

**ANALISIS PRODUK PEMBIAYAAN IB MODAL KERJA
MUSYARAKAH DALAM PENGEMBANGAN *HOME INDUSTRY*
(STUDI KASUS PT BANK SUMUT CABANG SYARIAH
TEBING TINGGI)**

SKRIPSI

Oleh

MAULIDYA HUSNA

Nim : 0503172205

Program Studi

PERBANKAN SYARIAH



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA**

MEDAN

2021

**ANALISIS PRODUK PEMBIAYAAN IB MODAL KERJA
MUSYARAKAH DALAM PENGEMBANGAN *HOME INDUSTRY*
(STUDI KASUS PT BANK SUMUT CABANG SYARIAH
TEBING TINGGI)**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan Memperoleh Gelar Sarjana (S1)
Pada Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

Oleh

MAULIDYA HUSNA

Nim : 0503172205

Program Studi

PERBANKAN SYARIAH



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA
MEDAN**

2021

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Maulidya Husna
Nim : 0503172205
Tempat Tanggal Lahir : Rantauprapat, 08 Maret 2021
Pekerjaan : Mahasiswi
Alamat : Jl. Nenas Gg. Keadilan. Kota Rantauprapat. Kab. Labuhanbatu

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi yang berjudul "**Analisis Produk Pembiayaan IB Modal Kerja Musyarakah dalam Pengembangan *Home Industry* (Studi Kasus PT Bank Sumut Cabang Syariah Tebing Tinggi)**" benar karya asli saya, kecuali kutipan-kutipan yang disebutkan sumbernya. Apabila terdapat kesalahan dan kekeliruan di dalamnya, sepenuhnya menjadi tanggung jawab saya. Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Rantauprat, 15 Oktober 2021

Yang membuat pernyataan



Maulidya Husna
Nim: 0503172205

PERSETUJUAN

Skripsi Berjudul

**ANALISIS PRODUK PEMBIAYAAN IB MODAL KERJA MUSYARAKAH
DALAM PENGEMBANGAN *HOME INDUSTRY* (STUDI KASUS
PT BANK SUMUT CABANG SYARIAH TEBING TINGGI)**

Oleh

Maulidya Husna

Nim : 0503172205

Dapat Disetujui Sebagai Salah Satu Persyaratan
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)
Pada Program Studi Perbankan Syariah

Medan 07 Oktober 2021

Pembimbing I



Dr. Fauzi Arif Lubis, M.A
NIDN. 2024128401

Pembimbing II



Juliana Nasution, M.E
NIDN. 2020079202

Mengetahui
Ketua Jurusan Perbankan Syariah



Dr. Tuti Anggraini, M.A
NIP. 19770531 200501 2007

PENGESAHAN

Skripsi berjudul “ANALISIS PRODUK PEMBIAYAAN IB MODAL KERJA MUSYARAKAH DALAM PENGEMBANGAN *HOME INDUSTRY* (STUDI KASUS PT BANK SUMUT CABANG SYARIAH TEBING TINGGI)” an. Maulidya Husna, NIM 0503172205, Prodi Perbankan Syariah telah dimunaqasyahkan pada Sidang Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan pada tanggal 01 November 2021. Skripsi ini telah diterima untuk memenuhi syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE) pada prodi Perbankan Syariah.

Medan, 02 Desember 2021
Panitia sidang Munaqasyah Skripsi
Prodi Perbankan Syariah UIN-SU

Ketua



Dr. Tuti Anggraini, MA
NIP. 1977053122005012007

Sekretaris

M. Lathief Ilhamy Nasution, M.E.I
NIP. 198904262019031007

Anggota

Pembimbing I

Dr. Fauzi Arif Lubis, MA
NIDN. 2024128401

Penguji I



Dr. Tuti Anggraini, MA
NIP. 1977053122005012007

Pembimbing II

Juliana Nasution, M.E
NIDN. 2020079202

Penguji II



Reni Ria Armayani Hsb, M.E.I
NIDN. 2007098804

Mengetahui
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Islam UIN Sumatera Utara Medan

Dr. Muhammad Yafiz, M.Ag
NIDN. 2023047602

ABSTRAK

Maulidya Husna (2021), **Analisis Produk Pembiayaan IB Modal Kerja Musyarakah dalam Pengembangan *Home Industry* (Studi Kasus PT Bank Sumut Cabang Syariah Tebing Tinggi)**. Dibawah bimbingan Pembimbing Skripsi I **Bapak Dr. Fauzi Arif Lubis, M.A** serta Pembimbing Skripsi II **Ibu Juliana Nasution, M.E.**

Tujuan riset ialah guna mengetahui bagaimana prosedur pembiayaan IB Modal Kerja Musyarakah dalam Pengembangan *Home Industry* pada PT Bank Sumut Cabang Syariah Tebing Tinggi, untuk mengetahui bagaimana efisiensi produk pembiayaan IB Modal Kerja dalam Pengembangan *Home Industry* dan untuk mengetahui apa saja hambatan bank dalam memberikan pembiayaan IB Modal Kerja Musyarakah kepada pelaku usaha *Home Industry*. Pendekatan riset yang dipergunakan dalam riset ini ialah pendekatan kualitatif deskriptif. Penulis memanfaatkan teknik pengumpulan data berbentuk wawancara, observasi serta dokumentasi. Berdasarkan informasi yang didapatkan, prosedur pembiayaan IB Modal Kerja Musyarakah secara garis besar dimulai dari pengajuan permohonan, pemberitahuan persyaratan, nasabah memenuhi kelengkapan administratif, analisis awal, proses wawancara, survey, analisis kelayakan pembiayaan, akad dan terakhir realisasi pembiayaan. Dan produk pembiayaan IB Modal Kerja Musyarakah ini cukup efisien dalam pengembangan *Home Industry* nasabahnya dikarenakan pendapatan yang diperoleh oleh pelaku usaha *Home Industry* mengalami kenaikan semenjak menerima pembiayaan dari PT Bank Sumut Cabang Syariah Tebing Tinggi. Sedangkan hambatan bank ketika memberi pembiayaan kepada pelaku usaha *Home Industry* adalah kondisi usaha yang sedang menurun di masa pandemi sehingga menimbulkan resiko yang tinggi, jumlah pinjaman yang tidak sesuai dengan nilai agunan, penyerahan dokumen nasabah yang kurang lengkap dan terkendala masalah BI Checking.

Kata kunci : Pembiayaan IB Modal Kerja Musyarakah, *Home Industry*

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim.

Assalamu'alaikum Warohmatullahi Wabarokatuh.

Segala puji serta syukur penulis haturkan kehadiran Allah SWT, yang mana berkat rahmat, ridho, nikmat serta kasih-Nya, penulis bisa menuntaskan skripsi dengan judul “**Analisis Produk Pembiayaan IB Modal Kerja Musyarakah dalam Pengembangan Home Industry (Studi Kasus PT Bank Sumut Cabang Syariah Tebing Tinggi)**”. Penyusunan skripsi tugas akhir ini ditujukan guna mencukupi persyaratan menempuh gelar Sarjana Ekonomi di Jurusan Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.

Shalawat beriring salam penulis hadiahkan untuk junjungan kita nabi Muhammad SAW, yang sudah membopong kita dari jaman kegelapan menuju jaman yang terang benderang. Pada kesempatan kali ini penulis hendak mengungkapkan ucapan terima kasih yang sangat sangat besar pada ibunda tercinta **Nurliana Syamsiah** yang mana setelah berpulangnya ayahanda tercinta **Alm. Mursid Nst**, Ibunda lah yang berjuang untuk mengantarkan penulis pada keadaan saat ini, yang sudah memberikan dukungan baik moral, materi dan terutama doa yang tak pernah putus untuk penulis. Segala sesuatu hal tak akan sepadan untuk membalas jasmu, tanpamu skripsi ini takkan tertuntaskan. Penulis juga mengutarakan terimakasih kepada pihak-pihak yang terkait dengan penulisan skripsi ini, yang sudah memberi dukungan, bantuan, semangat, motivasi serta juga hiburan untuk penulis sewaktu pengerjaan skripsi ini. Ungkapan terima kasih ini penulis sampaikan teruntuk:

1. Bapak **Prof. Dr. Syahrin Harahap, M.A.**, sebagai Rektor Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
2. Bapak **Dr. Muhammad Yafiz, M.Ag.**, sebagai Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.

3. Ibu **DR. Tuti Anggraini, M.A**, sebagai Ketua Jurusan Perbankan Syariah serta selaku dosen Penasehat Akademik yang selalu memberi motivasi serta arahan selama masa kuliah.
4. Bapak **Muhammad Lathief Ilhamy, M.E.I**, sebagai sekretaris Jurusan Perbankan Syariah.
5. Bapak **Dr. Fauzi Arif Lubis, M.A**, sebagai dosen Pembimbing Skripsi I yang sudah banyak meluangkan waktu, memberi pengarahannya serta bimbingan selama masa pengerjaan skripsi sehingga skripsi ini bisa tertuntaskan.
6. Ibu **Juliana Nasution, M.E** sebagai dosen Pembimbing Skripsi II yang juga sudah banyak memberi waktu, nasehat serta bimbingan serta senantiasa menyemangati penulis selama masa penyusunan skripsi ini.
7. Semua jajaran dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang sudah menolong membimbing serta memandu penulis ketika masa kuliah sampai pada tahap penulisan dan penuntasan skripsi ini.
8. Bapak **Ari Asriadi** selaku Pimpinan PT Bank Sumut Cabang Syariah Tebing Tinggi yang sudah memberi izin kepada penulis untuk mengadakan riset.
9. Kakak **Nurul Pramudiah** sebagai Pensi Operasional PT Bank Sumut Cabang Syariah Tebing Tinggi yang sudah banyak mengulurkan bantuan kepada penulis dalam mengumpulkan data untuk skripsi ini.
10. Abangda **Ponco Setio Wijaksono** selaku ketua Tim Pemasaran PT Bank Sumut Cabang Syariah Tebing Tinggi yang selalu meluangkan waktunya untuk memberi segala informasi yang saya butuhkan beserta arahan serta bimbingan selama penulisan skripsi ini. Juga abangda **Aziz Adiansyah** dan abangda **Rahmad Syahputra** selaku *Account Officer Marketing* PT Bank Sumut Cabang syariah Tebing Tinggi yang sudah banyak menolong penulis saat melakukan riset.
11. Kakak **Rini Dwi Martha Lubis** selaku Customer Service PT Bank Sumut Cabang Syariah Tebing Tinggi yang juga sudah banyak membantu serta memberi arahan kepada penulis.

12. Seluruh staff PT. Bank Sumut Cabang Syariah Tebing Tinggi yang sudah meluangkan waktu serta memberi pelayanan yang baik kepada penulis sewaktu melakukan penelitian.
13. Kepada kakak dan adik tersayang **Khairunnisa Nst, Nurramadhani** dan **Rizka Putri Ananda** yang selalu memberikan semangat dan motivasi juga menjadi tempat untuk menuangkan segala keluh kesah, serta keponakan terlucu **Fahira, Faiz dan Fadhil** yang selalu menghibur di saat lelah semasa penulisan skripsi ini.
14. Rekan-rekan terkasih **Vyci Buana Siregar, Shopiani Walida, Alda Natasya, Cindy Dwicahya, Amanda Balqis, Fahira Balqist, Nova Hartati, Halimatusakdiah, Kevin Hadi dan Taufik Hidayatullah** yang selalu memberi bantuan juga semangat serta yang selalu menghibur disaat jenuh dan lelah, terimakasih atas pengertian dan kebersamaan kalian selama penulisan skripsi ini.
15. Seluruh keluarga beserta teman-teman penulis yang mungkin tidak bisa didiktekan satu persatu.

Terima kasih untuk segala dukungan, bantuan, semangat, motivasi, juga hiburan yang telah kalian berikan. Penulis hanya bisa mendo'akan mudah-mudahan kebaikan yang sudah kalian beri akan diberikan balasan oleh Allah SWT berupa hal yang lebih baik. Akhiru kalam, penulis berharap skripsi ini bisa memberikan manfaat terutama untuk penulis sendiri serta pihak-pihak yang memerlukan.

Wassalamu'alaikum Warohmatullahi Wabarokatuh

Rantauprapat, 15 Oktober 2021

Penulis,



Maulidya Husna

Nim: 0503172205

DAFTAR ISI

PERSETUJUAN	ii
ABSTRAK.....	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR.....	x
DAFTAR LAMPIRAN	xi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah.....	6
C. Tujuan Penelitian.....	6
D. Manfaat Penelitian.....	7
E. Batasan Istilah	7
BAB II LANDASAN TEORI.....	9
A. Pembiayaan	9
1. Pengertian Pembiayaan	9
2. Jenis-Jenis Pembiayaan.....	10
3. Unsur-Unsur Pembiayaan	14
4. Tujuan Pembiayaan.....	15
B. Pembiayaan IB Modal Kerja Musyarakah.....	16
1. Pembiayaan Modal Kerja.....	16
2. Musyarakah	17
3. Dasar Hukum Musyarakah.....	19
4. Jenis – Jenis Musyarakah.....	21
5. Rukun dan Syarat Musyarakah.....	23
C. Home Industry.....	25
1. Pengertian <i>Home Industry</i>	25
2. Jenis-jenis <i>Home Industry</i>	26
3. Kriteria <i>Home Industry</i>	27
4. Manfaat <i>Home Industry</i>	28
D. Penelitian Terdahulu	30
E. Kerangka Teori.....	35

BAB III METODE PENELITIAN	37
A. Pendekatan Peneliti.....	37
B. Lokasi dan Waktu Penelitian.....	37
C. Subjek dan Objek Penelitian	39
D. Sumber dan Teknik Pengumpulan Data	39
E. Instrumen Penelitian	41
F. Teknik Analisis Data	42
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	44
A. Gambaran Umum PT Bank Sumut Syariah	44
1. Sejarah dan Perkembangan Bank Sumut Syariah.....	44
2. Visi dan Misi Bank Sumut Syariah.....	47
3. Logo dan Makna Logo Bank Sumut Syariah	47
4. Statement Budaya Pada Bank Sumut Cabang Syariah	49
5. Struktur Organisasi PT. Bank Sumut Cabang Syariah	49
6. Gambaran Produk Pembiayaan IB Modal Kerja Musyarakah	50
B. Analisis Produk Pembiayaan IB Modal Kerja Musyarakah dalam Pengembangan <i>Home Industry</i>	53
1. Prosedur Pembiayaan IB Modal Kerja Musyarakah di PT Bank Sumut Cabang Syariah Tebing Tinggi.....	53
2. Efisiensi Produk Pembiayaan IB Modal Kerja Musyarakah dalam Pengembangan <i>Home Industry</i>	59
3. Hambatan bank dalam Memberikan Pembiayaan IB Modal Kerja Musyarakah Kepada Pelaku Usaha <i>Home Industry</i>	61
BAB V PENUTUP	62
A. Kesimpulan	62
B. Saran	62
DAFTAR PUSTAKA.....	64

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data jumlah pembiayaan dari tahun 2018-2020	5
Tabel 1.2 Data jumlah nasabah Pembiayaan.....	5
Tabel 1.3 Penelitian Terdahulu	30
Tabel 1.4 Waktu Penelitian	38

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Logo Bank Sumut Syariah	47
Gambar 1.2 Struktur Organisasi PT Bank Sumut Cabang Syariah Tebing Tinggi	50

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	66
Lampiran 2	67
Lampiran 3`	68

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Home artinya rumah, tempat tinggal, maupun kampung halaman. Sementara industri bisa ditafsirkan berupa kerajinan, pengelolaan barang dagangan serta/atau perusahaan. *Home Industry* ialah bisnis rumahan ataupun juga perusahaan kecil. Dinamakan perusahaan kecil sebab macam aktivitas ini berkonsentrasi dirumah. Definisi bisnis kecil dengan jelas dimuat dalam UU No.9 tahun 1995 yang menyatakan bahwasanya bisnis kecil ialah bisnis yang memiliki aset bersih 200 juta atau kurang tidak terhitung tanah serta bangunan untuk tempat bisnis dengan omset setiap tahunnya tidak lebih dari Rp. 1.000.000.000.¹

Perkembangan industri kecil ialah industri yang memiliki peran vital untuk mendukung kemajuan perekonomian daerah, serta kemajuan industri kecil senantiasa tumbuh seiring dengan kemajuan pembangunan. Kemajuan bidang industri pada pembangunan di Indonesia tidak bisa dilepaskan dari peran serta kehadiran industri kecil serta kerajinan rakyat, yang menurut sejarah keberadaannya telah ada jauh sebelum industri manufaktur ataupun industri modern. Walaupun pendapatan industri kecil secara umum masih relatif rendah, akan tetapi keberadaannya di dunia usaha tidak dapat diabaikan.²

Biasanya pelaku aktivitas ekonomi rumah tangga ini ialah keluarga yang bersangkutan maupun beberapa dari anggota keluarga yang bertempat tinggal disekitar usaha dan kemudian mengajak beberapa orang yang satu lingkungan dengannya sebagai karyawan. Walaupun dalam skala yang tidak

¹ Tulus Tambunan. *Usaha Kecil dan Menengah di Indonesia : Beberapa Isu Penting*. (Jakarta:Salemba Empat.2002). h.71

² Fachri Yasin, *Agribisnis Riau Perkebunan Berbasis Kerakyatan*, (Pekanbaru:Unri Perss, 2003),h.168

begitu besar, akan tetapi aktivitas ekonomi ini dengan cara tidak langsung menciptakan lowongan kerja untuk saudara, kerabat ataupun tetangga di kampung halamannya yang juga berarti secara tidak langsung kegiatan ekonomi ini bisa meringankan pemerintah dalam menurunkan angka. Tidak hanya di Indonesia, faktanya kedudukan usaha kecil serta menengah juga memiliki peran strategis di sejumlah negara. Bidang bisnis kecil ini mengemban peran besar terutama dalam hal seberapa banyak jumlah penyerapan tenaga kerja. Bentuk bisnis kecil ini bervariasi, termasuk industri kecil sebab secara umum, apabila semakin meningkat kemajuan industri di sebuah negara ataupun daerah, maka semakin banyak jumlah serta jenis industri, serta juga semakin kompleks sifat aktivitas serta usahanya.³

Ismawan menggambarkan secara jelas masalah yang ditemui oleh ekonomi usaha kecil (mikro). Mereka menemui aneka macam kendala dalam proses mengembangkan usahanya. Mengenai faktor-faktor kesulitan yang ditemui usaha mikro antara lain kendala modal, pengadaan bahan baku, pemasaran dan kesulitan lainnya.⁴

Modal ialah faktor penting dalam mengawali sebuah usaha. Sebuah usaha akan bisa berjalan jika modal nya sudah tercukupi. Minimnya dana yang dimiliki pelaku *Home industry* menyebabkan mereka kesulitan dalam mengembangkan bisnisnya. Sebab modal yang sedikit dapat melaksanakan produksi yang sedikit saja akibatnya pendapatanpun kurang memuaskan.

Salah satu badan bisnis yang berkecimpung di sektor keuangan serta perbankan yang berbetuk lembaga hukum yang berbentuk Perseroan Terbatas ialah PT Bank Sumut Cabang Syariah Tebing Tinggi. Untuk aktivitas sehari-hari, PT Bank Sumut Cabang Syariah Tebing Tinggi perihal penghimpunan anggaran ataupun penyaluran anggaran dari masyarakat yang berlebih

³ Panji Anoraga, *Pengantar Bisnis : Pengelolaan Bisnis dalam Era Globalisasi*, (Jakarta: PT Aneka Cipta, 2011), h. 47

⁴ Muhammad, "*Bank Syariah Problem dan Prospek Perkembangan di Indonesia*". (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2005), h.125-126

anggaran terhadap masyarakat yang kekurangan anggaran mengaplikasikan prinsip syariah yakni pembagian hasil, margin keuntungan, jual beli ataupun sebagainya dengan landasan Al-Qur'an serta Hadits.

Bank Sumut Syariah ialah bank yang melaksanakan seluruh aktivitas usaha berlandaskan prinsip syariah Islam, dengan prinsip keadilan, amanah/kepercayaan, kemitraan, keterbukaan serta sama-sama memberi keuntungan, untuk bank ataupun untuk nasabahnya sebagai pilar kegiatan bermuamalah. Oleh karena itu bank sumut syariah selalu berusaha untuk menawarkan produk layanan yang berlandaskan nilai-nilai Islami yang dapat memberi nilai plus untuk meningkatkan peluang kerja serta kejayaan ekonomi bagi masyarakat. Bank syariah berasaskan pada asas kemitraan, keadilan, transparansi serta melakukan kegiatan usaha perbankan berdasarkan prinsip syariah. Kegiatan bank syariah merupakan implementasi dari prinsip ekonomi Islam dengan karakteristik antara lain, pelarangan riba, tidak mengenal konsep *time value of money*, uang merupakan alat tukar bukan sebagai komoditas, tidak melakukan kegiatan yang bersifat spekulatif, tidak diperkenankan menggunakan dua harga untuk satu barang ataupun dua transaksi dalam satu akad.⁵

Bank berdasarkan prinsip syariah sebagaimana halnya bank konvensional yang memiliki fungsi selaku sebuah lembaga intermediasi (*intermediary institution*), yakni mengumpulkan anggaran dari masyarakat serta menyalurkannya kembali pada masyarakat yang membutuhkan berbentuk fasilitas pembiayaan.

Pembiayaan ialah sebuah produk utama serta juga sebagai sumber pendapatan pokok bank sumut syariah. Produk pendanaan yang tersedia sekarang adalah Murabahah, Mudharabah, Musyarakah, Ijarah, Ba'I as-salam, Ba'I al-istishna, Wakalah, Kafalah, Qardh, Rahn.

⁵ Fauzi Arif Lubis, "Aplikasi Sistem Keuangan Perbankan Syariah". Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam, Human Falah vol. 5 No. 2. (Juli-Desember 2018). Hal. 271

Salah satu produk layanan perbankan yang diberikan ialah produk pendanaan modal kerja IB Musyarakah yaitu kegiatan menanamkan modal dari pejabat dana/modal guna menggabungkan dana/modal terhadap bisnis tertentu yang mana keuntungan dibagi berlandaskan nisbah yang sudah disetujui antara nasabah dengan bank. Tujuan produk ini ialah guna memenuhi keperluan masyarakat yang mengalami kendala anggaran/modal untuk mengembangkan bisnis yang produktif, halal serta menghasilkan keuntungan.

Keunggulan dari produk ini selain dari dapat membantu memenuhi modal nasabah pelaku usaha, produk ini juga memiliki kelebihan yang dimana dikarenakan pembagian nisbah bagi hasilnya memanfaatkan *revenue sharing* yakni perhitungan pembagian hasil atas keseluruhan pendapatan bisnis sebelum dikurangi pengeluaran dan biaya-biaya, maka pembagian keuntungannya atau nisbah pembagian hasilnya lebih besar ke nasabah daripada ke bank.

Sedangkan kelemahan dari produk ini adalah terletak pada proses pemberian pembiayaan yang sedikit memakan waktu dikarenakan, bank sumut syariah yang ada di tebing tinggi ini merupakan bank sumut cabang, sehingga harus melapor terlebih dahulu ke kantor pusat. Juga proses uji kelayakan nasabah yang lebih ketat atau bank lebih teliti dalam memilih nasabah yang bisa diberikan pembiayaan tetapi bila nasabah itu merupakan nasabah prioritas maka prosesnya dapat lebih cepat.

Peluang untuk produk ini, menurut bapak Ponco selaku ketua tim pemasaran di PT Bank Sumut Cabang Syariah Tebing Tinggi, tetap tersedia walaupun tidak tinggi, dikarenakan karakteristik pembiayaan musyarakah dengan sistem bagi hasil dianggap cocok untuk para pelaku bisnis yang hendak mengembangkan bisnisnya tetapi masih kekurangan dana/modal.

Sementara ancaman dari produk ini ialah pembayaran macet dari nasabah yang diberi pinjaman sehingga memberi resiko kerugian pada bank serta munculnya produk lain seperti produk jual beli murabahah IB serbaguna

yang juga dapat membantu para pelaku usaha untuk memenuhi modal nya tetapi dengan akad jual beli.

Melalui adanya produk pendanaan yang disediakan oleh Bank Sumut syariah ini yaitu Produk Pembiayaan IB Modal Kerja Musyarakah, dapat menjadi solusi bagi para pelaku *home industry* yang kekurangan modal untuk mencukupi modalnya sehingga bisa mengembangkan usahanya.

Tabel 1.1

**Tabel Jumlah Pembiayaan IB Modal Kerja Musyarakah PT Bank Sumut
Cabang Syariah Tebing Tinggi periode 2018-2020**

Tahun	Jumlah pembiayaan
2018	Rp. 47.330.728.655
2019	Rp. 54.545.064.451
2020	Rp. 34.902.691.455

Sumber: PT. Bank Sumut Cabang Syariah Tebing Tinggi

Tabel 1.2

**Tabel Jumlah Nasabah IB Modal Kerja Musyarakah PT Bank Sumut Cabang
Syariah Tebing Tinggi Periode 2018-2020.**

Tahun	2018	2019	2020
Jumlah Nasabah	119	118	68

Sumber: PT. Bank Sumut Cabang Syariah Tebing Tinggi

Berlandaskan tabel diatas bisa diamati yakni total pembiayaan IB Modal Kerja Musyarakah pada tahun 2019 mnengalami kenaikan sebesar Rp. 7.214.335.796 tetapi pada tahun 2020 mengalami penurunan sebesar Rp. 19.642.372.996. Sedangkan pada tabel jumlah nasabah dapat kita lihat bahwa jumlah nasabah pada produk Pembiayaan Modal Kerja Musyarakah dari tahun

2018 sampai tahun 2021 mengalami penurunan. Hal ini tentunya berpengaruh terhadap pengembangan *home industry* anggota nya.

Berdasarkan hal tersebut, penulis pun tergiring untuk mengadakan suatu riset yang berjudul “**Analisis Produk Pembiayaan IB Modal Kerja Musyarakah dalam Pengembangan *Home Industry* (Studi Kasus PT Bank Sumut Cabang Syariah Tebing Tinggi)**”.

B. Rumusan Masalah

Berdasar latar belakang yang sudah dijabarkan, rumusan masalah pada riset ialah:

1. Bagaimana prosedur pembiayaan IB Modal Kerja Musyarakah pada PT Bank Sumut Cabang Syariah Tebing Tinggi?
2. Bagaimanakah efisiensi produk pembiayaan IB Modal Kerja Musyarakah dalam mengembangkan *Home Industry*?
3. Apa saja hambatan bank dalam memberikan pembiayaan IB Modal Kerja Musyarakah kepada pelaku usaha *Home Industry*?

C. Tujuan Penelitian

Berlandaskan perumusan masalah diatas maka tujuan riset pada riset ini antara lain:

1. Untuk mengetahui bagaimana prosedur pembiayaan IB Modal Kerja Musyarakah pada PT Bank Sumut Cabang Syariah Tebing Tinggi.
2. Untuk mengetahui bagaimana efisiensi produk pembiayaan IB Modal Kerja Musyarakah dalam mengembangkan *Home Industry*.
3. Untuk mengetahui apa saja hambatan bank dalam memberikan pembiayaan IB Modal Kerja Musyarakah kepada pelaku usaha *Home Industry*.

D. Manfaat Penelitian

Mengenai manfaat dari penulisan riset diantaranya:

1. Bagi Penulis

Untuk memperkaya wawasan ilmu pengetahuan penulis mengenai pendanaan yang tersedia di PT Bank Sumut Cabang Syariah Tebing Tinggi terutama pendanaan IB Modal Kerja Mudharabah.

2. Bagi Bank

Temuan riset ini diharapkan bisa dijadikan masukan serta bahan pertimbangan bagi bank untuk memberikan serta menawarkan produk-produk yang dapat meningkatkan kesejahteraan dan kepuasan para nasabahnya terutama nasabah yang memerlukan dana untuk usahanya seperti nasabah pembiayaan.

3. Bagi Perguruan Tinggi

Temuan riset ini bisa dimanfaatkan sebagai bahan acuan serta sumber informasi dan diharapkan bisa dikembangkan oleh peneliti-peneliti berikutnya.

E. Batasan Istilah

Dalam rangka mencegah terjadinya kesalahpahaman serta guna mempermudah pemahaman terhadap istilah yang dipakai pada riset ini, maka dibuatlah batasan istilah, diantaranya:

1. Pembiayaan modal kerja ialah sebuah pendanaan guna memenuhi bermacam keperluan, diantaranya menjadikan produksi meningkat, baik secara kuantitatif ataupun kualitatif, lalu untuk kebutuhan perdagangan.⁶
2. Musyarakah ialah perjanjian kerja sama antara dua pihak maupun lebih guna mendirikan suatu bisnis yang mana tiap-tiap pihak memberi

⁶ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah : Dari Teori ke Praktik*, Jakarta: Gema Insani, 2001, h.160

sumbangan modal disertai persetujuan bahwasanya laba serta risiko ialah tanggung jawab bersama berdasarkan persetujuan.⁷

3. *Home Industry* ialah usaha rumahan ataupun juga perusahaan kecil. Dinamakan perusahaan kecil sebab bentuk aktivitas ini berkonsentrasi dirumah. Definisi bisnis kecil dengan jelas dimuat dalam UU No.9 tahun 1995 yang menyatakan bisnis kecil ialah bisnis yang mempunyai aset bersih 200 juta atau kurang tidak terhitung tanah serta bangunan untuk tempat bisnis didirikan, dengan omset tahunan tidak lebih dari Rp. 1.000.000.000.⁸

⁷ Naf'an, *Pembiayaan Musyarakah dan Mudharabah*, Yogyakarta:Graha Ilmu, 2014,h.95

⁸ Tulus Tambunan. *Usaha Kecil dan Menengah di Indonesia : Beberapa Isu Penting*. (Jakarta:Salemba Empat.2002). h.71

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Pembiayaan

1. Pengertian Pembiayaan

Arti pembiayaan berdasarkan KBBI ialah segala sesuatu yang berkaitan dengan biaya.¹

Menurut M.Nur Rianto dan Muhammad, Pembiayaan secara umum bermakna pendanaan yang dikeluarkan guna mendukung perencanaan penanaman modal, yang dilaksanakan sendiri ataupun oleh orang lain. Sementara dalam artian yang lebih sempit, pembiayaan dipakai guna mendefinisikan pembiayaan yang diberikan kepada klien oleh lembaga keuangan misalnya bank syariah..² Akan tetapi dalam perbankan pendanaan selalu dihubungkan dengan usaha, yang mana pembiayaan ialah pemberian dana yang aktif ataupun pasif yang diberikan oleh lembaga pendanaan pada nasabah/klien serta usaha ialah kegiatan berbentuk penyediaan jasa, perdagangan serta industri dalam rangka memaksimalkan nilai keuntungan.³

Menurut Kasmir pembiayaan ialah penyediaan uang ataupun dana yang bisa disesuaikan dengan itu, yang didasarkan pada persetujuan antara bank dengan pihak lainnya, yang mana setelah jangka waktu tertentu, pihak yang di danai harus memulangkan uang ataupun anggaran tersebut dengan imbalan ataupun bagi hasil.⁴

¹ Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Pusat Bahasa*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2008)

² M.Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah* (Bandung: Alfabeta, 2012), h. 42.

³ Muhammad, *Lembaga-Lembaga Keuangan Umat Kontemporer*, (Yogyakarta: UII Press), h.260

⁴ Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002), Edisi ke-6, Cet ke-6, h.92.

Disamping itu, Muhammad Syafi'I Antonio menyebutkan tugas utama bank salah satunya ialah memberikan pembiayaan, yakni menyediakan fasilitas pendanaan guna memenuhi keperluan para pihak yaitu *deficit unit*.⁵

Berdasarkan UU No.20 Tahun 2008, pembiayaan ialah pencadangan dana oleh pemerintah, dunia bisnis, serta masyarakat lewat bank, koperasi, serta lembaga keuangan bukan bank, guna mengembangkan serta memperkokoh pendanaan bisnis mikro, kecil serta menengah.⁶

Pembiayaan ialah sebuah pemberian modal berlandaskan prinsip kepercayaan serta kesepakatan pinjam-meminjam antara penjabat modal dengan pengusaha. Dimana pengusaha berkewajiban memulangkan pinjaman tersebut berdasarkan kesepakatan yang sudah disepakati.⁷

Dari sejumlah pendapat diatas bisa ditarik kesimpulan secara sederhana pembiayaan ialah pemberian dana oleh lembaga keuangan tertentu, pemerintah dan sebagainya kepada pelaku usaha untuk mendirikan atau mengembangkan suatu usaha yang dimana pihak yang dibiayai harus mengembalikan dana itu berdasarkan persetujuan kedua belah pihak.

2. Jenis-Jenis Pembiayaan

a. Secara garis besar produk pendanaan berdasarkan hukum ekonomi syariah dibagi kedalam 4 kategori yang dikelompokkan menurut tujuan pemakaiannya, yakni:

1) Pembiayaan dengan prinsip Jual Beli (*Murabahah, Salam, Istishna'*)

Prinsip jual beli (*Ba'i*) ialah prinsip jual beli yang disertai dengan adanya pergeseran hak kepemilikan barang ataupun benda

⁵ Muhammad Syafi'I Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), h. 160

⁶ UU No.20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah.

⁷ Alpiyannasri Rambe. *Pengaruh Pembiayaan Murabahah dan Ijarah Terhadap Perkembangan Usaha Mikro, Kecil, Menengah. Studi kasus Bank Mandiri Syariah Cabang Ahmad Yani.* (Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.2020)

(*Transfer Of Property*), yang mana taraf keuntungan ditetapkan di awal serta menjadi bagian harga dari barang yang diperjualbelikan.

- 2) Pendanaan dengan prinsip Sewa (*Ijarah* serta *Ijarah Mutahiya Bitamlik*)
- 3) Pendanaan dengan prinsip bagi hasil (*Mudharabah* dan *Musyarakah*)
- 4) Pembiayaan atas dasar pinjam meminjam (*Qardh*)

b. Menurut sifat penggunaannya, pendanaan bisa dibedakan kedalam 2 jenis, yakni:⁸

- 1) Pembiayaan produktif yaitu pendanaan yang bertujuan guna mencukupi keperluan produksi yakni meningkatkan bisnis dalam hal pembuatan, penjajakan serta pemodalan.
 - 2) Pembiayaan Konsumtif, ialah pendanaan yang akan habis dipergunakan dalam memenuhi keperluan konsumsi.
- c. Menurut keperluannya, pendanaan produktif bisa dibedakan kedalam beberapa jenis, yakni:⁹

- 1) Pendanaan Modal Kerja Syariah

Melihat dari perjanjian yang dipergunakan pada produk pendanaan syariah, jenis pendanaan modal bekerja bisa dikategorikan kedalam lima bagian, yakni antara lain:¹⁰

- a) Pendanaan modal kerja dengan akad *mudharabah*

Mudharabah ialah transaksi/kegiatan menanamkan modal dari penjabat modal (*shahibul maal*) pada pengelola

⁸ Muhammad Syafi'I Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), h.160

⁹ Maya Sari. *Pengaruh Pembiayaan Murabahah Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) BMT Sepakat Tanjung Karat Barat*. (Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2019)

¹⁰ Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiah dan Keuangan* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2013), h. 235

(*mudharib*) untuk menjalankan aktivitas bisnis tertentu yang berlandaskan prinsip syariah, yang mana pembagian hasil bisnis / margin antara dua belah pihak dilakukan berlandaskan nisbah bagi hasil sebagaimana sudah disetujui diawal.¹¹

b) Pendanaan modal kerja dengan akad *Istishna'*

Bai al Istishna ataupun yang sering dikenal dengan Istishna ialah perjanjian jual beli berupa pemesanan produksi barang tertentu dengan kriteria atau spesifikasi serta syarat tertentu yang telah disetujui antara pemesan (pembeli, *mushtashni'*) dengan penjual (pembuat, *shani'*).

c) Pembiayaan modal kerja dengan akad *Salam*

Ba'I as-salam ialah kegiatan membeli barang yang dimana barang nya itu akan diserahkan di kemudian hari, namun pembayarannya dilaksanakan di awal.¹²

d) Pembiayaan modal kerja dengan akad *Murabahah*

Murabahah ialah kesepakatan menjual dan membeli antara bank dengan pengguna/klien yang mana bank syariah akan membelikan barang yang dibutuhkan oleh nasabah lalu menjual kembali pada nasabah yang berkepentingan dengan harga yang sudah di sepakati oleh bank syariah dan nasabah yaitu harga perolehan ditambahkan dengan margin/keuntungan.¹³

e) Pembiayaan modal kerja dengan akad *Ijarah*

Ijarah ialah sebuah akad pencadangan dana guna mengalihkan hak guna ataupun manfaat dari barang ataupun

¹¹ Muhamad , *Manajemen Dana Bank S yariah* (Jakarta: PT. Raja Grfindo Persada, 2015), h. 41.

¹² Muhammad Syafi'I, Antonio, *Bank Syari'ah Dari Teori Ke Praktik* (Jakarta: Gema Insani Pers, 2001), h. 108

¹³ Muhammad, *Manajemen dana Bank Syari'ah* (Jakarta: PT. Raja Grfindo Persada, 2015), h. 311

jasa tertentu berlandaskan transaksi sewa, dan tidak disertai dengan pengalihan hak kepemilikan barang tersebut.¹⁴

2) Pendanaan Investasi Syariah

Pendanaan investasi syariah pendanaan batas waktu menengah ataupun panjang guna membeli barang modal yang dibutuhkan dalam pembangunan proyek baru, renovasi, modernisasi, perluasan serta relokasi proyek yang telah tersedia.¹⁵

3) Pendanaan konsumtif syariah

Pendanaan konsumtif syariah ialah tipe pendanaan yang diberikan dengan tujuan non-korporat serta biasanya mempunyai sifat individual, karena pendanaan ditujukan untuk kebutuhan konsumen perorangan..¹⁶

4) Pendanaan Sindikasi

Sindikasi merupakan pendanaan oleh lebih dari satu badan keuangan ataupun sebuah objek pendanaan tertentu. Biasanya, pendanaan ini ditujukan pada pengguna korporasi yang mempunyai nilai penawaran yang amat besar.¹⁷

5) Pendanaan berdasarkan Take Over

Contoh jenis pelayanan jasa keuangan syariah ialah mengulurkan bantuan kepada masyarakat guna mengganti bisnis non-syariah yang sudah terlaksana sebagai bisnis yang sinkron dengan syariah. Terkait hal ini, bank syariah menarik ulur pinjaman klien di bank konvensional atas permintaan dari nasabah dengan cara menawarkan jasa *hawalah*.¹⁸

¹⁴ Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah* (Jakarta: Kencana, 2010), h. 85

¹⁵ Adiwirman Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2013), h. 237-238

¹⁶ *Ibid*, h. 244

¹⁷ *Ibid*, h. 245

¹⁸ Muhamad Syafi'I Antonio, *Bank Syari'ah dari teori ke Praktek* (Jakarta: Gema Insani, 2001), h. 126

Maka maksud dari pembiayaan *Take Over* ialah pendanaan yang muncul berupa dampak dari take over atau pengalihan atas transaksi non-syariah yang sudah terlaksana di lembaga non syariah menjadi transaksi syariah yang dilaksanakan oleh bank syariah berdasarkan kemauan nasabah.

6) Pendanaan Letter of Credit (L/C)

Pendanaan Letter of Credit (L/C) ialah pendanaan yang disalurkan oleh lembaga pendanaan yang digunakan dalam memudahkan transaksi impor ataupun ekspor nasabah.

3. Unsur-Unsur Pembiayaan

a. Kepercayaan

Keyakinan pihak yang membagikan pinjaman (bank) bahwasanya dana yang dibagikan berbentuk uang, barang maupun jasa memang akan didapatkan lagi, yang akan ditentukan di masa depan. Bank memberikan kepercayaan ini karena pelanggan telah diselidiki atau diperiksa secara menyeluruh sebelum pembiayaan diberikan. Hal ini dilakukan dengan alasan keamanan dan solvabilitas dari biaya yang dikeluarkan.¹⁹

b. Kesepakatan

Kesepakatan dilakukan pada suatu kontrak, dimana tiap-tiap pihak menandatangani perjanjian yang berisi hak serta kewajibannya yang telah dicantumkan dalam akad pendanaan.

c. Jangka Waktu

Tiap pinjaman yang dilaksanakan pasti mempunyai batas waktu yang telah ditetapkan. Hal ini mencakup masa pemulangan pendanaan yang harus nasabah tepati sesuai kesepakatan yang telah disepakati.

¹⁹ Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2000),h.75

d. Resiko

Perihal pemberian pinjaman, akan selalu terdapat risiko, risiko ini menjadi tanggung jawab bank, baik risiko dengan unsur sengaja maupun tidak disengaja. Risiko dengan unsur sengaja yakni risiko yang disebabkan oleh nasabah yang dengan disengaja tidak mau melunasi kewajibannya padahal ia sanggup membayarnya. Sementara risiko dengan tidak disengaja ialah risiko yang disebabkan sebab nasabah ditimpa atau sedang mengalami musibah misalnya bencana alam yang tentu saja tidak bisa dicegah oleh nasabah sehingga ia tidak bisa memenuhi kewajibannya.

e. Balas Jasa

Dalam bank konvensional, imbalan jasa yang diperoleh adalah berbentuk bunga, tarif profesi, komisi serta tarif administrasi yang termasuk margin bank. Sementara pada prinsip syariah, imbalan jasa yang diperoleh berbentuk bagi hasil.²⁰

4. Tujuan Pembiayaan

Tujuan pendanaan menurut prinsip syariah ialah guna meningkatkan dan memperbanyak peluang kerja serta mencapai kejayaan ekonomi yang sinkron dengan nilai-nilai Islam. Pendanaan itu harus tersedia untuk sebanyak mungkin pengusaha dalam bidang industri, pertanian serta perdagangan/komersial dengan tujuan guna menunjang peluang kerja serta meningkatkan produksi, penyaluran barang-barang serta jasa-jasa untuk mencukupi keperluan.²¹

²⁰ *Ibid*, h.76

²¹ Yusuf dan Abdul Aziz, *Manajemen Operasional Bank* (Cirebon:STAIN Press, 2009),h.60

B. Pembiayaan IB Modal Kerja Musyarakah

1. Pembiayaan Modal Kerja

a. Pengertian Pembiayaan Modal Kerja

Pembiayaan modal kerja ialah pendanaan guna memenuhi keperluan kemajuan penghasilan baik menurut kuantitatif (total penghasilan) ataupun menurut kualitatif (meningkatkan mutu ataupun kualitas produksi) serta untuk kebutuhan perdagangan/komersial serta untuk menaikkan nilai guna dari barang tertentu.²²

Sementara pembiayaan modal kerja syariah ialah pendanaan batas waktu singkat yang disediakan bagi perusahaan guna mendanai keperluan modal kerjanya sesuai prinsip syariah. Fasilitas dari pendanaan modal kerja tersebut bisa tersedia untuk semua sektor/subsektor ekonomi yang dianggap menjanjikan, tidak menentang syariat Islam, serta tidak dilarang oleh peraturan perundang-undangan yang ada. Fasilitasi pendanaan modal kerja bagi debitur/calon debitur dilakukan bertujuan guna menghilangkan risiko serta memaksimalkan margin bank.

Selanjutnya, Adiwarmanto Karim menyebutkan bahwa pembiayaan modal kerja ialah pendanaan dengan batas waktu singkat yang diterima oleh perusahaan atau pelaku usaha guna mendanai keperluan modal kerjanya berlandaskan prinsip syariah. Batas waktu maksimum pendanaan modal kerja adalah 1 tahun serta bisa dilakukan perpanjangan jika diperlukan lewat mempertimbangkan hasil analisis debitur serta seluruh fasilitas pendanaan.

Untuk memfasilitasi perdagangan ataupun untuk memenuhi keperluan modal kerja nasabah, bank bisa memebrikan fasilitas modal kerja guna membeli/mengimpor serta menjual/mengekspor barang serta mesin, akuisisi serta kepemilikan (acquisition and holding) terhadap persediaan produk-produk serta sediaan (stock and inventory), suku cadang serta penukaran

²² Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah : Dari Teori ke Praktik*, Jakarta: Gema Insani, 2001, h.160

(spares and replacement), bahan baku serta bahan setengah jadi (raw material and semi-finished good). Pemberian pendanaan untuk transaksi perdagangan/komersial bisa meningkatkan kinerja perekonomian.²³ Pada riset ini pendanaan modal kerja yang penulis pilih untuk dikaji ialah pendanaan modal kerja lewat memanfaatkan akad musyarakah.

b. Tujuan Pembiayaan Modal Kerja

Pendanaan Modal Kerja berdasarkan Kasmir bertujuan sebagai berikut :²⁴

- 1) Pembiayaan konsumen, bertujuan untuk mendapatkan barang ataupun keperluan lain untuk mencukupi keputusan konsumsi
- 2) Pembiayaan produktif dengan tujuan guna memberikan kemungkinan penerima pendanaan menggapai tujuannya yang tidak mungkin terjadi apabila tidak ada pendanaan itu.
- 3) Pembiayaan perdagangan, pendanaan ini dimanfaatkan untuk perdagangan, umumnya untuk membeli barang yang pembayarannya diharapkan berasal dari hasil penjualan

2. Musyarakah

Musyarakah ataupun lazim dikenal dengan *syarikah* ataupun *syirkah* bermula dari *fi'il madhi* (شَرِك - يَشْرِكُ - وَشْرَاةً) artinya : sekutu ataupun teman perusahaan, perkumpulan, perserikatan. Sedangkan *syirkah* secara etimologi memiliki makna campur ataupun percampuran.²⁵ yang dimaksud dengan percampuran disini yaitu seseorang menggabungkan asetnya dengan aset orang lain akibatnya antara milik yang satu dengan milik yang lain susah buat diperbedakan/dipisahkan kembali.

²³ Wiroso, *Penghimpun Dana dan Distribusi Usaha Bank Syariah*, (Jakarta: Gramedia Widiasarana Indonesia, 2005) h. 108

²⁴ Kasmir, *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: Raja Grafindi Persada, 2002) h. 101

²⁵ Ahmad Munawwir Warson, *Al-Munawwir Kamus Arab-Indonesia*, (Yogyakarta: AlMunawwir, 1984), h. 45

Pengertian *syirkah* berdasarkan mazhab Maliki ialah sebuah membenaran ber-*tasharruf* untuk tiap-tiap pihak yang berserikat. Berdasarkan mazhab Hambali, *syirkah* ialah perserikatan perihal hak serta *tasharruf*. Sementara berdasarkan Syafi'i, *Syirkah* ialah penegasan/diberlakukannya hak terhadap sesuatu untuk dua pihak ataupun lebih untuk tujuan berserikat. Sayyid Sabiq mengungkapkan bahwasanya Syirkah ialah perjanjian/akad antara orang-orang yang melakukan serikat tentang permodalan serta margin. M. Ali Hasan menyebutkan bahwasanya *syirkah* ialah persekutuan ataupun organisasi yang dibentuk oleh dua orang ataupun lebih ataupun badan hukum yang bekerja sama sepenuh hati dalam meningkatkan kejayaan para anggotanya secara sukarela dan kekeluargaan. Dengan demikian, *syirkah* ialah kerja sama antara dua orang maupun lebih didalam sebuah kontrak bisnis untuk menjalankan bisnis bersama, serta untung ruginya juga ditentukan menurut kesepakatan tersebut.²⁶

Pembiayaan Musyarakah menurut Ascarya ialah kerja sama kongsi antara dua pihak ataupun lebih pemegang modal guna mendanai sebuah jenis bisnis yang halal serta produktif.²⁷

Akad musyarakah ataupun lazim disebut dengan Al-Musyarakah yakni akad/perjanjian kooperasi antara dua belah pihak maupun lebih guna membangun sebuah bisnis tertentu dimana tiap-tiap pihak akan memberi sumbangan dana ataupun lazim dikenal dengan *expertise*, juga mempunyai kesepakatan bahwasanya keuntungan serta risiko menjadi tanggung jawab bersama.²⁸

Oleh karena itu, berlainan pada mudharabah yang mana pihak shahibul maal menyiapkan anggaran 100%, maka pada aturan musyarakah, bank

²⁶ Mahmudatus Sa'diyah, "Musyarakah Dalam Fiqih dan Perbankan Syariah", *Equilibrium*. 2,2, (Desember 2014): 5.

²⁷ Muammar Arafat Yusmad, *Aspek Hukum Perbankan Syariah dari Teori ke Praktik*, (Yogyakarta: Penerbit Deepublish, 2018) Hlm. 53

²⁸ Muhammad Syaf'i Antonio, *Manajemen pembiayaan Musyarkah*, (Jakarta: Pustaka Sinar Harapan 2004) h. 90.

memberi pendanaan sebesar jumlah yang disetujui serta bank memiliki hak untuk melaksanakan pengelolaan langsung atas bisnis yang dijalankan oleh nasabahnya. Akibat hukumnya ialah keuntungan serta kerugiannya akan dibagikan berdasarkan sumbangan modal yang diberikan tiap-tiap pihak.²⁹

3. Dasar Hukum Musyarakah

a. Al-Qur'an

Landasan hukum Musyarakah ialah didalam Al-Quran Allah SWT berfirman dalam Surah Shaad ayat 24 yakni:

...وَإِنَّ كَثِيرًا مِّنَ الْخُلَطَاءِ لَيَبْغِي بَعْضُهُمْ عَلَىٰ بَعْضٍ إِلَّا الَّذِينَ ءَامَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ...

Artinya: "Dan sesungguhnya kebanyakan dari orang-orang yang berserikat itu sebahagian mereka berbuat zalim kepada sebahagian yang lain, kecuali orang-orang yang beriman dan mengerjakan amal yang saleh." (QS Al-Shad: 24).

b. Hadits

Didalam hadis disebutkan:

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَفَعَهُ قَالَ إِنَّ اللَّهَ يَقُولُ أَنَا ثَالِثُ الشَّرِيكَيْنِ مَا لَمْ يَخُنْ أَحَدُهُمَا صَاحِبَهُ فَإِذَا خَانَ خَرَجْتُ مِنْ بَيْنَهُمَا

“Dari Abu Hurairah, ia berkata: Rasulullah SAW bersabda: “Sesungguhnya Allah Azza wa Jalla berfirman, ‘Aku pihak ketiga dari dua orang yang berserikat selama salah satunya tidak mengkhianati lainnya.’” (HR. Abu Dawud no. 2936, dalam kitab al-Buyu, dan Hakim)³⁰

c. Ijma'

Ibnu Qudamah dalam kitabnya, al-Mughni, bertutur, “Kaum muslimin sudah bersepakat terhadap pengesahan musyarakah secara

²⁹ *ibid*

³⁰ Muhammad Syafi'i Antonio, Bank Syariah dari Teori ke Praktik, (Jakarta: Gema Insani, 2001)hlm.91

keseluruhan meskipun terdapat perbedaan pendapat dalam beberapa bagian darinya.”³¹

d. Landasan Yuridis

Fatwa DSN-MUI mengenai perjanjian musyarakah diputuskan yang mana nomornya ialah 114/DSN-MUI/IX/2017 yang menyebutkan bahwasanya akad musyarakah ialah perjanjian kooperasi antara dua pihak ataupun lebih didalam sebuah bisnis dimana tiap-tiap pihak menyumbangkan anggaran/modal bisnis (ra's al-mal) atas ketetapan bahwasanya margin dibagikan menurut nisbah yang telah disetujui, sementara kerugian ialah tanggung jawab kedua pihak secara seimbang. Syirkah ini ialah sebuah jenis Syirkah Amwal ataupun dinamakan Syirkah Inan.

Fatwa DSN-MUI mengenai pendanaan musyarakah diatur yang mana nomornya ialah 08/DSN-MUI/IV/2000 yang mana KH Ali Yafie (ketua) serta Nazri Adlan (sekretaris) menandatangani pada tanggal 1 April 2000 (26 Dzulhijjah 1420 H). Fatwa itu menjelaskan bahwasanya pendanaan musyarakah ialah pendanaan berlandaskan kesepakatan kooperasi antara dua pihak maupun lebih buat sebuah bisnis tertentu, yang mana tiap-tiap pihak menyumbangkan anggaran (baca: digunakan sebagai modal) dan pembagian keuntungan secara proporsional ataupun menurut perjanjian yang disetujui. serta risiko menjadi tanggung jawab secara proporsional (baca: berdasarkan total modal yang diberikan).³²

³¹ Ibid. h.91

³² Maulana Hasanuddin dan Jaih Mubarak, *Perkembangan Akad Musyarakah*, (Jakarta: Kencana, 2012)hlm.83

4. Jenis - Jenis Musyarakah

Berdasarkan Syariat Islam, syirkah ataupun musyārahah dikelompokkan kedalam 2 jenis antara lain syirkah al-Milk (sharikat al-Milk) serta syirkah al-Uqūd (sharikat ‘Aqad):

a. Syirkah Al-Milk

Syirkah al-Milk ataupun *syirkah amlak* dibedakan kedalam 2 bagian yakni *syirkah ikhtiar* serta *syirkah jabar*. *Syirkah* yang terlahir dikarenakan kemauan dua pihak yang berserikat, misalnya dua orang yang melakukan pembelian barang tertentu, dinamakan dengan *syirkah ikhtiar*. Sementara *syirkah jabar* ialah perserikatan yang terbentuk dari dua orang ataupun lebih dengan tidak didasari kemauan mereka. Misalnya dua orang yang memperoleh warisan tertentu, akibatnya barang yang menjadi warisan itu ditetapkan sebagai hak kepemilikan kedua orang tersebut.³³

b. Syirkah Al-Uqūd

Perjanjian kooperasi antara dua orang ataupun lebih guna memajemen aset serta risiko, yang mana keuntungan ataupun kerugian akan menjadi tanggung jawab bersama, disebut dengan *Syirkah al- Uqūd*. Syirkah ini dibedakan kedalam empat jenis diantaranya:³⁴

1) Syirkah Mufawadhah

Ialah perjanjian kooperasi bisnis antara dua pihak ataupun lebih, dimana tiap-tiap pihak wajib mendonasikan modal dengan porsi/jumlah yang sama serta berbagi hasil atas bisnis tersebut serta risiko menjadi tanggung jawab bersama dengan banyak yang setara. Didalam syirkah mufawadhah, tiap-tiap pihak tidak diperbolehkan untuk mengendapkan separuh asetnya dalam mengisi *ra's al-mal*, namun wajib menunjukkan semua asetnya serta tiap-tiap pihak

³³ 3 Ismail, Perbankan Syariah, (Jakarta: Prenida Media Group, 2013), hlm.179

³⁴ Atang Abd Hakim, Fiqh Perbankan Syari'ah, (Bandung: Refikaaditama, 2011), hlm.247

harus sama-sama merdeka, berakal, serta mempunyai agama sama.³⁵

2) Syirkah 'Inān

Ialah perjanjian koperasi untuk mendirikan bisnis antara dua orang ataupun lebih, yang tiap-tiap pihak harus mengeluarkan anggaran untuk modal yang dimana bagian/jumlah modalnya tidak mesti sepadan. Sistem pembagian hasil bisnis berlandaskan perjanjian, tidak mesti berdasarkan sumbangan modal yang diserahkan.

Tiap-tiap pihak dalam syirkah 'inan perihal menyerahkan modal tidak hanya harus berupa uang tunai saja, namun juga bisa berupa aset ataupun gabungan antara uang tunai dan aset ataupun tenaga kerja. setiap mitra pada umumnya harus memiliki keahlian atau pengetahuan khusus yang berbeda, alhasil pembagian dari hasil keuntungan tidaklah harus sama ataupun berdasarkan jumlah anggaran yang ditentukan, namun pembagian keuntungan wajib disetujui dan dicatat dalam kesepakatan sejak awal kesepakatan dibuat. Masing-masing mitra bisnis bertindak selaku kuasa dari pemitraan itu, tetapi tidak sebagai penjamin untuk mitra bisnis yang lain, akibatnya tanggung jawab terhadap pihak ketiga pun jatuh pada tiap-tiap mitra, tidak menjadi tanggung jawab bersama..

3) Syirkah Wujūh

Ini ialah perjanjian koperasi antara dua orang ataupun lebih yang mana tiap-tiap mitra mempunyai reputasi serta prestise dalam usaha. Mitra bisa memperkenalkan bisnis mereka berdasarkan pengalaman serta keterampilan masing-masing, lalu pembagian keuntungan berdasarkan persetujuan yang tertulis pada perjanjian.

³⁵ Yadi Janwari, Fikih Lembaga Keuangan Syariah, (Bandung: PT Remja Rosdakarya, 2015), hlm.76

Didalam syirkah wujud, tidak perlu modal berupa uang tunai. Anggota bisa memakai jaminannya masing-masing guna dijadikan jaminan untuk pembelian barang dengan cara menyicil, lalu barang tersebut dijual serta hasil penjualan barang tersebut dibagi berdasarkan bagian jaminan yang diberikan.

4) Syirkah Mudharabah

Ialah kooperasi mendirikan bisnis antara dua pihak ataupun lebih dimana satu pihak selaku shahibul maal yang menyiapkan anggaran 100% buat kebutuhan bisnis sedangkan pihak lainnya tidak memberikan dana, sekedar bertindak selaku pengelola bisnis yang dilaksanakan yaitu mudharib.³⁶

5. Rukun dan Syarat Musyarakah

Musyārahah mempunyai sejumlah yang wajib dipenuhi dalam transaksi, antara lain:

- a. Pelaku akad, yakni para mitra usaha
- b. Objek akad
- c. Shighat, yakni Ijab serta Qabul
- d. Nisbah Keuntungan (pembagian hasil)³⁷

Persyaratan-persyaratan yang berkenaan dengan Syirkah oleh Hanafiyah dikelompokkan kedalam 4 bagian, diantaranya:³⁸

- a. Sesuatu yang bersangkutan dengan segala jenis Syirkah baik berupa aset ataupun berupa yang lain. Terkait hal ini ada 2 persyaratan, yakni :
 - 1) Yang berhubungan dengan benda yang diakadkan ialah wajib bisa diterima selaku perwakilan.

³⁶ Ismail, Perbankan Syariah, (Jakarta: Prenida Media Group, 2013), hlm.179.

³⁷ Ascarya, Akad dan Produk Bank Syariah, (Jakarta: Rajawali Pers, 2013), hlm .52.

³⁸ Hendi Suhendi, Fiqh Muamalah, (Jakarta: Rajawali Pers, 2014), hlm.127

- 2) Yang berkaitan dengan keuntungan, yakni system bagi keuntungan mesti jelas serta bisa diketahui dua pihak, contohnya setengah, sepertiga begitupun sebagainya.
- b. Sesuatu yang bersangkutan dengan syirkah mal (harta), terkait hal ini ada 2 hal yang wajib dipenuhi yakni :
- 1) Bahwasanya modal yang ditetapkan sebagai objek perjanjian syirkah ialah dari alat pembayaran (*nuqud*), misalnya Junaih, Riyal, serta Rupiah.
 - 2) Yang ditetapkan sebagai modal (aset pokok) tersedia saat perjanjian syirkah dilaksanakan, baik dengan jumlah yang setara ataupun berbeda.
- c. Sesuatu yang bersangkutan dengan syarikat mufawadhah dengan syarat:
- 1) Modal (pokok harta) dalam syirkah mufawadhah mesti setara.
 - 2) Bagi yang bersyirkah ahli untuk kafalah.
 - 3) Bagi yang ditetapkan sebagai objek perjanjian disyaratkan syirkah umum, yaitu untuk seluruh jenis jual beli ataupun perdagangan.

Sementara persyaratan-persyaratan yang berkenaan dengan orang yang melaksanakan perjanjian menurut Malikiyah diantaranya merdeka, baligh, serta pintar. Disamping itu, Syafi'iyah berpandangan bahwasanya syirkah yang sah hanya yang berhukum syirkah 'inan, sementara syirkah yang lain batal.

C. Home Industry

1. Pengertian Home Industry

Home artinya rumah, area untuk ditinggali, maupun kampung halaman. Sementara industri bisa ditafsirkan menjadi kerajinan, pengelolaan barang dagangan serta/atau perusahaan. *Home Industry* ialah bisnis rumahan ataupun juga perusahaan kecil. Dinamakan perusahaan kecil sebab bentuk aktivitas ini berkonsentrasi dirumah. Definisi bisnis kecil dengan jelas dimuat dalam UU No.9 tahun 1995 yang menyatakan bahwasanya bisnis kecil ialah bisnis yang mempunyai aset bersih 200 juta atau kurang, tidak terhitung tanah serta bangunan untuk tempat bisnis serta omset tahunan tidak lebih dari Rp. 1.000.000.000.³⁹

Kriteria lain yang tertuang didalam UU No. 9 Tahun 1995 ialah: kepemilikan oleh warga negara Indonesia, berdikari, secara langsung atau tidak langsung berafiliasi dengan bisnis menengah atau besar serta berupa badan usaha perorangan, baik mempunyai badan hukum atau tidak. *Home Industry* sering pula disebut industri rumah tangga dikarenakan tergolong kedalam jenis bisnis kecil yang dijalankan keluarga.

Disamping itu, biro pusat statistic, menyebutkan *home industry* itu bisa dinamakan bisnis rumahan yang melaksanakan aktivitas pengolahan bahan baku membentuk barang belum jadi ataupun barang setengah jadi, barang setengah jadi membentuk barang jadi, ataupun barang dengan nilai kurang membentuk barang dengan nilai tinggi yang mana bertujuan untuk diperjualbelikan, sedangkan total tenaga kerja sekurang-kurangnya 5 orang serta yang terbanyak 19 orang terhitung pebisnis tersebut.⁴⁰

³⁹ Saifuddin Zuhri, “Analisis Pengembangan Usaha Kecil Home Industri Sangkar Ayam Dalam Rangka Pengentasan Kemiskinan”, Jurnal Manajemen dan Akuntansi Volume 2, Nomor 3, (Desember, 2013), h. 47

⁴⁰ Riski Ananda, “Peran Home Industri dalam Meningkatkan Ekonomi Keluarga Home Industry Keripik di Kelurahan Kubu Gadang”, Jurnal JPM FISIP, Vol. 3 No. 2-Oktober 2016, h. 3 5

Home industry ialah seluruh aktivitas ekonomi yang berbentuk pengolahan barang yang masih mempunyai nilai rendah menjadi barang yang mempunyai nilai tinggi untuk pemakainya/konsumen, yang dijalankan oleh masyarakat pebisnis dari kalangan perkenomian lemah ataupun industri kecil misalnya industri rumah tangga serta kerajinan.⁴¹

Bisnis kecil yang dimaksud ialah mencakup bisnis kecil non-formal dan usaserta bisnis kecil tradisional. Bisnis kecil non-formal ialah bisnis yang belum terdaftar atau belum tercatat, serta tidak terdaftar mempunyai badan hukum. Pebisnis kecil yang tergolong kedalam kelompok ini adalah petani kecil, pedagang kaki lima, ataupun lain sebagainya. Sementara bisnis kecil tradisional ialah bisnis yang memanfaatkan alat pembuatan sederhana yang sudah dipergunakan dari generasi ke generasi, serta berhubungan dengan seni budaya atau ciri khas suatu daerah.⁴²

2. Jenis – Jenis *Home Industry*

- a. Berlandaskan SK (Surat Keputusan) Menteri Perindustrian No.19/M/I/1986 bahwasanya:⁴³
 - 1) Industri kimia dasar misalnya industri semen, obat-obatan, kertas, pupuk, ataupun lainnya.
 - 2) Industri mesin serta logam dasar atau loga tidak mulia, misalnya industri pesawat terbang, mobil, tekstil, ataupun sebagainya.
 - 3) Industri kecil misalnya industri roti, kompor minyak, makanan ringan, es krim, minyak goreng curah, ataupun lainnya.
- b. Berlandaskan total pegawai/karyawan
 - 1) Industri rumah tangga, ialah industri dengan total pegawainya antara 1-4orang.

⁴¹ Hery Prastyanto, *Perlindungan Sungai Pekalongan dari Pencemaran Akibat Kegiatan Home industri dikota pekalingan*. <http://e-journal.uajy.ac.id/2907/2/1HK09147.Pdf>,h.7

⁴² Sopiah dan Syihabudhin, *Manajemen Bisnis Ritel*, Cetakan (Yogyakarta: CV Andi Offset, 2008), h. 210

⁴³ Kasmir, *Kewirausahaan*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2009, Cet. Ke 1), h. 39

- 2) Industri kecil ialah industri dengan total karyawannya antara 5-19 orang.
 - 3) Industri sedang ataupun industri menengah ialah industri dengan total karyawannya antara 20-99 orang.
 - 4) Industri besar ialah industri yang total karyawannya antara 100 orang keatas
- c. Berlandaskan produktivitas individu atau perorangan;⁴⁴
- 1) Industri primer ialah industri dengan barang produksi tidak diolah secara langsung ataupun tidak memerlukan pengolahan terlebih dahulu, semisal hasil pertanian, peternakan, perkebunan, perikanan, ataupun lainnya.
 - 2) Industri sekunder ialah industri yang bahan bakunya akan diolah menjadi barang yang akan dilakukan pengolahan ulang. Contohnya, penawaran benang sutera, komponen elektronik, ataupun lainnya.
 - 3) Industri tersier ialah industri dengan produk ataupun barangnya dalam bentuk jasa, semisal telekomunikasi, transportasi, penyelenggaraan kesehatan ataupun lainnya.

3. Kriteria *Home Industry*

Industri kecil berdasarkan UU No. 9 Tahun 1995 mengenai bisnis kecil ialah aktivitas perekonomian rakyat dalam skala kecil yang mempunyai kriteria antara lain:⁴⁵

- a. Mempunyai kekayaan maksimum dua ratus juta tidak terhitung tenaga kerja serta tempat bisnis
- b. Mempunyai hasil penjualan atau omset maksimum satu milyar
- c. Kepemilikan WNI

⁴⁴ Ibid, h. 41

⁴⁵ Bambang Rudito, *Akses Peran Serta Masyarakat*, (.Jakarta:ICDS2003)h.145

- d. Berdiri sendiri, tidak termasuk anak perusahaan ataupun cabang suatu perusahaan, baik langsung ataupun tidak langsung melalui bisnis menengah serta besar
- e. Berupa badan bisnis perseorangan, badan bisnis yang bukan mempunyai badan hukum, salah satunya koperasi.

Kriteria seperti yang tercantum didalam UU RI No.09 Tahun 1995 mengenai bisnis kecil pasal 5 ayat 1 huruf a serta b , dengan nilai nominal bisa dirubah berdasarkan perekonomian, yang ditentukan oleh peraturan pemerintah.

Industri rumahan ataupun industri rumah tangga ialah industri yang memiliki pekerja atau karyawan yang dibatasi dan hasil produksi musiman. Berdasarkan UU No.3 tahun 2014 industri mempunyai kriteria, antara lain:⁴⁶

- a. Industri kecil adalah industri yang mempunyai nilai permodalan maksimum Rp.500.000.000,- (lima ratus juta rupiah), tidak terhitung tanah serta lokasi bisnis. Bila Industri rumah tangga, total pegawai/tenaga kerjanya berkisar 1-4 orang, sedangkan Industri kecil, total pegawai/tenaga kerjanya berkisar 5-19 orang.
- b. Industri menengah merupakan industri yang mempunyai nilai permodalan diatas Rp. 500.000.000,- (lima ratus juta rupiah) dan maksimum Rp.10.000.000.000,- (sepuluh miliar rupiah), tidak terhitung tanah serta lokasi bisnis. Sementara total pegawai atau karyawannya berkisar 20-100 orang.

4. Manfaat *Home Industry*

Home Industry selaku bisnis dengan skala kecil, memiliki manfaat serta juga peranan antara lain:⁴⁷

⁴⁶ Undang-Undang Republik Indonesia No. 3 tahun 2014 tentang Program Restrukturisasi Perindustrian, h. 3

⁴⁷ Abidatul Afiyah, *Analisis Studi Kelayakan Usaha Pendirian Home Industry*, Jurnal Administrasi Bisnis (JAB) Vol. 23 No. 1 Juni 2015. h. 3

- a. *Home Industry* selaku Alternatif Pendapatan untuk keluarga. Aktivitas perekonomian rumah tangga ini menolong memajukan atau menambah penghasilan keluarga sebab ialah bisnis sampingan yang tidak memakan waktu banyak.
- b. *Home Industry* Berkemungkinan dalam menurunkan angka kemiskinan dikarenakan aktivitas perekonomian *home industry* ini dengan cara tidak langsung menciptakan lapangan pekerjaan atau memberi kesempatan bekerja untuk anggota keluarga maupun tetangga yang ada di sekeliling tempat tinggalnya, sebab itu *home industry* ini secara otomatis bisa membantu menurunkan angka kemiskinan serta mengurangi jumlah pengangguran.

Home Industry juga memberikan manfaat sosial yang amat penting bagi perekonomian, diantaranya:

- a. Tercukupinya keperluan sandang, pangan serta papan masyarakat.
- b. Terbukanya lowongan kerja baru, semakin banyak jumlah industri yang didirikan tentu semakin banyak juga tenaga kerja yang dibutuhkan.
- c. Bisa meningkatkan pendapatan perkapita.
- d. Bisa ikut serta mendorong pembangunan nasional dalam bidang ekonomi terkhusus pada sektor industri.

D. Penelitian Terdahulu

Tabel 1.3

No	Nama, Tahun, Judul	Persamaan	Perbedaan	Hasil Penelitian
1.	Habib Ahmarudin (2019) Dengan judul : Analisis Produk Pembiayaan Murabahah dalam Pengembangan Usaha Mikro di Bank Syariah Mandiri KC.Kedaton Kota Bandar Lampung. ⁵⁶	Mengangkat hal yang sama yaitu tentang produk pembiayaan yang diberikan bank terhadap pengembangan usaha mikro. Selain itu penelitian yang dilakukan sama-sama merupakan penelitian kualitatif.	Terdapat beberapa perbedaan antara penelitian ini dengan penelitian yang akan saya lakukan yaitu terletak pada tempat penelitian, tahun penelitian dan juga produk pembiayaan yang diteliti yang dimana pada penelitian ini meneliti tentang pembiayaan murabahah, sedangkan penelitian saya tentang pembiayaan musyarakah serta penelitian ini meneliti tentang pengembangan usaha mikro apa saja sedangkan penelitian yang saya lakukan khusus tentang pengembangan usaha yang merupakan home industri.	Hasil dari penelitian ini adalah dengan adanya pembiayaan usaha mikro yang diberikan oleh Bank Syariah Mandiri KC. Kedaton Kota Bandar Lampung dapat memberikan perkembangan bagi beberapa pelaku usaha atau nasabah Bank Syariah Mandiri. Para pelaku usaha atau nasabah yang awalnya memiliki usaha kecil-kecilan, kekurangan modal, hingga berkembang semakin meningkat pendapatannya yang mana itu semua tidak terlepas dari bantuan dari pihak bank dalam pemenuhan modal pelaku usaha sehingga penyaluran dana yang dilakukan oleh pihak bank mempunyai dampak yang begitu besar bagi para pelaku usaha atau nasabah.
2.	Siti Imroah (2019).	Mengangkat hal yang sama yaitu	Terdapat beberapa perbedaan antara	Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan maka

	Dengan Judul : Analisis Peranan Pembiayaan Mikro Terhadap Pengembangan Usaha Nasabah UMKM (Studi Pada BRI Syariah KCP Metro). ⁵⁷	tentang produk pembiayaan yang diberikan oleh bank kepada pelaku usaha guna mengembangkan usahanya.	penelitian ini dengan penelitian yang akan saya lakukan yaitu terletak pada tempat penelitian, tahun penelitian dan penelitian ini meneliti tentang usaha mikro dan menengah apa saja sedangkan penelitian yang saya lakukan khusus tentang usaha yang merupakan home industri.	dapat diambil kesimpulan bahwa peran pembiayaan mikro pada BRI Syariah KCP Metro dalam mengembangkan usaha UMKM kurang berpengaruh terhadap peningkatan pendapatan usaha nasabah, hal tersebut dapat terbukti dengan tidak adanya peningkatan pendapatan terhadap beberapa usaha nasabah yang telah melakukan pembiayaan mikro di BRI Syariah KCP Metro. Karena kurangnya pengarahan yang efektif dan merata terhadap usaha nasabah, selain itu ada faktor lain yang menyebabkan tidak meningkatnya pendapatan nasabah yaitu minimnya sumber daya manusia yang dimiliki terhadap laporan keuangan dan kurangnya pengetahuan tentang pemasaran.
3.	Susanti (2018). Dengan judul : Analisis Pembiayaan Modal Kerja	Mengangkat masalah yang sama yaitu tentang produk pembiayaan	Terdapat beberapa perbedaan antara penelitian ini dengan penelitian yang akan saya lakukan yaitu	Dari hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa pembiayaan dari Baitut Tamwil Muhammadiyah Bina Masyarakat Utama

⁵⁷ Siti Imroah, *Analisis Peranan Pembiayaan Mikro Terhadap Pengembangan Usaha Nasabah UMKM (Studi Pada BRI Syariah KCP Metro)*, (Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Institut Agama Islam Negeri Metro.2019)

	dalam meningkatkan Pendapatan Usaha Anggota Baitul Tamwil Muhammadiyah Bina Masyarakat Utama Way Dadi Bandar Lampung ⁵⁸ .	modal kerja yang diberikan oleh bank kepada usaha berskala mikro yang dapat mempengaruhi perkembangan usaha nasabah mereka terkait dengan pendapatan yang akan diperoleh pelaku usaha.	terletak pada tempat penelitian, tahun penelitian dan penelitian ini meneliti tentang usaha mikro dan menengah apa saja sedangkan penelitian yang saya lakukan khusus tentang usaha yang merupakan home industri. Penelitian ini juga merupakan penelitian kuantitatif sedangkan penelitian saya merupakan penelitian kualitatif.	efektif dalam meningkatkan modal usaha anggota. Besar kecilnya pembiayaan yang diterima anggota berbeda-beda sesuai dengan kebutuhan dan tingkat kemampuan anggota. Adanya pembiayaan dari Baitul Tamwil Muhammadiyah dapat meningkatkan dan mengembangkan usaha sesuai dengan kebutuhan para anggota. Dengan demikian dapat dinyatakan bahwa pembiayaan yang diberikan Baitul Tamwil Muhammadiyah efektif meningkatkan jumlah pendapatan anggota.
4.	Alpiyannasri Rambe (2020) Dengan Judul : Pengaruh Pembiayaan Murabahah dan Ijarah Terhadap Perkembangan Usaha Mikro, Kecil, Menengah. Studi kasus Bank Mandiri Syariah	Mengangkat hal yang sama yaitu tentang produk pembiayaan yang diberikan oleh bank kepada pelaku usaha guna mengembangkan usahanya.	Terdapat beberapa perbedaan antara penelitian ini dengan penelitian yang akan saya lakukan yaitu terletak pada tempat penelitian, tahun penelitian dan penelitian ini meneliti tentang perkembangan usaha mikro, kecil dan menengah dan menengah (UMKM)	Pertama, Pembiayaan murabahah berpengaruh terhadap perkembangan UMKM pada nasabah Bank Mandiri Syariah Cabang Ahmad Yani. Hal ini dinyatakan berdasarkan hasil uji t pengaruh pembiayaan murabahah terhadap perkembangan UMKM pada nasabah Bank Mandiri Syariah Cabang Ahmad Yani dengan nilai

⁵⁸ Susanti, *Analisis Pembiayaan Modal Kerja dalam meningkatkan Pendapatan Usaha Anggota Baitul Tamwil Muhammadiyah Bina Masyarakat Utama Way Dadi Bandar Lampung*, (Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung.2018)

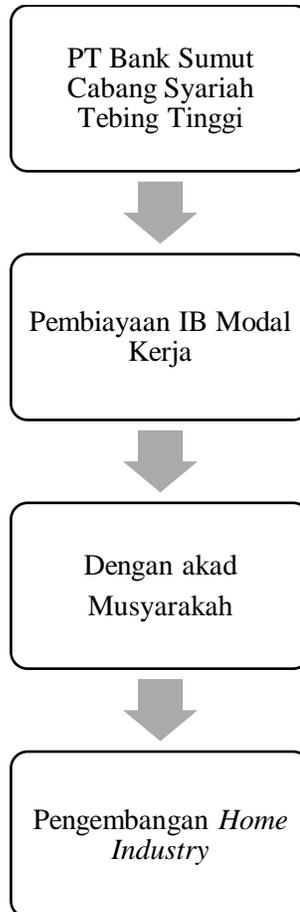
	Cabang Ahmad Yani. ⁵⁹		apa saja sedangkan penelitian yang saya lakukan khusus tentang perkembangan usaha yang merupakan home industri. Selain itu, penelitian ini juga meneliti menggunakan akad murabahah dan ijarah, sedangkan penelitian yang saya lakukan menggunakan akad musyarakah.	thitung > ttabel atau 7,627 > 2,004 di mana nilai signifikansinya 0,000 < 0,05. Kedua, Pembiayaan ijarah berpengaruh terhadap perkembangan UMKM pada nasabah Bank Mandiri Syariah Cabang Ahmad Yani. Hal ini dinyatakan berdasarkan hasil uji t pengaruh pembiayaan ijarah terhadap perkembangan UMKM pada nasabah Bank Mandiri Syariah Cabang Ahmad Yani dengan nilai thitung > ttabel atau 6,422 > 2,004 di mana nilai signifikansinya 0,000 < 0,05.
5.	Nurul Churoisah (2018) Dengan Judul : Analisis Pengaruh Pembiayaan Mudharabah Terhadap Perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah pada	Mengandung hal yang sama yaitu tentang bank syariah yang memberikan produk pembiayaan kepada pelaku usaha guna mengembangkan usahanya.	Terdapat beberapa perbedaan di antara penelitian ini dengan penelitian yang saya lakukan yaitu terletak pada tempat penelitian, tahun penelitian dan penelitian ini meneliti tentang perkembangan usaha mikro, kecil dan	Berdasarkan hasil penelitian dan analisis data yang telah dilaksanakan, maka penelitian ini dapat disimpulkan terdapat pengaruh positif dan signifikan antara pembiayaan mudharabah terhadap perkembangan usaha mikro, kecil dan menengah sebesar 21,89%.

⁵⁹ Alpiyannasri Rambe. *Pengaruh Pembiayaan Murabahah dan Ijarah Terhadap Perkembangan Usaha Mikro, Kecil, Menengah. Studi kasus Bank Mandiri Syariah Cabang Ahmad Yani.* (Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Universitas Islam Negeri Sumatera Utara. 2020)

	KSPPS BMT Al Amin Kudus. ⁶⁰		menengah (UMKM) apa saja sedangkan penelitian yang saya lakukan berfokus pada usaha home industry. Penelitian ini juga merupakan penelitian kuantitatif sedangkan penelitian saya merupakan penelitian kualitatif.	Tetapi dari hasil penelitian yang ada menunjukkan bahwa ada hubungan yang signifikan antara variabel X dan variabel Y dengan indeks korelasi sebesar $r_{xy} = 0,46782$. Jika diinterpretasikan pada tabel skala penafsiran koefisien korelasi, maka tingkat hubungan pembiayaan mudharabah dengan perkembangan usaha mikro, kecil dan menengah adalah rendah
--	--	--	--	--

⁶⁰ Nurul Churoisah. *Analisis Pengaruh Pembiayaan Mudharabah Terhadap Perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah pada KSPPS BMT Al Amin Kudus.* (Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang. 2018)

E. Kerangka Teori



Sebagai sebuah lembaga keuangan syariah, PT Bank Sumut Cabang Syariah Tebing Tinggi selalu berupaya untuk memberikan produk yang berguna serta menguntungkan untuk para nasabah nyadan juga bank itu sendiri. Untuk menjalankan perannya yaitu melaksanakan pembiayaan terhadap bisnis-bisnis yang dijalankan masyarakat perdasarkan pada sistem ekonomi syariah Islam, maka PT Bank Sumut Cabang Syariah Tebing Tinggi pun memberikan beberapa produk yang dapat membantu para nasabah pelaku usaha yang kekurangan modal, salah satunya adalah produk pembiayaan IB Modal Kerja. Produk ini merupakan perодук pembiayaan yang dimana bank membeikan modal/dana

kepada nasabah pelaku usaha dengan tujuan untuk membantu nasabah yang kekurangan dana agar dapat mengembangkan usahanya.

Produk ini memanfaatkan 2 akad, yakni mudharabah serta musyarakah. Pada riset ini yang akan saya teliti adalah produk pendanaan IB Modal kerja melalui perjanjian musyarakah. Produk pendanaan IB Modal Kerja Musyarakah ialah produk pembiayaan yang mana bank memberi modal/dana kepada nasabah pelaku usaha untuk dicampurkan kepada modal/dana yang dimiliki oleh nasabah pelaku bisnis dengan system bagi keuntungan menurut kesepakatan kedua belah pihak dengan bertujuan untuk mengembangkan usahanya.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian

Pada riset ini, penulis menerapkan pendekatan kualitatif yang mempunyai sifat deskriptif kualitatif yang mana deskriptif kualitatif ialah jenis riset yang condong memakai analisis. Riset deskriptif kualitatif mendeskripsikan data apa adanya serta menguraikan data ataupun kejadian/peristiwa melalui kalimat-kalimat penjelasan secara kualitatif.

Bogdan serta Taylor mengartikan metode kualitatif berupa proses riset yang memproduksi data deskriptif yang berbentuk kata-kata tertulis ataupun kata-kata yang diucapkan/lisan dari orang-orang serta tingkah laku yang bisa diobservasi.¹

Tujuan riset deskriptif kualitatif sejalan dengan rumusan masalah. Dalam desain riset ini mencakup pengumpulan data, analisis data, interpretasi data kemudian diakhiri dengan pengambilan simpulan yang mengacu pada analisis data.²

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

1. Lokasi Penelitian

Dalam riset ini, penulis memilih melaksanakan riset di PT Bank Sumut Cabang Syariah Tebing Tinggi yang berada di jalan Dr. Sutomo, Rambung, Padang Hilir kota Tebing Tinggi.

¹ Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung : Remaja Rosdakarya, 2005) hal.

4

² Nur Ahmadi Bi Rahmani, “ *Metode Penelitian Ekonomi*” (Medan: Febi UIN-SU Press, 2016), hal. 5

2. Waktu Penelitian

Tabel 1.4

No	Kegiatan	Jan	Feb	Mar	Apr	Mei	Jun	Jul	Agt	Sep	Okt	Nov
1.	Acc judul											
2.	Observasi awal											
3.	Pengerjaan BAB 1,2, dan 3											
4.	Pengumuman PS											
5.	Bimbingan Skripsi											
6.	Ujian seminar proposal											
7.	Revisi sempro											
8.	Penelitian lanjutan bab 4 dan 5											
9.	Bimbingan skripsi											
10.	ACC Skripsi											
11.	Daftar Sidang											
12.	Sidang Munaqasyah											

C. Subjek dan Objek Penelitian

Subjek riset ataupun responden ialah orang yang diminta untuk memberikan keterangan ataupun pendapat mengenai hal yang di teliti, atau bisa di katakan subjek riset ialah informan yang dapat dijadikan sebagai sumber yang dapat memberikan informasi. Menurut Arikunto, subjek riset ialah subjek yang dimaksudkan untuk dikaji oleh peneliti. Dengan demikian, subjek riset ialah sumber informasi guna memberitahu fakta-fakta yang ada di lapangan.³

Sedangkan objek riset menurut Sugiyono adalah “objek riset ialah sebuah atribut ataupun sifat ataupun nilai dari seseorang, objek ataupun aktivitas dengan variasi tersendiri yang sudah ditentukan oleh peneliti guna dipelajari lalu diambil simpulannya”.⁴

Pada riset ini yang menjadi subjek riset ialah Bapak Ponco selaku Ketua Tim Pemasaran beserta 2 staf bagian pemasaran di PT Bank Sumut Cabang Syariah Tebing Tinggi. Sedangkan yang menjadi objek pada riset ini ialah Produk Pembiayaan IB Modal Kerja Musyarakah.

D. Sumber dan Teknik Pengumpulan Data

1. Sumber Data

Dalam rangka memperoleh data yang dibutuhkan untuk penyusunan skripsi ini, penulis memanfaatkan tipe/jenis data kualitatif. Data kualitatif, yakni data yang didapatkan berbentuk informasi lisan serta tulisan.

Data yang dipergunakan bersumber dari buku, artikel jurnal, internet, dan melalui wawancara dengan pimpinan bank serta karyawan/staf perusahaan. Lalu ditambah dengan informasi-informasi yang didapatkan dari pihak lainnya yang berhubungan dengan permasalahan yang penulis

³ Arikunto Suharsimi, *Metodologi Penelitian*, (Yogyakarta: Bina Aksara, 2006)

⁴ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, (Bandung:Alfabeta, 2009)

bahas dan teliti serta dari berbagai referensi yang dapat mendukung penyelesaian penelitian ini.

Menurut sumbernya, data dikelompokkan kedalam 2 jenis, antara lain:⁵

a. Data Primer

Informasi yang didapatkan oleh periset melalui sumber asli dinamakan dengan data primer.⁶ Pada riset ini, data primer didapatkan penulis melalui perusahaan secara langsung berupa hasil pengamatan dan data yang diberikan oleh perusahaan serta hasil wawancara langsung pada ketua Tim Pemasaran PT Bank Sumut Cabang Syariah Tebing Tinggi serta juga melalui beberapa karyawan lainnya.

Data sekunder, ialah data melalui perpustakaan, buku, jurnal ataupun sumber yang lain yang berkenaan dengan riset ini.⁷

2. Teknik Pengumpulan Data

Teknik mengumpulkan data yang penulis pergunakan pada riset antara lain:

a. Observasi

Yakni sebuah riset dimana penulis melaksanakan pengamatan langsung terhadap PT Bank Sumut Cabang Syariah Tebing Tinggi.

b. Wawancara (*Interview*)

Interview ialah sebuah metode untuk mengumpulkan informasi melalui jalur komunikasi (lisan) antara periset dan responden, yaitu lewat kontak serta ikatan individu. Komunikasi itu dicoba secara langsung melalui metode *face to face*, maksudnya antara periset

⁵ Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*,. 8.

⁶ Azhari Akmal Tarigan, dkk, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*, (Medan : La-Tanza Press , T.T)

⁷ Miles Dan Huberman, “ Analisis Data Kualitatif”. (Jakarta: Ghalia Indonesia,2003), Hal 21

berurusan langsung, ataupun tidak langsung (ataupun lewat telepon) guna mengajukan pertanyaan secara lisan.⁸

Sedangkan menurut Sugioyono, wawancara ialah teknik untuk mengumpulkan data lewat proses tanya jawab lisan yang berlangsung satu arah, maksudnya pertanyaan itu berasal dari pewawancara sementara jawaban diberikan oleh orang yang diwawancarai.⁹

c. Dokumentasi

Yaitu pengumpulan data-data tertulis pada saat proses tanya jawab terhadap informan berlangsung dan mengumpulkan data-data ataupun dokumen-dokumen lain yang mendukung serta berkenaan dengan riset yang sedang dilaksanakan dengan dilengkapi gambar/foto untuk melengkapi hasil pengumpulan data dari teknik observasi dan wawancara.

E. Instrumen Penelitian

Pada riset kualitatif, instrumen utamanya ialah peneliti itu sendiri sehingga ia bisa secara langsung mengupas masalah-masalah yang terdapat dalam masyarakat. Peneliti mempunyai peran aktif dalam menyusun rencana riset, proses serta pelaksanaan riset dan menjadi faktor penentu dari keseluruhan proses serta temuan riset.

Hal ini sejalan dengan apa yang di utarakan oleh Nasution, yaitu “...dalam penelitian alamiah peneliti sendiri yang akan terjun langsung ke lapangan dan berusaha sendiri mengumpulkan informasi melalui observasi serta wawancara.¹⁰

⁸ Muhammad, *Metode Penelitian Ekonomi Islam Pendekatan Kualitatif*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2004), h.103

⁹ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R &D*, (Bandung: Alfabeta, 2012), h. 224.

¹⁰ Nasution, *Metode Research (Penelitian Ilmiah)*. (Jakarta: Bumi Aksara, 2006)

F. Teknik Analisis Data

Teknik untuk menganalisis data yang dipakai pada riset ialah teknik analisis kualitatif. Analisis data kualitatif dengan sifat induktif, yakni sebuah analisis berlandaskan data yang didapatkan, lalu dikembangkan menjadi pola hubungan tertentu .¹¹

Informasi hasil analisis bukan memakai angka-angka, namun diuraikan bersumber pada informasi hasil *interview* serta observasi. Setelah itu informasi yang didapatkan melalui *interview*, serta observasi dihimpun, memilah informasi-informasi inti lalu menekankan kepada informasi-informasi yang penting saja. Sesudah itu dilakukan penyajian data akibatnya mempermudah dalam merancang langkah selanjutnya.

Miles serta Huberman menyebutkan bahwasanya metode ataupun teknik pengolahan data kualitatif bisa dilaksanakan lewat 3 tahapan, yaitu:¹²

1. Reduksi Data

Data yang didapat dari lapangan tentunya sangat banyak, sehingga bisa dilaksanakan reduksi data yang artinya merangkum, menyeleksi hal-hal yang inti, menekankan kepada informasi-informasi yang penting, mencari tema serta pola kemudian menyingkirkan yang tidak dibutuhkan.

2. Penyajian Data

Sesudah direduksi, tahapan berikutnya ialah memperlihatkan ataupun menyajikan data untuk visibilitas yang lebih jelas. Penyajian data yang dimaksud bisa berupa tabel dengan format terurut, grafik, chart, piktogram ataupun semacamnya. Lewat penyajian data seperti itu data menjadi terorganisasikan, tersusun dalam suatu pola hubungan, akhirnya lebih gampang untuk memahaminya.

¹¹ *Ibid*, h, 245

¹² Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R &D*, (Bandung: Alfabeta, 2018), h. 337

3. Menarik Kesimpulan

Tahapan ketiga ataupun tahapan terakhir dalam menganalisa data kualitatif ialah tahap pengambilan kesimpulan serta verifikasi.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum PT Bank Sumut Syariah

1. Sejarah dan Perkembangan Bank Sumut Syariah

Bank Sumut pada mulanya disebut dengan Bank Pembangunan Daerah Sumatera Utara, berdiri pada tanggal 04 November 1961 dengan sebutan BPSU. Bank Sumut ini kemudian dibentuk dengan status perseroan terbatas. Lalu pada tahun 1962 dialihkan sebagai Badan Usaha Milik Daerah (BUMD) dengan peraturan UU No. 13 tahun 1962. Dikala itu modal pokok senilai Rp. 100 juta yang mana saham bank itu ialah milik pemerintahan daerah tingkat I Sumatera utara serta pemerintahan daerah tingkat II se-Sumatera Utara. Akan tetapi tanggal 16 April 1999 melalui perda No.2/1999 bentuk badan hukum diganti lagi sebagai Perseroan Terbatas, akhirnya nama BPDSU diubah sebagai PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Utara dengan singkatan PT. Bank Sumut yang mempunyai kedudukan serta kantor induk yang terletak di JL. Imam Bonjol No.18 Medan. Modal awal ketika itu Rp. 400 Milyar kemudian di tahun yang sama modal awal dinaikkan lagi menjadi Rp. 500 Milyar yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan proyeksi pertumbuhan Bank.

Perkembangan Bank Sumut sangat menampilkan pertumbuhan yang signifikan, diamati lewat prestasi kerja serta pencapaian yang didapatkan tiap tahunnya, telah tercatat jumlah kekayaan Bank ini mendekati 10,75 Trilyun di tahun 2009 serta meningkat menjadi 12,76 Trilyun di tahun 2010. Ditunjang dengan semangat yang ingin menjadi Bank Profesional serta mampu menjalani kompetisi saat digelorkannya program to be the best yang seiring dengan road map

BPD Regional Champion 2014, pastinya disertai akibat perlu memperkuat pendanaan yang tidak lagi menggantungkan pemberian saham dari pemerintahan daerah. PT. Bank Sumut tercatat kedalam deretan bank pembangunan daerah dengan mempunyai kekayaan terbanyak, sekarang ini PT. Bank Sumut mempunyai aset mencapai 27 triliun dengan 200 unit kantor dimana meliputi Kantor Cabang Utama, Kantor Cabang, Cabang Pemantu, Cabang Unit Mikro dan payment point, yang mana lingkup area kerja sampai DKI Jakarta (Cabang Atium Senen, Cabang Melawai serta Capem Tanah Abang).

Keberhasilan PT. Bank Sumut dalam meningkatkan jumlah aset tentunya didukung dengan adanya usaha yang dikembangkan oleh bank tersebut. Pendirian unit usaha syariah dilandaskan oleh perkembangan mayoritas umat islam yang ada di Sumatera utara. Pembangunan Unit Usaha Syariah sebetulnya sudah merekah sejak lama di kalangan stakeholder Bank Sumut, terutama bagian direksi serta komisaris, ialah semenjak disahkannya UU No. 10 Tahun 1998 dimana menjadi membuka jalan untuk Bank Konvensional dalam pembentukan Unit Usaha Syariah.

Peresmian Unit tersebut ialah tanggal 04 November 2004, dalam peresmian ini dibuka 2 unit Kantor Operasional diantaranya Kantor Cabang Syariah Medan serta Kantor Cabang Syariah Padang Sidempuan. Bersamaan dengan waktu yang terus berjalan di tahun 2018 Unit Usaha Syariah sudah mempunyai 23 kantor Operasional mencakup 5 Kantor Cabang serta 18 Kantor Cabang Pembantu yang ada di Medan serta sejumlah kota besar lain di sekitar Sumatera Utara diantaranya:¹

¹ Wawancara Dengan Bapak Aziz Ardiansyah di PT. Bank Sumjt Cabang Syariah Tebing Tinggi (25 Juni 2021)

- 1) Kantor Cabang Syariah Medan
- 2) Kantor Cabang pembantu Syariah Stabat
- 3) Kantor Cabang pembantu Syariah Mutatuli
- 4) Kantor Cabang pembantu Syariah Karya
- 5) Kantor Cabang pembantu Syariah HM. Joni
- 6) Kantor Cabang Syariah Medan Ring Road
- 7) Kantor Cabang pembantu Syariah Binjai
- 8) Kantor Cabang pembantu Syariah Kota Baru Marelan
- 9) Kantor Cabang pembantu Syariah HM. Yamin
- 10) Kantor Cabang pembantu Syariah Marelan Raya
- 11) Kantor Cabang pembantu Syariah Hamparan Perak
- 12) Kantor Cabang pembantu Syariah Kayu Besar
- 13) Kantor Cabang Syariah Padang Sidempuan
- 14) Kantor Cabang pembantu Syariah Panyabungan
- 15) Kantor Cabang Syariah Tebing Tinggi
- 16) Kantor Cabang pembantu Syariah Lubuk Pakam
- 17) Kantor Cabang pembantu Syariah Kisaran
- 18) Kantor Cabang pembantu Syariah Rantauprapat
- 19) Kantor Cabang pembantu Syariah Kampung Pon
- 20) Kantor Cabang Syariah Sibolga

PT. Bank Sumut Cabang Syariah Tebing Tinggi termasuk bagian dari Bank Sumut yang didirikan pada tanggal 25 desember 2005 dibawah pimpinan pertama yaitu Afrizal Lubis, selanjutnya diteruskan Oleh Syawaluddin Harahap, Ahmad Mursalin Lubis, Fahmy Ichwan, dan Sekarang dipimpin oleh Ari Asriadi. Bank ini berlokasi di Jl. Sutomo No 21 Kec. Padang Hilir Tebing Tinggi. merupakan letak yang sangat menguntungkan karena terletak di pusat

pemrintahan kota Tebing Tinggi berada di pinggir jalan, serta dekat dengan pasar.

2. Visi dan Misi Bank Sumut Syariah

Tentunya dalam sebuah perusahaan harus memiliki tujuan dan rencana yang akan dibuat untuk meningkatkan kesejahteraan perusahaan mengenai visi serta misi dari bank sumut syariah cabang syariah tebing tinggi ialah seperti diuraikan dibawah ini.⁷⁵

a. Visi

Menjadi bank andalan untuk membantu dan mendorong pertumbuhan perekonomian dan pembangunan daerah di segala bidang serta sebagai salah satu sumber pendapatan daerah dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat.

b. Misi

Mengelola dana pemerintah dan masyarakat secara profesional yang didasarkan pada prinsip-prinsip syariah.

3. Logo dan Makna Logo Bank Sumut Syariah

Dibawah ini ialah gambar logo PT. Bank SUMUT Unit Usaha Syariah :⁷⁶



Gambar 1.1 Logo Bank Sumut Syariah

⁷⁵<http://www.banksumut.co.id/visi-misi>

⁷⁶ <http://www.banksumut.co.id/logobanksumut>

Setiap perusahaan pastinya mempunyai ciri khas dari perusahaan itu sendiri sebagai identitas untuk mengenalkan kepada masyarakat tentang keberadaan suatu perusahaan itu. berdasarkan gambar diatas bahwa logo bank sumut unit usaha syariah mengandung arti *sinergi* yakni kooperasi yang erat berupa langkah lanjut dalam rangka meningkatkan taraf hidup yang lebih baik, dengan bekal keinginan keras yang dilandasi dengan profesionalisme serta memberi layanan yang terbaik. Dalam logo tersebut membentuk 2 komponen penting yaitu:

- a. Bentuk huruf “U” yang saling bersangkutan sinergi dengan membuat huruf “S” dimana membentuk kata awal “SUMUT” yang merefleksikan bank sumut dalam bentuk kerjasama yang erat dengan masyarakat yang ada di sumatera utara sebagai mana visi dari bank sumut.
- b. Warna orange sebagai simbol hasrat atau keinginan tertentu untuk tetap maju yang dilaksanakan dengan bersemangat yang dikombinasikan dengan warna biru yang sportif serta profesional seperti halnya misi Bank Sumut.
- c. Warna putih sebagai ungkapan ketulusan hati seperti halnya tradisi bank sumut. Sedangkan huruf platino bold melambangkan sesuatu yang gampang dibaca serta dipahami. Tulisan bank memakai huruf kecil sedangkan sumut memakai huruf kapital melambangkan bahwa bank sumut lebih mengedepankan dan menomor satukan sumatera utara sebagai deskripsi kehendak serta dukungan dalam membangun serta mengembangkan provinsi sumatera utara.

4. Statement Budaya Pada Bank Sumut Cabang Syariah

Statemen budaya pada perusahaan ataupun lazim dinamakan sebagai motto PT. Bank Sumut Cabang Syariah Tebing Tinggi ialah “*Memberikan Pelayanan Terbaik*”. Yang mengandung makna diantaranya:⁷⁶

- a. Berusaha untuk selalu menjadi yang paling terpercaya.
- b. Energik didalam melakukan setiap kegiatan.
- c. Senantiasa bersikap Ramah pada siapapun.
- d. Membina Hubungan secara baik dan bersahabat.
- e. Berkomitmen tinggi untuk memberikan yang terbaik.

5. Struktur Organisasi PT. Bank Sumut Cabang Syariah Tebing Tinggi

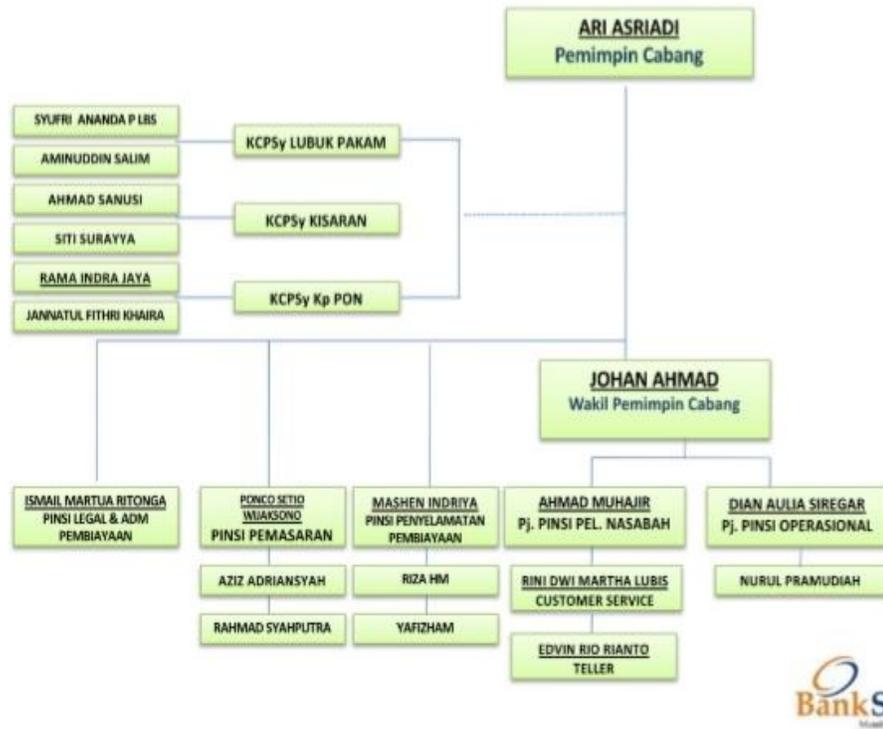
Struktur organisasi yaitu urutsn anggota ataupun unit kerja didalam suatu organisasi. Struktur organisasi memperlihatkan adanya pengelompokan kerja serta peranan ataupun kegiatannya berlainan dengan yang dikoordinasikan. Disamping itu, struktur organisasi ini pun memperlihatkan pengkhususan pekerjaan, saluran instruksi atau pelaporan. Oleh sebab itu, struktur organisasi harus dibuat sedemikian rupa alhasil sumber daya manusia yang ada bisa digunakan dengan sebaik-baiknya, serta sebagai sarana pengelolaan internal dalam sistem pengelompokan kerja yang harmonis.

Berlandaskan uraian tersebut, maka struktur organisasi PT. Bank Sumut Cabang Syariah Tebing Tinggi ialah dibawah ini:⁷⁷

⁷⁶ Wawancara Dengan Kak Nurul Di PT. Bank Sumut Cabang Syariah Tebing Tinggi (25 Juni 2021)

⁷⁷ www.banksumut.co.id

STRUKTUR ORGANISASI PT. BANK SUMUT CABANG SYARIAH TEBING TINGGI



**Gambar 1.2 Struktur Organisasi PT. Bank Sumut Cabang Syariah
Tebing Tinggi**

Berdasarkan tabel diatas bisa diamati bahwa PT Bank Sumut Cabang Syariah Tebing Tinggi memiliki 1 pempinan cabang ada 2 orang karyawan wanita dan 12 orang karyawan pria yang mana total keseluruhan karyawan yakni 14 orang.

6. Gambaran Produk Pembiayaan IB Modal Kerja Musyarakah

Pembiayaan iB Modal Kerja Musyarakah ialah kegiatan menanamkan modal dari pejabat dana/modal guna mencampurkan atau menggabungkan dana/modal terhadap usaha tertentu yang mana

keuntungannya dibagi menurut nisbah yang sudah disetujui antara nasabah dengan bank. Juga kerugian ialah tanggung jawab tiap-tiap penjabat dana/modal menurut bagian/porsi dana/modal. Batas waktu pendanaan, pemulangan dana serta pembagian keuntungan ditetapkan dalam akad. Pelunasan pendanaan itu bisa diangsur atau dicicil menurut estimasi arus kas (cash flow) bisnis pengguna.

a. Karakteristik Produk Pembiayaan IB Modal Kerja

Karakteristik produk pendanaan IB Modal Kerja yang dipraktikkan oleh Bank Sumut Cabang Syariah ialah:

- 1) Adanya kontribusi atau sumbangan dana/modal dari Bank ataupun nasabah;
- 2) Rukun akadnya meliputi ijab qabul, semua pihak yang berakad, dan obyek akad dalam bentuk modal, kerja, keuntungan serta kerugian;
- 3) Pembagian keuntungan dilakukan secara proporsional pada tiap-tiap mitra berdasarkan nisbah pembagian hasil yang sudah disetujui bersama di awal.
- 4) Pembagian keuntungan pada dasarnya berdasarkan prinsip *profit sharing*, yang mana kerugian menjadi tanggung jawab bersama sesuai porsi saham/modal tiap-tiap mitra;
- 5) Hubungan antara Bank dan nasabah belum mengikuti prinsip kesetaraan sebab posisi Bank Syariah masih jauh lebih kuat dari posisi nasabah;
- 6) Pengelolaan usaha dilaksanakan oleh nasabah, pembagian keuntungan menurut prinsip *revenue sharing*.
- 7) Suatu keharusan untuk memberikan jaminan bagi nasabah.

b. Kebijakan Pembiayaan

Kebijakan pembiayaan Musyarakah IB Modal Kerja ialah dibawah ini :

1) Maksimal Pembiayaan

Maksimal pembiayaan musyarakah IB Modal kerja adalah sebesar Rp 5.000.000.000 dengan batas waktu paling lama 5 Tahun.

2) *Self Financing* (uang muka)

Minimum 30% dari nasabah pembiayaan dan 70% dari bank atau pembiayaan fleksibel sesuai kesepakatan bank dengan nasabah.

3) Tujuan penggunaan pembiayaan

Tujuan penggunaan pembiayaan ialah guna memenuhi keperluan masyarakat yang kekurangan dana untuk modal kerja.

4) Jenis dan Akad Pembiayaan

Pendanaan Produktif dengan memanfaatkan akad musyarakah yang berlaku.

5) Jangka waktu pembiayaan

Batas waktu akad fasilitas pendanaan ialah minimal 1 tahun serta maksimum 5 tahun, dengan ketentuan diantaranya:

- a) Untuk pegawai berusia maksimal 55 tahun ataupun pada saat pensiun.
- b) Untuk pengusaha ataupun profesional berusia maksimal 60 tahun.

B. Analisis Produk Pembiayaan IB Modal Kerja Musyarakah dalam Pengembangan *Home Industry*

1. Prosedur Pembiayaan IB Modal Kerja Musyarakah di PT Bank Sumut Cabang Syariah Tebing Tinggi

Prosedur adalah langkah-langkah yang harus dijalani nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan, diantaranya ialah:

a. Pengajuan Permohonan

Nasabah mengajukan permohonan pembiayaan melalui cara mengunjungi kantor bank Sumut cabang syariah tebing tinggi, nasabah mengajukan permohonan pembiayaan berdasarkan keinginan nasabah itu sendiri atau bisa juga dikarenakan prospek (pihak bank yang menawarkan produk pembiayaan IB Modal kerja kepada nasabah) sehingga nasabahnya tertarik.

b. Pemberitahuan Persyaratan

Setelah nasabah mendatangi bank dan mengutarakan maksudnya, biasanya pihak bank yaitu Customer Service atau pinsi pemasaran akan memberitahukan persyaratan serta ketentuan apa saja yang wajib dipenuhi atau dilengkapi oleh nasabah, yaitu :

1) Perseorangan

- a) Mengisi serta menandatangani surat permohonan atau formulir pendanaan yang diberikan bank.
- b) Menyerahkan fotocopy identitas diri berupa KTP (suami/istri), kartu keluarga, serta buku nikah (bagi yang sudah menikah), akta kematian pasangan (bila janda/duda)
- c) Menyerahkan fotocopy akta pembangunan bisnis, SIUP, SITU, TDP, NPWP
- d) Surat persetujuan suami/istri
- e) Data keuangan atau rekening koran

- f) Rencana kerja permohonan
 - g) Fotocopy agunan misalnya sertifikat hak milik (SHM) maupun Sertifikat Hak Guna Bangunan (SHGB) serta BPKP untuk tanah/bangunan disertai dengan fotocopy PBB terakhir
- 2) Badan Usaha
- a) Mengisi serta menandatangani surat permohonan atau formulir pendanaan
 - b) Fotocopy akta pembangunan bisnis SIUP/SITU/TDP/NPWP
 - c) Menyerahkan fotocopy identitas pengurus berupa KTP
 - d) Data keuangan / rekening koran
 - e) Rencana kerja permohon
 - f) Fotocopy agunan misalnya sertifikat hak milik (SHM) maupun Sertifikat Hak Guna Bangunan (SHGB) serta BPKP untuk tanah/bangunan disertai dengan fotocopy PBB terakhir.
- c. Nasabah memenuhi kelengkapan administratif

Setelah pihak bank memberitahu syarat dan ketentuan nya, selanjutnya nasabah harus memenuhi kelengkapan administrasi, antara lain:

- 1) Membuka rekening Tabungan/Giro,
- 2) Fotocopy NPWP untuk pendanaan lebih dari Rp. 100 juta,
- 3) Fotocopy bukti-bukti keabsahan bisnis
- 4) Fotocopy identitas diri pemohon, pemilik barang agunan suami/istri yang masih berlaku (KTP ataupun SIM ataupun Paspur),
- 5) Fotocopy Kartu Keluarga atau Buku Nikah untuk yang sudah berkeluarga,

- 6) Fotocopy Surat Agunan dalam bentuk Sertifikat Hak Milik (SHM) maupun Sertifikat Hak Guna Bangunan (SHGB)
- 7) Dan dokumen lain yang dibutuhkan.

d. Analisa Awal

Pelaksana seksi pemasaran akan melakukan analisa awal yaitu mengecek kelengkapan serta kebenaran lampiran-lampiran dari surat permohonan pembiayaan yang diberikan nasabah. Apabila sudah benar maka pada fotocopy tersebut akan di stempel "*Fotocopy sesuai aslinya*" yang kemudian akan diparaf oleh petugas AO atau *Account Officer* bagian pemasaran dan kemudian di tandatangani oleh pinsi pemasaran. Teruntuk fotocopy dokumen surat barang agunan serta surat yang diikat maka wajib di tandatangani oleh pimpinan cabang, sedangkan pinsi pemasaran cukup memberi paraf saja. setelah itu, pihak bank akan mengevaluasi apakah jumlah pendanaan yang diminta relevan dengan jaminan, maksimal pembiayaan yang dapat diambil adalah sesuai penilaian agunan yaitu 80% dari nilai pasar.

Pelaksana seksi pemasaran kemudian melaksanakan konfirmasi lewat Sistem Informasi Debitur serta kantor cabang konvensional yang ada di daerah operasional, guna mengetahui apakah pemohon mempunyai kredit/pendanaan di bank lain serta bagaimana kualitasnya. Apabila menurut analisis pelaksana seksi pemasaran nasabah masih memiliki pinjaman pada bank lain, bermasalah setelah dilakukan *BI Checking*, atau ditemukan kejanggalan lainnya, maka analisis hanya akan dilakukan sampai tahap ini, dan pihak bank akan mengirimkan surat penolakan atau pihak bank akan menghubungi nasabah untuk menyatakan penolakan tanpa memberitahukan alasan penolakan dengan kurun waktu paling kama 1 minggu setelah analisis. Namun apabila menurut analisis

pelaksana seksi pemasaran semuanya baik-baik saja dan tidak ditemukan kejanggalan maka akan dilanjutkan ketahap berikutnya.

e. Wawancara

Dalam tahap ini pihak bank akan bertatap muka secara langsung dengan calon anggota pembiayaan. Wawancara ini bertujuan untuk mengetahui seperti apa kemauan calon anggota pembiayaan serta mengevaluasi kemampuan calon anggota pembiayaan dalam menjalankan kewajiban. Wawancara mencakup seluruh data yang perlu dilengkapi maupun diketahui, yang mana pertanyaan-pertanyaan yang sering dikemukakan ialah latar belakang ataupun tujuan permohonan pendanaan, total pinjaman yang dibutuhkan, Jangka waktu pembiayaan, total pendapatan/pemasukan serta pengeluaran calon anggota pembiayaan dalam 1 bulan.

Selanjutnya pihak bank juga akan memberitahukan kepada calon anggota pendanaan mengenai biaya realisasi pendanaan, aturan-aturan yang harus dipatuhi oleh calon anggota pembiayaan yang berkenaan dengan realisasi pendanaan dan perhitungan pembagian hasil. Pembagian hasil ditentukan oleh pihak Bank dengan calon anggota pendanaan musyarakah.

f. Pelaksanaan *Survey*

Pelaksana seksi pemasaran melakukan konfirmasi atau survey ketempat usaha nasabah dan juga lokasi barang agunan untuk memastikan kebenaran dari data dan informasi yang diberikan calon anggota pembiayaan atau dari wawancara sebelumnya.

Pelaksanaan survey ketempat usaha dilakukan untuk melihat prospek dari usaha calon anggota pembiayaan, apakah usaha tersebut akan berjalan lama atau hanya sebentar, apakah calon anggota pembiayaan mampu menutupi kewajibannya dari penghasilan usaha

tersebut atau bila dianggap tidak bisa menutupi apakah nasabah mempunyai sumber penghasilan lain selain dari usaha tersebut.

Sedangkan survey ke lokasi barang agunan dilakukan untuk memeriksa kebenaran dan keakuratan barang jaminan tersebut sesuai dengan data atau informasi yang diberikan oleh calon anggota pembiayaan, seperti letak tempatnya, luas nya, taksiran harga nya dan lain sebagainya.

Juga pihak bank perlu menanyakan kepada tetangga disekitar lingkungan calon anggota pembiayaan bagaimana sifat dan sikap calon anggota pembiayaan ini, apakah calon anggota pembiayaan ini memiliki perilaku yang baik atau tidak.

Setelah pelaksanaan survey, data-data yang diperoleh pada saat pelaksanaan survey akan dikumpulkan dan dimuat dalam laporan kunjungan survey seperti foto tempat usaha, foto barang agunan dan sebagainya.

g. Melakukan Analisis Kelayakan Pembiayaan

Dalam penilaian layak ataupun tidak nya sebuah pembiayaan disalurkan, maka PT Bank Sumut Cabang Syariah mengadakan analisis pendanaan dengan prinsip 5C + 1S, yakni:

1) *Character* (watak)

Pada prinsip ini, yang dinilai adalah bagaimana watak dan kepribadian dari calon anggota pembiayaan, yaitu meliputi tingkat kejujuran nya dan tekad baik calon anggota. Kegiatan ini bertujuan untuk mengetahui apakah calon anggota memang betul-betul memiliki keinginan untuk memenuhi kewajibannya ataupun tidak.

2) *Capacity* (kemampuan)

Prinsip ini bertujuan untuk melihat bagaimana kemampuan calon anggota pembiayaan, baik dari kemampuan nya dalam

mengelola usaha, mengatur keuangan, dan lain sebagainya. Atau bisa juga dihubungkan dengan pendidikan nya seperti pendidikan di bidang bisnis, ekonomi dan lain nya yang berhubungan dengan usaha tersebut.

3) *Capital* (modal)

Prinsip ini bertujuan untuk melihat apakah pemakaian modal efektif ataupun tidak. Yang bisa dilihat dari catatan keuangan (neraca serta catatan untung rugi)

4) *Collateral* (jaminan)

Prinsip ini menilai apakah jaminan yang calon anggota pendanaan berikan sepadan dengan pendanaan yang diajukan. Agunan ialah sumber pembiayaan kedua bagi bank, maksudnya adalah, bila nantinya calon anggota pembiayaan tidak dapat melakukan kewajibannya, maka pihak bank bisa melaksanakan eksekusi terhadap agunan tersebut.

5) *Condition* (kondisi)

Condition ialah analisis tentang keadaan ekonomi calon anggota pembiayaan. Pihak bank harus mempertimbangkan sektor bisnis calon anggota pembiayaan dihubungkan dengan keadaan ekonominya.

6) Syariah

Prinsip ini bertujuan guna menilai jenis usaha calon anggota pembiayaan, yang dimana jenis usaha yang dilakukannya harus benar-benar tidak melanggar prinsip syariah.

Evaluasi kelayakan kredit wajib dikordinasikan dengan kantor pusat. Hasil survey yang dirapatkan pada cabang dibawa ke rapat komite pendanaan. Apabila hasil survey tidak bagus maka cabang mempunyai hak untuk menolak pengajuan pendanaan itu serta

menginformasikan kepada anggota mengenai penolakan dan tidak mesti disertai alasan penolakannya.

h. Keputusan Pembiayaan

Keputusan pembiayaan ialah guna memutuskan apakah pendanaan layak untuk diterima ataupun ditolak, apabila layak maka calon anggota akan dihubungi oleh pihak bank via telepon tentang penandatanganan akad, serta persiapan administrasinya oleh pihak bank.

i. Penandatanganan Akad

Setelah keputusan telah di tetapkan, maka masuklah pada proses penandatanganan akad. Sebelum pendanaan sampai di tahap pencairan, maka calon anggota pembiayaan terlebih dahulu menandatangani perjanjian pendanaan, lalu mengikat jaminan pendanaan dengan Hak Tanggungan ataupun Fidusia tergantung pada jenis jaminan yang diberikan.

j. Realisasi pembiayaan

Setelah calon anggota pembiayaan menandatangani akad pembiayaan maka langkah berikutnya adalah merealisasikan pembiayaan yang dilaksanakan oleh teller.

2. Efisiensi Produk Pembiayaan IB Modal Kerja dalam Pengembangan *Home Industry*

Efisiensi adalah proses yang dilakukan untuk mengukur atau membandingkan pengeluaran (ouput) dan pemasukan (input) yang dimana semakin tinggi perbandingan nya maka semakin dikatakan efisien. Atau efisien juga dapat diartikan suatu cara atau usaha untuk mendapatkan hasil yang maksimal dengan penggunaan sumber yang terbatas.

Menurut bapak Ponco setiawan selaku kepala tim pemasaran di PT Bank Sumut Cabang Syariah Tebing Tinggi, produk pendanaan IB Modal Kerja Musyarakah ini cukup efisien dalam pengembangan usaha *Home Industry* para nasabahnya, di karenakan rata-rata jumlah pendapatan yang di peroleh oleh nasabah pembiayaan ini mengalami kenaikan semenjak diberikan pembiayaan dari pada sebelum diberi pembiayaan. Seperti yang dialami oleh nasbah pelaku usaha *Home Industry* Perternakan Ayam yang dikelola oleh bapak Aziz Andriansyah yang dimana pada awalnya dia hanya memiliki modal Rp.20.000.000 dan mendapatkan keuntungan sekitar Rp.5.000.000 hingga Rp.10.000.000, akan tetapi setelah mendapatkan tambahan modal melalui produk pembiayaan IB Modal Kerja Musyarakah sebesar Rp.50.000.000, bapak Aziz Andriansyah bisa mendapatkan keuntungan berkisar Rp10.000.000 hingga Rp.15.000.000 dengan jumlah modal yang sama.

Hal serupa juga terjadi pada usaha *Home Industry* pembuatan opak yang dikelola oleh bapak Heri Kurniawan yang dimana pada awalnya bapak Heri Kurniawan hanya memiliki modal Rp.20.000.000 dan keutungan berkisar Rp.2.000.000 hingga Rp.5.000.000 setiap bulannya, namun setelah mendapatkan tambahan modal melalui produk Pembiayaan IB Modal Kerja Musyarakah sebesar Rp. 30.000.000, bapak Heri Kurniawan bisa mendapatkan keuntungan kira-kira Rp.5.000.000 hingga Rp. 7.000.000 setiap bulannya dengan modal yang sama.⁷⁸

⁷⁸ Hasil wawancara dengan bapak Ponco Setiawan selaku Pinsi Pemasaran PT Bank Sumut Cabang Syariah Tebing Tinggi.

3. Hambatan bank dalam memberikan Pembiayaan IB Modal Kerja Musyarakah kepada pelaku usaha *Home Industry*

Dalam pemberian Pembiayaan IB Modal Kerja Musyarakah terdapat beberapa kendala yang menghambat bank dalam memberikan pembiayaan terutama dimasa pandemi seperti ini yang membuat pihak bank lebih selektif lagi saat menentukan pengguna yang layak ataupun tidak layak diberikan pendanaan, yaitu⁷⁹:

- a. Kondisi usaha yang sedang menurun disebabkan masa pandemi sehingga memiliki resiko yang tinggi dalam pengembalian modal.
- b. Jumlah pembiayaan yang diinginkan tidak sesuai dengan nilai agunan.
- c. Penyerahan dokumen nasabah kurang lengkap ataupun tidak sesuai dengan kondisi yang sebenarnya setelah dilakukan survey.
- d. Terkendala masalah BI checking.

⁷⁹ Hasil wawancara dengan bapak **Rahmad Syahputra** selaku *Account Officer Marketing* PT Bank Sumut Cabang syariah Tebing Tinggi

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berlandaskan perumusan masalah yang dikemukakan bisa diambil simpulan diantaranya:

1. Prosedur Produk Pembiayaan IB Modal Kerja adalah dimulai dari pengajuan permohonan, pemberitahuan persyaratan, nasabah memenuhi kelengkapan administratif, pihak bank melakukan analisa awal, proses wawancara, pihak bank melakukan survey, pihak bank melakukan Analisis Kelayakan Pembiayaan, keputusan pembiayaan, penandatanganan akad dan kemudian yang terakhir adalah realisasi pembiayaan.
2. Berdasarkan hasil wawancara, produk pembiayaan IB Modal Kerja Musyarakah ini cukup efisien dalam pengembangan *Home Industry* nasabahnya dikarenakan terjadi kenaikan pendapatan oleh pelaku usaha *Home Industry* setelah mendapatkan pembiayaan melalui Produk Pendanaan IB Modal Kerja Musyarakah di PT Bank Sumut Cabang Syariah Tebing Tinggi.
3. Hambatan dalam pemberian pemberian IB Modal Kerja Musyarakah adalah Kondisi usaha yang sedang menurun disebabkan masa pandemi sehingga memiliki resiko yang tinggi dalam pengembalian modal, jumlah pembiayaan yang diinginkan tidak sesuai dengan nilai agunan, penyerahan dokumen nasabah kurang lengkap ataupun tidak sinkron dengan kondisi yang sesungguhnya setelah dilakukan survey dan terkendala masalah BI checking.

B. Saran

Mengacu pada simpulan diatas, penulis ingin memberi masukan kepada PT Bank Sumut Cabang Syariah Tebing Tinggi yang mana kiranya

dapat menjadi bahan pertimbangan untuk kedepannya, yaitu penulis mengharapkan agar Bank ini dapat lebih meningkatkan pembiayaan untuk sektor-sektor kecil seperti pelaku usaha *Home Industry*, UMKM dan lain sebagainya yang mana mereka sangat memerlukan pembiayaan untuk mengembangkan usahanya.

Penulis juga mengharapkan agar PT Bank Sumut Cabang Syariah Tebing Tinggi dapat menyediakan kesempatan bagi pengusaha-pengusaha baru yang ingin mengambil pembiayaan ini berdasarkan analisis kemampuan atau skill yang dia punya, tidak hanya kepada pengusaha atau usaha yang telah lama berdiri saja. sehingga produk akan dapat tersalurkan dengan baik dan dapat berdampak positif bagi masyarakat yang memerlukan dana guna mendirikan sebuah bisnis ataupun yang ingin mengembangkan usahanya.

DAFTAR PUSTAKA

- Al-Arif, M.Nur Rianto.2012. *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*. Bandung: Alfabeta
- Anoraga, Panji. 2011. *Pengantar Bisnis: Pengelolaan Bisnis dalam Era Globalisasi*. Jakarta: PT Aneka Cipta.
- Antonio, Muhammad Syafi'I.2001. *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani Pres.
- Ascarya.2013. *Akad dan Produk Bank Syariah*. Jakarta: Rajawali Pers
- Departemen Agama RI. *Al-Qur'an dan Terjemahnya*. Jakarta: Penerbit Wali.
- Hakim, Atang Abd. 2011. *Fiqh Perbankan Syari'ah*. Bandung: Refikaaditama
- Hasanuddin, Maulana dan Jaih Mubarak. 2012. *Perkembangan Akad Musyarakah*. Jakarta: Kencana.
- Ismail. 2013. *Pebankan Syariah*. Jakarta: Kencana. Edisi Pertama, Cetakan Ke-2.
- Janwari, Yadi. 2015. *Fikih Lembaga Keuangan Syariah*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya
- Kamaruddin, Ahmad 2002 *Dasar-Dasar Manajemen Modal Kerja*. Jakarta: PT. Rineka Cipta.
- Karim, Adiwarmen A. 2013. *Bank Islam Analisis Fiah dan Keuangan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Kasmir.2009. *Kewirausahaan*. Jakarta: Rajawali Pers.Cet. Ke 1
- Kasmir.2002. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, Edisi ke-6, Cet ke-6.
- Kasmir. 2000. *Manajemen Perbankan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.

- Mubarok, Jaih. 2017. *Fikih Muamalah Maliyah Akad Syirkah dan Mudharabah*. Bandung; Simbosa Rekatama Media.
- Muhammad. 2005..*Bank Syariah Problem dan Prospek Perkembangan di Indonesia*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Muhammad, 2015. *Manajemen dana Bank Syari'ah*. Jakarta: PT. Raja Grfindo Persada.
- Nasional, Departemen Pendidikan. 2008. *Kamus Besar Bahasa Indonesia Pusat Bahasa*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Nur Ahmadi Bi Rahmani. 2016. *Metode Penelitian Ekonomi*. Medan: Febi UIN-SU Press.
- Sholehuddin, Muhammad.2014. *Lembaga Keuangan dan Ekonomi Islam*. Yogyakarta: Ombak.
- Soemitra, Andri .2010. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Kencana.
- Sugiyono.2012. *Metode Penelitan Kuantitatif, Kualitatif, dan R &D*, (Bandung: Alfabeta.
- Sa'diyah, Mahmudatus. 2014. *Musarakah dalam Fiqih dan Perbankan Syariah*. Equilibrium,2.2
- Suhendi, Hendi. 2014. *Fiqh Muamalah*.Jakarta: Rajawali Pers.
- Wangsawidjaja, A. 2012. *Pembiayaan Bank Syariah*. Jakarta: Kompas Gramedia Building
- Wiroso.2005.*Penghimpun Dana dan Distribusi Usaha Bank Syariah*. Jakarta: Gramedia Widiasarana Indonesia.
- Yusmad, Muammar Arafat. 2018. *Aspek Hukum Perbankan Syariah dari Teori ke Praktik*. Yogyakarta: Penerbit Deepublish.

Lampiran 1

DAFTAR PERTANYAAN WAWANCARA

1. Bagaimana Sejarah Perkembangan PT Bank Sumut Syariah?
2. Apa visi dan misi PT Bank Sumut Cabang Syariah Tebing Tinggi?
3. Bagaimana Statemen Budaya yang dimiliki oleh PT Bank Sumut Cabang Syariah Tebing Tinggi?
4. Bagaimana struktur organisasi PT Bank Sumut Cabang Syariah Tebing Tinggi?
5. Bagaimana gambaran umum Produk Pembiayaan IB Modal Kerja Musyarakah di PT Bank Sumut Cabang Syariah Tebing Tinggi?
6. Apa saja keunggulan Produk Pembiayaan IB Modal Kerja Musyarakah di PT Bank Sumut Cabang Syariah Tebing Tinggi?
7. Apa saja kelemahan Produk Pembiayaan IB Modal Kerja Musyarakah di PT Bank Sumut Cabang Syariah Tebing Tinggi?
8. Bagaimana peluang Produk Pembiayaan IB Modal Kerja Musyarakah di PT Bank Sumut Cabang Syariah Tebing Tinggi?
9. Bagaimana Ancaman Produk Pembiayaan IB Modal Kerja Musyarakah di PT Bank Sumut Cabang Syariah Tebing Tinggi?
10. Bagaimana Prosedur pemberian Pembiayaan IB Modal Kerja Musyarakah di PT Bank Sumut Cabang Syariah Tebing Tinggi?
11. Apa saja persyaratan untuk mengajukan Pembiayaan IB Modal Kerja Musyarakah di PT Bank Sumut Cabang Syariah Tebing Tinggi?
12. Bagaimana efisiensi Produk Pembiayaan IB Modal Kerja Musyarakah dalam pengembangan usaha *Home Industry* nasabahnya?
13. Apa saja hambatan bank dalam memberikan pembiayaan IB Modal Kerja Musyarakah dalam memberikan pembiayaan kepada pelaku usaha *Home Industry*?

Lampiran 2

Surat balasan izin Riset di PT Bank Sumut Cabang Syariah Tebing Tinggi

	
KANTOR CABANG SYARIAH:	KANTOR PUSAT
TEBING TINGGI Jl. Dr. Sutomo No. 21 Tebing Tinggi Telp/Fax : 0621 - 22000 / 21740	Jl. Imam Bonjol No. 18, Medan Phone : (061) 4155100 - 4515100 Facsimile : (061) 4142937 - 4512652
Nomor : 076/KCSy03-Ops/L/2021 Lamp : -	Tebing Tinggi, 12 April 2021
Kepada Yth : Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Di - Tempat	
Perihal : <u>Izin Melaksanakan Riset</u>	
Assalamu'alaikum Wr.Wb,	
Membalas surat Saudara No. B-3602/EB.I/KS.02/04/2021 tanggal 08 April 2021 perihal Permohonan Izin Pelaksanaan Riset dengan data mahasiswa sebagai berikut :	
Nama	: MAULIDYA HUSNA
NIM	: 0503172205
Judul	: Analisis Produk Pembiayaan IB Modal Kerja Musyarakah dalam Pengembangan Home Industry (Studi Kasus PT Bank Sumut Cabang Syariah Tebing Tinggi)
Dengan ini kami sampaikan bahwa kami memberi Izin kepada mahasiswa Saudara tersebut di atas untuk melaksanakan riset dengan ketentuan sebagai berikut :	
<ol style="list-style-type: none">1. Mahasiswa/i merupakan nasabah aktif yang menggunakan salah satu produk <i>funding</i> (tabungan, deposito, dan giro).2. Selama pelaksanaan riset memakai pakaian yang rapi dan sopan beserta tanda pengenal, dengan ketentuan :<ol style="list-style-type: none">a. Laki-laki, menggunakan kemeja lengan panjang berwarna putih dan celana panjang berwarna hitam serta sepatu pansus berwarna hitam.b. Wanita, menggunakan kemeja berwarna putih, rok berwarna hitam dan sepatu berwarna hitam serta menggunakan hijab.3. Mahasiswa/i yang melaksanakan riset wajib patuh pada ketentuan yang berlaku di Bank Sumut dan pelaksanaannya dibimbing oleh pemimpin unit kerja terkait serta menjaga kerahasiaan Bank.4. Mahasiswa/i yang tidak memenuhi ketentuan PT Bank Sumut dapat dihentikan / dikeluarkan sebelum pelaksanaan riset berakhir.	
Demikian disampaikan, untuk dilaksanakan dengan sebaik-baiknya, kami ucapkan terima kasih.	
Wassalamualaikum Wr.Wb, Pls. Pemimpin Cabang, ﷻ	
 JOHAN AHMAD NPP. 1116.180979.110804	

Lampiran 3

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

I. IDENTITAS DIRI

1. Nama : Maulidya Husna
2. Nim : 0503172205
3. Tempat / Tgl Lahir : Rantauprapat / 08 Maret 1999
4. Jenis Kelamin : Perempuan
5. Agama : Islam
6. Pekerjaan : Mahasiswa
7. Alamat : Jl. Nenas Gg. Keadilan, Rantauprapat,
Kab. Labuhanbatu Kec. Rantau Utara
8. Anak Ke : 4 dari 5 bersaudara
9. Email : maulidyahusna83@gmail.com
10. Nama Ayah : Alm. Mursid Nasution
11. Nama Ibu : Nurliana Syamsiah

II. RIWAYAT PENDIDIKAN

- | | | |
|------------|---------------------------|------------|
| 1. Tamatan | SD Negeri No. 112134 | Tahun 2011 |
| 2. Tamatan | MTs Negeri 1 Kp. Baru | Tahun 2014 |
| 3. Tamatan | SMA Negeri 2 Rantau Utara | Tahun 2017 |