

SKRIPSI

**ANALISIS PERAN PT. BPRS HIKMAH WAKILAH
DALAM PEMBERDAYAAN PEDAGANG DI PASAR
TRADISIONAL KOTA BANDA ACEH**



Disusun oleh:

**ERMITA FATIMAH HASIBUAN
NIM. 170603220**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY
BANDA ACEH
2021 M/1442 H**

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH

Yang bertandatangan di bawah ini

Nama : Ermita Fatimah Hasibuan
NIM : 170603220
Program Studi : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Dengan ini menyatakan bahwa dalam penulisan skripsi ini, saya:

- 1. Tidak menggunakan 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 dan mampu bertanggungjawab atas karya ini.***

Bila di kemudian 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, 15 Agustus 2021
Yang menyatakan



Ermita Fatimah Hasibuan

LEMBAR PERSETUJUAN SIDANG SKRIPSI

Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh Sebagai Salah Satu Beban Studi Untuk Menyelesaikan Program Studi Perbankan Syariah

Dengan Judul:

Peran PT. BPRS Hikmah Wakilah Dalam Pemberdayaan Pedagang di Pasar Tradisional Kota Banda Aceh

Disusun Oleh:

Ermita Fatimah Hasibuan
NIM:170603220

Disetujui untuk disidangkan dan dinyatakan bahwa isi dan formatnya telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan dalam penyelesaian studi pada Program Studi Perbankan Syariah

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry

Pembimbing I,

Pembimbing II,


Dr. Israk Ahmadisyah, B.Ec., M.Ec., M.Sc
NIP. 197209072000031001


Isnaliana, S.H.II, MA
NIDN. 2029099003


Mengetahui
Ketua Program Studi Perbankan Syariah,

Dr. Nevi Hasnita, S.Ag., M.Ag
NIP. 197711052006042003

PENGESAHAN SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI

Analisis Peran PT. BPRS Hikmah Wakilah Dalam Pemberdayaan Pedagang Di Pasar Tradisional Kota Banda Aceh

Ermita Fatimah Hasibuan

NIM: 170603220

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 Strata Satu (S-1) dalam Bidang
Perbankan Syariah

Pada Hari/Tanggal: 28 Juli 2021 M
Rabu, 18 Zulhijah 1442 H

Banda Aceh
Dewan Penguji Sidang Skripsi

Ketua

Sekretaris

Dr. Israk Ahmadsyah, B.Ec., M.Ec., M.Sc
NIP. 197209072000031001

Isnaliana, S.HI., MA
NIDN. 2029099003

Penguji I

Penguji II

Dr. Zainuddin, SE., M.Si
NIDN. 0108107105

Rachmi Meutia, M. Sc
NIP. 1988032019032013



Mengetahui

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

Dr. Zaki Fuad, M.Ag

NIP. 19640141902031003



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

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama Lengkap : Ermita Fatimah Hasibuan
NIM : 170603220
Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/Perbankan Syariah
E-mail : 170603220@student.ar-raniry.ac.id

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 KKU Skripsi

yang berjudul:

Peran PT. BPRS Hikmah Wakilah Dalam Pemberdayaan Pedagang di Pasar Tradisional Kota Banda Aceh.

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 : 18 Agustus 2021

Mengetahui,

Penulis

Ermita Fatimah Hsb
NIM. 170603220

Pembimbing I

Dr. Israk Ahmadsyah, B.Ec., M.Ec., M.Sc
NIP. 19741052006041002

Pembimbing II

Isnaliana, S.H., MA
NIDN. 2029099003

LEMBAR MOTTO DAN PERSEMBAHAN

إِسْمَ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

“Sesungguhnya, sebaik-baiknya manusia ialah ia yang bermanfaat bagi sesamanya. Perjalanan hidup yang telah dilalui sampai detik ini akan membentuk saya menjadi pribadi yang peduli. Saya ingin terus hidup dalam mimpi mimpi orang banyak. Hidup cuma sekali jadilah yang berarti, tebar kasih lewat wujudkan mimpi”.

(Penulis)

Skripsi ini saya persembahkan teruntuk ayah dan almarhumah ibunda yang sangatsaya cintai serta kedua abang yang tidak pernah berhentimenyemangati dan selalu mendoakan agar diberi kemudahan dan kelancaran dalam menuntut ilmu dari awal pergi merantau hingga saat ini.

Untuk teman seperjuangan yang teristimewa, sahabat yang selalu kebersamai, seluruh kerabat dekat, rekan-rekan komunitas yang sudah membantu, serta teman-teman yang akan menjadi generasi penerus kedepannya.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Alhamdulillah Rabbil'alamin,

Segala puji bagi Allah Swt, Tuhan semesta alam yang senantiasa memberikan ribuan nikmat dan rahmat yang tidak terhitung jumlahnya. Semoga Allah Swt selalu memberikan kesehatan, melindungi dimanapun berada dan selalu memberikan kemudahan bagi hamba-Nya yang bertakwa. Shalawat berbingkaikan salam tidak lupa dihadiahkan kepada Baginda Nabi Besar Muhammad Saw, beserta keluarga dan para sahabat beliau. Alhamdulillah atas izin Allah Swt yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan penelitian yang tertuang dalam skripsi dengan judul **“Analisis Peran PT. BPRS Hikmah Wakilah Dalam Pemberdayaan Pedagang di Pasar Tradisional Kota Banda Aceh”**.

Skripsi ini adalah tugas akhir yang menjadi salah satu syarat agar diperolehnya gelar Sarjana Ekonomi pada prodi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh. Dalam pembuatan skripsi ini, baik dari awal pencarian masalah yang akan diteliti maupun penentuan judul hingga akhir penelitian dan didapatkannya hasil penelitian penulis merasa dimudahkan. Penulis mengucapkan ribuan terimakasih atas doa, semangat, arahan serta bimbingan dari berbagai pihak yang turut membantu dalam penyelesaian skripsi ini.

Maka dari itu, penulis mengucapkan rasa hormat serta terimakasih yang sebesar-besarnya kepada pihak-pihak yang telah membantu terutama:

1. Dr. Zaki Fuad, M.Ag selaku Dekan pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh.
2. Dr. Nevi Hasnita, S. Ag., M.Ag dan Ayumiati, SE., M.Si, selaku Ketua dan Sekretaris Prodi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh.
3. Dr. Israk Ahmadisyah, B.Ec., M.Ec., Pembimbing I dan sekaligus selaku Penasehat Akademik yang telah memberikan banyak waktu dalam membimbing dan mengarahkan penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
4. Isnaliana, S.HI., MA selaku Pembimbing II yang telah banyak membantu, memberikan waktu yang tidak terbatas dalam memberikan bimbingan, saran maupun arahan yang sangat baik sehingga penulis dapat dengan mudah memahami dan menyelesaikan skripsi ini dengan tepat waktu.
5. Dr. Zainuddin S.E., M.Si selaku penguji I dan Rachmi Meutia, S.E., M.Sc. selaku penguji II dalam sidang Munaqasyah Skripsi yang telah membantu penulis dalam penilaian skripsi sehingga didapatkan gelar Sarjana Ekonomi pada Prodi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh

6. PT. BPRS Hikmah Wakilah yang telah banyak meluangkan waktu dan tulus membantu penulis dalam perolehan data, mengarahkan dalam melakukan sesi wawancara kepada para pedagang yang menjadi nasabah PT. BPRS Hikmah Wakilah, memberikan informasi dan bertindak sebagai salah satu narasumber penelitian. Tanpa bantuan dan arahan lembaga tersebut, peneliti tidak akan dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik.
7. Kedua Orang Tua tercinta, ribuan terimakasih penulis ucapkan kepada Ayahanda Suhaimi Hasibuan dan Ibu Almarhumah Herniati Pasaribu, yang telah memberikan banyak doa, dukungan, motivasi, cinta dan kasih sayang, didikan, pengorbanan serta dukungan moral maupun materil yang telah diberikan kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik dan diberi kemudahan Alhamdulillah. Kepada kedua abang penulis yaitu Syahri Ramadhan dan Badrul Munir Hasibuan dan keponakan tercinta Aisyah, Fatur dan Arumi serta keluarga besar lainnya yang telah memberikan dukungan doa dan semangat agar penulis dapat menyelesaikan skripsi tepat pada waktunya.
8. Kepada sahabat PT. Kiyut Nusantara Muthia Indriani Rangkuti dan Mutiara Annisya yang telah membantu dalam penelitian ini serta menemani penulis dalam suka dan duka serta selalu memberikan dukungan berupa semangat

motivasi dalam penyelesaian skripsi ini. Kepada teman-teman organisasi keluarga besar Indonesia Millennial of Change, Forum Menggapai Mimpi Indonesia, Kejar Mimpi Aceh, The Leader dan Changemaker Indonesia yang telah memberikan dukungan dan pengertiannya untuk penulis dapat menyelesaikan penelitian ini. Kepada teman-teman Sohieb Cumlaude dan seluruh teman-teman seperjuangan terkhusus Perbankan Syariah letting 2017 yang membantu dalam memberikan semangat besar kepada penulis dan bersama-sama berjuang untuk mendapatkan ilmu serta menyelesaikan tugas akhir tepat waktu.

Sangat besar harapan penulis agar semua dukungan moral serta materil dapat dibalas kebaikannya oleh Allah Swt dengan keberkahan dan pahala yang berlipat ganda. Penulis sangat berharap terhadap kritik dan saran yang membangun demi perbaikan skripsi ini agar nantinya dapat berguna dan memberikan banyak manfaat terutama kepada penulis, pembaca dan pihak-pihak lainnya.

AR - R A N I R Y

Banda Aceh, 13 Juli 2021

Penulis,



Ermita Fatimah Hasibuan

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	T
2	ب	B	17	ظ	Z
3	ت	T	18	ع	‘
4	ث	Š	19	غ	G
5	ج	J	20	ف	F
6	ح	H	21	ق	Q
7	خ	Kh	22	ك	K
8	د	D	23	ل	L
9	ذ	Ž	24	م	M
10	ر	R	25	ن	N
11	ز	Z	26	و	W
12	س	Š	27	ه	H
13	ش	Sy	28	ء	’
14	ص	S	29	ي	Y
15	ض	D			

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:

كيف : *kaifa*

هول : *haua*

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
اَ / آ	<i>Fathah</i> dan <i>alif</i> atau <i>ya</i>	Ā
اِ / إ	<i>Kasrah</i> dan <i>ya</i>	Ī
اُ / أُ	<i>Dammah</i> dan <i>wau</i>	Ū

Contoh:

قَالَ : *qāla*

رَمَى : *ramā*

قِيلَ : *qīla*

يَقُولُ : *yaqūlu*

4. Ta *Marbutah* (ة)

Transliterasi untuk ta *marbutah* ada dua.

a) Ta *marbutah* (ة) hidup

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

b) Ta *marbutah* (ة) mati

Ta *marbutah* (ة) yang mati atau mendapat harakat 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.

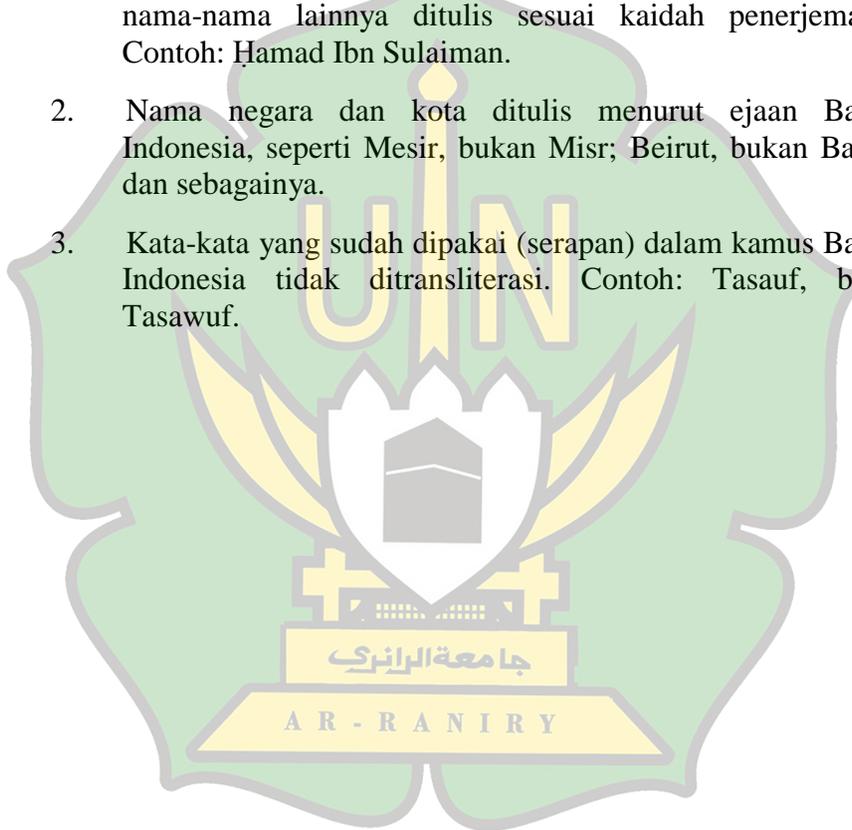
Contoh:

رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ : *rauḍah al-atfāl/ rauḍatul atfāl*

الْمَدِينَةُ الْمُنَوَّرَةُ : *al-Madīnah al-Munawwarah/*

**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 : Ermita Fatimah Hasibuan
NIM : 170603220
Fakultas/Program Studi : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam/
Perbankan Syariah
Judul Skripsi : Analisis Peran PT. BPRS Hikmah Wakilah
Dalam Pemberdayaan Pedagang Di Pasar
Tradisional Kota Banda Aceh
Tebal Skripsi : 100 Halaman
Pembimbing I : Dr. Israk Ahmadisyah, B.Ec., M.Ec.
Pembimbing II : Isnaliana, S.HI., MA

Adanya kepentingan pedagang tradisional dalam memenuhi kebutuhan serta memperlancar usahanya, maka peran ketersediaannya modal sangat diperlukan. Permasalahan permodalan senantiasa dihadapi ketika hendak menjalankan usaha serta sebagian dari pedagang kaki lima belum tersentuh oleh (*underserved*) lembaga keuangan. Kondisi pedagang yang tergolong (*unbankable*) menjadi sebab mereka mencari wadah lain untuk dijadikan tempat mendapatkan sumber penambahan modal yaitu dengan melakukan peminjaman uang atau kredit kepada jasa rentenir yang berakibat eksistensi rentenir menjadi berkembang di kota Banda Aceh. Dalam meminimalisir praktik rentenir, PT. BPRS Hikmah Wakilah menciptakan suatu program yaitu dengan pemberian Mudarabah dan Murabahah IB yaitu pembiayaan modal usaha. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis strategi pemberian program dan mengetahui kendala serta upaya yang dilakukan dalam menjalankan program pemberdayaan pedagang tersebut. Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif dengan metode *field research* (pendekatan lapangan melalui wawancara langsung kepada para narasumber dari pihak lembaga dan pedagang yang menjadi nasabah pada PT. BPRS Hikmah Wakilah). Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa PT. BPRS Hikmah Wakilah menggunakan strategi berdakwah, memberikan pembinaan, menjaga ukhuwah, dan menerapkan prinsip saling membantu dalam menjalankan tujuan untuk meminimalisir maraknya praktik rentenir. Kepada PT. BPRS Hikmah Wakilah perlu adanya peningkatan evaluasi dan monitoring terhadap para pedagang.

Kata Kunci : Pemberdayaan, Pembiayaan Mudarabah dan Murabahah IB, dan Rentenir

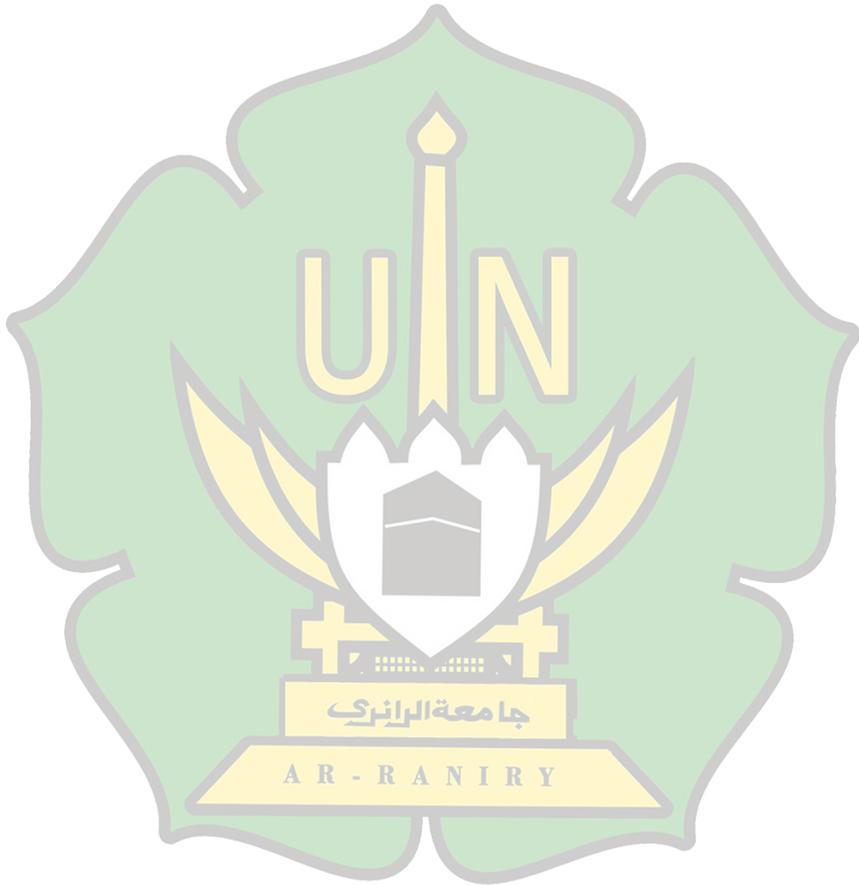
DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPEL	i
HALAMAN JUDUL	ii
LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN.....	iii
LEMBAR PERSETUJUAN SIDANG.....	iv
LEMBAR PENGESAHAN HASIL SIDANG	v
LEMBAR PERSETUJUAN PUBLIKASI.....	vi
LEMBAR MOTTO DAN PERSEMBAHAN	vii
KATA PENGANTAR	viii
TRANSLITERASI ARAB-LATIN DAN SINGKATAN. ...	xi
ABSTRAK	xv
DAFTAR ISI	xvii
DAFTAR TABEL	xix
DAFTAR GAMBAR	xx
DAFTAR LAMPIRAN	xxi
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Penelitian.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	7
1.3 Tujuan Penelitian	7
1.4 Manfaat Penelitian	8
1.5 Sistematika Pembahasan.....	9
BAB II LANDASAN TEORI.....	12
2.1 Pemberdayaan	12
2.2 PT. BPRS Hikmah Wakilah.....	Error! Bookm
2.3 Peran	16
2.3.1 Pengertian Peran.....	16
2.4.1 Pasar Tradisional	26
2.4.2 Pedagang.....	30
2.5 Penelitian Terkait	32
2.6 Kerangka Pemikiran.....	38

BAB III METODOLOGI PENELITIAN.....	40
3.1 Jenis dan Pendekatan Penelitian	40
3.2 Sumber Data.....	41
3.3 Teknik Pengumpulan Data.....	46
3.4 Teknik Analisis Data.....	49
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	47
4.1 Gambaran Umum PT. BPRS Hikmah Wakilah	47
4.1.1 Sejarah PT. BPRS Hikmah Wakilah.....	47
4.1.2 Visi & Misi PT. BPRS Hikmah Wakilah.	53
4.1.3 Akad Dalam Produk Pembiayaan PT. BPRS Hikmah Wakilah.....	54
4.2 Pembahasan.....	59
4.2.1 Peran PT. BPRS Hikmah Wakilah Dalam Memberdayakan Para Pedagang Di Pasar Tradisional Kota Banda Aceh	58
4.2.2 Kendala PT. BPRS Hikmah Wakilah Dalam Memberdayakan Para Pedagang Di Pasar Tradisional Kota Banda Aceh	68
4.2.3 Strategi PT. BPRS Hikmah Wakilah Dalam Memberdayakan Para Pedagang Di Pasar Tradisional Kota Banda Aceh	77
4.3 Analisis Terhadap Peran PT. BPRS Hikmah Wakilah Dalam Memberdayakan Para Pedagang Di Pasar Tradisional Kota Banda Aceh	79
4.4 Analisis Terhadap Kendala dan Strategi PT. BPRS Hikmah Wakilah Dalam Memberdayakan Para Pedagang Di Pasar Tradisional Kota Banda Aceh	82
BAB V PENUTUP	92
5.1 Kesimpulan	92
5.2 Saran	93
DAFTAR PUSTAKA	96
LAMPIRAN	100

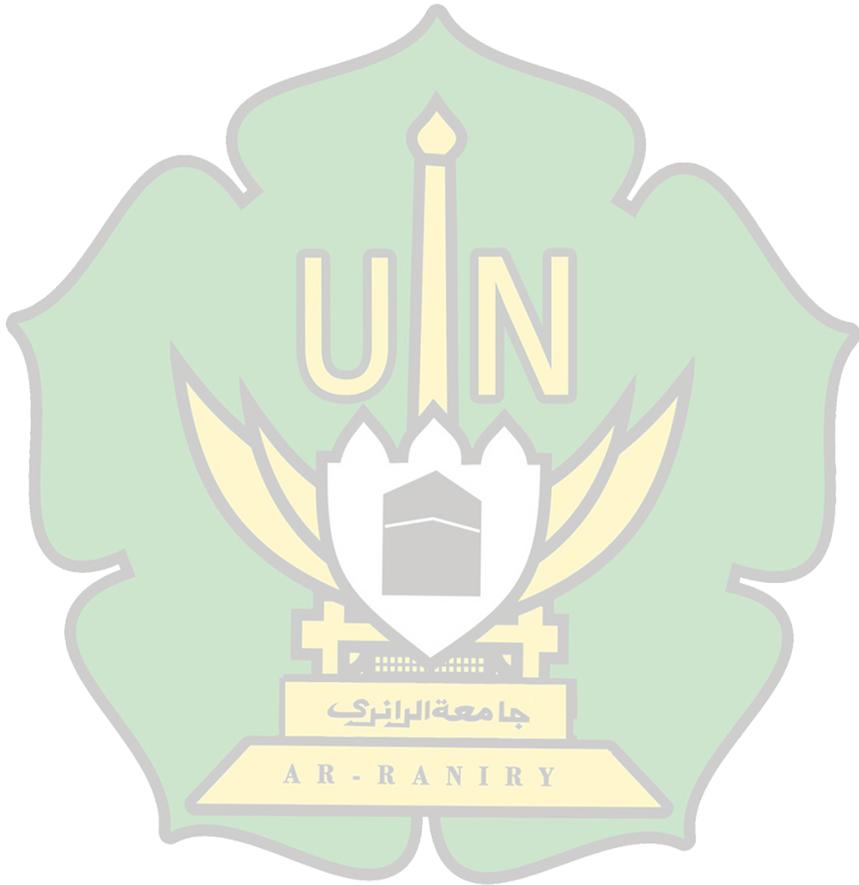
DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 2.1 Penelitian Terkait	40
Tabel 3.1 Informan Wawancara	48
Tabel 4.2.1 Dokumen Pengajuan Pembiayaan.....	67



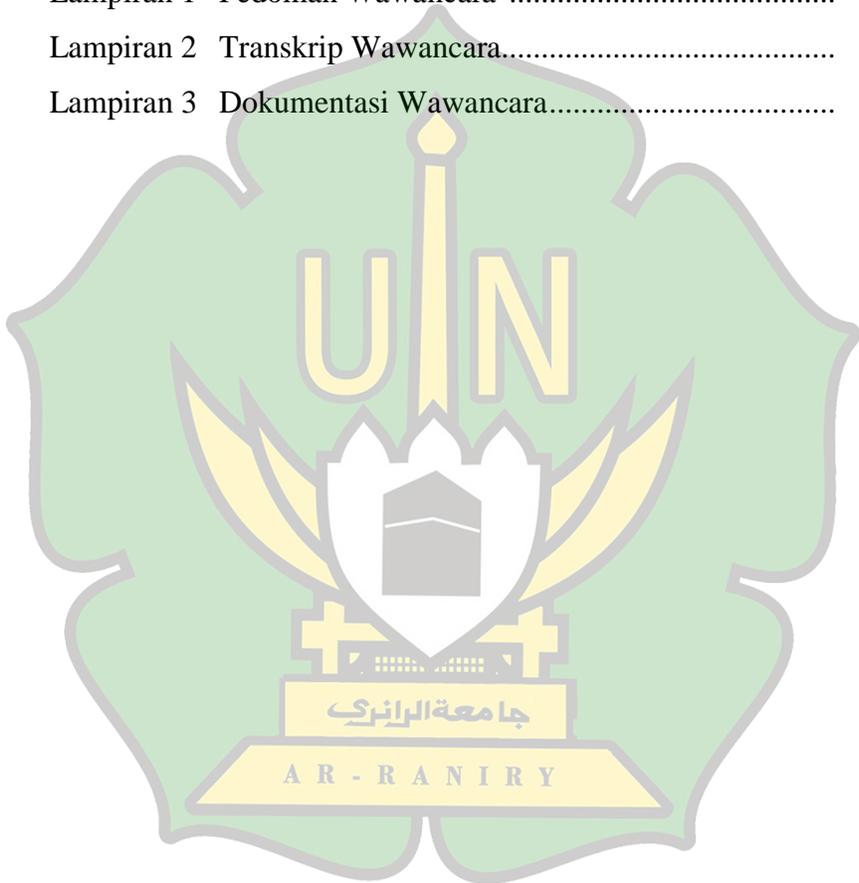
DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran Penelitian	43



DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1 Pedoman Wawancara	100
Lampiran 2 Transkrip Wawancara.....	103
Lampiran 3 Dokumentasi Wawancara.....	124



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Pasar tradisional merupakan pasar yang dikenal sebagai tempat untuk menyediakan kebutuhan pokok bagi masyarakat. Kebutuhan pokok berupa sandang, pangan, dan papan. Biasanya pasar yang sudah menjadi kebutuhan pokok masyarakat sehari-hari ini tidak mengikuti perkembangan zaman modern. Pedagang harus memiliki strategi penjualan sendiri untuk menarik konsumen agar membeli barang untuk mendapatkan keuntungan dari penjualan. Pasar tradisional merupakan tempat bertemunya pembeli dan penjual untuk transaksi langsung atau tawar-menawar (Nahdliyulizza, 2010). Dalam hal ini para konsumen dengan mudah dapat memilih dan menawar untuk mendapatkan barang kebutuhan pilihannya dengan variasi harga yang ditawarkan oleh pedagang.

Bagi sebagian besar penduduk Indonesia, pasar tradisional merupakan sektor ekonomi yang sangat penting. Namun di sisi lain, kondisi stabilitas harga yang tidak menentu akan memicu kerugian bagi pedagang itu sendiri. Kerugian juga dapat disebabkan oleh penurunan kualitas barang atau penurunan minat pembeli terhadap barang yang disediakan (karena harga yang tidak sesuai). Hal inilah yang membuat khawatir pedagang pasar tradisional karena sulit bagi mereka untuk mendapatkan keuntungan yang diharapkan. Tidak hanya itu, faktor pendapatan para pedagang pasar tradisional

yang di bawah rata-rata juga yang menyebabkan keuntungan perdagangan mereka tersendat (Khairi, 2018).

Pada hakikatnya para pedagang menggunakan modal sendiri untuk berdagang. Baik itu dari tabungan, bahkan ada juga yang menjual sebagian hartanya demi mencukupi modal atau bantuan modal dari keluarga terdekat. Dengan modal yang mereka miliki tersebut sebatas cukup untuk modal awal pembuatan usaha tidak sampai pada titik perkembangan usaha tersebut. Sehingga para pedagang membutuhkan suntikan dana dari luar (Khairi, 2018).

Masalah lain yang tidak kalah penting dalam mengembangkan bisnis adalah perihal permodalan. Pada saat yang sama, banyak pedagang tidak dapat berdagang karena mereka tidak memenuhi persyaratan manajemen untuk meminjam uang dari bank. Dalam hal ini, pedagang mencoba menemukan solusi dari penggalangan dana yang sederhana dan cepat untuk meningkatkan modal dan dengan demikian meningkatkan penjualan. Mereka menganggap cara yang cepat dan mudah mengajukan pinjaman ialah melalui rentenir (Khairi, 2018). Para pedagang sulit untuk mengembangkan unit usahanya disebabkan oleh terbatasnya modal. Untuk mengatasi masalah yang seperti ini harus dengan keterlibatan instansi keuangan resmi di daerah tersebut. Hal ini tentu menjadi tantangan bagi instansi keuangan seperti Koperasi, BPRS, Bank, dan lainnya untuk mampu menemukan solusi atas permasalahan yang terjadi (Muslimin, 2015).

Para instansi keuangan harus memberikan solusi perihal permasalahan permodalan kepada para pedagang melalui pemberdayaan ekonomi yang berupaya untuk membantu para pedagang menghidupkan jalannya roda ekonomi usahanya. Pemberdayaan yang dapat dilakukan oleh instansi keuangan khususnya syariah yaitu dengan memberikan pembiayaan mikro kepada para pedagang seperti pembiayaan Murabahah dan *Qardhul Hasan* (Diana, 2016). Selain memberikan pembiayaan mikro atau peminjaman untuk modal usaha kepada para pedagang, seperti yang kita ketahui bahwa masih banyak para pedagang kita khususnya di kota Banda Aceh yang belum memahami bahwa meminjam dengan instansi keuangan yang resmi lebih dianjurkan dibandingkan mengajukan peminjaman ilegal yang terkesan mudah.

Demikian diperlukan pula pemberdayaan dalam hal sosialisasi tentang perkembangan unit usaha khususnya dalam sektor pengajuan pinjaman usaha resmi. Instansi resmi seperti koperasi, bank, bprs dan lembaga keuangan lain tentu saat ini sedang berusaha mewujudkan visi misinya untuk memberdayakan dan berupaya terus menerus meningkatkan kepercayaan masyarakat khususnya para pedagang untuk mengajukan pembiayaan resmi ke instansi keuangan yang legal salah satunya mengajukan pembiayaan kepada Bank Pembiayaan Rakyat Syariah atau PT. BPRS Hikmah Wakilah (Triana, 2016).

Begitu halnya dengan instansi keuangan resmi lainnya PT. BPRS Hikmah Wakilah pun memberdayakan para pedagang

melalui produk dan akadnya. Adapun bentuk-bentuk akad yang terdapat pada PT. BPRS Hikmah Wakilah ini terbagi kedalam dua sektor yaitu : Menghimpun Dana yaitu Tabungan dan Deposito & Pembiayaan Modal Usaha Kecil/Mikro maupun pembiayaan konsumtif. Pada sektor pembiayaan PT. BPRS Hikmah Wakilah juga menawarkan akad Pembiayaan Murabahah, Pembiayaan Mudarabah, Pembiayaan Musyarakah, Pembiayaan Ijarah dan Pembiayaan Salam dan Pembiayaan *Qardhul Hasan*. Akad-akad pembiayaan tersebut merupakan bentuk pemberdayaan yang selama ini telah dilakukan oleh BPRS Hikmah Wakilah dituangkan dalam penyaluran dana untuk memudahkan para nasabah baik pelaku ekonomi umum, para disabilitas dan khususnya para pedagang pasar atau pelaku umkm. Karena salah satu visi dan misi dari PT. BPRS Hikmah Wakilah ialah memberdayakan pedagang serta membuka jaringan pemasaran untuk mendukung potensi ekonomi para pedagang (Mawarni, 2017).

PT. BPRS Hikmah Wakilah didirikan pada tanggal 14 September 1994 dan mulai beroperasi sejak tanggal 20 September 1995. Lembaga intermediasi ini hadir untuk memberikan pelayanan kepada seluruh masyarakat Banda Aceh dan Aceh Besar untuk memenuhi kebutuhan pembiayaan modal usaha kecil/Mikro dan konsumtif dengan pelayanan sesuai syariah. Aktivitas kegiatan operasional PT. BPRS Hikmah Wakilah ini cukup padat seperti lembaga keuangan lainnya. Namun, tetap menjadi tanggung jawab besar bagi PT. BPRS Hikmah Wakilah agar dapat memberdayakan

para pedagang yang menjadi fokus industri badan usahanya (Mawarni, 2017).

Sudah saatnya masyarakat khususnya para pedagang di Pasar Tradisional Kota Banda Aceh tidak lagi mengajukan pembiayaan atau pinjaman secara ilegal terutama kepada rentenir. Berbeda dengan meminjam uang ke rentenir yang umumnya tanpa syarat. Mekanisme mengajukan pembiayaan kepada PT. BPRS Hikmah Wakilah memiliki beberapa persyaratan diantaranya melengkapi beberapa dokumen seperti Foto 3x4, Fotokopi KTP, Fotokopi rekening listrik, surat keterangan izin usaha, Jaminan usaha, SIUP, TDP, Akte Pendirian hingga membuka rekening di BPRS Hikmah Wakilah. Khusus untuk pengusaha/pedagang, dipersyaratkan bahwa lama usaha minimal 1 (satu) tahun pada bidang dan lokasi usaha yang sama, jika kurang dari 1 (satu) tahun, harus mendapat persetujuan dari anggota keluarga dan mendapat surat keterangan dari pejabat yang berwenang. Tidak termasuk dalam kelompok nasabah bermasalah (macet), dibuktikan dengan data Sistem Informasi Debitur. Selanjutnya semua berkas akan ditinjau untuk dianalisis oleh bagian *Account Officer* di PT. BPRS Hikmah Wakilah (Mawarni, 2017).

PT. BPRS Hikmah Wakilah adalah lembaga yang sangat konsisten di bidang pemberdayaan UMKM. Hal ini dibuktikan dengan BPRS Hikmah Wakilah mendapatkan penghargaan emas sebagai "Instansi Pembina UMKM Terbaik Kota Banda Aceh Tahun 2020". Disusul dengan penghargaan lainnya BPRS Hikmah

Wakilah mendapatkan penghargaan tahunan dari majalah info bank atas kinerja sangat baik dalam 7 tahun berturut-turut periode 2012 - 2018. Selain itu BPRS Hikmah Wakilah juga mendapatkan penghargaan *Golden Award* dari majalah info bank atas kinerja keuangan sangat baik selama 5 tahun berturut-turut periode 2014 - 2018 dan BPRS Hikmah Wakilah juga dinobatkan sebagai BPR Syariah terbaik kategori BPRS beraset Rp. 50 Miliar - Rp. 100 Miliar (www.bprshw.co.id).

Dengan demikian PT. BPRS Hikmah Wakilah berhak mendapatkan prestasi dan penghargaan berkat dedikasinya terhadap pemberdayaan UMKM di Kota Banda Aceh. Seperti halnya pada masa pandemi Covid-19 saat ini dari beberapa tinjauan yang dilakukan peneliti beberapa bank dan instansi keuangan lainnya menonaktifkan program pembiayaan sektor usaha mikro namun BPRS Hikmah Wakilah yang masih konsisten menjalankan program pembiayaan sektor usaha nya (www.bprshw.co.id).

Alasan peneliti memilih PT. BPRS Hikmah Wakilah sebagai objek penelitian dikarenakan PT. BPRS Hikmah Wakilah merupakan sentral nya para pedagang di pasar tradisional kota Banda Aceh yang mengambil pembiayaan. Sehingga peneliti merasa perlu untuk menganalisa penerima manfaat pembiayaannya. Selain daripada itu PT. BPRS Hikmah Wakilah salah satu intansi sektor keuangan yang cukup terkenal di Kota Banda Aceh. Peneliti ingin melihat sejauh mana kiprah dan upaya yang dilakukan PT. BPRS Hikmah Wakilah dalam memberdayakan para pedagang

melalui keaktifan dan keterlibatan lembaga PT. BPRS Hikmah Wakilah dalam mengedukasi masyarakat melalui sosialisasi dan program-program jitu yang meningkatkan kepercayaan masyarakat untuk bermitra dengan Hikmah Wakilah. Peneliti akan menganalisis peran lembaga PT.BPRS Hikmah Wakilah dalam pemberdayaan pedagang di pasar tradisional kota Banda Aceh.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang tersebut di atas, maka dapat dikemukakan rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana Peran PT. BPRS Hikmah Wakilah dalam memberdayakan para pedagang pasar tradisional di Kota Banda Aceh?
2. Bagaimana Kendala dan Strategi PT. BPRS Hikmah Wakilah dalam memberdayakan para pedagang di pasar tradisional Kota Banda Aceh?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai melalui penelitian ini adalah :

1. Untuk menganalisis peran pemberdayaan yang dilakukan oleh PT. BPRS Hikmah Wakilah dalam memberikan pembiayaan sektor usaha kepada para pedagang di pasar tradisional Kota Banda Aceh.
2. Untuk mengidentifikasi dan mendeskripsikan kendala dan strategi PT. BPRS Hikmah Wakilah dalam memberdayakan para pedagang di pasar tradisional Kota Banda Aceh.

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat yang diharapkan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Manfaat Teoritis

- a) Dapat memberikan kontribusi akademik dan keilmuan pada bidang lembaga keuangan syari'ah di Aceh, serta menjadi rujukan atau referensi penelitian berikutnya tentang kemajuan sektor ekonomi usaha para pedagang di pasar tradisional Kota Banda Aceh.
- b) Dapat bermanfaat sebagai bahan informasi juga sebagai literatur atau bahan informasi ilmiah.

2. Manfaat Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan bahan masukan yang berguna bagi pengambil kebijakan untuk pemberdayaan masyarakat di Kota Banda Aceh khususnya para pedagang di Pasar Tradisional Kota Banda Aceh dan menjadi informasi untuk PT. BPRS Hikmah Wakilah mampu melihat realita yang terjadi di Pasar Tradisional Kota Banda Aceh. Hal ini tentu bertujuan agar BPRS Hikmah Wakilah terus dapat memberikan pemberdayaan melalui pembiayaannya kepada pelaku usaha kecil dan mikro di pasar tradisional di Kota Banda Aceh untuk mendukung unit usaha para pedagang.

1.5 Sistematika Pembahasan

Untuk memudahkan dalam memperoleh gambaran mengenai penelitian ini, penulis akan mencantumkan sistematika pembahasan untuk memaparkan isi skripsi secara garis besar yang tersusun ke dalam lima bab sebagai berikut:

BAB I Pendahuluan

Bab satu akan menyajikan beberapa poin yaitu latar belakang masalah sebagai landasan pengenalan terhadap masalah yang akan diteliti, rumusan masalah sebagai pelaporan atas berbagai topik permasalahan secara jelas, kemudian tujuan penelitian berisikan arah penelitian yang akan dilakukan, manfaat masalah yang akan memaparkan kegunaan dari penyelesaian suatu masalah, dan yang terakhir yaitu sistematika pembahasan yang menjelaskan secara garis besar mengenai alur penulisan skripsi ini.

BAB II Tinjauan Pustaka

Pada bab dua, memuat berbagai teori yang berkaitan dengan pelaksanaan penelitian ini. Selain itu, bab ini juga memaparkan secara jelas mengenai hasil penelitian-penelitian terdahulu yang mempunyai kepentingan dan keterkaitan terhadap penelitian yang akan dilaksanakan. Selanjutnya berisikan kerangka pemikiran yang berguna untuk memetakan keterkaitan setiap variabel dengan variabel lainnya.

BAB III Metodologi Penelitian

Dalam bab ini memuat tentang desain atau jenis penelitian apakah bersifat kualitatif (*qualitative methods*), kuantitatif

(*quantitative methods*) atau metode campuran (*mix methods*), mengetahui pendekatan penelitian atau teknik pengumpulan data yang digunakan apakah penelitian lapangan (*field research*) atau penelitian kepustakaan (*library research*), sumber perolehan data apakah data primer atau data sekunder, serta metode dan teknik menganalisis data.

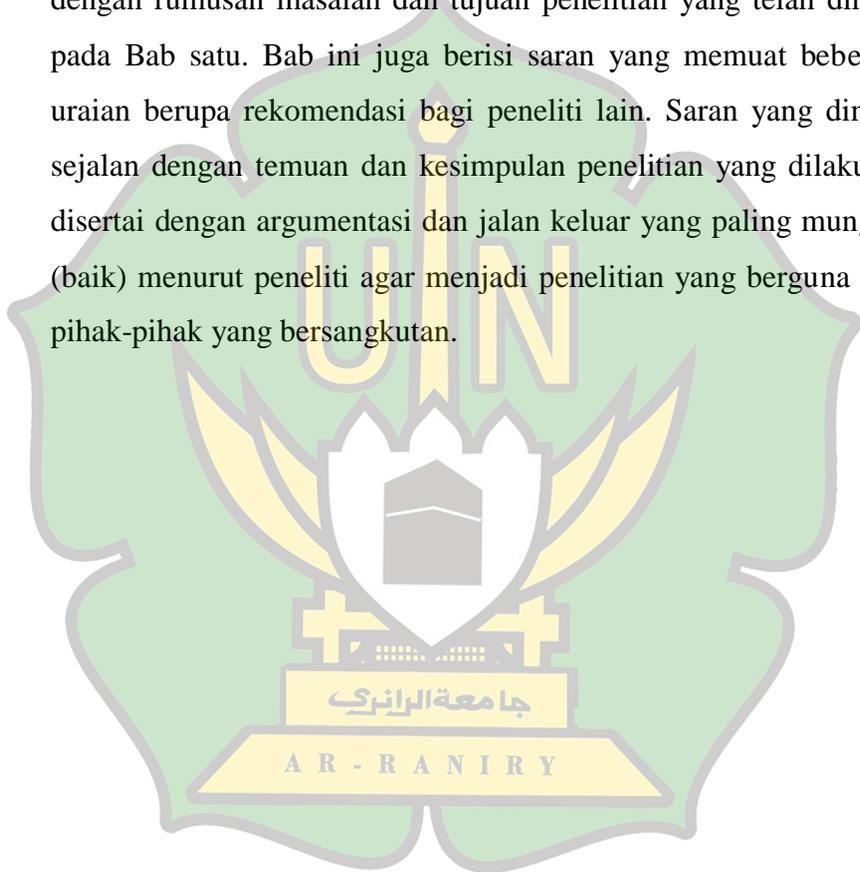
BAB IV Hasil dan Pembahasan

Dalam bab ini akan menjelaskan jenis pembahasan maupun gambaran umum objek dan subjek penelitian, memaparkan hasil analisis serta pembahasan secara mendalam tentang hasil temuan dan mendeskripsikan implikasinya. Nantinya pada hasil penelitian akan dikemukakan proses analisis sesuai dengan alat analisis yang sudah dipaparkan pada bab III dan digambarkan berupa teks, tabel, gambar maupun grafik. Bab ini juga memuat data utama, data penunjang, dan pelengkap yang diperlukan di dalam penelitian ini serta diberi penjelasan tentang makna atau arti dari data yang terdapat dalam tabel, gambar, dan bentuk lainnya yang dicantumkan.

Bab IV juga akan menyajikan pembahasan tentang hasil pengolahan data penelitian yang dianalisis dan dikemukakan tentang alasan atau justifikasi terhadap hasil penelitian yang diperoleh. Penyajian akhir pada bab ini adalah mengenai implikasi penelitian, baik implikasi teoritis maupun implikasi praktis bagi pihak-pihak yang dapat memanfaatkan temuan penelitian ini.

BAB V Kesimpulan dan Saran

Bab terakhir akan menguraikan beberapa kesimpulan yang dibuat sesuai dengan hasil temuan penelitian yang dirangkai sebagai jawaban bagi pertanyaan penelitian serta disajikan sesuai dengan rumusan masalah dan tujuan penelitian yang telah dimuat pada Bab satu. Bab ini juga berisi saran yang memuat beberapa uraian berupa rekomendasi bagi peneliti lain. Saran yang dimuat sejalan dengan temuan dan kesimpulan penelitian yang dilakukan disertai dengan argumentasi dan jalan keluar yang paling mungkin (baik) menurut peneliti agar menjadi penelitian yang berguna bagi pihak-pihak yang bersangkutan.



BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Pemberdayaan

Secara konseptual, pemberdayaan berasal dari istilah "*power*" (kekuasaan). Oleh karena itu, gagasan pokok pemberdayaan berkaitan dengan konsep kekuasaan (Maspaitella & Rahakbauwi, 2014). Pemberdayaan adalah rangkaian kegiatan yang bertujuan untuk meningkatkan kekuatan atau pemberdayaan kelompok yang kurang beruntung di masyarakat termasuk individu yang pernah mengalami kemiskinan (Liauw, 2015).

Intinya, seseorang atau sekelompok komunitas berusaha mengendalikan kehidupan dan berusaha membentuk masa depan sesuai dengan keinginannya sendiri. Otorisasi adalah upaya yang bertujuan untuk meningkatkan level individu atau organisasi dan lembaga, serta manajemen yang sesuai terkait bisnis yang akan diberi kewenangan. Dalam penelitian ilmu sosial, pemberdayaan telah didefinisikan secara luas. Dengan otorisasi, masyarakat dapat berkembang dengan memperoleh hak untuk mengelola sumber daya yang ada. Masyarakat miskin memiliki kesempatan untuk merencanakan dan melaksanakan rencana pembangunan yang telah ditetapkan, sehingga masyarakat berhak mengelola dana sendiri dari pemerintah atau sumber lain, termasuk motivasi, keterampilan, keperluan organisasi atau kelembagaan (Hadi, 2010).

Pandangan lain mengatakan bahwa pemberdayaan adalah model pembangunan lain yang dibutuhkan komunitas dan organisasi lokal agar menarik bagi orang atau lembaga lain. Pemberdayaan adalah proses berkelanjutan yang bertujuan untuk meningkatkan kemampuan dan kemandirian masyarakat untuk meningkatkan taraf hidupnya, yang hanya dapat dicapai dengan membangkitkan keberdayaannya dan menjadikan kehidupan di luar kemampuannya (Hasan & Azis, 2018).

Setiap orang memiliki potensi dan kekuatan untuk mengembangkan diri. Manusia pada dasarnya bekerja secara aktif untuk meningkatkan kemampuannya sendiri. Dalam rangka pemberdayaan manusia diperlukan peningkatan taraf pendidikan dan kesehatan, serta memperoleh hal-hal seperti permodalan, keterampilan, kreativitas, lapangan kerja dan informasi. Upaya yang dilakukan oleh masyarakat dengan atau tanpa kelompok dari luar, yaitu memperbaiki taraf hidupnya dengan berusaha mengoptimalkan kekuasaannya dan meningkatkan posisi tawar. Tujuan pemberdayaan adalah menunjukkan situasi yang ingin dicapai melalui perubahan sosial atau pembangunan sosial, yaitu masyarakat yang diberkahi kekuasaan atau pengetahuan dan memiliki kemampuan untuk memenuhi kebutuhannya, baik materi, ekonomi maupun sosial. Sebagai komunitas yang percaya diri dalam mengkomunikasikan cita-cita, ambisi, mata pencaharian, berpartisipasi dalam kegiatan sosial dan menjalankan tugas-tugas kehidupan secara mandiri (Muslimin, 2015).

Pemberdayaan dapat diwujudkan melalui pengembangan kapasitas sumber daya manusia/anggota organisasi maupun bagi pertumbuhan dan pemeliharaan hubungan yang serasi antara berbagai kelompok kerja dalam suatu organisasi (Usman, 1998). Terdapat tujuh (7) manfaat pemberdayaan sebagai berikut:

1. Peningkatan produktivitas kerja organisasi sebagai keseluruhan antara lain karena tidak terjadi pemborosan, kecermatan melaksanakan tugas, tumbuh suburnya kerjasama antara berbagai unit kerja.
2. Terwujudnya hubungan yang sesuai antara atasan dan bawahan karena adanya delegasi wewenang, interaksi yang didasarkan pada sikap dewasa, saling menghargai dan adanya kesempatan bagi bawahan untuk berfikir dan bertindak inovatif.
3. Terjadi proses pengambilan keputusan yang lebih cepat dan tepat karena melibatkan para pegawai yang bertanggung jawab menyelenggarakan kegiatan oprasional dan tidak sekedar diperintahkan oleh manajer.
4. Meningkatkan semangat kerja seluruh anggota organisasi dengan komitmen organisasional yang lebih tinggi.
5. Mendorong sikap keterbukaan manajemen melalui penerapan gaya manajerial yang partisipatif.
6. Memperlancar jalannya komunikasi yang efektif pada gilirannya memperlancar proses perumusan kebijakan organisasi dan oprasionalisasinya.

7. Penyelesaian konflik secara fungsional yang dampaknya adalah tumbuh subur rasa persatuan dalam suasana kekeluargaan pada organisasi (Usman, 1998).

PKL merupakan salah satu kelompok masyarakat marginal yang perlu diberdayakan agar lebih mampu melakukan kegiatan ekonomi sehingga taraf hidupnya meningkatkan dan lebih berkontribusi dalam pembangunan bangsa. Kelompok ini pada umumnya mempunyai keterbatasan-keterbatasan untuk melakukan usaha, antara lain: (1) minimnya modal, (2) rendahnya tingkat pendidikan, dan kurangnya akses terhadap kebijakan pemerintah, informasi dan sarana- sarana ekonomi maupun sosial. Usaha-usaha untuk mengatasi kelemahan- kelemahan ini perlu dilakukan agar kelompok masyarakat tersebut menjadi lebih berdaya dalam melakukan usaha, sehingga mereka tidak jatuh kedalam kemiskinan (Khasanah, 2019).

Pemberdayaan dapat dilakukan dengan cara diantaranya:

1. Membantu pendirian koperasi disetiap sentra PKL, antara lain bekerjasama dengan Dinas Koperasi untuk membantu pendirian Koperasi.
2. Membantu peningkatan akses pasar dan pangsa pasar dengan menyelenggarakan acara yang melibatkan PKL.
3. Membantu peningkatan akses permodalan dan sumber-sumber permodalan dengan bekerjasama dengan Intansi keuangan atau bank Lainnya.
4. Membantu peningkatan akses teknologi tepat guna.

5. Membantu peningkatan akses kemitraan dengan Dinas Perdagangan, dan Dinas Perindustrian.
6. Membantu peningkatan manajemen dan organisasi kelompok (paguyuban).
7. Membantu peningkatan manajemen pengelolaan lokasi bekerjasama dengan Dinas pertamanan dan Satpol PP.

Pemberdayaan PKL dalam upaya pengentasan kemiskinan, akan tetapi seringkali upaya pengentasan kemiskinan hanya bertumpu pada upaya peningkatan pendapatan komunitas. Pendekatan permasalahan kemiskinan dari segi peningkatan pendapatan (*income*) saja tidak mampu memecahkan permasalahan komunitas, karena pemberdayaan komunitas bukan hanya masalah ekonomi, namun meliputi berbagai masalah yang kompleks (Khasanah, 2019).

2.2 Peran

2.2.1 Pengertian Peran

Peran adalah suatu rangkaian perilaku yang diharapkan dari seseorang dengan berdasarkan posisi sosial, baik itu dengan secara formal maupun informal. Ada juga yang mengatakan bahwa arti peran adalah suatu tindakan yang dilakukan individu atau sekelompok orang dalam suatu kejadian atau peristiwa. Serta merupakan suatu pembentuk tingkah laku yang diharapkan dari seseorang yang mempunyai kedudukan di masyarakat (www.seputarpengetahuan.co.id).

Teori Peran Menurut Kahn (1964) teori peran (*role theory*) merupakan penekanan sifat individual sebagai pelaku sosial yang mempelajari perilaku yang sesuai dengan posisi yang ditempati di masyarakat. Peran (*role*) adalah konsep sentral dari teori peran (Shaw & Constanzo 1970). Kajian mengenai teori peran tidak lepas dari definisi peran dan berbagai istilah perilaku didalamnya. Peran mencerminkan posisi seseorang dalam sistem sosial dengan hak dan kewajiban, kekuasaan dan tanggung jawab yang menyertainya. Untuk dapat berinteraksi satu sama lain, orang-orang memerlukan cara tertentu guna mengantisipasi perilaku orang lain. Peran melakukan fungsi ini dalam sistem sosial. Seseorang memiliki peran, baik dalam pekerjaan maupun di luar itu. Masing-masing peran menghendaki perilaku yang berbeda-beda. Dalam lingkungan pekerjaan itu sendiri seorang karyawan mungkin memiliki lebih dari satu peran, seorang karyawan bisa berperan sebagai bawahan, anggota serikat pekerja, dan wakil dalam panitia keselamatan kerja. Dengan demikian, dalam penelitian ini peneliti akan menganalisis peran PT. BPRS Hikmah Wakilah dalam pemberdayaan para pedagang di pasar tradisional kota Banda Aceh (Agustina, 2009).

2.2.2 Indikator Peran

Secara umum indikator peran pada penelitian ini ialah indikator sosial. Adapun yang menjadi indikator peran PT. BPRS Hikmah Wakilah dalam memberdayakan para pedagang di pasar tradisional kota Banda Aceh berupa produk pembiayaan, mekanisme pembiayaan dan peran PT. BPRS Hikmah Wakilah

terhadap pedagang umkm di pasar tradisional kota Banda Aceh. Berikut ini indikator peran, antara lain:

1. Produk Pembiayaan

Adapun produk pembiayaan pada PT. BPRS Hikmah Wakilah ialah sebagai berikut:

- a) Pembiayaan Murabahah adalah suatu perjanjian pembiayaan berdasarkan sistem jual beli, dimana Bank membiayai kebutuhan investasi nasabah yang kemudian dijual kepadanya dengan harga jual tertentu yang disepakati yang dituangkan dalam akad pembiayaan (Brosur BPRS Hikmah Wakilah, 2021). Adapun jenis-jenis pembiayaan *Murabahah* yaitu:
 1. Pembiayaan konsumtif.
 2. Pembiayaan rehab rumah.
 3. Pembiayaan pemilikan kendaraan.
 4. Pembiayaan serbaguna.
 5. Pembiayaan investasi.
 6. Pembiayaan modal usaha.
- b) Pembiayaan Mudarabah (bagi hasil) adalah akad kerja sama antara Bank sebagai penyedia dana dengan nasabah (*mudārib*) yang mempunyai keahlian atau keterampilan untuk mengelola suatu usaha yang produktif dan halal. Hasil keuntungan dari penggunaan danabank yang dikelola *mudārib* dibagi bersama berdasarkan *nisbah* yang telah disepakati. Adapun jenis-jenis pembiayaan *Mudhārabah* yaitu

Pembiayaan modal kerja dan Pembiayaan serbaguna (Yaya et al., 2009).

- c) Pembiayaan *Musyārahah* (bagi hasil) adalah suatu bentuk kerja sama antara Bank sebagai penyedia dana dengan nasabah dimana masing-masing pihak memiliki porsi modal dalam jumlah sama atau berbeda sesuai kesepakatan. Penyaluran modal tersebut digunakan untuk pengelola suatu usaha/proyek yang menguntungkan dan sesuai dengan prinsip syariah. Pembagian keuntungan akan dibagi berdasarkan *nisbah* yang telah disetujui serta dituangkan dalam akad pembiayaan. Adapun jenis-jenis Pembiayaan *Musyārahah* yaitu Pembiayaan modal kerja dan Pembiayaan serbaguna (Yaya et al., 2009).
- d) Pembiayaan *Ijārah* merupakan akad penyaluran dana untuk pemindahan hak guna (manfaat) atas suatu barang dalam waktu tertentu dengan pembayaran sewa (*ujrah*), antara perusahaan pembiayaan sebagai pemberi sewa (*mu'ajjir*) dengan penyewa (*musta'jir*) tanpa diikuti pengalihan kepemilikan barang itu sendiri (Yaya et al., 2009).

2. Mekanisme Pembiayaan Pemberdayaan Pedagang

Dalam setiap pembiayaan terdapat persyaratan yang harus dipenuhi setiap calon nasabah. Adapun persyaratan yang harus dipenuhi setiap calon nasabah sebelum mengajukan Pembiayaan Usaha Mikro pada PT. BPRS Hikmah Wakilah adalah sebagai berikut (Mawarni, 2017).

1. Calon nasabah adalah warga Negara Indonesia (WNI).
2. Umur maksimum 55 tahun.
3. Cakap berbuat hukum (sekurang-kurangnya berumur 21 tahun dan/atau telah menikah).
4. Mengajukan permohonan pembiayaan kepada Bank.
5. Bersedia dilakukan evaluasi dan investigasi terhadap usaha maupun jaminan.
6. Bersedia menandatangani surat perjanjian pembiayaan yang tersedia di Bank dengan datang sendiri (tidak diwakilkan) dan/atau dihadapan petugas Bank serta mentaati/mematuhi isi perjanjian yang dimaksud.
7. Khusus untuk pengusaha/pedagang, dipersyaratkan bahwa lama usaha minimal 1 (satu) tahun pada bidang dan lokasi usaha yang sama, jika kurang dari 1 (satu) tahun, harus mendapat persetujuan dari anggota keluarga dan mendapat surat keterangan dari pejabat yang berwenang.
8. Tidak termasuk dalam kelompok nasabah bermasalah (macet), dibuktikan dengan data Sistem Informasi Debitur.

2.3 UMKM

Dari tahun ke tahun, jumlah Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) yang ada di Indonesia terus menerus meningkat. Hal ini didapatkan dari data Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah yang ada di tahun 2014 menunjukkan jika terdapat sekitar 57,8 juta UMKM di Indonesia. Dan di tahun 2017, jumlah ini meningkat dan diperkirakan akan terus menerus bertambah

jumlahnya di tahun yang akan datang. Beberapa tahun belakangan ini, jumlah populasi penduduk yang berusia produktif semakin bertambah dibandingkan dengan lapangan kerja yang ada di Indonesia. Sehingga hal ini memicu banyaknya masyarakat Indonesia yang menciptakan lapangan pekerjaan sendiri. Sebagian besar mencoba untuk berkecimpung dalam dunia UMKM (<http://www.neraca.co.id>).

Sehingga dapat dikatakan jika UMKM sendiri memiliki peran yang cukup penting dan strategis dalam membangun ekonomi nasional. Dan tak hanya itu saja, peran UMKM juga dapat meningkatkan pertumbuhan ekonomi serta menyerap tenaga-tenaga kerja. Sehingga berkurangnya jumlah angka pengangguran yang ada di Indonesia. Selama ini UMKM telah berkontribusi dengan memberikan sekitar 57-60% produk domestic bruto dan menyerap tenaga kerja hingga 97% dari jumlah tenaga kerja nasional (<http://www.neraca.co.id>).

Selain itu, UMKM tidak terpengaruh pada krisis. Saat krisis terjadi di tahun 1997-1998, hanya UMKM lah yang masih berdiri kokoh. Menurut data yang tertera pada Badan Pusat Statistik menunjukkan jika pasca krisis yang terjadi di tahun 1997-1998 tidak memperlihatkan jika jumlah UMKM di Indonesia berkurang bahkan terus menerus meningkat. Dapat disimpulkan jika UMKM memiliki daya tahan yang cukup tinggi untuk dapat menopang perekonomian negara, meskipun kondisi negara dalam krisis global sekalipun. Untuk itu lah persoalan mengenai UMKM menjadi topik

hangat yang dirumuskan dalam pemerintahan Presiden Joko Widodo (<http://www.neraca.co.id>).

Perhatian tinggi yang diberikan pemerintah terhadap pelaku-pelaku UMKM merupakan wujud dari upaya pemerintah dalam menyangga perekonomian rakyat kecil. Apalagi kini UMKM telah memberikan dampak positif secara langsung bagi perekonomian masyarakat kelas bawah. Setidaknya ada 3 peran penting dari UMKM yang memiliki pengaruh untuk kehidupan masyarakat kecil. UMKM memiliki peran sebagai sarana yang dapat mengentaskan kemiskinan yang ada di dalam lingkungan masyarakat. Sehingga masyarakat kecil dapat terhindar dari resiko jurang kemiskinan. Alasan utamanya tentu saja karena penyerapan tenaga kerja yang cukup tinggi yang dilakukan oleh UMKM. Hal ini dibuktikan dari data yang ada di Kementerian Koperasi dan UMKM pada tahun 2011 yang menjelaskan jika terdapat sekitar 101.7 juta tenaga kerja yang terserap oleh 55,2 juta UMKM. Angka ini terus meningkat menjadi 57,8 juta UMKM yang menyerap tenaga kerja hingga 114 juta orang (Suci, 2017).

Berdasarkan data tahun 2016, jumlah UMKM di Aceh mencapai 75.207 unit, meningkat pesat jika dibanding tahun 2014 yang hanya sebesar 48.882 unit. Umumnya UMKM ini bergerak dalam bidang perdagangan, jasa, pertanian, pertambangan, industri, perikanan, transportasi dan peternakan. Meskipun jumlah yang terus meningkat, namun sektor ini belum berkembang secara optimal dari segi produktivitas. Beberapa faktor penyebab belum

berkembangnya UMKM di Aceh adalah besarnya biaya transaksi akibat masih adanya ketidakpastian dan persaingan pasar yang tinggi (Suci, 2017).

Belum berkembangnya UMKM di Aceh juga disebabkan oleh terbatasnya akses kepada sumberdaya produktif terutama terhadap bahan baku dan permodalan, terbatasnya sarana dan prasarana serta informasi pasar, rendahnya kualitas dan kompetensi kewirausahaan sumber daya manusia, dan terbatasnya dukungan modal untuk membantu pengembangan UMKM, Pemerintah Aceh telah menyelenggarakan berbagai kegiatan pelatihan di bidang manajemen dan produksi. Di tahun 2017, ada sekitar 363 orang pelaku usaha kecil mendapat program pelatihan. Selain itu, pelatihan khusus juga diberikan kepada 118 orang pelaku usaha ekonomi kreatif (Suci, 2017).

UMKM juga memiliki peranan yang penting dalam meratakan perekonomian bangsa Indonesia, terutama bagi masyarakat kecil. Berbeda dengan perusahaan berskala besar, UMKM ditempatkan di berbagai lokasi termasuk di daerah yang jangkauannya cukup jauh dari pusat kota dan perkembangan jaman sekalipun. Keberadaan UMKM yang tersebar merata di 34 provinsi inilah yang dapat mengurangi jurang kemiskinan pada masyarakat (Suci, 2017).

Selain itu, kini masyarakat kecil tidak perlu lagi untuk pergi ke kota demi mendapatkan taraf hidup yang layak. Peran UMKM juga dapat memberikan pemasukan devisa untuk Indonesia. Saat ini

UMKM yang ada di Indonesia sudah semakin maju. Bahkan skala pasar UMKM tak hanya nasional namun mencapai skala internasional. Data yang dimiliki Kementerian Koperasi dan UKM pada tahun 2017 menunjukkan jika pemasukan devisa yang didapatkan Negara dari UMKM cukup tinggi mencapai Rp 88,45 miliar. Jika dibandingkan dengan tahun 2016, kini jumlah UMKM meningkat hingga 8 kali lipat (Suci, 2017).

Pemerintah daerah dapat mendorong pembangunan usaha kecil menengah dengan membantu usaha yang baru tumbuh dengan memberikan akses terhadap fasilitas, peralatan, pelatihan, pendidikan, dan modal. Dalam kaitan itu pemerintah mengembangkan beberapa hal:

1. Membuat lembaga konseling bagi usaha baru. Dalam rangka mendirikan lembaga konseling, pemerintah dapat menjalin bekerja sama dengan pusat pengembangan usaha kecil dan menengah, jaringan bisnis, dan inkubator yang menawarkan program bantuan manajemen dan teknis yang dapat meningkatkan kesadaran kewirausahaan dan bantuan lain tentang bagaimana suatu usaha dijalankan.
2. Pendidikan kewirausahaan. Dalam kaitan dengan pendidikan kewirausahaan pemerintah dapat berkerja sama dengan universitas yang mempunyai pusat pengembangan usaha kecil dan menengah. Pokok pokok yang perlu diperhatikan dalam pendidikan adalah bagaimana memulai usaha, bagaimana

membangun dan membuat rencana usaha, dan proses pengembangan usaha.

3. Bantuan fasilitas. Pemerintah dapat mendirikan inkubator dalam rangka memberi dukungan terhadap usaha yang baru tumbuh agar menjadi dewasa. Dukungan yang dimaksud adalah pengembangan manajemen
4. Pembentukan modal. Pada akhirnya sebuah usaha membutuhkan modal uang dalam rangka membangun dan mengembangkan usaha (Putra, 2015).

Untuk itu pemerintah membantu pengusaha kecil melalui 2 hal yaitu: Membuat program memberi akses ke modal dan memberi bantuan modal langsung.

Dari paparan diatas dapat disimpulkan bahwa hadirnya PT. BPRS Hikmah Wakilah untuk menjawab tantangan dan hambatan pemerintah kota dalam merealisasikan regulasi nya demi mencapai kesejahteraan masyarakat pelaku ekonomi khususnya para pedagang seperti yang telah di cita-citakan. Dalam hal ini peneliti ingin menganalisa dua hal terkait peran PT. BPRS Hikmah Wakilah dalam pemberdayaan pedagang di Pasar Tradisional Banda Aceh :

1. Menganalisa apakah BPRS Hikmah Wakilah masih berperan aktif dalam memberikan pembiayaan modal usaha kepada para pedagang sampai saat ini?

2. Menganalisa kendala BPRS Hikmah Wakilah dalam memberdayakan para pedagang di pasar tradisional kota Banda Aceh.

2.3.1 Pasar Tradisional

Pasar merupakan kumpulan seluruh pembeli dan potensial atas tawaran pasar tertentu (Kotler, 2005). Pasar selama ini sudah menyatu dan memiliki tempat paling penting dalam kehidupan masyarakat sehari-hari, bagi masyarakat pasar bukan hanya tempat bertemunya antara penjual dan pembeli tetapi juga sebagai wadah untuk berinteraksi sosial (Malano, 2013).

Para ahli ekonomi menggunakan istilah pasar untuk menyatakan sekumpulan pembeli dan penjual yang melakukan transaksi atas suatu produk tertentu. Sedangkan dalam manajemen pasar konsep pasar terdiri atas semua pelanggan potensial yang mempunyai kebutuhan atau keinginan tertentu yang mungkin bersedia dan mampu melibatkan diri dalam suatu pertukaran guna memuaskan kebutuhan atau keinginan tersebut (Gilarso, 1991).

Menurut Gilarso (1991), dalam ilmu ekonomi kita berbicara tentang pasar. Jika ada suatu pertemuan antara orang yang menjual dan orang yang mau membeli suatu barang atau jasa tertentu dengan harga tertentu (Gilarso, 1991). Para penjual dan pembeli saling bertemu di pasar. Masing-masing dari mereka memiliki keinginan dan kepentingan tersendiri. Jika kedua belah pihak tersebut dipertemukan maka akan terjadi transaksi jual beli. Faktor penting yang dapat mempertemukan mereka adalah harga yang

terbentuk pasar dalam interaksi antara penjual dan pembeli tersebut (Mujahidin, 2014).

Pasar tradisional merupakan tempat bertemunya penjual dan pembeli ditandai dengan adanya transaksi atau tawar menawar antara si penjual dan pembeli secara langsung. Pasar tradisional merupakan sektor perekonomian yang sangat penting bagi mayoritas penduduk di Indonesia. Pasar memiliki kedudukan yang sangat penting dalam kegiatan perekonomian, sebagian besar kegiatan ekonomi terjadi di pasar. Pasar merupakan salah satu kegiatan perdagangan yang tidak bias terlepas dari kegiatan sehari-hari manusia, keberadaan pasar tradisional sudah menjadi bagian yang tidak terlepas dalam kehidupan manusia (Gilarso, 1991).

Dalam peraturan Menteri Perdagangan No. 53/M-DAG/PER/12/2008 dijelaskan bahwa pasar tradisional adalah pasar yang dibangun dan dikelola oleh pemerintah daerah, swasta, badan usaha milik Negara dan badan usaha milik daerah termasuk kerjasama dengan swasta dengan tempat usaha berupa toko, kios, dan tenda yang dimiliki dan dikelola oleh pedagang kecil, menengah swadaya masyarakat atau koperasi dengan usaha kecil, modal kecil dan dengan proses jual beli barang dagangan melalui tawar-menawar (www.hukumonline.com).

Al-Qur'an juga menjelaskan bahwa orang yang berdagang itu tidak akan kehilangan kemuliaan dan kekharismaannya bila melakukan kegiatan ekonomi dalam pasar. Sesuai firman Allah SWT dalam surat Al-Furqan ayat 20 yaitu :

وَمَا أَرْسَلْنَا قَبْلَكَ مِنَ الْمُرْسَلِينَ إِلَّا إِنَّهُمْ لَيَأْكُلُونَ الطَّعَامَ وَيَمْشُونَ فِي الْأَسْوَاقِ ۗ
وَجَعَلْنَا بَعْضَكُمْ لِبَعْضٍ فِتْنَةً أَتَصْبِرُونَ ۗ وَكَانَ رَبُّكَ بَصِيرًا

Artinya : *“Dan Kami tidak mengutus rasul-rasul sebelumnya, melainkan mereka sungguh memakan makanan dan berjalan di pasar-pasar. Dan kami jadikan sebahagian kamu cobaan bagi sebahagian yang lain. Maukah kamu bersabar?; dan adalah Tuhanmu maha Melihat”* (Q.S Al-Furqan [18]:20)

Pasar juga memiliki fungsi sebagai penentu nilai suatu barang, penentu jumlah produksi, mendistribusikan produk, melakukan pembatasan harga dan menyediakan barang dan jasa untuk jangka panjang. Dengan demikian pasar sebagai tempat terjadinya transaksi jual beli, merupakan fasilitas publik yang sangat penting bagi perekonomian suatu daerah dan juga menjadi barometer bagi tingkat pertumbuhan ekonomi masyarakat (Khairi, 2018).

Dalam Islam harus diperhatikan perilaku dan etika seorang penjual yang didasarkan dengan prinsip-prinsip pasar yang efisien, salah satunya yaitu Prinsip suka sama suka. Dalam Islam Allah menggariskan agar setiap perniagaan dilandasi dengan asas suka sama suka, sebagaimana dalam firman Allah dalam surah An-Nisa: 29 yaitu :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ
مِنْكُمْ ۗ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۗ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya: *“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan*

suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu (Q.S An-Nisa [5]:29).

Selain prinsip suka sama suka dalam Islam juga diajarkan untuk mempunyai prinsip dalam penetapan harga dan keuntungan. Dalam Islam prinsip harga ditentukan oleh keseimbangan permintaan dan penawaran, jadi harga ditentukan oleh kemampuan penjual untuk menyediakan barang yang ditawarkan kepada pembeli dan kemampuan pembeli untuk mendapatkan harga tersebut dari penjual. Dalam Islam umat muslim dianjurkan untuk mempunyai prinsip tidak merugikan orang lain. Islam mengajarkan untuk mengharamkan setiap perniagaan yang dapat meresahkan atau merugikan orang lain, sebagaimana dalam firman Allah dalam surat Al-Hujurat: 10

إِنَّمَا الْمُؤْمِنُونَ إِخْوَةٌ فَأَصْلِحُوا بَيْنَ أَخْوَانِكُمْ ۗ وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُرْحَمُونَ

Artinya : *“Orang-orang beriman itu Sesungguhnya bersaudara. sebab itu damaikanlah (perbaikilah hubungan) antara kedua saudaramu itu dan takutlah terhadap Allah, supaya kamu mendapat rahmat (Q.S Al-Hujurat [26]:10).*

Islam menempatkan pasar pada kedudukan yang penting dalam perekonomian. Praktik ekonomi pada masa Rasulullah SAW dan Khulafarrusyidin menunjukkan adanya peranan pasar yang besar. Rasulullah sangat menghargai harga yang dibentuk oleh pasar sebagai harga yang adil. Beliau menolak adanya suatu price intervention seandainya perubahan harga terjadi karena mekanisme pasar yang wajar. Namun, pasar disini mengharuskan adanya

moralitas, antara lain : persaingan yang sehat (*fair play*), kejujuran (*honesty*), keterbukaan (*transparancy*) keadilan (*justice*). Jika nilai-nilai ini telah ditegakkan, maka tidak ada alasan untuk menolak harga pasar (Khairi, 2018).

2.3.2 Pedagang

Pedagang (sektor informal) adalah mereka yang melakukan kegiatan usaha dagang perorangan atau kelompok yang dalam menjalankan usahanya menggunakan tempat-tempat fasilitas umum, seperti terotoar, pingir-pingir jalan umum, dan lain sebagainya. Pedagang adalah perantara yang kegiatannya membeli barang dan menjualnya kembali tanpa merubah bentuk atas inisiatif dan tanggung jawab sendiri dengan konsumen untuk membeli dan menjualnya dalam partai kecil atau per satuan (Hasibuan & Yuliasuti, 2017).

Pedagang kaki lima atau disingkat PKL adalah istilah untuk menyebut penjaja dagangan yang melakukan kegiatan komersial di atas Daerah Milik Jalan (DMJ) yang (seharusnya) diperuntukkan untuk pejalan kaki (pedestrian) seperti umumnya di pasar tradisional. Pedagang menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia dibagi atas dua yaitu: pedagang besar dan pedagang kecil. Pedagang kecil adalah pedagang yang menjual barang dagangan dengan modal yang kecil sedangkan pedagang besar pedagang yang berjualan secara besar-besaran dengan modal besar dan juga pedagang yang melakukan penyerahan barang kena pajak, bukan sebagai pedagang eceran (Pustaka, 2001).

Pedagang kecil yaitu pedagang yang menjajakan barang dagangannya di tempat-tempat yang strategis, seperti di pasar, pinggir jalan, di perempatan jalan, di bawah pohon yang rindang, dan lain-lain. Barang yang dijual biasanya makanan, minuman, pakaian, dan barang-barang kebutuhan sehari-hari lainnya. Tempat penjualan pedagang kecil relatif permanen yaitu berupa kios-kios kecil atau gerobak dorong, atau yang lainnya (Hariningsih,2008).

Pada umumnya ciri-ciri/sifat pedagang kecil ialah:

1. Memiliki sifat spesialis dalam kelompok barang/jasa yang diperdagangkan.
2. Barang yang diperdagangkan berasal dari produsen kecil atau hasil produksi sendiri.
3. Pada umumnya modal usahanya kecil, berpendapatan rendah, serta kurang mampu memupuk dan mengembangkan modal. Hubungan pedagang kaki lima dengan pembeli bersifat komersial.

Adapun peranan pedagang kaki lima dalam mendukung perekonomian antara lain:

1. Dapat menyebarkan hasil produksi tertentu.
2. Mempercepat proses kegiatan produksi karena barang yang dijual cepat laku.
3. Membantu masyarakat ekonomi lemah dalam pemenuhan kebutuhan dengan harga yang relatif murah.
4. Mengurangi pengangguran.

2.4 Penelitian Terkait

Temuan kajian terkait adalah upaya untuk mengetahui penelitian mana yang sudah pernah dilakukan dan mana yang belum serta tujuan dari temuan kajian terkait ini adalah agar tidak ada duplikasi atau plagiat dalam penelitian yang akan dilakukan. Berdasarkan penelusuran yang penulis lakukan belum ada kajian yang membahas secara spesifik dan mendetail yang mengarah kepada penelitian Analisis Peran PT. BPRS Hikmah Wakilah Dalam Pemberdayaan UMKM di pasar tradisioanal di Kota Banda Aceh. Meskipun demikian tetap terdapat beberapa penelitian terdahulu yang dilakukan yang memiliki keterkaitan dengan pembiayaan di PT. BPRS Hikmah Wakilah, pedagang umkm, rentenir dan pasar tradisional. Adapun beberapa penelitian terdahulu yang menjadi landasan dalam melakukan penelitian ini diantaranya sebagai berikut :

Penelitian pertama, Dinda Mawarni, 2017. Judul: Optimalisasi prosedur pembiayaan usaha mikro pada PT. BPRS Hikmah Wakilah Banda Aceh. Hasil penelitian Dinda, pembiayaan merupakan aktivitas Bank Syariah dalam menyalurkan dana kepada pihak lain selain Bank berdasarkan prinsip syariah. PT. BPRS Hikmah Wakilah dalam mengoptimalisasi pembiayaan untuk mengembangkan Usaha Mikro harus diterapkan beberapa prinsip dalam pengelolaan BPRS. Prinsip prinsip operasional Bank tersebut terdiri dari prinsip kepercayaan (*fiduciary principle*), prinsip kehati-hatian (*prudential principle*), prinsip kerahasiaan

(*confidential principle*), dan prinsip mengenal nasabah (*know your costumer principle*).

Penelitian kedua, Muhammad Khairi, 2018. Judul :Dampak pinjaman rentenir terhadap pendapatan pedagang Pasar Tradisional di Pasar Pagi Pulo Brayon Bengkel. Hasil penelitian Khairi, pada hakikatnya apabila modal bertambah maka pendapatan pedagang juga bertambah, dengan bertambahnya pendapatan maka kesejahteraan pun meningkat. Dan dengan meminjam uang dengan rentenir hanya untuk solusi modal jangka pendek dan menyebabkan pendapatan pedagang menurun dan tidak juga meningkat.

Penelitian ketiga, Desi Triana, 2016. Judul :Mekanisme pemberian modal usaha bagi nasabah pada PT. BPRS Hikmah Wakilah Banda Aceh. Hasil penelitian Desi, setiap calon nasabah mendatangi bank dan calon nasabah harus terlebih dahulu menyiapkan persyaratan yang telah ditentukan oleh pihak bank. Selanjutnya dilakukan peninjauan atau survei langsung ke lokasi untuk menganalisis/ menginvestigasi usaha calon nasabah yang dilakukan oleh bagian AO (*account officer*). Disamping itu, bagian remedial melakukan appraisals dokumentasi jaminan calon nasabah serta menganalisis keuangan nasabah, setelah persyaratan selesai dilanjutkan proses pembuatan MUP oleh bagian AO (*account officer*), dan dilanjutkan oleh bagian kabag. Marketing untuk menyerahkan langsung proposal ke direktur jika diterima lanjut, pending/ditahan dan ditolak, kemudian bagian AO menyerahkan proposal tersebut ke bagian legal officer untuk proses pembuatan akad pembiayaan,

jika telah selesai proposal dan telah disetujui oleh direktur dan kepala marketing, pihak bank melakukan akad/kontrak perjanjian antara nasabah dengan bank ketika akad telah ditanda tangani maka kewajiban seorang nasabah adalah membayar setoran harian sesuai yang telah ditetapkan oleh pihak bank dan jangka waktu yang telah disepakati dalam perjanjian. Dilanjutkan kebagian admin pembiayaan untuk melakukan proses droping (penginputan data), dan terakhir pada bagian teller untuk pencairan pembiayaan nasabah.

Penelitian keempat, Utia Khasanah, 2019. Judul :Dampak praktik rentenir terhadap kesejahteraan pedagang eceran dalam perspektif Ekonomi Islam di Barrang Caddi Kota Makassar. Hasil penelitian Utia, mekanisme utang piutang yang dilakukan rentenir sangat mudah. Proses pengajuan pinjaman yang tidak berbelit-belit dan tanpa melalui prosedur yang panjang. Pengembalian utang dilakukan dengan cara cicilan per hari selama 4 bulan/ 120 hari, dengan besaran cicilan ialah total pinjaman ditambah dengan bunga 20% kemudian dibagi 120 hari. Mekanisme utang piutang yang dilakukan oleh rentenir tersebut dalam Islam termasuk ke dalam riba nasi'ah. Secara harfiah praktik rentenir membantu pedagang eceran dalam memenuhi kebutuhan materialnya. Namun secara kebutuhan spritual pedagang eceran tidak terpenuhi. Dengan demikian praktik rentenir di Kelurahan Barrang Caddi Kecamatan Kepulauan Sangkarrang Kota Makassar tidak mampu mensejahterakan pedagang eceran. Praktik rentenir di Kelurahan

Barrang Caddi Kecamatan Kepulauan Sangkarrang Kota Makassar, tersebut menyalahi prinsip keadilan, prinsip ta'awun dan prinsip mashlahah.

Penelitian kelima, Supriadi Muslimin, 2015. Judul :Peranan lembaga keuangan mikro syariah terhadap pemberdayaan usaha mikro kecil menengah pada BMT Al Amin Makassar. Hasil penelitian Supriadi, berdirinya BMT Al Amin Makassar ini dapat menjadi solusi atas berbagai masalah dalam memberdayakan usaha mikro kecil menengah, khususnya yang sedang menjalankan usaha terutama dalam masalah modal yang dapat menghambat usahanya. Sehingga adanya Pembiayaan dengan sistem mudharabah, yang diberikan pada masyarakat khususnya para pedagang yang kekurangan modal, mereka tidak perlu susah untuk mencari pinjaman. Karena dengan bertambahnya modal, usaha pun telah mengalami kemajuan yakni adanya peningkatan dalam hal pendapatan, produksi dan kinerjanya. Sehingga dengan meningkatnya produksi maka secara otomatis pendapatan juga meningkat. Ini yang mengakibatkan para masyarakat dan para pedagang semakin sejahtera dan makmur. Keberadaan BMT Al Amin Makassar bertujuan untuk memberdayakan ekonomi umat, khususnya pada sektor usaha mikro, kecil dan menengah serta menjadi alternatif bagi umat untuk menghindari sistem gharar, maysir dan riba baik simpanan maupun pembiayaan, sehingga secara bertahap ekonomi umat dapat bertambah dan berkembang sebagai pilar untuk kemajuan umat.

Dari beberapa penelitian diatas ada sedikit perbedaan dengan penelitian yang dilakukan yaitu pada objek penelitian dan variabel penelitian nya yaitu lembaga keuangan PT. BPRS Hikmah Wakilah dan Pemberdayaan Pedagang atau umkm. Sedangkan persamaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya yaitu sama-sama meneliti tentang kesejahteraan pedagang, pengaruh rentenir terhadap kesejahteraan pedagang, dan pembiayaan yang diberikan PT. BPRS Hikmah Wakilah yang masing-masing memiliki perbedaan antara satu dengan yang lainnya.

Tabel 2.1
Penelitian Terkait

NO.	Penulis, Judul dan Tahun Penelitian	Metode dan Teknik Analisis	Hasil Penelitian
1.	Utia Khasanah, "Dampak Praktik Rentenir Terhadap Kesejahteraan Pedagang Eceran Dalam Perspektif Ekonomi Islam di Barrang Caddi Kota Makassar" Tahun 2019.	Analisis Data Deskriptif	Mekanisme utang piutang yang dilakukan oleh rentenir tersebut dalam Islam termasuk ke dalam riba nasi'ah. Secara harfiah praktik rentenir membantu pedagang eceran dalam memenuhi kebutuhan materialnya. Namun secara kebutuhan spritual pedagang eceran tidak terpenuhi. Dengan demikian praktik rentenir di Kelurahan Barrang Caddi Kecamatan Kepulauan Sangkarrang Kota Makaksar tidak mampu mensejahterakan pedagang eceran. Praktik rentenir di Kelurahan Barrang Caddi Kecamatan Kepulauan Sangkarrang Kota Makassar, tersebut menyalahi prinsip keadilan, prinsip ta'awun dan prinsip mashlahah.

Tabel 2.1 – Lanjutan

2.	Muhammad Khairi, "Dampak Pinjaman Rentenir Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional Di Pasar Pagi Pulo Brayan Bengkel Tahun 2018.	Analisis Data Deskriptif	Pada hakikatnya apabila modal bertambah maka pendapatan pedagang juga bertambah, dengan bertambahnya pendapatan maka kesejahteraan pun meningkat. Dan dengan meminjam uang dengan rentenir hanya untuk solusi modal jangka pendek dan menyebabkan pendapatan pedagang menurun dan tidak juga meningkat.
3.	Dinda Mawarni, "Optimalisasi Prosedur Pembiayaan Usaha Mikro pada PT. BPRS Hikmah Wakilah Banda Aceh" Tahun 2017.	Analisis Data Deskriptif	Pembiayaan merupakan aktivitas Bank Syariah dalam menyalurkan dana kepada pihak lain selain Bank berdasarkan prinsip syariah. PT. BPRS Hikmah Wakilah Dalam mengoptimalkan pembiayaan untuk mengembangkan Usaha Mikro harus diterapkan beberapa prinsip dalam pengelolaan BPRS. Prinsip prinsip operasional Bank tersebut terdiri dari prinsip kepercayaan (<i>fiduciary principle</i>), prinsip kehati-hatian (<i>prudential principle</i>), prinsip kerahasiaan (<i>confidential principle</i>), dan prinsip mengenal nasabah (<i>know your customer principle</i>).
4.	Desi Triana, "Mekanisme Pemberian Modal Usaha Bagi Nasabah pada PT. BPRS Hikmah Wakilah Banda Aceh" Tahun 2016.	Analisis Data Deskriptif	Setiap calon nasabah mendatangi bank dan calon nasabah harus terlebih dahulu menyiapkan persyaratan yang telah ditentukan oleh pihak bank. Selanjutnya dilakukan peninjauan atau survei langsung ke lokasi untuk menganalisis/ menginvestigasi usaha calon nasabah yang dilakukan oleh bagian AO (<i>account officer</i>).

Tabel 2.1 – Lanjutan

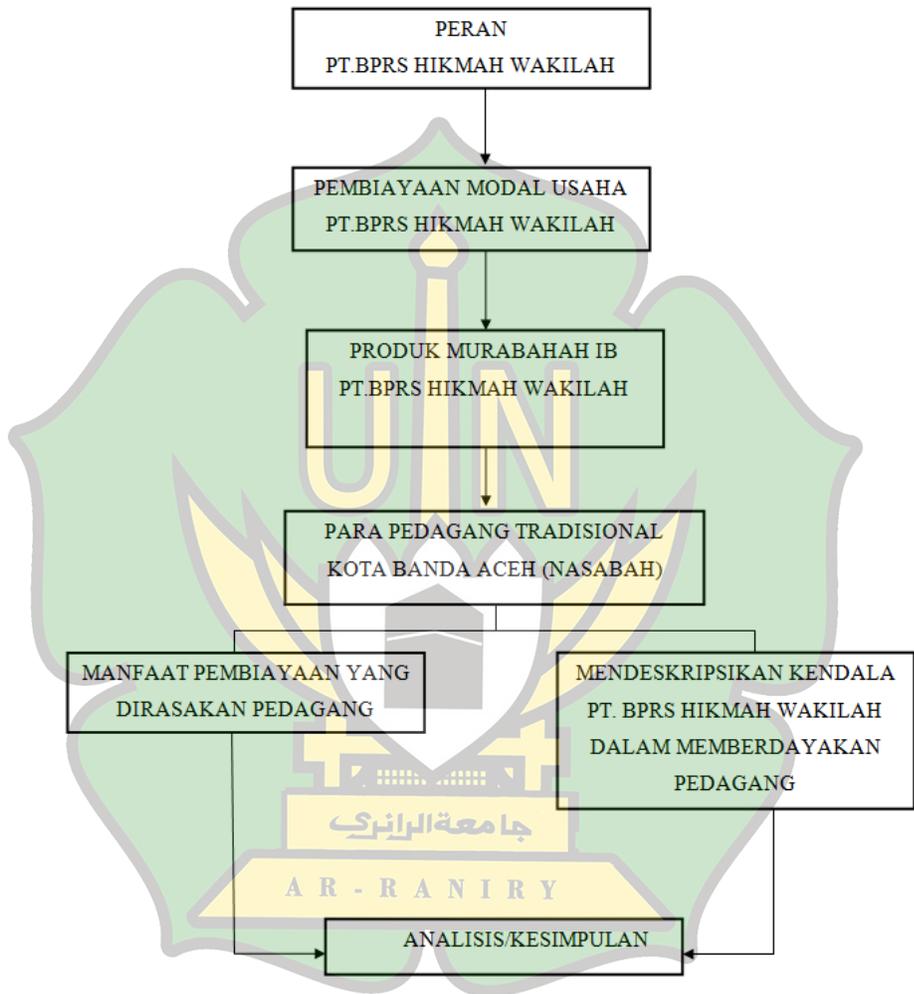
5.	Supriadi Muslimin, "Peranan Lembaga Keuangan Mikro Syariah Terhadap Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil Menengah pada BMT Al Amin Makassar" Tahun 2015.	Analisis Data Deskriptif	Berdirinya BMT Al Amin Makassar ini dapat menjadi solusi atas berbagai masalah dalam memberdayakan usaha mikro kecil menengah, khususnya yang sedang menjalankan usaha terutama dalam masalah modal yang dapat menghambat usahanya. Sehingga adanya Pembiayaan dengan sistem mudharabah, yang diberikan pada masyarakat khususnya para pedagang yang kekurangan modal, mereka tidak perlu susah untuk mencari pinjaman. Karena dengan bertambahnya modal, usaha pun telah mengalami kemajuan yakni adanya peningkatan dalam hal pendapatan, produksi dan kinerjanya.
----	--	--------------------------	--

Sumber: Data diolah, 2021.

2.5 Kerangka Pemikiran

Penelitian ini memiliki kerangka teoritis yang merupakan kerangka penalaran teori yang menjadi acuan peneliti. Dalam kerangka pemikiran ini lembaga PT. BPRS Hikmah Wakilah sebagai salah satu lembaga intermediasi berperan penting dalam memberdayakan pedagang di pasar tradisional terutama pedagang kaki lima. Hal ini bisa dilihat terutama dari produk pembiayaan murabahah ib serta mendeskripsikan kendala dan strategi pada PT. BPRS Hikmah Wakilah dalam memberdayakan para pedagang. Pada penelitian ini melihat bagaimana pengaruh PT. BPRS Hikmah Wakilah Dalam mendongkrak perekonomian para pedagang melalui program pembiayaan aktif nya pada pedagang pasar

tradisional di kota Banda Aceh. Berikut merupakan bagan kerangka pemikiran dari penelitian:



Sumber: Data diolah, 2021.

Gambar 2.1
Kerangka Pemikiran Penelitian

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Jenis dan Pendekatan Penelitian

Pada penelitian ini menggunakan metode kualitatif yang nantinya dituangkan dalam metode penelitian Deskriptif Analisis. Pendekatan kualitatif deskriptif merupakan suatu pendekatan penelitian yang hasil penelitiannya tidak diolah dalam bentuk kalkulasi angka-angka, melainkan dengan cara menyampaikan pemikiran atau wawancara peneliti terkait dengan data yang diambil dari subjek yang diteliti (Umar, 2002).

Deskriptif kualitatif adalah metode penelitian yang digunakan untuk menggambarkan dan mengamati peristiwa, aktivitas sosial, sikap, persepsi, dan lain sebagainya secara individual maupun kelompok. Tujuan dari penelitian deskriptif kualitatif ini untuk menyatakan sebuah deskripsi atau gambaran secara faktual dan akurat sesuai dengan data-data yang ada mengenai peran, kendala serta strategi PT. BPRS Hikmah Wakilah dalam pemberdayaan pedagang di pasar tradisional kota Banda Aceh.

Penelitian ini juga tergolong penelitian lapangan. Karena penelitian yang dilakukan menyangkut dengan persoalan atau kenyataan dalam kehidupan nyata, bukan pemikiran abstrak yang terdapat dalam teks-teks atau dokumen yang tidak diuji secara langsung (Bungin, 2001). Disebut juga penelitian lapangan karena peneliti terjun langsung ke lokasi yang diteliti yaitu PT. BPRS Hikmah Wakilah, Jl. Sri Ratu Syafiatuddin, Penayoung, Banda

Aceh untuk mengumpulkan data-data dan informasi yang berhubungan dengan masalah yang dibahas.

3.2 Sumber Data

Penelitian merupakan kegiatan yang dilakukan untuk mendapatkan berbagai jenis data berdasarkan sumbernya yang dianalisis dan disimpulkan sesuai dengan tahapannya. Beberapa sumber data yang dilakukan untuk dianalisis penulis yaitu:

a. Data Primer

Dalam penelitian ini, data primer didapatkan dengan cara melakukan penelitian langsung oleh peneliti dengan informan melalui metode wawancara kepada karyawan PT. BPRS Hikmah Wakilah, beberapa pedagang kecil yang menjadi nasabah pada instansi tersebut yang turut serta memberikan argumentasi mengenai penelitian ini.

Data primer adalah data yang didapatkan oleh peneliti sebagai data yang memiliki sumber keakuratan tinggi. Menurut Indriantoro dan Supomo (2002) dikutip oleh (Egziabher & Edwards, 2013) data primer merupakan data yang diperoleh dari sumber asli atau sumber yang menghasilkan data primer tersebut. Data primer juga diartikan sebagai data yang dihasilkan oleh peneliti yang langsung melakukan penelitian pada sumber utama data atau objek penelitian dilaksanakan.

3.3 Teknik Pengumpulan Data

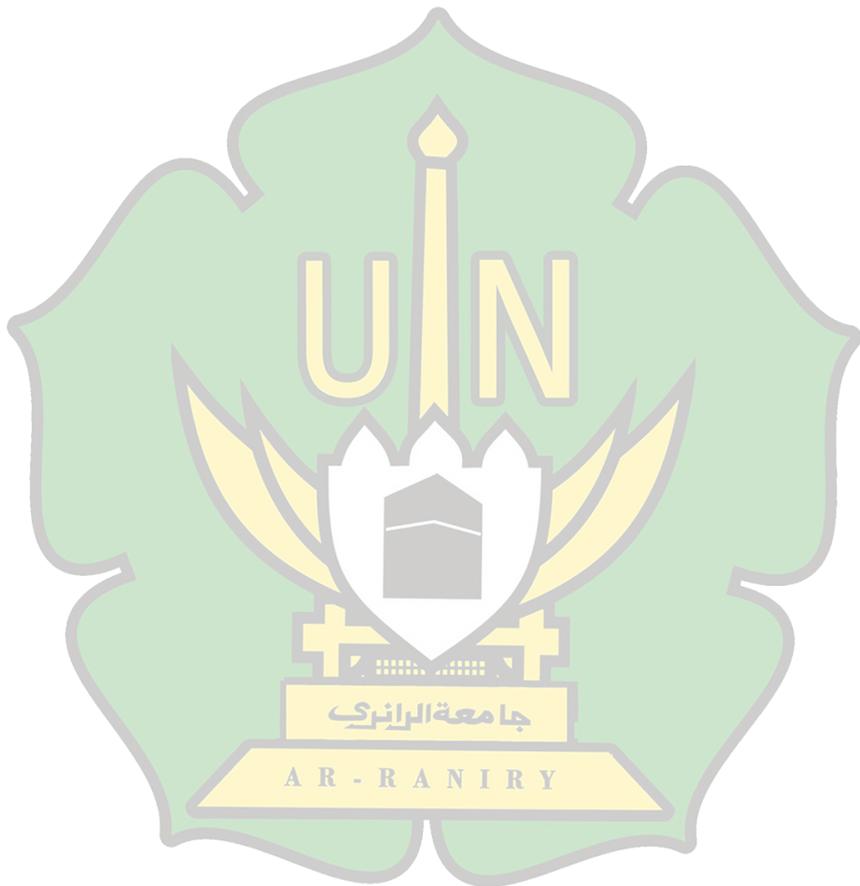
Adapun teknik pengumpulan data dalam penelitian ini ialah sebagai berikut:

1. Wawancara

Wawancara terhadap informan adalah suatu proses percakapan dengan maksud untuk menginstruksi, dan mengenai orang, kejadian, kegiatan, organisasi, motivasi, perasaan, dan sebagaimana dilakukan dua pihak, yaitu pewawancara yang mengajukan pertanyaan dengan orang yang diwawancarai (Pustaka, 2001). Wawancara yang dilakukan oleh peneliti untuk menggali data dan informasi terkait dengan peran PT. BPRS Hikmah Wakilah dalam memberdayakan pedagang di pasar tradisional kota Banda Aceh yaitu wawancara semi terstruktur yang pewawancara anggap efektif untuk lebih aktif dan terbuka untuk diskusi.

Dalam pelaksanaan pengumpulan data dilapangan, peneliti menggunakan metode wawancara atau diskusi secara langsung. Peneliti juga perlu melakukan verifikasi data tidak hanya percaya pada pernyataan informan saja tetapi juga perlu mengecek dalam kenyataan melalui pengamatan atau dari beberapa informan. Wawancara atau diskusi mendalam bersama para informan diatas merupakan cara saya untuk mengumpulkan data. Peneliti juga akan mewawancarai para pedagang (nasabah) yang merasakan manfaat langsung dari pembiayaan PT. BPRS Hikmah Wakilah. Target peneliti dalam melakukan wawancara ini adalah informan yang

mengerti tentang kehadiran PT. BPRS Hikmah Wakilah ialah sebagai berikut:



Tabel 3.1
Informan Penelitian

No.	Keterangan	Status	Tujuan	Jumlah
1.	Sugito, SE., ME	Direktur Utama PT. BPRS Hikmah Wakilah	Mengetahui peran PT. BPRS Hikmah Wakilah dalam memberdayakan pedagang tradisional di kota Banda Aceh.	Direktur (1 orang)
2.	Deni Rahmady, SHI	Account Officier BPRS Hikmah Wakilah	Mengetahui strategi PT. BPRS Hikmah Wakilah dalam memberdayakan pedagang tradisional di kota Banda Aceh.	Account Officier (2 orang)
3.	Yusri	Account Officier BPRS Hikmah Wakilah	Mengetahui strategi PT. BPRS Hikmah Wakilah dalam memberdayakan pedagang tradisional di kota Banda Aceh.	
4.	Prisnawati	Pedagang yang merupakan Nasabah BPRS Hikmah Wakilah	Mengetahui seberapa berpengaruh peran PT. BPRS Hikmah Wakilah dalam membantu modal usaha para pedagang.	Nasabah (4 orang)
5.	M. Yusuf	Pedagang yang merupakan Nasabah BPRS Hikmah Wakilah	Mengetahui seberapa berpengaruh peran PT. BPRS Hikmah Wakilah dalam membantu modal usaha para pedagang.	
6.	Eppi Fahnur	Pedagang yang merupakan Nasabah BPRS Hikmah Wakilah	Mengetahui seberapa berpengaruh peran PT. BPRS Hikmah Wakilah dalam membantu modal usaha para pedagang.	
7.	Yusnidar	Pedagang yang merupakan Nasabah BPRS Hikmah Wakilah	Mengetahui seberapa berpengaruh peran PT. BPRS Hikmah Wakilah dalam membantu modal usaha para pedagang.	

3.4 Teknik Analisis Data

Sebagaimana yang dikutip oleh Bungin (2001), analisis data merupakan proses sistematis pencarian dan pengaturan transkrip wawancara, catatan lapangan, dan materi-materi lain yang telah dikumpulkan untuk pemahaman mengenai materi-materi (Bungin, 2001). Analisis melibatkan pekerjaan dengan data, penyusunan, dan pemecahannya ke dalam unit-unit yang dapat ditangani, perkembangannya, pencarian pola-pola dan penemuan apa saja yang penting.

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah mengacu pada konsep Interactive model yang mengklasifikasikan analisis data dalam tiga langkah, yaitu :

1. Reduksi data (*Data Reduction*)

Reduksi data yaitu suatu pemilihan, pemutusan perhatian pada penyederhanaan, dan transformasi data kasar yang muncul dari catatan-catatan tertulis di lapangan. Pada reduksi data ini menggolongkan, mengarahkan, dan mengumpulkan data terkait peran PT. BPRS Hikmah Wakilah dalam pemberdayaan pedagang di pasar tradisional.

2. Penyajian Data (*Data Display*)

Data ini tersusun sedemikian rupa sehingga memberikan kemungkinan penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan. Dalam tahap ini diikuti oleh pengumpulan data informasi dari studi pustaka, observasi dan bentuk penyajian data kualitatif berupa teks narasi, matriks, grafik, jaringan, dan bagan. Dalam penelitian ini,

peneliti akan menyusun data terkait peran PT. BPRS Hikmah Wakilah dalam memberdayakan para pedagang di pasar tradisional.

3. Penarikan Kesimpulan

Dalam penelitian ini akan diungkap mengenai makna dari data yang dikumpulkan. Dari data tersebut akan diperoleh kesimpulan yang kabur, kaku dan meragukan, sehingga kesimpulan tersebut perlu diverifikasi. *Verifikasi* dilakukan dengan melihat kembali reduksi data maupun *display data* sehingga kesimpulan yang diambil tidak menyimpang. Dengan mempelajari dan memahami kembali data-data hasil penelitian, serta meminta pertimbangan kepala berbagai pihak terkait mengenai data-data yang diperoleh di lapangan untuk ditulis sebagai laporan yang memiliki tingkat kepercayaan yang dapat dipertanggungjawabkan. Dalam penelitian ini, peneliti menarik kesimpulan terkait peran PT. BPRS Hikmah Wakilah dalam memberdayakan para pedagang di pasar tradisional kota Banda Aceh.

Analisis data bertujuan untuk menyusun data agar dapat dimengerti. Peneliti menyimpulkan bahwa tidak ada cara yang paling tepat secara absolute untuk mengelompokkan, menganalisis, dan menginterpretasikan data.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum PT. BPRS Hikmah Wakilah

Dalam bab gambaran umum ini membahas tentang sejarah, visi dan misi, serta akad dalam pembiayaan PT. BPRS Himah Wakilah dalam memberdayakan pedagang di pasar tradisional kota Banda Aceh. Adapun sub bab pada gambaran umum PT. BPRS Hikmah Wakilah adalah sebagai berikut:

4.1.1 Sejarah PT. BPRS Hikmah Wakilah

PT. BPRS Hikmah Wakilah didirikan pada tanggal 14 September 1994 dan mendapat izin operasional sebagai BPR Syariah dari Menteri Keuangan RI tanggal 18 Juli 1995. Masa konflik dan tsunami yang melanda Aceh saat itu dampaknya sangat besar terhadap perkembangan tingkat kesehatan Hikmah Wakilah, namun badai tersebut kini telah berlalu dan insyaAllah masa depan akan kami jalankan dengan penuh keyakinan, dengan menjalankan tata kelola manajemen bank secara baik, amanah dan transparan.

PT. BPRS Hikmah Wakilah akan terus melakukan pengembangan jaringan kantor, inovasi dan penyempurnaan produk serta meningkatkan kualitas pelayanan demi mewujudkan harapan seluruh nasabah sehingga kepercayaan akan terus terbangun dan peran Hikmah Wakilah sebagai Bank untuk membantu permodalan bagi pelaku usaha mikro dan kecil akan semakin luas jangkauannya (PT. BPRS Hikmah Wakilah, 2021).

Untuk menjangkau para pengusaha mikro dan kecil yang ada di Banda Aceh dan Aceh Besar saat ini Hikmah Wakilah memiliki 5 jaringan kantor yang terdiri dari 1 Kantor Pusat, 2 Kantor Cabang dan 2 Kantor Kas dan insyaAllah ditahun-tahun mendatang akan terus dikembangkan sampai ke Wilayah Kabupaten lainnya yang ada di Provinsi Aceh. Di usia Hikmah Wakilah yang genap 26 tahun pada bulan Desember 2020, seluruh jajaran Dewan Direksi untuk jangka menengah dan panjang berkomitmen akan terus mengembangkan/membuka jaringan kantor sampai keseluruhan Kabupaten daerah tingkat II di Propinsi Aceh. Sehingga dapat melayani nasabah kecil dan mikro di seluruh Wilayah Aceh (Buku Panduan PT. BPRS Hikmah Wakilah, 2021).

Pasar ekonomi syariah kini semakin menjanjikan. Bukti perkembangan ekonomi syariah khususnya dalam sektor keuangan di Indonesia mengalami peningkatan yang cukup signifikan dan Aceh pun berkontribusi menjadi kiprah kedepannya bagi keuangan syariah di Indonesia yang tertuang dalam Qanun Aceh nomor 11 tahun 2018 tentang Lembaga Keuangan Syariah yang tertuang pada pasal 2 yaitu seluruh Lembaga Keuangan di Aceh harus beroperasi sesuai dengan prinsip syariah dengan masa 3 tahun transisi. Aceh memiliki peluang yang sangat besar untuk pengembangan ekonomi syariah sektor lembaga keuangan khususnya, karena Aceh adalah daerah mayoritas muslim dengan usia produk yang besar kurang lebih 222 juta umat muslim terbesar. Sehingga gairah Islam yang menyebar tersebut meningkat minat masyarakat nya untuk

memerangi riba dengan cara beralih menabung dari Bank Konvensional ke Bank Syariah (Mawarni, 2017). PT. BPRS Hikmah Wakilah merupakan lembaga keuangan yang mengembangkan usaha simpan pinjam dan lebih fokusnya untuk melayani usaha mikro dan kecil (UMK) yang menginginkan proses mudah, pelayanan cepat dan persyaratan mudah, pelayanan cepat dan persyaratan ringan. PT. BPRS Hikmah Wakilah memiliki petugas marketing yang berfungsi memberikan pelayanan antar jemput setoran dan penarikan tabungan/deposito termasuk setoran angsuran pembiayaan. Pelayanan ini sangat sesuai dengan kebutuhan masyarakat UKM yang cenderung tidak meninggalkan usaha kesehariannya di pasar/toko/rumah (Diana, 2016).

PT. BPRS Hikmah Wakilah menawarkan berbagai macam produk pembiayaan dan produk tabungan sehingga nasabah dapat memilih produk sesuai dengan kebutuhannya. Adapun produk pembiayaan yang ada di PT. BPRS Hikmah Wakilah yaitu: Pembiayaan Murabahah iB, Pembiayaan Mudharabah iB, Pembiayaan Musyarakah iB, Pembiayaan Ijarah, Pembiayaan Al-Qardhul Hasan. Sedangkan produk pendanaan yaitu: Tabungan Hikmah, Tabungan Pendidikan, Tabunganku, Tabungan Qurban, dan Deposito Mudharabah, berjangka waktu 1,3,6 dan 12 bulan (www.bprshw.co.id).

Di samping itu PT. BPRS Hikmah Wakilah juga menawarkan produk lainya yaitu: pelayanan transfer (kerjasama virtual co branding dengan PT. BSM), dan jasa pembayaran pln & telpon

secara online diseluruh kantor Hikmah Wakilah kerjasama dengan BNI Syariah. Setiap tabungan maupun deposito yang disimpan di PT. BPRS Hikmah Wakilah mendapat jaminan dari Lembaga Penjamin Simpanan (LPS/Pemerintah) sebesar Rp. 2 Milyar, sehingga masyarakat akan tetap merasa aman untuk menyimpan dananya di BPR Syariah (www.bprshw.co.id).

Diantara produk-produk tersebut yang paling diminati adalah produk pembiayaan yang menggunakan akad murabahah dan mudharabah. Pembiayaan Murabahah merupakan salah satu bentuk jual beli ketika penjual secara ekspilisit menyatakan biaya perolehan barang yang akan dijualnya dan menjualnya kepada orang lain dengan menambahkan tingkat keuntungan yang diinginkan. Sedangkan Mudharabah merupakan akad bagi hasil ketika pemilik dana/modal (pemodal), biasa disebut shahibul mal/rabbul mal, menyediakan modal (100 persen) kepada pengusaha sebagai pengelola, biasa disebut mudharib, untuk melakukan usaha produktif dengan syarat bahwa keuntungan yang dihasilkan akan dibagi di antara mereka menurut kesepakatan yang ditentukan sebelumnya dalam akad (yang besarnya juga dipengaruhi oleh kekuatan pasar). Kedua produk pembiayaan tersebut termasuk pembiayaan yang konsumtif dan modal usaha (Yaya et al., 2009).

Salah satu jalan pengentasan kemiskinan adalah dengan cara memutus mata rantai kemiskinan tersebut salah satu caranya adalah membuka akses modal kepada masyarakat miskin, sehingga

mereka dapat meningkatkan pendapatan, sekaligus mengakumulasi modalnya hingga semakin meningkat secara bertahap, pada akhirnya kesejahteraan akan terwujud. Untuk itu, Kelompok usaha UMKM yang hampir rata-rata Wanita ini yang berpenghasilan rendah yang ada di Kota Banda Aceh harus kita di bantu dengan beberapa upaya yaitu pemberdayaan ekonomi umat dengan pengadaan pelatihan kewirausahaan untuk mempelajari kiat-kiat membangun usaha dan strategi marketing nya, pengadaan ruang kreasi dan seni khusus dan bantuan permodalan tanpa bunga agar ekonomi mereka bisa berubah dan meningkat. Banyak bank disini yang tidak masuk di sektor ini, karena beresiko tinggi, jadi PT. BPRS Hikmah Wakilah hadir agar masyarakat dapat mengakses permodalan dengan baik dan bermanfaat bagi keluarganya sehingga bisa membantu ekonomi keluarga agar lebih baik. Dengan produktifitas yang tinggi karena telah teraksesnya modal usaha kepada masyarakat miskin yang berpendapatan rendah, maka akan meningkatkan pula kesehatan dan pendidikan keluarga serta kemiskinan akan jauh menurun (Malano, 2013).

Keunggulan PT. BPRS Hikmah Wakilah lainnya terletak pada kedekatan yang berbasis komunitas, serta pemahaman kondisi sosial ekonomi yang lebih baik sekaligus kepercayaan sosial dari masyarakat. Di masa pandemi Covid-19 hampir seluruh instansi keuangan di Aceh menutup pembiayaan atau permodalan usaha untuk UMKM. Namun, dengan ketangguhan dan visi misi hebatnya PT. BPRS Hikmah Wakilah tetap hadir memberikan pelayanan

permodalan usaha kepada para pedagang atau UMKM. Selain tetap konsisten dalam memberikan permodalan usaha untuk para pedagang setidaknya ada empat hal yang perlu dipenuhi BPRS Hikmah Wakilah agar bisa bersaing dengan bank maupun lembaga keuangan lainnya antara lain.

Berdasarkan kondisi pandemi Covid-19 PT. BPRS Hikmah Wakilah akan terus memperkuat konsolidasi internal untuk dapat membiayai sektor usaha mikro Pasca Pemulihan Ekonomi akibat pengaruh penyebaran Covid-19 nanti. Manajemen PT. BPRS Hikmah Wakilah tetap optimis Pandemi Covid-19 ini akan dapat kita lewati dengan baik (Wawancara dengan Direktur Utama PT. BPRS Hikmah Wakilah, 2021).

Manajemen optimis pada tahun 2021 kinerja PT. BPRS Hikmah Wakilah dapat terus meningkat baik dari sisi aset, jaringan, laba usaha maupun pelayanan terhadap nasabah-nasabah yang berada di Banda Aceh dan Aceh Besar. Dalam upaya mencapai harapan visi dan misi tersebut, Manajemen telah memiliki rencana bisnis bank tahun 2021 sebagai pedoman kerja bagi seluruh Tim BPRS Hikmah Wakilah agar dapat terus menjalankan fungsi intermediasi sekaligus memberikan pelayanan kepada masyarakat dengan sebaik-baiknya yang dijabarkan dalam bentuk penyusunan strategi kerja dan target-target yang ingin dicapai (Wawancara dengan Direktur Utama PT. BPRS Hikmah Wakilah, 2021).

4.1.2 Visi & Misi PT. BPRS HIKMAH WAKILAH

Adapun Visi BPRS Hikmah Wakilah ialah menjadi BPR Syariah yang terbaik di Indonesia dan Misi nya ialah menjalankan prinsip syariah secara konsisten serta fokus terhadap usaha kecil dan Mikro, menjadikan pasar-pasar tradisional merupakan captive market dan membuka jaringan pemasaran/kantor cabang dan kas di seluruh Provinsi Aceh yang memiliki potensi ekonomi baik (Brosur PT. BPRS Hikmah Wakilah, 2021).

Berdasarkan pengamatan oleh pemerintah dan pernyataan ahli kesehatan bahwa Pandemi Covid-19 akan segera berakhir ditahun, oleh karena itu manajemen PT. BPRS Hikmah Wakilah akan terus memperkuat konsolidasi internal untuk dapat membiayai sector usaha mikro Pasca Pemulihan Ekonomi akibat pengaruh penyebaran Covid-19 nanti. Manajemen BPR Syariah Hikmah Wakilah tetap optimis Pandemi Covid-19 ini akan dapat kita lewati dengan baik (Wawancara dengan Direktur Utama PT. BPRS Hikmah Wakilah, 2021).

Manajemen optimis pada tahun 2021 kinerja PT. BPRS Hikmah Wakilah dapat terus meningkat baik dari sisi aset, jaringan, laba usaha maupun pelayanan terhadap nasabah-nasabah yang berada di Banda Aceh dan Aceh Besar. Dalam upaya mencapai harapan visi dan misi tersebut, Manajemen telah memiliki Rencana Bisnis Bank tahun 2021 sebagai pedoman kerja bagi seluruh Tim BPRS Hikmah Wakilah agardapat terus menjalankan fungsi intermediasi sekaligus memberikan pelayanan kepada masyarakat

dengan sebaik-baiknya yang dijabarkan dalam bentuk penyusunan strategi kerja dan target-target yang ingin dicapai (Wawancara dengan Direktur Utama PT. BPRS Hikmah Wakilah, 2021).

4.1.3 Akad Dalam Produk Pembiayaan PT. BPRS Hikmah Wakilah

Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Hikmah Wakilah hadir untuk memberikan pelayanan kepada seluruh masyarakat Banda Aceh dan Aceh Besar untuk memenuhi kebutuhan pembiayaan modal usaha kecil/mikro dan konsumtif dengan layanan sesuai syariah (PT. BPRS Hikmah Wakilah, 2021). PT. BPRS Hikmah Wakilah lembaga keuangan bank yang sangat peduli dan paham terhadap kebutuhan pembiayaan modal usaha kecil dan mikro dengan syarat dan sistem yang mudah, fleksibel serta dengan proses cepat. Secara umum akad yang diberlakukan pada PT. BPRS Hikmah Wakilah sama seperti pada bank syariah lainnya terutama dalam memberikan pembiayaan atau pinjaman kepada nasabah dengan menggunakan akad Mudarabah, Murabahah, Musyarakah dan Ijarah.

Menurut (Yaya et al., 2009). Ada lima jenis akad pembiayaan pada bank syariah, antara lain;

1. Pembiayaan murabahah (jual beli), secara luas jual beli dapat diartikan sebagai pertukaran harta atas dasar saling rela. Menurut Sabiq dikutip dalam Sri Nurhayati dan Wasilah, jual beli adalah memindahkan milik dengan ganti (*iwad*) yang dapat dibenarkan (sesuai syari'ah). Murabahah adalah

transaksi penjualan barang dengan menyatakan harga diperolehan dan keuntungan Pembiayaan Mudarabah (bagi hasil) adalah akad kerja sama usaha antara pemilik dana dan pengelola dana untuk melakukan kegiatan usaha, laba dibagi atas nisbah bagi hasil menurut kesepakatan kedua belah pihak, sedangkan bila terjadi kerugian akan ditanggung oleh si pemilik dana kecuali disebabkan oleh *misconduct*, *negligence* atau *violation* oleh pengelola dana. Akad mudarabah merupakan suatu transaksi pendanaan atau investasi yang berdasarkan kepercayaan.

2. Pembiayaan Musyarakah (bagi hasil), merupakan akad kerja sama di antara para pemilik modal yang mencampurkan modal mereka dengan tujuan mencari keuntungan. Dewan Syari'ah Nasional MUI dan PSAK No. 106 mendefinisikan musyarakah sebagai akad kerja sama antara kedua belah pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu, di mana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan ketentuan bahwa keuntungan dibagi berdasarkan kesepakatan sedangkan kerugian berdasarkan kontribusi dana.
3. Pembiayaan Ijarah (sewa) dapat didefinisikan sebagai akad pemindahan hak guna (*manfaat*) atas suatu barang atau jasa, dalam waktu tertentu dengan pembayaran upah sewa (*ujrah*), tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan atas barang itu sendiri, seperti rumah, mobil, peralatan dan lain sebagainya.

4. Pembiayaan *Al-Qardhul Hasan* (kebajikan) adalah pinjaman tanpa dikenakan biaya (hanya wajib membayar sebesar pokok utangnya), pinjaman uang seperti inilah yang sesuai dengan ketentuan syari'ah (tidak ada riba), karena kalau meminjamkan uang maka ia tidak boleh meminta pengembalian yang lebih besar dari pinjaman yang diberikan. Namun, si peminjam boleh saja atas kehendaknya sendiri memberikan kelebihan setoran atas pokok pinjamannya. Pinjaman ini bertujuan untuk diberikan kepada orang yang membutuhkan atau tidak memiliki kemampuan finansial, untuk tujuan sosial atau kemanusiaan.

4.3.2 Produk Pembiayaan PT. BPRS Hikmah Wakilah

Adapun juga terdapat produk jasa pelayanan lainnya yang ada di PT. BPRS Hikmah Wakilah adalah sebagai berikut :

1. Pembiayaan Murabahah iB

Pembiayaan murabahah adalah suatu perjanjian pembiayaan berdasarkan sistem jual beli, dimana bank membiayai kebutuhan investasi nasabah yang kemudian dijual kepadanya dengan harga jual tertentu yang disepakati yang dituangkan dalam akad pembiayaan (Brosur PT. BPRS Hikmah Wakilah, 2021).

Jenis Jenis Pembiayaan Murabahah iB:

1. Pembiayaan Rehab Rumah
2. Pembiayaan Pemilikan Kendaraan
3. Pembiayaan Serbaguna
4. Pembiayaan Investasi

5. Pembiayaan Modal Usaha

2. Pembiayaan Mudharabah iB

Pembiayaan mudharabah adalah akad kerjasama antara Bank sebagai penyedia dana dengan nasabah (*Mudharib*) yang mempunyai keahlian atau keterampilan untuk mengelola suatu pekerjaan/usaha yang produktif dan halal. Hasil keuntungan dari penggunaan dana bank yang dikelola *mudharib* dibagi bersama berdasarkan nisbah yang disepakati (Brosur PT. BPRS Hikmah Wakilah, 2021).

Jenis -Jenis Pembiayaan Mudharabah iB:

1. Pembiayaan Modal Kerja
2. Pembiayaan Serbaguna

3. Pembiayaan Musyarakah iB

Pembiayaan Musyarakah adalah suatu bentuk kerjasama antara bank sebagai penyedia dana dengan nasabah dimana masing-masing pihak memiliki porsi modal dalam jumlah yang sama atau berbeda sesuai kesepakatan. Penyertaan modal tersebut digunakan untuk pengelolaan suatu usaha/proyek yang menguntungkan dan sesuai dengan prinsip syariah. Pembagian keuntungan akan dibagikan berdasarkan nisbah yang telah disetujui serta dituangkan dalam akad pembiayaan (Brosur PT. BPRS Hikmah Wakilah, 2021).

Berdasarkan produk-produk yang disebutkan diatas maka dalam penelitian ini hanya berfokus pada pembahasan produk pembiayaan modal usaha pada murabahah IB sebagai kajian dalam

penelitian ini dalam rangka untuk melihat peran PT. BPRS Hikmah Wakilah dalam memberdayakan para pedagang di pasar tradisional.

4.2 Pembahasan

Dalam bab ini membahas tentang peran, kendala dan strategi PT. BPRS Hikmah Wakilah dalam memberdayakan pedagang di pasar tradisional kota Banda Aceh. Adapun sub bab pembahasannya adalah sebagai berikut:

4.2.1 Peran PT. BPRS Hikmah Wakilah Dalam Memberdayakan Para Pedagang Di Pasar Tradisional Kota Banda Aceh

Peranan PT. BPRS Hikmah Wakilah sebagai lembaga keuangan tidak pernah terlepas dari masalah pembiayaan. Bahkan PT. BPRS Hikmah Wakilah sebagai lembaga keuangan, pemberian pembiayaan adalah kegiatan utamanya. Besarnya jumlah pembiayaan yang disalurkan akan menentukan keuntungan PT. BPRS Hikmah Wakilah. Jika PT. BPRS Hikmah Wakilah tidak mampu menyalurkan pembiayaan, selama dana yang terhimpun dari simpanan banyak akan menyebabkan PT. BPRS Hikmah Wakilah tersebut merugi. Oleh karena itu pengelolaan pembiayaan harus dilakukan dengan sebaik-baiknya mulai dari perencanaan jumlah pembiayaan, penentuan bagi hasil, prosedur pemberian pembiayaan, analisis pemberian pembiayaan sampai pada pengendalian angsuran yang macet (Wawancara dengan Direktur Utama PT. BPRS Hikmah Wakilah, 2021).

Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain mewajibkan kepada pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil. Sedangkan kredit adalah menurut UU perbankan No. 10 tahun 1998 yaitu penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga (Kasmir, 2004).

Dari pengertian di atas dapat dijelaskan bahwa, baik pembiayaan atau kredit dapat berupa uang atau tagihan yang nilainya diukur dengan uang, misalnya bank membiayai pembiayaan untuk pertanian atau perdagangan. Kemudian adanya kesepakatan antara bank (kreditur) dengan nasabah penerima pembiayaan (debitur) dengan perjanjian yang telah dibuat bersama. Kemudian yang menjadi perbedaan antara kredit yang dilakukan oleh bank berdasarkan konvensional dengan pembiayaan yang diberikan oleh bank berdasarkan prinsip syariah adalah terletak pada keuntungan yang diharapkan. Bagi bank berdasarkan prinsip konvensional keuntungan yang diperoleh melalui bunga, sedangkan prinsip bagi hasil berupa imbalan atau bagi hasil. Perbedaan lain terdiri dari analisis pemberian pembiayaan atau kredit beserta persyaratannya (Kasmir, 2004).

Analisis pembiayaan dilakukan untuk meyakinkan bank bahwa nasabah benar-benar dapat dipercaya, maka sebelum pembiayaan dilakukan bank terlebih dahulu mengadakan analisis pembiayaan yang mencakup latar belakang nasabah atau perusahaan, prospek usaha, jaminan yang diberikan serta faktor lainnya. Tujuan analisis ini adalah bahwa pemberian yang diberikan benar-benar aman dalam arti uang yang disalurkan pasti kembali. Pemberian pembiayaan tanpa dianalisis terlebih dahulu akan sangat membahayakan bank. Nasabah dalam hal ini akan mudah memberikan data fiktif sehingga pembiayaan tersebut sebenarnya tidak layak untuk diberikan. Akibatnya jika salah dalam menganalisis, maka pembiayaan yang disalurkan akan sulit untuk ditagih atau macet (Kasmir, 2004).

Pada PT. BPRS Hikmah Wakilah memiliki peranan dalam mendukung modal usaha dan modal kerja nasabah yang merupakan pedagang kaki lima di pasar tradisional melalui produk pembiayaan murabahah IB. Demikian pula analisis ini dilakukan PT. BPRS Hikmah Wakilah. Terdapat metode yang dilakukan oleh Hikmah Wakilah dalam upaya menyelamatkan pembiayaan yang macet tersebut dengan berbagai cara tergantung dari kondisi nasabah atau penyebab pembiayaan tersebut macet. Oleh karena itu PT. BPRS Hikmah Wakilah sebelum memberikan pembiayaan juga memperhatikan unsur sebagai berikut:

a. Kepercayaan

Suatu keyakinan pemberi pembiayaan (bank) bahwa

pembiayaan yang diberikan baik berupa uang, barang atau jasa akan benar-benar diterima kembali dimasa tertentu yang akan datang.

b. Kesepakatan

Disamping unsur kepercayaan di dalam pembiayaan juga mengandung unsur kesepakatan antara pemberi pembiayaan dengan penerima pembiayaan.

c. Jangka waktu

Setiap pembiayaan yang diberikan pasti mempunyai jangka waktu tertentu, jangka waktu ini menyangkut masa pengembalian pembiayaan yang telah disepakati.

d. Resiko

Faktor resiko kerugian dapat diakibatkan dua hal yaitu resiko kerugian yang diakibatkan nasabah sengaja tidak mau membayar pembiayaan padahal mampu dan resiko kerugian yang diakibatkan karena nasabah tidak sengaja yaitu akibat terjadinya musibah seperti bencana alam.

e. Balas jasa

Pemberian fasilitas pembiayaan yang diberikan bank tentu mengharap suatu keuntungan dalam jumlah tertentu. Keuntungan atas pemberian suatu pembiayaan atas jasa tersebut kita kenal dengan istilah bagi hasil sesuai prinsip syariah (Kasmir, 2004).

Jadi disamping melakukan unsur-unsur diatas, PT. BPRS Hikmah Wakilah juga melakukan analisis pembiayaan. Adapun

analisis pemberian pembiayaan kepada nasabah atau calon debitur, ada beberapa hal yang diperhatikan oleh pihak PT. BPRS Hikmah Wakilah guna mencegah pembiayaan bermasalah atau pembiayaan yang macet. Faktor ini juga menjadi pertimbangan PT. BPRS Hikmah Wakilah dalam menentukan plafon pembiayaan yang ditetapkan secara obyektif atas unsur kehati-hatian dengan menggunakan prinsip yang sering dilakukan yaitu analisis 5C dan 6P :

1. *Character*

Adalah sifat atau watak seseorang dalam ini adalah calon debitur. Tujuannya adalah untuk memberikan keyakinan kepada bank bahwa sifat seseorang yang akan diberi pembiayaan benar-benar dapat dipercaya.

2. *Capacity*

Yaitu untuk melihat kemampuan calon nasabah dalam membayar pembiayaan yang dihubungkan dengan kemampuannya mengelola bisnis serta kemampuan mencari laba.

3. *Capital*

Biasanya bank tidak akan bersedia membiayai suatu usaha 100% artinya setiap nasabah yang mengajukan permohonan pembiayaan harus pula menyediakan dana dari sumber lainnya. Capital adalah untuk mengetahui sumber-sumber pembiayaan yang dimiliki nasabah terhadap usaha yang akan dibiayai oleh pihak bank.

4. *Collateral*

Merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah yang bersifat fisik maupun non fisik.

5. *Profitability*

Yaitu untuk menganalisis bagaimana kemampuan nasabah dalam mencari laba. Hal ini diukur dari periode ke periode akan tetap sama atau semakin meningkat.

6. *Protection*

Tujuannya adalah bagaimana pembiayaan yang dikururkan oleh bank, namun melalui suatu perlindungan. Perlindungan dapat berupa barang jaminan atau jaminan asuransi (Muslimin, 2015).

Dalam pemberdayaan pedagang oleh PT. BPRS Hikmah Wakilah melalui produk-produk Hikmah Wakilah yang memiliki peranan terhadap pemberdayaan UMKM di kota Banda Aceh yaitu pembiayaan yang disalurkan oleh PT. BPRS Hikmah Wakilah secara garis besar terdiri dari Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) dan non-UMKM. Hasil yang didapat dari penelitian ini yaitu potensi PT. BPRS Hikmah Wakilah sangat berperan terhadap pertumbuhan ekonomi masyarakat, hal ini dilihat dari laporan pembiayaan UMKM dan kontribusi UMKM di kota Banda Aceh meningkat dari tahun sebelumnya. PT. BPRS Hikmah Wakilah telah menyalurkan pembiayaannya kepada pelaku UMKM dan pedagang kaki lima mencapai 70 miliaran untuk sektor penyaluran 1.500 sampai dengan 1.700 UMKM dan pedagang kaki lima di

beberapa pasar tradisional kota Banda Aceh yang menjadi sentral nasabah PT. BPRS Hikmah Wakilah (Wawancara dengan Direktur Utama PT. BPRS Hikmah Wakilah).

Dalam pengembangannya PT. BPRS Hikmah Wakilah telah memberikan perhatiannya dalam sektor pembiayaan modal usaha para pedagang. Atas peran kinerja keuangan yang baik selama 8 tahun berturut-turut PT. BPRS Hikmah Wakilah banyak mendapatkan penghargaan. Ini menjadi bukti bahwa PT. BPRS Hikmah Wakilah sangat berperan dalam memberdayakan masyarakat khususnya para pedagang di pasar tradisional. Tahun buku 2012, 2013, 2014, 2015, 2016, 2017, 2018, dan 2019, pada bulan September 2020 manajemen kembali mendapatkan 2 penghargaan/reward secara Nasional dari Majalah Infobank dengan jenis penghargaan sebagai berikut :

1. Penghargaan tingkat Nasional dari Infobank untuk ke 8 kalinya dengan predikat "BPR Syariah berkinerja Sangat Bagus kinerja keuangan tahun buku 2019 untuk kategori aset diatas Rp.100 Milyar". Piagam diserahkan di Jakarta pada tgl 27 Oktober tahun 2020.
2. Penghargaan tertinggi dari Infobank berupa "Golden Award" atas kinerja keuangan sangat bagus 8 tahun berturut-turut, untuk tahun buku 2012, 2013, 2014, 2015, 2016, 2017, 2018, dan 2019 (Buku panduan dan Wawancara dengan PT. BPRS Hikmah Wakilah, 2021).

Dilihat dari mekanisme produk pembiayaan usaha mikro pada PT BPRS Hikmah Wakilah dalam setiap pembiayaan terdapat persyaratan yang harus dipenuhi oleh setiap calon nasabah. Adapun persyaratan yang harus dipenuhi setiap calon nasabah sebelum mengajukan Pembiayaan Usaha Mikro pada PT. BPRS Hikmah Wakilah adalah sebagai berikut:

- a) Calon nasabah adalah warga Negara Indonesia (WNI).
- b) Umur maksimum 55 tahun.
- c) Cakap berbuat hukum (sekurang-kurangnya berumur 21 tahun dan/atau telah menikah).
- d) Mengajukan permohonan pembiayaan kepada Bank.
- e) Bersedia dilakukan evaluasi dan investigasi terhadap usaha maupun jaminan.
- f) Bersedia menandatangani surat perjanjian pembiayaan yang tersedia di Bank dengan datang sendiri (tidak diwakilkan) dan/atau dihadapan petugas Bank serta mentaati/mematuhi isi perjanjian yang dimaksud.
- g) Khusus untuk pengusaha/pedagang, dipersyaratkan bahwa lama usaha minimal 1 (satu) tahun pada bidang dan lokasi usaha yang sama, jika kurang dari 1 (satu) tahun, harus mendapat persetujuan dari anggota keluarga dan mendapat surat keterangan dari pejabat yang berwenang.
- h) Tidak termasuk dalam kelompok nasabah bermasalah (macet), dibuktikan dengan data Sistem Informasi Debitur (SID).

i) Melengkapi dokumen-dokumen sebagai berikut:

Tabel 4.2.1
Dokumen Pengajuan Pembiayaan

NO.	DOKUMEN	Wiraswasta	Karyawan
1.	Pasphoto 3x4 = 3 Lembar	✓	✓
2	Foto copy KTP suami & istri	✓	✓
3.	Foto copy KTP ahli waris bagi yg belum menikah	✓	✓
4.	Foto copy Kartu Keluarga & Surat Nikah	✓	✓
5.	Surat Keterangan izin usaha dari Kantor Camat Lurah	✓	–
6.	Foto copy SIUP, TDP, Akte Pendirian & perubahan	✓	–
7.	Foto copy Tabungan 3 Bulan Terakhir	✓	
8.	Foto copy Rekening Listrik Bln Terakhir	✓	✓
9.	Asli Slip Gaji karyawan & Foto copy SK Terakhir	✓	✓
10.	Foto copy Jaminan (BPKB, STNK, & Faktur Pajak)	✓	✓
11.	Foto copy Jaminan (Sertifikat atau AJB atau AH)	✓	✓
12.	Membuka Tabungan di BPRS Hikmah Wakilah	✓	✓

(Sumber: Brosur PT. BPRS Hikmah Wakilah, 2021)

Pencairan pembiayaan usaha mikro atau pembiayaan khusus untuk para pedagang. Dengan beberapa tahapan berikut ini (Buku Panduan PT. BPRS Hikmah Wakilah, 2021) :

1. Nasabah mengajukan permohonan pembiayaan kepada *Account Officer* dan kemudian mengisi formulir permohonan pembiayaan.

2. Permohonan pembiayaan yang telah diisi nasabah beserta kelengkapan persyaratan pembiayaan diverifikasi oleh *Account Officer*, setelah diperiksa kelengkapan dan kebenaran pengisian formulir kemudian dicatat dalam register permohonan pembiayaan.
3. *Account Officer* melakukan survey rumah nasabah dan jaminan pembiayaan. Selanjutnya dilakukan dengan wawancara dengan nasabah mengenai karakter, kondisi usaha, keadaan jaminan, (survey wajib dilakukan untuk nasabah baru) dan selanjutnya membuat laporan hasil survey dan nilai transaksi jaminan.
4. Melakukan bank checking melalui Sistem Informasi Debitur (SID) dengan bantuan bagian teknologi informasi.
5. Melakukan proses dan analisis terhadap permohonan pembiayaan nasabah yang menyangkut kemampuan membayar nasabah, sumber pengembalian pembiayaan, analisis jaminan, analisis resiko, analisis karakter nasabah dan hasil bank checking. Hasil analisis dituangkan dalam formulir MUP.
6. Permohonan pembiayaan yang telah dilakukan analisis oleh *Account Officer* kemudian disampaikan kepada komite pembiayaan untuk dimintakan persetujuan sesuai dengan limit persetujuan pembiayaan.
7. Pembiayaan yang telah disetujui oleh Komite Pembiayaan segera dibuatkan Surat Persetujuan Pemberian Pembiayaan (SP3) yang ditandatangani oleh Direksi dan dimintakan persetujuan

dari nasabah terhadap biaya-biaya, persyaratan dan prosedur pencairan pembiayaan.

8. SP3 yang telah ditandatangani oleh nasabah beserta dokumen pembiayaan lainnya diserahkan ke Bagian Legal untuk dilakukan proses pengikatan.

Berdasarkan uraian yang telah dijelaskan pada uraian di atas, ditemukan bahwa akad pembiayaan murabahah ib yang dijalankan pada PT. BPRS Hikmah Wakilah telah berjalan sesuai dengan tujuan PT. BPRS Hikmah Wakilah pada umumnya yaitu dapat meningkatkan kualitas usaha ekonomi rakyat untuk memberdayakan dan menyejahterakan pedagang dan masyarakat. Dengan adanya pembiayaan mudharabah dan murabahah pada PT. BPRS Hikmah Wakilah ini dapat menjadikan salah satu jalan bagi masyarakat khususnya para pedagang untuk mengembangkan unit usahanya.

4.2.2 Kendala PT. BPRS Hikmah Wakilah Dalam Memberdayakan Para Pedagang Di Pasar Tradisional Kota Banda Aceh

Menurut Thoha (1986), pengembangan organisasi adalah upaya yang berencana, meliputi keseluruhan organisasi, dan dikelola dari atas untuk meningkatkan efektivitas dan kesehatan organisasi melalui intervensi terencana terhadap proses yang terjadi dalam organisasi dengan memanfaatkan pengetahuan yang berasal dari ilmu perilaku (<https://blog.ub.ac.id/agusindrainawan/2013/12/05/pengembangan-organisasi>).

Menurut Perpres RI No. 112 tahun 2007, pasar tradisional adalah pasar yang dibangun dan dikelola oleh Pemerintah, Pemerintah Daerah, Swasta, Badan Usaha Milik Negara dan Badan Usaha Milik Daerah termasuk kerjasama antara swasta dengan tempat usaha berupa toko, kios, los dan tenda yang dimiliki/dikelola oleh pedagang kecil (Dodik, 2018).

Dalam menjalankan peran PT. BPRS Hikmah Wakilah pemberian pembiayaan untuk UMKM sebagai produk inti yang digunakan oleh PT. BPRS Hikmah Wakilah untuk memberdayakan para pedagang di pasar Aceh, Setui, Peuniti, Penayoung di kota Banda Aceh. Dalam pelaksanaannya terdapat beberapa kendala serta upaya yang dilakukan Hikmah Wakilah dalam mengatasi kendala tersebut. Kendala yang dihadapi oleh PT. BPRS Hikmah Wakilah dalam memberikan pembiayaan tersebut ialah harus mampu memastikan bahwa nasabah mempergunakan dana yang diberikan tepat guna (Wawancara dengan Deni Rahmady, SHI. Staf Account Officier PT. BPRS Hikmah Wakilah, 2021).

Bagi nasabah sekaligus yang merupakan pedagang di pasar tradisional PT. BPRS Hikmah Wakilah telah menyelamatkan keuangan mereka terutama dalam hal pengembangan usaha. Berkat pembiayaan yang diberikan PT. BPRS Hikmah Wakilah kepada para pedagang ini mereka bisa menambah item penjualannya hingga selamat dari jeratan hutang rentenir. Namun, masih ada keluhan yang dirasakan para pedagang terhadap PT. BPRS Hikmah Wakilah. Dari hasil wawancara peneliti dengan 4 pedagang di

beberapa pasar tradisional di kota Banda Aceh dua diantaranya mengeluhkan Hikmah Wakilah yang dianggap membatasi dalam memberikan pinjaman. Berdasarkan wawancara dengan pedagang kaki lima di pasar tradisional peuniti yaitu Eppi Fahnur mengatakan “Kami semua meminjam uang kepada rentenir. Hal ini disebabkan karena pengajuan pinjaman kami ditolak oleh Hikmah Wakilah. Pegawai mengatakan Hikmah Wakilah belum memiliki program bertepatan saat saya mengajukan pinjaman modal”. Lanjut Eppi Fahnur “semoga Hikmah Wakilah bersedia membantu kami para pedagang dengan memberikan pinjaman dan kedepannya persyaratannya lebih ringan” (Wawancara dengan Nasabah sekaligus Pedagang PT. BPRS Hikmah Wakilah, 2021).

Dari hasil wawancara peneliti dengan Eppi Fahnur didapatkan bahwa mekanisme pengajuan pembiayaan yang ada di PT. BPRS Hikmah Wakilah sejauh ini masih dianggap sulit bagi pedagang kaki lima. Selain dari segi berkas pengajuan pembiayaan modal usaha yang masih dianggap sulit, nasabah yang telah memenuhi seluruh mekanisme dan persyaratan pembiayaan modal usaha yang telah diajukan pun masih ditolak oleh PT. BPRS Hikmah Wakilah dengan dalih tidak adanya program. Kendala lainnya disampaikan oleh pedagang di pasar tradisional peuniti yaitu Yusnidar “Semoga waktu pencairan dana pinjaman kami dapat dipercepat pencairan nya. Kala itu saya butuh pinjaman yang sangat mendesak namun Hikmah Wakilah belum bisa memastikan akan cair cepat berbeda dengan saat saya pinjam ke rentenir. Disaat

pengajuan langsung cair” (Wawancara dengan Nasabah sekaligus Pedagang PT. BPRS Hikmah Wakilah, 2021).

Dari hasil wawancara peneliti dengan Yusnidar didapatkan bahwa pencairan pinjaman di PT. BPRS Hikmah Wakilah masih dianggap cukup lama bagi nasabah. Hingga saat ini para pedagang masih sering membandingkan kinerja instansi keuangan dan rentenir hal ini dikarenakan para pedagang menginginkan proses pengajuan pembiayaan pada instansi yang instan dan praktis. Cara instan dan tanpa berkas itu tidak mungkin dapat direalisasikan oleh instansi keuangan seperti bank yang segala sesuatunya membutuhkan berkas yang jelas dan *terverifikasi* sebagai bentuk kehati-hatian pada sebuah bank. Menanggapi hal diatas, PT. BPRS Hikmah Wakilah masih mempunyai peranan besar untuk mengedukasi masyarakat terkait hal pematuhan administrasi pinjaman dan perangi riba dengan meminjam pada rentenir.

Berbeda dengan dua pedagang lainnya yang mengatakan bahwa mereka para pedagang sangat merasa terbantu akan kehadiran PT. BPRS Hikmah Wakilah yang meringankan pembayaran cicilan dimasa ekonomi sulit akibat pandemi Covid-19. Hal ini dibuktikan dari hasil wawancara penulis dengan pedagang kaki lima di pasar aceh yaitu Yusuf “Saat pandemi Covid-19 ini saya sering telat bayar ke Hikmah Wakilah. Alhamdulillah Hikmah Wakilah memaklumi saya. Jadi ketika diminta setoran saya berusaha menyetor berapapun uang yang saya miliki dan saya akan

lunasi setoran jika sudah ada uangnya” (Wawancara dengan Nasabah sekaligus Pedagang PT. BPRS Hikmah Wakilah, 2021).

Didukung oleh pernyataan Prisnawati yang mengatakan hal serupa bahwa PT. BPRS Hikmah Wakilah meringankan beban dengan nisbah yang rendah. “Saat meminjam dengan rentenir saya harus membayar hutang dengan bunga yang besar namun saat meminjam dengan Hikmah Wakilah saya merasa sangat ringan untuk melunasi pinjaman saya. Selain itu saya juga merasa terbantu dengan pinjaman modal dari Hikmah Wakilah” (Wawancara dengan Nasabah sekaligus Pedagang PT. BPRS Hikmah Wakilah, 2021).

Menanggapi hal ini penulis menyampaikan keluhan para pedagang tersebut kepada Deni Rahmady, SHI. Staf *Account Officier* PT. BPRS Hikmah Wakilah. Beliau menjelaskan bahwa sebelum memberikan pembiayaan ada beberapa tahapan yang harus dilakukan bagian *Account Officier* (AO) sebelum melakukan pencairan dana atas pengajuan pembiayaan nasabah yaitu sebagai berikut:

1. Dalam pencairan harus dilakukan survei terlebih dahulu atau analisis pasar oleh staf lapangan AO kepada tokoh pasar dan calon nasabah yang memakan waktu 1 sampai dengan 2 hari.
2. Ketersediaan dana yang dimiliki oleh PT. BPRS Hikmah Wakilah terbatas dan dalam memberikan pinjaman benar-benar kepada pedagang yang bersangkutan telah mengikuti dan

menyetujui seluruh prosedur pengajuan pinjaman yang ditetapkan.

3. Peminjaman pada tahap pertama PT. BPRS Hikmah Wakilah rentang pinjaman yang diberikan yaitu hanya sebesar Rp500.000 s.d Rp3.000.000. Artinya, jumlah pinjaman tidak ditentukan oleh keinginan nasabah tapi sesuai dengan prosedur yang berlaku dan berdasarkan analisis yang dilakukan oleh tim AO PT. BPRS Hikmah Wakilah.

Sesudah dana pembiayaan dicairkan terdapat juga beberapa kendala yang disebabkan oleh nasabah yaitu sebagai berikut:

1. Kesulitan bayar oleh pedagang. Artinya, pedagang tidak dapat membayar cicilan yang harus diberikan kepada PT. BPRS Hikmah Wakilah disebabkan beberapa faktor baik secara sengaja maupun tidak disengaja. Namun faktor terbesarnya sejauh ini ialah turunnya omset penjualan dikarenakan pandemi Covid-19.
2. Kesalahan murni yang dialami oleh pedagang seperti mempergunakan pinjaman untuk kebutuhan pribadi tidak dialokasikan untuk pengembangan usaha seperti kebanyakan alasan yang diajukan.
3. Persepsi di masyarakat masih menganggap bahwa mengajukan peminjaman kepada PT. BPRS Hikmah Wakilah tidak praktis. Kesalahan murni nasabah mengabaikan prosedur yang diberlakukan oleh PT. BPRS Hikmah Wakilah dalam

mengajukan pinjaman (Wawancara dengan Deni Rahmady, SHI. Staf Account Officer PT. BPRS Hikmah Wakilah, 2021).

Untuk mengatasi berbagai kendala yang dihadapi oleh PT. BPRS Hikmah Wakilah dalam menjalankan programnya, beberapa kendala yang terjadi diatas yang dapat dilakukan adalah dengan membina serta memberikan edukasi kepada para pedagang dengan sepenuh hati tanpa adanya paksaan dan kekerasan bahwa meminjam uang kepada rentenir adalah riba dan harus dihindari. Sehingga apabila telah sampai binaan tersebut kepada para pedagang mereka akan memiliki kesadaran dan termotivasi untuk menerapkan kegiatan bermuamalah secara syariah serta memiliki kepercayaan yang tinggi kepada Hikmah Wakilah. Jika kendala yang terjadi adalah sulitnya para pedagang mengikuti prosedur yang terdapat di Hikmah Wakilah, maka akan dianalisis faktor-faktor penyebabnya untuk kemudian dilakukan proses yang diperlukan. Maka, akan diberikan edukasi khusus terkait penetapan prosedur bank dan menjaga karakter nasabah oleh tim marketing Hikmah Wakilah. (Wawancara dengan Sugito, SE., ME Direktur Utama PT. BPRS Hikmah Wakilah, 2021).

4.2.3 Strategi PT. BPRS Hikmah Wakilah Dalam Memberdayakan Para Pedagang Di Pasar Tradisional Kota Banda Aceh

Berdasarkan wawancara yang dilakukan dengan pihak PT. BPRS Hikmah Wakilah secara langsung dan dilakukannya penelitian lapangan (*field research*) yaitu analisis pasar melalui

wawancara langsung kepada para pedagang yang menjadi nasabah Hikmah Wakilah tersebut, dapat dijelaskan bahwa dalam menjalankan programnya Hikmah Wakilah memiliki beberapa strategi yang dilakukan. Program yang akan dikaji dalam penelitian ini adalah fokus pada produk pembiayaan PT. BPRS Hikmah Wakilah dalam mememberdayakan pedagang yang ada di pasar tradisional kota Banda Aceh yaitu maraknya praktik rentenir yang terjadi.

Program dalam bentuk produk pembiayaan yang diberikan oleh PT. BPRS Hikmah Wakilah dengan tujuan utama yaitu memberantas praktik rentenir adalah Produk Pinjaman Murabahah IB merupakan produk pinjaman modal usaha yang ditujukan untuk membantu para pedagang kecil yang amanah, gigih dan jujur dalam bekerja. Produk ini diberikan agar dapat memenuhi kebutuhan penambahan modal usaha agar pedagang kecil tidak tergiur dengan pinjaman yang diberikan oleh rentenir atau membawa pedagang yang sudah meminjam kepada rentenir untuk mengganti dan memilih PT. BPRS Hikmah Wakilah sebagai alternatif memperoleh pinjaman demi kepentingan keberlangsungan usaha (Wawancara dengan Yusri *Staf Account Officier* PT. BPRS Hikmah Wakilah, 2021).

Produk Mudarabah ini dijalankan dengan menggunakan sistem bagi hasil menggunakan akad kerjasama antara bank dan nasabah. Sedangkan akad Murabahah menggunakan sistem jual beli Untuk pemberian produk pinjaman murabahah akan dilakukan

tahap-tahap dalam pemberian pinjaman oleh *Staf Account Officier* (AO) PT. BPRS Hikmah Wakilah, yang pertama dilakukan adalah survei pasar atau melakukan kunjungan calon nasabah dan lokasi dagang nasabah yang bersangkutan di pasar. Selanjutnya, permohonan dan pengajuan pinjaman dengan mengisi formulir yang harus diisi oleh calon nasabah seperti nama penerima pinjaman, alamat, jenis usaha, jumlah nominal yang diajukan kepada bagian AO atau Kas Keliling Hikmah Wakilah. Langkah selanjutnya yaitu pemberian dan pencairan dana pinjaman yang disetujui oleh tim AO dan diketahui oleh bagian *Accounting*. Setelah dana digunakan oleh pedagang maka dilakukan pengutipan cicilan pembayaran sesuai dengan kesepakatan diawal dengan pihak yang terlibat oleh tim AO dan pembayaran cicilan disesuaikan dengan kemampuan membayar oleh pedagang. Apabila pedagang telah dipercaya dan dianggap mumpuni serta amanah dalam melunasi pinjaman. Maka pola pembiayaan akan ditingkatkan menjadi “tahap dua” yang artinya pinjaman dengan skala nominal yang lebih besar yaitu mencapai Rp3.000.000 dan lebih besar. Namun tim AO PT. BPRS Hikmah Wakilah tetap harus melakukan monitoring dan evaluasi terlebih dahulu sebelum nasabah yang dipercaya dapat diberikan peningkatan dalam pola pembiayaannya.

Dalam menjalankan Produk Murabahah IB dalam pemberdayaan masyarakat PT. BPRS Hikmah Wakilah memiliki strategi dalam menjalankan serta mengembangkannya, beberapa

strategi yang dilakukan untuk mengatasi kendala pembiayaan yang terjadi yaitu (Wawancara dengan *Account Officier* dan Direktur Utama PT. BPRS Hikmah Wakilah, 2021) :

1. Memberikan pinjaman yang nominalnya relatif sesuai dengan keperluan dan kemampuan pedagang dalam pemenuhan kebutuhan tambahan permodalan. Dengan maksud dalam memberikan bantuan modal, Pihak PT. BPRS Hikmah Wakilah melakukan survey pasar untuk benar-benar mengetahui pedagang yang paling layak untuk dibantu sesuai dengan besarnya nominal pemberian pinjaman dan tidak ada unsur memberikan dana yang tujuannya tidak jelas atau semata-mata untuk kebutuhan pribadi namun fokus kepada pengembangan usaha yang dijalankan.
2. Melakukan pembinaan dengan sepenuh hati, tulus dan penuh rasa sabar terhadap nasabah yang tidak sesuai dengan kesepakatan maupun tidak mengikuti prosedur yang berlaku.
3. Apabila nasabah sulit membayar pinjaman diberikan waktu perpanjangan untuk melunasi pinjamannya. Dengan maksud, nasabah tidak dipaksa dan tidak diberi kekerasan namun diberi penambahan waktu untuk dapat membayar pinjamannya. Karena hal ini akan menjadi pembeda antara Hikmah Wakilah dan rentenir.
4. Mengadakan pelatihan atau edukasi mandiri pihak Hikmah Wakilah untuk mengedukasi pedagang mengenai transaksi keuangan secara syariah dan memberikan edukasi tentang

bahayanya praktik rentenir karena merupakan salah satu dari jenis yaitu riba utang piutang.

5. Memberikan edukasi bisnis kepada nasabah seperti sharing terkait masalah yang sedang dihadapi dalam usaha, memberikan solusi dalam pengembangan usaha, memberi saran dan masukan membangun untuk usaha, memberikan pelatihan kewirausahaan serta edukasi lainnya yang dibutuhkan dalam menjalankan suatu usaha.
6. Mengedukasi fungsi Mobil Kas Keliling untuk memudahkan jempunan cicilan atau tabungan harian sehingga lebih mudah bagi para pedagang untuk tidak perlu datang ke kantor untuk membayar cicilan serta agar rutin menabung setiap harinya.
7. Seluruh pedagang di pasar tradisional di kota Banda Aceh bisa menjadi nasabah Hikmah Wakilah.

Strategi diatas merupakan beberapa cara yang digunakan oleh PT. BPRS Hikmah Wakilah dalam menjalankan produk pembiayaan Murabahah IB serta mengatasi keluhan nasabah. Dalam hal ini, PT. BPRS Hikmah Wakilah dalam programnya dengan tujuan meminimalisir praktik rentenir dan memberdayakan pedagang sudah sangat baik dan terus berkembang dari awal diimplementasikannya produk tersebut. Berdasarkan wawancara yang dilakukan penulis kepada pihak PT. BPRS Hikmah Wakilah dapat disimpulkan bahwa strategi yang digunakan PT. BPRS Hikmah Wakilah di lapangan telah sesuai dengan apa yang telah disampaikan di buku panduan. PT. BPRS Hikmah Wakilah sangat

memperhatikan dan peduli dengan keberlangsungan usaha para pedagang sehingga dalam menjalankan tujuannya lembaga tersebut tidak hanya memberikan bantuan berupa uang dan barang namun juga memberikan ilmu mengenai transaksi yang baik dan benar sesuai dengan syariah.

4.3 Analisis Terhadap Peran PT. BPRS Hikmah Wakilah Dalam Memberdayakan Para Pedagang Di Pasar Tradisional Kota Banda Aceh

Menurut peneliti, peran yang dilakukan oleh PT. BPRS Hikmah Wakilah dalam upaya menjalankan program Murabahah IB untuk pemberdayaan masyarakat khususnya para pedagang sudah sangat baik dan maksimal. Jika dianalisis dari penjelasan pihak pedagang dan pihak PT. BPRS Hikmah Wakilah mengenai peran PT. BPRS Hikmah Wakilah terhadap pemberdayaan para pedagang di pasar kota Banda Aceh. Saat ini kebutuhan dana mendesak oleh pedagang kecil dengan mudahnya disambut oleh rentenir. Praktik rentenir sangat eksis di kalangan pedagang di pasar tradisional kota Banda Aceh. Hal ini karena paradigma masyarakat atau pedagang kita yang gemar berhutang walaupun untuk kepentingan pribadi yang tidak mendesak.

Atas peranan yang telah dilakukan PT. BPRS Hikmah Wakilah untuk selalu menjadi solusi pertama bagi para pedagang agar menghindari peminjaman kepada rentenir maka faktor lain penyebab maraknya praktik rentenir yang dipaparkan oleh pihak PT. BPRS Hikmah Wakilah adalah kondisi masyarakat yang masih

awam terhadap pengetahuan bertransaksi secara syariah dan menganggap bahwa praktik rentenir itu lumrah dan boleh saja dilakukan sekalipun dalam kondisi terdesak. Padahal sesungguhnya praktik rentenir termasuk ke dalam salah satu jenis riba yaitu riba utang piutang yang sangat dikecam oleh Allah Swt apabila diterapkan dalam kegiatan bertransaksi muamalah sesama manusia. Hal lain yang menjadi faktor rentenir berkembang di Aceh adalah kurangnya perhatian pemerintah dalam melarang kegiatan ini walaupun sekarang sudah mulai bergerak menciptakan peraturan 70 daerah yaitu Qanun LKS No. 11 Tahun 2018 akan tetapi dapat dikatakan sedikit lambat pergerakannya dalam menumpas praktik rentenir yang termasuk ke dalam riba.

Berdasarkan wawancara yang didapatkan oleh penulis, bahwa dalam menjalankan perannya PT. BPRS Hikmah Wakilah sangat baik dan berdampak dalam memberdayakan dan mensejahterakan para pedagang. PT. BPRS Hikmah Wakilah telah memberikan pembiayaan kepada UMKM dari total portofolio yang ada hingga saat ini sejumlah 90% yang telah disalurkan kepada UMKM dan 10% nya untuk perusahaan atau pegawai swasta, pegawai negeri, dll. PT. BPRS Hikmah Wakilah sudah menyalurkan pembiayaan lebih dari 70 miliaran untuk 1500-1700 UMKM yang tersebar di wilayah Banda Aceh dan Aceh Besar (Wawancara dengan Sugito, SE., ME Direktur Utama PT. BPRS Hikmah Wakilah, 2021).

Penulis dalam penelitian terkait ini menyatakan bahwa peran yang dilakukan PT. BPRS Hikmah Wakilah serta peran yang

dilakukan oleh BMT Al Amin Makassar dalam mereduksi praktik rentenir adalah dengan mengarah kepada strategi pemasaran yaitu memberikan sosialisasi, mengubah persepsi masyarakat yang tidak benar, serta menawarkan produk simpanan dan pembiayaan yang beragam. Dalam menjalankan produk simpanan terdapat berbagai kendala yaitu sulitnya nasabah rutin membayar cicilan. Solusi akan permasalahan ini sebelumnya telah ditindaklanjuti oleh PT. BPRS Hikmah Wakilah dengan menyediakan fasilitas jemput harian oleh tim Marketing dan Mobil Kas Keliling. Sehingga upaya yang dilakukan tersebut diharapkan mampu memberikan kemudahan pada sistem layanan jemput bola, memaksimalkan pemberian pinjaman, serta menjadi solusi terbaik agar masyarakat dapat terbebas dari perangkap rentenir.

Dengan ini penulis menyatakan bawah PT. BPRS Hikmah Wakilah sangat berperan dalam menyejahterakan serta memberdayakan para pedagang tradisional yang menjadi nasbahnya melalui produk Murabahah IB yaitu pemberian modal usaha kepada para pedagang. Hal ini dibuktikan di masa pandemi Covid-19 dan sulitnya perekonomian bangsa khususnya instansi keuangan. PT. BPRS Hikmah Wakilah yang secara konsisten tetap aktif untuk mendukung permodalan usaha para pedagang dibandingkan instansi lain yang meniadakan program pemberian bantuan modal usaha untuk para pelaku UMKM. Serta berperan aktif menyosialisasikan muamalah syariah untuk menghindari praktik riba kepada masyarakat umum.

4.4 Analisis Terhadap Kendala dan Strategi PT. BPRS Hikmah Wakilah Dalam Memberdayakan Para Pedagang Di Pasar Tradisional Kota Banda Aceh

Berdasarkan wawancara yang dilakukan dengan pihak PT. BPRS Hikmah Wakilah bahwa setiap kendala yang dihadapi dan strategi yang dijalankan tetap dilakukan musyawarah oleh PT. BPRS Hikmah Wakilah agar dapat ditetapkannya jalan keluar atas permasalahan yang terjadi. Strategi yang dilakukan dalam memperkenalkan atau mempromosikan lembaga PT. BPRS Hikmah Wakilah dengan program pemberian pinjaman melalui analisis langsung kepada pasar untuk ditemukan kondisi pasar yang sesungguhnya. Setelah diketahui dengan pasti kondisi pasar tersebut bahwa PT. BPRS Hikmah Wakilah menjadikan program Murabahah IB menjadi tujuan mengatasi permasalahan praktik rentenir yang sangat marak terjadi di pasar dan lumrah dipergunakan oleh para pedagang. Hingga saat ini para pedagang yang terlibat praktik tersebut merasa terjerat dan usaha yang dijalankannya tidak berkembang dengan baik karena adanya bunga atau tambahan yang ditetapkan dalam pengembalian dana yang sangat besar yang diberlakukan oleh rentenir.

Dengan adanya produk “Murabahah IB” yang diimplikasikan untuk pedagang, berdampak pada kesadaran pedagang untuk beralih menggunakan wadah pinjaman yang sesuai dengan syariah. Strategi yang digunakan PT. BPRS Hikmah Wakilah dalam menjalankan produknya sangat efektif dan bahkan berbeda dengan yang diterapkan oleh lembaga keuangan lainnya. Strateginya yaitu

membina dan membimbing pedagang yang masih awam terhadap transaksi syariah menjadi paham dan yakin bahwa praktik rentenir dilarang karena merupakan salah satu dari jenis riba yaitu riba utang piutang. Dari 4 orang nasabah sebagai narasumber penelitian keempatnya menyatakan pernah berhubungan dengan rentenir dan mengaku mengalami kesulitan dalam menjalankan usaha maupun mengembangkan usahanya dikarenakan keharusan membayar cicilan dengan bunga yang besar walaupun dalam keadaan penghasilan menurun atau tidak mendapatkan penghasilan sama sekali dalam sehari. Pedagang mengaku sangat terbantu dan sangat banyak mendapatkan manfaat baik dari sisi terpenuhinya kebutuhan karena usaha telah dibantu dengan modal yang tidak adanya tambahan dalam pengembalian maupun mendapatkan manfaat dari segi ilmu bertransaksi atau bermuamalah secara baik dan benar secara syariah.

Dalam pemberlakuan prosedur pinjaman juga beberapa pedagang mengaku syarat atau ketentuan yang diberlakukan oleh PT. BPRS Hikmah Wakilah cukup memberatkan dibandingkan ketika meminjam kepada rentenir yang hanya bermodalkan syarat fotocopy KTP saja. Padahal banyak pedagang yang tidak menyadari bahwa kepraktisan syarat yang diberlakukan oleh rentenir justru berujung petaka dan berdampak buruk terhadap kelancaran usahanya sendiri. Peryaratan pengajuan pembiayaan di PT. BPRS Hikmah Wakilah cukup diserahkan diawal pengajuan pembiayaan saja. Pada tahap pengajuan pembiayaan tingkat

selanjutnya nasabah hanya perlu untuk melengkapi persyaratan tambahan atas pengajuan dana yang lebih tinggi saja, tidak perlu untuk mempersiapkan berkas awal lagi. Dengan begitu, pedagang kecil yang tergolong unbankable telah dipermudah dalam pengambilan tambahan modal tingkat selajutnya. Jika sudah mendapatkan pinjaman dari PT. BPRS Hikmah Wakilah ini, pedagang akan membayar cicilan sesuai dengan kesepakatan dan kesanggupan nasabah yang dilihat dari besarnya rata-rata pendapatan yang diperoleh oleh pedagang setiap harinya.

Namun, ketika pedagang mengalami kesulitan membayar atau angsuran macet PT. BPRS Hikmah Wakilah tidak memaksa dan tetap membina pedagang dengan baik berbeda apabila pedagang melakukan pinjaman kepada rentenir akan dipaksa dengan menggunakan kekerasan jika pedagang tidak mampu membayar cicilannya. Banyak harapan yang diinginkan pedagang kecil di pasar tradisional kota Banda Aceh terhadap perkembangan PT. BPRS Hikmah Wakilah kedepannya. Pedagang berharap agar semakin hari program PT. BPRS Hikmah Wakilah semakin maju dan sukses dalam menyiarkan ilmu-ilmu bertransaksi secara syariah, semakin giat membantu pedagang kecil agar lebih banyak yang terlepas dari jerat rentenir dan menggunakan jasa lembaga yang baik dalam pengambilan pinjaman. Pedagang juga berharap agar PT. BPRS Hikmah Wakilah lebih dikenal dan didukung oleh seluruh lapisan masyarakat dan dapat menjangkau lebih besar diluar Banda Aceh dan Aceh Besar. Tujuan lembaga PT. BPRS

Hikmah Wakilah yang sangat mulia yaitu ingin menjangkau seluruh pedagang di pasar tradisional Banda Aceh dan Aceh Besar dengan turut menjadi solusi pertama para pedagang mengajukan pembiayaan modal usaha untuk menghindari praktik rentenir yang terjadi di pasar.

Strategi yang digunakan PT. BPRS Hikmah Wakilah memiliki perbedaan dengan strategi yang dilakukan oleh lembaga-lembaga keuangan lainnya. Seperti hasil penelitian yang berjudul “Peran Lembaga Keuangan Mikro Syariah Terhadap Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil Menengah pada BMT Al Amin Makassar” yang diteliti oleh Supriadi Muslimin (2015) menyatakan bahwa BMT Al Amin Makassar mengatasi praktik rentenir dengan memberikan pembiayaan dengan prinsip memberdayakan ekonomi umat, khususnya pada sektor usaha mikro, kecil dan menengah serta menjadi alternatif bagi umat untuk menghindari sistem gharar, maysir dan riba baik simpanan maupun pembiayaan, sehingga secara bertahap ekonomi umat dapat bertambah dan berkembang sebagai pilar untuk kemajuan umat. Kendala yang dihadapi oleh BMT Al Amin Makassar yaitu kurangnya minat dan pemahaman masyarakat yang kurang tepat terhadap fungsi BMT tersebut yang masih memerlukan sosialisasi secara ekstra untuk memperkenalkan muamalah syariah dan produk BMT.

Perbedaan dengan penelitian selanjutnya adalah penelitian dengan judul “Dampak Praktik Rentenir Terhadap Kesejahteraan Pedagang Eceran Dalam Perspektif Ekonomi Islam di Barrang

Caddi Kota Makassar” yang diteliti oleh Utia Khasanah (2019) dalam penelitian ini menyatakan bahwa masyarakat di Caddi Kota Makassar menganggap rentenir sebagai penolong dan membantu dalam masalah perekonomian dan hal ini telah ada selama 5 tahun, yaitu sejak tahun 2013. Kebutuhan akan modal dan ketiadaan lembaga keuangan menjadi alasan keberadaannya. Mekanisme utang piutang yang dilakukan rentenir sangat mudah. Proses pengajuan pinjaman yang tidak berbelit-belit dan tanpa melalui prosedur yang panjang untuk mengubah pola pikir masyarakat yang masih sangat bergantung terhadap jasa rentenir.

Maka dari itu, bedanya terhadap strategi yang diterapkan oleh PT. BPRS Hikmah Wakilah dalam memberantas rentenir adalah dengan menyampaikan ilmu yang berkaitan dengan cara-cara menerapkan kegiatan transaksi secara syariah, menyediakan fasilitas mobil kas keliling untuk beroperasi di beberapa pasar tradisional setiap hari. Kajian dengan penelitian lain yang berjudul “Dampak Pinjaman Rentenir Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional di Pasar Pagi Pulo Brayen Bengkel” oleh Muhammad Khairi (2018) menyatakan bahwa alasan pedagang meminjam uang kepada rentenir ialah karena proses peminjaman uang yang cepat, mudah, tidak harus memiliki barang berharga sebagai jaminan, nominal pinjaman tidak terlalu besar, hanya bermodalkan kepercayaan, dapat langsung menerima pinjaman uang dan karena keterpaksaan.

Upaya PT. BPRS Hikmah Wakilah sama halnya dalam mengatasi permasalahan rentenir yang marak terjadi di pasar pulo brayan bengkel yaitu juga ikut serta memberikan sosialisasi mengenai dampak negatif pinjaman jasa uang kepada rentenir terhadap pendapatan masyarakat serta strategi yang digunakan yaitu pemberian edukasi secara rutin dan terus-menerus agar masyarakat dapat mengubah paradigma dan kegemarannya dalam menggunakan jasa rentenir. Perbedaan yang mendasar dari strategi yang digunakan lembaga pada penelitian ini adalah dengan tidak adanya wadah atau fasilitas yang mendukung terminimalisir nya rentenir di pasar tradisional seperti program yang ditawarkan oleh PT. BPRS Hikmah Wakilah agar masyarakat tidak begitu tergiur dengan jasa yang diberikan oleh rentenir.

Adanya program pembiayaan Murabahah IB dengan akad kerjasama dan jual beli yang membuat usaha pedagang tradisional berkembang dan tidak terjerat kembali dengan praktik rentenir yang termasuk ke dalam salah satu jenis riba yaitu riba utang piutang yang dikelompokkan menjadi dua bagian yaitu riba qirad dan riba jahiliyyah. Dampak yang terjadi apabila praktik rentenir ini terus ada di masyarakat khususnya di Aceh yang dikenal sebagai kota “Serambi Mekah” justru semakin menyiksa karena dengan rendahnya tingkat penerimaan peminjam dan tingginya biaya bunga (tambahan pinjaman) akan menjadikan peminjam tidak pernah keluar dari ketergantungan kepada rentenir. Praktik rentenir yang termasuk riba jahiliyyah dapat mengakibatkan

rusaknya tatan perekonomian daerah Aceh. Karena setiap masyarakat yang sudah terjerat meminjam di rentenir tidak akan pernah mandiri dan keluar dari kondisi kemiskinan yang semakin hari tidak berubah dan terus terjerumus terbelenggu hutang.

Berdasarkan uraian tentang peran dan kendala serta strategi PT. BPRS Hikmah Wakilah dalam pemberdayaan para pedagang di pasar tradisional kota Banda Aceh bahwa dalam memberdayakan para pedagang PT. BPRS Hikmah Wakilah memilih dengan sistem pembiayaan Murabahah IB yang berarti pinjaman dengan akad kerjasama dan akad jual beli. Produk Murabahah IB sendiri diimplikasikan khusus untuk para pedagang kecil di beberapa pasar tradisional di Kota Banda Aceh yang sudah maupun belum pernah sama sekali menggunakan jasa rentenir sebagai wadah peminjaman sejumlah dana yang dipergunakan untuk kepentingan usaha. Sebelum pembiayaan itu diberikan dalam rangka untuk meminimalisir resiko yang ada.

Menurut penulis, langkah yang diambil oleh PT. BPRS Hikmah Wakilah dalam mengatasi kendala yang terjadi dalam prosedur pembiayaannya serta menanggapi keluhan nasabah cukup bijak. Hal ini dapat diukur dari segi produk dan mekanisme yang diterapkan PT. BPRS Hikmah Wakilah dilapangan relevan dengan tujuan pembiayaan yaitu untuk pemberdayaan masyarakat.

Namun terdapat kekurangan dari segi pelaksanaan sebelum pembiayaan diberikan kepada nasabah yaitu tim *Account Officier* (AO) sepertinya masih kurang dalam melakukan monitoring terkait

sesudah diberikannya dana pinjaman kepada nasabah. Monitoring yang dimaksud ialah tim *Account Officier* (AO) memantau penggunaan dana nasabah secara berkelanjutan untuk memastikan apakah dana yang dipergunakan nasabah tepat guna atau sebagaimana mestinya. Pernyataan diatas yang penulis sampaikan diakui oleh Staf *Account Officier* (AO) PT. BPRS Hikmah Wakilah yang masih merasa sulit untuk menjangkau penggunaan dana para nasabah. Sehingga tak jarang setiap nasabah yang datang untuk mengajukan peminjaman modal kepada PT. BPRS Hikmah Wakilah dengan alasan untuk mengembangkan usaha namun nyatanya dipergunakan untuk kebutuhan pribadi.

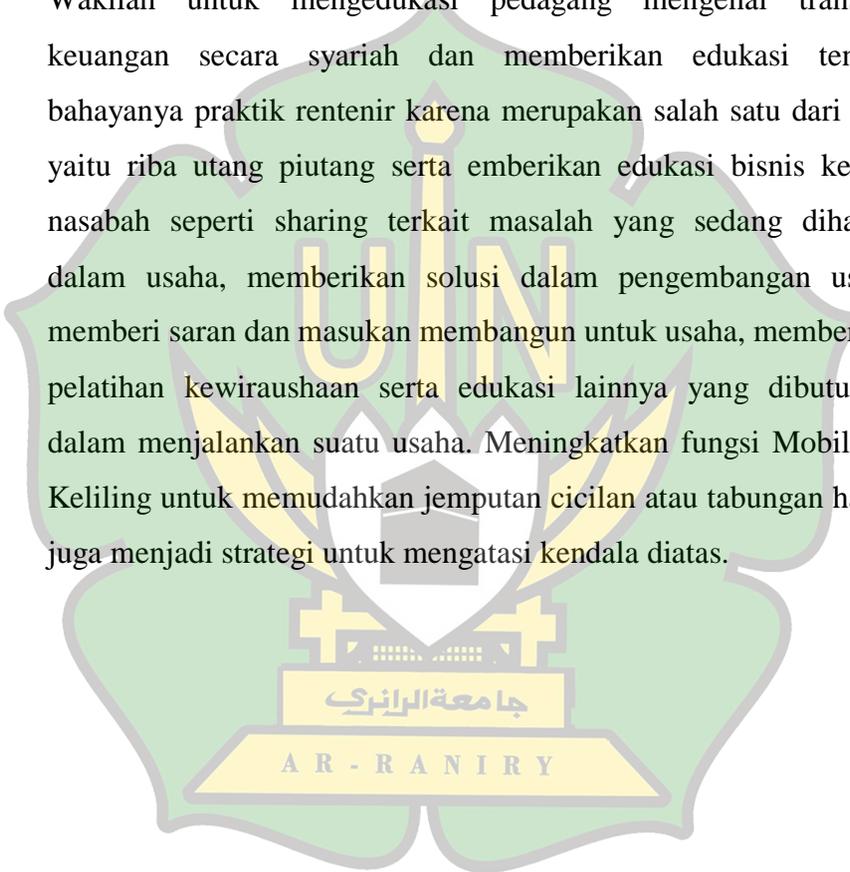
Dapat dianalisis bahwa PT. BPRS Hikmah Wakilah sudah sangat baik dalam menjalankan produk pembiayaannya serta mewujudkan visinya untuk memberdayakan masyarakat khususnya para pedagang dipasar tradisional kota Banda Aceh yang menjadi sentral nasabah PT. BPRS Hikmah Wakilah. Namun beberapa hal yang masih harus diperbaiki kedepannya ialah perihal manajemen *Account Officier* (AO) PT. BPRS Hikmah Wakilah dalam melakukan pemantauan pembiayaan sesudah pencairan dana. Hal ini tentu bisa menjadi materi kajian baru untuk penelitian selanjutnya.

Berdasarkan uraian diatas berikut beberapa kendala yang terjadi pada PT. BPRS Hikmah Wakilah dalam memberdayakan para pedagang di pasar tradisional kota Banda Aceh yaitu:

1. Sulitnya bagi tim *Account Officier* PT. BPRS Hikmah Wakilah untuk melakukan monitoring pasca diberikannya dana pembiayaan kepada nasabah. Hal ini bertujuan untuk memastikan bahwa dana yang diberikan kepada nasabah dipergunakan semestinya.
2. Kepuasan nasabah terhadap layanan pembiayaan PT. BPRS Hikmah Wakilah yang merupakan pedagang masih minim. Hal ini mengakibatkan pedagang masih berpihak pada rentenir, pedagang merasa bahwa prosedur pengajuan pembiayaan di PT. BPRS Hikmah Wakilah rumit dan lamban cair dananya.
3. Kesulitan bayar oleh pedagang. Artinya, pedagang tidak dapat membayar cicilan yang harus diberikan kepada PT. BPRS Hikmah Wakilah disebabkan beberapa faktor baik secara sengaja maupun tidak disengaja.
4. Persepsi para pedagang yang selalu ingin praktis atau instan. Banyak para pedagang yang merupakan nasabah masih menganggap bahwa mengajukan peminjaman kepada PT. BPRS Hikmah Wakilah tidak praktis. Yang dimaksud praktis dalam konteks ini ialah para pedagang ingin bahwa saat pengajuan pembiayaan hanya bermodalkan KTP saja sama halnya seperti prosedur pengajuan pinjaman pada rentenir.

Kendala diatas mampu diatasi PT. BPRS Hikmah Wakilah dengan terus meningkatkan evaluasi dan monitoring produk

Mudarabah dan Murabahah IB agar selalu menjaga kepercayaan nasabah kepada PT. BPRS Hikmah Wakilah. Seperti strategi yang disampaikan *Account Officier* PT. BPRS Hikmah Wakilah bahwa perlu diadakannya pelatihan atau edukasi mandiri pihak Hikmah Wakilah untuk mengedukasi pedagang mengenai transaksi keuangan secara syariah dan memberikan edukasi tentang bahayanya praktik rentenir karena merupakan salah satu dari jenis yaitu riba utang piutang serta emberikan edukasi bisnis kepada nasabah seperti sharing terkait masalah yang sedang dihadapi dalam usaha, memberikan solusi dalam pengembangan usaha, memberi saran dan masukan membangun untuk usaha, memberikan pelatihan kewirausahaan serta edukasi lainnya yang dibutuhkan dalam menjalankan suatu usaha. Meningkatkan fungsi Mobil Kas Keliling untuk memudahkan jempunan cicilan atau tabungan harian juga menjadi strategi untuk mengatasi kendala diatas.



BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah penulis lakukan terhadap peran PT. BPRS Hikmah Wakilah dalam pemberdayaan pedagang di pasar tradisional kota Banda Aceh. Maka kesimpulan yang bisa ditarik dari hasil penelitian ini adalah:

1. Peran PT. BPRS Hikmah Wakilah dalam memberdayakan pedagang tradisional dengan menerapkan produk pembiayaan “Murabahah IB” yang khusus diperuntukkan bagi pedagang kecil yang ada di pasar tradisioanal kota Banda Aceh terbukti telah berperan dalam memberdayakan pedagang di pasar tradisional dengan membantu penambahan modal usaha para pedagang. PT. BPRS Hikmah Wakilah telah melakukan proses penyeleksian yang seksama dan tepat guna. Sehingga modal yang diberikan pada kenyataannya telah memberikan peningkatan hasil jualan bagi nasabah yang merupakan para pedagang di pasar tradisional kota Banda Aceh.
2. Adapun kendala dalam memberdayakan para pedagang yaitu dalam hal monitoring pada saat sesudah pencairan dana. PT. BRPRS Hikmah Wakilah sering mendapati nasabah yang menyalahgunakan dana pembiayaan semata untuk kebutuhan konsumtif bukan untuk pengembangan usahanya. Selanjutnya adalah prosedur PT. BPRS Hikmah Wakilah yang dianggap

rumit oleh para pedagang dan pencairan dana yang masih dianggap lama yang menyebabkan hingga saat ini banyak pedagang kaki lima yang meminjam uang dan bergantung kepada rentenir. Strategi yang dilakukan untuk mengatasi berbagai kendala di atas yaitu dengan memberikan edukasi kepada pedagang sepenuh hati tanpa adanya paksaan dan kekerasan. Jika kendala yang terjadi adalah sulitnya pedagang dalam membayar cicilan, maka akan dianalisis faktor-faktor penyebabnya untuk kemudian dilakukan proses apakah diberikan keringanan berupa tambahan waktu dalam pembayaran ataupun dihapuskan hutang peminjam apabila faktor yang terjadi pada pedagang meninggal dunia ataupun kebangkrutan yang menyebabkan penutupan tempat usaha.

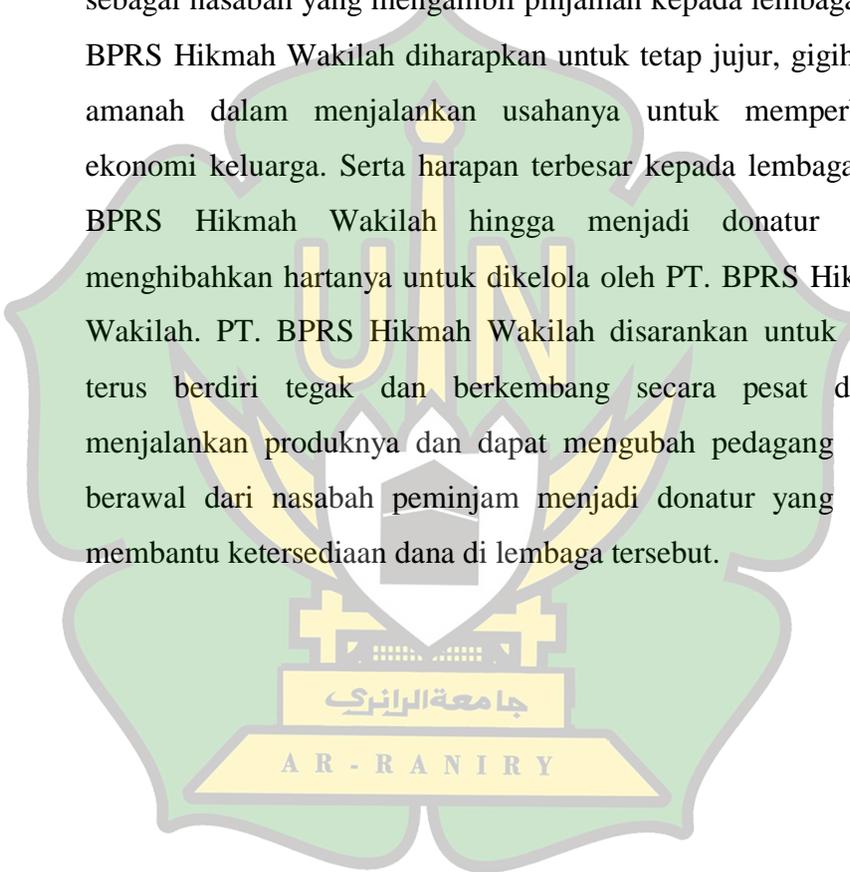
5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang diperoleh, maka dari itu peneliti mempertimbangkan untuk memberikan beberapa saran maupun masukan yang membangun kepada pihak-pihak yang terkait pada penelitian ini yaitu:

1. Produk Murabahah IB di PT. BPRS Hikmah Wakilah sudah sangat baik dan memiliki peranan besar dalam memberdayakan para pedagang di pasar tradisional kota Banda Aceh. PT. BPRS Hikmah Wakilah dapat mengadakan pelatihan minimal 1 tahun sekali untuk pengembangan usaha pedagang (UMKM) seperti *workshop* atau pelatihan edukasi terkait pengajuan pembiayaan

di Hikmah Wakilah, manajemen keuangan, *digital marketing* serta *branding* UMKM hingga dakwah perangi riba kepada para pedagang yang merupakan nasabah PT. BPRS Hikmah Wakilah.

2. Bagi para pedagang kecil di beberapa pasar kota Banda Aceh sebagai nasabah yang mengambil pinjaman kepada lembaga PT. BPRS Hikmah Wakilah diharapkan untuk tetap jujur, gigih dan amanah dalam menjalankan usahanya untuk memperbaiki ekonomi keluarga. Serta harapan terbesar kepada lembaga PT. BPRS Hikmah Wakilah hingga menjadi donatur yang menghibahkan hartanya untuk dikelola oleh PT. BPRS Hikmah Wakilah. PT. BPRS Hikmah Wakilah disarankan untuk tetap terus berdiri tegak dan berkembang secara pesat dalam menjalankan produknya dan dapat mengubah pedagang yang berawal dari nasabah peminjam menjadi donatur yang akan membantu ketersediaan dana di lembaga tersebut.



DAFTAR PUSTAKA

Al-Qur'an dan Terjemahan.

Agustina, L. (2009). Pengaruh Konflik Peran, Ketidakjelasan Peran, dan Kelebihan Peran terhadap Kepuasan Kerja dan Kinerja Auditor (Penelitian pada Kantor Akuntan Publik yang Bermitra Dengan Kantor Akuntan Publik Big Four di Wilayah DKI Jakarta). *Jurnal Akuntansi*, 1(1), 40–69.

Blog Mahasiswa Universitas Brawijaya. Retrieved 11 Juli 2021, <https://blog.ub.ac.id/agusindrainairawan/2013/12/05/pe-mbangan-organisasi>.

Brosur PT. BPRS Hikmah Wakilah. *Produk Pembiayaan*. Banda Aceh, 2021.

Bungin, B. (2001). *Metodologi penelitian kualitatif*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.

Buku Panduan PT. BPRS Hikmah Wakilah. *Company Profile PT. BPRS Hikmah Wakilah*. Banda Aceh, 2021.

Diana, S. (2016). *Pembiayaan Mikro pada PT. BPRS Hikmah Wakilah Cabang Lambaro Aceh Besar: Analisis Produk dan Risiko Pembiayaan*. UIN Ar-Raniry.

Dodik atau Prasetyo (2018), Peran Pemerintah Dorong Kebangkitan UMKM pada <http://www.neraca.co.id/article/100399/peran->

pemerintah-dorong-kebangkitan-umkm.html, diakses pada tanggal 7 November 2019, 21.23 WIB.

Gilarso, G. (1991). *Pengantar Ilmu Ekonomi II*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.

Hadi, A. P. (2010). Konsep pemberdayaan, partisipasi dan kelembagaan dalam pembangunan. Yayasan Agribisnis/Pusat Pengembangan Masyarakat Agrikarya (PPMA).

Hariningsih, E., & Agus Simatupang, R. (2008). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Usaha Pedagang Eceran Studi Kasus: Pedagang Kaki Lima Di Kota Yogyakarta. *Jurnal Bisnis & Manajemen*, 4(2), 25–40.

Hasan, M., & Azis, M. (2018). *Pembangunan Ekonomi & Pemberdayaan Masyarakat: Strategi Pembangunan Manusia dalam Perspektif Ekonomi Lokal*. CV. Nur Lina Bekerjasama dengan Pustaka Taman Ilmu.

Hasibuan, I. P., & Yuliastuti, N. (2017). Kajian Karakteristik Lokasi Pedagang Kaki Lima Di Kawasan Pendidikan Gunungpati Di Kota Semarang. *Teknik PWK (Perencanaan Wilayah Kota)*, 5(4), 318–322.

Juliansyah Noor, S. E. (2016). *Metodologi Penelitian: Skripsi, Tesis, Disertasi & Karya Ilmiah*. Prenada Media.

Kasmir, S. E. (2004). *Manajemen Perbankan*.

- Khairi, M. (2018). *Dampak Pinjaman Rentenir Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional Di Pasar Pagi Pulo Brayon Bengkel*. Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan.
- Khasanah, U. (2019). Dampak Praktik Rentenir terhadap Kesejahteraan Pedagang Eceran dalam Perspektif Ekonomi Islam. *Jurnal Hukum Ekonomi Syariah*, 3(1), 12–26.
- Khotimah, K., Hartanto, D., & Alipah, N. (2018). Menguak Kesenjangan Antara Pasar Modern Dan Pasar Tradisional. *Competence: Journal of Management Studies*, 12(2).
- Liauw, G. (2015). *Administrasi pembangunan: studi kajian PKL*. Refika Aditama.
- Malano, H. (2013). *Selamatkan pasar tradisional*. Gramedia Pustaka Utama.
- Maspaitella, M. J., & Rahakbauwi, N. (2014). Pembangunan Kesejahteraan Sosial: Pemberdayaan Masyarakat dalam Pendekatan Pekerja Sosial. *Aspirasi: Jurnal Masalah-Masalah Sosial*, 5(2), 157–164.
- Mawarni, D. (2017). *Optimalisasi Prosedur Pembiayaan Usaha Mikro pada PT. BPRS Hikmah Wakilah Banda Aceh*. UIN Ar-Raniry Banda Aceh.

- Metode Penelitian. Retrieved 20 Maret 2021, from <http://www.dqlab.id>.
- Mujahidin, A. (2014). *Ekonomi Islam: Sejarah, Konsep, Instrumen, Negara dan Pasar*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Muslimin, S. (2015). *Peranan Lembaga Keuangan Mikro Syariah Terhadap Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil Menengah (studi kasus pada Baitul Maal Wat Tamwil Al Amin Makassar)*. UIN Alauddin Makassar.
- Nahdliyulizza, P. P. M. T. P., & Tradisional, P. (2010). Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga. Yogyakarta.
- Peraturan Menteri Perdagangan No. 53/M-DAG/PER/12/2008 Retrieved 29 Maret 2021, from <http://www.hukumonline.com>.
- PT. BPRS Hikmah Wakilah. Retrieved 19 Maret 2021, from <http://www.bprshw.co.id>.
- Pustaka, B. (2001). *Kamus besar bahasa Indonesia*. Jakarta: Balai Pustaka. R - R A N I R Y
- Putra, T. G. (2015). Peran pemerintah daerah dan partisipasi pelaku usaha dalam pengembangan UMKM manik-manik kaca di Kabupaten Jombang. *Jurnal Kebijakan Dan Manajemen Publik*, 3(1).
- Qanun Provinsi Aceh. Retrieved 9 April 2021, from <http://dsi.acehprov.go.id>.

- Seputar Pengetahuan. Retrieved 22 Maret 2021, from <https://www.seputarpengetahuan.co.id>.
- Suci, Y. R. (2017). Perkembangan UMKM (Usaha mikro kecil dan menengah) di Indonesia. *Cano Ekonomos*, 6(1), 51–58.
- Triana, D. (2016). *Mekanisme Pemberian Modal Usaha bagi Nasabah pada PT. BPRS Hikmah Wakilah Banda Aceh*. UIN Ar-Raniry.
- Umar, H. (2002). *Metode Riset Komunikasi Organisasi: sebuah pendekatan kuantitatif, dilengkapi dengan contoh proposal dan hasil riset komunikasi organisasi*. Penerbit PT Gramedia Pustaka Utama.
- Usman, S. (1998). *Pembangunan dan pemberdayaan masyarakat*. Pustaka Pelajar.
- Yaya, R., Martawireja, A. E., & Abdurahim, A. (2009). *Akuntansi Perbankan Syariah: Teori dan Praktik Kontemporer*. Penerbit salemba empat.

Lampiran I

Pedoman Wawancara

Daftar Pertanyaan untuk Direktur PT. BPRS Hikmah Wakilah

Pertanyaan Untuk Wawancara :

1. Sudah berapa lama bapak menjabat di Hikmah Wakilah?
2. Menurut bapak bagaimana Peran Hikmah Wakilah terhadap pemberdayaan masyarakat sejauh ini?
3. Berapa besaran pinjaman uang yang diberikan Hikmah Wakilah kepada para pedagang? Dan kenapa Hikmah Wakilah memilih-milih nasabah untuk memberikan pinjaman?
4. Model angsuran yang diberikan kepada nasabah yang seperti apa?
5. Selain pinjaman uang atau bantuan modal apalagi yang diberikan Hikmah Wakilah untuk para pedagang? (Misalnya pelatihan, barang, dll).
6. Kendala apa yang dihadapi Hikmah Wakilah dalam pemberdayaan pedagang?
7. Strategi atau target perkembangan yang seperti apa yang direncanakan Hikmah Wakilah dalam memberdayakan para pedagang di pasar tradisional.
8. Saat turun ke lapangan saya banyak mendengarkan keluhan warga bahwa Hikmah Wakilah banyak membatasi dalam memberi bantuan modal ditambah proses administrasi yang dianggap ribet dalam pengajuan pembiayaan. Bagaimana pandangan bapak atas keluhan para pedagang ini?

**Daftar Pertanyaan untuk Bagian Account Officier (AO) PT.
BPRS Hikmah Wakilah**

1. Sudah berapa lama bapak menjabat di Hikmah Wakilah?
2. Menurut bapak bagaimana Peran Hikmah Wakilah terhadap pemberdayaan masyarakat sejauh ini?
3. Berapa besaran pinjaman uang yang diberikan Hikmah Wakilah kepada para pedagang? Dan kenapa Hikmah Wakilah memilih-milih untuk memberikan pinjaman?
4. Model angsuran yang diberikan kepada nasabah yang seperti apa?
5. Selain pinjaman uang atau bantuan modal apalagi yang diberikan Hikmah Wakilah untuk para pedagang? (Misalnya pelatihan, barang, dll).
6. Kendala apa yang dihadapi Hikmah Wakilah dalam pemberdayaan pedagang?
7. Strategi atau target perkembangan yang seperti apa yang direncanakan Hikmah Wakilah dalam memberdayakan para pedagang di pasar tradisional?

Daftar Pertanyaan Untuk Pihak Pedagang di Beberapa Pasar Tradisional Kota Banda Aceh Mengenai Pandangan Terhadap PT. BPRS Hikmah Wakilah

Pertanyaan Untuk Wawancara :

1. Apakah Benar ibu/bapak merupakan nasabah Hikmah Wakilah?
2. Sudah berapa lama bapak/ibu berdagang di pasar?
3. Dari mana sumber modal awal bapak/ibu berdagang?
4. Jika dari pinjaman, sebelumnya pinjam dimana sebelum di Hikmah Wakilah (opsional)
5. Apakah bapak/ibu pernah meminjam ke rentenir atau terlilit hutang?
6. Sudah berapa kali bapak/ibu mengajukan peminjaman ke Hikmah Wakilah dan jangka waktunya berapa lama?
7. Apakah bapak/ibu pernah telat bayar? Kalau pernah telat, gimana dengan Hikmah Wakilah nya. Adakah Toleransi atau keringanan telat bayar kepada bapak/ibu?
8. Selain pinjaman uang biasanya Hikmah Wakilah kasih apa aja ke bapak/ibu? (Misalnya pelatihan, barang, dll).
9. Bagaimana perkembangan pendapatan bapak/ibu setelah dapat modal dari Hikmah Wakilah? Apakah meningkat atau menurun?
10. Kemudahan apa saja yang bapak/ibu rasakan setelah mendapat bantuan dari Hikmah Wakilah?
11. Apa pesan dan harapan bapak/ibu untuk Hikmah Wakilah?

Lampiran II

Transkrip Wawancara

Wawancara Dengan (Pihak PT. BPRS Hikmah Wakilah)

Nama : Sugito, SE., ME

Agama : Islam

Alamat : Kantor PT. BPRS Hikmah Wakilah

Jabatan : Pimpinan PT. BPRS Hikmah Wakilah

Tgl/bulan : Rabu, 5 Mei 2021

Isi Deskripsi Wawancara

No.	Pihak	Hasil Wawancara
1.	Mita	Sudah berapa lama bapak menjabat di Hikmah Wakilah?
	Sugito	Sejak tahun 2008 saya menjabat sebagai Direktur operasional kemudian pada tahun 2010 sebagai Direktur Utama di Hikmah Wakilah berarti sudah jalan 10 tahun. Hikmah Wakilah berdiri sejak tahun 1995. Jadi saya sudah cukup lama di Hikmah Wakilah.
2.	Mita	Menurut bapak bagaimana Peran Hikmah Wakilah terhadap pemberdayaan masyarakat sejauh ini?
	Sugito	Kalau dimasa mulai berdiri sejak tahun 95 sampai tsunami karena dilanda konflik Aceh pada masa itu konflik yang kami rasakan pertumbuhan kinerja itu memang tidak menggembirakan. Kami merasa kondisi saat itu sangat sulit di masa konflik tapi saya yakin bukan hanya Hikmah Wakilah saja yang merasa sulit tapi seluruh industri pada saat itu akan merasakan hal yang sama yang posisinya di saat kita memberikan pembiayaan nasabah tidak tidak bayar. Kondisi dilapangan juga sulit. Setelah tsunami Hikmah Wakilah bangkit dan mulai melakukan perubahan-perubahan. Jika ditanya peran nya untuk UMKM karena memang fokus di Hikmah Wakilah untuk

		<p>memberikan pembiayaan untuk UMKM. Hingga sekarang PT. BPRS Hikmah Wakilah telah memberikan pembiayaan kepada UMKM dari total portofolio yang ada hingga saat ini itu 90% memang telah disalurkan kepada UMKM dan 10% nya untuk perusahaan atau pegawai swasta, pegawai negeri, dll. Kita sudah menyalurkan pembiayaan lebih dari 70 miliaran untuk 1500-1700 UMKM yang tersebar di wilayah Banda Aceh dan Aceh Besar. Kalau dilihat dari sisi peran tentu Hikmah Wakilah sangat berperan untuk kesejahteraan UMKM.</p>
3.	Mita	<p>Berapa besaran pinjaman uang yang diberikan Hikmah Wakilah kepada para pedagang? Dan kenapa Hikmah Wakilah memilih-milih nasabah untuk memberikan pinjaman?</p>
	Sugito	<p>Jika di lihat dalam proses pembiayaan itu kan perbankan juga berfungsi untuk membina nasabahnya. Jadi tidak semata-mata hanya ada jaminan terus dengan semudah bisa kita berikan pembiayaan. Semua itu ada analisa 5C. C pertama itu karakter, nasabah ini kadang-kadang kan saat kita meminta data pendukung mereka kadang-kadang terlalu lama memberikan data. Jadi kita Hikmah Wakilah punya prinsip kehati-hatian cepat tapi tidak mengabaikan prinsip kehati-hatian. Karena harapannya apa yang telah kita salurkan itu secara kualitas nya itu akan terjaga lancar dengan bagus cuman ya karena kemauan nasabah maunya cepat tapi datanya tidak disiapkan. Kalau cepat mereka kemudian datanya tidak disiapkan, dasar kita menganalisa pembiayaan itu dasarnya dari apa? Nah kalau dibidang Hikmah Wakilah memilih-milih. Itu sebenarnya tergantung kondisi nasabah, begitu mereka minta kita mau cek datanya nasabah. Apakah data asabah yang bersangkutan ada atau</p>

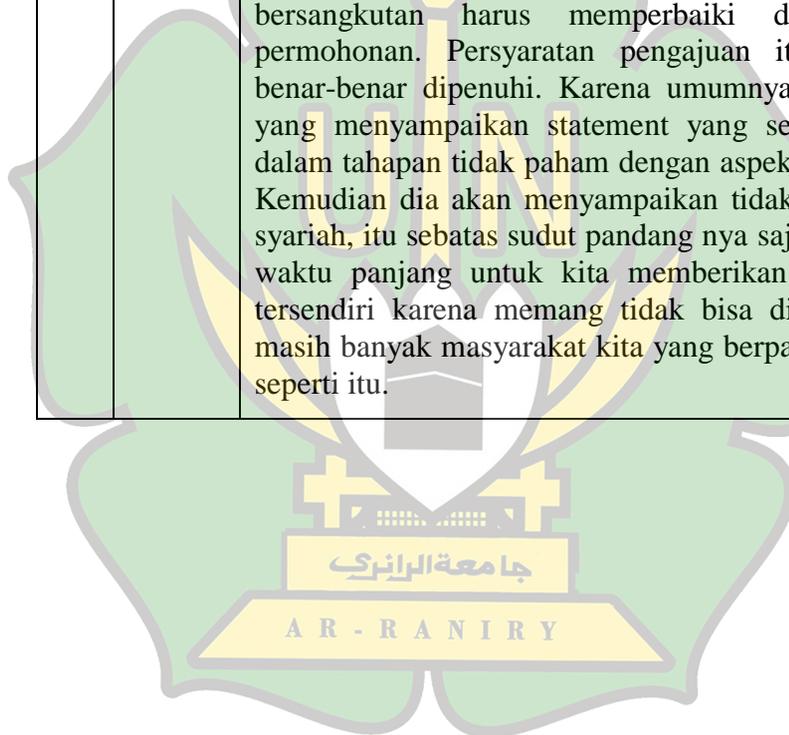
tidak? Kalau dia punya data di bank lain kemudian di bank lain itu terjadi permasalahan anggurannya banyak tunggakan. Pertanyaannya siapa yang mau kasih? Makanya para nasabah ini harus menjaga kualitas. Artinya jangan kita ambil pembiayaan harus punya track angsuran yang baik. Jangankan di Hikmah Wakilah di Bank lain juga nanti akan melakukan pemeriksaan data yang sama. Jadi kalau datanya di bank lain setorannya kadang ada kadang tidak secara analisis ya tidak mungkin diberikan. Sebagai contoh saya sama mita baru kenal lalu mita pinjam uang ke saya. Tentukan butuh analisa yang dalam. Mengenal yang dipinjamkan dan dipergunakan untuk apa uangnya. Otomatis yang memberikan pinjaman itu akan menganalisa ini uangnya bakalan kembali apa tidak. Tetapi suatu ketika sudah berhubungan dengan bank lain datanya bagus dan anggurannya lancar, kemampuan melunasi pinjaman. Jika udah jelas seperti ini saya rasa kami tidak memilih-milih. Siapa saja bahkan pengusaha pribadi atau semua orang kalau dipinjemin uang sama orang yang tidak dikenal pun akan memilih-milih. Bank itu prinsipnya mengelola layanan masyarakat. Bank juga menerima amanah dana tabungan deposito masyarakat itu supaya dananya balik ke masyarakat. Nasabah umumnya tidak peduli apakah pembiayaan kita lancar apa tidak yang mereka tau ketika mereka menaruh uang di kita maka mereka harus mendapatkan bagi hasilnya setiap bulan. Jika nasabah yang menabung tidak mendapatkan bagi hasil pasti uangnya akan ditarik sama mereka dan akan pindahkan ke bank lain. Oleh sebab itu dari dua sisi pembiayaan itu. Ya wajar memilih-milih dalam mencari nasabah yang bagus. Hal ini juga untuk memastikan penyesuaian kebutuhan yang diambil benar-benar

		sesuai kebutuhan nasabah.
4.	Mita	Model angsuran yang diberikan kepada nasabah yang seperti apa?
	Sugito	Fungsi Bank itu hanya terbagi 2 yaitu dana yang sifatnya untuk bisnis dan dana yang sifatnya untuk sosial. Bank itu orientasinya bisnis. Namun ada juga Social tapi dana masyarakat yang dititipkan ke kami itu dasarnya hanya bisnis. Jadi model di kita itu tidak mayoritas pembiayaan ke nasabah dalam rangka untuk membantu nasabah. Namun, bagaimana untuk bisa menghasilkan keuntungan bersama yakni nasabah untung dan Bank juga untung.
5.	Mita	Selain pinjaman uang atau bantuan modal apalagi yang diberikan Hikmah Wakilah untuk para pedagang? (Misalnya pelatihan, barang, dll).
	Sugito	Kita tidak pernah memberikan pelatihan. Karena fokus kita hanya melihat sejauh mana dana kita digunakan oleh nasabah. Hikmah Wakilah sebagai monitoring, kita menyarankan. Kalau ada pelatihan kita tidak fokus ke situ, tapi kalau dibutuhkan suatu ketika kita pasti sediakan. Karena nasabah kalau kita dikte juga banyak yang tidak mau. Untuk kita tak kasih training meninggalkan tempat usaha saja banyak yang tidak mau. Jadi, sejauh kita berikan pembiayaan dan R melihat N apakah pembiayaan itu di dimanfaatkan oleh nasabah sesuai dengan perjanjian di awal itu dalam rangka proses monitoring.
6.	Mita	Kendala apa yang dihadapi Hikmah Wakilah dalam pemberdayaan pedagang?
	Sugito	Kendalanya rata-rata nasabah kecil ini bermasalah dengan database nya di Bank lain. Rata-rata ambil sepeda motor di bank lain menunggak. Pada intinya semua bisnis itu dimulai dari hal terkecil. Dan harus dijaga kualitas nya. Bagi kita karakter

		<p>itu nomor satu. jaminan itu nomor kesekian. Tapi untuk mengetahui karakter nasabah tentu dibutuhkan data. Kita kendalanya data nasabah rata-rata data informasi di Bank yang lain kondisinya banyak nasabah yang memiliki angsuran yang tidak lancar. Kemudian suatu ketika diminta data selalu jawabannya yang penting saya bayar. Jadi seakan-akan di Bank itu posisinya cuma sekedar mau bayar saja. Kita kan Lembaga resmi, kita ada diperiksa sama OJK, diperiksa sama audit internal dan eksternal juga kantor akuntan publik. Jadi kalau tidak ada data lain cuman sekedar KTP saja itu persyaratan untuk perusahaan-perusahaan kita kita pribadi yang tidak ada korelasi dengan penggunaan dalam masyarakat. Ya silakan saja. Kita ini kan bank dan bank itu butuh data dan administrasi serta butuh arsip yang memang bisa dipertanggungjawabkan. Justru jika datanya cuma KTP sama fotokopi BPKB STNK saja tidak ada butuh data lain justru pihak ketiga akan ragu terhadap kita yang dianggap akan mengabaikan prinsip kehati-hatian. Seharusnya nasabah bisa memahami kondisi ini.</p>
7.	Mita	<p>Strategi atau target perkembangan yang seperti apa yang direncanakan Hikmah Wakilah dalam memberdayakan para pedagang di pasar tradisional?</p>
	Sugito	<p>Target kita seluruh pasar-pasar tradisional di Banda Aceh dan Aceh Besar .enjadi pilihan pasar Hikmah Wakilah untuk bisa berkontribusi dalam mengembangkan dan memenuhi permodalan UMKM. Dan kita juga memberikan fasilitas antar jemput oleh tenaga-tenaga marketing kita. Kemudian kita juga menyediakan mobil-mobil kas yang memang kita siapkan di beberapa pasar yang terjun kelapangan dalam seminggu berapa hari. Jadi kita tetap fokus dan mendukung umkm-</p>

		<p>umkm di pasar tradisional. Kami berharap nasabah yang merupakan para pedagang ini bisa menjaga integritas, menjaga reputasi dan karakter mereka. Bank meminta persyaratan tolong dipenuhi saja syaratnya. Oleh sebab itu sebenarnya langkah awal paling tepat untuk bisa meyakinkan bank sebelum mengajukan tambahan modal. Silahkan buka dulu rekening tabungan dan nanti bisa dijemput harian oleh tim marketing setiap hari. Jadi sehari menabung Rp50.000 atau Rp100.000 dan telah berjalan selama 2 bulan dan bagus lalu silahkan ajukan pembiayaan itu nilai disetujuinya 70%. Karena sudah terseleksi jemputan hariannya. Hal ini juga sebagai data pendukung untuk kami bisa dengan cepat memberikan pembiayaan. Jangan pada saat kita ajak untuk menabung bersikap cuek namun pada saat ingin mengajukan pinjaman baru disitu ingin menabung seadanya, nasabah maunya semua instan sedangkan prosedur bank butuh analisa proses. Kalau kita proses itu tidak lebih dari 3 hari. Prosesnya cepat. Untuk apa mereka ambil di rentenir yang bunganya bisa 10 kali lipat dari .argin yang ada di kami. Nasabah mau instan instan dan cepat tapi pada akhirnya merugikan diri sendiri. Rentenir itu gak lihat data lain, mereka yang terpenting jemputan harian lancar kalau tidak bayar diberlakukan denda. Jika di hitung persen nya 1 bulan bisa sampai 20 sampai 30 persen. Sedangkan kita di sini setahun aja itu cuma berapa persen. Jadi, karena jangan karena mau simpel mau cepat tapi mahal juga di dilangkahi atau dijalani.</p>
8.	Mita	<p>Saat turun ke lapangan saya banyak mendengarkan keluhan warga bahwa Hikmah Wakilah banyak membatasi dalam memberi bantuan modal ditambah proses administrasi yang</p>

		dianggap ribet dalam pengajuan pembiayaan. Bagaimana pandangan bapak atas keluhan para pedagang ini?
	Sugito	<p>Pada hakikatnya kita tidak ribet. Hanya saja kita butuh data yang harus dipenuhi. Nasabah yang mengatakan seperti itu biasanya pengajuannya ditolak punya perspektif negatif terhadap suatu instansi itu adalah hal yang wajar. Tapi tentu ini akan menjadi masukan untuk kita perbaikan. Hal yang seperti ini seharusnya nasabah yang bersangkutan harus memperbaiki dari sisi permohonan. Persyaratan pengajuan itu harus benar-benar dipenuhi. Karena umumnya mereka yang menyampaikan statement yang seperti itu dalam tahapan tidak paham dengan aspek syariah. Kemudian dia akan menyampaikan tidak penting syariah, itu sebatas sudut pandang nya saja. Butuh waktu panjang untuk kita memberikan edukasi tersendiri karena memang tidak bisa dipungkiri masih banyak masyarakat kita yang berpandangan seperti itu.</p>



Wawancara Dengan (Pihak PT. BPRS Hikmah Wakilah II)

Nama : Deni Rahmady SHI

Agama : Islam

Alamat : Kantor PT. BPRS Hikmah Wakilah

Jabatan : Account Officier (AO) PT. BPRS Hikmah Wakilah

Tgl/bulan : Jum'at, 30 April 2021

Isi Deskripsi Hasil Wawancara

No.	Pihak	Hasil Wawancara
1.	Mita	Sudah berapa lama bapak menjabat di Hikmah Wakilah?
	Deni	Saya menjabat dibagian Marketing Hikmah Wakilah sejak tahun 2010 hingga saat ini.
2.	Mita	Menurut bapak bagaimana Peran Hikmah Wakilah terhadap pemberdayaan masyarakat sejauh ini?
	Deni	Kami di Hikmah Wakilah komitmen membunuh rentenir dan membantu pedagang khususnya para pedagang di pasar tradisional.
3.	Mita	Berapa besaran pinjaman uang yang diberikan Hikmah Wakilah kepada para pedagang? Dan kenapa Hikmah Wakilah memilih-milih nasabah untuk memberikan pinjaman?
	Deni	Kisaran uang yang paling banyak dipinjam pedagang 1-3 juta rupiah. Perihal memilih-milih dalam memberikan pinjaman sebenarnya ini sudah menjadi tugas kami bagian marketing dan funding di Hikmah Wakilah. Jadi, bukan soal batasan uang yang diberikan. Akan tetapi kami melihat kenyataan di lapangan bahwa masyarakat ini cenderung mengutamakan keinginan pribadi dibanding kebutuhan pada saat mempergunakan dana yang diberikan Hikmah Wakilah. Maka jika kami memberikan dana tanpa menganalisis keadaan di lapangan nya uang yang diberikan tersebut akan tidak efektif atau sesuai fungsinya.

4.	Mita	Model angsuran yang diberikan kepada nasabah yang seperti apa?
	Deni	Kalau model angsurannya itu flat. Jadi seandainya jatah angsuran nasabah sebesar Rp1.000.000 sampai selesai itu akan tetap Rp1.000.000. Tapi sistem pemotongannya itu animitas dan itu berlaku keseluruhan bank se-Indonesia. Animitas dengan arti bahwa bank mengambil keuntungan terlebih dahulu sesuai kesepakatan dan tidak ada penambahan lain setelahnya. Apabila pinjamannya Rp 10.000.000, maka menggunakan akad murabahah selama satu tahun dengan akumulasi akad jual beli Rp 10.000.000 tadi total yang harus dibayarkan selama setahun sebesar Rp 12.000.000. Dengan jangka waktu ditentukan sesuai kesepakatan dan kemampuan nasabah yang mengajukan pinjaman, seberapa mampu nasabah mencover pinjaman tersebut.
5.	Mita	Selain pinjaman uang atau bantuan modal apalagi yang diberikan Hikmah Wakilah untuk para pedagang? (Misalnya pelatihan, barang, dll).
	Deni	Sejauh ini Hikmah wakilah hanya memberikan bantuan modal usaha baik dalam bentuk uang maupun barang yang kita bantu belikkan untuk kebutuhan usaha nasabah yang mengajukan. Kami biasanya akan menyesuaikan dengan yang nasabah butuhkan. Perihal pelatihan sejauh ini kami ingin mengagendakan hal tersebut hanya saja para nasabah Hikmah Wakilah yang mayoritas para pedagang kurang berminat untuk mengikuti pelatihan atau workshop. Karena mereka tidak bisa untuk meninggalkan outlet dagangan nya. Apalagi mengingat para pedagang ini hampir berjualan setiap hari tanpa libur.
6.	Mita	Kendala apa yang dihadapi Hikmah Wakilah dalam pemberdayaan pedagang?
	Deni	Kendala kami bagian AO harus mampu

		<p>memastikan bahwa nasabah mempergunakan dana yang diberikan tepat guna. Dalam hal ini kami sendiri merasa sulit untuk menjangkaunya. Karena setiap nasabah yang datang untuk mengajukan peminjaman modal kepada kami dengan alasan untuk mengembangkan usahanya namun nyatanya dipergunakan untuk kebutuhan pribadi. Hal yang seperti ini seringkali terjadi dan menjadi kendala terbesar dalam menjalankan tugas.</p>
7.	Mita	<p>Strategi atau target perkembangan yang seperti apa yang direncanakan Hikmah Wakilah dalam memberdayakan para pedagang di pasar tradisional?</p>
	Deni	<p>Target kami setiap nasabah yang mengajukan pinjaman ke Hikmah Wakilah memiliki tabungan yang cukup memback-up modal usahanya di Hikmah Wakilah. Kami berharap minimal nasabah mengetahui berapa omset penjualannya dan selisih keuntungan yang nasabah dapatkan dari penjualannya yang bisa ditabungkan. Tujuannya, karena jika nasabah terdesak untuk kebutuhan penambahan modal maka nasabah tersebut memiliki cadangan dana. Namun faktanya hingga saat ini kebanyakan nasabah Hikmah Wakilah masih memiliki sifat konsumtif yang tinggi. Kami dapat menganalisanya dari setoran tabungan yang seadanya saja. Menurut saya keberhasilan kami adalah ketika nasabah yang merupakan pelaku UMKM ini tidak bergantung terus menerus kepada Hikmah Wakilah.</p>

Wawancara Dengan (Pihak PT. BPRS Hikmah Wakilah III)

Nama : Yusri

Agama : Islam

Alamat : Kantor PT. BPRS Hikmah Wakilah

Jabatan : Account Officier (AO) PT. BPRS Hikmah Wakilah

Tgl/bulan : Senin, 3 Mei 2021

Isi Deskripsi Hasil Wawancara

No.	Pihak	Hasil Wawancara
1.	Mita	Sudah berapa lama bapak menjabat di Hikmah Wakilah?
	Yusri	Saya menjabat dibagian Account Officier Hikmah Wakilah sudah 11 Tahun.
2.	Mita	Menurut bapak bagaimana Peran Hikmah Wakilah terhadap pemberdayaan masyarakat sejauh ini?
	Yusri	Sejak berdirinya Hikmah Wakilah sampai saat ini sudah sangat berperan untuk masyarakat kota Banda Aceh. Hikmah Wakilah telah memberikan bantuan modal kepada seluruh nasabahnya mencapai angka 122 miliar. Peran Hikmah Wakilah selama ini bukan hanya memberikan modal usaha dalam bentuk uang saja melainkan juga dalam bentuk barang. Sebagai contoh, misalnya nasabah butuh mobil kita akan belikan mobil sesuai yang diminta. Hikmah Wakilah akan berperan menjadi lembaga yang membeli dulu mobil tersebut lalu menjualnya kepada nasabah. Selanjutnya Hikmah Wakilah dan nasabah membicarakan berapa perjanjian atas pembelian mobil tersebut dan berapa lama jangka waktu pengembalian yang disepakati bersama.
3.	Mita	Berapa besaran pinjaman uang yang diberikan Hikmah Wakilah kepada para pedagang? Dan kenapa Hikmah Wakilah memilih-milih nasabah untuk memberikan pinjaman?
	Yusri	Kisaran uang yang paling banyak dipinjam

		<p>pedagang kaki lima 1-3 juta rupiah dan pedagang kios atau yang sudah memiliki toko biasanya mengajukan pinjaman yang lebih besar kisaran 10-50 juta.</p> <p>Memilih-milih dalam memberikan pinjaman sudah menjadi tupoksi tugas dari AO itu sendiri. Karena kami AO harus memastikan bahwa nasabah yang diberikan pinjaman modal ini dapat mengembalikan sesuai waktu dan kesepakatan yang telah diberlakukan. Jika kita sembarangan memberi pinjaman tanpa menganalisis karakteristik nasabahnya maka ini akan berpengaruh buruk terhadap stabilitas keuangan bank.</p>
4.	Mita	Model angsuran yang diberikan kepada nasabah yang seperti apa?
	Yusri	Model angsuran yang diberlakukan Hikmah Wakilah tergantung kesepakatan dengan nasabah terkait. Sebagai syarat diberlakukan untuk memiliki tabungan di Hikmah Wakilah supaya pada saat dekat jatuh tempo, posisi dana yang tersimpan di tabungan itu diperkirakan mampu menutupi angka pembayaran.
5.	Mita	Selain pinjaman uang atau bantuan modal apalagi yang diberikan Hikmah Wakilah untuk para pedagang? (Misalnya pelatihan, barang, dll).
	Yusri	Hikmah Wakilah ingin selalu memberikan sesuatu yang menjadi kebutuhan para nasabahnya. Kami memberikan pilihan kepada nasabah tentang hal ini. Dan hampir semua jawaban nasabah tidak begitu tertarik dengan pelatihan dan workshop.
6.	Mita	Kendala apa yang dihadapi Hikmah Wakilah dalam pemberdayaan pedagang?
	Yusri	Memastikan para nasabah menggunakan dana yang diberikan Hikmah Wakilah benar-benar dipergunakan untuk perkembangan usahanya bukan untuk kepentingan pribadi. Dan kami harus bekerja keras untuk meyakinkan nasabah bahwa prosedur

		pengajuan pinjaman di Hikmah Wakilah itu cepat dan mudah. Sehingga nasabah tidak perlu meminjam ke rentenir lagi.
7.	Mita	Strategi atau target perkembangan yang seperti apa yang direncanakan Hikmah Wakilah dalam memberdayakan para pedagang di pasar tradisional?
	Yusri	Kami Hikmah Wakilah selalu ingin memberikan kenyamanan kepada para nasabah. Menurut kami kenyamanan dan kepercayaan nasabah adalah yang utama. Target kami kedepannya dapat memperkecil pembayaran pinjaman modal usaha nasabah khususnya para pedagang. Kami juga berharap dalam jangka waktu 3-5 bulan nasabah dapat merasakan perkembangan usahanya. Karena perkembangan usaha nasabah yang menjadi bukti bahwa Hikmah Wakilah dapat dinyatakan sukses dalam memberdayakan para nasabahnya khususnya para pedagang di pasar tradisional.

Wawancara Dengan (Pihak Pedagang Tradisional I)

Nama : Prisnawati

Umur: 39 tahun

Jenis kelamin: Perempuan

Lama Berdagang: 3 tahun

Jenis dagangan: Kosmetik

Lokasi Berdagang: Pasar Aceh

Isi Deskripsi Hasil Wawancara

No.	Pihak	Hasil Wawancara
1.	Mita	Apa benar ibu merupakan salah satu nasabah dari PT. BPRS Hikmah Wakilah?
	Prisnawati	Iya benar saya salah satu nasabah Hikmah Wakilah.
2.	Mita	Sudah berapa lama ibu berdagang di pasar?

	Prisnawati	Sudah sejak 3 tahun yang lalu.
3.	Mita	Dari mana sumber modal awal ibu berdagang?
	Prisnawati	Saya mendapatkan modal awal berdagang dari suami.
4.	Mita	Apakah ibu pernah meminjam ke rentenir atau kelilit hutang?
	Prisnawati	Dulu saya pernah terlilit hutang dan saya butuh uang cepat yang mengharuskan saya meminjam uang ke rentenir. Namun setelah hutang saya ke rentenir selesai saya disarankan teman saya untuk meminjam uang di Hikmah Wakilah saja. Semenjak itau saya tidak pernah lagi meminjam uang kepada rentenr.
5.	Mita	Sudah berapa kali ibu mengajukan peminjaman ke Hikmah Wakilah dan jangka waktunya berapa lama?
	Prisnawati	Saya baru meminjam kepada Hikmah Wakilah selama 1 tahun. Dalam waktu satu tahun ini saya meminjam sebanyak dua kali kepada Hikmah Wakilah. Jangka waktu peminjaman nya 3-6 bulan.
6.	Mita	Apakah ibu pernah telat bayar? Kalau pernah telat, gimana dengan Hikmah Wakilah nya.
	Prisnawati	Saya selalu rutin membayar dan selama saya meminjam di Hikmah Wakilah saya tidak pernah telat membayar.
7.	Mita	Selain pinjaman uang biasanya Hikmah Wakilah kasih apa aja ke ibu? Misalnya barang? Pelatihan?
	Prisnawati	Tidak ada dikasih apapun selain bantuan modal. Karena ibu hanya membutuhkan uang.
8.	Mita	Bagaimana perkembangan pendapatan ibu setelah dapat modal dari Hikmah Wakilah? Apakah meningkat atau menurun?
	Prisnawati	Alhamdulillah meningkat dan jualan pun lancar.

9.	Mita	Kemudahan apa saja yang ibu rasakan setelah mendapat bantuan dari Hikmah Wakilah?
	Prisnawati	Saat meminjam dengan rentenir saya harus membayar hutang dengan bunga yang besar namun saat meminjam dengan Hikmah Wakilah saya merasa sangat ringan untuk melunasi pinjaman saya. Selain itu saya juga merasa terbantu dengan pinjaman modal dari Hikmah Wakilah.
10.	Mita	Apa pesan dan harapan ibu untuk Hikmah Wakilah?
	Prisnawati	Semoga Hikmah Wakilah senantiasa membantu kami para pedagang.

Wawancara Dengan (Pihak Pedagang Tradisional II)

Nama : M. Yusuf

Umur: 42 tahun

Jenis kelamin: Laki-laki

Lama Berdagang: 15 tahun

Jenis dagangan: Jilbab

Lokasi Berdagang: Pasar Aceh

Isi Deskripsi Hasil Wawancara:

No.	Pihak	Hasil Wawancara
1.	Mita	Apa benar bapak merupakan salah satu nasabah dari PT. BPRS Hikmah Wakilah?
	Yusuf	Iya benar saya salah satu nasabah Hikmah Wakilah.
2.	Mita	Sudah berapa lama bapak berdagang di pasar?
	Yusuf	Sekitar 15 tahun saya sudah berdagang
3.	Mita	Dari mana sumber modal awal bapak berdagang?
	Yusuf	Awal berdagang menggunakan modal pribadi dan ditambah meminjam modal usaha di Bank BRI..
4.	Mita	Apakah bapak pernah meminjam ke rentenir atau kelilit hutang?
	Yusuf	Saat ini saya sedang meminjam uang ke rentenir.

		Dikarenakan pandemi Covid-19 dan turunnya hasil penjualan mengharuskan saya untuk meminjam ke rentenir yang uang tersebut digunakan untuk kebutuhan rumah tangga. Saat ini saya meminjam ke Hikmah Wakilah dan ke rentenir juga.
5.	Mita	Sudah berapa kali bapak mengajukan peminjaman ke Hikmah Wakilah dan jangka waktunya berapa lama?
	Yusuf	Saya sudah meminjam sebanyak 3 tahap dalam kurun waktu 3 tahun terakhir ini.
6.	Mita	Apakah bapak pernah telat bayar? Kalau pernah telat, gimana dengan Hikmah Wakilah nya.
	Yusuf	Saat pandemi Covid-19 ini saya sering telat bayar ke Hikmah Wakilah. Alhamdulillah Hikmah Wakilah memaklumi saya. Jadi ketika diminta setoran saya berusaha menyeter berapapun uang yang saya miliki dan saya akan lunasi setoran jika sudah ada uangnya.
7.	Mita	Selain pinjaman uang biasanya Hikmah Wakilah kasih apa aja ke bapak? Misalnya barang? Pelatihan?
	Yusuf	Tidak ada dikasih apapun selain bantuan modal.
8.	Mita	Bagaimana perkembangan pendapatan bapak setelah dapat modal dari Hikmah Wakilah? Apakah meningkat atau menurun?
	Yusuf	Alhamdulillah meningkat dengan baik. Namun sejak pandemi ini pendapatan saya Nihil.
9.	Mita	Kemudahan apa saja yang bapak rasakan setelah mendapat bantuan dari Hikmah Wakilah?
	Yusuf	Saya merasa terbantu dengan cicilan yang sangat ringan di Hikmah Wakilah. Dan Hikmah Wakilah meringankan beban saya dengan memberlakukan setoran seadanya untuk cicilan saya.
10.	Mita	Apa pesan dan harapan bapak untuk Hikmah Wakilah?
	Yusuf	Saya berharap semoga cicilan saya di Hikmah Wakilah dapat dilunasi. Semoga Hikmah Wakilah

	senantiasa membantu kami para pedagang.
--	---

Wawancara Dengan (Pihak Pedagang Tradisional III)

Nama : Eppi Fahnur

Umur: 39 tahun

Jenis kelamin: Perempuan

Lama Berdagang: 16 tahun

Jenis dagangan: Nasi Pagi

Lokasi Berdagang: Pasar Setui

Tgl/Bulan: 2 Mei 2021

Isi Deskripsi Hasil Wawancara

No.	Pihak	Hasil Wawancara
1.	Mita	Apa benar ibu merupakan salah satu nasabah dari PT. BPRS Hikmah Wakilah?
	Eppi Fahnur	Iya benar saya salah satu nasabah Hikmah Wakilah.
2.	Mita	Sudah berapa lama ibu berdagang di pasar?
	Eppi Fahnur	Sudah sejak tahun 2004 pasca tsunami.
3.	Mita	Dari mana sumber modal awal ibu berdagang?
	Eppi Fahnur	Saya mendapatkan modal awal berdagang dari bantuan untuk korban tsunami kala itu.
4.	Mita	Apakah ibu pernah meminjam ke rentenir atau kelilit hutang?
	Eppi Fahnur	Saat ini saya sedang terlilit hutang dan meminjam uang ke rentenir. Saya meminjam uang ke rentenir karena pada saat saya mengajukan peminjaman kepada Hikmah Wakilah pinjaman saya tidak diterima. Pegawai Hikmah Wakilah mengatakan Hikmah Wakilah belum memiliki program bertepatan saat saya mengajukan pinjaman modal.
5.	Mita	Sudah berapa kali ibu mengajukan peminjaman ke Hikmah Wakilah dan jangka waktunya berapa lama?

	Eppi Fahnur	Saya baru meminjam kepada Hikmah Wakilah selama 1 tahun. Dalam waktu satu tahun ini saya meminjam sebanyak dua kali kepada Hikmah Wakilah. Jangka waktu peminjamannya 3-6 bulan.
6.	Mita	Apakah ibu pernah telat bayar? Kalau pernah telat, gimana dengan Hikmah Wakilahnya.
	Eppi Fahnur	Saya selalu rutin membayar dan selama saya meminjam di Hikmah Wakilah saya tidak pernah telat membayar. Dan hal tersebut yang membuat saya bingung ketika mengajukan pinjaman yang kedua kalinya kepada Hikmah Wakilah akan tetapi ditolak.
7.	Mita	Selain pinjaman uang biasanya Hikmah Wakilah kasih apa aja ke ibu? Misalnya barang? Pelatihan?
	Eppi Fahnur	Tidak ada dikasih apapun selain bantuan modal.
8.	Mita	Bagaimana perkembangan pendapatan ibu setelah dapat modal dari Hikmah Wakilah? Apakah meningkat atau menurun?
	Eppi Fahnur	Saya senang kali dengan adanya Hikmah Wakilah ini. Saya sangat berharap bisa lepas dari meminjam ke rentenir. Saya menerima semua prosedur pengajuan pinjaman yang ditetapkan Hikmah Wakilah. Apalagi uang tersebut sangat saya butuhkan untuk menutupi kekurangan modal saya berjualan.
9.	Mita	Kemudahan apa saja yang ibu rasakan setelah mendapat bantuan dari Hikmah Wakilah?
	Eppi Fahnur	Saya merasa belum banyak menerima kemudahan dari Hikmah Wakilah. Saya berharap Hikmah Wakilah berkenan memberikan saya pinjaman modal. Selain itu saya juga merasa terbantu dengan pinjaman modal dari Hikmah Wakilah dan juga cicilan yang harus dibayarkan ke Hikmah Wakilah juga rendah.

10.	Mita	Apa pesan dan harapan ibu untuk Hikmah Wakilah?
	Eppi Fahnur	Semoga Hikmah Wakilah senantiasa membantu kami para pedagang. Teman-teman pedagang saya juga bernasib sama dengan saya. Kami semua meminjam uang kepada rentenir. Hal ini disebabkan karena pengajuan pinjaman kami ditolak oleh Hikmah Wakilah. Padahal kami juga memiliki tabungan di Hikmah Wakilah. Harapannya semoga Hikmah Wakilah bersedia membantu kami para pedagang dengan memberikan pinjaman dan kedepannya persyaratannya lebih ringan.

Wawancara Dengan (Pihak Pedagang Tradisional IV)

Nama : Yusnidar

Umur: 46 tahun

Jenis kelamin: Perempuan

Lama Berdagang: 17 tahun

Jenis dagangan: Sayuran

Lokasi Berdagang: Pasar Setui

Tgl/Bulan: 29 April 2021

Isi Deskripsi Wawancara

No.	Pihak	Hasil Wawancara
1.	Mita	Apa benar ibu merupakan salah satu nasabah dari PT. BPRS Hikmah Wakilah?
	Yusnidar	Iya benar saya salah satu nasabah Hikmah Wakilah.
2.	Mita	Sudah berapa lama ibu berdagang di pasar?
	Yusnidar	Sudah sejak tahun 2003.
3.	Mita	Dari mana sumber modal awal ibu berdagang?
	Yusnidar	Saya mendapatkan modal dari BRR atau bantuan

		rumah-rumah pasca tsunami.
4.	Mita	Apakah ibu pernah meminjam ke rentenir atau kelilit hutang?
	Yusnidar	Saya pernah meminjam uang ke rentenir untuk keperluan sekolah anak. Saat itu kondisinya sangat mendesak.
5.	Mita	Sudah berapa kali ibu mengajukan peminjaman ke Hikmah Wakilah dan jangka waktunya berapa lama?
	Yusnidar	Saya baru meminjam kepada Hikmah Wakilah sebanyak satu kali dalam jangka waktunya 1-3 bulan pelunasan.
6.	Mita	Apakah ibu pernah telat bayar? Kalau pernah telat, gimana dengan Hikmah Wakilah nya.
	Yusnidar	Saya selalu rutin membayar dan selama saya meminjam di Hikmah Wakilah saya tidak pernah telat membayar.
7.	Mita	Selain pinjaman uang biasanya Hikmah Wakilah kasih apa aja ke ibu? Misalnya barang? Pelatihan?
	Yusnidar	Tidak ada dikasih apapun selain bantuan modal.
8.	Mita	Bagaimana perkembangan pendapatan ibu setelah dapat modal dari Hikmah Wakilah? Apakah meningkat atau menurun?
	Yusnidar	Saya baru meminjam sekali dan itupun karena tahap awal hanya bisa diberikan sebesar Rp. 1.000.000 saya. Belum terlalu membuat usaha saya berkembang. Namun bisa menutup kerugian saya yang sepi pembeli sejak pandemi Covid-19 ini.
9.	Mita	Kemudahan apa saja yang ibu rasakan setelah mendapat bantuan dari Hikmah Wakilah?
	Yusnidar	Bunga di Hikmah Wakilah rendah. Jadi saat membayar setoran rutin saya tidak begitu terbebani.

10.	Mita	Apa pesan dan harapan ibu untuk Hikmah Wakilah?
	Yusnidar	Semoga Hikmah Wakilah senantiasa membantu kami para pedagang dan semoga waktu pencairan dana pinjaman kami dapat dipercepat pencairan nya. Kala itu saya butuh pinjaman yang sangat mendesak namun Hikmah Wakilah belum bisa memastikan akan cair cepat berbeda dengan saat saya pinjam ke rentenir. Disaat pengajuan langsung cair.



Lampiran III

Dokumentasi Penelitian



Wawancara dengan Bapak Sugito, SE., ME Direktur Utama
PT. BPRS Hikmah Wakilah



Wawancara dengan Bapak Deni Rahmady, SHI Staf
Account Officer (AO)
PT. BPRS Hikmah Wakilah



Wawancara dengan Bapak Yusri Staf Operasional (AO) PT.
BPRS Hikmah Wakilah



Wawancara dengan Ibu Eppi Fahnur selaku pedagang di
pasar Peuniti sekaligus
nasabah PT. BPRS Hikmah Wakilah



Wawancara dengan Ibu Yusnidar selaku pedagang di pasar
Setui sekaligus nasabah
PT. BPRS Hikmah Wakilah



Wawancara dengan Ibu Prisnawati selaku pedagang di pasar
Aceh sekaligus nasabah
PT. BPRS Hikmah Wakilah



Wawancara dengan M. Yusuf selaku pedagang di pasar
Aceh sekaligus nasabah
PT. BPRS Hikmah Wakilah

AR - K A N I R Y