

**MEKANISME PEMBIAYAAN MIKRO DENGAN  
AKAD MURABAHAH  
DI BANK SYARIAH MANDIRI KANTOR CABANG PAMATANG SIANTAR**

**SKRIPSI MINOR**

**DISUSUN**

**Oleh :**

**AINUN MAHDINI AMIRO TAMBUNAN (54153082)**



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

**JURUSAN D-III PERBANKAN SYARIAH**

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA**

**T.A 2017/2018**

**LEMBAR PERSETUJUAN**

**MEKANISME PEMBIAYAAN MIKRO DENGAN AKAD  
MURABAHAH DI BANK SYARIAH MANDIRI KANTOR CABANG  
PEMATANGSIANTAR**

Oleh:

**AINUN MAHDINI AMIRO TAMBUNAN**

NIM. 54153082

Menyetujui

PEMBIMBING

KETUA PROGRAM STUDI  
DIII PERBANKAN SYARIAH

**Dr. Marliyah, MA**  
NIP. 197601262003122003

**Zuhrinal M. Nawawi, MA**  
NIP. 19760818 200710 1 001

## LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi minor ini berjudul :“Mekanisme pembiayaan mikro dengan akad murabahah di Bank Syariah Mandiri KC Pematangsiantar”, telah diuji dalam Sidang Munaqasah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sumatera Utara Medan, pada tanggal 05 juli 2018

Skripsi telah diterima sebagai syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md) pada program Diploma III Perbankan Syariah FEBI UIN Sumatera Utara.

Medan, 05 juli 2018  
Panitia Sidang Munaqasyah Skripsi Minor  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
UIN SU Medan

Ketua,

Sekretaris

**Zuhrinal M. Nawawi, MA**  
**NIP. 19760818 200710 1 001**

**Rahmi syahriza, S. Thl, MA**  
**NIP. 198501032011012011**

Anggota

Penguji I

Penguji II

**Sri Ramadhani, SS, MM**  
**NIP. 197510152005012004**

**Dr. Marliyah, MA**  
**NIP. 197601262003122003**

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
UIN Sumatera Utara

**Andri Soemitra, MA, Dr.**  
**NIP. 19760507 200604 1 002**

## IKHTISAR

Bank syariah Mandiri KC Pematangsiantar merupakan lembaga keuangan yang berbentuk bank non umum dengan menggunakan prinsip syariah dalam oprasionalnya, berdiri di tempat yang strategis didekat jalan raya yang mudah dijangkau untuk masyarakat, dan memiliki visi dan misi yang dapat memajukan nya. BSM tersebut memiliki produk pembiayaan, diantaranya yaitu pembiayaan mikro yang menggunakan akad murabahah dengan sistem jual beli. Penelitian ini membahas tentang bagaimana pelaksanaan terhadap mekanisme pembiayaan mikro dengan akad murabahah di Bank Syariah Mandiri KC Pematangsiantar. Penelitian ini merupakan jenis penelitian deskriptif yang meneliti tentang mekanisme pembiayaan mikro dengan akad murabahah di Bank Syariah Mandiri KC Pematangsiantar. Data penelitian ini terdiri dari data primer yang diperoleh wawancara tidak terstruktur, dan data skunder berupa buku-buku kepustakaan yang berkait dengan penelitian dan tugas akhir yang telah dibuat oleh mahasiswa program studi D3 Perbankan Syariah UIN Sumatera Utara. Data yang diperoleh kemudian dianalisis menggunakan analisis deskriptif. Penelitian ini menghasilkan pelaksanaan mekanisme pembiayaan mikro dengan akad murabahah di Bank Syariah Mandiri KC Pematangsiantar yang terdiri atas pembukaan, pelunasan dan penutupan melibatkan antara nasabah pembiayaan dengan karyawan bagian *costomer service, account office*, dan *teller* serta direktur dengan alur yang sederhana dan mudah. Mekanisme tersebut hampir sama dengan bank-bank lain, hanya saja terdapat beberapa perbedaan dan modifikasi.

Kata kunci : *Mekanisme, Pembiayaan, Murabahah*

# Kata Pengantar

Alhamdulillah, puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah mencurahkan segala rahmat dan hidayahnya, sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir (TA) sebagai syarat untuk mendapatkan gelar Ahli Madya program D3 Perbankan Syariah UIN Sumatera Utara.

Shalawat serta salam senantiasa tercurahkan kepada junjungan nabi Muhammad SAW, nabi pembawa rahmat bagi makhluk sekalian alam, keluarga, sahabat dan kepada kita ummat nya. Semoga kita termasuk ummat yang memperoleh syafaat di Yaumul Qiyamah nanti. Amin.

Melalui pengantar ini penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang membantu dalam penulisan TA ini, atas dukungan dan motivasi yang diberikan pada kesempatan ini, secara lebih khusus, penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak prof. Dr. KH. Saidurrahman, M. Ag. selaku Rektor UIN Sumatera Utara
2. Bapak Dr. Andri Soemitra, MA selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis islam UIN Sumatera Utara
3. Bapak Zuhrinal M. Nawawi, MA selaku ketua prodi D3 Perbankan Syariah UIN Sumatera Utara
4. Ibu Dr. Marliyah, MA selaku pembimbing Tugas Akhir yang berjasa membantu dalam pembuatan Tugas Akhir ini

5. Bapak dan ibu Dosen Prodi Perbankan Syariah yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu, terima kasih atas segala ilmu dan pengetahuan yang bermanfaat yang telah kalian berikan selama saya menuntut ilmu di UIN Sumatera Utara
6. Abah dan ummi tercinta yang telah membesarkan dan mendidik saya dengan penuh kesabaran dan kasih sayang, serta doa dan dukungannya selama ini kepada saya sehingga saya dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini
7. Sahabat dan teman-teman saya yang selalu mendukung dan memberikan semangat kepada saya
8. Teman-teman jurusan Perbankan Syariah UIN Sumatera Utara yang ikut terlibat dalam pembuatan Tugas Akhir ini

## DATAR ISI

LEMBAR PERSETUJUA .....	i
LEMBAR PENGESAHAN .....	ii
IKHTISAR .....	iii
KATA PENGANTAR .....	iv
DAFTAR ISI.....	vi
 BAB I : PENDAHULUAN	
A. Latar belakang.....	1
B. Rumusan masalah.....	2
C. Tujuan penelitian .....	3
D. Manfaat penelitian.....	3
E. Metode penelitia.....	4
F. Sistematika pembahasan .....	5
 BAB II : LANDASAN TEORI	
A. Bank Syariah .....	6
B. Pembiayaan Murabahah.....	6
1. Pengertian Akad .....	6
2. Pengertian Pembiayaan .....	8
3. Pengertian Murabahah .....	9
4. Dasar Hukum .....	10
5. Rukun dan Syarat Murabahah.....	11

C. Prinsip Pemberian Pembiayaan.....	12
D. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah di Indonesia.....	14
1. Pengertian UMKM.....	14
2. Karakteristik UMKM.....	15
3. Keunggulan dan kelemahan UMKM.....	17
E. Peranan Pembiayaan Bank Syariah Terhadap Perkembangan UMKM di Indonesia .....	19

### BAB III : GAMBARAN UMUM BANK SYARIAH MANDIRI

#### KANTOR CABANG PEMATANGSIANTAR

A. Profil Perusahaan .....	21
B. Sejarah Singkat Bank Syariah Mandiri .....	22
C. Visi, Misi, Prinsip Operasional dan Nilai-Niai Perusahaan Bank Syariah Mandiri .....	24
D. Struktur Organisasi .....	27
E. Produk-Produk Bank Syariah Mandiri.....	28

### BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Temuan Penelitian.....	42
B. Pembahasan.....	45

### BAB V : PENUTUP

A. Kesimpulan .....	49
B. Saran .....	50

DAFTAR PUSTAKA .....	51
----------------------	----



## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang Masalah**

Pembiayaan mikro merupakan pembiayaan bank kepada nasabah dengan akad jual beli (murabahah), yang diperuntukkan kepada nasabah yang telah mempunyai usaha mikro dan membutuhkan pengembangan usahanya. Namun tidak semua masyarakat mengetahui tentang tata cara pengajuan pembiayaan mikro.

Pentingnya pembiayaan mikro untuk membantu mengembangkan usaha agar lebih maksimal. Memperkuat sektor usaha kecil dan menengah sesungguhnya merupakan dasar bagi kita dalam mewujudkan kesejahteraan masyarakat. Sehingga bagi kita, membangun perekonomian nasional yang kuat, hanya dapat dilakukan manakala institusi ekonomi mikro negeri ini mendapatkan perhatian dan dukungan dari semua pihak, baik dari pemerintah maupun masyarakat lain secara keseluruhan. Inilah paradigma yang harus dibangun dan ditanamkan, agar problematikakemiskinan dan pengangguran yang terjadi di tanah air ini dapat diatasi.

Dilihat dari potensi dan sumber pendanaan yang sudah berjalan, sebenarnya pembiayaan mikro memiliki potensi pembiayaan dan pengelolaan dana ekonomi umat yang cukup besar. Jika pengelolaan dana umat bisa dilakukan secara terpadu antar institusi keuangan syariah, maka hal tersebut akan menjadi sumber kekuatan yang sangat besar. Namun yang harus diingat adalah besarnya potensi tersebut tidak akan pernah terwujud tanpa diiringi perbaikan dan inovasi dari semua elemen yang terkait di dalamnya, baik dari aspek kelembagaan, pendanaan, maupun pelayanan.

Di bank syariah mandiri KC Pematangsiantar dalam pembiayaan mikro merupakan akad pembiayaan murabahah. Murabahah itu sendiri adalah akad jual beli yang dilakukan seseorang dengan mendasarkan pada harga beli penjual ditambah keuntungan dengan syarat harus sepengetahuan kedua belah pihak.<sup>1</sup> Pembiayaan mikro di bank syariah mandiri KC Pematangsiantar biasanya ada nasabah yang mengajukan pembiayaan, kemudian pihak BANK mensurvei apakah calon nasabah tersebut layak atau tidak. Jika layak maka pihak BANK menentukan margin kemudian angsuran bisa dilakukan beberapa bulan.

Salah satu yang diminati oleh masyarakat di Bank Syariah Mandiri KC Pematangsiantar adalah pembiayaan mikro. Pembiayaan mikro diperuntukkan bagi pengusaha kecil menengah kebawah. Minimnya pengetahuan terhadap prosedur pembiayaan yang diterapkan di Bank Syariah Mandiri KC Pematangsiantar membuat masyarakat tersebut kesulitan dalam hal mengajukan pembiayaan. Oleh karena itu penulis tertarik untuk membahas masalah tersebut dan menuangkan dalam bentuk tugas akhir yang berjudul “ MEKANISME PEMBIAYAAN MIKRO DENGAN AKAD MURABAHAH DI BANK SYARIAH MANDIRI KANTOR CABANG PEMATANGSIANTAR”

## **B. Rumusan Masalah**

Dalam penelitian ini penulis mengambil beberapa rumusan masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana mekanisme pembiayaan mikro dengan akad murabahah di Bank Syariah Mandiri KC Pematangsiantar?

---

<sup>1</sup> Wawancara dengan silvia, administrasi mikro di bank syariah mandiri pematangsiantar

2. Apakah kendala yang dihadapi pembiayaan mikro dengan akad murabahah di Bank Syariah Mandiri KC Pematangsiantar?
3. Bagaimana solusi dalam menghadapi masalah pembiayaan mikro dengan akad murabahah di Bank Syariah mandiri KC Pematangsiantar ?

### **C. Tujuan Penelitian**

Tujuan yang hendak dicapai penulis dalam penulisan tugas akhir ini adalah :

1. Untuk mengetahui pelaksanaan mekanisme pembiayaan mikro dengan akad murabahah di Bank Syariah Mandiri KC Pematangsiantar
2. Untuk mengetahui kendala pembiayaan mikro dengan akad murabahah di Bank Syariah Mandiri KC Pematangsiantar
3. Untuk mengetahui solusi dari masalah pembiayaan mikro dengan akad murabahah di Bank Syariah Mandiri KC Pematangsiantar

### **D. Manfaat Penelitian**

- a. Bagi pribadi penulis

Dapat menambah wawasan dan pengetahuan tentang mekanisme pada produk pembiayaan mikro dengan akad murabahah di Bank Syariah Mandiri KC Pematangsiantar

- b. Bagi Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

1. Sebagai tambahan informasi dalam dunia perbankan dalam membentuk jaringan antara lembaga keuangan dan Akademik
2. Menambah referensi perpustakaan kampus bagi mahasiswa yang akan menulis tugas akhir

- c. Untuk Bank Syariah Mandiri KC Pematangsiantar sebagai bahan masukan kepada lembaga dalam meningkatkan kualitas dan kuantitas layanan kepada nasabah

## **E. Metode Penelitian**

### **1. Jenis penulisan**

Jenis metode penelitian ini kualitatif adalah proses penelitian yang mempergunakan wawancara dengan lebih banyak menelaah sumber literatur yang ada. Sumber ini sendiri dipergunakan dalam landasan teori yang lebih dikenal dengan tinjauan pustaka. Tujuan dari metode penelitian ini adalah untuk mendapatkan data yang mendalam mengenai wewenang, pengetahuan, dan pekerjaan pada Bank Syariah Mandiri KC Pematangsiantar.

### **2. Tempat dan waktu penelitian**

Penelitian ini dilaksanakan pada bulan januari sampai dengan bulan maret 2018 di Bank Syariah Mandiri KC Pematangsiantar.

### **3. Teknik pengumpulan data**

Pada penelitian ini data yang dikumpulkan melalui wawancara dengan ibu sivia selaku administrasi mikro di Bank Syariah Mandiri proses pengumpulan data harus selalu mengacu pada permasalahan dan tujuan yang telah ditetapkan. Sebagai pendukung di gunakan studi dokumentasi yaitu dengan cara mengumpulkan data melalui pengamatan terhadap dokumen-dokumen dan melakukan pencatatan dari sumber-sumber tertulis yang terkait dengan fokus penelitian.

## **F. Sistematika Pembahasan**

Sistematika penulisan adalah pokok-pokok uraian yang akan dibahas dalam skripsi secara terperinci yang disusun menjadi bagian-bagian yang berkaitan.

### Bab I Pendahuluan ;

Pada bab ini penulis menguraikan latar belakang permasalahan, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, metode penelitian, dan sistematika pembahasan

### Bab II Landasan Teori ;

Pada bab ini penulis menguraikan tentang tinjauan umum bank syariah, sosialisasi pengelolaan dana berdasarkan prinsip syariah, dan prinsip-prinsip syariah yang terdapat dalam kegiatan pengelolaan produk pembiayaan modal kerja

### Bab III Gambaran Umum Perusahaan ;

Pada bab ini penulis menguraikan mengenai sejarah, visi dan misi, pada Bank Syariah Mandiri KC Pematangsiantar

### Bab IV Hasil Penelitian dan Pembahasan ;

Pada bab ini penulis menguraikan hasil penelitian mengenai pembahasan mekanisme pembiayaan mikro di Bank Syariah Mandiri, prosedur umum pembiayaan mikro, tahap pengajuan pembiayaan serta kendala dan solusi yang dihadapi pembiayaan mikro di Bank Syariah Mandiri KC Pematangsiantar.

### Bab V Penutup ;

Pada bab ini penulis menguraikan kesimpulan dan saran dari hasil penelitian yang telah dilakukan

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. Bank Syariah**

Bank syariah merupakan bank yang kegiatannya berdasarkan prinsip-prinsip syariah atau hukum islam, dikenal juga dengan Bank islam.<sup>1</sup> Yang dimaksud dengan prinsip syariah adalah aturan perjanjian berdasarkan hukum islam antara bank dan pihak lain untuk menyimpan dana dan pembiayaan kegiatan usaha, atau kegiatan lain yang dinyatakan sesuai dengan syariah, antara lain pembiayaan berdasarkan prinsip bagi hasil, pembiayaan berdasarkan prinsip penyetoran modal, prinsip jual beli dengan memperoleh keuntungan, atau pembiayaan barang modal berdasarkan prinsip sewa murni tanpa pilihan, atau adanya pilihan pemindahan kepemilikan atas barang yang disewa dari pihak bank oleh pihak lain (ijarah wa iqtina).

#### **B. Pembiayaan Murabahah**

##### **1. Pengertian Akad**

Secara lughawi, makna akad adalah perikatan, perjanjian, pertalian permufakatan. Sedangkan secara istilah, akad didefinisikan dengan redaksi yang berbeda-beda. Berbagai defenisi tersebut dapat dimengerti bahwa, akad adalah pertalian ijab dan Kabul dari pihak-pihak yang menyatakan kehendak syariat, yang akan memiliki akibat hukum terhadap objeknya. Definisi-definisi tersebut mengisyaratkan bahwa, pertama, akad merupakan ketertarikan atau pertemuan ijab dan Kabul yang berpengaruh terhadap munculnya akibat hukum baru. Kedua, akad merupakan tindakan hukum dari

---

<sup>1</sup>Subagyo, Kamus Istilah Ekonomi Islam, Jakarta: Elex Media Komputindo, 2009, h. 68

kedua belah pihak. Ketiga, dilihat dari tujuan dilangsungkannya akad, ia bertujuan akibat dilahirkannya hukum baru.<sup>3</sup>

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

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ ...

Artinya : hai orang-orang yang beriman penuhilah akad-akad itu...” (Q.S. Al-Maidah :1)

a. Rukun dan syarat akad

Rukun adalah unsur-unsur yang membentuk terjadinya akad. Tidak adanya rukun menjadikan tidak adanya akad. Jumhur ulama berpendapat bahwa rukun akad terdiri dari :<sup>4</sup>

1. Al-aqidain (pihak-pihak yang berakad)
2. Obyek akad
3. Sight al-aqd (pernyataan untuk mengikatkan diri)
4. Tujuan akad

Syarat-syarat yang harus dipenuhi dalam berbagai macam akad adalah sebagai berikut :<sup>5</sup>

1. Kedua orang yang melakukan akad cakap bertindak (ahli).  
Tidak sah akad orang yang tidak cakap bertindak, seperti orang gila, orang yang berada dibawah pengampunan.
2. Obyek akad tidak menerima hukumnya.

---

<sup>3</sup> M. Yazid Afandi, Fiqh Muamalah, Yogyakarta :Logung Pustaka, 2009, h. 33

<sup>4</sup> Ibid, h. 34

<sup>5</sup> Sohari Sahrani, Ruf'ah Abdullah. Fiqih Muamalah, Bogor : Galia Indonesia, 2011, h.47

3. Akad ini diizinkan oleh syarak, dilakukan oleh orang yang mempunyai hak melakukannya walaupun dia bukan aqaid yang memiliki barang.
4. Bukan akad yang dilarang syara'
5. Ijab itu berjalan terus, tidak dicabut sebelum qabul maka bila orang yang berijab menarik kembali ijabnya sebelum qabul maka batal ijabnya.
6. Ijab dan qabul mesti bersambungan, sehingga bila seseorang yang berijab sudah berpisah sebelum adanya qabul, maka ijab tersebut menjadi batal.

## 2. Pengertian Pembiayaan

Pengertian pembiayaan sebagaimana disebutkan dalam keputusan menteri koperasi usaha kecil dan menengah No.91 tahun 2004 (kopmen No.91/kep/IV/KUKM/DV2004), pembiayaan adalah kegiatan penyediaan dana untuk investasi atau kerjasama permodalan antara koperasi dengan anggota, calon anggota koperasi lain, dan atau anggotanya, yang mewajibkan penerima pembiayaan itu untuk melunasi pokok pembiayaan yang diterima kepada pihak koperasi sesuai akad disertai dengan pembayaran sejumlah bagi hasil dari pendapatan atau laba dari kegiatan yang dibiayai atau penggunaan dana tersebut.<sup>6</sup>

---

<sup>6</sup> Peraturan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Nomor 35.2/Per/M.KUKM/X/2007, Jakarta : 2011, h.4



### 3. Pengertian Murabahah

Pengertian murabahah secara lafdzi berasal dari masdar ribhun (keuntungan). Murabahah adalah masdar dari rabaha- yarabihu murabahatan (memberi keuntungan). Sedangkan secara istilah, wahbah al-zuhailiy mengutip beberapa definisi yang diberikan oleh para imam mujtahid. Diantaranya : ulama hanafiyah mengatakan, murabahah adalah memindahkannya hak milik seseorang kepada orang lain sesuai dengan transaksi dan harga awal yang dilakukan pemilik awal ditambah dengan keuntungan yang diinginkan. Ulama Syafi'iyah dan hambaliah berpendapat murabahah adalah jual beli yang dilakukan seseorang dengan berdasarkan dengan harga beli penjual ditambah keuntungan dengan syarat harus dengan sepengetahuan kedua belah pihak. Murabahah adalah jasa pembiayaan dengan mengambil bentuk transaksi jual beli dengan cicilan.<sup>7</sup>

Dengan akad ini bank syariah dapat memenuhi kebutuhan nasabah dengan membelikan asset yang dibutuhkan nasabah dengan mengambil margin keuntungan yang diinginkan. Selain mendapat keuntungan margin, bank syariah juga hanya menanggung resiko yang minimal. Sementara itu, nasabah mendapat kebutuhan asetnya dengan harga yang tetap.

Pembiayaan murabahah adalah jual beli barang modal maupun konsumsi antara BANK selaku penjual serta anggota selaku pembeli dengan nilai keuntungan dan jangka waktu pembayaran dimana harga perolehan diketahui oleh kedua belah pihak.

---

<sup>7</sup> Sutan Remy Syahdeini, Perbankan Islam, Jakarta : Pustaka Utama Graffiti, 2007, h. 65

#### 4. Dasar Hukum

Sebagaimana diketahui bahwa murabahah adalah salah satu jenis dari jual beli, khususnya jual beli amanah. Maka landasan syar'I murabahah adalah keumuman dalil syara' tentang jual beli. Diantaranya :

a. Q.S : al-baqarah 275:

... وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ...<sup>ج</sup>

Artinya : dan allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.<sup>8</sup>

b. Fatwa dewan syariah nasional No : 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang murabahah.<sup>9</sup>

Ketentuan umum murabahah dalam bank syariah

- 1) Bank dan nasabah harus melakukan akad murabahah yang bebas riba.
- 2) Barang yang diperjual belikan tidak diharamkan oleh syariah islam.
- 3) Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
- 4) Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
- 5) Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian. Misalnya jika pembelian dilakukan secara ulang.
- 6) Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungan.

---

<sup>8</sup> Departemen Agama, RI. Al-Qur'an dan Terjemahan, Jakarta : Insane Media Pustaka, 2013, h.47

<sup>9</sup> Zainuddin Ali, Hukum Perbankan Syariah, Jakarta : Sinar Grafika Offset, 2008, h.246

- 7) Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
- 8) Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
- 9) Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik bank.

#### 5. Rukun dan Syarat Murabahah

Oleh karena murabahah adalah salah satu jenis jual beli, maka rukun murabahah adalah seperti rukun jual beli pada umumnya, yang menurut jumhur ulama yaitu : aqidain, adanya obyek jual beli, sighthat, dan harga yang disepakati. Jika keempat hal tersebut terpenuhi, maka jual beli dianggap memenuhi rukun.

Sedangkan menurut Syafi'i anonio menetapkan persyaratan murabahah sebagai berikut :

- a. Penjual memberi tahu biaya modal kepada nasabah
- b. Kontak pertama harus sah sesuai dengan hukum yang ditetapkan
- c. Kontak harus bebas dari riba
- d. Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian

Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang

### C. Prinsip Pemberian Pembiayaan

Pembiayaan merupakan aktivitas utama bank yang menghasilkan pendapatan bagi bank syariah. Investasi sejumlah dana kepada pihak lain dalam bentuk pembiayaan memiliki resiko gagal bayar dari nasabah pembiayaan. Salah satu prinsip yang sering digunakan dalam evaluasi pembiayaan adalah prinsip 5C, yang digunakan untuk menilai calon nasabah pembiayaan dengan penjelasan sebagai berikut :<sup>10</sup>

#### 1. *Character*

Penilaian karakter calon nasabah pembiayaan dilakukan untuk menyimpulkan bahwa nasabah pembiayaan tersebut jujur, beriktikad baik, dan tidak akan menyulitkan bank dikemudian hari.

Penilaian mengenai karakter lazimnya dilakukan melalui :

- a. *Bank Checking*, melalui sistem informasi debitur pada bank Indonesia. SID menyediakan informasi pembiayaan yang terkait nasabah, antara lain informasi mengenai bank pemberipembiayaan, nilai fasilitas pemvbiayaan yang telah diperoleh, kelancaran pembayaran, serta informasi lain yang terkait dengan fasilitas pembiayaan tersebut.
- b. *Trade Checking*, pada supplier dan pelanggan nasabah pembiayaan, untuk meneliti reputasi nasabah dilingkungan mitra bisnisnya.

---

<sup>10</sup> Ikatan Banker Indonesia, Memahami Bisnis Bank Syariah, Gramedia Pustaka Utama Anggota IKAPI, Jakarta, 2014, h. 203

- c. Informasi dari asosiasi usaha tempat calon nasabah pembiayaan terdaftar, untuk meneliti calon nasabah pembiayaan dalam interaksi diantara pelaku usaha dalam asosiasi.

## 2. *Capacity*

Penilaian kemampuan calon nasabah pembiayaan dalam bidang usahanya dan/atau kemampuan manajemen nasabah pembiayaan agar bank yakin bahwa usaha yang akan diberikan pembiayaan tersebut dikelola oleh orang-orang yang tepat. Pendekatan yang dapat digunakan dalam menilai capacity nasabah antara lain :

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

## 3. *Capital*

Penilaian atas posisi keuangan calon nasabah pembiayaan secara keseluruhan termasuk aliran kas, baik untuk masalah atau proyeksi

pada masa yang akan datang. Ini dilakukan untuk mengetahui kemampuan permodalan nasabah pembiayaan dalam menjalankan proyek atau usaha nasabah pembiayaan yang bersangkutan.

#### 4. *Condition of economy*

Penilaian atas kondisi pasar didalam negeri maupun diluar negeri, baik masa lalu maupun yang akan datang, nasabah pembiayaan yang dibiayai.

Beberapa hal yang dapat digunakan untuk menganalisis *condition of economy* antara lain :

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

#### 5. *Collateral*

Penilaian atas agunan yang dimiliki calon nasabah pembiayaan. Ini dilakukan unruk mengetahui kecukupupan nilai agunan apakah sesuai dengan pemberian pembiayaan.

### **D. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah di Indonesia**

#### 1. Pengertian UMKM (usaha mikro, kecil dan menengah)

Keberadaan usaha mikro, kecil dan menengah dalam perekonomian Indonesia memiliki sumbangan yang sangat positif, diantaranya dalam menciptakan lapangan kerja, menyediakan barang dan jasa, serta pemerataan usaha untuk mendistribusikan pendapatan nasional. Dengan peranan usaha

mikro, kecil dan menengah tersebut, posisi UMKM dalam pembangunan ekonomi nasional menjadi sangat penting.

Pembahasan tentang UMKM meliputi pengelompokan jenis usaha, yaitu jenis industri skala kecil menengah (ISKM), dan perdagangan skala kecil dan menengah (PSKM). Karena dalam pengelompokannya pada akhirnya terfokus pada permasalahan kesempatan lapangan kerja dan diletakkan pada kemampuan pengembangan ISKM dan PSKM.<sup>11</sup>

## 2. Karakteristik UMKM (usaha mikro, kecil dan menengah)

### a. Usaha mikro

Berikut ini cirri-ciri usaha mikro :

1. Jenis barang atau komoditi usahanya tidak selalu tetap, sewaktu-waktu dapat terganti
2. Tempat usahanya tidak selalu menetap, sewaktu-waktu dapat pindah tempat
3. Belum melakukan administrasi keuangan yang sederhana sekalipun, dan tidak memisahkan keuangan keluarga dengan keuangan usaha
4. Sumber daya manusianya (pengusahanya) belum memiliki jiwa usaha yang memadai
5. Umumnya belum akses kepada perbankan namun sebagian dari mereka sudah akses ke lembaga keuangan non bank
6. Tingkat pendidikan rata-rata relative sangat rendah

---

<sup>11</sup> Titik Sartika Pratomo dan Abd. Ranchman Soejono Ekonomi Skala Kecil dan Menengah dan Koperasi, Jakarta : Galia Indonesia, 2002, h. 16

7. Umumnya tidak memiliki izi usaha atau persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP

b. Usaha Kecil

Berikut ini cirri-ciri usaha kecil :

1. Jenis barang yang diusahakan umumnya sudah tetap tidak gampang berubah
2. Lokasi atau tempat usahanya umumnya sudah menetap tidak berpindah-pindah
3. Pada umumnya sudah melakukan administrasi keuangan walaupun masih sederhana, keuangan perusahaan sudah mulai dipisahkan dengan keungan keluarga, sudah membuat neraca usaha
4. Sudah memiliki izin usaha dan persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP
5. Sumber daya manusianya (pengusahanya) memiliki pengalaman berwira usaha
6. Sebagian sudah akses ke perbankan dalam hal keperluan modal
7. Sebagian besar belum mendapat manajemen usahanya dengan baik seperti bussines planning



c. Usaha Menengah

Berikut ini ciri-ciri usaha menengah :

1. Pada umumnya telah memiliki manajemen organisasi yang lebih baik, lebih teratur, bahkan lebih modren, dengan pembagian tugas yang jelas antara lain : bag keuangan, bag pemasaran, dan bag produksi
2. Telah melakukan manajemen keuangan dengan menerapkan sistem akuntansi dengan teratur sehingga memudahkan untuk auditing dan penilaian atau pemeriksaan termasuk perbankan
3. Telah melakukan aturan atau pengelolaan dan organisasi perburuhan, telah ada jamsostek, pemeliharaan kesehatan, dll
4. Sudah memiliki segala persyaratan legalitas antara lain : izin tetangga, izin usaha, izin tempat, NPWP, upaya pengelolaan lingkungan dll
5. Sudah akses kepada sumber-sumber pendanaan perbankan
6. Pada umumnya sudah memiliki sumber daya manusia yang terlatih dan terdidik.<sup>12</sup>

3. Keunggulan dan kelemahan UMKM

Beberapa keunggulan yang dimiliki oleh UMKM dibandingkan dengan usaha besar antara lain :<sup>13</sup>

- a. inovasi dalam teknologi yang dengan mudah terjadi dalam pengembangan produk.

---

<sup>12</sup> Dessy, "Pengertian dan Kriteria UMKM", Artikel ini diakses pada 20 April 2015 dari <http://Chichimoed.blogspot.com/2009/03/pengertian-dan-kriteria-ukm.html>

<sup>13</sup> Titik Sartika Pratomo dan Abd. Rachman Soejono, *Ekonomi Skala Kecil dan Kecil Menengah dan Koperasi*, Jakarta: Galia Indonesia, 2002, h. 20.

- b. Hubungan kemanusiaan yang akrab di dalam usaha kecil.
- c. Fleksibilitas dan kemampuan menyesuaikan diri terhadap kondisi pasar yang berubah dengan cepat dibandingkan dengan perusahaan berskala besar yang pada umumnya birokratis.
- d. Terdapat dinamisme manajerial dan peranan kewirausahaan.

Sedangkan kelemahan yang dimiliki UMKM adalah:

a. Kesulitan pemasaran

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

b. Keterbatasan finansial

UKM di Indonesia menghadapi dua masalah utama dalam aspek finansial antara lain: modal (baik modal awal maupun modal kerja) dan finansial jangka panjang untuk investasi yang sangat diperlukan untuk pertumbuhan output jangka panjang.

c. Keterbatasan Sumber Daya Manusia (SDM)

Keterbatasan sumber daya manusia juga merupakan salah satu kendala serius bagi UKM di Indonesia, terutama dalam aspek-aspek kewirausahaan, manajemen, teknik produksi, pengembangan produk, kontrol kualitas, akuntansi, mesin-mesin, organisasi, pemrosesan data, teknik pemasaran, dan penelitian pasar. Semua keahlian tersebut sangat

diperlukan untuk mempertahankan atau memperbaiki kualitas produk, meningkatkan efisiensi, dan produktifitas dalam produksi, memperluas pangsa pasar dan menembus pasar baru.

d. Masalah bahan baku

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

e. Keterbatasan Teknologi

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

## **E. Peranan Pembiayaan Bank Syariah terhadap perkembangan UMKM di Indonesia**

Beberapa hal yang dapat disediakan bank syariah untuk UMKM, kaitannya dengan pencapaian target dan visi diatas antara lain : pertama, produk

alternatif yang luas dengan bagi hasil sebagai produk utama. Produk-produk dengan sistem profit and loss sharing yang berparadigma kemitraan sangat tepat untuk memberdayakan UMKM. Kedua, pengelolaan bisnis berdasarkan moral dan transaksi sesuai dengan prinsip syariah. Keunggulan ini cocok dengan karakteristik orang-orang yang bergerak dibidang UMKM, yang menginginkan tetap berpegang teguh pada etika bisnis dan moralitas. Ketiga, mengelola dan memiliki akses kepada dana-dana di voluntary sector. Hal ini sangat sesuai dengan komitmen bank syariah yang peduli dengan pengembangan UMKM sebagai bagian dari pengentasan kemiskinan melalui instrument ekonomi islam (zakat, infaq, shadaqoh, wakaf).<sup>14</sup>

---

<sup>14</sup> Muhammad, Bank Syariah : Problem dan Prospek Perkembangan di Indonesia, Yogyakarta : Graham Ilmu, 2002, h.128

## **BAB III**

### **GAMBARAN UMUM**

#### **BANK SYARIAH MANDIRI PEMATANGSIANTAR**

##### **A. Profil Perusahaan**

Saat ini, dunia perbankan Indonesia tidak hanya didominasi oleh bank yang berkonsep konvensional, tetapi bank yang berkonsep syariah pun mulai menjamur untuk meramaikan persaingan antar bank di Indonesia. Bank syariah mandiri merupakan salah satu bank yang berkonsep syariah di Indonesia. Bank syariah mandiri juga merupakan salah satu pelopor berdirinya bank-bank berkonsep syariah di Indonesia dan merupakan salah satu bank syariah terbesar di Indonesia saat ini.

PT bank syariah mandiri secara resmi mulai beroperasi sejak senin tanggal 25 Rajab 1420 H atau tanggal 1 November 1999. Modal dasar pendirian bank syariah mandiri sebesar Rp. 1 triliun rupiah dengan modal disetor sebesar Rp. 658. 243. 565. 000,- (enam ratus lima puluh delapan miliar dua ratus empat puluh tiga juta lima ratus enam puluh lima ribu rupiah). Dengan modal sebesar itu sampai desember 2010 aset bank syariah mandiri mencapai Rp. 32,48 triliun.

Saat ini bank syariah mandiri telah memiliki total kantor cabang mencapai 1.171 kantor, diluar cabang unit bisnis mikro. Dari jumlah tersebut, sebanyak 977 unit berstatus kantor cabang dan kantor cabang pembantu serta 194 unit berupa kantor kas yang semua tersebar di 33 provinsi di Indonesia. Selain itu bank syariah mandiri juga memiliki jaringan ATM sejumlah 921 ATM syariah mandiri,

ATM mandiri 11.886, ATM bersama 60.922 unit (include ATM Mandiri dan ATM BSM).

## **B. Sejarah Singkat Bank Syariah Mandiri**

Krisis moneter dan ekonomi sejak juli 1997 yang di usul dengan krisis politik nasional telah membawa dampak besar dalam perekonomian nasional. Krisis tersebut menyebabkan pemerintah Indonesia terpaksa mengambil kebijakan untuk merestrukturisasi dan merekapitulasi bank-bank yang ada di Indonesia.

Kehadiran BSM sejak tahun 1999, sesungguhnya merupakan hikmah sekaligus berkah paska krisis ekonomi dan moneter 1997-1998. Sebagaimana diketahui, krisis ekonomi dan moneter sejak juli 1997, yang disusul dengan krisis multi dimensi termasuk di panggung politik nasional, telah menimbulkan beragam dampak negative yang sangat hebat terhadap seluruh sendi kehidupan masyarakat, tidak terkecuali dunia usaha. Dalam kondisi tersebut, industri perbankan nasional yang didominasi oleh bank-bank konvensional mengalami krisis yang 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 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 Bapindo) menjadi satu bank 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 dikelompok 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 dan 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 dilakukan oleh gubernur bank Indonesia melalui SK gubernur BI No. 1/24/KEP.BI/1999,25 Oktober 1999, selanjutnya melalui surat keputusan deputy gubernur senior Bank Indonesia No. 1/1/KEP.DGS/1999, BI menyetujui pengukuhan dan pengakuan legal tersebut, PT Bank Syariah Mandiri secara resmi mulai beroperasi sejak senin tanggal 25 Rajab 1420 H atau tanggal 1 Nopember 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,

### **C. Visi, Misi, Prinsip Operasional dan Nilai-nilai Perusahaan Bank Syariah Mandiri**

#### 1. Visi dan Misi

Visi dari bank syariah mandiri adalah “ Bank Syariah Terdepan dan Modern”

Untuk Nasabah

“ BSM merupakan bank pilihan yang memberikan manfaat, menentramkan dan memakmurkan”

Untuk Pegawai

“ BSM merupakan bank yang menyediakan kesempatan untuk beramanah sekaligus berkarir profesional”

Untuk Investor

“ institusi keuangan syariah Indonesia yang terpercaya yang terus memberikan value berkesinambungan”

Sedangkan misi yang ingin dicapai oleh bank syariah mandiri adalah sebagai berikut :

- a. Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan diatas rata-rata industry yang berkesinambungan
- b. Meningkatkan kualitas produk dan layanan berbasis teknologi yang melampaui harapan naabah



- c. Mengutamakan penghimpunan dana murah dan penyaluran pembiayaan pada segmen ritel
- d. Mengembangkan bisnis atas dasar nilai-nilai syariah universal
- e. Mengembangkan manajemen talenta dan lingkungan kerja yang sehat
- f. Meningkatkan kepedulian terhadap masyarakat dan lingkungan

## 2. Prinsip Operasional

Bank syariah adalah bank yang beroperasi sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Implementasi prinsip syariah inilah yang menjadi pembeda utama dengan bank konvensional. Pada intinya prinsip syariah tersebut mengacu kepada syariah Islam yang berpedoman utama kepada al-Quran dan Hadist. Islam sebagai agama merupakan konsep yang mengatur kehidupan manusia secara komprehensif dan universal baik dalam hubungan dengan Sang Pencipta (*hablumminAllah*) maupun dalam hubungan sesama manusia (*hablumminannas*).

Dalam operasionalnya, bank syariah mandiri berada dalam koridor prinsip-prinsip sebagai berikut :

### a. Keadilan

Bank syariah mandiri memberikan bagi hasil, transfer prestasi dari mitra usaha sesuai dengan kerjanya masing-masing dalam porsi yang adil. Aplikasi prinsip keadilan tersebut adalah pembagian keuntungan antara bank dengan pengusaha atas dasar volume penjualan riil. Besarnya pembagian keuntungan tergantung pada besarnya kontribusi modal masing-masing serta posisi resiko yang disepakati. Semakin besar hasil

yang diperoleh pengusaha maka semakin besar pula hasil yang diperoleh pemilik dana. Dalam menjalankan usaha pembiayaan semuanya berlandaskan keadilan dalam berbagai laba sesuai kontribusi dan resiko penghargaan akan faktor upaya (skill, pemikiran, kerja keras dan waktu) mendapatkan tempat yang sepadan dengan faktor modal dan resiko.

b. Kemitraan

Posisi nasabah investor, pengguna dan bank berada dalam hubungan yang sejajar sebagai mitra usaha yang saling bersinergi untuk memperoleh keuntungan bersama yang menguntungkan dan bertanggung jawab.

c. Transparansi

Transparansi merupakan faktor inheren yang melekat dan menjadi bagian dalam sistem perbankan syariah. Melalui laporan keuangan bank yang terbuka secara kesinambungan, nasabah pemilik dana dapat dengan segera mengetahui tingkat keamanan dana, situasi dunia usaha, kondisi perekonomian bahkan manajemen bank.

d. Universal

Dalam kemitraan bank syariah mandiri harus menjadi alat ampuh untuk mendukung perkembangan usaha tanpa membedakan suku, agama, ras dan golongan dalam masyarakat sesuai dengan prinsip islam sebagai rahmatal lil alamin.

3. Nilai-nilai perusahaan

Nilai-nilai Bank Syariah Mandiri (ETHIC) :

*Excellence* : berupaya mencapai kesempurnaan melalui perbaikan yang terpadu dan berkesinambungan.

*Teamwork* : mengembangkan lingkungan kerja yang saling bersinergi.

*Humanity* : menjunjung tinggi nilai-nilai kemanusiaan dan religious.

*Integrity* : menaati kode etik profesi dan berfikir serta berperilaku terpuji.

*Customer Focus* : memahami dan memenuhi kebutuhan pelanggan untuk menjadikan Bank Syariah Mandiri sebagai mitra yang terpercaya dan menguntungkan.

#### **D. Struktur Organisasi PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pematangsiantar**

- |                                  |                                |
|----------------------------------|--------------------------------|
| 1. Kepala KC                     | : Bpk. Yulizar Arly            |
| 2. Oprasional officer            | : Bpk. Moh Fadjar              |
| 3. Sales Asisten                 | : Bpk. Karim Abdillah Pulungan |
| 4. Officer Gadai                 | : Ibu. Nazli Lestari           |
| 5. Back Office                   | : Bpk. Muhammad Sofyan         |
| 6. Costumer service              | : Bpk. Dedek Sinaga            |
| 7. Teller                        | : Ibu. Masyitha Dian Hardini   |
| 8. Kepala warung mikro           | : Bpk. Muhammad Rifai          |
| 9. Pelaksanaa marketing mikro    | : Ibu Silvi                    |
| 10. Administrasi Pelaksana Mikro | : Ibu. Sefrina Rizka           |
| 11. Office Boy                   | : Bpk. Wanda Syahputra         |
| 12. Driver                       | : Bpk. Supriatno               |

13. Security

: Bpk Sapriadi

### **E. Produk-produk Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pematangsiantar**

Bank syariah mandiri senantiasa berinovasi dengan meluncurkan beragam produk berbasis teknologi mutakhir, seperti : BSM Mobile banking GPRS, BSM Net Banking, BSM Pooling Fund, BSM Griya Prima, Tabungan Berencana BSM, BSM Network Financing, Pembiayaan Resi Gudang, serta kerja sama dengan jaringan ATM Bank Mandiri, ATM BCA, ATM Bersama, ATM Prima. Adapun produk dan jasa unggulan Bank Syariah Mandiri selengkapnya adalah sebagai berikut :

#### 1. Produk Pendanaan

Produk pendanaan yang tersedia di bank syariah mandiri antara lain :

##### a. Tabungan BSM

Tabungan dalam mata uang rupiah yang penarikan dan setoran nya dapat dilakukan setiap saat selama jam kas dibuka dikonter BSM atau melalui ATM.

Manfaat :

- 1) Aman dan terjamin
- 2) Online diseluruh Outlet BSM
- 3) Bagi hasil yang kompetitif
- 4) Fasilitas BSM card yang berfungsi sebagai kartu ATM dan debit
- 5) Fasilitas e-banking, yaitu BSM mobile banking dan BSM net banking
- 6) Kemudahan dalam penyaluran zakat, infaq dan sedekah

Persyaratan : kartu identitas (KTP/SIM/Paspor) nasabah

Karakteristik :

- 1) Berdasarkan prinsip syariah dengan akad mudharabah muthlaqah
- 2) Minimum setoran awal Rp 80.000
- 3) Minimum setoran berikutnya Rp 10.000
- 4) Saldo minimum Rp 50.000
- 5) Biaya tutup rekening Rp 20.000
- 6) Biaya administrasi/bulan Rp 6000

b. Tabungan Berencana BSM

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

Manfaat tabungan :

- 1) Bagi hasil yang kompetitif
- 2) Kemudahan perencanaan keuangan nasabah jangka panjang
- 3) Perlindungan asuransi secara gratis dan otomatis, tanpa pemeriksaan kesehatan
- 4) Jaminan pencapaian target dana

c. Tabungan Simpatik BSM

Tabungan berdasarkan prinsip wadiah, yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat berdasarkan syarat-syarat yang disepakati

Manfaat :

- 1) Aman dan terjamin
- 2) Online di seluruh Outlet BSM

- 3) Bonus bulanan yang diberikan sesuai dengan kebijakan BSM
- 4) Fasilitas BSM card, yang berfungsi sebagai kartu ATM dan debit
- 5) Fasilitas e-banking, yaitu BSM mobile banking dan BSM net banking
- 6) Penyaluran zakat, infaq dan sedekah

Persyaratan : Kartu identitas (KTP/SIM/Paspor) nasabah

Karakteristik :

- 1) Berdasarkan prinsip syariah dengan akad wadiah
- 2) Setoran awal minimal Rp 20.000 (tanpa ATM) dan Rp 80.000 (dengan ATM)
- 3) Setoran berikutnya minimal Rp 10.000
- 4) Saldo minimal Rp 20.000
- 5) Biaya administrasi Rp 20.000 (tanpa ATM) dan Rp 30.000 (dengan ATM)
- 6) Biaya tutup rekening Rp 10.000
- 7) Biaya administrasi Rp 2.000 per rekening per bulan atau sebesar bonus bulanan (tidak mengurangi saldo minimal)

d. Tabungan mabrur BSM

Tabungan dalam mata uang rupiah untuk membantu pelaksanaan ibadah haji dan umrah

Manfaat :

- 1) Aman dan terjamin

- 2) Fasilitas talangan haji untuk kemudahan mendapatkan porsi haji
- 3) Online dengan siskohat departemen agama untuk kemudahan pendaftaran haji

Persyaratan : kartu identitas (KTP/SIM/Paspor)

Karakteristik :

- 1) Berdasarkan prinsip syariah dengan akad mudharabah muthlaqah
  - 2) Tidak dapat dicairkan kecuali untuk melunasi biaya penyelenggaraan ibadah haji/umrah (BPHI)
  - 3) Setoran awal minimal Rp 500.000
  - 4) Setoran selanjutnya minimal Rp 100.000
  - 5) Saldo minimal untuk didaftarkan ke SISKOHAT adalah Rp 25.500.000 atau sesuai dari ketentuan departemen agama
  - 6) Biaya penutupan rekening karena batal Rp 25.000
- e. Tabungan BSM Investa Cendikia (TIC)

Tabungan berjangka untuk keperluan uang pendidikan dengan jumlah setoran bulanan tetap (installment) dan dilengkapi dengan perlindungan asuransi

Manfaat tabungan :

- 1) Bagi hasil yang kompetitif
- 2) Kemudahan perencanaan keuangan masa depan, khususnya pendidikan putra/putrid

- 3) Perlindungan asuransi secara otomatis, tanpa pemeriksaan kesehatan

f. TabunganKu

TabunganKu merupakan tabungan untuk perorangan dengan persyaratan mudah dan ringan yang diterbitkan secara bersama oleh bank-bank di Indonesia guna menumbuhkan budaya menabung dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat

Manfaat :

- 1) Aman dan terjamin
- 2) Online di seluruh Outlet BSM
- 3) Bonus wadiah diberikan sesuai kebijakan bank

Persyaratan : Kartu identitas (KTP/SIM/Paspor)

Karakteristik :

- 1) Berdasarkan prinsip syariah dengan akad wadiah yad dhamanah
- 2) Bebas biaya administrasi rekening
- 3) Biaya pemeliharaan kartu tabunganKu Rp 2.000 (bila ada)
- 4) Setoran awal minimum Rp 20.000 dan setoran selanjutnya minimum Rp 10.000
- 5) Saldo minimum rekening (setelah penarikan) Rp 20.000
- 6) Biaya penutupan rekening atas perintah nasabah Rp 20.000
- 7) Jumlah minimum penarikan di counter Rp 100.000 kecuali saat tutup rekening
- 8) Rekening dorman (tidak ada transaksi selama 6 bulan berturut-turut)



- 9) Biaya penalty Rp 2.000 per bulan
- 10) Apabila saldo rekening mencapai < Rp 20.000, maka rekening akan ditutup oleh sistem dengan biaya penutupan rekening sebesar sisa saldo

g. BSM Deposito

Investasi berjangka waktu tertentu dalam mata uang rupiah yang dikelola berdasarkan prinsip mudharabah muthlaqah

Manfaat :

- 1) Dana aman dan terjamin dan dikelola secara syariah
- 2) Bagi hasil yang kompetitif dan dapat dijadikan jaminan pembiayaan
- 3) Fasilitas automatic Roll Over (ARO)

Persyaratan :

- 1) Perorangan : KTP/SIM/Paspor nasabah
- 2) Perusahaan : KTP Pengurus, Akte pendirian, SIUP & NPWP

Karakteristik :

- 1) Jangka waktu yang fleksibel : 1,3,6 dan 12 bulan
- 2) Dicairkan pada saat jatuh tempo
- 3) Setoran awal minimum Rp 2.000.000
- 4) Biaya materai Rp 6.000

#### h. BSM Giro

Sarana penyimpanan dana dalam mata uang rupiah untuk kemudahan transaksi dengan pengelolaan berdasarkan prinsip wadiah yad dhamanah

Manfaat :

- 1) Dana aman dan tersedia setiap saat
- 2) Kemudahan transaksi dengan menggunakan cek/bg
- 3) Fasilitas intercity clearing untuk kecepatan bayar inkaso (kliring antar wilayah)
- 4) Fasilitas BSM card sebagai kartu ATM sekaligus debit (untuk perorangan)
- 5) Fasilitas pengiriman account statement setiap awal bulan
- 6) Bonus bulanan yang diberikan sesuai kebijakan BSM

Persyaratan :

- 1) Perorangan : KTP/SIM/Paspor nasabah
- 2) Perusahaan : KTP pengurus, akte pendirian, SIUP dan NPWP

Karakteristik :

- 1) Berdasarkan prinsip syariah dengan akad wadiah yad dhamanah
- 2) Setoran awal minimum Rp 500.000 (perorangan) dan Rp 1.000.000 (perusahaan)
- 3) Saldo minimum Rp 500.000 (perorangan) dan Rp 1.000.000 (perusahaan)
- 4) Biaya administrasi bulanan untuk perorangan Rp 10.000 sedangkan untuk perusahaan Rp 15.000

- 5) Biaya tutup rekening Rp 30.000
- 6) Biaya administrasi buku cek/BG Rp 100.000

## 2. Produk Pembiayaan

Produk pembiayaan yang tersedia di bank syariah mandiri antara lain :

### a. Pembiayaan warung mikro

Mengajukan kredit tanpa agunan (KTA) menggunakan sistem kemitraan yang dilaksanakan dalam bentuk bagi hasil

Limit pembiayaan sampai Rp 100.000.000 dan di peruntuk pembiayaan bagi :

- 1) Perorangan : Golongan berpenghasilan tetap (golbertab) seperti PNS, Pegawai Swasta, dsb
- 2) Badan usaha

Jenis produk pembiayaan warung mikro :

- 1) Pembiayaan usaha mikro tunas (PUM-Tunas)
  - Limit pembiayaan : minimal Rp 2.000.000 sampai dengan Rp 10.000.000
  - Jangka waktu : maksimal 36 bulan
  - Biaya administrasi sesuai ketentuan BSM
- 2) Pembiayaan usaha mikro madya (PUM-Madya)
  - Limit pembiayaan diatas Rp 10.000.000 sampai dengan Rp 50.000.000
  - Jngka waktu maksimal 36 bulan
  - Biaya administrasi sesuai ketentuan bsm
- 3) Biaya usaha mikro utama (PUM-Utama)

- Limit pembiayaan diatas Rp 50.000.000 sampai dengan Rp 100.000.000
- Jangka waktu maksimal 48 bulan
- Biaya administrasi sesuai ketentuan bsm

Persyaratan pembiayaan warung mikro BSM :

1) Wiraswasta/Profesi

- Usaha telah berjalan minimal 2 tahun
- Usia minimal 21 tahun atau sudah menikah dan maksimal 55 tahun saat pembiayaan lunas
- Surat keterangan/ ijin usaha

2) Perorangan golbertap

- Status pegawai tetap dengan masa dinas minimal 1 tahun
- Usia minimal 21 tahun pada saat pengajuan dan maksimal 55 tahun pada saat jatuh tempo fasilitas pembiayaan
- Surat keterangan kerja/ SK pegawai

3) Badan usaha

- Usaha telah berjalan minimal 2 tahun
- Surat keterangan izin usaha
- Akte pendirian/perubahan perusahaan

b. Pembiayaan perumahan griya BSM

Pembiayaan jangka pendek, menengah, atau panjang untuk membiayai pembelian rumah tinggal (consumer) baik baru maupun bekas di lingkungan developer dengan sistem murabahah

Manfaat :

- 1) Membiayai kebutuhan nasabah dalam hal pengadaan rumah tinggal (consumer) baik baru maupun bekas
- 2) Nasabah dapat mengangsur pembayarannya dengan jumlah angsuran yang tidak akan berubah selama masa perjanjian

Persyaratan :

- 1) WNI cakap hukum
- 2) Usia minimal 21 tahun dan maksimal 55 tahun pada saat jatuh tempo pembiayaan
- 3) Fotokopi KTP pemohon
- 4) Fotokopi KK
- 5) Fotokopi surat nikah (bila sudah menikah)
- 6) Asli slip gaji & surat keterangan kerja
- 7) Fotokopi tabungan 3 bulan terakhir
- 8) Fotokopi NPWP untuk pembiayaan di atas Rp 50.000.000
- 9) Fotokopi rekening telepon dan listrik
- 10) Fotokopi SHM/SHGB
- 11) Fotokopi IMB dan denah bangunan
- 12) Surat pernyataan nasabah mengenai fasilitas pembiayaan yang telah diterima maupun yang sedang dalam proses pengajuan permohonan di BSM maupun pada bank lain

c. Pembiayaan pensiun

Penyaluran fasilitas pembiayaan consumer (termasuk untuk pembiayaan multiguna) kepada para pensiunan, dengan

pembayaran angsuran dilakukan melalui pemotongan uang pensiun langsung yang diterima oleh bank setiap bulan

Persyaratan :

- 1) Cakap hukum
- 2) Pensiunan pegawai negeri sipil pusat/daerah, TNI, POLRI, Pensiunan pegawai BUMN/Swasta/Asing yang memperoleh penghasilan pensiun
- 3) Pada saat jatuh tempo pembiayaan usia nasabah maksimal 70 tahun
- 4) Bersedia memindahkan pembayaran pensiun bulannya melalui BSM

d. Pembiayaan Eduka BSM

Pembiayaan jangka pendek dan menengah yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan uang masuk sekolah/ perguruan tinggi/ lembaga pendidikan lainnya atau uang pendidikan pada saat pendaftaran tahun ajaran/ semester baru berikutnya dengan akad ijarah

Manfaat :

- 1) Sesuai prinsip syariah
- 2) Angsuran ringan dan tetap
- 3) Proses cepat dan mudah
- 4) Biaya administrasi ringan
- 5) Bebas agunan sampai Rp 250.000.000 khusus untuk karyawan dengan persyaratan tertentu

Persyaratan :

- 1) Merupakan orang tua/wali dari pelajar/mahasiswa dan telah memiliki penghasilan sendiri
- 2) Usia minimal 21 tahun dan pada saat jatuh tempo usia maksimal 55 tahun atau belum pensiun
- 3) Karyawan dengan masa kerja minimal 2 tahun
- 4) Professional berpengalaman dibidangnya minimal 2 tahun

e. Pembiayaan kendaraan bermotor

pembiayaan yang bertujuan untuk pembelian kendaraan bermotor terutama mobil dengan kondisi baru

Persyaratan :

- 1) Pemohon harus mempunyai pekerjaan dan pendapatan yang tetap
- 2) Usia pemohon pada saat pengajuan PKB minimal 21 tahun dan maksimal 55 tahun pada saat jatuh tempo fasilitas PKB
- 3) Pengajuan PKB dapat dilakukan sendiri-sendiri atau koordinir secara kolektif oleh instansi dimana pemohon bekerja

f. Pembiayaan talangan haji dan umroh

Tabungan dalam mata uang rupiah untuk membantu ibadah haji dan umrah berdasarkan prinsip syariah dengan akad mudharabah muthlaqah

Manfaat :

- 1) Aman dan terjamin

2) Online dengan SISKOHAT kementerian agama untuk kemudahan pendaftaran haji

Persyaratan :

- 1) Kartu identitas KTP/SIM/Paspor nasabah
- 2) NPWP

g. Pembiayaan koperasi karyawan BSM

Penyaluran pembiayaan kepada atau melalui koperasi untuk pemenuhan kebutuhan para anggotanya yang mengajukan pembiayaan melalui koperasi

Persyaratan :

- 1) Formulir permohonan pembiayaan
- 2) Fotokopi KTP pemohon
- 3) Slip gaji atau surat keterangan penghasilan terakhir
- 4) Asli SK pengangkatan pertama
- 5) Surat pernyataan dan kuasa anggota koperasi
- 6) Surat pernyataan dan rekomendasi dari bendahara gaji atau manajemen perusahaan induk
- 7) Dokumen agunan (jika terdapat agunan)



## BAB IV

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### A. Temuan penelitian

##### 1. Mekanisme Pembiayaan Mikro

Berdasarkan hasil dari wawancara penulis pada tanggal 7 Maret 2018 jam 10.00 dengan Ibu Rizka sebagai administrasi pelaksana mikro tentang mekanisme pembiayaan mikro.

Penulis bertanya : “bagaimanakah mekanisme pembiayaan mikro dengan akad murabahah di Bank Syariah Mandiri KC Pematangsiantar ?”

Ibu Rizka menjawab : “pembiayaan murabahah di bank syariah mandiri itu berdasarkan akad jual beli antara bank dengan nasabah. Bank membeli barang yang dibutuhkan dan menjualnya kembali dengan nasabah sebesar harga pokok ditambah dengan keuntungan margin yang disepakati. Untuk lebih jelasnya bisa kamu ambil referensi dari sini (menyerahkan beberapa lembaran dokumen) ini dokumen yang berkaitan dengan prosedur yang dilakukan secara urut dan detail mengenai mekanisme pembiayaan mikro dengan akad murabahah di bank ini kamu baca aja dulu nanti kalau ada yang kurang jelas boleh tanyakan ke ibu lagi.”<sup>1</sup>

Penulis berkata : “oke terima kasih bu.”

##### 2. Kendala yang dihadapi pembiayaan mikro dengan akad murabahah di Bank Syariah Mandiri KC Pematangsiantar

Berdasarkan hasil dari wawancara penulis pada tanggal 7 Maret 2018 jam 14.00 dengan Ibu Silvi sebagai pelaksana marketing mikro dan Bapak Rifai

---

<sup>1</sup> Rizka, Administrasi Pelaksana Mikro, wawancara pribadi, 07 Maret 2018

sebagai Kepala warung mikro tentang kendala dan solusi apa saja yang sering terjadi dalam pembiayaan mikro.

Penulis bertanya : “buk apa aja kendala yang yang sering pada pembiayaan mikro ini buk ?”

Ibu Silvi menjawab: yaa banyak la dek, salah satu nya orang-orang belom banyak yang tau kalo ada pembiayaan mikro di bank ini jugak ada pun yang tau tapi yaa gitu lah nggak ngerti dan nggak mau datang untuk nanyak. jadi kita pun kalo mau cari nasabah agak susah harus memberi pemahaman sama calon-calon nasabah kita dari awal lagi gimana keuntungannya cara-cara nya semualah kita jelaskan lagi dari awal-awal biar calon nasabah ngerti dan mau untuk menggunakan jasa pembiayaan mikro ini.<sup>2</sup>

Penulis bertanya : “pak selama bapak di bank ini apa kendala yang sering dihadapi pada pembiayaan mikro ini pak ?”

Bapak Rifai menjawab : “yaa banyak jugak salah satunya banyak pengusaha-pengusaha kecil yang tidak atau belum mempunyai legalitas usahanya sedangkan dalam persyaratan pembiayaan mikro harus memiliki legalitas usaha unuk melakukan pembiayaan mikro disini sedangkan kalau usaha-usaha kecil itu jarang yang mempunyai legalitas usahanya. Jadi usaha kecil mikro ini masih terbatas.”

3. Solusi dalam menghadapi masalah pembiayaan mikro dengan akad murabahah di Bank Syariah Mandiri KC Pematangsiantar

---

<sup>2</sup> Silvi, Pelaksana Marketing Mikro, wawancara pribadi, 07 Maret 2018

Berdasarkan hasil dari wawancara penulis pada tanggal 7 Maret 2018 jam 14.00 dengan Ibu Silvi sebagai pelaksana marketing mikro dan Bapak Rifai sebagai Kepala warung mikro tentang kendala dan solusi apa saja yang sering terjadi dalam pembiayaan mikro.

Penulis bertanya : “jadi buk solusi untuk masalah pembiayaan mikro ini gimana ?”

Ibu Silvi menjawab : “jadi strategi pemasaran ini yang sangat penting dalam menjalankan sebuah usaha. Strategi untuk menarik nasabah atau yang paling efektif di lakukan Bank Syariah Mandiri KC Pematangsiantar adalah strategi *top up* nasabah *existing* karena memudahkan *marketing* dalam melakukan penawaran pengajuan pembiayaan, hanya dilihat melalui *track record* pembiayaan yang sebelumnya. Dan untuk menarik nasabah yang baru, strategi yang paling efektif dilakukan oleh marketing biasanya adalah strategi “grebek pasar”, karena pasar merupakan tempat strategi melakukan promosi, di pasar banyak masyarakat berkumpul dan para pedagang-pedagang yang mungkin hendak mengajukan pembiayaan warung mikro untuk menambah atau memperbesar usahanya.”<sup>3</sup>

Penulis bertanya : “jadi pak menurut bapak bagaimana solusi nya agar tidak terbatas ?”

Bapak Rifai menjawab : “ya kalau menurut saya pribadi diharapkan ada jalan lain untuk UKM mendapatkan pinjaman modal yang mudah tanpa menggunakan agunan ataupun jaminan. Sehingga perkembangan UKM akan menjadi lebih mudah dan dapat menarik calon-calon UKM yang baru agar

---

<sup>3</sup> Silvi, Pelaksana Marketing mikro, Wawancara pribadi, 07 Maret 2018

ketahanan perekonomian lebih terjamin dengan tidak hanya mengandalkan ketahanan perusahaan-perusahaan besar saja. Tapi sampai saat ini belum ada.”<sup>4</sup>

## **B. Pembahasan**

### **1. Mekanisme Pembiayaan Mikro di Bank Syariah Mandiri**

Pembiayaan mikro Bank Syariah Mandiri adalah pembiayaan bank kepada nasabah perorangan atau badan usaha yang bergerak di bidang UMKM untuk membiayai kebutuhan usahanya melalui pembiayaan modal kerja atau pembiayaan investasi dengan maksimal limit pembiayaan Rp 2.000.000 sampai dengan Rp 100.000.000. Persyaratan yang mudah, proses pembiayaan cepat dan angsuran ringan serta tetap hingga jatuh tempo adalah nilai plus terhadap pembiayaan mikro ini. Dengan keunggulan tersebut maka diharapkan dengan fasilitas yang diberikan mikro. Masyarakat kecil dan pelaku UMKM dapat tetap menjalankan roda perekonomiannya secara maksimal.

Mikro sendiri menawarkan dua jenis produk yakni, pembiayaan usaha mikro madya dengan nilai Rp 2.000.000 hingga Rp 50.000.000 dan pembiayaan usaha mikro utama dengan nilai di atas Rp 50.000.000 hingga Rp 100.000.000.

Cukup mudah bagi calon nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan mikro di bank syariah mandiri. Yang pertama, calon nasabah harus memiliki tujuan yang jelas dimana calon nasabah harus menyepakati dengan pihak bank bahwa pembiayaan yang diberikan akan digunakan untuk usaha apa dan barang-barang apa saja yang ingin dibeli.

---

<sup>4</sup> Rifai, Kepala Warung Mikro, Wawancara Pribadi, 07 Maret 2018

Akad yang digunakan pada produk pembiayaan mikro adalah akad murabahah. Implikasi dari penggunaan akad murabahah mengharuskan adanya penjual, pembeli dan barang yang dijual. Sebagaimana diketahui dalam skim murabahah fungsi bank adalah sebagai penjual barang untuk kepentingan nasabah, dengan cara membeli barang yang diperlukan nasabah dan kemudian menjualnya kembali kepada nasabah dengan harga jual yang setara dengan harga beli ditambah keuntungan bank dan bank harus memberitahukan secara jujur harga pokok barang berikut biaya yang diperlukan dan menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian barang kepada nasabah.

Pada aplikasinya bank syariah menggunakan media “akad wakalah” dengan memberikan kuasa terhadap nasabah untuk membeli barang tersebut. Dengan adanya akad wakalah tersebut bank sepenuhnya menyerahkan dana tersebut kepada nasabah untuk membeli barang-barang yang dibutuhkan oleh nasabah. Walaupun bank telah menggunakan akad wakalah kepada nasabah, namun bank akan tetap melakukan pengawasan terhadap barang-barang yang akan dibeli oleh nasabah agar tidak keluar dari koridor transaksi jual beli yang ada dalam syariat islam. Hal ini dilakukan untuk mencegah nasabah melakukan transaksi yang dilarang, misalnya menggunakan dana pembiayaan untuk membeli barang-barang yang termasuk barang haram.

Dengan adanya akad wakalah ini sebagai tambahan tentunya hal ini akan menimbulkan sedikit pertanyaan apakah bank syariah sudah menjalankan operasionalnya sesuai dengan prinsip-prinsip syariah atau belum. Selain itu akad wakalah ini juga akan membuat persepsi yang ada di masyarakat bahwasanya bank syariah tidak ada bedanya dengan bank konvensional karena pada

prakteknya akan menimbulkan persamaan diantara keduanya. Terkesan aplikasi murabahah pada produk pembiayaan mikro ini bank yang seharusnya bertindak sebagai penyedia barang.

Selain itu dalam aplikasinya akad jual beli murabahah dilakukan sebelum barang secara prinsip menjadi milik bank. Hal ini tentunya tidak sesuai dengan ketentuan fatwa MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tanggal 1 april 2000 yang menetapkan bahwa jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, maka akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik bank. Masalah ini tentunya harus betul-betul diperhatikan oleh bank-bank syariah yang ada karena masalah ini bisa berpotensi menurunkan citra bank syariah itu sendiri.

Mengenai adanya ketidaksesuaian ini pihak DPS menganggap hal ini masih berada didalam koridor syariah. Menurut mereka selama ketidaksesuaian itu masih berada di tatanan aplikasi dan tidak masuk kedalam wilayah prinsip. Oleh karena itu produk pembiayaan mikro masih sesuai dengan prinsip syariah yang layak adanya.

Adapun perbedaan antara murabahah dan kredit konvensional adalah sebagai berikut :

1. Prinsip dasar yang dipakai murabahah adalah akad jual beli sedangkan prinsip dasar yang dipakai kredit konvensional adalah pinjam meminjam
2. Dalam praktek pembiayaan murabahah hubungan antara bank syariah dan nasabahnya adalah penjual dan pembeli sedangkan pada kredit konvensional hubungan antar bank konvensional dan nasabah adalah sebagai kreditur dan debitur

3. Dalam murabahah hanya menghendaki satu harga dan tidak tergantung dengan jangka waktu pembayaran sedangkan kredit konvensional mengharuskan adanya perbedaan pembayaran sesuai dengan jangka waktu yang telah ditentukan. Semakin lama waktu pembayaran semakin besar jumlah tanggungan yang harus dibayar
4. Keuntungan dalam praktek murabahah berbentuk margin penjualan yang didalamnya sudah termasuk harga jual, sedangkan keuntungan pada kredit konvensional didasarkan pada tingkat satu suku bunga. Nasabah yang mendapatkan kredit dari bank konvensional dibebani kewajiban membayar cicilan beserta bunga pinjaman sekaligus.

## 2. Kendala yang di hadapi Pembiayaan Mikro di Bank Syariah Mandiri

Bank Syariah Mandiri diharapkan bisa meningkatkan pembiayaan di sektor mikro. Peningkatan pembiayaan mikro ini penting sebagai upaya peningkatan ekonomi masyarakat. Produk mikro Bank Syariah Mandiri juga seharusnya bisa memberikan kemudahan terkait agunan. Peningkatan akses permodalan ini diharapkan dapat melahirkan pengusaha-pengusaha baru. Perbankan Syariah juga harus meningkatkan pembiayaan yang murah, masuk ke daerah-daerah terpencil, supaya masyarakat merasakan kehadiran Perbankan Syariah.

Kendala dalam minimnya pengetahuan ini mampu mengurangi pamor perbankan karena masyarakat yang ada tidak semuanya menggunakan jasa perbankan, karena mereka tidak mempercayai perbankan dikarenakan minimnya pengetahuan tadi. Dalam pengajuan pembiayaan ini yang sering kita jumpai banyak dokumen-dokumen yang harus dibaca mengenai perjanjian pembiayaan

demi mempersingkat waktu, mereka hanya menandatangani dokumen yang ada tanpa membaca atau mengecek dokumen tersebut.

### 3. Solusi dalam menghadapi masalah pembiayaan mikro di Bank Syariah Mandiri

Kebanyakan masyarakat memang sudah tau apa itu bank syariah, tetapi mereka tidak tahu produk-produk yang ditawarkan bank syariah, sehingga masyarakat yang tidak tahu produk-produk bank syariah tentunya tidak akan berminat untuk menggunakan jasa bank syariah karena mereka menganggap bahwa fasilitas penunjang yang diberikan masih kalah dengan fasilitas yang ditawarkan oleh bank konvensional, kecuali orang yang mempunyai keinginan kuat menabung pada bank syariah dikarenakan menghindari unsur riba.

Pemahaman dan pengetahuan masyarakat tentang bank syariah juga akan mempengaruhi pandangan masyarakat mengenai bank syariah itu sendiri. Secara mudahnya, pandangan masyarakat terhadap bank syariah tergantung dengan apa yang mereka ketahui. Jika pengetahuan tentang bank syariah rendah maka dalam memandang bank syariah pastinya rendah pula. Dengan masih rendahnya pemahaman masyarakat akan pemahaman islam apalagi masalah perbankan bahkan perekonomian secara lebih luas maka perbankan syariah harus terus berkembang dan memperbaiki kinerjanya.



## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. KESIMPULAN**

Berdasarkan pemaparan yang dijelaskan oleh penulis pada bab-bab sebelumnya, maka kesimpulan yang dapat diambil adalah :

1. Mekanisme Pembiayaan mikro sudah sesuai dengan segi penggunaan dana dan kesesuaian dengan prinsip syariah pada Bank Syariah Mandiri KC Pematangsiantar. Pembiayaan mikro ini merupakan produk alternatif pembiayaan dari bank syariah mandiri yang diperuntukkan bagi pengusaha yang skalanya sangat terbatas atau biasa disebut UMKM (usaha mikro kecil dan menengah) dengan menggunakan akad murabahah.
2. Kendala-kendala yang dihadapi Bank Syariah Mandiri adalah masih banyak calon nasabah yang belum paham tentang syariah, pola syariah yang dianggap sama dengan konvensional.
3. Solusi yang diambil dari kendala yang dihadapi oleh Bank Syariah Mandiri dalam pembiayaan mikro adalah Strategi pemasaran yang merupakan suatu proses yang dilakukan oleh pihak bank secara sadar dan terencana untuk memajukan bank dan untuk mencapai target bank itu sendiri

## **B. SARAN**

Merujuk pada kesimpulan diatas maka penulis mencoba memberikan dan mengemukakan masukan atau rekomendasi bagi bank syariah mandiri kantor cabang pematangsiantar yang kiranya dapat menjadi bahan pertimbangan kepadanya :

1. Lebih memberdayakan masyarakat yang kurang mampu untuk dibina dalam meningkatkan usaha mikro mereka sehingga menjadi pengusaha sukses dan bertaqwa
2. Bank Syariah Mandiri kantor cabang pematangsiantar harus lebih mensosialisasikan produk-produk yang ada, khususnya produk pembiayaan mikro agar lebih banyak masyarakat yang mengenal produk tersebut.
3. Bank Syariah Mandiri harus lebih giat lagi melakukan pemasaran melalui strategi-strategi yang sudah ada, dan mengembangkan strategi-strategi tersebut agar mampu melampaui target yang ditetapkan bank.

## DAFTAR PUSTAKA

- Departemen Agama, RI. *Al-Qur'an dan terjemahan*, Jakarta : Insane media pustaka, 2013,
- Dessy, “*Pengertian dan Kreteria UMKM*”, Artikel ini diakses pada 20 April 2015  
Dari <http://chichimoed.blogspot.com/2019/03/pengertian-dan-kreteria-ukm.html>
- Ikatan Banker Indonesia, *Memahami Bisnis Bank Syariah*, gamedia pustaka Utama Anggota IKAPI, Jakarta, 2014,
- M. Yazid Afandi, *Fiqh Muamalah*, Yogyakarta : Logung Pustaka, 2009,
- Muhammad, *Bank Syariah : Problem dan Prospek Perkembangan di Indonesia*, Yogyakarta : Graham Ilmu, 2002,
- Peraturan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Nomor 35.2/Per/M.KUKM/X/2007, Jakarta : 2011,
- Sohari Sahrani, Ruf'ah Abdullah. *Fiqh Muamalah*, Bogor : Galia Indonesia, 2011,
- Subagyo, *Kamus Istilah Ekonomi Islam*, Jakarta: Elex Media Komputindo, 2009,
- Sutan Remy Syahdeini, *Perbankan Islam*, Jakarta : Pustaka Utama Graffiti, 2007,
- Titik Sartika Pratomo dan Abd. Ranchman Soejono *Ekonomi Skala Kecil dan Menengah dan Koperasi*, Jakarta : Galia Indonesia, 2002,
- Titik Sartika Pratomo dan Abd. Rachman Soejono, *Ekonomi Skala Kecil dan Kecil Menengah dan Koperasi*, Jakarta: Galia Indonesia, 2002,
- Zainuddin Ali, *Hukum Perbankan Syariah*, Jakarta : Sinar Grafika Offset, 2008,