



**PERANAN BPRS HAJI MISKIN PANDAI SIKEK DALAM PEMBERIAN
PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA USAHA KECIL**

SKRIPSI

*Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan Perbankan Syariah
Sebagai Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi*

Oleh :

**RAHMI FAJRI
13 202 118**

**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
BATUSANGKAR
1439 H/ 2019M**

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Rahmi Fajri
NIM : 13 202 118
Tempat Tanggal Lahir : Batusangkar, 14 Februari 1995
Jurusan : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi saya yang berjudul "**Peranan BPRS Haji Miskin Pandai Sikek dalam Pemberian Pembiayaan Murabahah pada Usaha Kecil**" adalah benar karya sendiri, bukan plagiat kecuali yang dicantumkan sumbernya.

Apabila dikemudian hari terbukti bahwa karya ilmiah ini plagiat, maka saya bersedia menerima sanksi sesuai dengan ketentuan perundang-undangan yang berlaku. Demikianlah pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Batusangkar, Februari 2019
Saya yang menyatakan,



RAHMI FAJRI
NIM. 13 202 118

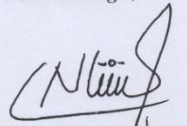
PERSETUJUAN PEMBIMBING

Pembimbing Skripsi atas nama **RAHMI FAJRI NIM 13 202 118** judul: **"PERANAN PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA USAHA KECIL DI BPRS HAJI MISKIN PANDAI SIKEK"**, memandang bahwa skripsi yang bersangkutan telah memenuhi syarat ilmiah untuk diajukan pada sidang *Munqasyah*.

Demikian persetujuan ini diberikan untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya.

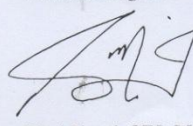
Batusangkar, 28 Januari 2019

Pembimbing I,



Nailur Rahmi, M.Ag
NIP. 197306032005 012 006

Pembimbing II,



Fitri Yenti, SEL., M.A
NIP. -

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri
Batusangkar

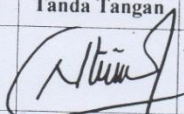
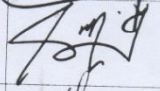
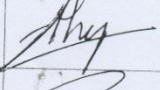
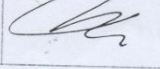


Dr. Ulva Asani, S.H., M.Hum
NIP. 19750303 199903 1 004

PENGESAHAN TIM PENGUJI SKRIPSI

Skripsi atas nama Rahmi Fajri, NIM 13 202 118, dengan judul: **"PERANAN BPRS HAJI MISKIN PANDAI SIKEK DALAM PEMBERIAN PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA USAHA KECIL"**, telah diuji dalam sidang *Munaqasyah* skripsi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Batusangkar pada hari Rabu tanggal 13 Februari 2019 dan dinyatakan telah dapat diterima sebagai syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) Strata Satu (S.1) dalam Ilmu Perbankan Syariah.

Demikian persetujuan ini diberikan untuk dapat dipergunakan seperlunya.

No	Nama/ NIP Penguji	Jabatan	Tanda Tangan	Tanggal
1	Nailur Rahmi, M.Ag NIP. 19730603 200501 2 006	Ketua Sidang		28-02-2019
2	Fitri Yenti SE.I.,MA -	Sekretaris		28-02-2019
3	Dr. Hj. Elimartati, M.Ag NIP. 19581207 198603 2 001	Anggota I		27/02-2019
4	Khairul Marlin, SE.,M.Kom.,MM -	Anggota II		26/02-2019

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Istitus Agama Islam Negeri
Batusangkar



Dr. Ulva Asani, S.H., M.Hum
NIP. 19750303 199903 1 004

ABSTRAK

RAHMI FAJRI, NIM : 13 202 118, skripsi berjudul “Peranan BPRS Haji Miskin Pandai Sikek dalam Pemberian Pembiayaan *Murabahah* pada Usaha Kecil”. Jurusan Perbankan Syariah, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Batusangkar 2018.

Permasalahan yang dibahas dalam skripsi ini adalah bagaimana perkembangan pembiayaan *murabahah* BPRS Haji Miskin Pandai Sikek setelah disalurkan kepada usaha kecil?, dan bagaimana peranan BPRS Haji Miskin Pandai Sikek dalam mengembangkan usaha kecil nasabahnya?. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana perkembangan usaha kecil setelah melaksanakan pembiayaan *murabahah* dan untuk mengetahui bagaimana peranan BPRS Haji Miskin Pandai Sikek dalam mengembangkan usaha kecil nasabahnya.

Jenis Penelitian yang digunakan adalah penelitian lapangan (*field research*) dengan metode analisis deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Penelitian dilakukan pada PT. BPRS Haji Miskin Pandai Sikek. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu wawancara (*interview*) dengan pihak bank dan nasabah bank serta dokumentasi.

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan di BPRS Haji Miskin Pandai Sikek dapat disimpulkan bahwa perkembangan pembiayaan *murabahah* berkembang dengan baik. Hal tersebut dapat dilihat dari meningkatnya nasabah pembiayaan *murabahah* tiap tahunnya dan pengaruhnya terhadap usaha kecil yaitu nasabah mampu membayar angsuran secara cukup dan tepat waktu, nasabah mampu mendirikan cabang usaha baru, nasabah mampu merenovasi dan memperluas lokasi usahanya, nasabah mampu merekrut tenaga kerja baru, nasabah dapat mencari lokasi yang strategis untuk usahanya, usaha nasabah setelah melaksanakan pembiayaan *murabahah* menjadi semakin besar dan semakin dikenal oleh masyarakat banyak. Kemudian peranan BPRS Haji Miskin Pandai Sikek dalam mengembangkan usaha kecil adalah BPRS Haji Miskin Pandai Sikek berperan sebagai pemberi modal, BPRS Haji Miskin Pandai Sikek berperan sebagai penasehat yang menjauhkan nasabah dari praktik ekonomi non-syariah, BPRS Haji Miskin Pandai Sikek berperan sebagai pembina masyarakat secara ekonomi, BPRS Haji Miskin Pandai Sikek berperan sebagai pengawas yang artinya adalah sebagai pengawas terhadap usaha-usaha yang dijalankan oleh nasabahnya.

Kata kunci: Peranan Pembiayaan *Murabahah*, Usaha Kecil

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL

HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN

HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING

HALAMAN PENGESAHAN TIM PENGUJI

ABSTRAKi

KATA PENGANTAR.....ii

DAFTAR ISI.....iv

DAFTAR TABEL.....vii

DAFTAR GAMBAR.....viii

DAFTAR LAMPIRANix

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah1

B. Fokus Penelitian7

C. Rumusan Masalah.....8

D. Tujuan Penelitian.....8

E. Manfaat dan Luaran Penelitian.....8

F. Defenisi Operasional9

BAB II KAJIAN TEORI

A. Landasan Teori11

1. Pembiayaan *Murabahah*11

a. Pengertian Pembiayaan *Murabahah*.....11

b. Landasan Syariah Pembiayaan *Murabahah*12

c. Landasan Hukum Positif Pembiayaan *Murabahah*13

d. Syarat *Murabahah*.....14

e. Bentuk Akad *Murabahah*16

f. Skema Pembiayaan *Murabahah*17

g. Praktik Pembiayaan *Murabahah* dalam Bank Syariah18

h. Ilustrasi Pembiayaan *Murabahah*24

i. Potongan Pembiayaan *Murabahah*.....25

j. Manfaat Pembiayaan.....	26
k. Analisis Pembiayaan.....	29
2. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah	35
a. Pengertian BPRS.....	35
b. Tujuan BPRS	36
c. Produk-Produk BPRS	37
3. Usaha Kecil	40
a. Defenisi Usaha Kecil	40
b. Bentuk dan Jenis Usaha Kecil	42
c. Tujuan pengembangan Usaha Kecil	43
d. Permasalahan, peluang, dan pengembangan Usaha Kecil	44
B. Penelitian yang Relevan	49
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	
A. Jenis Penelitian	51
B. Latar dan Waktu Penelitian	51
C. Instrumen Penelitian	51
D. Sumber Data	52
E. Teknik Pengumpulan Data	52
F. Teknik Analisis Data	53
G. Teknik Penjaminan Keabsahan Data	54
BAB IV TEMUAN PENELITIAN dan PEMBAHASAN	55
A. Temuan Penelitian.....	55
1. Gambaran Umum BPRS Haji Miskin Pandai Sikek	55
a. Sejarah Berdirinya BPRS Haji Miskin Pandai Sikek	55
b. Visi dan Misi BPRS Haji Miskin Pandai Sikek	57
c. Profil Perusahaan BPRS Haji Miskin Pandai Sikek.....	58
d. Produk-Produk BPRS Haji Miski Pandai Sikek.....	59
e. Struktur Organisasi BPRS Haji Miskin Pandai Sikek.....	62
B. Pembahasan.....	66
1. Perkembangan Usaha Kecil Setelah Melaksanakan Pembiayaan	
<i>Murabahah</i>	66

2. Peranan BPRS dalam Mengembangkan Usaha Kecil Nasabahnya	73
--	----

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	86
B. Saran	87

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Laporan Jumlah Nasabah Pembiayaan <i>Murabahah</i>	5
Tabel 1.2	Laporan Total Pembiayaan dan Jumlah Nasabah Pembiayaan <i>Murabahah</i>	6
Tabel 2.1	Persyaratan Minimum Akad Pembiayaan <i>Murabahah</i>	15
Tabel 2.2	Perbandingan Karakteristik Pokok pembiayaan <i>Murabahah</i> dalam Literatur Klasik dan Praktik di Indonesia.....	18
Tabel 2.3	Kendala Penerapan Pembiayaan <i>Murabahah</i> dan Alternatif Solusi.....	20
Tabel 4.1	Profil Perusahaan BPRS Haji Miskin Pandai Sikek.....	54

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	Skema Pembiayaan <i>Murabahah</i>	17
Gambar 4.1	Struktur Organisasi BPRS Haji Miskin Pandai Sikek	60
Gambar 4.1	Prosedur Pembiayaan <i>Murabahah</i> pada Usaha Kecil.....	76

DAFTAR LAMPIRAN

- | | |
|------------------|--|
| 1. Lampiran I | : Surat Izin Observasi Awal |
| 2. Lampiran II | : Surat Penelitian |
| 3. Lampiran III | : Surat Balasan Penelitian |
| 4. Lampiran IV | : Daftar Wawancara |
| 5. Lampiran V | : Formulir Permohonan Pembiayaan |
| 6. Lampiran VI | : Formulir Pembukaan Tabungan |
| 7. Lampiran VII | : Bukti Setoran Nasabah |
| 8. Lampiran VIII | : Bukti Penarikan Tabungan |
| 9. Lampiran IX | : Kartu Contoh Tanda Tangan |
| 10. Lampiran X | : Brosur BPRS Haji Miskin Pandai Sikek |
| 11. Lampiran XI | : Kartu Monitoring Bimbingan |
| 12. Lampiran XII | : Foto Dokumentasi |

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Bank syariah adalah bank yang secara operasional berbeda dengan bank konvensional. Salah satu ciri khas bank syariah yaitu tidak menerima atau membebani bunga kepada nasabah, akan tetapi menerima atau membebaskan bagi hasil serta imbalan lain sesuai dengan akad-akad yang diperjanjikan. Konsep dasar bank syariah didasarkan pada Al-Qur'an dan Hadist. Semua produk dan jasa yang ditawarkan tidak boleh bertentangan dengan isi Al-Qur'an dan hadist Rasulullah SAW. (Ismail, 2011, hal. 29)

Bank syariah juga merupakan bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah yang terdiri atas Bank Umum Syariah (BUS) dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS). Prinsip syariah adalah prinsip hukum Islam dalam kegiatan perbankan berdasarkan fatwa yang dikeluarkan oleh lembaga yang memiliki kewenangan dalam penetapan fatwa di bidang syariah. (Rizal Yaya, dkk, 2009, hal. 54)

Bank syariah memiliki tiga fungsi utama yaitu menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk titipan dan investasi, menyalurkan dana kepada masyarakat yang membutuhkan dana dari bank, dan juga memberikan pelayanan dalam bentuk jasa perbankan syariah. (Ismail, 2011, hal. 39) Salah satu bentuk kegiatan bank syariah dalam menjalankan fungsinya di bidang penyaluran dana adalah dalam bentuk pembiayaan.

Pembiayaan merupakan aktivitas bank syariah dalam menyalurkan dana kepada pihak lain selain bank berdasarkan prinsip syariah. Penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan didasarkan pada kepercayaan yang diberikan oleh pemilik dana kepada pengguna dana. Pemilik dana percaya kepada penerima dana, bahwa dana dalam bentuk pembiayaan yang diberikan pasti akan terbayar. Penerima pembiayaan mendapat kepercayaan dari pemberi pembiayaan, sehingga penerima pembiayaan

berkewajiban mengembalikan pembiayaan yang telah diterimanya sesuai dengan jangka waktu yang telah diperjanjikan dalam akad pembiayaan. Menurut Undang-Undang Perbankan Nomor 10 Tahun 1998 pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dan pihak lain yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil. (Ismail, 2011, hal. 105-106)

Salah satu bentuk pembiayaan yang dapat dilaksanakan oleh bank syariah untuk meyalurkan dana kepada masyarakat adalah produk pembiayaan *murabahah*. *Murabahah* adalah jual beli atas barang tertentu, di mana penjual menyebutkan harga pembelian barang kepada pembeli kemudian menjual kepada pembeli dengan mensyaratkan keuntungan yang diharapkan sesuai jumlah tertentu. Dalam akad *murabahah*, penjual menjual barangnya dengan meminta kelebihan atas harga beli dan harga jual. Perbedaan harga beli dan harga jual barang disebut dengan *margin* keuntungan. (Ismail, 2011, hal. 138)

Adapun yang menjadi landasan hukum diperbolehkannya transaksi jual beli dalam Islam sesuai dengan firman Allah SWT dalam Al-Qur'an surat Annisa ayat 29 yang berbunyi:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ
تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ

رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

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*”

Ayat ini dengan tegas melarang orang memakan harta orang lain atau hartanya sendiri dengan jalan batil, artinya tidak ada haknya. Memakan harta sendiri dengan jalan batil ialah membelanjakan hartanya pada jalan maksiat. Memakan harta orang lain dengan jalan *bathil* ada berbagai caranya, seperti pendapat Suddi, memakannya dengan jalan riba, judi, menipu, dan menganiaya. Menurut Hasan dan Ibnu Abbas, memakan harta orang lain dengan tidak ada pergantian. Termasuk juga dalam jalan yang *bathil* ini segala jual beli yang dilarang *syara'*, yang tidak termasuk ialah, jalan perniagaan yang saling “keridhaan” (suka sama suka) diantaramu, yakni kedua belah pihak. Sudah tentu perniagaan yang dibolehkan oleh *syara'*. (Syekh H Abdul Halim Hasan Binjai, 2006, hal. 258)

Dalam firman Allah tersebut jelas bahwa jual beli itu dihalalkan dan tidak perlu diragukan lagi asalkan transaksi jual beli yang dilakukan tidak ada unsur pemaksaan. (Ismail, 2011, hal. 136)

Sebagai lembaga usaha masyarakat yang mengembangkan aspek-aspek produksi dan investasi untuk meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi dalam skala kecil dan menengah, maka produk pembiayaan *murabahah* yang disalurkan oleh bank syariah banyak dimanfaatkan oleh nasabah pemilik usaha kecil dan menengah (UKM) guna mengatasi kendala permodalan yang sering dihadapinya.

Usaha Kecil adalah suatu unit usaha yang memiliki nilai aset netto (tidak termasuk tanah dan bangunan) yang tidak melebihi Rp. 200.000.000,- Atau penjualan pertahun tidak lebih besar dari Rp. 1.000.000.000,- (UB). (Tulus T.H Tambunan, 2002, hal. 49) Sedangkan menurut Undang Undang Republik Indonesia No. 20 pasal 1 ayat 2 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil dan menengah menjelaskan Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha

Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang.(UU, 2008)

Dalam sebuah usaha kecil atau industri kecil dibutuhkan strategi pengolahan keuangan, dimana strategi itu dibuat dengan tujuan agar usaha kecil atau industri kecil tersebut bisa berjalan dengan baik dan mampu meningkatkan usaha atau produktivitas. Salah satu faktor penting dalam meningkatkan produktivitas usaha adalah ketersediaan modal yang cukup. Tetapi bagi pengembangan usaha kecil, masalah modal merupakan kendala terbesar yang dihadapi. Usaha kecil biasanya berkaitan erat dengan adanya faktor kekurangan modal, sehingga hal tersebut membuat para pengusaha kecil mengambil jalan pragmatis, yakni mencari bantuan modal dari rentenir atau lebih dikenal dengan sebutan lintah darat. Pada kenyataannya, rentenir sangat merugikan, yaitu membebani para peminjam dengan sejumlah bunga yang begitu besar. Dengan demikian bukan keuntungan yang diperoleh oleh para pengusaha kecil, melainkan mereka harus membayar pokok pinjaman dengan ditambah bunga yang telah dibebankan kepada mereka. Dengan sistem rentenir ini, para pengusaha kecil merasa terbebani sehingga tidak mampu meningkatkan produktivitas ataupun mengembangkan usaha perekonomian mereka. Begitu juga dengan masyarakat tanah datar bahwa tidak sedikit masyarakat pemilik usaha kecil yang berusaha mengatasi problem permodalan usahanya dengan cara mendapatkan bantuan modal dari koperasi-koperasi konvensional yang sudah dikenal dengan sistem bunga pinjaman yang tinggi.

Bank syariah hadir memberikan solusi bagi kesenjangan di atas, yaitu dengan memberi bantuan dalam bentuk permodalan dengan sistem bagi hasil guna penambahan modal dan demi peningkatan usaha dari para pengusaha kecil tersebut. Kegiatan bank syariah mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi pengusaha makro dan kecil antara lain dengan mendorong kegiatan menabung dan menunjang kegiatan pembiayaan ekonominya.

Salah satu bank yang turut serta dalam membantu permasalahan tersebut adalah Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Haji Miskin Pandai Sikek.

Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Haji Miskin Pandai Sikek adalah lembaga keuangan syariah yang berkantor pusat di Nagari Pandai Sikek dan memiliki beberapa kantor kas di daerah lain yang salah satunya terdapat di Kecamatan Lima Kaum, Kota Batusangkar. Di mana sebagian besar nasabahnya adalah para pedagang atau pemilik usaha kecil dan menengah. Sebagian besar nasabah tersebut juga memanfaatkan pembiayaan *murabahah* untuk permodalan usahanya.

Berdasarkan wawancara penulis pada observasi awal, pembiayaan dengan menggunakan akad *murabahah* pada BPRS Haji Miskin Pandai Sikek lebih banyak diminati oleh masyarakat dibandingkan dengan jenis pembiayaan lainnya serta mayoritas nasabah yang mengajukan permohonan pembiayaan *murabahah* adalah nasabah yang memiliki usaha kecil dan menengah (UKM). Berikut data yang diperoleh dari hasil observasi awal pada BPRS Haji Miskin Pandai sikek mengenai jumlah nasabah dan nominal pembiayaan *murabahah* yang dicairkan dari tahun 2014 – 2017.(Puja Resti Irawan (Teller), 2017)

Tabel 1.1
Laporan Jumlah Nasabah Pembiayaan
BPRS Haji Miskin Pandai Sikek
Tahun 2014-2017

Jenis Pembiayaan	Jumlah Nasabah			
	2014	2015	2016	2017
<i>Murabahah</i>	1332	1530	1653	1722
<i>Ijarah</i>	51	45	41	48
<i>Qardh</i>	0	0	0	0
Multijasa	120	125	143	132
<i>Mudharabah</i>	25	20	26	23
Jumlah	1528	1720	1863	1856

Sumber : Laporan Keuangan BPRS Haji Miskin Pandai Sikek

Berdasarkan data yang terdapat pada tabel diatas, terlihat dengan jelas bahwa jenis pembiayaan *murabahah* jauh lebih diminati oleh nasabah jika dibandingkan dengan jenis pembiayaan yang tersedia lainnya. Hal ini terlihat dari jumlah angka nasabah pembiayaan *murabahah* yang lebih besar dibandingkan pembiayaan lain tiap tahunnya.

Keterangan lebih jelasnya penulis akan menampilkan tabel dengan data mengenai total nominal pembiayaan dan jumlah nasabah pembiayaan *murabahah* dari tahun 2014 hingga 2017 sebagai berikut:

Tabel 1.2
Laporan Total Pembiayaan dan Jumlah Nasabah Pembiayaan
***Murabahah* BPRS Haji Miskin Pandai Sikek**
Tahun 2014-2017

Tahun	Total Pembiayaan	Persentase Kenaikan Pembiayaan	Jumlah Nasabah Pembiayaan	Persentase Kenaikan Nasabah
2014	Rp.21,169,690,865	0%	1332	0%
2015	Rp. 23,834,751,563	12,58 %	1530	14,86%
2016	Rp. 24,366,895,738	2,23%	1653	8,03%
2017	Rp. 24.909,677,176	2,22%	1722	4,17%

Sumber : Laporan Keuangan BPRS Haji Miskin Pandai Sikek (Data Diolah)

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa pembiayaan *murabahah* yang disalurkan mendominasi dari tahun ke tahun dengan kenaikan yang cukup tinggi sebesar 12,58% dari tahun 2014 ke tahun 2015. Sedangkan jumlah nasabah pembiayaan *murabahah* juga mengalami peningkatan dari tahun ke tahun,

Produk pembiayaan yang disalurkan oleh BPRS Haji Miskin Pandai Sikek dikelompokkan kepada beberapa tujuan penggunaan seperti pertanian, industri, konstruksi, perdagangan, pengangkutan dan pergudangan, jasa dunia usaha, jasa sosial masyarakat dan lainnya. akan tetapi penulis tertarik untuk meneliti lebih lanjut mengenai pembiayaan *murabahah* yang ditujukan pada jasa dunia usaha, dimana pembiayaan yang diberikan oleh BPRS Haji Miskin dalam bentuk modal usaha kepada nasabah yang memiliki usaha kecil.

Pembiayaan *murabahah* yang disalurkan oleh BPRS Haji Miskin Pandai Sikek kepada nasabahnya dinilai cukup mampu membantu dalam mengembangkan usaha nasabahnya, hal ini terlihat dengan semakin diminatinya jenis pembiayaan *murabahah*. Berdasarkan hasil wawancara dengan pihak bank, untuk mengetahui perkembangan dari pembiayaan yang disalurkan oleh BPRS Haji Miskin Pandai Sikek kepada nasabah pemilik usaha kecil tersebut, maka setidaknya setiap dua atau tiga bulan sekali pihak BPRS Haji Miskin melalui *staff accounting* dan *staff marketing* melakukan pemantauan terhadap usaha yang dikelola oleh nasabah yang menggunakan dana yang dikeluarkan oleh bank. Hal ini dilakukan untuk memastikan pembiayaan *murabahah* yang diberikan oleh BPRS Haji Miskin Pandai Sikek benar-benar bermanfaat bagi nasabahnya dan juga untuk mengatasi terjadinya kemacetan dalam pembayaran cicilan pembiayaan *murabahah* oleh nasabahnya. Oleh Karena Itu penulis tertarik untuk meneliti lebih lanjut mengenai **“Peranan BPRS Haji Miskin Pandai Sikek Dalam Pemberian pembiayaan *Murabahah* Pada Usaha Kecil”**

B. Fokus Penelitian

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah penulis jelaskan diatas, maka yang penulis dapat memfokuskan permasalahan yang akan diteliti pada:

1. Perkembangan pembiayaan *murabahah* BPRS Haji Miskin Pandai Sikek setelah disalurkan kepada usaha kecil.
2. Peranan BPRS Haji Miskin Pandai Sikek dalam mengembangkan usaha kecil nasabahnya di kota Batusangka

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang dijelaskan diatas, penulis juga dapat merumuskan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana Perkembangan pembiayaan *murabahah* BPRS Haji Miskin Pandai Sikek setelah disalurkan kepada usaha kecil.

2. Bagaimana peranan BPRS Haji Miskin Pandai Sikek dalam mengembangkan usaha kecil nasabahnya di kota Batusangkar?

D. Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan mendeskripsikan mengenai beberapa hal sebagai berikut:

1. Perkembangan pembiayaan murabahah BPRS Haji Miskin Pandai Sikek setelah disalurkan kepada usaha kecil.
2. Peranan BPRS Haji Miskin Pandai Sikek dalam mengembangkan usaha kecil nasabah di kota Batusangkar.

E. Manfaat dan Luaran Penelitian

1. Manfaat Penelitian

a. Manfaat Teoritis

Yaitu dapat memberikan sumbangan pemikiran secara teoritik maupun konseptual dalam perkembangan ilmu pengetahuan khususnya dibidang perbankan yang berhubungan dengan pembiayaan *murabahah* dan manfaatnya terhadap usaha kecil.

b. Manfaat Akademik

Berupa sumbangan ilmiah bagi jurusan perbankan syariah untuk mengembangkan penelitian menggunakan metode kualitatif untuk memberikan penjelasan yang lebih rinci dan objektif tentang peranan pembiayaan *murabahah* usaha kecil pada BPRS Haji Miskin Pandai Sikek

c. Manfaat Praktis

1) Bagi BPRS Haji Miskin Pandai Sikek

Penelitian ini diharapkan mampu memberikan masukan serta bahan evaluasi bagi lembaga terkait.

2) Bagi Penulis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat terutama bagi penulis dan mahasiswa jurusan Perbankan

Syariah serta mengembangkan kemampuan penulis secara khusus dan mahasiswa secara umum.

2. Luaran Penelitian

Luaran penelitian yaitu target yang ingin dicapai dari penelitian yang ditulis, dari penelitian ini penulis berharap karya ilmiah yang penulis buat dapat diterbitkan dalam bentuk jurnal ilmiah mengenai permasalahan yang penulis teliti dan sejenisnya

F. Defenisi Operasional

Pembiayaan *murabahah* merupakan pembiayaan berdasarkan prinsip jual beli atau penyediaan barang modal maupun investasi untuk pemenuhan kebutuhan modal kerja maupun investasi. Atas transaksi ini, bank akan memperoleh sejumlah keuntungan. Karena sifatnya jual beli, maka transaksi ini harus memenuhi syarat dan rukun jual beli. (Ridwan, Manajemen Baitul Mal Wa Tamwil, 2004). Pembiayaan *murabahah* yang penulis maksud adalah salah satu produk penyaluran dana yang terdapat pada BPRS Haji Miskin Pandai Sikek.

Usaha Kecil adalah suatu unit usaha yang memiliki nilai aset *netto* (tidak termasuk tanah dan bangunan) yang tidak melebihi Rp.200 Juta, atau penjualan pertahun tidak lebih besar dari Rp. 1 miliar. Sedangkan (Tulus T.H Tambunan, 2002) menurut Undang Undang Republik Indonesia No. 20 pasal 1 ayat 2 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil dan menengah menjelaskan Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang. (UU, 2008)

Usaha kecil yang penulis maksud dalam penelitian ini adalah usaha mandiri yaitu usaha kecil tanpa menggunakan tenaga kerja lain atau usaha kecil yang menggunakan tenaga kerja anggota keluarga sendiri yang

ada wilayah Batusangkar seperti pedagang kaki lima, pedagang kios-kios kecil, petanidan usaha kecil lainnya yang dimiliki oleh nasabah BPRS Haji Miskin Pandai Sikek.

BAB II

KAJIAN TEORITIK DAN KERANGKA BERFIKIR

A. Kajian Teoritik

1. Pembiayaan *Murabahah*

a. Pengertian Pembiayaan *Murabahah*

Berdasarkan UU No. 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah yang dimaksud dengan pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa :

- 1) Transaksi bagi hasil dalam bentuk *Mudharabah* dan *Musyarakah*;
- 2) Transaksi sewa-menyewa dalam bentuk *ijarah* atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiya bittamlik*;
- 3) Transaksi jual beli dalam bentuk piutang *murabahah*, *salam*, dan *ishtisna*;
- 4) Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang *qardh*;
- 5) Transaksi sewa menyewa jasa dalam bentuk *ijarah* atau transaksi multijasa. (UU, 2008)

Pembiayaan juga merupakan penyaluran uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil. (Kasmir, 2000, hal. 73)

Pembiayaan *murabahah* adalah akad jual beli atas barang tertentu, di mana penjual menyebutkan harga pembelian barang kepada pembeli kemudian menjual kepada pembeli dengan mensyaratkan keuntungan yang diharapkan sesuai dengan jumlah tertentu. Dalam akad *murabahah*, penjual menjual barangnya dengan meminta kelebihan atas harga beli dengan harga jual.

Perbedaan harga beli dan harga jual disebut dengan margin keuntungan.(Ismail, 2011, hal. 138)

Dalam aplikasi bank syariah, bank merupakan penjual atas objek barang dan nasabah merupakan pembeli. Bank menyediakan barang yang dibutuhkan oleh nasabah dengan membeli barang dari *supplier*, kemudian menjualnya kepada nasabah dengan harga yang lebih tinggi dibanding dengan harga beli yang dilakukan oleh bank syariah. Pembayaran atas transaksi *murabahah* dapat dilakukan dengan cara membayar sekaligus pada saat jatuh tempo atau melakukan pembayaran angsuran selama jangka waktu yang disepakati.(Ismail, 2011, hal. 138)

b. Landasan Syariah Pembiayaan *Murabahah*

1) Al-Qur'an

a) Al Baqarah ayat 275

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي
يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ
مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ
مِّن رَّبِّهِ فَانْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ
فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ ﴿٢٧٥﴾

Artinya : orang-orang yang Makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya

(terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.

b) An nisa ayat 29

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ
إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ
إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

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”

2) Hadist

Dari Suhain ar-Rumi r.a bahwa Rasulullah SAW bersabda, “tiga hal yang di dalamnya terdapat keberkahan : jual beli secara tangguh, *muqaradhah* (*mudharabah*), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual” (HR Ibnu Majah)(Muhammad Syafi'i Antonio, 2001, hal. 102)

c. Landasan Hukum Positif Pembiayaan *Murabahah*

Pembiayaan *murabahah* mendapatkan pengaturan dalam Pasal 1 angka 13 Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perubahan Atas Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan. Ketentuan secara teknis dapat dijumpai dalam Pasal 36 huruf b PBI No.6/24/PBI/2004 tentang Bank Umum yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah, yang intinya menyatakan bahwa bank wajib menerapkan prinsip syariah dan prinsip kehati-hatian dalam kegiatan usahanya yang meliputi penyaluran dana melalui prinsip jual beli berdasarkan akad *murabahah*.

Di samping itu pembiayaan *murabahah* juga diatur dalam Fatwa DSN No. 04/DSN-MUI/IV/2000 pada tanggal 1 April 2000 yang intinya menyatakan bahwa dalam rangka membantu masyarakat guna melangsungkan dan meningkatkan kesejahteraan dan berbagai kegiatan bank syariah perlu memiliki fasilitas *murabahah* bagi yang memerlukannya, yaitu menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembelinya dengan harga yang lebih sebagai laba. (Anshori, 2007, hal. 103)

d. Syarat *Murabahah*

- 1) Penjual memberitahukan biaya modal kepada nasabah
- 2) Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan.
- 3) Kontrak harus bebas riba.
- 4) Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian.
- 5) Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.

Secara prinsip, jika syarat dalam (1), (4), (5) tidak terpenuhi, pembeli memiliki pilihan:

- 1) Melanjutkan pembelian seperti apa adanya.
- 2) Kembali kepada penjual dan menyatakan ketidaksetujuan atas barang yang dijual.
- 3) Membatalkan kontrak.

Jual beli secara *murabahah* di atas hanya untuk barang atau produk yang telah dikuasai atau dimiliki oleh penjual pada waktu negosiasi dan berkontrak. Bila produk tersebut tidak dimiliki penjual, sistem yang digunakan adalah *murabahah* kepada pemesan pembelian (*murabahah* KPP). Hal ini dinamakan demikian karena si penjual semata-mata mengadakan barang untuk memenuhi kebutuhan sipembeli yang memesannya. (Muhammad Syafi'i Antonio, 2001, hal. 102-103)

Tabel 2.1

Persyaratan Minimum Akad *Murabahah* Menurut Fikih

No.	Kategori	Persyaratan
1	Persyaratan dalam Akad	
1.1	Syarat	Menggunakan judul dengan mencantumkan kata “ <i>murabahah</i> ”.
1.2	Syarat	Menyebutkan hari dan tanggal akad dilakukan.
1.3	Syarat	Menyebutkan pihak yang bertransaksi dan/atau yang mewakilinya.
1.4	Rukun	Menetapkan bank sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli.
1.5	Rukun	Menetapkan harga beli, harga jual, dan tingkat keuntungan.
1.6	Rukun	Menetapkan jenis dan ukuran barang yang dibeli oleh nasabah.
1.7	Syarat	Menetapkan jangka waktu dan cara membayar.
1.8	Syarat	Menetapkan waktu pengiriman barang yang dibeli.
1.9	Syarat	Menetapkan bahwa nasabah adalah pihak yang berutang apabila pembayaran tidak tunai.
1.10	Kesepakatan	Menetapkan sanksi bagi nasabah apabila lalai membayar pada waktunya.
1.11	Kesepakatan	Menetapkan tindakan yang dilakukan apabila terjadi <i>force majeure</i>
1.12	Kesepakatan	Menetapkan jaminan (tambahan) apabila diperlukan.
1.13	Kesepakatan	Menetapkan saksi-saksi apabila diperlukan.
1.14	Kesepakatan	Menetapkan Badan Arbitrase Syariah sebagai tempat penyelesaian apabila terjadi sengketa.
1.15	Rukun	Ditandatangani oleh kedua pihak yang bertransaksi.
2	Persyaratan Transfer Dana	
2.1	Syarat turunan	• Dilakukan bank kepada pihak ketiga • Alternatif kedua: mengredit rekening nasabah, lalu mendebetnya berdasarkan surat kuasa dari nasabah, kemudian mentransfer ke rekening bank. • Tanda terima uang oleh nasabah adalah tanda terima barang. • Alternatif kedua: tanda terima uang sambil menyerahkan surat kuasa mendebet rekeningnya kepada bank.
2.2	Syarat turunan	

3	Persyaratan Perhitungan Keuntungan	
3.1	Kesepakatan	Menggunakan <i>real transactinary cost</i> atau <i>real cost</i> yang ditetapkan ALCO masing-masing

Sumber:

1. Wahbah Zuhaily: *Alfiqhul Islamy Wa Adillatuh*, Juz 4-5, Darul Maktabah, Damaskus, 1984
2. AAOIFI, *Accounting and Auditing Standard for Islamic Financial Institute*, 2002
3. Dewan Syariah Nasional-MUI, *Himpunan Fatwa DSN*, 2003 (Ascarya, 2008, hal. 89)

e. Bentuk Akad Murabahah

Bentuk-bentuk akad *murabahah* antara lain:

(1) Murabahah Sederhana

Murabahah sederhana adalah bentuk akad *murabahah* ketika penjual memasarkan barangnya kepada pembeli dengan harga sesuai harga perolehan ditambah margin keuntungan yang diinginkan.

(2) Murabahah Kepada Pemesan

Bentuk *murabahah* ini melibatkan tiga pihak, yaitu pemesan, pembeli dan penjual. Bentuk *murabahah* ini juga melibatkan pembeli sebagai perantara karena keahliannya atau karena kebutuhan pemesan akan pembiayaan. Bentuk *murabahah* inilah yang diperankan perbankan syariah dalam pembiayaan. (Ascarya, 2008, hal. 89-90)

f. Skema Pembiayaan Murabahah

Dalam pembiayaan *murabahah*, sekurang-kurangnya terdapat dua pihak yang melakukan transaksi jual beli, yaitu bank syariah sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli barang. (Ismail, 2011)



Gambar 2.1

Skema Pembiayaan *Murabahah*

Keterangan :

1. Bank syariah dan nasabah melakukan negosiasi tentang rencana transaksi jual beli yang akan dilaksanakan. Poin negosiasi meliputi jenis barang yang akan dibeli, kualitas barang, dan harga jual.
2. Bank syariah melakukan akad jual beli dengan nasabah, di mana bank syariah sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli. Dalam akad jual beli ini ditetapkan barang yang menjadi objek jual beli yang telah dipilih oleh nasabah, dan harga jual barang.
3. Atas dasar akad yang dilaksanakan antara bank syariah dan nasabah, maka bank syariah membeli barang dari *supplier/* penjual. Pembelian yang dilakukan oleh bank syariah ini sesuai dengan keinginan nasabah yang telah tertuang dalam akad.
4. *Supplier* mengirimkan barang kepada nasabah atas perintah bank.
5. Nasabah menerima barang dari *supplier* dan menerima dokumen kepemilikan barang tersebut.
6. Setelah menerima barang dan dokumen, maka nasabah melakukan pembayaran. Pembayaran yang lazim dilakukan oleh nasabah ialah dengan cara angsuran. (Ismail, 2011, hal. 139)

g. Praktik Pembiayaan *Murabahah* dalam Bank Syariah

Pembiayaan *murabahah* yang umum dipraktikkan oleh perbankan syariah di Indonesia juga memiliki perbedaan dengan konsep klasik *murabahah*. Perbedaan karakteristik pokok pembiayaan *murabahah* dalam literatur klasik dan praktik di Indonesia dapat dilihat pada tabel. 2.2.

Tabel 2.2
Perbandingan Karakteristik Pokok Pembiayaan *Murabahah* dalam Literatur Klasik dan Praktik di Indonesia

Karakteristik Pokok	Praktik Klasik	Praktik di Indonesia
Tujuan transaksi	Kegiatan jual beli	Pembiayaan dalam rangka penyediaan fasilitas/barang
Tahapan transaksi	Dua tahap	Satu tahap
Proses transaksi	(1)penjual membeli barang dari produsen (2) penjual menjual barang kepada pembeli	Bank selaku penjual dapat mewakili kepada nasabah untuk membeli barang dari produsen untuk dijual kembali kepada nasabah tersebut.
Status kepemilikan barang pada saat akad	Barang telah dimiliki penjual pada saat akad penjualan dengan pembeli dilakukan	Barang belum jelas dimiliki penjual pada saat akad penjualan dengan pembeli dilakukan
Perhitungan tingkat margin	(1)Perhitungan laba menggunakan biaya transaksi ril (<i>Real Transactionary Cost</i>) (2)Perhitungan laba menggunakan <i>lumpsum</i> dan <i>wholesale</i>	(1) Perhitungan menggunakan <i>benchmark</i> atas <i>rate</i> yang berlaku dalam pasar uang (2) Perhitungan laba menggunakan persentase per <i>annum</i> dan dihitung berdasarkan baki debet (<i>outstanding</i>) pembiayaan
Sifat pemesanan barang oleh nasabah	(1)Tidak tertulis (2)Dua pendapat: mengikat dan tidak mengikat	Tertulis dan mengikat

Pengungkapan harga pokok dan <i>margin</i>	Harus transparan	Harus transparan
Tenor	Sangat pendek	Jangka panjang (1-5 tahun)
Cara pembayaran transaksi jual-beli	<i>Cash and Carry</i>	Dengan cicilan (<i>ta'jil</i>)
Kolateral	Tanpa kolateral	Ada kolateral/jaminan tambahan

Sumber: (Ascarya, 2008, hal. 221-222)

Beberapa kendala yang dihadapi perbankan syariah dalam menetapkan *murabahah* dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 2.3
Kendala Penerapan Pembiayaan *Murabahah* dan Alternatif Solusi

Kendala	Alternatif Solusi
(1) Terkena pajak karena termasuk jenis “jual beli”	(1) Menggunakan seminimal mungkin kata “jual beli” dan mengaitkannya dengan ketentuan perbankan (<i>lex specialite</i>).
(2) Terkena pajak berganda karena 2 tahap transaksi	(2) Melakukan 1 tahap transaksi, nasabah menerima barang langsung dari pemasok/penjual.
(3) Klaim nasabah bahwa ia tidak berutang kepada bank.	(3) Memasukkan klausul dalam perjanjian yang berkaitan dengan undang-undang khusus perbankan (<i>lex specialite</i>).
(4) Tidak ada referensi biaya	(4) Mengkredit rekening nasabah dan mendebetnya kembali untuk membayar kepada penjual pertama setelah nasabah memberikan surat kuasa mendebet rekening. (5) Menggunakan tingkat rata-rata bagi hasil PUAS. (6) Menyusun indeks harga berbagai industri.

Sumber: (Ascarya, 2008, hal. 222)

1) Penggunaan Akad *Murabahah*

- a) Pembiayaan *murabahah* merupakan jenis pembiayaan yang sering diaplikasikan dalam bank syariah, yang pada umumnya digunakan dalam transaksi jual beli barang investasi dan barang-barang yang diperlukan oleh individu.
- b) Jenis penggunaan pembiayaan *murabahah* lebih sesuai untuk pembiayaan investasi dan konsumsi. Dalam pembiayaan investasi, akad *murabahah* sangat sesuai karena ada barang yang akan diinvestasi oleh nasabah atau akan ada barang yang menjadi objek investasi. Dalam pembiayaan konsumsi, biasanya barang yang akan dikonsumsi oleh nasabah jelas dan terukur.
- c) Pembiayaan *murabahah* kurang cocok untuk pembiayaan modal kerja yang diberikan langsung dalam bentuk uang. (Ismail, 2011, hal. 140-141)

2) Barang yang Boleh Digunakan Sebagai Objek Jual Beli

- a) Rumah
- b) Kendaraan bermotor/ atau alat transportasi
- c) Pembelian alat-alat industri
- d) Pembelian aset yang tidak bertentangan dengan syariah Islam.

3) Bank

- a) Bank berhak menentukan dan memilih *supplier* dalam pembelian barang. Bila nasabah menunjuk *supplier* lain, maka bank syariah berhak melakukan penilaian terhadap *supplier* untuk menentukan kelayakannya sesuai dengan kriteria yang ditetapkan oleh bank syariah.
- b) Bank menerbitkan *purchase order* (PO) sesuai dengan kesepakatan antara bank syariah dengan nasabah agar barang dikirimkan kepada nasabah.

- c) Cara pembayaran yang dilakukan oleh bank syariah yaitu dengan mentransfer langsung pada rekening *supplier*/penjual, bukan kepada rekening nasabah.

4) Nasabah

- a) Nasabah harus sudah cakap menurut hukum, sehingga dapat melaksanakan transaksi.
- b) Nasabah memiliki kemauan dan kemampuan dalam melakukan pembayaran.

5) Supplier

- a) *Supplier* adalah orang atau badan hukum yang menyediakan barang sesuai permintaan nasabah.
- b) *Supplier* menjual barangnya kepada bank syariah, kemudian bank syariah akan menjual barang tersebut kepada nasabah.
- c) Dalam kondisi tertentu, bank syariah memberi kuasa kepada nasabah untuk membeli barang sesuai dengan spesifikasi yang telah ditetapkan dalam akad. *Purchase order* (PO) atas pembelian barang tetap diterbitkan oleh bank syariah, dan pembayarannya tetap dilakukan oleh bank kepada *supplier*. Namun penyerahan barang dapat dilakukan langsung oleh *supplier* kepada nasabah atas kuasa dari bank syariah.

6) Harga

- a) Harga jual barang telah ditetapkan sesuai dengan akad jual beli antara bank syariah dengan nasabah dan tidak dapat berubah selama masa perjanjian.
- b) Harga jual bank syariah merupakan harga jual yang disepakati antara bank syariah dengan nasabah.
- c) Uang muka (*urbun*) atas pembelian barang yang dilakukan oleh nasabah (bila ada), akan mengurangi jumlah piutang *murabahah* yang akan diangsur oleh nasabah. Jika transaksi *murabahah* dilaksanakan, maka *urbun* diakui sebagai bagian dari pelunasan piutang *murabahah* sehingga akan

mengurangi jumlah piutang *murabahah*. Jika transaksi *murabahah* tidak jadi dilaksanakan (batal), maka *urbun* harus dikembalikan kepada nasabah setelah dikurangi dengan biaya yang telah dikeluarkan oleh bank syariah.

7) Jangka Waktu

- a) Jangka waktu pembiayaan *murabahah*, dapat diberikan dalam jangka pendek, menengah, dan panjang, sesuai dengan kemampuan pembayaran oleh nasabah dan jumlah pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah.
- b) Jangka waktu pembiayaan tidak dapat diubah oleh salah satu pihak. Bila terdapat perubahan jangka waktu, maka perubahan ini harus disetujui oleh bank syariah maupun nasabah.

8) Lain-lain

- a) Denda atas tunggakan nasabah (bila ada), diperkenankan dalam aturan perbankan syariah dengan tujuan untuk mendidik agar nasabah disiplin dalam melakukan angsuran atas piutang *murabahah*. Namun pendapatan yang diperoleh bank syariah karena denda keterlambatan pembayaran angsuran piutang *murabahah*, tidak boleh diakui sebagai pendapatan operasional, akan tetapi dikelompokkan dalam pendapatan nonhalal, yang dikumpulkan dalam suatu rekening tertentu atau dimasukkan dalam titipan (kewajiban lain-lain). Titipan ini akan disalurkan untuk membantu masyarakat ekonomi lemah, misalnya bantuan untuk bencana alam, beasiswa untuk murid kurang mampu, dan pinjaman tanpa imbalan untuk pedagang kecil.
- b) Bila nasabah menunggak terus, dan tidak mampu lagi membayar angsuran, maka penyelesaian sengketa ini dapat dilakukan melalui musyawarah. Bila musyawarah tidak

tercapai, maka penyelesaiannya akan diserahkan kepada pengadilan agama.(Ismail, 2011, hal. 141-144)

h. Ilustrasi Pembiayaan *Murabahah*

Bank syariah dapat memberikan pembiayaan *murabahah* untuk pembelian barang yang telah tersedia, misalnya pembiayaan untuk pembelian rumah oleh nasabah. Berikut ini ilustrasi pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah dalam bentuk pembiayaan *murabahah* untuk keperluan kepemilikan rumah.

Misalnya, Annisa membeli rumah dengan harga Rp.300.000.000,- akan tetapi dana yang dimiliki terbatas. Maka, Annisa mengajukan pembiayaan *murabahah* ke bank syariah sebesar Rp.210.000.000,- dengan jangka waktu 5 tahun. Atas pembiayaan ini, Annisa membayar uang muka sebesar Rp.90.000.000,- Margin keuntungan Rp.63.000.000,- selama jangka waktu 5 tahun. Maka dapat dihitung sebagai berikut :

1. Harga beli bank	Rp. 300.000.000,-
2. Margin keuntungan	<u>Rp. 63.000.000,-</u>
3. Harga jual bank	Rp. 363.000.000,-
4. <i>Urbun</i> (uang muka)	<u>Rp. 90.000.000,-</u>
5. Piutang <i>Murabahah</i>	Rp 273.000.000,-

Dari perhitungan tersebut, maka Annisa akan melakukan pembayaran angsuran setiap bulan sebesar Rp.4.550.000,- (Rp.273.000.000 dibagi 60 kali angsuran).

Margin keuntungan merupakan selisih antara harga jual dan harga beli bank syariah. *Margin* keuntungan akan diakui oleh bank syariah pada periode terjadinya, apabila akad berakhir pada periode laporan yang sama. Bila jangka waktu *murabahah* melebihi satu periode, maka *margin* keuntungan atas jual beli dalam pembiayaan *murabahah*, akan diakui secara proporsional. Dari contoh tersebut, maka dapat dihitung bahwa *margin* keuntungan setiap bulan adalah

sebesar Rp.1.050.000,- (Rp.63.000.000,-/ 60 bulan).(Ismail, 2011, hal. 144-145)

i. Potongan Pembiayaan *Murabahah*

Bank syariah dapat memberikan potongan atas pelunasan sebelum jatuh tempo. Potongan pelunasan dapat diberikan dengan cara memberikan potongan atas piutang *murabahah* dan potongan *margin* keuntungan yang belum diakui. Pemberian potongan dapat diberikan secara langsung dengan mengurangi sejumlah tertentu dari total piutang *murabahah* dan sejumlah tertentu dari total *margin* keuntungan. Dari contoh tersebut, misalnya nasabah telah membayar angsuran selama 10 kali, kemudian melakukan pelunasan dipercepat. Atas pelunasan dipercepat ini, bank syariah memberikan potongan sebesar Rp.52.500.000,- maka nasabah hanya membayar sisa piutang sebesar Rp.175.000.000,-. Dengan perincian sebagai berikut :

Piutang <i>murabahah</i> (pada saat kontrak)	Rp. 273.000.000,-
Piutang <i>murabahah</i> yang telah dibayar	<u>Rp. 45.500.000,-</u>
Sisa piutang <i>murabahah</i>	Rp. 227.500.000,-
Potongan atas pelunasan dipercepat	<u>Rp. 52.500.000,-</u>
Pelunasan yang dilakukan oleh nasabah	Rp. 175.000.000,-

Potongan juga dapat diberikan dengan cara bank syariah meminta pelunasan piutang *murabahah* sesuai dengan total yang telah disepakati, kemudian selanjutnya bank syariah membayar potongan pelunasan kepada nasabah dengan mengurangi *margin* keuntungan. Dari contoh tersebut, maka nasabah membayar sisa piutang sebesar Rp.227.500.000,- kemudian bank syariah membayar kembali kepada nasabah sebesar Rp.52.500.000,-. Pembayaran *netto* yang dilakukan oleh nasabah untuk melunasi dipercepat adalah Rp.175.000.000,-. Jumlah potongan diatas piutang *murabahah* dan *margin* keuntungan diberikan sesuai

dengan kebijakan masing-masing bank syariah.(Ismail, 2011, hal. 145-146)

j. Manfaat Pembiayaan

Beberapa manfaat atas pembiayaan yang disalurkan oleh bank syariah kepada mitra usaha antara lain : manfaat pembiayaan bagi bank syariah, debitur, pemerintah dan masyarakat luas.

1) Manfaat pembiayaan bagi bank.

- a) Pembiayaan yang diberikan oleh bank kepada nasabah akan mendapatkan balas jasa berupa bagi hasil, *margin* keuntungan, dan pendapatan sewa, tergantung pada akad pembiayaan yang telah diperjanjikan antara bank syariah dan mitra usaha (nasabah).
- b) Pembiayaan akan berpengaruh pada peningkatan profitabilitas bank. Hal ini dapat tercermin pada perolehan laba. Dengan adanya peningkatan laba usaha bank akan menyebabkan kenaikan tingkat profitabilitas bank.
- c) Pemberian pembiayaan kepada nasabah secara sinergi akan memasarkan produk bank syariah lainnya seperti produk dana dan jasa. Salah satu kewajiban debitur yaitu membuka rekening (*giro wadiah*, tabungan *wadiah*, atau tabungan *mudharabah*) sebelum mengajukan permohonan pembiayaan. Sehingga pembiayaan yang disalurkan oleh bank syariah, secara tidak langsung juga telah memasarkan produk pendanaan maupun produk pelayanan jasa bank.
- d) Kegiatan pembiayaan dapat mendorong peningkatan kemampuan pegawai untuk lebih memahami secara perinci aktifitas usaha para nasabah di berbagai sektor usaha. Pegawai bank semakin terlatih untuk dapat memahami berbagai sektor usaha sesuai dengan jenis usaha nasabah yang dibiayai.

2) Manfaat pembiayaan bagi debitur

- a) Meningkatkan usaha nasabah. Pembiayaan yang diberikan oleh bank kepada nasabah memberikan manfaat untuk memperluas volume usaha. Pembiayaan untuk membeli bahan baku, pengadaan mesin dan peralatan, dapat membantu nasabah untuk meningkatkan volume produksi dan penjualan.
- b) Biaya yang diperlukan dalam rangka mendapatkan pembiayaan dari bank syariah relatif murah, misalnya biaya provisi.
- c) Nasabah dapat memilih berbagai jenis pembiayaan berdasarkan akad yang sesuai dengan tujuan penggunaannya.
- d) Bank dapat memberikan fasilitas lainnya kepada nasabah, misalnya transfer dengan *wakalah*, *kafalah*, *hawalah*, dan fasilitas lainnya yang dibutuhkan oleh nasabah.
- e) Jangka waktu pembiayaan disesuaikan dengan jenis pembiayaan dan kemampuan nasabah dalam membayar kembali pembiayaannya, sehingga nasabah dapat mengestimasi keuangannya dengan tepat.

3) Manfaat pembiayaan bagi pemerintah

- a) Pembiayaan dapat digunakan sebagai alat untuk mendorong pertumbuhan sektor riil, karena uang yang tersedia di bank menjadi tersalurkan kepada pihak yang melaksanakan usaha. Pembiayaan yang diberikan kepada perusahaan untuk investasi atau modal kerja, akan meningkatkan volume produksinya, sehingga peningkatan volume produksi akan berpengaruh pada peningkatan volume usaha dan pada akhirnya akan meningkatkan pendapatan secara nasional.

- b) Pembiayaan bank dapat digunakan sebagai alat pengendali moneter. Pembiayaan diberikan pada saat dana bank berlebihan atau dengan kata lain pada saat peredaran uang di masyarakat terbatas. Pemberian pembiayaan ini dapat meningkatkan peredaran uang di masyarakat akan bertambah sehingga arus barang juga bertambah. Sebaliknya, dalam peredaran uang di masyarakat meningkat, maka pemberian pembiayaan dibatasi, sehingga peredaran uang di masyarakat dapat dikendalikan, sehingga nilai uang dapat stabil.
 - c) Pembiayaan yang disalurkan oleh bank syariah dapat menciptakan lapangan kerja baru dan meningkatkan pendapatan masyarakat. Peningkatan lapangan kerja terjadi karena nasabah yang mendapatkan pembiayaan terutama pembiayaan investasi atau modal kerja tujuannya adalah untuk meningkatkan volume usaha, tentunya akan meningkatkan pendapatan masyarakat yang pada akhirnya secara total akan meningkatkan pendapatan nasional.
 - d) Secara tidak langsung pembiayaan bank syariah dapat meningkatkan pendapatan negara, yaitu pendapatan pajak antara lain; pajak pendapatan dari bank syariah, dan pajak pendapatan dari nasabah.
- 4) Manfaat pembiayaan bagi masyarakat luas
- a) Mengurangi tingkat pengangguran. Pembiayaan yang diberikan untuk perusahaan dapat menyebabkan adanya tambahan tenaga kerja karena adanya peningkatan volume produksi, tentu akan menambah jumlah tenaga kerja.
 - b) Melibatkan masyarakat yang memiliki profesi tertentu, misalnya akuntan, notaris, *appraisal independent*, asuransi. Pihak ini diperlukan oleh bank untuk mendukung kelancaran pembiayaan.

- c) Penyimpan dana akan mendapat imbalan berupa bagi hasil lebih tinggi dari bank apabila bank dapat meningkatkan keuntungan atas pembiayaan yang disalurkan.
- d) Memberikan rasa aman bagi masyarakat yang menggunakan pelayanan jasa perbankan misalnya *letter of credit*, bank garansi, transfer, *kliring* dan jasa lainnya. (Ismail, 2011, hal. 110-113)

k. Analisis Pembiayaan

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

Bank melakukan analisis pembiayaan dengan tujuan untuk mencegah secara dini kemungkinan terjadinya *default* oleh nasabah. Analisis pembiayaan merupakan salah satu faktor yang sangat penting bagi bank syariah dalam mengambil keputusan untuk meyetujui / menolak permohonan pembiayaan. Analisis yang baik akan menghasilkan keputusan yang tepat. Analisis pembiayaan merupakan salah satu faktor yang dapat digunakan sebagai acuan bagi bank syariah untuk meyakini kelayakan atas permohonan pembiayaan nasabah. (Ismail, 2011, hal. 119).

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

Adapun analisis 5C tersebut meliputi (Ismail, 2011, hal. 120):

1) *Character*

Menggambarkan watak dan kepribadian calon nasabah. Bank syariah perlu melakukan analisis terhadap karakter calon nasabah dengan tujuan untuk mengetahui bahwa calon nasabah mempunyai keinginan untuk memenuhi kewajiban membayar kembali pembiayaan yang telah diterima hingga lunas. Bank ingin meyakini *willingness to repay* dari calon nasabah, yaitu keyakinan bank terhadap kemauan calon nasabah mau memenuhi kewajibannya sesuai dengan jangka waktu yang telah diperjanjikan. Bank ingin mengetahui bahwa calon nasabah mempunyai karakter yang baik, jujur, dan mempunyai komitmen terhadap pembayaran kembali pembiayaannya. (Ismail, 2011, hal. 120)

Cara yang perlu dilakukan oleh bank syariah untuk mengetahui karakter calon nasabah antara lain :

a) *BI checking*

Yaitu dapat melakukan penelitian dengan melakukan *BI checking*, yaitu melakukan penelitian terhadap calon nasabah dengan melihat data nasabah melalui komputer yang *online* dengan Bank Indonesia. *BI checking* dapat dilakukan oleh bank untuk mengetahui dengan jelas calon nasabahnya, baik kualitas pembiayaan calon nasabah bila telah menjadi debitur bank lain. (Ismail, 2011, hal. 121)

b) Informasi dari pihak lain

Dalam hal ini nasabah masih belum memiliki pinjaman di bank lain, maka cara yang paling efektif ditempuh yaitu dengan meneliti calon nasabah melalui pihak-pihak lain yang mengenal baik calon nasabah. Misalnya mencari informasi tentang karakter calon

nasabah melalui tetangga, teman kerja, atasan langsung, dan rekan usahanya. Informasi dari pihak lain tentang calon nasabah, akan lebih meyakinkan bagi bank untuk mengetahui *character* calon nasabah. *Character* merupakan faktor yang sangat penting dalam evaluasi calon nasabah. (Ismail, 2011, hal. 121)

2) *Capacity*

Analisis terhadap *capacity* ini ditujukan untuk mengetahui kemampuan keuangan calon nasabah dalam memenuhi kewajibannya sesuai jangka waktu pembiayaan. Bank perlu mengetahui dengan pasti kemampuan keuangan calon nasabah dalam memenuhi kewajibannya setelah bank syariah memberikan pembiayaan. Kemampuan keuangan calon nasabah sangat penting karena merupakan sumber utama pembayaran. Semakin baik kemampuan keuangan calon nasabah, maka akan semakin baik kemungkinan kualitas pembiayaan, artinya dapat dipastikan bahwa pembiayaan yang diberikan bank syariah dapat dibayar sesuai dengan jangka waktu yang diperjanjikan. (Ismail, 2011, hal. 121)

Beberapa cara yang dapat ditempuh dalam mengetahui kemampuan keuangan calon nasabah antara lain :

a) Melihat laporan keuangan

Dalam laporan keuangan calon nasabah, maka dapat diketahui sumber dananya, dengan melihat laporan arus kas. Di dalam laporan arus kas secara keseluruhan dapat diketahui kondisi keuangan secara tunai dari calon nasabah, dengan membandingkan antara sumber dana yang diperoleh dan penggunaan dana. (Ismail, 2011, hal. 122)

b) Memeriksa slip gaji dan rekening tabungan

Cara lain yang dapat ditempuh oleh bank syariah, bila calon nasabah pegawai, maka bank dapat meminta fotocopy slip gaji tiga bulan terakhir dan dukungan oleh rekening tabungan sejurang-kurangnya untuk tiga bulan terakhir. Dari data slip gaji dan fotocopy rekening tabungan tiga bulan terakhir, maka akan dapat dianalisis tentang sumber dana dan penggunaan dana calon nasabah. Data keuangan digunakan sebagai asumsi dasar tentang kondisi keuangan calon nasabah setelah mendapat pembiayaan dari bank syariah.(Ismail, 2011, hal. 122)

c) Survey ke lokasi usaha calon nasabah

Survey ini diperlukan untuk mengetahui calon nasabah dengan melakukan pengamatan secara langsung.(Ismail, 2011, hal. 122)

3) *Capital*

Capital atau modal yang perlu disertakan dalam objek pembiayaan perlu dilakukan analisis yang lebih mendalam. Modal merupakan jumlah modal yang dimiliki oleh calon nasabah atau jumlah dana yang akan disertakan dalam proyek yang dibiayai. Semakin besar modal yang dimiliki dan disertai oleh calon nasabah dalam obyek pembiayaan akan semakin meyakinkan bagi bank akan keseriusan calon nasabah mengajukan pembiayaan dan pembayaran kembali. Cara yang ditempuh untuk mengetahui *capital* adalah :

a) Laporan keuangan calon nasabah

Dalam hal calon nasabah adalah perusahaan, maka struktur modal ini penting untuk menilai tingkat *debt to equity ratio*. Perusahaan dianggap kuat untuk menghadapi berbagai macam risiko apabila jumlah modal sendiri yang dimiliki cukup besar. Analisis rasio

keuangan dapat dilakukan oleh bank untuk dapat mengetahui modal perusahaan. Analisis rasio keuangan ini dilakukan apabila calon nasabah merupakan perusahaan.(Ismail, 2011, hal. 122-123)

b) Uang muka

Uang muka yang dibayarkan dalam memperoleh pembiayaan. Dalam hal calon nasabah adalah perorangan, dan tujuan penggunaannya jelas, misalnya pembiayaan untuk pembelian rumah, maka analisis *capital* dapat diartikan sebagai jumlah uang muka yang dibayarkan oleh calon nasabah kepada pengembang atau uang muka yang telah disiapkan. Semakin besar uang muka yang dibayarkan oleh calon nasabah mjdntuk membeli rumah semakin meyakinkan bagi bank bahwa pembiayaan yang akan disalurkan kemungkinan akan lancar.(Ismail, 2011, hal. 123)

4) *Collateral*

Merupakan agunan yang diberikan oleh calon nasabah atas pembiayaan yang diajukan. Agunan merupakan sumber pembayaran kedua. Dalam hal nasabah tidak dapat membayar angsurannya, maka bank syariah dapat melakukan penjualan terhadap agunan. Hasil penjualan agunan digunakan sebagai sumber pembayaran kedua untuk melunasi pembiayaan.(Ismail, 2011, hal. 124)

Bank tidak akan memberikan pembiayaan yang melebihi dari nilai agunan, kecuali untuk pembiayaan tertentu yang dijamin pembayarannya oleh pihak tertentu. Dalam analisis agunan, faktor yang sangat penting harus diperhatikan adalah purnajual dari agunan yang diserahkan kepada bank. Bank syariah perlu mengetahui minat pasar terhadap agunan yang diserahkan oleh calon nasabah. Bila

agunan merupakan barang yang diminati oleh banyak orang (*marketable*), maka bank yakin bahwa agunan yang diserahkan calon nasabah mudah diperjualbelikan. Pembiayaan yang ditutup oleh agunan yang purnajualnya bagus, risikonya rendah (Ismail, 2011, hal. 124).

Secara perinci pertimbangan atas *collateral* dikenal dengan MAST :

a) *Marketability*

Agunan yang diterima oleh bank haruslah agunan yang mudah diperjualbelikan dengan harga yang menarik dan meningkat dari waktu ke waktu.

b) *Ascertainability of value*

Agunan yang diterima memiliki standar harga yang lebih pasti.

c) *Stability of value*

Agunan yang diserahkan memiliki harga yang stabil, sehingga ketika agunan dijual, maka hasil penjualan bisa *meng-cover* kewajiban debitur.

d) *Transferability*

Agunan yang diserahkan bank mudah dipindahkan dari satu tempat ke tempat lainnya.

5) *Condition of economy*

Merupakan analisis terhadap kondisi perekonomian. Bank perlu mempertimbangkan sektor usaha calon nasabah dikaitkan dengan kondisi ekonomi. Bank perlu melakukan analisis dampak kondisi ekonomi terhadap calon nasabah dimasa yang akan datang, untuk mengetahui pengaruh kondisi ekonomi terhadap usaha calon nasabah. (Ismail, 2011, hal. 125)

Beberapa analisis terkait dengan *condition of economy* antara lain :

- a) Perubahan kebijakan pemerintah digunakan sebagai pertimbangan bagi bank untuk melakukan analisis *condition of economy*.
- b) Bank syariah tidak terlalu fokus terhadap analisis *condition of economy* pada pembiayaan konsumsi. Bank akan mengaitkan antara tempat kerja calon nasabah dan kondisi ekonomi saat ini dan saat mendatang, sehingga dapat diestimasikan tentang kondisi perusahaan dimana calon nasabah bekerja. Kelangsungan hidup diperusahaan dan pekerjaan calon nasabah menjadi bahan pertimbangan penting dalam pengambilan keputusan pembiayaan.(Ismail, 2011, hal. 125)

Dalam prinsip 5C, setiap permohonan pembiayaan, telah dianalisis telah dianalisis secara mendalam sehingga hasil analisis sudah cukup memadai. Dalam analisis 5C yang dilakukan secara terpadu, maka dapat digunakan sebagai dasar untuk memutuskan permohonan pembiayaan. Analisis 5C, perlu dilakukan secara keseluruhan. Namun demikian, dalam praktiknya, bank syariah akan memfokuskan terhadap beberapa prinsip antara lain *character*, *capacity*, dan *collateral*. Ketiga prinsip dasar pemberian pembiayaan ini dianggap sebagai faktor penting yang tidak dapat ditinggalkan sebelum mengambil keputusan.(Ismail, 2011, hal. 126)

2. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS)

a. Pengertian BPRS

Undang-Undang Perbankan Syariah No.21 Tahun 2008 menyatakan bahwa perbankan syariah adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang bank syariah dan unit usaha syariah,

mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya. Bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri atas Bank Umum Syariah (BUS), Unit Usaha Syariah (UUS), dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS).(Undang-Undang, 2008)

BPRS adalah bank syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran(Undang-Undang, 2008). Menurut Undang-Undang No.21 Tahun 2008 tentang Bank Perkreditan Rakyat yang diubah menjadi Bank Pembiayaan Rakyat Syariah mempunyai ketentuan-ketentuan dalam melakukan kegiatan berdasarkan prinsip syariah dan penetapan pihak/lembaga yang berwenang dalam mengeluarkan fatwa yang menjadi dasar prinsip syariah.

b. Tujuan BPRS

Adapun tujuan yang dikehendaki dengan berdirinya BPR Syariah adalah:(Sumitro, 2008, hal. 129)

- 1) Meningkatkan kesejahteraan ekonomi umat Islam, terutama masyarakat golongan ekonomi lemah.
- 2) Meningkatkan pendapatan perkapita.
- 3) Menambah lapangan kerja terutama di tingkat kecamatan, sehingga dapat mengurangi arus urbanisasi.
- 4) Membina semangat *ukhuwah islamiyah* melalui kegiatan ekonomi dalam rangka meningkatkan pendapatan perkapita menuju kualitas hidup yang memadai.

Untuk mencapai tujuan operasionalisasi BPRS tersebut diperlukan strategi usaha sebagai berikut:(Rachmadi Usman, 2002, hal. 94)

- 1) BPRS tidak bersifat menunggu terhadap datangnya permintaan fasilitas, melainkan bersifat aktif dengan melakukan sosialisasi/penelitian kepada usaha-usaha yang skala kecil yang

perlu bantuan tambahan modal, sehingga memiliki prospek bisnis yang baik.

- 2) BPRS memiliki jenis usaha yang waktu perputaran uangnya jangka pendek dengan mengutamakan usaha skala menengah dan kecil.
- 3) BPRS mengkaji pangsa pasar, tingkat kejenuhan serta tingkat kompetitifnya produk yang akan diberi pembiayaan.

c. Produk-Produk BPRS

Kegiatan-kegiatan operasional BPRS adalah sebagai berikut:

1) Produk penghimpunan dana masyarakat

Untuk menghimpun dana dari masyarakat, BPR Syariah mengeluarkan berbagai produk antara lain:(Martono, 2007, hal. 109)

a) Simpanan *amanah*

Disebut dengan simpanan amanah, sebab dalam hal ini bank menerima titipan amanah dari nasabah. Disebut dengan titipan amanah karena bentuk perjanjian adalah *wadia'ah* yaitu titipan yang tidak menanggung resiko. Namun demikian, bank akan memberikan bonus dari bagi hasil keuntungan yang diperoleh bank melalui pembiayaan kepada para nasabahnya.

b) Tabungan *wadiah*

Dalam tabungan ini bank menerima tabungan dari nasabah dalam bentuk tabungan bebas. Sedangkan akad yang diikat oleh bank dengan nasabah dalam bentuk *wadiah*. Titipan nasabah tersebut tidak menanggung resiko kerugian, dan bank memberikan bonus kepada nasabah yang di peroleh dari bagi hasil dan kegiatan pembiayaan kepada nasabah lainnya.

c) Deposito *wadiah/mudharabah*

Dalam produk ini bank menerima deposito berjangka (*time and investment accout*) dari nasabahnya. Akad yang dilakukan dapat berbentuk *wadiah* dan dapat pula berbentuk *mudharabah*.

2) Produk penyaluran dana

Dalam penyaluran dana kepada masyarakat Bank Pembiayaan Rakyat Syariah menawarkan produk kerja sama dalam bentuk:(Sumitro, 2008, hal. 132)

a) Pembiayaan *mudharabah*

Perjanjian antara pemilik dana (pengusaha) dengan pengelola dana (bank) yang keuntungannya dibagi menurut rasio sesuai dengan kesepakatan. Jika mengalami kerugian maka pengusaha menanggung kerugian dana, sedangkan bank menanggung pelayanan materiil dan kehilangan imbalan kerja.

b) Pembiayaan *musyarakah*

Perjanjian antara pengusaha dengan bank, dimana modal kedua pihak digabungkan untuk sebuah usaha yang dikelola bersama-sama. Keuntungan dan kerugian ditanggung bersama sesuai kesepakatan awal.

c) Pembiayaan *bai' bithaman ajil*

Proses jual beli antara bank dan nasabah, dimana bank menalangi lebih dulu pembelian suatu barang oleh nasabah, kemudian nasabah akan membayar harga dasar barang dan keuntungan yang disepakati bersama.

d) Pembiayaan *murabahah*

Perjanjian antara bank dan nasabah, dimana bank menyediakan pembiayaan untuk pembelian bahan baku atau modal kerja yang dibutuhkan nasabah, yang akan dibayar

kembali oleh nasabah sebesar harga jual bank (harga beli bank plus *margin* keuntungan saat jatuh tempo).

e) Pembiayaan *qardhul hasan*

Perjanjian antara bank dan nasabah yang layak menerima pembiayaan kebajikan, dimana nasabah yang menerima hanya membayar pokoknya dan dianjurkan untuk memberikan ZIS.

f) Pembiayaan *istishna'*

Pembiayaan dengan prinsip jual beli, dimana BPRS akan membelikan barang kebutuhan nasabah sesuai kriteria yang telah ditetapkan nasabah dan menjualnya kepada nasabah dengan harga jual sesuai kesepakatan kedua belah pihak dengan jangka waktu serta mekanisme pembayaran/pengembalian disesuaikan dengan kemampuan/keuangan nasabah.

g) Pembiayaan *al-hiwalah*

Penggambil alihan hutang nasabah kepada pihak ketiga yang telah jatuh tempo oleh BPRS, dikarenakan nasabah belum mampu untuk membayar tagihan yang seharusnya digunakan untuk melunasi hutangnya. Pembiayaan ini menggunakan prinsip pengambil alihan hutang, dimana BPRS dalam hal ini akan mendapatkan *ujroh/ fee* dari nasabah yang besar dan cara pembayarannya berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak.

3) Jasa perbankan lainnya

Bank secara bertahap akan menyediakan jasa memperlancar pembayaran dalam bentuk proses transfer, pembayaran rekening listrik, air, telepon, angsuran KPR, dan lainnya. Bank juga mempersiapkan bentuk pelayanan berupa dana talang berdasarkan pembiayaan *bai salam*. (Sumitro, 2008, hal. 134)

3. Usaha Kecil

a. Defenisi usaha Kecil

UKM (termasuk usaha kecil) didefinisikan dengan berbagai cara yang berbeda, tergantung pada negara dan aspek-aspek lainnya (misal spesifikasi teknologi). Oleh karena itu, perlu dilakukan tinjauan khusus terhadap definisi-definisi tersebut agar diperoleh pengertian yang sesuai tentang UKM, yaitu menganut ukuran kuantitatif yang sesuai dengan kemajuan ekonomi. Berbagai definisi mengenai UKM adalah sebagai berikut.

- 1) Badan Pusat Statistik (BPRS): UKM adalah perusahaan atau industri dengan pekerja antara 5-19 orang.
- 2) Bank Indonesia (BI): UKM adalah perusahaan atau industri dengan karakteristik berupa:
 - a) Modalnya kurang dari Rp. 20.000.000,-
 - b) Untuk satu putaran dari usahanya hanya membutuhkan dana Rp. 5.000.000,-
 - c) Memiliki aset maksimum Rp. 600.000.000,- di luar tanah dan bangunan.
 - d) Omset tahunan kurang dari Rp. 1.000.000.000,-
- 3) Departemen (sekarang Kantor Menteri Negara) Koperasi dan Usaha kecil Menengah (UU No. 9 Tahun 1995): UKM adalah kegiatan ekonomi rakyat berskala kecil dan bersifat tradisional, dengan kekayaan bersih Rp. 50.000.000,- sampai Rp. 200.000.000,- (tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha) dan omset tahunan kurang dari Rp. 1.000.000.000,- dalam UU UMKM/2008 dengan kekayaan bersih Rp. 50.000.000,- sampai Rp. 500.000.000,- dan penjualan bersih tahunan Rp. 300.000.000,- hingga Rp. 2.500.000.000,-
- 4) Keppres No. 16/1994: UKM adalah perusahaan yang memiliki kekayaan bersih maksimum Rp. 400.000.000,-
- 5) Departemen Perindustrian dan Perdagangan:

- a) Perusahaan memiliki aset maksimum Rp. 600.000.000,- di luar tanah dan bangunan (Departemen Perindustrian sebelum digabung)
 - b) Perusahaan memiliki modal kerja di bawah Rp. 25.000.000,- (Departemen perdagangan sebelum digabung)
- 6) Departemen Keuangan: UKM adalah Perusahaan yang memiliki omset maksimum Rp. 600.000.000,- per tahun dan atau aset maksimum Rp. 600.000.000,- di luar tanah dan bangunan.
- 7) Departemen Kesehatan: Perusahaan yang memiliki penandaan standar mutu berupa Sertifikat Penyuluhan (SP), Merek Dalam Negeri (MD), dan Merek Luar Negeri (ML). (Hubeis, 2009, hal. 20-21)

Di Indonesia terdapat sejumlah departemen dan lembaga pemerintah non-departemen yang terlibat langsung maupun tidak langsung dalam perumusan kebijaksanaan pengembangan UKM dan Implementasinya (pelaksanaan program-program pembinaan), termasuk menegkop & UKM, Menkeu, BAPPENAS dan Depperindag. Walaupun dalam UU No.9 Tahun 1995 telah ditetapkan apa yang dimaksud dengan Usaha Kecil (UK), dan melalui Intruksi Presiden (Inpres) No.10 Tahun 1999 mengenai definisi Usaha Menengah (UM), Namun dalam praktiknya banyak diantara departemen dan badan pemerintah tersebut punya kriteria sendiri-sendiri yang berbeda dalam mendefenisikan Usaha Kecil dan Menengah (UKM).

Dalam UU No.9 Tahun 1999 ditetapkan bahwa UK adalah suatu unit usaha yang memiliki nilai aset netto (tidak termasuk tanah dan bangunan) yang tidak melebihi Rp. 200.000.000,-. Atau penjualan pertahun tidak lebih besar dari Rp. 1.000.000.000,-. Sedangkan menurut Inpres No.10 Tahun 1999 tersebut UM adalah

suatu unit usaha dengan nilai aset netto (di luar tanah dan bangunan) antara Rp. 200.000.000,- juta hingga Rp. 10.000.000.000,- jika nilainya di atas angka tersebut maka dapat dikategorikan sebagai Usaha Besar (UB).(Tulus TH Tambunan, 2002)

Pemahaman mengenai pengusaha kecil tidak lepas dari pemahaman tentang lingkungan dan sistem usaha berskala kecil serta pengusahanya. Berbagai kegiatan dilakukan usaha kecil dan hambatan-hambatan yang dijumpai dalam dunia usaha tercakup dalam suatu istilah yang disebut kewirausahaan. Peran seorang wirausahawan mendominasi perilaku bisnis dan sangat menentukan arah masa depan bagi suatu usaha kecil.

b. Bentuk dan jenis usaha kecil

Berbagai bentuk usaha kecil yang terdapat di Indonesia dapat digolongkan menurut bentuk-bentuk, jenis serta kegiatan yang dilakukannya. Penggolongan menurut jenis berdasarkan pola kepemimpinan dan pertanggungjawabannya. Penggolongan menurut jenis berdasarkan kepada jenis produk atau jasa yang dihasilkan serta aktifitas yang dilakukan. Di samping penggolongan berdasarkan kategori di atas pada hakikatnya usaha kecil yang ada secara umum dikelompokkan dalam tiga golongan khusus meliputi:

1) Industri kecil

Misalnya : Industri kerajinan rakyat, industri pembuatan batu bata, konveksi, salon dan rias pengantin, dan berbagai industri lainnya.

2) Perusahaan berskala kecil

Misalnya : Restoran, toko kerajinan, koperasi, waserba, dan lainnya.

3) Sektor informal

Misalnya : Agen barang bekas, kios kaki lima dan lainnya(Era Ikhtiani Rois, 2010, hal. 24-25)

Berdasarkan bentuk usahanya, maka perusahaan kecil yang terdapat di Indonesia digolongkan dalam dua bentuk :

1) Usaha perseorangan

Usaha perseorangan bertanggungjawab kepada pihak ketiga atau pihak lain (dalam hal ini konsumen) dengan dukungan harta kekayaan perusahaan yang merupakan milik pribadi dari pengusaha yang bersangkutan. Jumlahnya di Indonesia cukup besar dan skala usahanya relatif kecil. Pada umumnya lebih mudah untuk didirikan, karena tidak memerlukan persyaratan yang rumit dan bertahap serta bentuk-bentuk usaha lainnya.

2) Usaha persekutuan

Usaha persekutuan berusaha mencapai tujuan-tujuan perusahaan dalam memperoleh laba. Merupakan bentuk kerjasama dari beberapa orang yang bertanggungjawab secara pribadi terhadap kewajiban-kewajiban persekutuannya. Bentuk pertanggungjawaban dan pola kepemimpinannya berbeda-beda menurut bentuk persekutuan yang dibentuk.

Jenis usaha dikategorikan berdasarkan jenis produk atau jasa yang dihasilkan atau aktifitas yang dilakukan dalam suatu usaha kecil, serta mengacu pada kriteria usaha kecil.

c. Tujuan pengembangan usaha kecil

Usaha kecil merupakan salah satu bentuk kewirausahaan yang perlu dikembangkan.

Adapun tujuan pengembangan usaha kecil adalah:

- 1) Pertumbuhan dan peningkatan kemampuan usaha kecil agar menjadi usaha yang tangguh, yang sukar dikalahkan, kuat, teguh pendirian, tabah dan tahan menderita.
- 2) Pertumbuhan dan peningkatan kemampuan usaha kecil agar menjadi usaha yang mandiri. Kemandirian dalam menjalankan usahanya dapat dicapai apabila pengusaha tersebut mampu menentukan tiap jalannya usaha secara berkesinambungan.

Kemandirian tersebut meliputi:

- a) Pengolahan dan pemasaran sendiri
- b) Kepercayaan diri pengusaha dalam mengelola usahanya.
- c) Kemampuan pengusaha dalam mengembangkan usahanya.
- d) Kemampuan memecahkan masalah dengan bertumpu pada kepercayaan dan kemampuan sendiri. (Nanih dan Agus Syafe'i, 2001, hal. 47)

d. Permasalahan, peluang, dan pengembangan usaha kecil

Permasalahan peluang, dan pengembangan usaha kecil dalam ekonomi nasional maupun global menunjukkan hal-hal apa yang perlu diperkuat dalam percaturan bisnis (mampu atau tidak bertahan) dan usaha-usaha bagaimanakah yang perlu dikembangkan di masa-masa mendatang, dalam rangka mencapai perspektif usaha kecil yang potensial dan dinamis. Hal tersebut, terutama permasalahannya dikelompokkan atas 3 kategori berikut :

- 1) Permasalahan klasik dan mendasar, misalnya keterbatasan modal, SDM, pengembangan produk dan akses pemasaran.

- 2) Permasalahan pada umumnya, misalnya antara peran dan fungsi instansi terkait dalam menyelesaikan masalah dasar yang berhubungan dengan masalah lanjutan, seperti prosedur perizinan, perpajakan, agunan, dan hukum.
- 3) Permasalah lanjutan, misalnya pengenalan dan penetrasi pasar ekspor yang belum optimal, kurangnya pemahaman desain produk yang sesuai dengan karakter pasar, permasalahan hukum yang menyangkut perizinan, hak paten dan prosedur kontrak. (Hubeis, 2009, hal. 4)

Sebagai ilustrasi, permasalahan usaha kecil dalam arti luas dapat dijelaskan oleh tujuh (7) faktor/karakteristik sebagai berikut:

- 1) Kesulitan pemasaran

Salah satu aspek yang terkait dengan permasalahan yang umum dihadapi oleh usaha kecil adalah tekanan-tekanan persaingan, baik di pasar domestik dari produk-produk serupa buatan usaha besar, maupun produk impor dan di pasar ekspor. Kesulitan masalah pemasaran akan bertambah serius pada negara-negara yang mengalami krisis keuangan (kasus saat krisis moneter pada tahun 1998 yang melanda negara Asia seperti Indonesia, Filipina, Thailand, dan Korea Selatan), karena ke kredit bank menjadi sulit. Akibatnya, dapat diperkirakan bahwa banyak UKM yang tidak memiliki sumber daya produksi cukup untuk mempertahankan volume produksi dan memperbaiki mutu dari produk-produknya, serta sulit untuk meningkatkan, bahkan mempertahankan tingkat daya saingnya (diverifikasi dan negosiasi) di pasar domestik maupun pasar internasional.

- 2) Keterbatasan finansial

UKM menghadapi dua masalah utama dalam aspek finansial, yaitu mobilisasi modal awal dan akses ke modal

kerja investasi, serta finansial jangka panjang akibat skala ekonomi yang kecil. Modal yang dimiliki oleh pengusaha kecil seringkali tidak mencukupi untuk kegiatan produksinya, terutama untuk investasi (perluasan kapasitas produksi atau penggantian mesin-mesin tua), walaupun pada umumnya modal awal bersumber dari modal sendiri atau sumber-sumber informal.

3) Keterbatasan SDM

Keterbatasan SDM merupakan salah satu kendala serius bagi UKM, terutama dalam aspek kewirausahaan, manajemen, teknik produksi, pengembangan produk, perancangan teknik, pengendalian dan pengawasan mutu (*quality control*), organisasi bisnis, akuntansi, pengolahan data, penelitian, dan teknik pemasaran. Serta mutu produk, meningkatkan efisiensi dan produktivitas dalam produksi, memperluas pangsa pasar dan menembus pasar baru.

4) Masalah bahan baku

Keterbatasan bahan baku dan masukan lainnya sering menjadi salah satu kendala serius bagi pertumbuhan dan kelangsungan produksi bagi banyak UKM atau sentra-sentra UKM di sejumlah subsektor industri manufaktur, seperti sepatu dan produksi tekstil yang mengalami kesulitan untuk mendapatkan bahan baku atau masukan, akibat depresiasi nilai tukar mata uang rupiah terhadap mata uang asing (misalnya dolar, euro atau yen)

5) Keterbatasan teknologi

UKM masih menggunakan teknologi dalam bentuk mesin-mesin tua (manual). Keterbelakangan teknologi ini tidak hanya menyebabkan rendahnya total faktor produktivitas dan efisiensi di dalam proses produksi, tetapi juga rendahnya mutu produk yang dibuat. Keterbatasan

teknologi di UKM disebabkan oleh banyak faktor, diantaranya keterbatasan modal investasi untuk membeli mesin-mesin baru guna menyempurnakan proses produksi, keterbatasan informasi mengenai pengembangan teknologi (mesin-mesin dan alat-alat produksi baru), serta keterbatasan SDM yang dapat mengoperasikan mesin-mesin baru dan melakukan inovasi-inovasi dalam produk maupun proses produksi.

6) *Managerial Skill*

Kekurangmampuan pengusaha kecil untuk menentukan pola manajemen yang sesuai dengan kebutuhan dan tahap perkembangan usahanya, sehingga pengelolaan usaha menjadi terbatas. Dalam hal ini, manajemen merupakan seni yang dapat digunakan atau diterapkan dalam penyelenggaraan kegiatan apapun, karena dalam setiap kegiatan akan terdapat unsur perencanaan, pelaksanaan, dan pengawasan.

7) *Kemitraan*

Kemitraan mengacu pada pengertian bekerja sama antar pengusaha dengan tingkatan yang berbeda, yaitu antara pengusaha kecil dan pengusaha besar. Istilah kemitraan sendiri mengandung arti bahwa meskipun tingkatannya berbeda, hubungan yang terjadi merupakan hubungan yang setara (hubungan mitra), bukan berbentuk hubungan yang merupakan manifestasi hubungan patron-klien. (Hubeis, 2009, hal. 4-6)

Di Indonesia, jumlah UKM meningkat sangat cepat. Menurut BPS dan Kantor Menteri Negara Koperasi dan UKM pada tahun 2006, 98,8% lebih usaha yang ada di Indonesia adalah berbentuk UKM. Pada tahun 2006, jumlah UKM mencapai 48.929.636 dengan pertumbuhan 9.5%. Di samping itu, UKM

akan menjadi tumpuan utama penyerapan tenaga kerja baru pada masa mendatang karena jumlah tenaga kerja yang terlibat di UKM sangat besar. Sebagai gambaran, pada tahun 2006 mencapai lebih dari 85 juta orang atau 96,18% dari total tenaga kerja yang terlibat di UKM pada periode 2005-2006, UKM telah mampu memberikan lapangan kerja baru sebanyak 55.700. hal ini membuktikan bahwa UKM merupakan tulang punggung penyediaan tenaga kerja di Indonesia serta sebagai dinamisator dan stabilisator perekonomian Indonesia. Namun demikian, dalam pengembangan usahanya masih mengalami hambatan akses ke bank dalam hal permodalan karena kewajiban perbankan dalam menyalurkan kredit minimum 20% dari total kreditnya belum pernah tercapai. (Hubeis, 2009, hal. 8)

Perkembangan UKM di Indonesia ditentukan oleh banyak faktor, yang secara garis besar dapat dibedakan atas faktor eksternal dan faktor internal. Faktor eksternal yang paling dominan adalah kebijakan pemerintah, pasokan bahan baku dan karakteristik pasar sasaran. Faktor internal yang paling dominan adalah kemampuan manajemen organisasi dan mutu produk.

Langkah-langkah operasional pengembangan Usaha Kecil secara bertahap adalah sebagai berikut :

1) Tahap Awal

- a) Penumbuhan iklim usaha kondusif, agar usaha kecil dapat tumbuh dan berkembang.
- b) Kebijakan persaingan sehat dan pengurangan distorsi pasar, agar usaha kecil menjadi usaha yang efisien, sehat dan memiliki pertumbuhan tinggi, yang pada gilirannya dapat menjadi kekuatan ekonomi rakyat dan memberi sumbangan yang besar bagi pembangunan ekonomi nasional.
- c) Kebijakan ekonomi yang memberikan peluang bagi usaha kecil untuk mengurangi beban biaya

yang tidak berhubungan dengan proses produksi, sehingga mampu menyerap tenaga kerja dan sumber pendapatan, serta menciptakan berbagai bentuk kerja sama dalam meningkatkan daya kompetisi.

2) Tahap Akhir

- a) Dukungan penguatan.
- b) Peningkatan mutu SDM.
- c) Peningkatan penguasaan teknologi.
- d) Peningkatan penguasaan informasi.
- e) Peningkatan penguasaan modal.
- f) Peningkatan penguasaan pasar.
- g) Perbaikan organisasi dan manajemen.
- h) Pencadangan tempat usaha.
- i) Pencadangan bidang-bidang usaha beserta hal-hal relevan lainnya.

Dalam menghadapi perkembangan ekonomi nasional yang tidak lepas dari ekonomi regional dan global dengan segala bentuk peluang, ancaman, kekuatan, dan kelemahan, diperlukan penciptaan iklim usaha kondusif dan paket program khusus yang dirancang secara terpadu, baik pendekatan untuk perorangan maupun kolektif, yang sesuai dengan tahapan perkembangan permasalahan yang dihadapi. Maka dari itu, pengembangan usaha erat kaitannya dengan proses, seperti pendefinisian masalah (kekuatan-kelemahan dan peluang-ancaman), pemecahan masalah (kreativitas), seleksi gagasan (kriteria dan uji yang sesuai aspek), dan pengayaan gagasan yang terkait dengan fungsi perusahaan (pemasaran, keuangan, produksi, administrasi dan personalia, penelitian dan pengembangan) dan fungsi manajemen (perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, dan pengontrolan). (Hubeis, 2009, hal. 11-12)

Salah satu model alternatif pengembangan usaha yang dimaksud adalah melalui sistem inkubasi bisnis yang dikenal sebagai inkubator yang memiliki pendekatan pembinaan bersifat perorangan maupun kolektif dan operasionalnya sesuai dengan tahap-tahap perkembangan permasalahan yang dihadapi oleh pengusaha, dalam rangka menciptakan dan menumbuhkan dunia usaha yang kuat, efisien, tangguh dan dapat memberikan sumbangan terhadap perekonomian nasional (penyerapan tenaga kerja, peningkatan dan pemerataan pendapatan masyarakat).(Hubeis, 2009, hal. 12)

B. Penelitian yang Relevan

Dari hasil peninjauan penulis terhadap beberapa hasil penelitian dan karya ilmiah lainnya, penulis menemukan beberapa pembahasan berkaitan dan mengarah dengan masalah yang penulis bahas.

Eva Masithoh Zubaidah, dengan judul skripsi “Peranan Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) Dalam Meningkatkan Produktivitas Usaha Kecil di Desa Cuplik Sukoharjo” (Studi Kasus di BMT Cuplik Sukoharjo). Dengan hasil penelitian, bahwa masyarakat di sekitar BMT Cuplik Sukoharjo melakukan berbagai usaha untuk memenuhi kebutuhan hidupnya yaitu dengan bekerja mengubah bahan mentah menjadi barang jadi atau melakukan kegiatan produktif. Sistem kerja yang dijalankan oleh BMT Cuplik Sukoharjo, antara lain penghimpunan dana dan penyaluran dana sesuai dengan peranan dan tujuan didirikannya, yaitu mampu membantu meningkatkan produktivitas usaha kecil disekitarnya. BMT Cuplik Sukoharjo mempunyai peranan dan manfaat dalam membantu meningkatkan produktivitas usaha kecil disekitarnya, yaitu dengan cara menghimpun dana ZIS (Zakat, Infaq dan Sedekah) dari masyarakat dan menyalurkan kepada yang berhak menerimanya. BMT menyediakan modal kepada para peminjam dana yang dianggap produktif sehingga mampu meningkatkan produktivitas usahanya.(Eva Massithoh Zubaidah, 2009)

Niela Amalia, dengan judul skripsi “Peran Pembiayaan *Ba’i Bitsamanil Ajil* Terhadap Pemberdayaan Usaha Mikro di BMT (Studi Kasus pada Koperasi BMT-MMU Sidogiri Cabang Wonorejo)” menjelaskan dalam hasil penelitian bahwa, peran pembiayaan BBA terhadap pemberdayaan usaha mikro yaitu dalam bentuk: BMT menyediakan barang bagi calon anggotanya yang umumnya para pedagang kaki lima, pedagang sayur, dan lain-lain untuk mengembangkan usahanya dan untuk menyalurkan keterampilan yang dimiliki terbukti dari tahun ke tahun selalu meningkat, pada tahun 2005 sebanyak 882 orang, sedangkan pada tahun 2006 sebanyak 1.128 orang, begitu juga tahun 2007 sebanyak 1.480 orang. Dan upaya yang dilakukan BMT untuk mennganggulangi adanya keterlambatan pembayaran yaitu dengan memberikan perpanjangan waktu pembayaran dan dengan cara memberikan surat peringatan kepada anggota yaitu SP I, SP II, Sampai SP III, serta BMT akan menyita jaminan (agunan) dari anggota tersebut. (Niela Amalia, 2008)

Era Ikhtiani Rois, dengan judul skripsi “Peran BMT Barokah dalam Pemberdayaan Usaha Kecil di Pasar Sragen, Ngluwar, Magelang” dengan hasil penelitian bahwa BMT Barokah melakukan pemberdayaan usaha kecil melalui optimalisasi dana ZIS, dengan memberikan bantuan permodalan melalui pembiayaan-pembiayaan seperti pembiayaan *murabahah*, *Mudharabah*, *Musyarakah*, *Qardhul Hasan*, dan *Ba’i Bitsaman Ajil*, bantuan santunan pendidikan bagi para siswa mulai TK, SD, MTS sampai SMK melalui Beasiswa (Era Ikhtiani Rois, 2010)

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yaitu penelitian lapangan (*field research*), yaitu mengambil data dari BPRS Haji Miskin Pandai Sikek tentang jumlah nasabah pembiayaan *murabahah*. Metode ini bersifat kualitatif yaitu suatu proses penelitian yang menghasilkan data yang bersifat deskriptif berupa ucapan atau tulisan dari perilaku orang-orang yang diamati untuk mengetahui tentang bagaimana peranan BPRS Haji Miskin Pandai Sikek dalam pemberian pembiayaan *murabahah* pada usaha kecil.

B. Latar dan Waktu Penelitian

Penelitian dilakukan di BPRS Haji Miskin Pandai Sikek wilayah Batusangkar dan waktu penelitian dilakukan terhitung dari dikeluarkannya surat izin oleh LPPM IAIN Batusangkar yaitu selama 3 bulan sesuai dengan tabel berikut :

TABEL 3.1
JADWAL KEGIATAN PENELITIAN

Kegiatan	2017					2018			2019		
	Mar	Apr	Mei	Jun	Jul	Mei	Jun	Jul	Jan	Feb	Mar
Bimbingan Proposal Skripsi	√	√	√								
Seminar Proposal Skripsi				√							
Revisi Seminar Proposal					√						
Penelitian						√	√	√			
Sidang Munaqasyah										√	
Wisuda											√

C. Instrumen Penelitian

Dalam penelitian ini, instrumen penelitian adalah peneliti sendiri, di mana peneliti sendiri terjun ke lapangan untuk melakukan pengumpulan data, wawancara, dan observasi.

D. Sumber Data

1. Sumber Data Primer

Sumber data primer dalam penelitian ini diperoleh melalui wawancara kepada pihak internal yaitu *marketing* bagian *Financing*, *Account Officer* (AO), Karyawan pada BPRS Haji Miskin Pandai Sikek

2. Sumber Data Sekunder

Selain sumber data primer, penyusun juga membutuhkan sumber data sekunder berupa dokumen laporan tahunan, wawancara dengan nasabah pembiayaan *murabahah*, dan brosur-brosur yang berkaitan dengan pembiayaan *murabahah*.

E. Teknik Pengumpulan Data

Dalam mendapatkan data yang dibutuhkan untuk penelitian ini penulis menggunakan jenis pengumpulan data meliputi:

1. Wawancara

a. Bentuk Wawancara

Peneliti melakukan wawancara tak berstruktur atau terbuka. Yaitu wawancara yang bebas di mana peneliti tidak menggunakan pedoman wawancara yang telah tersusun secara sistematis dan lengkap untuk pengumpulan datanya.

b. Langkah-langkah Wawancara

Adapun langkah-langkah wawancara pada penelitian ini adalah :

- 1) Menetapkan kepada siapa wawancara dilakukan
- 2) Menyiapkan pokok-pokok masalah yang akan dibicarakan
- 3) ,emgawali atau membuka alur wawancara
- 4) Melangsungkan alur wawancara
- 5) Mengkonfirmasi ikhtisar hasil wawancara dan mengakhirinya
- 6) Menuliskan hasil wawancara ke dalam catatan lapangan
- 7) Mengidentifikasi tindak lanjut hasil wawancara yang diperoleh

c. Alat Wawancara

Adapun alat yang peneliti gunakan dalam kegiatan wawancara yaitu *Handphone* untuk merekam kegiatan wawancara baik dalam bentuk

audio, video, dan foto. Kemudian buku dan pena untuk menulis catatan lapangan pada saat wawancara.

2. Dokumentasi

Metode dokumentasi adalah metode pengumpulan data dengan cara menyelidiki catatan peristiwa yang telah lalu. (Sugiyono, 2007, hal. 63). Dokumentasi yang digunakan berupa data-data laporan pembiayaan, rekaman atau saat melakukan wawancara, dan laporan jumlah nasabah yang melakukan pembiayaan *murabahah* pada BPRS Haji Miskin Pandai Sikek 2014-2015-2016-2017.

F. Teknik Analisis Data

Proses analisis data dimulai dengan menelaah seluruh data yang telah dikumpulkan yang bertujuan untuk mengetahui peranan pembiayaan *murabahah* dalam meningkatkan produktivitas usaha kecil pada BPRS Haji Miskin Pandai Sikek.

Analisis data untuk penelitian kualitatif adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi sehingga dapat mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain. (Sugiyono, 2014, hal. 244)

Menurut Miles Huberman A. Michail, data kualitatif analisisnya tetap menggunakan kata-kata yang disusun ke dalam teks yang diperluas melalui tiga alur kegiatan yang terjadi secara bersama, berulang-ulang dan terus menerus yaitu reduksi data, penyajian data, penarikan kesimpulan atau verifikasi.

1. Data *Reduction* / Reduksi Data

Reduksi data adalah kegiatan menjalankan, menggolongkan, mengarahkan, membuang yang tidak perlu, dan membuang bagian yang penting sesuai dengan masalah penelitian.

2. *Data display* / Penyajian Data

Penyajian data di sini diartikan sebagai kegiatan untuk menyusun informasi yang memberikan kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan. Dengan penarikan

data akan dapat dipahami apa yang terjadi, apa yang harus dilakukan dan yang lebih jauh lagi menganalisis atau mengambil tindakan berdasarkan atas pemahaman yang didapat dari penyajian-penyajian tersebut.

3. *Conclusion* atau *Verification*

Yaitu penarikan kesimpulan dan verifikasi. Dalam penelitian kualitatif kesimpulan mungkin dapat menjawab rumusan masalah yang dirumuskan sejak awal.

Adapun alasan penulis menggunakan metode analisa data sebagaimana metode di atas dikarenakan data yang terkumpul dan dianalisa merupakan data yang bersifat kualitatif.

G. Teknik Penjaminan Keabsahan Data

Demi terjaminnya keakuratan data, maka penulis akan melakukan keabsahan data yang dilakukan melalui proses:

1. Trianggulasi

Yaitu proses sebagai pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai cara dan waktu. Dalam teknik penjamin keabsahan data, penulis melakukan wawancara dan dokumentasi yang mana penulis melakukan wawancara langsung dengan pimpinan dan karyawan bank dan mengcrosscek nasabah dalam bidang terkait. Trianggulasi yang penulis gunakan yaitu triangulasi sumber. Trianggulasi sumber adalah triangulasi untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber.

BAB IV

TEMUAN PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. TEMUAN PENELITIAN

1. Gambaran Umum BPRS Haji Miskin Pandai Sikek

Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Haji Miskin Pandai Sikek merupakan salah satu lembaga keuangan yang berdasarkan prinsip syariah dan mengelola sumber dana dengan sistem syariah yang didasari badan hukum Islam. BPRS Haji Miskin Pandai Sikek melakukan pengumpulan dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan berupa deposito berjangka, tabungan dan bentuk lainnya dan kemudian menyalurkannya dalam bentuk pembiayaan.

a. Sejarah Berdirinya BPRS Haji Miskin Pandai Sikek

Digagas oleh DR. Rahmat Ismail dan Aswin Jusar dari kenagarian Pandai Sikek, kecamatan X koto, Kabupaten Tanah Datar dan Yong Suar SH Almarhum dari Kenagarian Padang Laweh, Kecamatan Sungai Puar, Kabupaten Agam yang ketiganya bermukim di Jakarta, BPRS Haji Miskin Pandai Sikek, mulai beroperasi pada 1 April 2006, berkantor pusat di Pandai Sikek, modal disetor BPR Syariah Haji Miskin adalah Rp. 1.000.000.000,- (Satu Miliar Rupiah) atas nama 75 orang pemegang saham masyarakat Pandai Sikek dan Padang Laweh, baik yang bermukim di kampung halaman maupun mereka yang menetap di perantauan seperti Jakarta, Pekanbaru, Padang dan Batusangkar.

Sejak 24 November 2009 Bank Indonesia menyetujui perubahan komposisi kepemilikan BPRS dari 75 orang menjadi 83 pemegang saham dengan tambahan modal disetor oleh PT. PNM Rp 1.100.000.000,- (Satu Miliar Seratus Juta Rupiah) dan oleh pemegang saham lain Rp170.000.000 (Seratus Tujuh Puluh Juta Rupiah) sehingga modal disetor menjadi Rp. 2.270.000.000,- (Dua Miliar Dua Ratus Tujuh Puluh Juta Rupiah). Sejak tanggal 26 Februari 2013 Modal disetor BPRS Haji Miskin meningkat menjadi Rp.2.589.800.000,- (Dua

Miliar Lima Ratus Delapan Puluh Sembilan Juta Delapan Ratus Ribu Rupiah) karena ada penambahan modal disetor dari PT. PNM dan pemegang saham lainnya yang berjumlah Rp. 319.800.000,- .(Dokumen, BPRS Haji Miskin)

BPRSHaji Miskin diresmikan tanggal 30 Maret 2006 oleh Direktur perbankan syariah Bank Indonesia Jakarta, Harisman, Berdasarkan keputusan Gubernur Bank Indonesia No.8/24/KEP.GBI/2006 tentang pemberian izin usaha BPRS Haji Miskin tanggal 8 Maret 2006, saat ini berkantor pusat di Jalan Raya Padang Panjang-Bukittinggi Km 10 Simpang Koto Tinggi Nagari Pandai Sikek, Kecamatan X Koto, Kabupaten Tanah Datar dengan 3 kantor kas yaitu:

- 1) Jl. Imam Bonjol No. 178 Kelurahan Balai-Balai, Kecamatan Padang Panjang Barat, Padang Panjang.
- 2) Baruah Pandai Sikek, Kecamatan X Koto, Kabupaten Tanah Datar.
- 3) Jl. Jendral Sudirman No. 94 Limo Kaum Batusangkar Kabupaten Tanah Datar.

BPRS Haji Miskin adalah untuk menghormati dan mengabadikan perjuangan agama islam yang berasal dari Pandai Sikek. Bersama Haji Piobang, Haji Sumanaiak dan Tuanku Nan Ranceh, Haji Miskin adalah asisten Tuanku Imam Bonjol (perang Paderi 1803-1836). Semula Perang Paderi merupakan perang kaum ulama ingin memberantas berbagai perbuatan kaum adat yang bertentangan dengan ajaran Islam.

Kaum adat yang terdesak kemudian meminta bantuan kepada Belanda dan Haji Miskin berhasil menyelamatkan diri dan sampai sekarang tidak diketahui keberadaan makamnya yang ada di situs Haji Miskin di kenagarian Pandai Sikek. Nama Haji Miskin juga telah diabadikan sebagai nama mesjid dan nama pesantren di Pandai Sikek.

BPRS adalah satu jenis bank beroperasi atas izin Bank Indonesia dengan sistem syariah, berdasarkan UU No. 7 Tahun 1992 tentang Perbankan yang telah diubah dengan UU No. 10 Tahun 1998 dan surat keputusan direksi bank berdasarkan prinsip syariah. BPRS adalah bank

yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran (rekening giro).

b. Visi, Misi dan Tujuan BPRS Haji Miskin Pandai Sikek

1) Visi BPRSHaji Miskin Pandai Sikek

Dengan visi **“Menjadikan BPRS Haji Miskin Sebagai Panutan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah di Sumatra Barat”** yang dapat dipercaya oleh masyarakat, beroperasi secara *kontinue* berlandaskan syari’at Islam dan tumbuh menjadi bank yang sehat dan handal.

2) Misi BPRS Haji Miskin Pandai Sikek

Sedangkan Misi BPRS Haji Miskin Pandai Sikek adalah **“Meningkatkan Peran Serta Usaha Kecil dan Menengah dan Pembangunan Ekonomi Rakyat Indonesia di Masa Depan”**, antara lain melalui pemberian pembiayaan bagi pengembangan usaha kecil dan menengah (UKM) kepada masyarakat terutama usaha yang produktif dalam upaya menciptakan dan membuka lapangan kerja bagi generasi muda angkatan kerja untuk turut serta berperan guna mendukung program pemerintah dalam meningkatkan taraf hidup masyarakat Indonesia.

3) Tujuan BPRS Haji Miskin Pandai Sikek

a) Secara Umum

BPRS Haji Miskin memiliki tujuan untuk berpartisipasi dalam program pembangunan ekonomi dan stabilitas nasional ke arah peningkatan kesejahteraan rakyat, yaitu:

- (1) Membantu masyarakat dalam meningkatkan produksinya, dan di samping itu, dapat pula melakukan pendidikan kepada masyarakat dalam pengelolaan usaha dan pengadministrasian.
- (2) Menangani pembiayaan produksi dan mampu budi daya komoditas pertanian rakyat agar diterima dipasar yang

mereka masuki, dan dapat berproduksi sesuai dengan kebutuhan pasar.

b) Secara khusus

Adapun tujuan khusus dari BPRS Haji Miskin adalah untuk menghimpun dana masyarakat dan menyalurkan untuk kepentingan pendanaan yang hanya diperuntukan bagi program yang produktif, bagi usaha kecil, dan menengah yang belum terjangkau oleh aktivitas perbankan selama ini.(Dokumen, BPRS Haji Miskin)

c. **Profil Perusahaan BPRS Haji Miskin Pandai Sikek**

Tabel 4. 1

Profil BPRS Haji Miskin Pandai Sikek

Nama	Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Haji Miskin
Kantor Pusat	Jl. Raya Bukittinggi-Padang Panjang Km10Simpang Koto Tinggi Kec. X Koto Kab. Tanah Datar. Telp. 0752-498222 Fax.0752-498194
Kantor Pandai Sikek	Jorong Baruah Kenagarian Pandai Sikek Kec. X Koto Kab. Tanah DatarTelp. 0752-498194
Kantor Kas Padang Panjang	Jl. Imam Bonjol No. 187 Kota Padang Panjang Telp. 0752-8011403
Kantor Kas Batusangkar	Jl. Jendral Sudirman No. 94 Lima kaum Batusangkar Telp. 0752-574555
Kantor Cabang Payakumbuh	Jl. Tan Malaka Kelurahan Napar, Kecamatan Payakumbuh Utara, Kota Payakumbuh. Telp/Fax (0752) 95808
Izin Usaha	Kep. Gub.BI No.8/24/Kep.GBI/2005 Tanggal 08-03-2008
Izin Prinsip	No.5/279/Dpbs tanggal 22 Desember 2003
Pengesahan Akta	No. C-23478 HT.01.01 TH 2003 tantang Akta Pendirian PT oleh Mentri Kehakiman dan HAM RI
Anggaran Dasar	No.9 Tanggal 10 Januati 2003 sebagaimana diubah menjadi: 1. No. 16 Tanggal 9 Juli 2003 2. No. 9 Tanggal 7 September 2004 3. No. 2 Tanggal 4 Januari 2008 oleh Notaris Yudo Paripurno SH, di Jakarta

	4. No. 1 Tanggal 15 Desember 2009 oleh Notaris Dessy Andrea Muslim SH, Sp.N M, Hum, di Jakarta 5. Pernyataan keputusan rapat No.65 tanggal 14 November 2013 oleh Notaris Dra. Butet SH, di padang.
Pemegang	Masyarakat Pandai Sikek Dan Ladang Laweh Rp 1.617.000.000,- PT. Permodalan Nasional Madani Rp. 1.354.200.000,-
Modal Dasar	Rp. 4.000.000.000,-
Modal Disetor	Rp. 2.917.200.000.000,-
NPWP	01.737.015.6/202.000
TDP	No.03.12.165.00018 tanggal 26 April 2015
Izin Gangguan	244/Ho/KPPT/IV-2013
Karyawan	39 Orang

d. Produk-produk BPRS Haji Miskin

Dalam Menjalankan fungsinya sebagai lembaga perantara (*Intermediari*), BPRS Haji Miskin Pandai Sikek mejalankan usahanya sebagai berikut:

1) Produk Penghimpun Dana

a) Tabungan *Ummat*

Setoran awal Rp. 10.000,- Memperoleh bagi hasil setiap bulan, tidak dikenakan beban biaya administrasi tabungan, sehingga saldo tabungan nasabah terus bertambah. Pengambilan dapat dilakukan sewaktu-waktu pada jam kerja, dapat dilayani dengan antar jemput bisa dijadikan jaminan pembiayaan.

b) Tabungan *Qurban*

Setoran awal Rp. 10.000,- memperoleh bagi hasil setiap bulan, tidak dikenakan biaya administrasi tabungan sehingga saldo tabungan nasabah terus bertambah. Pengambilan dapat dilakukan saat akan dilakukan *Qurban*.(Dokumen, BPRS Haji Miskin)

c) Tabungan Haji

Adalah tabungan yang diniatkan dan digunakan untuk pergi Haji dan Umrah. Setoran awal Rp. 10.000,- memperoleh bagi

hasil setiap bulan, tidak dikenakan biaya administrasi tabungan sehingga saldo tabungan nasabah terus bertambah, dapat dijadikan jaminan pembiayaan.

d) Tabungan pendidikan

Adalah tabungan yang dijadikan untuk pelajar mulai dari TK sampai SLTA dalam rangka mendidik anak-anak hidup hemat dan menabung. Setoran awal Rp.5.000,- memperoleh bagi hasil setiap bulan, tidak dikenakan biaya administrasi tabungan sehingga saldo tabungan nasabah terus bertambah. Tabungan dijemput ke sekolah-sekolah dengan jadwal tertentu.

e) Tabungan *Walimah*(Pernikahan)

Adalah tabungan yang ditunjukan kaum muda yang belum menikah yang digunakan untuk biaya persiapan pernikahan. Setoran awal Rp. 10.000,- memperoleh bagi hasil setiap bulan, tidak dikenakan biaya administrasi tabungan sehingga saldo tabungan nasabah terus bertambah. Tabungan bisa dijemput sesuai jadwal yang disetujui.

f) Deposito *Mudharabah*

Yaitu deposito yang dapat dicairkan sesuai jangka waktu yang disepakati yaitu 1, 3, 6, 9, atau 12 bulan dan dapat diperpanjang setelah jatuh tempo.

2) Produk Penyaluran Dana

Produk penyaluran dana BPR Syariah Haji Miskin Pandai Sikek berupa pembiayaan yang didasarkan atas akad (perjanjian) yang sesuai tuntutan syariah Islam, sistem pembiayaan atas dasar prinsip kerjasama dan persaudaraan Islam yang insya Allah akan selalu membawa kemasyahatan, pembiayaan untuk tambahan modal kerja dan investasi dalam rangka pengembangan usaha. Jenis produk pembiayaan pada BPRS Haji Miskin Pandai Sikek, diantaranya:

a) Pembiayaan *Murabahah*

Yaitu pembiayaan dengan prinsip jual beli barang harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati, dengan pihak bank selaku pembeli. Pembayaran dapat dilakukan secara angsuran maupun sekaligus sesuai dengan kesepakatan bersama.
(Dokumen, BPRS Haji Miskin)

b) Pembiayaan *Ijarah* (Sewa)

Yaitu kerjasama dengan menggunakan akad sewa dengan memperoleh *ujrah*

c) Pembiayaan *Ijarah* Multi Jasa

Yaitu pembiayaan jasa konsumtif yang diberikan kepada masyarakat untuk memperoleh manfaat suatu jasa pada BPRS Haji Miskin Pandai Sikek.

d) Pembiayaan *Mudharabah*

Yaitu pembiayaan atas dasar prinsip bagi hasil sesuai dengan kesepakatan. Pembiayaan ini dapat disalurkan untuk berbagai jenis usaha yakni perdagangan, perindustrian dan pertanian serta jasa.

e) Pembiayaan *Musyarakah*

Yaitu suatu perjanjian pembiayaan antara BPRS dengan nasabah. Keuntungan yang diperoleh dari usaha tersebut akan dibagi sesuai dengan penyertaan masing-masing pihak.

f) Pembiayaan Tabungan Haji.

Persyaratan pengajuan tabungan haji:

- (a) Agunan Berupa BPKB kendaraan, Sertifikat Tanah
- (b) Surat Foto copy KTP Suami Istri
- (c) Foto copy kartu keluarga
- (d) Pas foto suami istri ukuran 3x4, sebanyak dua lembar
- (e) Foto copy keterangan usaha

3) Produk jasa layanan lainnya

- a) Melayani transfer uang secara *Online* ke seluruh Bank di Indonesia.
- b) Melayani pembayaran rekening listrik dan telepon *Online*.
(Dokumen, BPRS Haji Miskin)

e. Struktur Organisasi BPRS Haji Miskin Pandai Sikek

Sebagaimana halnya sebuah perusahaan, lembaga keuangan juga membutuhkan suatu pengorganisasian sebagai salah satu prinsip manajemen. Organisasi yang baik dan efektif nantinya akan menentukan tugas dan tanggung jawab yang jelas antara bagian-bagian yang ada dalam organisasi. Hal tersebut tergambar dalam struktur organisasi yang dimiliki oleh lembaga keuangan.

Berikut ini adalah tugas masing-masing yang ada pada struktur organisasi BPRS Haji Miskin Pandai Sikek:

1) Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS) BPRS Haji Miskin Pandai Sikek Merupakan sebuah PT. (Perseroan Terbatas), maka pengambilan kebijakan tertinggi terdapat pada RUPS yang diadakan setahun sekali. Dalam RUPS ini dibahas laporan pertanggung jawaban direksi yang berisi laporan neraca dan laba rugi serta laporan mengenai sumber daya manusia dan penyaluran pembiayaan. Adapun tugas RUPS ini adalah:

- a) Memilih dan mengangkat direksi
- b) Memilih dan mengangkat dewan direksi
- c) Menentukan kebijakan bank tahun berikutnya

2) Dewan Komisaris

Dewan komisaris merupakan wakil dari pemegang saham dengan wewenang dan tugas :

- a) Mengadakan pengawasan dan pemeriksaan secara berkala minimal 3 bulan sekali terhadap direksi, kepala bidang dan seluruh karyawan bank untuk mengetahui perkembangan bank.

- b) Mengadakan internal audit terhadap kinerja bank secara berkala minimal 6 bulan sekali meliputi neraca, administrasi pembiayaan dan manajemen bank.(Dokumen, BPRS Haji Miskin)

3) Dewan Pengawas Syariah (DPS)

DPS dikatakan pada posisi setingkat dengan dewan komisaris pada setiap bank. Hal ini untuk evektivitas dari setiap opini yang diberikan oleh DPS.Adapun tugas dari DPS adalah:

- a) Mengawasi produk bank apakah sesuai dengan syariah Islam.
- b) Mengawasi jalannya bank yang bertentangan dengan syariah.
- c) Mengeluarkan fatwa tentang suatu produk baru atau kebijakan baru sebelum ditetapkan.

4) Dewan Direksi

Dewan direksi bertugas untuk menjalankan operasional bank sehari-hari dengan ketentuan yang berlaku dalam dunia perbankan dan aturan yang berlaku secara Islam dalam kegiatan ekonomi. Tugas dewan direksi dan tugas masing-masing jabatan yang berada dibawah dewan direksi seperi: Direktur utama, Direktur operasional, Direktur pemasaran, sampai tugas penghimpunan dana adalah sebagai berikut:

a) Direktur Utama

Tugas dari direktur utama, yaitu:

- (1) Mengatur dan mengawasi tugas *staff* yang ada dibawah agar tercapai kondisi kerja yang harmonis, efektif dan efisien.
- (2) Memimpin rapat direksi dan rapat lainnya sesuai anggaran dasar.
- (3) Menyetujui pencairan dan sesuai dengan ketentuan

b) Direktur Operasional

Direktur operasional berfungsi memimpin perusahaan dalam bidang operasional dan tanggung jawab kepada komisaris

atau Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS).(Dokumen, BPRS Haji Miskin)

c) Direktur Pemasaran

Adapun tugas dari direktur pemasaran antara lain:

- (1) Memasarkan secara efektif dan selektif semua produk atau bank.
- (2) Membuat rencana kerja di bidang penghimpunan dana dan penyaluran pembiayaan.
- (3) Memimpin supervisi terhadap nasabah di lapangan serta mengatur Sumber Daya Manusia (SDM) karyawan.
- (4) Menandatangani surat yang berhubungan dengan pemasaran.

d) Petugas Penghimpun Dana

Tugas penghimpun dana adalah:

- (1) Melakukan penyaluran dan meyakini calon nasabah.
- (2) Mempromosikan BPRS Haji Miskin Pandai Sikek
- (3) Mempertanggungjawabkan setoran tunai yang diterima dari nasabah dilapangan.
- (4) Membuat rencana untuk menghimpun dana

e) Bagian Pembiayaan

Tugas dari bagian pembiayaan adalah:

- (1) Melayani dan menerima nasabah yang akan melakukan pembiayaan.
- (2) Menerima permohonan pembiayaan dari nasabah serta mempersiapkannya.
- (3) Melakukan analisa secara menyeluruh terhadap kelayakan usaha calon debitur sebelum diberikan pembiayaan.
- (4) Menyerahkan hasil analisa dan memberikan pertimbangan dan rekomendasi kepada komite pembiayaan terhadap permohonan pembiayaan calon debitur.

- (5) Menjaga semua registrasi yang berhubungan dengan pembiayaan.
- (6) Memberikan laporan kepada kepala bagian pembiayaan tentang aspek calon debitur.(Dokumen, BPRS Haji Miskin)

f) *Teller*

Teller berfungsi menerima, menyimpan serta mengeluarkan uang tunai sesuai prosedur yang telah ditetapkan.

Tugas *teller* antara lain:

- (1) Melayani nasabah dalam transaksi uang tunai baik setoran maupun penarikan
- (2) Bertanggungjawab atas tunai yang ada dalam brankas bersama debitur.
- (3) Mengidentifikasi atas keabsahan indentitas nasabah seperti tandatangan mengerjakan mutasi harian *Teller* serta jurnal bagian kas serta mencocokkan dengan bagian lain.

g) *Pembukuan dan Accounting*

Bertugas untuk membukukan segala aktivitas yang terjadi setiap harinya dan kemudian membuat laporan yang dibutuhkan.

h) *Bagian Umum*

Tugas bagian umum adalah :

- (1) Bertanggungjawab atas percetakan, alat tulis, pelaksanaan administrasi, keselamatan barang instansi kantor.
- (2) Memelihara *register* dan kartu investasi serta menyusun penyusutan.
- (3) Menggandakan surat masuk dan surat keluar dan mengarsipkannya.(Dokumen, BPRS Haji Miskin)

B. PEMBAHASAN

1. Perkembangan Pembiayaan *Murabahah* BPRS Haji Miskin Pandai Sikek Setelah Disalurkan Kepada Usaha Kecil.

Dalam konsep pengembangan usaha di Indonesia, jenis usaha dikelompokkan menjadi usaha mikro, usaha kecil, usaha menengah, dan usaha besar. Definisi dari masing-masing kelompok usaha tersebut, yang dibakukan, barulah definisi untuk usaha kecil. sesuai dengan ketentuan Undang-Undang Nomor 9 Tahun 1995 dan Surat Edaran Bank Indonesia No. 3/9/Bkr tahun 2001, yang dimaksud Usaha Kecil adalah usaha yang mempunyai kriteria sebagai berikut:

- a. Kegiatan usaha yang memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp200.000.000,- tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
- b. Memiliki hasil penjualan bersih tahunan paling banyak Rp1.000.000.000,-
- c. Milik warga negara Indonesia
- d. Berbentuk usaha orang perseorangan, badan usaha yang berbadan hukum termasuk koperasi.

Jenis usaha yang mempunyai kriteria seperti di atas, oleh Bank Indonesia, dikelompokkan sebagai kegiatan usaha yang perlu dibantu dengan Kredit Usaha Kecil (KUK). (suhardjono, 2003, hal. 53)

Dilihat dari data jumlah nasabah dan nominal pembiayaan *murabahah* dari tahun 2014 hingga 2017 pembiayaan *murabahah* terus meningkat dari tahun ke tahunnya, dan menurut bapak Hendri Kamal yang menjabat sebagai Direktur Utama BPRS Haji Miskin Pandai Sikek, dimana nasabah dari BPRS Haji Miskin Pandai Sikek merupakan masyarakat dengan kemampuan ekonomi menengah ke bawah. Jadi dapat dikatakan bahwa nasabah yang menabung dan menerima pembiayaan dari BPRS Haji Miskin merupakan nasabah pemilik usaha kecil atau pengusaha kecil yang ingin mengembangkan usaha atau memperbaiki keadaan ekonominya dengan memanfaatkan produk-produk dari BPRS Haji Miskin Pandai Sikek. (Kamal, 2018)

Menurut bapak Hendri Kamal sebagai Direktur Utama BPRS Haji Miskin Salah satu kendala yang dihadapi usaha kecil di Tanah Datar dalam mengembangkan usahanya adalah menggunakan kredit perbankan adalah tingginya suku bunga. Hal ini dapat diatasi dengan cara pembiayaan berdasarkan prinsip syariah, yang diperkenalkan oleh Bank-bank yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah salah satunya yaitu BPRS Haji Miskin Pandai Sikek.(Kamal, 2018)

Mengenai pengembangan usaha kecil di wilayah Tanah Datar berdasarkan keterangan dari Bapak Ridwan salah seorang *Account Officer* BPRS Haji Miskin pandai Sikek bahwasanya produk pembiayaan *murabahah* yang dimiliki oleh bank sangat berperan dalam mendorong perkembangan usaha yang dimiliki oleh nasabahnya. Adapun cara mengembangkan usaha kecil oleh BPRS Haji miskin yaitu dengan membantu dari segi permodalan baik itu dana ataupun perlengkapan usaha oleh nasabah. Bagi nasabah yang memiliki masalah dengan dana untuk mengelola usahanya maka bank akan mengeluarkan dana untuk keperluan yang memang sangat dibutuhkan oleh nasabah. Contohnya bank akan membelikan mesin jahit untuk penjahit sangat membutuhkan penjahit baru namun tidak memiliki cukup uang kemudian mengajukan pembiayaan ke BPRS Haji miskin. Intinya adalah cara bank mengembangkan usaha nasabah dengan cara memberikan benda atau barang yang memang sangat dibutuhkan oleh nasabah demi kelangsungan usahanya. Pembelian barang keperluan usaha nasabah oleh bank disebut dengan pembiayaan *murabahah* dan barang atau benda yang diberikan oleh bank disebut dengan objek pembiayaan *murabahah*.(Ridwan, 2018)

Berdasarkan wawancara penulis dengan Bapak Hendri Kamal sebagai Direktur Utama dan Bapak Ridwan salah satu *Account Officer* BPRS Haji Miskin Pandai Sikek mengenai bagaimana kondisi usaha kecil sebelum dilaksanakan pembiayaan *murabahah* menerangkan bahwa masih banyak pengusaha-pengusaha kecil di Tanah Datar yang

masih terjebak dengan rentenir, yang mana dalam bahasa sehari-hari mereka biasa disebut dengan “pinjaman batac”, cicilan dari pinjaman ini dibayar perhari dengan bunga yang cukup besar sehingga nasabah pemilik usaha kecil kesusahan membayar cicilan tersebut.

Faktor utama nasabah selalu meminjam uang kepada rentenir adalah ketidakcukupan modal untuk menjalankan usaha dan juga mereka membutuhkan modal tersebut secara cepat, dan karena proses kredit dari rentenir yang mereka kenal lebih cepat sehingga mereka juga cepat mendapatkan tambahan modal untuk usahanya, tanpa mereka sadari bunga yang diberikan oleh rentenir akan mengganggu kestabilan usahanya.(Ridwan, 2018)

Karena pengusaha kecil yang selalu bergantung kepada rentenir inilah usaha kecil yang ada di wilayah Tanah Datar menjadi kurang berkembang, padahal usaha kecil itu sendiri berpotensi sangat besar dan berpeluang untuk memasuki pasar baik regional maupun internasional.

Berdasarkan wawancara penulis dengan pihak BPRS Haji Miskin dan beberapa nasabah pengusaha kecil, maka penulis dapat menyimpulkan bahwa ada beberapa hal yang menghambat jalannya usaha kecil di Tanah Datar Khususnya Batusangkar. Beberapa faktor yang penulis temukan saat wawancara sebagian besarnya sama dengan faktor atau permasalahan sesuai dengan teori Musa Hubeis yang telah penulis jabarkan pada bab II. Adapun yang sering menjadi permasalahan dan menghambat jalannya usaha kecil tersebut adalah :

- a. *Finansial* (keuangan) faktor keuangan selalu menjadi faktor utama penghambat berjalannya usaha kecil di Batusangkar, dimana pemilik usaha kecil sering kekurangan modal dalam mengelola usahanya yang menyebabkan pengusaha kecil terpaksa mencari tambahan modal dari manapun yang bisa ia dapatkan, hal ini yang menyebabkan banyak pengusaha kecil terlilit hutang dengan rentenir atau bank konvensional yang menggunakan sistem riba.

- b. Manajerial (keahlian manajemen) kompetensi manajerial merupakan gabungan dari pengetahuan, kemampuan, perilaku dan sikap yang dipakai dalam bekerja secara efektif. Ditemukan bahwa kurangnya pengalaman manajerial dan keterampilan adalah alasan utama mengapa usaha-usaha baru menjadi gagal.
- c. Lokasi dan Jaringan, lokasi memiliki dampak pada potensi pasar dan peluang pertumbuhan perusahaan baru. Lokasi mempengaruhi keunggulan kompetitif melalui pengaruhnya terhadap produktivitas. Pengusaha kecil di Batusangkar masih ada yang belum mampu mendirikan atau menyewa lokasi usahanya di tempat yang strategis sehingga usaha yang dijalankannya menjadi kurang dikenal dan jaringan usaha nya juga menjadi tidak begitu luas.
- d. Ekonomi dan Teknologi, faktor ekonomi memiliki pengaruh langsung pada potensi dari berbagai strategi dan pola konsumsi dalam perekonomian serta memiliki efek yang signifikan terhadap organisasi di berbagai industri dan berbagai lokasi. Teknologi adalah hal yang sangat dibutuhkan oleh semua orang pada masa kini. Dalam dunia usaha, investasi dalam teknologi dan menjaga dengan teknologi informasi semakin penting untuk semua usaha demi kelanjutan usaha dan kekuatan bersaing. Namun bagi usaha kecil yang baru tanpa akses permodalan mungkin sulit untuk membeli teknologi yang diperlukan. Hal tersebut dapat menjadi hambatan bagi para pengusaha kecil untuk bersaing dan bertahan.
- e. Kompetisi, dalam pertumbuhan usaha kecil, persaingan adalah hambatan besar yang patut diperhitungkan. Dengan mudahnya pemain baru untuk masuk ke dalam persaingan usaha, kesamaan barang yang dijual dan bersaing dengan pesaing yang lebih besar dapat menghambat pertumbuhan usaha bagi usaha kecil.
- f. Tenaga kerja, usaha kecil yang baru memerlukan akses yang sesuai untuk keterampilan dan tenaga kerja yang bermotivasi dalam

mempertahankan pertumbuhan dan memiliki loyalitas. (Ridwan, 2018)

Tidak meratanya pertumbuhan ekonomi masyarakat menyebabkan angka kemiskinan terus meningkat. Begitu pula di Tanah Datar, kemiskinan masih ditemukan karena banyaknya usaha-usaha yang dijalankan oleh nasabah tidak berjalan dan berkembang dengan baik.

Untuk mengembangkan serta memberdayakan usaha kecil yang ada di wilayah Tanah Datar BPRS Haji Miskin Pandai Sikek melalui produk pembiayaan *murabahah* memberikan tambahan modal kepada nasabah usaha kecil yang mengajukan pembiayaan kepada BPRS Haji Miskin. Pembiayaan yang dilakukan oleh bank tentu juga membutuhkan proses terlebih dahulu, dan untuk membantu nasabah agar tidak lagi terjebak oleh pinjaman berbunga besar yang diberikan oleh rentenir, maka proses yang dilakukan oleh bank juga sudah dioptimalkan sehingga juga menjadi lebih cepat hingga dana cair kepada nasabah. (Ridwan, 2018)

Menurut Bapak Ridwan *Account Officer* BPRS Haji Miskin pembiayaan yang diajukan oleh nasabah bisa diproses dalam beberapa hari dan dana dapat dicairkan kepada nasabah dalam waktu paling lama seminggu jika nasabah tersebut layak diberikan pembiayaan. Hal ini sangat membantu nasabah untuk lepas dari rentenir dan dapat mengembangkan usahanya kembali karena seluruh bagian dari pembiayaan *murabahah* didasarkan pada kesepakatan bersama antara nasabah dan BPRS Haji Miskin sehingga nasabah tidak perlu lagi mengusahakan bunga yang besar untuk pembayaran cicilan kepada rentenir setiap harinya. (Ridwan, 2018)

Berdasarkan hasil wawancara penulis dengan beberapa nasabah pembiayaan *murabahah* di BPRS Haji Miskin Pandai Sikek mengenai bagaimana perkembangan usaha yang dikelola oleh nasabah setelah menerima pembiayaan *murabahah* diantaranya yaitu Ibu Fitri Yanti

seorang pedagang sarapan pagi di Kota Batusangkar menyatakan bahwa pembiayaan *murabahah* sangat membantu dalam meningkatkan usahanya, yang mana setelah beliau menerima pembiayaan *murabahah* untuk pembelian gerobak dagangannya, usahanya menjadi lebih dikenal oleh para pembeli dan penjualannya pun semakin meningkat. Karena makin banyaknya pembeli, ibu Fitri Yanti memperluas warung tempat usahanya agar dapat menampung para langganannya. (Yanti, 2018)

Ibu Anisa Putri seorang penjahit yang melaksanakan pembiayaan *murabahah* dari BPRS Haji Miskin untuk pembelian sebuah mesin jahit juga menyatakan bahwa pembiayaan yang diberikan oleh BPRS Haji Miskin Pandai Sikek sangat membantu kelancaran usahanya. Di mana setelah menggunakan mesin jahit yang baru pesanan jahitan pelanggannya dapat diselesaikan dengan cepat dan makin banyak pelanggan yang menggunakan jasanya. Karena meningkatnya pelanggan yang datang akhirnya kini ibu Anisa putri mempekerjakan dua orang karyawan untuk membantunya bekerja. (Putri, 2018)

Kemudian berdasarkan wawancara penulis dengan nasabah pembiayaan *murabahah* lainnyapun memberikan keterangan serupa, yang menyatakan bahwa pembiayaan *murabahah* sangat membantu melancarkan usaha nasabah. Menurut bapak Yulhendri seorang petani yang melaksanakan pembiayaan *murabahah* untuk membeli pupuk. Menerangkan bahwa hasil panennya meningkat setelah mendapatkan pembiayaan dari BPRS Haji Miskin. Karena lancarnya usaha yang dikelola oleh Bapak Yulhendri ini, membuat pembiayaan *murabahah* yang dijakankannya pun ikut menjadi berjalan dengan lancar, Bapak Yulhendri selalu membayar kewajibannya kepada BPRS Haji Miskin dengan tepat waktu sesuai jumlah yang telah ditentukan. (Yulhendri, 2018)

Menurut Bapak Hendri Kamal selaku direktur utama dan Bapak Ridwan selaku *Account Officer* BPRS Haji Miskin Pandai Sikek banyak usaha kecil yang menjalankan pembiayaan *murabahah* dari BPRS Haji Miskin Pandai Sikek mengalami kemajuan yang pesat, hal ini dibuktikan dengan beberapa hal, sebagai berikut ini:

- 1) Kemampuan nasabah untuk membayar kembali angsuran pembiayaannya pada saat jatuh tempo dengan jumlah yang selalu cukup dan tepat waktu, hal tersebut menandakan bahwa keuangan nasabah pengusaha kecil dalam keadaan yang stabil.
- 2) Nasabah pengusaha kecil yang menjalankan pembiayaan *murabahah* dapat membuka cabang baru dari usaha yang dijalankannya, hal ini menandakan bahwa pembiayaan *murabahah* yang diberikan oleh BPRS Haji Miskin dimanfaatkan sebaik-baiknya oleh nasabah dan memberikan prospek yang sangat baik untuk usahanya.
- 3) Nasabah pengusaha kecil dapat mempekerjakan atau menambah tenaga kerja baru, hal ini menandakan bahwasanya usaha yang dijalankan oleh nasabah semakin berkembang dengan baik.
- 4) Nasabah pengusaha kecil yang lokasi usaha sebelumnya berada di lokasi kurang strategis kini mampu berpindah ke lokasi usaha yang lebih strategis, hal ini menandakan bahwasanya nasabah sudah mampu menyewa atau membeli tempat usaha yang lebih baik dengan keuntungan-keuntungan yang diperoleh dari usaha sebelumnya.
- 5) Nasabah pengusaha kecil dapat merenovasi dan memperluas tempat usahanya karena makin banyaknya pembeli. Hal tersebut menyatakan bahwa usaha nasabah dapat berkembang sangat baik setelah melaksanakan pembiayaan *murabahah* dari BPRS Haji Miskin Pandai Sikek. (Kamal, 2018)

Setiap usaha yang dijalankan oleh nasabah dapat tumbuh dan berkembang dengan baik setelah permasalahan permodalan usaha

tersebut di atasi oleh BPRS Haji Miskin Pandai Sikek melalui pembiayaan *murabahah*. Usaha tersebut akan menjadi semakin baik apabila pembiayaan yang diberikan oleh BPRS Haji Miskin dimanfaatkan sebaik-baiknya oleh nasabah.

2. Peranan BPRS Haji Miskin Pandai Sikek Dalam Mengembangkan Usaha Kecil

Peranan BPRS Haji Miskin Pandai Sikek sebagai lembaga keuangan tidak pernah terlepas dari masalah kemiskinan, salah satu kegiatan utama BPRS Haji Miskin Pandai Sikek sebagai lembaga keuangan untuk menghapuskan kemiskinan di Tanah Datar adalah melakukan pembiayaan, dan salah satu produk pembiayaan yang sangat diminati adalah pembiayaan *murabahah*. Besarnya jumlah pembiayaan yang disalurkan akan menentukan keuntungan BPRS Haji Miskin Pandai Sikek. Jika BPRS tidak mampu menyalurkan pembiayaan, selama dana terhimpun dari simpanan banyak akan menyebabkan BPRS tersebut menjadi rugi. Oleh karena itu pengelolaan pembiayaan harus dilakukan sebaik-baiknya mulai dari perencanaan jumlah pembiayaan, penentuan *margin*/bagi hasil, prosedur pemberian pembiayaan, analisis pemberian pembiayaan sampai pada pengendalian pembiayaan bermasalah. Menurut penulis hal tersebut telah dilakukan oleh BPRS Haji Miskin Pandai Sikek dalam menjalankan pembiayaan dengan sebaik-baiknya sehingga nasabah pembiayaan *murabahah* terus meningkat setiap tahunnya.

Kehadiran BPRS Haji Miskin Pandai Sikek yang membantu kalangan masyarakat kecil dalam hal pendanaan pengembangan usaha maupun dalam kegiatan pengadaan perlengkapan usaha menjadikan lembaga tersebut berperan tersendiri dalam kehidupan masyarakat. Berdasarkan teori Heri Sudarsono peranan BPRS Haji Miskin Pandai Sikek bagi kelangsungan usaha kecil dan menengah nasabahnya antara lain :

- a. BPRS Haji Miskin Pandai Sikek berperan sebagai penasehat yang artinya BPRS menjauhkan masyarakat dari praktek ekonomi non-syariah dan menjaga keadilan ekonomi masyarakat dengan distribusi yang merata dan melepaskan ketergantungan terhadap rentenir. Selain hal tersebut BPRS Haji Miskin juga memberikan nasehat kepada nasabah untuk menjalankan usaha yang mereka jalankan sesuai dengan yang diharapkan. Analisis dari peran BPRS Haji Miskin adalah secara umum memang menjauhkan dari praktek non syariah karena BPRS Haji Miskin menggunakan sistem bagi hasil atau *margin* sedangkan lembaga konvensional menggunakan sistem bunga atau *riba*.
- b. BPRS Haji Miskin sebagai pemberian modal yang artinya BPRS Haji Miskin memenuhi kebutuhan usaha bagi masyarakat baik usaha kecil dan menengah sebagai modal untuk menjalankan usahanya. Adapun jenis pembiayaan yang dilakukan BPRS Haji Miskin adalah pembiayaan *murabahah*. Pemberian pembiayaan sesuai dengan klasifikasi jenis usaha kecil seperti petani, warung-warung kecil, pedagang kaki lima, toko, peternak, penjahit dan usaha kecil lainnya.
- c. BPRS Haji Miskin berperan sebagai pembina masyarakat yang artinya BPRS Haji Miskin memberikan binaan secara kondisional terhadap masyarakat ketika nasabah mengalami permasalahan untuk memberikan setoran kepada pihak BPRS Haji Miskin.
- d. BPRS Haji Miskin berperan sebagai pengawas masyarakat yang artinya adalah pengawasan terhadap usaha-usaha yang dijalankan oleh nasabah. analisis terhadap peran pengawasan BPRS Haji Miskin Pandai Sikek adalah terhadap usaha-usaha nasabah yang dikunjungi secara rutin dan diawasi oleh pihak bank baik secara langsung maupun tidak langsung. Merujuk pada teori yang telah ada perlunya pengawasan yang diberikan oleh BPRS Haji Miskin dalam bentuk pengawasan terhadap usaha yang dijalankan secara

insentif. Apabila nasabah pembiayaan mengalami kesulitan dalam menjalankan usaha yang dijalankannya, pihak BPRS Haji Miskin bisa langsung berperan aktif dan ikut serta membantu permasalahan yang dihadapi nasabah tersebut. Bukan hanya BPRS Haji Miskin berperan secara tidak langsung dari sinilah bisa dikatakan BPRS Haji Miskin melakukan pemberdayaan kepada masyarakat secara optimal.

Jadi, menurut analisa penulis kesimpulan dari peranan pembiayaan *murabahah* pada usaha kecil di BPRS Haji Miskin Pandai Sikek adalah bahwasanya pembiayaan *murabahah* yang dilaksanakan oleh BPRS Haji Miskin pandai sikek sangat berperan penting dalam mendongkrak produktivitas usaha kecil yang dijalankan oleh nasabahnya, dimana dengan memanfaatkan pembiayaan ini nasabah dapat memperluas jaringan usahanya, memperbaiki kualitas usaha, dan juga memungkinkan nasabah untuk membantu mengurangi angka pengangguran di Tanah Datar dengan menambah tenaga kerja baru.

Pelaksanaan pembiayaan *murabahah* oleh BPRS Haji Miskin juga sudah cukup optimal. Karena dengan optimalnya pelaksanaan pembiayaan *murabahah* tersebut, jumlah nasabah pembiayaan *murabahah* terus meningkat dan produk pembiayaan *murabahah* terus diminati setiap tahunnya.

Peranan BPRS Haji Miskin Pandai Sikek dalam mengembangkan usaha kecil nasabah melalui pembiayaan *murabahah* membantu para pengusaha kecil dalam meningkatkan kualitas hidup mereka melalui pengembangan usaha dan peningkatan pendapatan. Karena itu pembiayaan yang diberikan oleh BPRS Haji Miskin Pandai Sikek sangat berpengaruh dan berperan penting terhadap perkembangan usaha nasabah.

Dalam penelitian ini telah nampak keberhasilan BPRS Haji Miskin dengan produk-produk yang ditawarkannya yang salah satunya merupakan pembiayaan *murabahah* yang sangat berperan dalam

meningkatkan pendapatan pedagang, petani, penjahit, dan pemilik usaha kecil lainnya. berdasarkan wawancara dengan nasabah, seluruh nasabah menyatakan bahwa sistem pembiayaan *murabahah* yang diberikan oleh BPRS Haji Miskin Pandai Sikek sangatlah mudah. Sebagian besar dari mereka memberikan alasan bahwa pembiayaan *murabahah* memiliki prosedur dengan sistem pembayaran dan cicilan yang ringan dan mudah.

Hal ini dikarenakan pembayaran cicilan yang didasarkan pada kesepakatan awal antara nasabah dengan bank, dimana terdapat cara pembayaran yang dilakukan secara harian, mingguan, maupun bulanan. Selain itu juga diberikan pilihan kepada nasabah apakah pembayarannya diantar sendiri oleh nasabah ke BPRS Haji Miskin atau dijemput oleh pihak bank.

Beberapa alasan nasabah memilih pembiayaan *murabahah* diantaranya adalah:

- a. Syarat yang diberikan oleh BPRS Haji miskin sangatlah mudah.
- b. Sistem pembayaran cicilan yang ringan dan mudah.
- c. Dapat mendiskusikan besar *margin* dan lama pembiayaan berdasarkan kemampuan nasabah.
- d. Dan lain sebagainya

Dengan adanya pembiayaan *murabahah* beserta kemudahan melaksanakannya maka banyak nasabah yang dapat memperluas usahanya dan mayoritas nsabah juga melanjutkan kembali pembiayaan kedua setelah pembiayaan pertama selesai dengan lancar. Menurut Bapak Hendri Kamal mayoritas nasabah pembiayaan *murabahah* saat ini adalah nasabah yang mengajukan pembiayaan *murabahah* pertamanya pada awal produk pembiayaan *murabahah* diterbitkan dan masih melanjutkan pembiayaannya hingga saat ini. Dengan kemudahan dalam melakukan pembiayaan *murabahah* yang diberikan oleh BPRS Haji Miskin Pandai Sikek maka tidak heran jika nasabah pembiayaan *murabahah* semakin diminati dan terus meningkat

dari tahun ke tahunnya. Selain dapat menghindarkan nasabah dari besarnya bunga kredit yang diberikan oleh rentenir, pembiayaan *murabahah* juga dapat menuntun nasabah untuk melakukan transaksi ekonomi sesuai dengan syaria'ah Islam.

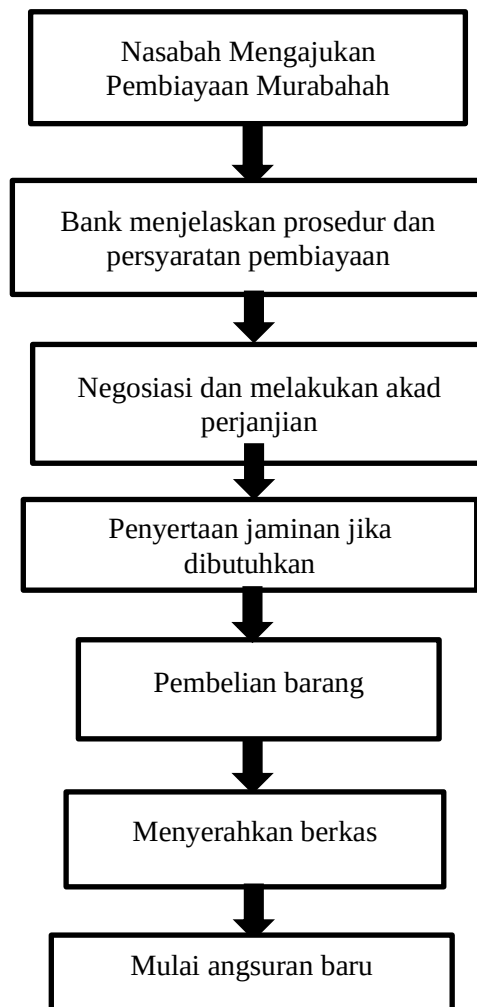
a. Mekanisme Pembiayaan *Murabahah* Pada Usaha Kecil

Pelaksanaan pembiayaan di BPRS Haji Miskin Pandai Sikek sebagian besar segala aktivitas pembiayaannya menggunakan akad *murabahah*. Sehingga akan dikaji lebih dalam pembiayaan dengan akad *murabahah*.

Dalam hal ini antara BPRS Haji Miskin Pandai Sikek dan nasabah harus melakukan akad *murabahah* yang bebas riba. Barang yang diperjualbelikan halal dan bermanfaat bagi kelangsungan usaha nasabah. BPRS Haji Miskin Pandai Sikek harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan transaksi dimulai minimal pinjaman dan maksimal pinjaman, kegunaan penyaluran pembiayaan *murabahah*, margin keuntungan yang diperoleh oleh bank, jaminann atas nasabah, dan lamanya angsuran yang wajib diselesaikan oleh nasabah. Untuk nasabah pemilik usaha kecil harus menjelaskan terlebih dahulu kepada bank bahwa nasabah membutuhkan pembiayaan *murabahah* untuk pembelian barang apa dan manfaatnya untuk usaha nasabah. jika telah disetujui oleh bank maka bank dan nasabah akan melangsungkan pembiayaan *murabahah* sesuai ketentuan dan kesepakatan yang telah disetujui antara BPRS Haji Miskin dan nasabah.

Gambar 4.2

Prosedur Pembiayaan *Murabahah*
Di BPRS Haji Miskin Pandai Sikek



Keterangan :

- 1) Nasabah mendatangi salah satu kantor BPRS Haji Miskin Pandai Sikek baik kantor kas yang terletak di Lima Kaum, Padangpanjang, X Koto, maupun kantor Cabang yang terletak di kota Payakumbuh dan kantor pusat yang berada di nagari Pandai Sikek Kecamatan X Koto yang tujuannya adalah mangajukan pembiayaan *murabahah*.
- 2) Dalam melayani nasabah yang tujuannya mengajukan pembiayaan *murabahah*, *Costumer Service* pada BPRS Haji

Miskin terlebih dahulu menjelaskan beberapa hal penting, antara lain:

- a) Kegunaan akad pembiayaan *murabahah* harus dimanfaatkan sesuai kegunaan nasabah
 - b) Selama menerangkan pembiayaan *murabahah*, nasabah diberi formulir permohonan pembiayaan individual, menjelaskan syarat-syarat pengajuan, jaminan, margin yang ditawarkan oleh BPRS Haji Miskin Pandai Sikek. Dalam hal ini margin yang ditawarkan oleh BPRS haji Miskin 16-18% sesuai dengan kemampuan nasabah dan sesuai kesepakatan bersama. Dan jaminan yang harus diserahkan oleh nasabah yakni minimal senilai dengan jumlah pembiayaan yang diajukan. Pihak BPRS juga menjelaskan di awal maksud kegunaan disertakannya jaminan pada BPRS yaitu untuk mencegah kecurangan nasabah, dan sebagai asset penentu yang mampu menyelamatkan nasabah apabila nantinya tidak dapat mengangsur atau bermasalah.
- 3) Setelah semua dijelaskan secara rinci oleh BPRS Haji Miskin Pandai Sikek dan nasabah juga sudah menyetujuinya, maka tindakan yang selanjutnya dilakukan adalah:
- a) Mengecek kelengkapan berkas persyaratan dan kelengkapan jaminann nasabah. kelengkapan berkas yang wajib lengkap adalah sebagai berikut:
 - (1) Formulir permohonan pembiayaan
 - (2) Fotocopy KTP suami istri
 - (3) Fotocopy kartu keluarga dan surat nikah
 - (4) Surat pernyataan belu nikah (bagi yang belum menikah)
 - (5) Surat keterangan domisili apabila pemohon bertempat tinggal tidak menetap

- (6) Peta lokasi rumah
 - (7) Daftar barang yang akan dibeli.
- b) Bila berkas awal telah lengkap dan bisa untuk ditindaklanjuti, maka dari peta yang diberikan calon nasabah di atas, pihak BPRS Haji Miskin melakukan survey lapangan guna menganalisa layak tidaknya calon nasabah diberi pembiayaan *murabahah* (dalam hal ini pihak BPRS Haji Miskin menyurvei pemilik usaha kecil seperti penjahit, pedagang, petani, dan sebagainya). Ketika survey lapangan pihak BPRS Haji Miskin Pandai Sikek menggunakan prinsip 5C dan 7P yaitu :
- (1) *Character behavior* (karakter akhlaknya) karakter ini dapat dilihat dari interaksi kehidupan keluarga dan para tetangganya.
 - (2) *Condition of economy* (kondisi usaha) usaha yang dijalankan calon nasabah harus baik, dalam arti mampu mencukupi kebutuhan keluarganya, menutupi biaya operasi usaha dan kelebihan dari hasil usaha dapat menjadi modal usaha untuk berkembang.
 - (3) *Capacity* (kemampuan manajerial) calon nasabah pembiayaan mempunyai kemampuan manajerial, handal dan tangguh menjalankan usahanya.
 - (4) *Capital* (modal) calon nasabah mampu mengatur keuangan dengan baik.
 - (5) *Collateral* (jaminan) petugan pembiayaan harus dapat menganalisis usaha calon nasabah pembiayaan.
- Prinsip 7P yaitu :
- (1) *Personality*, yaitu menilai nasabah dari segi kepribadiannya atau tingkah lakunya sehari-hari

maupun masa lalunya, yang mencakup sikap, emosi, dan tindakan nasabah dalam menghadapi suatu masalah.

- (2) *Party*, yaitu mengklasifikasikan pada waktu tertentu atau golongan-golongan tertentu berdasarkan modal, loyalitas serta karakternya.
 - (3) *Perpose*, yaitu mengetahui tujuan nasabah dalam mengambil pembiayaan, termasuk etnis pembiayaan yang diinginkan nasabah.
 - (4) *Prospect*, yaitu menilai usaha nasabah dimasa yang akan datang apakah menguntungkan atau tidak, dengan kata lain mempunyai prisppek atau sebaliknya.
 - (5) *Payment*, merupakan ukuran bagaimana cara nasabah mengembalikan pembiayaan yang telah diambil atau dari sumber mana saja dana untuk pengembalian pembiayaan yang diperoleh.
 - (6) *Profitability*, yaitu untuk menganalisis bagaimana kemampuan nasabah dalam mencari laba. Hal ini diukur dari periode ke periode akan tetap sama atau semakin meningkat.
 - (7) *Protection*, tujuannya adalah bagaimana pembiayaan yang diberikan oleh bank, namun melalui suatu perlindungan. Perlindungan dapat berupa jaminan atau jaminan asuransi.
- 4) Apabila survey telah dilakukan oleh pihak BPRS Haji Miskin Pandai Sikek, lalu mereka menjelaskan hasilnya ketika rapat komit. Dan apabila dinyatakan layak, maka pihak BPRS Haji Miskin Pandai Sikek menelepon nasabah untuk melakukan akad dihari yang telah ditentukan oleh BPRS Haji Miskin. Di dalam pertemuan tersebut komite BPRS dan nasabah melakukan

negosiasi dimulai total pinjaman nasabah yang kadang tidak dapat diberikan BPRS secara utuh sesuai pengajuan, negosiasi margin yang biasanya diajukan nasabah untuk meminta margin yang lebih kecil dari penawaran BPRS, serta pembahasan mengenai lamanya angsuran yang disanggupi nasabah dan tidak merugikan BPRS.

- 5) Apabila titik kesepakatan telah dicapai oleh BPRS Haji Miskin Pandai Sikek dan nasabah, maka BPRS memberikan berkas berupa surat atas jaminan yang harus diisi nasabah saat itu dengan materai sebagai penguat berkas lalu menyerahkan jaminan asli yang dimiliki oleh nasabah untuk pembiayaan *murabahah*.
- 6) Pihak BPRS mengusahakan pada hari yang sama, membelikan barang yang dibutuhkan oleh nasabah untuk kelangsungan usahanya, dan jika waktu dan kesempatan tidak memungkinkan pihak BPRS untuk membelikan barang kebutuhan nasabah, maka pihak BPRS memberikan kepercayaan kepada nasabah untuk membeli sendiri barang tersebut dan menyerahkan bukti pembelian kepada BPRS.
- 7) Apabila semua urusan telah tuntas, pihak BPRS memberikan buku tabungan angsuran yang harus dibayar nasabah sesuai kesepakatan apakah perhari, perminggu atau perbulan.

Setelah angsuran mulai dipenuhi oleh nasabah, tugas BPRS Haji Miskin selanjutnya adalah *monitoring*, yaitu melakukan pengawasan terhadap usaha yang dijalankan oleh nasabahnya. Pengawasan ini dilakukan dalam beberapa cara antara lain dengan mengunjungi dan menanyakan perkembangan usaha nasabah secara berkala baik itu perminggu, perbulan, ataupun pertiga bulan sekali. Selain dengan cara *monitoring* cara yang dilakukan oleh bank untuk menghindari kemacetan pembayaran cicilan pembiayaan adalah dengan memberikan tabungan rutin kepada nasabah, dimana pihak bank

akan menjemput tabungan nasabah secara rutin, dan tabungan tersebut digunakan apabila nasabah tidak mampu membayar cicilan pada saat jatuh tempo pembayaran cicilannya.

b. Keunggulan dan Kelemahan Pembiayaan *Murabahah* pada Usaha Kecil

1) Keunggulan Pembiayaan *Murabahah* pada Usaha Kecil

a) Syarat Yang Mudah

Syarat yang diminta oleh BPRS Haji Miskin untuk mengajukan pembiayaan *murabahah* cukup mudah, diantaranya adalah :

- (1) Fotocopy KTP suami istri
- (2) Fotocopy KK
- (3) Fotocopy Buku Nikah
- (4) Pas Photo 3x4
- (5) Surat izin usaha (jika ada)
- (6) BPKB (jika dibutuhkan)
- (7) Dan lain sebagainya

b) Proses Yang Cepat

Proses yang dilakukan oleh BPRS Haji Miskin yang cepat juga menjadi salah satu keunggulan dari pembiayaan *murabahah*. Karena dalam waktu seminggu pembiayaan sudah dapat dicairkan jika nasabah layak mendapatkan pembiayaan tersebut.

c) Tenor dan *Margin* Dapat Disesuaikan

Nasabah dapat menyesuaikan *margin* dan lama pembayaran sesuai dengan kemampuan nasabah dan sesuai dengan kesepakatan dengan bank.

d) Diberikan Fasilitas Tabungan

Nasabah diberikan tabungan yang dijemput secara rutin oleh pihak bank, dan tabungan tersebut sangat bermanfaat

guna mengatasi jika nasabah tiba-tiba tidak dapat membayar angsuran pembiayaannya pada saat jatuh tempo.

e) Pelayanan Yang Baik

Dalam memberikan pelayanan BPRS Haji Miskin sudah sangat baik dan ramah, karena dalam melakukan proses pembiayaan nasabah diberi penjelasan yang sejelas-jelasnya mengenai prosedur pembiayaan dan pelaksanaan pembiayaan, dan sistem tabungan rutin untuk nasabah juga dijemput sendiri oleh pihak bank, begitu juga dengan pembelian barang yang dibutuhkan oleh nasabah, bank akan membelikan barang tersebut terlebih dahulu sebelum diserahkan kepada nasabah. dan dalam pembayaran angsuran jika nasabah tidak bisa mengantarkan ke bank maka pihak bank akan membantu menjemput angsuran tersebut kepada nasabah, sehingga nasabah tidak perlu meninggalkan pekerjaannya untuk datang ke BPRS Haji Miskin Pandai Sikek

2) Kelemahan Pembiayaan *Murabahah* pada Usaha Kecil

Jika memiliki keunggulan tentu juga ada kelemahan, dan kelemahan yang dimiliki oleh BPRS Haji Miskin Pandai Sikek adalah:

a) Belum Menggunakan ATM

BPRS Haji Miskin Pandai Sikek masih belum memiliki ATM sehingga transaksi yang dilakukan nasabah tidak bisa dari kejauhan dan harus terhubung langsung dengan bank. Hal ini akan menjadi masalah bagi nasabah yang sedang berada di luar daerah yang memiliki kewajiban untuk membayar angsuran pembiayaan tetapi tidak bisa membayar langsung ke BPRS Haji Miskin Pandai Sikek. Untuk mengatasi hal tersebut maka pihak BPRS Haji Miskin memberikan layanan yang dinamakan dengan “Jemput Bola”

yaitu layanan penjemputan tabungan maupun angsuran kepada nasabah oleh bank, namun solusi ini hanya berlaku untuk nasabah yang berada di wilayah kerja BPRS Haji Miskin saja.

b) Pembiayaan Hanya Fokus Pada Jual Beli

Pembiayaan *murabahah* hanya difokuskan kepada pembelian barang yang dibutuhkan oleh nasabah dan sedikit menyulitkan bagi nasabah yang membutuhkan uang tunai sebagai modal tambahan usahanya. Sehingga nasabah yang membutuhkan tambahan modal berupa uang tunai sekaligus membutuhkan suatu barang harus memilih salah satu mana yang paling dibutuhkan, jika nasabah membutuhkan uang tunai sebagai modal maka bank akan memberikan pembiayaan modal kerja dan jika nasabah membutuhkan suatu barang maka bank akan memberikan pembiayaan *murabahah*.

BAB V

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan di BPRS Haji Miskin Pandai Sikek peranan pembiayaan *murabahah* pada usaha kecil dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Perkembangan Usaha Kecil Setelah Melaksanakan Pembiayaan *Murabahah*

- a. Nasabah mampu membayar kembali angsuran pembiayaannya pada saat jatuh tempo dengan jumlah yang selalu cukup dan tepat waktu.
- b. Nasabah pengusaha kecil yang menjalankan pembiayaan *murabahah* dapat membuka cabang baru dari usaha yang dijalankannya.
- c. Nasabah pengusaha kecil dapat mempekerjakan atau menambah tenaga kerja baru, hal ini menandakan bahwasanya usaha yang dijalankan oleh nasabah semakin berkembang dengan baik.
- d. Nasabah pengusaha kecil yang lokasi usaha sebelumnya berada di lokasi kurang strategis kini mampu berpindah ke lokasi usaha yang lebih strategis.
- e. Nasabah pengusaha kecil dapat merenovasi dan memperluas tempat usahanya karena makin banyaknya pembeli.

2. Peranan BPRS Haji Miskin Pandai Sikek pada Usaha Kecil

- a. BPRS Haji Miskin Pandai Sikek berperan sebagai penasehat yang artinya BPRS menjauhkan masyarakat dari praktek ekonomi non-syariah dan menjaga keadilan ekonomi masyarakat dengan distribusi yang merata dan melepaskan ketergantungan terhadap rentenir.
- b. BPRS Haji Miskin sebagai pemberi modal yang artinya BPRS Haji Miskin memenuhi kebutuhan usaha bagi masyarakat baik usaha kecil dan menengah sebagai modal untuk menjalankan usahanya..

- c. BPRS Haji Miskin berperan sebagai pembina masyarakat yang artinya BPRS Haji Miskin memberikan binaan secara kondisional terhadap masyarakat ketika nasabah mengalami permasalahan untuk memberikan setoran kepada pihak BPRS Haji Miskin.
- d. BPRS Haji Miskin berperan sebagai pengawas masyarakat.

B. SARAN

Berdasarkan hasil penelitian penulis, penulis menemukan kelemahan pada pembiayaan *murabahah* pada usaha kecil. Maka dari itu penulis memberikan saran sebagai berikut:

1. BPRS Haji Miskin Pandai Sikek sebaiknya menggunakan fasilitas ATM yang tujuannya adalah untuk mempermudah nasabah dalam melakukan transaksi keuangan dengan BPRS Haji Miskin tanpa nasabah perlu datang sendiri ke kantor BPRS Haji Miskin Pandai Sikek. Jika belum bisa memberikan fasilitas ATM, sebaiknya BPRS Haji Miskin menerbitkan dahulu aplikasi *mobile banking* dari BPRS Haji Miskin Pandai Sikek yang tujuannya sama.
2. BPRS Haji Miskin Pandai Sikek agar lebih memperhatikan lagi keadaan ekonomi masyarakat sekitarnya, dan mengembangkan lebih banyak lagi usaha-usaha kecil yang ada di Batusangkar agar ekonomi masyarakat dapat tumbuh lebih baik lagi.

DAFTAR PUSTAKA

- Bachtiar Rifa'i, 2013. *Efektivitas Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Krupuk Ikan dalam Program Pengembangan Labsite Pemberdayaan Masyarakat Desa Kedung Rejo Kecamatan Jabon Kabupaten Sidoarjo*, Jurnal Kebijakan dan Manajemen Publik, Volume 1, Nomor 1.
- Hadun Nuryadin, 2004. *BMT & Bank Islam : Instrumen Lembaga Keuangan Syariah*, Bandung : Pustaka Bani Quraisy
- Heri Sudarsono, 2004. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah Deskripsi dan Ilustrasi*, Yogyakarta : Ekonisia
- Ismail, 2011 *Perbankan Syariah*, Jakarta : Kencana
- Kamus Besar Bahasa Indonesia*, 2007
- Kasmir, 2000. *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta : PT Raja Grafindo Persada
- Milles, MB & Hubberman, A. Michael, 1992, *Analisa Data Kualitatif*, Jakarta : UII Press
- Muhammad Ridwan, 2004. *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil (BMT)*, Yogyakarta : UII Press
- Musa Hubeis, 2009. *Prospek Usaha Kecil Dalam Inkubator Bisnis*, Jakarta: Ghalia Indonesia
- Nanih dan Agus syafe'i, 2001. *Pengembangan Masyarakat Islam dari Ideologi, Strategi Tanpa Tradisi*, Bandung : Remaja Rosda Karya
- Rachmadi Usman, 2002, *Aspek-Aspek Hukum Perbankan Islam Di Indonesia*, Bandung: PT. Citra Aditya Bakti
- Rizal Yaya Dkk, 2009, *Akuntansi Perbankan Syariah*, Jakarta : Salemba Empat
- Sugiyono, 2007 *Memahami Penelitian Kualitatif*, Bandung : Alfabeta
- Sugiyono, 2014. *Metode Penelitian Kualitatif dan R & D*, Bandung : Alfabeta

- Suhardjono, 2003, *Manajemen Perkreditan Usaha Kecil Dan Menengah*, Yogyakarta: UPP-AMP YKPN
- Syekh H Abdul Halim Hasan Binjai, 2006, *Tafsir Al-Ahkam*, Jakarta : Kencana Prenada Group
- Tulus T.H Tambunan, 2002, *Usaha Kecil dan Menengah Di Indonesia (Beberapa Isu Penting)*, Jakarta : Salemba Empat
- Warkum Sumitro, 2002, *Asas-Asas Perbankan Islam dan Lembaga-Lembaga Terkait (BAMUI, Takaful dan Pasar Modal Syariah) di Inonesia*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada
- Wendra Yunaldi, *Potret Perbankan Syariah Di Indonesia Melacak Keabsahan Landasan Yuridis Praktek Perbankan Syariah Di Indonesia*, (Katalog Dalam Terbitan)
- Vetizal Rivai dan Arviyan Arifin, 2010. *Islamic Bankung*, Jakarta : Bumi Aksara
- Era Iktiani Rois, 2010. *Peran BMT dalam Pemberdayaan Usaha Kecil di Pasar Gesikan, Ngluwar, Magelang*, Yogyakarta : UIN Sunan Kalijaga
- Eva Masithoh Zubaidah, 2009. *Peranan Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) Dalam Meningkatkan Produktivitas Usaha Kecil di Desa Cuplik Sukoharjo (Studi Kasus di BMT Cuplik Sukoharjo)*, Jurusan Pendidikan Ekonomi
- Irfadilla. 2011. *Peranan Perbankan Syariah Dalam Mendorong Usaha Kecil Dan Menengah Menurut Tinjauan Ekonomi Islam (Studi Kasus PT. Bank Muamalat Tbk. Jln. Jend. Sudirman Pekanbaru)* Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum UIN Sultan Syarif Kasim Riau
- Niela Amalia, 2008. *Peran Pembiayaan Ba'i Bitsamanil Ajil Terhadap Pemberdayaan Usaha Mikro di BMT (Studi Kasus pada Koperasi BMT-MMU Sidogiri Cabang Wonorejo)* Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Malang

Supriadi Muslimin, 2015. *Peranan Lembaga Keuangan Mikro Syariah Terhadap Pemberdayaan Usaha Miko Kecil Menengah*, Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Alauddin Makassar

<https://id.m.wikipedia.org/wiki/produktivitas>, diakses pada Kamis 26 Januari 2017 pukul 23.36 WIB

Hendri kamal, Direktur Utama BPRS Haji Miskin Pandai Sikek

M. Nursal Direktur BPRS Haji Miskin Pandai Sikek

Ridwan, *Account Officer* BPRS Haji Miskin Pandai Sikek

Widya Rahmi, Bagian Umum BPRS Haji Miskin Pandai Sikek

Puja Resti Irawan, *Teller* BPRS Haji Miskin Pandai Sikek

Dina Fitriani, *Marketing Funding* BPRS Haji Miskin Pandai Sikek

Fitri Yanti, (Nasabah Pembiayaan *Murabahah*) BPRS Haji Miskin Pandai Sikek

Yulhendri, (Nasabah Pembiayaan *Murabahah*) BPRS Haji Miskin Pandai Sikek

Anisa Putri, (Nasabah Pembiayaan *Murabahah*) BPRS Haji Miskin Pandai Sikek

Vichi Wulandari, (Nasabah Pembiayaan *Murabahah*) BPRS Haji Miskin Pandai Sikek