



**STRATEGI PENINGKATAN KUALITAS PEMBIAYAAN PADA
PEMBIAYAAN WARUNG MIKRO DI BANK SYARIAH
MANDIRI KANTOR CABANG TANGERANG CILEDUG**

SKRIPSI

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan Studi Strata Satu (S1)
Program Studi Manajemen Perbankan Syariah

Disusun Oleh:

Nama : Furqon Zarqoni Syaifulloh

NPM : 2014570030

**FAKULTAS AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JAKARTA**

1440 H/2019 M

LEMBAR PERNYATAAN (ORSINALITAS)

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Furqon Zarqoni Syaifulloh
NPM : 2014570030
Program Studi : Manajemen Perbankan Syariah
Fakultas : Fakultas Agama Islam
Judul Skripsi : Strategi Peningkatan Kualitas Pembiayaan pada
Pembiayaan Warung Mikro di Bank Syariah Mandiri
Kantor Cabang Tangerang Ciledug

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi berjudul di atas secara keseluruhan adalah hasil penelitian saya sendiri kecuali pada bagian-bagian yang menjadi sumber tujuan rujukan. Apabila ternyata dikemudian hari terbukti skripsi saya merupakan hasil plagiat atau penjiplakan terhadap karya orang lain, maka saya bersedia mempertanggungjawabkan sekaligus menerima sanksi berdasarkan ketentuan undang-undang dan aturan yang berlaku di Universitas Muhammdiyah Jakarta ini. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya dan tidak ada paksaan.

Jakarta, 24 Jumadil Akhirah 1440H
1 Maret 2019 M

Yang menyatakan,




(Furqon Zarqoni Syaifulloh)

LEMBAR PENGESAHAN PEMBIMBING

Skripsi yang berjudul: **Strategi Peningkatan Kualitas Pembiayaan pada Pembiayaan Warung Mikro di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Ciledug** yang disusun oleh **Furqon Zarqoni Syaifulloh, Nomor Pokok Mahasiswa: 2014570030**. Program Studi Manajemen Perbankan Syariah Fakultas Agama Islam disetujui untuk diajukan pada Sidang Skripsi Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta.

Jakarta, 1 Maret 2019
Pembimbing



Nurhidayat, S.Ag., M.M.

LEMBAR PENGESAHAN PANITIA UJIAN SKRIPSI

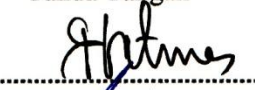

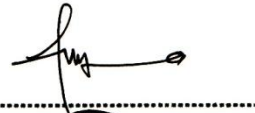


Skripsi yang berjudul: **Strategi Peningkatan Kualitas Pembiayaan pada Pembiayaan Warung Mikro di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Tangerang Ciledug** disusun oleh: **Furqon Zarqoni Syaifulloh** Nomor Pokok Mahasiswa: **2014570030**. Telah diujikan pada hari/tanggal: **Jumat, 15 Maret 2019** telah diterima dan disahkan dalam sidang Skripsi (munaqasyah) Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta untuk memenuhi persyaratan mencapai gelar Sarjana Strata Satu (S1) Program Studi Manajemen Perbankan Syariah.

FAKULTAS AGAMA ISLAM

Dekan,



Rini Fatma Kartika, S.Ag., M.H.

Nama	Tanda Tangan	Tanggal
<u>Rini Fatma Kartika, S.Ag., M.H.</u> Ketua		<u>25-3-2019</u>
<u>Drs. Tajudin, MA.</u> Sekretaris		<u>25-3-2019</u>
<u>Nurhidayat, S. Ag., M.M.</u> Dosen Pembimbing		<u>25-3-19</u>
<u>Drs. Fakhrurazi, M.A</u> Anggota Penguji I		<u>25-3-19</u>
<u>Dr. Oneng Nurul Bariyah, M.Ag</u> Anggota Penguji II		<u>25-3-2019</u>

FAKULTAS AGAMA ISLAM

Program Studi Manajemen Perbankan Syariah

Skripsi 22 Februari 2019

Furqon Zarqoni Syaifulloh

2014570030

Strategi Peningkatan Kualitas Pembiayaan pada Pembiayaan Warung Mikro di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Tangerang Ciledug

ABSTRAK

Penelitian skripsi ini bertujuan untuk menjelaskan bagaimana prosedur pemberian pembiayaan Warung Mikro oleh Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Tangerang Ciledug. Dan juga untuk mengetahui analisis pembiayaan Warung Mikro Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Tangerang Ciledug. Serta untuk mengkaji strategi peningkatan kualitas pembiayaan pada pembiayaan Warung Mikro di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Tangerang Ciledug.

Penelitian ini dilakukan menggunakan metode kualitatif. Jenis pendekatan yang digunakan adalah penelitian kualitatif deskriptif. Proses penelitian ini di deskripsikan yang menghasilkan suatu hasil penelitian. Jenis data yang digunakan oleh data primer dan sekunder. Metode pengumpulan data yang digunakan melalui: Observasi, wawancara langsung oleh *micro banking manager* Bank Syariah Mandiri KC Tangerang Ciledug, serta data lapangan dan studi kepustakaan. Penelitian dilakukan di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Tangerang Ciledug.

Adapun hasil penelitian yaitu, dalam prosedur pembiayaan Warung Mikro Bank Syariah Mandiri KC Tangerang Ciledug sangat ketat harus sesuai SOP PT. Bank Syariah Mandiri begitupun juga persyaratannya yang harus dipenuhi oleh nasabah. Pada analisis kelayakan pembiayaannya menggunakan 5C. Dan strategi peningkatan kualitas pembiayaan yang dilakukan Bank Syariah Mandiri KC Tangerang Ciledug berjalan sangat baik Dikarenakan Bank Syariah Mandiri KC Tangerang Ciledug lebih memfokuskan kepada nasabah yang berpenghasilan tetap (Glbertap).

Kata Kunci : Kualitas Pembiayaan, Warung Mikro, Peningkatan, Bank Syariah Mandiri

MOTTO

Melihat Kedepan Dan Waktu pun Akan Menjawab

“SEROTONIN”



SKRIPSI INI SAYA DEDIKASIKAN UNTUK:

- *Bapak Husin PF, yang telah memberikan saya kepercayaan dalam hidup dan mengajarkan saya selalu tetap rendah hati kepada setiap orang*
- *Ibu Kholifah, yang telah membesarkan saya sampai saat ini serta mendidik saya selalu tetap bertanggung jawab dalam menjalani kehidupan*

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum warahmatullahi wabarakatuh.

Puji dan syukur dipanjatkan ke hadirat Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat dan kasih sayang-Nya setiap detik, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini sesuai dengan waktu yang ditentukan. Shalawat dan salam tak lupa penulis junjungkan kepada Baginda Nabi Muhammad SAW, yang telah membawa kita dari jaman jahiliyah kepada jaman islamiyah seperti sekarang ini yang penuh dengan rahmat.

Skripsi ini ditulis dalam upaya memenuhi salah satu tugas akhir dalam memperoleh gelar Strata Satu (S1) pada Program Studi Manajemen Perbankan Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta, tahun 2018. Tidak sedikit kendala yang dihadapi penulis di dalam proses penyelesaiannya, namun karena bimbingan, arahan, dan bantuan dari berbagai pihak baik moril maupun materiil, sehingga kendala itu menjadi tidak terlalu berarti.

Oleh karena itu, pada kesempatan ini, penulis menyampaikan terimakasih dan penghargaan kepada pihak-pihak berikut:

1. Rini Fatma Kartika, S.Ag., M.H., selaku Dekan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta, Drs. Tajudin, M.A., selaku Wakil Dekan I, Drs. Asep Supyadillah, M.Ag., selaku Wakil Dekan II, Nurhadi, M.A., selaku Wakil Dekan III
2. Nurhidayat, S.Ag., M.M., selaku Ketua Program Studi Manajemen Perbankan Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta atau

sekaligus sebagai Dosen Pembimbing Skripsi, yang telah mengorbankan waktu, tenaga, dan pikirannya dalam proses bimbingan..

3. Bapak/Ibu Dosen dan karyawan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta yang telah memberikan pelayanan akademik dan pelayanan administrasi yang baik.
4. Kepada kedua orang tua tercinta, Bapak Husin PF dan Ibu Kholifah. Dan tak lupa pula Kakakku tercinta, Kak Upi Awaliyah dan Adekku Naila Khoirunnisa, yang telah memberikan doa, serta dukungan moril maupun materiil, sehingga memperlancar keberhasilan studi ini.
5. Bapak Bayu Manti Putra, selaku *Branch Manager* Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Tangerang Ciledug yang telah memberi kesempatan penulis untuk mengadakan riset. Tak lupa juga Bapak Yayan Suryadi Praja selaku *Micro Banking Manager*, Bapak Yudi Gustiadi dan Bapak Khoirul Umam selaku *Micro Financing Sales*, serta Bapak Ari Nurdiansyah selaku *Micro Collector* dan seluruh Staf BSM dalam memberikan data- data yang berkaitan dengan skripsi ini.
6. Kepada Shanty Dwiani, yang tiada hentinya memberikan semangat dan menemani hingga terselesaikannya skripsi ini.
7. Kepada ‘WBTK 10 Family’, ‘CCD’, ‘Jakampus UMJ’ dan ‘Warsun 15 Family’ yang sudah menemani dan memberi dukungan selama proses penulisan skripsi ini.

8. Seluruh kawan seperjuangan MPS 2014, dan terlebih pada kawan-kawan MPS A 2014 yang sudah memberikan semangat dan warna-warni selama masa-masa kuliah.

Penulis menyadari bahwa dalam skripsi ini masih banyak kekurangan dan keterbatasan, namun demikian diharapkan karya yang sederhana ini banyak memberikan manfaat. Amin.

Wassalamualaikum warahmatullahi wabarakatuh.

Jakarta, 1 Maret 2019

Penulis

Furqon Zarqoni Syifulloh
NPM : 2014570030

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
MOTTO	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR GAMBAR.....	ix
DAFTAR LAMPIRAN	x
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Fokus dan Sub Fokus Penelitian	8
C. Perumusan Masalah	9
D. Kegunaan Penelitian.....	9
E. Sistematika Penulisan	10
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
A. Deskripsi Konseptual Fokus dan Sub Fokus.....	12
1. Strategi.....	12
2. Pembiayaan.....	18
3. Kualitas Pembiayaan	40
4. Pembiayaan Warung Mkro.....	44
B. Hasil Penelitian yang Relevan	48
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	
A. Tujuan Penelitian	50

B. Tempat dan Waktu Penelitian	50
C. Latar/Setting Penelitian.....	51
D. Metode Penelitian dan Prosedur Penelitian	51
E. Data dan Sumber Data	52
F. Teknik dan Prosedur Pengumpulan Data.....	52
G. Teknik Analisis Data.....	54
H. Validitas Data.....	55

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum tentang Latar Penelitian.....	60
B. Hasil Penelitian	73
C. Pembahasan Hasil Penelitian	98

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan	102
B. Saran.....	103

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 : Jenis Pembiayaan Warung Mikro Bank Syariah Mandiri	45
Tabel 2.2 : Penelitian Terdahulu	48
Tabel 4.1 : Kepemilikan Saham Bank Syariah Mandiri	63
Tabel 4.2 : Nilai Service Quality Triwulan II 2013	65

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 : Data Peningkatan Pembiayaan Mikro dan Tingkat <i>NPF</i> Bank Syariah Mandiri tahun 2015 dan 2016	7
Gambar 3.1 : Validitas Data	56
Gambar 4.1 : Daftar Karyawan Bank Syari'ah Mandiri KC.Ciledug Tangerang. 67	
Gambar 4.2 : Portofolio Mikro Bank Syariah Mandiri KC Tangerang Ciledug Tahun 2015-2017.....	91

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Lembar Bimbingan Skripsi

Lampiran 2 : Surat Izin Penelitian

Lampiran 3 : Surat Keterangan Hasil Penelitian

Lampiran 4 : Portofolio Pembiayaan Warung Mikro BSM KC Tangerang
Ciledug 2015 – 2017

Lampiran 5 : Brosur Pembiayaan Warung Mikro

Lampiran 6 : Hasil Wawancara

Lampiran 7 : Dokumentasi Wawancara

Lampiran 8 : Riwayat Hidup Penulis

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perbankan syariah di Indonesia yang telah dirintis sejak tahun 1992 nampaknya kini dapat menjadi keberhasilan atau harapan baru bagi masyarakat. Dimana saat ini Undang-undang tentang Perbankan Syariah pun telah muncul keberadaannya yaitu pada Undang-Undang No. 21 Tahun 2008. Keberadaan perbankan syariah di Indonesia ini merupakan perwujudan dari keinginan masyarakat yang membutuhkan suatu sistem perbankan alternatif yang menyediakan jasa perbankan yang memenuhi prinsip syariah.¹ Perbankan Syariah itu sendiri berperan sebagai lembaga perantara (*financial intermediary*), yaitu menghimpun dana dari masyarakat yang mengalami kelebihan dana (*surplus*) dan menyalurkannya kembali kepada masyarakat yang membutuhkan dana (*deficit*) yaitu dalam bentuk pembiayaan.²

Kunci keberhasilan dari perbankan syariah tersebut tidak terlepas dari adanya penyaluran pembiayaan. Pasalnya pembiayaan merupakan bagian terbesar dari penghasilan Bank, maka dari itu pembiayaan sangat berperan penting bagi kegiatan perbankan.³ Dalam UU No 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah pasal 1 ayat 25 menjelaskan bahwa pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa:

¹ Trisadini P. Usanti dan Abd Shomad, *Transaksi Bank Syariah*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2013), h. 1.

² Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Yogyakarta: Ekonisia, 2004), h. 43.

³ <https://www.economy.okezone.com/read/2013/11/29/316/904766/kunci-sukses-perbankan-syariah>. Diakses, pada tanggal 15 Oktober 2018

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*, dan
5. Transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk *ijarah* untuk transaksi multijasa

Berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank Syariah atau UUS dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan *ujrah*, tanpa imbalan, atau bagi hasil.

Adapun kunci keberhasilan Bank Syariah dari penyaluran pembiayaan, akan tetapi dalam menyalurkan pembiayaan, Bank Syariah tidak serta merta langsung memberikan pembiayaan tersebut kepada nasabah. Tetapi perlu ketelitian dan selektif dalam memberikan pembiayaan kepada calon nasabah yang mengajukan pembiayaan, bank syariah juga harus mempertimbangkan dan melakukan penilaian terlebih dahulu. Karena pada umumnya ketika bank syariah memberikan pembiayaan atau menyalurkan dana kepada calon nasabah, pihak Bank perlu menilai atau menganalisis calon nasabah tersebut.⁴ Lebih tepatnya dimana harus terdapat tahapan penting yang dilakukan oleh Bank terhadap calon nasabah yang hendak diberikan pembiayaan agar pembiayaan yang diberikan tepat sasaran. Tahap terpenting dalam pembiayaan

⁴ Kasmir, *Dasar-dasar Perbankan*, (Jakarta: Rajawali Pres, 2012), h. 136.

yaitu analisis kelayakan yang menjadi tombak dalam meminimalisir terjadinya NPF (*Non Performing Finance*) / pembiayaan bermasalah. Dalam penyaluran dana tersebut Bank harus bisa menerapkan prinsip kehati-hatian kepada calon nasabah pembiayaan agar dana yang disalurkan dapat kembali, salah satunya adalah dengan berpedoman pada prinsip 5C (*Character, Capital, Capacity, Collateral dan Condition*).⁵

Mengacu pada SK Direksi Bank Indonesia 27/162/KEP/DIR tanggal 31 Maret 1995, yang menjelaskan tentang perlunya analisis pembiayaan yang memperhatikan asas-asas pembiayaan yang sehat dilakukan, karena setiap pembiayaan yang diberikan oleh Bank mengandung risiko. Faktor penting yang harus diperhatikan oleh bank untuk mengurangi risiko tersebut adalah keyakinan atas kemampuan dan kesanggupan nasabah untuk melunasi kewajibannya sesuai dengan yang diperjanjikan.⁶ Maka dari itu kegiatan penyaluran pembiayaan ini harus melalui proses penilaian atau analisis pembiayaan, karena pemberian pembiayaan tanpa penilaian atau analisis terlebih dahulu akan sangat membahayakan Bank. Tetapi dengan melakukan penilaian serta menganalisis suatu pembiayaan tersebut, itu dapat meminimalisir adanya risiko pembiayaan bermasalah atau *Non Performing Financing (NPF)*. Pasalnya dengan semakin rendahnya tingkat NPF disuatu Bank maka Bank tersebut dapat dikategorikan sebagai bank yang memiliki

⁵ Kashmir, *Manajemen Perbankan*, Edisi Pertama, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2000), h. 45.

⁶ Misbahul Munir, *Implementasi Prudential Banking Dalam Perbankan Syariah*, (Malang: UIN-Malang Press, 2009), h. 64-65.

peningkatan kualitas pembiayaan yang baik dalam menyalurkan pembiayaannya.

Kualitas pembiayaan merupakan salah satu faktor yang dapat digunakan sebagai acuan dari Bank Syariah untuk menyakini kelayakan atas permohonan pembiayaan nasabah.⁷ Berdasarkan ketentuan Bank Indonesia, kualitas pembiayaan dinilai berdasarkan aspek - aspek prospek usaha, kinerja (*performance*) nasabah, dan kemampuan membayar atau kemampuan menyerahkan barang pesanan. Atas dasar penilaian aspek - aspek tersebut, kualitas pembiayaan ditetapkan menjadi 5 golongan yaitu Lancar (*current*), Dalam Perhatian Khusus (*under special mention*), Kurang Lancar (*substandard*), Diragukan (*doubtful*), dan Macet (*loss*).⁸

Dalam hal penyaluran pembiayaan Perbankan Syariah mengalami peningkatan sebesar 16,40% menjadi Rp249,09 triliun di tahun 2017, dibandingkan pada tahun sebelumnya yaitu 2016 yang hanya Rp213,99 triliun.⁹ Hal ini memicu bahwa kualitas pembiayaan Perbankan Syariah dalam menyalurkan pembiayaan semakin meningkat. Seperti halnya pada salah satu Bank Syariah yaitu Bank Syariah Mandiri (BSM) yang tengah berupaya keras meningkatkan kualitas pembiayaannya. Untuk pembiayaan, sampai dengan tahun 2017 Bank Mandiri Syariah (BSM) berhasil menyalurkan sebesar Rp60,69 triliun atau tumbuh 9,20% dibanding Rp55,58 triliun pada Desember 2016. Pertumbuhan pembiayaan tersebut diimbangi dengan perbaikan kualitas

⁷ Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2011), h. 120.

⁸ Asep Supyadillah, *Hukum Perbankan Syariah* (Jakarta: PT Wahana Cordova 2013) h. 259.

⁹ <https://www.economy.okezone.com/read/2017/03/02/320/1632028/mantap-aset-perbankan-syariah-tumbuh-20-33>. Diakses, pada tanggal 17 Oktober 2018

pembiayaan yang tercermin dari penurunan NPF Nett turun dari 3,13% menjadi 2,71%.¹⁰ Hal ini menjadi tolak ukur pada Bank Syariah yang lainya bahwa Bank Syariah Mandiri (BSM) telah meningkatkan kualitas pembiayaanya dari tahun ke tahun, akan tetapi Bank Syariah Mandiri (BSM) masih harus menekan tingkat NPF nya supaya pertumbuhan kualitas pembiayaan semakin meningkat.

Bank Syariah Mandiri (BSM) itu sendiri merupakan salah satu bank syariah yang ada di Indonesia. Bank Syariah Mandiri (BSM) muncul sejak tahun 1999, yang merupakan hikmah sekaligus berkah pasca krisis ekonomi dan moneter sejak Juli 1997. Bank Syariah Mandiri hadir, tampil dan tumbuh sebagai bank yang mampu memadukan idealisme usaha dengan nilai-nilai rohani, yang melandasi kegiatan operasionalnya. Harmoni antara idealisme usaha dan nilai-nilai rohani inilah yang menjadi salah satu keunggulan Bank Syariah Mandiri (BSM) dalam kiprahnya di perbankan Indonesia. BSM hadir untuk bersama membangun Indonesia menuju Indonesia yang lebih baik.¹¹

Terkait penyaluran pembiayaan, Bank Syariah Mandiri (BSM) merupakan salah satu Bank Syariah yang kegiatan pembiayaannya berfokus pada segmen retail dengan nama produk yaitu pembiayaan Warung Mikro. Pembiayaan Warung Mikro itu sendiri adalah produk pembiayaan yang menggunakan skim *Murabahah* yang disalurkan kepada nasabah atau calon nasabah yang

¹⁰<https://www.syariahmandiri.co.id/news-update/siaran-pers/tumbuh-semakin-sehat-laba-mandiri-syariah-naik-1222>. Diakses, pada tanggal 17 Oktober 2018

¹¹<https://www.syariahmandiri.co.id/tentang-kami/sejarah>. Diakses, pada tanggal 18 Oktober 2018

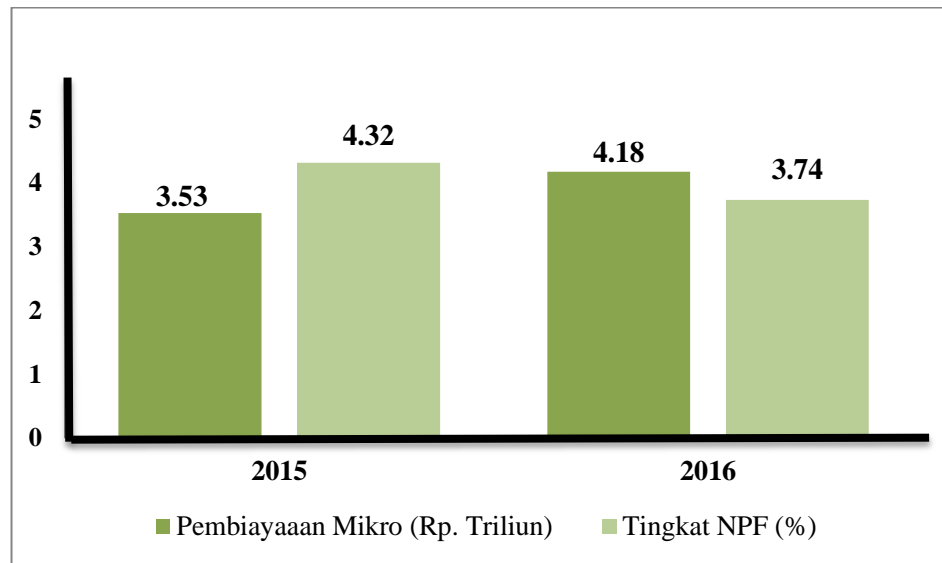
mempunyai usaha atau karyawan untuk kebutuhan produktif dan multiguna dengan limit hingga Rp 200.000.000.¹²

Dalam hal ini pembiayaan Warung Mikro di Bank Syariah Mandiri (BSM) mampu meningkatkan kualitas pembiayaannya yang naik secara signifikan. Berdasarkan data yang diambil dari berbagai sumber, pembiayaan mikro di Bank Syariah Mandiri (BSM) mencatatkan dari tahun 2015 telah berhasil menyalurkan pembiayaan mikro sebesar 3,53 triliun dan tumbuh pada tahun 2016 sebesar Rp654,90 miliar atau 18,57 persen menjadi Rp4,18 triliun.¹³ Pertumbuhan positif pembiayaan mikro juga diikuti dengan angka Non Performing Financing (NPF) yang terjaga baik, posisi tahun 2015 sebesar 4,32% turun jauh pada tahun 2016 sebesar 3,74%.¹⁴ Hal ini juga sekaligus menjadi prestasi bagi Bank Syariah Mandiri (BSM) kedepannya untuk terus meningkatkan kualitas pembiayaannya karena sesuai strategi utama tetap fokus menumbuhkan pembiayaan yang berkualitas. Sebagaimana tertera pada grafik berikut:

¹² <https://www.syariahmandiri.co.id/business-banking/micro-banking/pembiayaan-usaha-mikro>. Diakses, pada tanggal 22 Oktober 2018

¹³ <https://www.republika.co.id/berita/ekonomi/syariah-ekonomi/17/03/16/omwi7v382-bsm-targetkan-pembiayaan-mikro-tumbuh-20-persen>. Diakses, pada tanggal 22 Oktober 2018

¹⁴ <https://www.ekbis.sindonews.com/read/1150583/178/pembiayaan-mikro-bank-syariah-mandiri-tumbuh-172-1477549786>. Diakses, pada tanggal 22 Oktober 2018



(Sumber: Data Diolah dari Berbagai Sumber Data)

Gambar 1.1
Data Peningkatan Pembiayaan Mikro dan Tingkat *NPF* Bank Syariah Mandiri tahun 2015 dan 2016

PT. Bank Syariah Mandiri (BSM) mempunyai kantor cabang yang tersebar diseluruh wilayah di Indonesia, salah satunya yaitu Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Tangerang Ciledug ini, dalam menyalurkan dananya kepada masyarakat sebagian besar dalam bentuk pembiayaan multiguna. Salah satu produk pembiayaan multiguna yang disalurkan oleh Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Tangerang Ciledug yaitu Produk Pembiayaan Warung Mikro.

Banyaknya peminat produk pembiayaan ini mengharuskan PT. Bank Syariah Mandiri (BSM) lebih menyaring lagi nasabah yang mengajukan pembiayaan agar kualitas pembiayaan terus lebih meningkat serta meminimalisir terjadinya resiko pembiayaan bermasalah. Oleh karena itu diperlukan kemampuan bank dalam menganalisis dan memilah strategi yang terstruktur serta tepat agar terciptanya peningkatan dan terhindar dari risiko

kerugian kedua belah pihak yaitu melalui strategi peningkatan kualitas pembiayaan pada pembiayaan Warung Mikro.

Berdasarkan latar belakang diatas penulis tertarik untuk mengkaji strategi Bank Syariah Mandiri KC Tangerang Ciledug dalam meningkatkan kualitas pembiayaan pada pembiayaan Warung Mikro, dalam suatu penelitian yang berjudul: **Strategi Peningkatan Kualitas Pembiayaan Pada Pembiayaan Warung Mikro di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Tangerang Ciledug.**

B. Fokus dan Subfokus Penelitian

1. Fokus Penelitian

Peningkatan kualitas pembiayaan pada pembiayaan Warung Mikro dengan mengidentifikasi lebih dalam perihal pelaksanaannya dan strategi penting dalam meningkatkan kualitas pembiayaan pada pembiayaan Warung Mikro di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Tangerang, agar dapat melihat layak atau tidaknya pelaksanaan dan juga strategi peningkatan kualitas pembiayaan pada pembiayaan Warung Mikro tersebut.

2. Sub Fokus Penelitian

Adapun sub focus pada penelitian ini yaitu:

- a. Prosedur pelaksanaan Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Tangerang Ciledug dalam menyalurkan pembiayaan Warung Mikro
- b. Strategi Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Tangerang Ciledug dalam menganalisis pembiayaan Warung Mikro

C. Perumusan Masalah

Untuk menitik beratkan pada penelitian dan agar tidak terlalu meluas. Dengan memperhatikan latar belakang masalah yang telah diuraikan diatas, maka peneliti merumuskan masalah dengan pertanyaan sebagai berikut :

1. Bagaimana prosedur pembiayaan Warung Mikro pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Tangerang Ciledug?

D. Kegunaan Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Hasil penelitian ini secara teoritis diharapkan dapat memberikan pengetahuan dalam memperkaya wawasan konsep dan teori-teori perbankan syariah terutama tentang kualitas pembiayaan.

2. Manfaat Praktis

- a. Bagi praktis perbankan

Penelitian ini dapat menjadi bahan pertimbangan bagi dunia perbankan agar lebih meningkatkan kinerjanya dan strateginya dalam meningkatkan kualitas pembiayaan terutama pada pembiayaan Warung Mikro.

- b. Bagi praktis penulis

Dapat menambah wawasan dan pengetahuan serta mempelajari secara langsung langkah strategi bank syariah dalam peningkatan kualitas pembiayaan pada pembiayaan Warung Mikro.

E. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan untuk lebih mempermudah dan memberikan gambaran yang lebih jelas mengenai isi proposal ini dengan susunan yang sistematis dan komprehensif, antara lain :

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini berisikan secara singkat latar belakang, fokus dan sub fokus penelitian, perumusan masalah, kegunaan penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini berisikan tentang deskripsi konseptual fokus dan sub fokus penelitian yaitu didalamnya terdapat teori strategi berisi pengertian strategi dan formulasi strategi serta evaluasi strategi, selanjutnya teori pembiayaan didalamnya berisi pengertian pembiayaan, tujuan pembiayaan, jenis-jenis pembiayaan, produk-produk pembiayaan, analisis pembiayaan dan kualitas pembiayaan. Lalu terdapat tentang pembiayaan Warung Mikro yang berisi pengertian Warung Mikro, landasan hukumnya, dll. Pada bab ini terdapat juga hasil penelitian yang relevan, dan kerangka berpikir.

BAB III METODE PENELITIAN

Pada bab ini menyajikan tujuan penelitian, tempat dan waktu penelitian, latar penelitian, metode dan prosedur penelitian, data dan sumber data, teknik pengumpulan data, teknik analisis data, dan validitas data.

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini menyajikan gambaran umum tentang latar penelitian, temuan penelitian, pembahasan temuan penelitian.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Pada bab ini menyajikan kesimpulan akhir dan saran-saran dari hasil penelitian.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Deskripsi Konseptual, Fokus dan Sub Fokus

1. Strategi

a. Pengertian Strategi

Kata strategi berasal dari bahasa Yunani yaitu *strategos* (*Stratos*: Militer dan *Ag*: Memimpin) yang berarti “*generalship*” atau sesuatu yang dikerjakan oleh para jenderal perang dalam membuat rencana untuk memenangkan perang. Konsep ini relevan pada zaman dahulu yang sering diwarnai perang dimana jenderal dibutuhkan untuk memimpin suatu angkatan perang.¹⁵ Sementara dalam ensiklopedia bebas Wikipedia bahasa Indonesia disebutkan, strategi adalah pendekatan secara keseluruhan yang berkaitan dengan pelaksanaan gagasan, perencanaan, dan eksekusi sebuah aktivitas dalam kurun waktu tertentu.¹⁶

Menurut Alfred Chandler seperti yang dikutip oleh James C. Craig dan Robert M. Grant, strategi merupakan penetapan sasaran dan tujuan jangka panjang sebuah perusahaan, dan arah tindakan serta alokasi

¹⁵ Hendrawan Supraatikno, *Advanced Strategic Management: Back To Approach*, (Jakarta: PT. Grafindo Utama, 2003), h. 19.

¹⁶ Wikipedia bahasa Indonesia, ”Strategi”, <https://id.wikipedia.org/wiki/Strategi> Diakses pada tanggal 25 Juli 2018

sumber daya yang diperlukan untuk mencapai sasaran dan tujuan itu.¹⁷ Pengertian strategi juga dikemukakan oleh Kenneth Andrew, yaitu pola sasaran, maksud atau tujuan dan kebijakan serta rencana-rencana penting untuk mencapai tujuan itu, yang dinyatakan dengan cara seperti menetapkan bisnis yang dianut atau yang akan dianut oleh perusahaan, dan jenis atau akan menjadi jenis apa perusahaan ini.¹⁸

Dalam pengertian strategi secara umum dapat dirumuskan strategi adalah proses penentuan keputusan para pemimpin puncak yang berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi, disertai penyusunan suatu cara atau upaya bagaimana agar tujuan tersebut dapat dicapai.¹⁹ Strategi adalah cara atau metode terstruktur yang digunakan oleh organisasi untuk mencapai tujuan organisasi dengan hasil yang lebih maksimal dan lebih menguntungkan. Sementara strategi dalam Islam mengandung makna pengelolaan agar menjadi lebih baik, dalam koridor kebenaran sesuai syariah, tidak menghalalkan segala cara, terorganisasi rapih, dan itqan (tepat, tuntas, professional), mengandung kemashlahatan dunia hingga akhirat.²⁰

Dengan melihat beberapa pendapat diatas dapat disimpulkan bahwa strategi yaitu tahapan-tahapan atau suatu tindakan yang harus

¹⁷ James C. Craig, dan Robert M. Grant, *The Fast-Track MBA Series Strategic Management Manajemen Strategi Sumber Daya-Perencanaan-Efisiensi Biaya-Sasaran*, (Jakarta: PT Gramedia, 1996), Cet.3, h. 4.

¹⁸ *Ibid.* h. 5.

¹⁹ Dini Restu Syabistari, *Strategi Pengembangan Pola Investasi Mudharabah Dalam Meningkatkan Pendapatan BNI Syariah*, 2010. Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta.

²⁰ Abdul Halim Usman, *Manajemen Strategis Syariah*, (Jakarta: Zikrul Hakim, 2015) h. 72.

dilalui sesuai dengan rencana agar mencapai target yang diinginkan. Dalam praktiknya strategi adalah proses dan prosedur yang digunakan bank sebagai langkah agar tercapainya tujuan dan mengurangi resiko yang mungkin akan terjadi.

b. Manfaat Strategi

Strategi dapat menghasilkan beberapa manfaat, menurut Melville Branch dalam Philip Kotler menyebutkan manfaat-manfaat tersebut adalah:²¹

- 1) Perencanaan mendorong pemikiran sistematis yang diajukan oleh manajemen.
- 2) Menyebabkan kordinasi usaha perusahaan yang lebih baik.
- 3) Menyebabkan kenaikan prestasi standar bagi pengendalian.
- 4) Menyebabkan perusahaan lebih siap menghadapi perusahaan mendadak.
- 5) Menimbulkan rasa tanggung jawab yang lebih jelas bagi para pemimpin yang terlibat.

c. Formulasi Strategi

Strategi dibutuhkan oleh organisasi untuk dapat dipergunakan sebagai petunjuk atau *guidelines* tentang bagaimana organisasi dapat beroperasi dengan baik dan benar serta dapat sesuai dengan visi dan misi tujuan perusahaan. Oleh karena itu formulasi strategi adalah bagaimana manajer dapat mengambil keputusan dari berbagai

²¹ Philip Kotler, *Marketing*, Jilid 2, (Jakarta: Erlangga, 1997) h. 408.

alternatif. Tanpa adanya strategi yang jelas, maka sulit diharapkan adanya konsistensi tindakan yang dilakukan manajer dan organisasi harus “meraba-raba” untuk memecahkan permasalahan secara efektif dan efisien. Dalam arti yang luas, keputusan tentang pendekatan dan tindakan apa yang dilakukan organisasi akan mengikut sertakan senior eksekutif, pimpinan unit bisnis atau pimpinan divisi, manager fungsional, dan bahkan manager area. Keempat tingkatan strategi tersebut dikenal dengan : *corporate strategy*, *business strategy*, *functional strategy*, dan *operating strategy*.²²

1) Strategi tingkat Korporasi (*Corporate Strategy*)

Strategi Korporasi (*Corporate Strategy*) menargetkan sasaran pada lingkup ekonomi dan sosial yang harus dicapai oleh perusahaan agar dapat memenuhi harapan para pemegang saham dan menggambarkan prinsip-prinsip di sekitar lini industri yang mana perusahaan akan mengorganisasikan dan mengelola portofolio bisnisnya untuk jangka panjang.²³ Strategi Korporasi tidak lain merupakan pedoman umum manajerial yang dipergunakan bagi organisasi multibisnis (*diversified companies*). Berbeda dengan strategi bisnis, yang merupakan rencana manajerial bagi satu unit bisnis saja, maka strategi korporasi merupakan payung utama bagi seluruh kegiatan bisnis yang dimiliki oleh perusahaan. Dalam kaitan itu, maka paling tidak ada

28. ²² Hargo Utomo dan E. Tandelilin, *Managemen Strategik*, (Jakarta: Gunadarma: 1993) h.

²³ Abdul Halim Usman, *Op.cit*, h. 191.

empat area yang menjadi perhatian utama dalam memformulasi strategi korporasi multibisnis:²⁴

- a) Menciptakan kombinasi multibisnis
 - b) Mengelola dan mendorong kinerja multibisnis
 - c) Mencari bentuk kombinasi portofolio bisnis untuk membentuk sinergi
 - d) Menentukan skala prioritas dan alokasi sumberdaya produktif
- 2) Strategi Tingkat Bisnis (*Business Strategy*)

Strategi bisnis yang dimaksudkan dalam hal ini adalah pedoman umum manajerial yang dipergunakan untuk satu unit bisnis. Ini akan menggambarkan tentang berbagai pola pendekatan dan arah yang dipergunakan oleh manajemen di dalam mencapai kinerja pada suatu lini tertentu. Berbagai elemen yang membentuk strategi bisnis antara lain adalah : kombinasi strategi fungsional utama, orientasi persaingan, kemampuan atau daya saing yang dimiliki, dan kemampuan untuk menyelesaikan dengan perubahan lingkungan bisnis.²⁵

Pada tingkat bisnis, perusahaan merumuskan strategi kompetitif untuk bersaing dalam industri setiap bisnis. Strategi bisnis didasarkan pada analisis persaingan industri dan terdiri dari pernyataan tentang sasaran bisnis cara bersaing, dan serangkaian kebijaksanaan operasi untuk mengarahkan pilihan strategi

²⁴ Hargo Utomo dan E. Tandelilin, *Op.Cit.* h. 28.

²⁵ Hargo Utomo dan E. Tandelilin, *Ibid.* h.30.

operasional.²⁶ Isu sentral yang mendasari pembentukan strategi bisnis adalah bagaimana mengembangkan dan sekaligus memperkuat posisi persaingan perusahaan dalam jangka panjang. Untuk mencapai hal itu, maka strategi bisnis yang berbentuk harus diarahkan pada:²⁷

- a) Kemampuan memberi respons atas perubahan lingkungan makro-eksternal
 - b) Menciptakan daya saing dan tetap mempertahankan keunggulan persaingan (*competitive advantage*) yang dimiliki
 - c) Memadukan berbagai strategi fungsional utama sebagai pendukung kekuatan organisasi
 - d) Mengarahkan berbagai permasalahan strategis dan operasional yang dihadapi untuk kepentingan unit bisnis.
- 3) Strategi tingkat Fungsional (*Functional Strategy*)

Strategi fungsional akan diperlukan bagi setiap unit aktivitas bisnis yang mencakup: R&D, produksi, pemasaran, keuangan, dan sumberdaya manusia. Peran utama strategi fungsional dalam hal ini adalah sebagai unsur pendukung (*supporting*) bagi strategi bisnis secara umum²⁸

- 4) Strategi tingkat Operasional (*Operational Strategy*)

Strategi operasional menunjukkan pada cakupan yang lebih sempit dan pendekatan yang rinci yang dilakukan oleh jajaran

²⁶ Abdul Halim Usman, *Ibid*, h. 191.

²⁷ *Loc.cit.*,

²⁸ Hargo Utomo dan E. Tandelilin, *Loc.Cit.* h. 31.

manajer fungsional atau area manajer lainnya. Strategi operasional, walaupun cakupan yang lebih sempit, namun memiliki andil yang besar dalam pencapaian target organisasi.²⁹

d. Evaluasi Strategi

Ada tiga aktifitas mendasar untuk mengevaluasi strategi:

- 1) Meninjau faktor-faktor eksternal dan internal yang menjadi dasar asumsi pembuatan strategi. Adapun perubahan faktor eksternal seperti tindakan yang harus dilakukan. Perubahan yang ada akan menjadi satu hambatan dalam mencapai tujuan, begitu pula dengan faktor internal yang diantaranya strategi yang tidak efektif atau aktifitas yang buruk dapat berakibat buruk pula pada hasil yang akan dicapai.
- 2) Mengukur prestasi, yakni membandingkan hasil yang diharapkan dengan kenyataan.
- 3) Mengambil tindakan korektif untuk memastikan bahwa prestasi sesuai rencana.³⁰

2. Pembiayaan

a. Pengertian Pembiayaan

Dalam kegiatan penyaluran dana Bank Syariah atau dikenal dengan pembiayaan (*financing*). Pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu,

²⁹ Hargo Utomo dan E. Tandelilin, *Ibid.* h. 32.

³⁰ Fred David, *Manajemen Strategi Konsep*, (Jakarta: PT. Prenhallindo, 1998), h. 5-6.

berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan (*margin*) atau bagi hasil (*profit sharing*).

Istilah pembiayaan pada dasarnya lahir dari pengertian *I believe, I trust*, yaitu ‘saya percaya’ atau ‘saya menaruh kepercayaan’. Perkataan pembiayaan yang artinya kepercayaan (*trust*) yang berarti bank menaruh kepercayaan kepada seseorang untuk melaksanakan amanah yang diberikan oleh bank selaku *shahibul maal*. Dana tersebut harus digunakan dengan benar, adil, dan harus disertai dengan ikatan dan syarat-syarat yang jelas serta saling menguntungkan bagi kedua belah pihak.³¹ sebagaimana tertera firman Allah, Al-Quran pada surat An-Nisa ayat 29:

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ
بِالْبَطْلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ
وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara

³¹ Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking: Sebuah Teori, Konsep dan Aplikasi* (Jakarta: Bumi Aksara, 2010), h. 698.

kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.”³²

Pembiayaan atau *financing* ialah pendanaan yang diberikan oleh satu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga.³³ Menurut M. Syafi’i Antonio pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank yaitu pemberian fasilitas dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan *deficit unit*.³⁴

Menurut pendapat Kasmir, pembiayaan adalah penyedia uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan kesepakatan dan persetujuan antara bank dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut dengan jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.³⁵ Adapun menurut Muhammad, pengertian pembiayaan dalam secara luas diartikan sebagai pendanaan yang di keluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan baik dilakukan sendiri maupun dijalankan oleh orang lain.³⁶

Kemudian di jelaskan lagi dalam UU no. 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah pasal 1 poin ke 25 menjelaskan bahwa:

³² Kemenag RI, *Al-Quran dan terjemahan*, h. 83.

³³ M.Nur Al Arif, *Dasar-Dasar dan Pemasaran Bank Syariah* (Bandung: Avabeta, 2010), h. 42.

³⁴ Muhammad Syafi’I Antonio. *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, Jakarta: Gema Insani Press. 2001, h. 160.

³⁵ Kasmir. *Bank dan Lembaga Keuangan lainnya*. Jakarta: Raja Grafindo Persada. 2003 h. 102.

³⁶ Muhammmad. *Manajemen Bank Syariah* (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2002), h. 206.

Pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan 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*; dan transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk *ijarah* untuk transaksi multijasa berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank Syariah dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan ujah, tanpa imbalan, atau bagi hasil.³⁷

Jadi dari pengertian-pengertian diatas disimpulkan bahwa pembiayaan adalah pemberian pendanaan dan fasilitas oleh pihak lembaga keuangan yakni bank kepada pihak lain dalam artian nasabah untuk memenuhi kebutuhan baik itu untuk keperluan konsumtif maupun produktif, dengan tempo waktu sesuai kesepakatan dengan adanya imbalan atau bagi hasil.

³⁷ http://www.bi.go.id/id/tentang-bi/uu-bi/Documents/UU_21_08_Syariah.pdf . Diakses pada 28 Juli 2018

b. Tujuan Pembiayaan

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

- 1) Peningkatan ekonomi umat, artinya masyarakat tidak dapat akses secara ekonomi, dengan adanya pembiayaan mereka dapat melakukan akses ekonomi. Dengan demikian dapat meningkatkan taraf ekonominya.³⁸
- 2) Tersedianya dana bagi peningkatan usaha, artinya untuk pengembangan usaha membutuhkan dana tambahan. Dana tambahan ini dapat diperoleh dengan melakukan aktivitas pembiayaan. Pihak yang surplus dan menyalurkan kepada pihak yang minus dana.³⁹ Hal yang dimaksud yaitu bank kepada nasabah.
- 3) Meningkatkan produktivitas, artinya adalah dengan adanya pembiayaan memberikan peluang bagi masyarakat yang ingin meningkatkan produksinya. Sebab upaya produksi tidak akan dapat jalan tanpa adanya dana.

Adapun secara mikro, pembiayaan diberikan dalam rangka untuk:⁴⁰

- a) Upaya mengoptimalkan laba, artinya setiap usaha yang dibuka memiliki tujuan tertinggi, yaitu menghasilkan laba usaha. Setiap

³⁸Muhammmad. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah* (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2005), h. 17-18.

³⁹Muhammad, *Ibid.* h. 17.

⁴⁰Muhammad, *Ibid.* h. 18.

pengusaha menginginkan mampu mencapai laba maksimal. Untuk dapat menghasilkan laba maksimal maka mereka perlu dukungan dana yang cukup.

- b) Upaya meminimalkan risiko, artinya usaha yang dilakukan agar mampu menghasilkan laba maksimal, maka pengusaha harus mampu meminimalkan risiko yang mungkin timbul. Risiko kekurangan modal usaha dapat diperoleh melalui pembiayaan.
- c) Pendayagunaan sumber ekonomi, artinya sumber daya ekonomi dapat dikembangkan dengan melakukan *mixing* antara sumber daya alam dengan sumber daya manusia serta sumber daya modal. Jika sumber daya alam dan sumber daya manusianya ada, dan sumber daya modal tidak ada, maka dipastikan diperlukan pembiayaan. Dengan demikian, pembiayaan pada dasarnya dapat meningkatkan daya guna sumber daya ekonomi.

c. Jenis-jenis Pembiayaan

Jenis pembiayaan secara umum yaitu jenis - jenis pembiayaan dapat dilihat dari berbagai segi, diantaranya:

- 1) Jenis Pembiayaan dilihat dari segi tujuannya⁴¹:
 - a) Pembiayaan Investasi adalah pembiayaan yang dimaksudkan untuk melakukan investasi atau pengadaan barang konsumtif.

⁴¹ Muhammmad. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah* (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2005), h. 22.

b) Pembiayaan Modal Kerja adalah pembiayaan yang dimaksudkan untuk mendapatkan modal dalam rangka pengembangan usaha.

2) Jenis Pembiayaan dilihat dari tujuan:

a) Pembiayaan Konsumtif, bertujuan untuk memperoleh barang-barang atau kebutuhan-kebutuhan lainnya guna memenuhi keputusan dalam konsumsi.

b) Pembiayaan Produktif, bertujuan untuk memungkinkan penerima pembiayaan dapat mencapai tujuannya yang apabila tanpa pembiayaan tersebut tidak mungkin dapat diwujudkan.

c) Pembiayaan Perdagangan, Pembiayaan ini digunakan untuk perdagangan, biasanya digunakan untuk membeli barang dagangan yang pembayarannya diharapkan dari hasil penjualan barang dagangan tersebut.

3) Jenis Pembiayaan dilihat dari segi jangka waktu:

a) *Short Term* (Pembiayaan Jangka Pendek), pembiayaan yang dilakukan dengan waktu satu bulan sampai dengan satu tahun. Pembiayaan jangka pendek biasanya digunakan untuk keperluan modal kerja.⁴²

b) *Intermediate Term* (Pembiayaan Jangka Waktu Menengah) adalah suatu bentuk pembiayaan yang berjangka waktu lebih dari satu tahun sampai tiga tahun.

⁴² Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2012), h. 121.

- c) *Long Term* (Pembiayaan Jangka Panjang), yaitu suatu bentuk pembiayaan yang berjangka waktu lebih dari tiga tahun.⁴³
 - d) *Demand Loan atau Call Loan* ialah suatu bentuk pembiayaan yang setiap waktu dapat diminta kembali.
- 4) Jenis Pembiayaan dilihat dari segi jaminan
- a) Pembiayaan dengan Jaminan, yaitu pembiayaan yang diberikan dengan suatu jaminan, jaminan tersebut dapat berbentuk barang berwujud atau tidak berwujud atau jaminan orang.
 - b) Pembiayaan tanpa Jaminan, yaitu pembiayaan yang diberikan tanpa jaminan barang atau orang tertentu. Pembiayaan ini diberikan dengan melihat prospek usaha dan karakter serta loyalitas atau nama baik calon peminjam selama ini.

d. Produk- produk Pembiayaan

1) Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil

Prinsip bagi hasil adalah dimana terdapat dua pihak atau lebih melakukan pembiayaan, yang mana salah satu pihaknya memberikan modal sepenuhnya atau saling berserikat. Keuntungan dari pembiayaan ini disebut bagi hasil, pada sistem perbankan dikenal dengan *profit sharing* atau *revenue sharing*. Sedangkan dalam hal presentase bagi hasilnya dikenal dengan

⁴³ Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking: Sebuah Teori, Konsep dan Aplikasi*, h. 717.

nisbah, pembagiannya harus disepakati kedua belah pihak, yakni pihak bank dan nasabah.

a) Pembiayaan *Mudharabah*

Menurut fatwa Dewan Syariah Nasional nomor: 07/DSN-MUI/IV/2000 tentang pembiayaan mudharabah (*Qiradh*), pengertian mudharabah adalah pembiayaan yang disalurkan oleh LKS kepada pihak lain untuk kegiatan usaha yang produktif. Selanjutnya, pada poin kedua dalam fatwa DSN-MUI/IV/2000 juga diterangkan bahwa dalam pembiayaan mudharabah LKS sebagai *Shahibul maal* (pemilik dana) membiayai 100% kebutuhan suatu proyek (usaha), sedangkan pengusaha (nasabah) bertindak sebagai *mudharib* atau pengelola usaha.⁴⁴ Keuntungan usaha secara mudharabah dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak, sedangkan apabila mengalami kerugian, maka pemilik modal yang menanggung kerugian, dengan catatan bahwa selama kerugian itu bukan akibat dari kelalaian pihak pengelola. Apabila kerugian tersebut diakibatkan karena kelalaian dari pihak pengelola, maka pihak pengelola harus bertanggung jawab atas kerugian yang dialami.⁴⁵

⁴⁴ Fatwa Dewan Syariah Nasional nomor: 07/DSN-MUI/IV/2000 tentang pembiayaan mudharabah (*Qiradh*).

⁴⁵ Muhammad Syafi' i Antonio, *Bank Syariah dari teori ke praktik*, Jakarta: Gema Insani, 2001, h. 95.

Landasan hukum *mudharabah* ini lebih mencerminkan agar tiap umat dianjurkan mencari karunia di jalan Allah, seperti yang terdapat pada firman Allah Qur'an Surah Al-Jumua' ayat 10:

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا
مِنْ فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

Artinya: “Apabila telah ditunaikan shalat, Maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung..”⁴⁶

2) Pembiayaan dengan prinsip jual-beli (*ba'i*)

Prinsip jual beli dilaksanakan sehubungan dengan adanya perpindahan kepemilikan barang atau benda (*transfer of property*). Tingkat keuntungan bank ditentukan di depan dan menjadi bagian harga atas barang yang dijual.⁴⁷ Transaksi jual-beli dapat dibedakan berdasarkan bentuk pembayarannya dan waktu penyerahan barangnya, yakni sebagai berikut:

a) Pembiayaan *Murabahah*

Secara bahasa *murabahah* berasal dari kata *ribh* yang bermakna tumbuh dan berkembang dalam perniagaan. Dalam istilah Syari'ah, konsep *murabahah* terdapat

⁴⁶ Kemenag RI, *Al-Quran dan terjemahan*, h. 554.

⁴⁷ Adiwarmanto Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan* (Jakarta: IIT Indonesia, 2003), h. 86.

berbagai formulasi definisi yang berbeda-beda menurut pendapat para ulama', diantaranya menurut pendapat Utsmani *murabahah* merupakan salah satu bentuk jual beli yang mengharuskan penjual memberi informasi kepada pembeli tentang biaya-biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan komoditas (harga pokok penjualan) dan tambahan *profit* yang diinginkan yang tercermin dalam harga jual.⁴⁸

Dalam teknis yang ada pada perbankan islam, *murabahah* merupakan akad jual dan beli yang terjadi antara bank islam yang selaku penyedia barang yang menjual dengan nasabah yang memesan dalam rangka pembelian barang itu. Keuntungan yang diperoleh bank dalam transaksi ini merupakan keuntungan jual beli yang telah disepakati bersama.⁴⁹ Murabahah dalam fikih Islam yang berarti "suatu bentuk jual beli tertentu ketika penjual menyatakan biaya perolehan barang, meliputi harga barang dan biaya-biaya lain yang dikeluarkan untuk memperoleh barang tersebut, dan tingkat keuntungan (*margin*) yang diinginkan."⁵⁰

⁴⁸ Ismail Nawawi, Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer :Hukum Perjanjian, Ekonomi, Bisnis, dan Sosial, Bogor: Ghalia Indonesia, 2012, h. 91.

⁴⁹ Nurul Huda dan Mohamad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam: Teori dan Praktik*, h. 43

⁵⁰ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2007, h.

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa murabahah yaitu prinsip jual beli dimana harga jualnya terdiri dari harga pokok yang ditambah keuntungan yang telah disepakati bersama. Dalam akad jual beli bank syariah bertindak sebagai penjual dan nasabah bertindak sebagai pembeli, dengan perantara pihak ketiga (*supplier*), proses pembayarannya dilakukan secara tunai, tangguh ataupun dicicil sesuai dengan jangka waktu tertentu yang telah disepakati bersama.

Pembiayaan *murabahah* ini dapat dapat diaplikasikan dalam perbankan dalam bentuk pembiayaan investasi/barang modal, pembiayaan konsumtif, pembiayaan modal kerja, dan pembiayaan ekspor.⁵¹ Dan pembiayaan dengan akad *murabahah* ini paling banyak digunakan pada praktiknya oleh Perbankan Syariah

Landasan hukum *Murabahah* terdapat pada firman Allah Quran Surah Al-Baqarah 275, yaitu:

..... وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya: "...Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.,,"⁵²

⁵¹ Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking: Sebuah Teori, Konsep dan Aplikasi*, h. 687.

⁵² Kemenag RI, *Al-Quran dan terjemahan*, h. 47.

b) Pembiayaan *Salam*

Pembiayaan *Salam* adalah transaksi jual beli di mana barang yang diperjual-belikan belum ada. Oleh karena itu barang diserahkan secara tangguh, sedangkan pembayaran dilakukan secara tunai. Bank bertindak sebagai pembeli, sementara nasabah sebagai penjual.⁵³

Salam adalah akad jual beli barang pesanan antara pembeli dan penjual dengan pembayaran dilakukan dimuka pada saat akad dan pengiriman barang dilakukan pada saat akhir kontrak, barang pesanan harus jelas spesifikasinya. Spesifikasi barang pesanan telah disepakati oleh pembeli dan penjual diawal akad. Barang pesanan harus sesuai dengan karakteristik yang telah disepakati, jika barang pesanan yang dikirim tidak sesuai dengan spesifikasi yang tertuang dalam akad, maka bank syariah dapat mengembalikannya kepada penjual. Bila barang pesanan pada saat diterima oleh bank harganya lebih rendah disbanding harga pada saat akad, maka selisihnya merupakan kerugian pembeli (bank syariah). Sebaliknya, bila harga barang pesanan pada saat diterima lebih tinggi, maka selisihnya diakui sebagai keuntungan *salam*.⁵⁴ Jadi, secara sederhana dapat disimpulkan bahwa pembiayaan *salam* merupakan pembiayaan dengan metode

⁵³ Adiwarmarman Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*, h. 87.

⁵⁴ Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2011), h. 110.

pesanan yang mana pembayarannya bisa secara tunai atau cicilan. Berikut hadits tentang Bai'as sallam :

عَنْ ابْنِ عَبَّاسٍ - رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا - قَالَ: قَدِمَ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ الْمَدِينَةَ, وَهُمْ يُسَلِّفُونَ فِي التَّمَارِ السَّنَةَ وَالسَّنَتَيْنِ, فَقَالَ: (مَنْ أَسْلَفَ فِي تَمْرٍ فَلْيُسَلِّفْ فِي كَيْلٍ مَعْلُومٍ, وَوَزْنٍ مَعْلُومٍ, إِلَى أَجَلٍ مَعْلُومٍ) مُتَّفَقٌ عَلَيْهِ. وَالْبُخَارِيُّ: مَنْ أَسْلَفَ فِي شَيْءٍ

Artinya : "Ibnu Abbas berkata: Nabi Shallallaahu 'alaihi wa Sallam datang ke Madinah dan penduduknya biasa meminjamkan buahnya untuk masa setahun dan dua tahun. Lalu beliau bersabda: "Barangsiapa meminjamkan buah maka hendaknya ia meminjamkannya dalam takaran, timbangan, dan masa tertentu." Muttafaq Alaihi. Menurut riwayat Bukhari: "Barangsiapa meminjamkan sesuatu."⁵⁵

c) Pembiayaan *Istishna*

Pembiayaan *Istishna*' adalah akad jual beli barang pemesanan pembuatan barang tertentu dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang disepakati antara bank (*mustashni*') dan nasabah produsen (*shani*').⁵⁶ Barang yang dipesan belum diproduksi atau tidak ada dipasaran. Produk *istishna*'

⁵⁵ Abu al-Walid M ibnu Ahmad ibnu Rusyd al-Qurthuby al-Andalusy, Bidayatul Mujtahid wa Nihayatul Muqtashid, (Beirut: Darul Fikri, 2004) h. 162.

⁵⁶ Yadi Janwari, *Lembaga Keuangan Syariah*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2015) , h. 44.

menyerupai produk *salam*, namun dalam *istishna'* pembayaran dapat dilakukan oleh bank dalam beberapa kali (*termin*) pembayaran, nasabah pun dapat membayar dengan system cicilan atau tunai sesuai kesepakatan kedua belah pihak.

Dengan kata lain, *istishna* di perbankan syariah berarti suatu perjanjian jual beli dengan cara memesan barang yang dibuat dengan mesin dan keahlian khusus.⁵⁷ Pembiayaan *istishna'* umumnya diaplikasikan pada pembiayaan manufaktur dan konstruksi.

Landasan hukum *Istishna'* terdapat pada firman Allah Qur'an Surah Al-Baqarah ayat 282, yaitu:

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ لِي أَجَلٍ
مُسَمًّى فَأَكْتُبُوهُ

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya....”⁵⁸

3) Pembiayaan dengan prinsip sewa-menyewa

Berdasarkan pendapat Hanafiyyah bahwa sewa- menyewa / *ijarah* berarti akad atas suatu manfaat dengan penggantian.⁵⁹

Pada praktiknya prinsip sewa yang dikenal dengan *ijarah* / sewa

⁵⁷ Yadi Janwari, *Ibid.* h. 45.

⁵⁸ Kemenag RI, *Al-Quran dan terjemahan*, h. 48.

⁵⁹ Yadi Janwari, *Op.cit.* h. 88.

guna usaha, baik itu dalam bentuk barang maupun jasa pembayarannya disebut *ujrah* / upah. Hal ini dibedakan dalam bentuk yaitu:

a) *Ijarah*

Menurut fatwa DSN Nomor 09/DSN-MUI/VI/2000 tentang pembiayaan ijarah, pembiayaan ijarah adalah suatu akad pemindahan hak guna (manfaat) atas suatu barang dalam waktu tertentu dengan pembayaran sewa (*ujrah*), tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan barang itu sendiri.⁶⁰

Jumhur ulama fiqh berpendapat bahwa ijarah adalah menjual manfaat yang boleh disewakan adalah manfaatnya bukan bendanya. Misalkan melarang menyewakan pohon untuk diambil buahnya, domba untuk diperah susunya, sumur untuk diambil airnya, karena semua itu bukan manfaatnya, melainkan barangnya.⁶¹

Implementasi akad Ijarah dalam lembaga perbankan syari'ah yang terbagi menjadi Ijarah murni dan Ijarah Muntahiyabittamlik terdapat dalam surat Edaran Bank Indonesia (SEBI) No. 10/14/DPBS tertanggal 17 Maret 2008 yang merupakan ketentuan pelaksanaan dari PBI No. 9/19/PBI/2007 tentang pelaksanaan prinsip syariah dalam kegiatan penghimpunan dana dan penyaluran dana serta

⁶⁰ <https://tafsirq.com/fatwa/dsn-mui/pembiayaan-ijarah> diakses pada tanggal 28 Juli 2018

⁶¹ Rahman Syafei, *Fiqh Muamalah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2000), h. 122.

pelayanan jasa bank syariah sebagaimana yang telah diubah dengan PBI No. 10/16/PBI/2008. Selain itu, implementasi terkait ijarah terdapat dalam SOP yang disampaikan oleh Bank Syariah.⁶²

Landasan hukum *Ijarah* tertera pada firman Allah Quran Surah At-Talaq ayat 6, yaitu:

فَإِنْ أَرْضَعْنَ لَكُمْ فَكَاتِبُوهُنَّ أَجُورَهُنَّ ۖ

Artinya: “.....Jika mereka telah menyusukan anakmu, maka berilah upah mereka...”⁶³

b) *Ijarah Muntahiya Bitamlik (IMBT)*

Ijarah Muntahiya Bitamlik memiliki makna yang sama dengan *ijarah iqtina'*, yang berarti sewa-beli, yaitu perjanjian sewa-menyewa yang disertai dengan opsi pemindahan hak milik atas benda yang disewa kepada penyewa setelah selesai masa sewa.⁶⁴ Pada pembiayaan ini praktik diperbankan dapat diaplikasikan dalam pembiayaan pembelian rumah.

4) Pembiayaan prinsip pinjaman

Qardh dalam arti bahasa berasal dari kata *qarada* yang sinonimnya *qatha'a* yang berarti memotong. Diartikan demikian karena orang yang memberikan utang memotong sebagian dari

⁶² Ghofur Abdul, *Hukum perjanjian Islam di Indonesia*, (Yogyakarta: Gajah Mada University Press, 2010), h. 58.

⁶³ Kemenag RI, *Al-Quran dan terjemahan*, h. 559.

⁶⁴ Yadi Janwari. *Ibid*, hal. 90.

hartanya untuk diberikan kepada orang yang menerima utang (*muqtaridh*).⁶⁵

Qardh adalah pinjaman uang. Pinjaman *qardh* biasanya diberikan oleh bank kepada nasabahnya sebagai fasilitas pinjaman talangan pada saat nasabah mengalami *overdraft*. Fasilitas ini dapat merupakan bagian dari satu paket pembiayaan lain, untuk memudahkan nasabah bertransaksi. Aplikasi *qardh* dalam perbankan biasanya dalam empat hal:⁶⁶

- a) Sebagai pinjaman talangan haji, dimana nasabah calon haji diberikan pinjaman talangan untuk memenuhi syarat penyetoran biaya perjalanan haji. Nasabah akan melunasinya sebelum keberangkatan haji.
- b) Sebagai pinjaman tunai (*cash advanced*) dari produk kartu kredit syariah, dimana nasabah diberi keleluasaan untuk menarik uang tunai milik Bank melalui ATM. Nasabah akan mengembalikan sesuai waktu yang ditentukan
- c) Sebagai pinjaman kepada pengusaha kecil dimana menurut perhitungan Bank akan memberatkan si pengusaha bila diberi pembiayaan dengan skema jual-beli *Ijarah* atau bagi hasil.
- d) Sebagai pinjaman kepada pengurus Bank, dimana Bank menyediakan fasilitas ini untuk memastikan terpenuhinya kebutuhan pengurus Bank. Pengurus Bank akan

⁶⁵ Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: AMZAH, 2010), hal. 273-274.

⁶⁶ Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah, Deskripsi dan Ilustrasi*, (Yogyakarta: Ekonosia kampus Fakultas Ekonomi UII Yogyakarta, 2003) Hal. 82.

mengembalikannya secara cicilan melalui pemotongan gajinya.

Landasan hukum *Qardh* tertera pada firman Allah Qur'an Surah Al-Maidah ayat 2, yaitu:

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ ۖ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ
وَالْعُدْوَانِ ۗ

Artinya: “...dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran....”⁶⁷

e. Analisis Pembiayaan

Sebelum pembiayaan diberikan, untuk meyakinkan bank bahwa nasabah memang benar-benar dapat dipercaya, maka bank terlebih dahulu melakukan analisis pembiayaan⁶⁸. Adapun manfaat yang didapatkan dari analisis pembiayaan serta penilaian kelayakannya adalah untuk mengurangi resiko pembiayaan bermasalah (*Non Performing Financing*) yang nantinya akan berpengaruh kepada kesehatan dan kinerja bank.

Penilaian kelayakan pembiayaan merupakan langkah penting untuk realisasi pembiayaan pada perbankan tersebut.

⁶⁷ Kemenag RI, *Al-Quran dan terjemahan*, h. 106.

⁶⁸ Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan....*, hal. 96-97.

Tujuan dari analisa tersebut dimaksudkan untuk menilai kelayakan usaha calon peminjam, menekan risiko akibat tidak terbayarnya pembiayaan dan menghitung kebutuhan pembiayaan yang layak.⁶⁹

Adapun penjelasan dari prinsip-prinsip pemberian pembiayaan yang mengacu pada 5C adalah sebagai berikut:

1) *Character*

Character merupakan sifat atau watak seseorang. Sifat atau watak dari orang-orang yang akan diberikan pembiayaan harus dapat dipercaya. Untuk membaca watak atau sifat dari calon debitur dapat dilihat dari latar belakang nasabah, baik yang bersifat latar belakang pekerjaan maupun yang bersifat pribadi seperti cara hidup atau gaya hidup yang dianutnya, keadaan keluarga, hobi dan jiwa sosial. Kegunaan dari penilaian terhadap karakter ini adalah untuk mengetahui sejauh mana kemauan nasabah untuk memenuhi kewajibannya (*willingness to pay*) sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati⁷⁰

2) *Capacity*

Capacity adalah analisis untuk mengetahui kemampuan nasabah dalam membayar pembiayaan (*ability to pay*).⁷¹

⁶⁹ Muhammmad. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah* (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2008), h. 59.

⁷⁰ Kashmir, *Dasar –dasar Perbankan* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002), h. 117.

⁷¹ Muhammad. *Loc.cit.* h. 60.

Dari penilaian ini dapat terlihat kemampuan nasabah dalam mengelola bisnis. Kemampuan ini dihubungkan dengan latar belakang pendidikan dan pengalamannya selama ini dalam mengelola usahanya, sehingga akan terlihat kemampuannya dalam mengembalikan pembiayaan yang disalurkan. *Capacity* sering disebut dengan *capability*.⁷²

3) *Capital*

Capital digunakan untuk melihat penggunaan modal apakah efektif atau tidak, dapat dilihat dari laporan keuangan (neraca dan laporan rugi laba) yang disajikan dengan melakukan pengukuran seperti dari segi likuiditas dan solvabilitasnya, rentabilitas dan ukuran lainnya. *Capital* juga harus dianalisis dari sumber mana saja modal yang ada sekarang ini, termasuk persentase modal yang digunakan untuk membiayai usaha yang akan dijalankan, berapa modal sendiri dan berapa modal pinjaman.⁷³

4) *Collateral*

Collateral, jaminan yang telah dimiliki yang diberikan peminjam kepada bank. Merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah baik yang bersifat fisik maupun non fisik. Jaminan hendaknya melebihi jumlah pembiayaan yang diberikan. Jaminan juga harus diteliti keabsahan dan

⁷² Kashmir, *Dasar-dasar Perbankan* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002), h.118.

⁷³ Kashmir, *Ibid.* h. 118.

kesempurnaannya sehingga jika terjadi suatu masalah maka jaminan yang dititipkan akan dapat dipergunakan.⁷⁴

5) *Condition*

Condition, artinya keadaan usaha atau nasabah prospek atau tidak. Dalam menilai pembiayaan hendaknya juga dinilai kondisi ekonomi, sosial politik yang ada sekarang dan prediksi di masa yang akan datang. Penilaian kondisi atau prospek bidang usaha yang dibiayai hendaknya benar-benar memiliki prospek yang baik, sehingga kemungkinan pembiayaan tersebut bermasalah relatif kecil.⁷⁵

Dalam perbankan islam, bank dituntut untuk menjauhi usaha yang mengandung unsur *maghrib* (*maisir, gharar dan riba*). Alasan mengenai pembiayaan tersebut yang menjadi pembeda antara analisis pembiayaan pada bank syariah dan bank konvensional. Pada bank syariah pun harus mengedepankan perintah tolong-menolong, namun tidak lupa pula menerapkan prinsip diatas dan juga ketentuan seperti mempertimbangkan konsep sifat amanah, kejujuran dan kepercayaan dari nasabah yang akan memperoleh pembiayaan.

3. Kualitas Pembiayaan

a) Aspek-aspek Kualitas Pembiayaan

⁷⁴ Kashmir, *Ibid.* h. 119.

⁷⁵ Kashmir, *Ibid.* h. 119.

Berdasarkan ketentuan pasal 9 PBI No.82/21/PBI/2006 tentang Kualitas Aktiva Bank Umum Yang Melaksanakan Kegiatan Usaha Berdasarkan Prinsip Syariah sebagaimana diubah dengan PBI No.9/9/PBI/2007 dan PBI No.10/24/PBI/2008, kualitas pembiayaan dinilai berdasarkan aspek-aspek berikut yaitu prospek usaha, kinerja (*performance*) nasabah, dan kemampuan membayar / kemampuan menyerahkan barang pesanan.⁷⁶

Dalam ketentuan tersebut dari masing-masing aspek yang dinilai diuraikan dalam komponen-komponen sebagai berikut:

- 1) Aspek prospek usaha meliputi komponen-komponen sebagai berikut:
 - a) Potensi pertumbuhan usaha;
 - b) Kondisi pasar dan posisi nasabah dalam persaingan;
 - c) Kualitas manajemen dan permasalahan tenaga kerja;
 - d) Dukungan dari group atau afiliasi; serta
 - e) Upaya yang dilakukan nasabah dalam rangka memelihara lingkungan hidup (bagi nasabah berskala besar yang memiliki dampak penting terhadap lingkungan hidup).
- 2) Aspek kinerja (*performance*) nasabah meliputi komponen-komponen sebagai berikut:
 - a) Perolehan laba
 - b) Struktur permodalan

⁷⁶ Faturahman Djamil. *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Di Bank Syariah* (Jakarta. Sinar Grafika, 2012) h. 67.

- c) Arus kas; dan
 - d) Sensitivitas terhadap resiko pasar.
- 3) Aspek kemampuan membayar / kemampuan menyerahkan barang pesanan meliputi penilaian terhadap komponen-komponen sebagai berikut:
- a) Kelengkapan ketepatan pembayaran pokok dan margin/bagi hasil *fee*;
 - b) Ketersediaan dan keakuratan informasi keuangan nasabah;
 - c) Kelengkapan dokumentasi pembiayaan;
 - d) Kepatuhan terhadap perjanjian pembiayaan;
 - e) Kesesuaian penggunaan dana; dan
 - f) Kewajaran sumber pembayaran kewajiban.

Selanjutnya tujuan dilakukannya penilaian kualitas pembiayaan adalah sebagai berikut:

- (1) Untuk mengetahui kualitas pembiayaan dalam rangka kesiapan menghadapi risiko kerugian. Kelangsungan usaha bank tergantung pada kesiapan menghadapi risiko kerugian tersebut sehingga bank berkewajiban menjaga kualitas pembiayaannya.
- (2) Merupakan salahsatu bentuk pengelolaan risiko yang bertujuan agar bank dapat menyerap potensi kerugian yang telah diperkirakan (expected loss)

b) Golongan pada Kualitas Pembiayaan

Atas dasar penilaian aspek-aspek tersebut kualitas pembiayaan ditetapkan menjadi 5 (lima) golongan yaitu lancar, dalam perhatian khusus, kurang lancar, diragukan, dan macet.⁷⁷

Dalam praktik perbankan kualitas pembiayaan untuk golongan lancar disebut golongan I, untuk golongan dalam perhatian khusus disebut golongan II, untuk golongan kurang lancar disebut golongan III, untuk golongan diragukan disebut golongan IV, dan untuk golongan macet disebut golongan V.

Selanjutnya dalam menetapkan golongan kualitas pembiayaan, pada masing-masing komponen ditetapkan kriteria-kriteria tertentu untuk masing-masing produk pembiayaan.⁷⁸ Dalam lampiran I SEBI tersebut diadakan pembedaan aturan mengenai penggolongan kualitas pembiayaan yaitu:⁷⁹

- 1) Penggolongan Kualitas *Mudharabah* dan *Musyarakah* (“MM”)
- 2) Penggolongan Kualitas *Murabahah*, *Istishna*, *Qardh*, dan Transaksi Multijasa (“MIQAT”)
- 3) Penggolongan Kualitas *Ijarah* atau *Ijarah Muntahiyah Bittamlik*;
- 4) Penggolongan Kualitas *Salam*.

⁷⁷ Faturahman Djamil. *Ibid.*

⁷⁸ Asep Supyadillah, *Hukum Perbankan Syariah* (Jakarta: PT Wahana Cordova 2013) h. 260.

⁷⁹ Faturahman Djamil. *Op.Cit.* h. 68.

Sebagai contoh kita ambil sampling yaitu produk murabahah dengan aspel kemampuan membayar angsuran nasabah maka pembiayaan akan digolongkan kepada:⁸⁰

a) Lancar

Apabila pembayaran angsuran tepat waktu, tidak ada tunggakan, sesuai dengan persyaratan akad, selalu menyampaikan laporan keuangan secara teratur dan akurat, serta dokumentasi perjanjian piutang lengkap dan pengikatan agunan kuat.

b) Dalam Perhatian Khusus

Apabila terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan atau margin sampai dengan 90 (sembilan puluh) hari, selalu menyampaikan laporan keuangan secara teratur dan akurat, dokumentasi perjanjian piutang lengkap dan pengikatan agunan kuat, serta pelanggaran terhadap persyaratan perjanjian piutang yang tidak prinsipil.

c) Kurang Lancar

Apabila terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan atau margin yang telah melewati 90 (sembilan puluh) hari sampai dengan 180 (seratus delapan puluh) hari, penyampaian laporan keuangan tidak teratur dan meragukan, dokumentasi perjanjian piutang tidak lengkap dan pengikatan agunan kuat, terjadi pelanggaran terhadap persyaratan pokok perjanjian piutang, dan

⁸⁰ Asep Supyadillah. *Loc.Cit.* h. 260-261.

berupaya melakukan perpanjangan piutang untuk menyembunyikan kesulitan keuangan.

d) Diragukan⁸¹

Apabila terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan atau margin yang telah melewati 180 (seratus delapan puluh) hari sampai dengan 270 (dua ratus tujuh puluh) hari. Nasabah tidak menyampaikan informasi keuangan dan tidak dapat dipercaya, dokumentasi perjanjian piutang tidak lengkap dan pengikatan agunan lemah, serta terjadi pelanggaran terhadap persyaratan yang prinsipil terhadap perjanjian piutang.

e) Macet⁸²

Apabila terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan atau margin yang telah melewati 270 (dua ratus tujuh puluh) hari, dan dokumentasi perjanjian piutang dan atau pengikatan agunan tidak ada.

4. Pembiayaan Warung Mikro

a. Pengertian Warung Mikro

Bank Syariah Mandiri (BSM) terus berjuang mewujudkan pembangunan umat dengan pengembangan program Warung Mikro. Program ini memudahkan nasabah mendapatkan pinjaman dana pengembangan usaha secara syariah. Bank Syariah Mandiri (BSM)

⁸¹ Faturahman Djamil. *Op.Cit.* h. 7.

⁸² Faturahman Djamil *Ibid.* h. 71.

sendiri memiliki produk pembiayaan nasabah mikronya yang bernama “Warung Mikro”. Dengan produk ini nasabah dapat melakukan pinjaman dana untuk investasi, modal kerja dan pengembangan usaha secara syariah. Program ini memudahkan nasabah mendapatkan pembiayaan dana pengembangan usaha secara syariah, produk mikro harus bisa menjadi kunci awal untuk dapat menciptakan persyaratan yang sederhana, proses yang mudah, dan dapat melayani nasabah dengan cepat. Warung Mikro terbagi dalam tiga macam, yaitu:

Tabel 2.1
Jenis Pembiayaan Warung Mikro Bank Syariah Mandiri

Pembiayaan Usaha Mikro (PUM)	Pembiayaan Serbaguna Mikro (PSM)
Di tujukan kepada nasabah wiraswasta atau pedagang yang bukan golongan berpenghasilan tetap (Non Golbertap) dengan limit pembiayaan maksimal Rp. 200.000.000,-	Di tujukan kepada nasabah wiraswasta atau pegawai yang golongan berpenghasilan tetap (Golbertap) dengan limit pembiayaan maksimal Rp. 200.000.000,-
Tujuan penggunaan : 1. Pembiayaan Modal Kerja: jangka waktu pembiayaan maksimal 48 bulan, usia nasabah minimal 21 tahun	Tujuan penggunaan pembiayaan multiguna/multijasa. Jangka waktu pembiayaan: 1. wiraswasta/professional yaitu maksimal 60 bulan, usia

<p>dan maksimal 65 tahun atau sudah menikah</p> <p>2. Pembiayaan Investasi: jangka waktu pembiayaan maksimal 60 bulan, usia nasabah minimal 21 tahun dan maksimal 65 tahun atau sudah menikah</p>	<p>nasabah minimal 21 tahun dan maksimal 60 tahun atau sudah menikah</p> <p>2. pegawai tetap (Golbertap) yaitu 96 bulan, usia nasabah minimal 21 tahun dan maksimal 65 tahun atau sudah menikah</p>
<p>Syarat usaha minimal 2 tahun</p>	<p>Syarat usaha minimal 2 tahun dan surat keterangan usaha atau surat keterangan kerja</p>

(Sumber: www.banksyariahamandiri.co.id)

Berikut adalah syarat-syarat pengajuan pembiayaan Warung Mikro :

1. Fotocopy KTP/SIM/Paspor atau Fotocopy KTP/SIM/Paspor jika sudah menikah
2. Fotocopy Kartu Keluarga, Asli surat pernyataan/keterangan belum menikah atau asli surat persetujuan Suami/Isteri
3. Fotocopy Akta Cerai jika status pernikahan duda/janda atau Fotocopy Surat Kematian bila pasangan telah meninggal
4. Fotocopy NPWP
5. jika bukan pegawai tetap (Non Golbertap) Fotocopy surat keterangan usaha dari RT/RW/Kelurahan atau Fotocopy surat

keterangan usaha dari pengelola pasar khusus pedagang pasar serta menyerahkan jaminan sertifikat (IMB, akta jual beli, SPPT)

6. jika pegawai tetap (Golbertap) menyerahkan asli slip gaji dan Fotocopy SK Pengangkatan Pegawai serta menyerahkan jaminan sertifikat (Keterangan Pegawai Tetap atau Deposito)

b. Landasan Hukum Warung Mikro

- 1) Undang-Undang Republik Indonesia No.20 tahun 2008 perihal Usaha Mikro Kecil dan Menengah.
- 2) Undang-Undang Republik Indonesia No.21 tahun 2008 perihal Perbankan Syariah.
- 3) Fatwa DSN No 111/DSN-MUI/IX/2017 tentang Akad Jual Beli Murabahah
- 4) Peraturan Bank Indonesia No.13/23/PBI/2011 tanggal 2 November 2011 perihal Penerapan. Manajemen Resiko Bagi Bank Umum Syariah dan Unit Usaha Syariah.
- 5) Peraturan Bank Indonesia No.14/22/PBI/2012 tentang Pemberian Kredit atau Pembiayaan oleh Bank Umum dan Bantuan Teknis Dalam Rangka Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.
- 6) Kebijakan Manajemen Risiko PT Bank Syariah Mandiri.
- 7) Kebijakan Pembiayaan PT Bank Syariah Mandiri
- 8) Standar Prosedur Pembiayaan Segmen Mikro.

B. Hasil Penelitian Yang Relevan

Tabel 2.2
Penelitian Terdahulu

No.	Judul Penelitian dan Nama Peneliti	Hasil Penelitian	Persamaan dan Perbedaan
1.	<p>Lailani Qodar (2016) Pembiayaan Bermasalah (Non Performing Financing) PT. Bank Syariah Mandiri</p>	<p>Hasil penelitian ini dapat disimpulkan bahwa faktor penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah (NPF) PT Bank Syariah Mandiri adalah belum ketatnya peraturn yang ada Unit Bisnis, usaha nasabah menurun, side streaming. Adapun penyelesaian yang dilakukan PT Bnk Syariah Mandiri terhadap pembiayaan bermasalah (NPF) yaitu melakukan regular collection, restrukturisasi, diskon margin lelang lawyer, dan lain asurnsi (subrogasi).</p>	<p>Persamaannya :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sama-sama membahas pembiayaan bermasalah di PT Bank Syariah Mandiri • Jenis penelitian Kualitatif Deskriptif • Instrumen penelitian menggunakan observasi dan wawancara <p>Perbedaannya :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lokasi Penelitian hanya di PT Bank Syariah Mandiri tidak dikantor cabang • Fokus penelitiannya kesemua pembiayaan yang terdapat di Bank Syariah Mandiri
2.	<p>Siti Haura Ibtisamah (2017) Analisis Peranan Pembiayaan Warung Mikro di Bank Syariah Mandiri Terhadap Perkembangan Usaha nasabah</p>	<p>Hasil penelitian memperlihatkan bahwa kegiatan pembiayaan warung mikro di Bank Syariah Mandiri memberikan pengaruh terhadap perkembangan usaha nasabah, namun disisi lain, dalam proses penyalurannya BSM dirasa belum maksimal karena hanya menjalankan perannya sebagai</p>	<p>Persamaannya :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Warung Mikro sebagai permasalahan yang dipilih • Melakukan penelitian yang mana membahas prosedur mengenai pemberian pembiayaan Warung Mikro <p>Perbedaannya:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lokasi dalam penelitian ini

	UMKM (Penelitian Pada BSM Kantor Cabang Pembantu Radio Dalem)	alternative sumber pembiayaan dan belum memberikan bantuan teknis berupa pelatihan dan pendampingan yang mampu mengoptimalkan kegiatan usaha nasabah UMKM	adalah Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Radio Dalem <ul style="list-style-type: none"> • Pada penelitian ini lebih menguatkan peranan pembiayaan warung mikro
3.	Dewi Ulpiani, (2012) Pengaruh Pembiayaan Bermasalah Terhadap Profitabilitas Pada BNI Syariah Cabang Makasar	Penelitian ini berpacu pada Upaya yang dilakukan oleh pihak manajemen perbankan sendiri dalam mengatasi pembiayaan bermasalah tersebut yaitu pertama, dengan cara meneruskan akad, hal ini dilakukan untuk nasabah yang dianggap masih memiliki kemauan untuk membayar kewajibannya pada bank. Kedua pemutusan hubungan dengan nasabah. Hal ini dilakukan apabila nasabah betul-betul tidak mau dan tidak mampu lagi membayar kewajibannya.	Persamaannya: <ul style="list-style-type: none"> • Fokus Penelitian membahas pembiayaan bermasalah • Menggunakan penelitian kualitatif. Perbedaannya: <ul style="list-style-type: none"> • Lokasi penelitian di BNI Syariaiah Cabang Makasar • Menggunakan penelitian kuantitatif

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai oleh penulis dalam penelitian ini, yaitu:

1. Untuk mengetahui metode analisis pembiayaan Warung Mikro pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Tangerang Ciledug.
2. Untuk mengetahui strategi Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Tangerang Ciledug dalam meningkatkan kualitas pembiayaan Warung Mikro.
3. Untuk mengetahui prosedur pembiayaan Warung Mikro di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Tangerang Ciledug.

B. Tempat dan Waktu Penelitian

1. Tempat dalam penelitian ini adalah Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Tangerang Ciledug, Jalan Hos Cokroaminoto No 69, Kota Tangerang, Banten – 15151 Telepon: 021-73458147
2. Waktu Penelitian ini dilakukan mulai pada bulan Oktober sampai bulan April 2018 tahun ajaran 2018/2019. Alasannya karena tempat tersebut merupakan sumber data yang utama mengenai, “Strategi Peningkatan Kualitas Pembiayaan pada Pembiayaan Warung Mikro di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Tangerang Ciledug.”

C. Latar/Setting Penelitian

Dalam penelitian ini lokasi yang dipilih adalah Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Tangerang Ciledug, Jalan Hos Cokroaminoto No 69, Kota Tangerang, Banten – 15151. Dari hasil pengamatan peneliti lokasi Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Tangerang Ciledug ini letaknya sangat strategis berada tidak jauh dari pasar raya ciledug yang dimana banyak sekali tempat usaha seperti usaha makanan, elektronik hingga pakaian. Dimana daerah tersebut juga padat penduduk dan adanya kantor-kantor serta beberapa rumah sakit.

Dari letaknya yang strategis itu Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Tangerang Ciledug ini bisa memanfaatkan produk pembiayaannya salah satunya yaitu produk pembiayaan Warung Mikro. Pembiayaan Warung Mikro itu sendiri adalah suatu pembiayaan dengan akad murabahah yang dimana untuk menyalurkan pembiayaan kepada nasabah yang membutuhkan dana sebagai penambahan modal usahanya.

D. Metode dan Prosedur Penelitian

Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode penelitian *kualitatif*, yaitu penelitian yang berupa kata-kata atau gambar bukan angka-angka, walaupun ada angka-angka sifatnya sebagai penunjang.⁸³ Metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek alamiah, (sebagai lawanya adalah

⁸³ Danim Sudarwan, *Menjadi Peneliti Kualitatif*, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2002), h.51

eksprimen) dimana peneliti adalah sebagai instrument kunci, teknik pengumpulan data dilakukan secara triangulasi (gabungan), analisis data bersifat induktif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna dari pada *generalisasi*⁸⁴. Jenis penelitian ini bersifat deskriptif dengan pendekatan kualitatif, yaitu penelitian yang bertujuan menggambarkan suatu keadaan atau sifat seperti apa adanya. Jadi penelitian dilaksanakan untuk memastikan atau menggambarkan ciri - ciri atau karakteristik dari obyek yang diteliti.

E. Data dan Sumber Data

Adapun data yang digunakan penulis dalam penelitian ini menggunakan dua jenis sumber data, yaitu sumber data yang digunakan merupakan data primer dan sekunder.

1. Data primer adalah data yang diambil dari sumber data primer atau sumber data pertama di lapangan.⁸⁵ Data primer merupakan data yang dikumpulkan peneliti langsung dari sumber utama yaitu *mikro banking manager* Bank Syariah Mandiri yang dapat memberikan informasi mengenai prosedur pembiayaan, analisis pembiayaan dan strategi dalam meningkatkan kualitas pembiayaan pada pembiayaan Warung Mikro.

⁸⁴ Sugiyono, Memahami Penelitian Kualitatif, (Bandung: CV Alfabeta, 2010), h. 1.

⁸⁵ M. Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Sosial Ekonomi* (Kencana Prenada Media Grup: Jakarta, 2013), h. 128.

2. Data sekunder adalah data yang diperoleh dari sumber kedua atau sumber sekunder dari data yang kita butuhkan.⁸⁶ Data sekunder merupakan data yang bersumber dari hasil penelitian orang lain yang dibuat untuk maksud berbeda atau buku yang berkaitan dengan analisis pembiayaan dan strategi dalam meningkatkan kualitas pembiayaan pada pembiayaan Warung Mikro.

F. Teknik dan Prosedur Pengumpulan Data

1. Wawancara

Wawancara adalah percakapan yang dilakukan oleh dua belah pihak dengan maksud tertentu. Yaitu pewawancara (yang mengajukan pertanyaan) dan yang diwawancara (yang memberikan jawaban) atas pertanyaan itu.⁸⁷ Dengan kata lain pengumpulan data yang dilakukan secara langsung berinteraksi dengan *mikro banking manager* Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Tangerang Ciledug yang berkaitan dengan penelitian tersebut.

2. Dokumentasi

Dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang.⁸⁸ Studi dokumen merupakan pelengkap dari penggunaan metode observasi dan wawancara dalam penelitian kualitatif.

⁸⁶ M. Burhan Bungin, *Ibid.* h. 122.

⁸⁷ Cholid Narbuko dan Abu Ahmad, *Metode Penelitian*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2002), h.

⁸⁸ Sugiyono, *Op.Cit* h . 82.

G. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis data kualitatif, dengan metode menurut pemikiran Miles dan Huberman⁸⁹. Dalam analisis model Miles and Huberman meliputi hal-hal berikut:

1. Reduksi Data

Data yang diperoleh dari lapangan jumlahnya cukup banyak, untuk itu maka perlu dicatat secara teliti dan rinci. Seperti telah dikemukakan, semakin lama peneliti ke lapangan, maka jumlah data akan semakin banyak, kompleks dan rumit. Untuk itu perlu segera dilakukan analisis data melalui reduksi data. Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya.⁹⁰

2. Penyajian Data

Dalam penelitian kualitatif, penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, *flowchart* dan sejenisnya. Yang paling sering digunakan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif adalah dengan teks yang bersifat naratif. Dengan mendisplaykan data, maka akan memudahkan untuk memahami apa yang terjadi, merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang telah dipahami tersebut.⁹¹

⁸⁹ Sugiyono, Ibid. h. 207.

⁹⁰ Sugiyono, Ibid. h. 92.

⁹¹ Sugiyono, Ibid. h. 95.

3. Penarikan Kesimpulan

Langkah ketiga dalam analisis data kualitatif menurut Miles and Huberman adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan awal yang dikemukakan bersidat sementara dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya. Kesimpulan dalam penelitian kualitatif mungkin dapat menjawab rumusan masalah yang dirumuskan sejak awal, tetapi juga mungkin tidak, karena masalah dan rumusan masalah masih bersifat sementara dan akan berkembang setelah peneliti berada di lapangan.

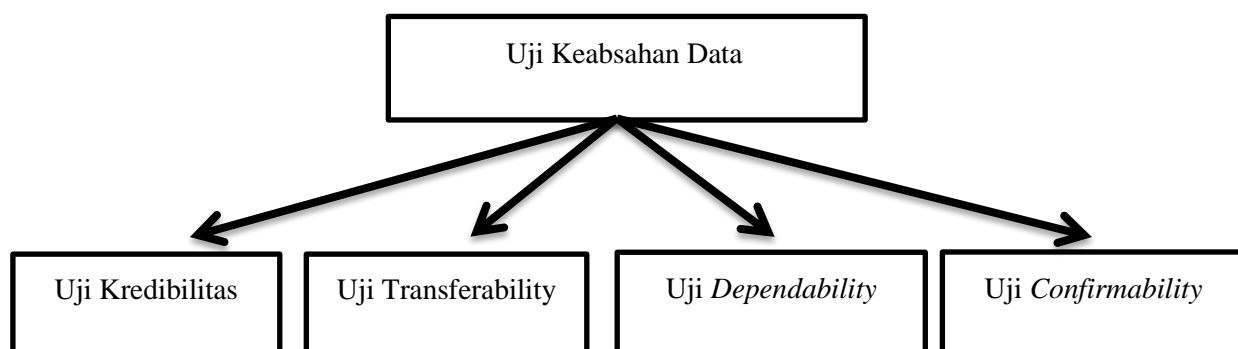
Kesimpulan dalam penelitian kualitatif adalah merupakan temuan baru yang sebelumnya belum pernah ada. Temuan dapat berupa deskripsi atau gambaran suatu objek yang sebelumnya masih remang-remang atau gelap sehingga setelah diteliti menjadi jelas dapat berupa hubungan kausal, interaktif hipotesis, atau teori.⁹²

H. Validitas Data

Uji keabsahan data dalam penelitian kualitatif meliputi uji, *credibility* (validitas internal), *transferability* (validitas eksternal), *dependability* (reliabilitas), dan *confirmability* (obyektivitas).⁹³ Seperti pada gambar berikut ini:

⁹² Sugiyono, *Ibid.* h. 99.

⁹³ Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, (Bandung: CV. Alfabeta, 2010), h. 125.



Gambar 3.1
Validitas Data

1. Uji kredibilitas

Menurut Sugiyono, pengujian kredibilitas data penelitian kualitatif dapat dilakukan antara lain dengan, perpanjangan pengamatan, peningkatan ketekunan dalam penelitian, tringulasi, diskusi dengan teman sejawat, analisis kasus negatif, dan member check.⁹⁴

Uji kredibilitas data atau kepercayaan terhadap data hasil penelitian kualitatif antara lain dilakukan dengan :

- a. Perpanjangan pengamatan, dilakukan untuk dapat meningkatkan kepercayaan/kredibilitas data, dalam hal mana peneliti kembali lagi ke lapangan, melakukan pengamatan dan wawancara. Perpanjangan pengamatan ini terutama difokuskan terhadap data yang telah diperoleh peneliti dari informan, setelah dicek kembali ke lapangan, data itu ternyata benar dan tidak berubah, sehingga menunjukkan data penelitian ini adalah kredibel.⁹⁵
- b. Meningkatkan ketekunan, dalam hal ini peneliti berusaha lebih tekun dan cermat untuk memperoleh kepastian dan akurasi data,

⁹⁴ Sugiyono, *Ibid.* h. 121.

⁹⁵ Sugiyono, *Ibid.* h. 122.

dengan mengecek kembali data-data maupun dengan membaca berbagai referensi terutama konsep-konsep/teori yang telah disajikan dalam tinjauan pustaka terkait dengan temuan penelitian. Dengan begitu wawasan peneliti menjadi semakin luas dan tajam untuk memeriksa bahwa data yang ditemukan peneliti adalah benar, dapat dipercaya untuk selanjutnya dibahas dengan menggunakan pendekatan konsep atau teori pada tinjauan pustaka.⁹⁶

- c. Triangulasi, artinya data dicek kembali dari berbagai sumber dengan berbagai cara.⁹⁷ Misalnya data/keterangan yang diperoleh dari kepala bagian kemudian dikroscek dengan data/keterangan dari kepala sub bagian atau dari staf. Demikian juga misalnya data yang diperoleh dari Manager dan staff Bank Syariah Mandiri kemudian di cek lagi dari Manager dan staff mikro Bank Syariah Mandiri yang lain.
- d. Analisis Kasus Negatif, artinya apakah ada data yang berbeda atau tidak, sejauh yang peneliti analisis terhadap kasus negatif ini secara substantif sangat kecil atau lemah, maka data yang diperoleh adalah kredibel.⁹⁸
- e. Menggunakan Bahan Referensi, artinya data yang diperoleh disertai alat pendukung untuk membuktikan data yang telah ditemukan oleh peneliti. Misalnya data hasil wawancara didukung

⁹⁶ Sugiyono, *Ibid.* h. 124.

⁹⁷ Sugiyono, *Ibid.* h. 128.

⁹⁸ *Loc.cit.*

dengan rekaman wawancara, data interaksi observasi didukung oleh foto-foto.⁹⁹

- f. Mengadakan member *check*, adalah proses pengecekan data dengan mendatangi kembali informan setelah merangkum atau mendiskripsikan data-data yang telah diberikan, atau melalui diskusi dengan teman sejawat terkait data yang diperoleh.¹⁰⁰

2. Transferabilitas

Maksud dari transferability dalam bahasa Indonesia dinamakan keteralihan, yaitu hasil penelitian kualitatif dapat ditransferkan atau diterapkan di tempat lain, mana kala kondisi tempat lain tersebut tidak jauh berbeda dengan tempat penelitian.¹⁰¹ Transferabilitas ini merupakan validitas eksternal dalam penelitian kualitatif. Validitas eksternal menunjukkan derajat ketepatan atau dapat diterapkannya hasil penelitian ke populasi dimana sampel diambil.¹⁰²

3. Dependabilitas

Dalam penelitian kualitatif, uji dependability dilakukan dengan melakukan audit terhadap keseluruhan proses penelitian oleh auditor

⁹⁹ *Loc.cit.*

¹⁰⁰ Sugiyono, *Ibid.* h. 129.

¹⁰¹ Sugiyono, *Ibid.* h. 8.

¹⁰² Sugiyon., *Ibid.* h. 130.

yang independen, atau pembimbing untuk mengaudit keseluruhan aktivitas peneliti dalam melakukan penelitian.¹⁰³

4. Konfirmabilitas¹⁰⁴

Dalam uji konfirmabilitas ini sebenarnya yang dilakukan adalah melihat keterkaitan hasil uji produk dengan hasil audit proses. Apabila hasil audit produk merupakan fungsi dari proses penelitian yang dilakukan, maka penelitian tersebut telah memenuhi standar konfirmabilitas.

¹⁰³ Sugiyono, *Ibid.* h. 131.

¹⁰⁴ *Loc.cit.*

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum tentang Latar Penelitian

1. Sejarah dan Perkembangan Bank Syari'ah Mandiri

Kehadiran Bank Syari'ah Mandiri sejak tahun 1999, sesungguhnya merupakan hikmah serta berkah pasca krisis ekonomi moneter 1997-1998. Sebagaimana diketahui, krisis ekonomi dan moneter sejak Juli 1997, yang diusul dengan krisis multi dimensi termasuk di panggung politik nasional, telah menimbulkan beragam dampak negatif yang sangat hebat terhadap seluruh sendi kehidupan masyarakat tidak terkecuali di dunia usaha.¹⁰⁵

Dalam kondisi tersebut, industri perbankan nasional yang didominasi oleh bank-bank konvensional mengalami krisis luar biasa. Pemerintah akhirnya mengambil tindakan dengan merestrukturisasi dan merekapitalisasi sebagian bank-bank di Indonesia.

Salah satu bank konvensional, PT Bank Susila Bakti (BSB) yang dimiliki oleh Yayasan Kesejahteraan Pegawai (YKP) PT Bank Dagang Negara dan PT Mahkota Prestasi juga terkena dampak krisis. BSB berusaha keluar dari situasi tersebut dengan melakukan upaya merger dengan beberapa bank lain serta mengundang investor asing.

Pada saat bersamaan, pemerintah melakukan penggabungan (merger) empat bank (Bank Dagang Negara, Bank Bumi Daya, Bank Exim, dan

²³ Bank Syari'ah Mandiri, "*Sejarah*", diakses dari <https://www.syariahmandiri.co.id/tentang-kami/sejarah> pada tanggal 30 Oktober 2018

Bapindo) menjadi satu bank baru bernama PT Bank Mandiri (Persero) pada tanggal 31 Juli 1999. Kebijakan penggabungan tersebut juga menempatkan dan menetapkan PT Bank Mandiri (Persero) Tbk. sebagai pemilik mayoritas baru BSB.

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

Tim Pengembangan Perbankan Syariah memandang bahwa pemberlakuan UU tersebut merupakan momentum yang tepat untuk melakukan konversi PT Bank Susila Bakti dari bank konvensional menjadi bank syariah. Oleh karenanya, Tim Pengembangan Perbankan Syariah segera mempersiapkan sistem dan infrastrukturnya, sehingga kegiatan usaha BSB berubah dari bank konvensional menjadi bank yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah dengan nama PT Bank Syariah Mandiri sebagaimana tercantum dalam Akta Notaris: Sutjipto, SH, No. 23 tanggal 8 September 1999. Perubahan kegiatan usaha BSB menjadi bank umum syariah dikukuhkan oleh Gubernur Bank Indonesia melalui SK Gubernur BI No. 1/24/ KEP.BI/1999, 25 Oktober 1999. Selanjutnya, melalui Surat Keputusan Deputi Gubernur Senior Bank Indonesia No. 1/1/KEP.DGS/1999, BI menyetujui perubahan nama menjadi PT Bank Syariah Mandiri.

Menyusul pengukuhan dan pengakuan legal tersebut, PT Bank Syariah Mandiri secara resmi mulai beroperasi sejak Senin tanggal 25 Rajab 1420 H atau tanggal 1 November 1999.

PT Bank Syariah Mandiri hadir, tampil dan tumbuh sebagai bank yang mampu memadukan idealisme usaha dengan nilai-nilai rohani, yang melandasi kegiatan operasionalnya. Harmoni antara idealisme usaha dan nilai-nilai rohani inilah yang menjadi salah satu keunggulan Bank Syariah Mandiri dalam kiprahnya di perbankan Indonesia. BSM hadir untuk bersama membangun Indonesia menuju Indonesia yang lebih baik.

Bank Syariah Mandiri tumbuh sebagai bank yang mampu memadukan keduanya, yang melandasi kegiatan operasionalnya. Harmonisasi idealisme usaha dan nilai-nilai spiritual inilah yang menjadi salah satu keunggulan Bank Syariah Mandiri dalam kiprahnya di perbankan Indonesia. Per Desember 2016 Bank Syariah Mandiri memiliki 765 kantor layanan di seluruh Indonesia, 996 unit ATM Syariah Mandiri dengan akses lebih dari 100.000 jaringan ATM.¹⁰⁶

²⁴ Bank Syari'ah Mandiri, "*Profil Perusahaan*", Diakses dari <https://www.syariahmandiri.co.id/tentang-kami/profil-perusahaan> pada tanggal 30 Oktober 2018

Tabel 4.1
Kepemilikan Saham Bank Syariah Mandiri
Per 31 Desember 2017

No.	Nama	Jml. Saham	Jml. Yang Disetor
1.	PT. Bank Mandiri (Persero) Tbk	497.804.386 Lembar	Rp. 2.989.021.930.000
2.	PT. Mandiri Sekuritas	1 Lembar	Rp. 5.000
TOTAL		497.804.387	Rp. 2.989.021.935.000

Sumber : www.syariahamandiri.co.id (Diakses pada tanggal 30 Oktober 2018)

2. Sejarah dan Profil Bank Syariah Mandiri KC Tangerang Ciledug

Pada tahun 2004, BSM KC. Tangerang Ciledug buka akan tetapi kedudukannya masih sebagai Kantor Cabang Pembantu yang di pimpin oleh Muhammad Fajar. BSM KCP Ciledug berada di bawah naungan BSM Kantor Cabang Cimone. Pada saat itu, jumlah karyawan yang ada di BSM KCP Ciledug hanya kurang lebih sekitar 10 pegawai yang di pimpin oleh Bpk. Muhammad Fajar.

Pada tahun 2011, BSM KCP Ciledug memiliki banyak nasabah. Karena keterbatasan pegawai, BSM KCP Ciledug berubah kedudukan menjadi BSM Kantor Cabang Ciledug. Aset yang dimiliki BSM Kantor Cabang Tangerang Ciledug saat itu sebesar 100 miliar. Setelah menjadi kantor cabang, Bpk. Muhammad Fajar menjadi Branch Manager (Kepala cabang) hanya selama 3 bulan setelah itu di gantikan oleh Bpk. Budi

Santoso. Beliau menjabat sebagai kepala cabang selama 3 tahun dan setelah itu digantikan oleh Bpk. Ahmad Fathoni.

Di tahun 2014, kepala cabang Bpk. Ahmad Fathoni di gantikan oleh Bpk. Bayu Manti Putra yang masih menjabat sebagai Branch Manager (Kepala Cabang) sampai saat ini. Sampai saat ini, Bank Syaria'ah Mandiri Kantor Cabang Tangerang Ciledug semakin berkembang dan banyak penghargaan yang telah didapat.

Perusahaan : BANK SYARIAH MANDIRI

**Alamat : Jl. Hos Cokroaminoto No 69, Kota Tangerang, Banten
– 15151**

Telepon : 021-73458147

Kode Bank : 451

Nomor Kode : 155000000

Adapun Profil, Laba, Aset dan Penghargaan Bank Syariah Mandiri KC Ciledug, Kota Tangerang :

- a. Jumlah pegawainya pun menjadi kurang lebih 30 karyawan, baik karyawan organik maupun karyawan non-organik.
- b. Jumlah Asset BSM Cabang Ciledug per Desember 2017 berjumlah 299 Milyar
- c. Jumlah Laba yang diperoleh BSM Cabang Ciledug per Desember 2017 berjumlah 9,4 Milyar

Adapun penghargaan yang diperoleh sebagai berikut:

- 1) Mendapatkan piagam penghargaan, Peringkat Ke III – Kualitas Layanan Prima Triwulan II Jakarta, 4 Juli 2013 Kantor Wilayah II

Tabel 4.2
Nilai Service Quality Triwulan II 2013

April	Mei	Juni	Rata – Rata
97.10	97.04	98.70	97.61

- 2) Mendapatkan piagam penghargaan, Apresiasi Kinerja Terbaik Kantor Cabang dengan Pencapaian Presentase Growth Pembiayaan berdasarkan dengan Passing Grade $\geq 100\%$ dari Target Challenge dan NPF maksimum 2.73% Periode Semester I Jakarta, 18 Juli 2013.
- 3) Mendapatkan piagam penghargaan, Pemenang Unit Kerja dengan Nilai Tertinggi *Sharing Session* Penguatan Budaya Perusahaan dan *Refreshment Tes* Nilai–Nilai Budaya BSM Jakarta, 23 September 2013
- 4) Mendapatkan piagam penghargaan, JUARA KE-III, Kategori Penambahan Pengguna *Mobile Banking* Tertinggi Nasional Periode Mei 2017.
- 5) Mendapatkan piagam penghargaan, JUARA KE-III, Kategori Penambahan Pengguna *Net Banking* Tertinggi Nasional Periode Mei 2017
- 6) Mendapatkan piagam penghargaan, PENCAPAIAN TERBAIK AKTIVSI E-CHANNEL Regional Campaign Semarak Merah Putih Regional Office III Jakarta (Agustus-september 2017)

- 7) Mendapatkan piagam penghargaan, *Best Frontliner Competition* Kategori Teller Tahun 2017
- 8) Juara 1 Tingkat Regional Office III Jakarta dan 7 Besar Tingkat Nasional.

3. Visi dan Misi Bank Rakyat Indonesia Syariah

a. Visi Bank Syari'ah Mandiri

“Menjadi Bank Syari'ah Terdepan dan Modern”

- 1) Untuk Nasabah : BSM merupakan bank pilihan yang memberikan manfaat, menentukan dan memakmurkan.
- 2) Untuk Pegawai : BSM merupakan bank yang menyediakan kesempatan untuk beramanah sekaligus berkarir profesional.
- 3) Untuk Investor : Institusi keuangan syari'ah Indonesia yang terpercaya yang terus memberikan *value* berkesinambungan.

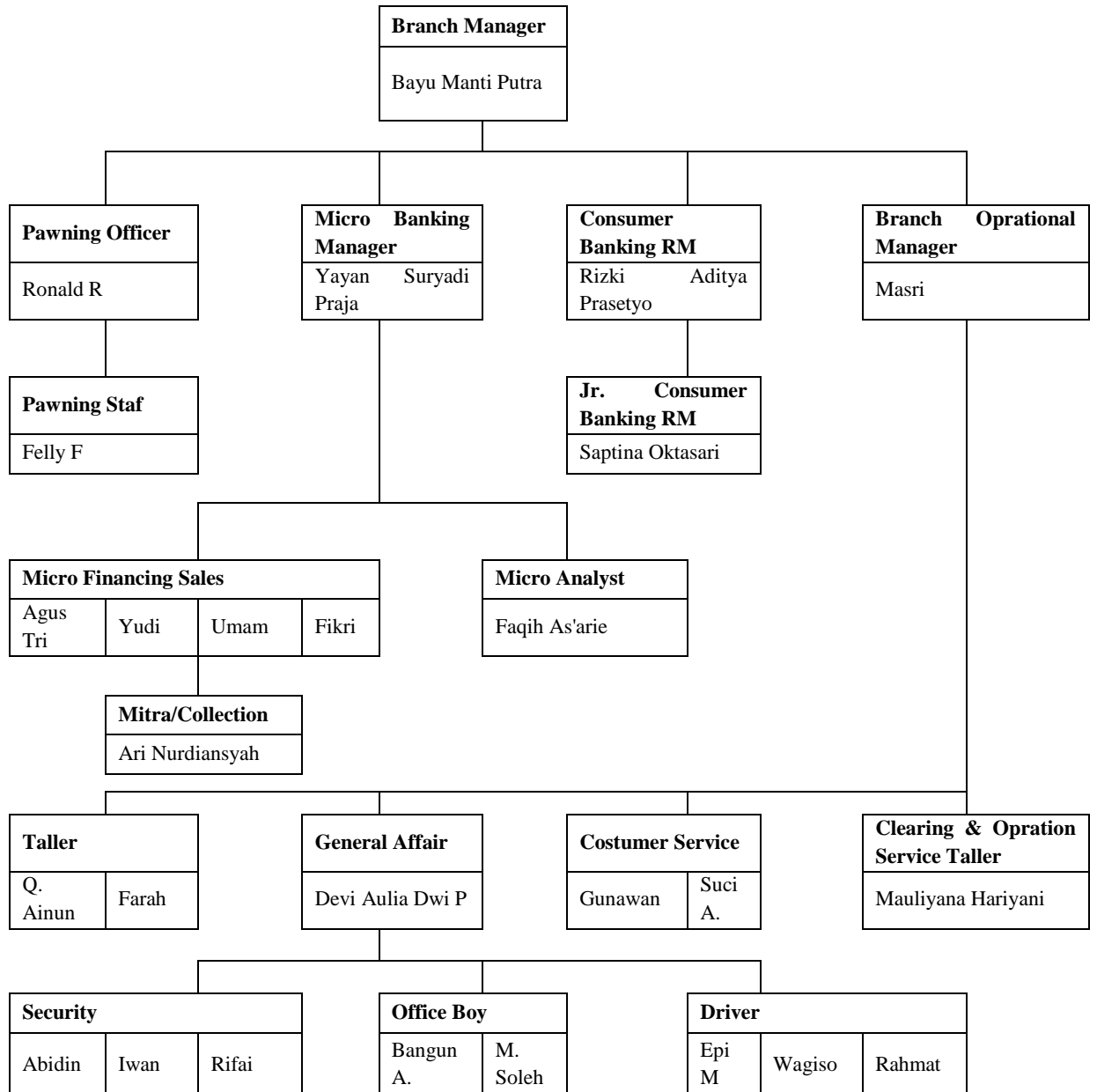
b. Misi Bank Syari'ah Mandiri

- 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) Meningkatkan kualitas produk dan layanan berbasis teknologi yang melampaui harapan nasabah.
- 4) Mengembangkan bisnis atas dasar nilai-nilai syariah universal.
- 5) Meningkatkan kepedulian terhadap masyarakat dan lingkungan.¹⁰⁷

¹⁰⁷ Bank Syari'ah Mandiri, “*Visi & Misi*”, diakses dari <https://www.syariahmandiri.co.id/tentang-kami/visi-misi> pada tanggal 30 Oktober 2018

4. Struktur Organisasi Bank Syariah Kantor Mandiri Kantor Cabang Tangerang Ciledug

Berikut ini adalah gambar struktur organisasi Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Tangerang Ciledug:



Gambar 4.1
Daftar Karyawan
Bank Syari'ah Mandiri KC.Ciledug Tangerang

5. Kegiatan Utama Perusahaan

a. Pendanaan (*Funding*)

Kegiatan ini berfungsi untuk mengimpun dana (*Funding*) dari masyarakat atau dari pihak ketiga. Produk kegiatan *Funding* seperti Tabungan, Deposito, dan Giro. Macam macam produk pendanaan di BSM Kantor Cabang Ciledug yaitu :

1) Tabungan

Jenis jenis tabungan yang ada di BSM Kantor Cabang Ciledug yaitu:

- a) Tabungan BSM
- b) BSM Tabungan Berencana
- c) BSM Tabungan Simpatik
- d) BSM Tabungan Investa Cendekia
- e) BSM Tabungan Dollar
- f) BSM Tabungan Pensiun
- g) BSM Tabunganku
- h) Tabungan Maburr
- i) Tabungan Maburr Junior
- j) Tabungan Saham Syari'ah

2) Deposito

Jenis jenis deposito yang ada di BSM Kantor Cabang Ciledug yaitu:

- a) BSM Deposito

3) Giro

Jenis jenis Giro yang ada di BSM Kantor Cabang Ciledug yaitu:

- a) BSM Giro
- b) BSM Giro Valas
- c) BSM Giro Singapore
- d) BSM Giro Euro

4) Investasi

Jenis jenis investasi yang ada di BSM Kantor Cabang Ciledug yaitu:

- a) Reksa Dana
- b) Sukuk Negara Retail
- c) Sukuk Tabungan

b. Pembiayaan (*Financing*)

Kegiatan ini memberikan sejumlah dari dana yang telah di himpun dari masyarakat atau dari pihak ketiga untuk membantu nasabah yang membutuhkan dana. Macam macam produk pendanaan di BSM Kantor Cabang Ciledug yaitu :

1. Pembiayaan Konsumen

Jenis jenis pembiayaan konsumen yang ada di BSM Kantor Cabang Ciledug yaitu:

- a) BSM Implan
- b) Pembiayaan Kepada Pensiunan
- c) Pembiayaan Griya BSM
- d) Pembiayaan Griya BSM Bersubsidi

e) Pembiayaan Kendaraan Bermotor

2. Pembiayaan Comercial

Jenis jenis Pembiayaan Comercial yang ada di BSM Kantor Cabang Ciledug yaitu:

a) Pembiayaan

1) Pembiayaan Modal Kerja

2) Investasi

b) Pembiayaan Khusus

1) Pembiayaan Kepemilikan Alat Berat

2) Pembiayaan Kepemilikan Ruko

3) Pembiayaan Dana Berputar

4) Pembiayaan Investasi Terikat

3. Pembiayaan Corporate

Jenis jenis pembiayaan corporate yang ada di BSM Kantor Cabang Ciledug yaitu:

a) Pembiayaan modal kerja

b) Pembiayaan investasi

4. Pembiayaan Small Banking

a) Pembiayaan modal kerja

b) Pembiayaan Investasi

c) Pembiayaan Program Khusus

5. Pembiayaan Mikro

Jenis jenis pembiayaan mikro yang ada di BSM Kantor Cabang Ciledug yaitu:

- a) Pembiayaan Usaha Mikro
- b) Pembiayaan Serbaguna Mikro
- c) Pembiayaan Program Aliansi

6. Pembiayaan Umrah

7. Emas

Jenis jenis pembiayaan emas yang ada di BSM Kantor Cabang Ciledug yaitu:

- a) Cicil Emas
- b) Gadai Emas

c. Jasa

Disamping BSM melakukan funding dan financing, Bank Syari'ah Mandii (BSM) juga menyediakan berbagai macam jasa perbankan. Pada BSM jasa perbankan di bagi menjadi 2 jenis yaitu:

1. Jasa Produk, diantaranya:

- a) BSM Card
- b) BSM Sentra Bayar
- c) BSM SMS Banking
- d) BSM Mobile Banking
- e) BSM Net Banking
- f) Pembayaran melalui menu Pemindabukuan di ATM (PPBA)

- g) BSM Jual Beli Valas
 - h) BSM Electronic Payrol
 - i) Transfer Uang Tunai
 - j) BSM E-money
2. Jasa Operasional, diantaranya:
- a) BSM Western Union
 - b) BSM Kliring
 - c) BSM Inkaso
 - d) BSM Intercity Clearing
 - e) BSM RTGS (Real Gross Settlement)
 - f) Transfer Dalam Kota (LLG)
 - g) BSM Transfer Valas
 - h) BSM Pajak Online,
 - i) BSM Referensi Bank
 - j) BSM Standing Order
 - k) BSM Payment Point
 - l) Layanan BSM Pembayaran Intitusi (BPI)

6. Budaya Perusahaan

Dalam rangka mewujudkan Visi dan Misi BSM, insan-nsan BSM perlu menerapkan nilai-nilai yang relatif seragam. Insan-insan dimaksud, yang kemudian disebut BSM Shared Values. BSM Shared Values tersebut adalah ETHIC¹⁰⁸, yaitu :

²⁶ Bank Syari'ah Mandiri, "*Budaya Perusahaan*", diakses dari <https://www.syariahmandiri.co.id/tentang-kami/budaya-perusahaan> pada tanggal 1 Maret 2018

- a. *Excellence* : Bekerja keras, cerdas, tuntas dengan sepenuh hati untuk memberikan hasil terbaik.
- b. *Teamwork* : Aktif, Bersinegri untuk sukses bersama.
- c. *Humanity* : Peduli, Ikhlas, memberi maslahat dan mengalirkan berkah bagi negeri.
- d. *Integrity* : Jujur, taat, amanah dan bertanggung jawab.
- e. *Costumer Fokus* : Berorientasi kepada kepuasan pelanggan yang berkesinambungan dan saling menguntungkan

B. Hasil Penelitian

1. Prosedur Pembiayaan Warung Mikro Bank Syariah Mandiri

Bank Syariah Mandiri KC Tangerang Ciledug merupakan salah satu bentuk bank di Indonesia yang bertugas sebagai lembaga intermediasi dengan nama produk yaitu “Warung Mikro” yang diatur dalam undang-undang Republik Indonesia No. 20 tahun 2008 tentang usaha mikro kecil dan Peraturan Bank Indonesia No. 3/3/PBI/2001 tanggal 4 Januari 2001 mengenai pemberian pembiayaan usaha kecil. Perkembangan pasar Mikro membutuhkan penyesuaian terhadap proses pelayanan dan produk pembiayaan Mikro. Sehubungan dengan hal tersebut maka bank memandang perlu untuk melakukan penyesuaian dan penyempurnaan atas standar prosedur penyaluran pembiayaan Mikro.¹⁰⁹

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Yayan Suryadi Praja selaku *Micro Banking Manager*, penulis mengemukakan bahwa prosedur pembiayaan dilakukan secara bertahap. Pada tahap awal prosedur dalam

¹⁰⁹ Hasil wawancara dengan Pak Yayan Suryadi Praja selaku *Micro Banking Manager* pada 26 November 2018 .

mengajukan pembiayaan Warung Mikro langkah pertama yang harus dilakukan adalah proses pengenalan dengan cara pemasaran dan penawaran yang dilakukan *Micro Financing Sales (MFS)* kepada calon nasabah yang ingin mengajukan permohonan pembiayaan Warung Mikro.¹¹⁰ Pada pengajuan pembiayaan Warung Mikro skema pembiayaan yang digunakan adalah *murabahah* (jual beli) dan *ijarah* (sewa-menyewa), dengan plafond pembiayaan dari 10juta sampai dengan maksimal 200juta

111

Selanjutnya tahap pengenalan produk Pembiayaan Warung Mikro, produk yang biasa digunakan Bank Syariah Mandiri (BSM) dalam mengajukan pembiayaan Warung Mikro adalah Produk Reguler. Produk Reguler itu sendiri adalah produk pembiayaan yang telah ditentukan sesuai dengan manual produk pembiayaan Warung Mikro Bank Syariah Mandiri (BSM). Produk Reguler Pembiayaan Warung Mikro terbagi menjadi 2 yaitu:¹¹²

a. Pembiayaan Usaha Mikro (PUM)

Pembiayaan Usaha Mikro (PUM) adalah suatu fasilitas pembiayaan yang di tujukan kepada nasabah wiraswasta atau pedagang yang bukan golongan berpenghasilan tetap (Non Golbertap) dengan tujuan penggunaan untuk pembiayaan modal kerja atau pembiayaan

¹¹⁰ Hasil wawancara dengan Pak Yayan Suryadi Praja selaku *Micro Banking Manager* pada 26 November 2018

¹¹¹ Hasil wawancara dengan Pak Yayan Suryadi Praja selaku *Micro Banking Manager* pada 26 November 2018

¹¹² Hasil wawancara dengan Pak Yayan Suryadi Praja selaku *Micro Banking Manager* pada 26 November 2018

investasi dengan limit pembiayaan 10juta sampai dengan 200juta dan margin pembiayaan antara lain: pembiayaan 10juta sampai 50juta sebesar 32%, pembiayaan 50juta sampai 100juta sebesar 28%, pembiayaan 100juta sampai 200juta sebesar 22% sedangkan biaya administrasi minimal 1% dari plafond pembiayaan.. Serta jangka waktu pembiayaan pada pembiayaan modal kerja yaitu maksimal 48 bulan dan untuk pembiayaan investasi yaitu maksimal 60 bulan sedangkan usia nasabah minimal 21 tahun atau sudah menikah dan maksimal 65 tahun saat pembiayaan lunas dengan syarat usaha telah berjalan minimal 2 tahun.¹¹³

b. Pembiayaan Serba Guna Mikro (PSM)

Pembiayaan Serba Guna Mikro (PSM) adalah suatu fasilitas pembiayaan yang di tujukan kepada nasabah wiraswasta atau pegawai yang golongan berpenghasilan tetap (Golbertap) dengan tujuan penggunaan pembiayaan multiguna/multijasa. dengan limit pembiayaan 10juta sampai dengan 200juta dan margin pembiayaan antara lain: pembiayaan 10juta sampai 50juta sebesar 32%, pembiayaan 50juta sampai 100juta sebesar 28%, pembiayaan 100juta sampai 200juta sebesar 22% sedangkan biaya administrasi minimal 1% dari plafond pembiayaan. Serta jangka waktu pembiayaan untuk wiraswasta/professional yaitu maksimal 60 bulan, dan untuk pegawai tetap (Golbertap) seperti PNS, BUMN, POLRI, TNI yaitu maksimal 96

¹¹³ Hasil wawancara dengan Pak Yayan Suryadi Praja selaku *Micro Banking Manager* pada 26 November 2018

bulan sedangkan usia nasabah minimal 21 tahun atau sudah menikah atau saat pembiayaan lunas maksimal berusia 60 tahun bagi pegawai atau 65 tahun saat pembiayaan lunas bagi wiraswasta dengan syarat usaha telah berjalan minimal 2 tahun dan surat keterangan usaha atau surat keterangan kerja.¹¹⁴

Selanjutnya calon nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan Warung Mikro harus mengetahui apa saja persyaratan-persyaratan untuk mengajukan pembiayaan Warung Mikro, berikut persyaratan umum pengajuan pembiayaan Warung Mikro antara lain :

- 1) Persyaratan permohonan pembiayaan bagi wiraswasta atau pedagang (Non Golbertap) :¹¹⁵
 - a) Fotocopy KTP/SIM/Paspor pemohon yang masih berlaku, jika sudah menikah lampirkan Fotocopy KTP/SIM/Paspor Suami atau Istri pemohon yang masih berlaku.
 - b) Fotocopy Kartu Keluarga pemohon dan Fotocopy Akta Nikah pemohon jika sudah menikah.
 - c) Asli surat pernyataan/keterangan belum menikah atau asli surat persetujuan Suami/Istri pemohon jika sudah menikah.
 - d) Fotocopy Akta Cerai pemohon jika status pernikahan duda/janda. Atau Fotocopy Surat Kematian bila pasangan telah meninggal.

¹¹⁴ Hasil wawancara dengan Pak Yayan Suryadi Praja selaku *Micro Banking Manager* pada 26 November 2018

¹¹⁵ Manual Produk Pembiayaan Mikro Edisi 1 berlaku sejak Mei 2016. Bank Syariah Mandiri

- e) Fotocopy surat keterangan usaha dari RT/RW/Kelurahan untuk plafon pembiayaan lebih dari 50juta dan Fotocopy surat keterangan dari pengelola pasar khusus pedagang pasar.
 - f) Fotocopy NPWP untuk pembiayaan lebih dari 50juta
 - g) Jaminan berupa;
 - (1) Sertifikat, IMB, Akta jual beli, SPPT
 - (2) Girik (Tidak Sengketa)
 - (3) BPKB Kendaraan minimal tahun 2005
 - (4) Deposito
- 2) Persyaratan permohonan pembiayaan bagi wiraswasta atau pegawai (Golbertap) :¹¹⁶
- a) Fotocopy KTP/SIM/Paspor pemohon yang masih berlaku, jika sudah menikah lampirkan Fotocopy KTP/SIM/Paspor Suami atau Isteri pemohon yang masih berlaku.
 - b) Fotocopy Kartu Keluarga pemohon dan Fotocopy Akta Nikah pemohon jika sudah menikah.
 - c) Asli surat pernyataan/keterangan belum menikah atau ali surat persetujuan Suami/Isteri pemohon jika sudah menikah.
 - d) Fotocopy Akta Cerai pemohon jika status pernikahan duda/janda. Atau Fotocopy Surat Kematian bila pasangan telah meninggal.
 - e) NPWP untuk pembiayaan lebih dari 50juta

¹¹⁶ Manual Produk Pembiayaan Mikro Edisi 1 berlaku sejak Mei 2016. Bank Syariah Mandiri

- f) Menyerahkan Asli Slip Gaji, Fotocopy ID Card pegawai jika ada, dan Fotocopy SK Pengangkatan Pegawai Tetap
- g) Jaminan berupa :
 - (1) Sertifikat Keterangan Pegawai Tetap
 - (2) BPKB Kendaraan minimal tahun 2005
 - (3) Deposito

Selanjutnya jika calon nasabah sudah mengetahui produk pembiayaan Warung Mikro serta persyaratan-persyaratannya berikut langkah-langkah penerapan prosedur dalam mengajukan pembiayaan Warung Mikro antara lain :

- 1) Nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan Warung mikro harus mengisi formulir aplikasi beserta syarat-syarat yang di butuhkan setelah itu pihak *Micro Financing Sales (MFS)* melakukan pengecekan kelengkapan persyaratan yang diberikan oleh nasabah.
- 2) Membuat BI Checking. BI checking wajib dilakukan sebagai riwayat pembiayaan status kolektabilitas 1 (lancar) atau diperkenankan kolektabilitas 2 dengan syarat nasabah harus melunasi tunggakan tersebut sebelum dilakukan pencairan pembiayaan. Bukti surat lunas atau surat roya diserahkan kepada *Micro Financing Sales (MFS)* sebagai salah satu syarat pencairan pembiayaan.
- 3) Jika BI Checking sudah keluar langkah selanjutnya adalah pihak bank akan melakukan analisis dan bila diperlukan melakukan survey langsung kelapangan.

- 4) Analisis mikro, analisis mikro akan membuat proposal pembiayaan dan pengisian NAP (Nota Analisa Pembiayaan) untuk di ajukan kepada *Micro Banking Manager* dan *Branch Manager* (Kepala Cabang).
- 5) Jika proposal pembiayaan dan NAP (Nota Analisis Pembiayaan) yang di ajukan kepada *Micro Banking Manager* dan *Branch Manager* (Kepala Cabang) sudah disetujui maka jaminan yang di awal sebagai persyaratan segera bisa masuk ke notaris untuk cek BPN (Badan Pertahanan Nasional) jika jaminannya berupa SHM (Sertifikat Hak Milik), sedangkan jika jaminannya Non SHM (Sertifikat Hak Milik) maka tidak perlu cek BPN (Badan Pertahanan Nasional).¹¹⁷
- 6) Selanjutnya bank akan membuatkan akad atau kontrak perjanjian dengan pihak nasabah jika cek BPN (Badan Pertahanan Nasional) sudah keluar dan nasabah akan di beritahukan untuk tanda tangan akad, tanda tangan akad dihadiri oleh nasabah dan Notaris.
- 7) Setelah akad selesai tidak dilangsungkan proses pencairan akan tetapi di analisa lagi di pusat dan mengirimkan surat permohonan yang di lakukan oleh *Micro Financing Sales (MFS)* tersebut.
- 8) Jika analisa *success* atau disetujui di pusat maka proses pencairan segera dilakukan, bank akan mencairkan dana pembiayaan dengan mentransfer langsung kepada nasabah akan tetapi bila nasabah belum mempunyai rekening tabungan Bank Syariah Mandiri (BSM) terlebih

¹¹⁷ Hasil wawancara dengan Pak Yayan Suryadi Praja selaku *Micro Banking Manager* pada 26 November 2018

dahulu harus membuatnya setelah itu proses pencairan dana pembiayaan bisa dilakukan.

- 9) Ketika akad sudah di tanda tangani oleh nasabah dan proses pencairan dana pembiayaan sudah dilakukan maka kewajiban nasabah terhadap bank telah dimulai yaitu membayar angsuran pembiayaan dengan besaran dan jangka waktu yang telah di sepakati dalam perjanjian.

2. Analisis Pembiayaan Warung Mikro Bank Syariah Mandiri

Dalam pemberian pembiayaan Warung Mikro Bank Syariah Mandiri pun banyak hal-hal yang harus diperhatikan dan dipertimbangkan agar tidak terjadi suatu hal yang tidak diinginkan sehingga analisis yang digunakan harus tepat sasaran. Hal ini dilakukan agar tidak membebani nasabah dan meminimalisir risiko bank. Sehingga perlunya dilakukan suatu analisis pembiayaan, apakah nasabah tersebut layak atau tidak mendapat pembiayaan tersebut. Analisis pembiayaan berfungsi untuk mengetahui sampai mana keinginan dan kemauan nasabah untuk membayar kewajibannya kepada bank (*willingness to pay*).

Pada umumnya analisis pembiayaan menggunakan prinsip 5C, yaitu aspek-aspek diantaranya adalah *Character, Capital, Capacity, Condition* dan *Collateral*. Analisis pembiayaan untuk Pembiayaan Warung Mikro Bank Syariah Mandiri pun menggunakan aspek-aspek 5C tersebut. Yang menjadi pembeda pada Pembiayaan Warung Mikro pada Bank Syariah Mandiri KC Tangerang Ciledug menggunakan prinsip 5C dan 1S, dimana aspek-aspek didalamnya yaitu *Character, Capital, Capacity, Condition*

dan *Collateral* dan Syariah. Peneliti akan menampilkan prinsip 5C dan 1S dengan penjelasan dan alasan;

a. *Character*

Dalam melakukan analisis mengenai *character* atau watak calon nasabah berkaitan dengan integritas dari calon nasabah. Integritas sangat menentukan *willingnes to pay* atau kemauan membayar kembali nasabah atas pembiayaan yang telah diberikan. Hal ini adalah hal yang paling pertama dan sangat penting untuk dilakukan, namun harus sangat berhati-hati adalah menganalisis calon nasabah. Menurut Kasmir, *character* merupakan sifat atau watak seseorang. Sifat atau watak dari orang-orang yang akan diberikan pembiayaan harus dapat dipercaya.¹¹⁸ Menganalisa karakter nasabah bertujuan untuk memberikan keyakinan bahwa sifat atau watak dari pihak yang akan diberikan pembiayaan benar-benar dapat dipercaya. Keyakinan ini dilihat dari bagaimana gaya hidup perilakunya, gesture tubuh dan lingkungan disekitarnya serta *BI Checking*.

Pada PT Bank Syariah Mandiri (BSM) dalam menganalisis pembiayaan Warung Mikro yakni, langkah awalnya yaitu dengan menilai karakter nasabah saat pertama kali bertemu dengan melakukan wawancara tanya jawab oleh *Micro Financing Sales (MFS)* kepada nasabah. Hal yang biasa di tanyakan oleh *Micro Financing Sales (MFS)* kepada nasabah saat pertama kali yaitu berhubungan dengan

¹¹⁸ Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2003), h. 137

karakter nasabah mulai dari nama nasabah, nama orang tua, nama isteri/suami dan anak jika sudah mempunyai keluarga dan tempat tinggal. Pada saat wawancara *Micro Financing Sales (MFS)* juga dapat menilai karakter calon nasabah dari cara bersikap serta kejujuran calon nasabah dalam menjawab pertanyaan-pertanyaan yang diajukan. Selain itu *Micro Financing Sales (MFS)* juga harus menanyakan perihal kelancaran dalam membayar tagihan seperti listrik, air, telepon, dan calon nasabah tidak terlibat pada aktifitas yang melanggar hukum.

Dalam menganalisis karakter, Bank pun melakukan *BI Checking*, ini menjadi salah satu aspek penting dalam menilai karakter nasabah. Karakter calon nasabah dapat diketahui dengan melihat kelancaran pembayaran pembiayaan di masa lalu jika nasabah merupakan nasabah lama, sedangkan untuk nasabah yang baru pertama kali mengajukan pembiayaan dapat diketahui dengan melihat kebiasaan setor tarik pada tabungan atau melihat mutasi rekening. Dengan melihat track record *BI Checking*, bank akan mengetahui riwayat pembayaran nasabah di bank lain, apakah ia termasuk nasabah dengan pembayaran yang lancar atau tidak. Dalam kasusnya, apabila calon nasabah dalam pengecekan *BI Checking* ternyata mendapat status call 3 yaitu dalam hal pembiayaan tidak lancar maka calon nasabah tidak dapat diberikan pembiayaan oleh bank, karena untuk pembiayaan

Warung Mikro ini calon nasabah harus benar-benar lancar pembayaran pembiayaannya.¹¹⁹

b. *Capital*

Pada pemberian pembiayaan tidak semua pembiayaan atau modal akan sepenuhnya dibiayai oleh pihak perbankan. Besarnya kemampuan modal calon nasabah dapat diketahui dari laporan keuangannya. Semakin besar usaha yang dimiliki calon nasabah maka semakin mudah memperoleh data tentang modal usaha calon nasabah.

Capital adalah berkaitan dengan modal atau kekayaan yang dimiliki calon nasabah untuk menjalankan dan memelihara kelangsungan usahanya. Adapun penilaian terhadap *capital* adalah untuk mengetahui keadaan permodalan sumber-sumber dana dan penggunaannya, meneliti besar kecilnya modal dan bagaimana pendistribusian modal, apakah ada modal yang cukup untuk menggerakkan sumber daya secara efektif, apakah pengaturan modal kerja baik, sehingga usaha dapat berjalan lancar, berupa besar modal kerja.¹²⁰

c. *Capacity*

Capacity adalah analisis untuk mengetahui kemampuan nasabah dalam membayar pembiayaan (*ability to pay*).¹²¹ Dari penilaian ini dapat terlihat kemampuan calon nasabah dalam mengelola usahanya

¹¹⁹ Hasil wawancara dengan Pak Yayan Suryadi Praja selaku *Micro Banking Manager* pada 26 November 2018

¹²⁰ Hasil wawancara dengan Pak Yayan Suryadi Praja selaku *Micro Banking Manager* pada 26 November 2018

¹²¹ Ibid. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. h. 60

dilihat dari pendidikannya, pengalaman mengelola usaha (*bussines record*), reputasi usaha, riwayat usaha, keahliannya dalam bidang usaha tersebut, sehingga bank memperoleh keyakinan bahwa suatu usaha yang di biyai dengan pembiayaan tersebut dikelola dengan tepat dan akan terlihat kemampuannya dalam mengembalikan pembiayaan yang telah disalurkan.¹²²

Micro Financing Sales (MFS) akan melakukan analisis pembiayaan akan melihat bagaimana kemampuan calon nasabah dalam menghasilkan laba, kemampuan membiayai kegiatan operasional sehari-hari, dan memenuhi kewajiban pembiayaan dan pribadi. Selain itu, *Micro Financing Sales (MFS)* juga harus menanyakan kepada calon nasabah jika memiliki karyawan, maka harus disebutkan berapa gajinya. Sama juga halnya untuk seluruh kegiatan rumah tangga usaha, seperti pengeluaran untuk sewa tempat usaha (bila sewa) dan pengeluaran untuk listrik, air, telepon. Dan juga apabila ada tagihan kendaraan juga harus ditanyakan oleh *Micro Financing Sales (MFS)*. Lalu *Micro Financing Sales (MFS)* juga harus menanyakan pengeluaran bulanan pribadi nasabah, gaya hidup, jumlah anak, biaya sekolah anak, dan pengeluaran lain untuk keperluan pribadi calon nasabah.¹²³ Hal tersebut agar bank dapat menganalisis mengenai kemampuan membayar nasabah dengan

¹²² Hasil wawancara dengan Pak Yayan Suryadi Praja selaku *Micro Banking Manager* pada 26 November 2018

¹²³ Hasil wawancara dengan Pak Yayan Suryadi Praja selaku *Micro Banking Manager* pada 26 November 2018

melihat berapa *Gross Profit Margin* (GPM) atau laba bersih perbulannya.

d. *Collateral*

Collateral adalah jaminan yang mungkin bisa disita apabila ternyata calon nasabah benar-benar tidak bisa memenuhi kewajibannya atau jaminan yang telah dimiliki yang diberikan peminjam kepada bank baik yang bersifat fisik maupun non fisik. Jaminan yang diberikan nasabah harus melebihi jumlah pembiayaan yang diberikan oleh bank dan juga harus diteliti keasliannya, pasalnya jika suatu terjadi masalah maka jaminan yang dititipkan akan dapat dipergunakan.¹²⁴

Pada PT Bank Syariah Mandiri (BSM) Agunan yang diperkenankan dalam pembiayaan Warung Mikro adalah barang bergerak berupa kendaraan bermotor dan barang tak bergerak berupa tanah dan bangunan, tanah kosong, deposito BSM dan kios. Pada agunan barang bergerak berupa kendaraan bermotor harus memenuhi kriteria-kriteria yang ditetapkan antara lain :¹²⁵

1) Sepeda Motor

Pada kendaraan sepeda motor kriteria yang diwajibkan yaitu batas umur kendaraan, pada kendaraan sepeda motor batas umur yang ditetapkan yaitu maksimal 7 tahun saat pembiayaan lunas,

¹²⁴ Hasil wawancara dengan Pak Yayan Suryadi Praja selaku *Micro Banking Manager* pada 26 November 2018

¹²⁵ Hasil wawancara dengan Pak Yayan Suryadi Praja selaku *Micro Banking Manager* pada 26 November 2018

dengan buatan negara Jepang, Korea, Eropa, USA dan lainnya dengan dokumen persyaratan yaitu BPKB kendaraan.

2) Mobil Pribadi

Pada kendaraan mobil pribadi kriteria yang diwajibkan yaitu batas umur kendaraan, pada kendaraan mobil pribadi batas umur kendaraan yaitu maksimal 10 tahun saat pembiayaan lunas jika khusus merk tingkat keatas seperti Audi, BMW, Chevrolet, Mercedes Benz dan sebagainya maksimal 15 tahun saat pembiayaan lunas dengan persyaratan yaitu BPKB kendaraan.

Selanjutnya pada agunan barang tidak bergerak harus juga memenuhi kriteria-kriteria yang ditetapkan antara lain :¹²⁶

1) Tanah Kosong

Pada agunan tanah kosong kriteria-kriteria yang ditetapkan yaitu dilihat dari segi kepemilikan, peruntukan dan kondisi tanah. Berdasarkan kepemilikan meliputi kepemilikan tanah nasabah, kepemilikan tanah suami atau istrinya dan kepemilikan tanah pihak ketiga. Berdasarkan peruntukannya yaitu perkantoran, pemukiman, perkebunan, kawasan industry dan lainnya akan tetapi jika tanah wakaf atau tanah untuk tujuan sosial, rumah ibadah atau didalam area agunan tidak dapat diterima sebagai agunan bank. Berdasarkan kondisi tanah yaitu tanah matang, tanah sawah dan tanah perbukitan akan tetapi jika tanah yang tidak mempunyai

¹²⁶ Hasil wawancara dengan Pak Yayan Suryadi Praja selaku *Micro Banking Manager* pada 26 November 2018

akses jalan tidak dapat diterima oleh bank. Pada agunan ini dokumen yang harus dipenuhi yaitu SHM/SHGB jika belum mempunyai sertifikat petuk, girik atau yang dipersamakan limit pembiayaanya hanya sampai 50 juta dengan pengikatan surat kuasa jual dan mengalihkan hak atas jaminan bawah tangan, jika limit pembiayaanya lebih dari 50 juta pengikatanya berupa sertifikat hak tanggungan.

2) Tanah dan Bangunan

Pada agunan tanah dan bangunan kriteria-kriteria yang ditetapkan yaitu dilihat dari segi kepemilikan dan jenis bangunan, Berdasarkan kepemilikan meliputi kepemilikan tanah nasabah, kepemilikan tanah suami atau istrinya dan kepemilikan tanah pihak ketiga. Berdasarkan jenis bangunan yaitu ruko, rukan, rumah tinggal termasuk apartement, pabrik, gedung perkantoran dan kos. Pada agunan ini dokumen yang harus dipenuhi yaitu SHM/SHGB/IMB/PBB jika belum mempunyai sertifikat petuk, girik atau yang dipersamakan limit pembiayaanya hanya sampai 50 juta dengan pengikatan surat kuasa jual dan mengalihkan hak atas jaminan bawah tangan, jika limit pembiayaanya lebih dari 50 juta pengikatanya berupa sertifikat hak tanggungan. Berbeda dengan yang lain pada agunan bangunan kios dokumen kepemilikan yang harus dipenuhi yaitu Surat Penunjukan Tempat Usaha (SPTU) atau Surat Ijin Pemakaian Tempat Berjualan (SIPTB) dengan

pengikatan surat pernyataan dari pasar, limit pembiayaanya hanya sampai 50 juta.

e. *Condition*

Condition adalah keadaan sosial ekonomi suatu saat yang mungkin dapat mempengaruhi maju mundurnya usaha calon nasabah. Penilaian terhadap kondisi ekonomi itu berpengaruh terhadap kegiatan usaha calon nasabah dan bagaimana nasabah mengatasinya dan mengantisipasi sehingga usahanya tetap berjalan dan berkembang Hal yang dianalisis meliputi persaingan antarsesama pengusaha masih dalam batas wajar atau tidak, prospek usaha nasabah dan jumlah pesaing yang mengancam usaha nasabah jika banyak maka akan mempengaruhi omset penjualan nasabah. Dalam hal ini cara menganalisisnya tak berbeda jauh dengan cek lingkungan pasar seperti yang sudah disebutkan pada analisis karakter nasabah.¹²⁷

f. *Syariah*

Penilaian ini dilakukan untuk menegaskan bahwa usaha yang diberikan pembiayaan Warung Mikro ini benar-benar usaha yang tidak melanggar syariah sesuai dengan fatwa DSN. Diatur pula pada pasal 2 UU No 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, bahwasanya “Perbankan Syariah dalam melakukan kegiatan usahanya berasaskan Prinsip Syariah”. Sehingga dalam hal ini kegiatan usaha bank salah

¹²⁷ Hasil wawancara dengan Pak Yayan Suryadi Praja selaku *Micro Banking Manager* pada 26 November 2018

satunya menyalurkan dana pun harus mengedepankan prinsip syariah dalam pelaksanaannya.

Pada PT Bank Syariah Mandiri (BSM) diatur mengenai jenis usaha yang tidak dapat diproses antara lain yaitu, bisnis yang bertentangan prinsip syariah misalnya: perjudian, pelacuran (baik terselubung maupun terang-terangan) tempat hiburan seperti bar, diskotik, karaoke, bola tangkas, pedagang yang jenis barang dagangannya didominasi oleh rokok, minuman beralkohol dll sesuai dengan *negative list* yang dikeluarkan oleh Bank Syariah Mandiri (BSM). Sehingga Bank harus melakukan *kroscek* pada usaha nasabah, apakah bertentangan dengan prinsip syariah atau tidak. Karena Bank Syariah Mandiri tidak hanya memberikan pembiayaan namun juga memberikan mashlahat pada umat.¹²⁸

Sebagai kasus, Pak Masum mengajukan pembiayaan Warung Mikro BSM, pada wawancara ia memberikan data bahwa usahanya adalah pedagang kios jamu saja, namun setelah MFS melakukan cek lingkungan, bertanya kepada RW setempat ia memberi keterangan bahwa Pak Masum terkadang menjual minuman keras secara terselubung, maka calon nasabah tersebut tidak dapat dibiayai oleh PT Bank Syariah Mandiri karena melakukan usaha yang bertentangan dengan prinsip syariah.

¹²⁸ Hasil wawancara dengan Pak Yayan Suryadi Praja selaku *Micro Banking Manager* pada 26 November 2018

3. Strategi Peningkatan Kualitas Pembiayaan Warung Mikro Bank

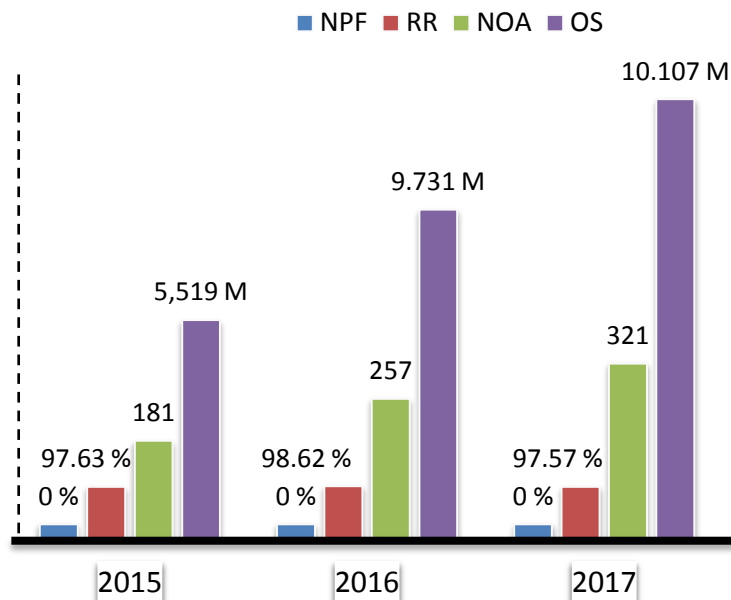
Syariah Mandiri

a. Strategi Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Tangerang Ciledug dalam Meningkatkan Kualitas Pembiayaan Warung Mikro

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Yayan Suryadi Praja selaku *Micro Banking Manager* mengemukakan bahwa adanya peningkatan kualitas pembiayaan Warung Mikro Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Ciledug hingga 3 tahun terakhir ini yaitu tahun 2015-2017, dengan nilai *NPF* 0% serta jumlah nasabah yang meningkat setiap tahunnya. Hal ini sangat membanggakan pasalnya pembiayaan Warung Mikro di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Ciledug setiap tahunnya terus mengalami peningkatan secara menyeluruh.¹²⁹

¹²⁹ Hasil wawancara dengan Pak Yayan Suryadi Praja selaku *Micro Banking Manager* pada 26 November 2018

Portofolio Mikro



NoA : Jumlah Nasabah Warung Mikro
 OS : Jumlah Pembiayaan Yang Tersalurkan
 NPF : Jumlah Pembiayaan Bermasalah
 RR : Jumlah Nasabah yang Membayar

Gambar 4.2
Portofolio Mikro Bank Syariah Mandiri KC Tangerang Ciledug Tahun 2015-2017

Pembiayaan Warung Mikro di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Ciledug secara grafik pembiayaanya memang mengalami peningkatan secara keseluruhan dari 3 tahun terakhir ini. Berikut uraian strategi Bank Syariah Mandiri KC Tangerang Ciledug dalam meningkatkan kualitas pembiayaan Warung Mikro antara lain yaitu:¹³⁰

Pertama, pihak BSM selalu tetap melaksanakan analisis secara prudential, artinya pihak BSM sudah melakukan atau menerapkan

¹³⁰ Hasil wawancara dengan Pak Yayan Suryadi Praja selaku *Micro Banking Manager* pada 26 November 2018

prinsip kehati-hatian dalam memberikan pembiayaan kepada nasabah dan tidak sembarangan orang yang diberikan pembiayaan tersebut, maka dari itu nilai *NPF* (Pembiayaan Bermasalah) selalu terjaga setiap tahunnya.

Kedua, peningkatan jumlah nasabah pembiayaan Warung Mikro itu sendiri, yaitu pihak BSM selalu menekankan kepada marketingnya untuk tetap jualan dan kerja secara maksimal, selain itu pihak BSM juga meminta kepada marketingnya harus dapat membuktikan pekerjaannya dan tidak jalan ditempat. Jika penjualan yang dilakukan marketing kepada nasabah sudah berhasil pastinya jumlah nasabah pembiayaan Warung Mikro setiap tahunnya akan mengalami peningkatan.¹³¹

Ketiga, pihak BSM mempunyai strategi khusus dalam meningkatkan kualitas pembiayaan Warung Mikro, Bapak Yayan Suryadi Praja selaku *Micro Banking Manager* mengatakan perekonomian di negara kita memang lagi tidak stabil terkadang mengalami peningkatan, terkadang juga mengalami penurunan. Banyak orang mau usaha tapi tidak bisa, ada juga orang yang sudah usaha tapi usahanya bangkrut. Akhirnya kita pihak BSM selaku penyedia dana tentunya tidak mau mengambil resiko dengan kondisi perekonomian sekarang.¹³² Dengan melihat kondisi ekonomi sekarang

¹³¹ Hasil wawancara dengan Pak Yayan Suryadi Praja selaku *Micro Banking Manager* pada 26 November 2018

¹³² Hasil wawancara dengan Pak Yayan Suryadi Praja selaku *Micro Banking Manager* pada 26 November 2018

pihak BSM mempunyai solusi yang tepat dalam menyalurkan pembiayaan Warung Mikro tersebut yaitu dengan lebih memfokuskan dalam memberikan pembiayaannya kepada orang-orang atau nasabah yang berpenghasilan tetap (Golbertap). Bagaimana caranya bisa menghasilkan orang-orang atau nasabah yang berpenghasilan tetap (Golbertap) tapi kualitasnya bagus? Solusi dari pihak BSM adalah melalui Program Aliansi.¹³³ Apa itu Program Aliansi?

Program Aliansi adalah suatu program BSM dalam memberikan pembiayaannya khusus intansi-intansi atau perusahaan yang telah bekerja sama dengan BSM untuk diberikan pembiayaan kepada karyawan-karyawanya dengan tujuan menunjang perekonomian-perekonomian karyawan tersebut. Sistem pembayaran program aliansi tersebut yaitu dengan menggunakan sistem potong gaji karyawan secara otomatis, maka dari itu pihak BSM membuat program aliansi karena pembiayaan yang diberikan risikonya tidak terlalu besar dan aman.

b. Strategi Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Tangerang Ciledug dalam Menjaga Kualitas Pembiayaan Warung Mikro

Dalam rangka menjaga kualitas pembiayaan Warung Mikro, pihak BSM melakukan penilaian pada kolektabilitas pembiayaan nasabah dengan ketentuan sesuai Peraturan BI No.7/2/PBI/2005 pasal 12 tentang Kualitas Aktiva Bank Umum. Dalam hal ini pihak BSM

¹³³ Hasil wawancara dengan Pak Yayan Suryadi Praja selaku *Micro Banking Manager* pada 26 November 2018

melakukan pemantauan pada penilaian kolektabilitas pembiayaan nasabah. Dasar penilaian kualitas pembiayaan yang dilakukan oleh pihak BSM guna menjaga kualitas pembiayaan Warung Mikro antara lain yaitu:¹³⁴

1) Penilaian Kualitas Pembiayaan Secara Umum

a) Faktor Penilaian

Penilaian atas kualitas pembiayaan pada Pembiayaan Warung Mikro dilakukan berdasarkan ketepatan pembayaran pokok dan margin/bagi hasil/ujrah.

b) Berdasarkan penilaian sebagaimana diatas, maka kualitas pembiayaan dalam bentuk pembiayaan Warung Mikro digolongkan menjadi:

- (1) Lancar
- (2) Dalam Perhatian Khusus
- (3) Kurang Lancar
- (4) Diragukan
- (5) Macet

2) Penilaian agunan dalam kualitas pembiayaan

a) Kualitas pembiayaan yang dijamin dengan agunan tunai ditetapkan memiliki kualitas lancar sebesar jumlah yang dijamin dengan agunan tunai.

b) Agunan tunai sebagaimana dimaksud diatas adalah berupa:

¹³⁴ Hasil wawancara dengan Pak Yayan Suryadi Praja selaku *Micro Banking Manager* pada 26 November 2018

- (1) Giro, deposito, tabungan, setoran jaminan atau logam mulia
 - (2) Tetap atau tidak berubah untuk pembiayaan yang sebelum dilakukan restrukturisasi tergolong Lancar, Dalam Perhatian Khusus, atau Kurang Lancar.
- c) Kualitas pembiayaan setelah dilakukan restrukturisasi diatas dapat menjadi Lancar, apabila tidak ada tunggakan selama 3 kali periode pembayaran angsuran pokok dana tau margin/bagi hasil/ujrah secara berturut-turut sesuai akad restrukturisasi pembiayaan.
- d) Apabila nasabah tidak memenuhi kriteria dan atau persyaratan dalam akad restrukturisasi pembiayaan, penilaian kualitas ditetapkan berdasarkan ketepatan pembayaran pokok dan atau margin/bagi hasil/ujrah.
- e) Apabila periode pembayaran angsuran pokok dan atau margin/bagi hasil/ujrah kurang dari satu bulan, peningkatan kualitas menjadi Lancar sebagaimana dimaksud pada bagian ke-3 dapat dilakukan paling singkat 3 bulan sejak dilakukan restrukturisasi pembiayaan.

Strategi yang dilakukan pihak BSM pada penilaian kolektabilitas nasabah dalam melakukan pembayaran, yaitu:¹³⁵ pertama pada saat nasabah melakukan pembayaran kurang dari 30 hari maka nasabah tersebut dalam kategori kolektabilitas 1 (KOL1) yaitu Lancar, strategi

¹³⁵ Hasil wawancara dengan Pak Yayan Suryadi Praja selaku *Micro Banking Manager* pada 26 November 2018

pihak Bank dalam menjaga nasabah ini dengan memberikan rewards pada nasabah yaitu dengan memberikan merchandise Bank Syariah Mandiri untuk mengapresiasi nasabah agar selalu melaksanakan kewajiban membayar dengan tepat waktu.

Kedua, apabila nasabah dalam melakukan pembayaran melebihi tanggal jatuh tempo sampai dengan sekurang-kurangnya 60 hari atau 1-2 bulan maka nasabah tersebut dalam kategori kolektabilitas 2 (KOL 2) yaitu Dalam Perhatian Khusus, strategi pihak bank dalam menjaga nasabah ini yaitu melakukan penghimbauan terhadap nasabah dan selalu menekankan nasabah untuk tetap membayar angsuran tepat waktu dengan cara menghubungi atau menelpon nasabah, jika nasabah tidak bisa di hubungi maka pihak Bank mendatangi tempat usahanya.

Ketiga, apabila nasabah dalam melakukan pembayaran lebih dari 60 hari sejak tanggal jatuh tempo sampai dengan sekurang-kurangnya 120 hari atau 3-4 bulan maka nasabah tersebut dalam kategori kolektabilitas 3 (KOL 3) yaitu Kurang Lancar, strategi pihak bank dalam menjaga nasabah ini yaitu melaksanakan restrukturisasi pembiayaan apabila masih memungkinkan nasabah untuk mampu membayar kewajibanya. Pada status ini pihak Bank terus tetap melakukan penekanan kepada nasabah untuk tetap membayar angsuran yang di wajibkan nya dengan cara mengeluarkan surat peringatan (SP 1).

Keempat, apabila nasabah dalam melakukan pembayaran melebihi dari 120 hari sejak tanggal jatuh tempo sampai dengan maksimum 4 bulan maka nasabah tersebut dalam kategori kolektabilitas 4 (KOL 4) yaitu Diragukan, strategi pihak bank dalam menjaga nasabah ini yaitu apabila nasabah masih mempunyai itikad baik untuk menyelesaikan kewajibannya pihak Bank masih bisa menjaga nya jika tidak pihak Bank akan Mengeluarkan surat peringatan (SP 2) dan (SP 3).

Kelima, apabila nasabah dalam melakukan pembayaran melebihi maksimum 4 bulan atau nasabah tidak bisa membayarkan angsuran pembiayaan yang di wajibkan nya maka nasabah tersebut dalam kategori kolektabilitas 5 (KOL 5) yaitu Macet, strategi pihak bank dalam menjaga nasabah ini yaitu pihak Bank mengambil alih sepenuhnya dan untuk tetap menjaga nasabah di status ini pihak Bank sangat sulit karenanya nasabah sudah tidak bisa mampu membayar kewajibannya. Pada status ini pihak Bank berkewajiban melaksanakan penyelesaian pembiayaan bermasalah paling trakhir yaitu melelang agunan. Bank berhak melakukan pelelangan agunan setelah mengeluarkan surat peringatan (SP) sebanyak 3 kali.

C. Pembahasan Hasil Penelitian

Penulis dapat meneliti strategi peningkatan kualitas pembiayaan Warung Mikro Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Tangerang Ciledug berdasarkan dari sisi prosedur dan analisis pembiayaan, karenanya dengan suatu prosedur yang ketat serta analisis yang akurat kualitas pembiayaan akan menjadi meningkat. Pembiayaan Warung Mikro itu sendiri adalah suatu program Bank Syariah Mandiri untuk memudahkan nasabah mendapatkan pinjaman dana dalam mengembangkan usahanya secara syariah. PT. Bank Syariah Mandiri pada Pembiayaan Warung Mikro menawarkan plafond dengan limit pembiayaan sampai dengan 200 juta serta memiliki usaha minimal 2 tahun. Sementara pembiayaan Warung Mikro Bank Syariah Mandiri (BSM) memiliki produk reguler pembiayaan Warung Mikro yang terbagi menjadi 2 yaitu Pembiayaan Usaha Mikro (PUM) dan Pembiayaan Serbaguna Mikro. Pada Pembiayaan Usaha Mikro (PUM) di tujukan kepada nasabah wiraswasta atau pedagang yang bukan golongan berpenghasilan tetap (Non Golbertap) dengan tujuan penggunaan untuk pembiayaan modal kerja atau pembiayaan investasi sedangkan Pembiayaan Serbaguna Mikro (PSM) di tujukan kepada nasabah wiraswasta atau pegawai yang golongan berpenghasilan tetap (Golbertap) dengan tujuan penggunaan pembiayaan multiguna/multijasa.

Dari hasil penelitian penulis menemukan bahwa prosedur pembiayaan Warung Mikro dilakukan melalui beberapa tahapan, yang pertma tahap pengenalan dengan cara pemasaran dan penawaran yang dilakukan *Micro*

Financing Sales (MFS) kepada calon nasabah, kedua tahap pengenalan produk Pembiayaan Warung Mikro, ketiga tahap pengenalan persyaratan antara lain Fotocopy KTP/SIM/Paspor atau Fotocopy KTP/SIM/Paspor jika sudah menikah, Fotocopy Kartu Keluarga, Asli surat pernyataan/keterangan belum menikah atau asli surat persetujuan Suami/Isteri, Fotocopy Akta Cerai jika status pernikahan duda/janda atau Fotocopy Surat Kematian bila pasangan telah meninggal, Fotocopy NPWP, jika bukan pegawai tetap (Non Golbertap) Fotocopy surat keterangan usaha dari RT/RW/Kelurahan atau Fotocopy surat keterangan usaha dari pengelola pasar khusus pedagang pasar serta menyerahkan jaminan sertifikat (IMB, akta jual beli, SPPT), jika pegawai tetap (Golbertap) menyerahkan asli slip gaji dan Fotocopy SK Pengangkatan Pegawai serta menyerahkan jaminan sertifikat (Keterangan Pegawai Tetap atau Deposito), keempat prosedur pengajuan pembiayaan Warung Mikro antara lain mengisi aplikasi pembiayaan Warung Mikro, membuat BI Checking, menganalisis, cek BPN (Badan Pertahanan Nasional), melakukan akad, proses pencairan dan membayar angsuran pembiayaan.

Dibahas pada prosedur pemberian pembiayaan yaitu proses analisis pembiayaan, pada Bank Syariah Mandiri KC Tangerang Ciledug Abdul Muis dalam menganalisis dengan menggunakan prinsip 5C dan 1S, yaitu mencakup aspek *character, capacity, capital, condition, collateral*, dan syariah.

Analisis pembiayaan merupakan langkah penting dalam realisasi pembiayaan pada bank syariah, yang mana untuk menilai kelayakan calon nasabah, menekan terjadinya risiko tidak terbayarnya pembiayaan dan menghitung pembiayaan yang layak, begitupun juga prosedur jika suatu prosedur yang ketat akan memungkinkan suatu pembiayaan menjadi meningkat dan terjadinya resiko tidak terlalu besar.

Berdasarkan hasil temuan penelitian penulis dapat memberi garis besar bahwa strategi peningkatan kualitas pembiayaan Warung Mikro Bank Syariah Mandiri KC Tangerang Ciledug yaitu pertama pihak BSM selalu melaksanakan analisis pembiayaan secara prudential, kedua pihak BSM melakukan peran aktif dalam memperoleh nasabah dengan sistem jualan atau *canvassing* dan mengunjungi nasabah dalam memasarkan Pembiayaan Warung Mikro, ketiga pihak BSM memfokuskan dalam memberikan Pembiayaan Warung Mikro kepada orang-orang atau nasabah yang berpenghasilan tetap (*Golebertap*), keempat strategi pihak BSM dalam meingkatkan Kualitas Pembiayaan juga melalui Program Aliansi.

Menurut penelitian terdahulu milik Dewi Ulpiani yang membahas tentang Pengaruh Pembiayaan Bermasalah Terhadap Profitabilitas Pada BNI Syariah Cabang Makasar yaitu dari hasil analisis tersebut maka dapat disimpulkan bahwa variabel pembiayaan bermasalah berpengaruh secara signifikan terhadap profitabilitas. Upaya yang dilakukan oleh pihak manajemen perbankan sendiri dalam mengatasi pembiayaan bermasalah antara lain yaitu :

1. Dengan cara meneruskan akad, hal ini dilakukan untuk nasabah yang dianggap masih memiliki kemauan untuk membayar kewajibannya pada bank.
2. Pemutusan hubungan dengan nasabah, hal ini dilakukan apabila nasabah betul-betul tidak mau dan tidak mampu lagi membayar kewajibannya.

Maka dari itu dalam hal meningkatkan kualitas pembiayaan diperlukan juga strategi prosedur dan analisis yang tepat, bahwasanya PT Bank Bank Syariah Mandiri melakukan hal-hal tersebut secara efektif dan efisien, karena tingkat *Non Performing Finance (NPF)* pembiayaan Warung Mikro Bank Syariah Mandiri KC Tangerang Ciledug masih tetap terjaga. Pada pembiayaan Warung Mikro Bank Syariah Mandiri KC Tangerang Ciledug menuntut para marketingnya untuk tetap memberikan keramahan kepada semua nasabah dan melakukan pendekatan secara personal kepada nasabah sehingga dapat memberi informasi secara komunikatif. Lalu melakukan tugas dan kewajiban sesuai SOP dengan penuh tanggung jawab serta dalam menganalisa nasabah harus teliti dan penuh kehati-hatian. Hal itulah yang membuat kualitas pembiayaan Warung Mikro terus mengalami peningkatan setiap tahunnya.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan penelitian, penulis menyimpulkan bahwasanya prosedur dalam pengajuan pembiayaan Warung Mikro Bank Syariah Mandiri yaitu terdapat beberapa proses. Proses pertama yaitu pengenalan dengan cara pemasaran dan penawaran yang dilakukan *Micro Financing Sales (MFS)* kepada calon nasabah yang ingin mengajukan permohonan pembiayaan Warung Mikro. Selanjutnya adalah proses pengenalan produk Pembiayaan Warung Mikro, produk yang biasa digunakan Bank Syariah Mandiri (BSM) dalam mengajukan pembiayaan Warung Mikro adalah Produk Reguler, yaitu Pembiayaan Usaha Mikro (PUM) dan Pembiayaan Serba Guna Mikro (PSM). Proses ketiga adalah pemberian persyaratan yang harus dipenuhi oleh nasabah yang hendak mengajukan pembiayaan Warung Mikro Bank Syariah Mandiri.

Selanjutnya setelah nasabah sudah mengetahui prosedur dan syarat-syarat yang harus dipenuhi, maka selanjutnya pihak Bank melakukan analisis Pembiayaan Warung Mikro. Analisis yang digunakan adalah 5C dan 1S yaitu, *Character, Capital, Capacity, Condition* dan *Collateral* dan Syariah. Berdasarkan hasil penelitian terdapat peningkatan kualitas pembiayaan Warung Mikro Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Ciledug hingga 3 tahun terakhir ini yaitu tahun 2015-2017, dengan nilai *NPF* 0% serta jumlah nasabah

yang meningkat setiap tahunnya. Dengan strategi yang dilakukan oleh Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Ciledug guna meningkatkan kualitas pembiayaan warung mikro adalah:

1. Pihak BSM selalu melaksanakan analisis pembiayaan secara prudential.
2. Pihak BSM melakukan peran aktif dalam memperoleh nasabah dengan sistem jualan atau *canvassing* dan mengunjungi nasabah dalam memasarkan Pembiayaan Warung Mikro.
3. Pihak BSM memfokuskan dalam memberikan Pembiayaan Warung Mikro kepada orang-orang atau nasabah yang berpenghasilan tetap (Golbertap).
4. Strategi pihak BSM dalam meningkatkan Kualitas Pembiayaan juga melalui Program Aliansi.

B. Saran

1. Bagi pihak Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Tangerang Ciledug dalam memberikan pembiayaan kepada nasabah harus lebih berhati-hati lagi agar kualitas pembiayaan Warung Mikro tetap terjaga dan terus mengalami peningkatan setiap tahunnya.
2. Bagi pihak Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Tangerang Ciledug juga diharapkan untuk tetap melaksanakan analisis secara prudential yang sudah dilaksanakan. dan tidak sembarangan orang yang diberikan pembiayaan.
3. Bagi pihak Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Tangerang Ciledug juga perlu melakukan *monitoring* secara rutin terhadap nasabah agar

meminimalisir resiko-resiko dan penyalahgunaan pembiayaan Warung Mikro.

DAFTAR PUSTAKA

- Al Arif, M.Nur. *Dasar-Dasar dan Pemasaran Bank Syariah* Bandung: Avabeta, 2010.
- Antonio, Muhammad Syafi'I. *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, Jakarta: Gema Insani Press, 2001.
- Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2007.
- Abdul, Ghofur. *Hukum perjanjian Islam di Indonesia*, Yogyakarta: Gajah Mada University Press, 2010.
- Bungin, M. Burhan. *Metodologi Penelitian Sosial Ekonomi* Kencana Prenada Media Grup: Jakarta, 2013.
- David, Fred. *Manajemen Strategi Konsep*, Jakarta: PT. Prenhallindo, 1998.
- Djamil, Faturahman. *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Di Bank Syariah* Jakarta. Sinar Grafika, 2012.
- Fatwa Dewan Syariah Nasional nomor: 07/DSN-MUI/IV/2000 tentang Pembiayaan Mudharabah (*Qiradh*).
- Ismail, *Perbankan Syariah*, Jakarta: Prenadamedia Group, 2011.
- Janwari, Yadi *Lembaga Keuangan Syariah*, Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2015.
- James C. Craig, dan Robert M. Grant, The Fast-Track MBA Series Strategic Management Manajemen Strategi Sumber Daya-Perencanaan-Efisiensi Biaya-Sasaran, , Jakarta: PT Gramedia, 1996.
- Kasmir, *Dasar-dasar Perbankan*, Jakarta: Rajawali Pres, 2012.
- Kashmir, *Dasar –dasar Perbankan* Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002.

- Kashmir, *Manajemen Perbankan*, Edisi Pertama, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2000.
- Kasmir. *Bank dan Lembaga Keuangan lainnya*. Jakarta: Raja Grafindo Persada. 2003.
- Karim, Adiwarmarman. *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan* Jakarta: IIT Indonesia, 2003.
- Kotler, Philip. *Marketing*, Jilid 2, Jakarta: Erlangga, 1997.
- Kemenag RI, *Al-Quran dan Terjemahan*.
- Munir, Misbahul . *Implementasi Prudential Banking Dalam Perbankan Syariah*, Malang: UIN-Malang Press, 2009.
- Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, Yogyakarta: Ekonisia, 2004.
- Muhammmad. *Manajemen Bank Syariah* Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2002.
- Muhammmad. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah* Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2005.
- Muslich, Ahmad Wardi, *Fiqh Muamalat*, Jakarta: AMZAH, 2010.
- Nawawi, Ismail. *Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer :Hukum Perjanjian, Ekonomi, Bisnis, dan Sosial*, Bogor: Ghalia Indonesia, 2012.
- Narbuko, Cholid dan Abu Ahmad, *Metode Penelitian*, Jakarta: Bumi Aksara, 2002.
- Rivai, Veithzal dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking: Sebuah Teori, Konsep dan Aplikasi* Jakarta: Bumi Aksara, 2010.
- Supratikno, Hendrawan. *Advanced Strategic Management: Back To Approach*, Jakarta: PT. Grafindo Utama, 2003.
- Syabistari, Dini Restu , *Strategi Pengembangan Pola Investasi Mudharabah Dalam Meningkatkan Pendapatan BNI Syariah*, 2010. Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta.

Syafei, Rahman. *Fiqh Muamalah*, Bandung: Pustaka Setia, 2000.

Sudarsono, Heri . *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah“ ah, Deskripsi dan Ilustrasi*, Yogyakarta:, Ekonosia kampus Fakultas Ekonomi UII Yogyakarta, 2003.

Supyadillah, Asep. *Hukum Perbankan Syariah* Jakarta: PT Wahana Cordova 2013.

Sudarwan, Danim. *Menjadi Peneliti Kualitatif*, Bandung: CV Pustaka Setia, 2002.

Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, Bandung: CV Alfabeta, 2010).

Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D* Bandung: Alfabeta 2011.

Usanti, Trisadini P. dan Abd Shomad, *Transaksi Bank Syariah*, Jakarta: PT Bumi Aksara, 2013.

Usman, Abdul Halim. *Manajemen Strategis Syariah*, Jakarta: Zikrul Hakim, 2015.

Utomo, Hargo dan E. Tandelilin, *Managemen Strategik*, Jakarta: Gunadarma: 1993

Sumber Internet :

Bank Syariah Mandiri. *Sejarah*. <https://syariahmandiri.co.id/tentang-kami/sejarah>
Diakses pada 18 Oktober 2018

Bank Syariah Mandiri. 2018. *Tumbuh dan Semakin sehat, Laba Bank Mandiri Syariah Naik 12,22%* <https://www.syariahmandiri.co.id/news-update/siaran-pers/tumbuh-semakin-sehat-laba-mandiri-syariah-naik-1222>
diakses pada tanggal 17 Oktober 2018

Bank Syariah Mandiri. *Pembiayaan Usaha Mikro*.
<https://www.syariahmandiri.co.id/business-banking/micro-banking/pembiayaan-usaha-mikro> , Diakses pada 22 Oktober 2018

Fatwa DSN, <https://tafsirq.com/fatwa/dsn-mui/pembiayaan-ijarah> diakses pada tanggal 28 Juli 2018

Koran Sindo. 2017. *Mantap Aset Perbankan Syariah Tumbuh 20,33%*, <https://economy.okezone.com/read/2017/03/02/320/1632028/mantap-aset-perbankan-syariah-tumbuh-20-33> . Diakses pada tanggal 17 Oktober 2018

Masyrafina, Idealisa. *BSM Targetkan Pembiayaan Mikro Tumbuh 20%*. (Republika : 2017). <https://www.republika.co.id/berita/ekonomi/syariah-ekonomi/17/03/16/omwi7v382-bsm-targetkan-pembiayaan-mikro-tumbuh-20-persen> , Diakses pada 22 Oktober 2018

Sandy, F.K. *Pembiayaan Mikro Bank Syariah Mandiri Tumbuh 17,2%*. (SindoNews : 2016). <https://ekbis.sindonews.com/read/1150583/178/pembiayaan-mikro-bank-syariah-mandiri-tumbuh-172-1477549786> ,Diakses pada 22 Oktober 2018

Widi, Agustian. 2013. *Kunci Sukses Perbankan Syariah*, <https://economy.okezone.com/read/2013/11/29/316/904766/kunci-sukses-perbankan-syariah> . Diakses pada 15 Oktober 2018

Wikipedia Bahasa Indonesia, "Strategi", <https://id.wikipedia.org/wiki/Strategi> Diakses pada tanggal 25 Juli 2018

Wawancara dan Dokumentasi

Hasil wawancara dengan Pak Yayan Suryadi Praja selaku *Micro Banking Manager* pada 26 November 2018



**mandiri
syariah**

PT Bank Syariah Mandiri
Kantor Cabang Tangerang Ciledug
Jl. H.O.S. Cokroaminoto No. 69
Ciledug, Tangerang, Banten 15151
Telp. +6221 7345 8147, 7345 8148
7345 8149
Faks. +6221 7345 8150
www.syariahmandiri.co.id

SURAT KETERANGAN
No. 20/1805-3/074

PT BANK SYARIAH MANDIRI yang berkedudukan di Hos Cokroaminoto No. 69, Ciledug-Tangerang dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : Furqon Zarqoni Syaifulloh
NIM : 2014570030
Jurusan : ~~Manajemen Perbankan Syariah~~
Universitas : Muhammadiyah Jakarta


Telah melaksanakan penelitian/riset di PT Bank Syariah Mandiri KC Tangerang Ciledug dengan judul skripsi "Strategi Peningkatan Kualitas Pembiayaan pada Pembiayaan Warung Mikro di Bank Syariah Mandiri KC Tangerang Ciledug".

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Tangerang, 26 November 2018
PT BANK SYARIAH MANDIRI
CABANG TANGERANG CILEDUG



**mandiri
syariah**
.....
KC Ciledug
Bayu Manti Putra
Branch Manager



.....
Firmanda Al Iman
BOSM



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JAKARTA
FAKULTAS AGAMA ISLAM

Kampus UMJ Jl. KH. Ahmad Dahlan Ciputat, Jakarta Selatan
Telp. (021) 7441887, Fax. : (021) 74709269 Kode Pos 15419

LEMBAR KONSULTASI PENULISAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : FURQON ZARQONI SYAIFULLOH
No. Pokok : 2014570030
Judul Skripsi : *Strategi Peningkatan Kualitas Pembiayaan pada pembiayaan Warung Mikro di Bank Syariah Mandiri KC Tangerang Ciledug.*
Pembimbing : Bapak Nurhidayat, S.Ag.,M.M.
Tgl. Berakhir : 8 Oktober 2018 s.d. 8 April 2019

No.	Tanggal	Topik Permasalahan	Saran-saran	Paraf Pembimbing
1.	10/10 2018	1-3	Konsultasi masalah judul dan lokasi penelitian	
2.	11/10 2018	Bab 1-3	Bab 1-3 baca buku pedoman	
3.	29/10 2018	Bab 1-3	Buat panduan / pedoman wawancara	
4.	05/11 2018	Bab IV	Legenda buat surat penelitian	
5.	20/12 2018	Bab IV	Perhatikan penulisan foot note	
6.	7/01 2019	Bab IV	Bab 4 manfaatkan rumusan masalah	
7.	22/01 2019	Bab IV-5	Bab 5 menyempurnakan bab 1-4	
8.	19/2 19	Bab 4-5	lengkapi abstrak, daftar isi, lampiran - lampiran, kata pengantar lembar persetujuan pembimbing	
9.	4/3 19		Acc ditujikan	



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JAKARTA
FAKULTAS AGAMA ISLAM

STATUS : BERAKREDITASI

Kampus FAI-UMJ, Jln. KH. Ahmad Dahlan Ciputat, Jakarta Selatan
Telepon/Fax (021) 7441887, Homepage : <http://fai.umj.ac.id/>
E-mail : faiumj@gmail.com. Kode Pos 15419

Nomor : ¹⁴/F.6.I-UMJ/XI/2018

Jakarta 28 Shafar 1440 H

Hal : Permohonan Riset/Penelitian

06 November 2018 M

Kepada Yth.

Kepala Bank Syariah Mandiri KC. Tangerang Ciledug

Jl. HCS Cokroaminoto No.69, Ciledug, Sudimara Jaya, Tangerang

di

tempat

Assalamu 'alaikum W. W.

Pimpinan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta mengharapkan kesediaan Bapak/Ibu agar mahasiswa kami:

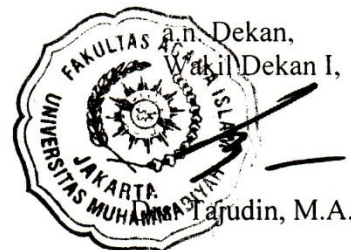
Nama : FURQON ZARQONI SYAIFULLOH
Nomor Pokok : 2014570030
Tempat Tgl/Lahir : Jakarta, 5 April 1997
Program Studi : Manajemen Perbankan Syariah
Jenjang : Strata Satu (SI)
No. HP : 081289163601

diperkenankan untuk melaksanakan riset/penelitian di tempat yang Bapak/Ibu pimpin. Penelitian/riset tersebut untuk mendapatkan data yang diperlukan dalam penyusunan skripsi yang berjudul:

“Strategi Peningkatan Kualitas Pembiayaan pada Pembiayaan Warung Mikro di Bank Syariah Mandiri KC Tangerang Ciledug”

Demikian, atas perhatian dan kerjasama yang baik dari Bapak/Ibu kami mengucapkan terimakasih.

Wabillahittaufiq walhidayah
Wassalamu'alaikum W. W.



Tembusan:

1. Yth. Dekan (Sebagai Laporan)
2. Arsip

Riwayat Hidup Penulis

Nama : Furqon Zarqoni Syaifulloh
Tempat, Tanggal Lahir : Jakarta, 05April 1997
No. HP : 081289163601
Jenis Kelamin : Laki-laki
Agama : Islam
Kewarganegaraan : Indonesia
Status : Belum Menikah
Hobi : Futsal
Email : furqonsansan@gmail.com

PENDIDIKAN FORMAL

- MI Al-Husna Jakarta 2002-2008
- SMP 142 Jakarta 2008-2011
- MAN 10 Jakarta 2011-2014
- Universitas Muhammadiyah Jakarta 2014-sekarang

PENGALAMAN ORGANISASI

- 2014-2015 Anggota BEM Fakultas Agama Islam
- 2015-2016 Anggota karang Taruna RW 01 Meruya Utara

TRANSKIP WAWANCARA

Nama Peneliti : Furqon Zarqoni Syaifulloh
Waktu Penelitian : Tangerang, 26 November 2018
Tempat Penelitian : Bank Syariah Mandiri KC Tangerang Ciledug
Narasumber : Yayan Suryadi Praja selaku *Micro Banking Manager*

Pertanyaan :

1. Apakah pembiayaan warung mikro itu ?

Jawaban :

Pembiayaan Warung Mikro itu adalah suatu pembiayaan yang dapat membantu nasabah untuk memenuhi kebutuhan dan memberikan solusi bagi nasabah dalam hal permodalan dan pengembangan usahanya dengan asas kesederhanaan, keterbukaan, mudah dijangkau, tidak disubsidi dan menguntungkan tanpa meninggalkan prinsip kehati-hatian dan memenuhi asa pembiayaan yang sehat.

Pertanyaan :

2. Berapa besaran plafond pada pembiayaan Warung Mikro ?

Jawaban :

Pada pembiayaan Warung Mikro di Bank Syariah Mandiri limit pembiayaanya mulai dari Rp10 juta sampai dengan Rp200 juta

Pertanyaan :

3. Apakah ada jenis atau macam yang terdapat di pembiayaan warung mikro ?

Jawaban :

Pada pembiayaan Warung Mikro mempunyai produk regular yang terbagi menjadi 2 yaitu :

a. Pembiayaan Usaha Mikro (PUM)

adalah suatu fasilitas pembiayaan yang di tujukan kepada nasabah wiraswasta atau pedagang yang bukan golongan berpenghasilan tetap (Non Golbertap) dengan tujuan penggunaan untuk pembiayaan modal kerja atau pembiayaan investasi. Serta jangka waktu pembiayaan pada pembiayaan modal kerja yaitu maksimal 48 bulan dan untuk pembiayaan investasi yaitu maksimal 60 bulan sedangkan usia nasabah minimal 21 tahun atau sudah menikah dan maksimal 65 tahun saat pembiayaan lunas dengan syarat usaha telah berjalan minimal 2 tahun

b. Pembiayaan Serbaguna Mikro (PSM)

adalah suatu fasilitas pembiayaan yang di tujukan kepada nasabah wiraswasta atau pegawai yang golongan berpenghasilan tetap (Golbertap) dengan tujuan penggunaan pembiayaan multiguna/multijasa. Serta jangka waktu pembiayaan untuk wiraswasta/professional yaitu maksimal 60 bulan, dan untuk pegawai tetap (Golbertap) seperti PNS, BUMN, POLRI, TNI yaitu maksimal 96 bulan sedangkan usia nasabah minimal 21 tahun atau sudh menikah atau saat pembiayaan lunas maksimal berusia 60 tahun

bagi pegawai atau 65 tahun saat pembiayaan lunas bagi wiraswasta dengan syarat usaha telah berjalan minimal 2 tahun dan surat keterangan usaha atau surat keterangan

Pertanyaan :

4. Apa saja persyaratan menjadi nasabah pembiayaan warung mikro ?

Jawaban :

Persyaratan untuk mengajukan pembiayaan Warung Mikro antara lain :

- a. Fotocopy KTP/SIM/Paspor atau Fotocopy KTP/SIM/Paspor jika sudah menikah.
- b. Fotocopy Kartu Keluarga, Asli surat pernyataan/keterangan belum menikah atau asli surat persetujuan Suami/Isteri.
- c. Fotocopy Akta Cerai jika status pernikahan duda/janda atau Fotocopy Surat Kematian bila pasangan telah meninggal.
- d. Fotocopy NPWP.
- e. Jika bukan pegawai tetap (Non Golbertap) Fotocopy surat keterangan usaha dari RT/RW/Kelurahan atau Fotocopy surat keterangan usaha dari pengelola pasar khusus pedagang pasar serta menyerahkan jaminan sertifikat (IMB, akta jual beli, SPPT).
- f. Jika pegawai tetap (Golbertap) menyerahkan asli slip gaji dan Fotocopy SK Pengangkatan Pegawai serta menyerahkan jaminan sertifikat (Keterangan Pegawai Tetap atau Deposito).

Pertanyaan :

4. Bagaimana analisis yang digunakan BSM untuk menganalisis pembiayaan Warung Mikro ?

Jawaban :

Pada Pembiayaan Warung Mikro pada Bank Syariah Mandiri KC Tangerang Ciledug menggunakan prinsip 5C dan 1S, dimana aspek-aspek didalamnya yaitu *Character, Capital, Capacity, Condition* dan *Collateral* dan Syariah.

Pertanyaan :

5. Bagaimana prosedur dalam mengajukan pembiayaan Warung Mikro

Jawaban :

prosedur pengajuan pembiayaan Warung Mikro antara lain :

- a. Mengisi aplikasi pembiayaan Warung Mikro
- b. Membuat BI Checking
- c. Menganalisis pembiayaan warung Mikro
- d. Cek BPN (Badan Pertahanan Nasional) jika jaminan SHM
- e. Melakukan akad
- f. Proses pencairan
- g. Membayar angsuran pembiayaan.

Pertanyaan :

6. Sejauh ini bagaimana portofolio pembiayaan Warung Mikro di BSM KC Tangerang Ciledug ini? Apakah ada peningkatan?

Jawaban :

Pada portofolio pembiayaan Warung Mikro Bank Syariah Mandiri KC Tangerang Ciledug mengalami peningkatan dari 3 (tiga) tahun terakhir yaitu dari tahun 2015 sampai tahun 2017, antara lain peningkatan jumlah nasabah, total pembiayaan yang masih berjalan dan terjaganya nilai NPF (Pembiayaan Bermasalah) atau 0%. Dengan meningkatnya potofolio pembiayaan Warung Mikro ini sangat berpengaruh dari kualitas pembiayaan yang ada.

Pertanyaan :

7. Bagaimana strategi BSM dalam meningkatkan kualitas pembiayaan pada pembiayaan Warung Mikro?

Jawaban :

strategi peningkatan kualitas pembiayaan Warung Mikro Bank Syariah Mandiri KC Tangerang Ciledug yaitu antara lain :

1. Pihak BSM selalu melaksanakan analisis pembiayaan secara prudential.
2. Pihak BSM melakukan peran aktif dalam memperoleh nasabah dengan sistem jualan atau *canvassing* dan mengunjungi nasabah dalam memasarkan Pembiayaan Warung Mikro.
3. Pihak BSM memfokuskan dalam memberikan Pembiayaan Warung Mikro kepada orang-orang atau nasabah yang berpenghasilan tetap (Golbertap).

4. Strategi pihak BSM dalam meningkatkan Kualitas Pembiayaan juga melalui Program Aliansi.

Pertanyaan :

8. Bagaimana menjaga kualitas pembiayaan setelah pembiayaan Warung Mikro mengalami peningkatan ?

Jawaban :

Dalam rangka menjaga kualitas pembiayaan Warung Mikro, pihak BSM melakukan pemantauan pada penilaian kualitas pembiayaan nasabah, penilaian kualitas pembiayaan yang dilakukan oleh pihak BSM guna menjaga kualitas pembiayaan Warung Mikro yaitu penilaian kualitas pembiayaan secara umum meliputi faktor penilaian berdasarkan ketepatan pembayaran pokok setelah itu kualitas pembiayaan dalam bentuk pembiayaan Warung Mikro bisa digolongkan menjadi (lancar, dalam perhatian khusus, kurang lancar, diragukan, macet). Dalam menjaganya jika statusnya lancar pihak BSM memberikan rewards kepada nasabah yang lancar, jika statusnya dalam perhatian khusus pihak BSM melakukan penghimbauan terhadap nasabah, jika statusnya kurang lancar pihak BSM melaksanakan restrukturisasi pembiayaan, jika statusnya diragukan pihak BSM melakukan tindakan kepada nasabah dengan cara mengeluarkan surat peringatan (SP 2) dan (SP 3), jika statusnya macet pihak Bank mengambil alih sepenuhnya dan untuk tetap menjaga

nasabah di status ini pihak BSM sangat sulit karenanya nasabah sudah tidak bisa mampu membayar kewajibanya.

Dokumentasi Wawancara

