



**MEKANISME PEMBIAYAAN MIKRO DENGAN AKAD *MURABAHAH*
PADA BANK SYARIAH MANDIRI CABANG BATUSANGKAR**

SKRIPSI

**Diajukan kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Sebagai Syarat Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (SE)
dalam Bidang Ilmu Perbankan Syariah**

**RAHMA DONA
NIM. 14 202 129**

**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
BATUSANGKAR
1440 H/ 2019 M**

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Rahma Dona

Nim : 14 202 129

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Jurusan : Perbankan Syariah

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang berjudul "**Mekanisme Pembiayaan Mikro dengan Akad Murabahah pada Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar**" adalah benar karya saya 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. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya untuk digunakan semestinya.

Batusangkar, Februari 2019
Saya yang Menyatakan,



Rahma Dona
NIM. 14 202 129

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Pembimbing Skripsi atas nama **RAHMA DONA**, NIM 14 202 129 dengan judul **"MEKANISME PEMBIAYAAN MIKRO DENGAN AKAD MURABAHAH PADA BANK SYARIAH MANDIRI CABANG BATUSANGKAR"** memandang bahwa skripsi yang bersangkutan telah memenuhi persyaratan ilmiah dan dapat disetujui untuk munaqasyah.


Demikianlah persetujuan ini diberikan untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Batusangkar, 06 Februari 2019

Pembimbing I

Drs. H. Hafulvon, MM
NIP.195703011983031002


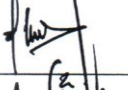


Pembimbing II


Nurhikma, M.Sy
NIP. 199010012015032008

PENGESAHAN TIM PENGUJI

Skripsi atas nama **Rahma Dona**, NIM. 14 202 129, berjudul: **“MEKANISME PEMBIAYAAN MIKRO DENGAN AKAD MURABAHAH PADA BANK SYARIAH MANDIRI CABANG BATUSANGKAR”**, telah diujikan dalam Sidang *Munqasyah* Skripsi Institut Agama Islam Negeri Batusangkar pada hari Rabu tanggal 10 April 2019 dan dinyatakan telah dapat diterima sebagai syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) Strata Satu (S.1) dalam ilmu Perbankan Syariah.

Demikianlah persetujuan ini diberikan untuk dapat digunakan seperlunya.

No	Nama Penguji	Jabatan	Tanda Tangan	Tanggal
1	Drs. H. Hafulyon, MM NIP. 19570301 1983031002	Ketua		21/05-19
2	Nurhikma, M.Sy NIP. 199010012015032008	Sekretaris		22/05-19
3	Deswita, S.Ag, MA NIP. 197202102000032001	Anggota		20/5 2019
4	Amri Effendi, S.H.I, MA NIP. -	Anggota		16/5/2019

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



Dr. Haya Atsani, S.H, M.Hum
NIP.19750303 199903 1 004

ABSTRAK

RAHMA DONA, NIM: 14 202 129, judul skripsi **MEKANISME PEMBIAYAAN MIKRO DENGAN AKAD *MURABAHAH* PADA BANK SYARIAH MANDIRI CABANG BATUSANGKAR**, Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Batusangkar (IAIN) Batusangkar. Permasalahan dalam penelitian ini tentang meningkatnya jumlah pembiayaan bermasalah yang berkaitan erat dengan mekanisme pembiayaan mikro dengan akad *murabahah* di Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar. Tujuan pembahasan ini untuk menjelaskan mekanisme pembiayaan mikro dengan akad *murabahah*, analisis 5C yang diterapkan dalam mekanisme pembiayaan mikro dengan akad *murabahah*, dan kendala yang dihadapi dalam menyalurkan pembiayaan mikro dengan akad *murabahah*.

Jenis penelitian yang penulis gunakan dalam penelitian ini adalah *Field Research* (penelitian lapangan) yang bersifat kualitatif. Adapun lokasi penelitian adalah Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar. Data-data diperoleh penulis dari sumber data primer adalah *micro banking manager*, *micro analyst*, dan *mitra micro*. Sedangkan sumber data sekunder penulis gunakan adalah brosur, file dan buku-buku yang berkaitan dengan pembiayaan mikro. Teknik pengumpulan data yang penulis gunakan adalah observasi, wawancara, dan dokumentasi yang berkaitan dengan pembiayaan mikro dengan akad *murabahah* pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Batusangkar.

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan pada Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar mengenai Mekanisme Pembiayaan Mikro dengan akad *Murabahah* adalah calon nasabah mengajukan permohonan pembiayaan disertai dengan dokumen. Pihak bank melakukan verifikasi data untuk melihat keabsahan data dan dokumen. Pihak bank melakukan survei ke lokasi usaha, dan pihak bank meminta persetujuan pembiayaan dengan menggunakan *Financing Application System*. Penandatanganan akad beserta pembukaan rekening nasabah juga dilakukan oleh pihak bank, selanjutnya bank akan melakukan pencairan dana dan langsung diserahkan kepada nasabah. Analisis 5C yang dilakukan Bank Syariah pada Pembiayaan Mikro dengan akad *murabahah* adalah *Character* dengan cara *BI Checking* dan wawancara. *Capacity* dilakukan dengan cara melihat pendapatan perhari nasabah melalui laporan keuangan, survei langsung ke tempat calon nasabah, dan rekening tabungan nasabah. *Capital* di lihat dari usaha nasabah. *Collateral* yang dipakai oleh Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar yaitu Buku Pemilik Kendaraan Bermotor, Surat Hak Milik, dan Deposito. *Condition of Economy* dilakukan dengan cara melihat kelancaran usaha, pendapatan nasabah, pengeluaran nasabah, dan gaya hidup nasabah yang terlalu royal atau boros. Faktor penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah mikro di Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar yaitu karakter nasabah, kondisi usaha nasabah menurun, persaingan antar lembaga, dan jaminan tidak bisa *mencover* pembiayaan.

Kata Kunci: Pembiayaan Mikro, Murabahah

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
LEMBAR KEASLIAN DATA	
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	
ABSTRAK	i
DAFTAR ISI.....	ii
DAFTAR TABEL.....	iv
DAFTAR GAMBAR.....	v
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Fokus Penelitian.....	5
C. Sub Fokus Penelitian.....	5
D. Tujuan Penelitian	6
E. Manfaat Penelitian dan Luaran Penelitian	6
F. Definisi Operasional	7
BAB II KAJIAN TEORI	9
A. Landasan Teori.....	9
1. Bank Syariah	9
2. Pembiayaan	11
3. Pembiayaan Mikro	30
4. Usaha Mikro.....	34
5. Akad <i>Murabahah</i>	38
B. Penelitian Relevan	48
BAB III METODE PENELITIAN	51
A. Jenis Penelitian.....	51
B. Latar dan Waktu Penelitian.....	51
C. Instrumen Penelitian	52
D. Sumber Data.....	52
E. Teknik Pengumpulan Data.....	52
F. Teknik Analisis Data.....	53
G. Teknik Penjaminan Keabsahan Data	54

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	55
A. Gambaran Umum Bank Syariah Mandiri KC Batusangkar.....	55
1. Sejarah Berdirinya Bank Syariah Mandiri (BSM) Kantor Cabang Batusangkar	55
2. Sejarah Berubahnya KCP Batusangkar Menjadi KC Batusangkar	56
3. Visi, Misi, Tagline, dan Tujuan PT. Bank Syariah Mandiri KC Batusangkar	57
4. Struktur Organisasi Bank Syariah Mandiri KC Batusangkar.....	59
5. Produk-produk Bank Syariah Mandiri KC Batusangkar.....	62
B. Pembahasan.....	67
1. Mekanisme Pembiayaan Mikro dengan Akad <i>Murabahah</i> pada Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar.....	67
2. Analisis 5C yang diterapkan dalam Mekanisme Pembiayaan Mikro dengan Akad <i>Murabahah</i>	75
BAB V PENUTUP	83
A. Kesimpulan	83
B. Saran	84
DAFTAR KEPUSTAKAAN	85
DAFTAR SUMBER DATA.....	87

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Pembiayaan Mikro dengan Akad <i>Murabahah</i> yang dilakukan Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar Tahun Periode 2016-2018	4
Tabel 3. 1 Jadwal Kegiatan Penelitian	51
Tabel 4. 1 Kriteria agunan kendaraan bermotor	78

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4. 1 STRUKTUR ORGANISASI PT. BANK SYARIAH MANDIRI KCP BATUSANGKAR	59
---	----

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Bank syariah adalah sebuah lembaga keuangan syariah yang beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip *prudensialitas* perbankan dan kaidah-kaidah syariah Islam. Prinsip tersebut juga diterapkan dalam fungsi pembiayaan di perbankan syariah. Sebagai instrumen pencetak keuntungan bagi bank dan nasabah dana, penyaluran pembiayaan mesti dilakukan secara bertanggung jawab serta tidak melanggar prinsip-prinsip syariah yang diakui secara universal.

Bank syariah sifatnya sebagai bank berdasarkan prinsip syariah wajib memposisikan diri sebagai *uswatus hasanah* dalam implementasi moral dan etika bisnis yang benar atau melaksanakan etika dan moral dalam aktivitas ekonomi (Muhamad 2008: 16). Sesuai labelnya, Bank syariah adalah institusi keuangan yang berbasis syariah. Hal ini berarti bahwa secara mikro bank syariah adalah institusi keuangan yang memposisikan dirinya sebagai pemain aktif dalam mendukung dan memainkan kegiatan investasi dimasyarakat sekitarnya. Dalam kacamata mikro Bank syariah adalah institusi keuangan yang menjamin seluruh aktivitas investasi yang menyertainya sudah sesuai dengan syariah. Perbankan syariah menawarkan jasa keuangan dengan penuh kepatuhan terhadap larangan riba dalam agama. (Basri I. A., 2008: 49)

Peran Bank dengan pembiayaan usaha mikro utamanya mendapat akses pembiayaan untuk pengembangan usaha. Lembaga keuangan mikro merupakan lembaga yang dianggap mampu mencukupi kebutuhan modal usaha mikro, karena mampu menyesuaikan dengan karakteristik usaha mikro dan adanya bank syariah diharapkan dapat memberikan sumbangan terhadap pertumbuhan ekonomi masyarakat melalui pembiayaan-pembiayaan yang dikeluarkan oleh bank. Salah satunya melalui pembiayaan mikro.

Bentuk utama produk Bank syariah terutama menggunakan pola bagi hasil, sesuai dengan karakteristiknya. Selain pola bagi hasil, bank syariah juga mempunyai produk-produk pendanaan dan pembiayaan dengan pola non bagi hasil. Selain itu, bank syariah juga menyediakan berbagai produk jasa perbankan berupa jasa keuangan, jasa non keuangan, dan jasa keagunan. Industri perbankan syariah harus melakukan inovasi untuk menghadapi persaingan global. Perlu kerjasama berbagai pihak, pemerintah, masyarakat, kaum ulama, dan juga akademisi agar dapat menciptakan inovasi produk yang tepat dan sesuai keinginan konsumen sehingga dengan sendirinya akan membesarkan peran perbankan syariah dalam perekonomian. Dengan demikian bank syariah mampu berkontribusi bagi kemakmuran dan kesejahteraan masyarakat. (Muhammad, 2014: 16)

Dalam kehidupan sehari-hari, masyarakat memiliki kebutuhan-kebutuhan yang harus dipenuhi baik kebutuhan, primer, sekunder, maupun tersier. Oleh karenanya, dalam perkembangan perekonomian masyarakat yang semakin meningkat munculah jasa pembiayaan yang ditawarkan oleh lembaga keuangan bank maupun lembaga keuangan non bank.

Sektor usaha kecil memegang peranan yang sangat penting, terutama bila dikaitkan dengan jumlah tenaga kerja yang mampu diserap oleh usaha kecil. Usaha kecil ini, selain memiliki arti strategis bagi pembangunan juga sebagai upaya untuk pemeratakan hasil-hasil pembangunan yang telah dicapai. Berkembangnya lembaga pembiayaan mikro syariah di tengah-tengah masyarakat saat ini memberikan harapan baru bagi dunia usaha khususnya usaha mikro untuk mendapatkan tambahan modal.

Sebagaimana diketahui, pembiayaan mikro merupakan pembiayaan bank kepada nasabah dengan akad jual beli (*murabahah*) yang diperuntukkan kepada nasabah yang telah mempunyai usaha mikro dan membutuhkan pengembangan usahanya (Laksmiana, 2009: 15). Sebagaimana firman Allah Q.S. An-Nisa'a: 29

يَتَأَيُّهَا 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”.(Q.S An- Nisa’a: 29). (Al-Qur’an dan Terjemahnya, 2005: 27)

Sebagaimana juga *hadist* Rusulullah SAW:

عن ابي سعيد الخدري يقول قال رسول الله صلى الله عليه وسلم : انما البيع عن تراض.
(رواه ابن ماجة)

Artinya: “Dari Abu Sa’id al-Khudri, ia berkata, “ Rasulullah SAW bersabda: “ Sesungguhnya jual beli itu berlaku dengan saling ridha (suka sama suka).”(HR. Ibn Majah) (Abu Abdilah Muhammad bin Yazid, Jus 3: 305)

Pembiayaan mikro merupakan salah satu produk yang ada di Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar, produk ini diperuntukkan kepada nasabah yang memiliki usaha mikro. Syarat pengajuan pembiayaan mikro ini di antaranya adalah warga negara Indonesia (WNI), calon nasabah harus memiliki usaha yang jelas, nasabah berusia minimal 21 tahun atau telah menikah, usia maksimal 65 tahun yang minimal setelah pembiayaan lunas. Usaha yang dapat dibiayai oleh Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar adalah usaha mikro yang telah berdiri selama 2 tahun sesuai dengan surat keterangan usaha seperti SIUP dan SITU. Plafon yang diberikan oleh Bank Syariah Mandiri cabang Batusangkar dalam pembiayaan mikro berkisar dari Rp. 1.000.000,- sampai Rp. 200.000.000,-. (Suwatri Anton, Wawancara dengan *Micro Banking Manager*, 8 November 2018 jam 11.00 Wib)

Permohonan pembiayaan mikro yang diajukan oleh nasabah harus diiringi dengan pemberian jaminan. Jaminan yang dimaksud meliputi benda bergerak atau tidak bergerak. Tujuan dari jaminan ini adalah untuk mengetahui berapa nilai harta/kekayaan yang digunakan oleh debitur, barang yang dijaminakan hendaknya melebihi jumlah pembiayaan yang diberikan. Jaminan tersebut juga harus diteliti keabsahannya sehingga jika terjadi suatu

masalah maka jaminan yang digunakan dapat dipergunakan secepat mungkin. Setelah keabsahan diteliti, selanjutnya pihak bank bisa memproses pengajuan pembiayaan. (Suwatri Anton, Wawancara dengan *Micro Banking Manager*, 8 November 2018 jam 11.00 Wib)

Di Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar jumlah pembiayaan mikro dan pembiayaan bermasalah dengan akad *murabahah*, dalam perkembangannya terjadi penurunan sedangkan pembiayaan bermasalahnya mengalami peningkatan. Berikut merupakan data pembiayaan mikro dan pembiayaan bermasalah pada akad *murabahah*.

Tabel 1. 1
Pembiayaan Mikro dengan Akad *Murabahah* yang dilakukan Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar Tahun Periode 2016-2018

Tahun	Pembiayaan Mikro dengan Akad <i>Murabahah</i>	Pembiayaan Bermasalah dengan Akad <i>Murabahah</i>	NPF (%)
2016	Rp. 8. 785.928.603	Rp.123.791.178,55	1,41%
2017	Rp. 7.948.280.903	Rp. 196.304.737	2,47%
2018	Rp. 6.681.000.000	Rp. 233.000.000	3,49%

Sumber Data: *Micro Banking Manager* di BSM Cabang Batusangkar

Dari tabel 1.1 di atas jelas bahwa pembiayaan bermasalah dibagian mikro dengan akad *murabahah* di Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar pada tahun 2016-2018 mengalami kenaikan, yang mana pada tahun 2016 pembiayaan bermasalah sebesar 1,41% kemudian pada tahun 2017 mengalami kenaikan sebesar 2,47% dan pada tahun 2018 juga mengalami kenaikan sebesar 3,49% dalam pembiayaan bermasalah.

Berdasarkan survey awal penulis, didapat informasi bahwa pihak mikro menyatakan sebelum dana diberikan, terlebih dahulu dilakukan survey ke tempat usaha calon nasabah, kemudian dilakukan persetujuan pembiayaan dan di dalam persetujuan tersebut dibahas hal-hal yang menyangkut calon nasabah tersebut, baik itu *character, capacity, capital, collateral, dan condition* (Suwatri Anton, Wawancara dengan *Micro Banking Menejer*, 5 Desember 2018 jam 14.30 Wib). Seperti yang diketahui bahwa prinsip 5C berfungsi untuk mencegah resiko timbulnya pembiayaan bermasalah pada

suatu lembaga keuangan seperti yang terjadi di bagian mikro pada Bank Syariah Mandiri.

Total pembiayaan bermasalah di Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar dari tahun 2016-2018 mengalami peningkatan, dikarenakan usaha nasabah tidak berjalan dengan lancar, sulit memahami karakter nasabah, dan agunan yang dijaminan oleh nasabah tidak mencukupi dari total pinjaman. Untuk itu penulis tertarik untuk menganalisis mekanisme pembiayaan mikro pada Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar, dan menuangkan dalam bentuk penelitian yang berjudul **“Mekanisme Pembiayaan Mikro dengan Akad *Murabahah* pada Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar”**

B. Fokus Penelitian

Berdasarkan latar belakang di atas, maka penulis mengambil fokus penelitian yaitu:

1. Mekanisme pembiayaan mikro dengan akad *murabahah* di Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar
2. Analisis 5C yang diterapkan dalam mekanisme pembiayaan mikro dengan akad *murabahah* di Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar
3. Faktor penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah mikro di Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar

C. Sub Fokus Penelitian

Berdasarkan fokus penelitian di atas, maka diajukan pertanyaan penelitian sebagai berikut:

1. Bagaimana mekanisme pembiayaan mikro dengan akad *murabahah* di Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar?
2. Bagaimana analisis 5C yang diterapkan dalam mekanisme pembiayaan mikro dengan akad *murabahah* di Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar?

3. Apa Faktor penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah mikro di Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar?

D. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang dicapai dalam penelitian:

1. Untuk mengetahui dan mendeskripsikan mekanisme pembiayaan mikro dengan akad *murabahah* di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Batusangkar.
2. Untuk mengetahui dan mendeskripsikan analisis 5C yang diterapkan dalam mekanisme pembiayaan mikro dengan akad *murabahah* di Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar.
3. Untuk mengetahui dan mendeskripsikan Faktor penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah mikro di Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar.

E. Manfaat Penelitian dan Luaran Penelitian

1. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang diharapkan dengan diadakan penelitian ini adalah sebagai berikut:

a. Manfaat Teoritis

- 1) Bagi penulis, sebagai bahan pertimbangan antara ilmu yang penulis peroleh selama dibangku perkuliahan dengan kenyataan praktis yang ada pada Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar.
- 2) Bagi peneliti lain, untuk menambah wawasan tentang produk pembiayaan mikro yang ada pada Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar sehingga dapat dijadikan sebagai penelitian tentang produk yang ada di Bank Syariah.
- 3) Dapat menambah wawasan, dan pengetahuan bagi pembaca terutama pengetahuan tentang mekanisme pembiayaan mikro dengan akad *murabahah*.

b. Manfaat Praktis

- 1) Penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai masukan oleh Bank Syariah khususnya Bank Mandiri Syariah Cabang Batusangkar sebagai salah satu pertimbangan dan pengambilan keputusan mengenai mekanisme pembiayaan mikro yang tepat untuk menghadapi persaingan yang semakin pesat yang bertujuan agar produknya semakin banyak diminati masyarakat.
- 2) Bagi nasabah dan calon nasabah, adalah sebagai acuan tentang prosedur pelaksanaan pembiayaan mikro serta mengetahui keuntungan produk yang dipilih nasabah.

2. Luaran Penelitian

Adapun luaran penelitian yang diharapkan dari penelitian ini adalah agar dapat diterbitkan dalam jurnal ilmiah dan bisa menambah khazanah perpustakaan IAIN Batusangkar.

F. Definisi Operasional

Agar lebih memudahkan dalam memahami penelitian ini, maka peneliti mendefinisikan beberapa istilah dari penelitian ini yang berjudul “Mekanisme Pembiayaan Mikro dengan Akad *Murabahah* pada Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar”.

Mekanisme Pembiayaan Mikro merupakan proses pembiayaan bersifat produktif kepada nasabah/calon nasabah perorangan/badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM), dengan *limits* sampai dengan 200 juta. (Sulhan, 2008: 27). Mekanisme yang penulis maksud adalah proses atau cara melaksanakan pembiayaan mikro dengan akad *murabahah* pada Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar, terutama terkait dalam bidang proses dan persyaratannya. Akad yang digunakan pada produk pembiayaan mikro adalah akad *murabahah*. Jadi mekanisme pembiayaan mikro yang penulis maksud adalah cara melaksanakan pembiayaan yang bersifat produktif dengan limits

sampai 200 juta kepada nasabah/calon nasabah, terutama terkait dalam bidang proses, waktu, dan persyaratannya.

Murabahah adalah jual beli barang yang dilakukan antara pihak bank dan nasabah dengan mendasarkan harga beli penjual ditambah keuntungan dengan syarat harus sepengetahuan kedua belah pihak dan disepakati oleh kedua belah pihak. (Wiroso, 2009: 169). Jadi *murabahah* yang penulis maksud adalah akad yang digunakan dalam pembiayaan mikro, yang mana bank harus memberi tahu harga pokok barang yang dibeli dan menentukan tingkat keuntungan sebagai tambahan yang disebut *margin*.

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Landasan Teori

1. Bank Syariah

a. Pengertian Bank Syariah

Bank syariah (*islamic banking*) atau bank tanpa bunga (*interest-free banking*) adalah bank yang operasional dan produknya tidak menggunakan sistem bunga, tetapi menggunakan konsep imbalan sesuai dengan yang diperjanjikan berdasarkan al-qur'an dan *hadist* nabi Saw. (Ismail, 2011: 29)

Pengertian bank syariah dalam Undang-Undang No.21 Tahun 2008 pasal 1 ayat (1) tentang perbankan syariah adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang bank syariah dan unit usaha syariah yang mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya. Bank syariah terdiri dari Bank Umum Syariah (BUS) dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS). BUS adalah bank syariah yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran, sedangkan BPRS adalah bank syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. (Soemitra, 2010: 61-62)

Bank syariah pada awalnya dikembangkan sebagai suatu respon dari kelompok ekonomi dan praktisi perbankan muslim yang berupaya mengakomodasi desakan dari berbagai pihak yang ingin tersedianya jasa transaksi keuangan berdasarkan nilai moral dan prinsip syariah Islam, terutama berkaitan dengan pelanggaran praktik riba, kegiatan *maisir* (spekulasi) dan *gharar* (ketidakjelasan). (Muhammad, 2004: 13)

b. Ciri-Ciri Bank Syariah

Bank syariah mempunyai ciri-ciri berbeda dengan bank konvensional, adapun ciri-ciri bank syariah adalah: (Sudarsono, 2003: 41)

- 1) Beban biaya yang disepakati bersama pada waktu akad perjanjian diwujudkan dalam bentuk jumlah nominal yang besarnya tidak kaku dan dapat dilakukan dengan kebebasan untuk tawar-menawar dalam batas wajar. Beban biaya tersebut hanya dikenakan sampai batas waktu sesuai dengan kesepakatan dalam kontrak.
- 2) Penggunaan persentase dalam hal kewajiban untuk melakukan pembayaran selalu dihindari, karena persentase bersifat melekat pada sisa utang meskipun batas waktu perjanjian telah berakhir.
- 3) Dalam kontrak pembiayaan proyek, bank syariah tidak memberikan perhitungan menurut keuntungan pasti yang ditetapkan dimuka.
- 4) Pengerahan dana masyarakat dalam bentuk deposito tabungan oleh penyimpan dianggap sebagai titipan yang diamankan sebagai penyertaan dana pada penyimpanan tidak dijanjikan imbalan yang pasti.
- 5) Dewan Pengawas Syariah (DPS) bertugas untuk mengawasi operasionalisasi bank dari sudut syariahnya. Selain itu manajer dan pimpinan bank Islam harus menguasai dasar-dasar muamalah Islam.
- 6) Fungsi kelembagaan bank syariah selain menghubungkan antara pihak pemilik modal dengan pihak yang membutuhkan dana, juga mempunyai fungsi khusus yaitu fungsi amanah, artinya berkewajiban menjaga dan bertanggung jawab atas keamanan dana yang disimpan dan siap sewaktu-waktu apabila dana diambil pemilikinya.

c. Peranan Bank Syariah

Secara khusus peranan bank syariah secara nyata dapat terwujud dalam aspek-aspek berikut: (Muhammad, 2005: 16-17)

- 1) Menjadi perekat nasionalisme baru, artinya bank syariah dapat menjadi fasilitator aktif terbentuknya jaringan usaha ekonomi kerakyatan. Di samping itu, bank syariah perlu mencontoh

keberhasilan serikat dagang Islam, kemudian ditarik keberhasilannya untuk masa kini.

- 2) Memberdayakan ekonomi umat dan beroperasi secara transparan, artinya pengelolaan bank syariah harus didasarkan pada visi ekonomi kerakyatan, dan upaya ini terwujud jika ada mekanisme operasi transparan.
- 3) Memberikan *return* yang lebih baik, artinya investasi di bank syariah tidak memberikan janji yang pasti mengenai *return* (keuntungan) yang diberikan kepada investor. Oleh karena itu, bank syariah harus mampu memberikan *return* yang lebih baik dibandingkan dengan bank konvensional. Di samping itu, nasabah pembiayaan akan memberikan bagi hasil sesuai dengan keuntungan yang diperolehnya. Oleh karena itu, pengusaha harus bersedia memberikan keuntungan yang tinggi kepada bank syariah.
- 4) Mendorong penurunan spekulasi dipasar keuangan, artinya bank syariah mendorong terjadinya transaksi produktif dari dana masyarakat.
- 5) Mendorong pemerataan pendapatan, artinya bank syariah bukan hanya mengumpulkan dana zakat, infak dan *shadaqah* yang kemudian disalurkan melalui pembiayaan *Qardul Hasan*.
- 6) Peningkatan efisiensi mobilisasi dana
- 7) *Usawatus hasanah* implementasi moral dalam penyelenggara usaha bank.

2. Pembiayaan

a. Pengertian Pembiayaan

Di dalam perbankan syariah istilah kredit tidak dikenal, karena bank syariah memiliki skema yang berbeda dengan bank konvensional dalam menyalurkan dananya kepada pihak yang membutuhkan dana. Bank syariah menyalurkan dananya kepada nasabah dalam bentuk pembiayaan. (Ismail, 2011: 94)

Menurut Undang-Undang Perbankan No. 21 Tahun 2008, 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 *istishna*.
- 4) Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang *qardh*
- 5) Transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk *ijarah* untuk transaksi multi jasa.

Berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank Syariah dan/atau Unit Usaha Syariah (UUS) dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan/atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan *ujrah*, tanpa imbalan, atau bagi hasil. (Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 pasal 1 tentang Perbankan)

Dengan demikian, dalam praktiknya pembiayaan adalah:

- 1) Penyerahan nilai ekonomi sekarang atas kepercayaan dengan harapan mendapatkan kembali suatu nilai ekonomi yang sama dikemudian hari.
- 2) Suatu tindakan atas dasar perjanjian yang dalam perjanjian tersebut terdapat jasa dan balas jasa (prestasi dan kontra prestasi) yang keduanya dipisahkan oleh unsur waktu.
- 3) Pembiayaan adalah suatu hak dengan hak mana seseorang dapat dipergunakan untuk tujuan tertentu dalam batas waktu tertentu dan atas pertimbangan tertentu pula. (Rivai, 2008: 4)

b. Unsur-Unsur Pembiayaan

Unsur-unsur pembiayaan yang terkandung dalam pemberian suatu fasilitas pembiayaan adalah sebagai berikut:

- 1) Adanya dua pihak, yaitu pemberi pembiayaan (*shahibul mal*) dan penerima pembiayaan (*mudharib*).
- 2) Adanya kepercayaan *shahibul mal* kepada *mudharib* yang didasarkan atas prestasi dan potensi *mudharib*.
- 3) Adanya persetujuan, berupa kesepakatan pihak *shahibul mal* dengan pihak lainnya yang berjanji membayar dari *mudharib* kepada *shahibul mal*.
- 4) Adanya penyerahan barang, jasa atau uang dari *shahibul mal* kepada *mudharib*.
- 5) Adanya unsur waktu (*time element*), yang merupakan unsur esensial pembiayaan.
- 6) Adanya unsur resiko (*degree of risk*) baik dipihak *shahibul mal* maupun dipihak *mudharib*. (Rivai, 2008: 4-5)

c. Fungsi Pembiayaan

Pembiayaan yang diselenggarakan bank syariah secara umum berfungsi untuk:

- 1) Meningkatkan daya guna

Para penabung menyimpan uangnya di bank dalam bentuk giro, tabungan atau deposito. Uang tersebut dalam persentase tertentu ditingkatkan kegunaannya oleh bank guna suatu usaha peningkatan produktivitasnya. Dengan demikian dana yang mengedap di bank (yang diperoleh dari para penyimpan uang) tidaklah *idle* (diam) dan disalurkan untuk usaha-usaha yang bermanfaat bagi pengusaha maupun masyarakat.

- 2) Meningkatkan daya guna barang

- a) Produsen dengan bantuan pembiayaan bank dapat mengubah bahan mentah menjadi bahan jadi sehingga *utility* bahan tersebut meningkat. Contoh peningkatan *utility* kelapa menjadi kopra dan selanjutnya menjadi minyak kelapa.

b) Produsen dengan bantuan pembiayaan dapat memindahkan barang dari suatu tempat yang kegunaannya kurang ke tempat yang lebih bermanfaat.

3) Meningkatkan peredaran uang

Pembiayaan yang disalurkan melalui rekening-rekening koran pengusaha menciptakan pertambahan peredaran uang giral dan sejenisnya seperti *cek, bilyet, giro, wesel, promes*, dan sebagainya. Melalui pembiayaan, peredaran uang kartal maupun giral akan lebih berkembang karena pembiayaan menciptakan suatu kegairahan berusaha sehingga penggunaan uang akan bertambah, baik secara kualitatif maupun kuantitatif.

4) Menimbulkan kegairahan berusaha

Pembiayaan yang diterima pengusaha dari bank kemudian digunakan memperbesar volume usaha dan produktifitasnya.

5) Stabilitas ekonomi

Dalam ekonomi yang kurang sehat, langkah-langkah stabilitas diarahkan pada usaha-usaha:

- a) Pengendalian inflasi
- b) Peningkatan ekspor
- c) Pehabilitasi prasarana
- d) Pemenuhan kebutuhan pokok rakyat untuk menekan arus inflasi dan untuk usaha pembangunan ekonomi maka pembiayaan memegang perang penting.

6) Jembatan untuk meningkatkan pendapatan nasional

Para usahawan memperoleh pembiayaan untuk meningkatkan usahanya. Peningkatan usaha berarti peningkatan profit. Bila keuntungan ini secara kumulatif dikembangkan lagi dalam arti kata dikembangkan lagi kedalam struktur permodalan, maka peningkatan akan berlangsung terus-menerus. (Asiyah, 2015: 1-4)

d. Tujuan Pembiayaan

Secara umum tujuan pembiayaan dibedakan menjadi dua kelompok yaitu: tujuan pembiayaan untuk tingkat makro, dan tujuan pembiayaan untuk tingkat mikro. Secara makro dijelaskan bahwa pembiayaan bertujuan:

1) Peningkatan ekonomi umat

Peningkatan ekonomi umat artinya masyarakat yang tidak dapat akses secara ekonomi, dengan adanya pembiayaan mereka dapat melakukan akses ekonomi.

2) Tersedianya dana bagi peningkatan usaha

Tersedianya dana bagi peningkatan usaha artinya untuk pengembangan usaha membutuhkan dana tambahan. Dana tambahan ini dapat diperoleh melalui aktivitas pembiayaan. Pihak yang surplus dana menyalurkan kepada pihak yang kekurangan dana, sehingga dapat digulirkan.

3) Meningkatkan produktivitas

Meningkatkan produktivitas artinya adanya pembiayaan memberikan peluang bagi masyarakat agar mampu meningkatkan daya produksinya.

4) Membuka lapangan kerja baru

Membuka lapangan kerja baru artinya dengan dibukanya *sector* usaha melalui penambahan dana pembiayaan, maka *sector* usaha tersebut akan menyerap tenaga kerja.

5) Terjadinya distribusi pendapatan

Terjadinya distribusi pendapatan artinya masyarakat usaha produktif mampu melakukan aktivitas kerja, berarti mereka akan memperoleh pendapatan dari hasil usahanya.

Secara mikro, pembiayaan diberikan dengan tujuan:

1) Dalam upaya memaksimalkan laba

Dalam upaya memaksimalkan laba artinya setiap usaha yang dibuka memiliki tujuan tertinggi, yaitu menghasilkan laba

usaha. Setiap pengusaha berkeinginan untuk memperoleh laba maksimal. Dalam usaha mewujudkan usaha tersebut, maka mereka perlu dukungan dana yang cukup.

2) Upaya meminimalkan resiko

Upaya meminimalkan resiko artinya usaha yang dilakukan bisa menghasilkan laba yang maksimal, maka salah satu unsurnya yaitu dengan cara meminimalkan resiko yang mungkin timbul. Resiko kekurangan modal usaha dapat diperoleh dengan cara pembiayaan.

3) Pendayagunaan sumber ekonomi

Pendayagunaan sumber ekonomi artinya sumber daya ekonomi dapat dikembangkan dengan melakukan *mixing* antara sumber daya alam dengan sumber daya manusianya ada, namun sumber daya modalnya tidak ada, maka dapat dipastikan diperlukan penambahan modal yaitu dengan cara pembiayaan.

4) Penyaluran kelebihan dana

Penyaluran kelebihan dana artinya dalam kehidupan masyarakat ini ada pihak yang memiliki kelebihan sementara dan ada pihak yang kekurangan. Dalam kaitannya dengan masalah dana, maka mekanisme pembiayaan dapat menjadi sarana penghubung dalam penyeimbangan dan penyaluran kelebihan dana dari pihak yang kelebihan (*surplus*) kepada pihak yang kekurangan (*deficit*) dana. (Asiyah, 2015: 4-6)

Pembiayaan merupakan sumber pendapatan bagi bank syariah. Tujuan pembiayaan yang dilaksanakan perbankan syariah terkait dengan *stake holder*, yakni:

1) Pemilik

Dari sumber pendapatan di atas, para pemilik mengharapkan akan memperoleh penghasilan atas dana yang ditanamkan pada bank tersebut.

2) Pegawai

Dari sumber pendapatan di atas, Para pegawai mengharapkan dapat memperoleh kesejahteraan dari bank yang dikelolanya.

3) Masyarakat

a) Pemilik dana

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

b) Debitur yang bersangkutan

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

c) Masyarakat umumnya-konsumen

Mereka dapat memperoleh barang-barang yang dibutuhkannya.

4) Pemerintah

Akibat penyediaan pembiayaan, pemerintah terbantu dalam pembiayaan pembangunan negara, di samping itu akan memperoleh pajak (berupa pajak penghasilan atas keuntungan yang diperoleh bank dan juga perusahaan-perusahaan).

5) Bank

Bagi bank yang bersangkutan, hasil dari penyaluran pembiayaan, diharapkan bank dapat meneruskan dan mengembangkan usahanya agar tetap survival dan meluas jaringan usahanya, sehingga semakin banyak masyarakat yang dapat dilayaninya. (Muhammad, 2004: 196-197)

e. Jenis-Jenis Pembiayaan Pada Bank Syariah

1) Pembiayaan Konsutif

Secara definisi, konsumsi adalah kebutuhan individual meliputi kebutuhan baik barang maupun jasa yang dipergunakan

untuk tujuan usaha, dengan demikian yang dimaksud dengan pembiayaan konsumtif adalah jenis pembiayaan yang diberikan untuk tujuan di luar usaha dan pada umumnya bersifat perorangan. (Karim, 2004: 244)

Menurut jenis akadnya dalam produk pembiayaan syariah pembiayaan konsumtif dapat dibagi menjadi 5 bagian, yaitu:

- a) Pembiayaan konsumen akad *Murabahah*
- b) Pembiayaan konsumen akad *ijarah*
- c) Pembiayaan konsumen akad *istishna'*
- d) Pembiayaan konsumen akad *qard + ijarah*

Pembiayaan konsumtif bertujuan untuk memperoleh barang-barang atau kebutuhan-kebutuhan lainnya guna memenuhi keputusan dalam konsumsi. Pembiayaan konsumtif yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan. (Soemitra, 2009: 13)

2) Pembiayaan Modal Kerja

Pembiayaan modal kerja adalah pembiayaan jangka pendek yang diberikan kepada nasabah untuk membiayai kebutuhan modal kerja usahanya berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Jangka waktu pembiayaan modal kerja maksimum 1 tahun dan dapat diperpanjang sesuai dengan kebutuhan. Perpanjangan fasilitas pembiayaan modal kerja dilakukan atas dasar analisis terhadap debitur dan fasilitas pembiayaan modal kerja yaitu pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan yaitu sebagai berikut:

- a) Peningkatan produksi baik secara kuantitatif yaitu jumlah hasil produksi, maupun secara kualitatif yaitu peningkatan kualitas atau mutu hasil produksi. (Antonio, 2001: 161)

Berdasarkan akad yang digunakan, jenis pembiayaan modal kerja dapat dibagi menjadi 5 macam yaitu:

- a) Pembiayaan modal kerja *mudharabah*
- b) Pembiayaan modal kerja *istishna'*
- c) Pembiayaan modal kerja *salam*
- d) Pembiayaan modal kerja *murabahah*
- e) Pembiayaan modal kerja *ijarah*

Tujuan dari pembiayaan modal kerja adalah untuk membiayai kebutuhan usaha nasabah dalam pengadaan aktiva produktif seperti persediaan barang dagang.

3) Pembiayaan Investasi

Pembiayaan investasi adalah pembiayaan yang diberikan kepada nasabah untuk keperluan investasi, yaitu keperluan penambahan modal berguna untuk mengadakan rehabilitas, pelunasan usaha, atau pendirian proyek baru. Pada umumnya, pembiayaan investasi diberikan dalam jumlah yang besar dan pengedepannya cukup lama. Berdasarkan akad yang digunakan dalam produk syariah, pembiayaan investasi terdiri dari:

- a) Pembiayaan investasi *murabahah*
- b) Pembiayaan investasi *ijarah muntahia bil tamlik*
- c) Pembiayaan investasi *salam*
- d) Pembiayaan investasi *istishna'*

Pembiayaan investasi merupakan pembiayaan yang diberikan kepada nasabah dalam usaha dengan cara investasi, sehingga jangka waktunya cukup panjang.

4) Pembiayaan Sindikasi

Pembiayaan Sindikasi adalah pembiayaan yang diberikan oleh lebih dari satu lembaga keuangan bank untuk satu objek pembiayaan tertentu. Pada umumnya pembiayaan ini diberikan bank kepada nasabah korporasi yang memiliki nilai transaksi yang sangat besar. Jadi dalam pembiayaan ini, beberapa bank bekerja sama dalam memberikan pembiayaan kepada satu nasabah karena nilai objek yang dibiayai sangat besar. (Karim, 2004: 236-245)

5) Pembiayaan berdasarkan *Take Over*

Pembiayaan berdasarkan *Take Over* adalah pembiayaan yang timbul sebagai akibat dari *Take Over* terhadap transaksi non syariah yang telah berjalan yang dilakukan oleh bank syariah atas permintaan nasabah. Pembiayaan ini dilaksanakan oleh bank syariah berdasarkan keinginan nasabah untuk mengambil alih utang nasabah pada bank konvensional. (Karim, 2004: 249)

6) Pembiayaan *Letter of Credit*

Pembiayaan *Letter of Credit* adalah pembiayaan yang diberikan dalam rangka memfasilitasi transaksi impor atau ekspor nasabah. Pembiayaan jenis ini ditujukan kepada nasabah yang memiliki usaha ekspor atau impor untuk memudahkan transaksi keuangan dengan pihak di luar negeri. (Karim, 2004: 252)

f. Prinsip Analisis Pembiayaan

Prinsip analisis pembiayaan merupakan pedoman-pedoman yang harus diperhatikan oleh pejabat pembiayaan bank syariah pada saat melakukan pembiayaan, dilihat dari prinsip 5C yaitu:

1) *Character*

Character adalah sifat atau karakter nasabah pengambil pembiayaan. Hal ini perlu ditekankan pada nasabah di bank syariah adalah bagaimana sifat amanah, kejujuran, kepercayaan seorang nasabah. Kegunaan penilaian karakter adalah untuk mengetahui sejauh mana kemampuan nasabah untuk memenuhi kewajibannya sesuai dengan perjanjian yang telah ditetapkan. (Asiyah, 2015: 80)

Penilaian mengenai karakter lazimnya dilakukan melalui: (Ismail, 2011: 112)

a) *Wawancara*

Karakter seseorang nasabah dapat dideteksi dengan melakukan verifikasi data *adn interview*. Apabila datanya benar, maka calon nasabah seharusnya dapat menjawab semua

pertanyaan dengan mudah dan yakin. Apabila terdapat kesalahan yang prinsip, maka hal ini bisa merupakan indikasi awal sebuah itikad buruk.

b) *BI Checking*

Dapat dilakukan untuk mengetahui riwayat pembiayaan yang telah terima oleh nasabah berikut status nasabah yang ditetapkan oleh Bank Indonesia. Tunggakan pinjaman nasabah di bank lain juga memberi indikasi yang buruk terhadap karakter nasabah.

c) *Bank Checking*

Dilakukan secara personal antara sesama *officer* bank, baik dari bank yang sama maupun bank yang berbeda, biasanya setiap *officer* memiliki pengalaman tersendiri dalam berhubungan dengan nasabah. Tunggakan pinjaman di bank lain juga memberi indikasi yang buruk terhadap karakter nasabah.

d) *Trade Checking*

Analisis yang dilakukan terhadap usaha-usaha sejenis, pesaing, pemasok, dan konsumen. Pengalaman kemitraan semua pihak terkait pasti meninggalkan kesan tersendiri yang dapat memberikan indikasi tentang karakter calon nasabah, terutama masalah keuangan seperti cara pembayaran.

2) *Capacity*

Capacity adalah kemampuan nasabah untuk menjalankan usahanya guna memperoleh laba sehingga dapat mengembalikan pinjaman/pembiayaan dari laba yang dihasilkan. Penilaian ini bermanfaat untuk mengukur sejauh mana calon *mudharib* mampu melunasi utang-utangnya secara tepat waktu dari hasil usaha yang diperolehnya. (Asiyah, 2015: 81)

Pendekatan yang dapat digunakan dalam menilai *capacity* nasabah, antara lain:

- a) Pendekatan Historis, yaitu menilai kinerja nasabah dimasa lalu (*past performance*).
 - b) Pendekatan financial, menilai kemampuan keuangan calon nasabah pembiayaan.
 - c) Pendekatan yuridis, yaitu melihat secara yuridis person yang berwenang mewakili calon nasabah pembiayaan dalam melakukan penandatanganan perjanjian pembiayaan dengan bank.
 - d) Pendekatan manajerial, yaitu menilai kemampuan nasabah dalam melaksanakan fungsi manajemen dalam memimpin perusahaan.
 - e) Pendekatan teknis, yaitu menilai kemampuan calon nasabah pembiayaan terkait teknis produksi, seperti tenaga kerja, sumber bahan baku, peralatan, administrasi, keuangan, dan lain-lain
- 3) *Capital*

Capital adalah besarnya modal yang diperlukan peminjam. Hal ini juga termasuk struktur modal, kinerja hasil dari modal bila debeturnya merupakan perorangan. Makin besar modal sendiri dalam perusahaan, tentu semakin tinggi kesanggupan calon *mudharib* menjalankan usahanya dan bank akan merasa lebih yakin memberikan pembiayaan. Kemampuan *capital* pada umumnya dimanifestasikan dalam bentuk penyediaan *self financing*, yang sebaiknya lebih besar dibandingkan dengan pembiayaan yang diminta. (Asiyah, 2015: 82)

Cara yang dapat di tempuh oleh Bank untuk mengetahui *capital* antara lain:

- a) Laporan keuangan calon nasabah

Hal ini dilakukan kepada nasabahnya dalam bentuk perusahaan, maka struktur modal ini penting untuk menilai tingkat *debt to equity ratio* (membandingkan hutang dengan

hak kekayaan). Perusahaan dianggap kuat dalam menghadapi berbagai macam resiko apabila jumlah modal sendiri yang dimiliki cukup besar.

b) Uang muka

Uang muka yang dibayar dalam memperoleh pembiayaan. Dalam hal ini calon nasabah merupakan perorangan dan tujuan penggunaan pembiayaannya jelas, misalnya pembiayaan untuk pembelian rumah, maka analisis *capital* tersebut dapat diartikan sebagai uang muka yang dibayarkan oleh calon nasabah kepada pemberian pinjaman. (Ismail, 2011: 123)

4) *Collateral*

Collateral adalah jaminan yang telah dimiliki yang diberikan peminjam kepada bank. Penilaian terhadap *collateral* meliputi jenis, lokasi, bukti kepemilikan dan status hukumnya. Bentuk *collateral* tidak hanya berbentuk kendaraan melainkan juga bisa berbentuk jaminan pribadi, rekomendasi dan avalis. (Asiyah, 2015: 83)

Secara terperinci pertimbangan atas *collateral* antara lain 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, sehingga apabila terjadi masalah terhadap pembayaran kembali pembiayaan, maka akan mudah menjual agunannya.

b) *Ascertainability of value*

Agunan yang diterima memiliki standar harga yang lebih pasti, karena agunannya merupakan barang yang mudah didapat sehingga tidak perlu meminta bantuan lembaga *appraisal* dalam menaksirkan harga barang agunannya.

c) *Stability of value*

Agunan diserahkan ke bank memiliki harga yang stabil, sehingga ketika agunan dijual maka hasil penjualan bisa *mengcover* kewajiban nasabah.

d) *Transferability*

Agunan yang diserahkan ke bank mudah dipindahkan baik secara fisik maupun yuridis. Setiap orang mudah untuk dapat membeli barang agunan, tidak perlu harus melakukan izin yang berbeli-belit.

5) *Condition of Economy*

Condition of Economy adalah keadaan meliputi kebijakan pemerintah, politik, segi budaya yang mempengaruhi perekonomian, Apakah kondisi ekonomi tersebut akan berpengaruh pada usaha calon debitur dimasa yang akan datang. (Asiyah, 2015: 83)

Beberapa hal yang dapat digunakan untuk menganalisis *Condition of Economy*, antara lain:

- a) Regulasi pemerintahan pusat dan daerah.
- b) kondisi ekonomi makro dan mikro ekonomi.
- c) Situasi politik dan keamanan.
- d) Kondisi lain yang mempengaruhi pemasaran.

Selain penilaian 5C ada juga penilaian 7P pembiayaan adalah sebagai berikut:

1) *Personally*

Personally adalah menilai nasabah dari segi kepribadiannya/tingkah lakunya sehari-hari maupun masa lalunya. *Personally* juga mencakup sikap, emosi, tingkah laku dan tindakan nasabah dalam menghadapi suatu masalah. *Personality* hampir sama dengan *character* dari 5C.

2) *Party*

Party adalah mengklasifikasikan nasabah ke dalam klasifikasi tertentu atau golongan-golongan tertentu berdasarkan modal, loyalitas serta karakternya. Sehingga nasabah dapat di golongkan ke golongan tertentu dan akan mendapatkan fasilitas pembiayaan yang berbeda pula dari bank. Pembiayaan untuk pengusaha lemah, sangat berbeda dengan pembiayaan untuk pengusaha yang kuat modalnya, baik dari segi jumlah, margin dan persyaratan lainnya.

3) *Purpose*

Purpose adalah untuk mengetahui tujuan nasabah dalam mengambil pembiayaan, termasuk jenis pembiayaan yang diinginkan nasabah. Tujuan pengambilan pembiayaan dapat bermacam-macam apakah tujuan untuk konsumtif atau untuk tujuan produktif atau untuk tujuan perdagangan.

4) *Prospect*

Propect adalah untuk menilai usaha bank di masa yang akan datang apakah menguntungkan atau tidak, atau dengan kata lain mempunyai prospek atau sebaliknya. Hal ini mengingat jika suatu fasilitas pembiayaan yang dibiayai tanpa menggunakan prospek, bukan hanya bank yang rugi akan tetapi juga nasabah.

5) *Payment*

Payment merupakan ukuran bagaimana nasabah mengembalikan pembiayaan yang telah diambil atau dari sumber mana saja dana untuk pengembalian pembiayaan yang diperolehnya. Semakin banyak sumber penghasilan debitur maka akan semakin baik. Sehingga jika salah satu usahanya merugi akan dapat ditutupi oleh sektor lainnya.

6) *Profitability*

Profitability adalah kemampuan bank memperoleh laba melalui operasional usahanya dengan menggunakan dana aset yang

dimiliki oleh bank . *Profitability* diukur dari periode ke periode. Apakah tetap sama atau akan semakin meningkat dengan tambahan pembiayaan yang akan di peroleh oleh bank.

7) *Protection*

Protection merupakan upaya perlindungan yang dilakukan bank dalam rangka berjaga-jaga apabila calon debitur tidak dapat memenuhi kewajibannya. Tujuannya adalah bagaimana menjaga pembiayaan yang dikucurkan oleh bank namun melalui suatu perlindungan. Perlindungan dapat berupa jaminan barang. (Kasmir, 2007: 93-94)

Disamping penilaian dengan 5C dan 7P, prinsip keadilan pembiayaan dapat pula dilakukan dengan studi kelayakan, terutama untuk pembiayaan dalam jumlah yang relatif besar. Adapun penilaian pembiayaan dengan studi kelayakan meliputi:

1) Aspek Hukum

Aspek hukum merupakan aspek menilai keabsahan dan keaslian dokumen-dokumen atau surat-surat yang dimiliki oleh calon debitur, seperti akta notaris, izin usaha atau sertifikat tanah dan dokumen atau surat lainnya.

2) Aspek Pasar dan Pemasaran

Aspek pasar dan pemasaran adalah aspek untuk menilai prospek usaha nasabah sekarang dan masa yang akan datang yang akan dilakukan.

3) Aspek Keuangan

Aspek keuangan merupakan aspek untuk menilai kemampuan calon nasabah dalam membiayai dan mengelola usahanya. Dan dari aspek ini akan tergambar berapa besar biaya dan pendapatan yang akan dikeluarkan dan diperolehnya. Penilaian aspek ini dengan menggunakan rasio-rasio keuangan.

4) Aspek Operasi atau Teknik

Aspek operasi adalah aspek untuk menilai tata letak ruangan, lokasi usaha dan kapasitas produksi suatu usaha yang tercermin dari sarana dan prasarana yang dimilikinya.

5) Aspek Manajemen

Aspek manajemen Merupakan aspek untuk menilai sumber daya manusia yang dimiliki oleh perusahaan, baik dari segi kuantitas maupun dari segi kualitas.

6) Aspek Ekonomi atau Sosial

Aspek ekonomi adalah aspek yang menilai dampak ekonomi dan sosial yang ditimbulkan dengan adanya suatu usaha terutama terhadap masyarakat, apakah lebih banyak *benefit/cost* atau sebaliknya.

7) Aspek AMDAL

Aspek AMDAL merupakan aspek yang menilai dampak lingkungan yang akan timbul dengan adanya suatu usaha, kemudian cara-cara pencegahan terhadap dampak tersebut. (Kasmir, 2007: 94-95)

g. Tahapan Proses Pembiayaan

Proses pembiayaan diperbankan syariah melalui tahapan-tahapan yaitu: (Zulkifli, 2003: 138)

- 1) Pengajuan pembiayaan oleh nasabah.
- 2) *Investigasi* adalah kegiatan untuk mengenali permohonan pembiayaan melalui beberapa sumber yaitu:
 - a) Pengumpulan data melalui pemenuhan persyaratan oleh pemohon berupa dokumen-dokumen yang mendukung permohonan.
 - b) Menggali informasi dari pihak lain.
- 3) *Solitisasi* adalah kegiatan menggali informasi lebih dalam melalui kunjungan langsung kepada nasabah.

- 4) Analisis pembiayaan adalah usulan berbentuk proposal yang dibuat *Account Officer* berisikan analisis atas segala aspek mengenai permohonan pembiayaan untuk dimintakan persetujuan dari komite pembiayaan.
- 5) Pemutusan pembiayaan adalah tahap diputuskannya persetujuan suatu permohonan dari komite pembiayaan.
- 6) Dokumentasi adalah tahap pemenuhan dokumen-dokumen terkait pembiayaan secara menyeluruh untuk disimpan oleh bank di bawah tanggung jawab bagian legal dan administrasi pembiayaan, yaitu dokumen-dokumen.
- 7) Realisasi pembiayaan adalah tahap pencairan pembiayaan setelah seluruh persyaratan dipenuhi dan dokumen jaminan diserahkan kepada bank.
- 8) Pelaksanaan kewajiban adalah tahapan dimana pemohon pembiayaan telah menjadi nasabah bank yang mempunyai kewajiban untuk membayar angsuran atau bagi hasil sebagai konsekwensi atas pembiayaan yang diterimanya. (Laksmna, 2009: 24)

h. Pengajuan Permohonan Pembiayaan

Langkah-langkah yang di lalui oleh bank syariah dalam pengajuan permohonan pembiayaan adalah sebagai berikut: (Zulkifli, 2003: 138)

1) Wawancara awal

Informasi pokok yang harus digali oleh seorang *Account Officer* pada saat wawancara awal dengan calon nasabah adalah:

a) Latar belakang permohonan, yang meliputi:

- (1) Status pemohon, yaitu mengetahui status pemohon apakah perorangan atau badan usaha.
- (2) Jenis usaha yang dijalankan, pertanyaan ini diajukan kepada calon nasabah yang memiliki usaha, baik nasabah perorangan maupun badan usaha.

(3) Domisili calon nasabah, bagaimanapun bank mempunyai keterbatasan dalam melakukan pengawasan atas nasabah yang dibiayai. Meskipun layak dibiayai, bila domisili calon nasabah di luar jangkauan wilayah kerja bank, maka bank akan mengalami kesulitan dalam melakukan monitoring pembiayaan.

(4) *Repayment capacity* (kemampuan membayar) adalah untuk mengetahui kondisi keuangan nasabah saat ini dan perkiraan kemampuan membayarnya.

b) Jaminan yang diserahkan, meliputi:

(1) Jenis jaminan, apakah bentuk jaminan yang akan diserahkan jaminan tunai atau berupa kebendaan seperti rumah atau mobil.

(2) Perkiraan harga pasar jaminan dapat diketahui secara tepat setelah dilakukan transaksi di lapangan dan dicek harganya di pasaran.

(3) Status kepemilikan jaminan, jaminan yang dimiliki atas nama calon nasabah sendiri akan mempunyai nilai *goodwill* yang lebih bila dibandingkan jaminan yang akan diserahkan atas nama orang lain.

2) Meriview berkas permohonan

Cara bank dalam mereview berkas permohonan nasabah yaitu sebagai berikut:

a) Segera lakukan *cheking* atas kelengkapan dokumen sesuai dengan status pemohon sebagai subjek hukum.

b) Apabila terdapat dokumen yang belum lengkap, jangan tunda untuk segera memberi tahu nasabah.

c) Pastikan bahwa dokumen dan data yang diserahkan benar.

d) Adanya dan diakui keabsahannya. (Sukirno, 2006: 365)

3. Pembiayaan Mikro

a. Pengertian Pembiayaan Mikro

Pembiayaan mikro adalah pembiayaan bersifat produktif kepada nasabah/calon nasabah perorangan/badan usaha dengan *limits* sampai dengan Rp. 200.000.000,- termasuk dalam segmen mikro adalah pembiayaan dengan tujuan multiguna kepada nasabah perorangan dengan *limits* sampai dengan Rp. 50.000.000,- yang disalurkan melalui warung mikro. (Sulhan, 2008: 27)

Jenis-jenis pembiayaan mikro yaitu sebagai berikut:

1) *Non Goldbertab* (Wiraswata dan Profesional)

Jenis-jenis *Non Goldbertab* yaitu sebagai berikut:

a) Tunas

Plafon pembiayaan Rp. 2.000.000,- sampai Rp. 10.000.000. *Margin* (berdasarkan jenis produk) setara 36 % *pa eff* dan jangka dengan waktu maksimal 36 bulan.

b) Madya

Plafon pembiayaan RP. 11.000.000,- sampai 50.000.000,-. *Margin* (berdasarkan jenis produk) setara 32% *pa eff* dan jangka waktu maksimal 36 bulan.

c) Utama

Plafon pembiayaan Rp. 51.0000.000,- sampai 100.000.000,-. *Margin* berdasarkan jenis Produk setara 28% *pa eff* dan janga waktu maksimal 48 bulan.

2) *Goldbertab* (PNS, Polri, TNI, Pegawai Swasta, Pegawai Tetap)

Pembiayaan ditujukan kepada seseorang yang badan usaha untuk memenuhi kebutuhan produktif dengan plafon pembiayaan mulai dari Rp. 2.000.000,- sampai Rp. 100.000.000,-. (Sulhan, 2008: 27)

b. Dasar Hukum Pembiayaan Mikro

Dasar hukum pembiayaan mikro yaitu sebagai berikut:

1) Al-Qur'an

Dasar hukum pembiayaan mikro sebagaimana dijelaskan dalam Q. S. Al-Baqarah ayat 282

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ ۚ
 وَلْيَكْتُب بَيْنَكُمْ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ ۚ وَلَا يَأْب كَاتِبٌ أَنْ يَكْتُبَ كَمَا عَلَّمَهُ
 اللَّهُ ۚ فَلْيَكْتُب ۚ وَلْيَمْلِلِ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا يَبْخَسَ مِنْهُ
 شَيْئًا ۚ فَإِنْ كَانَ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ سَفِيهًا أَوْ ضَعِيفًا أَوْ لَا يَسْتَطِيعُ أَنْ يُمِلَّ
 هُوَ فليَمْلِلْ وَلِيُّهُ بِالْعَدْلِ ۚ وَاسْتَشْهِدُوا شَهِدَيْنِ مِنْ رِجَالِكُمْ ۚ فَإِنْ لَمْ
 يَكُنَا رَجُلَيْنِ فَرَجُلٌ وَامْرَأَتَانِ مِمَّن تَرْضَوْنَ مِنَ الشُّهَدَاءِ أَنْ تَضِلَّ
 إِحْدَاهُمَا فَتُذَكَّرَ إِحْدَاهُمَا الْأُخْرَىٰ ۚ وَلَا يَأْب الشُّهَدَاءُ إِذَا مَا دُعُوا ۚ وَلَا
 تَسْمُوا أَنْ تَكْتُبُوهُ صَغِيرًا أَوْ كَبِيرًا إِلَىٰ أَجَلِهِ ۚ ذَٰلِكُمْ أَقْسَطُ عِنْدَ اللَّهِ
 وَأَقْوَمٌ لِلشَّهَادَةِ وَأَدْنَىٰ أَلَّا تَرْتَابُوا ۚ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً حَاضِرَةً تُدِيرُونَهَا
 بَيْنَكُمْ فَلَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَلَّا تَكْتُبُوهَا وَأَشْهِدُوا إِذَا تَبَايَعْتُمْ ۚ وَلَا يُضَارَ
 كَاتِبٌ وَلَا شَهِيدٌ وَإِنْ تَفَلَّحُوا فَإِنَّهُ فُسُوقٌ بِكُمْ ۚ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۚ وَيَعْلَمُكُمْ
 اللَّهُ وَاللَّهُ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ ﴿٢٨٢﴾

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. dan hendaklah seorang penulis di antara kamu menuliskannya dengan benar. dan janganlah penulis enggan menuliskannya sebagaimana Allah mengajarkannya, meka hendaklah ia menulis, dan hendaklah orang yang berhutang itu mengimlakkan (apa yang akan ditulis itu), dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya, dan janganlah ia mengurangi sedikitpun dari pada hutangnya. jika yang berhutang itu orang yang lemah akalnya atau lemah (keadaannya) atau Dia sendiri tidak mampu mengimlakkan, Maka hendaklah walinya mengimlakkan dengan jujur. dan persaksikanlah dengan dua orang saksi dari orang-orang lelaki (di antaramu). jika tak ada dua oang lelaki, Maka (boleh) seorang lelaki dan dua orang perempuan dari saksi-saksi yang

kamu ridhai, supaya jika seorang lupa Maka yang seorang mengingatkannya. janganlah saksi-saksi itu enggan (memberi keterangan) apabila mereka dipanggil; dan janganlah kamu jemu menulis hutang itu, baik kecil maupun besar sampai batas waktu membayarnya. yang demikian itu, lebih adil di sisi Allah dan lebih menguatkan persaksian dan lebih dekat kepada tidak (menimbulkan) keraguanmu. (Tulislah mu'amalahmu itu), kecuali jika mu'amalah itu perdagangan tunai yang kamu jalankan di antara kamu, Maka tidak ada dosa bagi kamu, (jika) kamu tidak menulisnya. dan persaksikanlah apabila kamu berjual beli; dan janganlah penulis dan saksi saling sulit menyulitkan. jika kamu lakukan (yang demikian), Maka Sesungguhnya hal itu adalah suatu kefasikan pada dirimu. dan bertakwalah kepada Allah; Allah mengajarmu; dan Allah Maha mengetahui segala sesuatu.”(Q.S: Al-Baqarah: 282) (Al-Qur'an dan Terjemahan, 2005: 50)

Ayat ini merupakan nasihat dan bimbingan dari Allah bagi hamba-hambanya yang beriman jika mereka melakukan muamalah secara tidak tunai, hendaklah mereka menuliskannya supaya lebih dapat menjaga jumlah dan batas muamalah tersebut serta lebih menguatkan bagi saksi.

2) Kaidah fikih

Kaidah fikih pembiayaan mikro adalah:

الاصل في الاشياء الا باحة حتى يدل الدليل على التحريم

Pada dasarnya semua bentuk muamalah boleh dilakukan, kecuali ada dalil yang mengharamkan. (Ikatan Bankir Indonesia. 2015: 24)

3) Undang-Undang

Undang-Undang yang berkaitan dengan pembiayaan mikro yaitu sebagai berikut:

- a) Undang-Undang NO. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM).
- b) Undang- Undang No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah.
- c) Anggaran Dasar PT. Bank Syariah Mandiri.

- d) Kebijakan Manajemen Risiko PT. Bank Syariah Mandiri.
- e) Kebijakan Pembiayaan PT. Bank Syariah Mandiri.
- f) Standar Prosedur Bisnis (SPB) Pembiayaan Mikro. (Dasar hukum pembiayaan Mikro PT. Bank Syariah Mandiri)

c. Tujuan Pembiayaan Mikro

Tujuan produk pembiayaan ini dijalankan karena ada 3 (tiga) hal, yaitu: (Undang-Undang NO. 1 Tahun 2013 pasal 3 tentang Lembaga Keuangan Mikro)

- 1) meningkatkan akses pendanaan skala mikro bagi masyarakat
- 2) membantu peningkatan pemberdayaan ekonomi dan produktivitas masyarakat dan
- 3) membantu peningkatan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat terutama masyarakat miskin dan/atau berpenghasilan rendah.

Skim pembiayaan mikro syariah ini di desain untuk melayani masyarakat yang memiliki penghasilan rendah atau pengusaha mikro dan kecil yang bergerak disektor agrobisnis. Skim ini selain memiliki karakteristik yang identik dengan pasar sarasannya yaitu sektor mikro juga harus mampu memenuhi persyaratan dan ketentuan yang tidak menyimpang dari Peraturan Bank Indonesia (PBI) dengan tetap menggunakan prinsip kehati-hatian (*prudential banking*) dan mentaati kepatuhan pada prinsip-prinsip syariah.

d. Syarat–Syarat Pembiayaan Mikro

Adapun syarat-syarat Pembiayaan Mikro adalah sebagai berikut:

- 1) Permohonan pembiayaan oleh nasabah
- 2) Dokumen perizinan/surat keterangan usaha nasabah
- 3) Dokumen indentitas nasabah
- 4) Laporan keuangan nasabah, rekening tabungan nasabah
- 5) Fotocopy dukumen jaminan/agunan nasabah
- 6) Dokumem lain yang diperlukan apabila ada. (Ikatan Bankir Indonesia. 2015: 109)

4. Usaha Mikro

a. Pengertian Usaha Mikro

Menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), Usaha Mikro adalah usaha produktif milik perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro. Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 pasal 1 Tentang UMKM)

Kriteria usaha mikro adalah sebagai berikut:

- 1) Memiliki kekayaan bersih (tidak termasuk tanah dan bangunan) paling banyak Rp. 50.000.000,- (Lima puluh juta rupiah)
- 2) Hasil penjualan tahunan (*omzet* tahun) paling banyak Rp. 300.000.000,- (Tiga ratus juta rupiah).

Bank Indonesia, Departemen perindustrian dan perdagangan memberi batasan berdasarkan aset yang dimiliki (tidak termasuk tanah dan bangunan) bahwa usaha mikro adalah usaha yang memiliki aset kurang dari Rp. 100.000.000,- (Seratus juta rupiah). (Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 pasal 6 tentang UMKM)

b. Karakteristik Usaha Mikro

Dalam buku Pandji Anoraga diterangkan bahwa secara umum, sektor usaha mikro memiliki karakteristik sebagai berikut: (Anoraga 2010: 32)

- 1) Sistem pembukuan yang relatif administrasi pembukuan sederhana dan cenderung tidak mengikuti kaidah administrasi pembukuan standar. Kadangkala pembukuan tidak di *up to date* sehingga sulit untuk menilai kerja usahanya.
- 2) Margin usaha yang cenderung tipis mengingat persaingan yang sangat tinggi.
- 3) Modal terbatas
- 4) Pengalaman manajerial dalam mengelola perusahaan masih sangat terbatas.

- 5) Skala ekonomi yang terlalu kecil sehingga sulit mengharapkan untuk mampu menekan biaya mencapai titik efisiensi jangka panjang.
- 6) Kemampuan pemasaran dan negosiasi serta diversifikasi pasar sangat terbatas.
- 7) Kemampuan untuk sumber dana dari pasar modal terendah, mengingat keterbatasan dalam sistem administrasinya. Untuk mendapatkan dana dipasar modal, sebuah perusahaan harus mengikuti sistem administrasi standar dan harus transparan.

c. Keunggulan dan Kelemahan Usaha Mikro

Beberapa keunggulan yang dimiliki oleh usaha mikro dibandingkan dengan usaha besar antara lain: (Soejono, 2002: 20)

- 1) Inovasi dalam teknologi yang dengan mudah terjadi dalam pengembangan produk.
- 2) Hubungan kemanusiaan yang akrab di dalam perusahaan kecil.
- 3) Fleksibilitas dan kemampuan menyesuaikan diri terhadap kondisi pasar yang berubah dengan cepat dibandingkan dengan perusahaan berskala besar yang pada umumnya birokratis.
- 4) Terdapat dinamisme manajerial dan peranan kewirausahaan.

Sedangkan kelemahan yang dimiliki usaha mikro adalah: (Tambunan, 2012: 51-52)

1) Kesulitan Pemasaran

Hasil dari studi lintas usaha yang dilakukan oleh James dan Akarasanee (1988) di sejumlah negara ASEAN menyimpulkan salah satu aspek yang terkait dengan masalah permasalahan umum dihadapi oleh pengusaha usaha mikro adalah tekanan-tekanan persaingan baik di pasar domestik dari produk-produk yang serupa buatan pengusaha-pengusaha besar dan impor, maupun di pasar ekspor.

2) Keterbatasan Finansial

Usaha mikro di Indonesia menghadapi dua masalah tang pertama dalam aspek finansial yaitu modal (baik modal awal maupun modal kerja) dan yang kedua dalam aspek finansial jangka panjang untuk investasi yang sangat diperlukan untuk pertumbuhan *output* jangka panjang.

3) Keterbatasan Sumber Daya Manusia (SDM)

Keterbatasan sumber daya manusia juga merupakan salah satu kendala serius bagi usaha mikro di Indonesia, terutama dalam aspek-aspek kewirausahaan, manajemen, teknik produksi, pengembangan produk, kontrol kualitas, akuntansi, mesin-mesin, organisasi, memproses data, teknik pemasaran, dan penelitian pasar. Semua keahlian tersebut sangat diperlukan untuk mempertahankan atau memperbaiki kualitas produk, meningkatkan efisiensi, dan produktifitas dalam produksi, memperluas pangsa pasar dan menembus pasar baru.

4) Masalah Bahan Baku

Keterbatasan bahan baku dan input-input lain juga sering menjadi salah satu masalah serius bagi pertumbuhan *output* dan kelangsungan produksi bagi usaha mikro di Indonesia. Terutama selama masa krisis.

5) Keterbatasan Teknologi

Berbeda dengan negara-negara maju, usaha mikro di Indonesia umumnya masih menggunakan teknologi tradisional dalam bentuk mesin-mesin tua atau alat-alat produksi yang sifatnya manual. Keterbelakangan teknologi ini tidak hanya membuat rendahnya jumlah produksi dan efisiensi di dalam proses produksi, tetapi juga rendahnya kualitas produk yang dibuat serta kesanggupan bagi usaha mikro di Indonesia untuk dapat bersaing di pasar global. Keterbatasan produksi disebabkan oleh banyak faktor seperti keterbatasan modal investasi untuk

membeli mesin-mesin baru, keterbatasan informasi mengenai perkembangan teknologi, dan keterbatasan sumber daya manusia yang dapat mengoperasikan mesin-mesin baru.

d. Peranan Pembiayaan Bank Syariah terhadap Perkembangan Usaha Mikro

Salah satu target pencapaian *system* perbankan syariah nasional yang tercantum pada *blue print* Perbankan Syariah Indonesia adalah memiliki peran signifikan dalam *system* perekonomian nasional, serta mampu melakukan perbaikan kesejahteraan rakyat. Sekaligus berdasarkan nilai-nilai syariah, visi pengembangan perbankan syariah di Indonesia adalah terwujudnya *system* perbankan syariah yang kompetitif, efisien dan memiliki prinsip kehati-hatian yang mampu mendukung sektor *rill* secara nyata melalui kegiatan pembiayaan berbasis bagi hasil dan transaksi *rill* dalam kerangka keadilan tolong menolong dan menuju kebaikan guna mencapai kemaslahatan masyarakat. (Arifin, 2005: 37)

Beberapa hal yang dapat disediakan bank syariah untuk usaha mikro adalah sebagai berikut:

- 1) Produk alternatif yang luas dengan bagi hasil sebagai produk utama. Produk-produk dengan sistem *profit and loss sharing* yang berparadigma kemitraan sangat tepat untuk memberdayakan usaha mikro.
- 2) Pengelolaan bisnis berdasarkan moral dan transaksi sesuai dengan prinsip syariah. Keunggulan ini cocok dengan karakteristik orang-orang yang bergerak dibidang usaha mikro, yang menginginkan tetap berpegang teguh pada etika bisnis dan moralitas.
- 3) Mengelola dan memiliki akses kepada dana-dana *divoluntary sector*. Hal ini sangat sesuai dengan komitmen bank syariah yang peduli dengan pengembangan usaha mikro sebagai bagian dari pengentasan kemiskinan melalui instrument ekonomi Islam Zakat, Infaq, Shadaqah, dan Wakaf. (Muhammad, 2005: 128)

5. Akad *Murabahah*

a. Pengertian Akad

Akad berasal dari bahasa Arab, *al-aqd* yang berarti perikatan, perjanjian, persetujuan dan pemufakatan. Kata ini juga bisa di artikan tali yang mengikat karena akan adanya ikatan antara orang yang berakad. Dalam kitab fiqh sunnah, kata akad di artikan dengan hubungan dan kesepakatan. Secara istilah fiqh, akad di definisikan dengan pertalian ijab (pernyataan penerimaan ikatan) dan kabul (pernyataan penerimaan ikatan) sesuai dengan kehendak syari'at yang berpengaruh kepada objek perikatan. (Ghazaly, 2010: 51)

Adapun pengertian akad secara istilah adalah sebagai berikut: (Syafei, 2001: 43)

1) Menurut ulama Syafi'iyah, Malikiyah, dan Hanabilah

Akad adalah segala sesuatu yang diniatkan oleh seseorang untuk dikerjakan, baik timbul karena satu kehendak, seperti wakaf, talak dan sumpah, pembebasan, atau sesuatu yang pembentukannya membutuhkan dua orang, seperti jual beli, sewa menyewa, perwakilan, dan gadai.

2) Menurut Ulama Hanafiyah

Akad adalah pertalian antara ijab dan qabul menurut ketentuan syara' yang menimbulkan akibat hukum pada objeknya atau dengan redaksi yang lain keterkaitan antara pembicaraan salah seorang yang melakukan akad dengan yang lainnya menurut syara' pada segi yang tampak pengaruhnya pada objek.

3) Menurut Wahbah az-Zuhaili

Akad adalah kesepakatan dua kehendak untuk menimbulkan akibat-akibat hukum, baik berupa menimbulkan kewajiban, memindahkannya, mengalihkan, maupun menghentikannya.

Dari definisi tersebut dapat ketahuai pengertian akad secara istilah yaitu pertalian antara ijab dan qabul menurut ketentuan syara'

yang menimbulkan akibat hukum pada objeknya berupa kewajiban, memindahkan, mengalihkan maupun menghentikannya.

b. Dasar Hukum Akad

1) Q.S: Al-Maidah: 1

Dasar hukum akad sebagaimana dijelaskan dalam Al-Qur'an:

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ ۗ أُحِلَّتْ لَكُمْ بَهِيمَةُ الْأَنْعَامِ إِلَّا مَا يُتْلَىٰ عَلَيْكُمْ غَيْرَ مُحِلِّي الصَّيْدِ وَأَنْتُمْ حُرْمٌ ۗ إِنَّ اللَّهَ تَحَكَّمٌ مَا يُرِيدُ ﴿١﴾

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu. Dihalalkan bagimu binatang ternak, kecuali yang akan dibacakan kepadamu. (yang demikian itu) dengan tidak menghalalkan berburu ketika kamu sedang mengerjakan haji. Sesungguhnya Allah menetapkan hukum-hukum menurut yang dikehendaki-Nya”. (Q.S. Al- Maidah: 1) (Al-Qur'an dan Terjemahannya,2005: 106)

2) Hadist tentang Akad

وَقَالَ جَابِرُ بْنُ عَبْدِ اللَّهِ ، رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا فِي الْمَكَاتِبِ شُرُوطُهُمْ بَيْنَهُمْ. وَقَالَ ابْنُ عُمَرَ ، أَوْ عَمْرُ كُلُّ شَرْطٍ خَالَفَ كِتَابَ اللَّهِ فَهُوَ بَاطِلٌ وَإِنْ اشْتَرَطَ مِئَةَ شَرْطٍ

“Segala bentuk persyaratan yang tidak ada dalam Kitab Allah (Hukum Allah) adalah batal, sekalipun sejuta syarat” (HR Bukhori)”

c. Rukun dan Syarat Akad

Rukun adalah unsur-unsur yang membentuk terjadinya akad. Tidak adanya rukun menjadikan tidak adanya akad. Jumhur Ulama berpendapat bahwa rukun akad terdiri dari: (Afandi, 2009: 33-34)

- a) *Al- 'Aqid* (Pihak-pihak yang berakad)
- b) *Ma'qud 'Alaih* (obyek akad)
- c) *Sight al- 'Aqid* (pernyataan untuk mengikatkan diri)
- d) *Maudhu' al- 'aqid* (tujuan Akad)

Syarat-syarat yang harus dipenuhi dalam berbagai macam akad adalah sebagai berikut: (Sahrani, 2011: 47)

- a) Kedua orang yang melakukan akad cakup bertindak (ahli). Tidak sah akad orang yang tidak cakap bertindak, seperti orang gila, orang yang berada di bawah pengampuan.
- b) Obyek akad dapat menerima hukumnya.
- c) Akad itu diizinkan oleh syara', dilakukan oleh orang yang mempunyai hak melakukannya walaupun dia bukan *aqaid* yang memiliki barang
- d) Bukan akad yang dilarang syara'.
- e) *Ijab* itu berjalan terus, tidak dicabut sebelum *qabul* maka bila orang yang ber*ijab* menarik kembali *ijabnya* sebelum *qabul* maka batal *ijabnya*.
- f) *Ijab* dan *qabul* mesti bersambungan, sehingga bila seseorang yang ber*ijab* sudah berpisah sebelum adanya *qabul*, maka *ijab* tersebut menjadi batal.

d. Pengertian *Murabahah*

Secara etimologi, kata *murabahah* berasal dari kata *al- ribh* yang artinya “pertumbuhan” yang terjadi karena perdagangan. Sedangkan secara terminologi *fuqaha*, akad *murabahah* berarti “menjual dengan harga yang sama dengan harga beli ditambah dengan suatu laba yang diketahui” pengertian yang disepakati oleh semua definisi *fuqaha*, meskipun ungkapan mereka berbeda. (Ash-Shawi, 2008: 134)

Secara terminologi, yang dimaksud dengan *murabahah* adalah pembelian barang dengan pembayaran yang ditangguhkan (1 bulan, 2 bulan, 3 bulan dan seterusnya tergantung kesepakatan). Pembiayaan *murabahah* diberikan kepada nasabah dalam rangka pemenuhan kebutuhan produksi.

Menurut ulama Hanafiyyah, yang dimaksud dengan *murabahah* adalah “Mengalihkan kepemilikan sesuatu yang dimiliki melalui akad pertama dengan harga pertama disertai tambahan sebagai keuntungan”. Ulama Malikiyah mengemukakan definisi *murabahah*

adalah ”Jual beli barang dagangan sebesar harga pembelian disertai dengan tambahan sebagai keuntungan yang sama diketahui kedua pihak yang berakad”. Sementara itu, ulama Syâfi’iyyah mendefinisikan *murabahah* itu dengan: ”Jual beli dengan seumpama harga (awal), atau yang senilai dengannya, disertai dengan keuntungan yang didasarkan pada tiap bagiannya”

Menurut Muhammad Syafi’i Antonio *murabahah* adalah jual beli barang atau jasa dengan harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam jual beli *murabahah* penjual harus memberitahu harga produk yang dibeli kepada calon nasabah (debitur) dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya yang akan disepakati oleh calon nasabah. (Antonio, 2000: 102)

Jadi pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa yang dimaksud dengan *murabahah* adalah jual beli antara pihak bank dengan nasabah. Pihak bank membeli barang yang diperlukan nasabah dan menjual kepada nasabah yang bersangkutan sebesar harga pokok ditambah dengan keuntungan yang disepakati. (Ascarya, 2007: 257)

e. Dasar Hukum *Murabahah*

Sebagaimana diketahui bahwa *murabahah* adalah salah jenis dari jual beli, khususnya jual beli amanah. Maka landasan syarat *murabahah* adalah keumuman dalil syara’ tentang jual beli Diantaranya :

1) Q.S : al-Baqarah: 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

Artinya: “orang-orang yang Makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirin

ya 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. (Al-Qur'an dan Terjemahannya, 2005: 48)

2) Hadist murabahah

Adapun hadist yang berkaitan dengan *murabahah* adalah:

ان النبي صلى الله عليه و اله و سلم قال: ثلاث فيهن البركة : البيع الى أجل, و المقارضة, و خلط البر بالشعير للبيت لا للبيع (رواه ابن ماجه)

Artinya: “Dari *Suhaib ar-Rumi ra.* Bahwa Rasulullah SAW. Bersabda “tiga hal yang didalamnya terdapat keberkahan: jual beli secara tangguh, *muqaradhah* (*mudharabah*) dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual” (HR.. Ibnu Majah). (Asiyah, 2015: 225)

- 3) Fatwa Dewan Syariah Nasional No: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *murabahah*, bahwa masyarakat banyak memerlukan bantuan penyaluran dana dari bank berdasarkan pada prinsip jual beli.

f. Rukun dan Syarat *Murabahah*

Oleh karena *murabahah* adalah salah satu jenis jual beli, maka rukun *murabahah* adalah seperti rukun jual beli pada umumnya, yang menurut jumbuh ulama yaitu : *aqidain*, adanya objek jual beli, *sighat*, dan harga yang disepakati. Jika ke empat hal tersebut terpenuhi, maka jual beli dianggap memenuhi rukun. (Afandi, 2009: 90)

Sedangkan menurut Syafi'i Antonio menetapkan persyaratan *murabahah* sebagai berikut: (Antonio, 2000: 102)

- 1) Penjual memberi tahu biaya modal kepada nasabah.
- 2) Kontak pertama harus sah sesuai dengan hukum yang ditetapkan.
- 3) Kontak harus bebas dari 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 hutang.

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

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

g. Jenis-Jenis *Murabahah*

Menurut Muhammad dalam bukunya yang berjudul Model-model Akad Pembiayaan di Bank Syariah mengatakan bahwa jenis-jenis pembiayaan *murabahah* yaitu:

- 1) *Murabahah* dapat dilakukan berdasarkan pesanan, dalam *murabahah* berdasarkan pesanan, bank melakukan pembelian barang setelah ada pemesanan dari nasabah. *murabahah* berdasarkan pesanan dapat bersifat mengikat atau tidak mengikat nasabah untuk membeli barang yang dipesannya. Pembayaran *murabahah* dapat dilakukan secara tunai atau cicilan.
- 2) *Murabahah* tanpa pesanan, ada yang di pesan atau tidak, ada yang beli atau tidak, Bank Syariah menyediakan barang. Pada *murabahah* ini tidak terpengaruh atau terkait langsung dengan ada tidaknya pesanan atau pembeli. (Muhammad, 2009: 58)

h. Prinsip pokok Pembiayaan *Murabahah*

Pasal 3 PBI No. 9/19/PBI/2007 menegaskan bahwa prinsip syariah sebagaimana dimaksud dalam Pasal 2 ayat 1 dilakukan kegiatan penyaluran dana berupa pembiayaan dengan menggunakan Akad *murabahah* berlaku persyaratan paling kurang sebagai berikut: (Anshori, 2009: 46-47)

- 1) Bank bertindak sebagai pihak penyedia dana dalam rangka membelikan barang terkait dengan kegiatan transaksi *murabahah* dengan nasabah sebagai pihak pembeli barang.
- 2) Barang adalah objek jual beli yang diketahui secara jelas kuantitas, kualitas, harga perolehan dan spesifikasinya.
- 3) Bank wajib menjelaskan kepada nasabah mengenai karakteristik produk Pembiayaan atas dasar akad *murabahah*, serta hak dan kewajiban nasabah sebagaimana diatur dalam ketentuan bank Indonesia mengenai transparansi informasi produk bank dan penggunaan data pribadi nasabah.
- 4) Bank wajib melakukan analisis atas permohonan Pembiayaan atas dasar Akad *murabahah* dari nasabah yang lain meliputi aspek personal berupa analisa atas karakter (*Character*) dan atau aspek usaha antara lain meliputi analisa kapasitas usaha (*Capacity*), keuangan (*Capital*) dan atau prospek usaha (*Condition*).
- 5) Bank dapat membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
- 6) Barang wajib menyediakan dana untuk merealisasikan penyediaan barang yang dipesan oleh nasabah.
- 7) Kesepakatan atas keuntungan (*margin*) ditentukan hanya satu kali pada awal pembiayaan atas dasar *murabahah* dan tidak berubah selama periode Pembiayaan.
- 8) Bank dan nasabah wajib menuangkan kesepakatan dalam bentuk perjanjian tertulis berupa akad pembiayaan atas dasar *murabahah*.
- 9) Jangka waktu pembayaran harga barang oleh nasabah kepada Bank ditentukan berdasarkan kesepakatan bank dan nasabah.

Bank dapat memberikan potongan dalam besaran yang wajar dengan tanpa perjanjian dimuka, disamping itu bank juga dapat meminta ganti rugi kepada nasabah atas pembatalan pesanan oleh nasabah sebesar biaya *riil*.

Prinsip pokok (standar) minimal pembiayaan *murabahah* yang harus dipenuhi adalah sebagai berikut: (Ascarya, 2007: 163-165)

- 1) *Murabahah* adalah penjualan barang oleh seseorang kepada pihak lain dengan pengaturan bahwa penjual berkewajiban untuk mengungkapkan kepada pembeli harga pokok dari barang dan *margin* keuntungan yang dimasukkan ke dalam harga jual barang tersebut.
- 2) Barang yang diperjualbelikan haruslah barang-barang yang nyata dan bukan berupa dokumen-dokumen kredit. Karena merupakan jual beli, maka komoditas yang menjadi objek jual beli dari transaksi *murabahah* haruslah berwujud, dimiliki oleh penjual, menanggung resiko kepemilikan (*risks of ownership*) sebelum menjual komoditas tersebut kepada pembeli/konsumen.
- 3) *Murabahah* seperti layaknya jual beli lainnya memerlukan adanya suatu penawaran dan pernyataan menerima (*ijab dan qabul*) yang mencakup kesepakatan kepastian harga, tempat penyerahan, dan tanggal harga yang disepakati dibayar (dalam hal pembayaran secara tangguh).
- 4) Dalam transaksi *murabahah* penunjukan agen bila ada pembelian barang oleh atau untuk dan atas nama bank, dan penjualan akhir barang kepada nasabah seluruhnya harus merupakan transaksi yang independen satu sama lain dan harus didokumentasikan/dicatat secara terpisah.
- 5) *Invoice* yang diterbitkan oleh *suplair* adalah atas nama bank karena komoditas yang dibeli oleh suatu agen adalah atas nama bank tersebut.
- 6) Bila transaksi jual beli telah disepakati, maka harga jual yang ditetapkan tidak dapat berubah.
- 7) Dalam perjanjian dapat dimasukkan klausul adalah hal terjadi keterlambatan pembayaran atau *default* bahwa nasabah diharuskan membayar denda yang dihitung dalam suatu persentase perhari

atau pertahun dan penerimaan denda tersebut akan dibukukan dalam dana kebijakan pada bank.

- 8) Bank dapat meminta kepada pengadilan yang sesuai untuk mengambil aset agunan yang ditetapkan oleh pengadilan sesuai dengan kewenangannya, dan yang boleh diambil bank hanya biaya langsung dan biaya tidak langsung yang benar-benar telah dikeluarkan, sedangkan *opportunity cost* tidak diperkenankan diganti. Agunan juga dapat dijual oleh bank tanpa intervensi dari pengadilan.
- 9) Nasabah dapat dimintakan untuk memberikan jaminan dalam bentuk surat sanggup, hipotek, klien, hak tanah atau bentuk aset lainnya.
- 10) Kontrak *murabahah* tidak dapat di *roll over* karena barang ketika dijual bank telah menjadi hak nasabah.
- 11) Perjanjian *buy back* dilarang dengan demikian komoditas yang telah dimiliki oleh nasabah tidak dapat menjadi objek transaksi *murabahah* antara nasabah tersebut dengan bank yang membiayai.
- 12) *Promisory note* atau bukti utang lainnya tidak dapat dipindah tangankan atau transfer dengan suatu harga yang berbeda dari *face valuenya*.

i. Ketentuan Umum *Murabahah* dalam Bank Syariah

Adapun ketentuan umum *murabahah* dalam Bank Syariah adalah sebagai berikut:

- 1) Bank dan nasabah harus melakukan akad *murabahah* yang bebas dari riba.
- 2) Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syariah Islam.
- 3) Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
- 4) Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.

- 5) Bank harus menyampaikan semua hal berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.
- 6) Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus Keuntungannya. Dalam kaitan ini bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
- 7) Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
- 8) Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
- 9) Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli *murabahah* harus dilakukan setelah barang ada, yang secara prinsip menjadi milik bank. (Sutedi, 2008: 99-100)

j. Ketentuan *Murabahah* kepada Nasabah

Ketentuan *Murabahah* kepada nasabah adalah sebagai berikut:

- 1) Nasabah mengajukan permohonan dan janji pembelian suatu barang atau aset kepada bank.
- 2) Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
- 3) Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima membelinya sesuai dengan janji yang telah disepakatinya, karena secara sah dengan pedagang.
- 4) Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan
- 5) Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya *riil* bank harus dibayar dari uang muka tersebut.

- 6) Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa ke rugiaannya kepada nasabah.
- 7) Jika uang muka memakai kontrak ‘*urbun*’ sebagai alternatif dari uang muka, maka:
 - a) Jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga.
 - b) Jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya. (Fatwa DSN No. 04/IV/2000 tentang *Murabahah*)

k. Jaminan dalam *Murabahah*

Adapun jaminan dalam *murabahah* adalah sebagai berikut:

- 1) Jaminan dalam *murabahah* dibolehkan, agar nasabah serius dengan pesannya.
- 2) Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang. (Fatwa DSN No. 04/IV/2000 tentang *Murabahah*)

B. Penelitian Relavan

Penelitian yang penulis lakukan berjudul “Mekanisme Pembiayaan Mikro dengan Akad *Murabahah* pada Bank Syariah Mandiri Batusangkar”. Penelitian ini tentu tidak lepas dari berbagai penelitian terdahulu, sehingga tidak terjadi adanya pembahasan yang sama dengan penelitian yang lain, maka penulis perlu menjelaskan topik penelitian yang berkaitan dengan penelitian ini, diantaranya adalah sebagai berikut:

Skripsi Rahmad Firdaus. Judul Skripsi “**Strategi Pemasaran Pembiayaan Mikro Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Pada Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar**”. Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa strategi yang digunakan Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar menggunakan strategi 4P (*Product, Price, Promotion, Place*) yaitu strategi

pemasaran melalui produk, dengan memberikan variasi akad dalam pembiayaan mikro yaitu *murabahah* dan *ijarah*. Sehingga dapat disesuaikan dengan kebutuhan nasabah, persyaratan pengajuan pembiayaan sangat mudah dan percepatan cepat. Strategi pemasaran harga Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar sudah memberikan *margin* pada Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar yaitu 0,9% perbulan atau 10,8% pertahun sedangkan pada Bank BRI *margin*nya sebesar 14,4% pertahun. Selain itu administrasinya sangat ringan yaitu 1% dari plafon pembiayaan. Strategi pemasaran promosi Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar dilakukan dengan *personal selling* (penjualan pribadi) dan media elektronik.

Persamaan penelitian Rahmad Firdaus dengan penelitian yang akan penulis lakukan ini yaitu sama-sama meneliti tentang pembiayaan mikro dan sama-sama melakukan penelitian di Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar. Perbedaan penelitian Rahmad Firdaus yaitu terletak pada fokus Penelitiannya tentang strategi pemasaran pembiayaan mikro dalam meningkatkan jumlah nasabah, sedangkan penelitian yang akan penulis lakukan tentang prosedur pembiayaan mikro dengan akad *murabahah*.

Skripsi Nur Anisa judul skripsinya “**Strategi Account Officer Dalam Mengelola Pembiayaan Usaha Mikro Pada Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Batusangkar**”. Hasil penelitiannya yang pertama, *account officer* menerapkan analisis 5C untuk mengetahui bagaimana kepribadian dari calon nasabah yang berkaitan dengan bagaimana nasabah dapat mengembalikan pembiayaan yang telah diberikan, dan *account officer* juga dapat mengembangkan strategi-strategi tersendiri dalam memproses permohonan pembiayaan mikro sampai dengan kegiatan *monotoring* pembiayaan usaha mikro yang telah diberikan kepada nasabah. Dalam kegiatan *monotoring*, *account officer* mengunjungi nasabah dan melihat perkembangan usaha apakah berjalan lancar atau tidak.

Persamaan penelitian Nur Anisa dengan penelitian yang akan penulis lakukan ini yaitu sama-sama meneliti tentang pembiayaan mikro dan sama-sama menerapkan analisis 5C. Perbedaan penelitian Nur Anisa yaitu terletak

pada fokus Penelitiannya tentang strategi *account officer* dalam mengelola pembiayaan usaha mikro, sedangkan penelitian yang akan penulis lakukan tentang pelaksanaan pembiayaan mikro dengan akad *murabahah*. perbedaannya juga terletak pada tempat penelitian yang mana Nur Anisa melakukan penelitian di Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Batusangkar, sedangkan penulis melakukan penelitian di Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar.

Skripsi Metik Citra Agustiningrum yang berjudul **“Kontribusi Pembiayaan Mikro Terhadap Pertumbuhan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (UMKM) Nasabah Bank BRI Syari’ah Kantor Cabang Induk Gubeng Surabaya”**. Fokus pembahasan tentang kontribusi pembiayaan mikro Bank BRI Syari’ah KCI Gubeng terhadap pertumbuhan UMKM nasabahnya dengan menggunakan management srategik yang baik, karena meskipun menggunakan akad *murabahah* dalam pembiayaan mikro, tetapi pihak bank tidak hanya berhenti sampai nasabah resmi melakukan pembiayaan mikro, karena pihak bank tetap melakukan pengawasan dan pendampingan terhadap nasabah untuk mengetahui dan membantu agar UMKM nasabahnya terus berkembang. Sehingga kontribusi yang di berikan BRI Syari’ah mampu menumbuhkan loyalitas nasabah terhadap bank.

Persamaan penelitian Metik Citra Agustiningrum dengan penelitian yang akan penulis lakukan ini yaitu sama-sama meneliti tentang pembiayaan mikro. Perbedaan dengan penelitian penulis adalah penelitian ini menjabarkan kontribusi dan pertumbuhan usaha mikro, sedangkan penelitian saya bertujuan untuk menunjukkan mekanisme pembiayaan mikro. Perbedaannya juga terletak pada lokasi penelitian yang penulis lakukan berlokasi di Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar, sedangkan penelitian sebelumnya berlokasi pada Bank BRI Syariah Kantor Cabang Induk Gubeng Surabaya.

BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah *field Research* (penelitian lapangan) yaitu suatu penelitian yang dilakukan di lokasi penelitian dengan mengadakan pengamatan tentang suatu fenomena dalam suatu keadaan ilmiah. (Moleong, 2008: 28) penelitian ini menggunakan metode penelitian analisis *deskriptif kualitatif* yang menggambarkan mekanisme pembiayaan mikro dengan akad *murabahah* pada Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar.

B. Latar dan Waktu Penelitian

Penelitian yang penulis lakukan ini bertempat di Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar yang berlokasi di Jalan Soekarno-Hatta No. 13 Batusangkar. Penelitian ini akan dilaksanakan selama 5 bulan yaitu Oktober 2018 sampai Februari 2019. Untuk mempermudah kegiatan penelitian hingga pembuatan skripsi, penulis membuat *time schedule* yaitu sebagai berikut.

Tabel 3. 1
Jadwal Kegiatan Penelitian

Kegiatan	Tahun 2018-2019					
	Okt	Nov	Des	Jan	Feb	Apr
Observasi Awal	✓					
Pengajuan Proposal	✓					
Bimbingan Proposal Skripsi		✓				
Seminar Proposal Skripsi			✓			
Perbaikan Paska Seminar Penelitian				✓		
Pengumpulan Data				✓		
Analisis Data				✓		
Pembuatan Laporan Penelitian				✓		
Bimbingan Skripsi					✓	
<i>Munaqasyah</i>						✓

C. Instrumen Penelitian

Instrumen dalam penelitian ini adalah penulis sendiri dengan menggunakan pedoman wawancara, guna mendapat data dari pihak Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar. Instrumen tambahan lainnya yang berguna untuk menunjang kelengkapan data adalah catatan digunakan untuk mencatat hasil wawancara, *Camera* atau alat perekam digunakan sebagai bukti bahwa penulis memang melakukan observasi di Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar.

D. Sumber Data

Adapun sumber data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari:

1. Sumber data primer

Sumber data primer dalam penelitian ini adalah *micro banking manager*, *micro analyst*, dan *mitra micro* yang mengetahui tentang mekanisme pembiayaan mikro dengan akad *murabahah* di Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar.

2. Sumber data sekunder

Sumber data sekunder dalam penelitian ini adalah brosur, file, data yang berkaitan dengan pembiayaan mikro di Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar, dan buku-buku yang berkaitan dengan pembiayaan mikro.

E. Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan teknik-teknik pengumpulan data yang terdiri dari:

1. Observasi awal

Observasi awal penulis lakukan untuk memperoleh data awal yaitu data jumlah pembiayaan mikro dan jumlah pembiayaan bermasalah pada pembiayaan mikro di Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar, data ini penulis dapatkan berupa dokumen.

2. Wawancara

Wawancara adalah teknik pengumpulan data untuk mendapatkan informasi yang digali dari sumber langsung melalui percakapan tanya jawab. Pada penelitian ini penulis melakukan wawancara dengan pihak *micro banking manager*, *micro analyst*, dan *mitra micro* mengenai mekanisme pembiayaan mikro dengan akad *murabahah* di Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar.

3. Dokumentasi

Dokumentasi dalam penelitian penulis mengumpulkan dokumen-dokumen yang diperoleh di Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar khususnya pada pembiayaan mikro, adapun dokumentasi tersebut antara lain arsip, fomulir pembiayaan dan brosur. Dokumentasi tambahan yang penulis gunakan adalah foto-foto hasil wawancara yang berkaitan dengan penelitian penulis di Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar.

F. Teknik Analisis Data

Penelitian ini menggunakan analisis data kualitatif dengan menggunakan konsep Miles *and* Huberman yaitu teknik analisis data yang dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara menerus pada setiap tahapan penelitian sehingga sampai tuntas (Suwandi, 2008: 211). Penulis mendapatkan gambaran secara umum mengenai mekanisme pembiayaan mikro dengan akad *murabahah* pada Bank Syariah Cabang Batusangkar antaranya melalui:

1. *Data Reduction* (Reduksi Data)

Mereduksi data merupakan penyederhanaan terhadap klasifikasi data yang kemudian mengelompokkan masing-masing data. Pada penelitian kali ini, peneliti lebih memfokuskan kepada mekanisme pembiayaan mikro dengan akad *murabahah*.

2. *Data Display* (Penyajian Data)

Penyajian data merupakan proses pemberian kesimpulan informasi yang telah disusun untuk penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan. Penyajian data merupakan gambaran secara keseluruhan dari sekelompok data yang diperoleh agar mudah dibaca secara menyeluruh. Dengan adanya penyajian data maka peneliti dapat memahami apa yang akan peneliti lakukan dalam penelitian.

3. *Conclusion Drawing* atau *Verification*

Conclusion Drawing adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi terhadap data. Dalam penelitian kualitatif, kesimpulan mungkin dapat menjawab rumusan masalah yang dirumuskan sejak awal.

4. Mencari Makna dibalik Data Interpretasi Data (*Understanding Phenomena*)

Adapun langkah-langkah yang dilakukan adalah sebagai berikut:

- a. Mencatat data dan informasi yang berkaitan dengan masalah yang diteliti.
- b. Membaca dan menelaah data dan informasi yang telah dikumpulkan.
- c. Membahas masalah-masalah yang diajukan dan menginterpretasikan dengan teori sehingga terpecah masalah.
- d. Merumuskan kesimpulan

G. Teknik Penjaminan Keabsahan Data

Teknik penjaminan keabsahan data yang penulis gunakan adalah teknik *triangulasi*. Teknik *triangulasi* dalam penelitian ini untuk menguji kredibilitas atau kepercayaan data kepada sumber yang sama dengan wawancara kepada bagian mikro di Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar. Setiap data yang penulis peroleh pada Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar akan di stempel oleh pihak yang berwenang, dalam kegiatan wawancara dokumentasi yang digunakan penulis berupa foto sebagai penjamin keabsahan data yang penulis paparkan.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Bank Syariah Mandiri KC Batusangkar

1. Sejarah Berdirinya Bank Syariah Mandiri (BSM) Kantor Cabang Batusangkar

Bank Syariah Mandiri (BSM) Kantor Cabang Batusangkar merupakan salah satu lembaga keuangan yang menganut prinsip syariah yang didasari Badan hukum Islam. Bank Syariah Mandiri (BSM) Kantor Cabang Batusangkar ini melakukan pengumpulan dana dari masyarakat dan kemudian menyalurkannya kepada masyarakat yang membutuhkan dana untuk usaha yang produktif dalam bentuk pemberian pembiayaan. Lahirnya undang-undang No. 10 tahun 1998 tentang perubahan atas Undang-Undang No. 7 tahun 1992 tentang perbankan telah memberi peluang yang sangat baik bagi tumbuhnya Bank Syariah di Indonesia. Ditambah juga dengan adanya UU No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah. Undang-Undang tersebut menjadikan Bank berpeluang untuk beroperasi sepenuhnya secara syariah atau dengan membuka cabang khusus syariah. (Dokumen BSM KC Batusangkar)

Kehadiran Bank Syariah Mandiri sejak tahun 1999, sesungguhnya merupakan hikmah sekaligus berkah pasca krisis ekonomi dan moneter 1997-1998. Sebagaimana diketahui, krisis ekonomi dan moneter sejak juli 1997, yang disusul dengan krisis multi-dimensi termasuk dipangggung politik nasional, telah menimbulkan beragam dampak negatif yang sangat hebat terhadap seluruh sendi kehidupan masyarakat, tidak terkecuali dunia usaha. Dalam kondisi tersebut, industri perbankan nasional yang didominasi oleh Bank-Bank konvensional mengalami krisis luar biasa. Pemerintah akhirnya mengambil tindakan dengan *merestrukturisasi* dan *merekapitalisasi* sebagian Bank Indonesia.

PT Bank Mandiri, hadir, tampil, dan tumbuh sebagai bank yang mampu memadukan idealisme usaha dengan nilai-nilai rohani yang

melandasi kegiatan operasionalnya. Harmoni antara idealisme usaha dan nilai-nilai rohani inilah yang menjadi salah satu keunggulan Bank Syariah Mandiri dalam kiprahnya di perbankan Indonesia. Bank Syariah Mandiri hadir untuk bersama membangun Indonesia menuju Indonesia yang lebih baik. Seiring berjalannya waktu, pada awal tahun tepatnya bulan Maret tahun 2010 telah hadir di kota Batusangkar salah satu Bank yang berbasis syariah, untuk memperlancar pertumbuhan ekonomi masyarakat Kabupaten Tanah Datar, untuk itu Bank Syariah Bank Mandiri hadir melakukan penghimpunan uang dalam bentuk tabungan dan pembiayaan yang berbasis syariah.

Secara global yang menjadi target bagi Bank Syariah Mandiri ini didirikan adalah dalam rangka menciptakan perekonomian yang sehat dan terbebas dari paham konvensional yang sebelumnya mengalami kemerosotan dan kemunduran yang cukup memprihatinkan. Sedangkan secara spesifiknya, Bank Syariah Mandiri ini hadir di tengah-tengah masyarakat Kabupaten Tanah Datar untuk mengajak masyarakat mengenali produk-produk yang berbasis syariah, yang tidak menggunakan prinsip bunga melainkan menerapkan sistem bagi hasil. (Dokumen BSM KC Batusangkar)

2. Sejarah Berubahnya KCP Batusangkar Menjadi KC Batusangkar

Pada tanggal 28 Februari 2010 dibukanya Kantor Kas di Batusangkar yang beranggotakan: pimpinan, pegawai, *costumer service*, *teller*, *security*, *office boy*, *drive* dan 3 orang *Sharia Funding Executive*. Adanya SFE (*Sharia Funding Executive*) karena pada Kantor Kas hanya ada pendanaan. Pada tanggal 23 Desember 2011 Kantor Kas berubah menjadi Kantor Cabang Pembantu Batusangkar, dan pada tanggal 15 Februari 2016 dilakukan *roleout* semua Kantor Cabang Pembantu yang ada dijadikan menjadi Kantor Cabang yang berdiri sendiri. Pada Kantor Cabang Pembantu yang dipimpin oleh *Subbranch Manager*, sedangkan di Kantor Cabang yang dipimpin oleh *Branch Manager*.

3. Visi, Misi, Tagline, dan Tujuan PT. Bank Syariah Mandiri KC Batusangkar

a. Visi : “Bank Syariah Terdepan dan Modern”

Bank Syariah Terdepan, menjadi Bank Syariah yang selalu unggul di antara pelaku industri Perbankan Syariah di Indonesia pada segmen *consumer, micro, SME, commercial, dan corporate*. Bank Syariah Modern, menjadi Bank Syariah dengan sistem layanan dan teknologi mutakhir yang melampaui harapan nasabah.

b. Misi:

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

c. Tagline BSM

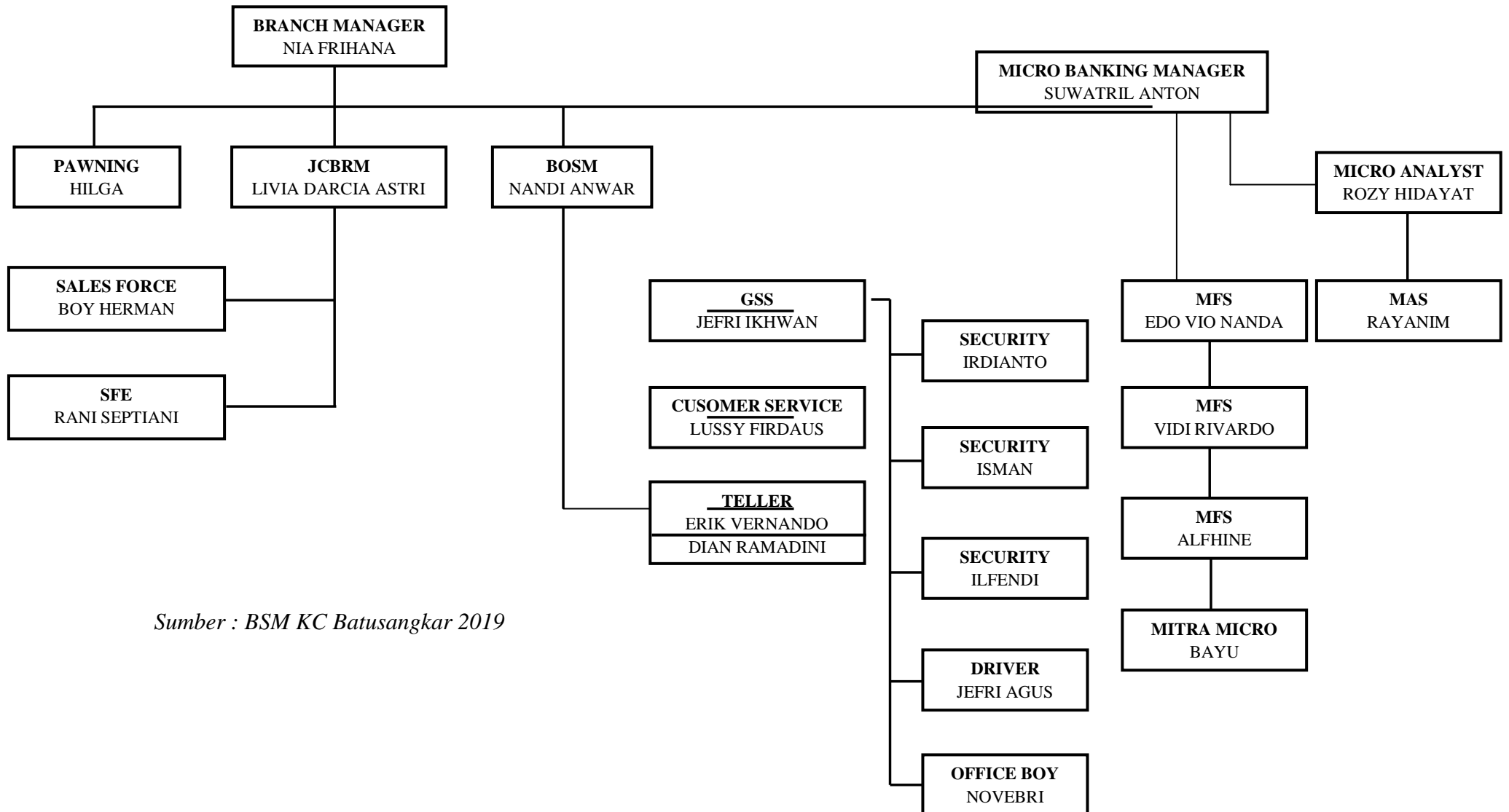
- 1) Terdepan: adalah komitmen BSM untuk selalu menjadi bank syariah yang terbaik dan terbesar.
- 2) Modern: adalah komitmen BSM untuk terus berinovasi baik dari sisi produk, layanan, teknologi, dan sumber daya manusia yang berpotensi sesuai dengan kebutuhan dan perkembangan perbankan syariah.
- 3) Menentramkan: adalah komitmen BSM untuk memberikan rasa aman dan nyaman dalam melakukan aktivitas perbankan sesuai dengan prinsip syariah bagi seluruh *stakeholder*. (Dokumen BSM KC Batusangkar)

d. Tujuan BSM

Tujuan BSM adalah untuk membantu dan mendorong pertumbuhan perekonomian secara syariah di segala bidang, serta sebagai sumber pendapatan daerah dalam rangka meningkatkan taraf hidup masyarakat. (Dokumen BSM KC Batusangkar)

4. Struktur Organisasi Bank Syariah Mandiri KC Batusangkar

Gambar 4. 1
STRUKTUR ORGANISASI PT. BANK SYARIAH MANDIRI KCP BATUSANGKAR



Sumber : BSM KC Batusangkar 2019

Keterangan:

a. *Branch Manager*

Branch Manager adalah struktur tertinggi di kantor Cabang yang bertanggung jawab atas keseluruhan berjalannya sistem operasional perbankan di level kantor Cabang dan membawahi keseluruhan manager, baik bisnis maupun operasional. Kepala Kantor Cabang bertugas dalam memimpin dan mengawasi jalannya pencapaian target bisnis perbankan sehari-hari.

b. *Branch Operation & Service Manager*

Tugas dari *BOSM* adalah bertanggung jawab terhadap kegiatan operasional di Cabang dan melakukan fungsi kontrol dan supervise terhadap pekerjaan *teller*, *customer service* dan *security* membantu kepala cabang Manager dalam pelaksanaan rencana kerja tahunan, rencana operasional dan pelayanan dengan mengikuti aturan *compliance* dan *control* serta menjalankan dan mengikuti rencana kerja tersebut, bertanggung jawab penuh terhadap kegiatan operasional di cabang serta dapat membantu memberikan solusi terhadap permasalahan operasional serta memonitor penyelesaiannya. Melakukan *maintenance* dan pemeriksaan harian untuk laporan CIF, pembukaan rekening, pelaporan BI, *Line Of Business*, verifikasi nasabah, neraca dan laba rugi.

c. *Micro Banking Manager* dan *Micro Financing Sales*

Micro Banking Manager dan *Micro Financing Sales* bertugas untuk menangani masalah pembiayaan yang diajukan oleh nasabah, seperti pembiayaan *mudharabah*, *musyarakah*, *murabahah* dan lain sebagainya. (Dokumen BSM KC Batusangkar)

d. *Micro Analyst & Micro Analyst Sales*

Micro Analyst & Micro Analyst Sales bertugas, melakukan verifikasi usaha, kelayakan usaha dan penilaian agunan. Memastikan dokumen pembiayaan telah dilengkapi sebelum fasilitas dicairkan,

melakukan input data pembiayaan dengan benar atau akurat, dan mencetak dokumen-dokumen pembiayaan.

e. *Mitra Micro*

Mitra micro bertugas melaksanakan penagihan sesuai target yang dibebankan dalam menjaga kualitas pembiayaan mikro untuk nasabah *existing* dengan kategori menunggak dan bermasalah pada level yang ditetapkan.

f. *Pawning Staf*

Tugasnya yaitu tentang yang berhubungan dengan gadai baik gadai apapun itu.

g. *Junior Consumer Banking Relationship Manager*

Tugasnya lebih diprioritaskan ke pencarian dana (*Funding*) dan penyaluran/pemasaran dana (*Lending & Consumer Loan*) dibagian consumer yaitu pembiayaan implant, griya, oto dan pensiun.

h. *Sharia Funding Executive (SFE)*

Sharia Funding Executive yang bertugas mencari/menghimpun dana atau merekrut konsumen/nasabah untuk bank atau produk/jasa bank tempat ia bertugas. Bertransaksi ke Bank Syariah Mandiri berupa tabungan, baik berupa tabungan biasa seperti tabungan BSM, Mabrur dan Tabungan Riyal/ Dollar maupun tabungan berjangka seperti deposito tabungan investasi cendikia dan tabungan berencana.

i. *Sales Force*

Sales force bertugas mencari/ menghimpun dana atau merekrut konsumen/ nasabah pensiun untuk bank atau produk/ jasa bank tempat ia bertugas.

j. *Customer Service*

Customer Service berfungsi sebagai staff pelaksana dari *front office* yang bertugas untuk membuat segala sesuatu yang berhubungan dengan pelayanan nasabah sesuai dengan prinsip syariah. (Dokumen BSM KC Batusangkar)

k. *Teller*

Teller bertugas dalam penerimaan dan penarikan pembayaran uang serta mengukur dan memelihara saldo atau posisi uang kas yang ada dalam tempat khasanah Bank dan dapat pula melakukan pekerjaan lain sesuai dengan ketentuan atau *policy* perbankan.

l. *General Support Staff*

Bertugas memastikan penyediaan kebutuhan dan keamanan sarana dan prasarana kantor untuk mendukung kegiatan operasional dan bisnis di *Branch Office*.

m. *Office Boy*

Tugasnya seperti *office boy* pada umumnya membersihkan ruangan.

n. *Driver*

Tugasnya membantu karyawan apabila diperlukan untuk keluar kantor mengenai pekerjaan

o. *Security* (Petugas keamanan bank/menjaga keamanan bank).
(Dokumen BSM C Batusangkar)

5. Produk-produk Bank Syariah Mandiri KC Batusangkar

Adapun jenis-jenis produk yang tersedia di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Batusangkar, diantaranya: (Lussy Firdaus, Wawancara dengan *Customer Service*, Tanggal 22 Januari 2019)

a. Produk Penghimpun Dana

1) Tabungan

a) Tabungan BSM

Merupakan tabungan harian yang menggunakan mata uang rupiah. Rekening ini berdasarkan sistem akad *mudharabah muthlaqah*. Nasabah bisa memilih dengan fitur ATM atau tanpa ATM. Baik perorangan maupun non perorangan.

b) BSM Tabungan Berencana

Tabungan berjangka yang memberikan nisbah bagi hasil berjenjang serta kepastian pencapaian target dana yang telah ditetapkan.

c) BSM Tabungan Simpatik

Tabungan berdasarkan prinsip *wadiah* yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat berdasarkan syarat-syarat yang disepakati dan hanya ditujukan perorangan saja.

d) BSM Tabungan Investasi Cendekia

Tabungan berjangka dengan setoran bulanan tetap yang di desain untuk mempersiapkan dana pendidikan di masa depan. Jenis produk ini menggunakan prinsip *mudharabah muthlaqah*.

e) BSM Tabungan Dollar

Tabungan dalam mata uang dollar (USD) yang penarikan dan setorannya dapat dilakukan setiap saat atau sesuai ketentuan BSM.

f) BSM Tabungan Pensiun

Tabungan Pensiun BSM adalah simpanan dalam mata uang rupiah berdasarkan prinsip *mudharabah mutlaqah*, yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat berdasarkan syarat-syarat dan ketentuan yang disepakati. Produk ini merupakan hasil kerjasama BSM dengan PT Taspen yang diperuntukkan bagi pensiunan pegawai negeri Indonesia.

g) BSM Tabunganku

Tabungan untuk perorangan dengan persyaratan mudah dan ringan yang diterbitkan secara bersama oleh bank-bank di Indonesia guna menumbuhkan budaya menabung serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat. (Lussy Firdaus, Wawancara dengan *Customer Service*, Tanggal 22 Januari 2019)

h) Tabungan Mabror BSM

Tabungan dalam mata uang rupiah untuk membantu pelaksanaan ibadah haji & umrah.

i) BSM Tabungan Mabror

Tabungan mabror junior dalam bentuk mata uang rupiah untuk membantu pelaksanaan ibadah haji & umrah khusus untuk usia di bawah 17 tahun.

2) Giro

Giro merupakan simpanan yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dan dapat menggunakan cek maupun bilyet giro. Pengelolaan berdasarkan prinsip *wadiah yad dhamanah*, Dana yang disimpan di bank dengan menggunakan rekening ini dapat diambil sewaktu waktu.

3) Deposito

Deposito adalah adalah simpanan dengan penarikannya hanya dapat dilakukan dalam waktu tertentu yang berdasarkan prinsip syariah dan dalam pelaksanaannya deposito ini menggunakan prinsip *mudharabah*. Pemilik modal bertindak sebagai penitipan dan bank bertindak sebagai pengelola.

b. Produk Pembiayaan (Penyaluran Dana)

1) *Mudharabah* BSM

Mudharabah BSM adalah pembiayaan dengan ketentuan seluruh modal kerja yang dibutuhkan nasabah ditanggung oleh bank. Keuntungan yang diperoleh dibagi sesuai dengan nisbah yang di sepakati.

2) *Musyarakah* BSM

Musyarakah BSM adalah pembiayaan khusus untuk modal kerja dengan ketentuan dana dari bank merupakan bagian dari modal usaha nasabah dan keuntungan dibagi sesuai dengan nisbah yang disepakati. (Lussy Firdaus, Wawancara dengan *Customer Service*, Tanggal 22 Januari 2019)

3) *Murabahah* BSM

Murabahah BSM adalah pembiayaan berdasarkan akad jual beli antara bank dan nasabah. Bank membeli barang yang dibutuhkan dan menjualnya kepada nasabah sebesar harga pokok ditambah dengan keuntungan *margin* yang disepakati.

4) BSM Implan

BSM Implan adalah pembiayaan konsumen dalam valuta rupiah yang diberikan oleh bank kepada karyawan tetap perusahaan yang pengajuannya dilakukan secara massal (kelompok). BSM Implan dapat mengakomodasi kebutuhan pembiayaan bagi para karyawan perusahaan, misalnya koperasi karyawan belum berpengalaman dalam kegiatan simpan pinjam, atau perusahaan dengan jumlah karyawan terbatas.

5) Pembiayaan pensiun

Pembiayaan pensiun adalah penyaluran fasilitas pembiayaan konsumen (termasuk untuk pembiayaan multiguna) kepada para pensiunan dengan ketentuan pembayaran angsuran dilakukan melalui pemotongan uang pensiun langsung yang diterima oleh bank setiap bulan (pensiun bulanan). Akad yang digunakan adalah akad *murabahah*.

6) Pembiayaan koperasi karyawan untuk para anggotanya

pembiayaan ini menyalurkan pembiayaan melalui koperasi karyawan untuk pemenuhan kebutuhan para anggota (kolektif) yang mengajukan pembiayaan melalui koperasi karyawan.

7) Pembiayaan BSM Griya

Pembiayaan BSM Griya adalah pembiayaan jangka pendek, menengah atau panjang untuk membiayai pembelian rumah tinggal (*consumer*), baik baru maupun bekas, di lingkungan *developer* maupun *non developer*, dengan sistem *murabahah*. (Lussy Firdaus, Wawancara dengan *Customer Service*, Tanggal 22 Januari 2019)

8) BSM Gadai Emas

BSM Gadai Emas adalah produk pembiayaan atas dasar jaminan berupa emas sebagai salah satu alternatif memperoleh uang tunai dengan cepat.

9) Pembiayaan umrah

Pembiayaan umrah adalah pembiayaan jangka pendek yang digunakan untuk memfasilitasi kebutuhan biaya perjalanan umrah, seperti namun tidak terbatas untuk tiket, akomodasi dan persiapan biaya umrah lainnya, dengan akad *ijarah*.

10) Pembiayaan talangan haji

Pembiayaan talangan haji adalah pinjaman dana dari bank kepada nasabah khusus untuk menutupi kekurangan dana untuk memperoleh kursi haji.

11) Pembiayaan BSM otto

Pembiayaan BSM otto adalah pembiayaan pembelian kendaraan bermotor baik baru maupun bekas, dengan sistem *murabahah*.

12) Pembiayaan warung mikro

Pembiayaan warung mikro adalah pembiayaan bersifat produktif kepada nasabah, baik perorangan maupun badan usaha, dengan *limits* sampai dengan Rp. 200.000.000, termasuk dalam segmen mikro adalah pembiayaan dengan tujuan multiguna kepada nasabah perorangan dengan *limits* sampai dengan Rp. 50.000.000 yang disalurkan melalui warung mikro.

13) *Golbertab* atau Golongan Berpendapatan Tetap (multiguna)

Golbertab atau Golongan Berpendapatan Tetap adalah pembiayaan yang ditujukan kepada seseorang dan badan usaha untuk memenuhi kebutuhan dengan *plafon* pembiayaan mulai dari Rp. 2.000.000 sampai dengan Rp. 50.000.000. (Lussy Firdaus, Wawancara dengan *Customer Service*, Tanggal 22 Januari 2019)

14) *Nongolbertab* Non golongan Berpendapatan Tetap (Produktif)

Nongolbertab Non golongan Berpendapatan Tetap adalah pembiayaan yang ditujukan kepada seseorang dan badan usaha untuk memenuhi kebutuhan produktif dengan plafon pembiayaan mulai dari Rp.2.000.000 sampai dengan Rp. 100.000.000. (Lussy Firdaus, Wawancara dengan *Customer Service*, 22 Januari 2019)

B. Pembahasan

1. Mekanisme Pembiayaan Mikro dengan Akad *Murabahah* pada Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar

Mekanisme pembiayaan mikro dengan akad *murabahah* pada Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar adalah sebagai berikut:

a. Pengajuan Permohonan

1) Tahapan permohonan

Berdasarkan wawancara dengan Suwatril Anton pihak nasabah atau calon nasabah yang ingin melakukan pembiayaan mikro datang kepada pihak Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar untuk mengajukan permohonan pembiayaan dengan membawa persyaratan sebagai berikut:

- a) Warga Negara Indonesia (WNI)
- b) Usaha telah berjalan minimal 2 tahun
- c) Usia minimal 21 tahun atau sudah menikah dan maksimal 65 tahun saat pembiayaan lunas
- d) Surat keterangan izin usaha, adapun kelengkapan dokumen yang harus dipenuhi ketika seorang nasabah ingin mengajukan pembiayaan mikro adalah:
 - (1).Fotocopi KTP dan pas foto suami istri
 - (2).Fotocopi KK
 - (3).Fotocopi Akta nikah
 - (4).Surat Keterangan Usaha (SKU) yang asli
 - (5).Agunan, SHM/BPKB

(6).Fotocopi tabungan 3 bulan terakhir

(7).NPWP

Pembiayaan mikro yang diajukan oleh nasabah diberikan kepada *marketing*, hal ini dikarenakan *marketing* di Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar diberi wewenang untuk melayani nasabah yang mengajukan pembiayaan.

2) Tahapan pengumpul data

Tahap selanjutnya yang dilakukan oleh pihak bank/*marketing* yaitu mengumpulkan data-data permohonan seperti fotocopi KTP, pas foto suami istri, fotocopi KK, fotocopi akta nikah, Surat Keterangan Usaha, agunan, dan fotocopi tabungan 3 bulan terakhir. Sebelum diterima pihak bank memeriksa terlebih dahulu dengan teliti kelengkapan data-data nasabah, apabila terdapat kesalahan yang dilakukan pihak nasabah diperbaiki terlebih dahulu dan juga meninggalkan nomor telepon yang bisa dihubungi.

3) Tahapan verifikasi data

Tahap selanjutnya setelah semua persyaratan terpenuhi, selanjutnya dilakukan *BI Checking* oleh pihak administrasi mikro. Tujuan diadakan *BI Checking* ini kepada nasabah yaitu untuk mengetahui apakah ada calon nasabah memiliki pinjaman di bank lain atau tidak.

4) Tahapan survei yang dilakukan oleh pihak bank kepada pihak nasabah

Tahap selanjutnya yang dilakukan oleh pihak bank yaitu melakukan survei ketempat usaha dan rumah calon nasabah untuk mengumpulkan data dilapangan dengan pencocokan data yang diisi sebelumnya seperti, lokasi usaha, jaminan, foto lokasi usaha, kecocokan no BPKB dengan nomor yang tertera pada mesin motor, Surat Hak Milik (SHM) dengan melihat keasliannya melalui notaris, deposito nasabah, dan

menanyakan pada masyarakat sekitar tentang usaha yang di miliki nasabah terhadap kepemilikan usaha. Pihak bank dalam menganalisis kelayakan pemberian pembiayaan kepada nasabah melakukan penilaian analisis 5C (*Charakter, Capacity, Capital, Coleteral, dan Condition of Economy*). (Suwatri Anton, Wawancara dengan *Micro Banking Manager*, 22 Januari 2019)

b. Saat Penandatanganan akad pembiayaan

a) Tahapan persetujuan pembiayaan

Ketika semua persyaratan sudah lengkap dan sudah dilakukan survei, maka pihak analis mikro akan membuat proposal pembiayaan untuk dilaporkan kepada komite pembiayaan. Proposal tersebut nantinya akan dianalisis dengan sistem di komputer yang nama sistemnya *Financing Application System (FAS)*, sistem aplikasi pembiayaan yang digunakan untuk komite pada saat pembiayaan nasabah, yang digunakan oleh *marketing, analist micro, manager micro*, dan kepala cabang.

Pembiayaan yang disetujui oleh komite pembiayaan bisa dilanjutkan pada tahapan berikutnya, Keputusan dari komite dapat berupa persetujuan atau penolakan terhadap pembiayaan yang mana dibuatkan dalam suatu Surat Keputusan Komite Pembiayaan (SKKP) yang akan disampaikan kepada calon nasabah. Permohonan yang disetujui akan dibuatkan Surat Penegasan Persetujuan Pembiayaan (SP3), SP3 ini ditandatangani oleh nasabah dan pihak bank.

b) Tahapan penandatanganan akad

Pada tahap ini, permohonan nasabah yang telah disetujui oleh komite pembiayaan akan dihubungi oleh *marketing* bank untuk melakukan penandatanganan akad pembiayaan mikro.

Dari hasil wawancara yang penulis lakukan dengan *micro Banking manager* Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar, pelaksanaan pembiayaan mikro menggunakan akad *murabahah* dan *wakalah*

Adapun pada akad *murabahah* adalah pihak bank memberikan pembiayaan kepada nasabah, bank harus memberi tahu harga pokok barang yang dibeli dan menentukan tingkat keuntungan sebagai tambahannya. Keuntungan dalam *murabahah* merupakan selisih dari harga barang dengan harga jualnya yang disebut dengan istilah *margin*. *Margin* ini sudah ditetapkan oleh pihak bank, dan *margin* tidak mengalami perubahan selama pembiayaan berlangsung

Akad *murabahah* ini diaplikasikan oleh lembaga keuangan syariah sebagai salah satu produk pembiayaan. *Murabahah* dipahami sebagai mekanisme operasional penyaluran suatu barang dengan harga pokok ditambah keuntungan yang disetujui oleh kedua belah pihak.

Akad *wakalah* adalah perlimpahan kekuasaan oleh seseorang sebagai pihak pertama kepada orang lain sebagai pihak kedua dalam hal-hal yang boleh diwakilkan.

Contoh aplikasi pembiayaan *murabahah* dalam usaha mikro adalah seorang nasabah ingin membeli sebuah mobil, karena mengalami keterbatasan dana kemudian ia mengajukan permohonan kepada Bank Syariah, maka bank akan membeli mobil tersebut dan menjualnya kembali sesuai dengan kesepakatan antara nasabah dengan bank. Pembayaran oleh nasabah kepada bank dilakukan secara angsuran yang dibayar nasabah setiap bulan yang terdiri dari angsuran pokok pembiayaan dan angsuran *margin*.

Adapun penerapan akad *wakalahnya* adalah pembelian mobil diwakilkan saja kepada nasabah karena tidak

memungkinkan apabila harus ada stok mobil di bank, maka pembeliannya diwakilkan kepada nasabah untuk membeli mobil tersebut tanpa ditemani oleh pihak bank.

Adanya akad di dalam mekanisme pembiayaan mikro ini adalah hal yang harus dilakukan untuk mengantisipasi risiko agar tidak terjadi penyalah gunakan aturan. Dalam kesepakatan penandatanganan akad nasabah diharuskan untuk membuka rekening di Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar atas nama sendiri, selain itu juga sekaligus menandatangani kelengkapan dokumen-dokumen yang diperlukan bagi pencairan pembiayaan mikro. (Suwatri Anton, Wawancara dengan *Micro Banking Managerr*, 22 Januari 2019)

c. Proses Pencairan Dana

1) Tahapan pencairan Dana

Setelah akad *murabahah* dilakukan dengan nasabah maka bank akan merealisasikan pembiayaan melalui *teller*, pertama nasabah mengisi slip yang disediakan dan mengisinya sesuai dengan jumlah dana yang akan dicairkan oleh pihak bank atau sesuai dengan pembiayaan yang diajukan, setelah itu nasabah memberikan slip kepada *teller*, selanjutnya *teller* yang akan mencairkan dana dan diberikan kepada nasabah.

2) Tahapan *monitoring*

Pada tahap selanjutnya dilakukan *monitoring* terhadap pembiayaan yang telah diberikan, dalam *monitoring* Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar akan melakukan pemantauan secara intensif atau pengawasan terhadap usaha nasabah dan juga melakukan kunjungan langsung ketempat nasabah pembiayaan mikro sehingga mengurangi terjadinya penyimpangan pembiayaan atau pembiayaan macet.

Nasabah yang sudah mendapat pembiayaan mikro ini, akan membayar angsuran/cicilan sesuai dengan tanggal jatuh

tempo pembayaran. Nasabah melakukan pembayaran kepada bank secara cicilan sesuai dengan jangka waktu yang disepakati oleh kedua belah pihak, apabila pada saat jatuh tempo nasabah belum membayar angsurannya maka dua hari setelah jatuh tempo pihak bank akan mengingatkan nasabah tersebut melalui telepon, agar nasabah tersebut segera melakukan pembayaran atas cicilannya, namun jika tidak ada respon nasabah setelah ditelepon dari waktu yang ditetapkan. Selanjutnya pihak bank langsung mendatangi lokasi nasabah, dengan tujuan mengingatkan nasabah atas cicilannya dan sekaligus untuk melakukan *monitoring* kepada nasabah, adapun jadwal memonitoringnya tidak terjadwal. Pihak bank akan memonitoring apabila nasabah belum membayar cicilannya.

Pihak Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar hanya berhak menerima angsuran pelunasan pembiayaan mikro ditambah *margin* yang telah ditentukan dan disepakati oleh nasabah. (Suwatri Anton, Wawancara dengan *Micro Banking Manager*, 22 Januari 2019)

Pada pelaksanaan pembiayaan mikro ini, resiko yang sering terjadi adalah pembiayaan macet. Jika nasabah tidak membayar cicilan maka pihak Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar akan memberikan surat peringatan kepada nasabah setelah 15 hari dari jatuh tempo cicilan, adanya batas akhir pembayaran cicilan nasabah adalah akhir bulan.

Menurut analisis penulis pemberian surat peringatan disaat keterlambatan nasabah didalam membayar angsuran adalah hal yang sangat bagus, dikarenakan agar tidak terjadinya pembiayaan macet oleh nasabah. Langkah-langkah yang dilakukan oleh pihak Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar, jika nasabah tidak sanggup membayar angsurannya yaitu:

a) *Rescheduling* (Penjadwalan Kembali)

Rescheduling (Penjadwalan Kembali), yaitu penyelamatan yang hanya menyangkut perubahan jadwal pembayaran pokok atau tunggakan pembayaran *margin* atau tunggakan pembiayaan dengan cara memperpanjang jangka waktu pembiayaan.

Tindakan *Rescheduling* dapat diberikan kepada nasabah yang masih menunjukkan itikad baik untuk melunasi kewajibannya. Nasabah tersebut diberi keringanan dengan cara memperpanjang jangka waktu pembayarannya dan memperkecil angsuran pembayarannya. Tujuan diberikan keringanan, supaya nasabah bisa mengangsur cicilannya kembali. Misalnya jangka waktu 3 tahun diperpanjang 4 atau 5 tahun sehingga angsuran menjadi kecil, dengan adanya penambahan jangka waktu nasabah dikenakan biaya oleh Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar. (Bayu, Wawancara dengan *Mitra Micro*, 22 Januari 2019)

b) *Reconditioning* (persyaratan Ulang)

Reconditioning (persyaratan Ulang) yaitu, penyelamatan pembiayaan dengan cara merubah sebagian atau seluruh persyaratan yang tidak hanya terbatas pada perubahan jadwal pembiayaan, jangka waktu atau persyaratan lainnya sepanjang tidak menyangkut perubahan maksimum pembiayaan.

Tindakan *Reconditioning* dapat diberikan tindakan dengan merubah semua persyaratan seperti penurunan tingkat *margin* yang tujuannya agar lebih meringankan beban nasabah. Penurunan *margin* yang diberikan kepada nasabah yang tidak mampu lagi membayar pembiayaan tersebut tetapi nasabah tetap wajib membayar pokok pinjaman

sampai lunas. Misalnya *margin* yang diberikan nasabah 3.000. dikurangi menjadi 1.500, jangka waktu tetap, dan angsuran yang harus dibayar oleh nasabah pada angsuran terakhir menjadi besar. (Bayu, Wawancara dengan *Mitra Micro*, 22 Januari 2019)

c) *Restructuring* (Penataan Kembali)

Restructuring (Penataan Kembali) yaitu, upaya yang dilakukan bank untuk menata kembali pembiayaannya agar nasabah dapat memenuhi kewajibannya. Tindakan *Restructuring* dapat diberikan kepada nasabah yang masih kekurangan uang dengan syarat agunan yang dikuasai bank cukup untuk memenuhi syarat yuridis.

Tindakan *Restructuring* yang dilakukan oleh Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar menawarkan kepada nasabah dengan cara:

- (1). Menjual jaminan kepada keluarga
- (2). Meminjam ke bank lain dengan jaminan baru untuk melunasi pembiayaan
- (3). Lelang

Langkah terakhir yang dilakukan oleh pihak Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar, jika nasabah tidak sanggup membayar pembiayaan maka jaminan akan dilelang ke Kantor Pelayanan Kekayaan Negara dan Lelang (KPKNL). Bank hanya sebagai pelengkap dokumen lelang dan pemberi informasi lelang melalui radio atau koran, Kantor Pelayanan Kekayaan Negara dan Lelang (KPKNL) yang akan meniformasikan jadwal lelang kepada pihak bank. (Bayu, Wawancara dengan *Mitra Micro*, 22 Januari 2019)

Pada saat barang lelang sudah laku dijual maka langkah selajutnya adalah melunasi total pembiayaan, *margin*, dan biaya-biaya lainnya seperti biaya lelang, apabila uangnya berlebih setelah membayar seluruh biaya maka uangnya dikembalikan kepada pihak nasabah, namun apabila kurang maka nasabah harus membayar kekurangan kembali kepada pihak bank. (Bayu, Wawancara dengan *Mitra Micro*, 22 Januari 2019)

Berdasarkan hasil wawancara penulis terhadap mekanisme pembiayaan mikro dengan akad *murabahah* di Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar dapat penulis simpulkan yaitu pembiayaan yang diberikan oleh Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar kepada nasabah sudah berjalan baik sesuai dengan teori yang ada. Prosedur yang dijalani oleh Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar dalam memberikan pembiayaan mikro kepada nasabah yaitu melalui permohonan, verifikasi data, survei kelokasi usaha, persetujuan pembiayaan beserta penandatanganan akad, dan pencairan dana.

2. Analisis 5C yang diterapkan dalam Mekanisme Pembiayaan Mikro dengan Akad *Murabahah*

a. *Charater* (Karakter)

Langkah-langkah Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar menilai *charater* nasabah dengan cara sebagai berikut:

1) *BI Checking*

Bank dapat melakukan penelitian terhadap calon nasabah dengan melihat data nasabah melalui *BI Checking*/Bank Indonesia. Cara Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar untuk mengetahui karakter calon nasabah yaitu dengan No. KTP dan data yang ada di KTP calon nasabah

sehingga bank dapat mengetahui tentang nasabah, seperti nasabah ada atau tidaknya meminjam ke bank lain. (Rozi Hidayat, Wawancara dengan *Micro Analyst*, 22 Januari 2019)

Menurut analisis penulis, *BI Checking* sudah ada dilakukan oleh Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar, karena *BI Checking* sebagai paduan utama bagi Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar dalam menentukan karakter nasabah.

2) Wawancara dengan nasabah dan pihak lain

Karakter nasabah dilakukan dapat dideteksi dengan *interview*. *Interview* ini dilakukan oleh pihak *analist micro* oleh Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar dengan mempertimbangkan keluarga, kondisi usaha, keluhan nasabah, perkembangan usaha, dan jaminan nasabah. Contohnya pihak bank menanyakan apakah pernah melakukan pinjaman ke lembaga keuangan atau pihak lain, apakah dalam pembayaran angsuran terdapat kemacetan atau masalah, apabila dari jawaban nasabah pernah meminjam uang pada lembaga keuangan atau lembaga lain pernah terjadi kemacetan maka pihak bank harus teliti dan cermat dalam persetujuan pembiayaan tersebut.

Calon nasabah akan mudah menjawab pertanyaan dari tim *interview* dengan mudah atau yakin apabila data yang diberikan telah valid, sedangkan apabila ada kesalahan menjawab pertanyaan yang tidak sesuai dengan data ini merupakan indikasi awal sebuah karakter yang tidak baik. Selain itu cara yang efektif ditempuh dengan meneliti calon nasabah melalui pihak-pihak lain yang mengenal dengan baik calon nasabah, misalnya mencari informasi tentang karakter calon nasabah melalui tetangga, teman, dan rekan usaha calon

nasabah. (Rozi Hidayat, Wawancara dengan *Micro Analyst*, 22 Januari 2019)

b. Capacity (Kemampuan)

Merupakan analisis untuk mengetahui kemampuan nasabah dalam membayar angsuran. Dalam wawancara penulis dengan *micro analyst* Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar mengukur *capacity* calon nasabah dalam kemampuan mengembalikan pembiayaan dapat dihitung dengan menganalisis pendapatan perhari dari calon nasabah, analisa ini dapat dilakukan dengan cara:

1) Melihat laporan keuangan

Dalam laporan keuangan calon nasabah bank dapat melihat dari mana sumber dana usaha dan juga melihat laporan arus kas dari usaha nasabah, sehingga bank dapat membandingkan antara sumber dana yang diperoleh dengan penggunaan dananya. Bagi nasabah yang tidak memiliki laporan keuangan pihak bank akan menganalisis melalui rekening tabungan nasabah yang dilihat dari 3 bulan terakhir, jika nasabah tidak mempunyai rekening tabungan, cara terakhir yang dilakukan pihak bank melalui survei. (Rozi Hidayat, Wawancara dengan *Micro Analyst*, 22 Januari 2019)

2) Survei ke lokasi usaha calon nasabah

Survei ini dilakukan Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar dengan melakukan pengamatan secara langsung terhadap usaha calon nasabah.

c. Capital (Modal)

Capital atau modal merupakan sesuatu yang harus dimiliki oleh pihak nasabah sebelum pihak bank memberikan pembiayaan kepada calon nasabah pembiayaan, di mana pihak nasabah harus memiliki usaha yang dapat dijadikan pegangan atau jaminan oleh

pihak bank untuk memberikan pembiayaan. (Rozi Hidayat, Wawancara dengan *Micro Analyst*, 22 Januari 2019)

d. Collateral (Jaminan atau Agunan)

Dalam wawancara penulis dengan *micro analist* Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar, *Collateral* merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah berupa BPKB kendaraan, Surat Hak Milik (SHM), dan deposito. Kriteria BPKB kendaraan dilihat dari tahun kedaraannya, jenis kendaraannya, dan kegunaannya untuk pribadi atau untuk umum. Surat Sertifikat Tanah dilihat dari lokasi tanah, dan adanya bangunan atau tidak. Berikut merupakan tabel kriteria agunan untuk kendaraan bermotor.

Tabel 4. 1
Kriteria agunan kendaraan bermotor

No	Jenis Kendaraan	Batas Umur Pembiayaan	Negara Pembuat
1	Sepeda motor	Maksimal 7 tahun saat pembiayaan lunas	Batas umur kendaraan 7 tahun saat pembiayaan lunas, yaitu antara lain buatan Jepang, Korea, Eropa, USA dan lainnya
2	Mobil pribadi	Maksimal 15 tahun saat pembiayaan lunas	1. Batas umur kendaraan 10 tahun pembiayaan lunas, yaitu, antara lain buatan Jepang, Korea, Eropa, USA dan lainnya. 2. Batas umur kendaraan 15 tahun pembiayaan lunas, yaitu, antara lain buatan Jepang, Korea, Eropa (khusus untuk merk kendaraan Volvo, Audi, BMW dan Mercedes Benz), dan USA (khusus merk kendaraan Chevrolet dan Ford)
3	Mobil niaga	Maksimal 10 tahun saat pembiayaan	1. Batas umur kendaraan 8 tahun pembiayaan lunas, yaitu, antara

		lunas	lain buatan Jepang, Korea, Eropa, USA dan lainnya. 2. Batas umur kendaraan 10 tahun pembiayaan lunas, yaitu, antara lain buatan Jepang, Korea, Eropa (khusus untuk merk kendaraan Mercedes Benz), dan USA (khusus merk kendaraan Chevrolet dan Ford) Ketentuan mobil niaga penumpang ini hanya berlaku sebagai agunan tambahan, tidak dapat sebagai agunan utama
--	--	-------	--

Sumber Data: *Micro Analyst* di BSM Cabang Batusangkar

Jaminan tersebut juga harus diteliti keabsahannya, kondisi dan kesempurnaannya. Jaminan harus lebih besar dari jumlah pembiayaan mikro yang diberikan. Penilaian ini bertujuan untuk lebih menyakinkan bahwa suatu resiko kegagalan pembayaran terjadi, maka jaminan dapat dipakai sebagai pengganti dari kewajiban. (Rozi Hidayat, Wawancara dengan *Micro Analyst*, 22 Januari 2019).

Menurut analisa penulis jaminan yang diberikan oleh Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar kepada nasabah pembiayaan mikro tidak sulit, karena jaminan yang diberikan oleh bank mudah dicari oleh nasabah.

e. Condition of Economy (Kondisi Perekonomian)

Pihak Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar harus melihat kondisi sosial ekonomi yang suatu saat dapat mempengaruhi maju mundurnya usaha. Kondisi yang akan dinilai terutama kondisi ekonomi saat ini, apakah layak nantinya untuk membayar pembiayaan mikro.

Berdasarkan wawancara penulis dengan *micro analyst* Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar menganalisis *Condition of Economy* pihak Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar melihat terlebih dahulu bagaimana kondisi perekonomian calon nasabah sebelum melakukan pembiayaan misalnya jika disalurkan pembiayaan kepada pedagang maka pihak bank harus melihat terlebih dahulu kelancaran usaha yang dilakukan oleh calon nasabah. Kondisi perekonomian nasabah juga dilihat seperti pendapatan nasabah, pengeluaran nasabah atau tanggungan nasabah, dan gaya hidup nasabah yang terlalu royal atau boros. (Rozi Hidayat, Wawancara dengan *Micro Analyst*, 22 Januari 2019)

3. Faktor Penyebab Terjadinya Pembiayaan Bermasalah Mikro di Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar

a. Karakter Nasabah

Tidak semua nasabah mempunyai itikad baik pada saat mengajukan pembiayaan ataupun pada saat pembiayaan yang diberikan sedang berjalan. Itikad tidak baik inilah memang sulit untuk diketahui dan dianalisis oleh pihak Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar, karena hal ini menyangkut soal moral ataupun akhlak dari nasabah. Karakter nasabah kurang baik inilah yang menjadi kendala dalam mekanisme pembiayaan mikro.

Berdasarkan kondisi di lapangan terkadang nasabah mempunyai karakter yang kurang bagus, dikarenakan nasabah menunda-nunda pembayaran, tidak mampu membayar, dan enggan membayar atau dikarenakan pakai identitas orang lain, misalkan si A yang meminjam tapi pakai data si B. Pada awalnya pembayaran angsuran nasabah tersebut lancar dalam melakukan pembayaran pembiayaan, tetapi setelah berulang-ulang melakukan pembayaran pembiayaan nasabah banyak yang lalai dalam membayar pembiayaan mikro. Selain itikad yang tidak baik adanya

ketidak jujuran nasabah dalam melunasi pembiayaan, meskipun dari pihak bank itu sendiri sebelum mencairkan pembiayaan mikro melakukan 5C yakni: *Charakter, Capacity, Capital, Coleteral*, dan *Condition of Economy* dari nasabah. Hal ini tidak bisa menjamin 100% bank akan mendapat nasabah yang benar-benar sesuai dengan harapan bank itu sendiri, terlebih pada sisi karakter yang mana setiap nasabah mempunyai karakter yang berbeda-beda. (Suwatri Anton, Wawancara dengan *Micro Banking Manager*, 22 Januari 2019)

b. Kondisi Usaha Nasabah Menurun

Setiap usaha yang dilakukan tidak selamanya mendapat laba/keuntungan, dimana usaha juga bisa mengalami kerugian. Ada nasabah yang mengalami kerugian dalam usahanya, sehingga nasabah sulit untuk mengembalikan dana pembiayaan yang telah diterima dari Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar pada akhirnya mengakibatkan usaha kurang lancar atau pembiayaan macet. (Suwatri Anton, Wawancara dengan *Micro Banking Manager*, 22 Januari 2019)

Menurut analisis penulis apabila terjadi kemacetan pembayaran angsuran oleh pihak nasabah maka pihak Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar melakukan tindakan seperti menghubungi pihak nasabah, memberi surat peringatan setelah jangka waktu 15 hari terhitung dari tanggal jatuh tempo, tahap selanjutnya apabila masih terjadi kemacetan atau pihak nasabah tidak menanggapi dengan baik tindakan yang dilakukan oleh pihak bank yaitu penjadwallan kembali jangka waktu pembiayaan beserta *margin*, tahap terakhir yang dilakukan oleh pihak bank yaitu penjualan sukarela atau dilakukan secara lelang.

c. Persaingan antar Lembaga Keuangan

Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar bukanlah satu-satunya lembaga keuangan syariah yang berada di

Batusangkar, karena letak Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar bersebelahan dengan Bank Nagari Syariah Cabang Batusangkar dan juga Bank Rakyat Indonesia Cabang Batusangkar, hal ini menjadi kendala terhadap Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar.

Persaingan antar lembaga keuangan saat ini memang sangat ketat. Hal ini dikarenakan perkembangan zaman dan dunia bisnis, sehingga pertumbuhan lembaga keuangan pun semakin banyak ditengah-tengah masyarakat.

Perkembangan ekonomi di Batusangkar akhir-akhir ini merosot tajam. Akibat melemahnya perekonomian, nasabah sangat membutuhkan dana dari Bank atau lembaga keuangan lainnya. Nasabah menseleksi Bank atau lembaga keuangan lainnya yang membuka pembiayaan yang murah *margin* atau sedikit bunga yang diberikan, Bank atau lembaga keuangan lainnya akan berloba-loba menurunkan *margin* atau bunga, disinilah kendala yang dihadapi dalam persaingan antar lembaga keuangan. (Rozi Hidayat, Wawancara dengan *Micro Analyst*, 22 Januari 2019)

d. Jaminan tidak bisa mengcover pembiayaan.

Berdasarkan wawancara penulis dengan petugas Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar, yang mana penulis menanyakan apa kendala yang dihadapi oleh pihak bank dalam pelaksanaan pembiayaan mikro. Suwatri Anton menjelaskan pembiayaan yang tidak bisa dicover oleh pihak bank yaitu apabila pihak nasabah melakukan permohonan pembiayaan yang tidak sesuai dengan nilai jaminan yang diberikan pada pihak bank maka pihak bank akan melakukan negosiasi penurunan permohonan pembiayaan dengan kesanggupan bank kepada pihak nasabah dan dapat juga dilakukan oleh nasabah dengan menambah jaminan. (Suwatri Anton, Wawancara dengan *Micro Banking Manager*, 22 Januari 2019)

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari hasil penelitian yang penulis dapatkan pada Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar mengenai mekanisme pembiayaan mikro dengan akad *murabahah* yang dilakukan dapat di tarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Mekanisme pembiayaan mikro dengan akad *murabahah*

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis dapatkan bahwa mekanisme pembiayaan mikro dengan akad *murabahah* di Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar sudah berjalan baik, karena sudah sesuai dengan teori yang ada. Karena sebelum bank memberikan pembiayaan prosedur yang dilalui mulai dari nasabah melakukan permohonan, verifikasi data, survei kelokasi usaha, persetujuan pembiayaan, Penandatanganan akad dan pencairan dana.

2. Analisis 5C dalam pembiayaan mikro dengan akad *murabahah*

Analisis 5C dalam pembiayaan mikro dengan akad *murabahah* ini, menurut penulis juga berjalan dengan baik yang dilakukan oleh Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar, karena setiap analisis 5C yang diterapkan oleh Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar sudah sesuai dengan teori yang ada.

3. Faktor penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah mikro di Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar *Pertama*, karakter nasabah. *Kedua* kondisi usaha nasabah menurun. *Ketiga*, persaingan antar lembaga keuangan. *Keempat*, jaminan tidak bisa mengcover pembiayaan.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian diatas, maka penulis memberikan saran kepada Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar beserta saran untuk nasabah.

1. Hendaknya Bank Syariah Mandiri Cabang Batusangkar lebih ketat lagi dalam mengawal, mengawasi, mengontrol, mendampingi jalannya pembiayaan yang ada untuk meminimalisir terjadinya pembiayaan bermasalah.
2. Diharapkan pihak bank agar dapat melanjutkan program ini dengan tujuan untuk membantu meningkatkan taraf hidup masyarakat
3. Bagi nasabah dana yang diberikan sepenuhnya digunakan untuk modal usaha, bukan digunakan untuk yang lain seperti konsumsi dan usaha yang dijalankan diharapkan maju, tidak berjalan ditempat mapun gulung tikar.

DAFTAR KEPUSTAKAAN

- Afandi, M. Y. (2009). *Fiqh Muamalah*. Yogyakarta: Logung Pustaka.
- Agama, D. (2005). *RI Al- Qur'an dan Terjemahan*. Jakarta: PT Insan Media Pustaka.
- Anoraga, P. (2010). *Ekonomi Islam Kajian Makro dan Mikro*. Yogyakarta: PT Dwi Chandra Wacana.
- Anshori, A. G. (2009). *Hukum Perbankan Syariah*. Bandung: Rafika Aditama.
- Antonio, M. S. 2001. *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Tazkia Cendekia.
- Arifin, Z. (2005). *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*. Jakarta: Pustaka Alvabet.
- Ascarya. (2008). *Akad dan Produk Bank Syariah*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Ash-Shawi, M.S. (2008). *Problematika Investasi pada Bank Islam Solusi Ekonomi Islami*. Jakarta Timur: Migunami
- Asiyah, B.N. (2015). *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Yogyakarta: Kalimedia.
- Basri, I. A. (2008). *Manajemen Resiko Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Ghazaly, A. R. (2010). *Fiqh Muamalat*. Jakarta: Kencana.
- IAN Batusangkar. (2017). *Pedoman Penulisan Skripsi*. Batusangkar: IAIN Batusangkar.
- Indonesia, Ikatan Bankir. (2015). *Megelola Bisnis Pembiayaan Bank Syariah*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Ismail. (2011). *Manajemen Perbankan: Dari Teori Menuju Aplikasi*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Karim. Adiwarmar. (2004). *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Kasmir. (2007). *Manajemen Perbankan*. Jakarta: PT Grafindo Persada .
- Moleong, L.J (2008). *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosda Karya.
- Muhamad. (2004.) *Manajemen Dana Bank Syariah*. Yogyakarta: Ekoni.
- _____. (2008). *Manajemen Bank Syariah*. Yogyakarta: UPP AMEYKPN.
- _____. (2014). *Manajemen Bank Syariah*. Yogyakarta: UPP AMEYKPN.
- _____.(2005). *Manajemen Bank Syariah*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN.
- Muhammad. (2009). *Model-Model Akad Pembiayaan di Bank Syariah*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN.

- _____. (2005). *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Yogyakarta: AMP.
- MUI. *Fatwa DSN No. 04 /IV2000 tentang Murabahah*.
- Rivai, V. & Adrian, P.V. (2008). *Islamic Financial Management*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Sadono Sukirno. (2006). *Pegantar Bisnis*. Jakarta: PT Raja Grafindo.
- Sahrani, S. (2011). *Fikih Muamalah*. Bogor: Galia Indonesia.
- Soejono, T. S. (2002). *Ekonomi Skala Kecil, Menengah dan Koperasi*. Jakarta: Galia Indonesia.
- Soemitra, Andri. (2009). *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Kencana.
- _____. (2010). *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Kencana.
- Sudarsono. (2003). *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah Deskripsi dan Ilustrasi*. Jakarta: Ekonisia.
- Sulham, M,d. (2008). *Manajemen Bank*. Malang: UIN Malang Press.
- Sutedi, Andrian. (2008). *Perbankan Syariah*. Yogyakarta: Sinar Grafika.
- Suwandi, B. D. (2008). *Memahami Penelitian Kualitatif*. Jakarta: PT. Rineka Cipta.
- Syafei, R. (2001). *Fiqh Muamalah*. Bandung: Pustaka Setia.
- Tambunan, Tulus. (2012). *UMKM di Indonesia*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Undang-Undang N0. 1. (2013). *tentang Lembaga Keuangan Mikro*.
- Undang-Undang. No. 20. (2008.) *tentang Usaha Mikro, Menengah, dan Kecil*.
- Undang-Undang. No. 21. (2008.) *tentang Perbankan Syariah*.
- Wiroso. (2009). *Produk Perbankan Syariah*. Jakarta: LPFE Usaki.
YPKN.
- Yusak. Laksamana (2009). *Panduan Praktis Account Officer Bank Syariah*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.
- Zulkifli, S. (2003). *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah* . Jakarta: Zikrul Hakim.

DAFTAR SUMBER DATA

- Bayu. 22. Januari 2019 Wawancara dengan *Mitra Mikro*. Batusangkar: Bank Syariah Batusangkar Cabang Batusangkar.
- Rozi Hidayat. 22 Januari 2019. Wawancara dengan *Micro Analyst*. Batusangkar: Bank Syariah Batusangkar Cabang Batusangkar.
- Suwatril Anton. 8 November 2018 jam 11.00 Wib. *Wawancara dengan Mikro Benking Manager*. Batusangkar: Bank Syariah Batusangkar Cabang Batusangkar.
- _____.22 Januari 2019. Wawancara dengan *Mikro Benking Manager*. Busangkar: Bank Syariah Batusangkar Cabang Batusangkar.
- _____.5 Desember 2018. Wawancara dengan *Mikro Benking Manager*. Batusangkar: Bank Syariah Batusangkar Cabang Batusangkar.