

**SAMBUTAN KETUA
LEMBAGA PENELITIAN DAN
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
IAIN RADEN INTAN LAMPUNG**

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Alhamdulillah, kegiatan penelitian di lingkungan IAIN Raden Intan Lampung Tahun 2014, dilaksanakan di bawah koordinasi Lembaga Penelitian IAIN Raden Intan Lampung dapat terlaksana dengan baik. Pelaksanaan kegiatan penelitian ini dibiayai berdasarkan Daftar Isian Pelaksanaan Anggaran (DIPA) IAIN Raden Intan Lampung Tahun 2014.

Kami menyambut baik hasil Penelitian Kelompok yang dilaksanakan oleh Saudara Ahmad Habibi, SE., ME. dengan judul: Kebijakan Bank Syariah Terhadap Sektor Usaha Mikro Dalam Usaha Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat (Studi Pada Bank Syariah Mandiri Bandar Lampung). Yang dilakukan berdasarkan SK Rektor Nomor 69.a tanggal 27 Mei 2014 Tahun 2014 Tentang Penetapan Judul Penelitian, Nama Peneliti, Pada Penelitian Individu Dosen IAIN Raden Intan Lampung Tahun 2014.

Kami berharap, semoga hasil penelitian ini dapat meningkatkan mutu hasil penelitian, menambah khazanah ilmu keislaman, dan berguna serta bermanfaat bagi masyarakat dan pembangunan yang berbasis iman, ilmu, dan akhlak mulia.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Bandar Lampung, Desember 2014
**Ketua Lembaga Penelitian
Dan Pengabdian Kepada Masyarakat,**


Dr. Syamsuri Ali, M.Ag
NIP. 19611125 198903 1 003

KATA PENGANTAR

الحمد لله رب العالمين وبه نستعين على أمور الدنيا والدين والصلاة والسلام على أشرف الأنبياء والمرسلين سيدنا محمد وعلى آله وصحبه أجمعين.

Segala puji dan syukur, penulis panjatkan kehadiran Allah swt yang telah memberikan kesabaran dan kekuatan, sehingga penulis dapat menyelesaikan penelitian ini sesuai dengan target. Shalawat dan salam tak lupa penulis haturkan kepada Nabi Muhammad saw, pejuang yang gigih, yang berusaha menyampaikan risalah ketuhanan bagi seluruh umat manusia di muka bumi ini.

Penyusunan penelitian ini dimaksudkan untuk menambah khazanah diskursus Islam kontemporer, khususnya dalam bidang Ilmu ekonomi Islam, yang hingga kini tetap aktual. Selain itu, penelitian ini dimaksudkan untuk memenuhi tugas bagi seorang dosen peneliti yang mendapat bantuan penelitian dari LP2M IAIN Raden Intan Lampung.

Atas partisipasi berbagai pihak yang menyebabkan penelitian ini terwujud walaupun penuh dengan segala keterbatasan, oleh karena itu penulis dengan ini menyampaikan terima kasih dan penghargaan kepada:

1. Rektor IAIN Raden Intan Lampung, yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk mendapatkan hibah penelitian pada tahun 2014.
2. Ketua LP2M yang telah memberikan, fasilitas dan kemudahan-kemudahan yang diberikan kepada penulis selama menyelesaikan penelitian ini.

Atas bantuan dan jasa yang telah diberikan, semoga mendapat balasan yang setimpal di sisi Allah SWT. Akhirnya, dengan segala kerendahan hati, penulis berharap semoga penelitian ini dapat memberi manfaat bagi kemajuan bangsa, negara dan agama. Tak lupa penulis berharap akan kritik dan saran yang konstruktif bagi kesempurnaan penelitian ini.

Bandar Lampung, 29 Desember 2014

Ahmad Habibi, SE., ME.

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	iv
DAFTAR LAMPIRAN.....	viii
BAB I PENDAHULUAN.....	
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah.	11
C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian ..	12
BAB II LANDASAN TEORI.....	
A. Peran UKM dalam Perekonomian.....	14
B. Permodalan dalam Pengembangan UKM	18
C. Sejarah Dan Kebijakan Perbankan syariah ..	20
D. Peran Perbankan dalam pemberdayaan UKM	33
E. Sistem Pembiayaan Bank Syari'ah untuk UKM..	43
F. Konsep Pemberdayaan Ekonomi	55
G. Pemberdayaan Kelompok Lemah dalam Bisnis.	61
BAB III METODE PENELITIAN.....	
A. Pendekatan Penelitian	67
B. Subjek Penelitian.....	67
C. Tahap-tahap Penelitian.....	68
D. Teknik Pengumpulan Data.....	70
E. Teknik Analisis Data.....	72
BAB IV PENYAJIAN DAN ANALISIS DATA.....	
A. Bank Syariah Mandiri (BSM) Bandar Lampung	75
B. Kebijakan Bank Syariah Mandiri Bandar Lampung dalam pembiayaan Usaha Mikro.....	83
C. Pemberdayaan Usaha Mikro pada nasabah Bank Syari'ah mandiri.....	89

BAB IV PENUTUP.....	
A. Kesimpulan	95
B. Rekomendasi.....	96

DAFTAR PUSTAKA.....	97
---------------------	----

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Penduduk Menurut Jenis Kelamin.....	98
Tabel 2. Penduduk Menurut Umur.....	99
Tabel 3. Penduduk Menurut Pendidikan.....	98

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Matrik Penelitian.....	98
Gambar 2. Penduduk Menurut Umur.....	99
Gambar 3. Penduduk Menurut Pendidikan.....	98

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Islam mengajarkan umatnya untuk selalu berbuat baik dengan sesamanya, saling tolong menolong dalam kebaikan, tolong menolong yang bersifat duniawi maupun yang bersifat ukhrowi. Hal ini telah diterangkan dalam kitab Al-Quran surat Al-Maidah ayat 2:

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ ۖ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ ۗ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۚ

إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ ﴿٢﴾

Artinya : *“Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksanya”*.¹

Ayat di atas menjelaskan bahwa umat manusia diserukan untuk saling tolong menolong antar sesamanya. Manusia sebagai makhluk sosial perlu akan bantuan manusia lainnya,

¹ Departemen Agama, *Al-Quran dan terjemahnya*, (Jakarta: CV Ferlia Citra Utama, 2008) h. 142

baik dalam hal agama maupun kehidupan sehari-hari atau urusan dunianya, sebagai contoh manusia membutuhkan pinjaman uang dari seseorang untuk kebutuhan sehari-harinya (hutang piutang), seperti dalam Al-Quran dijelaskan dalam Surat Al-Hadid ayat 11:

مَنْ ذَا الَّذِي يُقرضُ اللهَ قرضًا حسنًا فيضعفهُ له. وله أجرٌ كريمٌ ﴿١١﴾

Artinya : Siapakah yang mau meminjamkan kepada Allah pinjaman yang baik, maka Allah akan melipat-gandakan (balasan) pinjaman itu untuknya, dan Dia akan memperoleh pahala yang banyak. (Qs Al-Hadid. 11)²

Ayat ini mengidentifikasi bahwa barang siapa yang memberikan fasilitas pinjaman kepada orang lain, baik melalui kelompok dengan tidak mengambil keuntungan dari jasa atau keuntungan peminjaman tersebut, maka Allah SWT akan memberikan jaminan pahala yang berlipat ganda.³ Salah satu sumber yang menyebabkan tidak meratanya pendapatan adalah diterimanya keuntungan moneter dalam transaksi yang terjadi tanpa adanya dasar-

² Ibid h, 786

³ Syamsul Hilal, *Tafsir Ayat-Ayat Ekonomi*, Modul Kuliah jurusan ekonomi Islam, Syariah IAIN Raden Intan Lampung. TA 2007-2008, h. 61.

dasar yang jelas. Hal ini dalam Islam dikenal dengan sebutan *riba*. *Riba* berarti meningkat, tambahan, perluasan, ataupun peningkatan. *Riba* didefinisikan sebagai “*premi*” yang harus dibayar dari si peminjam kepada yang meminjamkan bersama dengan jumlah pokoknya sebagai kondisi dari jatuh tempo atau berakhirnya masa pinjaman.⁴ *Riba* pada kenyataannya adalah pencurian, karena uang tidak melahirkan uang.⁵ Kalau masih ada sisa kelebihan yang belum dipungut, tidak boleh lagi dipungut, dan hanya dibenarkan memungut (menagih) modalnya saja, tidak boleh lebih. Hal ini berarti, mengambil kelebihan itu tetap tidak boleh.

Allah berfirman dalam Surah Al-Baqarah ayat 275-8 yaitu:

يَقُومُونَ لَا إِلَهَ إِلَّا اللَّهُ يَأْكُلُونَ آل ذِينَ
 الْكُفْرِ يَتَّخِذُوهُ آل ذِينَ يَقُومُونَ كَمَا لَا
 إِذِنَا قَالَ وَأَبِائَهُمْ ذَالِكُ الْكُفْرِ مِمَّنْ
 اللَّهُ وَأَحَلَّهُ الْكُفْرُ مِمَّنْ لِيَعْبُدُوا

⁴ Veithzal Rivai, Andi Buchari, *Islamic Economic, Ekonomi Syariah Bukan Opsi Tetapi Solusi*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2009), h. 506

⁵ Murtadha Muthahari, *Pandangan Islam tentang Asuransi dan riba* (Bandung: Pustaka Hidayah, 1995), h. 3

(terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal didalamnya. Allah memusnahkan riba dan menyuburkan sedekah. Dan Allah tidak menyukai setiap orang yang tetap dalam kekafiran, dan selalu berbuat dosa. Sesungguhnya orang-orang yang beriman, mengerjakan amal soleh, mendirikan sholat dan menunaikan zakat, mereka mendapat pahala disisi Tuhannya. Tidak ada kekhawatiran terhadap mereka dan tidak (pula) mereka bersedih hati. Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan tinggalkan sisa riba (yang belum dipungut) jika kamu orang-orang yang beriman.(Al-Baqarah 275-278)⁶

Bank ialah suatu lembaga keuangan yang usaha pokoknya adalah memberikan kredit dan jasa-jasa dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang, dengan tujuan memenuhi kredit dengan modal sendiri atau orang lain, serta mengedarkan alat tukar baru dalam bentuk uang bank atau giral.⁷ Bank Islam adalah sebuah lembaga keuangan yang berfungsi menghimpun dana dan menyalurkannya kepada masyarakat. Dimana sistem, tata cara, dan mekanisme kegiatan usahanya berdasarkan syariat Islam, yaitu Al-Quran dan hadist. Perbedaan mendasar perbankan syariah dan perbankan konvensional adalah diharamkannya sistem bunga. Ulama fiqih sepakat bahwa bunga termasuk jenis

⁶ Departemen Agama RI, *Op.cit*, h.58

⁷ M. Ali Hasan, *Masail Fiqhiyah Zakat,pajak,asuransi dan Lembaga Keuangan*, (Jakarta:Rajawali Pers, 2003), h. 76

riba yang diharamkan secara *syar'i* baik konsumtif maupun produktif.⁸

Bank syariah di tanah air mendapatkan pijakan yang kokoh setelah adanya deregulasi sector perbankan pada tahun 1983. Hal ini karena sejak saat itu diberikan keleluasaan penentuan tingkat suku bunga, termasuk nol persen (atau peniadaan bunga sekaligus). Posisi perbankan syariah semakin pasti setelah disahkan UU Perbankan No. 7 Tahun 1992 dimana bank memberikan kebebasan untuk menentukan jenis imbalan yang akan diambil dari nasabahnya baik bunga maupun keuntungan-keuntungan bagi hasil. Kemudian diterbitkan kembali UU No. 10 Tahun 1998 yang membolehkan bank umum yang melakukan kegiatan secara konvensional dapat juga melakukan kegiatan usahanya dengan berdasarkan prinsip syariah (*duel banking system*) melalui pendirian atau perubahan kantor cabang atau dibawah kantor cabang baru yang melakukan kegiatan usaha secara konvensional menjadi kantor yang melakukan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah dengan persyaratan yang tentunya melarang

⁸ Ismail Nawawi, *Ekonomi Kelembagaan Syariah Dalam Pusaran Perekonomian Global Sebuah Tuntutan dan Realitas*, (Surabaya:CV. Putra Media Nusantara, 2009) ,h. 51

pencampuran modal kerja dan akuntansinya.⁹ Eksistensi perbankan syariah semakin mendapat perhatian pemerintah dengan dikeluarkannya UU Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah dengan pertimbangan utama bahwa keberadaan industri ini perlu mendapat perhatian lebih serius mengingat kekhasan yang dimiliki dalam kegiatan operasionalnya.¹⁰

Salah satu bentuk pertanggung jawaban sosial bank syariah adalah memberikan pembiayaan kepada UKM mengingat UKM merupakan cerminan dari perekonomian rakyat, karena kelompok ini merupakan kelompok dominan, maka upaya peningkatan kesejahteraan kelompok ini, secara langsung maupun tidak langsung merupakan upaya penyejahteraan ummat.¹¹UKM berpotensi menjadi motor penggerak perekonomian nasional karena jumlah unit usaha 99%, penyerapan tenaga kerja 96%, sumbangan kepada PDB 53%, investasi 46%, mempunyai ketahanan terhadap krisis yang relative lebih baik dibanding usaha besar, kredit UKM menjadi salah satu upaya penyebaran resiko bank dan

⁹ M. Syafi'i Antonio dkk,*Bank Syariah Analisis Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman*, (Yogyakarta:Ekonisia, 2006), h. 21

¹⁰ Rifki Muhammad, *Akuntansi Keuangan Syariah Konsep dan Implikasi PSAK Syariah*, (Yogyakarta:P3EI Press, 2010), h. 43

¹¹ Umar Chapra, *Masa Depan Ilmu Ekonomi Sebuah Tinjauan Islam*, (Jakarta:Gema Insani Press, 2001), h. 232

reputasi kredit UKM cukup baik. Ciri positif usaha mikro bagi perbankan adalah perputaran usaha tinggi, punya kemampuan menyerap dana mahal, usaha tetap berkembang selama ada krisis, pelaku usaha jujur, ulet dan lugu dan dapat menerima bimbingan jika pendekatannya dilakukan secara tepat.¹²

Melihat kontribusi UKM yang sangat besar maka diperlukan pemberdayaan yang lebih efektif untuk mewujudkan kesejahteraan yang akan dicapai. Menurut definisi Pemberdayaan masyarakat adalah upaya untuk meningkatkan harkat dan martabat lapisan masyarakat yang dalam kondisi sekarang tidak mampu untuk melepaskan diri dari perangkap kemiskinan dan keterbelakangan. Dengan kata lain memberdayakan adalah memampukan dan memandirikan masyarakat.¹³

Menurut Sunyoto Usman, pemberdayaan masyarakat adalah sebuah proses dalam bingkai usaha memperkuat apa yang lazim disebut *community self-reliance* atau kemandirian. Dalam proses ini masyarakat didampingi untuk membuat analisis masalah yang dihadapi, dibantu untuk menemukan

¹² Modul Bank Indonesia, Op cit, h. 5

¹³ Murdi Yatmo Hutomo, "*Pemberdayaan Masyarakat dalam Bidang Ekonomi Tinjauan Teoritik dan Implementasi*" ("Tesis", UNiversitas Indonesia, Jakarta, 2001), h. 10.

alternative solusi masalah tersebut, serta diperlihatkan strategi memanfaatkan berbagai *resources* yang dimiliki dan dikuasai. Dalam proses itu masyarakat dibantu bagaimana merancang sebuah kegiatan sesuai dengan kemampuan yang dimiliki, bagaimana mengimplementasikan rancangan tersebut, serta bagaimana membangun strategi memperoleh sumber-sumber eksternal yang dibutuhkan sehingga memperoleh hasil optimal.¹⁴ Sedangkan menurut Sumodiningrat (1999), bahwa pemberdayaan masyarakat merupakan upaya untuk memandirikan masyarakat lewat perwujudan potensi kemampuan yang mereka miliki. Adapun pemberdayaan masyarakat senantiasa menyangkut dua kelompok yang saling terkait, yaitu masyarakat sebagai pihak yang diberdayakan dan pihak yang menaruh kepedulian sebagai pihak yang memberdayakan.¹⁵

Berbagai konsep pemberdayaan diatas pada dasarnya didukung penuh oleh berbagai pihak terutama sektor Perbankan terutama Bank Syariah. secara konseptual bank syariah mempunyai tujuan yang sangat mulia dan telah ikut berperan dalam memberdayakan ekonomi umat dengan fasilitas pembiayaan seperti murabahah untuk membiayai

¹⁴] Abu Huraera, *Op.Cit.*, h. 87.

¹⁵ Murdi Yatmo Hutomo, *Loc.Cit.*

sektor perdagangan, musyarakah dan mudhrabah untuk membiayai investasi dibidang industri dan pertanian, tetapi dalam prakteknya kondisi ideal masih sulit tercapai. Tampaknya bank Islam kurang memainkan peranan yang signifikan didalam pembiayaan bisnis skala kecil dan mikro, sebagai ciri utama yang harus dikedepankan guna mengkedepankan kesejahteraan rakyat. Perbankan syariah masih kurang focus pada sektor riil dan baru bermain disektor jasa dan perdagangan. Sementara pembiayaan pertanian dan perkebunan nilainya masih sangat kecil, yaitu pangsanya kurang dari 15%.

UKM mengharapkan terpenuhinya kebutuhan modal dalam waktu yang tepat, dengan persyaratan dan prosedur yang mudah serta dengan biaya murah. Lembaga keuangan apapun (*formal* atau *informal*) tidak menjadi masalah, asal dapat memenuhi harapan tersebut. Harapan ini tidak selalu dapat dipenuhi dengan baik sehingga selalu muncul permasalahan pembiayaan. Sedangkan lembaga keuangan (bank) mengharapkan dapat memberikan pelayanan keuangan sesuai persyaratan dan *prosedur* tertentu untuk menghasilkan *profit* secara proporsional. Persyaratan dan prosedur ini menjadi barometer baku yang harus dipenuhi. Kembali UKM tidak selalu dapat memenuhi ketentuan ini.

Kenyataan tersebut merupakan alasan mengapa praktek-praktek pelepas uang (*rentenir* atau *money lender*) tetap bertahan hidup. Praktek-praktek pelepas uang dengan bunga yang tinggi, jelas mencekik usaha kecil. Namun praktek-praktek seperti ini tetap hidup dan mempunyai pangsa pasar tersendiri. Inilah persoalan menarik untuk diteliti, agar dapat diketahui sejauh mana Bank Syariah Mandiri di Bandar Lampung memberikan pelayanan pembiayaan kepada UKM. Mengingat tidak semua UKM yang mengajukan proposal pembiayaan tersebut dalam pengajuannya dapat di terima.¹⁶ Seharusnya UKM tersebut dapat di bantu dengan adanya program Kredit Usaha Rakyat (KUR) untuk bank konvensional atau Pembiayaan Warung Mikro untuk di Bank Syariah mandiri (BSM). Hal inilah yang melatar belakangi penulis untuk melakukan penelitian yang berjudul : “KEBIJAKAN BANK SYARIAH TERHADAP SEKTOR USAHA MIKRO DALAM USAHA PEMBERDAYAAN EKONOMI MASYARAKAT (Studi pada Bank Syariah Mandiri Bandar Lampung)

B. Rumusan Masalah

¹⁶ Hendro Kusworo, Ka. Cabang Bank Syariah Mandiri Kedaton, Tanggal 12 oktober 2014

Adapun yang menjadi permasalahan dalam penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Bagaimana implementasi kebijakan Bank Syariah Mandiri Bandar Lampung dalam pembiayaan Usaha Mikro?
2. Bagaimana Implementasi Pemberdayaan Usaha Mikro pada nasabah Bank Syari'ah mandiri?

C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian pada Bank Syariah Mandiri Bandar Lampung ini adalah:

- a. Untuk mengetahui implementasi kebijakan Bank Syariah Mandiri dalam memberikan pembiayaan permodalan bagi Usaha Mikro di Bandar Lampung.
- b. Untuk mengetahui seberapa besar peran Bank Syariah Mandiri dalam pemberdayaan Usaha Mikro di Bandar Lampung.

2. Kegunaan Penelitian

- a. Secara teoritis, penelitian ini berguna untuk kalangan akademis sebagai bahan dokumentasi dan referensi untuk melengkapi sarana yang dibutuhkan dalam penyediaan bahan studi bagi pihak-pihak yang mungkin membutuhkan bahan khususnya untuk mengkaji topik-topik yang berkaitan dengan masalah dalam penulisan tesis. Bagi masyarakat sebagai informasi tentang pembiayaan permodalan melalui Perbankan Syariah.
- b. Secara Praktis, hasil penelitian ini dapat menjadi masukan yang berguna bagi kalangan Perbankan Syariah dalam menyalurkan pembiayaannya dimana hasil dari penelitian dapat menjadi pertimbangan untuk diaplikasikan guna meningkatkan kinerja pengusaha dan manajemen muslim dalam mengelola pembiayaan perusahaan

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Usaha Kecil Mikro (UKM)

1. Peran UKM Dalam Perekonomian Nasional

Upaya pengembangan dan pemberdayaan Usaha Kecil Mikro (UKM) dewasa ini mendapat perhatian yang cukup besar dari berbagai pihak, baik pemerintah, perbankan, swasta, lembaga swadaya masyarakat maupun lembaga-lembaga International. Hal ini dilatarbelakangi oleh besarnya potensi UKM yang perlu diefektifkan sebagai

motor penggerak perekonomian nasional setelah mengalami krisis ekonomi yang berkepanjangan.

Di saat perbankan menghadapi kesulitan mencari debitur yang tidak bermasalah, UKM menjadi penyaluran pembiayaan perbankan. Ditinjau dari reputasi pembiayaannya, UKM mempunyai prestasi yang cukup membanggakan dengan tingkat kemacetan relatif kecil. Kondisi ini mencerminkan bahwa pemberian pembiayaan ke UKM merupakan salah satu upaya dalam rangka penyebaran risiko perbankan, sementara persentase bagi hasil sesuai dengan tingkat bunga pasar sehingga bank akan mempunyai margin yang cukup.

Sektor UKM mempunyai ketahanan yang relatif lebih baik dibandingkan dengan usaha besar karena kurangnya ketergantungan pada bahan baku impor dan potensi pasar yang tinggi mengingat harga produk yang dihasilkan relatif rendah sehingga terjangkau oleh golongan lemah. Namun demikian, UKM juga mempunyai karakteristik pembiayaan yang unik, yakni diperlukan ketersediaan dana pada saat ini, jumlah dan sasaran yang tepat, prosedur yang relatif sederhana, adanya kemudahan akses ke sumber pembiayaan serta perlunya program pendampingan.

Dibalik ketangguhan UKM diatas, upaya pengembangan UKM masih menjumpai kendala seperti pengelolaan usaha yang masih tradisional, kualitas sumber daya manusia yang belum memadai, skala dan teknik produksi yang rendah serta masih terbatasnya akses kepada lembaga keuangan, khususnya perbankan.¹⁷

Namun kalau kita pikirkan secara lebih mendalam tidak kunjung berkembangnya pengusaha kecil di Indonesia disebabkan oleh dua hal.

- a. Pertambahan jumlah penduduk dan sekaligus pertambahan jumlah pengusaha kecil jauh lebih tinggi dibandingkan dengan pertumbuhan ekonomi, sehingga ruang gerak mereka semakin sempit.
- b. Pada umumnya para pengusaha kecil kalah cepat untuk mendapatkan fasilitas, selain juga karena porsi mereka diambil oleh pengusaha menengah dan besar dari hulu sampai hilir.

Dengan demikian, para pengusaha kecil itu hanya akan berkembang bila pertumbuhan ekonomi secara menyeluruh terangkat dan para pengusaha besar dan menengah

¹⁷ Bank Indonesia, Modul *Pemberdayaan UMKM & BDSP Dalam Pengembangan Ekonomi*, 2009 h.1

membatasi diri dalam operasionalnya.¹⁸ Dalam pembangunan nasional, UKM adalah bagian integral dunia usaha yang merupakan kegiatan ekonomi rakyat yang mempunyai kedudukan, potensi, dan peran yang strategis untuk mewujudkan struktur perekonomian nasional yang seimbang berdasarkan demokrasi ekonomi.¹⁹ UKM berperan strategis dalam pembangunan ekonomi nasional, penyerapan tenaga kerja dan pendistribusian hasil-hasil pembangunan. Dalam krisis ekonomi Indonesia beberapa waktu lalu, banyak usaha besar mengalami stagnasi bahkan berhenti aktifitasnya, UKM terbukti lebih tangguh menghadapi krisis tersebut. Mengapa demikian, karena :

- a) Sebagian UKM menghasilkan barang-barang konsumsi, khususnya yang tidak tahan lama. Kelompok barang ini dicirikan oleh permintaan terhadap perubahan pendapatan yang relatif rendah. Artinya, seandainya terjadi peningkatan pendapatan masyarakat, permintaan atas kelompok barang ini tidak akan meningkat banyak, sebaliknya, jika pendapatan masyarakat merosot permintaan sebagai akibat dari krisis maka permintaan

¹⁸ Jusuf Suit, dkk, *Pemberdayaan Potensi Ekonomi pedesaan Dalam Pembangunan Nasional*, (Bogor:IPB Press, 2012), h.18

¹⁹ UU Nomor 9 Tahun 1995 tentang Usaha Kecil

tidak akan banyak berkurang. Dengan demikian, secara rata-rata tingkat kemunduran UKM tidak separah yang dialami oleh kebanyakan usaha besar, terutama usaha yang selama ini bisa bertahan karena topangan proteksi, fasilitas istimewa, dan praktik-praktik KKN lainnya.

- b) Mayoritas UKM lebih mengandalkan *pada non-banking financial* dalam aspek pendanaan usaha.
- c) Pada umumnya UKM melakukan spesialisasi produksi yang ketat, dalam artian hanya memproduksi barang atau jasa tertentu saja (kebalikan dari konglomerasi). Modal yang terbatas menjadi salah satu faktor dalam menghadapi persaingan sempurna, tingkat persaingan sangatlah ketat.
- d) Terbentuknya UKM terutama disektor informal, sebagai akibat dari banyaknya pemutusan hubungan kerja di sektor formal akibat krisis ekonomi berkepanjangan.²⁰

Dengan demikian sektor ini merupakan denyut kehidupan ekonomi rakyat yang mempunyai kedudukan dan peran yang sangat strategis dalam upaya meningkatkan derajat kemakmuran umat Islam, termasuk juga upaya untuk mensejahterakannya.

²⁰ Faisal Basri, *Perekonomian Indonesia Tantangan dan Harapan Bagi Kebangkitan Indonesia*, (Jakarta:Erlangga,2002), h. 211

2. Peran Permodalan Dalam Pengembangan UKM

Modal adalah faktor produksi yang ketiga. Ia adalah kekayaan yang dipakai untuk menghasilkan kekayaan lagi. Modal meliputi semua barang yang diproduksi tidak untuk dikonsumsi, melainkan untuk produksi lebih lanjut. Mesin, peralatan, alat-alat pengangkutan, proyek irigasi seperti kanal dan dam, persediaan bahan mentah, uang tunai yang ditanamkan diperusahaan dan sebagainya merupakan contoh-contoh modal. Modal adalah kekayaan yang didapatkan oleh manusia melalui tenaganya sendiri dan kemudian menggunakannya untuk menghasilkan kekayaan lebih lanjut.²¹

Modal digolongkan menjadi modal tetap dan modal kerja. Modal tetap mencakup barang produksi tahan lama yang digunakan lagi dan hingga tak dapat dipakai lagi. Bangunan dan mesin, peralatan, traktor dan truk, dan sebagainya, adalah contoh modal tetap. Adapun modal kerja berisi barang produksi sekali pakai seperti bahan mentah yang langsung habis sekali pakai saja. Modal memainkan peranan penting dalam produksi, karena produksi tanpa

²¹ Muhammad Syarif Chaudry, *Sisem Ekonomi Islam :Prinsip Dasar*, (Jakarta:Kencana Predana Media Group, 2011) h.

modal akan menjadi sulit dikerjakan. Modal menempati posisi penting dalam proses pembangunan ekonomi maupun dalam penciptaan lapangan kerja. Oleh karena demikian pentingnya peranan modal dalam produksi ini, maka Islam telah banyak memberikan perhatian kepada modal ini.

Pembentukan modal berarti meningkatkan cadangan modal riil di dalam negeri. Kegiatan itu mencakup produksi barang modal, mendorong tabungan dan investasi. UKM membutuhkan adanya barang modal sebagai sarana dalam proses usaha. Perkuatan permodalan yang diterima UKM, secara langsung akan mempengaruhi volume usaha bila keduanya digunakan menjadi modal kerja. Jika pembiayaan dan perkuatan permodalan tersebut digunakan untuk investasi atau untuk melakukan diversifikasi usaha, maka akan meningkatkan kesempatan kerja, yang pada akhirnya akan menambah volume usaha juga. Dengan meningkatnya volume usaha akan berpengaruh pada meningkatnya produksi barang dan jasa yang berarti pula meningkatkan perekonomian daerah. Dengan demikian bank syariah sebagai lembaga keuangan yang mengemban misi bisnis dan sosial sudah seyogyanya memberikan kontribusi bagi pengembangan UKM.

B. Perbankan Syariah

1. Sejarah dan Kebijakan Perbankan Syariah Dalam Mendukung Pembiayaan UKM

Keberadaan perbankan syariah di Indonesia merupakan refleksi kebutuhan atas sistem perbankan yang dapat memberikan kontribusi stabilitas kepada sistem keuangan nasional. Industri perbankan syariah juga mencerminkan permintaan masyarakat yang membutuhkan suatu sistem perbankan alternatif yang menyediakan jasa perbankan yang memenuhi prinsip-prinsip syariah. Sebagai negara yang mayoritas muslim yang terbesar di dunia, Indonesia memiliki prospek bagi pengembangan perbankan syariah di masa yang akan datang. Hal ini didukung oleh keyakinan sebagian masyarakat kita akan adanya keberkahan rizki yang diberikan Allah Swt bila melakukan transaksi melalui perbankan syariah.

Secara resmi legalisasi perbankan syariah telah dituangkan dalam UU No. 7 Tahun 1992 tentang Perbankan sebagaimana diubah dengan UU No. 10 Tahun 1998, dan juga dalam UU No. 23 Tahun 1999 tentang Bank Indonesia sebagaimana diubah dengan UU No. 3 Tahun 2004. Sebagaimana otoritas pengawas bank-bank di Indonesia,

Bank Indonesia secara intensif sejak tahun 2002 hingga sekarang terus melakukan regulasi terhadap aktivitas perbankan syariah di Indonesia. Pada tahun 2007-2008, Bank Indonesia mencanangkan program akselerasi pengembangan dan pertumbuhan kuantitatif aset perbankan syariah mencapai 5% dari seluruh aset perbankan nasional.²²

Sejak dikeluarkannya ketentuan perundang-undangan tersebut, sistem perbankan syariah di Indonesia sejak tahun 1998 menunjukkan perkembangan yang pesat, yaitu sekitar 74 % pertumbuhan aset pertahun. Upaya pengembangan perbankan syariah penting dilakukan untuk :

- a) Melayani masyarakat yang membutuhkan jasa perbankan yang sesuai syariah,
- b) Meningkatkan mobilitas dana masyarakat yang belum terserap sistem perbankan yang ada
- c) Meningkatkan ketahanan sistem perbankan nasional
- d) Menyediakan sarana bagi investor internasional untuk melaksanakan pembiayaan dan transaksi keuangan yang sesuai dengan prinsip syariah.²³

²² Amir Machmud, dkk, *Bank Syariah Teori, Kebijakan, dan Studi Empiris di Indonesia*, (Jakarta:Erlangga, 2010), h. 59

²³ *Ibid*, h. 88

Salah satu fungsi perbankan syariah sebagai lembaga keuangan adalah menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat. Dalam upaya pengembangan perbankan syariah di Indonesia, khususnya dalam melayani masyarakat yang membutuhkan jasa perbankan yang sesuai syariah dan meningkatkan mobilisasi dana masyarakat yang membutuhkan jasa perbankan yang belum terserap sistem perbankan yang ada, maka perlu dianalisis perbandingan kinerja penghimpun dan penyaluran dana, merupakan salah satu indikator keberhasilan kinerja perbankan syariah yang berpengaruh dalam kebijakan perbankan syariah.

Tujuan Bank Syariah diantaranya sebagai berikut:

- a. Mengarahkan kegiatan ekonomi umat untuk *bermuamalat* secara islami, khususnya *muamalat* yang berhubungan dengan perbankan, agar terhindar dari praktek-praktek riba atau perdagangan yang mengandung unsur *gharar* dan spekulasi.
- b. Untuk menciptakan suatu keadilan dibidang ekonomi dengan jalan meratakan pendapatan melalui kegiatan investasi, agar tidak terjadi kesenjangan terlalu dalam antara pemilik modal dengan pihak yang membutuhkan dana.

- c. Untuk meningkatkan kualitas hidup umat dengan jalan membuka peluang usaha yang lebih besar terutama bagi kelompok lemah/miskin, untuk diarahkan kepada kegiatan usaha yang produktif, menuju terciptanya kemandirian usaha.
- d. Untuk menanggulangi masalah kemiskinan, yang umum dihadapi oleh Negara-negara berkembang. Upaya bank syariah dalam mengentaskan kemiskinan berupa pembinaan nasabah yang bersifat kebersamaan dari suatu usaha yang lengkap seperti pembinaan pengusaha produsen, pembinaan pedagang perantara, pedagang eceran, yang meliputi konsultasi dan pembinaan tentang kebutuhan modal baik kerja maupun modal investasi serta penyelenggaraan administrasi.
- e. Untuk menjaga stabilitas ekonomi dan moneter.
- f. Untuk menghindari *negative spread*, yaitu bunga yang harus dibayar bank (konvensional) lebih besar dari bunga yang diterima.

- g. Untuk menyelamatkan ketergantungan umat dari perbankan non syariah.²⁴

Dalam pelaksanaan pembiayaan, Bank Syariah harus memenuhi:

- a. Aspek Syariah, berarti dalam setiap realisasi pembiayaan kepada nasabah, Bank Syariah harus tetap berpedoman pada Syariat Islam (antara lain tidak mengandung unsur Gharar, maisir, dan riba serta bidang usahanya harus halal)
- b. Aspek Ekonomi, berarti disamping mempertimbangkan hal-hal syariah Bank Syariah tetap mempertimbangkan perolehan keuntungan baik bagi Bank Syariah maupun bagi nasabah Bank Syariah.²⁵

Visi perbankan syariah di Indonesia adalah “ terwujudkan sistem perbankan syariah yang sehat, kuat, dan istiqomah terhadap prinsip syariah dalam kerangka

²⁴ Rahmat Firdaus dkk, *Pengantar Teori Moneter serta aplikasinya pada system ekonomi Konvensional & Syariah*, (Bandung:Alfabeta,2011), h. 208

²⁵ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*,(Yogyakarta:UPP AMP YKPN, 2002), h. 16

keadilan, kemaslahatan, dan keseimbangan guna mencapai masyarakat yang sejahtera secara material dan spritual”.

Misi perbankan syariah yaitu”mewujudkan iklim yang kondusif untuk mengembangkan perbankan syariah yang kompetitif, efisien, dan memenuhi prinsip syariah dan prinsip kehati-hatian, yang mampu mendukung sektor riil melalui kegiatan menyalurkan pembiayaan berbasis bagi hasil dan transaksi dalam rangka mendorong pertumbuhan ekonomi nasional”.

Bank syariah dalam menyalurkan dananya kepada pengguna dana, sangat selektif dan hanya boleh menyalurkan dananya dalam investasi halal. Return yang diberikan oleh bank syariah kepada investor, dihitung dengan menggunakan sistem bagi hasil, sehingga adil bagi kedua pihak. Hubungan bank syariah dengan nasabah pengguna dana merupakan hubungan kemitraan. Dewan pengawas syariah meliputi beberapa pihak antara lain: komisaris, Bank Indonesia, Bapepam (untuk bank syariah yang telah go publik) dan Dewan Pengawas Syariah. Khusus DPS, tugasnya mengawasi jalannya operasional bank syariah supaya tidak terjadi penyimpangan atas produk dan jasa yang ditawarkan oleh bank syariah sesuai produk dan jasa bank

syariah yang telah disahkan Dewan Syariah Nasional (DSN) melalui fatwa DSN. Masyarakat dapat memperoleh pembiayaan dari bank syariah.

Pembiayaan yang diberikan oleh bank secara garis besar dibagi menjadi tiga jenis yaitu pembiayaan dengan akad jual beli, kerjasama usaha dan sewa menyewa. Ketiga jenis pembiayaan yang disalurkan bank syariah memiliki karakteristik yang berbeda, sehingga imbalan yang diperoleh bank syariah akan berbeda. Pembiayaan dengan akad jual beli akan menghasilkan margin keuntungan (akad jual beli), pembiayaan dengan akad kerjasama usaha akan menghasilkan pendapatan bagi hasil, (akad kerjasama usaha) dan pembiayaan dengan akad sewa akan menghasilkan pendapatan sewa. (akad Ijarah). Permasalahan yang muncul di bank syariah akan diselesaikan dengan musyawarah, pengadilan agama atau pengadilan negeri setempat.²⁶

Di samping usaha komersial, bank syariah dapat pula menjalankan fungsi sosial dalam bentuk : lembaga baitul mal, yaitu menerima dana yang berasal dari zakat, infak, sedekah, hibah, atau dana sosial lainnya dan menyalurkannya kepada

²⁶ Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta:Kencana Prenada Media), 2010 h.38

organisasi pengelola zakat dan menghimpun dana sosial dari wakaf uang dan menyalurkannya kepada lembaga pengelola wakaf (nazhir) sesuai kehendak pemberi wakaf (wakif).

Dibanding bank konvensional, bank syariah mempunyai keunikan yang secara prinsip dapat mendukung UKM, antara lain: lebih luwes dalam penyediaan agunan, lebih luwes dalam penetapan imbalan, dan lebih luwes dalam menyediakan fasilitas (meliputi bidang perbankan dan lembaga pembiayaan, seperti anjak piutang, modal ventura, sewa beli dan pegadaian). Selain itu, bank syariah mendukung UKM karena sekitar 85% pembiayaannya tersalur untuk UKM (dengan plafon hingga Rp 2 milyar).²⁷

Bantuan permodalan yang paling tepat untuk memberikan tambahan untuk sektor UMKM adalah melalui bantuan keuangan mikro (*microfinance*) melalui bantuan permodalan dari Bank Perkreditan Rakyat (BPR) atau Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) maupun dari lembaga keuangan mikro yang dibuat oleh bank umum atau bank umum syariah sebagai perpanjangan tangan dari usaha bank umum tersebut. Pasar *microfinance* saat ini meningkat cukup besar. Hal ini dikarenakan *microfinance* mempunyai peran

²⁷ *Op cit*, h. 99

penting untuk memacu pertumbuhan ekonomi, baik di desa maupun di kota. Selain sebagai alat untuk meningkatkan produktivitas ekonomi, *microfinance* juga menjadi alat memberdayakan masyarakat. Hal inilah yang patutnya menjadi peluang bagi perbankan syariah untuk mengembangkan sayap usahanya di masyarakat, dengan memberikan dukungan permodalan kepada sektor UKM yang memiliki prospek pembiayaan cukup tinggi karena masih banyak di daerah-daerah yang warganya belum tersentuh dukungan permodalan dari pihak perbankan terutama oleh bank syariah.

Direktorat perbankan syariah Bank Indonesia telah mengeluarkan kebijakan dalam mendukung perkembangan ekonomi tinggi yang berkualitas yang salah satu pointnya adalah dengan mendorong fungsi sosial, memperluas jangkauan pertumbuhan ekonomi kepada UKM dan ekonomi lemah, melalui peran perbankan syariah dalam *voluntary sector* (CSR, ZISWAH) yang bertujuan memperkuat ketahanan sistem perekonomian melalui pemberdayaan UKM yang dapat menyerap tenaga kerja/mengurangi pengangguran dan *social safety*

net demi menciptakan quality of growth” (Bank Indonesia, 2007).

Berbagai upaya dalam rangka pengembangan UKM telah dilakukan oleh Bank Indonesia (BI) dengan kebijakan UU No. 6 Tahun 2009 yaitu memberikan bantuan secara tidak langsung, memberikan Bantuan Teknis (Bantek) dalam rangka mendukung pengembangan UKM, Bantek terdiri dari pelatihan, penelitian dan penyediaan informasi. Kebijakan Bank Indonesia dalam pengembangan UKM terdiri dari :

a. Kebijakan Suplly Side:

Pengembangan kebijakan yang difokuskan kepada berbagai kebijakan dan program untuk membantu bank dalam menyalurkan kredit kepada UMKM

b. Kebijakan Demand Side:

Kebijakan yang diarahkan untuk mendorong UMKM agar mampu meningkatkan kapabilitasnya sehingga mampu memenuhi persyaratan dari bank.²⁸

Hal ini merupakan salah satu kebijakan bank yang baik dalam rangka mengoptimalkan fungsi bank. Tingkat

²⁸ Modul Bank Indonesia, *Pendekatan Pemberdayaan UMKM*, 2009, h. 5

LDR bank umum konvensional berkisar antara 40% s/d 70% ,sedangkan Finance to Deposit Ratio (FDR) Bank Syariah tidak akan kurang dari 80%, pasti diatas 100%. Melihat Data Indikator Perbankan Bank Indonesia menunjukkan pada bulan Mei 2012, LDR/FDR Bank Syariah Lampung sebanyak 167,33%. Loan to Deposit Ratio (LDR) untuk bank konvensional atau FDR untuk istilah bank syariah. LDR atau FDR menggambarkan jumlah kredit/pembiayaan yang disalurkan bank kembali ke masyarakat dibandingkan tingkat simpanan yang diterima dari masyarakat.

Semakin besar tingkat LDR atau FDR berarti semakin banyak dana yang disalurkan kembali ke masyarakat dari dana yang terkumpul di bank (tabungan, deposito, rekening koran/giro). Dan sebaliknya, semakin kecil tingkat LDR atau FDR berarti semakin sedikit dana yang kembali ke masyarakat (sektor usaha) atau bank menyimpannya dalam bentuk lain (surat berharga, sertifikat, surat utang negara, dll). Semakin tinggi nilai FDR berarti kesimpulannya adalah semakin banyak yang digunakan untuk kucuran pembiayaan.

Hal ini menunjukkan kinerja bank yang positif.²⁹ Pemerintah dalam hal ini Bank Indonesia sangat berkepentingan agar tingkat LDR atau FDR berada dalam kisaran wajar, supaya masyarakat dan sektor usaha (UMKM) memperoleh sumber permodalan dari bank. Sebagian besar sumber dana operasional bank berasal dari simpanan deposito dan tabungan nasabah. Oleh karena itu, keberhasilan atau kegagalan bank mengelola kredit (bank konvensional) atau pembiayaan (bank syariah) akan berpengaruh terhadap nasib uang milik banyak nasabah (deposito/tabungan).

Salah satu penyebab besarnya persentase pembiayaan bank syariah terhadap UKM diduga karena dibanding bank konvensional, lembaga ini lebih mengutamakan kelayakan usaha ketimbang agunan. Mereka yang tidak dapat dilayani oleh bank konvensional inilah yang merupakan calon nasabah bank syariah. Selain itu, pasar bank syariah dapat ditingkatkan paling tidak hingga tiga kali lipat dalam waktu dekat karena 45% masyarakat menganggap “sistem bunga bertentangan dengan ajaran agama”. Banyak di sekitar

²⁹Hendri Nosi Saturwa, Ka. Perkreditan Bank Indonesia Lampung, Data Indikator Perbankan Syariah, Wawancara Langsung, Tanggal 12 Sept 2014 pukul 15.00 WIB

kantor bank syariah yang belum menjadi nasabah bank syariah dan sangat mungkin selama ini mereka menyimpan kekayaannya di bawah kasur atau menginvestasikannya dalam bentuk aset tidak bergerak.

Dengan masih kurangnya perangkat perundang-undangan, maka perbankan syariah terpaksa masih menyesuaikan produk-produknya dengan hukum perbankan konvensional. Akibatnya ciri-ciri syariah yang melekat padanya menjadi tersamar dan perbankan syariah seperti perbankan konvensional. Mengingat adanya keunikan bank syariah, upaya menyesuaikan prinsip syariah ke dalam ketentuan perbankan konvensional tidak dapat diakomodasi sepenuhnya sehingga kemampuan untuk membiayai UKM menjadi terbatas.

Terkait masalah permodalan, kalangan perbankan syariah menyarankan agar Bank Indonesia membedakan peraturan tentang kecukupan modal bank (CAR) karena adanya perbedaan perhitungan mengenai hak dan kewajiban antara bank dan nasabah antara bank syariah dengan bank konvensional. Perkembangan kerjasama antarbank syariah terhambat karena masih sedikitnya jumlah bank syariah, serta masih sangat kecilnya aset dan portofolio pembiayaan

syariah dalam perbankan nasional. Apalagi, sejauh ini belum berkembang instrumen pasar uang dengan prinsip syariah, diluar yang sudah disiapkan Bank Indonesia. Akibatnya, alokasi dana untuk pembiayaan UKM tidak optimal.

2. Peran Perbankan Syariah Dalam Pemberdayaan UKM

Dalam sistem perbankan konvensional, bank selain berperan sebagai jembatan antara pemilik dana dan dunia usaha, juga masih menjadi penyekat antara keduanya karena tidak adanya *transferability risk* dan *return*. Pada perbankan syariah, bank menjadi manajer investasi, wakil, atau pemegang amanat (*custodian*) dari pemilik dana atas investasi di sektor riil. Dengan demikian seluruh keberhasilan dan risiko dunia usaha atau pertumbuhan ekonomi secara langsung didistribusikan kepada pemilik dana sehingga menciptakan suasana harmoni. Skema produk perbankan syariah secara alami merujuk kepada dua kegiatan ekonomi, yakni pertama produksi difasilitasi skema *profit sharing* (mudharabah) dan *partnership* (musyarakah), kedua distribusi manfaat hasil-hasil produk dilakukan melalui skema jual beli (murabahah) dan sewa menyewa (ijarah). Artinya bank syariah dapat melakukan aktivitas ekonomi yang berkaitan dengan aktivitas investasi (sektor riil)

maupun di sektor moneter (tabungan atau deposito dengan mekanisme bagi hasil).

Fungsi dan peran bank syariah dijabarkan oleh *Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions*) sebagai berikut:

- a. Manajer Investasi, yaitu bank syariah dapat mengelola investasi dana nasabah
- b. Investor, yaitu bank syariah dapat menginvestasikan dana yang dimiliki maupun dana nasabah yang dipercayakan kepadanya.
- c. Penyedia jasa keuangan dan lalu lintas pembayaran, bank syariah dapat melakukan kegiatan-kegiatan jasa layanan perbankan sebagaimana lazimnya.
- d. Pelaksana kegiatan sosial, sebagai ciri yang melekat pada entitas keuangan syariah. Bank syariah juga memiliki kewajiban untuk mengeluarkan dan mengelola (menghimpun, mengadministrasikan, mendistribusikan) zakat serta dana-dana sosial lainnya.³⁰

Berbagai kegiatan investasi yang dapat dikembangkan dari perbankan syariah adalah menumbuhkan kegiatan produksi massal berskala kecil dan menengah, khususnya

³⁰ Rifki Muhammad, *Akuntansi Keuangan Syariah Konsep dan Implementasi PSAK Syariah*, (Yogyakarta:PEEI Press , 2010), h. 44

disektor agro industri melalui skema pembiayaan lunak seperti kemitraan (mudharabah dan musyarakah). Adanya bank syariah diharapkan dapat :

- a. Mendukung strategi pengembangan ekonomi regional
- b. Memfasilitasi segmen pasar yang belum terjangkau atau tidak berminat dengan bank konvensional
- c. Memfasilitasi distribusi utilitas barang modal untuk kegiatan produksi melalui skema sewa menyewa (ijarah).

Sementara itu, dalam kegiatan komersial, perbankan syariah dapat mengambil posisi dalam kegiatan:

- a. Mendukung pengadaan faktor-faktor produksi
- b. Mendukung perdagangan antardaerah dan ekspor
- c. Mendukung penjualan hasil-hasil produk kepada masyarakat.³¹

Secara rinci, dapat dikemukakan bahwa peranan perbankan diantaranya adalah:

- a. Pengumpul dana (tabungan) dan pemberi kredit
- b. Tempat menabung yang efektif-produktif bagi masyarakat

³¹ Amir Machmud, dkk, *Bank Syariah, Teori, Kebijakan, dan Studi Empiris di Indonesia*, (Jakarta: Erlangga, 2010) h. 7

- c. Pihak manajemen pembayaran, bahkan penjamin perdagangan dengan *letter of credit* (L/C) dan bank penjaminnya.
- d. Memperlancar dan mempercepat masa pembayaran dengan inkaso, pemindahan, kliring dan lain-lainnya.
- e. Stabilisasi moneter dengan mengatur JUB melalui paket-paket perbankan.
- f. *Idle money (hording)* atau penimbunan tabungan dapat dikurangi sehingga uang itu lebih produktif bagi pemiliknya dan biaya pembangunan ekonomi.
- g. Keamanan tabungan akan lebih terjamin.³²

Bank dan lembaga keuangan bukan bank mempunyai peranan yang penting dalam sistem keuangan, yaitu:

- a. Pengalihan Aset

Bank dan lembaga keuangan bukan bank akan memberikan pinjaman kepada pihak yang memerlukan dana dalam tempo tertentu yang telah disepakati. Sumber dana pinjaman tersebut diperoleh pemilik dana yaitu unit surplus yang jangka waktunya dapat diatur sesuai dengan keinginan pemilik dana. Dalam hal ini, bank dan lembaga keuangan bukan bank telah berperan sebagai pengalih

³² Syukri Iska, *Sistem Perbankan Syariah di Indonesia Dalam Perspektif Fikih Ekonomi*, (Yogyakarta:Fajar Media Press, 2012) h. 17

aset yang cair dari unit pemberi pinjaman kepada unit peminjam.

b. Transaksi

Bank dan lembaga keuangan bukan bank memberikan berbagai kuasa kepada pelaku ekonomi untuk melakukan transaksi barang dan pelayanan. Dalam transaksi modern, transaksi barang dan pelayanan tidak terlepas dari transaksi keuangan.

c. Likuiditas

Unit surplus dapat menempatkan dana yang dimilikinya dalam bentuk produk-produk berupa giro, tabungan, deposito, dan sebagainya. Produk-produk tersebut masing-masing mempunyai tingkat likuiditas yang berbeda-beda. Untuk kepentingan likuiditas, para pemilik dana dapat menempatkan dananya sesuai dengan keperluan dan kepentingannya. Dengan itu, lembaga keuangan memberikan kuasa pengelolaan likuiditas kepada pihak yang mengalami kekurangan likuiditas.

d. Kecakapan

Bank dan lembaga keuangan bukan bank dapat menurunkan biaya transaksi dengan jangkauan pelayanan. Peranan bank dan lembaga keuangan bukan bank sebagai *broker* adalah mempertemukan peminjam dengan

pengguna modal tanpa mengubah produknya. Disini, mereka hanya mempermudah dan mempertemukan pihak-pihak yang saling memerlukan.³³

Dalam hal ini, bank bertindak sebagai perantara untuk menerima, memindahkan atau menyalurkan dana diantara kedua belah pihak yang terpisah, tanpa saling mengenal antara satu sama lain. Peranan ini sangat membantu pihak pemilik dana, baik dari keuntungan yang diperoleh maupun keamanan dana itu dibandingkan jika disimpan sendiri. Ini berarti risiko itu telah dialihkan atau ditanggung oleh bank. Pada umumnya penabung ingin menanam dananya dalam jangka masa yang pendek, sedangkan pihak peminjam lebih suka meminjam dalam jangka masa yang panjang. Kedua kepentingan yang bertentangan itu dapat diselesaikan bank karena adanya kepercayaan masyarakat terhadap bank baik dari pihak penabung maupun peminjam.

Selain itu, peranan ini juga bisa menahan keinginan konsumtif masyarakat baik untuk jangka pendek maupun jangka panjang sesuai dengan perencanaannya dikemudian hari. Sementara itu, pihak peminjam dengan sendirinya merasa sangat terbantu untuk membiayai keperluannya, baik

³³ Sigit Triandaru dkk, *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*, (Jakarta:Salemba Empat, 2006), h. 11

untuk konsumtif maupun produktif. Ini berarti pengumpulan dana sangat besar perannya untuk kehidupan dan kemajuan ekonomi, karena setiap pengeluaran konsumtif dan produktif menuntut adanya ketersediaan dana. Dari pengeluaran konsumtif dan produktif itulah terjadinya pertumbuhan ekonomi, yang pada akhirnya akan berimplikasi terhadap peningkatan pendapatan masyarakat.³⁴

Peranan perbankan syariah dalam perekonomian relatif masih sangat kecil dengan pelaku tunggal. Ada beberapa kendala pengembangan perbankan syariah, yaitu sebagai berikut:

- a. Peraturan perbankan yang berlaku belum sepenuhnya mengakomodasi operasional bank syariah
- b. Pemahaman masyarakat belum tepat terhadap kegiatan operasional bank syariah. Hal ini disebabkan oleh pandangan yang belum tegas mengenai bunga dari para ulama dan kurangnya perhatian ulama atas kegiatan ekonomi.
- c. Sosialisasi belum dilakukan secara optimal
- d. Jaringan kantor bank syariah masih terbatas

³⁴ Syukri Iska, *Sistem Perbankan Syariah Di Indonesia Dalam Perspektif Fikih Ekonomi*, (Yogyakarta:Fajar Media Press, 2012), h.20

- e. Sumber daya manusia yang memiliki keahlian mengenai bank syariah masih terbatas
- f. Persaingan produk perbankan konvensional sangat ketat dan sehingga mempersulit bank syariah dalam memperluas segmen pasar.

Peranan bank syariah dalam perekonomian masih relatif kecil karena adanya beberapa kendala. Oleh karena itu, semua pihak perlu senantiasa mendukung terhadap perkembangan bank syariah.

Terbatasnya alternatif penempatan dana bagi bank syariah memaksa untuk menyalurkan fasilitas pembiayaan baru, dimana mayoritas diberikan dalam bentuk *mudharabah*. Distribusi pembiayaan terkonsentrasi pada tiga sektor, yaitu : bisnis jasa, perkebunan dan konstruksi (yang mencakup 60% dari total pembiayaan), sedangkan sektor ekonomi lainnya kurang dari 10%. Jangka waktu pembiayaan sebagian besar (50%) kurang dari tiga tahun, sedangkan yang lebih dari lima tahun mencapai 32%, dan jangka waktu tiga hingga lima tahun mencapai 18%. Tampaknya , paduan sistem perbankan syariah dengan kegiatan pembiayaan UKM merupakan sinergi. Contohnya, BSM yang memosisikan diri sebagai pendukung penyaluran UKM dan koperasi membuktikan dengan penyaluran pembiayaan yang sebagian

besar (90%) teralokasi untuk UKM yang sebagian besar dalam bentuk *murabahah*, serta sebagian kecilnya dalam bentuk *musyarakah* dan *mudharabah*.

Disisi lain fakta menunjukkan bahwa operasional bank syariah terbatas di kota-kota, sedangkan pelaku ekonomi riil secara sebagian berada di desa-desa. Kondisi tersebut menjadi latar belakang munculnya lembaga-lembaga keuangan Mall at-Tamwil (BMT) atau koperasi jasa keuangan syariah. Dimana BMT dalam operasional usahanya pada dasarnya mirip dengan perbankan yaitu melakukan penghimpunan dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkan dana kepada masyarakat yang membutuhkan dalam bentuk pembiayaan, serta memberikan jasa-jasa yang dibutuhkan oleh masyarakat.³⁵

Untuk memperluas jangkauannya perbankan syariah melakukan *office channeling*, *executing*, dan *cooperation* dengan BMT. Selain itu, untuk meningkatkan peranan dan segmen pasar beberapa bank syariah membentuk unit khususpembiayaan mikro. Pemasarannya lebih agresif dan

35

Suhendi, dkk, *Strategi Optimalisasi Peran BMT Sebagai Penggerak Sektor Usaha mikro*, http://www.fe.unpad.ac.id/forumdekan2009/downloads/p_hendi.pdf
12 Januari 2012 21:30 PM

persyaratan pembiayaannya lebih disederhanakan. Misalnya, Bank Syariah Mandiri (BSM) membentuk layanan khusus mikro dengan Warung Mikro yang umumnya segmen yang di tuju didominasi sektor perdagangan terutama di pasar-pasar tradisional.

Dengan demikian, kalau mau mendukung UKM dengan keuangan, salah satu upaya dapat ditempuh adalah dengan mendukung perkembangan bank syariah. Dengan kata lain, penguatan dan perluasan jaringan bank syariah kiranya akan dapat meningkatkan akses UKM terhadap lembaga pembiayaan. Apabila semakin banyak bank syariah, dana akan semakin termobilisasi dan akhirnya tersalurkan untuk pembiayaan sektor riil, suatu aspek yang sangat dinantikan oleh dunia usaha untuk menggerakkan roda perekonomian.

3. Sistem Pembiayaan Bank Syariah Untuk UKM

Pembiayaan merupakan aktivitas bank syariah dalam menyalurkan dananya kepada pihak lain selain bank berdasarkan prinsip syariah didasarkan pada kepercayaan yang diberikan oleh pemilik dana kepada pengguna dana.³⁶

³⁶ Ismail, *Log cit*, h. 105

Pembiayaan sangat bermanfaat bagi bank syariah, nasabah dan pemerintah. Pembiayaan memberikan hasil yang paling besar diantara penyaluran dana lainnya yang dilakukan oleh bank syariah. Sebelum menyalurkan dana melalui pembiayaan, bank syariah perlu melakukan analisis pembiayaan yang mendalam. Penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan didasarkan pada kepercayaan yang diberikan oleh pemilik dana kepada pengguna dana. Pemilik dana percaya kepada penerima dana, bahwa dana dalam bentuk pembiayaan pasti akan terbayar. Sifat pembiayaan, bukan merupakan utang piutang tetapi merupakan investasi yang diberikan bank kepada nasabah dalam melakukan usaha. *Return* atas pembiayaan tidak dalam bentuk bunga, tetapi dalam bentuk lain sesuai akad-akad yang disediakan bank syariah.³⁷

Salah satu penyebab cukup besarnya persentase pembiayaan bank syariah terhadap UKM diduga karena lembaga ini lebih mengutamakan kelayakan usaha (proyek) ketimbang nilai agunan, sementara faktor ini (agunan) untuk sebagian besar merupakan penghambat UKM akses terhadap perbankan konvensional, bukan karena UKM tidak

³⁷ *Ibid*, h, 106

mempunyai aset, melainkan karena aset yang dinilai tidak *bankable*. Mereka yang tidak dapat dilayani oleh bank konvensional inilah sesungguhnya merupakan calon nasabah yang potensial bagi bank syariah.

Produk pembiayaan syariah untuk UKM melalui bank syariah adalah :

- a. Pembiayaan akad perdagangan jual beli yaitu *al-Murabahah*, *al-Istisna* dan *as-Salam*.

Murabahah adalah akad jual beli atas barang tertentu, di mana penjual menyebutkan harga pembelian barang kepada pembeli kemudian menjual kepada pihak pembeli dengan mensyaratkan keuntungan yang diharapkan sesuai jumlah tertentu. Dalam akad *murabahah*, penjual menjual barangnya dengan meminta kelebihan atas harga beli dan harga jual barang disebut dengan margin keuntungan. Selain pembiayaan *murabahah*, UKM yang membutuhkan adanya barang modal bisa juga diberikan pembiayaan berdasarkan akad sewa-menyewa. Pembiayaan yang didasarkan akad sewa-menyewa dalam praktik perbankan syariah dibedakan menjadi dua, yakni pembiayaan *ijarah* dan pembiayaan *ijarah muntahia*

bittamlik (IMBT). Dalam pembiayaan ijarah kedudukan bank adalah sebagai pemberi sewa sehingga berhak atas uang sewa (ujrah) dan pengembalian obyek sewa-menewa di akhir masa sewa, sedangkan UKM selaku nasabah berkedudukan sebagai pihak penyewa yang wajib membayar uang sewa dan mengembalikan obyek sewa-menewa di akhir masa sewa. Kemudian dalam hal UKM yang bersangkutan disamping bermaksud mendapatkan manfaat atas suatu barang modal juga berkeinginan untuk memiliki barang yang bersangkutan di akhir masa sewa, maka ia dapat mengajukan permohonan pembiayaan IMBT.

Istisna merupakan akad kontrak jual beli barang antara dua pihak berdasarkan pesanan dari pihak lain, dan barang pesanan akan diproduksi sesuai dengan spesifikasi yang telah disepakati dan menjualnya dengan harga dan cara pembayaran yang disetujui terlebih dahulu. Pembayaran atas transaksi jual beli akad *Istisna* dilaksanakan dimuka, dengan cara angsuran, dan atau ditangguhkan sampai jangka waktu pada masa yang akan datang.

Salam adalah akad jual beli barang pesanan antara pembeli dan penjual dengan pembayaran dilakukan di

muka pada saat akad dan pengiriman barang dilakukan pada saat akhir kontrak. Barang pesanan harus jelas spesifikasinya.

- b. Pembiayaan untuk berbagai investasi atas dasar bagi hasil terdiri dari :

Mudharabah, merupakan akad pembiayaan antara bank syariah sebagai shahibul maal dan nasabah sebagai *mudharib* untuk melaksanakan kegiatan usaha, di mana bank syariah memberikan modal sebanyak 100% dan nasabah menjalankan usahanya. Hasil usaha atas pembiayaan *mudharabah* akan dibagi antara bank syariah dan nasabah dengan nisbah bagi hasil yang telah disepakati akad .

Musyarakah, merupakan akad kerjasama usaha antara dua pihak atau lebih dalam menjalankan usaha, masing-masing pihak menyertakan modalnya sesuai dengan kesepakatan, dan bagi hasil atas usaha bersama diberikan sesuai dengan kontribusi dana atau sesuai kesepakatan bersama. *Musyarakah* disebut juga *syirkah*

- c. Al-Qard merupakan fasilitas pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah dalam membantu UKM yang

mempunyai reputasi bagus dalam arti kejujuran pengelolaannya dan tanpa imbalan. Artinya nasabah penerima pinjaman tidak perlu memberikan tambahan atas pinjamannya. Sedangkan pembiayaan qardh al-hasan yang merupakan pinjaman kebajikan adalah pinjaman yang selain bebas bunga juga memang ditujukan untuk nasabah yang benar-benar tidak mampu akan tetapi membutuhkan dana untuk tetap melangsungkan kehidupannya. Untuk itu dalam qardh al-hasan pihak peminjam pada dasarnya tidak wajib mengembalikannya dalam hal memang tidak mampu mengembalikannya. Qard yang diberikan untuk pembiayaan pedagang kecil seperti pedagang asongan dan lainnya, sumbernya berasal dari dana zakat, infak, sedekah dari nasabah atau para pihak yang menitipkannya kepada bank syariah.³⁸

Dalam mengambil keputusan untuk menyetujui/menolak permohonan pembiayaan bank syariah melakukan analisis pembiayaan. Analisis pembiayaan merupakan suatu proses analisis yang dilakukan oleh bank syariah untuk menilai suatu permohonan pembiayaan yang

³⁸ Ismail, *Ibid*, h. 213

telah diajukan oleh calon nasabah. Dengan melakukan analisis proposal permohonan pembiayaan, bank syariah akan memperoleh keyakinan bahwa proyek yang akan dibiayai layak (*feasible*). Analisis pembiayaan yang baik akan menghasilkan keputusan yang tepat.

Beberapa prinsip dasar yang perlu dilakukan sebelum memutuskan permohonan pembiayaan yang diajukan oleh calon nasabah antara lain dikenal dengan prinsip 5 C dan analisis 6A. Penerapan prinsip dasar dalam pemberian pembiayaan serta analisis yang mendalam terhadap calon nasabah, perlu dilakukan oleh bank syariah agar bank tidak salah memilih dalam menyalurkan dananya sehingga dana yang disalurkan kepada nasabah dapat terbayar kembali sesuai jangka waktu yang diperjanjikan.

Analisis 5 C terdiri dari:

- a. *Character*, menggambarkan watak dan kepribadian calon nasabah. Bank ingin mengetahui bahwa calon nasabah mempunyai komitmen terhadap pembayaran kembali pembiayaannya. Cara yang perlu dilakukan oleh bank untuk mengetahui *character* calon nasabah antara lain BI Checking dan informasi dari pihak lain seperti

informasi dari tetangga, teman dekat, atasan langsung dan rekan usahannya.

- b. *Capacity*, analisis ini ditujukan untuk mengetahui kemampuan keuangan calon nasabah dalam memenuhi kewajibannya sesuai jangka waktu pembiayaan. Semakin baik kemampuan keuangan calon nasabah, maka akan semakin baik kemungkinan kualitas pembiayaan, artinya dapat dipastikan bahwa pembiayaan yang diberikan bank syariah dapat dibayar sesuai dengan jangka waktu yang diperjanjikan. Beberapa cara yang ditempuh dalam mengetahui kemampuan keuangan calon nasabah antara lain: melihat laporan keuangan, memeriksa slip gaji dan rekening tabungan dan survei ke lokasi usaha calon nasabah.
- c. *Capital* atau modal merupakan jumlah modal yang dimiliki oleh calon nasabah atau jumlah dana yang akan disertakan dalam proyek yang dibiayai. Semakin besar modal yang dimiliki dan disertakan oleh calon nasabah dalam obyek pembiayaan akan semakin menyakinkan bagi bank akan keseriusan calon nasabah dalam mengajukan pembiayaan dan pembayaran kembali. Cara yang ditempuh oleh bank untuk mengetahui capital

antara lain: laporan keuangan calon nasabah dan uang muka yang dibayarkan dalam memperoleh pembiayaan.

- d. *Collateral*, merupakan agunan yang diberikan oleh calon nasabah atas pembiayaan yang diajukan. Agunan merupakan sumebr pembiayaan kedua. Dalam hal nasabah tidak dapat membayar angsurannya, maka bank syariah dapat melakukan penjualan agunan. Hasil penjualan agunan digunakan sebagai sumber pembayaran kedua untuk melunasi pembiayaannya. Bank tidak akan memberikan pembiayaan melebihi dari nilai agunan, kecuali untuk pembiayaan tertentu yang dijamin pembayarannya oleh pihak tertentu.
- e. *Condition of economy*, merupakan analisis terhadap kondisi perekonomian. Bank perlu melakukan analisis dampak kondisi ekonomi terhadap usaha calon nasabah dimasa yang akan datang, untuk mengetahui pengaruh kondisi ekonomi terhadap usaha calon nasabah. Beberapa analisis terkait dengan *condition of economy* antara lain: kebijakan pemerintah dan bank syariah tidak terlalu fokus terhadap analisis *condition of economy* pada pembiayaan konsumsi.

Dalam praktiknya, bank syariah akan memfokuskan terhadap beberapa prinsip antara lain *character, capacity*,

dan *collateral* yang dianggap sangat penting sebagai faktor yang tidak dapat ditinggalkan sebelum mengambil keputusan.

Analisis 6 A artinya terdapat enam aspek yang perlu dilakukan analisis terhadap permohonan pembiayaan yang terdiri dari;

- a. Analisis Aspek Hukum, perlu dilakukan oleh bank syariah untuk evaluasi terhadap legalitas calon nasabah. Didalam pihak yang berserikat, yaitu bank syariah sebagai pihak yang menginvestasikan modal dan pihak nasabah yang mendapat kepercayaan untuk menjalankan usahanya. Keduanya mempunyai hak dan kewajiban masing-masing, oleh karena itu perlu dilandasi oleh dasar-dasar hukum secara formal sesuai prinsip syariah dan undang-undang yang berlaku. Faktor yang sangat penting dalam analisis hukum adalah keyakinan bank syariah bahwa setelah memberikan pembiayaan, maka legalitasnya kuat, sehingga bank aman bila terjadi resiko.
- b. Analisis Aspek Pemasaran, merupakan aspek yang sangat penting untuk dianalisis lebih mendalam dalam hal karena hal ini terkait dengan aktivitas pemasaran produk calon nasabah. Bank syariah dapat mengetahui sejauh mana produk yang dihasilkan oleh calon debitur

diterima oleh pasar dan berapa lama produknya dapat bertahan dan bersaing di pasar.

- c. Analisis Aspek Teknis, merupakan analisis yang dilakukan bank syariah dengan tujuan untuk mengetahui fisik dan lingkungan usaha perusahaan calon nasabah serta proses produksi. Bank syariah juga dapat mengetahui apakah proses produksinya berdasarkan penjualan produk akan berpengaruh pada *cash in flow* perusahaan, karena jangka waktu penerimaan uang atas hasil penjualan akan berbeda.
- d. Aspek Manajemen, merupakan salah satu aspek yang sangat penting sebelum bank memberikan rekomendasi atas permohonan pembiayaan. Faktor yang dilakukan penilaian antara lain: struktur organisasi, *job description*, sistem dan prosedur, penataan sumber daya manusia, pengalaman usaha, *managemen skill*.
- e. Analisis Aspek Keuangan, diperlukan oleh bank untuk mengetahui kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendek maupun jangka panjang. Bagi bank syariah berguna untuk mengetahui besarnya kebutuhan dana yang diperlukan agar perusahaan dapat meningkatkan volume usahanyaserta mengetahui

kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajibannya dalam jangka waktu tertentu sesuai dengan perjanjian.

- f. Analisis Aspek Sosial Ekonomi, merupakan analisis yang dilakukan oleh bank untuk memperoleh informasi tentang lingkungan calon nasabah, meliputi : dampak yang ditimbulkan oleh perusahaan terhadap lingkungan berupa positif atau negatif, pengaruh perusahaan terhadap lapangan kerja, pengaruh perusahaan terhadap pendapatan negara, debitur melakukan kegiatan yang tidak bertentangan dengan kondisi lingkungan sekitar.

Keenam aspek dilakukan analisis satu per satu, kemudian disusun suatu kesimpulan secara menyeluruh apakah permohonan pembiayaan calon nasabah akan ditolak atau disetujui. Apabila permohonan pembiayaan ditolak, maka bank akan memberi informasi kepada nasabah secara lisan atau dengan mengirimkan surat penolakan atas permohonan pembiayaan. Apabila bank menyetujui permohonan pembiayaan calon nasabah, maka bank akan menghitung besar persetujuan pembiayaannya, jangka waktunya, agunan yang diminta, cara pencairannya, jadwal

angsuran dan dokumen lain yang perlu dipersiapkan oleh perusahaan.³⁹

C. Pemberdayaan Ekonomi

1. Konsep Pemberdayaan

Pemberdayaan berasal dari bahasa Inggris “*empowerment*”, yang secara harfiah bisa diartikan sebagai “pemberkuasaan”, dalam arti pemberian atau peningkatan “kekuasaan” (*power*) kepada masyarakat yang atau tidak beruntung (*disadvantaged*).⁴⁰

Secara konseptual, pemberdayaan masyarakat adalah upaya untuk meningkatkan harkat dan martabat lapisan masyarakat yang dalam kondisi sekarang tidak mampu untuk melepaskan diri dari perangkap kemiskinan dan keterbelakangan. Dengan kata lain memberdayakan adalah memampukan dan memandirikan masyarakat.⁴¹

Menurut Sunyoto Usman, pemberdayaan masyarakat adalah sebuah proses dalam bingkai usaha memperkuat apa yang lazim disebut *community self-reliance* atau kemandirian. Dalam proses ini masyarakat didampingi

³⁹ Ismail, *Ibid*, h. 134

⁴⁰ Abu Huraera, *Pengorganisasian dan Pengembangan Masyarakat*, (Bandung: Humaniora, 2008), h. 82.

⁴¹ Murdi Yatmo Hutomo, “*Pemberdayaan Masyarakat dalam Bidang Ekonomi Tinjauan Teoritik dan Implementasi*” (“Tesis”, Universitas Indonesia, Jakarta, 2001), h. 10.

untuk membuat analisis masalah yang dihadapi, dibantu untuk menemukan alternative solusi masalah tersebut, serta diperlihatkan strategi memanfaatkan berbagai *resources* yang dimiliki dan dikuasai. Dalam proses itu masyarakat dibantu bagaimana merancang sebuah kegiatan sesuai dengan kemampuan yang dimiliki, bagaimana mengimplementasikan rancangan tersebut, serta bagaimana membangun strategi memperoleh sumber-sumber eksternal yang dibutuhkan sehingga memperoleh hasil optimal.⁴²

Dalam konsep pemberdayaan, menurut Sumodiningrat (1999), bahwa pemberdayaan masyarakat merupakan upaya untuk memandirikan masyarakat lewat perwujudan potensi kemampuan yang mereka miliki. Adapun pemberdayaan masyarakat senantiasa menyangkut dua kelompok yang saling terkait, yaitu masyarakat sebagai pihak yang diberdayakan dan pihak yang menaruh kepedulian sebagai pihak yang memberdayakan.⁴³

Ada tiga macam pemberdayaan islam yang diperjuangkan dalam konteks keumatan masa kini, yakni

⁴² Abu Huraera, *Op.Cit.*, h. 87.

⁴³ Murdi Yatmo Hutomo, *Loc.Cit.*

pemberdayaan dalam tataran ruhaniah, intelektual, dan ekonomi.⁴⁴

- a. Pemberdayaan pada mata ruhaniah. Dalam pandangan Agus Efendi, degradasi moral atau pergeseran nilai masyarakat Islam saat ini sangat mengguncang kesadaran Islam. Kepribadian kaum Muslim terutama mayoritas generasi mudanya begitu telanjang terkooptasi oleh budaya negative Barat yang merupakan antitesa dari nilai-nilai Islam. Hal ini diperparah dengan gagalnya pendidikan agama di hampir semua lini pendidikan. Untuk keluar dari belitan persoalan, ini masyarakat Islam harus berjuang keras untuk melahirkan desain besar kurikulum pendidikan untuk setiap wilayah pendidikan, yang benar-benar berorientasi pada pemberdayaan total ruhaniyah islamiyah, yang tidak bertentangan dengan perjuangan kebenaran ilmiah dan kemodernan.
- b. Pemberdayaan intelektual, Dengan sangat telanjang dapat dirasakan betapa umat Islam

⁴⁴ Nanih Machendrawaty, *Pengembangan Masyarakat Islam*, (Bandung: Remaja rosdakarya, 2001), h. 44.

yang ada di Indonesia bahkan di manapun sudah terlalu tertinggal dalam kemajuan dan penguasaan teknologi. Untuk itu diperlukan berbagai upaya pemberdayaan intelektual sebagai sebuah perjuangan besar.

- c. Pemberdayaan ekonomi. Masalah kemiskinan menjadi demikian identik dengan masyarakat Islam Indonesia. Pemecahannya, adalah tanggung jawab masyarakat Islam sendiri, yang selama ini selalu terpinggirkan. Dalam konteks ekonomi, seorang putra Islam dan generasi Qurani awal terbaik,

Situasi ekonomi masyarakat Islam Indonesia bukan untuk diratapi, melainkan untuk dicarikan jalan pemecahannya. Untuk keluar dari himpitan ekonomis ini, diperlukan perjuangan besar dan gigih dari setiap komponen umat. Setiap pribadi Muslim ditantang untuk lebih keras dalam bekerja, berkreasi, dan berwirausaha, lebih-lebih dalam bekerja sama, komunikatif dalam berintraksi, lebih *skillful* dalam memfasilitasi jaringan kerja, dan lebih professional dalam mengelolah potensi-potensi dan kekuatan-kekuatan riil ekonomi umat. Untuk bisa keluar dari himpitan situasi ekonomi seperti sekarang. Di samping

penguasaan terhadap *life skill* atau keahlian hidup, keterampilan berwirausaha, dibutuhkan juga pengembangan dan pemberdayaan ekonomi kerakyatan, yang selama ini tidak pernah dilirik.

Pada dasarnya Islam adalah agama pemberdayaan. Dalam pandangan Islam, pemberdayaan merupakan gerakan tanpa henti. Hal ini sejalan dengan paradigma Islam sendiri sebagai agama gerakan atau perubahan.⁴⁵

Dalam konteks Indonesia, masyarakat Islam sebagai penghuni mayoritas bangsa masih terlalu jauh dari segala keunggulan bila dibandingkan dengan sesama umat manusia dari Negara-negara lain. Fakta ini menuntut adanya pemberdayaan yang sistematis dan terus-menerus untuk melahirkan masyarakat yang berkualitas.

Istilah “pemberdayaan” adalah terjemahan dari istilah asing *empowerment*. Secara leksikal, pemberdayaan berarti penguatan. Secara teknis, istilah pemberdayaan dapat disamakan atau setidaknya diserupakan dengan istilah pengembangan. Bahkan dua istilah ini, dalam batas-batas tertentu dapat dipertukarkan.

⁴⁵ *Ibid.*, h. 41

Dalam pengertian lain, pemberdayaan atau pengembangan atau tepatnya pengembangan sumber daya manusia adalah upaya memperluas horizon pilihan bagi masyarakat. Ini berarti masyarakat diberdayakan untuk melihat dan memilih sesuatu yang bermanfaat bagi dirinya. Dengan memakai logika ini, dapat dikatakan bahwa masyarakat yang berdaya adalah yang dapat memilih dan mempunyai kesempatan untuk mengadakan pilihan-pilihan.⁴⁶

Dengan paparan sederhana di atas, jelaslah bahwa proses pengembangan dan pemberdayaan pada akhirnya akan menyediakan sebuah ruang kepada masyarakat untuk mengadakan pilihan-pilihan. Sebab, manusia atau masyarakat yang dapat memajukan pilihan-pilihan dan memilih dengan jelas adalah masyarakat yang punya kualitas.

Jadi, secara terminologis, pengembangan atau pemberdayaan masyarakat islam berarti mentransformasikan dan melembagakan semua segi ajaran Islam dalam kehidupan keluarga, kelompok sosial dan masyarakat. Dengan demikian, pengembangan atau pemberdayaan masyarakat Islam merupakan model empiris pengembangan perilaku individual dan kolektif dalam dimensi amal saleh (karya terbaik), dengan

⁴⁶ *Ibid*, h. 43

titik tekan pada pemecahan masalah yang dihadapi masyarakat. Sasaran individual yaitu setiap individu Muslim, dengan orientasi sumber daya manusia. Sasaran komunal adalah kelompok atau komunitas Muslim, dengan orientasi pengembangan system masyarakat. Dan sasaran institusional adalah organisasi Islam dan pranata social kehidupan, dengan orientasi pengembangan kualitas dan islamitas kelembagaan.

Dalam matra ekonomi, dapat dilihat adanya perdagangan bebas dan kerja sama regional dan internasional. Perubahan struktur ekonomi ini tentu akan mengubah tata kehidupan dan tata ekonomi suatu masyarakat. Dalam matra politik, proses globalisasi merupakan suatu proses demokratisasi. Adapun dalam arena budaya, telah terjadi gelombang besar dengan apa yang dinamakan sebagai budaya global.

2. Pemberdayaan Kelompok Lemah Dalam Bisnis

Pemberdayaan berarti memberikan bantuan modal usaha kepada kelompok miskin yang memiliki keterampilan berusaha.⁴⁷ Pemberian hibah modal kepada masyarakat, selain kurang mendidik masyarakat untuk bertanggungjawab kepada dirinya sendiri, juga akan mendistorsi pasar uang.

⁴⁷ Direktorat Pemberdayaan Wakaf Dirjen Bimbingan Islam Departemen Agama, *Strategi Pengembangan Wakaf Tunai di Indonesia*, 2007, h. 17

Oleh sebab itu, cara yang paling elegan dalam memfasilitasi pemecahan masalah permodalan untuk UKM adalah dengan menjamin pembiayaan usaha di lembaga keuangan yang ada. Perbankan harus meningkatkan kompetensinya dengan memberdayakan UKM dengan memberikan solusi total mulai dari menjangring wirausahawan baru potensial, membinanya hingga menumbuhkannya. Pemberian pembiayaan usaha inilah salah satu mata rantai dalam pengembangan UKM secara utuh.

UKM perlu diberdayakan , karena sebagian besar yang berkepentingan dalam sektor ini adalah mayoritas umat Islam, bukan saja sebagai sumber mata pencaharian yang menyangkut hajat hidup orang banyak, tetapi juga menyediakan secara sangat luas lapangan kerja bagi mereka yang tidak dan kurang terdidik. Yang menjadi permasalahan dalam memberdayakan mereka yang bekerja di sektor ini adalah tiadanya modal dan akses ke sumber-sumber pendanaan dan peluang-peluang usaha yang mudah serta memihak kepada mereka. Kebanyakan hasil dari mereka diperoleh dari usaha yang rata-rata minim, hanya cukup untuk kehidupan subsistensi.⁴⁸

⁴⁸ Julius Bobo, *Transformasi Ekonomi Rakyat*, (Jakarta:Cedesindo, 2003), h. 151

Selain hal diatas ada beberapa alasan lain untuk pemberdayaan UKM antara lain :

1. Sebagian besar industri kecil mikro dan kerajinan rumah tangga berlokasi didaerah pedesaan, sehingga jika dikaitkan dengan kenyataan tenaga kerja yang semakin meningkat serta luas tanah garapan pertanian yang relatif berkurang, industri kecil merupakan jalan keluar.
2. Beberapa jenis kegiatan industri kecil dan kerajinan rumah tangga banyak menggunakan bahan baku dari sumber-sumber dilingkungan terdekat telah menyebabkan biaya produksi dapat ditekan rendah.
3. Harga jual yang relatif murah serta tingkat pendapatan kelompok bawah yang rendah sesungguhnya merupakan peluang bagi industri kecil dan kerajinan rumah tangga untuk bertahan.
4. Adanya permintaan terhadap beberapa jenis komoditi yang tidak diproduksi secara maksimal juga merupakan salah satu aspek pendukung yang kuat.⁴⁹

⁴⁹ Issan Azhary Saleh, *Industri Kecil Sebuah Tinjauan Dan Perbandingan* (Jakarta:LP3S, 1986),h. 11

Dalam pemberdayaan UKM hal ini perlu dikembangkan :

1. Diperlukan jaringan usaha dalam proses pembelajaran oleh pengusaha kecil dari pengusaha besar, disamping itu, membentuk jalinan kerja sama yang harmonis serta saling menguntungkan kedua belah pihak. Melalui kemitraan dalam bidang permodalan, kemitraan dalam proses produksi, kemitraan dalam distribusi, masing-masing pihak akan diberdayakan.
2. Pelatihan manajemen sederhana bagi UKM seperti pendidikan dan pelatihan, seminar dan lokarya, pemagangan dan kerjasama usaha, serta pendampingan, agar mampu mengembangkan usahanya dan memasarkan hasil produksinya. Manajemen sederhana ini diantaranya berupa cara penjualan dan administrasi keuangan.
3. Pengenalan teknologi walaupun sifatnya sederhana, untuk menjadi profesional pada bidangnya. Strategi yang perlu dilakukan dalam peningkatan akses teknologi bagi pengembangan UKM adalah memotivasi berbagai kebutuhan UKM, pengembangan pusat inovasi desain sesuai

kebutuhan pasar, pengembangan pusat penyuluhan dan difusi teknologi yang lebih tersebar ke lokasi-lokasi UKM dan peningkatan kerjasama antar asosiasi-asosiasi UKM dengan perguruan tinggi atau pusat-pusat penelitian untuk pengembangan teknologi UKM.

4. Diperlukan kluster usaha, karena dengan demikian adanya pengelompokan usaha sejenis sehingga memiliki daya saing yang tinggi dan juga saling memberikan informasi perkembangan usaha, sehingga mempunyai peluang untuk menjadi produk yang mempunyai keunggulan kompetitif dan dapat bersaing di pasar global.

Pemberdayaan adalah upaya untuk membangun daya itu, dengan mendorong, memotivasi dan membangkitkan kesadaran akan potensi yang dimilikinya serta berupaya untuk mengembangkannya. Dalam proses pemberdayaan, harus dicegah yang lemah menjadi bertambah lemah, oleh karena kekurangberdayaan dalam menghadapi yang kuat. Melindungi harus dilihat sebagai upaya untuk mencegah terjadinya persaingan yang tidak seimbang serta eksploitasi yang kuat atas yang lemah.

Masyarakat bawah yang pada umumnya berada di pedesaan belum memperoleh peluang sebagai pelaku ekonomi, dengan perkataan lain belum terangsang untuk bekerja dan memproduksi secara penuh, yang mana barang-barang kebutuhan pokok (terutama beras) yang mereka hasilkan kurang memperoleh harga yang wajar dibandingkan dengan barang-barang hasil produksi lainnya. Khusus bagi Indonesia, cara mengangkat ekonomi pedesaan ialah dengan mengangkat semaksimal mungkin harga dari seluruh barang-barang produksi dan jasa-jasa yang dihasilkan rakyat di pedesaan, seperti barang-barang kebutuhan pokok, terutama beras dan barang-barang hasil bumi lainnya dengan membantu mencarikan pemasarannya ke luar negeri.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian

Penelitian studi kasus ini menggunakan penelitian pendekatan kualitatif. Menurut Poerwandari (1998) penelitian kualitatif adalah penelitian yang menghasilkan dan mengolah data yang sifatnya deskriptif, seperti transkripsi wawancara, catatan lapangan, gambar, foto rekaman video dan lain-lain.

Dalam penelitian kualitatif perlu menekankan pada pentingnya kedekatan dengan orang-orang dan situasi penelitian, agar peneliti memperoleh pemahaman jelas tentang realitas dan kondisi kehidupan nyata. (Patton dalam Poerwandari, 1998)

B. Subjek Penelitian

Dalam penelitian ini, karakteristik subjek adalah sebagai berikut :

Subjek penelitian ini adalah Kebijakan Perbankan Syariah Dalam menberdayakan ekonomi masyarakat. Adapun penulis memilih tempat penelitian di Bank Syariah Mandiri Bandar Lampung.

Alasan dipilihnya BSM yaitu :

1. Lokasi BSM dapat terjangkau dan dapat dijadikan tempat penerapan sistem pembiayaan syariah bagi UKM
2. Adanya sumber daya yang relatif mendukung dalam penerapan sistem pembiayaan syariah bagi UKM.
3. Perkembangan BSM Bandar Lampung cukup responsif terhadap dinamika masyarakat dan ilmu pengetahuan. Sehingga subyektivitas hasil penelitian dapat dihindari.

C. Tahap-tahap penelitian

Dalam penelitian terdapat dua tahap penelitian, yaitu :

1. Tahap Persiapan Penelitian

Pertama peneliti membuat pedoman wawancara yang disusun berdasarkan demensi kebermaknaan hidup sesuai dengan permasalahan yang dihadapi subjek. Pedoman wawancara ini berisi pertanyaan-pertanyaan mendasar yang nantinya akan berkembang dalam wawancara. Pedoman wawancara yang telah disusun, ditunjukkan kepada yang lebih ahli dalam hal ini adalah pembimbing penelitian untuk mendapat masukan mengenai isi pedoman wawancarara. Setelah mendapat masukan

dan koreksi dari pembimbing, peneliti membuat perbaikan terhadap pedoman wawancara dan mempersiapkan diri untuk melakukan wawancara. Tahap persiapan selanjutnya adalah peneliti membuat pedoman observasi yang disusun berdasarkan hasil observasi terhadap perilaku subjek selama wawancara dan observasi terhadap lingkungan atau setting wawancara, serta pengaruhnya terhadap perilaku subjek dan pencatatan langsung yang dilakukan pada saat peneliti melakukan observasi. Namun apabila tidak memungkinkan maka peneliti sesegera mungkin mencatatnya setelah wawancara selesai.

Peneliti selanjutnya mencari subjek yang sesuai dengan karakteristik subjek penelitian. Untuk itu sebelum wawancara dilaksanakan peneliti bertanya kepada subjek tentang kesiapannya untuk diwawancarai. Setelah subjek bersedia untuk diwawancarai, peneliti membuat kesepakatan dengan subjek tersebut mengenai waktu dan tempat untuk melakukan wawancara.

2. Tahap pelaksanaan penelitian

Peneliti membuat kesepakatan dengan subjek mengenai waktu dan tempat untuk melakukan wawancara berdasarkan pedoman yang dibuat. Setelah wawancara dilakukan, peneliti memindahkan hasil rekaman berdasarkan wawancara dalam bentuk verbatim tertulis. Selanjutnya peneliti melakukan analisis data dan interpretasi data sesuai dengan langkah-langkah yang dijabarkan pada bagian metode analisis data di akhir bab ini. Setelah itu, peneliti membuat dinamika psikologis dan kesimpulan yang dilakukan, peneliti memberikan saran-saran untuk penelitian selanjutnya.

D. Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan 2 teknik pengumpulan data, yaitu :

1. Wawancara atau *interview* adalah suatu bentuk komunikasi verbal jadi semacam percakapan yang bertujuan memperoleh suatu informasi. Redaksi lain menyebutkan bahwa wawancara adalah percakapan atau dialog dengan maksud tertentu. Interview yang penulis gunakan adalah interview bebas terpimpin,

dimana dalam pelaksanaannya penulis berpegang pada kerangka pertanyaan yang telah dipersiapkan sesuai dengan permasalahan dan juga diharapkan memperoleh informasi yang berkaitan dengan pembahasan tesis. Dalam interview ini penulis berhadapan langsung dengan Kepala Cabang, Kepala Bagian Pembiayaan Mikro, Karyawan Bank Syariah Mandiri Bandar Lampung dan pelaku usaha terkait dengan pembiayaan tersebut dan kepada nasabah yang menerima kucuran dan tersebut, guna mendapatkan informasi yang sebenarnya antara persepsi di masyarakat dan kondisi riil dalam penyaluran pembiayaan mikro untuk UKM.

2. Observasi adalah suatu pengamatan yang diiringi dengan pencatatan secara sistemik akan fenomena-fenomena yang akan diselidiki.⁵⁰ Metode pengumpulan datanya dilakukan dengan cara mengamati dan mencatat secara sistematis gejala-gejala yang diselidiki.

Observasi yang penulis lakukan yakni mengamati peristiwa-peristiwa sosial ekonomi pada masyarakat

⁵⁰ Winarno Surahmad, *Dasar-Dasar Research*, (Bandung:Tarsito,1972), h. 19

dalam mengaplikasikan sistem ekonomi Islam (perbankan syariah) dalam rangka memberdayakan ekonomi masyarakat melalui penyaluran pembiayaan mikro untuk UKM sehingga melalui penyaluran pembiayaan tersebut volume usaha, kesejahteraan serta pendapatan mereka menjadi meningkat dan dari segi psikologis terbebas dari riba. Selanjutnya penulis mencatat kejadian-kejadian yang ditemukan secara obyektif, dengan maksud agar dapat dijadikan data yang valid sehingga dapat dibuktikan kebenarannya

E. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data adalah proses pengumpulan data secara sistematis untuk mempermudah peneliti dalam memperoleh kesimpulan. Analisis data yaitu proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan bahan-bahan lain sehingga dapat mudah dipahami dan temuannya dapat diinformasikan kepada orang lain. Analisis data kualitatif bersifat induktif, yaitu analisis berdasarkan data yang diperoleh, selanjutnya dikembangkan pola hubungan tertentu atau menjadi hipotesis. Berdasarkan hipotesis yang dirumuskan berdasarkan data tersebut, selanjutnya dicarikan

data lagi secara berulang-ulang sehingga dapat disimpulkan apakah hipotesis dapat diterima atau ditolak berdasarkan data yang terkumpul. Bila hipotesis dapat diterima maka berkembang menjadi teori.⁵¹

Analisis data terdiri dari tiga alur kegiatan yang terjadi secara bersama-sama yaitu pengumpulan data, reduksi data, penyajian data, penarikan kesimpulan/verifikasi.

1. Reduksi Data

Reduksi data diartikan sebagai proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan, pengabstrakan, dan transformasi data “kasar” yang muncul dari catatan-catatan tertulis di lapangan. Reduksi data berlangsung terus menerus selama penelitian di lapangan. Selama pengumpulan data berlangsung, terjadi tahapan reduksi selanjutnya membuat ringkasan, mengkode, menelusur tema, membuat gugus-gugus, membuat partisi, menulis memo. Reduksi data/proses transformasi ini berlanjut terus sesudah penelitian lapangan, sampai laporan akhir lengkap tersusun.

2. Penyajian Data

⁵¹ Sugiyono, Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D (Bandung : Alfabeta 2009) h. 334

Penyajian data merupakan rangkaian kalimat yang disusun secara logis dan sistematis sehingga mudah dipahami. Kemampuan manusia sangat terbatas dalam menghadapi catatan lapangan yang bias, jadi mencapai ribuan halaman. Oleh karena itu diperlukan sajian data yang jelas dan sistematis dalam membantu peneliti menyelesaikan pekerjaannya.

3. Menarik Kesimpulan/Verifikasi

Penarikan kesimpulan sebagai dari satu kegiatan dari konfigurasi yang utuh. Kesimpulan-kesimpulan diverifikasi selama penelitian berlangsung. Verifikasi merupakan tinjauan ulang pada catatan-catatan lapangan dengan peninjauan kembali sebagai upaya untuk menempatkan salinan suatu temuan dalam seperangkat data yang lain. Singkatnya, makna-makna yang muncul dari data harus diuji kebenarannya, kekokohnya dan kecocokannya yakni yang merupakan validitasnya.

BAB IV
PENYAJIAN DAN ANALISIS DATA

A.....

Penyajian Data

1.....D

**eskripsi Bank Syariah Mandiri (BSM) Bandar
Lampung**

Nilai-nilai perusahaan yang menjunjung tinggi kemanusiaan dan integritas telah tertanam kuat pada segenap insan Bank Syariah Mandiri (BSM) sejak awal pendiriannya. Kehadiran BSM sejak tahun 1999, sesungguhnya merupakan hikmah sekaligus berkah pasca krisis ekonomi dan moneter 1997-1998. Sebagaimana diketahui, krisis ekonomi dan moneter sejak Juli 1997, yang disusul dengan krisis multi dimensi termasuk panggung politik nasional, telah menimbulkan beragam dampak negatif yang sangat hebat terhadap seluruh sendi kehidupan masyarakat, tidak terkecuali dunia usaha. Dalam kondisi tersebut, industri perbankan nasional yang didominasi oleh bank-bank konvensional mengalami krisis luar biasa. Pemerintah

akhirnya mengambil tindakan dengan merestrukturisasi dan merekapitalisasi sebagian bank-bank di Indonesia.

Salah satu bank konvensional, PT. Bank Susila Bakti (BSD) yang dimiliki oleh Yayasan Kesejahteraan Pegawai (YKP) PT. Bank Dagang Negara dan PT. Mahkota Prestasi juga terkena dampak krisis. BSB berusaha keluar dari situasi tersebut dengan melakukan upaya *merger* dengan beberapa bank lain serta mengundang investor asing. Pada saat bersamaan, pemerintah melakukan penggabungan empat bank (Bank Dagang Negara, Bank Bumi Daya, Bank Exim, dan Bapindo) menjadi satu bank baru bernama PT. Bank Mandiri (Persero) pada tanggal 31 Juli 1999. Kebijakan penggabungan tersebut juga menempatkan dan menetapkan PT. Bank Mandiri (Persero) Tbk sebagai pemilik mayoritas baru BSB.

Sebagai tindak lanjut dari keputusan *merger*, Bank Mandiri melakukan konsolidasi serta membentuk Tim Pengembangan Perbankan Syariah. Pembentukan tim ini bertujuan untuk mengembangkan layanan perbankan syariah di kelompok perusahaan Bank Mandiri, sebagai respon atas diberlakukannya UU No. 10 Tahun 1998, yang memberi peluang bank umum untuk melayani transaksi syariah (*duel*

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

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

PT. Bank Syariah Mandiri hadir, tampil dan tumbuh sebagai bank yang mampu memadukan idealisme usaha dengan nilai-nilai rohani, yang melandasi kegiatan operasionalnya. Harmoni antara idealisme usaha dan nilai-nilai rohani inilah yang menjadi salah satu keunggulan Bank Syariah Mandiri sepanjang tahun 2009 sampai dengan tahun 2011 mendapatkan penghargaan yang terus meningkat jumlahnya. Tahun 2009 sebanyak 12 penghargaan, tahun 2010 sebanyak 17 penghargaan dan tahun 2011 sebanyak 24 penghargaan.⁵²

Berdasarkan kesuksesan hal tersebut pulalah Bank Syariah Mandiri semakin mantap untuk terus mengembangkan cabangnya diseluruh provinsi di Indonesia dan salah satunya adalah di Provinsi Lampung yaitu dengan berdirinya Bank Syariah Mandiri Cabang Lampung yang beralamat di Jalan Kartini. Kantor-kantor cabang pun mengembangkan strategi pemasarannya untuk semakin mendekatkan diri kepada masyarakat dengan membuka KCP (Kantor Cabang Pembantu) di banyak lokasi dan salah satu cabang dari BSM Lampung adalah Bank Syariah Mandiri KCP Kedaton Bandar Lampung yang mulai terbentuk pada

⁵² www.syariahmandiri.co.id diakses pada tanggal 26 Agustus 2014 pukul 21.00 WIB

tanggal 10 Desember 2008 sebagai KLS (Kantor Layanan Kas) dan resmi berdiri sebagai KCP (Kantor Cabang Pembantu) pada akhir tahun 2010 dengan KCP nya adalah Bapak Hendro Kusworo, SE. BSM KCP Kedaton sendiri merupakan KCP keempat dari 13 KCP yang telah terbentuk dan telah beroperasi sampai saat ini. Hadir diseluruh kabupaten/kota di Provinsi Lampung.

2.....V

isi dan Misi Bank Syariah Mandiri

Adapun visinya “Menjadi Bank Syariah Terpercaya Pilihan Mitra Usaha”.

Misi Bank Syariah Mandiri adalah:

- a.....M
ewujudkan pertumbuhan dan keuntungan yang bersinambungan
- b..... M
engutamakan penghimpunan dana consumer dan penyaluran pembiayaan pada segmen UKM
- c.....M
erekruit dan mengembangkan pegawai profesional dalam lingkungan kerja yang sehat

d..... M
engembangkan nilai-nilai syariah universal

e..... M
enyelenggarakan operasional bank sesuai standar
perbankan yang sehat.⁵³

3..... P
roduk Bank Syariah Mandiri

Berikut ini adalah beberapa jenis produk yang ada di
BSM KCP Kedaton Bandar Lampung antara lain adalah :

a..... P
roduk Penghimpunan Dana, terdiri dari :

1)..... G
iro BSM

2)..... T
abungan BSM

3)..... T
abungan BSM Dollar

4)..... D
eposito BSM

5)..... T
abungan Mambrur BSM

⁵³ BSM KCP Kedaton Bandar Lampung

6)..... T
abungan BSM Simpatik

7)..... B
SM Investa Cendikia

8)..... T
abungan Berencana

Pada umumnya BSM menggunakan akad mudharabah muthlaqah pada produk-produk penghimpunan dana yang dilakukannya. Dimana nasabah akan mendapatkan bagi hasil dari bank atas simpanannya.

b)..... P
roduk Pembiayaan, terdiri dari :

1)..... P
embiayaan Modal Kerja

2)..... I
nvestasi

3)..... K
onsumer

Dalam hal produk pembiayaan, BSM menggunakan akad musyarakah dan mudharabah. Kecuali pada pembiayaan consumer/konsumtif BSM menggunakan akad murabahah.

c.....P

Produk Jasa, terdiri dari :

1)..... B

SM Card

2)..... W

Western Union

3)..... B

SM Mobile Banking

4)..... D

II

Sedangkan dalam hal produk jasa yang dikeluarkannya BSM mengenakan fee atas jasa-jasa mereka yang digunakan oleh para nasabah.

Dalam operasionalnya, bank syariah berada dalam koridor prinsip-prinsip sebagai berikut :

a.....K

keadilan, adalah pembagian keuntungan antara bank dan pengusaha atas dasar volume penjualan riil. Besarnya pembagian keuntungan tergantung kepada besarnya kontribusinya masing-masing, serta posisi risiko yang makin besar pula hasil yang diperoleh pemilik dana.

b.....K

emitraan, posisi nasabah investor, pengguna dana, dan

bank berada dalam hubungan sejajar sebagai mitra usaha yang saling menguntungkan dan bertanggung jawab. Keberadaan faktor upaya (skill, pemikiran, kerja keras, dan waktu) menempatkan tempat yang sepadan dengan faktor modal.

c.....T

ransparansi, adalah faktor yang inheren dalam sistem perbankan syariah. Melalui laporan keuangan yang terbuka secara berkesinambungan, nasabah dapat dengan segera mengetahui tingkat keamanan dana, situasi dunia usaha, kondisi perekonomian bahkan kualitas manajemen bank.

d.....U

niversal dalam kemitraan harus menjadi alat yang ampuh untuk mendukung perkembangan usaha tanpa membedakan suku, agama, ras dan antargolongan.⁵⁴.

Dalam persepsi masyarakat bank syariah mestilah bank yang paling ideal dan sempurna, karena Islam merupakan ajaran yang sempurna. Bank syariah bukanlah Islam itu sendiri, namun ia hanya sekedar bank yang berusaha menerapkan konsep syariah menurut kemampuan

⁵⁴ Ali Yafi, *Fiqih Perdagangan Bebas*, (Jakarta:Teraju dan BSM, 2003), h. 219

perkembangannya. Bank syariah di Indonesia masih jauh sempurna, karena pengalamannya masih minim untuk ukuran sebuah bank di Indonesia.⁵⁵

B.....A

Analisis Data

1..... I

Implementasi kebijakan Bank Syariah Mandiri Bandar Lampung dalam pembiayaan Usaha Mikro

Peranan Bank Syariah bertujuan untuk mewujudkan kesejahteraan umat secara merata . Salah satu peranan bank Syariah yang dapat dilakukan dalam mewujudkan tujuan tersebut adalah melakukan pembiayaan kepada masyarakat kecil dan pelaku Usaha Mikro. Kerjasama tersebut berupa kerjasama pembiayaan yang menggunakan konsep linkage, dimana bank syariah yang lebih besar menyalurkan

⁵⁵ M. Syafi'i Antonio, dkk, *Bank Syariah : Analisis Kelemahan, Kekuatan, Peluang dan Ancaman*, (Yogyakarta:Ekosia, 2006), h. 171-172

pembiayaan Usaha Mikro melalui lembaga keuangan syariah yang lebih kecil, seperti BPRS dan BMT. Hal ini dilakukan karena memang jangkauan bank syariah besar yang belum menjangkau pelosok-pelosok sentra masyarakat kecil. Skema pembiayaan linkage yang dilakukan oleh bank syariah dengan BPRS dan BMT dapat berupa chaneling, executing atau join financing. Skema chaneling menempatkan BPRS atau BMT sebagai intermedator BUS/UUS dengan pelaku usaha mikro dan kecil. Sedangkan skema executing dilakukan ketika BUS/UUS menyediakan pendanaan yang dapat dimanfaatkan oleh BPRS atau BMT dalam pembiayaan nasabah usaha mikro dan kecil.

Perbankan syariah yang memiliki prioritas tinggi terhadap pelaku Usaha Mikro adalah Bank Syariah Mandiri (BSM) melalui produk bernama “Warung Mikro”. Dengan produk ini nasabah dapat melakukan pinjaman dana untuk investasi, modal kerja dan pengembangan usaha secara syariah.

Berdasarkan hasil wawancara kepada Kepala Cabang Pembantu Bank Syariah Mandiri Kedaton Bandar Lampung, Bapak Hendro Kusworo, SE,⁵⁶ di dapat keterangan bahwa

⁵⁶ Wawancara langsung, Tanggal 14 sept 2014 pukul 10.00 WIB

dalam rangka penyaluran pembiayaan terhadap UKM Bank Syariah melalui dua cara, yaitu pembiayaan langsung dan kemitraan. Pembiayaan langsung disalurkan melalui Warung-warung Mikro BSM yang tersebar di seluruh Indonesia. Pembiayaan Warung Mikro dapat terlayani oleh minimal pembiayaan Rp.2.000.000 sampai dengan Rp.100.000.000,-. Pembiayaan Kemitraan bekerjasama dengan unit manajemen lain seperti Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS), Baitul Mal Wa Tanwil (BMT) dan Koperasi-koperasi atau Koperasi Unit Desa (KUD). Saat ini ada sekitar 100 ribu BMT yang menjadi perpanjangan tangan bank syariah. Karena bila menyalurkan pembiayaan langsung, pengeluaran bank akan besar.

Masih menurut beliau, mengungkapkan perusahaan telah memberikan porsi besar untuk sektor UKM sebesar 78 persen. Fokus bank menyalurkan pembiayaan ke sektor agribisnis, sisanya di salurkan ke sektor konsumtif.

Kepala Warung Usaha Mikro Bank Syariah Mandiri Cabang Kedaton, Santi Triana, SE.⁵⁷ mengatakan Warung Mikro BSM merupakan produk pembiayaan Bank Syariah Mandiri kepada pengusaha mikro yang ingin

⁵⁷ Santi Triana, SE. Kepala Warung Mikro BSM Kedaton, wawancara Langsung di Kantor BSM KCP Kedaton Bandar Lampung, Tanggal 19 September 2014, Pukul 11.00 WIB

memajukan usaha mereka dengan menggunakan akad *murabahah*. Sedangkan untuk usaha kecil menengah biasanya menggunakan kemitraan dengan akad *musyarakah* dan *mudharabah*.

Transaksi *murabahah* merupakan transaksi terbesar di Bank Syariah di Indonesia, agaknya karena dipandang sebagai transaksi yang memiliki tingkat risiko teringan dibandingkan dengan yang lain, seperti *mudharabah*. Jenis barang yang diperjualbelikan dalam transaksi *murabahah* ini ada yang berbentuk konsumtif, seperti untuk kendaraan bermotor, rumah dan sebagainya. Ada juga dalam bentuk produktif seperti pembelian beras, tepung. Dalam aktivitas transaksinya dengan cara mewakili kepada nasabah untuk memilih barang yang diinginkan, sistem transaksinya adalah sistem akad *wakalah*. Pihak bank seterusnya akan meminta faktur pesanan sebagai bukti pembelian barang tersebut. Akad *wakalah* dilakukan sebelum berlakunya akad *murabahah* secara formal. Sebelum akad formal itu dilaksanakan, perlu diadakan pembicaraan awal antara penabung dengan pihak bank tentang kualifikasi, harga barang dan kemungkinan nilai *mark-upnya* yang dapat dirundingkan.

Setelah tercapai kesepakatan, penabung yang mewakilkan pihak bank akan membeli barang sesuai pembicaraan dan kesepakatan kedua belah pihak. Berdasarkan faktur pesanan yang diserahkan penabung, akan dibuat berita acara pembelian secara formal, seperti jenis barang, harga barang, dan nilai *mark-up*nya yang ditetapkan (diistilahkan juga dalam transaksi itu dengan margin atau keuntungan bank) disamping ada juga uang muka.

Persyaratan yang mudah, proses pembiayaan cepat, dan angsuran ringan serta tetap hingga jatuh tempo adalah nilai plus dari produk Warung Mikro ini. Pelayanan produk Warung Mikro milik BSM tetap berpegang pada prinsip bagi hasil dan nilai-nilai Islam sehingga tidak membebani nasabah akan suku bunga yang rentan mengalami peningkatan," ujar Santi Triana. Warung Mikro sendiri menawarkan tiga jenis produk yakni, Pembiayaan Usaha Mikro Tunas dengan nilai kredit Rp 2 juta hingga Rp 10 juta, Pembiayaan Usaha Mikro Madya dengan nilai diatas Rp 10 juta hingga Rp 50 juta, dan Pembiayaan Usaha Mikro Utama dengan nilai diatas Rp 50 juta hingga Rp 100 juta.⁵⁸ Hal ini membuktikan bahwa BSM konsen terhadap pengembangan

⁵⁸ Brosur Layanan Pembiayaan Warung Mikro Mandiri Syariah

Usaha Mikro. Santi Triana menjelaskan prosedur pinjaman pada pembiayaan Warung Mikro yaitu usaha telah berjalan minimal 2 tahun, proses selanjutnya nasabah harus melengkapi dokumen terdiri dari fotocopy KTP, Akta Nikah, KK (Kartu Keluarga), pas photo terakhir pemohon ukuran 4x6 (2 lembar), Surat Keterangan Usaha dari RT/RW, NPWP, Bukti pembayaran PBB dan rekening listrik/telepon/air serta fotocopy agunan (BPKB, SHM, SHGB, AJB, GIRIK). Jika semua persyaratan sudah dapat diterima oleh BOM (Back Office Micro) dan dokumen pemohon sudah lengkap, maka Akad dapat dilakukan sebagai perjanjian antara pihak Warung Mikro dengan pemohon. Lebih lanjut Santi Triana menuturkan BSM memberikan pembiayaan mikro dengan plafon maksimal Rp 100 juta. Santi menambahkan, diharapkan dengan fasilitas yang diberikan Warung Mikro, masyarakat kecil dan pelaku UKM dapat tetap menjalankan roda perekonomiannya secara maksimal sehingga kesejahteraan umat dapat terwujud.

Sampai bulan September tahun 2014, Warung Usaha Mikro BSM Kedaton telah menyalurkan pembiayaan kepada 232 nasabah dengan sebagian besar menggunakan akad *Murabahah*, ini disebabkan kesederhanan yang terdapat pada

akad *Murabahah* didalam akad ini jual beli atas barang tertentu, di mana penjual menyebutkan harga pembelian barang kepada pembeli kemudian menjual kepada pihak pembeli dengan mensyaratkan keuntungan yang diharapkan sesuai jumlah tertentu. Dalam akad *murabahah*, bank menjual barangnya dengan meminta kelebihan atas harga beli dan harga jual barang disebut dengan margin keuntungan

2. Analisis Implementasi Pemberdayaan Usaha Mikro pada nasabah Bank Syari'ah mandiri

Istilah “pemberdayaan” adalah terjemahan dari istilah asing *empowerment*. Secara leksikal, pemberdayaan berarti penguatan. Secara teknis, istilah pemberdayaan dapat disamakan atau setidaknya diserupakan dengan istilah pengembangan. Terdapat tiga macam pemberdayaan Islam yang diperjuangkan dalam konteks keumatan masa kini, yakni pemberdayaan dalam tataran ruhaniah, intelektual, dan ekonomi.⁵⁹

⁵⁹ Op cit, h. 44.

Pembiayaan dalam perbankan syariah tidak bersifat menjual uang yang mengandalkan pendapatan bunga atas pokok pinjaman yang diinvestasikan, tetapi dari pembagian laba yang diperoleh pengusaha. Pendekatan bank syariah mirip dengan investment banking, di mana secara garis besar produk pembiayaan dengan sistem bagi hasil adalah pembiayaan mudharabah dan musyarakah, sedangkan yang bersifat investasi diimplikasikan dalam bentuk murabahah (jual beli).

Berdasarkan Peraturan Menteri Keuangan No.22/PMK.05/2010 Tentang Perubahan Kedua Atas Peraturan Menteri Keuangan No.135/PMK.05/2008 Tentang Fasilitas Penjaminan Kredit Usaha Rakyat tanggal 28 Januari 2010 juga sudah jelas dalam regulasinya bahwa segala kegiatan dalam usaha pemberdayaan Unit usaha mikro Bank Syariah Mandiri harus tunduk segala peraturan melalui kementerian coordinator ekonomi melalui tim komite penjamin kredit/penjamin pembiayaan kepada usaha mikro, kecil, menengah dan koperasi. Hal Ini berarti BSM mendukung kebijakan Perbankan Syari'ah dalam menjalankan dan mengimplementasikan unit warung mikro harus patuh terhadap undang-undang dan peraturan yang mengaturnya.

Dilihat dari implementasinya terlihat BSM sebagai penyalur pembiayaan sudah berjalan dengan semestinya melalui

program Warung Mikro baik dalam pembiayaan konsep murabahah maupun Qard Al-Hasan. Konsep pembiayaan ini cukup berhasil dalam membantu pedagang-pedagang terutama dalam konsep Qardul Hasan (pinjaman kebajikan) yang tidak memakai agunan sedikitpun. Dari jumlah nasabah 2014 sebanyak 232 nasabah sebagian besar merupakan nasabah lama yang merupakan nasabah warung mikro produk tunas berkembang menjadi nasabah warung mikro produk madya. Walaupun begitu masih cukup banyak yang harus dibantu karena syarat-syarat pembiayaan warung mikro yang selektif bisa menjadi hambatan bagi pedagang yang syarat-syaratnya tidak terpenuhi dikarenakan berbagai kendala diantaranya kelengkapan berkas dan surat izin usaha yang tidak terpenuhi.

Data diperoleh dari Tri Apri Setiawati, marketing pembiayaan Warung Mikro BSM KCP Teuku Umar Kedaton Bandar Lampung⁶⁰ bahwa dalam pengajuan pembiayaan Warung Mikro BSM Kedaton Bandar Lampung kenyataannya yang dapat dengan mudah terlayani dan diterima adalah usaha perdagangan dan pelayanan jasa dengan menggunakan akad murabahah (jual beli) sebesar lebih dari 80% dari total jumlah nasabah 232 orang. Sedangkan untuk usaha lainnya seperti nelayan, budidaya perikanan peternakan, dan pertanian masih perlu diberikan pertimbangan yang cukup matang untuk penyaluran pemberian

⁶⁰ Wawancara Langsung, pada tanggal 19 sept 2014 Pukul 10.00 dan pukul 14.30 di Kantor BSM KCP Kedaton

pembiayaan, dikarenakan usaha-usaha tersebut memiliki resiko tinggi, seperti arus perputaran pendapatan yang tidak pasti tergantung musim dan keadaan cuaca, sehingga pihak BSM harus hati-hati dalam memberikan penyaluran pembiayaan tersebut demi menjaga terjadi timbulnya penunggakan pembayaran pembiayaan dikemudian hari. Sehingga implementasi yang dijalankan BSM sudah meliputi berbagai sector, dari perikanan maupun non perikanan.

Setelah peyaluran pembiayaan, Bank Syariah Mandiri juga harus memberikan pendampingan manajerial, seperti aspek pemasaran keuangan dan produksi bahkan sampai memfasilitasi jaringan pemasaran (tata niaga) yang lebih efisien yang menguntungkan UKM. Sehingga apa yang telah disalurkan BSM kepada Nasabah, Implementasi nya berjalan lebih maksimal. Dengan demikian bank syariah Mandiri menjadi patner usaha dalam lingkup yang lebih luas dan terintegrasi di berbagai kalangan.

Dalam praktek dilapangan, harus diakui sementara ini bahwa unsur pembinaan dalam rangka pemberdayaan masyarakat melalui UKM untuk menumbuhkan kemandirian tersebut belum maksimal dilakukan karena berbagai hal, namun sistem bagi hasil itulah yang selalu menjadi pendorong bagi bank untuk melaksanakan pembinaan yang

terus menerus. Usaha pembinaan itu ditujukan tidak hanya untuk mengoptimalkan pembiayaan kepada pengusaha agar mereka dapat memenuhi kewajibannya. Lebih dari itu adalah menjadi kepentingan bank untuk senantiasa terlibat di dalam operasi perusahaan yang dibiayainya untuk mengeliminir adanya moral hazard dari nasabah.⁶¹

Pemberdayaan yang telah dilakukan BSM hanya melalui akad-akad Syari'ah diantaranya akad Murabahah dan Qardul Hasan sebagai bentuk kegiatan dalam melakukan penyaluran pembiayaan, belum menyentuh pada usaha pemberdayaan UKM seperti pelatihan pemasaran, manajerial operasional usaha, dan lainnya seperti yang diharapkan oleh beberapa nasabah seperti pak agus dan pak asef, tapi setidaknya telah membantu perekonomian dalam skala mikro. Walaupun sebenarnya belum terakomodir maksimal dilihat dari masih banyaknya pedagang-pedagang di pasar masih meminjam direnternir. Hal ini akibat dari masyarakat yang awam terhadap institusi keuangan Syari'ah maupun pedagang yang enggan meminjam di lembaga syar'ah dikarenakan malas mengurus prosedur peminjaman.

Bank syariah Mandiri menyadari bahwa pengembangan pembiayaan kepada pengusaha UKM

⁶¹ Ibid, Ali Yafi, h.220

memang membawa konsekuensi tingginya beban resiko, namun resiko yang besar dimungkinkan untuk dimitigasi melalui penciptaan budaya panutan yang kukuh dari para pemimpin, disertai dengan pembentukan perangkat hukum yang lebih memastikan terselenggaranya peradilan persengketaan perdata (polisi dan pengadilan niaga) yang kredibel. Selain itu, diperlukan sinergi antara perbankan dengan bank sentral maupun departemen yang terkait dengan ekonomi dan keuangan khususnya dalam menyusun perangkat peraturan yang berorientasi kepada pembinaan UKM. Bank syariah memiliki keyakinan bahwa pemberdayaan terhadap pengusaha diatas prinsip-prinsip syariah yang lebih menjamin terciptanya keadilan sebagai sumber utama ketentraman sosial politik. Di lain pihak, diperlukan adanya sosialisasi yang luas dari para ulama, ilmuwan, dan cerdik cendikiawan agar sistem perbankan syariah membudaya di masyarakat yang lebih didasarkan kepada keagamaan.

BAB V

PENUTUP

A..... K
esimpulan

1. Dilihat dari implementasinya terlihat BSM sebagai penyalur pembiayaan sudah berjalan dengan semestinya baik dalam pembiayaan konsep murabahah maupun Qard Al-Hasan pada nasabah yang diteliti. Konsep pembiayaan ini cukup berhasil dalam membantu

pedagang-pedagang terutama dalam konsep Qardul Hasan (pinjaman kebajikan) yang tidak memakai agunan sedikitpun. Walaupun begitu masih cukup banyak yang harus dibantu karena syarat-syarat pembiayaan warung mikro yang selektif bisa menjadi hambatan bagi pedagang yang syarat-syaratnya tidak terpenuhi dikarenakan berbagai kendala diantaranya kelengkapan berkas dan surat izin usaha yang tidak terpenuhi.

2. Pemberdayaan Usaha Mikro pada nasabah Bank Syari'ah Mandiri yang dilakukan telah cukup berhasil dilakukan dengan berkembangnya jumlah nasabah Warung Mikro Syari'ah dengan sebagian besar merupakan nasabah lama dari produk tunas meningkat menjadi nasabah produk madya. tetapi peningkatan dapat lebih banyak jika Bank Syariah Mandiri dapat memberikan pendampingan manajerial, seperti aspek pemasaran keuangan dan produksi bahkan sampai memfasilitasi jaringan pemasaran (tata niaga) yang lebih efisien yang menguntungkan UKM. Sehingga apa yang telah disalurkan BSM kepada Nasabah, Implementasi nya berjalan lebih maksimal.

B. Rekomendasi

1. Sosialisasi perbankan di intensifkan dengan tujuan untuk mendekatkan calon nasabah dengan bank sehingga ketakutan sektor UKM terhadap rumitnya proses administrasi perbankan dapat dikurangi
2. Memberikan pendampingan kepada calon nasabah terhadap pengurusan administrasi pembiayaan
3. Membuat pelatihan secara reguler baik dari sisi pemasaran maupun administrasi UKM dengan melibatkan pihak ke tiga seperti Lembaga Pendidikan.
4. Membuka berbagai program pembiayaan UKM yang lain dengan melibatkan istitusi pendidikan seperti Prodi Ekonomi Islam Fakultas Syari'ah IAIN Raden Intan Lampung

DAFTAR PUSTAKA

Abu Huraera, 2008. *Pengorganisasian dan Pengembangan Masyarakat*. Humaniora Bandung

Amir Machmud, dkk,2010. *Bank Syariah Teori, Kebijakan, dan Studi Empiris di Indonesia*, Erlangga Jakarta

Ali Yafi, 2003. *Fiqih Perdagangan Bebas*, Teraju dan BSM .Jakarta

Amir Machmud, dkk 2010. *Bank Syariah, Teori, Kebijakan, dan Studi Empiris di Indonesia*: Erlangga, Jakarta

Bank Indonesia, 2009. *Modul Pemberdayaan UMKM & BDSP Dalam Pengembangan Ekonomi*,

Departemen Agama 2008, *Al-Quran dan terjemahnya*, CV Ferlia Citra Utama, Jakarta

Direktorat Pemberdayaan Wakaf Dirjen Bimbingan Islam Departemen Agama,2007. *Strategi Pengembangan Wakaf Tunai di Indonesia*

Faisal Basri,2002. *Perekonomian Indonesia Tantangan dan Harapan Bagi Kebangkitan Indonesia*, Erlangga Jakarta

Issan Azhary Saleh,1986. *Industri Kecil Sebuah Tinjauan Dan Perbandingan*.LP3S Jakarta.

Ismail Nawawi, 2009. *Ekonomi Kelembagaan Syariah Dalam Pusaran Perekonomian Global Sebuah Tuntutan dan Realitas*, CV. Putra Media Nusantara Surabaya,

Jusuf Suit, dkk,2012. *Pemberdayaan Potensi Ekonomi pedesaan Dalam Pembangunan Nasional*, IPB Press Bogor

Julius Bobo,2003. *Transformasi Ekonomi Rakyat*, Cedesindo Jakarta

Murtadha Muthahari, 1995. *Pandangan Islam tentang Asuransi dan riba* .Pustaka Hidayah Bandung

M. Ali Hasan, 2003. *Masail Fiqhiyah Zakat, pajak, asuransi dan Lembaga Keuangan*, Rajawali Pers Jakarta

M. Syafi'i Antonio dkk 2006. *Bank Syariah Analisis Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman*, Ekonisia Yogyakarta

Murdi Yatmo Hutomo, 2001. *“Pemberdayaan Masyarakat dalam Bidang Ekonomi Tinjauan Teoritik dan Implementasi”* (“Tesis”, UNiversitas Indonesia, Jakarta,)

Muhammad 2002, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, UPP AMP YKPN Yogyakarta.

Ismail 2010, *Perbankan Syariah*, Kencana Prenada Media. Jakarta

Modul Bank Indonesia, 2009. *Pendekatan Pemberdayaan UMKM*, Jakarta

M. Syafi'i Antonio, dkk, 2006. *Bank Syariah : Analisis Kelemahan, Kekuatan, Peluang dan Ancaman*, Ekosia. Yogyakarta

Veithzal Rivai, Andi Buchari, 2009. *Islamic Economic, Ekonomi Syariah Bukan Opsi Tetapi Solusi*, Bumi Aksara Jakarta.

Rahmat Firdaus dkk 2011. *Pengantar Teori Moneter serta aplikasinya pada system ekonomi Konvensional & Syariah*. Alfabeta Bandung

Rifki Muhammad, 2010. *Akuntansi Keuangan Syariah Konsep dan Implementasi PSAK Syariah*, P3EI Press Yogyakarta.

Sigit Triandaru dkk, 2006. *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*, Salemba Empat .Jakarta

Syamsul Hilal , 2008. *Tafsir Ayat-Ayat Ekonomi*, Modul Kuliah jurusan ekonomi Islam, Syariah IAIN Raden Intan Lampung.

Syukri Iska, 2012. *Sistem Perbankan Syariah di Indonesia Dalam Perspektif Fikih Ekonomi*, Fajar Media Press Yogyakarta.

UU Nomor 9 Tahun 1995 tentang Usaha Kecil menengah

Umar Chapra, 2001. *Masa Depan Ilmu Ekonomi Sebuah Tinjauan Islam*. Gema Insani Press. Jakarta

Suhendi, dkk 2009. *Strategi Optimalisasi Peran BMT Sebagai Penggerak Sektor Usaha mikro*. Jakarta

Sugiyono, 2009. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D* Alfabeta Bandung

Umar, Husen. 1999. *Metode Penelitian Untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*. PT RajaGrafindo Persada. Jakarta

Winarno Surahmad, 1972. *Dasar-Dasar Research*, Tarsito Bandung.

Lampiran 1

Daftar Pertanyaan Wawancara Nasabah Warung Mikro

Nama :

Usia :

Jenis kelamin :

Jenis usaha :

1. Apa jenis usaha yang anda jalankan ?

2. Darimana anda mengetahui adanya pembiayaan warung mikro di BSM ?
3. Sebelum meminjam dana di BSM pernahkah anda meminjam di tempat pembiayaan lain ?
4. Bagaimana keadaan usaha anda sebelum dan setelah mendapatkan dana pembiayaan warung mikro dari BSM ?
5. Apakah usaha anda meningkat setelah mendapat dana pembiayaan warung mikro di BSM ?
6. Apakah anda masih ingin meneruskan pembiayaan warung mikro setelah anda menyelesaikan pinjaman sebelumnya ?
7. Apa saran-saran anda untuk peningkatan dan pelayanan pembiayaan warung mikro BSM ?

Lampiran 2

Daftar Pertanyaan Wawancara Pegawai Warung Mikro BSM Cabang Kedaton

Nama :

Usia :

Jabatan :

1. Ada berapa jenis produk pembiayaan di BSM cabang Kedaton ?
2. Mengenai pembiayaan warung mikro syariah, sudah sejak kapan pembiayaan warung mikro berjalan?
3. Apakah syarat-syarat untuk mengajukan pembiayaan warung mikro syariah mudah atau sulit untuk melengkapinya?
4. Pada jenis pembiayaan apa yang paling diminati oleh nasabah dari warung mikro syariah BSM ?
5. Apa keunggulan dari produk pembiayaan warung mikro syariah BSM dibanding dengan produk pembiayaan syariah lainnya?
6. Bagaimana keadaan usaha nasabah setelah pinjaman warung mikro syariah ?
7. Bagaiman prospek kedepannya mengenai pembiayaan warung mikro syariah ditengah banyaknya pembiayaan lain sejenis maupun dari pinjaman bersifat konvensional?

Lampiran 3

Produk warung mikro Syariah Bank Syariah Mandiri

Jenis pembiayaan tersebut adalah sebagai berikut:

- a. Pembiayaan usaha mikro tunas (PUM-Tunas)

Karakteristik: pemberian dana berupa uang tunai minimal Rp 2.000.000-10.000.000 dengan jangka waktu pengembalian maksimal 36 bulan

b. Pembiayaan usaha mikro madya (PUM-Madya)

Karakteristik : pemberian dana berupa uang tunai minimal Rp 10.000.000-50.000.000 dengan jangka waktu pengembalian maksimal 36 bulan.

c. Pembiayaan usaha mikro utama (PUM-Utama)

Karakteristik : pemberian dana berupa uang tunai minimal Rp 50.000.000-100.000.000 dengan jangka waktu pengembalian maksimal 48 bulan.

Syarat calon nasabah

a. Golongan pengusaha

Golongan calon debitur pembiayaan mikro dari golongan pengusaha, persyaratan yang harus dipenuhi antara lain :

- a) Domisili di wilayah kerja BSM setempat yang dibuktikan dengan keterangan sebagai penduduk dari kepala desa/lurah atau kartu tanda penduduk (KTP)
- b) Mempunyai usaha yang sudah berjalan minimal 2 tahun dan layak untuk pembiayaan dibiayai dengan pembiayaan mikro
- c) Berkarakter baik yang dibuktikan dengan pendapat tetangga, teman dan relasinya
- d) Surat nikah
- e) Kartu keluarga
- f) Kuitansi listrik
- g) Surat izin usaha
- h) Menyerahkan agunan kebendaan, baik berupa benda bergerak maupun tidak bergerak berupa fotocopy jumlah tanah dan bangunan, atau BPKB yang akan diserahkan. Khusus untuk calon debitur pembiayaan mikro tertentu dengan dana SUP tidak diwajibkan menyediakan jaminan tambahan. (keputusan Mentan RI No. 40/kmk 06/2003, tentang pendanaan kredit usaha mikro dan kecil).
- i) Tidak sedang menikmati pembiayaan lainnya di cabang BSM lainnya.

- j) Wajib membuka rekening tabungan BSM cabang yang bersangkutan.

b. Golongan Berpenghasilan Tetap (GBT)

Untuk GBT, Persyaratan yang harus dipenuhi antara lain:

- a) Domisili kantor atau tempat pemotongan gaji pensiun, berada pada wilayah kerja BSM yang bersangkutan.
- b) Tidak sedang menikmati pembiayaan di kantor BSM lain.
- c) Menyerahkan asli surat keputusan (SSSK) pengangkatan kerja tetap dan atau SK pengangkatan pekerjaan yang terakhir, atau asli SK pensiun bagi yang berstatus pensiun.
- d) Menyerahkan asli kartu peserta TASPEN bagi pegawai negeri, asli peserta kartu JAMASOSTEK bagi pekerja BUMN dan swasta, asli kartu peserta ASABRI bagi anggota tni dan polri atau copy KARPEG untuk pegawai negeri sipil.
- e) Menyerahkan daftar rincian gaji atau pensiun karyawan yang bersangkutan dan telah disyahkan oleh kepala

kantor,unit kerja,instansi pimpinan perusahaan atau kantor pensiun instansi yang bersangkutan

- f) Ada rekomendasi kepala kantor,unit kerja,instansi,pimpinan perusahaan,yang menyatakan bahwa yang bersangkutan benar-benar pekerja tetap di instansi yang dipimpinnya, serta benar-benar akan mengajukan pembiayaan mikro di BSM KCP Kedaton
- g) Memberikan kuasa memotong gaji kepada bendaharawan tempat gaji yang bersangkutan dibayarkan setiap bulannya.
- h) Surat keterangan kesanggupan dari bendaharawan gaji untuk memotong gaji pegawai yang bersangkutan dan menyetorkan ke BSM
- i) Wajib membuka rekening tabungan di bsm yang bersangkutan.

Syarat lainnya

Dan dalam melakukan pembiayaan di BSM KCP Kedaton ada syarat-syarat tertentu yang harus dilakukan oleh nasabah yaitu:

1. Nasabah telah menyerahkan surat penegasan pembiayaan (SP3) yang ditandatangani oleh pejabat yang berwenang (sesuai AD/ART) di atas materai Rp.6000
2. Nasabah telah menyetor dana untuk membayar biaya administrasi dan biaya lainnya sehubungan dengan fasilitas pembiayaan yang diberikan.
3. Nasabah telah menyerahkan surat kuasa untuk melakukan pendebitan rekening untuk transaksi pembayaran biaya notaris, biaya premi asuransi, kewajiban asuransi/bagi hasil, biaya administrasi, dan biaya-biaya yang timbul akibat transaksi ini
4. Nasabah telah menyerahkan surat pernyataan bahwa nasabah akan memperpanjang seluruh ijin-ijin usaha bila telah habis masa berlakunya.
5. Nasabah telah menyerahkan surat pernyataan apabila perusahaan melakukan perubahan/pergantian pengurus harus memperoleh persetujuan dari Bank Syariah Mandiri.
6. Nasabah telah menyerahkan surat pernyataan bahwa sumber pembayaran kewajiban berasal dari seluruh usaha nasabah

7. Hasil BI cheking terbaru dan pengecekan daftar hitam BI atas nasabah dan grup usahanya serta para pengurusnya dengan hasil harus positif.
8. Cabang telah melakukan verifikasi atas seluruh bukti kepemilikan/dokumentasi jaminan asli dan dokumen lainnya yang terkait dengan jaminan oleh pejabat yang dituju BSM KCP Kedaton.

Curriculum Vitae

- a. Nama Lengkap & Gelar : Ahmad Habibi, SE., ME
- b. Alamat : Jalan Veteran II no 56 Korpri

Jaya Kecamatan Sukarame
Bandar Lampung

- c. Jenis Kelamin : Laki-laki
- d. Pangkat, Gol & NIP : III/d. 197905142002
- e. Jabatan Fungsional : Lektor
- f. Jabatan Struktural : Dosen Ekonomi Islam
- g. Fakultas/Jur : Syari'ah / Ekonomi Islam

