja yang dimiliki atau dari segi penjualan atau omset yang diperoleh oleh pelaku usaha mikro. Tujuan dari usaha mikro ialah untuk menumbuhkan dan mengembangkan usahanya dalam rangka membangun perekonomian nasional berdasarkan demokrasi ekonomi yang berkeadilan.[14]

Usaha skala mikro merupakan sebagian besar dari bentuk usaha mikro dan usaha kecil misalanya pedagang kaki lima, kerajinan tangan , usaha souvenir dan sejanisnya. Menurut Undang-undang Republik Indonesia No. 20 tentang UMKM tahun 2008 Pasal 1 ,dinyatakan usaha mikro adalah usaha yang dimiliki oleh pribadi maupun badan usaha dengan memenuhi kriteria usaha mikro.[15]

---

[13] Siti Maemunatum Nissa, Muhammad Alif, *Pengembangan Ekonomi Syariah melalui usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) di Desa Tanjung Anom Kecamatan Mauk*, (Banten: 3M Media karya serang, 2020). Hal 16-17

[14] Mohammad Taufik, *Dasar-dasar Hukum Bisnis*, (Yogyakarta: Tanah Air Beta, 2022). Hal 133

[15] Atsna Himmatul Aliyah, *Peran usaha mikro kecil dan mnengah (UMKM) untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat*, (Jurnal Ilmu Ekonomi vol 3 no 1,2022) hal 65

Menurut undang- undang No 20 Tahun 2008 tentang kriteria usaha mikro ialah :

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

Adapun karakteristik usaha mikro:

a. Jenis barang atau komoditi usahanya tidak selalu tetap, sewaktu-waktu dapat berganti.
b. Tempat usahanya tidak menetap sewaktu-waktu dapat berubah tempat.
c. Belum melakukan administrasi keuangan yang sederhana sekalipun, dan tidak memisahkan keuangan keluarga dengan keuangan usaha.
d. Sumber daya manusia (pengusaha) belum memiliki jiwa wirausaha yang memadai.
e. Umumnya sebagian mereka sudah akses ke lembaga keuangan non bank.[16]

Jadi Usaha mikro adalah usaha produktif yang dimiliki dan dikelola oleh individu, keluarga, atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria tertentu menurut undang-undang. Usaha ini

[16] Iin Khairunnisa, dkk, *Usaha Mikro Kecil dan Menengah*, (Padang: PT. Global Eksekutif Teknologi, 2022). Hlm 3

biasanya menggunakan tenaga kerja tidak lebih dari 50 orang dan memiliki kekayaan bersih maksimal Rp 50 juta, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, serta omzet penjualan tahunan paling banyak Rp 300 juta. Usaha mikro sering berupa kegiatan ekonomi skala kecil dengan sifat tradisional dan informal, seperti pedagang kaki lima, kerajinan tangan, dan usaha souvenir. Tujuan usaha mikro adalah untuk menumbuhkan dan mengembangkan usaha agar dapat berkontribusi pada pembangunan ekonomi nasional secara adil dan demokratis.

D. Pengembangan Ekonomi

1. Defenisi Pengembangan Ekonomi

Menurut Ardhito Bhinadi pengembangan merupakan suatu proses yang bersifat menyeluruh yakni proses aktif antara fasiliator dengan masyarakat yang diberdayakan melalui peningkatan pengetahuan, keterampilan, pemberian berbagai kemudahan, serta pemberian peluang untuk mencapai akses sumber daya yang unggul dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Sedangan Wahjudin Sumpeno mendenifisikan pengembangan merupakan upaya yang dilakukan untuk penyempurnaan suatu tatanan yang bertujuan supaya tatanan dapat berkembang secara mandiri.

Ekonomi berasal dari kata yunani, yaitu *oikos* dan *nomos*. *Oikos* memiliki makna rumah tangga dan *nomos* diartikan sebagai aturan rumah tangga atau manajemen rumah tangga. Jadi, ekonomi diartikan

ilmu yang mempelajari bagaimana mengelola sumber daya yang ada untuk memenuhi kebutuhan. Berdasarkan paparan diatas pengembangan ekonomi adalah rangkaian kegiatan dalam bidang ekonomi dengan menciptakan kerjasama antar masyarakat dalam mengelola sumber daya secara berkelanjutan. Teori yang dapat digunakan ialah Joseph Schumpeter menekankan peran inovasi dan kewirausahaan dalam mendorong pertumbuhan ekonomi. Ia berargumen bahwa kewirausahaan adalah kunci untuk menciptakan produk baru , metode produksi, dan pasar baru. Pelaku usaha mikro yang inovatif dapat meningkatkan daya saing dan berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi lokal. [17]

Menurut Edward J. Blakely, mendefinisikan Pembangunan/ Pengembangan Ekonomi Lokal " = f (sumber daya alam, tenaga kerja, modal, investasi, kewirausahaan, transportasi, komunikasi, komposisi industri, teknologi, ukuran, pasar ekspor, situasi ekonomi internasional, kapasitas pemerintah daerah, pengeluaran pemerintah nasional dan negara bagian, serta dukungan pembangunan). Semua faktor ini mungkin penting. Namun, praktisi pembangunan ekonomi tidak pernah yakin faktor mana yang memiliki bobot terbesar dalam situasi apa pun". Lebih lanjut beliau menyebutkan bahwa " Ciri utama pembangunan ekonomi berbasis lokal adalah penekanan pada pembangunan endogen dengan menggunakan potensi sumber daya

[17] Wendy Liana, dkk, *Teori Pertumbuhan Ekonomi*, (Jambi, PT. Sonpedia Publishing Indonesia, 2024), hal 40

manusia dan fisik lokal untuk menciptakan peluang kerja baru dan merangsang aktivitas ekonomi baru berbasis lokal".[18]

Sementara itu, Bank Dunia (2001) mendefinisikan "Pengembangan Ekonomi Lokal (PEL) adalah proses di mana mitra sektor publik, bisnis, dan nonpemerintah bekerja sama untuk menciptakan kondisi yang lebih baik bagi pertumbuhan ekonomi dan penciptaan lapangan kerja". Tujuannya adalah untuk meningkatkan kualitas hidup semua orang. Mempraktikkan pembangunan ekonomi lokal berarti bekerja secara langsung untuk membangun kekuatan ekonomi seluruh wilayah lokal untuk meningkatkan masa depan ekonominya dan kualitas hidup penduduknya. Memprioritaskan ekonomi lokal sangat penting jika masyarakat saat ini bergantung pada kemampuan mereka untuk beradaptasi dengan lingkungan pasar yang berubah cepat dan semakin kompetitif".

Dari sisi masyarakat, Pengembagan Ekonomi Lokal diartikan sebagai upaya untuk membebaskan masyarakat dari semua keterbatasan yang menghambat usahanya guna membangun kesejahteraannya. Kesejahteraan tersebut dapat diartikan secara khusus sebagai jaminan keselamatan bagi adat istiadat dan agamanya, bagi usahanya, dan bagi harga dirinya sebagai mausia. Semua jaminan tersebut tidak dapat diperoleh dari luar sistem masyarakat karena tidak

[18] Muhammad Hasan, Muhammad Azis, *Pembangunan Ekonomi & Pemberdayaan Masyarakat*, (Pustaka Taman Ilmu & CV. Nur Lina, 2018), hal 195

berkelanjutan, dan oleh karena itu harus diupayakan dari sistem masarakat itu sendiri yang kerap kali disebut kemandirian. Dengan demikian, pembangunan ekonomi lokal merupakan upaya pemberdayaan masyarakat ekonomi dalam suatu wilayah dengan bertumpukan kepada kekuatan lokal, baik itu kekuatan nilai lokasi, sumber daya alam, sumber daya manusia, teknologi, kemampuan manajemen kelembagaan (capacity of institutions) maupun asset pengalaman (Haeruman, 2001).[19]

Menurut Scumpeter perkembangan ekonomi bukan merupakan proses yang harmonis ataupun gradual, tetapi merupakan perubahan spontan dan terputus-putus *(discontinuous*), yaitu merupakan gangguan- gangguan terhadap keseimbangan yang telah ada. Perkembangan ekonomi disebabkan oleh adanya perubahan-perubahan terutama dalam lapangan industri dan perdagangan. Pembangunan ekonomi menurutnya sangat ditentukan sekali oleh adanya inisiatif dari golongan pengusaha yang inovatif atau golongan entrepreneur, yaitu golongan masya-rakat yang mengorganisir dan mengembangkan faktor- faktor produksi lainnya untuk menciptakan barang-barang yang diperlukan oleh masyarakat. Mereka merupakan golongan masyarakat yang menciptakan inovasi atau pembaharuan dalam perekonomian. Inovasi atau pembaharuan itu dapat berupa:

[19] Ibid

1. Memperkenalkan suatu barang baru
2. Penggunaan cara baru dalam memproduksi sesuatu barang;
3. Memperluas pasar
4. Mengembangkan sumber bahan mentah yang baru
5. Mengadakan reorganisasi dalam suatu perusahaan atau industri.[20]

Menurut Suharto , pengembangan adalah sebuah proses dan tujuan. Sebuah proses, pengembangan memiliki makna serangkaian kegiatan yang bertujuan untuk memberdayakan masyarakat lemah. Sedangkan sebagai sebuah tujuan dapat dijadikan sebagai indikator keberhasilan pengembangan sebagai sebuah proses. Keberhasilan ini merujuk kepada hasil kegiatan yang ingin dicapai yakni masyarakat yang berdaya, memiliki pengetahuan, keterampilan atau kekuasaan untuk memenuhi kehidupanya yang bersifat fisik,ekonomi maupun sosial, serta dapat menjadi masyarakat yang mandiri dalam melaksanakan segala aktivitasnya.[21]

Jadi Pengembangan ekonomi adalah proses yang melibatkan kerja sama aktif antara fasilitator dan masyarakat untuk meningkatkan pengetahuan, keterampilan, dan akses sumber daya secara berkelanjutan guna meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

[20] Muhammed Wahed,dkk, *Ekonomi Pembangunan*, (Solok, Mitra Cendekia Media, 2021), hal 21

[21] Edi Suharto, *Membangun Masyarakat Memberdayakan Rakyat*, (Yongyakarta : PT Refika Aditama, 2017

Tujuannya adalah menciptakan masyarakat yang mandiri, mampu mengatasi masalah ekonomi secara sendiri, dan berkembang dengan memanfaatkan potensi lokal seperti sumber daya manusia, alam, dan teknologi. Pengembangan ekonomi juga menekankan pentingnya inovasi dan kewirausahaan sebagai kunci pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan dan peningkatan kualitas hidup masyarakat secara keseluruhan.

2. Indikator Pengembangan Ekonomi

Indikator pengembangan ekonomi menurut Edward J. Blakely mendefenisiskan pembangunan atau pengembangan ekonomi lokal sebagai fungsi dari berbagai faktor yaitu:

1. Sumber daya alam
2. Tenaga Kerja
3. Modal
4. Investasi
5. Kewirausahaan
6. Transportasi
7. Teknologi ,dll

1. Modal dan Pembiayaan : dalam indikator tersebut dimana akses terhadap pembiayaan yang terjangkau dan sesuai prinsip syariah, stabilitas modal usaha setelah pembiayaan. Relevansinya dengan intermediasi sosial bank memberi pembiayaan dan edukasi keuangan secara sosial, pendampingan bank membantu mengelola keuangan dan perencanaan usaha.

2. Kewirausahaan dan Inovasi: kemampuan mengembangan produk dan jasa, inovasi strategi usaha seperti kemasan, pemasaran. Dimana bank sebagai fasiliator pelatihan dan penyuluhan kewirausahaan dan interaksi sosial membuka peluang sharing antar pelaku usaha.
3. Tenaga kerja dan SDM: ketersediaan tenaga kerja terampil, upaya peningkatan keterampilan melalui pelatihan. Intermediasi sosial mendukung pelatihan dan penyediaan tenaga kerja.

Ciri utama pembangunan ekonomi berbasis lokal menurut Blakely adalah penekanan pada pembangunan endogen, yaitu menggunakan potensi sumber daya manusia dan fisik lokal untuk menciptakan peluang kerja baru dan merangsang aktivitas ekonomi baru yang berbasis lokal. Dengan kata lain, pengembangan ekonomi lokal berfokus pada pemanfaatan sumber daya lokal secara optimal untuk mendorong pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan dan mandiri. Keberhasilan pengembangan ekonomi lokal dapat diukur melelui beberapa indikator diantaranya:

1. Perluasan kesempatan kerja dan usaha bagi masyarakat kecil.
2. Peningkatan pendapatan masyarakat lokal
3. Keberdayaan lembaga usaha mikro dan kecil dalam proses produksi dan pemasaran
4. Keberdayaaan kelembagaan anatara pemerintah , swasta, dan masyarakat lokal.

E. Kajian Terdahulu

Tabel 2.1

Kajian Terdahulu

No	Nama Peneliti	Tahun	Judul Jurnal	Hasil Temuan
1.	Devita Oktarina	2025	Analisis peran intermediasi sosial perbankan syariah dalam perkembangan usaha mikro (studi pada PT. Bank Syariah Indonesia, Tbk KC Bandar Lampung Diponegoro).	Tujuan penelitian untuk mengetahui peran intermediasi sosial perbankan syariah terhadap masyarakat di BSI KC Bandar Lampung Diponegoro. Penelitian menggunakan metode kualitatif melalui pendekatan lapangan dengan teknik wawancara.
2.	Cindy Yolanda	2024	Peran usaha mikro, kecil, dan menengah dalam pengembangan ekonomi Indonesia.	Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi peran usaha mikro, kecil, dan menengah dalam pengembangan ekonomi Indonesia serta menganalisis potensi dan hambatan yang dihadapi oleh UMKM. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif.
3.	Bella Dwi Anggraini	2024	Analisis peran intermediasi sosial pegadaian Indonesia dalam pemberdayaan pelaku usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) (Studi kasus di PT	Penelitian ini untuk menganalisis intermediasi sosial dalam pemberdayaan pelaku usaha mikro kecil dan menengah terhadap produk

			Pegadaian CP Kedaton kota Bandar Lampung)	KUR di PT Pegadaian cabang kedaton kota Bandar lampung. Dengan pemberdayaan pembiayaan KUR membawa dampak positif seperti pertumbuhan usaha, stabilitas finansial yang lebih baik, dan kemampuan untuk melakukan inovasi produk. Jenis penelitian deskriptif kualitatif ,teknik observasi, wawancara.[22]
4.	Sihombing, Hira Seftiani	2023	Analisis peran intermediasi sosial perbankan syariah pada pelaku usaha mikro (studi kasus Bank Syariah Indonesia KC Padangsidimpuan).	Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif , teknik pengumpulan data dengan wawancara dan dokumentasi. BSI KC Padang sidimpuan memberikan pinjaman modal untuk pelaku usaha mikro untuk perkembangan usaha.
5.	Toman Sony Tambunan	2023	Analisis peran pemerintah daerah mendukung UMKM naik kelas.	Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis peran dan strategi pemerintah daerah dalam mendukung Usaha Mikro, kecil dan Menengah naik kelas di kota Medan.

[22] Bella Dwi Anggraini, *Analisis peran intermediasi sosial pegadaian Indonesia dalam pemberdayaan pelaku usaha mikro kecil dan menengah (UMKM)(Sudi kasus di PT Pegadaian CP Kedotan Kota Bandar Lampung)*, (Skripsi universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2024

				Metode penelitian yang digunakan adalah penelitian deskriptif kualitatif melalui observasi, wawancara.
6.	Della Hantika	2023	Peran intermediasi sosial Bank Pembiayaan Rakyat Syariah pada Masyarakat pelaku usaha mikro (Studi kasus pada PT.BPRS AL-WASHLIYAH GUNUNG KRAKATAU).	Penelitian bertujuan untuk menganalisis peran intermediasi pada masyarakat pembiayaan mikro dan fasilitas pembiayaan yang diberikan oleh PT. BPRS Al-Washliyah. Jenis penelitian adalah pendekatan deskriptif kualitatif.[23]
7.	Feby Adila Indria Sutrisno, Dicky Perwira Ompussunggu, Alexandra Hukom	2023	Analisis peran lembaga keuangan (pegadaian) terhadap pengembangan perekonomian mayarakat umum (usaha UMKM).	Lembaga keuangan bukan bank juga mampu berkontribusi bagi meningkatkan UMKM di indonesia. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif.

[23] Della Hantika, *Peran Intermediasi Sosial Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Pada Masyarakat Pelaku Usaha Mikro (Studi Kasus Pada PT. BPRS AL-WASHLIYAH GUNUNG KRAKATAU)*, (jurnal: Ekonomi dan Bisnis, vol 3 no 2, 2023)

8.	Raihan Amalia	2022	Analisis peran intermediasi sosial perbankan syariah terhadap petani (Studi pada Bank Aceh KCP KOTA BAKTI).	Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui peran intermediasi sosial perbankan syariah terhadap petani (studi pada bank aceh KCP Kota bakti), menggunakan metode kualitatif melalui pendekatan lapangan dengan teknik wawancara.
9.	Wenti Purwati	2020	Analisis Peran Intermediasi Sosial Perbankan Syariah Terhadap Petani	Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif dan teknik pengumpulan data melakukan wawancara . Hasil penelitian menunjukkan bahwa perbankan syariah , khususnya BPRS Muamalat Harkat, telah menjalankan perannya sebagai lembaga intermediasi sosial dengan baik.

Persamaan penelitian ialah semua penelitian menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif, topik utama intermediasi sosial membahas peran intermediasi sosial perbankan syariah, sejalan dengan proposal yang dibuat. Objek penelitian pelaku usaha mikro atau masyarakat produktif hamper semua jurnal meneliti dampak intermediasi

sosial pada kelompok ekonomi produktif seperti pelaku usaha mikro, petani, atau UMKM. Semua penelitian menggunakan wawancara sebagai teknik dalam mengumpulkan data.

Perbedaan penelitian ialah lokasi penelitian yang berbeda, fokus subjek pelaku usaha mikro secara umum, sedangkan jurnal lainnya fokus ke petani, umkm dan pegadaian, institusi finansial bank nagari syariah cabang payakumbuh sedangkan lainnya lembaga berbeda seperti BSI, BNI syariah, BPRS, Bank Aceh, bahkan pegadaiaan.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (field research), karena dalam penelitian ini peneliti turun langsung ke tempat penelitian. Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif deskriptif. . Penelitian kualitatif deskriptif adalah suatu penelitian ilmiah yang bertujuan untuk memahami suatu fenomena dalam konteks sosial secara alamiah dengan mengedepankan proses interaksi komunikasi yang mendalam antara peneliti dengan fenomena yang diteliti (Herdiansyah, 2011). Menurut Bogdon dan Taylor dalam (Nugrahani, 2008) mendefinisikan penelitian kualitatif sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang diamati.[24]

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

Waktu Penelitian dilakukan pada bulan Juli tahun 2025 s/d selesai. Penelitian ini dilakukan di Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh yang terletak di Jl. H. Piobang, Labuah Baru, Kec.Payakumbuh Utara, Kota Payakumbuh, Provinsi Sumatera Barat.

[24] Marinu Waruwu, *Pendekatan Penelitian Pendidikan: Metode Penelitian Kualitatif,,Metode Kuantitatif, dan Metode Penelitian Kombinasi (MIXED METHOD*, (Jurnal: Pendidikan Tambusai, vol 7 no 1, 2023)

C. Jenis dan Sumber Data

a. Data Primer

Data Primer adalah data yang diperoleh langsung dari subjek penelitian, dalam hal ini peneliti memperoleh data atau informasi langsung dengan menggunakan instrumen-instrumen yang telah ditetapkan. Data primer dikumpullkan oleh peneliti untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan penelitian.

Data primer dalam penelitian ini diperoleh melalui observasi dan wawancara kepada pihak bank nagari Syariah Cabang Payakumbuh yang memahami langsung tentang Analisis peran intermediasi sosial dalam pengembangan ekonomi terhadap pelaku usaha mikro.

b. Data Sekunder

Data sekunder merupakan data yang diperoleh secara tidak langsung diperoleh dari pihak yang diperlukan datanya. Jadi data sekunder diperoleh dari sumber-sumber yang dipercaya dan dijadikan sebagai sumber rujukan dalam hal penulisan ini. Seperti buku, jurnal, skripsi yang tentunya relevan dengan penulisan ini. Data sekunder yang digunakan dalam penelitian ini adalah data jumlah nasabah, dan data jumlah pelaku usaha mikro.

D. Informan Penelitian

Informan penelitian adalah subjek penelitian yang dapat memberikan informasi yang diperlukan dalam penelitian. Subjek penelitian yang bercermin dalam fokus penelitian ditentukan secara sengaja, subjek penelitian ini menjadi informan yang akan memberikan berbagai informasi selama proses penelitian.

Informan dalam penelitian ini akan terdiri dari berbagai pihak yang terkait dengan oihak bank nagari syariah payakumbuh. Informan utama adalah pelaku usaha mikro, dan informan kunci oihak bank nagari cabang syariah payakumbuh. Peneliti memilih informan yang dianggap memiliki pengetahuan dan pengalaman yang relevan dengan topik penelitian. Hal ini diharapkan dapat menghasilkan informasi yang kaya dan bermanfaat untuk analisis.

E. Teknik Pengumpulan Data

1) Observasi

Observasi yaitu suatu pengamatan terhadap objek penelitian. Dengan melakukan pendekatan secara langsung terhadap objek yang akan diteliti (Hendri Tanjung dan Abrista, 2013) yaitu melihat secara langsung bagaimana analisis peran intermediasi sosial bank nagari syariah cabang payakumbuh terhadap masyarakat pelaku usaha mikro.

2) Wawancara

Wawancara merupakan metode pengumpulan data dengan cara tanya jawab yang dikerjakan dengan sistematik dan berlandaskan pada

masalah, tujuan, dan hipotesis penelitian. Ciri utama wawancara adalah kontak langsung dengan tatap muka antara pencari informasi dan sumber informasi. Untuk memperoleh informasi yang tepat dan objektif, setiap pewawancara harus mampu menciptakan hubungan baik dengan responden.

3) Dokumentasi

Dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumentasi yang dilakukan penulis dalam penelitian ini adalah dokumentasi yang berkaitan usaha mikro, sarana prasarana di Bank Nagari Syariah cabang Payakumbuh.

F. Metode Analisis Data

Analisis data merupakan tahap pertengahan dari serangkaian tahap dalam sebuah penelitian yang mempunyai fungsi yang sangat penting. Hasil penelitian yang dihasilkan harus melalui proses analisis data terlebih dahulu agar dapat dipertanggungjawabkan keabsahannya. Teknik yang digunakan peneliti dalam penelitian ini memiliki beberapa teknik, antara lain:

a. Reduksi Data

Reduksi data adalah data yang telah dikumpulkan peneliti akan dirangkum, dan dipilih hal-hal pokok yang akan digunakan sebagai alat untuk memfokuskan pada hal-hal penting saja sesuai dengan kebutuhan peneliti. Titik fokus pada penelitian ini adalah analisis peran intermediasi

sosial dalam pengembangan ekonomi pelaku usaha mikro studi kasus bank nagari syariah.

b. Penyajian Data

Peneliti menyajikan data penelitian berupa gambar, tabel, bagan, serta uraian-uraian singkat untuk menjelaskan bagaimana hubungan antar kategori-kategori tersebut agar mempermudah dalam memahami isi data yang telah dipaparkan. Dalam penelitian kualitatif, penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, flowchart dan sejenisnya. Yang paling sering digunakan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif adalah dengan teks yang bersifat naratif (Sugiyono, 2011).

c. Kesimpulan

Tahapan paling akhir dari teknik analisis data merupakan tahap kesimpulan. Uraian kesimpulan ini mampu menjawab rumusan masalah dalam penelitian ini dengan acuan data-data yang telah dikumpulkan peneliti di lapangan dan telah diolah dan dianalisis dengan singkat dan jelas mengenai analisis peran intermediasi sosial dalam penegembangan ekonomi pelaku usaha mikro (Studi Kasus Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh).

d. Alat Analisis

Analis yang digunakan mengenai analisis peran intermediasi sosial dalam pengembangan ekonomi pelaku usaha mikro di bank nagari syariah cabang payakumbuh ialah menggunakan Analisis SWOT.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh

1. Sejarah Profil PT Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh[25]

PT. Bank Nagari merupakan satu-satunya Bank milik pemerintahan daerah Sumatera Barat yang bertujuan untuk meningkatkan perekonomian di wilayah Sumatera Barat. Bank Nagari mempunyai 2 (dua) perbank yaitu Bank Konvensional dan Bank Syariah, dan penulis melakukan kegatan penelitian di PT Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh.

Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat secara resmi didirikan pada 12 Maret 1962 dengan nama "PT . BANK PEMBANGUNAN SUMATERA BARAT" yang disahkan melalui akta notaris Hasan Qalbi di Padang. Pendirian ini dipelopori oleh Pemerintah Daerah bersama dengan tokoh masyarakat dan pemimpin bisnis swasta di Sumatera Barat berdasarkan pemikiran perlunya lembaga keuangan dalam bentuk Bank, yang secara khusus membantu pemerintah dalam melaksanakan pembangunan di daerah. Disahkan oleh Keputusan Wakil Menteri Keuangan Pertama Republik Indonesia Nomor BUM/9-44/II tanggal 25 April 1962 tentang PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat, dan operasi PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat dengan posisinya di Jln.

[25] PT. Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh, 15 juli 2025

Batang Arau No 54 Padang, dengan modal awal Rp. 50.000.000,00 (Lima puluh juta rupiah).

Pembangunan Daerah pertama yang menerbitkan Obligasi dengan nilai nominal Rp. 15 miliar dengan tujuan meningkatkan modal bisnis bank dan pada tahun 1991 juga menjadi Bank Pembangunan Daerah pertama yang meningkatkan kegiatan usahanya menjadi Bank Devisa berdasarkan Surat Keputusan Direksi Bank Indonesia Nomor 23/60/KEP/DIR pada 17 Januari 1961. Selama perjalanannya pada tahun 1996 melalui Peraturan Daerah Nomor 2 pada tahun 1996 disebutkan bahwa nama (Nama Panggilan) sebagai "Bank Nagari" dimaksudkan untuk lebih dikenal, untuk membangun citra merek dan untuk mengesankan sistem pemerintahan di Sumatera Barat. Dan pada tahun 1996 Bank Nagari juga menjadi Bank Pembangunan Daerah pertama yang membuka Kantor Cabang di luar wilayah di Jakarta dan diikuti oleh Cabang Pekanbaru.

Sesuai dengan keputusan Rapat Umum Pemegang Saham Luar Biasa tanggal 22 Juni 2021 bertempat di Balai Sidang Bung Hatta, Bukittinggi, dengan Keputusan Agenda Pertama tentang Evaluasi Perubahan Nama PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat, maka disetujui perubahan Pasal 1 ayat (1) Anggaran Dasar terkait nama perseroan. PT bank pembangunan Daerah Sumatera Barat yang disebut Bank Nagari diubah menjadi PT. Bank Nagari. Untuk selanjutnya nama panggilan PT. Bank Nagari adalah Bank Nagari,

dimuat dalam Akta Pernyataan Keputusan Rapat PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat Yang Disebut Bank Nagari Nomor 13 Tanggal 21 Juli 2021 yang dibuat dihadapan Notaris Helsi Yasin, SH., M.Kn dan akta tersebut telah mendapat persetujuan Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia berdasarkan Keputusan Nomor AHU- 0044671.AH.01.02.TAHUN 2021 Tanggal 19 Agustus 2021 Tentang Persetujuan Perubahan Aggaran Dasar Perseroan Terbatas PT Bank Nagari.

Bank Nagari Syariah adalah merupakan Unit Usaha Syariah pada PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat atau disebut juga Bank Nagari. Untuk memperluas jangkauan target pasar Bank Nagari, khususnya umat Islam, Bank Nagari mendorong partisipasi warga yang semakin aktif dalam aktivitas yang mencakup ekonomi, meningkatkan mutu layanan produk dan jasa sehingga memperkuat daya saing Bank Nagari, meningkatkan sumber pendapatan dalam rangka memperkuat produktivitas dan kesehatan dimasa depan serta pengelolaan dana haji yang akan dikelola melalui Bank Syariah, Maka sesuai latar belakang diatas Bank Nagari membuka Kantor Cabang Syariah untuk memenuhi kepentingan tersebut.

2. Visi Dan Misi PT Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh

a. Visi PT Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh:

"Menjadi Bank Pembangunan Daerah Terkemuka dan Terpercaya di Indonesia"

Menjadi Bank Pembangunan Daerah yang terkemuka dalam arti dikenal dan terkemuka di Indonesia. Tepercaya memberi makna bahwa Bank telah menerapkan prinsip-prinsip manajemen perusahaan yang baik, memberikan layanan yang memuaskan, dan mematuhi peraturan dengan jujur.

b. Misi PT Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh:

"Memberikan Kontribusi Dalam Mendorong Pertumbuhan Ekonomi dan Kesejahteraan Masyarakat"

Mencerminkan dasar atau latar belakang pendirian bank sebagaimana diamanatkan dalam akta pendirian merupakan cita-cita dan tujuan yang harus dimainkan, yaitu memberikan kontribusi untuk membangun kegiatan ekonomi yang kuat untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat

"Memenuhi dan Menjaga Kepentingan Stakeholder Secara Konsisten dan Seimbang"

Bank akan selalu dijalankan dengan prinsip memenuhi tanggung jawab kepada pemilik, pelanggan, karyawan dan masyarakat:

1) Memelihara bank ini agar tumbuh dan berkembang dengan baik

dan sehat.

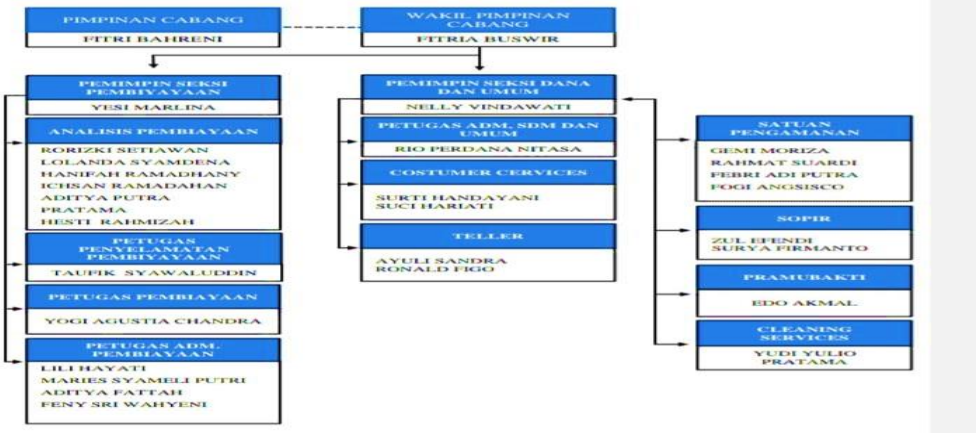
2) Memberikan layanan prima.
3) Memberikan keuntungan yang memadai bagi pemegang saham.
4) Memberikan manfaat maksimal bagi masyarakat.

Dari visi dan misi Bank Nagari di atas lahirlah moto, slogan dan tagline **"Bersama Membina Citra Membangun Negeri".** Membangun citra adalah kegiatan majemuk pada keinginan untuk menciptakan citra diri yang positif seperti pelayanan yang baik, kejujuran dan ketulusan serta integritas yang tinggi dalam menjalankan tugas. Ketika citra yang baik di peroleh, di harapkan akan menjadi daya tarik bagi stakeholder untuk bersama-sama membangun negara.

3. Struktur Organisasi PT Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh

Gambar 4.1

Struktur Organisasi PT Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh



Sumber : Bank Nagari Syariah cabang Payakumbuh

4. Job Description PT Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh

a. Pimpinan Cabang PT Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh.

Mengkoordinasikan semua kegiatan operasional di kantor PT Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh guna memastikan pencapaian kerja yang memuaskan, mengembangkan target dan mempertahankan kinerja perusahaan memimpin kegitan pemasaran di kantor cabang.

Menetapkan dan melaksanakan strategi pemasaran produk bank agar dapat mencapai tingkat volume atau sasaran yang telah ditetapkan baik pembiayaan, perdanaan maupun jasa-jasa ,Memastikan realisasi target operasional cabang serta menetapkan upaya pencapainnya Melakukan pembinaan baik kepada nasabah maupun investor.

Mengarahkan dan mendorong seluruh karyawan cabang untuk selalu memberikaan pelayanan kepada nasabah dan meningkatkan produktivitas individu Bersama-sama dengan komite yang lain memutuskan pembiayaan sesuai dengan batas wewenangnya atau dimintakan persetujuan,Memutuskan pencairan pembiayaan sesuai dengan wewenangnya.

b. Wakil Pimpinan PT Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh.

Membantu pimpinan cabang dalam mengelola kegiatan usaha bank khususnya mengenai tugas- tugas yang dilaksanakan oleh unit kerja atau pemimpin seksi yang menurut struktur organisasi termasuk dalam lingkungan pengelolaan dan pengawasan.

c. Pimpinan Seksi Pembiayaaan PT Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh.

Mengatur dan mengkordinasikan kegitan pembiayaan agar berjalan lancar dan memeberikan arahan kepada anggota pembiayaan.

d. Pimpinan Dana APU-PPT Dan Umum PT Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh.

Mengatur dan mengkorordinasikan kegiatan pendanaan agar berjalan lancar dan memberikan arahan kepada seluruh anggota dana, APU-PPT dan Umum.

e. Analisis Pembiayaan PT Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh.

Memperoleh gambaran yang jelas mengenai kondisi nasabah yang akan dibiayai oleh bank, terjun kelapangan untuk melihat kondisi nasabah yang akan dibiayai.

f. Petugas Pembiayaan PT Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh.

Menganalisis dan meneliti kelayakan, menyusun struktur pembiayaan, menyusun dokumen kontrak, pengawasan dan pemantauan terhadap pengggunaan dana pembiayaan oleh nasabah, membuat laporan dan dokumentasi yang diperlukan terkait dengan pembiayaan.

g. Petugas Penyelamatan Pembiayaan PT Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh.

Mengelola dan betanggung jawab atas terlaksananya kegiatan penagihan A/R overdue (keterlambatan pembiayaran) secara tepat waktu, mengunjungi nasabah dalam jangka penagihan kepada nasabah, membantu cabang dalam proses debitur pembiayaan yang bermasalah, mencapai target yang di tentukan oleh perusahaan.

h. Petugas Administrasi Pembiayaan PT Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh.

Melayani nasabah yang akan melakukan pnjaman pembiayaan, melakukan akad dengan nasabah, mempersiapkan proses pencarian, mempersiapkan proses pelepasan jaminan, melakukan penutupan asuransi dan klaim asuransi , membuat laporan, membuat surat keterangan lunas

atau perpanjangan dan melayani permintaan BI cheking serta melakukan penyimpanan dokumen dan data.

i. Petugas ADM, SDM, dan Umum PT Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh.

Mengkoordinasi pelaksanaan urusan surat menyurat perusahaan, mengkoordinasi pelengkapan peralatan perkantoran, koordinasi pengelolaan keuangan cabang.

j. Custumer Servise PT Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh

Melayani kebutuhan nasabah ataupun calon nasabah perbankan, membantu pembukaaan, pemblokiran hingga penutupan rekening nasabah mencetak dokumen penting seperti bilyet giro, cek dan rekening koran, menawarkan dan memberikan solusi hingga menjalin hubungan kepercayaan dengan nasabah.

k. Teller PT Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh.

Melayani transaksi keuangan yang dilakukan oleh nasabah, seperti setoran tunai, penarikan dana, perhitungan uang tabungan dan transfer antar rekening antar bank.

l. Satuan Pengaman PT Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh

Menjaga bank dengan mekanisme shift, membuka pintu, menyambut nasabah, menanyakan kepentingan nasabah, memberikan nomor antrian, memberikan informasi kepada nasabah.

m. Sopir PT Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh.

Mengantarkan pejabat bank dan karyawan/ karyawati dalam melakukan akivitas operasional perbankan menggunakan keadaan dinas dengan bertanggung jawab atas atas perawatan investaris kendaraan.

n. Pramu Bakti PT Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh.

Membantu kelancaran operasional dari perusahaan, membantu kegiatan administrasi seperti fotocopy, pengantaran dan penjemputan dokumentasi dan menjaga kebersihan lingkungan.

o. Cleaning Servis PT Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh.

Membuka ruangan perkantoran, menjaga kebersihan kantor dan membantu kelancaran operasional perkantoran.

5. Produk- produk PT Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh

Kegiatan operasional Unit Usaha Syariah PT. Bank Nagari hampir sama dengan Bank Konvensional bedanya terletak pada prinsip akad yang digunakan harus memenuhi prinsip syariah. PT Bank Nagari memiliki produk-produk Unit Usaha Syariah adalah sebagai berikut:

1) Produk Dana

PT. Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh memiliki kegiatan- kegiatan pendanaan /jenis-jenis produk antara lain sebagai berikut :

a. Giro iB

Giro iB adalah simpanan yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan cek, bilyet giro, sarana perintah pembayaran lainnya, atau dengan perintah pemindahbukuan.

Dimana giro iB bersasaran pada perorangan dan badan hukum. Dengan menggunakan akad Mudharabah (Prinsip Bagi Hasil), dan Wadiah (Titipan). Giro iB memiliki ketentuan pokok setoran minimal Rp: 1.000.000,- dan minimal saldo Rp,- 1.000.000.

b. Tabungan Sikoci Syariah

Tabungan Sikoci Syariah merupakan simpanan dana

nasabah pada Bank yang penarikannya dapat dilakukan kapan saja. tabungan sikoci syariah ini memiliki sasaran untuk Untuk perorangan, non perorangan/institusi dan organisasi kemasyarakatan lainnya non badan hukum. Dengan menggunakan Akad Wadiah (Titipan) dan Akad Mudharabah (Prinsip Bagi Hasil).

Dimana tabungan sikoci syariah ini memiliki ketentuan pokok adalah sebagai berikut :

1. Setoran awal minimal sebesar Rp. 25.000,-.
2. Saldo minimum ditetapkan minimal sebesar Rp. 25.000,-.
3. Maksimal Administrasi Bulanan Rp. 2.500 dari bagi hasil
4. Administrasi ATM Bulanan Rp. 2.500,-.

c. Tabungan Tahari Syariah

Tabungan tahari syariah merupakan tabungan Umat Islam (perorangan) yang berniat untuk menunaikan ibadah haji. Dengan menggunakan akad wadiah dan akad murabahah.dimana tabungan tahari syariah memiliki tujuan penggunnaan untuk Memfasilitasi kebutuhan nasabah yang ingin melaksanakan ibadah haji.

Tabungan tahari syriah memiliki ketentuan pokok adalah sebagai berikut:

1. Setoran awal minimal sebesar Rp. 100.000,-.
2. Minimal saldo tabungan haji sebesar Rp. 25.500.000,-.
3. Saldo minimum ditetapkan minimal sebesar Rp. 100.000,-.

d. Tabungan Tahari Junior

Tabungan Tahari Junior merupakan simpanan dana untuk anak usia di bawah 18 tahun/belum menikah/belum memiliki KTP yang berniat ingin melaksanakan ibadah haji serta ingin memiliki Buku Tabungan atas nama sendiri. Simpanan dapat dicairkan hanya untuk melunasi Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji/ Umrah (BPIH).

Dimana tabungan tahari junior ini juga memiliki benefit sebagai berikut :

1. Bebas Biaya Administrasi
2. Dapat menggunakan akad Mudharabah (bagi hasil) atau Wadiah (titipan)
4. Dilayani diseluruh jaringan kantor Bank Nagari (Konvensional Syariah)

e. Tabungan Qurban

Tabungan qurban merupakan tabungan Diperuntukkan bagi nasabah yang ingin melaksanakan ibadah Qurban, Tabungan dapat dicairkan apabila sampai dengan masa qurban dan jumlah nilai qurban seharga 1 ekor kambing/1 ekor sapi atau sesuai harga qurban yang berlaku saat itu.

Dimana tabungan qurban ini juga memiliki benefit adalah sebagai berikut :

1. Bebas Biaya Administrasi
2. Dapat menggunakan akad Mudharabah (bagi hasil) atau Wadiah (titipan)
3. Dilayani diseluruh jaringan kantor Bank Nagari (Konvensional dan Syariah).

f. Tabungan Umrah

Tabungan umrah diperuntukkan bagi nasabah yang ingin merencanakan ibadah umroh, tabungan hanya dapat dicairkan apabila biaya penyelenggaraan ibadah umroh telah terpenuhi atau sesuai dengan ketentuan kementrian agama.

Dimana tabungan umrah ini juga mimiliki benefit adalah sebagai berikut :

1. Bebas Biaya Administrasi

2. Dilayani diseluruh jaringan kantor Bank Nagari (Konvensional dan Syariah).

Deposito murabahah merupakan simpanan dana pihak ketiga kepada bank berdasarkan prinsip Mudharabah yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan perjanjian antara nasabah dengan Bank. Dengan sasaran perorangan, badan usaha/hukum, pemerintah dan organisasi kemasyarakatan lainnya Non Badan Hukum.

g. Deposito Murabahah

Deposito murabahah memiliki ketentuan pokok adalah sebagai berikut :

1. Deposito mudharabah memiliki jangka waktu 1, 3, 6, 12, 24 bulan.
2. Perpanjangan jangka waktu deposito mudharabah dapat dilakukan secara otomatis
3. Pencairan dapat dilakukan dengan tunai atau pemindahbukuan saat dipesan dengan menunjukkan bilyet deposito mudharabah disertai dengan menyerahkan tanda bukti identitas diri yang masih berlaku ke bank.
4. Batasan nominal deposito Mudharabah ditetapkan minimal sebesar Rp. 1.000.000,- (satu juta rupiah).

2) Produk Pembiayaan

PT. Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh memiliki kegiatan- kegiatan pembiayaan/jenis-jenis produk antara lain sebagai berikut:

a) Pembiayaan Murabahah Modal Kerja.

Pembiayaan murabahah modal kerja adalah pembiayan jual beli yang diunakan untuk kebutuhan modal kerja dan penambahan modal untuk usaha yang telah d dirikan olah nasabah.

Dimana pembiayaan murabahan modal kerja ini bertujuan untuk usaha perorangan maupun badan usaha lainya.

Pembiayaan murabahan modal kerja ini memiliki ketentuan poko yaitu seabagai berikut:

1. Maksimal platfond pepmbiayaan sesuai dengan kebutuhan usaha atau objek pembiayaan.
2. Maksimal pembiayaan nasabah perorangan yang tidak mempunyai perizinan (informal) maksimal mencapa Rp: 250,-.
3. Memiliki jangka waktu sampai dengan 60 bulan.

b) Pembiayaan Murabahah Investası.

Pembiayaan murabahan investasi adalah pembiayaan jual beli (murabahah)yang digunakan untuk kebutuhan investasi produkti atau usaha. Dimana sasaran usaha untuk usaha perorangan,badan usaha,dan pemerintah.

Pembiayaan murabahan memiliki ketentuan pokok :

1. Maksimal pembiayaan sesuai dengan kebutuhan investasi usahaatau objek pembiayaan.
2. Maksimal pembiayaan nasabah perorangan yang tidak mempunyai perizinan perorangan yang mempunyai perizina (informal) sampai dengan Rp : 250 juta,-

   Jangka waktu pembiayaan mulai dari 12 bulan sampai dengan 10 tahun.

c) Pembiayaan murabahah plus

Pembiayaan murabahah plus merupakan pembiayaan yang bertujuan untuk Pembiayaan dalam rangka kepemilikan barang-barang dan jasa untuk keperluan konsumsi (kepemilikan rumah, renovasi rumah, kendaraan roda dua dan kendaraan roda empat, furniture dll) yang tujuan penggunaannya sesuai dengan prinsip syariah. Dimana sasaran dari pembiayaan murabahah plus adalah untuk Perorangan, Profesional, Pegawai Negeri Sipil (PNS), TNI/POLRI, Pegawai BUMN/BUMD, Pegawai/karyawan swasta

dan Pensiunan yang mempunyai penghasilan/pendapatan tetap.

Pembiayaan murabahah plus juga memiliki ketentuan pokok sebagai berikut :

1. Maksimal pembiayaan sesuai dengan kebutuhan/ Rencana Anggaran Biaya, bisa lebih dari Rp. 500 juta tergantung gaji bersih PNS/CPNS.
2. Pembiayaan di asuransikan
3. Jangka waktu sampai dengan 20 tahun atau usia nasabah maksimal 75 tahun saat pembiayaan jatuh tempo.
4. Harga Jual tetap tidak berubah sampai lunas.

d) Pembiayaan KUR Syariah

Pembiayaan kur syariah merupakan pembiayaan untuk individu/ perseorangan atau badan usaha yang melakukan usaha yang produktif seluruh sektor ekonomi. Dimana KUR Syariah ini memiliki tiga tingkatan platfond yaitu KUR Syariah Super Mikro : Plafond sampai dengan Rp. 10jt, KUR Syariah Mikro : Plafond diatas Rp. 10jt s.d 50jt ,KUR Syariah Kecil : Plafond diatas Rp. 50jt s.d Rp. 500jt.

Pembiayaan KUR Syariah ini memiliki ketentuan pokok adalah sebagai berikut :

1. Maksimal Plafond kredit sesuai ketentuan berlaku
2. Jangka waktu KMK KUR maksimal 4 tahun dan KI KUR

maksimal 5 tahun.

3. Suku bunga relatif kecil.

e) Pembiayaan KPUM SIMAMAK

Pembiayaan KPUM SIMAMAK adalah pinjaman modal kerja atau investasi yang diberikan kepada “Pelaku Usaha Mikro” dengan proses cepat, mudah, dengan bunga yang ringan dan berbiaya rendah, yang ditujukan untuk membantu dan mendorong kebangkitan usaha mikro dan untuk mengurangi ketergantungan/pengaruh rentenir.

Dimana pembiayaan KPUM SIMAMAK merupakan pembiayaan yang bertujuan penggunaanya digunakan untuk pembelian barang modal, seperti pembagunan atau pembelian tempat usaha, pembelian mesin atau peralatan pekerja , pembelian barang modal, pembelian atau pengadaan objek pembiayaan. Dan digunakan untuk pembelian barang modal, seperti pembangunan/pembelian tempat usaha, pembelian mesin/peralatan kerja/kendaraan, pembelian barang modal, pembelian/pengadaan objek pembiayaan.

KPUM SIMAMAK juga memiliki benefit adalah sebagai berikut :

1. Plafond sampai dengan maksimal Rp. 250 juta
2. Jangka waktu KPUM Investasi maksimal 6 tahun dan

KPUM modal kerja maksimal 5 tahun.

3. Tingkat suku bunga bersaing dan biaya ringan.
4. Kredit dapat diperbaharui.

f) Pembiayaan Modal Kerja Kontraktor

Pembiayaan modal kerja kontraktor merupakan pembiayaan Proyek Konstruksi pembangunan perkantoran, pabrik, jalan, dan penyediaan barang yang sifatnya spesifik berdasarkan kontrak kerja. Yang bersasaran untuk Kontraktor yang sedang melaksanakan proyek pengadaan atau proyek fisik yang sesuai dengan klasifikasi bank. Dengan menggunakan akad musyarakah.

Dimana pembiayaan modal kerja ini juga memiliki ketentuan pokok yaitu :

1. Pemohon merupakan perusahaan.
2. Plafond PMKK dengan agunan tambahan, sebesar nilai kontrak dikurangi pajak yang wajib dibayar, uang muka, termijn yang diterima, perkiraan laba, dan dana sendiri pemohon.
3. Plafond untuk PMKK tanpa agunan tambahan, maksimal sebesar Rp. 500 juta
4. Dana sendiri minimal 10,00 persen dari Nilai Kontrak/SPK, bila pembiayaan dengan agunan.
5. Dana sendiri minimal 20,00 persen dari Nilai Kontrak/SPK, bila pembiayaan tanpa agunan.

6. Jangka waktu pembiayaan ditetapkan berdasarkan jangka waktu Kontrak/SPK.

g) Pembiayaan Musyarakah Mutanaqisah

Pembiayaan musyarakah mutanaqisah atau MMQ adalah pembiayaan yang bersasaran untuk perorangan yang mempunyai penghasilan tetap, PNS, pegawai BUMN atau BUMD, perorangan wiraswasta atau wirausaha, profesi, badan hukum, badan usaha lainya, koperasi, BPR, dan Pemda.

Dimana tujuan penggunaan dari musyarakah mutanaqisah adalah untuk :

1. Kepemelikan aset (rumah, ruko atau rukan, pabrik, kendaraan, dll).
2. Refinancing.
3. Take over pembiayaan bank lainya atau pengalihan hutang
4. Untuk kebutuhan investasi usaha dan kebutuhan konsumtif.

h) Pembiayaan KPRS FLPP

Pembiayaan KPR Sejahtera-FLPP digunakan untuk pemilikan rumah sejahtera tapak siap huni yang dibeli MBR berpenghasilan tetap maupun tidak tetap dari pengembang (developer) yang berstatus Badan Hukum. Yang bersasaran untuk Sasaran pemberian KPR Sejahtera-FLPP yang ditujukan untuk pengadaan rumah sejahtera tapak adalah masyarakat berpenghasilan rendah (MBR) dengan penghasilan tetap maupun tidak tetap suami istreri paling banyak Rp. 8.000.000,- (delapan juta rupiah) per bulan.

Pembiayaan KPRS FLPP ini memiliki ketentuan pokok yaitu seperti :

1. Merupakan rumah pertama dan belum pernah memperoleh rumah berupa subsidi perolehan rumah dari Pemerintah.
2. Plafond maksimal harga jual rumah sesuai ketentuan pemerintah dikurangi dengan uang muka
3. Maksimal angsuran kredit berupa pokok bunga 85 persen dari penghasilan bersih bulanan.
4. Jangka waktu maksimal 20 tahun
5. Bagi PNS/TNI/Polri/BUMD/BUMN Jatuh tempo kredit tidak boleh melebihi batas usia pensiun

6. Bagi pensiunan, usaha profesi dan wiraswasta, batasan usia pada saat kredit jatuh tempo adalah maksimal 60 (enam puluh) tahun.
7. Suku bunga 5 persen (akan berubah apabila pemerintah menetapkan suku bunga terbaru).

i) Pembiayaan Nagari Griya Madani.

Pembiayaan Nagari Griya madanai merupakan pembiayaan untuk keperluan pembelian, pemilikan, pengembangan dan renovasi rumah, toko, kantor yang disalurkan kepada CPNS/PNS, Pegawai BUMN/BUMD, Pensiunan BUMN/BUMD, pegawai tetap Perusahaan Swasta serta Usaha Profesi/Wiraswasta.

Dimana pembiayaan nagari madani ini mempunyai benefit seperti berikut ini :

1. Margin/Ujrah 7,75 persen / tahun, tetap selama 2 tahun pertama.
2. Jangka waktu Maximal 20 Tahu.
3. Bisa untuk pembelian, renovasi dan refinancing.

j) Gadai Emas iB

Gadai emas iB merupakan bertujuan untuk memenuhi kebutuhan dana jangka pendek nasabah yang digunakan untuk keperluan produktif atau konsumtif secara cepat dan mudah. Gadai emasi iB ini mempunyai sasaran perorangan maupun badan usaha

Dimana gadai emas iB ketentuan pokok adalah sebagai berikut :

1. Objek gadai merupakan emas perhiasan dan batangan/lantakan.
2. Akad yang digunakan :
   a. Akad RAHN/GADAI sebagai akad penjaminan
   b. Akad IJARAH sebagai akad persewaan
   c. Akad QARDH sebagai akad pinjaman
3. Jangka waktu sampai 4 bulan dan dapat diperpanjang/gadai ulang.
4. Maksimal pembiayaan 80 persen dari nilai taksiran emas.
5. Biaya pemeliharaan Rp.4.500,- per gram/ perbulan.
6. Biaya administrasi Rp.20.000,- /akad gadai.

k) Pembiayaan Rekening Koran Syariah..

Pembiyaan rekening koran syaraiah merupakan untuk modal kerja membiayai usaha produktif diberbagai sektor ekonomi usaha. Sifat usaha mempunyai siklus, pola dan perputaran usaha (turn over) yang cukup tinggi sehingga membutuhkan sarana cheque untuk mendukung aktifitas keuangannya.

Dimana pembiayaan rekening koran ini memiliki benefit sebagai berikut :

1. Jangka waktu kredit adalah 1 (satu) tahun dan dapat diperpanjang.

2. Plafond sesuai kebutuhan, minimal Rp 250 juta.
3. Bersifat Revolping atau dapat ditarik berulang kali.
4. Suku bunga bersaing
5. Perhitungan ibu berdasarkan baki debit (sliding harian)
6. Suku bunga mengambang (floating)
7. Biaya kredit relatif ringan.

l) Pembiayaan Multi Jasa Syariah.

Pembiayaan multi jasa syariah merupakan solusi berkah untuk kebutuhan nasabah pembiayaan. Dimana tujuan dari pembiyaaan ini adalah sebagai perjalanan ibadah umrah, perjalanan wisata halal, dana pendidikan, perawatan kesehatan atau pengobatan dan jasa- jasa halal lainya.

Sasaran dari pembiayaan multi jasa syariah ini adalah nasabah yang berpenghasilan tetap yang gajinya memaui bank nagari, nasabah berpenghasilan tetap yang gajinya tidak memaui bank nagari, wiraswasta atau wirausaha dan untuk profesional.

3) Jasa Lainnya

PT. Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh memiliki kegiatan- kegiatan Jasa lainya /jenis-jenis produk antara lain sebagai berikut:

a. Kartu ATM Bank Nagari.

Kartu ATM Bank Nagari memiliki benefit yang terdapat di dalamnya yang berupa :

1. Dapat bertransaksi pada mesin ATM atau CRM dan juga sebagai media pembiyaan atau transaksi pada mesin EDC.
2. PIN yang digunakan sama dengan PIN Kartu Debit tabungan.
3. Limit transaksi lebih besar .
4. Tersedia dua jenis kartu reguler dan diamond.
5. Tersedia kartu debet instan dan biasa.

b. Qris

Qris merupakan standar nasional QR code yang ditetapkan oleh bank indonesia untuk memfasilitaskan transaksi pembayaran di indonesia qris hadir di aplikasi mobile banking dapat diakses dengan cara berikut ini :

Pembayaran :

1. Mobile Banking Anda
2. Pilih menu Nagari QR
3. Pilih Pembayaran dengan kode QR
4. Arahkan kotak scan QRIS ke QRIS Code

5. Masukkan Jumlah pembayaran

6. Masukkan PIN Nagari Mobile Banking.

Transfer:

1) Bagi penerima dana, Login ke nagari Mobile Banking
2) Pilih Nagari QR
3) Pilih Transfer dengan kode QR
4) Pilih Buat Kode QR
5) Pilih nomor rekening tujuan transfer (jika Nagari Mobile Banking anda terdaftar lebih dari satu nomor rekening), masukkan jumlah transfer, masukkan berita sebagai keterangan
6) Pilih proses, Kode QR akan ditampilkan
7) Kode QR dapat langsung di scan oleh pengirim dana atau dapat anda bagikan melalui media sosial/aplikasi chat
8) Bagi Pengirim Dana, Login ke Nagari Mobile Banking
9) Pilih Nagari QR
10) Pilih Transfer dengan kode QR
11) Scan kode QR jika penerima transfer di dekat anda
12) Atau pilih gambar image (tombol kiri bawah layar scan)
13) Pilih gambar QR yang anda dapatkan melalui media sosial/aplikasi chat

14) masukkan PIN Nagari Mobile Banking A.

c. Nagari Mobile Banking.

Nagari mobile adalah sebuah sistem layanan dari bank nagari untuk melakukan sejumlah transksi keuangan yang dapat diakses langsung oleh nasabah melaui perangkat mobile berbasis GSM atau CDMA.

Dimana manfaat dari nagari mobile banking ini adalah sebagai berikut :

a). Transaksi Real Time, kapanpun dimanapun (berdasarkan jaringan operator telekomunikasi).

b). Dapat melakukan transaksi tanpa harus datang ke bank atau mesin ATM.

c). Lebih hemat karena menggunakan jaringan data.

d). Setiap transaksi menggunakan PIN yang hanya diketahui nasabah.

e). Dapat digunakan untuk beberapa rekening tabungan.

d. Nagari Digital Masjid.

Nagari digital masjid nerupakan aplikasi yang memberikan informasi kepada nasabah atau masyarakat mengenai lokasi, profil, kegiatan dan keuangan masjid atau musholla serta memberikan layanan infaq digital yang terintegrasi dengan teknologi qris.

Dengan fitur yang ada pada nagari digital masjid kita

dapat berinfak secara digilat, mengetahui lokso masjid atau mushola bebasis GPS, uptudate kegiatan masjid atau musholla jadwal sholat dan banyak informasi lainya.

e. Ollin By Nagari

Gambar 4.2

Aplikasi Bank Nagari



Sumber: bank nagari

Ollin by nagari ini memiliki banyak fitur yang dapat dimanfaatkan oleh nasabah atau masyarakat diman fitur - fitur yang ada pada ollin by nagari tersebut adalah sebagai berikut :

1 Login lebih aman dengan biometric finger print
2 QRIS Bank Nagari untuk Kemudahan Belanja Non Tunai
3 Transfer kemanapun dan dimanapun
4 Tari tunai dengan Tarik Tunai Tanpa Kartu
5 Top Up Dompet Digital
6 Beli Pulsa, Paket Data sampai dengan Tagihan dalam satu menu
7 Cek histori rekening tanpa harus ke cabang.

f. Nagari Auto Debet.

Nagari auto debet merupakan layanan pembiayaran secara otomatis sesuai periode yang ditentukan atau yang disepakati oleh nasabah dan dilakukan dengan mengunakan sistem .

Nagari auto debet ini menggunakan fitur yang dapat di gunkan yaitu sebagai berikut :

1) Auto debet atas pembayaran tagihan bilet.
2) Auto debet pembiayaan bilyet.
3) Auto debet pindahbukuan dana.

g. Nagari Virtual Account.

Nagari firtual account merupakan salah satu produk bank nagari dimana nomor identitas pelanggan perusahaan di dalamnya tercantum nomor virtual account sebagai identitas mitra bisnis. Nagari virtual accoun memiliki manfaat seperti dapat memberikan solusi bagi nasabah perorangan, perusahaan atau pemda yang ingin mengidentifikasi arus kas secara akurat.

b. Hasil Penelitian

Dalam hal ini penulis telah melakukan penelitian di Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh. Dan telah melakukan wawancara kepada pihak bank dan nasabah yang ada di bank nagari syariah cabang payakumbuh. Hasil penelitian yang telah diperoleh adalah sebagai berikut:

1) Wawancara dengan pihak bank nagari syariah cabang payakumbuh

a. Bentuk intermediasi sosial yang dilakukan oleh bank nagari syariah cabang payakumbuh kepada pelaku usaha mikro

Pimpinan cabang menjelaskan bahwa intermediasi sosial dilakukan melalui kegiatan pembinaan usaha, pendampingan pasca-pembiayaan. Bank tidak hanya menyalurkan dana , tetapi juga menjadi jembatan sosial antara dunia perbankan dan pelaku usaha mikro.[26]

Menurut petugas pembiayaan bentuk intermediasi sosial bentuk intermediasi sosial terlihat dari kunjungan rutin ke usaha nasabah, diskusi pengelolaan keuangan, dan dukungan moral agar nasabah tetap semangat mengembangkan usaha meskipun menghadapi kesulitan.[27]

[26] Wawancara fitri Bahreni, pimpinan bank nagari syariah cabang payakumbuh, 15 juli 2025

[27] Wawancara Yogi Agustia Chandra, petugas pembiayaan bank nagari syariah cabang payakumbuh, 15 juli 2025

b. Bentuk bimbingan teknis yang diberikan kepada pelaku usaha mikro

Pimpinan cabang menyebutkan bahwa Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh bekerja sama dengan pihak internal bank dan praktisi UMKM dalam memberikan pelatihan manajemen keuangan sederhana, pemasaran digital, serta pencatatan usaha.[28]

Petugas pembiayaan menambahkan bahwa bimbingan teknis dilakukan secara langsung di lapangan dengan mengajarkan cara menghitung laba rugi, mengatur stok barang, dan mengelola kas agar usaha berjalan sehat.[29]

c. Keterlibatan pihak lain dalam pelaksanaan bimbingan teknis

Menurut pimpinan cabang, Bank Nagari Syariah telah menjalin kerja sama dengan Dinas Koperasi dan UKM Kota Payakumbuh serta lembaga pelatihan lokal dalam penyelenggaraan pelatihan usaha.[30]

Petugas pembiayaan menambahkan bahwa kerja sama tersebut bertujuan memperkuat kapasitas pelaku usaha mikro agar bisa naik kelas dan memiliki daya saing.[31]

---

[28] Wawancara fitri Bahreni, pimpinan bank nagari syariah cabang payakumbuh, 15 juli 2025

[29] Wawancara Yogi Agustia Chandra, petugas pembiayaan bank nagari syariah cabang payakumbuh, 15 juli 2025

[30] Wawancara fitri Bahreni, pimpinan bank nagari syariah cabang payakumbuh, 15 juli 2025

[31] Wawancara Yogi Agustia Chandra, petugas pembiayaan bank nagari syariah cabang payakumbuh, 15 juli 2025

d. Pandangan bank terhadap pentingnya inovasi dalam usaha mikro

Pimpinan cabang menilai inovasi adalah kunci keberlangsungan usaha mikro, terutama dalam menghadapi persaingan dan perubahan selera pasar.[32]

Petugas pembiayaan menyebut bahwa nasabah yang inovatif, seperti mengganti kemasan produk atau menambah varian dagangan, cenderung memiliki peningkatan omzet yang lebih baik.[33]

e. Pengukuran dampak pembiayaan terhadap pertumbuhan usaha mikro

Menurut pimpinan cabang, dampak diukur dari laporan penjualan, peningkatan aset, dan kemampuan nasabah membayar cicilan tepat waktu.[34]

Petugas pembiayaan menambahkan bahwa bank juga menilai dari jumlah tenaga kerja baru yang diciptakan oleh usaha tersebut.[35]

f. Perubahan inovasi produk setelah pelaku usaha menerima pembiayaan

Pimpinan cabang menyatakan banyak nasabah mulai berani mengembangkan produk baru setelah menerima pembiayaan. Misalnya, penjual makanan menambah varian rasa atau mengubah kemasan agar lebih menarik.

---

[32] Wawancara fitri Bahreni, pimpinan bank nagari syariah cabang payakumbuh, 15 juli 2025

[33] Wawancara Yogi Agustia Chandra, petugas pembiayaan bank nagari syariah cabang payakumbuh, 15 juli 2025

[34] Wawancara fitri Bahreni, pimpinan bank nagari syariah cabang payakumbuh, 15 juli 2025

[35] Wawancara Yogi Agustia Chandra, petugas pembiayaan bank nagari syariah cabang payakumbuh, 15 juli 2025

Petugas pembiayaan menambahkan bahwa perubahan paling terlihat pada nasabah yang sebelumnya tradisional kini mulai memanfaatkan media sosial untuk promosi.

g. Tantangan bank dalam mendukung pengembangan ekonomi berbasis potensi lokal

Pimpinan cabang menjelaskan bahwa tantangan terbesar ialah rendahnya literasi keuangan dan kurangnya manajemen usaha pada pelaku mikro.

Petugas pembiayaan menambahkan bahwa beberapa nasabah masih sulit memisahkan uang pribadi dan usaha, sehingga pembiayaan sering tidak digunakan optimal.

h. Dukungan bank terhadap pengembangan ekonomi lokal melaui pembiayaan mikro

Pimpinan cabang menjelaskan bahwa Bank Nagari Syariah aktif menyalurkan pembiayaan kepada usaha berbasis potensi daerah seperti kuliner, pertanian, dan jasa.

Petugas pembiayaan menambahkan bahwa kebanyakan nasabah berasal dari sektor makanan ringan, perdagangan beras, dan jasa bengkel yang memang dominan di Payakumbuh.

i. Motivasi bank nagari syariah dalam memberikan pembiayaan kepada usaha mikro

Pimpinan cabang mengatakan motivasinya adalah mendorong kemandirian ekonomi masyarakat dan memperkuat sektor riil sesuai misi bank syariah.

Petugas pembiayaan menambahkan bahwa semangatnya adalah membantu masyarakat kecil agar terhindar dari praktik pinjaman riba dan rentenir.

j. Bentuk motivasi bank dalam membantu pengembangan usaha nasabah

Pimpinan cabang menyebutkan bahwa bank memberikan motivasi melalui kunjungan langsung dan pembinaan moral.

Petugas pembiayaan menambahkan bahwa setiap kali kunjungan, mereka memberikan semangat agar nasabah terus berinovasi dan tidak menyerah menghadapi tantangan pasar.

2) Wawancara dengan pelaku usaha mikro

a) Alasan mengambil pembiayaan di bank nagari syariah cabang payakumbuh

Menurut Nepi Despita,alasan mengambil pembiayaan ialah Membutuhkan tambahan modal usaha karak kaliang, memilih bank syariah karena bebas bunga dan sesuai syariat.[36]

Efrizal, Membutuhkan modal untuk memperbesar stok beras. Ia memilih Bank Nagari Syariah karena prosesnya cepat dan sistemnya

[36] Wawancara Nepi Despita, pelaku usaha mikro , 16 juli 2025

transparan.[37] Darin, membutuhkan modal membuka cabang baru warung nasi, tertarik karena cicilan bisa disesuaikan dengan penghasilan.[38] Ahmad Husein, Memilih pembiayaan syariah karena lebih tenang secara agama dan tanpa riba.[39]

Badri Ayeni, Tertarik karena pelayanan ramah dan pencairan cepat. Da Man, Menilai petugas bank sangat membantu menjelaskan akad syariah dengan mudah dipahami. Waldi, Ingin menambah alat bengkel, merasa lebih aman dengan sistem syariah tanpa bunga. Aidil Ilham, Tertarik karena cicilan fleksibel dan sesuai kemampuan pendapatan sebagai sopir. Arisa Maysarah, Memilih bank syariah karena lebih tenang dan tidak memberatkan dari segi bunga.[40] Rozi, Membutuhkan modal membeli gabah, memilih bank syariah karena dipercaya masyarakat dan prosesnya mudah.

Sebagian besar pelaku usaha mikro seperti Nepi Despita, Efrizal, dan Darin mengambil pembiayaan karena membutuhkan tambahan modal dengan sistem syariah tanpa bunga. Badri Ayeni, Da Man, dan Waldi menyebutkan alasan mereka adalah pelayanan yang cepat dan ramah. Sementara Aidil Ilham tertarik karena bisa menyesuaikan cicilan dengan penghasilan. Mereka semua merasa aman dan nyaman karena prinsip syariah yang diterapkan.

[37] Wawancara efrizal pelaku usaha mikro, 20 juli 2025
[38] Wawancara Darin pelaku usaha mikro, 23 juli 2025
[39] Wawancara Ahmad Husein pelaku usaha mikro, 28 juli 2025
[40] Wawancara Arisa Maysarah pelaku usaha mikro, 1 Agustus 2025

b) Pengalaman mengikuti bimbingan teknis dari bank nagari syariah cabang payakumbuh

Nepi Despita dan Ahmad Husein pernah mengikuti pelatihan manajemen keuangan sederhana. Darin dan Efrizal mendapat pelatihan pengemasan produk.[41]

Da Man mengikuti pelatihan pencatatan keuangan dan promosi online. Semua mengakui pelatihan tersebut bermanfaat dalam mengelola usaha mereka dengan lebih baik.

c) Perkembangan usaha stelah mendapatkan pembiayaan dan bimbingan

Seluruh pelaku usaha menyatakan terjadi peningkatan omset dan produktivitas. Nepi mampu meningkatkan produksi karak kaliang dua kali lipat. Darin membuka cabang baru. Efrizal menambah stok beras. Badri memperluas warung, dan Waldi membeli alat bengkel baru. Hal ini menunjukkan pembiayaan memberikan dampak nyata terhadap pertumbuhan ekonomi lokal.

d) Jenis usaha dan ide awal usaha

Semua pelaku usaha memulai usaha karena kebutuhan ekonomi keluarga dan keinginan mandiri. Nepi dan Ahmad memulai dari keterampilan keluarga membuat makanan ringan. Darin membuka warung nasi karena melihat peluang di lokasi strategis. Efrizal

[41] Wawancara Nepi , dkk pelaku usaha mikro , 15 juli 2025

memanfaatkan jaringan petani untuk berdagang beras. Da Man membuka laundry karena kebutuhan pelanggan sekitar kampus. Mereka memulai dengan modal kecil dan terus berkembang setelah mendapat dukungan dari bank.[42]

e) Dukungan bank terhadap pengembangan usaha

Semua informan menyebut dukungan bank tidak hanya dalam bentuk modal, tapi juga moral. Nepi dan Efrizal mendapat bimbingan usaha, Darin dan Da Man sering dikunjungi petugas yang memberi saran, dan Waldi dibantu dalam pencatatan keuangan. Dukungan ini membuat mereka merasa diperhatikan.

f) Pandangan tentang pentingnya inovasi dalam usaha

Semua pelaku usaha menilai inovasi penting agar usaha tetap hidup. Nepi mencoba membuat variasi sanjai, Ahmad mengganti kemasan lebih modern, Da Man menambah layanan antar-jemput laundry, dan Efrizal memperluas pemasaran ke luar Payakumbuh. Aidil memanfaatkan aplikasi online untuk pelanggan. Badri mengubah tampilan warung agar lebih menarik. Mereka menganggap inovasi sebagai bagian dari tuntutan zaman.

g) Kecukupan modal yang diperoleh

Sebagian besar informan menyatakan modal yang diterima cukup untuk kebutuhan awal, meskipun beberapa masih ingin

[42] Wawancara darin,dkk pelaku usaha mikro, 18 juli 2025

tambahan. Efrizal, Aidil dan Waldi merasa modal sesuai kebutuhan, sementara Darin dan Badri berharap bisa memperoleh tambahan untuk memperluas usaha. Nepi, ahmad, dan arisa merasa cukup namun butuh tambahan untuk stok bahan. Da man dan rozi ingin penambahan alat produksi.[43]

h) Kendala dalam permodalan

Kendala utama menurut Nepi, Ahmad, dan Badri adalah kenaikan harga bahan baku. Sementara Da Man dan Waldi mengeluhkan biaya listrik yang tinggi. Efrizal menghadapi fluktuasi harga beras. Rozi bergantung pada musim panen. Namun semua sepakat bahwa pembiayaan dari bank sangat membantu mengatasi kesulitan keuangan.[44]

i) Tenaga kerja dalam usaha

Sebagian besar pelaku usaha telah mempekerjakan tenaga tambahan. Nepi memiliki dua pekerja, Efrizal tiga orang, Darin satu asisten dapur, Da Man dua karyawan, dan Waldi satu montir. Ini menunjukkan pembiayaan berdampak positif pada penciptaan lapangan kerja lokal.[45]

j) Kemudahan proses pengajuan pembiayaan

Semua informan menyatakan proses pengajuan mudah,

[43] Wawancara Da man , dkk pelaku usaha mikro, 22 juli 2025
[44] Wawancara Ahmad, dkk pelaku usaha mikro, 19 juli 2025
[45] Wawancara Waldi,dkk pelaku usaha mikro, 24 juli 2025

tidak berbelit, dan cepat. Mereka hanya perlu membawa dokumen usaha dan difasilitasi oleh petugas. Rata-rata pencairan berlangsung dalam waktu kurang dari seminggu. Petugas bank dinilai membantu menjelaskan akad dan kewajiban dengan jelas.

k) Tantangan dalam mengakses atau mengelola sumber daya alam (SDA)

Pelaku usaha yang bergerak di bidang kuliner seperti Nepi dan Ahmad terkadang kesulitan memperoleh bahan baku seperti singkong dan minyak goreng dengan harga stabil. Efrizal menghadapi fluktuasi harga gabah, sedangkan Rozi bergantung pada musim panen. Namun mereka berupaya menjaga pasokan melalui kerja sama dengan petani lokal.[46]

c. Analisis Pembahasan

Pembahasan ini menguraikan hasil penelitian mengenai Peran Intermediasi Sosial Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh terhadap Pengembangan Ekonomi Pelaku Usaha Mikro. Analisis ini didasarkan pada hasil wawancara dengan pimpinan cabang, petugas pembiayaan, serta sepuluh pelaku usaha mikro yang menjadi nasabah Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh. Pembahasan disusun sesuai dengan rumusan masalah dan tujuan penelitian, serta dikaitkan dengan teori dan

[46] Wawancara Nepi, dkk pelaku usaha mikro, 15 juli 2025

hasil penelitian terdahulu yang relevan.

1. **Peran intermediasi sosial dalam pengembangan ekonomi pelaku usaha mikro**

Berdasarkan hasil penelitian, Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh menjalankan peran intermediasi sosial melalui berbagai aktivitas non-keuangan yang mendukung pemberdayaan usaha mikro. Bank tidak hanya menyalurkan pembiayaan, tetapi juga berperan sebagai pendamping, motivator, dan mitra sosial bagi nasabah. Pimpinan cabang menyebutkan bahwa pembinaan dilakukan melalui kunjungan lapangan, pelatihan manajemen usaha, serta bimbingan moral agar pelaku usaha mampu mengelola modal dan meningkatkan produktivitas.

Petugas pembiayaan menambahkan bahwa pendampingan ini dilakukan secara berkala dengan sistem komunikasi kekeluargaan. Mereka tidak hanya menagih angsuran, tetapi juga memastikan usaha nasabah berjalan baik, serta membantu memberikan solusi ketika ada hambatan di lapangan.

Temuan ini didukung oleh hasil wawancara para pelaku usaha mikro, seperti Nepi Despita (usaha karak kaliang), Darin (warung nasi goreng), dan Efrizal (penjual beras), yang merasakan manfaat besar dari pendampingan bank. Mereka mengaku lebih paham cara menghitung laba rugi, mencatat transaksi, serta melakukan inovasi produk setelah mendapat bimbingan teknis dari pihak bank.

Secara teoritis, hal ini sejalan dengan konsep intermediasi sosial

menurut Ahmad Ghozali , yang menegaskan bahwa lembaga keuangan syariah tidak hanya berfungsi menyalurkan dana (financial intermediation), tetapi juga sebagai agen pembangunan sosial melalui pemberdayaan ekonomi masyarakat.[47]

Demikian pula, menurut John Gurley dan Edward Shaw (1960), fungsi lembaga keuangan dalam ekonomi modern mencakup pembentukan hubungan sosial yang memperlancar distribusi modal di masyarakat.

Jurnal terbaru oleh Prayuda (2024) dalam Jurnal Ekonomi dan Keuangan Syariah (JEKSya) menemukan bahwa peran sosial perbankan syariah berpengaruh signifikan terhadap peningkatan kinerja usaha mikro melalui pendekatan pembiayaan partisipatif dan bimbingan usaha.[48]

Penelitian serupa oleh Hidayah (2024) dalam Jurnal Wira Ekonomi juga menyimpulkan bahwa intermediasi sosial memperkuat jaringan sosial-ekonomi antara bank dan masyarakat, meningkatkan kepercayaan dan keberlanjutan usaha mikro.[49]

Dengan demikian, hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh telah menjalankan peran intermediasi sosial secara nyata, dengan dampak positif terhadap peningkatan kapasitas usaha, inovasi, dan kesejahteraan pelaku usaha

---

[47] Marni, *Optimalisasi Peran Intermediasi Bank Syariah Terhadap Masyarakat Miskin,* (Jurnal : Al- Tsarwah, vol 5 no 1, 2022)

[48] Danu Prayuda, *Peran Perbankan Syariah dan Implikasinya sebagai Mediator Sosial bagi Pelaku Usaha Mikro*, (Jurnal: Ekonomi dan Keuangan Syariah), vol 3 no 3, 2024

[49] Umami Sekar Hidayah, dkk, *Peran bank syariah dalam pemberdayaan dan peningkatan UMKM studi kasus pada BSI KCP Batu*, (jurnal: Warta Ekonomi, vol 7 no 2, 2024)

mikro di Payakumbuh.

2. Kendala yang dihadapi oleh pihak bank dalam mengembangkan ekonomi pelaku usaha mikro

Berdasarkan hasil wawancara dengan pimpinan dan petugas pembiayaan, Bank Nagari Syariah menghadapi beberapa kendala utama dalam menjalankan peran intermediasi sosial.

Pertama, rendahnya literasi keuangan sebagian pelaku usaha mikro menyebabkan kesulitan dalam pencatatan keuangan dan perencanaan modal. Banyak pelaku usaha belum memisahkan keuangan pribadi dengan keuangan usaha, sehingga profit sulit dipantau secara jelas.

Kedua, fluktuasi harga bahan baku dan persaingan usaha turut mempengaruhi stabilitas pendapatan nasabah. Hal ini diungkap oleh pelaku usaha seperti Nepi Despita dan Ahmad Husein, yang mengaku harga singkong dan minyak goreng sering naik, sehingga laba usaha menurun.

Ketiga, kedisiplinan dalam pembayaran angsuran masih menjadi tantangan, terutama bagi nasabah yang penghasilannya tidak tetap, seperti Aidil Ilham (sopir) dan Da Man (laundry).

Petugas pembiayaan juga menambahkan bahwa keterbatasan jumlah staf menjadi kendala dalam pendampingan intensif terhadap semua nasabah. Meski demikian, pihak bank berusaha mengatasinya melalui pembinaan kelompok dan koordinasi rutin dengan nasabah.

Temuan ini konsisten dengan teori Edward J. Blakely (2002) dalam Planning Local Economic Development, yang menjelaskan bahwa keberhasilan pembangunan ekonomi lokal bergantung pada kapasitas sosial, kemampuan manajerial, dan inovasi lokal. Tanpa literasi keuangan dan dukungan kelembagaan, sektor mikro sulit berkembang.

Hasil ini juga diperkuat oleh jurnal Muchromi & Fasa (2024) dalam Jurnal Media Akademik, yang menemukan bahwa kendala utama perbankan syariah dalam memberdayakan UMKM ialah rendahnya kapasitas manajerial nasabah dan kurangnya program pendampingan berkelanjutan.[50]

Dengan demikian, kendala yang ditemukan di Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh sesuai dengan tantangan umum perbankan syariah di sektor mikro, yaitu keterbatasan literasi keuangan, manajemen usaha, serta fluktuasi pasar lokal.

3. Upaya yang dilakukan oleh bank dalam mengembangkan ekonomi pelaku usaha mikro

Meskipun menghadapi berbagai kendala, Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh tetap berupaya aktif mengembangkan ekonomi pelaku usaha mikro. Berdasarkan wawancara, upaya yang dilakukan antara lain:

[50] Muhammad iqbal Fasa, *Peran Lembaga Keuangan Mikro Syariah dalam Meningkatkan Ekonomi Masyarakat di Perdesaan,* (jurnal : Media Akademik vol 2 no 11, 2024)

a. Bimbingan teknis dan pelatihan usaha, seperti pelatihan pencatatan keuangan sederhana, inovasi produk, dan strategi pemasaran digital.
b. Pendampingan langsung di lapangan melalui kunjungan rutin petugas pembiayaan untuk memberikan solusi atas kendala usaha.
c. Fasilitasi promosi usaha, misalnya dengan melibatkan pelaku usaha binaan dalam bazar dan pameran UMKM tingkat daerah.
d. Restrukturisasi pembiayaan bagi nasabah yang mengalami kesulitan pembayaran, agar usaha tetap berjalan.
e. Membangun kemitraan dengan Dinas Koperasi dan UKM Kota Payakumbuh untuk memperluas akses pelatihan dan jaringan pasar.

Upaya ini dirasakan langsung oleh para pelaku usaha mikro. Badri Ayeni dan Arisa Maysarah menyebutkan bahwa mereka mendapat motivasi dan saran dari pihak bank mengenai pengelolaan warung harian. Waldi (bengkel) dan Rozi (heler) merasa terbantu karena bimbingan teknis membuat mereka lebih efisien dalam mengelola bahan baku dan alat produksi.

Menurut teori Joseph Schumpeter (1934), pengembangan ekonomi dipicu oleh inovasi dan peran lembaga keuangan sebagai agen perubahan (agent of change). Bank syariah, dengan prinsip sosial dan bagi hasil, mendorong pelaku usaha mikro untuk berinovasi serta menciptakan nilai tambah dalam produksi dan distribusi lokal.

Hasil ini sejalan dengan penelitian Absarihim (2024) dalam EJESH: Jurnal Ekonomi Islam dan Sosial, yang menyimpulkan bahwa perbankan syariah mampu berperan sebagai agen penggerak inovasi ekonomi mikro melalui kombinasi pembiayaan dan pembinaan berkelanjutan.[51]

Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh telah menjalankan upaya yang sejalan dengan tujuan penelitian, yaitu mengembangkan ekonomi pelaku usaha mikro melalui strategi sosial, edukatif, dan inovatif berbasis prinsip syariah.

[51] Absarihim, *Peran Bank syariah Sebagai Sumber alternatif Pembiayaan UMKM di Indonesia*, (jurnal: jurnal of Islamic Economics and Social, vol 2 no 1, 2024)

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Peran Intermediasi Sosial Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh. Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh telah menjalankan fungsi intermediasi sosial dengan sangat baik melalui kegiatan pembiayaan, pendampingan, dan bimbingan teknis kepada pelaku usaha mikro. Bank tidak hanya menyalurkan modal, tetapi juga memberikan pembinaan dan motivasi agar nasabah dapat mengelola usaha secara mandiri, kreatif, dan berdaya saing**.** Bentuk intermediasi sosial ini tercermin dalam hubungan sosial yang harmonis antara pihak bank dan nasabah, serta kegiatan pelatihan dan pendampingan yang berorientasi pada peningkatan kapasitas usaha.

2. Kendala yang Dihadapi oleh Pihak Bank dalam Mengembangkan Ekonomi Pelaku Usaha Mikro. Berdasarkan hasil wawancara, Bank Nagari Syariah menghadapi sejumlah kendala dalam menjalankan fungsi intermediasi sosial. Kendala tersebut meliputi rendahnya literasi keuangan pelaku usaha mikro, keterbatasan modal kerja, fluktuasi harga bahan baku, kurangnya kedisiplinan dalam pembayaran angsuran, serta keterbatasan sumber daya manusia di pihak bank untuk melakukan pendampingan secara intensif. Meskipun demikian, pihak bank tetap berusaha menjaga

3. komunikasi dan hubungan kekeluargaan agar proses pembiayaan berjalan lancar.

4. Dalam menghadapi kendala yang ada, Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh melakukan berbagai upaya untuk mendukung pengembangan ekonomi pelaku usaha mikro.Upaya tersebut antara lain: memberikan bimbingan teknis dan pelatihan usaha, pendampingan lapangan, restrukturisasi pembiayaan bagi nasabah yang kesulitan, serta menjalin kerjasama dengan Dinas Koperasi dan UKM dalam bentuk kegiatan pelatihan dan promosi produk lokal. Bank juga aktif memberikan motivasi dan dukungan moral kepada pelaku usaha agar tetap produktif dan inovatif.

B. Saran

1. Bagi Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh, diharapkan terus memperkuat fungsi intermediasi sosial melalui pendampingan, pelatihan, dan edukasi keuangan bagi pelaku usaha mikro agar pembiayaan lebih efektif dan berkelanjutan.

2. Bagi Pelaku Usaha Mikro. Gunakan pembiayaan dengan sebaik-baiknya untuk mengembangkan usaha, rajin mencatat keuangan, dan terus berinovasi agar usaha tetap bertahan dan berkembang.

3. Bagi Pemerintah Daerah. Diharapkan terus bekerja sama dengan Bank Nagari Syariah dalam memberikan pelatihan dan dukungan modal kepada pelaku usaha kecil agar ekonomi lokal semakin kuat.

4. Bagi Masyarakat Umum, diharapkan berpartisipasi aktif dalam kegiatan pendampingan dan pemberdayaan yang dilakukan bank nagari syariah guna memperkuat hubungan sosial serta mendorong pertumbuhan ekonomi mikro berbasis syariah

DAFTAR PUSTAKA

Absarihim. 2024. *Peran Bank syariah Sebagai Sumber alternatif Pembiayaan UMKM di Indonesia,* jurnal of Islamic Economics and Social, vol 2 no 1,

Adrianto , M. Anang Firmansyah. 2019. *Manajemen Bank Syariah*, Cetakan Pertama ; CV Penerbit Qiara Media, hal 27

Agus Widodo, *Strategi Pengembangan Ekonomi Rakyat*. 2020 Banjarnegara: Guepedia. hal 35-36

Analisis. Dalam KBBI Daring, dari https://kbbi.web.id/analisis.html

Dwi, Bella Anggraini. 2024. *Analisis peran intermediasi sosial pegadaian Indonesia dalam pemberdayaan pelaku usaha mikro kecil dan menengah (UMKM)(Sudi kasus di PT Pegadaian CP Kedotan Kota Bandar Lampung),* (Skripsi universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung.

Fuadi, Fatih. *Analisis peran Intermediasi sosial perbankan syariah terhadap masyarakat pelaku usaha mikro (studi pada PT. BNI Syariah Bandar Lampung*, Jurnal. Hal 46.

Hantika, Della . 2023. *Peran Intermediasi Sosial Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Pada Masyarakat Pelaku Usaha MIkro (Studi Kasus Pada Pt. BPRS Al- Washliyah Gunung Krakatau)*, jurnal: Ekonomi dan Bisnis vol 3 no 2, hal 91

Hantika, Della. 2023. *Peran Intermediasi Sosial Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Pada Masyarakat Pelaku Usaha Mikro (Studi Kasus Pada PT. BPRS AL-WASHLIYAH GUNUNG KRAKATAU)*, jurnal: Ekonomi dan Bisnis, vol 3 no 2

Hasan, Muhammad, Muhammad Azis. 2018. *Pembangunan Ekonomi & Pemberdayaan Masyarakat*, Pustaka Taman Ilmu & CV. Nur Lina, hal 195

Hasanah, Nuramalia dkk. 2020. *Mudah Memahami Usaha Mikro Kecil dan Menengah*, Jawa Timur : Uwais Inspirasi Indonesia, hal 20

Himmatul, Atsna Aliyah. 2022. *Peran usaha mikro kecil dan mnengah (UMKM) untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat*, Jurnal Ilmu Ekonomi vol 3 no 1, hal 65

Iqbal, Muhammad Fasa. 2024. *Peran Lembaga Keuangan Mikro Syariah dalam Meningkatkan Ekonomi Masyarakat di Perdesaan*, jurnal : Media Akademik vol 2 no 11

Khairunnisa, Iin, dkk. 2022. *Usaha Mikro Kecil dan Menengah*, Padang: PT. Global Eksekutif Teknologi. Hlm 3

Maemunatum, Siti Nissa, Muhammad Alif. 2020. *Pengembangan Ekonomi Syariah melalui usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) di Desa Tanjung Anom Kecamatan Mauk*, Banten: 3M Media karya serang. Hal 16-17

Marni. 2022. *Optimalisasi Peran Intermediasi Bank Syariah Terhadap Masyarakat Miskin*, Jurnal: Al- Tsarwah, vol 5 no 1 hal 86

Prayuda, Danu .2024. *Peran Perbankan Syariah dan Implikasinya sebagai Mediator Sosial bagi Pelaku Usaha Mikro*, Jurnal: Ekonomi dan Keuangan Syariah, vol 3 no 3

Sahara, Natasha Cantika Lubis ., Siti Kadariah. 2023. *Analisis Peran Intermediasi Sosial Perbankan Syariah Terhadap Kesejahteraan Mayarakat Pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah /UMKM*, Jurnal: Managemen, accounting, Islamic Banking and Islamic Economic Journal, vol 1 no 2 hal 739

Sishadiyati. 2020. *Pengembangan Ekonomi Lokal*, Surabaya: CV Mitra Abisatya, hal 9

Suharto, Edi. 2017. *Membangun Masyarakat Memberdayakan Rakyat*, Yongyakarta : PT Refika Aditama.

Sukmayani, Ratna , dkk. 2008. *Ilmu Pengetahuan Sosial 3*, Indonesia : Pusat perbukuan DPN. Hal 119

Suria, Gusganda Manda. 2020. *Analisis tingkat kesehatan bank menggunakan metode profil risiko, tata kelola perusahaan yang baik, pendapatan dan modal*, jurnal: Ekonomi dan Bisnis,vol 2 no 1. Hal 71

Taufik, Mohammad . 2022. *Dasar-dasar Hukum Bisnis*, Yogyakarta: Tanah Air Beta. Hal 133

Wahed, Muhammed , dkk. 2021. *Ekonomi Pembangunan*, Solok, Mitra Cendekia Media, hal 21

Waruwu, Marinu. 2023. *Pendekatan Penelitian Pendidikan: Metode Penelitian Kualitatif,,Metode Kuantitatif, dan Metode*

Penelitian Kombinasi (MIXED METHOD, Jurnal: Pendidikan Tambusai, vol 7 no 1

Wawancara Ahmad , pelaku usaha mikro, 19 juli 2025

Wawancara Arisya, pelaku usaha mikro, 15 juli 2025

Wawancara Badri Ayeni , pelaku usaha mikro, 15 juli 2025

Wawancara Da Man , pelaku usaha mikro, 22 juli 2025

Wawancara Darin , pelaku usaha mikro, 18 juli 2025

Wawancara Efrizal , pelaku usaha mikro, 17 juli 2025

Wawancara fitri Bahreni, pimpinan bank nagari syariah cabang payakumbuh, 15 juli 2025

Wawancara Nepi Despita , pelaku usaha mikro, 16 juli 2025

Wawancara Rozi , pelaku usaha mikro, 15 juli 2025

Wawancara Waldi, pelaku usaha mikro, 24 juli 2025

Wawancara Yogi Agustia Chandra, pimpinan bank nagari syariah cabang payakumbuh, 15 juli 2025

LAMPIRAN

SURAT KEPUTUSAN DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SJECH M. DJAMIL DJAMBEK BUKITTINGGI
Nomor : 411.26/Un.26.3/HK.00.5/10/2024

Tentang

Penunjukan Dosen Pembimbing Skripsi Mahasiswa Program Studi S1 Perbankan Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi

DENGAN RAHMAT TUHAN YANG MAHA ESA

DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Membaca : Lembaran Pengajuan Judul Proposal Skripsi dan Penetapan Pembimbing oleh Ketua Program Studi S1 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi an **Melany Oktobery** NIM. **3321082** tanggal 31 Oktober 2024;

Menimbang :
a. bahwa untuk lebih terarah dan terkoordinirnya penulisan Skripsi mahasiswa UIN Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi, maka perlu ada Pembimbing.
b. bahwa nama yang tersebut dibawah ini, dipandang cakap dan mampu untuk diangkat sebagai Pembimbing.

Mengingat :
1 Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional, (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2003 Nomor 47, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomr 4286);
2 Undang-Undang No. 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi, (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2012 Nomor 158, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomr 5336);
3 Peraturan Pemerintah Nomor 4 Tahun 2014 tentang Penyelenggaraan Pendidikan Tinggi dan Pengelolaan Perguruan Tinggi, (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2014 Nomor 16, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomr 5500);
4 Peraturan Pemerintah Nomor 46 Tahun 2019 tentang Pendidikan Tinggi Keagamaan, (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2019 Nomor 120, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomr 6263);
5 Peraturan Presiden RI No. 85 Tahun 2022 tentang Perubahan Institut Agama Islam Negeri Bukittinggi menjadi Universitas Islam Negeri Sjech M.Djamil Djambek Bukittinggi (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2022 Nomor 135);.
6 Peraturan Menteri Agama Republik Indonesia Nomor 76 Tahun 2022 tentang Organisasi dan Tata Kerja Universitas Islam Negeri Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi (Berita Negara Republik IndonesiaTahun 2022 Nomor 1233);
7 Peraturan Menteri Agama Republik Indonesia Nomor 83 Tahun 2022 tentang Statuta Universitas Islam Negeri Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi (Berita Negara Republik Indonesia Tahun 2022 Nomor 1288);

MEMUTUSKAN

Menetapkan :

Pertama : Menyetujui Outlines, Daftar Kepustakaan bagi Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul **"Analisis Peran Intermediasi Sosial Dalam Pengembangan Ekonomi Pelaku Usaha Mikro (Studi Kasus Bank Nagari Syariah cabang Payakumbuh)"**

Kedua : Menunjuk saudara:

Nama	:	**Amsah Hendri Doni, SE, ME**
NIP	:	198706242023211020
Pangkat/Gol.Ruang	:	Asisten Ahli
Bidang Keahlian Pokok	:	Ilmu Ekonomi
Memberi Mata Kuliah	:	Pengantar Statistik
Untuk Tugas	:	Pembimbing

Ketiga : Masa penulisan skripsi minimal selama 4 (empat) bulan sejak SK Pembimbing dikeluarkan.

Keempat : Apabila dikemudian hari ternyata terdapat kekeliruan dalam penetapan ini, akan diubah dan diperbaiki kembali sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Bukittinggi
Pada Tanggal : 31 Oktober 2024

KEMENTERIAN AGAMA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UIN BUKITTINGGI
REPUBLIK INDONESIA

AIDI[illegible]FIN

Tembusan :
1. Pembimbing;
2. Mahasiswa yang bersangkutan

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SJECH M. DJAMIL DJAMBEK BUKITTINGGI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Kampus II : Jalan Gurun Aur Kubang Putih
Kabupaten Agam - Sumatera Barat - Telpon / Fax : (0752) 22875
Website : https://febi.uinbukittinggi.ac.id | Email : febi@uinbukittinggi.ac.id

Nomor : B-1256/Un.26.3/PP.07/06/2025 30 Juni 2025
Lamp. : -
Hal : **Mohon Izin Penelitian**

Yth. Pimpinan PT. Bank Nagari Syariah KC Payakumbuh
Jl. KH. Piobang Labuah Baru Kec. Payakumbuh Utara
Kota Payakumbuh

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Dengan hormat, dalam rangka mengumpulkan data untuk penyusunan skripsi bagi mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi, kami harapkan bapak/ibu untuk dapat kiranya memberi kesempatan melakukan penelitian kepada mahasiswa dibawah ini:

Nama	: **Melany Oktobery**
NIM	: 3321082
Semester	: VIII (Delapan)
Fakultas	: Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi	: Perbankan Syariah S1
Judul Skripsi	: ***"Analisis Peran Intermediasi Sosial Dalam Pengembangan Ekonomi Pelaku Usaha Mikto (Studi Kasus Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh)"***
Lokasi Penelitian	: PT. Bank Nagari Syariah KC Payakumbuh PT. Bank Nagari Syariah KC Payakumbuh Jl. KH. Piobang Labuah Baru Kec. Payakumbuh Utara Kota Payakumbuh
Waktu	: 30 Juni s.d 30 Juli 2025

Demikian disampaikan, atas bantuannya diaturkan terima kasih.

Wassalam
Dekan

Dr. H. Aidil Alfin, M.Ag
NIP. 197205201999031007

Bank Nagari

bersama membangun Indonesia

Nomor : SR/ /HC-DIK/UM/07-2025 Padang, 17 Juli 2025
Lampiran : ----
Perihal : Izin Penelitian

Kepada Yth. :
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Sjech Djamil Djambek Bukitttinggi
di –
TEMPAT

Sehubungan dengan surat Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sjech Djamil Djambek Bukitttinggi nomor B-1156/Un.26.3/PP.07/06/2025 tanggal 30 Juni 2025 perihal Mohon Izin Penelitian dan Surat Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh nomor SR/221/KCS-PY/HC/07-2025 tanggal 02 Juli 2025 perihal Mohon persetujuan Penelitian atas nama berikut :

Nama	:	Melany Oktobery
NIM	:	33211082
Program Studi	:	Perbankan Syariah S1
Judul	:	Analisis Peran Intermediasi Sosial Dalam Pengembangan Ekonomi Pelaku Usaha Mikro (Studi Kasus Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh).

Dengan ini kami sampaikan bahwa pada prinsipnya dapat kami setujui sepanjang data yang diminta tidak menyangkut rahasia Bank dan Jabatan.
Untuk maksud di atas diharapkan yang bersangkutan dapat menghubungi :
- PT Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh

Hasil dari penelitian harap dapat diserahkan kepada Bank Nagari melalui Divisi Human Capital. Demikian kami beritahukan agar dapat dimaklumi dan atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

Divisi Human Capital,

Bank Nagari
KANTOR PUSAT

YUNASRUL
Pemimpin

Tembusan:
- Cabang Syariah Payakumbuh

PT. Bank Nagari
Jl. Pemuda No. 21 Padang 25117
Sumatera Barat
INDONESIA
Tel. (0751) 31577 (4 Saluran),
31578, 31581, 31582, 34115
Fax. (0751) 37749, 31491
Kotak Pos 111
website : www.banknagari.co.id

Pedoman Wawancara Penelitian

Analisis Peran Intermediasi Sosial Dalam Pengembangan Ekonomi Pelaku Usaha Mikro (Studi Kasus Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh)

Nama **:** Melany Oktobery

Nim **:** 3321082

Fakultas/Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam/ Perbankan Syariah

Judul Skripsi : Analisis Peran Intermediasi Sosial Dalam Pengembangan Ekonomi Pelaku

Usaha Mikro (Studi Kasus Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh)

A. Gambaran Umum Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh

1. Sejarah Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh
2. Visi dan Misi Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh
3. Struktur Organisasi Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh
4. Produk-Produk Pembiayaan Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh

B. Pedoman Wawancara dengan Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh

1. Apa saja bentuk intermediasi sosial yang telah dilakukan oleh Bank Nagari Syariah kepada pelaku usaha mikro?
2. Apa saja bentuk bimbingan teknis yang diberikan oleh Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh kepada pelaku usaha mikro?
3. Apakah Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh melibatkan pihak lain (misalnya dinas koperasi) dalam pelaksanaan bimbingan teknis?
4. Apakah bank nagari syariah cabang payakumbuh melihat pentingnya inovasi dalam usaha mikro?
5. Bagaimana bank syariah cabang payakumbuh mengukur dampak pembiayaan terhadap pertumbuhan usaha mikro?

6. Apakah pihak bank melihat perubahan mengenai inovasi produk setelah pelaku usaha menerima pembiayaan?
7. Apa tantangan yang dihadapi bank dalam mendukung pengembangan ekonomi berbasis potensi lokal?
8. Bagaimana bank nagari syariah mendukung pengembangan ekonomi lokal di Payakumbuh melalui pembiayaan usaha mikro?
9. Apa yang membuat bank nagari syariah terdorong dan termotivasi untuk memberikan pembiayaan kepada nasabah usaha mikro?
10. Bagaimana bentuk motivasi yang diberikan oleh bank nagari syariah dalam membantu penegmbangan usaha yang dimiliki nasabah usaha mikro?

C. Pedoman Wawancara dengan Pelaku Usaha Mikro

11. Apa yang membuat bapak/ibuk terdorong untuk mengambil pembiayaan di bank nagari syariah cabang payakumbuh?
12. Apakah bapak/ibuk pernah mengikuti bimbingan teknis dari bank nagari syariah cabang payakumbuh?
13. Apakah usaha bapak/ibuk mengalami perkembangan setelah mendapatkan bimbingan dan modal dari bank nagari syariah cabang payakumbuh?
14. Apa jenis usaha yang bapak/ibuk jalankan dan bagaimana ide awal usaha tersebut muncul?
15. Apakah bapak/ibuk mendapat dukungan dari bank nagari syariah untuk mengembangan usaha ?
16. Bagaimana pandangan bapak/ibuk tentang pentingnya menjadi pelaku usaha yang inovatif di tengah persaingan sekarang?
17. Apakah modal yang bapak/ibuk dapatkan cukup untuk mengembangkan usaha?
18. Apakah bapak/ibuk mengalami kendala dalam hal permodalan usaha?
19. Apakah bapak/ibuk memiliki tenaga kerja dalam menjalani usaha?
20. Apakah menurut Bapak/Ibu proses pengajuan pembiayaan di Bank Nagari Syariah mudah?
21. Apa tantangan yang bapak/ibuk hadapi dalam mengakses atau mengelolah SDA untuk keperluan usaha?

Lampiran
Dokumentasi














MIMOY
PEDESNYA
BIKIN NAGIH
1 k / Pcs


Asri




GACOAN KAK MEE


GT RADIAL
Experience the Performance
SAVERO SUV
THE BEST ROAD EXPLORER





DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama : Melany Oktobery

Nim : 3321082

Fakultas : Eknomi dan Bisnis Islam

Tempat / Tgl Lahir : Sialang Atas / 03 Oktber 2002

Jenis Kelamin : Perempuan

Agama : Islam

No Hp : 081371797988

Alamat : Jorong Paninjauan, Nagari koto tangah, kecamatan bukik barisan kabupaten lima puluh kota

Email : melanyoktobery@gmail.com

Nama Orang Tua

Ayah : Puri Andi Kapur

Ibu : Maryoni

Pekerjaan Orang Tua

Ayah : Petani

Ibu : Ibu Rumah Tangga

Anak ke : 1 Dari 3 bersaudara

Riwayat Pendidikan

1. SDN 04 Koto Tangah
2. MTSS Koto Tangah
3. SMAN 1 BUKIK BARISAN
4. UIN SJECH M.DJAMIL BUKITTINGGI