

SKRIPSI

FAKTOR- FAKTOR YANG MEMPENGARUHI BANK DALAM MEREALISASIKAN PEMBIAYAAN WARUNG MIKRO PADA PT BANK SYARIAH MANDIRI KANTOR CABANG PEMBANTU ACEH DARUSSALAM



Disusun Oleh:

NISRINA PUTRI

NIM. 180603281

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY
BANDA ACEH
2021 M / 1443 H**

PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH

Yang bertandatangan di bawah ini

Nama : Nisrina Putri

NIM : 180603281

Program Studi : Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Dengan menyatakan bahwa dalam penulisan skripsi ini, saya:

1. *Tidak menggunkan ide orang lain tanpa mampu mengembangkan dan mempertanggungjawabkan.*
2. *Tidak melakukan plagiasi terhadap naskah karya orang lain.*
3. *Tidak menggunakan karya orang lain tanpa menyebutkan sumber asli atau tanpa izin pemilik karya.*
4. *Tidak melakukan manipulasi dan pemalsuan data*
5. *Mengerjakan sendiri karya ini dengan mampu bertanggungjawab atas karya ini.*

Bila dikemudian hari ada tuntutan dari pihak lain atas karya saya, dan telah melalui pembuktian yang dapat dipertanggungjawabkan dan ternyata memang ditemukan bukti bahwa saya telah melanggar pernyataan ini, maka saya siap untuk dicabut gelar akademik saya atau diberikan sanksi lain berdasarkan aturan yang berlaku di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan Sesungguhnya

Banda Aceh, 20 Juli 2023

Yang Menyatakan



(Nisrina Putri)

PERSETUJUAN SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI

**Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Bank dalam Merealisasikan
Pembiayaan Warung Mikro Pada PT Bank Syariah Mandiri Kantor
Cabang Pembantu Darussalam**

Disusun Oleh

Nisrina Putri
NIM. 180603281

Disetujui untuk disidangkan dan dinyatakan bahwa isi dan formatnya
telah memenuhi syarat penyelesaian studi pada Program Studi Perbankan
Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Ar-
Raniry Banda Aceh

Pembimbing I

Israk Ahmadsyah, B.Ec., M.Ec., M.Sc., Ph.D
NIP. 19720907200000001

Pembimbing II

Yulindawati, S.E., M.M
NIP.19790713132014112002

Mengetahui,
Ketua Prodi,

Dr. Nevi Hasnita, S. Ag., M.Ag
NIP. 117711052006042003

PENGESAHAN SIDANG MUNAQASHAH SKRIPSI

**Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Bank Dalam Merealisasikan
Pembiayaan Warung Mikro Pada PT Bank Syariah Mandiri Kantor
Cabang Pembantu Aceh Darussalam**

Nisrina Putri
NIM. 180603281

Telah Disidangkan Oleh Dewan Penguji Skripsi Fakultas Ekonomi dan
Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh dan Dinyatakan Lulus Serta
Diterima Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Menyelesaikan Program Studi
Starta Satu (S-1) dalam Bidang Perbankan Syariah

Pada Hari/Tanggal: Selasa, 27 Juli 2021
17 Zulhijah 1442 H

Banda Aceh
Dewan Penguji Sidang Skripsi

Ketua

Sekretaris

Israk Ahmadsyah, B.Ec., M.Ec., M.Sc., Ph.D
NIP. 19720907200003001

Yulindawati, S.E., M.M
NIP. 19790713132014112002

Penguji I

Penguji II

Ayumiati, SE., M.Si
NIP. 197806152009122002

Akmal Riza, SE., M.Si
NIDN. 2002028402

Mengetahui
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Ar-Raniry Banda Aceh,



Dr. Zaki Fuad, M.Ag
NIP. 196403141992031003



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY BANDA ACEH
UPT. PERPUSTAKAAN

Jl. Syeikh Abdur Rauf Kopelma Darussalam Banda Aceh
Telp. 0651-7552921, 7551857, Fax. 0651-7552922
Web : www.library.ar-raniry.ac.id, Email : library@ar-raniry.ac.id

**FORM PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH
MAHASISWA UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK**

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama Lengkap : Nisrina Putri
NIM : 180603281
Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/Perbankan Syariah
E-mail : riienaputri@gmail.com

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada UPT Perpustakaan Universitas Islam Negeri (UIN) Ar-Raniry Banda Aceh, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif (*Non-exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah :

☐ Tugas Akhir ☐ KKK ☒ Skripsi ☐

yang berjudul:

**Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Bank Dalam Merealisasikan
Pembiayaan Warung Mikro Pada PT Bank Syariah Mandiri Kantor
Cabang Pembantu Darussalam**

Beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini, UPT Perpustakaan UIN Ar-Raniry Banda Aceh berhak menyimpan, mengalih-media formatkan, mengelola, mendiseminasikan, dan mempublikasikannya di internet atau media lain.

☐ Secara *fulltext* untuk kepentingan akademik tanpa perlu meminta izin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis, pencipta dan atau penerbit karya ilmiah tersebut.

UPT Perpustakaan UIN Ar-Raniry Banda Aceh akan terbebas dari segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian pernyataan ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Banda Aceh

Pada tanggal : 27 Juli 2021

Mengetahui

Pembimbing I

Pembimbing II

Penulis

Nisrina Putri Israk Ahmadisyah, B.Ec., M.Ec., M.Sc., Ph.D
Nim. 180603281 NIP. 19720907200003001

Yulindawati, S.E., M.M
NIP.19790713132014112002

KATA PENGANTAR



Puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Shalawat beserta salam senantiasa tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW beserta sahabat beliau yang telah memberikan pencerahan bagi kita sehingga dapat merasakan nikmatnya iman dalam Islam serta nikmat kemuliaan dalam ilmu pengetahuan. Penulisan skripsi ini yang berjudul **“Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Bank dalam Merealisasikan Pembiayaan Warung Mikro Pada PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Darussalam”**. Bertujuan untuk melengkapi salah satu persyaratan dalam menyelesaikan studi pada Program Sarjana Perbankan Syariah UIN Ar-Raniry Banda Aceh.

Dalam proses penyelesaian ini, penulis banyak mendapatkan bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak yang terkait. Oleh karena itu pada kesempatan ini penulis menyampaikan penghargaan yang sebesar-besarnya sekaligus mengucapkan terima kasih yang setinggi-tingginya kepada:

1. Dr. Zaki Fuad, M.Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh.
2. Dr. Nevi Hasnita, S.Ag., M.Ag selaku Ketua Program Studi Perbankan Syariah dan Ibu Ayumiati, S.E., M.Si.

selaku Sekretaris Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh.

3. Muhammad Arifin, Ph.D selaku Ketua Laboratorium Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh.
4. Israk Ahmadsyah, B.Ec., M.Ec., M.Sc., Ph.D selaku pembimbing I (satu) dan Yulindawati, S.E., M.M selaku pembimbing II (dua) yang telah membimbing serta bersedia meluangkan waktu sehingga penulisan skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.
5. Ayumiati, SE., M.Si selaku penguji 1 (satu) dan Akmal Riza, SE., M.Si selaku penguji II (dua) yang telah mencurahkan ilmu pengetahuannya sehingga penulisan skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.
6. Evy Iskandar, S.E., M.Si., AK., CA., CPAI selaku penasihat akademik yang telah membimbing selama masa perkuliahan, para dosen-dosen Studi Perbankan syariah dan seluruh staf yang telah memberikan ilmu, bantuan selama prosesi perkuliahan.
7. Para personalia warung mikro BSM KCP Darussalam yang telah membantu dalam proses pengerjaan penulisan skripsi ini.

8. Kedua orang tua saya, Ayahanda Hj.Muchlizal dan Ibunda Bd.Tien Suhaila STr.Keb, saudara-saudara saya, Intan Saumi dan Muhammad Rifqi, yang telah mendoakan dan mendukung setiap keputusan dan langkah yang saya jalani.
9. Teman-teman seperjuangan yang sedari D3 sampai melanjutkan pendidikan Strata satu (S1) yang selalu menjadi penyemangat selama menjalani perkuliahan.
10. Teuku Muhammad Afdhal Al-Amir S.E, yang telah menemani dari awal hingga akhir selama prosesi perkuliahan dan juga penulisan skripsi ini.

Semoga segala jasa bantuan, yang diberikan dapat menjadi amalan dan mendapat balasan yang baik dari Allah SWT. Penulis menyadari penelitian ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, penulis sangat mengharapkan kritikan dan saran yang membangun agar penelitian ini mampu menjadi yang lebih baik dan bermanfaat di masa yang akan datang.

Akhir kata kita berdoa kehadirat Allah SWT agar penelitian ini menjadi satu amal kebaikan bagi kami dan semoga bermanfaat dalam misi mengembangkan ilmu pengetahuan.

Banda Aceh, 27 Juli 2021

Penulis,

Nisrina Putri

TRANSLITERASI ARAB-LATIN DAN SINGKATAN

Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri P dan K

Nomor:158 Tahun 1987 –Nomor: 0543 b/u/1987

1. Konsonan

No.	Arab	Latin	No.	Arab	Latin
1	ا	Tidak dilambangkan	16	ط	Ṭ
2	ب	B	17	ظ	Ẓ
3	ت	T	18	ع	‘
4	ث	Ṣ	19	غ	G
5	ج	J	20	ف	F
6	ح	Ḥ	21	ق	Q
7	خ	Kh	22	ك	K
8	د	D	23	ل	L
9	ذ	Ẓ	24	م	M
10	ر	R	25	ن	N
11	ز	Z	26	و	W
12	س	S	27	ه	H
13	ش	Sy	28	ء	’
14	ص	Ṣ	29	ي	Y
15	ض	Ḍ			

2. Vokal

Vokal Bahasa Arab, seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

a. Vokal Tunggal

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harkat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin
َ	<i>Fathah</i>	A
ِ	<i>Kasrah</i>	I
ُ	<i>Dammah</i>	U

b. Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harkat dan huruf, transliterasinya gabungan huruf, yaitu:

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan Huruf
َ ي	<i>Fathah dan ya</i>	Ai
َ و	<i>Fathah dan wau</i>	Au

Contoh:

kaifa: كيف

haura: هور

3. *Maddah*

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda
ي / َ	<i>Fathah</i> dan <i>alif</i> atau <i>ya</i>	Ā
يِ	<i>Kasrah</i> dan <i>ya</i>	Ī
يُ	<i>Dammah</i> dan <i>wau</i>	Ū

Contoh:

qāla : قَالَ
Ramā : رَمَى
Qīla : قِيلَ
Yaqūlu : يَقُولُ

4. *Ta Marbutah* (ة)

Transliterasi untuk *ta marbutah* ada dua.

a. *Ta marbutah* (ة)hidup

Ta marbutah (ة)yang hidup atau mendapat harkat *fathah*, *kasrah* dan *dammah*, transliterasinya adalah t.

b. *Ta marbutah* (ة) mati

Ta marbutah (ة) yang mati atau mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah h.

c. Kalau pada suatu kata yang akhir katanya *ta marbutah* (ة) diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al, serta bacaan kedua kata itu terpisah maka *ta marbutah* (ة) itu ditransliterasikan dengan h.

Contoh:

rauḍah al-atfāl/rauḍatul atfāl : رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ
al-Madīnah al-Munawwarah/ : الْمَدِينَةُ الْمُنَوَّرَةُ
al-Madīnatul Munawwarah
Ṭalḥah : طَلْحَة

**Catatan:
Modifikasi**

1. Nama orang berkebangsaan Indonesia ditulis seperti biasa tanpa transliterasi, seperti M. Syuhudi Ismail, sedangkan nama-nama lainnya ditulis sesuai kaidah penerjemahan. Contoh: Ḥamad Ibn Sulaiman.
2. Nama negara dan kota ditulis menurut ejaan Bahasa Indonesia, seperti Mesir, bukan Misr; Beirut, bukan Bayrut; dan sebagainya.
3. Kata-kata yang sudah dipakai (serapan) dalam kamus Bahasa Indonesia tidak ditransliterasi. Contoh: Tasauf, bukan Tasawuf.

ABSTRAK

Nama : Nisrina Putri
NIM : 180603281
Fakultas/Program Studi : Ekonomi dan Bisnis Islam / Perbankan Syariah
Judul : Faktor- Faktor Yang Mempengaruhi Bank Dalam Merealisasikan Pembiayaan Warung Mikro Pada PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Aceh Darussalam
Pembimbing I : Israk Ahmadsyah, B.Ec., M.Ec., M.Sc., Ph.D
Pembimbing II : Yulindawati, SE., MM

Pembiayaan Warung Mikro pada PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Darussalam mengacu pada faktor 6C: *Character, Capacity, Capital, Collateral, Condition of Economy, dan Constraints*. Tujuan penelitian ini untuk memahami faktor-faktor yang mempengaruhi PT BSM KCP Darussalam dalam merealisasikan pembiayaan Warung Mikro. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan pendekatan lapangan melalui wawancara kepada informan penelitian yaitu *Micro Banking Manager* (MBM) dan *Micro Financing Sales* (MFS). Hasil penelitian menunjukkan bahwa keenam faktor tersebut diterapkan dengan tepat, kecuali *Condition of economy* dan *constraints* yang masih belum optimal. Dalam kesimpulannya, faktor yang paling berpengaruh di warung mikro adalah *Character, Capacity, Capital, Collateral*.

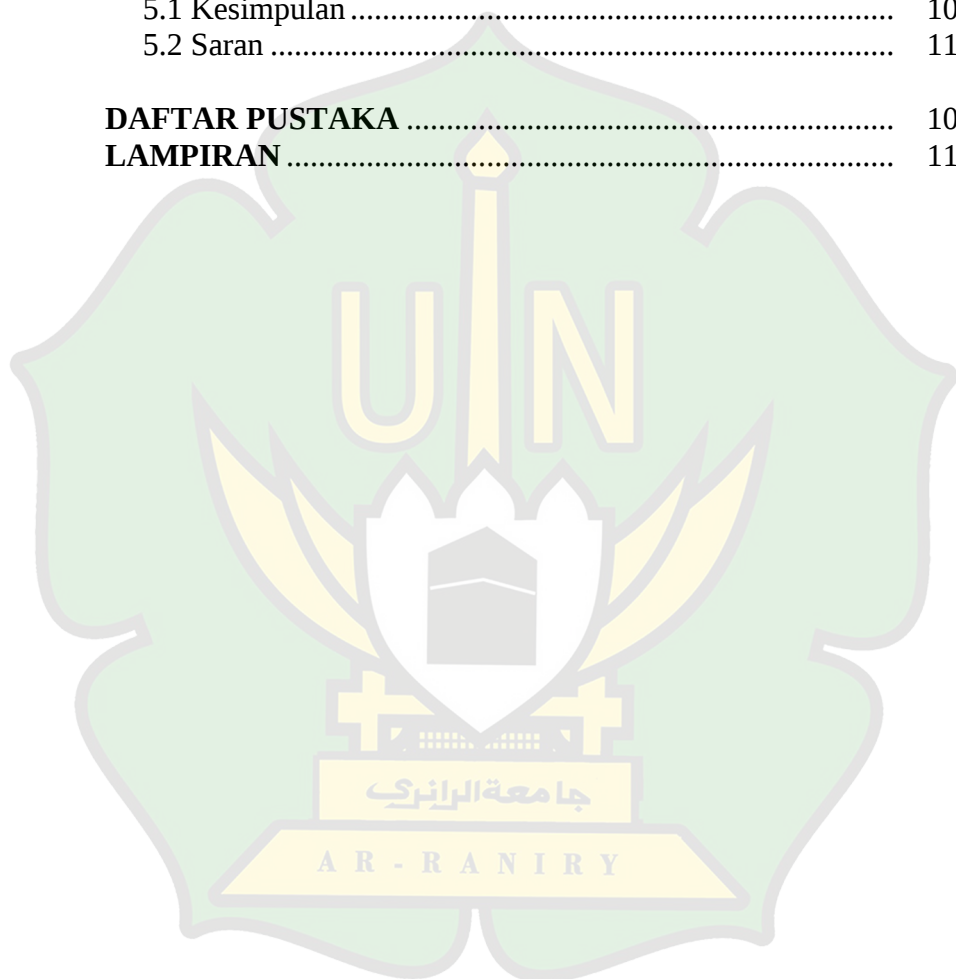
Kata Kunci: Pembiayaan Murabahah Warung Mikro.

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL KEASLIAN	i
HALAMAN JUDUL KEASLIAN	ii
PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH	iii
PERSETUJUAN SIDANG MUNAQASAH SKRIPSI.....	iv
PENGESAHAN SIDANG MUNAQASAH SKRIPSI	v
FORM PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI....	vi
KATA PENGANTAR	vii
HALAMAN TRANSLITERASI	x
ABSTRAK.....	xiv
DAFTAR ISI	xv
DAFTAR TABEL	xviii
DAFTAR GAMBAR	xix
DAFTAR LAMPIRAN	xx
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Rumusan Masalah.....	9
1.3 Tujuan Penelitian.....	9
1.4 Manfaat Penelitian	9
1.5 Sistematika Penulisan.....	10
BAB II LANDASAN TEORI.....	12
2.1 Bank Syariah.....	12
2.1.1 Definisi Bank Syariah.....	12
2.1.2 Fungsi Bank Syariah.....	14
2.1.3 Perbedaan Bank Syariah dengan Bank Konvensional.....	17
2.2 Pembiayaan.....	19
2.2.1 Pengertian Pembiayaan.....	19
2.2.2 Tujuan Pembiayaan	21
2.2.3 Fungsi Pembiayaan.....	23
2.2.4 Jenis-Jenis Pembiayaan	25
2.2.5 Unsur-unsur Pembiayaan.....	26
2.2.6 Penilaian Pemberian Pembiayaan.....	28
2.2.7 Landasan Hukum Pembiayaan	33

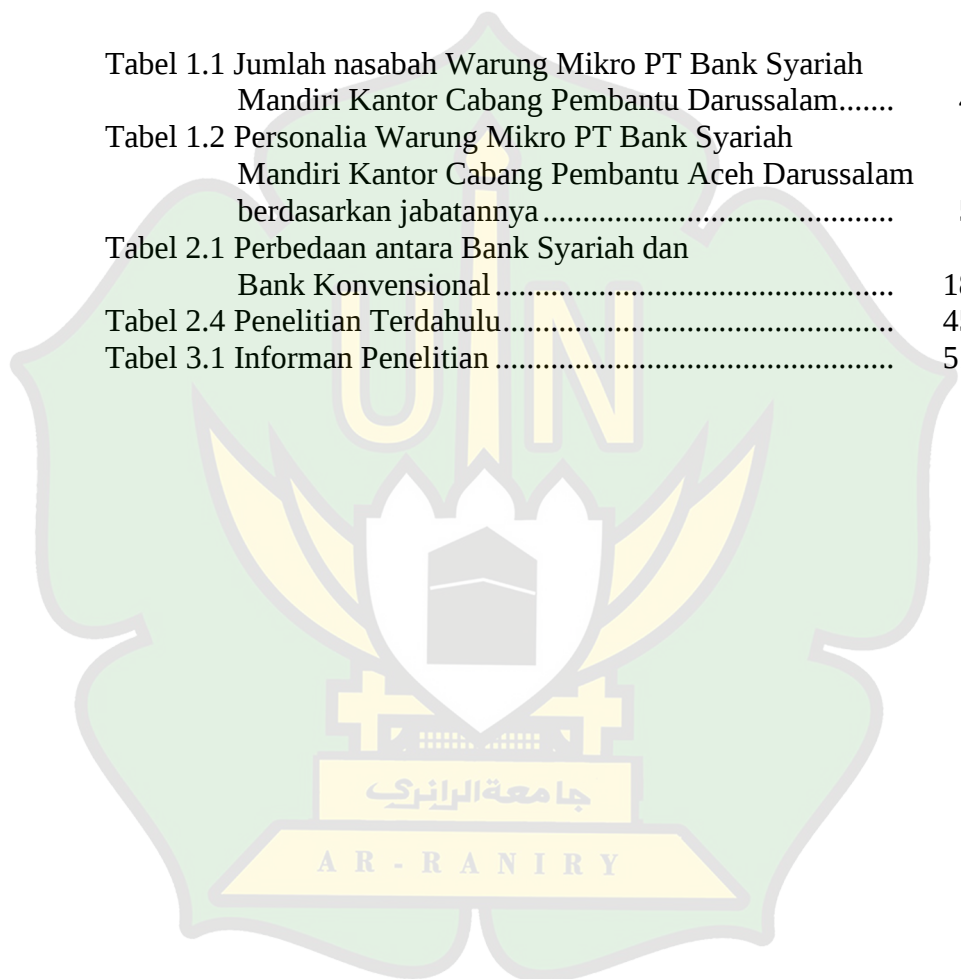
2.3 Pembiayaan Warung Mikro	36
2.3.1 Pengertian Pembiayaan Warung Mikro	36
2.3.2 Produk Pembiayaan Warung Mikro	37
2.3.3 Akad Pembiayaan Warung Mikro	40
2.4 Penelitian Terdahulu	42
2.5 Kerangka Berpikir.....	46
BAB III METODE PENELITIAN.....	49
3.1 Jenis Penelitian	49
3.2 Jenis Data dan Sumber Data	50
3.3 Informan Penelitian.....	50
3.4 Teknik Pengumpulan Data.....	52
3.5 Metode Analisis Data.....	54
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	56
4.1 Hasil Penelitian	56
4.1.1 Sejarah PT Bank Syariah Mandiri (BSM)	56
4.1.2 Visi dan Misi PT Bank Syariah Mandiri	58
4.1.3 Struktur Organisasi PT Bank Syariah Mandiri KCP Darussalam	59
4.1.4 Nilai-Nilai Perusahaan PT Bank Syariah Mandiri	63
4.1.5 Lokasi PT Bank Syariah Mandiri KCP Darussalam	64
4.2. Prosedur Pemberian Pembiayaan Warung Mikro Pada PT Bank Syariah Mandiri KCP Darussalam	65
4.2.1 Syarat dan Ketentuan Pengajuan Pembiayaan Warung Mikro	65
4.2.2 Prosedur Pengajuan Pembiayaan Warung Mikro	67
4.3 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Bank Dalam Merealisasikan Pembiayaan Warung Mikro Pada PT Bank Syariah Mandiri KCP Darussalam.....	76
4.3.1 <i>Character</i> (Karakter/sifat)	78
4.3.2 <i>Capacity</i> (Kemampuan)	82
4.3.3 <i>Colleteral</i> (Jaminan/Agunan)	86
4.3.4 <i>Capital</i> (Modal)	91
4.3.5 <i>Condition of Economy</i> (Kondisi Ekonomi)	93
4.3.6 <i>Constraints</i> (Hambatan).....	95
4.4 Pembahasan	97

BAB V PENUTUP	104
5.1 Kesimpulan	104
5.2 Saran	115
DAFTAR PUSTAKA	106
LAMPIRAN	111



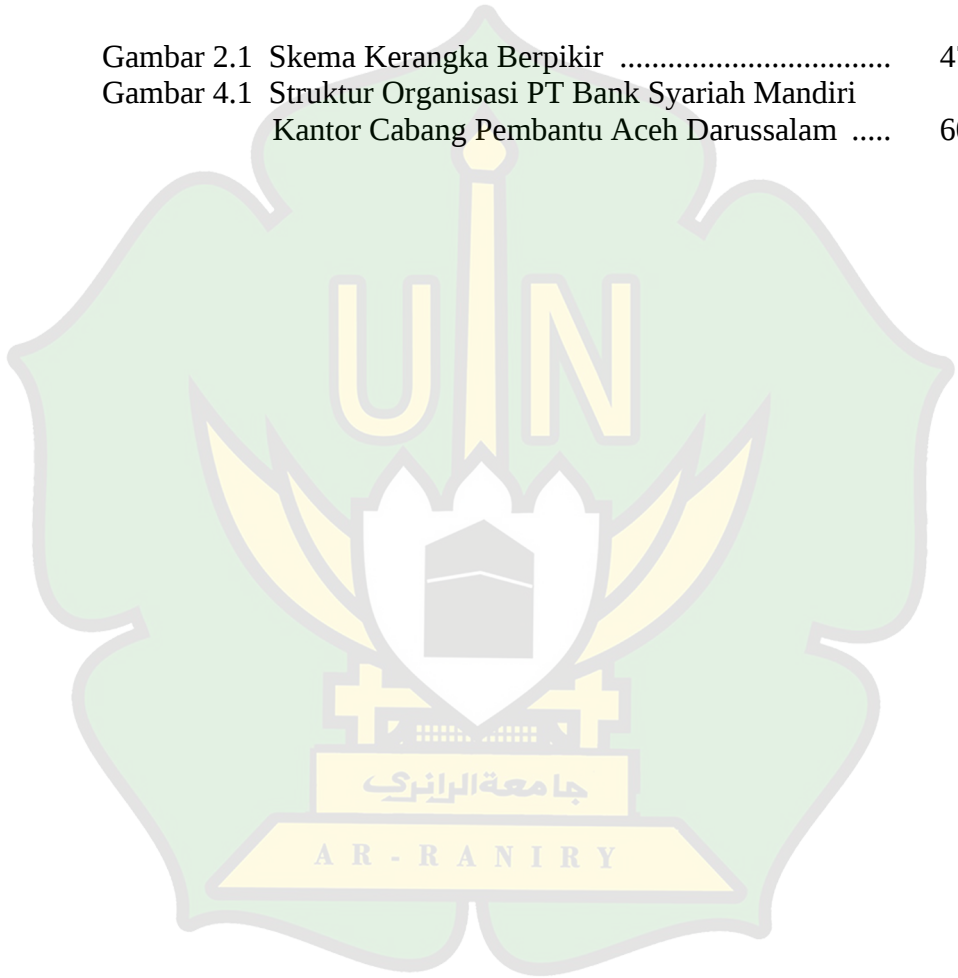
DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Jumlah nasabah Warung Mikro PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Darussalam.....	4
Tabel 1.2 Personalia Warung Mikro PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Aceh Darussalam berdasarkan jabatannya	5
Tabel 2.1 Perbedaan antara Bank Syariah dan Bank Konvensional	18
Tabel 2.4 Penelitian Terdahulu.....	45
Tabel 3.1 Informan Penelitian	51



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Skema Kerangka Berpikir	47
Gambar 4.1 Struktur Organisasi PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Aceh Darussalam	60



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1.Outline Wawancara	111
Lampiran 2.Outline Wawancara	113
Lampiran 3.Transkrip Wawancara	115
Lampiran 4. Transkrip Wawancara	120
Lampiran 5. Transkrip Wawancara	130
Lampiran 6. Transkrip Wawancara	138
Lampiran 7. Dokumentasi Penelitian	140
Lampiran 8. Riwayat Hidup	142



BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Krisis yang menimpa Indonesia tahun 1997 diawali dengan krisis nilai tukar rupiah terhadap dollar AS dan krisis moneter yang berdampak pada perekonomian Indonesia yakni resesi ekonomi. Ketika krisis ekonomi menerpa dunia, otomatis memperburuk kondisi ekonomi di Indonesia. Kondisi krisis ini terjadi pada tahun 1997 hingga tahun 1998. Dari berbagai sektor usaha di Indonesia, hanya sektor Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang mampu tetap berdiri kokoh.

Data Badan Pusat Statistik merilis keadaan tersebut pasca krisis ekonomi jumlah UMKM tidak berkurang, justru meningkatkan pertumbuhannya, bahkan mampu menyerap 85 juta hingga 107 juta tenaga kerja sampai tahun 2012. Fenomena ini menjelaskan bahwa UMKM merupakan usaha yang produktif untuk mendukung perkembangan ekonomi secara makro dan mikro di Indonesia dan mempengaruhi sektor-sektor lain yang biasa dikembangkan. Salah satu sektor yang berpengaruh dari pertumbuhan UMKM adalah sektor jasa perbankan, sebab hampir 30% UMKM menggunakan modal operasional dari perbankan (Suci, 2017:51).

Menurut Rachman (2015:272), pertumbuhan dan perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia saat ini belum sepenuhnya diimbangi peningkatan

kualitas UMKM yang ada. Hal ini dikarenakan masih adanya kendala terbesar yang dihadapi dalam mengembangkan usaha. Salah satu hambatan terbesarnya ialah persoalan pembiayaan modal usaha. Modal usaha tentunya memiliki peran penting bagi setiap pelaku UMKM. Bisnis tanpa modal yang cukup akan sangat sulit meningkatkan kuantitas maupun kualitas produk yang dihasilkan. UMKM lebih memilih menggunakan sumber keuangan pribadi untuk menjalankan dan mengembangkan usahanya. UMKM juga terlihat enggan mengajukan pembiayaan di lembaga keuangan perbankan maupun non perbankan karena berbagai alasan, seperti prosedur yang rumit, jumlah pembiayaan yang sedikit, mengharuskan agunan, ketiadaan bank di daerah pelosok dan sebagainya.

Hal ini disebabkan oleh perlambatan ekonomi yang membuat debitur UMKM terhambat untuk memenuhi kewajibannya terhadap lembaga keuangan syariah karena iklim usahanya terganggu. Beragam upaya dilakukan agar dapat mendorong pertumbuhan ekonomi pada sektor riil. Salah satu upayanya adalah menyediakan berbagai produk pembiayaan yang ditawarkan perbankan syariah bagi pelaku UMKM (Azmi, 2019:73-74).

Pelaku usaha UMKM sangat membutuhkan pembiayaan yang berkarakteristik mudah, cepat, sesuai dan dekat. Salah satu lembaga keuangan Syariah di Indonesia yang terus berupaya menyalurkan pembiayaan pada sektor UMKM adalah PT Bank Syariah Mandiri. PT Bank Syariah Mandiri merupakan bank syariah kedua setelah

Bank Muamalat, serta salah satu bank yang mendukung pemerintah untuk meningkatkan peran UMKM di Indonesia. PT Bank Syariah Mandiri memiliki Bagian Pembiayaan Mikro yang disebut dengan Warung Mikro. Warung Mikro pada PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Aceh Darussalam memiliki sasaran market yaitu pelaku UMKM yang membutuhkan tambahan dana untuk mengembangkan usahanya.

Pembiayaan yang disediakan oleh Warung Mikro PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Aceh Darussalam memiliki empat kategori produk pembiayaan, yaitu Pembiayaan Serbaguna Mikro, Pembiayaan Usaha Mikro, Pembiayaan Aliansi, dan Pembiayaan Umroh Mikro (BSM 2019).

Pembiayaan Serbaguna Mikro adalah fasilitas pembiayaan bank yang ditunjukkan untuk pembiayaan yang bersifat konsumtif kepada nasabah atau calon nasabah perorangan atau badan usaha dengan limit sampai dengan 200 juta. Pembiayaan Usaha Mikro adalah fasilitas pembiayaan bank yang ditujukan untuk pembiayaan yang bersifat modal kerja ataupun investasi kepada nasabah atau calon nasabah dengan limit sampai dengan 200 juta. Pembiayaan Aliansi adalah salah satu produk Warung Mikro PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Banda Aceh yang menjalin kerja sama dengan instansi-instansi terkait untuk memberikan pembiayaan terhadap pegawai-pegawai instansi tersebut. Kemudian yang terakhir Pembiayaan Umroh Mikro adalah pembiayaan yang

diberikan untuk memfasilitasi kebutuhan biaya perjalanan umrah (BSM 2019).

PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Aceh Darussalam telah bekerjasama dengan para pelaku UMKM di Indonesia. Khususnya Warung Mikro yang terdapat di Jl. T.Nyak Arief No. 376 Kopelma Darussalam, Kota Banda Aceh, merupakan salah satu Bank Syariah yang bekerjasama dengan pelaku UMKM untuk mengembangkan usahanya. Selain itu, peran Warung Mikro juga dapat membantu pelaku usaha mikro untuk menggali potensi dan meningkatkan pendapatan serta pengembangan perekonomian di Indonesia, mendorong dan memberikan motivasi bagi masyarakat Aceh khususnya masyarakat Kota Banda Aceh agar mempunyai usaha sendiri karena usaha mikro ini dipandang sebagai lahan subur bagi pengembangan wirausaha. Berikut jumlah nasabah PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Aceh Darussalam tahun 2017-2020.

Tabel 1.1

Jumlah Nasabah Warung Mikro Pada PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Aceh Darusalam

TAHUN	JUMLAH
2017	135
2018	132
2019	136
2020	124

Sumber : PT Bank Syariah Mandiri KCP Aceh Darusalam (2020)

Berdasarkan Tabel 1.1 yakni perkembangan nasabah pada PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Aceh Darussalam mengalami peningkatan pada tahun 2017 dan penurunan pada tahun 2018 serta meningkat kembali pada tahun 2019 dan terjadi penurunan lagi pada tahun 2020 dengan selisih 16 orang. Berikut adalah jumlah karyawan Warung Mikro PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Darussalam berdasarkan jabatannya.

Tabel 1.2
Personalia Warung Mikro PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Darussalam Berdasarkan Jabatannya

JABATAN	JUMLAH
<i>Micro Banking Manager</i> (MBM)	1
<i>Micro Financing Analyst</i> (MFA)	0
Pelaksana Marketing Mikro Mitra (PMM Mitra)	0
<i>Micro Fiancing Sales</i> (MFS)	2
<i>Micro Administration</i> (MA)	0
Total	3

Sumber : PT Bank Syariah Mandiri KCP Aceh Darussalam (2020).

Pada Tabel 1.2, total keseluruhan personalia Warung Mikro pada PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Aceh Darussalam berjumlah 3 (tiga) orang. Berdasarkan hasil wawancara dengan salah satu personalia Warung Mikro, mengingat adanya resiko pembiayaan seperti kurangnya kemampuan nasabah dalam menjalankan usahanya sehingga mengakibatkan pembiayaan macet, maka perlu dilakukan antisipasi adanya kerugian oleh personalia Warung Mikro PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Aceh Darussalam dengan menerapkan analisis

pembiayaan yang terkenal dengan “prinsip 6C” yaitu *Character, Capacity, Capital, Collateral, Condition of Economic* dan *Contrains*. “6C’s *Financial analysis*” ini meneliti aspek-aspek yang terdapat di dalam kegiatan usaha *customer* seperti aspek manajemen, *marketing*, teknis dan keuangan (Andrianto dan M. Anang, 2019:316).

Banyaknya peminat pada produk pembiayaan Warung Mikro ini mengharuskan PT Bank Syariah Mandiri lebih menyaring lagi nasabah yang mengajukan pembiayaan agar meminimalisirkan terjadinya resiko pembiayaan. Pada dasarnya setiap pembiayaan yang direalisasikan tidak jauh dari resiko. Semakin besar dana yang disalurkan maka semakin tinggi pula resiko yang akan dihadapi. Oleh karena itu, bank harus selektif dalam memberikan pembiayaan agar terhindar dari resiko yang akan terjadi. Bank juga harus jeli dalam mengumpulkan dokumen-dokumen penting untuk dijadikan bukti apabila terjadi kesalahan pada saat memberikan pembiayaan dan diharapkan mampu mengendalikan dan meminimalisir berbagai resiko yang mungkin terjadi (Jannah, 2019:8).

Tingginya minat masyarakat terhadap produk pembiayaan Warung Mikro menunjukkan bahwa sektor UMKM masih menjadi salah satu sektor yang menjanjikan di Indonesia. Namun, di sisi lain, keberlangsungan bisnis UMKM masih rentan terhadap berbagai risiko, seperti perubahan pasar, persaingan yang semakin sengit, dan risiko keuangan. Oleh karena itu, bank sebagai lembaga

keuangan memiliki peran penting dalam membantu UMKM untuk mengatasi kendala-kendala tersebut.

Dalam merealisasikan pembiayaan untuk UMKM, bank tidak hanya melihat kemampuan nasabah dalam menjalankan usahanya, tetapi juga melakukan analisis terhadap sejumlah faktor yang dapat mempengaruhi keberhasilan pembiayaan. Faktor-faktor tersebut meliputi karakter nasabah, kapasitas nasabah dalam mengelola usaha, modal yang dimiliki oleh nasabah, jaminan yang dapat diberikan oleh nasabah, kondisi ekonomi yang mempengaruhi usaha nasabah, serta kendala-kendala yang dihadapi oleh nasabah.

Selain itu, dalam mengembangkan produk pembiayaan untuk UMKM, bank juga harus mempertimbangkan berbagai faktor lainnya, seperti kondisi pasar dan persaingan, risiko keuangan, serta regulasi yang berlaku. Dalam hal ini, bank syariah memiliki keunggulan tersendiri karena menerapkan prinsip-prinsip syariah yang mengutamakan keadilan dan kesejahteraan masyarakat.

Dengan demikian, penelitian mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi bank dalam merealisasikan pembiayaan Warung Mikro pada PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Aceh Darussalam memiliki nilai penting dalam memahami dinamika sektor UMKM di Indonesia dan upaya bank dalam mendukung pengembangan sektor tersebut.

PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Aceh Darussalam mempunyai target realisasi khusus terhadap jumlah pembiayaan yang ingin direalisasikan. Realisasi menurut kamus

KBBI artinya proses menjadikan nyata, perwujudan, wujud, kenyataan, pelaksanaan yang nyata (Setiawan, 2012-2019). Sedangkan menurut Hasibuan (2021:32) realisasi adalah suatu proses yang harus diwujudkan untuk menjadi kenyataan dan dalam proses tersebut diperlukan adanya tindakan dan pelaksanaan yang nyata agar realisasi dapat sesuai dengan harapan diinginkan.

Berdasarkan wawancara dengan *Micro Banking Manager* (MBM), pada 8 Oktober 2020, terwujudnya realisasi pembiayaan Warung Mikro didasarkan oleh berbagai pertimbangan dan ketentuan yang berlaku. Pihak bank dituntut untuk melakukan analisa pembiayaan terlebih dahulu untuk mengetahui latar belakang nasabah dan segala jenis informasi tentang nasabah, setelah mendapatkan informasi mengenai nasabah maka bank dapat mempertimbangkan pembiayaan yang diajukan oleh nasabah tersebut.

Perealisasi pembiayaan oleh pihak bank yang mengacu pada prinsip 6C dapat dijadikan sebuah keunggulan dibandingkan dengan usaha *non* bank lainnya, sehingga PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Aceh Darussalam mampu bertahan dalam persaingan yang ketat dan mampu mengantisipasi adanya kerugian bank dalam penyaluran pembiayaannya.

Maka berdasarkan dengan uraian diatas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang akan berfokus pada penerapan prinsip 6C pada PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Aceh Darussalam dengan judul : “Faktor- Faktor yang

Mempengaruhi Bank Dalam Merealisasikan Pembiayaan Warung Mikro Pada PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Aceh Darussalam”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang sudah diuraikan, maka rumusan masalah dalam penelitian ini sebagai berikut : Faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi bank dalam merealisasikan pembiayaan Warung Mikro Pada PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Aceh Darussalam?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan Penelitian adalah untuk mengetahui Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Bank Dalam Merealisasikan Pembiayaan Warung Mikro Pada PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Aceh Darussalam.

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat yang ingin dicapai dari penelitian ini adalah:

1. Bagi Perusahaan

Sebagai sumber informasi tambahan bagi PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Aceh Darussalam dalam memberikan pembiayaan mikronya.

2. Bagi Nasabah

Sebagai bahan pertimbangan untuk membuat mengambil pembiayaan pada PT Bank Syariah Mandiri

Kantor Cabang Pembantu Aceh Darussalam.

3. Bagi Peneliti

Sebagai bahan referensi bagi penelitian selanjutnya.

1.5 Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan merupakan urutan penyajian dari masing-masing bab secara terperinci, singkat, dan jelas serta diharapkan dapat mempermudah dalam memahami penelitian ini. Penelitian ini meliputi sistematika yang menjadi lima bab, yaitu :

Bab I : PENDAHULUAN

Bab ini menguraikan tentang latar belakang masalah yang akan menjadi sumber dasar dari penelitian. Rumusan masalah dibuat dalam bentuk pertanyaan, dengan tujuan untuk memfokuskan pembahasan. Tujuan dan Manfaat penelitian yang merupakan alasan terhadap pentingnya penelitian ini dilakukan, serta sistematika pembahasan yang berisi mengenai penyajian dari hasil penelitian guna mempermudah pengecekan bagian-bagian penelitian.

Bab II : LANDASAN TEORI

Bab ini berisi tentang landasan teori dan teori pendukung lainnya yang berkaitan faktor-faktor yang mempengaruhi bank dalam merealisasikan pembiayaan Warung Mikro pada PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Aceh Darussalam, penelitian terdahulu dan kerangka berfikir.

Bab III : METODE PENELITIAN

Bab ini menjelaskan rencana dan prosedur penelitian yang dilakukan untuk permasalahan. Pada bab ini memaparkan tentang jenis penelitian, sumber data, informan penelitian, teknik pengumpulan data dan metode analisis data.

Bab IV : HASIL PENELITIAN

Bab ini merupakan hasil penelitian dan pembahasan yang memuat deskripsi objek penelitian, hasil analisis serta pembahasan secara mendalam tentang hasil temuan dan menjelaskan implikasinya. Pada bab ini akan memaparkan profil objek penelitian, pengujian dan hasil wawancara, dan pembahasan dari hasil wawancara dalam penelitian yang dilakukan.

Bab V : KESIMPULAN

Bab ini berisi Penutup. Dalam bab terakhir ini penulis menyajikan kesimpulan dan saran penulis akan hasil analisa dalam penelitian yang telah penulis bahas pada bab IV.

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Bank Syariah

2.1.1 Definisi Bank Syariah

Bank merupakan tempat peredaran uang, baik melalui pinjaman maupun penyimpanan uang dengan berbagai cara, baik yang dihalalkan maupun yang diharamkan menurut Al-Qur'an. Namun berbeda dengan bank syariah, yang merupakan lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa-jasa lain dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang beroperasi disesuaikan dengan prinsip-prinsip syariah (Laksmiawuri, 2015:55).

Bank syariah di Indonesia lahir sejak 1992. Bank Syariah pertama di Indonesia adalah Bank Muamalat Indonesia. Pada tahun 1992 hingga 1999, perkembangan Bank Muamalat Indonesia, masih tergolong stagnan. Namun sejak adanya krisis moneter yang melanda Indonesia pada 1997 dan 1998, maka para banker melihat bahwa Bank Muamalat Indonesia (BMI) tidak terlalu terkena dampak krisis moneter. Para banker berpikir bahwa BMI, satu-satunya bank syariah di Indonesia, tahan terhadap krisis moneter. Pada tahun 1999, berdirilah Bank Syariah Mandiri yang merupakan konversi dari Bank Susila Bakti. Bank Susila Bakti merupakan bank konvensional yang dibeli oleh Bank Dagang Negara, kemudian dikonversi menjadi Bank Syariah Mandiri, bank syariah kedua di Indonesia (Ismail, 2011:31).

Bank syariah memiliki sistem operasional yang berbeda dengan bank konvensional. Bank syariah memberikan layanan bebas bunga kepada para nasabahnya. Dalam sistem operasional bank syariah, pembayaran dan penarikan bunga dilarang dalam semua bentuk transaksi. Bank syariah tidak mengenal sistem bunga, baik bunga yang diperoleh dari nasabah yang meminjam uang atau bunga yang dibayar kepada penyimpan dana di bank syariah. (Ismail, 2011:31-32).

Bank Syariah sebagai lembaga intermediasi antara pihak investor yang menginvestasikan dananya di bank kemudian selanjutnya bank syariah menyalurkan dananya kepada pihak lain yang membutuhkan dana. Investor yang menempatkan dananya akan mendapatkan imbalan dari bank dalam bentuk bagi hasil atau bentuk lainnya yang disahkan dalam akad jual beli dan kerja sama usaha. Imbalan yang diperoleh dalam margin keuntungan, bentuk bagi hasil, dan/atau bentuk lainnya sesuai dengan syariah Islam (Ismail, 2011:32).

Dalam mengantisipasi kebutuhan masyarakat serta memberikan rasa aman, nyaman dalam transaksi perbankan, kehadiran Bank Syariah merupakan salah satu solusi untuk menambah kepercayaan masyarakat terhadap kegiatan perbankan khususnya di Indonesia (Marimin, 2015:76). Bank syariah merupakan bank yang kegiatannya mengacu pada hukum Islam, dan dalam kegiatannya tidak membebankan bunga maupun tidak membayar bunga kepada nasabah. Imbalan yang diterima oleh

bank syariah maupun yang dibayarkan kepada nasabah tergantung dari akad dan perjanjian antara nasabah dan bank. Perjanjian (akad) yang terdapat diperbankan syariah harus tunduk pada syarat dan rukun akad sebagaimana diatur dalam syariah Islam (Ismail, 2011:32-33).

2.1.2 Fungsi Bank Syariah

Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan Bagi Hasil, yang direvisi dengan UU no. 10 tahun 1998, bank syariah dan lembaga keuangan non bank tumbuh dengan pesat. Bank syariah dengan system bagi hasil dirancang bagi nasabah untuk mengelola keuntungan dan kerugian antara pemilik dana yang menyimpan uangnya dilembaga, lembaga selaku pengelola dana dan masyarakat yang membutuhkan dana yang bisa berstatus peminjam dana atau pengelola usaha (Rusdianto, 47-48:2016). Berikut tiga fungsi utama Bank Syariah :

a. Penghimpunan Dana (*funding*)

Fungsi bank syariah yang pertama yaitu menghimpun dana dari masyarakat yang kelebihan dana. Bank syariah menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk titipan dengan menggunakan akad *al-Wadiah* dan dalam bentuk investasi dengan menggunakan akad *al-mudharabah*. Masyarakat mempercayai bank syariah sebagai tempat yang aman untuk melakukan investasi, dan menyimpan dana (uang). Masyarakat yang kelebihan dana membutuhkan keberadaan bank syariah untuk menitipkan

dananya atau menginvestasikan dananya dengan aman.

Dengan menyimpan uangnya di bank, nasabah juga akan mendapatkan *return* atas uang yang di investasikan yang besarnya tergantung kebijakan bank masing-masing bank syariah serta tergantung pada hasil yang diperoleh bank syariah. *Return* merupakan imbalan yang diperoleh nasabah atas sejumlah dana yang diinvestasikan di bank. Imbalan yang diberikan oleh bank bisa dalam bentuk bonus jika menggunakan akad *al-Wadiah*, dan bagi hasil jika menginvestasikan dana menggunakan akad *al-mudharabah*.

Dalam menghimpun dana pihak ketiga, bank menawarkan produk titipan dan investasi antara lain : giro *wadiah*, tabungan *wadiah*, tabungan *mudharabah*, dan deposito *mudharabah*, serta investasi syariah lainnya yang diperkenankan sesuai dengan system operasional bank syariah (Ismail, 2011:39-40).

b. Penyaluran Dana (*financing*)

Fungsi bank syariah yang kedua yaitu menyalurkan dana kepada masyarakat yang membutuhkan (*user of fund*). Masyarakat dapat memperoleh pembiayaan dari bank syariah asalkan dapat memenuhi semua ketentuan dari persyaratan yang berlaku. Menyalurkan dana merupakan aktivitas yang sangat penting bagi bank syariah. Bank syariah akan memperoleh *return* atas dana yang

tersalurkan. *Return* atau pendapatan yang diperoleh bank atas penyaluran dana ini tergantung pada akadnya.

Bank menyalurkan dana kepada masyarakat dengan menggunakan bermacam-macam akad, antara lain akad jual beli dan akad kemitraan atau kerja sama usaha. Dalam akad jual beli, maka *return* yang diperoleh bank atas penyaluran dananya adalah dalam bentuk margin keuntungan. Margin keuntungan merupakan selisih antara harga jual kepada nasabah dan harga beli bank. Pendapatan yang diperoleh dari aktivitas penyaluran dana kepada nasabah yang menggunakan akad kerja sama usaha adalah bagi hasil. Pembiayaan bank syariah dibagi menjadi beberapa jenis, antara lain :

1. Transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*.
2. Transaksi sewa menyewa dalam bentuk *ijarah* atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiya bittamlik*.
3. Transaksi jual beli dalam bentuk piutang *murabahah*, *salam* dan *istisnha*.
4. Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang *qardh*.
5. Transaksi sewa menyewa jasa dalam bentuk *ijarah* untuk transaksi multijasa (Ismail, 2011:41-42).

c. Jasa (*service*)

Bank syariah, di samping menghimpun dana dan menyalurkan dana kepada masyarakat, juga memberikan pelayanan jasa perbankan. Pelayanan jasa bank syariah ini diberikan dalam rangka memenuhi kebutuhan masyarakat dalam menjalankan aktivitasnya. Pelayanan jasa kepada nasabah merupakan fungsi bank syariah yang ketiga.

Berbagai jenis produk pelayanan jasa yang dapat diberikan oleh bank syariah antara lain jasa pengiriman uang (*transfer*), pemindahbukuan, penagihan surat berharga, kliring, *letter of credit*, inkaso, garansi bank dan pelayanan jasa bank lainnya. Aktivitas pelayanan jasa, merupakan aktivitas yang diharapkan oleh bank syariah untuk dapat meningkatkan pendapatan bank yang berasal dari *fee* atas pelayanan jasa bank. Dengan pelayanan jasa, bank syariah mendapat imbalan berupa *fee* yang disebut *fee based income* (Ismail, 2011:42-43).

2.1.3 Perbedaan Bank Syariah dengan Bank Konvensional

Bank Syariah adalah bank yang beroperasi dengan tidak mengandalkan pada bunga. Bank Islam atau biasa disebut dengan bank tanpa bunga, adalah lembaga perbankan yang operasional dan produknya dikembangkan berlandaskan pada Al-Quran dan Hadits Nabi SAW. Dengan kata lain, Bank Islam adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa-jasa lainnya dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang

yang pengoprasiaannya disesuaikan dengan prinsip syariat Islam (Wilardjo, 2005:2-3).

Berikut beberapa perbedaan antara bank syariah dan bank konvensional antara lain (Ismail, 2011:38) :

Tabel 2.1
Perbedaan antara Bank Syariah dan Bank Konvensional

No.	Bank Syariah	Bank Konvensional
1	Investasi, hanya untuk proyek dan produk yang halal serta menguntungkan.	Investasi tidak mempertimbangkan halal atau haram asalkan proyek yang dibiayai menguntungkan.
2	Return yang dibayar dan/atau diterima berasal dari bagi hasil atau pendapatan lainnya berdasarkan prinsip syariah.	<i>Return</i> baik yang dibayar kepada nasabah penyumpahan dana dan <i>return</i> yang diterima dari nasabah pengguna dana berupa bunga.
3	Perjanjian dibuat dalam bentuk akad sesuai dengan syariah Islam	Perjanjian menggunakan hukum positif.
4	Orientasi pembiayaan, tidak hanya untuk keuntungan akan tetapi juga falah <i>oriented</i> .	Orientasi pembiayaan, untuk memperoleh keuntungan atas dana yang dipinjamkan.
5	Hubungan antara bank dan nasabah adalah mitra	Hubungan antara bank dan nasabah adalah kreditor dan debitur.
6	Dewan pengawas terdiri dari BI, Bapepam, Komisaris, dan Dewan Pengawas Syariah.	Dewan pengawas terdiri dari BI, Bapepam, dan Komisaris.
7	Penyelesaian sengketa, diselesaikan secara musyawarah antara bank dan nasabah, melalui peradilan agama.	Penyelesaian sengketa melalui pengadilan negeri setempat.

2.2 Pembiayaan

2.2.1 Pengertian Pembiayaan

Menurut Andrianto dan M. Anang (2019:305) pembiayaan secara luas berarti *financing* atau pembelanjaan, yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dijalankan orang lain. dalam arti sempit, pembiayaan dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan, seperti bank syariah kepada nasabah.

Menurut Rivai (2010:700) menjelaskan bahwa pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dan lembaga keuangan lainnya dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.

Sedangkan menurut Ismail dalam bukunya yang berjudul Perbankan Syariah (Ismail, 2011:120) pembiayaan merupakan aktivitas bank syariah dalam menyalurkan dana kepada pihak lain selain bank berdasarkan prinsip syariah. 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 yang diberikan pasti akan terbayar.

Penerima pembiayaan mendapat kepercayaan dari pemberi pembiayaan, sehingga penerima pembiayaan berkewajiban untuk mengembalikan pembiayaan yang telah diterimanya sesuai dengan jangka waktu yang telah dijanjikan dalam akad pembiayaan. Pembiayaan yang diberikan oleh pihak bank syariah berbeda dengan kredit yang diberikan oleh bank konvensional. Dalam perbankan syariah, *return* atas pembiayaan tidak dalam bentuk bunga, akan tetapi dalam bentuk lain sesuai dengan akad-akad yang disediakan di bank syariah. Dalam Undang-Undang Perbankan No.10 Tahun 1998, kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam-meminjam antara bank dan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga.

Di dalam perbankan syariah, istilah kredit tidak dikenal, karena bank syariah memiliki skema yang berbeda dengan bank konvensional dalam menyalurkan dananya kepada pihak yang membutuhkan. Bank syariah menyalurkan dananya kepada nasabah dalam bentuk pembiayaan. Sifat pembiayaan, bukan merupakan utang piutang, tetapi merupakan investasi yang diberikan bank kepada nasabah dalam melakukan usaha.

Menurut sistem penggunaannya, pembiayaan dapat dibagi menjadi 2 hal sebagai berikut (Fadli, 2018:4) :

- 1) Pembiayaan produktif

Yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi

kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu untuk peningkatan usaha, baik usaha produksi, perdagangan maupun investasi.

2) Pembiayaan konsumtif

Yaitu Pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi konsumsi, yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan. Pembiayaan konsumtif diperlukan oleh pengguna dana untuk memenuhi kebutuhan tersebut.

Menurut Undang-Undang Perbankan Syariah Nomor 10 Tahun 1998, pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dan pihak lain yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil. Di dalam perbankan syariah pembiayaan yang diberikan kepada pihak pengguna dana berdasarkan pada prinsip syariah. Aturan yang digunakan yaitu sesuai dengan hukum Islam (Ismail, 2011:105-106).

2.2.2 Tujuan Pembiayaan

Pembiayaan merupakan sumber pendapatan bagi bank syariah. Sedangkan tujuan pembiayaan bank syariah adalah guna memenuhi kepentingan dan kebutuhan para *stakeholders* yaitu (Yudiana, 2014:34-35) :

1. Pemilik

Pembiayaan merupakan sumber pendapatan bagi bank, sehingga para pemilik bank mengharapkan akan

memperoleh dari proses pembiayaan yang dilakukan oleh bank.

2. Pegawai

Para pegawai mengharapkan akan memperoleh kesejahteraan dari bank melalui pendapatan yang diterima bank dalam berbagai proses pembiayaan yang mereka lakukan.

3. Masyarakat

- a. Pemilik dana, masyarakat yang bertindak sebagai pemilik dana tentu mengharapkan akan mendapatkan pendapatan dari dana yang mereka investasikan berupa bagi hasil.
- b. Debitur yang bersangkutan, produk pembiayaan yang ditawarkan oleh bank syariah akan sangat membantu masyarakat dalam memenuhi kebutuhannya / pembiayaan konsumtif dan untuk menjalankan usahanya dalam sektor yang produktif.
- c. Masyarakat umum dalam hal ini konsumen, dengan pembiayaan mereka dapat memperoleh barang-barang yang dibutuhkan.

4. Pemerintah

Pemerintah dapat mendapatkan penghasilan dari pajak atas pendapatan yang dihasilkan melalui pembiayaan bank syariah.

5. Bank

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

2.2.3 Fungsi Pembiayaan

Fungsi pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah kepada masyarakat penerimanya diantaranya (Yudiana, 2014:35-36) :

- a. Meningkatkan daya guna uang
Para penabung menyimpan uang mereka dibank dalam bentuk giro, tabungan dan deposito. Jumlah dana yang terhimpun dari masyarakat tersebut dalam presentase tertentu ditingkatkan kegunaannya oleh bank guna membantu usaha dalam meningkatkan produktifitasnya.
- b. Meningkatkan daya guna barang
Produsen dengan bantuan pembiayaan bank dapat memproduksi bahan mentah menjadi barang jadi sehingga tingkat utiliat dari bahan mentah tersebut akan meningkat.
- c. Meningkatkan peredaran uang
Melalui pembiayaan, peredaran uang kartal maupun giral akan lebih berkembang oleh karena itu pembiayaan menciptakan suatu iklim kondusif dalam berusaha

sehingga penggunaan uang akan bertambah baik secara kualitatif maupun kuantitatif

- d. Menciptakan iklim yang kondusif dalam usaha
Bantuan pembiayaan yang akan digunakan untuk memperbesar volume usaha dan meningkatkan produktifitas usaha.
- e. Stabilitas Ekonomi
Pembiayaan yang dilakukan oleh bank syariah nantinya akan ikut berperan guna menciptakan stabilitas perekonomian melalui pengendalian inflasi, peningkatan ekspor, rehabilitasi prasarana dan pemenuhan kebutuhan-kebutuhan pokok masyarakat.
- f. Sebagai jembatan untuk Meningkatkan Pendapatan Nasional
Pendapatan nasional akan sangat berkorelasi dengan tingkat produktifitas masyarakat sedangkan tingkat produktifitas masyarakat akan sangat terbantu oleh adanya pembiayaan-pembiayaan yang dilakukan oleh bank syariah.
- g. Sebagai Alat Hubungan ekonomi Internasional
Bank sebagai lembaga kredit atau lembaga yang menyalurkan pembiayaan memiliki ruang lingkup yang cukup luas termasuk ruang lingkup internasional. Dalam hal ini hubungan bilateral antara Negara maju dengan Negara berkembang akan sangat tercermin dari auras

bantuan berupa pembiayaan-pembiayaan yang sifatnya lunak dengan persyaratan yang mudah.

2.2.4 Jenis-jenis Pembiayaan

Lembaga perbankan merupakan inti dari system keuangan dari setiap Negara. Bank adalah lembaga keuangan yang menjadi tempat bagi orang-perorangan, badan-badan usaha swasta, badan-badan milik Negara, bahkan lembaga-lembaga pemerintahan yang menyimpan dana-dana yang dimilikinya. Melalui kegiatan perkreditan dan berbagai jasa yang diberikan, bank melayani kebutuhan pembiayaan serta melancarkan mekanisme system pembayaran bagi semua sektor perekonomian.

Jenis-jenis pembiayaan pada dasarnya dapat dikelompokkan menurut beberapa aspek, diantaranya (Ilyas, 2015:194) :

- a. Pembiayaan menurut tujuan. Pembiayaan menurut tujuan dalam bank syariah dibedakan menjadi :
 - a) Pembiayaan modal kerja, yaitu pembiayaan yang dimaksudkan untuk mendapatkan modal dalam rangka pengembangan usaha.
 - b) Pembiayaan investasi, yaitu pembiayaan yang dimaksudkan untuk melakukan investasi atau pengadaan barang konsumtif.
- b. Pembiayaan menurut jangka waktu. Pembiayaan menurut jangka waktu dibedakan menjadi :
 - a) Pembiayaan jangka waktu pendek, yaitu pembiayaan yang dilakukan dengan waktu 1 bulan sampai

dengan 1 tahun.

- b) Pembiayaan jangka waktu menengah, yaitu pembiayaan yang dilakukan dengan waktu 1 tahun sampai dengan 5 tahun.
- c) Pembiayaan jangka waktu panjang, yaitu pembiayaan yang dilakukan dengan waktu lebih dari 5 tahun.

2.2.5 Unsur-Unsur Pembiayaan

Pembiayaan dasarnya diberikan atas dasar kepercayaan, dengan demikian pemberian pembiayaan adalah pemberian kepercayaan. Hal ini berarti bahwa prestasi yang diberikan benar-benar harus dapat diyakini dapat dilakukan oleh penerima pembiayaan sesuai dengan waktu dan syarat-syarat yang telah disepakati bersama. Berdasarkan hal diatas unsur-unsur dalam pembiayaan tersebut adalah (Rivai, 2010:701-711) :

1. Adanya dua pihak, yaitu pemberi pembiayaan (*shahibul maal*) dan penerima pembiayaan (*mudharib*). Hubungan pemberi pembiayaan dan penerima pembiayaan merupakan hubungan kerja sama yang saling menguntungkan, yang diartikan pula sebagai kehidupan saling tolong-menolong.
2. Adanya kepercayaan *shahibul maal* kepada *mudharib* yang didasarkan atas prestasi, yaitu potensi *mudharib*.
3. Adanya persetujuan, berupa kesepakatan pihak *shahibul maal* dengan pihak lainnya yang berjanji membayarkan

dari *mudharib* kepada *shahibul maal*. Janji membayar tersebut dapat berupa janji lisan, tertulis (akad pembiayaan) atau berupa instrument (*credit instrument*).

4. Adanya penyerahan barang, jasa, atau uang dari *shahibul maal* kepada *mudharib*.
5. Adanya unsur waktu (*time element*). Unsur waktu merupakan unsur esensial pembiayaan. Pembiayaan terjadi karna unsur waktu, baik dilihat dari *shahibul maal* maupun dilihat dari *mudharib*. Misalnya, penabung memberikan pembiayaan sekarang untuk konsumsi lebih besar di masa yang akan datang, produsen memerlukan pembiayaan karna adanya jarak waktu antara waktu dan konsumsi.
6. Adanya unsur resiko (*degree of risk*) baik di pihak *shahibul maal* maupun di pihak *mudharib*. Resiko di pihak *shahibul maal* adalah resiko gagal bayar (*risk of default*), baik karena kegagalan usaha (pinjaman komersial) atau ketidakmampuan bayar (pinjaman konsumen) atau karena ketidaksediaan membayar. Resiko di pihak *mudharib* adalah kecurangan dari pihak pembiayaan, antara lain berupa *shahibul maal* yang dari semula dimaksudkan untuk mencaplok perusahaan yang diberikan pembiayaan atau tanah yang dijaminkan.

2.2.6 Penilaian Pemberian Pembiayaan

Penilaian setiap permohonan pembiayaan sangat tergantung pada faktor-faktor seperti jenis usaha, sektor ekonomi, tujuan penggunaan pembiayaan dan jumlah pembiayaan. Prinsip dasar dalam menganalisis pembiayaan yang lazim terkenal dengan prinsip 6C. yaitu : *Character, Capacity, Collateral, Condition of Economic* dan *Contrains*. *6C's Financial analysis* ini meneliti aspek-aspek yang terdapat di dalam kegiatan usaha customer seperti aspek manajemen, marketing, teknis dan keuangan (Andrianto dan M. Anang, 2019:316).

Berikut prinsip 6 C's Analysis :

1) *Character*

Character adalah keadaan watak/sifat dari *costumer*, baik dalam kehidupan pribadi maupun dalam lingkungan usaha. Kegunaan dari penilaian terhadap karakter ini adalah untuk mengetahui sampai sejauh mana iktikad / kemauan *costumer* untuk memenuhi kewajibannya (*willingness to pay*) sesuai dengan perjanjian yang telah ditetapkan. Pemberian pembiayaan harus atas dasar kepercayaan, sedangkan yang mendasari suatu kepercayaan, yaitu adanya keyakinan dari pihak bank, bahwa peminjam memiliki moral, watak dan sifat-sifat pribadi yang positif dan kooperatif.

- a. Disamping itu, mempunyai rasa tanggung jawab, baik dalam kehidupan pribadi sebagai manusia,

kehidupannya sebagai anggota masyarakat, maupun dalam menjalankan kegiatan usahanya. (Andrianto dan M. Anang, 2019:317).

Untuk memperoleh gambaran tentang karakter calon *costumer*, dapat ditempuh dengan upaya sebagai berikut : (Andrianto dan M. Anang, 2019:318).

- b. Meneliti upah hidup calon *costumer*.
- c. Meneliti reputasi calon *costumer* tersebut di lingkungan usahanya.
- d. Meminta *bank to bank information*.
- e. Mencari informasi kepada asosiasi-asosiasi usaha dimana calon *mudharib* berada.
- f. Mencari informasi apakah calon *costumer* suka berjudi.
- g. Mencari informasi apakah calon *costumer* memiliki hobi berfoya-foya.

2) *Capital*

Capital adalah jumlah dana atau modal sendiri yang dimiliki oleh calon *mudharib*. Semakin besar modal sendiri dalam perusahaan, tentu semakin tinggi kesungguhan calon *mudharib* menjalankan usahanya dari bank akan merasa lebih yakin memberikan pembiayaan. Oleh karena itu, komposisi modal sendiri perlu ditingkatkan. Penilaian atas besarnya modal sendiri adalah penting, mengingat pembiayaan bank hanya

sebagai tambahan pembiayaan dan bukan untuk membiayai seluruh modal yang diperlukan. Modal sendiri juga akan menjadi bahan pertimbangan bank, sebagai bukti kesungguhan dan tanggung jawab *mudharib* dalam menjalankan usahanya, karena ikut menanggung resiko terhadap gagalnya usaha.

Dalam praktiknya, kemampuan *capital* ini dimanifestasikan dalam bentuk kewajiban untuk *self financial*, yang sebaiknya jumlahnya lebih besar dari pembiayaan yang diminta kepada bank. Bentuk *self financial* ini tidak selalu harus berupa uang tunai, bisa juga dalam bentuk barang modal seperti tanah, bangunan dan mesin-mesin.

Besar kecilnya *capital* ini dapat dilihat dari neraca perusahaan, yaitu pada komponen *owner equity*, laba yang ditahan, dan lain-lain. untuk perorangan, dapat dilihat dari daftar kekayaan yang bersangkutan setelah dikurangi utang-utangnya (Andrianto dan M. Anang, 2019:321).

3) *Capacity*

Capacity adalah kemampuan yang dimiliki calon *mudharib* dalam menjalankan usahanya guna memperoleh laba yang diharapkan. Kegunaan dari penilaian ini adalah untuk mengetahui atau mengukur sampai sejauh mana calon *mudharib* mampu

mengembalikan atau melunasi utang-utangnya (*ability to pay*) secara tepat waktu, dari hasil usaha yang diperolehnya. Pengukuran *Capacity* dapat dilakukan melalui berbagai pendekatan, antara lain :

- a) Pendekatan historis, yaitu menilai *past performance*, apakah menunjukkan perkembangan dari waktu ke waktu.
- b) Pendekatan financial, yaitu menilai latar belakang pendidikan para pengurus. Hal ini sangat penting untuk perusahaan-perusahaan yang mengandalkan keahlian teknologi tinggi atau perusahaan yang memerlukan profesionalitas tinggi, seperti rumah sakit dan biro konsultan.
- c) Pendekatan yuridis, yaitu secara yuridis apakah calon mudharib mempunyai kapasitas untuk mewakili badan usaha untuk mendapatkan perjanjian pembiayaan dengan bank.
- d) Pendekatan manajerial, yaitu menilai sejauh mana kemampuan dan keterampilan costumer melaksanakan fungsi-fungsi manajemen dengan memimpin perusahaan.
- e) Pendekatan teknis, yaitu untuk menilai sejauh mana kemampuan calon mudharib mengelola faktor-faktor produksi seperti tenaga kerja, sumber bahan baku, peralatan-peralatan atau mesin-mesin, administrasi

dan keuangan, industrial relation, sampai pada kemampuan merebut pasar (Andrianto dan M. Anang, 2019:322-323).

4) *Collateral*

Collateral barang yang diserahkan *mudharib* sebagai agunan terhadap pembiayaan yang diterimanya. *Collateral* harus dinilai oleh bank untuk mengetahui sejauh mana resiko kewajiban *financial mudharib* kepada bank. Penilaian terhadap agunan ini meliputi jenis, lokal, bukti kepemilikan dan status hukumnya. Pada hakikatnya bentuk *collateral* tidak hanya berbentuk kebendaan, bisa juga *collateral* tidak berwujud, seperti jaminan pribadi (*borgtocht*), *letter of guarantee*, *leter of comfort*, rekomendasi dan *avails*. Penilaian terhadap *collateral* dapat ditinjau dari dua segi yaitu :

- a) Segi ekonomis, yaitu nilai ekonomis dari barang-barang yang akan diagunkan.
- b) Segi yuridis, yaitu apakah agunan tersebut memenuhi syarat-syarat yuridis untuk dipakai sebagai agunan.

Resiko pemberian pembiayaan dapat dikurangi sebagian atau seluruhnya dengan meminta *collateral* yang baik kepada costumer atau *mudharib* (Andrianto dan M. Anang, 2019:323-324).

5) *Condition of Economy*

Condition of Economy adalah situasi dan kondisi politik,

sosial, ekonomi dan budaya yang mempengaruhi keadaan perekonomian yang kemungkinan pada suatu saat mempengaruhi kelancaran perusahaan calon *mudharib*. Untuk mendapat gambaran mengenai hal tersebut, perlu diadakan penelitian mengenai beberapa hal antara lain :

- a) Keadaan kongjungtur.
 - b) Peraturan-peraturan pemerintah.
 - c) Situasi, politik dan perkonomian dunia.
 - d) Keadaan lain yang memengaruhi pemasaran (Andrianto dan M. Anang, 2019:324).
- 6) *Constraints*
- Constraints* adalah batasan hambatan yang tidak memungkinkan suatu bisnis untuk dilakukan pada tempat atau kondisi tertentu. Misalnya pendirian suatu usaha pompa bensin yang di sekitarnya banyak bengkel-bengkel las (Andrianto dan M. Anang, 2019:325).

2.2.7 Landasan Hukum Pembiayaan

Setiap lembaga keuangan syariah mempunyai tujuan mencari keridhaan Allah SWT. Untuk memperoleh kebajikan di dunia dan akhirat. Oleh karena itu, setiap kegiatan lembaga keuangan yang dikhawatirkan menyimpang dari tuntunan agama harus dihindari. Berikut landasan hukum yang harus diterapkan oleh bank syariah dalam menjalankan operasionalnya (Fatwa DSN MUI) :

1. Al-Qur'an

a) Firman Allah QS. Shad (38): 24:

... وَإِنَّ كَثِيرًا مِّنَ الْخُلَطَاءِ لَيَبْغِي بَعْضُهُمْ عَلَى بَعْضٍ، إِلَّا الَّذِينَ آمَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ وَقَلِيلٌ مَا هُمْ ...

"... Dan sesungguhnya kebanyakan dari orang-orang yang bersyarikat itu sebagian dari mereka berbuat zalim kepada sebagian lain, kecuali orang yang beriman dan mengerjakan amal shaleh dan amat sedikitlah mereka ini ..."

b) Firman Allah QS. al-Ma'idah (5): 1:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ ...

"Hai orang yang beriman! Penuhilah akad-akad itu.."

2. Hadist

a) Hadis riwayat Abu Daud dari Abu Hurairah, Rasulullah SAW berkata:

إِنَّ اللَّهَ تَعَالَى يَقُولُ: أَنَا ثَالِثُ الشَّرِيكَيْنِ مَا لَمْ يَخُنْ أَحَدُهُمَا صَاحِبَهُ، فَإِذَا خَانَ أَحَدُهُمَا صَاحِبَهُ خَرَجْتُ مِنْ بَيْنِهِمَا.

"Allah SWT. berfirman: 'Aku adalah pihak ketiga dari dua orang yang bersyarikat selama salah satu pihak tidak mengkhianati pihak yang lain. Jika salah satu pihak telah berkhianat, Aku keluar dari mereka.'" (HR. Abu Daud, yang dishahihkan oleh al-Hakim, dari Abu Hurairah)

b) Hadis Nabi riwayat Tirmidzi dari 'Amr bin 'Auf:

الْصُّلْحُ جَائِزٌ بَيْنَ الْمُسْلِمِينَ إِلَّا صُلْحًا حَرَّمَ حَلَالًا أَوْ أَحَلَ حَرَامًا وَالْمُسْلِمُونَ عَلَى شُرُوطِهِمْ إِلَّا شَرْطًا حَرَّمَ حَلَالًا أَوْ أَحَلَ حَرَامًا.

"Perdamaian dapat dilakukan di antara kaum muslimin kecuali perdamaian yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram; dan kaum muslimin terikat dengan syarat-syarat mereka kecuali syarat yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram." *Taqir* Nabi terhadap kegiatan *musyarakah* yang dilakukan oleh masyarakat pada saat itu.

3. Ijma'

Ijma' Ulama atas kebolehan *musyarakah*.

4. Kaidah fiqh:

الأَصْلُ فِي الْمَعَامَلَاتِ الْإِبَاحَةُ إِلَّا أَنْ يَدُلَّ دَلِيلٌ عَلَى تَحْرِيمِهَا.

"Pada dasarnya, semua bentuk muamalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya."

Dalam pelaksanaan pembiayaan, bank syariah harus memenuhi dua aspek yang sangat penting yaitu :

- a) Aspek syar'i, dimana dalam setiap realisasi pembiayaan kepada para nasabah, bank syariah harus tetap berpedoman pada syariah Islam, antara lain tidak mengandung unsur *maysir*, *gharar*, *riba*, serta bidang usahanya harus halal.

- b) Aspek ekonomi, yakni dengan tetap mempertimbangkan perolehan keuntungan, baik bagi bank syariah maupun bagi nasabah bank syariah (Ilyas, 2015:190).

2.3 Pembiayaan Warung Mikro

2.3.1 Pengertian Pembiayaan Warung Mikro

Usaha mikro memiliki peranan yang penting dalam pembangunan ekonomi, karena intensitas tenaga kerja yang relative lebih tinggi dan investasi yang lebih kecil, sehingga usaha mikro lebih fleksibel dalam menghadapi dan beradaptasi dengan perubahan pasar. Hal ini menyebabkan usaha mikro tidak terlalu terpengaruh oleh tekanan eksternal, karena mampu mengurangi impor. Oleh karena itu pengembangan usaha mikro dapat memberikan kontribusi pada perubahan struktur sebagai prakondisi pertumbuhan ekonomi jangka panjang yang stabil dan berkesinambungan (Litriani, 2017:128).

Bank Syariah Mandiri memiliki produk pembiayaan nasabah mikronya yang bernama “Warung Mikro”. Dengan produk ini nasabah dapat melakukan pinjaman dana untuk investasi, modal kerja dan pengembangan usahanya secara syariah. Jadi dapat disimpulkan Warung Mikro merupakan suatu outlet pada Bank Syariah Mandiri yang mengurus produk pembiayaan mikro kepada nasabah perorangan atau Badan Usaha untuk membiayai kebutuhan usahanya melalui pembiayaan modal kerja atau pembiayaan investasi dengan maksimal limit sampai dengan Rp 200.000.000.

Dalam pembiayaan Warung Mikro ini, akad yang digunakan adalah akad *murabahah* karena bersifat jual-beli. Artinya bank sebagai lembaga intermediasi memiliki peluang untuk mengembangkan bisnis dalam pembiayaan segmen mikro mengingat potensi pasar pembiayaan mikro yang cukup luas (Surat Edaran, 2009). Berikut keunggulan yang dimiliki oleh usaha mikro (Nasrifah, 2020:75) :

- 1) Inovasi dalam teknologi yang dengan mudah terjadi dalam pengembangan produk.
- 2) Hubungan kemanusiaan yang akrab di dalam usaha kecil.
- 3) Terdapat dinamisme manajerial dan peranan kewirausahaan.

Pembiayaan mikro ini bertujuan untuk membantu para pelaku UMKM agar memperoleh pembiayaan dalam mengembangkan usahanya, serta untuk merangsang generasi muda untuk memulai usahanya dalam menjalankan roda perekonomian secara maksimal.

2.3.2 Produk Pembiayaan Warung Mikro

Sebagaimana dijelaskan dari hasil wawancara dengan karyawan PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Banda Aceh, pembiayaan Warung Mikro sendiri menawarkan empat jenis produk, dan setiap produk memiliki jangka waktu yang berbeda, diantaranya adalah (Bank Syariah Mandiri, 2019):

1. Pembiayaan Serbaguna Mikro

Pembiayaan Serbaguna Mikro adalah fasilitas pembiayaan bank yang ditunjukkan untuk pembiayaan

yang bersifat konsumtif kepada nasabah atau calon nasabah perorangan atau badan usaha dengan limit sampai dengan 200 juta. Tujuan penggunaan pembiayaan serbaguna mikro adalah untuk keperluan konsumtif. Target penyaluran pembiayaan serbaguna mikro dikategorikan berdasarkan jenis sumber pembayaran nasabah yaitu nasabah GOLBERTAP dan *non-GOLBERTAP*, nasabah GOLBERTAP adalah nasabah yang sumber pembayarannya berasal dari gaji atau penghasilan tetap yang diterima setiap bulan termasuk di dalamnya Pegawai Negeri Sipil (PNS), Pegawai Badan Usaha Milik Negara (BUMN), Pegawai Badan Usaha Milik Daerah (BUMD), Tentara Nasional Indonesia (TNI) atau Polisi Republik Indonesia (POLRI), pegawai perusahaan swasta yang didirikan berdasarkan peraturan perundang-undangan yang berlaku, baik karyawan tetap maupun kontrak. Sedangkan nasabah *non-GOLBERTAP* adalah nasabah dengan sumber pembayarannya berasal dari usaha yang dikelolanya (wiraswasta). Jangka waktu pembiayaan bagi *non-GOLBERTAP* maksimal 4 tahun sedangkan bagi GOLBERTAP selama 8 tahun jatuh tempo.

2. Pembiayaan Usaha Mikro

Pembiayaan Usaha Mikro adalah fasilitas pembiayaan bank yang ditujukan untuk pembiayaan

yang bersifat modal kerja ataupun investasi kepada nasabah atau calon nasabah dengan limit sampai dengan 200 juta. Fasilitas pembiayaan usaha mikro ini ditunjukkan kepada nasabah pedagang dan wiraswasta yang mana jangka waktu pembiayaan modal kerja maksimal 4 tahun dan investasi selama 5 tahun . pembiayaan usaha mikro ini menggunakan akad *murabahah*.

3. Pembiayaan Aliansi

Pembiayaan Aliansi adalah salah satu produk mikro dimana Warung Mikro PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Banda Aceh menjalin kerja sama dengan instansi-instansi terkait untuk membeli pembiayaan terhadap pegawai-pegawai instansi tersebut.

4. Pembiayaan Umroh Mikro

Pembiayaan Umroh Mikro adalah pembiayaan yang diberikan untuk memfasilitasi kebutuhan biaya perjalanan umrah, pembiayaan keseluruhan minimum 25 juta dan pembiayaan maksimum 40 juta per jamaah dan maksimum 200 juta per nasabah yang diperuntukkan untuk paket keluarga (suami / istri / orang tua / adik / kakak kandung maupun ipar dari pemohon) dengan jangka waktu pembiayaan maksimal selama 3 tahun.

2.3.3 Akad Pembiayaan Warung Mikro

Pembiayaan Warung Mikro pada PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Aceh Darussalam menerapkan akad *murabahah* dan *wakalah* sebagai perjanjian pembiayaannya. Akad *murabahah* merupakan transaksi penjualan barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli atau dapat dikatakan akad *murabahah* merupakan transaksi jual beli dimana kelebihan dan harga pokoknya merupakan keuntungan dari penjualan barang.

Menurut Antonio (2001:93) *murabahah* adalah jual beli barang pada harga asli dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam *murabahah*, penjual harus memberitahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya.

Dalam aplikasi bank syariah, bank merupakan penjual atau objek barang dan nasabah merupakan pembeli. Bank menyediakan barang yang dibutuhkan oleh nasabah dengan membeli barang dari *supplier*, kemudian menjualnya kepada nasabah dengan harga yang lebih tinggi dibanding dengan harga beli yang dilakukan oleh bank syariah. Pembayaran atas transaksi *murabahah* dapat dilakukan dengan cara membayar sekaligus pada saat jatuh tempo atau melakukan pembayaran angsuran selama jangka waktu yang disepakati (Ismail, 2011:38-39).

Syarat jual beli Murabahah yaitu (Hannanong, 2017:87) :

- a. Penjual memberitahu biaya modal kepada nasabah.

- b. Kontrak pertama sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan.
- c. Kontrak pertama sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan.
- d. Kontrak harus bebas dari riba.
- e. Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian.
- f. Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian secara hutang.

Sedangkan akad *wakalah* sebagai pelengkap dalam pembiayaan *murabahah* yaitu dalam akad *wakalah* terdapat prinsip *ta'awun*, artinya tolong menolong diantara sesama manusia atau terdapat prinsip amanah, artinya pihak nasabah (*wakil*) harus menunaikan segala sesuatu yang diamanahkan oleh pihak bank (*muwakil*), dalam hal ini bahwa dana yang diberikan kepada pihak nasabah atau debitur (*wakil*) tersebut benar-benar digunakan untuk pengadaan barang yang sesuai dengan yang diperjanjikan.

Menurut Ismail (2011) Akad *Wakalah* merupakan akad pelengkap pada bank syariah. *Wakalah* merupakan akad antara dua pihak yang mana pihak satu menyerahkan, mendelegasikan, mewakilkan, atau memberikan mandate kepada pihak lain, dan pihak lain menjalankan amanat sesuai permintaan pihak yang mewakilkan. *Al-Wakalah* dapat diartikan sebagai pelimpahan kekuasaan seseorang kepada orang lain dalam menjalankan amanat

tertentu. Dalam aplikasi perbankan, bank syariah sebagai penerima mandat, mendapat kuasa dari nasabah untuk mewakili urusannya.

Pada aplikasinya produk pembiayaan Warung Mikro ini, bank syariah menggunakan akad *wakalah* dengan memberikan kuasa kepada nasabah, namun bank akan tetap melakukan pengawasan terhadap barang-barang yang telah dibeli oleh nasabah agar tidak keluar dari ketentuan syariat Islam. Hal ini dilakukan untuk mencegah nasabah agar tidak melakukan transaksi yang dilarang, misalnya menggunakan dana pembiayaan untuk membeli barang-barang yang termasuk barang haram.

Pelaksanaan pembiayaan pada Warung Mikro PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Aceh Darussalam merupakan pembiayaan yang diberikan oleh bank kepada calon nasabah debitur untuk membiayai kebutuhan usahanya melalui pembiayaan konsumtif, modal kerja, investasi, aliansi dan umrah dengan menggunakan akad *murabahah* dan *wakalah* sebagai akad perjanjian pembiayaannya.

2.4 Penelitian Terdahulu

Hasil penelitian terdahulu dalam penelitian ini digunakan sebagai dasar untuk mendapatkan gambaran dan menyusun kerangka berfikir mengenai penelitian ini. Seperti penelitian yang dilakukan oleh Nurfitriah Ukhti pada tahun 2019 yang berjudul “Analisis Faktor-Faktor penyebab pembiayaan bermasalah di Bank Syariah Kota Bengkulu (studi pada Bank BNI Syariah)”.

Nurfitriah Ukhti dalam melakukan penelitiannya terdapat dua

faktor yaitu faktor dari pihak nasabah sendiri dan faktor yang berasal dari pihak Bank BNI Syariah. Sedangkan upaya yang dilakukan pihak Bank BNI Syariah dalam penyelesaian pembiayaan bermasalah adalah dengan melakukan penagihan secara langsung, memberikan surat peringatan sebanyak 3 kali dan memberikan solusi atas pembiayaan bermasalah dengan prinsip 3R yaitu penjadwalan kembali (*Rescheduling*), Persyaratan ulang (*Reconditioning*), dan penataan kembali (*Restructuring*).

Siti Imroah melakukan penelitian tentang “Analisis Peranan Pembiayaan Mikro Terhadap Pengembangan Usaha Nasabah UMKM (Studi Pada BRI Syariah KCP Metro)” pada tahun 2019. Penelitian tersebut bertujuan untuk mengetahui peranan pembiayaan mikro terhadap pengembangan usaha nasabah UMKM di BRI Syariah KCP Metro. Jenis Penelitian ini adalah penelitiannya bersifat deskriptif kualitatif. Sumber data yang digunakan adalah sumber data primer dan sekunder. Pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan teknik wawancara dan dokumentasi. Data hasil temuan digambarkan secara deskriptif dan dianalisis menggunakan cara berpikir induktif.

Hasil dari penelitian ini dapat disimpulkan bahwa bahwa peran pembiayaan mikro pada BRI Syariah KCP Metro dalam mengembangkan usaha UMKM kurang berpengaruh terhadap peningkatan pendapatan usaha nasabah, hal tersebut dapat terbukti dengan tidak adanya peningkatan pendapatan terhadap beberapa usaha nasabah yang telah melakukan pembiayaan mikro di BRI

Syariah KCP Metro.

Kemudian, penelitian dengan judul “Pemanfaatan Produk Pembiayaan Mikro PT. Bank Aceh Syariah Cabang Blangkejeren Dalm Pengembangan UMKM Sektor Agribisnis di Kabupaten Gayo Luwes” pada tahun 2020 yang dilakukan oleh Fitri Zubaidah dengan metode penelitian Kualitatif. Fitri Zubaidah dalam Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa modal dari Bank Aceh syariah dimanfaatkan untuk memenuhi kebutuhan usaha UMKM yang bergerak dibidang agribisnis. Perkembangan usaha yang dirasakan masyarakat dilihat dari peningkatan pendapatan nasabah.

Kemudian, penelitian dengan judul “Analisis SWOT Produk Warung Mikro Bank Syariah Mandiri KCP Ulee Kareng Banda Aceh” pada tahun 2020 yang dilakukan oleh Muksin Rafiq Zikrillah. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Data primer dari penelitian ini adalah wawancara dengan *Micro Banking Manager* (MBM) dan Informan penelitian ini staff produk tersebut.. Hasil penelitian diketahui bahwa produk pembiayaan Warung Mikro BSM KCP ULee Kareng berada pada kuadran I, posisi ini mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif.

Kemudian penelitian tentang “Analisis Peran Pembiayaan Mikro Dalam Meningkatkan Pendapatan UMKM Pada PT Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram.” pada tahun 2022. Penelitian ini dilakukan oleh Novia Rahmi dengan Hasil penelitian menunjukkan bahwa peran pembiayaan mikro dalam meningkatkan pendapatan

UMKM pada PT Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram berdampak positif dengan menggunakan beberapa indikator.

Tabel 2.4
Penelitian Terdahulu

No	Judul Penelitian	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
1	Ukhti (2019). Analisis Faktor-Faktor Penyebab Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah Kota Bengkulu (Studi Pada Bank BNI Syariah).	Penelitian Kualitatif	Dari hasil penelitian yang dilakukan adalah faktor-faktor penyebab pembiayaan bermasalah terdiri dari dua faktor yaitu faktor dari pihak nasabah sendiri dan faktor yang berasal dari pihak Bank.
2	Imroah (2019). Analisis Peranan Pembiayaan Mikro Terhadap Pengembangan Usaha Nasabah UMKM (Studi Pada BRI Syariah KCP Metro)	Penelitian Kualitatif	Hasil dari penelitian menyimpulkan peran pembiayaan mikro pada BRI Syariah KCP Metro dalam mengembangkan usaha UMKM kurang berpengaruh terhadap peningkatan pendapatan usaha nasabah.
3	Zubaidah (2020). Pemanfaatan Produk Pembiayaan Mikro PT. Bank Aceh Syariah Cabang Blangkejeren Dalam pengembangan UMKM Sektor Agribisnis di Kabupaten Gayo Luwes.	Penelitian Kualitatif	Hasil penelitian menunjukkan bahwa modal dari Bank Aceh syariah dimanfaatkan untuk memenuhi kebutuhan usaha UMKM yang bergerak dibidang agribisnis.

Tabel 2.4 - Lanjutan

No	Judul Penelitian	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
4	Zikrillah (2020). Analisis SWOT Produk Warung Mikro Bank Syariah Mandiri KCP Ulee Kareng Banda Aceh	Penelitian Kualitatif	Hasil penelitian diketahui bahwa produk pembiayaan Warung Mikro BSM KCP ULee Kareng berada pada kuadran I, posisi ini mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif.
5	Rahmi (2022). Analisis Peran Pembiayaan Mikro Dalam Meningkatkan Pendapatan UMKM Pada PT. Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram.	Penelitian Kualitatif	Hasil penelitian menunjukkan bahwa peran pembiayaan mikro dalam meningkatkan pendapatan UMKM pada PT. Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram berdampak positif dengan menggunakan beberapa indikator.

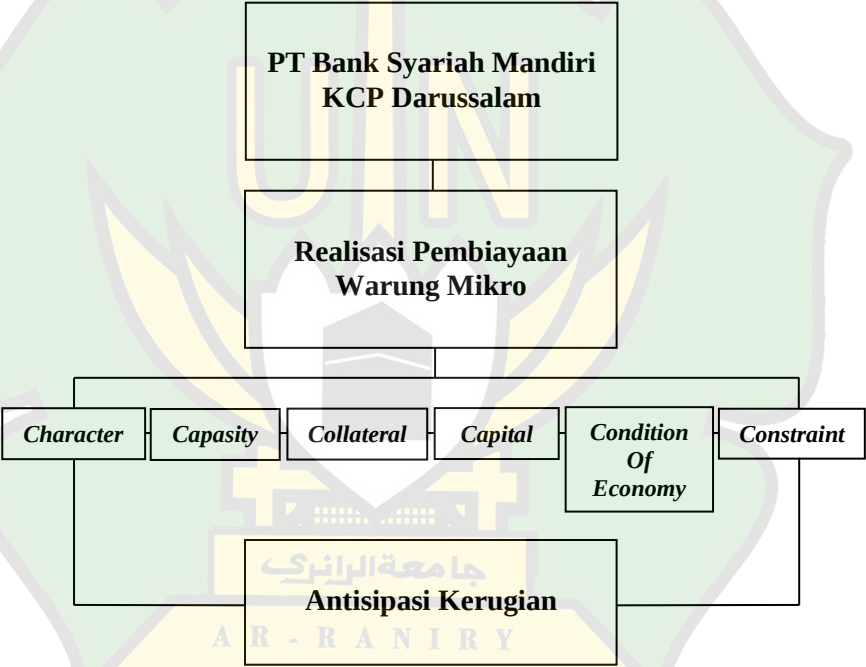
Sumber : Diperoleh dari berbagai sumber (diolah), 2021

2.5 Kerangka Berfikir

Kerangka berpikir merupakan model konseptual tentang bagaimana teori berhubungan dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai masalah yang penting. Kerangka berpikir yang baik akan menjeaskan secara teoritis pertautan antara variabel yang akan diteliti (Ridwan, 2021:18). Penelitian ini bertujuan untuk untuk mengetahui Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Bank Dalam

Merealisasikan Pembiayaan Warung Mikro Pada PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Aceh Darussalam.

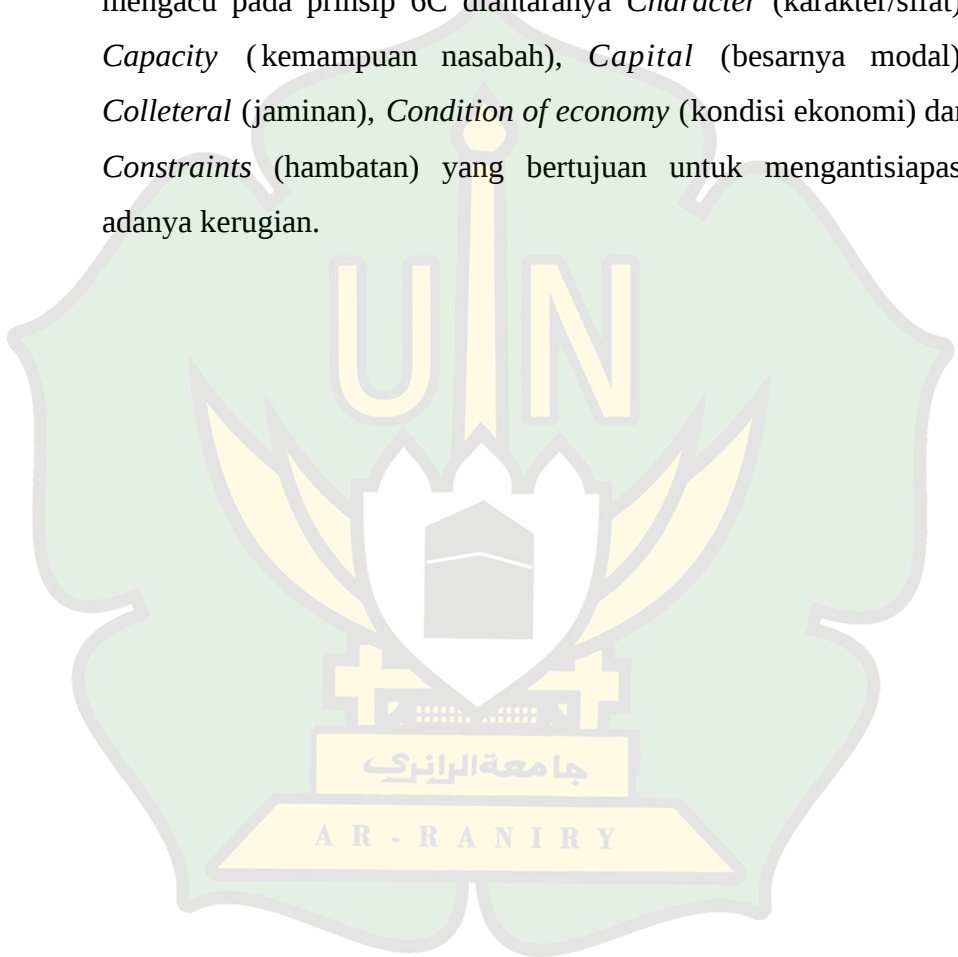
Gambar 2.1
Skema Kerangka Berpikir



Sumber : Data diolah penulis, 2021

Berdasarkan gambar 2.1 di atas tentang kerangka berpikir maka dapat dijelaskan bahwa pada PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Darussalam terdapat beberapa jenis pembiayaan yang akan diberikan kepada nasabah dan salah satunya yaitu pembiayaan mikro. Dalam perealisasiannya terdapat enam faktor yang dapat mempengaruhi pembiayaan Warung Mikro.

Perealisasian pembiayaan yang dilakukan oleh pihak bank mengacu pada prinsip 6C diantaranya *Character* (karakter/sifat), *Capacity* (kemampuan nasabah), *Capital* (besarnya modal), *Colleteral* (jaminan), *Condition of economy* (kondisi ekonomi) dan *Constraints* (hambatan) yang bertujuan untuk mengantisipasi adanya kerugian.



BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang penulis gunakan pada penelitian ini adalah kualitatif. Penelitian kualitatif adalah suatu penelitian yang pada dasarnya menggunakan pendekatan induktif. Pendekatan ini berangkat dari suatu kerangka teori, gagasan para ahli, maupun pemahaman peneliti berdasarkan pengalamannya yang kemudian dikembangkan menjadi permasalahan-permasalahan beserta pemecahannya dalam bentuk dukungan data empiris di laporan (Hardani, 2020:254).

Metode penelitian kualitatif juga merupakan metode penelitian yang lebih menekankan pada aspek pemahaman secara mendalam terhadap suatu masalah dari pada melihat permasalahan untuk penelitian generalisasi. Metode penelitian ini lebih suka menggunakan teknik analisis mendalam (*indepth analysis*) yaitu mengkaji masalah secara kasus perkasus karena metodologi kualitatif yakin bahwa sifat suatu masalah satu akan berbeda dengan sifat masalah lainnya (Siyoto, 2015:28).

Jadi, penelitian ini dilakukan untuk memperoleh informasi mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi Bank dalam merealisasikan pembiayaan Warung Mikro pada PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Banda Aceh.

3.2 Jenis Data Dan Sumber Data

Dalam penulisan penelitian ini, penulis menggunakan dua jenis sumber data, yaitu :

1. Data Primer

Data Primer adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan oleh peneliti secara langsung dari sumber datanya. Data primer disebut juga sebagai data asli atau data baru yang memiliki sifat *up to date*. Untuk mendapatkan data primer, peneliti harus mengumpulkannya secara langsung. Teknik yang dapat digunakan peneliti untuk mengumpulkan data primer antara lain observasi, wawancara, diskusi terfokus / *Focus Grup Discussion* (FGD) dan penyebaran kuesioner (Siyoto, 2015:67).

2. Data Sekunder

Data Sekunder adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan peneliti dari berbagai sumber yang telah ada (peneliti sebagai tangan kedua). Data sekunder dapat diperoleh dari berbagai sumber seperti Biro Pusat Statistik (BPS), buku, laporan, jurnal, dan lain-lain (Siyoto, 2015:68).

3.3 Informan Penelitian

Informan penelitian adalah subjek yang memahami informasi objek penelitian sebagai pelaku maupun orang lain yang memahami objek penelitian. Penelitian kualitatif tidak mengenal

adanya jumlah sampel minimum (*sample size*). Umumnya penelitian kualitatif menggunakan jumlah sampel kecil. Bahkan pada kasus tertentu menggunakan hanya 1 informan saja. Setidaknya ada dua syarat yang harus dipenuhi dalam menentukan jumlah informan yaitu kecukupan dan kesesuaian (Martha dan Kresno, 2016).

Informan dalam penelitian ini adalah 4 narasumber yaitu seluruh karyawan yang bekerja pada pembiayaan Warung Mikro PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Darussalam sebanyak 3 orang dan Nasabah Warung Mikro selaku pelaku UMKM 1 orang untuk mengkonfirmasi kesesuaian jawaban dari personalia Warung Mikro. Adapun informan yang menjadi subjek penelitian dalam penelitian ini dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel 3.1
Informan Penelitian

No	Nama	Pekerjaan	Kode
1	Ahmad Revi Rinaldi	<i>Micro Banking Manager</i> (MBM)	Informan 1
2	Suhardi	<i>Micro Fiancing Sales</i> (MFS)	Informan 2
3	Muhammad Riski Ramadhan	<i>Micro Fiancing Sales</i> (MFS)	Informan 3
4	Cut Intan Rizki	Pelaku UMKM	Informan 4

Sumber: Data diolah, 2021

3.4 Teknik Pengumpulan Data

Dalam Penulisan penelitian ini, pengumpulan data yang digunakan oleh penulis yaitu dengan cara sebagai berikut :

1. Wawancara

Wawancara ialah tanya jawab lisan antara dua orang atau lebih secara langsung atau percakapan dengan maksud tertentu. Percakapan itu dilakukan oleh dua pihak, yaitu pewawancara (interviewer) yang mengajukan pertanyaan dan yang diwawancarai (interviewee) yang memberikan jawaban atas pertanyaan itu (Hardani, 2020:137).

Walaupun wawancara adalah proses percakapan yang berbentuk tanya jawab dengan tatap muka, wawancara merupakan suatu proses pengumpulan data untuk suatu penelitian. Beberapa hal dapat membedakan wawancara dengan percakapan sehari-hari antara lain :

1. Pewawancara dan informan biasanya belum saling kenal-mengenal sebelumnya
2. Informan selalu menjawab pertanyaan
3. Pewawancara selalu bertanya
4. Pewawancara tidak menjerumuskan pertanyaan kepada suatu jawaban, tetapi harus bersifat netral
5. Pertanyaan yang ditanyakan mengikuti panduan yang telah dibuat sebelumnya. Pertanyaan panduan ini dinamakan *interview guide* (Hardani, 2020:138).

2. Observasi

Observasi adalah suatu teknik atau cara mengumpulkan data yang sistematis terhadap obyek penelitian baik secara langsung maupun tidak langsung. Observasi langsung adalah mengadakan pengamatan secara langsung (tanpa alat) terhadap gejala-gejala subyek yang diselidiki, baik pengamatan itu dilakukan di dalam situasi sebenarnya maupun dilakukan di dalam situasi buatan yang khusus diadakan. Sedangkan observasi tak langsung adalah mengadakan pengamatan terhadap gejala-gejala subyek yang diselidiki dengan sebuah alat. Pelaksanaannya dapat berlangsung di dalam situasi yang sebenarnya maupun di dalam situasi buatan (Hardani, 2020:125).

3. Dokumentasi

Dokumentasi berasal dari kata dokumen, yang artinya barang-barang tertulis. Metode dokumentasi berarti cara mengumpulkan data dengan mencatat data-data yang sudah ada. Metode ini lebih mudah dibandingkan dengan metode pengumpulan data yang lain. teknik pengumpulan data dengan dokumentasi ialah pengambilan data yang diperoleh melalui dokumen-dokumen (Hardani, 2020:149).

3.5 Metode Analisis Data

Menurut Moleong didalam buku (Siyoto, 2015:122) Analisis data kualitatif di mulai dengan menelaah seluruh data yang tersedia dari berbagai sumber, yaitu wawancara, pengamatan yang sudah dituliskan dalam catatan lapangan, dokumen pribadi, dokumen resmi, gambar, foto dan sebagainya. Setelah ditelaah langkah selanjutnya adalah reduksi data, penyusunan satuan, kategorisasi dan yang terakhir adalah penafsiran data.

Proses analisis data kualitatif yang dikemukakan oleh Moleong diatas sangat rumit dan terjadi tumpang tindih dalam tahapan-tahapannya. Tahapan reduksi data sampai kepada tahapan kategorisasi data menurut penulis merupakan satu kesatuan proses yang bisa dihipunkan dalam reduksi data. Karena dalam proses ini, sudah terangkum penyusunan satuan dan kategorisasi data. Oleh karena itu penulis lebih setuju kalau proses analisis data dilakukan melalui tahapan reduksi data, penyajian atau display data dan kesimpulan atau verifikasi. Berikut penjelasan proses analisis tersebut :

1. Reduksi Data (*Data Reduction*)

Reduksi data merupakan bagian dari analisis yang menajamkan, menggolongkan, mengarahkan, membuang yang tidak perlu dan mengorganisasi data dengan cara sedemikian rupa hingga simpulan-simpulan akhirnya dapat ditarik dan diverifikasi. Dengan reduksi data, data kualitatif dapat disederhanakan dan ditransformasikan

dalam aneka macam cara melalui seleksi ketat. Melalui ringkasan atau uraian singkat, menggolongkannya dalam satu pola yang lebih luas, dan sebagainya (Hardani, 2020:164).

2. Penyajian Data (*Data Display*)

Dalam penelitian kualitatif, penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, *flowcard* dan sejenisnya. Dengan mendisplaykan data, maka akan memudahkan untuk memahami apa yang terjadi, merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang telah dipahami tersebut (Hardani, 2020:168).

3. Kesimpulan dan Verifikasi

Simpulan adalah intisari dari temuan penelitian yang menggambarkan pendapat-pendapat terakhir yang berdasarkan pada uraian-uraian sebelumnya atau keputusan yang diperoleh berdasarkan metode berpikir induktif atau deduktif. Simpulan yang dibuat harus relevan dengan fokus penelitian, tujuan penelitian dan temuan penelitian yang sudah dilakukan interpretasi dan pembahasan (Hardani, 2020:171).

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Penelitian

4.1.1 Sejarah PT Bank Syariah Mandiri (BSM)

Kehadiran Bank Syariah Mandiri sejak tahun 1999, sesungguhnya merupakan hikmah sekaligus berkah pasca krisis ekonomi dan moneter 1997-1998. Pada saat itu, krisis sudah mulai masuk di semua aspek, mulai dari dunia politik nasional, dunia perbankan, dunia usaha dan banyak lainnya yang secara langsung telah menimbulkan berbagai dampak negatif yang hebat terhadap seluruh sendi kehidupan masyarakat.

Khusus dunia perbankan, banyak bank konvensional yang mendapatkan dampak buruk dari krisis ini. Akhirnya, pemerintah akhirnya berusaha mengambil tindakan dengan cara merestrukturisasi dan merekapitalisasi sebagian bank-bank Indonesia yang mana salah satu bank konvensional yang terkena dampak krisis ini adalah PT Bank Susila bakti yang dimiliki oleh Yayasan Kesejahteraan Pegawai (YKP), PT Bank Dagang Negara dan PT Mahkota Prestasi. Untuk mengatasi masalah ini, PT Bank Susila Bakti berusaha untuk mengupayakan *merger* agar mendapatkan investor asing.

Pemerintah juga mengupayakan beberapa penggabungan (*merger*) empat bank yaitu Bank Dagang Negara, Bank Bumi Daya, Bank Exim, dan Bapindo menjadi PT Bank Mandiri (Persero) Tbk. Tanggal 31 Juli 1999, yaitu tanggal penggabungan

ini dan menjadi tanggal lahir Bank Mandiri yang sebagian besar saham dimiliki oleh PT Bank Mandiri (Persero) Tbk sebagai pemilik baru PT Bank Susila Bakti. Keluarnya UU No.10 tahun 1998 menjadi titik dimana Bank Mandiri mulai membentuk layanan perbankan syariah. Setelah proses *merger*, Bank Mandiri membentuk Tim Pengembangan Perbankan Syariah untuk membuat layanan transaksi syariah (*dual banking system*).

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

Perubahan kegiatan usaha PT Bank Susila Bakti menjadi Bank Umum Syariah dikukuhkan oleh Gubernur Bank Indonesia melalui SK Gubernur BI No. 1/24/ KEP.BI/1999, 25 Oktober 1999. Dengan ini, sistem operasi PT Bank Susila Bakti berubah menjadi system perbankan berbasis syariah. Dan untuk perubahan nama dari PT Bank Susila Bakti menjadi PT Bank Syariah Mandiri juga disetujui melalui Surat Keputusan Deputy Gubernur Senior Bank

Indonesia No. 1/1/KEP.DGS/1999. Menyusul pengukuhan dan pengakuan legal tersebut, PT Bank Syariah Mandiri secara resmi mulai beroperasi sejak hari 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 PT Bank Syariah Mandiri dalam kiprahnya di perbankan Indonesia. PT Bank Syariah Mandiri hadir untuk bersama membangun Indonesia menuju Indonesia yang lebih baik (BSM.2017).

4.1.2 Visi dan Misi PT Bank Syariah Mandiri

Adapun visi dan misi Bank Syariah Mandiri adalah sebagai berikut :

Visi Bank Syariah Mandiri adalah “Bank Syariah Terdepan dan Modern” (BSM.2017) :

- a) Bank Syariah Terdepan : Menjadi Bank Syariah yang selalu unggul diantara pelaku industri perbankan syariah di Indonesia pada segmen *consumer*, *micro*, *SME*, *commercial*, dan *corporate*.
- b) Bank Syariah Modern : Menjadi bank syariah dengan system layanan dan teknologi mutakhir yang melampaui harapan nasabah.

Misi PT Bank Syariah Mandiri adalah (BSM.2017) :

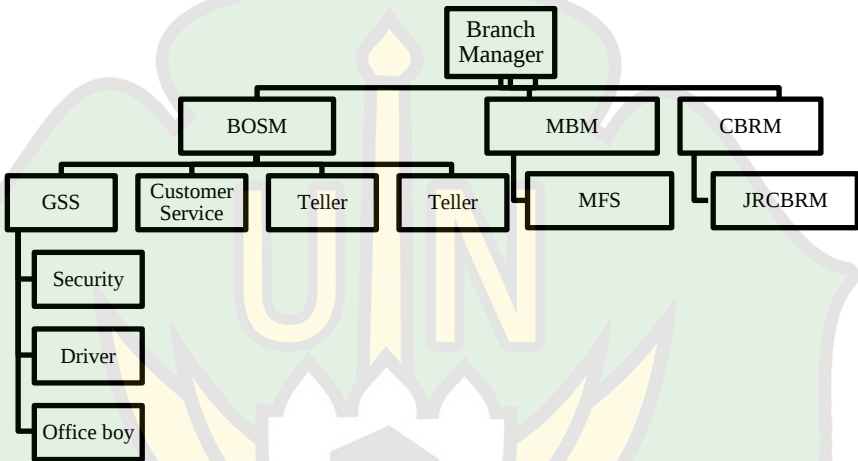
1. Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan di atas rata-rata industri yang berkesinambungan.
2. Meningkatkan kualitas produk dan layanan berbasis teknologi yang melampaui harapan nasabah.
3. Mengutamakan penghimpunan dana murah dan penyaluran pembiayaan pada segmen ritel.
4. Mengembangkan bisnis atas dasar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

4.1.3 Struktur Organisasi PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Aceh Darussalam

Adapun struktur organisasi Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Aceh Darussalam adalah sebagai berikut :

Gambar 4.1

Struktur Organisasi PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Aceh Darussalam



Sumber : Bank Syariah mandiri Kantor Cabang Pembantu Aceh Darussalam, 2020

1. *Branch manager* adalah orang yang bertanggung jawab, memantau, dan mengelola semua kegiatan yang dilakukan di kantor cabang.
2. *Customer Banking Relationship Manager (CBRM)* adalah orang yang bertanggung jawab mendapatkan calon nasabah pembiayaan yang prospektif, memastikan kelengkapan dokumen aplikasi pembiayaan, menindaklanjuti permohonan pembiayaan nasabah dalam bentuk NAP, memastikan persetujuan atau penolakan permohonan pembiayaan nasabah memastikan proses pencairan pembiayaan sesuai dengan keputusan, menyelesaikan fasilitas pembiayaan bermasalah,

merealisasikan pendapatan *fee based income* dari nasabah pembiayaan.

3. *Junior Customer Banking Relationship Manager* (Jr. CBRM) adalah orang yang bertanggung jawab terhadap pembiayaan yang dibutuhkan nasabah, melaksanakan kegiatan pembiayaan serta mengoptimalkan pemasaran produk pembiayaan, bertanggung jawab atas kelengkapan persyaratan penandatanganan akad dan pencairan pembiayaan nasabah, mendokumentasikan *current file*, menerbitkan surat peringatan pembayaran kewajiban nasabah, membuat pengajuan BI / Bank / *Trade Checking*, memantau pemenuhan dokumen TBO, membuat SP3 atau surat penolakan atas permohonan pembiayaan nasabah yang ditolak, melakukan korespondensi berkaitan dengan pendanaan baik *intern* dan *ekstern*, menyusun laporan portofolio dan *profitability* nasabah, baik pembiayaan maupun pendanaan sesuai dengan target Cabang, memelihara data profil nasabah pendanaan dan menyusun laporan pencapaian target MM, AO, dan FO.
4. *Customer Administrasion Service* (CAS) adalah orang yang bertanggung jawab terhadap surat-surat administrasi dan arsip-arsip penting, dan juga memastikan kelengkapan dokumen nasabah pembiayaan *Consumer*.

5. *Branch operation & service manager (BOSM)* adalah orang yang berhubungan dengan operasional bank dan bertanggung jawab terhadap operasional bank, memastikan layanan nasabah yang optimal dan sesuai standar, memastikan pelaksanaan seluruh kegiatan administrasi, dokumen dan kearsipan sesuai ketentuan, memastikan ketersediaan likuiditas, dan memastikan terkendalinya biaya operasional dengan efisien dan efektif. Dibawah BOSM terdapat bagian:

- a) *Customer service* adalah orang yang bertugas melayani dan yang melayani dan memberi penjelasan kepada nasabah tentang produk bank serta informasi lainnya dan juga melayani pembukaan atau penutupan tabungan, giro, deposito, Anjungan Tunai Mandiri (ATM), dan sebagainya.
- b) *Teller* adalah orang yang bertugas melayani nasabah dalam hal penyetoran dan penarikan secara tunai maupun non tunai.
- c) *General support staff (GSS)* adalah orang yang bertugas melanjutkan atau memeriksa ulang atas semua transaksi pada *front office*. Dibawah GSS terdapat beberapa bagian yaitu :
 - a) *Driver* adalah orang yang bertugas mengemudi kendaraan kantor untuk kebutuhan dan kegiatan kantor.

- b) *Security* adalah orang yang bertugas menjaga keamanan kantor.
 - c) *Office Boy* adalah orang yang bertugas merawat dan menjaga kebersihan kantor.
6. *Micro Banking Manager* (MBM) adalah orang yang bertanggung jawab terhadap pencapaian target pembiayaan Warung Mikro dan yang mengkoordinasi, menetapkan, mengawasi dan mengevaluasi target kerja seluruh pegawai bawahan Warung Mikro. Dibawah MBM terdapat *Micro Fiancing Sales* (MFS) adalah orang yang bertugas mengoptimalkan upaya pemasaran dan penjualan produk Warung Mikro (BSM.2020).

4.1.4 Nilai-nilai perusahaan PT Bank Syariah Mandiri

Dalam rangka mewujudkan Visi dan Misi BSM, insan-insan BSM perlu menerapkan nilai-nilai yang relatif seragam. Insan-insan BSM telah menggali dan menyepakati nilai-nilai dimaksud, yang kemudian disebut BSM *Shared Values*. Sebuah nilai yang diharap kelak menjadi budaya perusahaan. Share values itu disebut dengan “ETHIC” kepanjangan dari :

- a) *Excellence* : Mencapai hasil yang mendekati sempurna (*perfect result oriented*)
- b) *Teamwork* : Mengembangkan lingkungan kerja yang saling bersinergi
- c) *Humanity* : Peduli terhadap kemanusiaan dan lingkungan

- d) *Integrity* : Berperilaku terpuji, bermartabat, dan menjaga etika profesi
- e) *Costumer Focus* : Mengembangkan kesadaran tentang pentingnya nasabah dan berupaya melampaui harapan nasabah (internal dan eksternal) (BSM.2017).

4.1.5 Lokasi PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Aceh Darussalam

Untuk kelengkapan data pada penelitian ini, penulis membuat data perusahaan dan lokasi Bank Syariah Mandiri yaitu sebagai berikut :

Nama Perusahaan : PT Bank Syariah Mandiri Kantor
Cabang Pembantu Aceh
Darussalam

Alamat : Jl T. Nyak Arief No.376, Kopelma
Darussalam, Syiah Kuala,
Kota Banda Aceh, Aceh.

Telp : (0651) 7551743, 7551744

Alamat Kantor Pusat : Gedung Bank Syariah Mandiri, Jl
M.H Thamrin No.5, Jakarta

Telp : (021) 2300509, 39839000

Situs Website : www.syariahmandiri.co.id

Jenis Usaha : Lembaga Keuangan Bank

4.2 Prosedur Pemberian Pembiayaan Warung Mikro pada PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Aceh Darussalam

Penelitian melakukan wawancara dengan pegawai Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Aceh Darussalam terkait prosedur-prosedur, dan keunggulan yang dimiliki oleh Bank Syariah Mandiri dalam menyalurkan pembiayaan Warung Mikro. Setiap bank baik bank konvensional maupun bank syariah memiliki tahapan atau prosedur-prosedur yang harus dijalankan sebelum memutuskan untuk mengambil pembiayaan.

Peneliti melakukan wawancara dengan Karyawan Bank Syariah Mandiri Cabang Darussalam yaitu Informan 1 sebagai MBM (*Micro Banking Manager*) untuk mengetahui bagaimana prosedur pemberian pembiayaan Warung Mikro, khususnya syarat-syarat yang harus dipenuhi serta prosedur yang harus dilewati oleh calon peneriman pembiayaan Warung Mikro. Berikut peneliti akan memaparkan hasil penelitian terkait syarat dan ketentuan pengajuan pembiayaan Warung Mikro di Bank Syariah Mandiri KCP Darussalam.

4.2.1 Syarat dan Ketentuan Pengajuan Pembiayaan Warung Mikro

Pihak bank dalam hal ini MBM (*Micro Banking Manager*) harus meminta beberapa persyaratan atau dokumen-dokumen pribadi milik nasabah sebelum bank memberikan pembiayaan

kepada nasabah. hal ini sangat penting untuk mengetahui identitas nasabah secara lebih mendalam.

Maka dari itu, MBM (*Micro Banking Manager*) Bank Syariah Mandiri KCP Darussalam selalu menerapkan ini, sebagaimana hasil wawancara yang telah diungkapkan oleh Informan 1 selaku MBM (*Micro Banking Manager*) pertama menyiapkan administrasi, diantaranya adalah fotokopi KTP, fotokopi akte nikah, Kartu Keluarga, fotokopi objek anggunan, sertifikat atau jaminan, surat keterangan usaha, jika usaha tersebut tidak memiliki keterangan usaha maka pembiayaan tidak bisa dilakukan, surat keterangan ini dikeluarkan oleh kelurahan tempat usaha tersebut berada. Syarat untuk NPWP hanya untuk pembiayaan di atas 50 juta dan syarat yang kedua ialah fakta lapangan bahwa usaha tersebut harus sudah berjalan 2 atau 3 tahun lebih, jika usaha tersebut dibawah dua tahun maka tidak bisa mengajukan pembiayaan, selanjutnya pihak BSM akan melakukan kunjungan lokasi untuk menyesuaikan jaminan atau objek jaminan dengan lapangan, yang meliputi bentuk fisik untuk diverifikasi.

Adapun hasil wawancara yang merupakan pendapat lain juga dijelaskan oleh informan 2 selaku *Micro Fiancing Sales* (MFS), Pembiayaan mikro ini terbagi dua, pertama pembiayaan mikro golbertrap dan pembiayaan mikro untuk usaha. Jika untuk usaha diperlukan persiapan administrasi yaitu KK dan KTP, setelah menyelesaikan kelengkapan administrasi berkas tersebut kemudian di *for up* atau di cek berkas. Syarat-syarat berkas tersebut

diantaranya ialah KTP, KK, Buku nikah, kalau dia lajang, janda ataupun duda maka buat surat keterangan belum kawin dari kepala lurah setelah dicek berkas tersebut dimasukkan ke kantor.

Dari penjelasan diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa Syarat dan ketentuan pengajuan pembiayaan mikro harus menyiapkan berkas administrasi, diantaranya adalah :

- 1) Fotokopi KTP
- 2) Kartu Keluarga
- 3) Fotokopi akte nikah (kalau lajang, janda ataupun duda maka buat surat keterangan belum kawin)
- 4) Fotokopi objek anggunan, sertifikat atau jaminan
- 5) Surat keterangan usaha (jika usaha tersebut tidak memiliki keterangan usaha maka pembiayaan tidak bisa dilakukan)
- 6) Syarat untuk NPWP hanya untuk pembiayaan di atas 50 juta
- 7) Usaha tersebut harus sudah berjalan 2 atau 3 tahun lebih

4.2.2 Prosedur Pengajuan Pembiayaan Warung Mikro

Langkah atau prosedur pemberian pembiayaan harus diterapkan dengan baik dan benar agar pembiayaan kedepannya berjalan dengan lancar dan tidak terdapat hambatan yang dapat merugikan pihak bank. Berikut prosedur Pemberian Pembiayaan Warung Mikro berdasarkan hasil wawancara yang dikemukakan oleh informan 2 selaku *Micro Fiancing Sales* (MFS) yang pertama, nasabah harus mempersiapkan berkas administrasi, kemudian BI

checking, Nasabah akan di cek melalui BI chacking untuk melihat pinjaman nasabah pada bank lain. BI *checking* juga dapat melihat bagaimana karakter dari nasabah terutama dalam bidang hutang. jika nasabah lulus dalam BI chacking pengajuan tersebut akan dinaikkan kepada pimpinan bank dengan menjelaskan data mengenai usaha dari nasabah. Jika data sudah didapatkan dengan kunjungan dari MBM (kepala bagian) dan *analys* (area), MBM dan *analys* (area) ini akan mengunjungi usaha nasabah mereka akan melakukan wawancara dengan nasabah, mereka juga akan melihat agunan atau jaminan yang akan diberikan oleh nasabah. Setelah semua selesai, akan ada pemeriksaan lagi kemudian berkas akan dikirim atau dikonfirmasi ke area, akan ada lagi wawancara dengan nasabah, dan survey untuk penilaian.

Kemudian informan 2 melanjutkan wawancara terakhir ini akan melihat kecocokan dengan pembicaraan pada tahap awal. Kemudian informan 1 akan menganalisa berapa pembiayaan yang akan diberikan kepada nasabah tentunya setelah melakukan pertimbangan-pertimbangan. Setelah melakukan pertimbangan serta sampai pada satu keputusan berapa pembiayaan yang akan diberikan, baru kemudian akan ada akad dengan nasabah, biaya untuk notaris, biaya adm bank dan asuransi semua ditanggung oleh nasabah dan tidak boleh dipotong dari dan pembiayaan karena jika diambil dari dan pembiayaan maka akad akan gugur.

Kemudian hasil wawancara dengan Informan 2 selaku *Micro Fiancing Sales* (MFS) juga menambahkan jika nasabah setuju

maka akan dibuat perjanjian, sebelumnya dikonfirmasi dulu dengan notaris, kemudian baru akad disetujui dengan tanda tangan kedua belah pihak. Nasabah harus membaca semua perjanjian saat akad akan ditanda tangani, diperjanjian tersebut dijelaskan semua fungsi dari akad yang diambil oleh nasabah baik itu akad *murabahah*, ataupun akad *wakalah*. Bank akan menyediakan barang-barang yang mudah untuk diadakan seperti mobil, tetapi jika makanan maka akan menggunakan akad *wakalah* karena tidak mungkin bank akan menyediakan barang sembako karena nasabah lebih mengetahui harga pasar yang berbeda di setiap tempat.

Informan 2 menjelaskan setelah melakukan pencairan nasabah harus melampirkan bon yang dibuat oleh nasabah untuk semua kebutuhan yang akan dibeli oleh nasabah dari dana pembiayaan yang diberikan oleh BSM sebagai bukti, kemudian BSM akan mencocokkan bon yang diberikan oleh nasabah apakah sesuai atau tidak jelas informan 2 selaku *Micro Fiancing Sales* (MFS) Warung Mikro BSM Darussalam.

Adapun hasil wawancara yang mengemukakan pendapat lain juga dijelaskan informan 1 selaku MBM (*Micro Banking Manager*), langkah-langkah prosedur pemberian pembiayaan Warung Mikro ialah persiapan berkas administrasi, verifikasi, otorisasi, dan monitoring. Informan 1 menjelaskan secara terperinci mengenai langkah monitoring yaitu pengawasan yang dilakukan oleh pihak Bank Syariah Mandiri setelah memberikan pembiayaan selama 3 tahun. Dalam jangka waktu pembiayaan tersebut pihak

Bank Syariah Mandiri yang telah memberikan pembiayaan (modal kerja) kepada nasabah setelah akad dan cair dana, akan rutin melakukan kunjungan atau pengawasan. Pihak Bank Syariah Mandiri saat melakukan monitoring dengan melakukan kunjungan ulang akan melihat SOP *Repayment* dan laporan keuangan nasabah, hal ini dilakukan untuk mencegah pembiayaan macet. Dan merupakan tanggung jawab pihak BSM yang tidak bisa melepas nasabah begitu saja tanpa monitoring, jelas Informan 1.

Kemudian informan 1 juga menambahkan Fungsi dari monitoring ini ialah untuk menjaga pembiayaan agar tetap lancar, karena kelancaran dari pembiayaan akan di laporan pada BI. Pihak BSM tiap bulan melakukan kunjungan kepada nasabah, dan jika ditemukan permasalahan seperti misalnya Covid-19 yang mengurangi penjualan, maka pihak BSM akan melakukan penjabaran atau *recovery*, penawaran pengurangan ansuran, *restructuring* atau *rescheduling* jelas Informan 1 mengenai prosedur yang harus dilewati oleh calon nasabah untuk pembiayaan Warung Mikro.

Informan 1 juga melanjutkan langkah selanjutnya ialah langkah *analys*. Langkah *analys* dilakukan oleh pihak BSM untuk melihat *soft proment* dari usaha tersebut, yang meliputi penghasilannya dalam sebulan dan penghasilan dalam sehari. Setelah menghitung keuntungan dari usaha nasabah, pihak BSM akan melihat apakah calon nasabah mempunyai pinjaman pada bank lain, jika terdapat pinjaman pada bank lain maka akan dapat

pengurangan. Semua variable akan dihitung dan akan dicocokkan dengan permintaan nasabah, ketika selesai dihitung ternyata rekomendasi dari pihak *analys* tidak cocok dengan yang permintaan nasabah maka akan dicari solusi yang seimbang, kemudian akan dikeluarkan rekomendasi dan setelah itu akan naik ketahap pembiayaan dan dilakukan rapat komite. Menurut Informan 1 yang penulis wawancarai setelah mengetahui hasil dari *analys* beserta mitigasi dari resikonya, dengan memperkecil mitigasi resiko kemudian bank membuat satu risalah wacana. Dan langkah terakhir ialah pengajuan ini akan ditindak sesuai dengan besar dan kecilnya pembiayaan yang mengikuti SOP.

Tidak jauh berbeda dengan yang disampaikan oleh pihak bank, Informan 4 selaku pelaku UMKM bidang kuliner menyatakan bahwa syarat yang harus dipersiapkan nasabah untuk pengambilan pembiayaan Warung Mikro pada BSM adalah menyiapkan dokumen-dokumen penting seperti fotokopi KTP, fotokopi KK, surat keterangan sudah/belum menikah, surat izin usaha dari keuchik setempat dan fotokopi surat jaminan. Namun alangkah lebih baiknya calon nasabah berkonsultasi terlebih dahulu sebelum mempersiapkan dokumen-dokumen penting.

Informan 4 juga menambahkan perihal prosedur pengambilan pembiayaan Warung Mikro sama dengan prosedur pengambilan pembiayaan mikro pada bank lainnya. seperti analisis karakter, kemampuan keuangan nasabah, serta penilaian terhadap jaminan yang disediakan oleh nasabah. Namun yang menjadi pertimbangan

Informan 4 mengambil pembiayaan di Warung Mikro BSM dikarenakan keunggulannya yang menggunakan sistem syariah dengan menggunakan akad didalam kesepakatannya.

Dari penjelasan di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa prosedur atau langkah-langkah pemberian pembiayaan Warung Mikro di Bank Syariah Mandiri KCP Darussalam adalah sebagai berikut :

- 1) Calon nasabah mengajukan pembiayaan dengan langsung datang ke bank dan menjumpai MBM (*Micro Banking Manager*).
- 2) Menyerahkan persyaratan, diantaranya calon nasabah harus ada usaha, seperti mengisi formulir pengajuan pembiayaan, kemudian nasabah akan di wawancarai mau mengajukan pembiayaan berapa, lalu selanjutnya persiapan dokumen administrasi seperti fotokopi KTP, fotokopi akte nikah (Jika lajang, janda ataupun duda maka buat surat keterangan belum kawin) Kartu Keluarga, fotokopi objek anggunan, sertifikat atau jaminan, Surat Keterangan Usaha dari Keuchik, surat keterangan penghasilan untuk karyawan tetap, NPWP untuk pinjaman diatas 50 juta, dan usaha sudah berjalan 2 atau 3 tahun lebih.
- 3) Selesai dikumpulkan datanya baru di BI *checking*-kan, yaitu melihat riwayat pinjaman nasabah pada bank lain.
- 4) Survey tempat tinggal dan tempat usaha calon nasabah.

- 5) Analisis 6C.
- 6) Memberitahu pimpinan terkait data-data atau informasi-informasi mengenai usaha dari nasabah disetujui atau tidak.
- 7) Jika disetujui maka MBM dan *analys* (kantor pusat) ini akan mengunjungi usaha nasabah dan wawancarai nasabah, mereka juga akan melihat agunan atau jaminan yang akan diberikan oleh nasabah.
- 8) Setelah semua selesai, berkas akan dikirim atau dikonfirmasi ke pusat, akan ada lagi wawancara dengan nasabah (untuk melihat kecocokan dengan pembicaraan pada tahap awal) dan survey untuk penilaian.
- 9) Kemudian MBM dan *analys* akan menganalisa berapa pembiayaan yang akan diberikan kepada nasabah.
- 10) Bank memberikan keputusan jumlah pembiayaan yang akan diberikan.
- 11) Melakukan akad dengan nasabah :
 - a. Sebelum dilakukan akad, bank dalam praktiknya akan meminta biaya untuk notaris. Biaya adm bank dan asuransi semua ditanggung oleh nasabah dan tidak boleh dipotong dari pembiayaan karena jika diambil dari dan pembiayaan maka akad akan gugur.
 - b. Konfirmasi dengan notaris.
 - c. Buat perjanjian kemudian baru akad disetujui dengan tanda tangan kedua belah pihak.

- d. Nasabah harus membaca semua perjanjian saat akad akan ditanda tangani, diperjanjian tersebut dijelaskan semua fungsi dari akad yang diambil oleh nasabah baik itu akad *murabahah*, ataupun akad *wakalah*.
- e. Pencairan dana.
- 12) Selesai melakukan pencairan, nasabah harus membuat bon untuk semua kebutuhan yang akan dibeli oleh nasabah dari dana pembiayaan yang diberikan oleh BSM sebagai bukti, kemudian BSM akan mencocokkan antara bon yang diberikan oleh nasabah apakah sesuai atau tidak.
- 13) Selesai pencairan, bank akan melakukan kunjungan terhadap usaha nasabah secara berkala.

Informan 1 juga menjelaskan keunggulan yang dimiliki oleh Warung Mikro Bank Syariah Mandiri ialah kemudahan dan kecepatan dalam melakukan pembiayaan, hanya dengan membawa KTP kemudian mewawancarai nasabah, dengan wawancara tersebut pihak BSM akan menggali lebih dalam terhadap kelancaran usaha yang tentu akan sangat berdampak pada proses pembiayaan, setelah wawancara pihak nasabah akan langsung mendapatkan keputusan, proses pencairan paling cepat 2 hari dan paling lama 2 minggu tergantung jumlah pembiayaan. Dana di bawah 10 juta hanya dua hari sedangkan diatas 200 juta sampai dua minggu, pihak BSM mengambil margin atau keuntungan yang lebih kecil dibandingkan

Bank lainnya, sedangkan untuk KUR pihak BSM tidak bisa menyamakan dengan yang pemerintah tetapkan. Margin 0.8% perbulan masih bisa dinegosiasikan.

Hal diatas juga sejalan dengan yang disampaikan oleh nasabah Informan 4 selaku pelaku UMKM mengatakan bahwa Keunggulan pembiayaan Warung Mikro pada BSM dapat mencakup proses yang lebih mudah dan cepat serta layanan yang ramah dan profesional. Selain itu, BSM juga dapat memberikan pendampingan bagi nasabah dalam membantu pengembangan usahanya. Keunggulan lainnya terkait dengan pendekatan syariah yang digunakan oleh BSM dalam menyediakan pembiayaan Warung Mikro sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.

Informan 3 selaku *Micro Fiancing Sales* (MFS) mengatakan bahwa persentase margin mikro di Bank Syariah Mandiri, jika pengambilan dibawah 100 juta maka perbulannya 41,5% yang artinya jika pertahunnya 13% sampai 14%. Sedangkan di Bank Syariah Mandiri 0,9% perbulan berarti 10% atau 9% lebih murah, karna perbedaannya, jika nol koma persen itu mungkin nasabah akan memahami sebesar 0, sekian persen itu tidak berarti, padahal perbedaannya 150 sampai 100 ribu kalau dikalikan dalam setahun, perkiraannya mencapai 3 juta.

Informan 3 juga menambahkan perbedaan prosedur pembiayaan antara Bank Syariah Mandiri dengan Bank lainnya, Penulis dalam hal ini melakukan wawancara dengan informan 3 sebagai Marketing Mikro BSM, Informan 3 mengatakan bahwa

perbedaan (terutama antara Bank Syariah dan Konvensional) terutama dalam bidang administrasi, Bank Syariah khususnya Bank Syariah Mandiri pengurusan administrasi dipersiapkan semua oleh nasabah, sedangkan di konvensional biaya administrasi dipotong pada dana pembiayaan, lebih lanjut informan 3 menjelaskan misalnya nasabah mengajukan pembiayaan 200 juta, biaya administrasi, biaya notaris, dan sebagainya dipotong pada 200 juta tersebut. Sedangkan pada syariah tidak seperti itu.

Informan 3 lebih lanjut menjelaskan mengenai keunggulan yang dimiliki oleh Bank Syariah Mandiri dalam hal pembiayaan jika dibandingkan dengan Bank lainnya, dari segi margin lebih murah dan lebih kecil, sedangkan Bank konvensional marginnya lebih besar. Keunggulan selanjutnya ialah biaya administrasi lebih besar pada Bank konvensional dibandingkan dengan Bank Syariah Mandiri. Keunggulan lainnya ialah tentang denda jika di Bank syariah Mandiri jika nasabah kena denda maka bisa ajukan permohonan sedangkan di Bank konvensional tidak dipertimbangkan lagi.

4.3 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Bank Dalam Merealisasikan Pembiayaan Warung Mikro pada PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Aceh Darussalam

Faktor-faktor yang mempengaruhi bank dalam merealisasikan pembiayaan Warung Mikro mengacu pada prinsip 6C yang diambil dari penilaian bank dalam menyalurkan

pembiayaan. Yang mana, prinsip yang digunakan dalam menganalisis kelayakan pembiayaan menjadi faktor yang sangat berpengaruh dalam perealisasi pembiayaan. Faktor-faktor tersebut terdiri dari *character* (karakter/sifat), *capacity* (kemampuan nasabah), *capital* (besarnya modal), *colleteral* (jaminan), *condition of economy* (kondisi ekonomi) dan *constraints* (hambatan).

Faktor-faktor ini bertujuan untuk menilai seberapa besar kemampuan dan kesediaan debitur dalam mengembalikan pembiayaan yang mereka pinjam dan membayar margin keuntungan serta bagi hasil sesuai dengan perjanjian pembiayaan.

Calon nasabah harus mengikuti mekanisme pembiayaan dengan menyertakan jaminan yang layak, karena jaminan tersebut nantinya akan dijadikan sebagai penentu besarnya jumlah dana pembiayaan yang dapat diterima dengan jangka waktu yang akan ditetapkan. Jika jaminan tidak layak, bank tidak bisa melelangkan jaminan tersebut jika terjadi pembiayaan macet pada nasabah maka dari itu bank tidak dapat memberikan pembiayaan jika jaminan yang diberikan tidak layak.

Seperti lembaga keuangan lainnya, PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Darussalam tidak luput dari pembiayaan bermasalah atau pembiayaan macet. Menurut Ilyas (2015:11) resiko pembiayaan bermasalah dapat diperkecil dengan melakukan berbagai cara yang salah satunya dengan metode analisa pembiayaan. Analisa pembiayaan merupakan langkah penting

untuk realisasi pembiayaan dibank syariah. Maka dari itu Bank syariah mandiri KCP Darussalam menerapkan faktor 6C yaitu *character* (karakter/sifat), *capital* (modal), *capacity* (kemampuan), *collateral* (jaminan), *conditions of economy* (kondisi ekonomi) dan *constraints* (hambatan) dalam merealisasikan pembiayaan yang berguna untuk mengantisipasi kerugian.

Banyaknya peminat pada produk pembiayaan ini mengharuskan PT Bank Syariah Mandiri KCP Darussalam lebih menyaring lagi nasabah yang mengajukan pembiayaan agar terminimalisirkan terjadinya pembiayaan bermasalah, karna semakin tinggi dana yang disalurkan maka semakin tinggi pula resiko yang dihadapi. Oleh karena itu bank harus lebih selektif dalam memberikan pembiayaan agar terhindar dari resiko yang akan terjadi.

4.3.1 Character (Karakter/sifat)

Adalah keadaan watak/sifat dari calon nasabah, baik dalam kehidupan pribadi maupun dalam lingkungan usaha. Bank melakukan analisis terhadap karakter calon nasabah dengan tujuan untuk mengetahui bahwa calon nasabah mempunyai keinginan untuk memenuhi kewajiban membayar pinjamannya sampai dengan lunas. Hasil wawancara bersama informan 2 selaku *Micro Fiancing Sales* (MFS) menjelaskan secara terperinci mengenai cara-cara yang dilakukan Bank Syariah Mandiri dalam analisis *character* yaitu dengan :

a. *BI Checking*

BI Checking adalah proses penelusuran riwayat pembiayaan yang terlihat pada Sistem Informasi Debitur (SID) Bank Indonesia. *BI checking* ini digunakan untuk melihat riwayat pinjaman calon nasabah di bank lain. Setelah di *BI Checking*-kan biasanya pihak Bank Syariah Mandiri KCP Darussalam melakukan wawancara dengan calon nasabah, salah satunya tentang bagaimana angsurannya di bank lain.

Informan 2 selaku *Micro Fiancing Sales* (MFS) mengatakan apabila jawaban nasabah sesuai dengan yang tertera di *BI Checking*, maka bisa dikatakan nasabah tersebut memiliki karakter yang jujur. Dan bisa dilihat dari konsistensi jawabannya dibandingkan dengan yang tertera pada *BI Checking*. Apabila *BI checking* calon nasabah tersebut bagus maka bisa dilakukan pembiayaan. Dan apabila *BI Checking* calon nasabah tidak bagus maka tidak bisa dilakukan pembiayaan.

b. *Trade Checking*

Informan 2 menyebutkan proses *Track Chacking*. *Track Chacking* merupakan salah satu proses sebelum nasabah mendapatkan pembiayaan. Pihak BSM akan melakukan kunjungan ke tempat tinggal nasabah, tempat usaha dan menemui rekan sesama usahanya. untuk melakukan wawancara singkat dengan orang-orang yang memiliki

hubungan usaha dengan calon nasabah. Tujuan dari kegiatan ini adalah untuk mengetahui secara objektif bagaimana interaksi nasabah dengan lingkungan dan pihak-pihak yang berhubungan dengan usaha debitur. Pihak BSM akan melakukan pemantauan di lingkungan usaha calon nasabah untuk melihat secara objektif bagaimana lingkungan nasabah tinggal dan menjalankan usahanya. Apabila informasi yang didapatkan baik maka pembiayaan dapat dilanjutkan, dan begitu pula sebaliknya. Pihak-pihak yang dimaksud antara lain tetangga, supplier barang, distributor dan dapat juga mewawancarai pembeli yang kebetulan sedang melakukan transaksi dengan calon nasabah.

Informan 2 juga menjelaskan bahwa pengenalan karakter dengan proses *track chaking* sangat diperlukan karena diharapkan jangan sampai terjadinya permasalahan setelah pembiayaan didapatkan oleh nasabah, informan 2 menjelaskan walaupun sudah dilakukannya *Trade Chacking* terkadang ada juga terjadi permasalahan setelah nasabah mendapatkan pembiayaan.

Informan 4, seorang pelaku UMKM bidang kuliner, memberikan penjelasan terkait fundamen yang harus dimiliki oleh seorang nasabah pembiayaan adalah memiliki karakter yang baik dan jujur, serta memiliki kemampuan manajemen keuangan. Bank melakukan riset ke lokasi usaha untuk melihat situasi dan kondisi

dan melihat apakah usaha yang dijalankan sesuai dengan apa yang telah dirincikan, bank juga melakukan wawancara kepada warga sekitar terkait usaha serta meminta laporan keuangan dua tahun terakhir jelas Informan 4 selaku pengusaha UMKM.

Menurut Nasution (2018:138) dalam bukunya yang berjudul Manajemen Pembiayaan Bank Syariah, cara untuk menilai karakter/sifat calon nasabah penerima pembiayaan harus dilakukan pemantauan pembiayaan secara *on Site* melalui :

a. Kunjungan lokasi fisik

Kunjungan lokasi fisik dilakukan untuk melihat kondisi di lapangan yang meliputi aspek usaha, jaminan, kemajuan proyek, deteksi permasalahan nasabah dalam menjalankan bisnisnya, penilai kemampuan manajemen nasabah, dan hak-hal lain yang diperlukan untuk dicek fisik. Kunjungan lokasi dilakukan untuk memperkuat pemantauan yang dilakukan secara *on desk*.

b. *Trade Checking*

Pemantauan pembiayaan dengan cara *trade checking* dilakukan untuk melihat kondisis usaha nasabah pembiayaan dengan memanfaatkan informasi yang berasal dari pemasok, distributor, pesaing, atau mitra bisnis lainnya.

c. *Credit Checking*

Pemantauan pembiayaan dengan *credit checking* dilakukan dengan memanfaatkan informasi yang

berkaitan dengan kelancaran utang piutang, baik untuk fasilitas yang diberikan oleh bank maupun bank lain.

Berdasarkan pernyataan diatas, dapat ditarik kesimpulan bahwa penilaian karakter yang dilakukan pihak Bank Syariah Mandiri KCP Darussalam sudah dilakukan dengan tepat. Dimana dalam melakukan penilaian karakter Bank Syariah mandiri menerapkan *BI Checking* dan *Trade Checking* atau wawancara dengan orang yang berhubungan dengan calon nasabah. hal ini sesuai dengan teori yang diungkapkan Nasution dalam bukunya yang berjudul Manajemen Pembiayaan Bank Syariah.

4.3.2 Capacity (Kemampuan)

Capacity adalah kemampuan yang dimiliki calon nasabah dalam menjalankan usahanya guna memperoleh keuntungan yang diharapkan. Kegunaan dari penilaian ini adalah untuk mengetahui atau mengukur sampai sejauh mana calon nasabah mampu memenuhi kewajibannya sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati bersama. Analisis *capacity* ini meliputi analisis tentang pendapatan, pengeluaran dan manajemen keuangannya.

Berdasarkan hasil wawancara bersama informan 2 selaku *Micro Fiancing Sales* (MFS) ada beberapa cara untuk mengetahui kemampuan keuangan calon nasabah, antara lain pihak bank akan mengecek laporan keuangan nasabah untuk melihat pendapatan nasabah cukup atau tidak untuk membayar angsuran setiap bulannya. Kalau tidak cukup, bank menyarankan untuk mengurangi jumlah pembiayaannya yang sesuai dengan pendapatan calon

nasabah, kemudian bank akan melihat kapasitas usahanya pasarnya dimana saja, penjualannya seperti apa dan lama usahanya yang minimal harus sudah berjalan selama 2 tahun atau lebih yang sudah menghasilkan asset karna usaha yang sudah lebih 2 tahun berjalan sudah mengalami pasang surut atau sudah berpengalaman.

Hal ini akan menjadi hal yang paling penting dalam pembiayaan, tetapi jika usaha tersebut memiliki omset yang tinggi seperti warung makan yang perhari bisa mendapatkan 15 juta hal ini menjadi faktor yang bisa dipertimbangkan meski tidak punya asset karena usaha tersebut strategis dan ada hasilnya. Kegiatan ini sangat penting untuk dilakukan karna kurangnya pengetahuan manajerial pada pelaku usaha mikro, dikhawatirkan dapat mengakibatkan tidak adanya pengelolaan kas secara baik sehingga hal tersebut sangat berdampak buruk pada usaha yang sedang dikelola.

Pada Bank Syariah Mandiri KCP Darussalam nasabah yang akan melakukan pembiayaan harus memiliki pendapatan ataupun penghasilan yang lebih besar dari pada pengeluarannya. Apabila dalam penilaian *Micro Fiancing Sales* (MFS) pendapatan atau pendapatan nasabah lebih kecil dari pengeluarannya maka pembiayaan tidak dapat dilanjutkan. Dan apabila pendapatan nasabah lebih besar dari pengeluarannya maka pembiayaan dapat dilanjutkan.

Menurut Yudiana (2014:88) dalam bukunya yang berjudul Manajemen Pembiayaan Bank Syariah. Analisis terhadap *capacity*

ini ditujukan untuk mengetahui kemampuan keuangan calon nasabah dalam menjalankan usaha dan mengembalikan pinjaman yang diambil. *Capacity* ini dapat dilihat dari pendidikannya, pengalaman mengelola usaha (*business record*) nya, sejarah perubahan yang pernah dikelola (pernah mengalami masa sulit apa tidak, bagaimana mengatasi kesulitan). *Capacity* ini merupakan ukuran dari *ability to pay* atau kemampuan membayar. Berikut beberapa cara yang dapat ditempuh Bank Syariah Mandiri untuk mengetahui kemampuan keuangan calon nasabah (K, 2018:65-66) :

a. Melihat laporan keuangan

Dalam laporan keuangan calon nasabah, maka akan dapat diketahui sumber dananya, dengan melihat arus kas di dalam laporan arus kas secara keseluruhan dapat diketahui kondisi keuangan secara tunai dari calon nasabah, dengan membandingkan antara sumber dana yang diperoleh dan penggunaan dana.

b. Memeriksa slip gaji dan rekening tabungan

Cara lain yang dapat ditempuh oleh bank syariah, bila calon nasabah pegawai, maka bank dapat menerima fotokopi slip gaji tiga bulan terakhir dan didukung oleh rekening tabungan sekurang-kurangnya untuk tiga bulan terakhir. Dari data tersebut dapat dianalisis tentang sumber dana dan penggunaan dana calon nasabah. data keuangan tersebut digunakan sebagai

asumsi dasar tentang kondisi keuangan calon nasabah setelah mendapat pembiayaan dari bank syariah.

b. Survei ke lokasi usaha calon nasabah

Survei ini diperlukan untuk mengetahui usaha calon nasabah dengan melakukan pengamatan langsung.

Berdasarkan pernyataan diatas, dapat ditarik kesimpulan bahwa pihak Bank Syariah Mandiri KCP Darussalam dalam melakukan penilaian kemampuan terhadap calon nasabahnya sudah melakukannya dengan tepat, dimana Bank Syariah Mandiri KCP Darussalam dalam menilai kemampuan (*capacity*) adalah dengan cara melihat pendapatan si calon nasabah, penjualan barang dagangan dari usaha calon nasabah, dan melihat laporan keuangan calon nasabah ini sesuai teori yang dikemukakan Ammiruddin dalam jurnalnya yang berjudul Kelayakan Nasabah Dalam Pemberian Pembiayaan Kredit Kepemilikan Rumah Pada Kantor Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Investama Mega Bakti Makassar.

Penilaian terhadap kemampuan (*capacity*) calon nasabah ini kedepannya harus diterapkan sedemikian rupa bahkan lebih baik lagi, agar pembiayaan mikro di Bank Syariah Mandiri KCP Darussalam semakin berkembang dan lebih baik lagi. Dan diharapkan juga tingkat pembiayaannya bisa meningkat setiap tahunnya.

4.3.3 *Collateral* (Jaminan/Agunan)

Collateral atau jaminan merupakan faktor yang paling penting selain *character* dan *capacity* karna *collateral* atau jaminan ini merupakan jalan terakhir ketika nasabah tidak dapat memenuhi kewajibannya untuk melunasi pinjamannya. Jaminan atau agunan merupakan sumber pembayaran kedua, artinya apabila calon nasabah tersebut tidak dapat membayar angsurannya maka bank dapat melakukan eksekusi terhadap agunan.

Berdasarkan hasil wawancara bersama informan 2 selaku *Micro Financing Sales* (MFS) menjelaskan mengenai syarat-syarat pembiayaan Bank Syariah Mandiri untuk Warung Mikro salah satunya harus ada jaminan atau agunan. Jaminan atau agunan yang diserahkan calon nasabah kepada Bank Syariah Mandiri KCP Darussalam nilainya harus lebih besar dari plafond pembiayaan yang diajukan calon nasabah.

Jika ada yang mengajukan pembiayaan, pihak BSM akan melihat usaha yang dijalankan oleh nasabah, apakah usaha itu masuk ke sektor pembiayaan BSM atau tidak, kemudian dilihat jaminan atau agunannya apakah seimbang dengan platfon yang diajukan oleh nasabah atau tidak. Kemudian setiap agunan tersebut akan dikaji lagi oleh pihak BSM untuk menilai agunan atau jaminan itu *convertible* atau tidak. Jaminan tersebut bisa yang bersifat materil berupa barang atau benda yang bergerak atau benda yang tidak bergerak misalnya tanah, bangunan, mobil, motor, saham dan jaminan yang bersifat inmateril seperti garansi bank

(Bank lain) dll. Jaminan yang biasa digunakan di Bank Syariah Mandiri KCP Darussalam sendiri adalah BPKB Kendaraan bermotor dan sertifikat rumah/bangunan.

Informan 2 menjelaskan bahwa jika ada agunan yang tidak *convertible* tetapi seimbang dengan platfon yang diajukan oleh nasabah, pihak BSM akan melakukan pertimbangan dengan melihat lagi prosedurnya. Pihak Bank Bank Syariah Mandiri dalam hal ini tidak akan serta merta melakukan pelelangan jika nasabah tidak sanggup melunasi pinjamannya, ada tahap pembicaraan dengan nasabah terlebih dahulu.

Contoh jaminan yang tidak *convertible* seperti lahan yang berada di gunung yang agak berat untuk dijual saat nasabah tidak mampu membayar. Mengenai jaminan yang tidak *convertible* pihak bank akan melihat hasil usaha yang didapatkan nasabah dikira cukup untuk membayar pembiayaan mikro, seperti kelontong yang mendapat keuntungan 5% sampai 15% keuntungan dari hasil penjualan.

Pihak nasabah informan 4 selaku pelaku UMKM bidang kuliner mengatakan bahwa Jaminan yang dapat diterima mungkin mencakup aset-aset usaha, seperti peralatan, stok barang, atau properti yang relevan. Prosedur dan persyaratan yang berkaitan dengan jaminan ini akan dijelaskan lebih rinci oleh pihak BSM berdasarkan kebijakan dan ketentuan yang berlaku.

Informan 4 seorang pelaku UMKM bidang kuliner, memberikan penjelasan terkait jaminan yang dapat diterima oleh

pihak BSM (Bank Syariah Mandiri) untuk pembiayaan Warung Mikro. Menurut Informan 4, jaminan yang dapat diterima seperti aset atau properti yang relevan. Maka dari itu diperlukannya konsultasi terlebih dahulu. Hal ini menunjukkan bahwa BSM mempertimbangkan berbagai jenis aset yang dimiliki oleh nasabah sebagai jaminan dalam proses pengambilan pembiayaan.

Namun, informan 4 juga menyampaikan bahwa prosedur dan persyaratan yang berkaitan dengan jaminan ini akan dijelaskan lebih rinci oleh pihak BSM berdasarkan kebijakan dan ketentuan yang berlaku. Hal ini menunjukkan bahwa bank memiliki ketentuan dan prosedur yang harus dipatuhi oleh nasabah dalam hal penentuan dan penggunaan jaminan.

Dengan demikian, penjelasan dari informan 4 memberikan pemahaman bahwa pihak BSM menerima berbagai jenis aset usaha sebagai jaminan, walaupun hanya memiliki BPKP sepeda motor, maka jumlah pembiayaan yang akan disarankan juga sesuai dengan nilai BPKP tersebut, nasabah harus mematuhi persyaratan dan prosedur yang ditetapkan oleh bank dalam penggunaan jaminan tersebut.

Menurut informan 4, jaminan sangatlah penting, karna tanpa jaminan, bank tidak akan bisa memberikan pembiayaan, yang mana hal ini berguna untuk meminimalisir resiko yang akan diterima oleh bank apabila nasabah tidak bisa membayar maka jaminan akan dilelangkan.

Sebelum pelelangan, ada langkah yang harus diaplikasikan terlebih dahulu, menurut Informan 1 selaku MBM (*Micro Banking Manager*) pertama pihak BSM akan memberikan surat peringatan dari pertama sampai ketiga, kedua pihak bank melakukan pemanggilan untuk mencari solusi, dan yang ketiga pihak bank akan menawarkan nasabah untuk melakukan *resruktur* maupun *monitoring* serta *rescovery*. Pembeli pelelangan boleh dari bank atau nasabah, kalau dari nasabah, nasabah yang menentukan harga, jika hasil pelelangan melebihi akad pembiayaan maka kelebihan itu akan dikembalikan lagi kepada nasabah. Lebih lanjut Informan 1 mengatakan semakin lama nasabah melunasi, maka semakin banyak muncul akibat keterlambatan tersebut. Informan 1 juga menjelaskan mengenai denda yang diakibatkan dari keterlambatan, maka uang dari denda tersebut akan dialihkan kepada LASNAS, pihak bank hanya mengambil pokoknya saja. Denda itu dihitung perhari yang dikalkulasikan dari jumlah pinjaman, dan pihak BSM tidak mengambil uang dari denda semuanya diberikan kepada Lembaga Sedekah Nasional. Informan 1 mengatakan bahwa pihak bank memaksa nasabah untuk bersedekah, Lasnas menggunakan uang denda tersebut untuk membangun masjid atau hal-hal baik lainnya jelas Informan 1.

Menurut Yudiana (2014:89) dalam bukunya yang berjudul *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. *Collateral* merupakan jaminan yang telah dimiliki yang diberikan calon nasabah kepada bank dan memungkinkan untuk disita apabila ternyata calon

nasabah benar-benar tidak memenuhi kewajibannya. Berikut secara perinci pertimbangan atas *collateral* dikenal dengan MAST yaitu sebagai berikut (K, 2018:66-67) :

- a) *Marketability* yakni agunan yang diterima oleh bank haruslah agunan yang mudah diperjualbelikan dengan harga yang menarik dan meningkat dari waktu ke waktu.
- b) *Ascertainably of value* yakni agunan yang diterima memiliki standar harga yang lebih pasti.
- c) *Stability of value* yaitu agunan yang diserahkan oleh bank memiliki harga yang stabil, sehingga ketika agunan dijual, maka hasil penjualan bisa meng-cover kewajiban debitur.
- d) *Transferability* yaitu agunan yang diserahkan bank mudah dipindahtangankan dari satu tempat ke tempat yang lainnya.

Berdasarkan pernyataan diatas, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa penilaian Bank Syariah Mandiri KCP Darussalam terhadap *collateral* atau jaminan yang diserahkan calon nasabah mikro kepada bank sudah dilakukan dengan tepat. Karna dalam melakukan penilaian *collateral* ini, Bank Syariah Mandiri KCP Darussalam melakukan penilaian dengan melihat jaminan atau agunannya apakah seimbang dengan plafon yang diajukan oleh nasabah dan setiap agunan tersebut akan dikaji lagi oleh pihak BSM apakah agunan atau jaminan itu *convertible* atau tidak. Kemudian jaminan yang sering digunakan di bank Syariah Mandiri

KCP Darussalam adalah BPKB Kendaraan bermotor dan sertifikat rumah/bangunan ini sesuai teori yang dikemukakan Ammiruddin dalam jurnalnya yang berjudul Kelayakan Nasabah Dalam Pemberian Pembiayaan Kredit Kepemilikan Rumah Pada Kantor Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Investama Mega Bakti Makassar.

4.3.4 Capital (Modal)

Capital adalah jumlah dana atau modal sendiri yang dimiliki oleh calon nasabah. semakin besar modal yang dimiliki, maka akan semakin tinggi pula kesungguhan calon nasabah dalam menjalankan usahanya dan bank akan merasa lebih yakin untuk memberikan pembiayaan kepada calon nasabah.

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan 3 selaku *Micro Fiancing Sales* (MFS) Bank Syariah Mandiri KCP Darussalam untuk melakukan penilaian terhadap modal calon nasabah yang akan dibiayai, bank akan memastikan bahwa pembiayaan yang diajukan oleh calon nasabah lebih kecil dibandingkan dengan modal dimilikinya maka pembiayaan akan dengan mudah diterima oleh pihak BSM dan melihat bagaimana pasang surut usaha dari nasabah.

Menurut informan 4 selaku pelaku UMKM mengatakan bahwa nasabah harus memiliki modal sendiri sebelum mengajukan pembiayaan Warung Mikro. Nasabah harus memiliki usaha yang sudah berjalan kurang lebih selama 2 tahun agar bank bisa melihat sudah sejauh apa usaha tersebut berjalan, serta melihat pengelolaan

manajemen usaha selama 2 tahun terakhir, semuanya bisa di ukur oleh bank melalui lamanya usaha tersebut berjalan, oleh karena itu modal yang dimiliki oleh calon nasabah sangat berpengaruh terhadap pemberian pembiayaan Warung Mikro BSM.

Menurut Yudiana (2014:88) *capital* merupakan besarnya modal yang diperlukan peminjam atau kondisi kekayaan yang dimiliki oleh perusahaan yang dikelolanya. Berikut cara yang ditempuh oleh bank untuk mengetahui *capital* antara lain (K, 2018:66) :

a) Laporan Keuangan Calon Nasabah

Dalam hal calon nasabah adalah perusahaan, maka struktur modal ini penting untuk menilai tingkat *debt to equity ratio*. Perusahaan dianggap kuat dalam menghadapi berbagai macam resiko apabila jumlah modal sendiri yang dimiliki cukup besar. Analisis rasio keuangan dapat dilakukan oleh bank untuk dapat mengetahui modal perusahaan. Dan analisis rasio keuangan ini dilakukan apabila calon nasabah merupakan perusahaan.

b) Uang Muka

Uang muka yang dibayarkan dalam memperoleh pembiayaan. Dalam hal ini calon nasabah adalah perorangan, dan tujuan penggunaannya jelas, misal pembiayaan untuk pembelian rumah, maka analisis *capital* dapat diartikan sebagai jumlah uang muka yang

dibayarkan oleh calon nasabah kepada pengembang atau uang muka yang telah disiapkan. Semakin besar uang muka yang dibayarkan oleh calon nasabah untuk membeli rumah, maka bank akan semakin yakin untuk menyalurkan pembiayaan.

Berdasarkan pernyataan diatas, dapat ditarik kesimpulan bahwa penilaian *capital* pada Bank Syariah Mandiri KCP Darussalam telah dilakukan dengan tepat. Karna Bank Syariah Mandiri KCP Darussalam melakukan penilaian modal calon nasabahnya dengan cara melihat besarnya modal yang dimiliki oleh calon nasbah, hal ini sesuai dengan teori yang dikemukakan Ammiruddin dalam jurnalnya yang berjudul Kelayakan Nasabah Dalam Pemberian Pembiayaan Kredit Kepemilikan Rumah Pada Kantor Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Investama Mega Bakti Makassar.

4.3.5 Condition of Economy (Kondisi Ekonomi)

Condition of Economy merupakan penilaian terhadap kondisi perekonomian. Bank perlu mempertimbangkan sektor usaha calon nasabah yang dikaitkan dengan kondisi ekonomi baik dimasa sekarang ataupun dimasa yang akan datang sesuai dengan sektor masing-masing. Kondisi yang akan dinilai terutama kondisi ekonomi saat ini, apakah layak untuk memberikan pembiayaan untuk sektor tertentu. Misalnya dipasaran sedang ramai-ramainya menjual tanaman, maka pembiayaan untuk sektor tersebut

sebaiknya dikurangi karna dikhawatirkan akan mempengaruhi usaha nasabah dimasa yang akan datang.

Berdasarkan hasil wawancara bersama Informan 1 selaku MBM (*Micro Banking Manager*) mengatakan dalam praktiknya Bank Syariah Mandiri KCP Darussalam melakukan analisis kondisi ekonomi adalah dengan cara melihat kondisi usaha apakah usaha itu mengalami kemajuan ataupun penurunan dalam dua atau tiga tahun terakhir.

Sedangkan menurut Yudiana (2014:89) dalam bukunya yang berjudul *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, *condition* merupakan keadaan usaha dan prospek usaha calon nasabah. Pembiayaan yang diberikan perlu mempertimbangkan kondisi ekonomi yang dikaitkan dengan prospek usaha calon nasabah. suatu usaha sangat bergantung dengan kondisi perekonomian, oleh karena itu perlu mengaitkan kondisi ekonomi dengan usaha calon nasabah.

Berdasarkan pernyataan diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa antara kondisi lapangan di Bank Syariah Mandiri KCP Darussalam dan teori penilaian prospek usaha menurut Yudiana terdapat perbedaan. Atau penilaian *condition of economy* (kondisi ekonomi) yang dilakukan di Bank Syariah Mandiri KCP Darussalam masih belum dilakukan dengan tepat. Dimana dalam praktiknya Bank Syariah Mandiri KCP Darussalam dalam melakukan penilaian terhadap *condition of economy* (kondisi ekonomi) adalah dengan cara melihat kondisi usaha nasabah mikro.

Hal tersebut kurang tepat bila dibandingkan dengan teori yang dikemukakan Yudiana, didalam teori cara yang digunakan untuk menilai *condition of Economy* yaitu dengan mengaitkan kondisi ekonomi dengan usaha calon nasabah. Penilaian prospek usaha nasabah ini kedepannya akan lebih baik jika ditingkatkan lagi, agar bank memperoleh nasabah dengan kualitas usaha yang baik. Sehingga dalam perjalanan berlangsungnya pembiayaan dapat berjalan dengan lancar.

4.3.6 Constraints (Hambatan)

Constraints adalah hambatan yang tidak memungkinkan suatu bisnis untuk dilaksanakan pada tempat dan waktu tertentu guna menghindari terjadinya pembiayaan macet karena kerugian usaha nasabah. Pada prakteknya Bank Syariah Mandiri KCP Darussalam dalam hal ini sangat memperhatikan usaha dan situasi dan tempat yang akan dijalankan oleh calon nasabah. Misalnya seorang pedagang es kelapa muda, akan tetapi jika ia diberikan pembiayaan usaha pada saat musim hujan, maka dapat dipastikan mengembalian angsuran kepada pihak bank akan bermasalah.

Dalam menilai kriteria pembiayaan hendaknya dilihat sisi, hambatan atau rintangan yang akan mengganggu kelancaran ataupun kelangsungan usaha nasabah yang bersangkutan. Jika usaha yang dijalankan tersebut tidak dicermati dengan baik maka akan menyebabkan terjadinya pembiayaan bermasalah yang berupa tunggakan macet dari pihak nasabah. Berdasarkan hasil wawancara bersama Informan 1 selaku MBM (*Micro Banking Manager*)

menjelaskan lebih detail mengenai hambatan terbesar yang terjadi saat ini, seperti masalah pandemi Covid-19. Informan 1 menjelaskan bahwa semenjak ada pandemi Covid-19 hanya usaha yang berhubungan dengan makanan yang bisa diberikan pembiayaan, dikarenakan prospek untuk usaha makanan masih baik dipasarnya walaupun dalam pandemi Covid-19.

Usaha yang dibiayai diantaranya ialah grosir, sembako, rumah makan, londry, bengkel dan sewa kos-kosan, untuk usaha lain seperti pabrik batu bata, peternakan ikan lele pihak BSM belum bisa memberikan pembiayaan karena usaha tersebut sangat rentan di masa pandemi Covid. Hambatan ini tidak bisa dihindari, hanya saja Bank Syariah Mandiri mencari cara dengan memperkecil ruang lingkup untuk pembiayaan Warung Mikro agar pembiayaan tetap bisa berjalan.

Menurut Yudiana (2014:89) dalam bukunya yang berjudul *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, *Constraints* artinya hambatan-hambatan yang mungkin mengganggu proses usaha. Berdasarkan pernyataan diatas, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa penilaian Bank Syariah Mandiri KCP Darussalam dalam menghadapi *Constraints* ataupun hambatan-hambatan yang mungkin terjadi saat pembiayaan berlangsung sudah dilakukan dengan baik namun belum tepat. Karna dalam melakukan penilaian *Constraints* ini, Bank Syariah Mandiri KCP Darussalam baiknya melakukan penilaian dengan melihat usaha lainnya yang menjadi hambatan dan situasi disekitar usaha yang akan dijalankan oleh

calon nasabah. Dalam hal ini belum sesuai dengan teori yang dikemukakan Yudiana dalam bukunya yang berjudul Manajemen Pembiayaan Bank Syariah.

4.4 Pembahasan

Character (Karakter/sifat), dapat diambil kesimpulan bahwa penilaian karakter calon nasabah sangat penting untuk mengetahui kemampuan calon nasabah dalam memenuhi kewajiban membayar pinjamannya sampai lunas. Bank Syariah Mandiri KCP Darussalam melakukan analisis karakter calon nasabah dengan menggunakan *BI Checking*, *Track Checking*, dan *Credit Checking*. *BI Checking* dilakukan untuk melihat riwayat pembiayaan calon nasabah di bank lain, *Track Checking* dilakukan dengan kunjungan ke tempat tinggal dan usaha calon nasabah serta melakukan wawancara dengan orang-orang yang berhubungan dengan usahanya. Sedangkan *Credit Checking* dilakukan untuk memantau kelancaran utang piutang, baik untuk fasilitas yang diberikan oleh bank maupun bank lain.

Hal ini sesuai dengan teori yang diungkapkan Nasution dalam bukunya yang berjudul Manajemen Pembiayaan Bank Syariah. Oleh karena itu, hasil penelitian ini dapat dikembangkan dengan meningkatkan teknik-teknik analisis karakter calon nasabah yang lebih efektif dan efisien.

Capacity atau kemampuan calon nasabah dalam menjalankan usahanya merupakan salah satu faktor yang sangat penting dalam proses penilaian pembiayaan Warung Mikro di PT Bank Syariah

Mandiri Kantor Cabang Pembantu Aceh Darussalam. Bank Syariah Mandiri KCP Darussalam melakukan analisis *capacity* calon nasabah dengan melihat pendapatan, pengeluaran, manajemen keuangan, dan kapasitas usaha. Penilaian *capacity* yang dilakukan oleh bank ini sesuai dengan teori yang diungkapkan Ammiruddin dalam jurnalnya yang berjudul Kelayakan Nasabah Dalam Pemberian Pembiayaan Kredit Kepemilikan Rumah Pada Kantor Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Investama Mega Bakti Makassar.

Bank Syariah Mandiri KCP Darussalam juga menggunakan beberapa cara untuk mengetahui kemampuan keuangan calon nasabah, seperti melihat laporan keuangan, memeriksa slip gaji dan rekening tabungan, serta melakukan survei ke lokasi usaha calon nasabah. Hal ini dilakukan untuk memastikan bahwa calon nasabah memiliki kemampuan membayar pinjaman secara tepat waktu.

Namun, penilaian *capacity* calon nasabah tidak hanya cukup dilakukan sekali saja. Bank Syariah Mandiri KCP Darussalam perlu mengembangkan teknik-teknik analisis *capacity* yang lebih efektif dan efisien untuk memastikan bahwa calon nasabah yang diberikan pembiayaan memiliki kemampuan membayar pinjaman secara tepat waktu dan meminimalkan risiko pembiayaan. Selain itu, perlu adanya peningkatan pengetahuan manajerial pada pelaku usaha mikro untuk memastikan pengelolaan kas yang baik terhadap usaha yang sedang dikelola.

Dengan meningkatkan penilaian *capacity* calon nasabah dan pengetahuan manajerial pada pelaku usaha mikro, diharapkan tingkat pembiayaan Warung Mikro di PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Aceh Darussalam dapat meningkat setiap tahunnya dan membantu meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

Berdasarkan hasil penelitian, faktor *collateral* (jaminan/agunan) merupakan faktor yang paling penting selain *character* dan *capacity* dalam proses penilaian pembiayaan Warung Mikro di PT Bank Syariah Mandiri KCP Darussalam. Jaminan atau agunan menjadi sumber pembayaran kedua jika nasabah tidak dapat memenuhi kewajibannya untuk melunasi pinjamannya. Oleh karena itu, Bank Syariah Mandiri KCP Darussalam melakukan penilaian terhadap jaminan atau agunan yang diserahkan calon nasabah untuk memastikan bahwa jaminan atau agunan tersebut seimbang dengan platfon yang diajukan oleh nasabah.

Dalam melakukan penilaian *collateral*, Bank Syariah Mandiri KCP Darussalam mengacu pada teori MAST yang meliputi *marketability*, *ascertainability of value*, *stability of value*, dan *transferability*. Bank Syariah Mandiri KCP Darussalam juga menggunakan beberapa cara untuk mengetahui kemampuan keuangan calon nasabah, seperti melihat laporan keuangan, memeriksa slip gaji dan rekening tabungan, serta melakukan survei ke lokasi usaha calon nasabah.

Dalam hal ini, Bank Syariah Mandiri KCP Darussalam dapat meningkatkan kerja sama dengan lembaga-lembaga terkait, seperti lembaga penjamin pembiayaan atau asuransi pembiayaan, untuk mengurangi risiko pembiayaan dan meningkatkan ketersediaan jaminan atau agunan. Bank juga dapat memberikan pelatihan dan pendampingan bagi nasabah untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan manajerial, sehingga usaha yang dijalankan dapat berkembang dengan baik dan memenuhi kewajiban pembayaran pinjaman tepat waktu.

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa faktor *capital* atau modal merupakan salah satu faktor penting yang mempengaruhi bank dalam merealisasikan pembiayaan Warung Mikro pada PT Bank Syariah Mandiri KCP Darussalam. Bank melakukan penilaian terhadap modal calon nasabah dengan melihat besarnya modal yang dimiliki oleh calon nasabah. Selain itu, bank juga memastikan bahwa pembiayaan yang diajukan oleh calon nasabah lebih kecil dibandingkan dengan modal yang dimilikinya, sehingga bank merasa yakin untuk memberikan pembiayaan kepada calon nasabah. Hal ini bertujuan untuk mengantisipasi kerugian dan memastikan kesungguhan calon nasabah dalam menjalankan usahanya.

Dalam memperoleh pembiayaan, uang muka atau *down payment* juga menjadi faktor yang diperhitungkan oleh bank. Semakin besar uang muka yang dibayarkan oleh calon nasabah, semakin yakin juga bank untuk menyalurkan pembiayaan. Dalam

meningkatkan pembiayaan Warung Mikro, Bank Syariah Mandiri KCP Darussalam perlu terus melakukan penilaian terhadap faktor modal atau *capital* calon nasabah dengan tepat dan efektif. Peningkatan kerja sama dengan lembaga-lembaga terkait, seperti lembaga penjamin pembiayaan atau asuransi pembiayaan, juga bisa membantu mengurangi risiko pembiayaan dan meningkatkan ketersediaan jaminan atau agunan.

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, faktor *condition of economy* (kondisi ekonomi) merupakan salah satu faktor penting yang mempengaruhi bank dalam merealisasikan pembiayaan Warung Mikro pada PT Bank Syariah Mandiri KCP Darussalam. Bank perlu mempertimbangkan kondisi ekonomi saat ini dan masa depan, serta sektor usaha calon nasabah yang terkait dengan kondisi ekonomi. Namun, dalam praktiknya, Bank Syariah Mandiri KCP Darussalam melakukan analisis kondisi ekonomi dengan melihat kondisi usaha nasabah mikro dalam dua atau tiga tahun terakhir. Hal ini berbeda dengan teori yang dikemukakan oleh Yudiana, dimana penilaian kondisi ekonomi perlu mengaitkan kondisi ekonomi dengan prospek usaha calon nasabah. Sehingga, perlu adanya peningkatan dalam penilaian kondisi ekonomi dan prospek usaha calon nasabah agar bank dapat memperoleh nasabah dengan kualitas usaha yang baik dan mengantisipasi kerugian pembiayaan.

Bank Syariah Mandiri KCP Darussalam dapat meningkatkan kerja sama dengan lembaga-lembaga terkait, seperti lembaga survei

ekonomi atau lembaga riset, untuk mendapatkan informasi dan analisis yang lebih akurat mengenai kondisi ekonomi dan prospek usaha calon nasabah.

Berdasarkan hasil penelitian, faktor *constraints* (hambatan) merupakan hambatan yang dapat menyebabkan pembiayaan macet karena kerugian usaha nasabah, menjadi perhatian utama dalam penilaian kriteria pembiayaan. Pembiayaan Warung Mikro pada Bank Syariah Mandiri KCP Darussalam telah melakukan penilaian yang baik terhadap hambatan atau *constraints* yang mungkin muncul dalam memberikan pembiayaan kepada calon nasabah. Namun, penelitian ini juga menyatakan bahwa penilaian tersebut belum sepenuhnya tepat, mengingat beberapa hambatan yang belum diperhitungkan dengan baik, sehingga dapat disimpulkan bahwa penilaian *constraints* (hambatan) yang dilakukan oleh Bank Syariah Mandiri KCP Darussalam perlu diperbaiki dengan mempertimbangkan lebih banyak aspek terkait usaha lain dan situasi di sekitar usaha yang akan dijalankan oleh calon nasabah.

Dengan melakukan evaluasi yang lebih mendalam, bank dapat meningkatkan efektivitas dan kesesuaian pembiayaan dalam menghadapi berbagai hambatan yang mungkin muncul. Penelitian ini memberikan wawasan yang berharga tentang bagaimana Bank Syariah Mandiri KCP Darussalam mengatasi hambatan dalam memberikan pembiayaan, khususnya di tengah situasi pandemi Covid-19. Diharapkan hasil penelitian ini dapat menjadi acuan bagi bank dan lembaga keuangan lainnya dalam mengembangkan

pendekatan yang lebih komprehensif dan tepat dalam memberikan pembiayaan kepada calon nasabah usaha, serta mengantisipasi berbagai *constraints* (hambatan) yang mungkin terjadi di masa depan.

Berdasarkan hasil penelitian, faktor yang paling berpengaruh dalam mempengaruhi pembiayaan mikro yaitu *character* (karakter/sifat), *capacity* (kemampuan), *capital* (modal), dan *collateral* (jaminan/agunan) karena keempat faktor tersebut merupakan faktor yang lebih diutamakan. Maka dari itu, Bank Syariah Mandiri KCP Darussalam harus terus memperbaiki dan meningkatkan penilaian terhadap keenam faktor tersebut agar lebih maksimal dan dapat memberikan pembiayaan yang lebih baik serta dapat mengantisipasi adanya kerugian.

Dalam hal ini, Bank Syariah Mandiri KCP Darussalam sudah melakukan penilaian yang tepat terhadap faktor *character* (karakter/sifat), *capacity* (kemampuan), *capital* (modal), dan *collateral* (jaminan/agunan) dengan melihat langsung usaha dan situasi serta tempat yang akan dijalankan oleh calon nasabah, Namun, penilaian terhadap faktor *condition of economy* (kondisi ekonomi) dan faktor *constraints* (hambatan) masih perlu ditingkatkan dengan cara melihat hambatan usaha nasabah serta mengaitkan kondisi ekonomi dengan prospek usaha calon nasabah agar pembiayaan yang diberikan dapat sesuai dengan kondisi kondisi perekonomian yang ada, sehingga kedua faktor ini juga dapat di utamakan seperti keempat faktor lainnya.

BAB V PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan yang telah disampaikan pada bab sebelumnya, maka dapat peneliti simpulkan ada enam faktor-faktor yang menjadi penentuan dari pihak Bank Syariah Mandiri KCP Aceh Darussalam dalam merealisasikan pembiayaan kepada calon nasabah. Dari keenam faktor yang tergabung tersebut dikenal dengan faktor 6C yaitu *character* (karakter/sifat), *capital* (modal), *capacity* (kemampuan), *collateral* (jaminan), *conditions of economy* (kondisi ekonomi) dan *constraints* (hambatan). Dari keenam faktor tersebut, faktor yang paling berpengaruh dalam mempengaruhi pembiayaan mikro yaitu faktor *character* (karakter/sifat), *capacity* (kemampuan), *capital* (modal), dan *collateral* (jaminan/agunan).

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian ini, penulis memberikan saran atau masukan sebagai berikut :

1. Bagi BSM KCP Aceh Darussalam, agar lebih memerhatikan faktor-faktor pemberian pembiayaan dan melakukan pengawasan lebih akurat sesuai prosedur agar pembiayaan yang diberikan mencapai target dan tepat sasaran dan diharapkan agar lebih efektif lagi dalam melakukan sosialisasi terhadap produk-produk bank syariah, terutama produk Warung Mikro guna untuk

meningkatkan pertumbuhan ekonomi masyarakat, khususnya pelaku UMKM di Kota Banda Aceh.

2. Untuk nasabah BSM KCP Aceh Darussalam, agar dapat memberikan informasi sebaik mungkin, karena keterbukaan informasi antara nasabah dan bank sangat diperlukan agar pembiayaan dapat terealisasi dengan baik.
3. Bagi peneliti selanjutnya, diharapkan agar dapat memperluas cakupan lokasi penelitian untuk memperkuat penelitian yang dilakukan sebelumnya. Serta dapat mengembangkan penelitian ini dengan menambahkan faktor-faktor lainnya terhadap realisasi pembiayaan Warung Mikro.

DAFTAR PUSTAKA

- Andrianto dan M. Anang Firmansyah. (2019). *Manajemen Bank Syariah (Implementasi Teori dan Praktek)*. CV. Penerbit Qiara Media.
- Antonio, Muhammad Syafi'I. (2001). *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani.
- Azmi, Nurul dan Muhammad Haris Riyaldi. (2019). Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Minat Pengusaha Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM) Mengajukan Pembiayaan Di Bank Syariah (Studi Kasus Pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Aceh). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Islam*, 1(1),71-90.
- Bank Syariah Mandiri. (2019). *Brosur Produk Warung Mikro Bank Syariah Mandiri*. Darussalam:BSM.
- Bank Syariah Mandiri. (2017). Sejarah Bank Syariah Mandiri. *Diakses melalui*: <https://www.syariahamandiri.co.id/2017>
- Bank Syariah Mandiri. (2020). *Struktur Organisasi Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Aceh Darussalam*. Darussalam:BSM.
- Fadli. (2018). Implementasi Produk Pembiayaan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) (studi Pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Panyabungan. At-Tijarah : *Jurnal Ilmu Manajemen dan Bisnis Islam*, (4)1,1-12.
- Fatwa DSN MUI No. 73/DSN-MUI/IV/2000 *Tentang Musyarakah Mutanaqishah*.
- Hannanong, Ismail. (2017). *MURABAHAH (Prinsip dan Mekanisme Dalam Perbankan Islam)* *Jurnal Syariah dan Hukum Diktum*, 15(1),83-93.

Hardani., Helmina A., Jumari U., Evi FU., Ria RI., Roushandy AF., Dhika JS., Nur HU. (2020). *Metode Penelitian Kualitatif & Kuantitatif*. Certakan 1. Yogyakarta: CV. Pustaka Ilmu Group Yogyakarta.

Hasibuan, Dewi Ayu Lestari. (2021). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Realisasi Pembiayaan Mikro Syariah Pada Usaha Mikro Kecil Dan Menengah. *Repository UIN Sumatera Utara*.

Ilyas, Rahmat. (2015). Konsep Pembiayaan Dalam Perbankan Syariah. *Jurnal Penelitian*, 9(1),183-204.

Imroah, Siti. (2019). Analisis Peranan Pembiayaan Mikro Terhadap Pengembangan Usaha Nasabah UMKM (Studi Pada BRI Syariah KCP Metro). *Repository IAIN Metro*.

Ismail. (2011). *Perbankan Syariah*. Edisi Pertama. Jakarta : Kencana.

Jannah, Hauriatul. (2019). Analisis Kelayakan Pembiayaan Dalam Meminimalisir Resiko Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Mikro iB (Studi Kasus Pada PT. BRISyariah Kantor Cabang Banda Aceh). *Repository UIN Ar-Raniry Banda Aceh*.

K, Amiruddin. (2018). Kelayakan Nasabah Dalam Pemberian Pembiayaan Kredit Kepemilikan Rumah Pada Kantor Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Investama Mega Bakti Makassar). *Jurnal Ekonomi, Keuangan dan Perbankan Syariah*, 2(2),63-76.

Laksmiawuri, Hendry Candra dan Isfandayani. (2015). Efektifitas Manajemen Pemasaran Pada Pembiayaan Warung Mikro : Studi Kasus Pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Bekasi Timur). *Jurnal Masalah*, 6(1),55-70.

- Litriani, Erdah dan Leni Leviana. (2017). Pengaruh Pembiayaan Modal Kerja Terhadap Pendapatan Usaha Nasabah Pada PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Simpang Patal Palembang. *Jurnal I-Finance*, 3(2),123-140.
- Marimin, Agus., Abdul HR., Tira NF. (2015). Perkembangan Bank Syariah di Indonesia. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 1(2),75-87.
- Martha, Evi dan Kresno Sudarti. (2016). *Metodologi Penelitian Kualitatif untuk Bidang Kesehatan*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Nasrifah, Maula dan Aimatus Sholehah. (2020). Startegi Pemasaran Produk Pembiayaan Warung Mikro Pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Probolinggo. *Jurnal Manajemen dan Keuangan Syariah, Ar-Ribhu*, 1(1),66-80.
- Nasution, Muhammad Latief Ilhami. (2018). *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. FEBI UIN-SU Press.
- Rachman, Mochamad. (2015). Peran Warung Mikro Bank Syariah Mandiri Kudus dalam Pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Di Kudus. *Jurnal Ekonomi Syariah*, 3(2),271-289.
- Rahmi, Novia. (2022). Analisis Peran Pembiayaan Mikro Dalam Meningkatkan Pendapatan UMKM Pada PT. Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram. *Repository UIN Ar-Raniry*.
- Republik Indonesia. (1992). Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 *Tentang Perbankan*.
- Republik Indonesia. (1998). Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 *Tentang Perubahan Atas Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992*.

- Rivai, Veithzal dan Arviyan Arifin. (2010). *ISLAMIC BANKING Sebuah Teori, Konsep dan Aplikasi*. Jakarta: PT. Bumi Aksara.
- Ridwan dan Indra Bangsawan. (2021). *Konsep Metodologi Penelitian Bagi Pemula*. Jambi: Anugrah Pratama Press.
- Rusdianto, Hutomo dan Chanafi Ibrahim. (2016) “Pengaruh Produk Bank Syariah Terhadap Minat Menabung dengan Persepsi Masyarakat Sebagai Variabel Moderating di Pati”, *Equilibrium: Jurnal Ekonomi Syariah*, 4(1),43-61.
- Siyoto, Sandu dan M. Ali Sodik. (2015). *Dasar Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: Literasi Media Publishing.
- Setiawan, Ebta. (2012-2019). KBBI Daring Edisi III Hak Cipta Badan Pengembangan dan Pembinaan Bahasa (Pusat Bahasa), *Diakses Melalui*: <https://kbbi.web.id/realisasi>
- Suci, Yuli Rahmini. (2017). Perkembangan UMKM (Usaha Mikro Kecil Dan Menengah) Di Indonesia. *Jurnal Ilmiah Cano Ekonomos*, 6(1),51-58.
- Surat Edaran Pembiayaan No. 11/009/PEM, Perihal Pembiayaan Melalui Warung Mikro.
- Ukhti, Nurfitriah. (2019). Analisis Faktor-Faktor Penyebab Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah Kota Bengkulu (Studi Pada Bank BNI Syariah). *Repository IAN Bengkulu*.
- Wilardjo, Setia Budi. (2005). Pengertian, Peranan dan Perkembangan Bank Syariah di Indonesia. *Jurnal Value Added*, 2(1)1-10,
- Yudiana, Fetria Eka. (2014). *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Salatiga : STAIN Salatiga Press.

Zikrillah, Muksin Rafiq. (2020). Analisis SWOT Produk Warung Mikro Bank Syariah Mandiri KCP Ulee Kareng Banda Aceh. *Repository UIN Ar-Raniry*.

Zubaidah, Fitri. (2020). Pemanfaatan Produk Pembiayaan Mikro PT. Bank Aceh Syariah Cabang Blangkejeren Dalm Pengembangan UMKM Sektor Agribisnis di Kabupaten Gayo Luwes. *Repository UIN Ar-Raniry*.



Lampiran 1 : Outline Wawancara

OUTLINE WAWANCARA

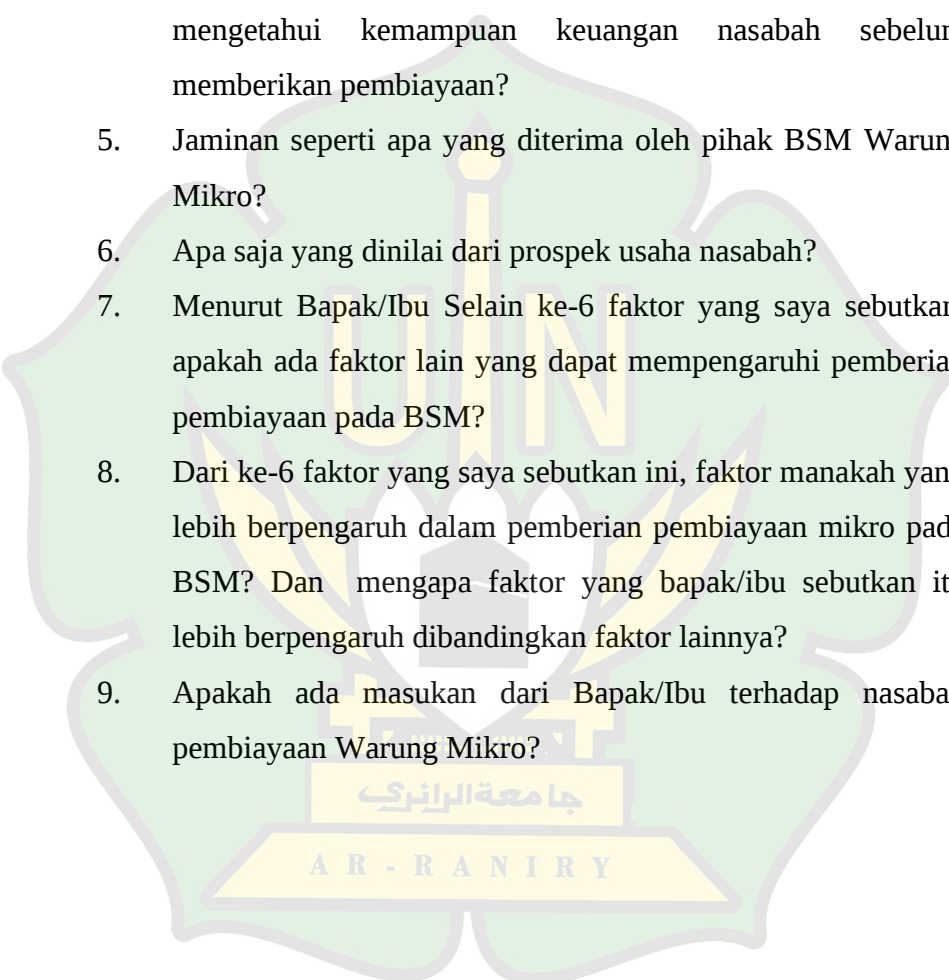
(Informan : Personalia Warung Mikro Bank Syariah Mandiri KCP
Darussalam)

Faktor- Faktor Yang Mempengaruhi Bank Dalam Merealisasikan
Pembiayaan Warung Mikro Pada PT Bank Syariah Mandiri Kantor
Cabang Pembantu Aceh Darussalam

Nama : Nisrina Putri
NIM : 180603281
Prodi : Perbankan Syariah

Wawancara ini bertujuan untuk menyelesaikan penulisan skripsi sebagai persyaratan tugas akhir pada jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Uin Ar-Raniry. Serta pertanyaan ini semata-mata dipergunakan hanya untuk data penelitian skripsi.

1. Apa saja syarat yang harus dipenuhi nasabah untuk pengambilan pembiayaan Warung Mikro pada BSM? Dan bagaimana prosedurnya?
2. Apakah prosedur pengambilan pembiayaan Warung Mikro sama dengan prosedur pengambilan pembiayaan mikro pada bank lainnya? Jika berbeda, tolong dijelaskan !
3. Apa keunggulan pembiayaan Warung Mikro pada BSM jika dibandingkan dengan pembiayaan mikro pada bank lainnya?

- 
4. Bagaimana cara menganalisis karakter nasabah dan cara mengetahui kemampuan keuangan nasabah sebelum memberikan pembiayaan?
5. Jaminan seperti apa yang diterima oleh pihak BSM Warung Mikro?
6. Apa saja yang dinilai dari prospek usaha nasabah?
7. Menurut Bapak/Ibu Selain ke-6 faktor yang saya sebutkan, apakah ada faktor lain yang dapat mempengaruhi pemberian pembiayaan pada BSM?
8. Dari ke-6 faktor yang saya sebutkan ini, faktor manakah yang lebih berpengaruh dalam pemberian pembiayaan mikro pada BSM? Dan mengapa faktor yang bapak/ibu sebutkan itu lebih berpengaruh dibandingkan faktor lainnya?
9. Apakah ada masukan dari Bapak/Ibu terhadap nasabah pembiayaan Warung Mikro?

Lampiran 2 : Outline Wawancara

OUTLINE WAWANCARA

(Informan : Pelaku UMKM)

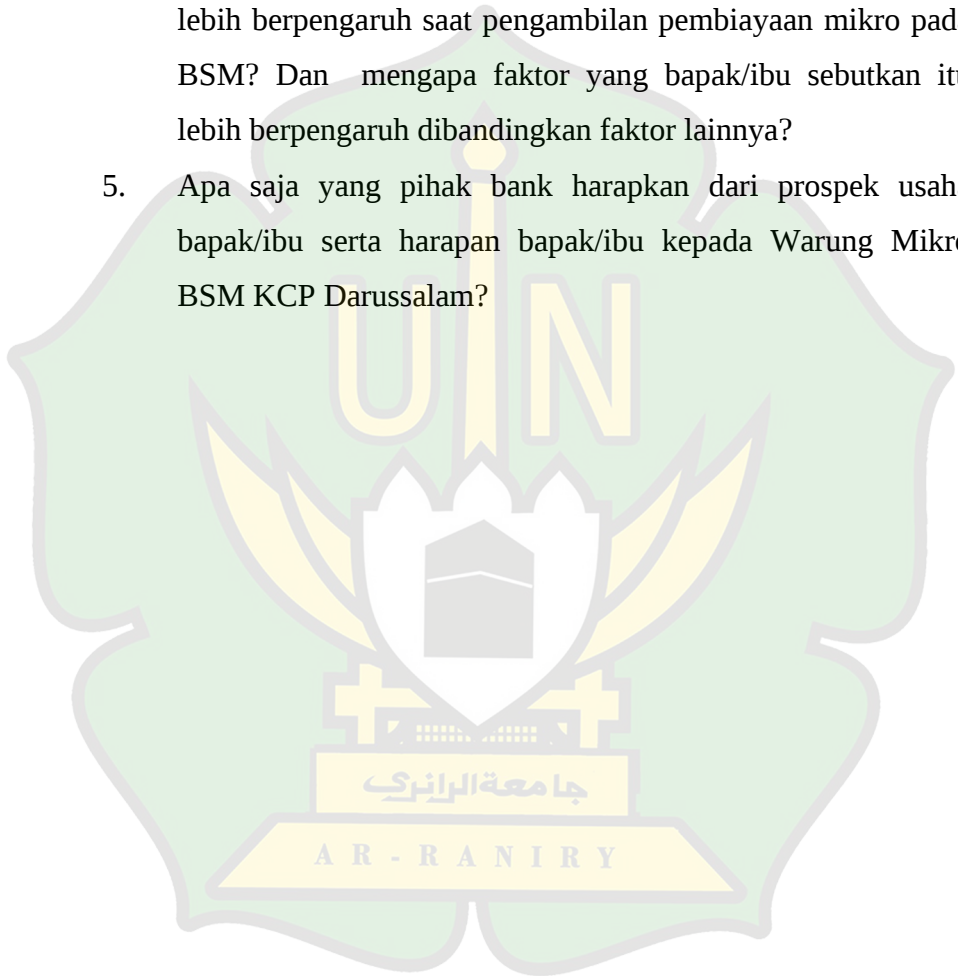
Faktor- Faktor Yang Mempengaruhi Bank Dalam Merealisasikan
Pembiayaan Warung Mikro Pada PT Bank Syariah Mandiri Kantor
Cabang Pembantu Aceh Darussalam

Nama : Nisrina Putri
NIM : 180603281
Prodi : Perbankan Syariah

Wawancara ini bertujuan untuk menyelesaikan penulisan skripsi sebagai persyaratan tugas akhir pada jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Uin Ar-Raniry. Serta pertanyaan ini semata-mata dipergunakan hanya untuk data penelitian skripsi.

1. Apa saja persyaratan yang diminta oleh pihak bank serta keunggulan apa yang dimiliki oleh pembiayaan Warung Mikro BSM yang ibu ketahui sehingga ibu memilih mempercayai Warung Mikro BSM untuk mengambil pembiayaan?
2. Apakah faktor *character*/kejujuran, *Capacity* (kemampuan), *Conditions of ekonomi* (kondisi ekonomi), dan *Constraints* (hambatan) usaha bapak/ibu menjadi tolak ukur bank dalam memberikan pembiayaan? Jelaskan !
3. Apakah faktor *capital* (modal) dan faktor *colleteral* (jaminan) yang bapak/ibu berikan mempengaruhi besaran pembiayaan?

4. Dari ke-6 faktor yang saya sebutkan ini, faktor manakah yang lebih berpengaruh saat pengambilan pembiayaan mikro pada BSM? Dan mengapa faktor yang bapak/ibu sebutkan itu lebih berpengaruh dibandingkan faktor lainnya?
5. Apa saja yang pihak bank harapkan dari prospek usaha bapak/ibu serta harapan bapak/ibu kepada Warung Mikro BSM KCP Darussalam?



Lampiran 3 : Transkrip Wawancara

Transkrip Wawancara Peneliti dengan pelaku UMKM

Nama : Cut Intan Rizki (Informan 4)

Hari/Tanggal : 5 Januari 2021

Pukul : 17.00 WIB

1. Apa saja persyaratan yang diminta oleh pihak bank serta keunggulan apa yang dimiliki oleh pembiayaan Warung Mikro BSM yang ibu ketahui sehingga ibu memilih mempercayai Warung Mikro BSM untuk mengambil pembiayaan?

Saya sendiri sebelum mengajukan pembiayaan, pergi konsultasi terlebih dahulu kepada pihak Warung Mikronya, nah setelah itu mereka akan menjelaskan secara rinci prosedur dan persyaratannya sesuai dengan kebijakan dan ketentuan bank. Untuk persyaratannya pun saya diharuskan menyiapkan dokumen-dokumen penting seperti fotokopi KTP, fotokopi KK, kalau udh nikah biasanya diminta surat nikah, kalau belum berarti surat belum menikah, surat izin usaha dari keuchik setempat nah yang paling penting fotokopi surat jaminan, kalau jaminannya BPKP motor, dibawa fotokopinya.

Secara umum menurut saya prosedur pengambilan pembiayaan Warung Mikro sama saja ya dengan prosedur pengambilan pembiayaan mikro pada bank lainnya. Sama kayak yang dilakukan bank-bank pada umumnya saat kita ingin pengajuan permohonan pembiayaan, seperti analisis karakter, terus dilihat kemampuan keuangan nasabah, serta penilaian terhadap jaminan yang disediakan oleh nasabah. Namun yang menjadi pertimbangan saya untuk yakin mengambil pembiayaan di Warung Mikro BSM dikarenakan menggunakan sistem syariah yang menggunakan akad didalam kesepakatan, proses yang lebih mudah dan cepat, layanannya juga ramah dan profesional.

Selain itu, BSM juga dapat memberikan pendampingan bagi nasabah dalam membantu pengembangan usahanya. Menurut saya keunggulan yang paling menarik yaitu dikarenakan BSM menyediakan pembiayaan dengan pendekatan syariah, yang mana hal tersebut dapat menarik bagi nasabah yang ingin berusaha sesuai dengan prinsip-prinsip syariah seperti saya.

2. Apakah faktor *character* (kejujuran), *Capacity* (kemampuan), *Conditions of economy* (kondisi ekonomi), dan *Constraints* (hambatan) usaha bapak/ibu menjadi tolak ukur bank dalam memberikan pembiayaan? Jelaskan !

Sejauh yang saya tau, fundamen yang harus dimiliki oleh seorang nasabah pembiayaan adalah memiliki karakter yang baik dan jujur, serta memiliki kemampuan manajemen keuangan. Kalau tidak bagaimana bank bisa memberikan pembiayaan kepada nasabah yang tidak jujur apalagi tidak ada kemampuan didalam menjalankan usahanya.

Sebelum pencairan kemarin, bank melakukan riset ke lokasi usaha saya untuk melihat situasi dan kondisi, apakah ada hambatan, apakah usaha saya sesuai dengan apa yang saya rincikan, bank juga mewawancarai warga sekitar terkait usaha yang saya jalankan, bank juga meminta laporan keuangan dua tahun terakhir.

Sejauh yang saya ketahui, dari kunjungan pertama itu, bank akan melakukan analisis terhadap karakter dan kemampuan keuangan saya serta mengevaluasi jaminan yang saya berikan. Jika semua fundamen telah terpenuhi, barulah saya memperoleh pembiayaan Warung Mikro dari BSM.

3. Apakah faktor *capital* (modal) dan faktor *colleteral* (jaminan) yang bapak/ibu berikan mempengaruhi besaran pembiayaan?

Sudah jelas sangat berpengaruh, dikarenakan besaran jaminan akan menjadi pertimbangan bank untuk memberikan jumlah pinjaman yang sesuai, jaminan yang

diterima oleh bankpun seperti aset atau properti yang relevan. Maka dari itu diperlukannya konsultasi terlebih dahulu. Misalnya saya cuma punya BPKP motor, maka jumlah pembiayaan yang disarankan juga sesuai dengan nilai BPKP tersebut kemudian modal usaha saya seperti toko yang sudah berjalan, peralatan-peralatannya juga dilihat sama bank dan menjadi pertimbangan mereka untuk memberikan kisaran pembiayaannya.

4. Dari ke-6 faktor yang saya sebutkan ini, faktor manakah yang lebih berpengaruh saat pengambilan pembiayaan mikro pada BSM? Dan mengapa faktor yang bapak/ibu sebutkan itu lebih berpengaruh dibandingkan faktor lainnya?

Menurut saya pribadi faktor yang lebih berpengaruh saat pengambilan pembiayaan yaitu faktor modal dan jaminan, karna tanpa modal dan jaminan, bank tidak bisa memberikan pembiayaan usaha kepada nasabah, yang paling penting jaminan harus lebih tinggi ya kan dari jumlah pembiayaan yang diajukan, karna kalau tidak bank bisa saja rugi, jadi nasabah pembiayaan usaha pun harus siap dengan jaminan yang diajukan, dan untuk modal sendiri, nasabah harus memiliki usaha yang harus berjalan kurang lebih selama 2 tahun, harus sudah ada modal sendiri didalam usaha tersebut, bank tidak bisa memberikan modal dari nol, hal tersebut berguna agar

bank bisa melihat sudah sejauh apa usaha tersebut berjalan, bagaimana manajemennya, semuanya bisa diukur oleh bank melalui lamanya usaha tersebut berjalan.

5. Apa saja yang pihak bank harapkan dari prospek usaha bapak/ibu serta harapan bapak/ibu kepada Warung Mikro BSM KCP Darussalam?

Sudah pastinya bank berharap prospek usaha ini bisa menjadi lebih maju, ya kalau tidak maju bagaimana ya kan saya bisa mengembalikan pinjamannya. Warung Mikro ini menurut saya sangat membantu para UMKM ya, dengan limit 10.000.000 pun kita bisa mengajukan pinjaman, saya berharap Warung Mikro ini kedepannya lebih memperluas lagi sosialisasinya dikarenakan saya lihat banyak sesama pelaku UMKM ini beranggapan bahwa pembiayaan di Warung Mikro BSM ini sama saja seperti kredit di Bank Konvensional padahal jelas berbeda, ditingkatkan sosialisasi akad dan marginnya agar lebih banyak UMKM yang merasa terbantu usahanya seperti saya.

Lampiran 4 : Transkrip Wawancara

Transkrip Wawancara Peneliti dengan *Micro Banking Manager* (MBM)

Nama : Ahmad Refi Rinaldi (Informan 1)

Hari/Tanggal : 28 Desember 2020

Pukul : 14.30 WIB

1. Apa saja syarat yang harus dipenuhi nasabah untuk pengambilan pembiayaan Warung Mikro pada BSM? Dan bagaimana prosedurnya?

Prosedurnya itu setiap pembiayaan di kita itu pertama itu menyiapkan berkas sesuai dengan administrasi, verifikasi, otorisasasi, dan monitoring. Yang terjadi dimonitoring itu, bagaimana caranya ketika kita memberikan pembiayaan pertama itu selama 3 tahun. Secara gambar besarnya, pihak bank itu selagi memberikan kepada nasabah (modal kerja) setelah akad dan cair semua, kami tidak melepas. Jadi disitu kami monitoring, kita melakukan kunjungan ulang, kita lakukan monitoring, kita melihat *sosrepelementnya*, keuangannya, masuknya kapan, untuk mencegah tindak pembiayaan macet, tidak hanya kami memberikan begitu saja udah, terserah mau buat apa apa aja udah, bukan seperti itu, apa yang harus dilakukan setelah melakukan pembiayaanitu sebenarnya, itu sudah wajib dilakukan. Kalau itu di lihat *strength*, *weakness* dan lain-lain.

Saat melakukan monitoring itu harus dibuat. Jadi kita menjaga agar pembiayaan itu tetap lancar. Posisinya kalau kita lapor ke BI itu tetap harus lancar. Tiap bulan kita melakukan monitoring tu kita kunjungan, “apa ada permasalahan pak?” “Covid ni pak”, karna ada corona, kita melakukan lagi penjabarannya, *recovery* namanya.

Kita ajukan kembali, apa dia mau pengurangan ansuran, dia mau *restructuring* dengan apa, mau *rescheduling*, jadi satu satuan. Melakukan monitoring semasa berlakunya pembiayaan dilakukan setiap bulan. Misal ada nasabah yang ajukan pembiayaan, nanti kita lihat di tiga bulan pertama itu untuk apa sih uangnya, modal kerja, kita lihat ternyata benar untuk modal kerja. Otomatis kalau modal kerja itu apanya yang bertambah? Barangnya. Dulu kita melakukan survei pertama gak seberapa barangnya, ditambah sama modal 10 juta, udah bertambah barangnya. Jangan sampe melenceng dari penggunaan akad, itu bisa jadi pembiayaan bermasalah. Kalau dia mau besarin usahanya? Ya gak masalah, dibicarakan di awal tujuan pembiayaan ini untuk apa sih. Itulah investasi setengah, modal kerja setengah. Misal ada nasabah yang datang mau lebarin tempat usahanya, kan dilihat dulu sama banknya, “itu butuhnya berapa sih bang?” “Bg ini 505 juta aja” “oke” berarti yang modal investasi 5 juta, yang lebarinnya 500 juta.

Sedangkan syaratnya ada 2, yang pertama syarat administrasi, fotokopi KTP bagi yang sudah berpasangan, akte nikah, Kartu Keluarga, fotokopi objek agunannya, sertifikat atau jaminan, keterangan usaha, kalau usahanya gak ada keterangan usaha tidak bisa, mintanya dikantor kelurahan tempat dia melakukan usahanya untuk memastikan kalau didaerah tersebut benar-benar ada usahanya dia. Dibawah 50 juta kita tidak membutuhkan npwp namanya, kalau mikro. Tapi diatas 50 juta wajib ada NPWP, itu secara administrasinya.

Yang kedua, syarat atau fakta dilapangannya. Harus ada usahanya, minal sudah berjalan sekitar 2 tahun lebih atau 3 tahun. Tapi kalau usahanya dibawah 2 tahun tidak bisa. Terus usahanya ini dilakukan dengan kunjungan lokasi, baru nanti kita sesuaikan jaminan atau objek jaminan kita sesuaikan dengan lapangan. Bentuk fisiknya dan segala macam untuk verifikasinya.

Selesai dari itu apa sudah bisa melakukan pencairan? Tidak, masih ada prosesnya. Jadi setelah itu, kita adanya *analys*, *analys* itu akan melihat kecocokan dari *soft proment* dia, penghasilan dia sebulan, penghasilan dia selama perhari, keuntungan dia berapa, baru kita hitung nanti tu apa dia ada pinjaman di bank lain, itu akan menjadi satu faktor pengurang dikita. Nah itu akan dihitung semua dan akan dihitung oleh orang ni, oh

ternyata permohonannya 100 juta, nah ketika dihitung ternyata tidak cocok 100 juta, gak bisa, coba 80 juta. Mereka akan merekomendasi.

Nah setelah itu baru naik ke keputusan pembiayaan, komite namanya. Jadi kita baca itu risalah dari pembiayaan, ini *analysnya* itu dia buat, mitigasi risikonya itu apa. Dia udah tau ni dengan keadaan yang seperti ini, dia harus membuat mitigasi risikonya apa, dia memperkecil risikonya. Baru dari dia oke, semua rekomendasinya dia buat satu risalah, wacana. Lemparlah ke komite (BM, Kepala Cabang) salah satu, ada berapa orang. Misal kepala mikro dengan limit 25 jutat, kalau nilainya tinggi lagi 100 juta misal, itu udah naiknya ke BM. Kalau 500 juta nanti mainnya udah ke area. Semua ada step-stepnya. Dalam pemberian pembiayaan itu ada SOPnya. Tidak bisa kalau tidak sesuai dengan SOP.

Kalau terjadi kejadian seperti covid saat ini itu bagaimana? Itu kan namanya kejadian luar biasa, kejadian yang tidak kita inginkan. Kita ada *recovery* namanya, *recovery* tadi perbaikan namanya, ini karna covid angsuran saya selama 3 tahun 5 juta, karna covid gak sanggup ni. Nanti kita tanyakan, abang sanggupnya berapa? Cuma sejuta. yaudah, restruktur namanya.

Restruktur tidak mengubah jangka waktu. *Reschedule*, kita ubah lagi jangka waktunya, kita ubah semua, tapi karna di

syariah pembiayaan itu tidak boleh berubah dengan akad yang pertama, jadi harus tetap sesuai usahanya. Disini menggunakan akad *murabahah* kalau jual beli, ijarah kalau sewa. Misalnya dengan contoh nasabah datang meminta pembiayaan 20 juta untuk sewa ruko 1 pintu, selama setahun aja. Jadi dana sewa itu kami talangin, semua itu kami yang bayar, Nanti kita ada ujah namanya, biaya pengurusan, bukan margin dia. Kalau jual beli itu gini, misal ada nasabah mau beli pulpen, kami yang wakikan, pake akad *wakalah*. Barang tu kami beli 1000 di distributor, tapi kami jual ke nasabah 1200. 200 nya margin/keuntungan bank. Kalau nasabah bilang kemahalan, masih bisa ditawarkan jadi 1150, boleh, sesuai dengan kesepakatan bersama.

Misal mau buka usaha kue, butuh dana bank untuk membeli peralatannya bisa. Ni butuh dana untuk oven besar, yang bisa mencetak ratusan kue yang siap edar. Katakanlah, 6 juta untuk oven kue, 4 juta untuk biaya adona, bahan-bahannya. 6 juta itu modal investasi, sedangkan 4 juta itu disebut modal kerja. Itu yang tertuang diakad jual belinya, tetap *murabahah* namanya. Kami mewakikan dia beli barang, kecuali tadi sewa. Ada nasabah mau buat rumah, udah beli keramik, semen dan lain-lain. Cuma gak ada ongkos tukang, kan ongkos tukang

bukan jual beli dia, karna jasa. Jadi biaya upahnya itu menggunakan akad ijarah namanya.

Untuk dana talangan umrah, untuk saat ini tidak disediakan karna covid. Produknya ada, tapi sedang ditiadakan. Talangan umrah, modal kerja, BSM golbertrap. Kalau talangan umrah ini kita harus menggunakan pihak ketiga yang sudah ditunjuk oleh bsm, tidak bisa rekomendasi dari luar demi menjaga terjadinya hal-hal yang tidak diinginkan. Takutnya udah bayar tiba-tiba tidak jadi berangkat, untuk mencegah hal-hal yang seperti itu.

Tapi tetap dilihat prospeknya dari usaha atau dari gaji sumber pembayaran pembiayaannya dari mana. Apakah konvensional melakukan hal yang sama? Tapi sejauh ini mereka akan melakukan hal yang sama, verifikasi namanya. Cuma produknya, produk umum yang tetap dilakukan verifikasi, hampir sama, kalau standar pemberian pembiayaan pun kita tetap merujuk ke satu yaitu BI dan OJK. Cuma kebijakan di setiap tempat itu berbeda-beda asal tidak melanggar aturan yang telah ditetapkan BI.

2. Apa keunggulan pembiayaan Warung Mikro pada BSM jika dibandingkan dengan pembiayaan mikro pada bank lainnya?

Keunggulan BSM, mudah dan cepat. Dalam segi transaksi kita tidak bertele-tele, terkadang yang orang banyak ngejar itu, kenapa sih disana cepat, jadi gak nunggu lama nasabahnya, bg saya Cuma bawa ktp, nanti kita lakukan wawancara, dengan wawancara itu kita dapat mengkaji dan menggali, bang kayaknya kalau abg minta 100 juta dengan usaha yang segitu kayaknya bisa sampe kejalan, susah orang lewatnya, kayaknya gak dapat tu 100 juta. Kita bisa kasi gambaran ke nasabahnya “jadi berapa bg, sekian-sekian bang, kalau gitu saya tidak bisa terima”. Langsung dapat keputusannya. Berarti dia tidak bisa mendapatkan fasilitas dari BSM. Berapa lama paling telat prosesnya itu? Paling telat itu satu minggu, 2 hari sekarang cairnya bisa juga.

Kalau plafon yang dibawah 10 juta bisa 2 hari, kalau sampe 200 juta itu bisa sampe seminggu. Kan nasabahnya ini mohon minta cepat. Kalau dari segi bagi hasilnya itu kita lebih dibawah/lebih kecil marginnya, tapi ini beda dengan KUR ya, jangan samakan dengan punya pemerintah. Persentase marginnya perbulan 0,8 tapi belum pasti karna bisa dinegosiasi lagi.

3. Menurut Bapak/Ibu Selain ke-5 faktor yang saya sebutkan, apakah ada faktor lain yang dapat mempengaruhi pemberian pembiayaan pada BSM?

Selain faktor 6C adakah faktor lainnya yang mempengaruhi pembiayaan mikro? Faktornya satu, jenis usahanya. Jenis usaha yang bisa kita biayai sekarang ada 5, grosir, sembako, rumah makan, londri, bengkel, sewa kos-kosan. Kalau yang lain seperti pabrik bata, pabrik ikan lele, kita tidak bisa, kalau toko makanan kayak roti masuk ke rumah makan. Selain itu belum bisa diproseskan, karna itu tadi, ketentuan kita mengatur bisa UMKMnya. Dengan kebijakan tadi, kenapa? Karna dilihat orang ni setelah masa covid ini ke 5 jenis usaha itu tadi masih bertahan. Kalau yang lain ditakutkan bisa gagal. Secara SOP bisa, tapi karna masa pandemi ini tidak bisa, semuanya bisa. Faktor paling berpengaruh yaitu jenis usahanya. Hanya dari kelima faktor itu yang bisa diproses, diluar dari itu, mohon maaf kita tidak bisa proses.

4. Apakah ada masukan dari Bapak/Ibu terhadap nasabah pembiayaan Warung Mikro?

Tidak ada masukan khusus, hanya saja diharapkan kepada pelaku usaha mikro agar dapat menggunakan jumlah pembiayaan yang diberikan secara efektif. Dikarnakan kurangnya pengetahuan manajerial pada pelaku usaha mikro, dikhawatirkan dapat mengakibatkan tidak adanya pengelolaan kas secara baik sehingga hal tersebut sangat berdampak buruk pada usaha yang sedang dikelola.

Dikarnakan kekhawatiran ini, diharuskan bagi kami untuk melakukan monitoring. Kita mencegah terjadinya pembiayaan macet, itulah fungsinya, karna apa? Itu mempengaruhi tingkat kredibilitas perbankan itu sehat atau enggak. Maka dari itu harus di laporkan tiap bulan sejauh ini ada tidak yang tidak bisa bayar? Itu bagaimana lunasinya? Dilelang. Sisa uang lelangnya dikembalikan kepada nasabah. sebelum melakukan pelelangan pasti bank sudah mengajukan surat peringatan pertama, surat peringatan kedua, surat peringatan ketiga, kita panggil solusinya apa, mau pengurangan restruktur tadi, mau monitoring dengan *rescovery* nya, kita kasih obat, kami kasi kesempatan kepada nasabahnya sebelum lelang. Pembelinya boleh dari kami, boleh dari nasabah, kalau dari nasabah, nasabah yang tentukan harga sendiri. Misal nasabah menjual harga lelang rumah dengan harga 100 juta, dan sisa dikami ada 30 juta, maka 30 juta untuk melunasi hutang, segala biaya yang ditimbul selama masa pelelangan kami ambil, dan sisanya missal ada 50 juta, berarti 50 juta kembali ke nasabah. karna kami mengambil dari akad pertamanya itu hak bank itu dipenuhi dulu. Semakin lama nasabah melunasinya, maka akan muncul biaya lainnya, seperti biaya kembali lagi biaya ini biaya itu dan lain-lain.

Contohnya ketika ada nasabah yang tidak sanggup melunasinya lagi, dia cuma ada tanah kecil yang apabila dijual seharga 40 juta, sisa pembiayaan dia 43 juta termasuk dengan denda karna tidak membayar, kita ajukan permohonan diskon namanya, penghapusan denda, cuma mengembalikan pokoknya aja, boleh dilakukan. Denda itu perhari tergantung berapa yang dipinjam, tapi denda dibank syariah ini tidak menjadi pendapatan, jadi denda itu diserahkan ke LASNAS, lembaga pengelolaan.

Jadi tidak apa-apa jika dihapuskan. Kami hanya memaksa nasabah untuk bersedekah, . Mungkin dengan bersedekah itu si nasabah bisa semakin lancar rezekinya sebenarnya itu tujuannya untuk memotivasi si nasabah bersedekah. Misal dinasabah angsurannya 1 juta, dengan denda 70 ribu, 1 juta kami ambil, 70 ribu kami lemparkan ke LASNAS semua, karna bukan pendapatan halal dikami. Nanti LASNAS bangun masjid dengan uang itu atau lain lainnya. Dulu tidak diberlakukan, sekarang sudah ada.

Lampiran 5 : Transkrip Wawancara

Transkrip Wawancara Peneliti dengan *Micro Fiancing Sales* (MFS)

Nama : Suhardi (Informan 2)

Hari/Tanggal : 28 Desember 2020

Pukul : 14.30 WIB

1. Apa saja yang dinilai dari prospek usaha nasabah?

Kita harus melihat asetnya dulu, kadang ada usaha yang sudah 2 tahun berjalan, apakah dia sudah memiliki asset atau belum saat menjalankan usahanya, kalau dia belum ada aset yang terduduk gimana? Berarti usahanya jalan segitu segitu aja, enggak ada hasil asset dari usahanya dan itu jadi pertimbangan. Karna ada nasabah usahanya sudah 2 tahun tapi dia sudah beli rumah mungkin atau beli Honda dari usaha itu. Kadang kadang warung makan, omset dia perhari bisa sampai 15 juta, berarti hasil dia jualan itu selama 3 tahun, ini loh rumah satu. Berarti tempat jualan dia itu strategis, ada hasilnya gitu.

Hutang itu, saat kita memberikan pembiayaan ke nasabah, kita cek dulu apakah dia ada hutang ditempat lain, apakah dari koperasi, lessing, atau dari bank lain, disaat nasabah tersebut meminta 50 juta dengan pendapatannya itu, berarti itu tidak masuk. Menjadi hambatan, boleh kita proses dengan syarat lunaskan dulu itu semua. Kalau pendapatannya cukup untuk lunasin, boleh. Dia kan ada disaat kita memberikan pembiayaan itu kalau orang sudah

berkeluarga, kita hitung di 40-50% ada *safety* untuk keluarga, untuk kebutuhannya, jangan sampai udah ambil pembiayaan, keluarganya tidak bisa makan.

Hambatan itu betul, bisa jadi hutang, pembiayaan ditempat lain dengan usaha itu kita ajukan 50 juta gak bisa masuk. Tapi kita rata-rata kalau ada pembiayaan ditempat lain, kita hitung, berapa yang bisa saya dapat, ada pembiayaan nasabah diluar 15 juta sebulan, mau tambah dikita 5 juta, berarti kan 20 juta, sedangkan pendapatan si nasabah sekitar 25 juta atau 23 juta, itu kan gak masuk, kan gak mungkin 3 juta. Itu nasabah udah bayar pembiayaan semua, itu harus ada lebih untuk kebutuhan rumah tangga, makan, kebutuhan anak, pendidikan, biaya hidup dan lain-lain.

2. Jaminan seperti apa yang diterima oleh pihak BSM Warung Mikro?

Syarat-syarat dan prosedur pembiayaan yang pertama harus ada usaha, berapa tahun dia menjalankan usahanya (batasnya diatas dua tahun, tidak boleh pas 2 tahun karna kadang usahanya masih naik turun, kalau diatas 2 tahun, biasanya nasabah tu udah melalui pasang surut usaha, sudah berpengalaman maksudnya), harus ada agunan/jaminan. Misalnya ni ada nasabah ambil pembiayaan, yang pertama dilihat itu usahanya apa, masuk

tidak disektor kita itu, bisa dibiayai tidak, kemudian jaminannya cukup gak, misal si nasabah minta plafon 200 juta, tapi ketika kami masuk disana, regal jaminannya Cuma 50 juta, itu tidak sampai, dari agunan tu nanti dilihat lagi, ada agunan seperti sawah misalnya, kalau sawahkan agunan yang produktif, kalau agunannya produktif itu tetap menghasilkan, itu juga mahal, abistu agunan dilihat lagi, dikomplek tertentu mahal gak agunannya, kalau dijual cepat laku gak, *convertible* tu namanya.

Kalau misalnya ada nasabah yang kasih agunan lahannya digunung, itu gimana? Gini, kalau di kita itu namanya tidak *convertible*, artinya bisa dipake, tapi dilihat lagi dari kebijakan kita. Karna kadang kadang agunan di gunung tu, ada dia agunan digunung tu, besar dia, tapi harga murah, disaat kita jual tu agak berat, tapi bank mempertimbangkan itu, bisa atau enggak. Ada juga diambil, cuma kalau kita lihat diprosedur kita, banyak yang ambil tanah yang berharga atau bernilai.

Karna saat kita bermasalah, nasabah gak mampu, bisa langsung dilelang. Cuma kita gak semerta-merta kita sita, tapi kita kasih waktu nasabahnya. Gimana caranya kita selesaikan, abistu kita lihat lagi pendapatan usahanya perhari. Kalau misal usahanya kelontong laku sehari berapa, kan rata-rata kalau kelontong 10% dia, ada yang

15%, ada yang 5% kan gak tentu dia, kita lihat sehari berapa.

Setelah itu kita lihat lagi karakter nasabah, biarpun nasabah punya kemampuan bayar, misal dia usahanya sehari-hari laku 15 juta ni, untung dia 2 juta, tapi gara-gara karakter ni, dia tetap bayarnya akhir bulan, itu ada nasabah yang seperti itu.

3. Bagaimana cara menganalisis karakter nasabah dan cara mengetahui kemampuan keuangan nasabah sebelum memberikan pembiayaan?

Kami ada namanya track chaking, mencari tau ditempat dia tinggal, tempat usaha, rekan sesama jenis usahanya. Itu dilakukan semua sama orang mikro? Gini, tugasnya kalau kami ini marketingkan, tugas marketing tu pertama setelah dia menerima berkas, menerima informasi kalau dia mau ambil pembiayaan di kita, kita cari dulu tentang dia, gimana karakter dia, oo ada karakter bisa kita kasih, karna bisa dipercaya. Ada karakter, dia mau ambil pembiayaan ni, tapi segi dia kadang kadang susah untuk melakukan pembayaran, susah dia. Lihat karakter dia, usaha dia, agunannya.

Itu tau karakter nasabahnya setelah pembiayaannya atau sebelum pembiayaannya? Kebanyakan kita itu harus tau dulu sebelum pembiayaan, kalau udah melakukan

pembiayaan itu namanya, lewat/terlewatkan/jeblos. Ada juga nasabah ketika mau melakukan pembiayaan, apa kita bilang iya semua, kertas selembarnya kita catat mau juga, tapi disaat udah selesai, selang dua bulan tiga bulan itu baru terlihat aslinya. Itulah kenapa perlu dilakukan *Track Chaking*.

Kemudian mikro ni ada dua dia, ada yang untuk golbertrab dan ada mikro untuk non-golbertrab atau usaha, kalau untuk usaha, ya kita lihat usahanya, kalau seperti KTP dan KK itu untuk administrasinya. Bagaimana prosedur setelah mengurus berkas? Yang pertama kita *for up* berkas dulu atau cek berkas. Itu seperti KTP, KK, Buku nikah, kalau dia lajang, janda ataupun duda maka buat surat keterangan belum kawin dari kepala lurah. Setelah dicek berkasnya nanti kita masukkan ke kantor. Kalau sekarang namanya slip OJK, slip OJK itu kita lihat ada pembiayaan dibank lain? atau mungkin ada pembiayaan dibank lain, itu nanti nampak semua disitu.

Di BI *Chaking* nanti bisa dilihat, dia ada pembiayaan dimana, pembiayaan kredit dia itu gimana, dari BI *Chaking* itu bisa dilihat juga karakter nasabahnya gimana, apa dia memiliki banyak hutang. Setelah BI *Chaking* dan seandainya aman, kita konfirmasi lagi dengan atasan, kita jelaskan usahanya ini, pendapatannya ini, karna kita kan sebelum atasan kita itu datang ketempat nasabah ada 2 tu,

KWN (kepala bagian) sama *Analys* (diarea), sebelum mereka dating ketempat nasabah, kita jelaskan dulu ke pimpinan, ni usahanya ini, nanti orang tu cek, dia wawancara lagi, dia setengah dari kita, nanti dia wawancara lagi nasabahnya, sekalian dia lihat agunan gimana, usahanya gimana gitu.

Kalau dari kita marketing cair semua, tapi biarpun gitu kita gak boleh kasih langsung. Setelah itu orang tu periksa, pas udah siap berkas, konfirmasi ke area, telpon kasih tau ketemu, survei, nanti orang tu yang nilai. Kita nanti pas udah sampe disana kita gk perlu lagi bicara sama orang *analys* dan kawannya biar orang tu langsung yang ngomong, sinkron gak nanti yang telah dibicarakan diawal. Menganalisa agunan masuk atau tidak, itu orang *analys*, usahanya itu *analys* sama KWN. Orang tu yang tentukan, kitacuma bisa mempaparkan aja. Sebaiknya sebelum orang tu melakukan wawancara kita pastikan dari pertama, kita sendiri yang wawancaranya.

Kalau sudah pas wawancara, mereka menganalisa , sampai dikantor, besoknya ditentukan, ternyata dia minta minta 150 juta ni, tapi bisa dikasih 100 juta, alasannya apa? Nanti kita bilang begini begini, setelah adanya pertimbangan-pertimbangan, dan seandainya diterima, baru kita buat akad semua, kita kabari nasabahnya, pak ini akad sudah bisa, cuma biayanya, ada biaya notaris, ada

biaya adm bank, ada biaya asuransi dan lain-lain gimana pak setuju? Karna itu biaya akad harus ditanggung sama nasabah, gak boleh dipotong, kalau dipotong bisa menggugurkan akad, karna pembiayaan tu gak bisa dipotong, segitu biayanya segitulah dibayar.

Kalau sudah setuju, buat janji dengan nasabah, pas kita suruh dating nasabah, kita konfirmasi dulu dengan notaris dll. Sudah selesai baru teken akad. Saat meneken akad, nasabah harus membaca dengan betul-betul, karna disitu ada ditulis akad biasa dibuat akad murabahah tujuannya buat apa, dia mau beli barang, akad jual beli kita buat, berarti disitu enggak mesti kita yang beli lagi kan? Berarti kita buat akad wakalah, mewakilkan ke nasabahnya kok seandainya jual beli, murabahah satu, wakalah satu.

Kalau bank yang sediakan gimana? Tidak sempat bank yang sediakan kecuali mobil. Kalau mobil bisa, kita yang kesana. Kalau kayak stok makanan itu gimana? Berarti gini kalau bank yang sediakan jual beli, berarti bank harus sediakan gudang sembako, gudang kelontong.

Itu pas udah pencairan kita ada PU, PU tu detailnya gini, kitakan ada rencananya RAK, itu suruh teken ke nasabahnya, nasabahnya yang buat RAK nya, berarti perkiraan dia mau beli ini, dia betul betul beli barang ini, kita disitu buat pembiayaan dengan RAK itu bahwa si nasabah itu mengambil uang itu untuk membeli barang ini,

pas udah teken semua itu, nanti si nasabah ni saat uang sudah cair, selang berapa hari tu kita terima bon nya, bukti kalau nasabah sudah beli barangnya, asal sudah sesuai dan mencukupi.

4. Dari ke-5 faktor yang saya sebutkan ini, faktor manakah yang lebih berpengaruh dalam pemberian pembiayaan mikro pada BSM? Dan mengapa faktor yang bapak/ibu sebutkan itu lebih berpengaruh dibandingkan faktor lainnya?

Diantara semua faktor ini masuk dan diperlukan dalam mengambil keputusan untuk memberikan pembiayaan. Namun ada yang sedikit berpengaruh, seperti cara si nasabah melakukan manajemen keuangannya, kita harus melihat manajemen tu apalagi kalau usahanya sudah besar, kalau usaha kelontong biasanya tidak ada manajemen, cuma dari penyimpanan dia sendiri, kalau dia pandai mengelola keuangannya otomatis usahanya stabil secara keuangan. Manajemen tu sangat perlu, terlebih kondisi usaha kayak sekarang lagi covid ni misalnya, gini, pembiayaannya ditutup gak boleh pencairan, apalagi ni akhir tahun, bulan lalu yang *top up* aja, yang udah ambil.

Lampiran 6 : Transkrip Wawancara

Transkrip Wawancara Peneliti dengan *Micro Fiancing Sales* (MFS)

Nama : Muhammad Riski Ramadhan (Informan 3)

Hari/Tanggal : 28 Desember 2020

Pukul : 14.30 WIB

1. Apakah prosedur pengambilan pembiayaan Warung Mikro sama dengan prosedur pengambilan pembiayaan mikro pada bank lainnya baik syariah ataupun koven? Jika berbeda, tolong dijelaskan !

Bedanya pengambilan pembiayaan di bank syariah sama konvensional, kalau menurut saya, syariah ini biaya biaya pengurusannya harus nasabah yang persiapin, kalau konvensional langsung dari plafonnya dicairkan. Misalnya pengajuannya 200 juta, jadi biaya adm, notaris dan segala macam, langsung di potong dari 200 juta tu, seharusnya kan dalam sistem syariah gak bisa. Perbedaannya disitu sih soal prosedurnya.

Keunggulan pembiayaan di Warung Mikro BSM dibandingkan ditempat lainnya apa? Dari segi margin, karna marginnya lebih murah dan lebih kecil, kalau dikonven bisa dibilang marginnya lebih besar, yang kedua biaya admnya dikonven lebih besar disini lebih kecil, ada denda, kalau disyariah gak boleh ada denda. Ada denda tapi bisa diajukan surat permohonan, kalau dikonven tidak bisa, seandainya diajukan 100 maka harus bayar 100.

Berapa persentase margin di Warung Mikro BSM? Kalau diluar, kalau pengambilan dibawah 100 juta perbulannya 41,5 , berarti kalau pertahunnya 13 sampai 14. Kalau disini 0,9 perbulan berarti 10 atau 9% lebih murah, karna perbedaannya kalau nol nol koma persen itu mungkin orang pikir cuma 0, sekian persen, padahal perhitungannya perbedaannya 150 sampai 100 ribu kalau dikalikan setahun, 3 juta juga.

Biasanya dari usahanya, dia minta 100 juta, dan usaha yang sudah dimilikinya mencapai 200 juta udah dengan isi didalamnya, mudah biasanya. Kita lihat dipasang surut penjualannya, kan gak mungkin dia udah punya barang sekitar 200 juta, perputarannya sekitar 1 kali angsuran pasti lebih, jaminannya juga. Seharusnya memang orang bank yang sediakan, tapi ini kan gak mungkin kita sediakan barang grosir ini, kita gak tau ni harga pasarnya berapa, mana tau digrosir yang si nasabahnya sering belanja, lebih murah harganya, jadi lebih menguntungkan dia.

Lampiran 7. Dokumentasi Penelitian



Ket : Wawancara dengan **MBM (Micro Banking Manager)** di Bank Syariah Mandiri KCP Darussalam Kota Banda Aceh



Ket : Wawancara dengan **MFS (Micro Fiancing Sales)** di Bank Syariah Mandiri KCP Darussalam Kota Banda Aceh



Ket : Wawancara dengan para pelaku UMKM (YEPPPO Cake) di Punge Blang Cut Kota Banda Aceh

Lampiran 8. Riwayat Hidup

Riwayat Hidup

Nama : Nisrina Putri
Nim : 180603281
Tempat/Tgl. Lahir : Banda Aceh, 18 Februari 1998
Status : Belum Kawin
Agama : Islam
Alamat : Punge Blang Cut, Banda Aceh
No. Hp : 0823 0453 5458
Email : riienaputri@gmail.com

Riwayat Pendidikan

1. MIN Mesjid Raya : 2003-2009
2. MTss Oemar Diyan : 2009-2012
3. MAS RIAB : 2012-2015
4. D-III Perbankan Syariah : 2015-2018
5. S1 Perbankan Syariah : 2018-2021

Data Orang Tua

Nama Ayah : H. Muchlizar
Pekerjaan : Wiraswasta
Nama Ibu : Bd.Tien Suhaila STr.Keb
Pekerjaan : PNS (Bidan)
Alamat Orang Tua : Punge Blang Cut, Banda Aceh