# ANALISIS PEMBIAYAAN PEDULI USAHA MIKRO (PPUM) DALAM MENGEMBANGKAN USAHA MIKRO DI UNIT USAHA SYARIAH (UUS) BANK NAGARI CABANG TAPUS

**SKRIPSI**

*Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat*
*Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi*
*Pada Program S1 Perbankan Syariah IAIN Bukittinggi*


**Oleh :**

**YUSNITA**

**NIM. 3314.337**


**PROGRAM STUDI S1 PERBANKAN SYARIAH**
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BUKITTINGGI**
**TA. 2018M / 1439 H**

## SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

| | |
|---|---|
| Nama/NIM | :Yusnita/3314.337 |
| Tempat/Tanggal Lahir | :Cengkeh/15 oktober 1995 |
| Judul Skripsi | :Analisis Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM) dalam Mengembangkan Usaha Mikro di Unit Usaha Syariah (UUS) Bank Nagari Cabang Tapus. |

Menyatakan dengan sesungguhnya karya ilmiah (skripsi) dengan judul di atas adalah **benar** asli karya ilmiah penulis. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa skripsi ini bukan karya sendiri, maka penulis bersedia diproses sesuai dengan hukum yang berlaku dan gelar kesarjanaan penulis dicopot sampai batas waktu yang tidak ditentukan.

Demikian surat pernyataan ini dibuat dengan sesungguhnya untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Bukittinggi, 03 Agustus 2018

Penulis,




**Yusnita**

NIM : 3314.337

## PERSETUJUAN PEMBIMBING

Pembimbing Skripsi atas nama **YUSNITA, NIM 3314.337** dengan judul **Analisis Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM) dalam Mengembangkan Usaha Mikro di Unit Usaha Syariah (UUS) Bank Nagari Cabang Tapus** memandang bahwa skripsi yang bersangkutan telah memenuhi persyaratan ilmiah dan dapat disetujui untuk diajukan ke Sidang Munaqasah.

Demikianlah persetujuan ini diberikan untuk dapat dipergunakan seperlunya.

Bukittinggi, Juli 2018

| Dosen Pembimbing I | Dosen Pembimbing II |
|---|---|
| Dr. Asvari, S.Ag. MSi | Zuwardi,MA |
| NIP. 197403251999031003 | NIP. 198407232015031003 |

## PENGESAHAN TIM PENGUJI

Skripsi ini berjudul **"Analisis Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM) dalam Mengembangkan Usaha Mikro di Unit Usaha Syariah (UUS) Bank Nagari Cabang Tapus"**. Yang ditulis oleh **Yusnita, NIM 3314.337**, yang telah diuji dalam Sidang Munaqasah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) IAIN Bukittinggi hari Sabtu tanggal 08 September 2018 dan dinyatakan telah diterima sebagai salah satu syarat guna mencapai Gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI).

Bukittinggi ,08 September 2018

Ketua

**Era Sonita, SE., M.Si**
**NIP. 197110252003122002**

Tim Penguji

**Era Sonita, SE., M.Si**
**NIP. 197110252003122002**

**Joa Kenedi,SE.,MM**
**NIP. 197004242009011002**

**Dr. Asyari, S.Ag., M.Si**
**NIP. 197403251999031003**

**Zuwardi, S.EI, MA**
**NIP. 198407232015031003**

Mengetahui:
Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam
IAIN Bukittinggi

**H. Harfandi,SE.,Msi**
**NIP. 196211101999031001**

# ABSTRAK

Skripsi ini berjudul **Analisis Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM) Dalam Mengembangkan Usaha Mikro Di Unit Usaha Syariah (UUS) Bank Nagari Cabang Tapus** yang disusun oleh **Yusnita NIM 3314.337**, Jurusan S1 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi.

Latar belakang dalam penyusunan skripsi ini adalah bahwa, banyaknya nasabah kurang pengetahuan Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM) dengan akad *murabahah*, serta besarnya dana untuk Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM) yang diajukan nasabah tidak sepenuhnya dapat disetujui oleh pihak bank. Penulis tertarik untuk mengetahui secara jelas dan mendalam mengenai proses Pembiayaan Peduli Usaha Mikro yang dilakukan Unit Usaha Syariah (UUS) Bank Nagari Cabang Tapus, dalam mengembangkan usaha mikro nasabah. Adapun tujuan penelitian skripsi ini adalah untuk mengetahui bagaimana proses Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM) dalam mengembangkan usaha mikro di Unit Usaha Syariah (UUS) Bank Nagari Cabang Tapus.

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan atau (*field research*) yang bersifat deskriptif kualitatif. Yaitu melakukan penelitian langsung ke lapangan dengan mengumpulkan informasi melalui observasi, wawancara dan dokumen dari *marketing office syariah, costumer service*, pimpinan dan analisis pembiayaan Unit Usaha Syariah (UUS) Bank Nagari Cabang Tapus serta nasabah Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM) Tapus, Kec. Padang Gelugur dan sekitarnya. Selanjutnya dalam pengolahan data penulis menggunakan analisis deskriptif kualitatif.

Hasil yang penulis peroleh dari penelitian ini adalah proses Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM) dalam mengembangkan usaha mikro di Unit Usaha Syariah (UUS) Bank Nagari Cabang Tapus, yaitu adanya kemudahan proses pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM) kepada nasabah, dimana nasabah pemohon harus memenuhi persyaratan administrasi wajib dan ketentuan-ketentuan yang telah ditentukan oleh Unit Usaha Syariah, berupa (photo copy KTP/SIM, photo copy KK, bukti kepemilikan agunan, photo copy NPWP). Kemudian *marketing office syariah* akan menganalisis pembiayaan dengan prinsip 5C *(character, capacity, capital, collateral, condition)*, hasil dari analisis pembiayaan tersebut akan ditindak lanjuti oleh rapat persetujuan pimpinan, layak atau tidaknya diberikan pembiayaan. Kemudian, dana Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM) yang diberikan kepada nasabah sebagai perwakilan untuk membeli keperluan penambahan modal atau barang/properti yang dibutuhkan untuk usahanya.

# HALAMAN PERSEMBAHAN

*Bacalah dengan menyebut nama Tuhanmu*
*Dia telah menciptakan manusia dari segumpal dari darah*
*Bacalah, dan Tuhanmulah*
*Yang maha mulia*
*Yang mengajar manusia dengan pena,*
*Dia mengajarkan manusia apa yang tidak diketahuinya*
*(Qs: Al- 'Alaq 1-5)*

*Niscaya Allah akan mengangkat (derajad) orang-orang*
*Yang beriman diantaramu dan orang-orang yang diberi*
*Ilmu beberapa derajad*
*(Qs: Al-Mujadilah 11)*

*Ya Allah,*
*Waktu yang sudah kujalani dengan jalan hidup yang sudah*
*Menjadi takdirku, sedih, bahagia, dan*
*Bertemu orang-orang yang memberiku sejuta*
*Pengalaman bagiku, yang telah memberi*
*Warna-warni kehidupanku. Kubersujud dihadapan Mu,*
*Engkau berikan kesempatan aku untuk bisa sampai*
*Di penghujung awal perjuanganku Segala Puji Bagi-Mu ya Allah,*
*Lantunan Al-Fatihah beririing Shalawat dalam silahku merintih,*
*Menadahkan doa dalam syukur yng tiada terkira,*
*Terimakasih untukmu, kupersembahakan sebuah karya kiecil ini*
*untuk Ayahanda (H. Rosip siregar) dan Ibundaku (Hj. Nurmala Hrp) tercinta,*
*Yang tiada pernah hentinya selama ini memberiku semangat, doa,*
*Dorongan, nasehat dan kasih sayang serta*
*Pengorbanan yang tak tergantikan hingga aku selalu kuat menjalani setiap*
*Rintangan yang ada di depanku,,, Ayah,,, Ibu,,,*
*Kutau ini tak sebanding dengan jasa dan pengorbananmu*
*Kutau ini tak setimpal dengan kesusahan dan*
*Pengorbananmu, namun,,, mudah-mudahan dengan ini*
*Mampu menyelipkan senyum kebahagiaan*
*Pengobat rasa lelah dan menjadi penyejuk hati . . .*

*Dan terimakasih pula kuucapan pada*
*Ito ku yang tersayang (Hasan Siregar, Edi Supardi, Iwan Saputra, Mulyadi, Mahmudi Siregar), Kakak tersayang Renita, dan Adik tersayang (Ridwan, Husin Siregar, Maida Sari Siregar)*
*yang selalu memberikan semangat, tempatku berkeluh kesah dan selalu memberiku motivasi*
*Dan kepada seluruh keluarga besarku (Aulia Annisa, Adhi Aksa Daud, Riska Amelia Siregar, Ismail, Ridoan Hrp, Azizah, Nur Aminah)*
*Yang telah memberikan semangat dan do'anya untukku.*
*Spesial untuk Ron Uswanto Lubis seseorang yang tiada bosannya memberiku do'a, semangat dan motivasi disaat Ku dalam kereasahan, kesepian dan ketakutan, terimakasih untuk semuanya telah menemani Ku mengisi hari-hari bersama serta selalu mendengarkan keluh kesah ku senantiasa memberi energi yang akan membuat Ku merasa kuat dan sabar menghadapi semua bersamaMu...*
*Untuk ribuan tujuan yang harus dicapai,*
*Untuk jutaan impian yang akan dikejar,*
*Untuk sebuah pengharapan,*
*Agar hidup jauh lebih bermakna,*
*Hidup tanpa bermimpi ibarat arus sungai, mengalir tanpa tujuan,*
*Teruslah belajar, berusaha, dan berdo'a untuk menggapainya.*
*Jatuh berdiri lagi, kalah mencoba lagi, gagal bangkit lagi*

*Never Give Up!*

*Sampai Allah SWT Berkata "Waktunya Pulang".*

*Wassalam*

*Yusnita*

## KATA PENGANTAR



Alhamdulillahi rabbil'alamin segala puji syukur penulis ucapkan kehadirat Allah SWT, yang telah memberikan taufik dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi. Kemudian shalawat dan salam penulis ucapkan kepada Nabi Muhmmad SAW yang telah meninggalkan dua pedoman hidup menuju jalan yang diridhoi Allah SWT.

Skripsi ini berjudul Analisis Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM) dalam Mengembangkan Usaha Mikro di Unit Usaha Syariah (UUS) Bank Nagari Cabang Tapus. Penulis menyadari sepenuhnya bahwa dalam penulisan skripsi ini, masih jauh dari apa yang dikatakan sempurna, namun ketidak sempurnaan ini tidaklah mengurangi dari apa yang akan disampaikan.

Dalam penyusunan skripsi ini, dari awal sampai akhir penyelesaian tidak dapat dilaksanakan tanpa adanya bantuan dan dukungan dari berbagai pihak. Untuk itu penulis mengucapkan banyak terima kasih, penghargaan dan cinta terbesar yang penulis tujukan kepada kedua orangtua yang sangat luar biasa yang penulis miliki yang selalu memberikan pengarahan kepada penulis untuk selalu bersemangat dalam penyelesaian pendidikan ini yaitu **Ayahanda H.Rosip Siregar** dan Ibu **Hj. Nurmala Harahap** yang selalu mendo'akan yang terbaik untuk penulis, dan yang telah memberikan cinta kasih, kesabaran, keikhlasan, mengasuh, membesarkan, mendidik, memotivasi dan pengorbanan yang tidak

dapat dituliskan dengan kata-kata dan tak terhitung jumlahnya kepada penulis sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan lancar. Terima kasih juga penulis ucapkan kepada seluruh **Keluarga besar** yaitu Abang tersayang penulis **(Hasan Siregar, Edi Supardi, Iwan Saputra, Mulyadi, Mahmudi)**, Adik tersayang **(Ridwan, Husin Siregar dan Mayda Sari Siregar)**, dan juga kakak tercinta **Renita**, Oppung, Tulang, Udak, Bou, dan Boru/Parumaen yang selalu memberikan semangat dan do'anya kepada penulis dalam penyelesaian skripsi ini.

Selanjutnya penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Ibu **Dr.Ridha Ahida, M.Hum** selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi serta bapak dan ibu wakil Rektor yang telah memberikan fasilitas kepada penulis dalam menambah ilmu pengetahuan di IAIN Bukittinggi.
2. Bapak **H. Harfandi, SE,M.Si** selaku dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi dan Bapak **Sandra Dewi, SE, MM** selaku ketua jurusan S1 Perbankan Syariah yang telah memberikan Fasilitas dan kemudahan bagi penulis dalam mengurus segala keperluan yang berhubungan dengan penyelesaian skripsi ini.
3. Bapak **Dr. Asyari, S.Ag. MSi** selaku pembimbing I penulis yang telah meluangkan waktunya untuk membimbing dan berdiskusi serta kesediaan beliau mengoreksi dan memberikan masukan tentang banyak hal yang berguna kepada penulis selama penyelesaian skripsi ini dan Bapak **Zuwardi,MA** selaku pembimbing II penulis yang telah banyak memberikan bantuan, dukungan, bimbingan, nasehat dan saran yang

berharga serta kesediaan beliau mengoreksi dan memberikan masukan sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.

4. Ibu **Era Sonita, SE. M.Si** selaku dosen Pembimbing Akademik yang telah membimbing penulis dalam penulisan proposal skripsi ini.
5. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bukittinggi, terutama Dosen Jurusan S1 Perbankan Syariah yang telah banyak membekali ilmu pengetahuan yang bermanfaat bagi penulis.
6. Seluruh kepegawaian Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri yang telah banyak membantu sehingga penulis mendapatkan referensi untuk menyelesaikan skripsi ini.
7. Kepada sahabat-sabahat yang sangat penulis sayangi yaitu **Riza Safitri, Yelni Fardila Sari, Fadila Mayang Sari, Mutia, Reni Yulia Utari, Fitri Hairani, Irma Susinta** dan **Fatimah.** Yang selalu memberikan semangat dan dukungan yang tidak ada batasnya untuk penulis, yang selalu ada saat suka dan duka. Terima kasih telah menjadi sahabat terbaik penulis. Semoga kita sama-sama memakai toga tahun ini.
8. Teman-teman sejurusan S1 Perbankan Syariah, terutama PS.I. angkatan 2014 dan teman-teman kos yang sama-sama berjuang yaitu **Irma Sugesti, Fitria Rezkikha, Lesty Febrian Syah, Oktarilla, Rizki Amalia Putri, Raudhatul Islami, Harlina Zumiati, Ivon Rian Siska, Yanutri Reni Dewi**, yang selalu memberikan semangat dalam menjalani perkuliahan dan selalu ada saat suka dan duka. Dan selanjutnya untuk kakak **Tuty**

**Mulyani**, dan kakak **Rezi Putri** terimakasih banyak atas semangatnya yang telah diberikan dalam menjalani perkuliahan

Semoga bantuan dan jasa baik mereka akan dibalas oleh Allah SWT dengan kebaikan yang melimpah dan sempurna. Aamiiin.

**Bukittinggi, 03 Agust 2018**

**Yusnita**
**NIM 3314.337**

# DAFTAR ISI

Halaman

LEMBAR JUDUL
LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING
LEMBAR PERNYATAAN ORISINALITAS
ABSTRAK ..... i
KATA PENGANTAR ..... ii
DAFTAR ISI ..... vi
DAFTAR TABEL ..... ix
BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah. ..... 1
B. Identifikasi Masalah ..... 8
C. Batasan dan Rumusan Masalah ..... 9
    1. Batasan Masalah ..... 9
    2. Rumusan Masalah ..... 9
D. Tujuan dan Kegunaan Penelitian ..... 9
    1. Tujuan ..... 9
    2. Kegunaan Penelitian ..... 9
E. Penjelasan judul ..... 10
F. Kajian Terdahulu ..... 11
G. Sistematika Penulisan ..... 13

BAB II LANDASAN TEORI

A. Pembiayaan ..... 14
    1. Pengertian Pembiayaan ..... 14
    2. Tujuan dan Fungsi Pembiayaan ..... 16
    3. Jenis jenis Pembiayaan ..... 18
    4. Analisis Pembiayaan ..... 20
B. *Murabahah* ..... 22
    1. Pengertian *Murabahah* ..... 22

2. Fitur dan Mekanisme *Murabahah* ..... 23
3. Tujuan *Murabahah* ..... 25
4. Landasan Syariah Akad Jual Beli (*murabahah*) ..... 25
5. Rukun dan Syarat *Murabahah* ..... 27
6. Macam macam *Murabahah* ..... 28

C. Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) ..... 29
1. Defenisi UMKM ..... 29
2. Jenis-jenis Usaha Kecil Menengah ..... 32
3. Permodalan dalam UMKM ..... 33
4. Permasalahan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah ..... 35

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

A. Jenis Penelitian ..... 37
B. Lokasi dan waktu Penelitian ..... 37
C. Jenis Data ..... 38
1. Data Primer ..... 38
2. Data Sekunder ..... 38
D. Informan Penelitian ..... 38
E. Teknik Penegumpulan Data ..... 39
1. Observasi ..... 39
2. Wawancara ..... 39
3. Dokumentasi ..... 40
F. Metode Analisis Data ..... 40

BAB IV HASIL PENELITIAN

A. Monografi PT. Bank Nagari Cabang Tapus ..... 42
1. Sejarah PT. Bank Nagari Cabang Tapus ..... 42
2. Visi dan Misi ..... 46
3. Struktur Organisasi PT. Bank Nagari Cabang Tapus ..... 47
4. Produk-produk UUS Bank Nagari Cabang Tapus ..... 48

B. Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM) Unit Usaha Syariah (UUS) Bank Nagari Cabang Tapus ..... 52
1. Pengertian Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM) ..... 52
2. Ketentuan-ketentuan Pembiayaan Peduli Usaha Mikro..... 52
3. Prosedur Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM) ..... 54
4. Penyaluran Pembiayaan Peduli Usaha Mikro ..... 65
5. Upaya Pembiayaan Peduli Usaha Mikro dalam Mengembangkan Usaha Mikro Nasabah ..... 70
C. Analisis Penulis ..... 72

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan ..... 75
B. Saran..... 76

DAFTAR KEPUSTAKAAN
LAMPIRAN
DAFTAR RIWAYAT HIDUP

# DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 : Jumlah Nasabah (PPUM) Juli 2016-2018..... 5

Tabel 1.2 : Data Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM) 2016-2017 ..... 7

Tabel 4.1 : Data (PPUM) 2016, 2017 dan 2018 Jan-April ..... 65

# BAB I

# PENDAHULUAN

## A. Latar Belakang Masalah

Bank secara sederhana dapat diartikan sebagai lembaga keuangan yang kegiatan utamanya adalah menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkannya kembali dana tersebut ke masyarakat serta memberikan jasa Bank lainnya.[1]

Menurut Undang-Undang No. 10 Tahun 2008 pasal 1 ayat (7) tentang perbankan syariah disebutkan bahwa Bank Syariah adalah Bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip dan menurut jenisnya terdiri atas Bank Umum Syariah dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah.[2]

Bank berdasarkan prinsip syariah berfungsi sebagai salah satu lembaga *intermedias*i yaitu menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan kembali dana tersebut kepada masyarakat yang membutuhkannya dalam bentuk fasilitas pembiayaan. Bank syariah dapat melaksanakan semua kegiatan usaha yang biasa dilakukan oleh Bank Konvensional berdasarkan prinsip syariah yaitu prinsip pembagian keuntungan dan kerugian *(Profit and loss sharing principle).*[3]

Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat secara resmi berdiri tanggal 12 maret 1962 dengan nama PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat yang disahkan melalui Akta Notaris Hasan Qalbi di Padang. Disahkan melalui

[1] Kasmir, *Manajemen Perbankan* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2000), h. 11.
[2] Sumar'in, *Konsep Kelembagaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2012), h. 50.
[3] Sjadeini S.R, *Perbankan Islam Kedudukan dan Peranannya Dalam Tata Hukum Perbankan Indonesia*, (Jakarta : Grafiti, 2007), h. 46.

Surat Keputusan Wakil Menteri Pertama Bidang Keuangan Republik Indonesia No.BUM/9-44/11 tentang izin usaha PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat, dan dimulailah operasional PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat dengan kedudukan di Padang.

Berdasarkan Undang-Undang No.13 Tahun 1962 Tentang Ketentuan-Ketentuan Pokok Bank Pembangunan Daerah, maka dasar hukum Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat diganti dengan Peraturan Daerah Sumatera Barat No.4. Tahun 1973 Sehingga PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat dirubah menjadi "**Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat**" dan di dalam perjalanannya Tahun 1996 melalui Perda No.2/1996 disahkan penyebutan nama *(call name)* sebagai "**Bank Nagari**" dengan maksud untuk lebih dikenal, membangun *brand image* sekaligus mengimpresikan tatanan sistem pemerintahan di Sumatera Barat.[4]

Berdasarkan PBI No.8/3/PBI/2006 pasal 11 ayat 1, Bank yang akan membuka kantor untuk melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah wajib membentuk Unit Usaha Syariah di Kantor Pusat Bank. Unit Usaha Syariah (UUS) Bank Nagari mulai dioperasikan pada akhir tahun 2006, yaitu pada tanggal 28 September 2006, sesuai surat persetujuan Bank Indonesia Padang No.8/1/DPbs/PIA, tanggal 28 September 2006.[5]

Unit Usaha Syariah (UUS) Bank Nagari Cabang Tapus resmi di buka pada tanggal 25 juli 2010, sesuai dengan surat Bank Indonesia tanggal 17 juni 2010 No.12/2/DPBS. Dengan begitu Unit Usaha Syariah Bank Nagari Cabang Tapus

[4] Data Profil Bank Nagari Cabang Tapus 2017.

[5] Hasil wawancara dengan Ahmad, Rosidi, Karyawan *MOS* Bank Nagari Cabang Tapus, Tanggal 5 Januari 2018.

dapat melayani masyarakat menjalankan perekonomian berdasarkan prinsip syariah baik itu dalam penghimpunan dana dan penyaluran dana.

Penyaluran dana atau sering disebut dengan pembiayaan memiliki arti secara luas berarti *financing* atau pembelanjaan, yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dijalankan oleh orang lain.[6] Tujuan dari pembiayaan tersebut bagi nasabah/calon nasabah yaitu dengan penyediaan dana baginya, agar mereka terbantu guna menjalankan usahanya (sektor produktif) atau terbantu untuk pengadaan barang yang diinginkannya (pembiayaan produktif).[7]

Salah satu produk yang digunakan oleh Unit Usaha Syariah (UUS) Bank Nagari Cabang Tapus dalam menyalurkan dana adalah Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM). Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM) adalah pembiayaan yang diberikan dalam rangka pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, Menengah, dan Koperasi (UMKMK), penciptaan langsung lapangan kerja, dan penaggulangan kemiskinan. Khususnya dalam pengadaan modal yang bisa dijangkau untuk mengembangkan usaha kecil dan bisa dijangkau oleh mayarakat yang berpendapatan rendah.

Pembiayaan ini merupakan pembiayaan produktif yang menggunakan akad *murabahah* : Jual beli dengan harga asal ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati.[8] Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM) yang

---

[6] Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Prenamedia Grup, 2011 ), h. 145.

[7] Muhammad, *Manajemen dana Bank Syariah*, (Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada), h. 303.

[8] Hasil wawancara dengan Ahmad, Rosidi, Karyawan *MOS* Bank Nagari Cabang Tapus, Tanggal 5 Januari 2018.

bersifat produktif ini terbagi menjadi dua, yaitu Pembiayaan Investasi dan Penambahan Modal Kerja.

Pembiayaan Investasi ditujukan kepada calon nasabah/nasabah yang baru akan mendirikan sebuah badan usaha/perorangan dalam bentuk pembiayaan produktif, maka bank menyediakan barang/properti yang dibutuhkan calon nasabah/nasabah dengan ketentuan calon nasabah tersebut sebagai seseorang yang akan menjalankan usaha.

Sedangkan Penambahan Modal Kerja berdasarkan jual beli, pembiayaan produktif ini ditujukan kepada nasabah/calon nasabah yang telah memiliki usaha atau badan usaha dengan limit s/d Rp 100.000.000,- dan termasuk dalam segmen mikro adalah pembiayaan dengan tujuan multiguna kepada nasabah perorangan dengan limit s/d Rp 95.000.000,- baik itu pada sektor pertanian, perdagangan, perikanan dan perindustrian.[9]

Usaha mikro merupakan usaha yang paling dominan pada masyarakat Tapus Kec. Padang Gelugur dan sekitarnya, karena usaha ini salah satu usaha yang mudah bagi masyarakat lakukan mengingat pada keadaan dan kondisi masyarakat yang berada di dalam pedesaan/perkampungan. Menurut ketentuan dalam Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM) yang disebut dengan usaha mikro yaitu taksiran nilai kekayaan bersih tidak melebihi dari Rp 50.000.000,- dan taksiran hasil penjualan tidak melebihi Rp 300.000.000.[10]

[9] Hasil wawancara dengan Ahmad, Rosidi, Karyawan *MOS* Bank Nagari Cabang Tapus, Tanggal 5 Januari 2018.

[10] Hasil wawancara dengan Ahmad, Rosidi, Karyawan *MOS* Bank Nagari Cabang Tapus, Tanggal 5 Januari 2018.

Usaha mikro yang dimiliki oleh masyarakat terdapat pada beberapa sektor, yaitu sektor pertanian (karet, coklat, kelapa sawit, sawah, jagung), perdagangan (kelontong, dagang pakaian jahit), perikanan/peternakan (ayam potong, kolam ikan, ternak sapi/sapi potong) dan industri (batu bata, pabrik tahu/tempe). Akan tetapi diantara usaha yang paling banyak dilakukan oleh masyarakat Tapus Kec. Padang Gelugur sekitarnya adalah pada sektor perdagangan (kelontong/dagang harian, dagang pakaian jahit), dan sektor pertanian (coklat, sawah, kelapa sawit, karet, dan jagung) tidak sedikit juga yang memiliki usaha pada sektor perikanan dan industri.

Data menunjukkan, dari awal adanya produk Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM) yaitu, pada bulan Juli tahun 2016 hingga akhir April 2018.[11]

**Tabel 1.1**
**Jumlah Nasabah Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM)**
**2016 –2018**

| Sektor | Banyak Nasabah |
|---|---|
| **Perdagangan** | **68 Orang** |
| **Pertanian** | **75 Orang** |
| **Industri** | **6 Orang** |
| **Peternakan/Perikanan** | **32 Orang** |
| **Total Penerima Fasilitas** | **181 Orang** |

*Sumber : Bank Nagari Cabang Tapus.*

Dari data tersebut menunjukkan bahwa usaha yang paling dominan pada wilayah Tapus, Kec. Padang Gelugur dan sekitarnya yang banyak dilakukan pembiayaan adalah sektor perdagangan dan pertanian seperti kelontong/dagang harian, pakaian jahit, karet, coklat, kelapa sawit dan jagung karena Unit Usaha

[11] Hasil wawancara dengan Ahmad, Rosidi, Karyawan *MOS* Bank Nagari Cabang Tapus, Tanggal 5 Januari 2018.

Syariah Bank Nagari Cabang Tapus terletak di tengah perkampungan sehingga mudah dijangkau oleh nasabah dalam pembayaran angsuran.

Periode dalam setahun masih ada pada masing-masing sektor yang pembiayaannya masih minim tersalurkan, seperti pada sektor peternakan/perikanan dan sektor industri. Hal ini dikarenakan masih banyaknya masyarakat maupun calon nasabah yang kurang pengetahuan tentang Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM) yang menggunakan akad *murabahah* meskipun sebenarnya nasabah/calon nasabah tersebut membutuhkan dana tambahan untuk mengembangkan usahanya.

Menurut hasil wawancara yang dilakukan pada salah satu karyawan *marketing office syariah,* Ahmad Rosidi mengatakan[12] "Masih banyaknya masyarakat Tapus Kec. Padang Gelugur dan sekitarnya yang masih membutuhkan pembiayaan penambahan modal, baik itu pada sektor pertanian, perikanan, pedagangan dan industri, akan tetapi masyarakat tersebut kurang memahami Pembiayaan Peduli Usaha Mikro yang berdasarkan akad *murabahah*, padahal banyak usaha mikro masyarakat Tapus Kec. Padang Gelugur dan sekitarnya yang membutuhkan modal pembiayaan untuk mengembangkan usaha yang dimiliki masyarakat tersebut, dan juga adanya persaingan produk yang hampir sama dengan produk Pembiayaan Peduli Usaha Mikro.

*Margin* yang lebih kecil pada produk Kredit Usaha Rakyat (KUR) yang merupakan program pemerintah pada produk Bank Nagari yang berperan

[12] Hasil wawancara dengan Ahmad, Rosidi, Karyawan *MOS* Bank Nagari Cabang Tapus, Tanggal 5 Januari 2018.

dalam mengembangkan usaha kecil dan menengah, tingkat *margin* yang digunakan pada Kredit Usaha Rakyat (KUR) lebih ringan sebesar 0,58% perbulan di banding produk Pembiayaan Peduli Usaha Mikro 0,87% perbulan".[13]

Disamping itu Ahmad Rosidi (*marketing office syariah*) Bank Nagari Cabang Tapus menyatakan "Besarnya permintaan permohonan yang diajukan oleh calon nasabah usaha mikro yang tidak dapat disetujui sepenuhnya oleh Unit Usaha Syariah Bank Nagari Cabang Tapus". Permohonan yang diminta oleh calon nasabah usaha mikro melebihi limit dana maksimal Pembiayaan Peduli Usaha Mikro yang melebihi dari Rp 100.000.000,- sedangkan Pembiayaan Peduli Usaha Mikro maksimal penerima fasilitas pembiayaannya Rp 95.000.000,-.

Menurut data yang didapatkan selama 2 tahun terakhir setelah adanya produk pembiayaan peduli usaha mikro, berikut merupakan besar dana pembiayaan yang telah disalurkan kepada nasabah.[14]

**Tabel 1.2**
**Data Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM)**
**Tahun 2016-2017**

| Sektor | Plafond 2016 (Rp) | Plafond 2017 (Rp) |
|---|---|---|
| **Perdagangan** | **Rp 666.606.660,-** | **Rp 1.333.213.320,** |
| **Pertanian** | **Rp 766.597.659,-** | **Rp 833.258.325,-** |
| **Industri** | **Rp 133.321.332,-** | **Rp 66.660.666,-** |
| **Peternakan/Perikanan** | **Rp 166.651.665,-** | **Rp 33.330.333,-** |
| **Total Pembiayaan** | **Rp 1.733.177.316,-** | **Rp 2.266.462.644,-** |

*Sumber : Bank Nagari Cabang Tapus.*

[13] Hasil wawancara dengan Ahmad, Rosidi, Karyawan *MOS* Bank Nagari Cabang Tapus, Tanggal 5 Januari 2018.

[14] Hasil Wawancara dengan Ahmad Rosidi, Karyawan *MOS* Bank Nagari Cabang Tapus, Tanggal 5 Januari 2018.

Dengan data di atas menunjukkan bahwa, pada tahun 2016 dalam sektor perdagangan dikeluarkan pembiayaan dana sebesar Rp 666.606.660,- akan tetapi di tahun 2017 naik menjadi sebesar Rp 1.333.213.320,- hal ini membuktikan adanya kenaikan 50% dari tahun 2016 ke 2017, sama halnya dengan sektor pertanian mengalami kenaikan sekitar 8%, akan tetapi berbeda dengan sektor industri dan peternakan/perikanan yang mengalami penurunan yang drastis, pada tahun 2016 dibandingkan dengan tahun 2017.

Dari latar belakang di atas, penulis tertarik untuk mengetahui secara jelas dan mendalam mengenai proses Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM) dalam mengembangkan usaha mikro nasabah di Unit Usaha Syariah Bank Nagari Cabang Tapus. Oleh karena itu, penelitian ini peneliti mengambil judul **ANALISIS PEMBIAYAAN PEDULI USAHA MIKRO (PPUM) DALAM MENGEMBANGKAN USAHA MIKRO DI UNIT USAHA SYARIAH (UUS) BANK NAGARI CABANG TAPUS.**

## B. Identifikasi Masalah

1. Banyaknya nasabah yang kurang pengetahuan Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM) dengan akad *murabahah.*
2. Besarnya dana untuk Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM) yang diajukan oleh Usaha Mikro tidak dapat disetujui sepenuhnya oleh pihak Unit Usaha Syariah Bank Nagari Cabang Tapus.
3. Adanya persaingan produk yang hampir sama dengan Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM).

## C. Batasan dan Rumusan Masalah

1. Batasan Masalah

   Berdasarkan identifikasi masalah di atas peneliti hanya membatasi pada Proses Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM) dalam Mengembangkan Usaha Mikro di Unit Usaha Syariah (UUS) Bank Nagari Cabang Tapus.

2. Rumusan masalah

   Adapun yang menjadi rumusan masalah pada penelitian ini adalah : Bagaimanakah Proses Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM) dalam Mengembangkan Usaha Mikro di Unit Usaha Syariah (UUS) Bank Nagari Cabang Tapus?

## D. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1. Tujuan

   Untuk mengetahui bagaimana proses Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM) dalam mengembangkan usaha mikro di Unit Usaha Syariah (UUS) Bank Nagari Cabang Tapus.

2. Kegunaan Penelitian

   a. Sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada program studi S1 Perbankan Syariah IAIN Bukittinggi.

   b. Untuk mendapatkan pengetahuan dan informasi mengenai proses Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM) di Unit Usaha Syariah (UUS) Bank Nagari Cabang Tapus.

## E. Penjelasan Judul

Adapun penjelasan judul dari penelitian yang peneliti lakukan adalah:

Analisis : Penguraian suatu pokok atas berbagai bagiannya itu serta hubungan antara bagian untuk memperoleh pengertian yang tepat dan pemahaman arti keseluruhan.[15]

Pembiayaan Peduli Usaha Mikro : PPUM adalah pembiayaan yang diberikan dalam rangka pemberdayakan usaha mikro, kecil menengah dan koperasi (UMKMK).[16]

Usaha Mikro : Usaha ekonomi yang produktif milik orang perorangan atau badan usaha perorangan.[17]

Jadi, Analisis Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM) dalam Mengembangkan Usaha Mikro di Unit Usaha Syariah (UUS) Bank Nagari Cabang Tapus, maksud dari judul ini yaitu menguraikan tantang poses Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM) yang dilakukan oleh Unit Usaha Syariah (UUS) dalam mengembangkan usaha mikro.

---

[15] Depertemen Pendidikan dan Kebudayaan, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 1997), h.348.

[16] Hasil wawancara dengan, Ahmad, Rosidi, *Petugas MOS Bank Nagari Syariah Cabang Tapus*, Pada Tanggal 26 Oktober 2017.

[17]Tulus Tambunan, *UMKM di Indonesia,* (Jakarta: PT Galia Indonesia, 2009), h. 4.

## F. Kajian Terdahulu

Analisis yang menggunakan akad *murabahah* pada umumnya sudah banyak referensi yang membahasnya, yaitu pembahasan yang berbentuk jurnal, buku , tugas akhir dan skripsi. Kajian terdahulu yang ditemukan oleh penulis antara lain:

Di ambil dari penelitian **Widya Rahmi** melakukan penelitian yang berjudul **"Pelaksanaan Pembiayaan *Murabahah* Pemilik Rumah pada PT. Bank Bukopin Syariah Cabang Bukittinggi"** penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana pelaksanaan pembiayaan *murabahah* dalam pembiayaan pemilik rumah pada PT Bank Bukopin syariah Cabang Bukittinggi. Berdasarkan penelitian tersebut diperoleh hasil bahwa proses pelaksanaan pembiayaan *murabahah* pemilik rumah pada bank ini sudah berjalan sesuai dengan teori.[18]

Kemudian **Annisa Balina** dengan judul **"Penyaluran Pembiayaan *Murabahah* Terhadap Peningkatan Laba Pedagang Kecil Pada BMT AGAM MADANI Nagari Canduang, Koto Laweh"** hasil penelitiannya adalah penyaluran pembiayaan *murabahah* berpengaruh terhadap peningkatan laba sebesar 45% bagi pedagang kecil pada BMT Agam Madani Nagari Canduang Koto Laweh .[19]

---

[18] Widya Rahmi, *Pelaksanaan Pembiayaan Murabahah Pemilikan Rumah Pada PT. Bank Bukopin syariah Cabang Bukittinggi*, Jurusan DIII Perbankan Syariah, Stain Jamil Djambek Bukittinggi, Tidak diterbitkan, 2011, h.65.

[19] Annisa Balina, Penyaluran Pembiayaan Murabahah Terhadap Peningkatan Laba Pedagang Kecil Pada BMT AGAM MADANI Nagari Canduang Koto Laweh, Jurusan Ekonomi Islam, Stain Djamil Djambek Bukittinggi, Tidak diterbitkan, 2012, h. 73.

Selanjutnya, **Eko Saputra** juga melakukan penelitian dengan judul **"Pengaruh Pembiayaan Bai' Bitsaman 'Ajil (BBA) Terhadap Kemajuan Usaha Kecil Menengah (UKM) Pada BMT Agam Madani Padang Luar"** menyimpulkan bahwa pengaruh pembiayaan *Bai' Bitsaman 'Ajil* (BBA) memberikan pengaruh yang cukup kuat bagi usaha nasabah yang hanya 0,66% karena pendapatan juga dipengaruhi oleh beberapa faktor yaitu pengelolaan usaha belum dikerjakan secara profesional dan perencanaan pemanfaatan peluang masih secara sederhana.[20]

Kesimpulan dari penelitian terdahulu yang penulis teliti adalah penelitian yang membahas tentang macam pembiayaan untuk usaha mikro yang menggunakan *akad murabahah* (jual beli) yang terjadi di bank yang berbeda-beda, penulis melihat penelitian terdahulu terfokus hanya pada persen peningkatan usaha saja. Jadi penulis tertarik untuk melanjutkan penelitian tentang analisis Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM) dalam mengembangkan usaha mikro di Unit Usaha Mikro (UUS) Bank Nagari Cabang Tapus.

Perbedaan antara penelitian terdahulu dengan yang akan penulis teliti adalah proses Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM) dalam memberikan dana pembiayaan nasabah yang memiliki usaha mikro untuk memanfaatkan dana pembiayaan yang diberikan agar dapat mengembangkan usaha mikro nasabah tersebut.

---

[20] Eko Saputra, *Pengaruh Pembiayaan Bai' Bitsaman 'Ajil (BBA) Terhadap Kemajuan Usaha Kecil Menengah (UKM) Pada BMT Agam Madani Padang Luar*, Jurusan Syariah, Stain Djamil Djambek Bukittinggi, Tidak diterbitkan, 2011, h. 68.

## G. Sistematika Penulisan

**BAB I : PENDAHULUAN**

Terdiri dari Latar Belakang Masalah, Identifikasi Masalah, Rumusan Masalah, Batasan Masalah, Tujuan Penelitian, Manfaat Penelitian dan Penjelasan Judul.

**BAB II : LANDASAN TEORI**

Terdiri dari Pengertian Pembiayaan, Tujuan Pembiayaan, Pembiayaan *Murabahah*, Analisis Pembiayaan, Rukun dan Syarat *Murabahah*, Pengertian UMKM.

**BAB III : METODE PENELITIAN**

Terdiri dari Jenis dan Pendekatan Penelitian, Penentuan Lokasi Penelitian, Jenis Dan Dumber Data, Informan Penelitian, Teknik Pengumpulan Data dan Metode Analisis Data.

**BAB IV : HASIL PENELITIAN**

Hasil penelitian ini terdapat pembahasan tentang hasil dari apa yang telah diperoleh oleh penulis di dalam penelitian di lapangan.

**BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN**

Berisikan Kesimpulan dan Saran.

# BAB II

# LANDASAN TEORI

## A. PEMBIAYAAN

### 1. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dan pihak lain yang mewajibkan pihak-pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang tersebut setelah dana jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.[1]

Dalam arti sempit, pembiayaan dipakai untuk mendefenisikan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan, seperti bank syariah, kepada nasabah. Pembiayaan secara luas, berarti *financing* atau pembelanjaan, yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dijalankan oleh orang lain. Salah satu tugas pokok bank yaitu pemberian fasilitas dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan *defisit unit*.[2]

Dalam bank konvensional untuk penyaluran dananya dikenal sebagai istilah kredit atau pinjaman, sedangkan dalam bank syariah untuk penyaluran dananya di kenal sebagai istilah pembiayaan. Kredit menurut Undang-undang Perbankan Nomor 10 Tahun 1998 adalah penyediaan uang

[1] Kasmir, *Manajemen Perbankan* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2000), h. 73.
[2] Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani perss,2001), h. 160.

atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga.[3]

Sedangkan Menurut Undang-undang Perbankan Syariah Nomor 21 Tahun 2008 pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu berupa transanksi jual beli dalam bentuk piutang *murabahah, salam dan istisnha*, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank Syariah/UUS dan pihak lain yang mewajibakan pihak yang dibiayai dan/atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan *ujrah*, tanpa imbalan, atau bagi hasil.[4]

Berdasarkan pengertian di atas, penulis dapat mengambil kesimpulan bahwa pembiayaan yang diberikan oleh Bank Syariah adalah penyediaan dana berupa uang untuk transaksi jual beli dalam bentuk piutang sesuai kesepatan kedua belah pihak (pihak bank dan nasabah) kemudian nasabah penerima fasilitas mengembalikan dana tersebut dengan imbalan bagi hasil kepada pihak bank sebagai pemberi fasilitas.

---

[3] Kasmir, *Dasar-dasar Perbankan*, (Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2014), h.113.

[4] Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah.

## 2. Tujuan dan Fungsi Pembiayaan

Pembiayaan merupakan sumber pendapatan bagi bank syariah. Tujuan pembiayaan yang dilaksanakan perbankan syariah terkait *stakeholder*, yakni:[5]

a. Pemilik

Dari sumber pendapatan para pemilik mengharapkan akan memperoleh penghasilan atas dana yang ditanamkan pada bank tersebut.[6]

b. Pegawai

Para pegawai mengharapkan dapat memperoleh kesejahteraan dari bank yang dikelolanya.

c. Masyarakat

1) Pemilik dana

Sebagai pemilik, mereka mengharapkan dari dana yang diinvestasikan akan diperoleh bagi hasil.

2) Debitur yang bersangkutan

Para debitur, dengan penyediaan dana baginya, mereka terbantu guna menjalankan usahanya dalam sektor produktif atau terbantu untuk pengadaan barang yang diinginkannya (pembiayaan konsumtif).

3) Masyarakat umumnya-konsumen

Mereka dapat memperoleh barang-barang yang dibutuhkannya.

---

[5] Muhammad., *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2015), h. 303.

[6] Muhammad., *Manajemen Dana Bank Syariah*, …. h. 303.

d. Pemerintah

Akibat penyediaan pembiayaan, pemerintah terbantu dalam pembiayaan pembangunan Negara, disamping itu akan diperoleh pajak (berupa pajak atas keuntungan yang diperoleh bank dan juga perusahaan-perusahaan).

e. Bank

Bagi bank yang bersangkutan, hasil dari penyaluran pembiayaan diharapkan bank dapat meneruskan dan mengembangkan usahanya agar tetap survival dan meluas jaringan usahanya, sehingga semakin banyak masyarakat yang dapat dilayaninya.

Adapun beberapa fungsi dari pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah kepada masyarakat penerima, diantaranya:[7]

1) Meningkatkan daya guna uang

Para penabung menyimpan uang di bank dalam bentuk giro, tabungan dan deposito. Para pengusaha menikmati pembiayaan dari bank untuk memmperluas/memperbesar usahanya baik untuk peningkatann produksi, perdagangan maupun usaha-usaha rehabilitas ataupun memulai usaha baru.

2) Meningkatkan daya guna barang, yaitu produsen dengan bantuan pembiayaan bank dapat memprodusir bahan mentah menjadi bahan jadi sehingga *utility* dari bahan tersebut meningkat.

[7] Muhammad., *Manajemen Dana Bank Syariah*, …. h. 304.

3) Meningkatkan peredaran uang

Melalui yang disalurkan, peredaran uang kartal maupun giral akan lebih berkembang oleh karena pembiayaan menciptakan suatu kegairahan berusaha sehingga penggunaan uang akan bertambah baik kualitatif apalagi secara kuantitatif.

4) Menimbulkan semangat usaha, yaitu dengan terpenuhinya kebutuhan dalam kegiatan ekonomi usahanya dikarenakan oleh pembiayaan tersebut.

5) Stabilitas ekonomi, untuk menekan arus inflasi.

**3. Jenis-jenis Pembiayaan**

Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank, yaitu pemberian fasilitas penyediaan penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan *difisit unit*. Menurut sifat penggunaannya pembiayaan dapat dibagi menjadi dua hal berikut:[8]

a. Pembiayaan produktif

Pembiayaan produktif yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu untuk peningkatan usaha, baik usaha produktif, perdagangan, maupun investasi.

Menurut keperluannya, pembiayaan produktif dapat dibagi menjadi dua hal berikut:

[8] Muhammad Syafi'I Antonio, *Bank Syari'ah dari Teori Ke Praktik,*…..h. 160-161.

1) Pembiayaan Modal Kerja

Pembiayaan modal kerja merupakan pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan modal kerja yang biasanya habis dalam satu siklus usaha. Pembiayaan modal kerja ini diberikan dalam jangka pendek yaitu selama-lamanya satu tahun, kebutuhan dapat dibiayai dengan menggunakan pembiayaan modal kerja antara lain kebutuhan bahan baku, biaya upah, pembelian barang-barang dagangan. Dan kebutuhan dana yang diperlukan untuk menutupi piutang perusahaan.

2) Pembiayaan Investasi

Pembiayaan investasi adalah pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan barang-barang modal serta fasilitas-fasilitas yang erat kaitannya dengan itu. Pada umumnya, pembiayaan investasi diberikan dalam jumlah besar dan mengendapnya cukup lama.

Oleh karena itu, perlu disusun proyeksi arus kas yang mencakup semua komponen biaya dan pendapatan sehingga akan dapat diketahui berapa dana yang tersedia setelah semua kewajiban terpenuhi. Selain itu, barulah disusun jadwal amortisasi yang merupakan angsuran (pembayaran kembali) pembiayaan.

b. Pembiayaan Konsumtif

Pembiayaan konsumtif adalah jenis pembiayaan yang diberikan untuk tujuan diluar usaha dan umumnya bersifat perorangan. Pembiayaan

konsumtif dperlukan oleh pengguna dana untuk memenuhi kebutuhan konsumsi dan akan habis dipakai untuk memenuhi kebutuhan tersebut.[9]

Jadi menurut penulis dari teori di atas pembiayaan dapat terbagi menjadi dua bagian, *pertama* pembiayaan produktif yaitu pembiayaan yang diberikan untuk kebutuhan usaha, *kedua* pembiayaan konsumtif yaitu pembiayaan yang diberikan untuk pembelian ataupun pengadaan barang tertentu yang tidak digunakan untuk tujuan usaha.

**4. Analisis Pembiayaan**

Analisis pembiayaan merupakan suatu proses analisis yang dilakukan oleh bank syariah untuk menilai suatu permohonan pembiayaan yang telah diajukan oleh calon nasabah. Dengan melakukan analisis permohonan pembiayaan, bank syariah akan memperoleh keyakinan bahwa proyek yang akan dibiayaai layak *(feasible).*

Bank melakukan analisis pembiayaan dengan tujuan untuk mencegah secara dini kemungkinan terjadinya *de-fault* oleh nasabah. Analisis pembiayaan merupakan salah satu faktor yang penting bagi bank syariah dalam mengambil keputusan untuk menyetujui atau menolak permohonan pembiayaan. Analisis yang baik akan menghasilkan keputusan yang tepat.

Analisis pembiayaan merupakan salah satu faktor yang dapat digunakan sebagai acuan bagi bank syariah untuk meyakini kelayakan atas permohonan pembiayaan nasabah. Beberapa prinsip dasar yang perlu

[9] Adiwarman A. Karim, *Bank Islam:Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: PT Raja Grafindo, 2014), h. 244.

dilakukan sebelum memutuskan permohonan pembiayaan yang diajukan oleh calon nasabah antara lain dikenal dengan prinsip 5C.[10]

Penerapan prinsip dasar dalam pemberian pembiayaan terhadap calon nasabah, perlu dilakukan oleh bank syariah agar bank tidak salah memilih dalam menyalurkankepada nasabah dapat terbayar kembali sesuai dengan jangka waktu yang diperjanjikan.

Prinsip analisis 5C diantaranya:

*a. Character*

Menggambarkan watak dan kepribadian calon nasabah. Bank perlu melakukan analisis terhadap karakter calon nasabah dengan tujuan mengetahui bahwa calon nasabah mempunyai keinginan untuk memenuhi kewajiban membayar kembali pembiayaan yang telah diterima hingga lunas.[11]

*b. Capacity*

Analisis terhadap *capacity* ini ditujukan untuk mengetahui kemampuan keuangan calon nasabah dalam memenuhi kewajibannya sesuai jangka waktu pembiayaan. Bank perlu mengetahui dengan pasti kemampuan keuangan calon nasabah dalam memenuhi kewajibannya setelah bank syariah memberikan pembiayaan.

---

[10] Ismail, *Manajemen Perbankan dari Teori Menuju Aplikasi*, (Jakarta : Kencana, 2010), h. 111.

[11] Ismail, *Manajemen Perbankan dari Teori Menuju Aplikasi*, …….. h. 112.

c. *Capital*

*Capital* atau modal yang perlu disertakan dalam objek pembiayaan perlu dilakukan analisis yang lebih mendalam. Modal merupakan jumlah modal yang dimiliki oleh calon nasabah atau jumlah dana yang akan disertakan dalam proyek yang dibiayaai. Semakin besar modal yang dimiliki dan disertakan oleh calon nasabah dalam objek pembiayaan akan semakin meyakinkan bagi bank akan keseriusan calon nasabah dalam mengajukan pembiayaan dan pembayaran kembali.

d. *Colleteral*

Merupakan anggunan yang diberikan oleh calon nasabah atas pembiayaan yang diajukan. Anggunan merupakan sumber pembayaran kedua. Dalam hal nasabah tidak dapat membayar angsurannya, maka bank syariah dapat melakukan psenjualan anggunan digunakan sebagai sumber pembayaran kedua untuk melunasi pembiayaannya.

e. *Condition of Econom*

Merupakan analisis terhadap kondisi perekonomian. Bank perlu mempertimbangkan sektor usaha calon nasabah dikaitkan dengan kondisi ekonomi. Bank perlu melakukan analisis dampak kondisi ekonomi terhadap usaha calon nasabah di masa yang akan datang, untuk mengetahui pengaruh kondisi ekonomi terhadap usaha calon nasabah.[12]

[12] Ismail, *Manajemen Perbankan dari Teori ke Praktek*, … h. 114.

## B. *MURABAHAH*

### 1. Pengertian *Murabahah*

Pengertian *murabahah* secara bahasa berasal dari kata *rabiha, yarbahu, ribhan* (keuntungan). Sedangkan pengertian *murabahah* secara istilah adalah jual beli dmiana objek yang dijual dengan harga sebagaimana harga belinya ditambah dengan *profit margin* yang dinyatakan.[13]

*Akad murabahah* adalah transaksi jual beli suatu barang sebesar harga perolehan barang ditambah dengan margin yang disepakati oleh para pihak, dimana penjual menginformasikan terlebih dahulu harga perolehan kepada pembeli.[14]

*Murabahah* adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin)* yang disepakati oleh nasabah (pembeli) dan lembaga keuangan syariah (penjual), yang mana *murabahah* sebagai jasa pembiayaan dengan bentuk transaksi jual beli dengan cicilan.[15]

Dalam daftar istilah buku himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) dijelaskan bahwa yang dimaksud dengan *murabahah* adalah menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba.[16]

Dari pengertian *murabahah* di atas maka penulis menarik kesimpulan defenisi dari *murabahah* adalah suatu transaksi jual beli yang dilakukan antara dua belah pihak (penjual dan pembeli), dimana sebelum transaksi

---

[13] Agus Triyanta, *Hukum Perbankan Syariah*, (Malang : Setara Press, 2016), h. 55.
[14] Wangsawidjaja, *Pembiayaan Bank Syariah*, (Jakarta : PT. Gramedia, 2012), h. 200.
[15] Adiwarman ,A. Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan,*…… h. 113.
[16] Adiwarman ,A. Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan,*…… h. 498.

terjadi penjual menjelaskan nilai perolehan barang yang akan dijualnya ditambah dengan *margin* sebagai jasa pembiayaan, kemudian pembeli menyetujui apa yang telah ditentukan oleh penjual tersebut dan membayarnya secara cicilan/angsuran.

**2. Fitur dan Mekanisme *Murabahah***

a. Ketentuan umum *murabahah* dalam bank syariah

1) Bank bertindak sebagai pihak penyedia dana dalam kegiatan transaksi *murabahah* dengan nasabah.
2) Bank dapat membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
3) Bank wajib menyediakan dana untuk merealisasikan penyediaan barang yang dipesan nasabah.
4) Bank dapat memberikan potongan dalam besaran yang wajar dengan tanpa diperjanjikan dimuka.

b. Ketentuan *murabahah* kepada nasabah[17]

1) Nasabah mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang atau asset kepada bank.
2) Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
3) Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membeli)-nya sesuai dengan perjanjian yang telah disepakatinya,

[17] Mardani, *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah di Indonesia*,(Jakarta : Kencana, 2015), h. 105.

4) Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
5) Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut.
6) Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugian kepada nasabah.

**3. Tujuan/Manfaat Pembiayaan Berdasarkan Akad *Murabahah***

a. Bagi Bank[18]
   1) Sebagai salah satu bentuk penyaluran dana.
   2) Memperoleh pendapatan dalam bentuk *margin.*

b. Bagi Nasabah
   1) Merupakan salah satu alternatif untuk memperoleh barang tertentu melalui pembiayaan dari bank.
   2) Dapat mengangsur pembayaran dengan jumlah angsuran yang tidak akan berubah selama masa perjanjian.

**4. Landasan Syariah Akad Jual Beli *(murabahah)***

a. Al- quran

   Dasar hukum jual beli (*murabahah*) dapat dilihat dalam surah An-Nisa [4]: 29

[18] Wangsawidjaja, *Pembiayaan Bank Syariah*, …….. h. 205.

يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ لَا تَأۡكُلُوٓاْ أَمۡوَٰلَكُم بَيۡنَكُم بِٱلۡبَٰطِلِ إِلَّآ أَن تَكُونَ تِجَٰرَةً عَن تَرَاضٖ مِّنكُمۡۚ

وَلَا تَقۡتُلُوٓاْ أَنفُسَكُمۡۚ إِنَّ ٱللَّهَ كَانَ بِكُمۡ رَحِيمٗا ٢٩

Artinya: *"Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu" (QS.An-Nisa [4] : 29).*

Maksud dari ayat di atas adalah dijelaskan, tidak boleh memakan harta sesame dengan cara yang tidak benar, dengan merugikan orang lain demi kepentingan untuk keuntungan sendiri. Karena telah ada jalan jual beli dalam perdagangan yang dilakukan antara kerelaan antara sesama kedua belah pihak tanpa ada pihak yang dirugikan.

Kemudian dalam Surah Al- Baqarah [2]: 275 juga dikatakan bahwa *"Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba"*.

b. Hadis

Kegiatan jual beli merupakan kegiatan yang sangat dianjurkan oleh Nabi Muhammad SAW.[19]

عن رفاعة بن رافع رضي الله عنه أن النبي صلى الله عليه وسلم سئل أي الكسب أطيب قال عمل الرجل بيده وكل بيع مبرور. (رواه البزار وصححة الحاكم.)

[19] Imam Al-hafidz ibnu Hajar Al-'Asqalany, *Buluqhul Maram five in One*, (Jakarta: PT Mizan Publika, 2012), h. 456-457.

Artinya: *Dari Rifa'ah bin Rafi' bahwa nabi saw. Pernah ditanya, "Pekerjaan apakah yang paling baik" Beliau bersabda, "Pekerjaan yang dilakukan seseorang dengan usahanya sendiri, dan setiap jual beli yang baik" (Riwayat Al-Bazzar).*

Kesimpulan dari hadis di atas adalah: Suatu usaha dikatakan baik apabila telah memenuhi syarat syariat islam, dan pekerjaan wirausaha lebih diutamakan dalam kegiatan jual beli yang modalnya berasal dari harta yang diperoleh melalui cara yang baik.

c. Ijma'

Para ulama telah bersepakat kehalalan jual beli sebagai transanksi riil yang sangat dianjurkan dan merupakan sunnah Rasulullah.

**5. Rukun dan Syarat Murabahah**

Rukun ini dengan ungkapan lain merupakan pekerjaan yang menunjukkan kerelaan dengan adanya pertukaran dua harta, baik berupa perkataan maupun perbuatan. [20]

a. Ada orang yang berakad (penjual dan pembeli)

Maksudnya dalam jual beli (*murabahah*) harus ada orang yang menjual barangnya yang disebut dengan penjual dan ada yang membeli barang tersebut yang disebut sebagai pembeli.

b. Ada *sighat lafal ijab* dan *qabul*

Maksudnya dalam jual beli (*murabahah*) harus ada *sighat* yang menunjukkan pertukaran barang secara rela, baik dengan ucapan maupun perbuatan.

[20] Nasrun Haroen, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Gaya Media Pratama, 2007), h. 114.

c. Ada barang yang dibeli

Maksudnya dalam jual beli (*murabahah*) harus ada barang yang dijual maupun dibeli, sehingga aktivitas seperti ini disebut dengan jual beli.

d. Ada nilai tukar pengganti barang

Maksudnya dalam jual beli (*murabahah*) harus ada nilai tukar sebagai pengganti barang yang dijual, nilai tukar tersebut harus sepadan dengan barang yang dijual agar tidak terjadi kerugian pada salah satu pihak.

Maka rukun-rukun tersebut merupakan unsur yang harus dipenuhi dalam setiap perbuatan hukum.

Adapun syarat sahnya *murabahah* adalah:[21]

a. Penjual memberi tahu biaya modal kepada nasabah.
b. Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan.
c. Kontrak harus bebas *riba*.
d. Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian.
e. Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.

[21] Nasrun Haroen, *Fiqh Muamalah*,…..h.115.

**6. Macam-macam Murabahah**

Murabahah dapat dibedakan menjadi 4 (empat) macam, yaitu:[22]

a. *Murabahah* tanpa pesanan

Yaitu apabila ada yang memesan atau tidak, ada yang beli atau tidak, lembaga keuangan syariah menyediakan dagangannya. Akan tetapi, penyediaan barang tersebut tidak terpengaruh atau terkait langsung dengan ada tidaknya pesanan atau pembeli.

b. *Murabahah* berdasarkan pesanan

Yaitu lembaga keuangan syariah baru akan melakukan transaksi *murabahah* atau jual beli apabila ada nasabah yang memesan barang sehingga penyediaan barang baru dilakukan jika ada pesanan. Akan tetapi, pengadaan barang sangat tergantung atau terkait langsung dengan pesanan atau pembelian barang tersebut.

*c. Bai'bit Taqsith*

Yaitu transaksi jual beli yang pembayarannya dilakukan dengan cara di angsur atau dicicil.

d. *Murabahah* yang dibayar dengan tunai

Yaitu transaksi *murabahah* yang proses pembayaranya dibayar secara tunai atau langsung.

[22] Muhammad Syafi'I Antonio, *Bank Syari'ah dari Teori Ke Praktik*,…..h. 103.

## C. USAHA MIKRO KECIL MENENGAH (UMKM)

### 1. Defenisi UMKM

Usaha Mikro adalah usaha yang bersifat menghasilkan pendapatan dan dilakukan oleh rakyat miskin atau mendekati miskin. Ciri-ciri usaha mikro yaitu modal usahanya tidak lebih dari Rp. 10.000.000,- (tidak termasuk tanah dan bangunan), tenaga kerja tidak lebih dari lima orang dan sebagian besar menggunakan anggota keluarga/kerabat atau tetangga, pemiliknya bertindak secara naluri/ilmiah dengan mengandalkan *insting* dan pengalaman sehari-hari.[23]

Jenis usaha mikro antara lain seperti dagang (warung kelontong, warung nasi, mie bakso, sayuran, jamu), industri kecil (konveksi, pembuatan tempe/kerupuk/bata/sablon), jasa (tukang cukur, tambal ban, bengkel motor, las, penjahit), pengrajin (tas, cndera mata, perkayuan, anyaman), dan pertanian/peternakan (palawija, ayam beras itik, lele).

Dalam UU UMKM yang baru, yang dimaksud dengan Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan atau badan usaha perorangan yang memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp.50.000.000,- (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha dan memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 300.000.000,- (tiga ratus juta rupiah).

Selanjutnya yang dimaksud dengan Usaha Kecil menurut UU UMKM adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh

[23] Bastian Bustami, *Mari Membangun Usaha Mandiri Pedoman praktis bagi UKM*,(Yogyakarta: Graha Ilmu. 2007), h. 20.

orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian langsung dari usaha menengah atau besar.

Kemudian yang memiliki kekayaan bersih lebih besar dari Rp.50.000.000,- (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 5.000.000.000,- (lima ratus juta rupiah), tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, dan memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 3000.000.000, s/d paling banyak Rp. 2. 500.000.000,- (dua milyar lima ratus juta rupiah).[24]

Sedangkan, yang dimaksud dengan Usaha Menengah dalam UU UMKM terbaru adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha kecil atau besar.

Kemudian memiliki kekayaan bersih lebih besar dari Rp. 500.000.000,- (lima ratus juta rupiah) s/d yang paling banyak Rp. 10.000.000.000,- (sepuluh milyar rupiah), tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. Memilki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 2. 500.000.000.000,- (dua milyar lima ratus juta rupiah) s/d yang paling banyak Rp. 50.000.000.000,- (lima puluh milyar rupiah).[25]

---

[24] Muhammad Faiz Aziz, dkk, *Alternatif Pembiayaan Terhadap UMKM Melalui Pasar Modal di Indonesia*, (Jakarta: CFICEL, 2009), h. 14.

[25] Muhammad Faiz Aziz, dkk, *Alternatif Pembiayaan Terhadap UMKM Melalui Pasar Modal di Indonesia*,… h. 15.

Jadi, dari defenisi di atas yang dimaksud dari UMKM adalah segala jenis usaha produktif yang dilakukan oleh seseorang, badan usaha maupun anak perusahaan dimana yang membedakan antara usaha mikro, kecil dan menengah dilihat dari kekayaan bersih dan penjualan pertahun dari masing-masing tiga jenis usaha tersebut.

**2. Jenis-jenis Usaha Kecil Menengah**

Adapun jenis-jenis usaha yang dilakukan dalam UMKM untuk Menghasilkan laba, yaitu:[26]

a. Usaha manufaktur (*Manufacturing Business*)

Yaitu usaha yang mengubah *input* dasar menjadi produk yang bisa dijual kepada para konsumen. Contohnya konveksi yang menghasilkan pakaian jadi atau pengrajin bambu yang menghasilkan mebel, hiasan rumah dan sebagainya.

b. Usaha Dagang (*Merchandising Business)*

Yaitu usaha yang menjual suatu produk kepada konsumen. Contohnya pusat jajanan tradisional yang menjual berbagai jenis jajanan tradisional atau toko kelontong yang menjual semua keperluan untuk sehari-hari.

c. Usaha Jasa (*Service Business*)

Yaitu usaha yang menghasilkan jasa, bukan menghasilkan suatu produk atau barang untuk para konsumen. Contohnya jasa pengiriman barang atau warung internet yang menyediakan alat dan layanan kepada

[26] Bastian Bustami, *Mari Membangun Usaha Mandiri Pedoman Praktis Bagi UKM*,..,h.3.

konsumen agar bisa mencari terhadap data atau informasi yang dibutuhkan.

Beberapa sektor ekonomi UMKM yang memiliki proporsi unit usaha terbesar adalah sektor:[27]

1) Pertanian, peternakan, kehutanan dan perikanan
2) Perdagangan, hotel dan restoran
3) Industri pengolahan
4) Jasa-jasa
5) Pengangkutan dah komunikasi

Sedangkan sektor ekonomi terkecil yang memiliki proporsi unit usaha terkecil adalah sektor:

1) Listrik, gas dan air bersih
2) Keuangan, persewaan dan jasa perusahaan
3) Bangunan
4) Pertambangan dan penggalian

**3. Permodalan dalam UMKM**

Cara yang paling sederhana untuk mendapatkan dana atau modal usaha adalah menggunakan dana sendiri. Dari sendiri berasal dari tabungan (tunai atau deposito), selain memulai usaha dengan menggunakan modal sendiri, pengusaha juga memiliki pilihan sumber dana untuk memulai usahanya, yaitu melalui pinjaman dan berbagai sumber, termasuk keluarga dekat,

[27] Muhammad Faiz Aziz, dkk, *Alternatif Pembiayaan Terhadap UMKM Melalui Pasar Modal di Indonesia*,… h. 19.

lembaga non-formal setempat, kartu kredit, kredit tanpa agunan dari bank dan melakukan mitra usaha dengan pengusaha lain.

Adapun yang berperan dalam permodalan dalam kegiatan ekonomi UMKM, yaitu:[28]

a. Melalui Lembaga Keuangan

UMKM telah menjadi perhatian utama perbankan nasional.Bank pada umumnya menempatkan nasabah UMKM sebagai kriteria nasabah yang dapat dilayani, sehingga banyak bank nasional yang mengalokasikan anggaran yang besar bagi nasabah tersebut. Krisis moneter tahun 1997-1998 ternyata membahas sisi positif terhadap nasabah UMKM, yaitu perhatian yang sangat besar baik dari pemeritah maupunperbankan nasional.

Hal ini terjadi karena sebagian besar nasabah UMKM lebih mampu bertahan dalam kondisi krisis tersebut dibandingkan denga nasabah besar. Bank-bank yang semula berorientasi pada konglomerat, berubah haluan dengan mengeluarkan berbagai macam produk kredit yang ditujukan bagi pengusaha UMKM.

b. Melalui Lembaga Keuangan Bukan Bank

Disamping pembiayaan melalui perbankan, masih terdapat lembaga keuangan lain yang bukan bank yang juga berperan dalam pengembangan

[28] Muhammad Faiz Aziz, dkk, *Alternatif Pembiayaan Terhadap UMKM Melalui Pasar Modal di Indonesia*,… h. 22-23.

UMKM, namun tidak berfungsi sebagai lembaga perbankan. Inilah yang disebut sebagai lembaga keuangan bukan bank atau LKBB.[29]

Berdasarkan surat menteri keuangan Republik Indonesia Nomor 729 tahun 1970 yaitu : "lembaga keuangan adalah semua badan yang memiliki kegiatan dibidang keuangan berupa penghimpunan dan penyaluran dana kepada masyarakat terutama untuk membiayai investasi perusahaan". Jenis kegiatan yang dilakukan oleh lembaga keuangan bukan bank dalam rangka pendanaan UMKM, yaitu pegadaian, modal ventura dan pasar modal.

**4. Permasalahan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah**

Meskipun usaha mikro, kecil dan menengah telah menunjukkan peranannya dalam perekonomian nasional, namun masih menghadapi berbagai hambatan dan kendala, baik yang bersifat internal maupun eksternal. Sebagai usaha yang ruang lingkup usahanya dan anggotanya adalah rakyat kecil dengan modal terbatas dan kemampuan manjerial yang juga terbatas, lemahnya kemampuan manajerial dan sumber daya manusia ini mengakibatkan pengusaha kecil tidak mampu menjalankan usahanya dengan baik.

Usaha mikro sering digambarkan sebagai kelompok yang kemampuan permodalan UKM rendah. Rendahnya akses UKM terhadap lembaga keuangan formal, sehingga hanya 12% UKM akses terhadap pembiayaan bank karena:[30]

---

[29] Rachmadi Usman, *Aspek-aspek Hukum Perbankan di Indonesia*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2001), h. 61.

[30] Veithzal Rivai, *Financial Institution Management*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2013 ), h. 701.

a. Produk bank tidak sesuai dengan kebutuhan dan kondisi UKM.
b. Adanya anggapan berlebihan terhadap besarnya risiko pembiayaan UKM.
c. Biaya transaksi pembiayaan UKM relatif tinggi.
d. Persyaratan bank teknis kurang dipahami (agunan, proposal),
e. Terbatasnya akses UKM terhadap pembiayaan *equity*.
f. Monitoring dan koleksi kredit UKM tidak sefisien.
g. Pada umumnya belum terbiasa dengan pembiayaan kepada UKM.

Secara lebis spesifik, masalah dasar yang dihadapi oleh pengusaha kecil adalah:

a. Kelemahan dalam memperoleh peluang pasar dan memperbesar pangsa pasar.
b. Kelemahan dalam struktur permodalan dan keterbatasan untuk memperoleh jalur terhadap sumber-sumber permodalan.
c. Kelemahan dibidang organisasi dan manjemen sumber daya.
d. Iklim usaha yang kurang kondusif, karena persaingan yang saling mematikan.
e. Pembinaan yang telah dilakukan masih kurang terpadu dan kurangnya kepercayaan serta kepedulian masyarakat terhadap usaha kecil.[31]

[31] Veithzal Rivai, *Financial Institution Management,*…..h. 711.

# BAB III

# METODOLOGI PENELITIAN

## A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) yaitu penelitian yang obyeknya mengenai gejala-gejala atau peristiwa yang terjadi pada Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM) dalam mengembangkan usaha mikro di Unit Usaha Syariah (UUS) Bank Nagari Cabang Tapus dengan pendekatan deskriptif kualitatif, yaitu menggambarkan kejadian-kejadian yang terjadi dilapangan atau penelitian yang menggambarkan dan menuturkan, menafsirkan suatu fenomena yang berkembang pada masa sekarang.[1]

## B. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Unit Usaha Syariah Bank Nagari Cabang Tapus, yang beralamat di Jalan Nusantara No.52 Tapus, Padang Gelugur, Pasaman. Pemilihan lokasi ini berdasarkan kepentingan penulis untuk memperoleh informasi yang dibutuhkan mengenai Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM) dalam mengembangkan usaha mikro di Unit Usaha Syariah Bank Nagari Cabang Tapus.

Waktu penelitian ini adalah dimulai pada bulan Mei 2018 s/d selesai penelitian.

[1] Muhammad Teguh, *Metodologi Penelitian Ekonomi dan Aplikasi*, (Jakarta: PT Raja Grafindo, 1999), h.108.

## C. Jenis Data

1. Data Primer

   Data primer adalah data yang dikumpulkan oleh peneliti dan langsung dari sumbernya (asli).[2] Adapun yang dimaksud sebagai data primer dalam penelitian ini adalah data Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM) yang didapatkan dari hasil observasi dan wawancara.

2. Data Sekunder

   Data sekunder adalah data yang diterbitkan atau dibuat oleh organisasi yang bukan pengolahannya. Memperoleh data dalam bentuk yang sudah jadi (tersedia), data tersebut diperoleh penulis dari dokumen-dokumen, arsip dan data-data mengenai gambaran umum Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM) dan jurnal atau buku yang relevan yang berhubungan dengan penelitian ini.

## D. Informan Penelitian

Informan adalah orang yang dimanfaatkan untuk memberikan informasi tentang situasi dan kondisi latar penelitian. Jadi ia mempunyai banyak pengalaman tentang latar penelitian, ia berkewajiban secara sukarela menjadi anggota tim penelitian walaupun bersifat informan. Sebagai anggota tim dengan kebaikan dan sukarelanya, ia dapat memberikan pandangan tentang

[2] Victorianus Aries Siswanto, *Strategi dan Langkah-Langkah Penelitian*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2012), h.56.

nilai-nilai, sikap, bangun proses dan kebudayaan yang menjadi latar penelitian.[3]

Adapun yang menjadi informan dalam penelitian ini adalah karyawan (*marketing office syariah*), *costumer service*, dan pimpinan Unit Usaha Syariah (UUS) Bank Nagari Cabang Tapus dan nasabah Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM) yang berpengaruh langsung dengan objek yang diteliti. Penarikan informasi akan dihentikan apabila informasi yang didapat sudah cukup dan memadai

## E. Teknik Pengumpulan Data

1. Observasi

   Observasi adalah pengamatan dan pencatatan dengan sistematik terhadap fenomena-fenomena yang diselidiki.[4] Pengumpulan data ini adalah observasi nonpartisipan yaitu peneliti berada di luar subyek yang diteliti atau diamati dan tidak ikut dalam kegiatan-kegiatan yang mereka lakukan.

   Dalam penelitian ini penulis bertanya pada informan tentang objek yang diteliti sehingga diperoleh gambaran yang jelas mengenai masalah yang dihadapi.

2. Wawancara

   Wawancara adalah pengumpulan data dengan cara mengajukan pertanyaan secara langsung oleh peneliti kepada responden. Wawancara

[3] Lexy J. Maleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT Remaja Rosda Karya,1997), h. 3.

[4] Jonathan Sarwono, *Metode Penelitian Kuantitatif & Kualitatif*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2006), h. 224.

ini dilakukan secara terbuka, artinya peneliti hanya menyediakan daftar pertanyaan sedangkan responden diberikan keleluasaan dalam memberikan jawabannya.

Dalam penelitian ini penulis melakukan wawancara langsung atau tanya jawab dengan Ahmad Rosidi, karyawan (*marketing office syariah*), *costumer service*, dan pimpinan di Unit Usaha Syariah (UUS) Bank Nagari Cabang Tapus dan wawancara dengan nasabah Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM) Unit Usaha Syariah Bank Nagari Cabang Tapus.

3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah mengumpulkan data-data tertulis yang mengandung keterangan dan penjelasan serta pemikiran tentang fenomena yang masih aktual dan sesuai dengan masalah penelitian. Disini Penulis menggunakan dokumen internal yang berisi bahan-bahan informasi yang dihasilkan oleh suatu lembaga sosial, misalnya berita yang disiarkan kepada media masa. Penulis juga mengumpulkan dan mempelajari data berupa dokumen yang ada di Unit Usaha Syariah Bank Nagari Cabang Tapus.

## F. Metode Analisis Data

Analisa data adalah proses penyederhanaan suatu data dalam bentuk yang mudah dibaca dan diinterpretasikan. Data yang diperoleh dalam penelitian ini merupakan data yang bersifat kualitatif, maka teknik analisis yang digunakan untuk menganalisis data tersebut adalah analisis deskriptif kualitatif yaitu

analisis dengan memberikan predikat kepada variabel yang akan diteliti sesuai dengan tolak ukur yang telah ditentukan.[5]

Data yang muncul berupa data-data tertulis atau lisan dari karyawan yang diamati yang diproses melalui catatan. Dalam penelitian ini yang dilakukan peneliti adalah :

1. Pengumpulan data-data yang didapatkan tentang Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM) setelah melakukan observasi dan wawancara, setelah data Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM) terkumpul semua kemudian, dibaca kembali agar dapat melihat data yang mana diperlukan dan yang tidak diperlukan.
2. Data Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM) yang telah didapatkan di lapangan dipilih sesuai dengan yang berhubungan dengan masalah yang akan diteliti.
3. Data Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM) yang didapat akan dianalisis dengan menggunakan landasan teori yaitu, pembiayaan, *murabahah* dan UMKM kemudian, mengkaitkannya dengan hasil penelitian yang sudah didapatkan dalam bentuk narasi atau cerita.
4. Dari hasil analisis teori dan hasil penelitian dilapangan yang didapat kemudian, diambil kesimpulan untuk hasil bagaimana proses Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM) dalam Mengembangkan Usaha Mikro di Unit Usaha Syariah (UUS) Bank Nagari Cabang Tapus.

[5] Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian suatu Pendekatan Praktik*, (Jakarta: Rineka Cipta, 1992), h. 386.

# BAB IV

# HASIL PENELITIAN

## A. MONOGRAFI PT. BANK NAGARI CABANG TAPUS

### 1. Sejarah PT. Bank Nagari Cabang Tapus

Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat secara resmi berdiri tanggal 12 maret 1962 dengan nama PT.Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat yang disahkan melalui Akta Notaris Hasan Qalbi di Padang. Pendirian tersebut dipelopori oleh Pemerintah Daerah beserta tokoh masyarakat dan tokoh pengusaha swasta di Sumatera Barat atas dasar pemikiran perlunya suatu lembaga keuangan yang berbentuk Bank, yang secara khusus membantu pemerintah dalam melaksanakan pembagunan didaerah.

Disahkan melalui Surat Keputusan Wakil Menteri Pertama Bidang Keuangan Republik Indonesia No. BUM/9-44/11 Tentang Izin Usaha PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat, dan dimulailah operasional PT. Bank Pemabangunan Daerah Sumatera Barat dengan kedudukan di Padang.[1]

Berdasarkan Undang-Undang No.13 Tahun 1962 Tentang Ketentuan ketentuan Pokok Bank Pembangunan Daerah, maka dasar hukum Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat diganti dengan Peraturan Daerah Sumatera Barat No.4. Tahun 1973 Sehingga PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat dirubah menjadi “Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat” dan didalam perjalanannya tahun 1996 melalui Perda

[1] Data Profil Bank Nagari Cabang Tapus 2017.

No.2/1996 disahkan penyebutan nama (*call name*) sebagai "**Bank Nagari**" dengan maksud untuk lebih dikenal, membangun *brand image* sekaligus mengimpresikan tatanan sistem pemerintahan di Sumatera Barat.

Unit Usaha Syariah merupakan layanan yang berbasis syariah dari PT. Bank Pembangunan Daerah atau disebut juga dengan Bank Nagari. Untuk memperluas jangkauan target pasar Bank Nagari, khususnya umat Islam Bank Nagari mendorong partisipasi masyarakat lebih besar dalam kegiatan ekonomi, meningkatkan kualitas layanan produk jasa sehingga memperkuat daya saing Bank Nagari, meningkatkan sumber pendapatan dalam rangka memperkuat produktifitas dan kesehatan dimasa depan serta pengelolaan dan haji yang akan dilakukan melalui Unit Usaha Syariah.[2]

Berdasarkan PBI No.8/3/PBI/2006 pasal 11 ayat 1 bank yang akan membuka kantor melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah wajib membentuk Unit Usaha Syariah (UUS) di kantor pusat Bank, maka Bank Nagari harus membentuk Usaha Syariah. Unit Usaha Syariah (UUS) Bank Nagari mulai dioperasikan tahun 2006, yaitu pada tanggal 28 september 2006, sesuai dengan surat persetujuan Bank Indonesia Padang No.8/1/DPBS/PIA, tanggal 28 september 2006.

Bank umum berdasarkan prinsip syariah tidak melakukan kegiatan usaha secara konvensional untuk melakukan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah, pokok-pokok ketentuan yang ditetapkan oleh Bank Indonesia memuat kegiatan usaha dan produk-produk bank berdasarkan

[2] Data Profil Bank Nagari 2017.

prinsip syariah pada tanggal 4 mei 2007 Bank Indonesia mengeluarkan izin kepada Bank Nagari untuk membuka Kantor Cabang Bank Syariah sesuai dengan surat persetujuan Bank Indonesia No.99/50/DPBS 26 April 2007 dengan meningkatkannya animum masyarakat yang umumnya muslim untuk mempergunakan Perbankan Syariah.

Kemudian terhitung tanggal 25 juli 2010, dibuka Capem Unit Usaha Syariah sesuai dengan surat Bank Indonesia tanggal 17 juni 2010 No.12/2/DPBS, perihal pembukaan Kantor Cabang Unit Usaha Syariah yaitu Capem Bukitinggi, Capem Padang Panjang, Capem Solok.

Kegiataan Undang-undang 1992 adalah pengganti Undang-undang No.14 tahun 1967 Tentang Pokok- pokok Perbankan, Undang- undang baru ini hanya mengenal 2 jenis Bank yaitu Bank devisa dan Bank umum sebagai kegiatan usaha untuk meningkatkan aktifitas.[3]

Bank Nagari dikenal sebagai Bank Devisa sehingga dapat melakukan valuta asing sebagai tahap awal untuk menyesuaikan diri dengan Undang-undang baru Pemda Sumatera Barat sebagai pemilik telah mengeluarkan Perda No.15 tahun 1992 Tentang Bank Pembangunan Daerah Sumatra Barat, dalam rangka mengantisipasi era globalisasi dan perdagangan bebas dimana Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat sebagai alat kelengkapan otonomi daerah ras perlu meningkatkan kemampuan berkompetitif antara sesama Bank Devisa dengan cara memperluas operasi keluar daerah Sumatera Barat, maka melalui izin mentri keuangan RI dan

[3] Data Profil Bank Nagari 2017.

pemerintah daerah dengan peraturan ini ditetapkan nama sebutan daerah Sumatra Barat mejadi Bank Nagari dan dilakukan peningkatan modal dari 50M menjadi 150M.

Dalam menghadapi perubahan aturan perbankan dan dinamika kompetesi lembaga keuangan yang semakin ketat, maka dalam RUPS tanggal 25 januari 2007 dilakukan perubahan anggaran dasar. Sesuai dengan perkembangan dan untuk lebih leluasa dalam menjalankan bisnis, pada tanggal 16 agustus 2006 berdasarkan Peraturan Daerah Sumatera Barat No.3 tahun 2006 bentuk badan hukum Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat berubah jadi Perusahaan Daerah menjadi Perseroan Terbatas, yang didirikan sebagai Akta pendirian Perseroan Nomor 1 tanggal 1 Februari 2007 dihadapan Notaris H.Hendri Final, S.H dan disahkan oleh Mentri Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia dengan Keputusan Nomor W3-00074 HT.01.01-TH.2007 tanggal 4 april 2007.

Bank Nagari saat ini berstatus sebagai Bank Devisa, Bank Nagari juga merupakan Bank Pembangunan Daerah Pertama yang membuka Kantor Cabang diluar daerah. PT. Bank Nagari Cabang Tapus memiliki 1 kantor kas dan Unit Usaha Syariah. Kantor Cabang Tapus berlokasi di Jl. Nusantara No. 152 Pasar Tapus Lama.Sedangkan lokasi Kantor Kas berada diPanti, Pasar Panti Kec. Panti Kab. Pasaman.

**2. Visi dan Misi**

Puncak perubahan (*moment of change)* Bank Nagari ditandai dengan *launching*logo baru beserta visi dan misi baru Bank Pembangunan Daerah pada tanggal 27 novomber 2008 dan dihadiri oleh Gubernur Sumatera Barat yaitu Bapak Gunawan Fauzi.

Menjadi Bank daerah yang terkemuka dalam arti dikenal dengan menonjol di Indonesia.Terpercaya memberi arti bahwa Bank sudah menjalankan prinsip-prinsippengelolaan perusahaan yang baik, memberikan layanan yang memutuskan dan kepatuhan terhadap peraturan dan kejujuran. Hal tersebut dituangkanlah kedalam Visi Bank Nagari yaitu "***Menjadi Bank Pembangunan Daerah Terkemuka dan Terpercaya***", sedangkan Misi Bank Nagari adalah:[4]

a. Memberikan kontribusi dalam mendorong pertumbuhan ekonomi dan kesejahteraan masyarakat.
b. Memenuhi dan menjaga kepentingann *stakeholder* secara konsisten dan seimbang.

Dari visi dan misi tersebut lahirlah *statement* sebagai berikut:"**Bersama Membina Citra Membangun Negeri**".

[4] Visi Misi Bank Nagari 2017.

### 3. Struktur Organisasi PT. Bank Nagari Cabang Tapus

**Struktur Organisasi Bank Nagari Cabang Tapus**




Berdasarkan struktur organisasi tersebut, dapat diketahui pembagian tugas pokok masing-masing unit kerja adalah sebagai berikut :[5]

a. Pemimpin Cabang

1) Mewakili Direksi dalam melaksanakan tugas-tugas bank di wilayah kerja Kantor Cabang.
2) Merencanakan, mengkoordinasikan, mengawasi dan mengevaluasi pelaksanaan tugas-tugas pokok unit kerja Kantor Cabang.
3) Membina dan mengembangkan kemampuan kerja seluruh pegawai yang berada dibawah supervisi Kantor Cabang.

b. Wakil Pemimpin Cabang

Wakil pemimpin cabang mempunyai tugas pokok sebagai berikut :

[5] Data Struktur Organisasi Bank Nagari Cabang Tapus dari Salman, Bagian SDM.

1) Membantu pemimpin cabang dalam merencanakan, mengkoordinasikan, mengawasi dan mengevaluasi tugas-tugas bank di wilayah Kantor Cabang.
2) Membina dan mengembangkan kemampuan kerja seluruh pegawai yang berada di bawah supervisi Kantor Cabang.
3) Melaksanakan tugas-tugas pokok pemimpin cabang apabila pemimpin cabang tidak masuk kantor.

c. Pemimpin Seksi Kredit

1) Merencanakan, mengkoordinasikan, mengawasi dan mengevaluasi pelaksanaan dan tugas-tugas pokok unit kerja di bawah supervise pemimpin seksi kredit.
2) Membina dan mengembangkan kemampuan kerja seluruh pegawai yang berada di bawah supervisi pemimpin seksi kredit.

**4. Produk-produk Unit Usaha Syariah Bank Nagari Cabang Tapus**

Jenis produk dan jasa Bank Nagari Cabang Tapus yaitu:[6]

a. Produk Dana

1) Giro Syariah

Giro syariah adalah penitipan Dana Pihak Ketiga (DPK) pada bank berdasarkan prinsip *Wadiah yad dhamanah* dan prinsip *mudharabah* (bagi hasil) untuk perorangan, badan hukum atau perusahaan yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan cek, bilyet, giro, kwitansi, atau alat perintah lainnya.

[6] Hasil Wawancara dengan Rina Putri, *Customer Service* , Produk-produk Unit Usaha Syariah Bank Nagari Cabang Tapus, pada tanggal 21 Mei 2018.

2) Tabungan Syariah

Tabungan syariah adalah simpanan Dana Pihak Ketiga (DPK) pada Bank berdasarkan prinsip *Wadiah* dan *mudharabah* untuk perorangan badan usaha atau hukum yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang disepakati, namun tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro atau alat pembayaran lainnya yang dapat dipersamakan dengan itu.Tabungan syariah yang terdapat di Unit Usaha Syariah Bank Nagari Cabang Tapus terdiri dari: Tabungan sikoci *wadiah,* Tabungan sikoci *mudharabah,* Tabungan-Ku Ib *wadiah,* TAHARI Mambrur (Tabungan Haji Bank Nagari).

3) Deposito *Mudharabah*

Simpanan dari Dana Pihak Ketiga kepada Bank berdasarkan prinsip *mudharabah* untuk perorangan, badan usaha atau badan hukum atau pemerintah yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan perjanjian nasabah dengan bank.

b. Produk Pembiayaan[7]

1) *Murabahah* Plus iB

*Murabahah* Plus iB adalah penyediaan dana kepada perorangan, profesional, PNS, ABRI, BUMN/ BUMD, karyawan perusahaan swasta, pensiunan dalam rangka penggunaan barang-barang dan jasa

[7] Hasil Wawancara dengan Rina Putri, *Customer Service* , Produk-produk Unit Usaha Syariah Bank Nagari Cabang Tapus, pada tanggal 21 Mei 2018.

untuk keperluan konsumsi dan tujuan untuk produktif yang tujuan penggunaannya sesuai dengan prinsip- prinsip syariah.

2) *Murabahah* Modal Kerja iB

*Murabahah* Modal Kerja iB adalah pembiyaan yang diberikan dalam rangka untuk memenuhi kebutuhan nasabah akan barang atau *asset* yang dibutuhkan dalam kegiatan perdagangan atau usahanya.

3) *Murabahah* Investasi iB

*Murabahah* Investasi iB adalah pembiayaan dengan prinsip jual beli kepada nasabah di berbagai sektor ekonomi produktif yaitu penggunaan barang modal dan jasa guna *rehabilitasi, modernisasi, ekspansi,* dan *relokasi* atau pendirian baru untuk jangka waktu menengah atau panjang yang dibedakan untuk *property*, *agribisnis*, dan lainnya.[8]

4) *Musyarakah Mutanaqisah*

*Musyarakah Mutanaqisah a*dalah pembiyaan kemitraan dalam pengelolaan satu proyek oleh bank dan mitra dimana *asset* atau proyek yang dimiliki secara bersama sama sesuai dengan porsi modal atau *asset* tesebut.

5) Pembiayaan kepada koperasi

Adalah pembiyaan yang diberikan bank kepada koperasi untuk usaha produktif yang dilakukan oleh koperasi baik untuk modal kerja maupun investasi.

[8] Hasil Wawancara dengan Rina Putri, *Customer Service* , Produk-produk Unit Usaha Syariah Bank Nagari Cabang Tapus, pada tanggal 21 Mei 2018.

6) *Ijarah Mutahiyah Bi al-Tamlik*

Adalah akad atau perjanjian sewa suatu barang atau *lessor* dengan *lesse* yang diakhiri dengan perpindahan hak objek sewa.

7) Harga Jual *Istishna*' iB

Adalah harga penjualan barang dari bank kepada nasabah atas barang yang dibeli oleh bank dari nasabah lain yang menjadi produsen dan penjual barang tersebut bagi bank dengan cara jual *Istishna'*.

8) Pembiayaan Modal Kerja Kontraktor (PMKK)

Adalah kerja sama dua pihak antara bank (pembeli) dengan kotraktor (produsen). Dalam hal ini bank memesan barang kepada kontraktor atau subkontraktor membuat barang menurut spesifikasi sesuai kontrak yang termasuk kelompok sasaran. Adapun kontrak yang dimaksud berasal dari:

a) Pemerintah Pusat.
b) Pemerintah Daerah.
c) BUMN (Badan Usaha Milik Negara).
d) BUMD (Badan Usaha Milik Daerah).
e) Swasta Nasional, Campuran, Asing, secara selektif.

9) Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM)

Adalah pembiayaan yang diberikan dalam rangka pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, Menengah, dan Koperasi (UMKMK), penciptaan langsung lapangan kerja, dan penaggulangan kemiskinan, mendukung

program pemerintah yang menerbitkan paket kebijakan yang bertujuan meningkatkan sektol rill dan memberdayakan UKMK.

## B. PEMBIAYAAN PEDULI USAHA MIKRO (PPUM) UNIT USAHA SYARIAH (UUS) BANK NAGARI CABANG TAPUS

### 1. Pengertian Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM)

Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM) adalah pembiayaan yang diberikan dalam rangka memberdayakan Usaha Mikro, Kecil, Menengah dan Koperasi (UMKMK), penciptaan langsung lapangan kerja, dan penanggulangan kemiskinan, mendukung program pemerintah yang menerbitkan paket kebijakan yang bertujuan meningkatkan sektor riil dan memberdayakan UKMK.

Pembiayaan Peduli Usaha Mikro bersifat produktif kepada nasabah/calon nasabah perorangan/badan usaha dengan limit s/d Rp100.000.000,- untuk badan usaha dan Rp95.000.000,- untuk perorangan.[9]

### 2. Ketentuan Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM)

a. Akad Pembiayaan

Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM) menggunakan akad jual beli *(murabahah)*. Jual beli *murabahah* adalah menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh nasabah pembeli dan lembaga keuangan syariah (penjual) dengan transaksi jual beli cicilan.

[9] Hasil Wawancara dengan Ahmad Rosidi, *Marketing Office Syariah (MOS*), pada tanggal 21 Mei 2018.

Kemudian menggunakan akad *wakalah* akad ini digunakan ketika pembelian objek pembiayaan dimana nasabah mewakili bank untuk membeli objek pembiayaan.[10]

b. Kriteria Usaha Mikro

Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria :

1) Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000,- (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
2) Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 300.000.000,- (tiga ratus juta rupiah).[11]

c. Karakteristik Usaha Mikro di Bank Nagari Cabang Tapus

1) Jenis barang/komoditi usahanya tidak selalu tetap, sewaktu-waktu dapat diganti.
2) Tempat usahanya tidak selalu menetap, sewaktu-waktu dapat pindah tempat.
3) Belum melakukan administrasi keuangan yang sederhana sekalipun, dan tidak memisahkan keuangan keluarga dengan keuangan usahanya.
4) Sumber Daya manusia (pengusaha) belum memiliki jiwa usaha yang memadai.
5) Tingkat pendidikan rata-rata relative sangat rendah.

[10] Hasil Wawancara dengan Ahmad Rosidi, *Marketing Office Syariah (MOS*), pada tanggal 21 Mei 2018.

[11] Hasil Wawancara dengan Ahmad Rosidi, *Marketing Office Syariah (MOS*), pada tanggal 21 Mei 2018.

6) Umumnya belum akses kepada perbankan, namun sebagian dari mereka sudah akses ke lembaga keuangan non bank.
7) Umumnya tidak memiliki izin usaha atau persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP.[12]

Usaha Mikro di Unit Usaha Syariah (UUS) Bank Nagari Cabang Tapus, yaitu :

a. Usaha tani pemilik dan penggarap perorangan, peternak nelayan dan pembudidayaan.
b. Industri makanan dan minuman, industri meubel, air pengolahan, kayu dan rotan, industri besi pembuat alat-alat.
c. Usaha perdagangan seperti kaki lima, kelontong/dagangan harian, serta pedagang di pasar.
d. Peternakan ayam, itik dan perikanan.
e. Usaha jasa-jasa seperti pembengkelan, salon kecantikan dan penjahit (konveksi).[13]

**3. Prosedur Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM)**

Proses pembiayaan di Bank diawali dengan adanya permohonan pembiayaan yang diajukan oleh calon nasabah, tahap ini menjadi pintu masuk bagi seseorang nasabah untuk berhubungan dengan pihak Bank dalam rangka mendapatkan pembiayaan. Untuk mendapatkan pembiayaan, setiap nasabah harus memenuhi prosedur-prosedur yang disediakan oleh

[12] Hasil Wawancara dengan Ahmad Rosidi, *Marketing Office Syariah (MOS*) pada tanggal 21 Mei 2018.
[13] Hasil Wawancara dengan Ahmad Rosidi, *Marketing Office Syariah (MOS*) pada tanggal 21 Mei 2018.

Bank dan nasabah yang mengisi syarat-syarat pada Bank maka, Bank akan melakukan survey ke tempat nasabah jika disetujui maka dana Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM) dapat dicairkan.[14]

Berikut ini merupakan prosedur-prosedur pemberian Pembiayaan Peduli Usaha mikro (PPUM) yang harus dilalui calon nasabah pada Unit Usaha Syariah (UUS) Bank Nagari Cabang Tapus, adapun tahapan-tahapan yang harus dilakukan adalah sebagai berikut :[15]

a. Pengajuan permohonan pembiayaan oleh nasabah

Nasabah datang ke Unit Usaha Syariah (UUS) Bank Nagari Cabang Tapus untuk mendapatkan informasi dan penjelasan mengenai Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM), kemudian harus memenuhi syarat-syarat kelengkapan dokumen permohonan antara lain :

1) Photocopy (KTP/SIM) pemohon/pengurus (sesuaikan apakah perorangan/badan usaha).
2) Photo copy (KTP/SIM) istri/suami pemohon.
3) Photo copy Kartu Keluarga (bagi perorangan).
4) Photo copy (KTP/SIM) pemilik agunan.
5) Pas photo ukuran 3x4 sebanyak 2 lembar (suami/istri bagi perorangan dan pengurus bagi Koperasi/Kel.Usaha/Lembaga Mikro).
6) Daftar pembelian barang/surat penawaran.
7) Copy bukti kepemilikan agunan.

[14] Hasil Wawancara dengan Ahmad Rosidi, *Marketing Office Syariah (MOS*) pada tanggal 21 Mei 2018.

[15] Hasil Wawancara dengan Ahmad Rosidi, *Marketing Office Syariah (MOS*) pada tanggal 21 Mei 2018.

8) Copy anggaran dasar akta perubahan bagi Koperasi/Kel.Usaha.
9) Copy notulen rapat anggota/aturan tertulis (bagi Koperasi, Kel.Usaha, dan Lembaga Keuangan).
10) Copy dokumen/bukti kewenangan meminjam (bagi Koperasi, Kel.Usaha dan Lembaga Mikro).
11) Copy dokumen tentang kesehatan koperasi (bagi koperasi).
12) Photo copy surat keterangan atau izin usaha.
13) Photo copy NPWP.
14) Photo copy rekening listrik.
15) Photo copy rekening air.
16) Laporan keuangan (bagi Koperasi, Kel.Usaha, Lembaga Mikro).
17) Print out SID/Surat Keterangan Lunas (dilakukan oleh Bank).

Menurut hasil wawancara yang dilakukan dengan nasabah Pembiayaan Peduli Usaha Mikro tentang syarat-syarat kelengkapan dokumen mengatakan :

"Syarat yang diminta oleh pihak bank yang paling wajibnya berupa photo copy KTP, SIM, KK, bukti kepemilikan agunan, pas foto, photo copy NPWP".[16]

"Persyaratannya saya hanya membawa photo copy KTP/SIM, photo copy KK, dan photo copy KTP suami/istri, kemudian pihak Bank meminta NPWP jika ada". [17]

"Persyaratan untuk mendapatkan pembiayaan sangat mudah, tapi saya harus menunggu hasil dari permohonan yang saya ajukan selama seminggu".[18]

[16] Hasil Wawancara dengan Salimah, Nasabah Pembiayaan Peduli Usaha Mikro, pada tanggal 22 mei 2018.
[17] Hasil Wawancara dengan Ratna, Nasabah Pembiayaan Peduli Usaha Mikro, pada tanggal 22 mei 2018.

b. Sebelum memberikan pembiayaan

Pada tahap ini Bank mempertimbangkan permohonan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah calon debitur, ini disebut tahap analisa pembiayaan. Analisa pembiayaan diperlukan agar memperoleh keyakinan bahwa pembiayaan yang diberikan dapat dikembalikan oleh nasabahnya.

Analisa pembiayaan yang dilakukan oleh *marketing office* syariah terdiri dari :[19]

1) *Marketing Office* Syariah (MOS) melakukan analisa ekonomis

Analisa ini berhubungan dengan analisa usaha melalui laporan keuangan. Dalam hal ini dilakukan penelitian terhadap kelayakan perusahaan, kelayakan usaha nasabah, kebutuhan pembiayaan, kemampuan menghasilkan laba, sumber pelunasan pembiayaan serta jaminan yang tersedia untuk mengover permohonan pembiayaan.

Analisis pembiayaan bertujuan untuk memperoleh permohonan dan menyakinkan apakah usaha nasabah layak, nasabah memiliki kemampuan dan kemauan memenuhi kewajibannya kepada Bank secara baik, baik pembayaran pokok pinjaman maupun *margin* bagi hasil sesuai dengan kesepakatan dengan Bank.

Adapun penilaian Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM) antara lain dengan menerapkan analisis sebagai berikut:[20]

---

[18] Hasil Wawancara dengan Amsar Harahap, Nasabah Pembiayaan Peduli Usaha Mikro, pada tanggal 22 mei 2018.

[19] Hasil Wawancara dengan Ahmad Rosidi, *Marketing Office Syariah (MOS*) pada tanggal 21 Mei 2018.

*a) Character*

Penilaian pihak Unit Usaha Syariah Bank Nagari Cabang Tapus melakukan penulusuran lebih lanjut pada nasabah, yaitu dengan mendatangi calon nasabah ke lokasi tempat tinggal atau tempat usaha dan melakukan penilaian berdasarkan jenis, omzet ataupun penilaian lain yang menunjang penilaian apakah calon nasabah memenuhi kriteria untuk menjadi calon nasabah pembiayaan, penilaian kriteria yang dilakukan seperti, calon debitur hendaknya merupakan seorang yang berjiwa wiraswasta dan mempunyai keahlian yang cukup tentang bidang usahanya.

*b) Capasity*

Pada kriteria ini pihak Unit Usaha Syariah Bank Nagari Cabang Tapus menilai dari segi usaha yang dimiliki oleh calon nasabah, apakah layak serta memiliki penghasilan yang memadai. Sehingga pihak Unit Usaha Syariah Bank Nagari Cabang Tapus bisa menilai kemampuan nasabah dalam mengembalikan pembiayaan yang telah diberikan oleh pihak bank. Dengan cara melihat laporan keuangan dari calon nasabah yang dibuat sendiri oleh pemohon atau menggunakan formulir yang telah disediakan oleh pihak bank dan ditandatangani oleh debitur tersebut.

[20] Hasil Wawancara dengan Ahmad Rosidi, *Marketing Office Syariah (MOS*) pada tanggal 21 Mei 2018.

c) *Capital*

Pada penilaian ini pihak Unit Usaha Syariah Bank Nagari Cabang Tapus melakukan penaksiran berapa perkiraan modal yang dibutuhkan, untuk menjalankan usaha yang dijadikan latar belakang dalam pengajuan pinjaman. Pada tahap ini pihak Unit Usaha Syariah Bank Nagari Cabang Tapus melakukan penilaian dari jenis sektor usaha yang dimiliki calon nasabah, melihat omzet penjualan pertahun, laba bersih yang didapatkan dan proyeksi penerimaan setelah pembiayaan.

d) *Collateral*

Penilaian ini dilihat dari bukti jaminan yang diberikan oleh nasabah, (BPKB) Bukti Kepemilikan Kendaraan tersebut harus sesuai dengan ketentuan yang ada, Nama Kepemilikan Kendaraan Bermotor harus sesuai dengan nama nasabah yang mengajukan pembiayaan.

e) *Condition*

Penilaian ini dilakukan guna untuk menelaah kondisi usaha yang dimiliki oleh calon nasabah apakah hanya dalam jangka waktu pendek atau jangka waktu panjang.

2) Bagian *marketing* (*Direct Sales, Sales Representative*) Bank melakukan analisis yuridis rekomendasi beguna untuk :

a) Mengetahui kecakapan dan kewenangan pemohonan atau nasabah (subyek hukum).

Jenis-jenis aspek yang dianalisi adalah:

(1) Analisa terhadap kepribadian dan tingkah lakunya (*personality*), mengklasifikasikan nasabah kedalam klasifikasi tertentu berdasarkan modal loyalitas serta karakter (*party*),

(2) Analisa untuk menilai cara nasabah terhadap kemampuan bayar (*payment*) dan menganalisis kemampuan nasabah dalam mencari laba (*profitability*), serta menjaga agar usaha dan jaminan mendapatkan perlindungan (*protection*).[21]

b) Mengetahui keabsahan legalitas subyek hukum dan legalitas usaha yang berupa surat izin usaha.

(1) Lokasi Usaha

Memiliki surat keterangan domisili, dekat pasar, bahan baku, tenaga kerja, supplay peralatan, transpot, dan lain-lain.

(2) Fasilitas gedung tempat usaha

Seperti: SHM/ surat sewa, persyaratan teknis misalnya, Amdal.

(3) Melakukan transaksi jaminan

jaminan yang diberikan pemohon dengan pembiayaan tidak harus bernilai tinggi dibandingkan dengan nilai yang diminta nasabah. Contoh: jika pembiayaan yang direncanakan Rp100.000.000,- maka jaminan yang diserahkan pemohon tidak harus bernilai diatas Rp100.000.000,- akan tetapi pihak Bank melihat jika usaha nasabah memiliki harapan yang besar untuk mendapatkan pendapatan laba yang maksimal tinggi, karena ada lembaga

[21] Hasil Wawancara dengan , Nico Afriando, Analisis Pembiayaan, pada tanggal 21 Mei 2018.

penjamin untuk usaha mikro yang akan menutupi jika kemudian hari terdapat pemutusan kontrak yang tidak diduga.[22]

Setelah dilakukan ketiga analisa diatas *Marketing Office* Syariah menyampaikan kepada pemimpin pembiayaan. Pemimpin pembiayaan adalah yang akan membahas kelayakan bisnis usaha (permohonan). Hal ini dilakukan dengan cara dirundingkan di depan anggota pemimpin yang terdiri dari 1 ketua dan 2 orang anggota, dan 1 orang sekretaris. Sehingga menghasilkan keputusan yaitu: permohonan ditolak dan permohonan disetujui.[23]

c. Memberikan Pembiayaan

Setelah akad ditandatangani oleh kedua belah pihak dan dokumentasi pengikat agunan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah telah selesai dibuat, selama pembiayaan berdasarkan prinsip syariah itu digunakan oleh nasabah debitur sampai jangka waktu pembiayaan berdasarkan prinsip syariah.

Pihak Bank melanjutkan permohonan ke pusat dengan surat rekomendasi dari pimpinan pembiayaan dengan lampiran format *compliance checklist* dengan catatan telah memenuhi persyaratan dan ketentuan pembiayaan yang telah ditetapkan.

Menurut hasil wawancara yang penulis lakukan dengan nasabah Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM) usaha dagang, tentang apakah ada kemudahan dalam melakukan pembiayaan? nasabah menyatakan:

[22] Hasil Wawancara dengan Sapar, Analisis Pembiayaan, pada tanggal 21 Mei 2018.
[23] Hasil Wawancara dengan Deviarino, Pimpinan Cabang, pada tanggal 21 Mei 2018.

"Dalam mengajukan permohonan dan persyaratan yang diberikan oleh pihak Bank sangat mudah, saya tidak mengalami kesulitan hanya saja harus menunggu beberapa minggu untuk mengetahui hasil permohonan diterima atau ditolak, yang terkadang saya membutuhkan dana cepat".[24]

"Merasa kesulitan tidak terlalu, namun harus tunggu dulu keputusan Bank, layak atau tidak menerima pembiayaan, biasanya tunggu selama seminggu baru pihak Bank menghubungi saya kembali".[25]

"Iya, pihak Bank hanya meminta persyaratan yang wajib saja, seperti photo copy KTP/SIM, photo copy KK, bukti kepemilikan agunan dan photo copy NPWP jika memiliki".[26]

Berdasarkan hasil wawancara di atas proses pembiayaan Peduli Usaha Mikro sama sekali tidak memberatkan nasabah namun membutuhkan waktu sampai selesai analisis pembiayaan bagi pihak bank menganalisis pembiayaan usaha nasabah, untuk menilai layak tidaknya pembiayaan diberikan kepada nasabah.

Tujuan diberikan Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM) di Unit Usaha Syariah (UUS) kepada nasabah adalah penambahan modal sebagai bentuk dana pembiayaan agar nasabah terbantu dalam mengembangkan usahanya untuk memenuhi keinginan kebutuhan produktif.[27]

Berikut tujuan penggunaan dana yang diberikan oleh pihak Unit Usaha syariah (UUS) kepada nasabah, sebagai berikut :[28]

---

[24] Hasil Wawancara dengan Edi Supardi, Nasabah Pembiayaan Peduli Usaha Mikro, pada tanggal 22 Mei 2018.

[25] Hasil Wawancara dengan Amsar Harahap, Nasabah Pembiayaan Peduli Usaha Mikro, pada Tanggal 22 Mei 2018.

[26] Hasil Wawancara dengan Domuan Shaleh, Nasabah Pembiayaan Peduli Usaha Mikro, pada Tanggal 22 Mei 2018.

[27] Hasil Wawancara dengan Sapar, Analisis Pembiayaan, pada tanggal 21 Mei 2018.

[28] Hasil Wawancara dengan Ahmad Rosidi, *Marketing Office Syariah (MOS*) pada tanggal 21 Mei 2018.

1) Perdagangan yaitu pembelian aktiva perdagangan seperti bahan baku, bahan penolong, persediaan barang jadi, barang jadi dan sebagainya.
2) Properti yaitu pengadaan tanah dan pembangunan termasuk fasilitas untuk dijual atau disewakan mencakup modal kerja untuk kontruksi
3) Pertanian/peternakan dan industri:
   a) Pengadaan dan penyaluran sarana produksi teknologi atau pengembangan sumber daya ekonomi.
   b) Penyakuran dan penyediaan bibit, pupuk, pestisida, serta alat atau mesin pertanian.
   c) Serta pemasaran hasil usaha dan olahan.

Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM) yang disalurkan kepada nasabah setelah persetujuan diberikan oleh pimpinan, kemudian nasabah diwakilkan untuk membeli/pengadaan barang, properti atau untuk penambahan modal usaha yang dimilikinya.

d. Setelah dana pembiayaan diberikan

Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM) yang telah disalurkan kepada nasabah digunakan untuk penambahan modal usaha yang dimilikinya, sesuai dengan tujuan pembiayaan yaitu, sebagai penyediaan dana baginya, mereka terbantu guna menjalankan usahanya dalam sektor produktif atau terbantu guna menjalankan usahanya dalam sektor produktif atau terbantu untuk pengadaan barang yang diinginkannya (pembiayaan produktif).

Berdasarkan hasil wawancara yang telah penulis lakukan dengan nasabah Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM) usaha dagang eceran dengan pertanyaan apakah Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM) tersebut sudah digunakan untuk pemanfaatan modal usaha?

"Dana pembiayaan yang saya terima lebih banyak saya gunakan untuk keperluan pribadi saya, karena keadaan ekonomi yang mendesak di keluarga saya".[29]

Sedangkan nasabah Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM) dengan usaha dagang pakaian, menyatakan:

"Sebagian saya gunakan untuk usaha dan sebagian lagi untuk keperluan pribadi saya".[30]

Kemudian nasabah Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM) dengan usaha meubel/perabot menyatakan bahwa:

"Sudah, karena pembiayaan yang saya terima memang khusus untuk penambahan modal usaha produktif yang saya butuhkan, tidak ada yang saya gunakan dana tersebut untuk keperluan pribadi konsumtif saya". [31]

Dari hasil wawancara diatas dapat di lihat, bahwa nasabah masih ada yang menggunakan dana pembiayaan peduli usaha mikro (PPUM) untuk keperluan pribadi yang seharusnya dana tersebut digunakan untuk pemanfaatan penambahan modal usaha.

[29] Hasil Wawancara dengan Zulfan, Nasabah Pembiayaan Peduli Usaha Mikro, pada tanggal 22 Mei 2018.

[30] Hasil Wawancara dengan Murni Wati, Nasabah Pembiayaan Peduli Usaha Mikro, pada tanggal 22 Mei 2018.

[31] Hasil Wawancara dengan Nasabah Edi Supardi, Nasabah Pembiayaan Peduli Usaha Mikro, pada tanggal 22 Mei 2018.

**4. Penyaluran Pembiayaan Peduli Usaha Mikro Oleh Unit Usaha Syariah (UUS) Bank Nagari Cabang Tapus.**

Dalam rangka mendukung pengembangan usaha mikro, Unit Usaha Syariah (UUS) melakukan proses pembiayaan dengan cepat, tepat dan akurat dan menyalurkan pembiayaan sehingga dengan cepatnya proses pembiayaan hendaknya dapat membantu usaha mikro dalam memenuhi kebutuhan modalnya.

Berikut data kondisi Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM) yang telah disalurkan selama 3 tahun terakhir.[32]

**Tabel 4.1**
**Data (PPUM) Tahun 2016, 2017 dan 2018 Jan-April**

| Sektor | Plafond 2016 (Rp) | Plafond 2017 (Rp) | Plafond 2018 (RP) |
|---|---|---|---|
| **Perdagangan** | **Rp 666.606.660,-** | **Rp 1.333.213.320,-** | **Rp 150.108.012** |
| **Pertanian** | **Rp 766.597.659,-** | **Rp 833.258.325,-** | **Rp 200.144.106** |
| **Industri** | **Rp 133.321.332,-** | **Rp 66.660.666,-** | **Rp 50.036.004** |
| **Perikanan** | **Rp 166.651.665,-** | **Rp. 33.330.333,-** | **Rp. 100.072.008** |
| **Total** | **Rp 1.733.177.316,-** | **Rp 2.266.462.644,-** | **Rp 500.360.130** |

*Sumber: Unit Usaha Syariah Bank Nagari Cabang Tapus.*

Dari data tabel diatas dapat dilihat bahwa pencairan plafond Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM) di Unit Usaha Syariah Bank Nagari Cabang Tapus dari tahun 2016 ke tahun 2018 dikatakan meningkat. Dari tahun 2016-2017 meningkat dalam setiap sektor, sektor perdagangan meningkkat sebesar 50% dari pembiayaan tahun 2016 ke 2017, jumlah peningkatan plafond dari tahun 2017 ke 2018 terlihat menurun, akan tetapi hal ini masih berjalan selama 4 bulan terakhir di tahun 2018. Sektor

[32] Data Pembiayaan Peduli Usaha Mikro Unit Usaha Syariah Bank Nagari Cabang Tapus.

pertanian meningkat pada tahun 2016 ke 2017 sebesar 10%, begitu juga dengan beberapa sektor yang lainnya.

a. Plafond Pembiayaan Peduli Usaha Mikro

Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM) yang bersifat produktif untuk penambahan modal usaha nasabah yang membutuhkan, limit pembiayaan dana yang diselenggarakan oleh Bank untuk Badan Usaha adalah maksimal Rp100.000.000,- sedangkan untuk Perorangan maksimal Rp95.000.000,/orang.

Setiap nasabah yang bertujuan untuk mengajukan permohonan Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM) kepada pihak bank, terlebih dahulu nasabah harus memiliki dana/aset dalam usaha yang dimilikinya minimal 30% dari dana pembiayaan yang diajukan. Contoh: nasabah mengajukan pembiayaan sebesar Rp70.000.000,- untuk penambahan modal usaha yang dimilikinya maka, minimal nasabah tersebut harus memiliki dana didalam usaha yang dimilikinya sebesar Rp21.000.000,-.

Kemudian pihak Bank hanya akan memberikan pembiayaan untuk menutupi kekurangan dana nasabah tersebut sebesar kekurangan dana yang diajukannya setelah di hitung 30% dari dana/asset yang dimiliki nasabah.[33]

*Margin* yang ditentukan oleh pihak Bank sebesar 0,87% perbulan dengan tenor waktu maksimal 60 bulan (5 tahun) tergantung kepada

[33] Hasil Wawancara dengan Ahmad Rosidi, *Marketing Office Syariah (MOS*) pada tanggal 21 Mei 2018.

kesepakatan antara nasabah dan pihak bank sewaktu nasabah melakukan permohonan pembiayaan.[34]

Menurut hasil wawancara yang telah dilakukan oleh penulis dengan nasabah Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM) yang memiliki usaha meubel/prabot yaitu: Apakah besarnya pembiayaan yang diajukan sesuai dengan besarnya pembiayaan yang diberikan?

"Tidak, Bank tidak sepenuhnya memberi dana pembiayaan sebesar yang saya ajukan, permohonan saya sebesar Rp50.000.000,- akan tetapi saya hanya mendapatkan pembiayaan sebesar Rp30.000.000,- ".[35]

Sedangkan pernyataan nasabah Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM) yang bergerak di bidang pertanian toke sawit menyatakan :

"Saya mengajukan permohonan sebesar Rp100.000.000,- untuk penambahan modal usaha saya, tetapi saya hanya mendapatkan sebesar Rp70.000.000,karena keterbatasan pembiayaan yang akan disalurkan".[36]

Sedangkan *Marketing office* syariah menyatakan plafond Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM) yang akan diberikan kepada nasabah yaitu:

"Banyak nasabah yang mengajukan Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM) yang melebihi batas maksimal yang telah ditentukan di dalam SOP PPUM, dengan begitu pihak tidak bisa menyalurkan sepenuhnya sesuai dengan permohonan nasabah, namun nasabah tetap menerima pembiayaan sebanyak yang pihak bank berikan"[37]

---

[34] Hasil Wawancara dengan Ahmad Rosidi, *Marketing Office Syariah (MOS*) pada tanggal 21 Mei 2018.

[35] Hasil Wawancara dengan Edi Supardi, Nasabah Pembiayaan Peduli Usaha Mikro, pada tanggal 22 Mei 2018.

[36] Hasil Wawancara dengan Domuan Shaleh, Nasabah Pembiayaan Peduli Usaha Mikro, pada tanggal 22 Mei 2018

[37] Hasil Wawancara dengan Ahmad Rosidi, *Marketing Office Syariah (MOS*) pada tanggal 22 Mei 2018.

Dari hasil wawancara di atas nasabah hanya akan mendapatkan plafond pembiayaan sesuai dengan yang telah di tetapkan oleh pihak Bank, seminimnya nasabah memiliki dana 30% dalam usahanya.

b. Pembiayaan Peduli Usaha Mikro Akad Jual beli (*murabahah*)

1) Jenis Pembiayaan Peduli Usaha Mikro[38]

a) Pembiayaan Investasi

Pembiayaan Investasi ditujukan kepada nasabah yang baru akan mendirikan sebuah Badan Usaha/perorangan dalam bentuk pembiayaan produktif, maka bank menyediakan barang/properti yang dibutuhkan nasabah dengan ketentuan calon nasabah tersebut sebagai seseorang yang akan menjalankan usaha.

b) Penambahan Modal Kerja

Penambahan Modal Kerja berdasarkan jual beli, pembiayaan produktif ini ditujukan kepada nasabah yang telah memiliki usaha atau badan usaha dengan limit s/d Rp 100.000.000,- dan termasuk dalam segmen mikro adalah pembiayaan dengan tujuan multiguna kepada nasabah perorangan dengan limit s/d Rp95.000.000,- baik itu pada sektor pertanian, perdagangan, perikanan dan perindustrian.

2) Akad Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM)

Pembiayaan Peduli Usaha Mikro yang diberikan oleh pihak Bank berdasarkan akad jual beli yaitu berupa apa yang dibutuhkan oleh

[38] Hasil Wawancara dengan Ahmad Rosidi, *Marketing Office Syariah (MOS*) pada tanggal 21 Mei 2018.

calon nasabah yang dicantumkannya di dalam permohonan pembiayaannya. Bagi nasabah yang membutuhkan tambahan modal usaha untuk mengembangkan usahanya, pihak bank memberikan sebanyak uang sebagai pembiayaan (*murabahah*) yang dibutuhkan nasabah untuk usaha produktif, sedangkan nasabah diwakilkan (*wakalah*) untuk membeli objek pembiayaan tersebut, kemudian nasabah membayar dalam bentuk angsuran kepada pihak bank sesuai dengan akad yang sudah disepakati bersama.[39]

Kurangnya pemahaman nasabah Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM) dengan menggunakan akad *murabahah* dikarenakan Unit Usaha Syariah yang berada di bawah pimpinan bank konvensional, maka nasabah beranggapan pembiayaan jual beli (*murabahah*) sama dengan pembiayaan yang lainnya.Akibatnya pihak lebih sering menggunakan istilah bunga dari pada *margin*.

Menurut hasil wawancara yang penulis lakukan dengan Marketing Office Syariah, Ahmad Rosidi menyatakan bahwa:

> "Dalam menjelaskan kepada nasabah Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM) merupakan kendala bagi kami, karena masih menggunakan istilah *bunga* yang seharusnya dinyatakan *margin*. Karena nasabah tidak memahami istilah perbankan syariah yang di gunakan di Unit Usaha Syariah Cabang Tapus".[40]

Dari wawancara diatas dapat di lihat bahwa kesulitan pihak bank dalam mengubah pola fikir nasabah yang menggunakan istilah-istilah

[39] Hasil Wawancara dengan Ahmad Rosidi, *Marketing Office Syariah (MOS*) pada tanggal 21 Mei 2018.

[40] Hasil Wawancara dengan Ahmad Rosidi, *Marketing Office Syariah (MOS*) pada tanggal 21 Mei 2018.

syariah, karena pengetahuan nasabah pada perbankan syariah masih sangat minim, selama ini nasabah hanya mengenal bank konvensional.

**5. Upaya Pembiayaan Peduli Usaha Mikro dalamMengembangkan Usaha Mikro Nasabah**

Upaya mengembangkan usaha mikro nasabah merupakan suatu kebijakan pihak bank dalam memperdayakan usaha mikro nasabah. Adapun upaya yang dilakukan pihak Bank dalam mengembangkan usaha mikro, yaitu:[41]

a. Sosialisasi produk Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM)

Sosialisasi produk menjadi suatu yang sangat berpengaruh bagi calon nasabah dalam mengenalkannya kedalam dunia perbankan, karena pihak bank tidak hanya melakukan dalam bentuk pemasaran produk, melainkan menerapkan sosialisasi produk untuk Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM) kepada pihak sekolah, lembaga-lembaga dan masyarakat dengan mengajak nasabah untuk bertransaksi dengan prinsip muamalah, karena Pembiayaan Peduli Usaha Mikro menggunakan akad jual beli (*murabahah*), *marketing office syariah* turun langsung kelapangan untuk mencari nasabah yang mempunyai usaha mikro yang memiliki kendala di dalam pendanaan.

b. Penguatan pada kewirausahaan

Salah satu langkah strategis untuk mengamankan UKM adalah dengan melakukan penguatan pada kewirausahaan. Wirausaha dapat mendayagunakan segala sumber daya yang dimiliki, dengan proses yang

[41] Hasil Wawancara dengan Ahmad Rosidi, *Marketing Office Syariah (MOS*) pada tanggal 21 Mei 2018.

kreatif dan inovatif, menjadikan UKM siap menghadapi tantangan krisis global.

c. Pembinaan kepada nasabah Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM)

Pembinaan yang dilakukan untuk nasabah, pihak bank memberikan arahan setelah nasabah menerima Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM).Pihak bank berupaya untuk meningkatkan usaha nasabah agar tetap tumbuh, dengan itu bank menyesuaikan pemililihan sektor usaha yang dimiliki nasabah yang sesuai dengan usahanya, agar nasabah tetap bisa menjaga kelancaran pembiayaan.

Hasil wawancara penulis dengan karyawan marketing office syariah tentang upaya Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM) dalam mengembangkan usaha mikro nasabah, menyatakan:

> "Pelatihan secara khusus tidak ada diterapkan dalam upaya ini, akan tetapi pihak bank terus menerus akan berusaha agar usaha nasabah benar-benar berkembang, pihak bank melakukan pembinaan kepada nasabah/penerima fasilitas agar menjaga kelancaran pembiayaan dengan memberikan dana yang memang sesuai dengan segmen usaha yang dimiliki nasabah tersebut".[42]

Dari wawancara di atas menyatakan bahwa pihak Bank telah mempunyai kebijakan berupaya untuk meningkatkan perkembangan usaha mikro yang dimiliki oleh nasabah.

[42] Hasil Wawancara dengan Ahmad Rosidi, *Marketing Office Syariah (MOS*) pada tanggal 21 Mei 2018.

## C. Analisis Penulis

Setelah penulis melakukan penelitian di lapangan dan mendapatkan sumber data dari *marketing office syariah, costumer service,* pimpinan dan analisis pembiayaan melalui wawancara dan dokumen-dokumen Unit Usaha Syariah (UUS) Bank Nagari Cabang Tapus dan juga beberapa nasabah Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM), penulis dapat menganalisis proses Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM) dalam mengembangkan usaha mikro di Unit Usaha Syariah (UUS) Bank Nagari Cabang Tapus.

Bahwa Pihak bank memberikan kemudahan dari proses pemberian pembiayaan peduli usaha mikro (PPUM) kepada nasabah, yaitu nasabah harus memenuhi persyaratan administrasi wajib dan ketentuan-ketentuan yang telah ditentukan oleh Unit Usaha Syariah (UUS).

Setelah peryaratan administrasi telah dipenuhi secara lengkap oleh nasabah maka pihak bank selaku *marketing office syariah* akan melakukan analisa pembiayaan usaha nasabah ke lapangan dengan menerapkan prinsip 5C *(character, capacity, capital, collateral, condition*). Analisis permohonan pembiayaan merupakan salah satu faktor yang digunakan sebagai acuan bagi bank untuk meyakini kelayakan atas permohonan pembiayaan nasabah, maka sebelum memutuskan permohonan pembiayaan yang diajukan oleh calon nasabah dilakukan analisis prinsip 5C.[43]

[43] Ismail, *Manajemen Perbankan dari Teori Menuju Aplikasi*, (Jakarta : Kencana, 2010), h. 111.

Unit Usaha Syariah menerapkan prinsip 5C (*character, capacity, capital, collateral, condition*) untuk menilai karakter nasabah yang menurut sudut pandang Unit Usaha Syariah memiliki jiwa wiraswasta dibidang usaha yang dimilikinya, menilai apakah nasabah mempunyai kemampuan untuk mengembalikan pembiayaan yang telah diberikan nantinya, serta melihat taksiran modal yang dibutuhkan oleh nasabah dan melihat kondisi usaha nasabah apakah itu jangka waktu pendek atau jangka waktu panjang.

Maka dengan menggunakan prinsip tersebut Unit Usaha Syariah akan mempertimbangkan permohonan nasabah layak atau tidak layak nasabah tersebut mendapatkan pembiayaan.

Kemudian tujuan dari memberikan pembiayaan bagi nasabah adalah penyediaan dana baginya, agar mereka terbantu untuk pengadaan barang yang diinginkannya (pembiayaan produktif).[44] Tujuan Pembiayaan Peduli Usaha Mikro di Unit Usaha Syariah (UUS) Bank Nagari Cabang Tapus tergantung kepada sektor usaha masing-masing yang intinya untuk pembelian, pengadaan dan penyaluran barang produksi yang dibutuhkan oleh nasabah dalam usaha yang dimilikinya.

Bank mewakilkan nasabah untuk membeli keperluan penambahan modal atau barang/properti yang dibutuhkan untuk usahanya. Sedangkan yang penulis temukan di lapangan nasabah Pembiayaan Peduli Usaha Mikro menggunakan dana yang diberikan tidak digunakan sepenuhnya untuk penambahan modal,

[44] Muhammad., *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2015), h. 303.

pembelian, pengadaan barang produksi. Akan tetapi sebagian nasabah menggunakan dana pembiayaan untuk keperluan pribadinya.

Menurut analisa penulis ini dikarenakan:

a. Kurangnya tanggung jawab bagi nasabah pada kepercayaan menerima pembiayaan yang telah diberikan oleh pihak Unit Usaha Syariah, karena sebelum memberikan pembiayaan pihak Unit Usaha Syariah telah menganalisis terlebih dahulu permohonan nasabah layak atau tidaknya diberikan pembiayaan, akan tetapi setelah nasabah mendapatkan pembiayaan tersebut masih menggunakan dana yang diberikan untuk keperluan diluar kebutuhan modal usaha.
b. Kurang tegasnya pembinaan yang dilakukan oleh Unit Usaha Syariah kepada nasabah Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM) dimana nasabah seharusnya memiliki kesadaran mendapatkan pembiayaan Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM) hanya dapat digunakan untuk keperluan usaha saja.

# BAB V

# PENUTUP

## A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan pada karyawan *marketing office syariah*, *costumer service*, pimpinan dan analisis pembiayaan serta nasabah Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM), maka dapat dikemukakan kesimpulan bahwa proses Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM) dalam mengembangkan usaha mikro di Unit Usaha Syariah Bank Nagari Cabang Tapus sebagai berikut :

1. Adanya kemudahan proses pemberian Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM) kepada nasabah, yaitu nasabah harus memenuhi persyaratan administrasi wajib dan ketentuan-ketentuan yang telah ditentukan oleh Unit Usaha Syariah, berupa (photo copy KTP/SIM, photo copy KK, bukti kepemilikan agunan, photo copy NPWP), kemudian *marketing office syariah* akan menganalisis pembiayaan dengan prinsip 5C *(character, capacity, capital, collateral, condition),* hasil dari analisis pembiayaan tersebut akan ditindak lanjuti oleh rapat persetujuan pimpinan layak atau tidaknya diberikan pembiayaan.
2. Dana Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM) yang diberikan kepada nasabah sebagai perwakilan untuk membeli keperluan penambahan modal atau barang/properti yang dibutuhkan untuk usahanya.

## B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan maka penulis menyarankan:

1. Hendaknya *marketing office syariah* lebih teliti dalam melakukan analisis pembiayaan, sehingga pihak bank memilih nasabah yang dapat dipercayai untuk diberikan pembiayaan.
2. Unit Usaha Syariah (UUS) Bank Nagari Cabang Tapus sebaiknya memberikan pelatihan, pembinaan karakter seminimnya 1x sebulan. Agar dapat menciptakan nasabah yang memiliki tanggung jawab untuk dapat dipercayai.

# DAFTAR KEPUSTAKAAN


Al-Asqalany Imam Al-hafidz ibnu Hajar. 2012. *Buluqhul Maram five in One*. Jakarta: PT Mizan Publika

Antonio Muhammad Syafi'i. 2001. *Bank Syariah dari Teori ke Praktik.* Jakarta: Gema Insani perss

Arikunto Suharsimi. 1992. *Prosedur Penelitian suatu Pendekatan Praktik.* Jakarta: Rineka Cipta

Aziz Muhammad Faiz, dkk. 2009. *Alternatif Pembiayaan Terhadap UMKM Melalui Pasar Modal di Indonesia*. Jakarta: CFICEL

Bustami Bastian. 2007. *Mari Membangun Usaha Mandiri Pedoman praktis bagi UKM.* Yogyakarta: Graha Ilmu

Depertemen Pendidikan dan Kebudayaan. 1997. *Kamus Besar Bahasa Indonesia.* Jakarta: Balai Pustaka

Haroen Nasrun. 2007. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: Gaya Media Pratama

Ismail. 2011. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Prenamedia Grup

Ismail. 2010. *Manajemen Perbankan dari Teori Menuju Aplikasi*. Jakarta: Kencana

Karim Adiwarman A. 2014. *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*. Jakarta: PT Raja Grafindo

Kasmir. 2000. *Manajemen Perbankan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada

Kasmir. 2014. *Dasar-dasar Perbankan.* Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada

Mardani. 2015. *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah di Indonesia.* Jakarta : Kencana

Muhammad. 2015. *Manajemen Dana Bank Syariah*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada

Maleong Lexy J. 1997. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosda Karya

Rivai Veithzal. 2013. *Financial Institution Management.* Jakarta: Raja Grafindo Persada

Sarwono Jonathan. 2006. *Metode Penelitian Kuantitatif & Kualitatif*. Yogyakarta: Graha Ilmu

Siswanto Victorianus Aries. 2012. *Strategi dan Langkah-Langkah Penelitian*. Yogyakarta: Graha Ilmu

Sjadeini S.R. 2007. *Perbankan Islam Kedudukan dan Peranannya Dalam Tata Hukum Perbankan Indonesia*. Jakarta: Grafiti

Sumar'in. 2012. *Konsep Kelembagaan Bank Syariah*. Yogyakarta: Graha Ilmu

Tambunan Tulus. 2009. *UMKM di Indonesia.* Jakarta: PT Galia Indonesia

Teguh Muhammad. 1999. *Metodologi Penelitian Ekonomi dan Aplikasi.* Jakarta: PT Raja Grafindo

Triyanta Agus. 2016. *Hukum Perbankan Syariah*. Malang : Setara Press

Usman Rachmadi. 2001. *Aspek-aspek Hukum Perbankan di Indonesia*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama

Wangsawidjaja. 2012. *Pembiayaan Bank Syariah*. Jakarta : PT. Gramedia

**PEDOMAN WAWANCARA**

Identitas Responden

Nama :

Jabatan :

Pertanyaan kepada pihak Unit Usaha Syariah (UUS) Bank Nagari Cabang Tapus

1. Bagaimana prosedur Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM) tersebut?
2. Apa saja faktor-faktor pertimbangan Unit Usaha Syariah Bank Nagari Cabang Tapus sebelum memberikan Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM) kepada nasabah pemohon?
3. Apa upaya Pembiayaan Peduli Usaha Mikro dalam mengembangkan usaha mikro nasabah di Unit Usaha Syariah Bank Nagari Cabang Tapus?
4. Berapakah proporsi yang disetujui oleh Unit Usaha Syariah Bank Nagari Cabang Tapus dalam setiap permohonan yang diajukan nasabah?
5. Berapa tenor yang diberikan oleh Unit Usaha Syariah pada nasabah Pembiayaan Peduli Usaha Mikro?
6. Barapa persen margin yang dilakukan dalam perbulan?
7. Apakah ada kebijakan Unit usaha Syariah Cabang Tapus untuk membantu nasabah dalam memahami Pembiayaan Peduli Usaha Mikro yang menggunakan akad *murabahah* ini?

8. Bagaimana usaha mikro nasabah sebelum mendapatkan Pembiayaan Peduli Usaha Mikro dari Unit Usaha Syariah Cabang Tapus?
9. Apakah ada perkembangan usaha mikro nasabah setelah mendapatkan Pembiayaan Peduli Usaha Mikro?
10. Apakah nasabah menggunakan pembiayaan yang diberikan pihak bank untuk keperluan usaha nasabah tersebut?

Identitas Responden

Nama :

Jenis Usaha :

Pertanyaan Kepada Nasabah Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM)

1. Sudah berapa lama usaha bapak/ibu?
2. Apakah bapak/ibu pernah mengalami kendala dalam modal?
3. Apakah pernah bapak/ibu mendapatkan Pembiayaan Peduli Usaha Mikro dari Unit Usaha Syariah Bank Nagari Cabang Tapus?
4. Berapa kali bapak/ibuk menerima Pembiayaan Peduli Usaha Mikro?
5. Berapa besar jumlah yang diterima bapak/ibu dalam Pembiayaan Peduli Usaha Mikro tersebut?
6. Berapa jumlah pendapatan bapak/ibu sebelum menerima Pembiayaan Peduli Usaha Mikro?
7. Apakah ada pengembangkan usaha bapak/ibu setelah menerima Pembiayaan Peduli Usaha Mikro?
8. Berapa jumlah pendapatan bapak/ibu setelah menerima Pembiayaan Peduli Usaha Mikro?
9. Apakah pembiayaan Peduli Usaha Mikro tersebut sudah digunakan bapak/ibu untuk perkembangan usaha?
10. Apakah besarnya pembiayaan yang bapak/ ibu ajukan sesuai dengan besarnya pembiayaan yang diberikan?
11. Apakah ada kemudahan pembiayaan?

## KISI-KISI PENELITIAN

Judul : Analisis Pembiayaan Peduli Usaha Mikro dalam Mengembangkan Usaha Mikro di Unit Usaha Syariah (UUS) Bank Nagari Cabang Tapus.

| VARIABEL | SUB VARIABEL | INDIKATOR |
|---|---|---|
| Pembiayaan | Pembiayaan Produktif | a. Pembiayaan Modal Kerja<br>b. Pembiayaan Investasi |
| | Pembiayaan Konsumtif | a. Kebutuhan konsumsi<br>b. Bahan Habis Pakai |
| *Murabahah* | Macam-macam *murabahah* | a. *Murabahah* tanpa pesanan<br>b. *Murabahah* berdasarkan pesanan<br>c. *Bai'bit Taqsith*<br>d. *Murabahah* yang dibayar dengan tunai |
| Usaha Mikro, Kecil Menengah | Jenis usaha mikro, kecil menengah | a. Usaha manufaktur<br>b. Usaha dagang<br>c. Usaha jasa |

**SURAT KEPUTUSAN REKTOR INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI BUKITTINGGI**
Nomor : 499 /In.26/PP.00.9/11/2017

Tentang
Penunjukan Dosen Pembimbing Skripsi Mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi

**REKTOR IAIN BUKITTINGGI**

Membaca : Surat Permohonan Mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bukittinggi an. **Yusnita** NIM. 3314.337 tanggal 9 November 2017, Perihal Permohonan Pengesahan Judul dan Penunjukkan Pembimbing Skripsi.

Menimbang :
a. Bahwa untuk lebih terarah dan terkoordinirnya penulisan skripsi mahasiswa IAIN Bukittinggi, maka perlu ada Pembimbing.
b. Bahwa nama-nama yang tersebut dibawah ini, dipandang cakap dan mampu untuk diangkat sebagai Pembimbing I dan Pembimbing II.

Mengingat :
1 Undang-undang No.20 Tahun 2003, tentang Sistem Pendidikan Nasional;
2 Peraturan Pemerintah Nomor 60 Tahun 1999, tentang Pendidikan Tinggi;
3 Keputusan Presiden Nomor 181 Tahun 2014, tentang Perobahan STAIN Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi menjadi IAIN Bukittinggi.
4 Keputusan Menteri Agama RI. Nomor 492 Tahun 2003, tentang Pemberian Kuasa dan Pendelegasian Wewenang Pengangkatan, Pemindahan dan Pemberhentian Pegawai Negeri Sipil (PNS) dilingkungan Departemen Agama.
5 Keputusan Menteri Agama RI No.12 Tahun 2015, tentang Organisasi dan Tata Kerja IAIN Bukittinggi

**MEMUTUSKAN**

Menetapkan :

Pertama : Menyetujui Outlines, Daftar Kepustakaan bagi skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul " **Analisis Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM) dalam mengembangkan usaha mikro di Unit Usaha Syariah (UUS) Bank Nagari cabang Tapus.** "

Kedua : Menunjuk saudara-saudara :

A
| | | |
|---|---|---|
| Nama | : | **Dr. Asyari, S.Ag, M.Si** |
| NIP | : | 19740325 199903 1003 |
| Pangkat/Gol.Ruang | : | Pembina Tk.I (IV/b) / Lektor Kepala |
| Bidang Keahlian Pokok | : | Ekonomi Syariah |
| Memberi Mata Kuliah | : | Ekonomi Mikro Syariah |
| Untuk Tugas | : | Pembimbing I |

B
| | | |
|---|---|---|
| Nama | : | **Zuwardi, SEI, MA** |
| NIP | : | 19840723 201503 1003 |
| Pangkat/Gol.Ruang | : | Penata Muda Tk.I /(III/b) / Cados |
| Bidang Keahlian Pokok | : | Ekonomi Islam |
| Memberi Mata Kuliah | : | BLKS |
| Untuk Tugas | : | Pembimbing II |

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

Ditetapkan di : Bukittinggi
Pada Tanggal : 27 November 2017

Rektor,

**RIDHA AHIDA**

Tembusan :
1. Masing-masing Pembimbing
2. Mahasiswa yang bersangkutan

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BUKITTINGGI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Kampus II : Jalan Gunung Aur Kubang Putih Kab.Agam - Sumatera Baral - Telepon / Fax : (0752) 22875
Website : www.febi.iainbukittinggi.ac.id | e-mail : febi@iainbukittinggi.ac.id

Nomor: B- 1283 /In.26.3/PP.07/04/2018 27 April 2018
Lamp. : -
Hal : **Mohon Izin Penelitian**

Yth. : **Kepala Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat Cabang Tapus**

Dengan hormat, dalam rangka mengumpulkan data untuk penyusunan Skripsi bagi mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI), Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi, kami harapkan bapak/ibu untuk dapat kiranya memberi kesempatan penelitian kepada saudara:

| | | |
|---|---|---|
| Nama | : | **YUSNITA** |
| NIM | : | **3314.337** |
| Fakultas | : | Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) |
| Program Studi | : | Perbankan Syari'ah |
| Semester | : | VIII (delapan) |
| Lokasi Penelitian | : | **Bank Pembangunan Daerah Sumbar Cabang Tapus** |
| Judul Skripsi | : | ***"Analisis Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM) dalam Mengembangkan Usaha Mikro di Unit Usaha Syariah Bank Nagari Cabang Tapus "*** |
| Waktu | : | Mei 2018 s/d Selesai |

Demikian surat permohonan ini kami buat, atas bantuan yang bapak/ibu berikan kami ucapkan terima kasih.

Dekan,

**H. HARFANDI, SE, M.Si**
NIP. 19621110 199903 1 001

Bank Nagari

# SURAT KETERANGAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

| | |
|---|---|
| Nama | : Deviarino |
| Jabatan | : Pemimpin Cabang |

Menerangkan dengan sesungguhnya bahwa:

| | |
|---|---|
| Nama | : YUSNITA |
| Nim | : 3314.337 |
| Pakultas | : Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) |
| Program | : Perbankan Syariah |
| Lokasi Penelitian | : Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat Cabang Tapus |

Telah melakukan Penelitian di Bank Nagari Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat Cabang Tapus Pada bulan Mei 2018 dengan judul Skripsi "Analisa Pembiayaan Peduli Usaha Mikro (PPUM) dalam mengembangkan Usaha Mikro di unit usaha Syariah Bank Nagari Cabang Tapus".

Demikianlah surat keterangan ini di buat untuk dapat di pergunakan semestinya

Tapus, 22 Juni 2018
Bank Nagari Cabang Tapus

Deviarino

PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat
Jl. Pemuda No. 21 Padang 25117
Sumatera Barat
INDONESIA
Tel. (0751) 31577 / Saluran,
31578, 31581, 31582, 34115
Fax. (0751) 37749, 31481
Kotak Pos 111
website : www.banknagari.co.id

# DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Nama : Yusnita
Nim : 3314.337
Tempat : Cengkeh
Tanggal Lahir : 15 Oktober 1994
Anak Ke : 7 (tujuh) dari 10 bersaudara
Alamat : Cengkeh 1 Panti Pasaman

Motto :***Kerjakan, Bersabar. InsyaAllah Hasil akan sebanding dengan Proses*** ☺☺☺

Nama Orang Tua

Ayah : H. Rosip Siregar

Ibu : Hj. Nurmala Hrp

**PENDIDIKAN**

1. SD N 27 Sentosa Panti (Tahun 2001-2007)
2. MTsN Panti (Tahun 2007-2010)
3. SMA N 1 Panti (Tahun 2010-2013)
4. IAIN Bukittinggi (Tahun 2014-2018)