

**MINAT NASABAH TERHADAP PEMBIAYAAN USAHA MIKRO
DAN PEMBIAYAAN SERBAGUNA MIKRO PADA PT. BANK SYARIAH
MANDIRI KCP STABAT**

SKRIPSI MINOR

Oleh :

RANI INRI ASTUTI

NIM 0504161039



**PROGRAM STUDI DIII PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA**

MEDAN

2019 M/1440 H

**MINAT NASABAH TERHADAP PEMBIAYAAN USAHA MIKRO
DAN PEMBIAYAAN SERBAGUNA MIKRO PADA PT. BANK SYARIAH
MANDIRI KCP STABAT**

SKRIPSI MINOR

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk
Memperoleh Gelar Ahli Madya (D-III)
Dalam Ilmu Perbankan Syariah
Pada Program D-III Perbankan Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sumatera Utara

Oleh :

RANI INRI ASTUTI

NIM 0504161039



**PROGRAM STUDI DIII PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA
MEDAN**

2019 M/1440 H

LEMBAR PERSETUJUAN

**MINAT NASABAH TERHADAP PEMBIAYAAN USAHA MIKRO
DAN PEMBIAYAAN SERBAGUNA MIKRO PADA PT. BANK SYARIAH
MANDIRI KCP STABAT**

Oleh :

RANI INRI ASTUTI

NIM 0504161039

Menyetujui

PEMBIMBING

KETUA PROGRAM STUDI
D-III PERBANKAN SYARIAH

Neila Susanti, S. Sos. M. Si
NIP. 196907281999032002

Dr. Aliyuddin Abdul Rasyid, LC, MA
NIP.196506282003021001

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi minor ini berjudul : **MINAT NASABAH TERHADAP PEMBIAYAAN USAHA MIKRO DAN PEMBIAYAAN SERBAGUNA MIKRO PADA PT. BANK SYARIAH MANDIRI KCP STABAT**, telah diuji dalam Sidang Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sumatera Utara Medan, pada tanggal 04 Juli 2019

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

Medan, 04 Juli 2019

Panitia Sidang Munaqasyah Skripsi Minor
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN SU Medan

Ketua

Sekretaris

Zuhrinal M. Nawawi, MA
NIP. 197608182007101001

Nur Ahmadi Bi Rahmani, M. SI
NIB. 1100000093

Anggota

Penguji I

Penguji II

Neila Susanti, S. SOS, M. SI
NIP. 196907281999032002

Zuhrinal M. Nawawi, MA
NIP. 197608182007101001

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Sumatera Utara

Dr. Andri Soemitra, MA
NIP. 197605072006041002

IKHTISAR

Penelitian ini berjudul: “**Minat Nasabah Terhadap Pembiayaan Usaha Mikro dan Pembiayaan Serbaguna Mikro (Studi Pada PT Bank Syariah Mandiri KCP Stabat)**” pembimbing skripsi Neila Susanti, S. Sos. M. Si.

Penelitian dalam skripsi ini dilatar belakangi oleh sebuah fenomena bahwa Pembiayaan Usaha Mikro adalah produk yang lebih diminati daripada Pembiayaan Serbaguna Mikro oleh nasabah yang mengajukan pembiayaan pada Bank Syariah Mandiri KCP Stabat. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui minat nasabah terhadap pembiayaan usaha mikro dan pembiayaan serbaguna mikro pada PT Bank Syariah Mandiri KCP Stabat serta Persentase minat nasabah terhadap pembiayaan usaha mikro dan pembiayaan serbaguna mikro pada PT Bank Syariah Mandiri KCP Stabat. Jenis penelitian ini adalah penelitian deskriptif dengan menggunakan metode kualitatif yang dalam pengolahan datanya dari sumber data primer dan sumber data sekunder. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan metode observasi, wawancara dan dokumentasi. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa minat nasabah terhadap pembiayaan usaha mikro lebih banyak yaitu sebesar 75% (15 Responden) sedangkan pada pembiayaan serbaguna mikro sebesar 25% (5 Responden). Adapun persentase minat nasabah terhadap pembiayaan usaha mikro dan pembiayaan serbaguna mikro dapat terlihat pada tahun 2016 sampai 2018 yaitu Pada tahun 2016 pada pembiayaan usaha mikro minat nasabah pembiayaan sebesar 90% (27 nasabah), sedangkan pada pembiayaan serbaguna mikro sebesar 10% (3 nasabah). Pada tahun 2017, minat nasabah pembiayaan usaha mikro mengalami penurunan dari tahun sebelumnya sebesar 65.7% (46 nasabah), terjadi kenaikan dari tahun sebelumnya pada pembiayaan serbaguna mikro sebesar 34.3% (24 nasabah). Sedangkan pada tahun 2018, minat nasabah pembiayaan usaha mikro mengalami kenaikan dari tahun sebelumnya sebesar 66% (66 nasabah), dan terjadi penurunan dari tahun sebelumnya pada pembiayaan serbaguna mikro sebesar 34% (34 nasabah).

Kata Kunci: Minat nasabah, pembiayaan usaha mikro dan pembiayaan serbaguna mikro.

KATA PENGANTAR



Assalamualaikum Warahmatullah Wabarakatuh,

Alhamdulillah rabbil ‘alamin, segala puji bagi Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, karunia dan hidayah-Nya kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi minor yang berjudul “Minat Nasabah Terhadap Pembiayaan Usaha Mikro dan Pembiayaan Serbaguna Mikro Pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Stabat”. Shalawat dan salam semoga dilimpahkan kepada Nabi Muhammad SAW. Penyelesaian skripsi ini tak lepas dari dukungan moral dan motivasi serta bimbingan dan arahan dari berbagai pihak. Maka, pada kesempatan ini penulis mengucapkan bangga dan terima kasih kepada Ayahanda **Ponidi** dan Ibunda **Erna Kusriana** atas segala motivasi, doa dan arahan yang tak ternilai harganya. Oleh karena itu, penulis ini tidak akan terlaksana dengan baik tanpa adanya bantuan moril dan material dari berbagai pihak sehingga kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Prof. Dr. Saidurrahman, M.Ag, selaku rektor Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
2. Bapak Dr. Andri Soemitra, MA, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
3. Bapak Aliyuddin Abdul Rasyid, LC, MA selaku Ketua Program D-III Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sumatera Utara.
4. Ibu Neila Susanti, S.Sos.M.Si, selaku pembimbing yang dengan sabar dan pengorbanan waktunya mengarah penulis untuk dapat menyelesaikan skripsi minor ini dengan baik.
5. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sumatera Utara yang telah memberikan ilmu pengetahuan dari awal perkuliahan

hingga selesai, serta seluruh staff pegawai yang ada di lingkungan UIN Sumatera Utara.

6. Bapak Irfan Fetra selaku Pimpinan PT. Bank Syariah Mandiri KCP Stabat.
7. Abangda Taufik selaku Branch Operation Service Manager di PT. bank Syariah Mandiri KCP Stabat.
8. Abangda Wahid Muttaqin selaku Micro analyst di PT. Bank Syariah Mandiri KCP Stabat yang telah membantu penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi minor ini.
9. Kakanda Alfi Syahri Yuni selaku Admin Micro di PT. Bank Syariah Mandiri KCP Stabat yang telah membantu penulis.
10. Seluruh Staff Pegawai PT. Bank Syariah Mandiri KCP Stabat yang sangat baik hati menerima dan memberikan ilmu pengetahuan, bimbingan dan bantuan selama melaksanakan kegiatan magang.
11. Terimakasih kepada Chandra Sugara yang udah mau nemenin penulis dari susah hingga terselesaikannya skripsi minor ini, yang selalu ngesupport penulis, yang rela diajak mondar-mandir demi menyelesaikan skripsi minor ini.
12. Terimakasih kepada temen rumah yang gak bisa disebutkan namanya sangking banyaknya, yang selalu menyemangatin penulis agar cepat menyelesaikan skripsi minor ini.
13. Terimakasih kepada grup spesies yaitu Ravena Annisa Balqis, Sasya Rizkia Alfi S, Khairida Boru bangun, Nurul Mutiara Lubis dan Andika Halim Perdana. Berteman mulai dari OBAK sampai semester akhir ini yang selalu ngesupport penulis tanpa kenal kata lelah.
14. Terimakasih kepada sahabat-sahabat penulis yaitu Irma Nurwanti Maulana, Difa Farhaini, Habibah Belina Murniati S, Sariyani Simatupang. Yang gak bosan-bosennya selalu mendukung, menyemangatin sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi minor ini.
15. Terimakasih kepada Khairil Mulia Harahap selaku teman magang penulis di Bank Syariah Mandiri KCP Stabat.

16. Terima kasih kepada teman seperjuangan D-III Perbankan Syariah khususnya kelas B.
17. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu-persatu yang telah membantu dalam penulisan skripsi minor ini.

Akhirnya atas bantuan, bimbingan, motivasi, dukungan, dan pengarahan yang telah diberikan semoga mendapatkan balasan dari Allah SWT. Penulis sangat mengakui bahwa skripsi minor yang penulis susun ini sangatlah jauh dari kesempurnaan. Untuk itu penulis mengharapkan adanya kritik dan saran yang membangun, sehingga berguna bagi kemajuan penulis dan bagi kita semua pada umumnya.

Demikianlah skripsi ini disusun dan semoga apa yang penulis sajikan dapat berguna dan bermanfaat bagi para pembaca untuk menambah bekal ilmu pengetahuan.

Medan, 2 Mei 2019

Penulis

Rani Inri Astuti

NIM. 0504161039

DAFTAR ISI

| | Halaman |
|--|----------------|
| LEMBAR PERSETUJUAN | i |
| LEMBAR PENGESAHAN | ii |
| IKHTISAR | iii |
| KATA PENGANTAR | iv |
| DAFTAR ISI | vii |
| DAFTAR TABEL | ix |
| DAFTAR GAMBAR | x |
| | |
| BAB I PENDAHULUAN | |
| A. Latar Belakang Masalah | 1 |
| B. Rumusan Masalah | 9 |
| C. Tujuan Penelitian | 9 |
| D. Metode Penelitian | 10 |
| E. Kegunaan Penelitian | 12 |
| F. Sistematika Penulisan | 13 |
| | |
| BAB II LANDASAN TEORITIS | |
| A. Minat | 15 |
| 1. Pengertian Minat | 15 |
| 2. Faktor yang Mempengaruhi Timbulnya Minat | 17 |
| 3. Cara Pembentukan Minat | 17 |
| B. Pembiayaan | 18 |
| 1. Pengertian Pembiayaan | 18 |

| | |
|--|-----------|
| 2. Unsur-unsur Pembiayaan | 19 |
| 3. Pembiayaan Murabahah dan Ijarah beserta Landasan Hukum | 21 |
| a. Murabahah | 21 |
| b. Ijarah | 24 |
| 4. Analisis Pembiayaan | 26 |
| 5. Fungsi Pembiayaan | 30 |
| BAB III | |
| GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN | |
| A. Sejarah Bank Syariah Mandiri | 32 |
| B. Makna Logo Bank Syariah Mandiri | 34 |
| C. Visi dan Misi Syariah Mandiri | 35 |
| D. Struktur Organisasi dan Tugas | 36 |
| E. Produk-Produk PT. Bank Syariah Mandiri | 51 |
| BAB IV | |
| TEMUAN DAN PEMBAHASAN | |
| A. Minat Nasabah Terhadap Pembiayaan Usaha Mikro dan Pembiayaan Serbaguna Mikro Pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Stabat | 57 |
| B. Persentase Perbedaan Minat Nasabah Terhadap Pembiayaan Usaha Mikro dan Pembiayaan Serbaguna Mikro Pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Stabat | 59 |
| BAB V | |
| PENUTUP | |
| A. Kesimpulan | 62 |
| B. Saran | 63 |
| DAFTAR PUSTAKA | 64 |
| LAMPIRAN | |
| DAFTAR RIWAYAT HIDUP | |

DAFTAR TABEL

| | |
|---|----|
| Tabel 4.1 Minat Responden terhadap Pembiayaan Usaha Mikro dan Pembiayaan Serbaguna Mikro di Bank Syariah Mandiri KCP Stabat | 57 |
| Tabel 4.2 Persentase Perbedaan Minat Responden terhadap Pembiayaan Usaha Mikro dan Pembiayaan Serbaguna Mikro di Bank Syariah Mandiri KCP Stabat Tahun 2016-2018 | 60 |

DAFTAR GAMBAR

| | |
|---|----|
| Gambar 3.1 Logo Bank Syariah Mandiri | 34 |
| Gambar 3.2 Struktur Organisasi Bank Syariah Mandiri KCP Stabat | 38 |

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Bank sebagai lembaga perantara jasa keuangan (*financial intermediary*), yang tugas pokoknya adalah menghimpun dana dari masyarakat, diharapkan dari dana yang dimaksud dapat memenuhi kebutuhan dana pembiayaan untuk masyarakat yang memerlukannya. Sistem bank bebas bunga atau disebut pula bank Islam atau bank syariah, memang tidak khusus diperuntukkan untuk sekelompok orang namun sesuai landasan islam yang “Rahmatan lil’alamin”, didirikan guna melayani masyarakat banyak tanpa membedakan keyakinan yang dianut.¹

Lembaga keuangan bank di Indonesia terbagi menjadi dua jenis yaitu bank konvensional dan bank syariah. Bank yang bersifat konvensional adalah bank yang operasionalnya menggunakan system bunga, sedangkan bank yang bersifat syariah adalah bank yang kegiatan operasionalnya tidak mengendalikan pada bunga akan tetapi kegiatan operasional dan produknya dikembangkan berlandaskan Al-Qur’an dan Al-hadist. Dengan kata lain bank syariah adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa-jasa lainnya dalam ,lalu

¹ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta:YKPN, 2005), h. 15.

lintas pembayaran serta peredaran uang yang pengoperasionalnya disesuaikan dengan prinsip syariah Islam.²

Sebagai lembaga keuangan bank syariah kegiatan utamanya adalah menghimpun dana masyarakat dan menyalurkan kembali dana tersebut ke masyarakat serta memberikan jasa bank lain. Dalam kegiatan menyalurkan dananya, bank syariah memberikan pelayanannya dengan pembiayaan. Dalam hal ini pembiayaan merupakan fungsi *intermediary* bank, dimana menyalurkan dana ke masyarakat berupa pembiayaan yang diperoleh deposito masyarakat.³

Undang-Undang Perbankan Syariah No. 21 tahun 2008 menyatakan bahwa perbankan syariah adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang bank syariah dan unit syariah, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah. Menurut jenisnya terdiri atas Bank Umum Syariah (BUS), Unit Usaha Syariah (UUS), dan Bank Pembiayaan Syariah (BPRS).⁴

Bank syariah terus mengalami perkembangan yang cukup signifikan ditandai dengan berdirinya lembaga-lembaga keuangan berbasis syariah. Dalam perekonomian Negara, bank syariah menanggung peran untuk berkontribusi aktif dalam pembangunan perekonomian negara.

² Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Yogyakarta:Ekonisia,2004), h. 1.

³ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta:YKPN,2005), h. 17.

⁴ *Ibid.*, h. 2.

Semakin berkembangnya perekonomian suatu Negara, semakin meningkat pula permintaan atau kebutuhan pendanaan untuk membiayai proyek-proyek pembangunan. Namun, dana pemerintah yang bersumber dari APBN sangat terbatas untuk menutup kebutuhan dana di atas, karenanya pemerintah menggandeng dan mendorong pihak swasta untuk ikut serta berperan dalam membiayai pembangunan kelembagaan, pihak swasta pun kepemilikan dananya juga terbatas untuk memenuhi operasional dan pengembangan usahanya. Dengan keterbatasan kemampuan finansial lembaga Negara dan swasta tersebut, maka perbankan nasional memegang peranan penting dan strategis dalam kaitannya penyedia permodalan pengembangan sektor produktif.⁵

Sistem keuangan dalam perbankan Islam merupakan bagian dari konsep yang lebih luas tentang ekonomi Islam, dimana tujuannya sebagaimana dianjurkan oleh para ulama adalah memberikan system nilai dan etika Islam ke dalam lingkungan ekonomi. Karena dasar inilah keuangan perbankan Islam bagi kebanyakan muslim adalah bukan sekedar system transaksi komersil. Sistem keuangan dan perbankan modern telah berusaha memenuhi kebutuhan manusia untuk menandai kegiatannya, bukan dengan dananya sendiri melainkan dengan dana orang lain, baik

⁵ Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2015), h. 301.

dalam prinsip penyertaan maupun dengan prinsip pinjaman dalam rangka pemenuhan kebutuhan pembiayaan.⁶

Perkembangan pasar mikro juga membutuhkan penyesuaian terhadap proses pelayanan dan produk pembiayaan mikro. Sehingga bank berperan untuk melakukan penyesuaian dan penyempurnaan atas standar prosedur penyaluran pembiayaan mikro. Pembiayaan segmen mikro sebagai salah satu *core* bisnis, yang mana bank harus memiliki pilihan variasi produk sehingga dapat membantu nasabah untuk memenuhi kebutuhan produktif baik untuk investasi maupun berbagai kebutuhan selain kebutuhan produktif.⁷

Dalam penyusunan ketentuan pembiayaan mikro dilakukan dengan memperhatikan asas-asas pengembangan bisnis mikro yaitu kesederhanaan (*simplicity*), keterbukaan (*transparency*), mudah dijangkau (*accessibility*), tidak disubsidi (*nonsubsidized*), dapat menutup seluruh biaya (*cost-recovery*), menguntungkan (*profitable*), aktifitas usaha berkelanjutan (*sustainable*) tanpa meninggalkan prinsip kehati-hatian dan memenuhi asas penyaluran pembiayaan yang sehat.⁸

⁶ Zainal Arifin, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*, (Tangerang: AzkiaPublisher, 2009), h. 22.

⁷ Wawancara dengan Wahid Muttaqin, tanggal 15 April 2019, di kantor Bank Syariah Mandiri KCP Stabat.

⁸ Wawancara dengan Wahid Muttaqin, tanggal 15 April 2019, di kantor Bank Syariah Mandiri KCP Stabat.

Pembiayaan atau *financing* yaitu pendapatan yang diberikan oleh suatu pihak ke pihak yang lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga.⁹ Bank syariah dalam memberikan pembiayaan berharap bahwa pembiayaan tersebut berjalan dengan lancar, nasabah dapat memenuhi apa yang telah disepakati dalam perjanjian dan membayar lunas apabila jatuh tempo.¹⁰ Pemberian pembiayaan merupakan aktifitas yang sangat penting karena dengan pembiayaan akan diperoleh sumber pendapatan utama dan sebagai penunjang kelangsungan usaha bank. Sebaliknya, bila pengelolanya tidak baik menimbulkan permasalahan dan berhentinya usaha bank. Menurut Muhammad Syafi'I Antonio menjelaskan bahwa pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank yaitu pemberian fasilitas dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan *deficit unit*.¹¹

Bank Syariah Mandiri KCP Stabat menyediakan pelayanan terhadap nasabahnya dalam bentuk produk *funding* (pendanaan) dan produk *financing* (pembiayaan). Produk *funding* yaitu tabungan, deposito, dan giro, dan produk *financing* berupa pembiayaan konsumen (pembiayaan

⁹ Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: KALIMEDIA, 2015), h. 2.

¹⁰ Trisadini P. Usanti & Abd.Shomat, *Transaksi Bank Syariah*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2003), h 108.

¹¹ Muhammad Syafi'I Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktek*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2011), h. 160.

kendaraan bermotor atau mobil, pembiayaan cicil emas, pembiayaan Implan, pembiayaan kepemilikan rumah) serta pembiayaan mikro.

Bank Syariah Mandiri (BSM) sebagai lembaga intermediasi memiliki peluang untuk mengembangkan bisnis dalam pembiayaan mikro untuk tujuan produktif dan serbaguna mengingat potensi pasar pembiayaan mikro yang luas. Agar memiliki *comparative advantage* dan dapat lebih berkompetisi dipasar maka fitur pembiayaan mikro dimaksud dituntut lebih menarik dengan proses pemberian pembiayaan yang cepat dan sederhana namun tetap memegang prinsip *prudential banking* (kehati-hatian).¹² Untuk menyesuaikan dengan hal tersebut BSM meluncurkan layanan mikro dengan produk Warung Mikro yang tujuan penggunaannya untuk Pembiayaan Usaha Mikro dan Pembiayaan Serbaguna Mikro.

Pembiayaan Usaha Mikro adalah pembiayaan yang diberikan kepada wiraswasta/professional untuk membiayai kebutuhan produktif baik untuk investasi maupun modal kerja, termasuk pegawai aktif yang telah memiliki usaha dan ingin mengembangkannya dengan limit \geq Rp 1 juta sampai dengan Rp. 200 juta. Tujuan penggunaan Pembiayaan Usaha Mikro adalah untuk membiayai kebutuhan produktif. Dalam praktiknya, pembiayaan usaha mikro menggunakan akad (*murabahah*).

¹² Wawancara dengan Wahid Muttaqin, tanggal 15 April 2019, di kantor Bank Syariah Mandiri KCP Stabat.

Sedangkan Pembiayaan Serbaguna Mikro adalah pembiayaan yang diberikan kepada wiraswasta /professional maupun pegawai aktif untuk membiayai berbagai macam kebutuhannya selain kebutuhan produktif dengan limit \geq Rp 1 juta sampai dengan Rp. 200 juta. Tujuan penggunaan Pembiayaan Serbaguna Mikro adalah untuk pembiayaan berbagai macam kebutuhan (selain produktif), selama tidak melanggar kesusilaan, ketertiban umum dan bertentangan dengan hukum. Akad yang digunakan dalam Pembiayaan Serbaguna Mikro adalah akad *murabahah* dan *ijarah*.¹³

Menurut salah seorang karyawan bagian Admin Micro pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Stabat, *murabahah* adalah akad jual beli yang digunakan dalam rangka pembiayaan oleh bank, dimana Bank akan membeli barang yang diinginkan oleh nasabah dari pemasok lalu menjual barang tersebut kepada nasabah dengan harga jual sebesar nilai Harga perolehan ditambah margin keuntungan yang disepakati.

Ijarah adalah akad pemindahan manfaat dari penggunaan jasa atau barang dalam waktu tertentu dengan kewajiban bagi penerima manfaat untuk membayar suatu imbalan kepada pemberi manfaat tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan jasa atau barang itu sendiri.¹⁴ Menurut Dr. Muhammad Syafi'i Antonio, *ijarah* adalah akad pemindahan hak guna

¹³ Wawancara dengan Wahid Muttaqin, tanggal 15 April 2019, di kantor Bank Syariah Mandiri KCP Stabat.

¹⁴ Wawancara dengan Alfi Syahri Yuni, tanggal 15 April 2019, di Kantor Bank Syariah Mandiri KCP Stabat.

atas barang dan jasa, melalui pembayaran upah sewa, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan (*ownership/milkiyah*) atas barang itu sendiri. *Ijarah* dapat juga diartikan dengan *lease contract* dan juga *hire contract*. Karena itu, *ijarah* dalam konteks perbankan syariah adalah suatu *lease contract*. *Lease contract* adalah suatu lembaga keuangan menyewakan peralatan (*equipment*), baik dalam bentuk sebuah bangunan maupun barang-barang, seperti mesin-mesin, pesawat terbang, dan lain-lain. Kepada salah satu nasabahnya berdasarkan pembebanan biaya yang sudah ditentukan secara pasti sebelumnya.¹⁵

Pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Stabat ini, masyarakat sekitar lebih banyak menggunakan Pembiayaan Usaha Mikro (PUM) karena masyarakat Stabat cenderung banyak yang membuka usaha. Masyarakat tersebut lebih memilih untuk mengambil Pembiayaan Usaha Mikro (PUM) daripada Pembiayaan Serbaguna Mikro (PSM). Maka dari itu Pembiayaan Usaha Mikro ini lebih banyak diminati masyarakat Stabat. Untuk itu penulis ingin mencari tahu minat nasabah terhadap pembiayaan produk mikro PUM dan PSM serta persentase perbedaan minat nasabah terhadap pembiayaan produk mikro PUM dan PSM pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Stabat.

Dengan demikian, berdasarkan uraian diatas, penulis tertarik untuk mengkaji lebih dalam mengenai bagaimana minat nasabah terhadap Pembiayaan Produk Mikro PUM dan PSM pada PT. Bank Syariah

¹⁵ Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah : Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Kencana, 2012), h. 245.

Mandiri KCP Stabat. Untuk itu, melalui penulisan laporan Tugas Akhir ini penulis mengambil judul **“MINAT NASABAH TERHADAP PEMBIAYAAN USAHA MIKRO DAN PEMBIAYAAN SERBAGUNA MIKRO PADA PT. BANK SYARIAH MANDIRI KCP STABAT”**.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang dikemukakan, maka rumusan masalah dalam penulisan ini yaitu :

1. Bagaimana Minat Nasabah Terhadap Pembiayaan Usaha Mikro dan Pembiayaan Serbaguna Mikro Pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Stabat?
2. Bagaimana persentase perbedaan Minat Nasabah Terhadap Pembiayaan Usaha Mikro dan Pembiayaan Serbaguna Mikro Pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Stabat?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian yang ingin dicapai dari penelitian ini adalah sebagai berikut.

1. Untuk mengetahui minat nasabah terhadap Pembiayaan Usaha Mikro dan Pembiayaan Serbaguna Mikro Pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Stabat.

2. Untuk mengetahui persentase perbedaan minat nasabah terhadap Pembiayaan Usaha Mikro dan Pembiayaan Serbaguna Mikro pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Stabat.

D. Metode Penelitian

1. Pendekatan Penelitian

Dalam penelitian ini penulis menggunakan pendekatan kualitatif. Pendekatan kualitatif merupakan metode yang digunakan untuk menganalisis data bersifat kualitatif yang instrumennya adalah orang atau peneliti itu sendiri, yang bersifat induktif berdasarkan fakta-fakta yang ditentukan di lapangan dan kemudian dikonstruksikan menjadi teori.¹⁶

2. Populasi dan Sampel

- a. Populasi, adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek/subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulan.¹⁷ Populasi dalam penelitian ini adalah nasabah pembiayaan usaha mikro dan pembiayaan serbaguna mikro pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Stabat sejumlah 230 orang.

¹⁶ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D*, (Bandung:Alfabeta, 2014), h. 8.

¹⁷ Sugiyono, *Metode Penelitian Kombinasi*, (Bandung:Alfabeta, 2012), h. 119.

- b. Sampel, adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut.¹⁸ Sampel dalam penelitian ini adalah nasabah pembiayaan usaha mikro dan pembiayaan serbaguna mikro pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Stabat. Sampel digunakan untuk mewakili populasi yang respondennya sebanyak 20 orang.

3. Lokasi Penelitian

Lokasi pelaksanaan penelitian bertempat di Bank Syariah Mandiri KCP Stabat yang beralamat di Jl. KH. Zainul Arifin No. 17-A, Stabat, Kab. Langkat, Sumatera Utara.

4. Jenis Data

- a. Data primer, data yang didapat dari sumber utama baik individu maupun kelompok seperti hasil dari wawancara atau data yang dikumpulkan secara langsung dari objek penelitian.
- b. Data sekunder, data yang didapat langsung dari objek penelitian.

5. Teknik Pengumpulan Data

- a. Observasi, merupakan kegiatan mengamati dan mencermati serta pencatatan data atau informasi yang sesuai dengan kompleks penelitian.¹⁹
- b. Wawancara, merupakan cara untuk mengumpulkan data dengan mengadakan tatap muka secara langsung antara orang yang

¹⁸ *Ibid.*, h. 120.

¹⁹ Mahi M Hikmat, *Metode Penelitian Dalam Perspektif Ilmu Komunikasi Dan Sastra*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2011), h. 72.

bertugas mengumpulkan data dengan orang yang menjadi narasumber data atau obyek penelitian.²⁰

- c. Dokumentasi, yaitu suatu cara pengumpulan data-data yang menghasilkan catatan-catatan penting yang berhubungan dengan masalah yang diteliti sehingga diperoleh data yang lengkap, sah dan bukan berdasarkan perkiraan.²¹

6. Teknik Pengolahan dan Analisis Data

Setelah data dikumpulkan, maka data tersebut diolah secara kualitatif dan di analisis dengan menggunakan metode deskriptif yaitu menguraikan dan menggambarkan data sesuai dengan kategori dan masalah penelitian.

E. Kegunaan Penelitian

1. Bagi pihak bank, khususnya PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Stabat diharapkan dapat membantu karyawan pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Stabat dalam memasarkan produk yang ada pada bank tersebut melalui penelitian ini.
2. Bagi pihak perguruan tinggi, diharapkan dapat menambah informasi dan pembendaharaan perpustakaan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.

²⁰ Ahmad Tanzeh, *Metode Penelitian Praktis*, (Yogyakarta: Teras, 2011), h. 83.

²¹ Basrowi dan Suwandi, *Memahami Penelitian Kualitatif*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2008), h.152.

3. Bagi penulis, untuk menambah pengetahuan dan pengalaman serta referensi bagi rekan mahasiswa yang ingin melakukan penelitian lebih lanjut.

F. Sistematika Pembahasan

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

Bab I Pendahuluan

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

Bab II Landasan Teori

Pada bab ini penulis menguraikan tentang kajian teori yang melandasi dan mendukung penelitian. Landasan teori bab ini akan menyajikan landasan teori yang menguraikan hal-hal yang bersangkutan dengan materi yang akan di bahas dalam penelitian, dengan sumber dan referensi dari berbagai literature.

Bab III Gambaran Umum Perusahaan

Pada bab ini penulis menguraikan gambaran umum Perusahaan PT. Bank Syariah Mandiri mulai dari sejarah, makna logo, visi dan misi,

struktur organisasi, pembagian tugas Bank Syariah Mandiri, serta produk Bank Syariah Mandiri.

Bab IV Penelitian dan Pembahasan

Pada bab ini penulis menguraikan hasil penelitian mengenai minat nasabah terhadap Pembiayaan Usaha Mikro dan Pembiayaan Serbaguna Mikro dan Persentase minat nasabah terhadap Pembiayaan Usaha Mikro dan Pembiayaan Serbaguna Mikro pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Stabat.

Bab V Penutup

Pada bab ini penulis menguraikan kesimpulan dan permasalahan yang menjadi topik pembicaraan. Dan diakhiri dengan saran sebagai bahan masukan yang diakhiri dengan penutup.

BAB II

LANDASAN TEORITIS

A. Minat

1. Pengertian Minat

Minat (*Interest*) berarti kecenderungan atau kegiatan yang tinggi atau keinginan yang besar terhadap sesuatu. Dalam kamus umum bahasa Indonesia, minat diartikan sebagai sebuah kesukaan (kecenderungan hati) kepada suatu perhatian atau keinginan.²²

Minat merupakan keinginan yang timbul dari diri sendiri tanpa ada paksaan dari orang lain untuk mencapai suatu tujuan tertentu. Minat adalah rasa suka atau senang dan rasa tertarik pada suatu objek atau aktivitas tanpa ada yang menyuruh atau biasanya ada kecenderungan untuk mencari objek yang disenangi tersebut. Minat lebih dikenal sebagai keputusan pemakaian atau pembelian jasa/produk tertentu. Keputusan pembelian merupakan suatu proses pengambilan keputusan atas pembelian yang mencakup penentuan apa yang akan dibeli atau tidak melakukan pembelian dan keputusan tersebut di peroleh dari kegiatan-kegiatan sebelumnya yaitu kebutuhan dan dana yang dimiliki.²³

²² Kamus Umum Bahasa Indonesia

²³ Sofyan Assauri, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: Rajawali Press, 2011), h. 141.

Minat pada dasarnya adalah penerimaan akan suatu hubungan antara diri sendiri dengan sesuatu di luar diri. Semakin kuat atau dekat hubungan tersebut, semakin besar minat.

Minat sebagai aspek kejiwaan bukan hanya mewarnai perilaku seseorang untuk melakukan aktifitas yang menyebabkan seseorang merasa tertarik kepada sesuatu. Sedangkan nasabah merupakan konsumen-konsumen sebagai penyedia dana dalam proses transaksi barang ataupun jasa.

Minat dalam pandangan Islam yaitu Al-Qur'an dalam surat Al-Alaq ayat pertama:

قَوِّفُوا بِاسْمِ رَبِّكَ الَّذِي خَلَقَ (١)

Artinya: “*Bacalah dengan (menyebut) nama Tuhanmu yang Menciptakan*”. (QS. Al-Alaq: 1)

Ayat tersebut memerintahkan kita agar membaca, maksudnya membaca bukan hanya membaca buku atau dalam arti tekstual saja, akan tetapi juga semua aspek apakah itu untuk membaca cakrawala jasad yang merupakan tanda kekuasaannya kita dapat memahami apa yang sebenarnya menarik minat kita dalam hidup ini.²⁴

Menurut Komarudin Minat Nasabah adalah suatu rasa lebih suka dan rasa ketertarikan pada suatu proses pengambilan keputusan yang dilakukan oleh konsumen. Ada beberapa tahap dalam proses

²⁴ Andi Mappiere, *Psikolog Orang Dewasa bagi Penyesuaian dan Pendidikan*, (Surabaya: Usaha Offsite Printing, 1994), h. 275.

pengambilan keputusan yang umumnya dilakukan oleh seseorang yaitu pengenalan kebutuhan dan proses informasi konsumen.²⁵

2. Faktor yang Mempengaruhi Timbulnya Minat

Swasta dan Irwan mengemukakan ada beberapa aspek yang mempengaruhi minat beli seseorang yaitu:

- a. Ketertarikan (*Interest*) yang menunjukkan adanya pemusatan perhatian dan perasaan senang.
- b. Keinginan (*Desire*) ditunjukkan dengan adanya dorongan untuk memiliki.
- c. Keyakinan (*Conviction*) ditunjukkan dengan adanya perasaan percaya diri individu terhadap kualitas, daya guna, dan keuntungan dari produk yang akan dibeli.²⁶

3. Cara Pembentukan Minat

Minat pada dasarnya dapat dibentuk dalam hubungannya dengan objek. Yang paling berperan dalam pembentukan minat selanjutnya dapat berasal dari orang lain, meskipun minat dapat dari dalam dirinya sendiri. Adapun pembentukan minat dapat dilakukan dengan cara-cara sebagai berikut:

- a. Memberikan informasi yang seluas-luasnya, baik keuntungan maupun kerugian yang ditimbulkan oleh objek yang dimaksud.

²⁵ Komarudin, *Kamus Perbankan*, (Jakarta: Grafindo, 1994), h. 94.

²⁶ Swastha dan Irawan, *Perilaku Konsumen*, (Bandung: Alfabeta, 2001), h. 95.

- b. Memberikan rangsangan dengan cara memberikan hadiah berupa barang atau sanjungan yang dilakukan individu berkaitan dengan objek.
- c. Mendekatkan individu terhadap objek, dengan cara membawa individu kepada objek atau sebaliknya.
- d. Belajar dari Pengalaman.

B. Pembiayaan

1. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan merupakan aktivitas bank syariah dalam menyalurkan dana kepada pihak lain selain bank syariah berdasarkan prinsip syariah. Penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan didasarkan pada kepercayaan yang diberikan oleh pemilik dana kepada pengguna dana. Bahwa dana dalam bentuk pembiayaan yang diberikan pasti akan terbayar. Penerima pembiayaan mendapat kepercayaan dari pemberi pembiayaan, sehingga penerima pembiayaan berkewajiban untuk mengembalikan pembiayaan yang telah diterimanya sesuai dengan jangka waktu yang telah diperjanjikan dalam akad pembiayaan. Sifat pembiayaan bukan merupakan utang piutang, tetapi merupakan investasi yang diberikan bank kepada nasabah dalam melakukan usaha.²⁷

Pembiayaan menurut Undang-Undang Nomor 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah adalah penyediaan dana atau tagihan yang

²⁷ Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2011), h. 105-106.

dipersamakan dengan itu berupa transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*. Transaksi sewa-menyewa dalam bentuk *ijarah* atau sewa-beli dalam bentuk *ijarah muntahiya bit-tamlik*. Transaksi jual-beli dalam bentuk piutang *murabahah*, *salam* dan *istishna*. Transaksi dalam pinjam-meminjam dalam bentuk piutang *qard*, dan transaksi sewa-menyewa dalam bentuk *ijarah* untuk transaksi multijasa berdasarkan persetujuan dan kesepakatan antara bank syariah/unit usaha syariah dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai atau yang diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan *ujrah* tanpa imbalan, atau bagi hasil.

2. Unsur-Unsur Pembiayaan

Unsur-unsur yang terdapat dalam pembiayaan yaitu:

1. Bank Syariah

Merupakan badan usaha yang memberikan pembiayaan kepada pihak lain yang membutuhkan dana.

2. Mitra Usaha (*Partner*)

Merupakan pihak yang mendapatkan pembiayaan dari bank syariah, atau pengguna dana yang disalurkan oleh bank syariah.

3. Kepercayaan (*Trust*)

Bank Syariah memberikan kepercayaan kepada pihak yang menerima pembiayaan bahwa mitra akan memenuhi kewajiban untuk mengembalikan dana bank syariah sesuai dengan jangka

waktu tertentu yang diperjanjikan. Bank syariah memberikan pembiayaan kepada mitra usaha sama artinya dengan bank memberikan kepercayaan kepada pihak penerima pembiayaan akan dapat memenuhi kewajibannya.

4. Akad

Akad merupakan suatu kontrak perjanjian atau kesepakatan yang dilakukan antara bank syariah dan pihak nasabah/mitra.

5. Risiko

Setiap dana yang disalurkan/diinvestasikan oleh bank syariah selalu mengandung risiko tidak kembalinya dana. Risiko pembiayaan merupakan kemungkinan kerugian yang akan timbul karena dana yang disalurkan tidak dapat kembali.

6. Jangka Waktu

Merupakan periode waktu yang diperlukan oleh nasabah untuk membayar kembali pembiayaan yang telah diberikan oleh bank syariah.

7. Balas Jasa Sebagai balas jasa atas dana yang disalurkan oleh bank syariah, maka nasabah membayar sejumlah tertentu sesuai dengan akad yang telah disepakati antara bank dan nasabah.²⁸

²⁸ Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2011), h. 107-108.

3. Pembiayaan *Murabahah* dan *Ijarah* beserta Landasan Hukum

a. *Murabahah*

Murabahah yaitu jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati antara pihak bank dan nasabah.²⁹ Sedangkan pembiayaan *murabahah* yaitu suatu perjanjian dimana bank membiayai barang yang diperlukan nasabah dengan sistem pembayaran yang ditangguhkan. Dalam prakteknya, pembiayaan *murabahah* dilakukan dengan cara bank membeli barang dengan memberi kuasa kepada nasabah atas nama bank, dan pada saat yang bersamaan bank menjual barang tersebut kepada nasabah dengan harga pokok ditambah sejumlah keuntungan (*margin*) yang harus dibayar oleh nasabah dalam jangka waktu tertentu sesuai dengan perjanjian antara bank dan nasabah.³⁰

1. Dasar Hukum *Murabahah*

a. Al-Qur'an surat al-Baqarah ayat 275, sebagai berikut:

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَالرِّبَا حَرَّمَ ۗ

Artinya: “Dan Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”. (QS. Al-Baqarah,2: 275)

²⁹ Hasan dan Nurul Ihsan, *Perbankan Syariah: Sebuah Pengantar*, (Ciputat: GP Press Group, 2014), h. 139.

³⁰ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Suatu Pengenalan Umum*, (Jakarta: Tazkia Institute, 2000), h. 251

b. Al-Hadist

أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ : ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبِرْكَةُ: الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ،

وَالْمُقْرَضَةُ، وَخَلَطُ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ لِلْبَيْتِ لَا لِلْبَيْعِ (رواه ابن ماجه عن

صهيب)

Artinya: Dari Shalih bin Shuhaib r.a bahwa Rasulullah saw. Bersabda, “ tiga hal yang didalamnya terdapat keberkahan jual beli secara tangguh, muqaradhah (mudharaba), dan mencampur gandum dan tepung untuk keperluan rumah bukan untuk dijual”.³¹

c. Ijma’

Para ulama telah bersepakat mengenai kehalalan jual beli sebagai transaksi riil yang sangat dianjurkan dan merupakan sunnah Rasulullah.³²

2. Rukun dan Syarat *Murabahah*

Rukun dalam akad murabahah yang harus dipenuhi dalam transaksi ada beberapa yaitu:³³

³¹ Sunarto Zulkifli, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*, (Jakarta: Zikrul Hakim, 2007), h. 50

³² Khotibul Umam, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2016), h. 104.

³³ Ascarya, *Akad & Produk Bank Syariah*, (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2008), h. 82.

- a. Pelaku akad, yaitu *ba'i* (penjual) adalah pihak yang memiliki barang untuk dijual, dan (*musytari*) pembeli adalah pihak yang memerlukan dan akan membeli barang.
- b. Objek akad, yaitu *mabi'* (barang dagangan) dan *tsaman* (harga).
- c. *Shighah*, yaitu Ijab dan Qabul.

Adapun syarat-syarat yang terdapat didalam akad murabahah ialah:³⁴

- a. Penjual memberi tahu biaya modal kepada nasabah.
- b. Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan.
- c. Kontrak harus bebas dari riba.
- d. Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian.
- e. Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara ulang.

Secara prinsip, jika syarat dalam (a), (b), atau (d) tidak dipenuhi, pembeli memiliki pilihan:

- a. Melanjutkan pembelian secara apa adanya.

³⁴ Hasan dan Nurul Ihsan, *Perbankan Syariah: Sebuah Pengantar*, (Ciputat: GP Press Group, 2014), h. 140.

- b. Kembali kepada penjual dan menyatakan ketidaksetujuan atas barang yang dijual.
- c. Membatalkan kontrak.

b. *Ijarah*

Ijarah adalah akad pemindahan hak guna atas barang atau jasa, melalui pembayaran upah sewa, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan (*ownership/milkiyah*) atas barang itu sendiri.³⁵

1. Dasar Hukum *Ijarah*

- a. Al-Qur'an surat al-Qasas ayat 26-27 sebagai berikut:

قَالَتْ إِحْدَاهُمَا يَا أَبَتِ اسْتَأْجِرْهُ إِنَّ خَيْرَ مَنِ اسْتَأْجَرْتَ الْقَوِيُّ

الْأَمِينُ (٢٦) قَالَ إِنِّي أُرِيدُ أَنْ أُنْكَحَكَ إِحْدَى ابْنَتَيَّ هَاتَيْنِ

عَلَى أَنْ تَأْجُرَنِي تَمَّائِي حَجَجٍ فَإِنْ أَتَمَمْتَ عَشْرًا فَمِنْ عِنْدِكَ

وَمَا أُرِيدُ أَنْ أَشُقَّ عَلَيْكَ سَتَجِدُنِي إِنْ شَاءَ اللَّهُ مِنْ

الصَّالِحِينَ (٢٧)

Artinya: Salah seorang dari kedua wanita itu berkata:” Ya bapakku ambillah ia sebagai orang yang bekerja (pada kita), karena sesungguhnya orang yang paling baik yang kamu ambil untuk bekerja (pada kita) ialah orang yang kuat lagi dapat dipercaya” (26). Berkatalah dia (Syu'aib): “Sesungguhnya aku bermaksud menikahkan kamu dengan salah seorang dari kedua anakku ini, atas

³⁵ Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2006), h. 226.

dasar bahwa kamu bekerja denganku delapan tahun dan jika kamu cukupkan sepuluh tahun maka itu adalah (suatu kebaikan) dari kamu, maka aku tidak hendak memberati kamu. Dan kamu InsyaAllah akan mendapatiku termasuk orang-orang yang baik”(27).

b. Al-Hadist

عَنْ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ عُمَرَ قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ
أَعْطُوا الْأَجِيرَ أَجْرَهُ قَبْلَ أَنْ يَجِفَّ عَرْقُهُ (رواه ابن ماجه)

Artinya: Dari Ibnu Umar bahwa Rasulullah bersabda Berikanlah upah pekerjaan sebelum keringatnya kering. (HR. Ibnu Majah).³⁶

c. Ijma'

Mengenai *ijarah* ini juga sudah mendapatkan ijma' ulama, berupa kebolehan seorang Muslim untuk membuat dan melaksanakan akad *ijarah* atau perjanjian sewa-menyewa. Hal ini sejalan juga dengan prinsip muamalah, bahwa semua bentuk muamalah adalah boleh, kecuali ada dalil yang melarangnya.³⁷

³⁶ Sayyid Sabiq, *Fikih Sunnah, Vol.5.*, (Jakarta: Cakrawala Publishing, 2009), h. 80.

³⁷ Khotibul Umam, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2016), h. 123.

2. Rukun dan Syarat *Ijarah*

Adapun rukun dan syarat *ijarah* ialah sebagai berikut.³⁸

- a. *Mu'jir* dan *Musta'jir* yaitu orang yang melakukan akad sewa-menyewa atau upah mengupah. *Mu'jir* adalah orang yang memberikan upah dan yang menyewa, *Musta'jir* adalah orang yang menerima upah untuk melakukan sesuatu dan yang menyewa sesuatu.
- b. Ijab Kabul antara *mu'jir* dan *musta'jir*, ijab Kabul sewa-menyewa dan upah-mengupah.
- c. Disyaratkan diketahui jumlahnya oleh kedua belah pihak baik dalam sewa-menyewa maupun dalam upah-mengupah.

4. Analisis Pembiayaan

Merupakan suatu proses analisis yang dilakukan oleh Bank Syariah untuk menilai suatu permohonan pembiayaan yang telah diajukan oleh calon nasabah. Bank melakukan analisis pembiayaan dengan tujuan untuk mencegah secara dini kemungkinan terjadinya kredit macet (default) oleh nasabah. Analisis pembiayaan merupakan salah satu faktor yang sangat penting bagi Bank Syariah dalam

³⁸ Hasan dan Nurul Ihsan, *Perbankan Syariah: Sebuah Pengantar*, (Ciputat: GP Press Group, 2014), h. 145.

mengambil keputusan untuk menyetujui/menolak permohonan pembiayaan.³⁹

Beberapa prinsip dasar yang perlu dilakukan oleh pihak bank sebelum memutuskan untuk memberikan pembiayaan terhadap calon nasabah adalah menggunakan prinsip analisis 5C yaitu:⁴⁰

1. *Character*

Menggambarkan watak dan kepribadian calon nasabah. Bank perlu melakukan analisis terhadap karakter calon nasabah dengan tujuan untuk mengetahui bahwa calon nasabah mempunyai keinginan untuk memenuhi kewajiban membayar kembali pembiayaan yang telah diterima hingga lunas.

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

- a. *BI Checking*

Melakukan penelitian terhadap calon nasabah dengan melihat data nasabah melalui computer yang *online* dengan Bank Indonesia. *BI checking* dapat digunakan oleh bank untuk mengetahui dengan jelas calon nasabahnya, baik kualitas pembiayaan calon nasabah bila telah menjadi debitur bank lain.

³⁹ Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2011), h. 119-120.

⁴⁰ *Ibid.*, h. 120-125.

b. Informasi dari Pihak Lain

Dalam hal calon nasabah masih belum memiliki pinjaman di bank lain, maka cara yang efektif ditempuh yaitu dengan meneliti calon nasabah melalui pihak-pihak lain yang mengenal dengan baik calon nasabah.

2. *Capacity*

Analisis ini ditujukan untuk mengetahui kemampuan keuangan calon nasabah dalam memenuhi kewajibannya sesuai jangka waktu pembiayaan. Kemampuan keuangan calon nasabah sangat penting karena merupakan sumber utama pembayaran.

Beberapa cara yang dapat dilakukan untuk mengetahui kemampuan keuangan calon nasabah ialah:

a. Melihat Laporan Keuangan

Dalam laporan keuangan calon nasabah, maka akan dapat diketahui sumber dananya, dengan melihat arus kas.

b. Memeriksa Slip Gaji dan Rekening Tabungan

Bank dapat meminta fotokopi slip gaji tiga bulan terakhir dan didukung oleh rekening tabungan sekurang-kurangnya tiga bulan terakhir.

c. Survei ke Lokasi Usaha Calon Nasabah

Survei ini dilakukan untuk mengetahui calon nasabah dengan melakukan pengamatan secara langsung.

3. *Capital*

Capital atau modal yang perlu disertakan dalam objek pembiayaan perlu dilakukan analisis yang lebih mendalam. Modal merupakan jumlah modal yang dimiliki oleh calon nasabah atau jumlah yang akan disertakan dalam proyek yang dibiayai.

4. *Collateral*

Merupakan agunan yang diberikan oleh calon nasabah atas pembiayaan yang diajukan. Agunan merupakan sumber pembayaran kedua. Dalam hal nasabah tidak dapat membayar angsurannya, maka bank syariah dapat melakukan penjualan terhadap agunan.

5. *Condition of Economy*

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

Dalam prinsip 5C, setiap permohonan pembiayaan, dianalisis secara mendalam sehingga hasil analisis sudah cukup memadai. Dalam

analisa 5C yang dapat dilakukan secara terpadu, maka dapat digunakan sebagai dasar untuk memutuskan permohonan pembiayaan.⁴¹

5. Fungsi Pembiayaan

Adapun fungsi pembiayaan berdasarkan Konsep Dasar Pembiayaan Bank Syariah Mandiri (2010) adalah:

1. Meningkatkan daya guna uang

Jika uang hanya disimpan saja, tidak akan menghasilkan sesuatu yang berguna. Dengan diberikannya kredit uang tersebut menjadi berguna untuk menghasilkan barang atau jasa oleh penerima kredit.

2. Meningkatkan lalu lintas peredaran uang

Uang yang diberikan atau disalurkan akan beredar dari suatu wilayah kewilayah lainnya sehingga dengan memperoleh kredit suatu daerah yang kekurangan uang akan memperoleh uang tambahan dari daerah lainnya.

3. Meningkatkan daya guna barang

Kredit yang diberikan akan dapat digunakan oleh debitur untuk mengolah barang yang tidak berguna menjadi berguna atau bermanfaat.

⁴¹ *Ibid.*, h. 126.

4. Meningkatkan peredaran barang

Kredit dapat pula menambah atau memperlancar arus barang dari satu wilayah ke wilayah lainnya. Selain itu dapat pula meningkatkan jumlah barang yang beredar.

5. Sebagai alat stabilitas ekonomi

Adanya pemberian kredit maka akan menambah jumlah barang yang diperlukan oleh masyarakat dan dapat membantu dalam kegiatan ekspor sehingga meningkatkan devisa Negara.

6. Meningkatkan kegiatan usaha

Bagi penerima kredit tentu akan dapat meningkatkan kegiatan berusaha, apalagi bagi peminjam yang modalnya pas-pasan.

7. Meningkatkan pemerataan pendapatan

Semakin banyak kredit yang disalurkan maka akan semakin baik, terutama semakin banyak kredit diberikan untuk membangun perusahaan, maka perusahaan tersebut membutuhkan tenaga kerja sehingga dapat mengurangi pengangguran dan menambah pendapatan.

8. Meningkatkan hubungan Internasional

Dengan adanya pinjaman internasional akan dapat meningkatkan kerjasama antar penerima kredit dengan pemberi kredit. Oleh Negara lain akan meningkatkan kerjasama dibidang lainnya.

BAB III

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Sejarah Bank Syariah Mandiri

Nilai-nilai perusahaan yang menjunjung tinggi kemanusiaan dan integritas telah tertanam kuat pada segenap insan bank Syariah mandiri (BSM) sejak awal pendirian. Kehadiran BSM sejak tahun 1999, sesungguhnya merupakan hikmah sekaligus berkah pasca krisis ekonomi dan moneter 1997-1998. Sebagaimana diketahui, krisis ekonomi dan moneter sejak Juli 1997, yang disusul dengan krisis multi-dimensi termasuk di panggung politik nasional, telah menimbulkan beragam dampak negative yang sangat hebat terhadap seluruh sendi kehidupan masyarakat, tidak terkecuali dunia usaha. Dalam kondisi tersebut, industry perbankan nasional yang didominasi oleh bank-bank konvensional mengalami krisis luar biasa. Pemerintah akhirnya mengambil tindakan dengan merestrukturisasi dan merekapitulasi sebagian bank-bank di Indonesia.

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

Pada saat bersamaan, pemerintah melakukan penggabungan (*merger*) empat bank (Bank Dagang Negara, Bank Bumi daya, Bank Exim, dan Bapindo) menjadi salah satu bank baru bernama PT. Bank Mandiri (Persero) pada tanggal 31 Juli 1999. Kebijakan penggabungan tersebut juga menempatkan dan menetapkan PT. Bank Mandiri (Persero) Tbk. sebagai pemilik mayoritas baru BSB.

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

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

melalui Surat Keputusan Deputi Gubernur Senior Bank Indonesia No. 1/1/KEP.DGS/1999, BI menyetujui perubahan nama menjadi PT. Bank Syariah Mandiri. Menyusul pengukuhan dan pengakuan legal tersebut, PT. Bank Syariah Mandiri secara resmi mulai beroperasi sejak Senin tanggal 25 Rajab 1420 H atau tanggal 1 November 1999.⁴²

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

B. Makna Logo Bank Syariah Mandiri



Gambar 3.1 Logo Bank Syariah Mandiri

Sumber: Google (2019)

Pada tahun 2009 terjadi perubahan sedikit logo pada Bank Syariah Mandiri, hal ini mencerminkan transformasi semangat dan kesiapan untuk

⁴² Bank Syariah Mandiri, diakses pada tanggal 22 Maret 2019, jam 18:00

meraih masa depan yang lebih gemilang. Adapun perubahan ini menjadikan logo tersebut lebih memiliki makna yang dalam. Dari penggunaan warna logo menggunakan warna positif dan negatif. Positif digunakan pada warna belakang yang terang dan cerah, sedangkan Negatif pada warna latar belakang yang redup atau cerah.

Adapun arti atau makna yang terdapat pada logo Bank Syariah Mandiri diantaranya :

1. Penggunaan huruf kecil memiliki pengertian BSM merupakan bank yang ramah, rendah hati , dan memiliki aspirasi untuk semakin dekat dengan nasabah dan tetap bersikap membumi.
2. Lambang logo divisualkan dalam bentuk gelombang berwarna emas yang merupakan lambing kemakmuran yang dicita-citakan pada nasabah yang mau bermitra dengan BSM.
3. Posisi lambang logo diatas huruf logo melambangkan progresif menuju kemakmuran.

C. Visi dan Misi Bank Syariah Mandiri

Adapun Visi dan Misi Bank Syariah Mandiri KCP Stabat adalah sebagai berikut :

➤ Visi

“Bank Syariah Terdepan dan Modern”

1. Bank Syariah Terdepan : Menjadi bank syariah yang selalu unggul di antara pelaku industry perbankan syariah di

Indonesia pada segmen consumer, micro, SME, commercial, dan corporate.

2. Bank Syariah Modern : Menjadi bank syariah dengan system layanan dan teknologi mutakhir yang melampaui harapan nasabah.

➤ Misi

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

D. Struktur Organisasi dan Tugas

Struktur Organisasi merupakan gambaran sistematis tentang bagian tugas dan tanggungjawab serta hubungannya. Pada hakekatnya jumlah kegiatan dan hubungan serta wewenang yang mempunyai fungsi terorganisir.

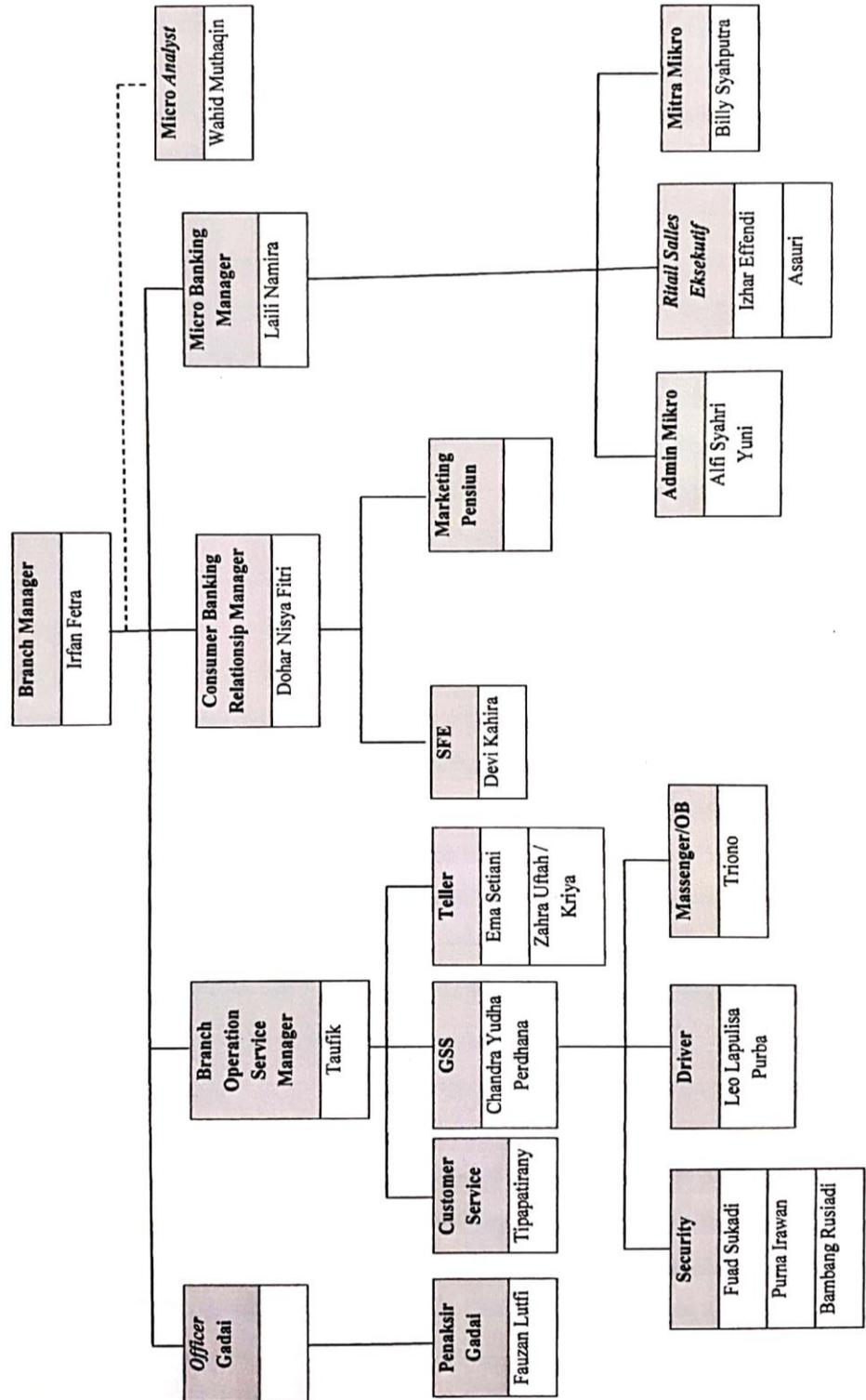
Struktur Organisasi bukanlah merupakan tujuan akhir dari perusahaan tetapi merupakan alat perusahaan untuk mencapai tujuan yang telah direncanakan dan ditetapkan oleh perusahaan tersebut. Dengan adanya struktur organisasi perusahaan maka dapat dilihat dengan jelas pembagian tugas dan tanggungjawab dari tiap-tiap bagian yang ada di dalamnya, dalam melakukan kegiatannya.

Dengan adanya struktur organisasi yang terorganisir dengan sempurna, maka kegiatan dalam organisasi akan berjalan dengan lancar dan akan tercapainya tujuan yang telah ditetapkan secara efektif.

Secara umum pengertian dari struktur organisasi adalah merupakan suatu susunan pekerjaan dari masing-masing pekerjaan yang terdapat dalam suatu perusahaan, mulai dari tingkat yang paling atas hingga tingkat yang paling bawah, yang tersusun dengan sedemikian rupa pada suatu perusahaan.

Adapun Struktur organisasi Bank Syariah Mandiri (BSM) Kantor Cabang Pembantu Stabat adalah sebagai berikut :

STRUKTUR ORGANISASI PT. BANK SYARIAH MANDIRI KCP STABAT



Gambar 3.2 Struktur Organisasi BSM KCP Stabat

Sumber: Perusahaan

Berikut ini mengenai tugas dan tanggung jawab utama pada Bank Syariah Mandiri adalah sebagai berikut:⁴³

1. *Branch Manager*

Kepala cabang adalah struktur tertinggi dikantor cabang yang bertanggung jawab memimpin, mengelola, mengembangkan, mengawasi seluruh kegiatan segmen bisnis dan operasional Bank serta memastikan pencapaian kinerja seluruh unit bisnis yang berada dibawah koordinasinya secara prudent serta memutus pembiayaan sesuai limit kewenangannya.

Tanggung jawab utama *Branch Manager* yaitu :

- a. Memastikan tercapainya target segmen bisnis pembiayaan (*micro, business banking, consumer*), pendanaan, *FBI, contribution margin* dan laba bersih yang ada lokasi yang berada dalam koordinasinya.
- b. Menggali potensi bisnis dilokasi yang berada dalam koordinasinya untuk meningkatkan portofolio pembiayaan, penghimpunan dana pihak ketiga, perbaikan kualitas aktiva produktif, peningkatan pendapatan non operasional.
- c. Memastikan standar layanan nasabah berjalan sesuai dengan ketentuan.
- d. Memastikan segala aktifitas operasional memenuhi ketentuan dan prudensialitas.

⁴³ Dokumen Bank Syari'ah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Stabat.

- e. Menindaklanjuti setiap kualitas dan risiko operasional.
- f. Mengarahkan dan mereview sasaran kinerja seluruh bawahan.
- g. Melaksanakan penagihan (collection).
- h. Menjaga kualitas pembiayaan (pengendalian NPF).
- i. Penandatanganan PKS dan MoU instansi, travel/umroh/dealer/took emas/supplier emas sesuai dengan inisiator dan SK delegasi wewenang penandatanganan PKS/MoU.

2. *Branch Operation Service Manager*

Tanggung jawab utama *Branch Operation Service Manager* yaitu :

- a. Memastikan terkendalinya biaya operasional *branch office* dengan efisien dan efektif.
- b. Memastikan transaksi harian operasional telah sesuai dengan ketentuan dan SOP yang telah ditetapkan.
- c. Memastikan terlaksananya layanan nasabah yang optimal sesuai standar layanan *branch office*.
- d. Memastikan ketersediaan likuiditas yang memadai.
- e. Memastikan pelaksanaan seluruh kegiatan administrasi, dokumentasi dan kearsipan sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
- f. Memastikan pemenuhan kewajiban pelaporan sesuai dengan peraturan yang berlaku (internal dan eksternal).

- g. Memastikan kebenaran dan kewajaran pencatatan laporan keuangan.
- h. Mengelola sarana dan prasarana branch office.
- i. Memastikan implementasi KYC dengan baik.
- j. Memastikan implementasi peraturan perusahaan dan ketentuan internal perusahaan bidang ketenagakerjaan kepada seluruh pegawai branch office.

3. *Consumer Banking Relationship Manager*

Tanggung jawab utama Consumer Banking Relation Manager :

- a. Mendapatkan calon nasabah pembiayaan yang prospektif.
- b. Memastikan kelengkapan dokumen aplikasi pembiayaan.
- c. Menindaklanjuti persetujuan atau penolakan permohonan pembiayaan nasabah.
- d. Memastikan proses pencairan pembiayaan sesuai dengan keputusan komite pembiayaan.
- e. Membina hubungan pembiayaan antar Bank dengan nasabah.
- f. Melaksanakan pengawalan terhadap seluruh nasabah yang dikelola agar kolektibilitas lancar.
- g. Menyelesaikan fasilitas pembiayaan bermasalah.
- h. Merelisasikan pendapatan *fee based income* dari nasabah pembiayaan.

4. *Micro Banking Manager*

Tanggung jawab utama *Micro Banking Manager* yaitu :

- a. Memastikan tercapainya target bisnis, yaitu pembiayaan, pendanaan dan *fee based*.
- b. Memastikan kualitas aktiva produktif dalam kondisi *performing financing* dan *maintance* terhadap seluruh nasabah segmen mikro.
- c. Memastikan pelaksanaan penagihan, restrukturisasi dan recovery nasabah kol 1 sampai dengan *write off* sesuai target yang ditetapkan.
- d. Melakukan *Quality assurance* untuk memastikan kepatuhan aktivitas operasional dan pembiayaan sesuai ketentuan yang ditetapkan.
- e. Memastikan terlaksananya standar layanan nasabah di outlet mikro.
- f. Menjalankan secara aktif seluruh proses pembiayaan segmen mikro banking telah sesuai SLA dan ketentuan yang berlaku.
- g. Memastikan kelengkapan, kerapihan, dan keamanan dari dokumentasi sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
- h. Mengoptimalkan hubungan/*relationship* dengan nasabah.

5. *Micro Analyst*

Tugas utama dari *Micro Analyst* adalah :

- a. Menerima pengajuan permohonan kredit/Garansi Bank

- b. Mengecek kelengkapan berkas administrasi yang disyaratkan dalam pengajuan permohonan kredit.
- c. Meminta kelengkapan dokumen baik kepada nasabah, jika belum lengkap.
- d. Melakukan kontak dengan Credit Supervision Staff untuk pembahasan dan mengumpulkan data/informasi tambahan terkait penyusunan analisa permohonan kredit.
- e. Melakukan survey ke lokasi/kontak dengan pihak-pihak eksternal untuk mengumpulkan data/informasi tambahan.
- f. Melakukan survey ke lokasi/kontak dengan pihak-pihak eksternal untuk mengumpulkan data/informasi tambahan terkait penyusunan analisa permohonan kredit melakukan cek atas agunan yang digunakan untuk pengajuan kredit.
- g. Menyusun analisa permohonan kredit berdasarkan aplikasi scoring untuk kredit konsumtif dan kredit standar serta rating untuk kredit produktif, sesuai batas kewenangan yang berlaku.
- h. Memproses pengajuan Garansi Bank.
- i. Mengirimkan surat pemberitahuan keputusan pemberian kredit ke Nasabah.
- j. Melakukan pemantauan dan/atau pembinaan kepada Debitur.
- k. Menyimpan dan mengelola berkas-berkas debitur kredit.
- l. Menyusun laporan rutin pencapaian dan aktivitas penyaluran kredit untuk kepentingan internal dan eksternal.

- m. Monitoring kredit kolektibilitas.
- n. Melaksanakan tugas-tugas lainnya yang diberikan oleh atasan dalam ruang lingkup kerjanya.

6. *Customer Service*

Tanggung jawab utama *Customer Service* yaitu :

- a. Memberikan informasi produk dan jasa BSM kepada nasabah.
- b. Memproses permohonan pembukaan dan penutupan rekening tabungan, giro dan deposito.
- c. Menyampaikan dokumen berharga Bank dan ATM kepada nasabah.
- d. Membuat laporan pembukaan dan penutupan rekening, keluhan nasabah serta stock opname kartu ATM.
- e. Memblokir kartu ATM nasabah sesuai permintaan nasabah.
- f. Melayani permintaan buku Cek/Bilyet Giro, surat referensi bank/surat keterangan bank dan sebagainya.
- g. Memelihara persediaan kartu ATM sesuai kebutuhan.
- h. Memastikan tersedianya media promosi produk dan jasa BSM di cabang.
- i. Menindaklanjuti dan menyelesaikan keluhan nasabah.
- j. Memproses transaksi pengiriman dan pembayaran melalui western union.
- k. Melakukan maintance terhadap nasabah eksisting (*cross selling produk dan top up*).

- l. Melakukan standar layanan optimal kepada nasabah sesuai SLA.
- m. Mendistribusikan salinan rekening Koran kepada nasabah.
- n. Menginput data customer & *loan facility* yang lengkap dan akurat.
- o. Menerima berkas permohonan nasabah dan walk in segmen consumer (antara lain implan, konsumen, cicil emas, dan pensiunan).
- p. Melaksanakan proses pembiayaan (implant/pensiunan/cicil emas/umroh) nasabah *walk in*, meliputi :
 - 1) Memeriksa kelengkapan dokumen nasabah.
 - 2) Melakukan verifikasi keabsahan dokumen sesuai ketentuan.
 - 3) Request ID ke Bank Indonesia
 - 4) Pembuatan SP3
 - 5) Pemenuhan dokumentasi persyaratan akad.

7. *General Suport Staff*

Tugas utama general support staff adalah :

- a. Menatausahakan gaji pegawai, data lembur, dan fasilitas pegawai lainnya.
- b. Menatausahakan absensi harian pegawai (pagi dan sore hari), cuti pegawai dan pemberian pinjaman pegawai.
- c. Melakukan proses administrasi kepegawaian kekantor pusat.

- d. Membuat Proofing atas tiket-tiket KRR yang berada dalam pengelolaannya yang berhubungan dengan personalia setiap akhir bulan dan akhir periode.
- e. Melaksanakan pengadaan dan pendistribusian sarana serta prasarana kantor.
- f. Melakukan tugas kesekretarian
- g. Mengadministrasikan seluruh asset milik Bank.
- h. Melaksanakan pemeliharaan sarana dan prasarana kantor.

8. Teller

Tanggung jawab utama Teller yaitu :

- a. Melakukan transaksi tunai dan non-tunai sesuai dengan ketentuan.
- b. Mengelola saldo kas teller sesuai limit yang ditentukan.
- c. Mengelola uang layak dan tidak layak edar/uang palsu.
- d. Menjaga keamanan dan kerahasiaan kartu specimen tanda tangan.
- e. Melakukan cash count akhir hari.
- f. Mengisi uang tunai di mesin ATM BSM.
- g. Menyediakan laporan transaksi harian.

9. SFE (*Syariah Funding Executive*)

Tanggung jawab utama SFE yaitu :

- a. Memberikan Informasi produk pendanaan ke masyarakat.
- b. Memproses permohonan pembukaan rekening.

- c. Memastikan tersedianya media promosi produk pembiayaan BSM di cabang.

10. Security

Tanggung jawab utama Security yaitu :

- a. Menjaga keamanan dan ketertiban di lingkungan/kawasan kerjanya.
- b. Memelihara seluruh perlengkapan dan peralatan security dibawah tanggung jawabnya.
- c. Melaksanakan pengamanan dan pelayanan terbaik kepada nasabah sesuai dengan standar layanan dan ketentuan yang telah ditetapkan.
- d. Melaksanakan tugas pengawalan uang/barang berharga/dokumen penting.
- e. Melaksanakan ketertiban dan kerapihan antrian nasabah dibanking hall.
- f. Melaksanakan ketertiban parkir kendaraan dilingkungan gedung kantor.
- g. Menjaga kerapihan, kebersihan, dan kenyamanan di ruang ATM.
- h. Menjaga kerapihan dan kelengkapan di dalam banking hall (aplikasi, brosur, dll).

11. Driver

Tanggung jawab utama driver yaitu :

- a. Menjamin kendaraan dinas/kendaraan operasional selalu siap pakai dengan memeriksa perlengkapan kendaraan, oli, air radiator, ban, kunci-kunci, dan yang lain terkait hal tersebut.
- b. Memelihara dan merawat kendaraan agar tetap bersih, berfungsi, dan siap pakai.
- c. Mengantar/menjemput pegawai yang dinas luar dan yang terkait dengan hal tersebut.
- d. Melaporkan kerusakan kendaraan kepada atasan.
- e. Mengajukan service kendaraan kepada atasan secara berkala.
- f. Memeriksa dan memelihara surat-surat kendaraan.
- g. Menjamin keselamatan dirinya dan penumpang dalam mobil yang dikendarainya sesuai dengan peraturan lalu lintas.
- h. Menyimpan kendaraan dengan tertib dan menyerahkan kunci ke security.

12. Massager/Office Boy

Tanggung jawab utama Massanger/Office Boy yaitu :

- a. Menjaga kebersihan di lingkungan/kawasan kerja terutama terkait dengan layanan nasabah.
- b. Menata perlengkapan dan peralatan kerja untuk memberikan kenyamanan dan kemudahan pegawai dalam bekerja.
- c. Menjaga dan merawat peralatan kerja agar tidak mudah rusak.

- d. Melaporkan kerusakan peralatan kerja kepada atasan.
- e. Melakukan fotocopy dokumen operasional transaksi perbankan.
- f. Mengantar dan mengambil dokumen yang terkait operasional bank.
- g. Menjaga keamanan dan merawat kendaraan operasional yang menjadi tanggung jawabnya.

13. Admin Mikro (*Micro Administration*)

Tanggung jawab utama admin mikro yaitu :

- a. Memastikan dokumen pembiayaan telah dilengkapi sebelum fasilitas dicairkan berdasarkan checklist yang telah disepakati.
- b. Melakukan input data pembiayaan didalam system dengan benar dan akurat.
- c. Memastikan proses pencairan pembiayaan sesuai dengan keputusan Komite Pembiayaan.
- d. Memastikan pembebanan pembiayaan administrasi pembiayaan dan biaya lainnya yang terkait pembiayaan dilakukan sesuai dengan ketentuan.
- e. Mencetak dokumen-dokumen pembiayaan sebagai berikut :
 - 1) SP3
 - 2) Akad dan SUP
 - 3) Order Notaris (jika ada)
 - 4) Dokumen terkait penutupan asuransi.

- 5) Surat Penolakan
- 6) Surat Kuasa dan dokumen turunan pembiayaan lainnya sesuai ketentuan yang berlaku.
- 7) Memastikan penyimpanan dokumen pencairan dan dokumen legal pembiayaan dengan tertib dan aman.
- 8) Memastikan adanya pemutakhiran data-data nasabah dan persyaratan pembiayaan pasca pencairan.
- 9) Memaksimalkan monitoring pemenuhan dokumen pembiayaan yang belum lengkap.

14. Ritail Salles Executive

Tugas utama Ritail Salles Executive yaitu :

- a. Bertanggung jawab terhadap promosi produk untuk mendukung tercapainya penjualan.
- b. Menyusun rencana kerja (proyeksi pencapaian, perencanaan penjualan, rencana produktifitas).
- c. Mengatur jadwal yang efektif demi tercapainya pertemuan dan negosiasi.
- d. Membuat daftar list seluruh klien dalam system dan informasi yang dibutuhkan seperti harga, kode dan segmen.
- e. Kegiatan prospecting bersama kelompok atau individu.
- f. Kemampuan menjual dengan personal sale.

E. Produk-Produk PT. Bank Syariah Mandiri

Untuk memenuhi kebutuhan nasabah, produk dan operasional Bank Syariah Mandiri KCP Stabat dikembangkan cukup bervariasi. Adapun jenis produk yang ditawarkan Bank Syariah Mandiri KCP Stabat adalah sebagai berikut :

1. Dana Pihak Ketiga

a. BSM Deposito

Bsm deposito yaitu investasi berjangka waktu tertentu dalam mata uang rupiah yang dikelola berdasarkan prinsip mudharabah muthlaqah.

b. Tabungan BSM

Tabungan Bsm yaitu tabungan dalam mata uang rupiah yang penarikannya dan penyetorannya dapat dilakukan setiap saat selama jam buka kas di konter BSM atau melalui ATM.

c. BSM Tabungan Investa Cendekia

Bsm tabungan investa cendekia yaitu tabungan berjangka untuk keperluan uang pendidikan dengan jumlah setoran bulanan tetap (installment) dan dilengkapi dengan perlindungan asuransi.

d. BSM Tabungan Mabrus

Bsm tabungan mabrus yaitu tabungan dalam mata uang rupiah untuk membantu pelaksanaan ibadah haji dan umrah.

e. BSM Tabungan Berencana

Bsm tabungan berencana yaitu tabungan berjangka yang memberikan nisbah bagi hasil berjenjang serta kepastian pencapaian target dana yang telah ditetapkan.

f. BSM Tabungan Simpatik

Bsm tabungan simpatik yaitu tabungan berdasarkan prinsip wadiah yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat berdasarkan syarat-syarat yang disepakati.

g. TabunganKu

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

2. Pembiayaan

a. Modal Kerja

Adalah pembiayaan jangka pendek yang diberikan untuk pemenuhan kebutuhan modal kerja calon nasabah/nasabah. Misalnya untuk membiayai pembelian

bahan baku, siklus/perputaran usaha, modal kerja, dan pembiayaan kontraktor.

Pembiayaan Modal Kerja disediakan BSM Terbagi :

- 1) Pembiayaan corporate : Musyarakah, pembiayaan dana berputar, mudharabah, pembiayaan resi gudang.
- 2) Pembiayaan commercial : Pembiayaan ini berlaku maksimal 1 tahun dapat berupa rupiah/valuta asing.
- 3) Pembiayaan small banking : Pembiayaan jangka pendek yang diberikan untuk pemenuhan kebutuhan modal kerja calon nasabah/nasabah. Limit pembiayaan >500 juta s/d 5M. Dengan Gross Annual Salles s.d Rp 25 Miliar.

3. Investasi

Adalah pembiayaan jangka menengah dan jangka panjang yang diberikan untuk pembelian barang modal/aktiva tetap, pembiayaan proyek baru ataupun proyek perluasan suatu perusahaan, misalnya bangunan, mesin-mesin, alat-alat berat, kendaraan.

Pembiayaan ini juga terbagi secara umum untuk corporate, commercial dan small banking. Dimana masing-masing memiliki persyaratan dan ketentuan sendiri.

a. Pembiayaan Kepemilikan Alat Berat

Fasilitas pembiayaan yang diberikan kepada pelaku usaha yang memiliki usaha terkait investasi alat berat melalui skema pembiayaan dengan jual beli atau sewa dengan opsi kepemilikan.

b. Pembiayaan Kepemilikan Ruko

Pembiayaan yang diberikan kepada nasabah perorangan atau badan usaha untuk keperluan investasi ruko/rukan dengan skema pembiayaan jual beli.

c. Pembiayaan Investasi Terkait

Pengelolaan dana milik investor oleh bank yang disalurkan dalam bentuk pembiayaan kepada pelaku usaha, untuk kebutuhan usaha tertentu dimana investor dana memberikan batasan kepada pengelola dan, antara lain mengenai tempat, cara atau objek investasi yang dapat dibiayai.

d. Pembiayaan Usaha Mikro

Pembiayaan yang ditujukan kepada nasabah wiraswasta/professional untuk membiayai kebutuhan produktif baik untuk investasi maupun modal kerja, termasuk pegawai aktif yang telah memiliki usaha dan ingin mengembangkannya dengan limit sampai dengan Rp. 200 juta.

e. Pembiayaan Serbaguna Mikro

Fasilitas pembiayaan bank yang ditujukan untuk pembiayaan yang bersifat konsumtif kepada nasabah/calon nasabah perorangan/badan usaha dengan limit sampai dengan Rp. 200 juta.

f. Pembiayaan Kerjasama Aliansi

Fasilitas pembiayaan Bank kepada nasabah/end user dengan persyaratan yang diatur khusus dan diperkuat dengan perjanjian antara Bank/Cabang dengan perusahaan/instansi/lembaga/asosiasi/komunitas terkait.

4. Konsumer

a. BSM Implan

Pembiayaan consumer dalam valuta rupiah yang diberikan oleh Bank kepada karyawan tetap perusahaan yang pengajuannya dilakukan secara missal (kelompok).

b. Pembiayaan kepada pensiunan

Pembiayaan kepada pensiunan merupakan penyaluran fasilitas pembiayaan consumer (termasuk untuk pembiayaan multiguna) kepada para pensiunan, dengan pembayaran angsuran dilakukan melalui pemotongan uang pension langsung yang diterima oleh bank setiap bulan (pensiunan bulanan).

c. Pembiayaan griya BSM

Pembiayaan griya BSM adalah pembiayaan jangka pendek menengah, atau panjang untuk membiayai pembelian rumah tinggal (consumer), baik baru maupun bekas lingkungan developer dengan system murabahah.

d. Pembiayaan griya BSM Bersubsidi

Pembiayaan Griya BSM Bersubsidi adalah pembiayaan untuk kepemilikan atau pembelian rumah sederhana sehat yang dibangun oleh pengembang dengan dukungan fasilitas subsidi uang muka dari pemerintah.

e. Pembiayaan kendaraan bermotor

Pembiayaan ini bertujuan untuk pembelian kendaraan bermotor terutama mobil dengan kondisi baru.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Minat Nasabah Terhadap Pembiayaan Usaha Mikro dan Pembiayaan Serbaguna Mikro Pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Stabat

Minat berarti ketertarikan seseorang terhadap suatu barang atau jasa untuk dimiliki maupun dikonsumsi. Minat merupakan kecenderungan jiwa seseorang kepada sesuatu, biasanya disertai dengan perasaan senang. Minat timbul tidak secara tiba-tiba melainkan timbul akibat partisipasi, pengalaman dan kebiasaan.

Setelah dilakukan wawancara kepada 20 orang nasabah yang menjadi responden dalam penelitian ini, maka minat nasabah dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

Tabel 4.1

Minat Responden terhadap Pembiayaan Usaha Mikro dan Pembiayaan Serbaguna Mikro di Bank Syariah Mandiri KCP Stabat

| No. | Produk Mikro | Frekuensi | Persentase |
|---------------|----------------------------------|-----------|------------|
| 1. | Pembiayaan Usaha Mikro (PUM) | 15 | 75% |
| 2. | Pembiayaan Serbaguna Mikro (PSM) | 5 | 25% |
| Jumlah | | 20 | 100% |

Sumber: Wahid Muttaqin, Micro Analyst Bank Syariah Mandiri KCP Stabat, Stabat, 22 April 2019.

Dari tabel diatas menunjukkan bahwa, dari 20 orang responden, 15 orang responden menggunakan Pembiayaan Usaha Mikro, sedangkan 5 orang responden menggunakan Pembiayaan Serbaguna Mikro.

Dari 20 responden, 15 responden memilih Pembiayaan Usaha Mikro dengan alasan sesuai dengan kebutuhan mereka juga disertai dengan adanya kemudahan dalam proses pembiayaannya. Sesuai kebutuhan mempengaruhi mereka untuk dapat tertarik pada Pembiayaan Usaha Mikro. Misalkan untuk biaya investasi dan modal kerja. Adanya kemudahan dalam proses pembiayaannya juga mempengaruhi minat responden untuk menggunakan Pembiayaan Usaha Mikro misalkan ada atau tidak adanya agunan dalam melakukan pembiayaan.

Dan 5 responden lagi memilih Pembiayaan Serbaguna Mikro dengan alasan sesuai dengan kebutuhan mereka dan pembiayaan ini cuman ada di Bank Syariah Mandiri. Sesuai dengan kebutuhan juga menjadi alasan responden untuk menggunakan Pembiayaan Serbaguna Mikro seperti keperluan konsumtif baik berupa multiguna ataupun multijasa. Pembiayaan ini cuman ada di Bank Syariah Mandiri juga menjadi alasan responden menggunakan Pembiayaan Serbaguna Mikro. Tidak semua Bank mempunyai produk seperti Pembiayaan Serbaguna Mikro ini. Walaupun ada, mungkin hanya beberapa bank saja yang menggunakan Pembiayaan Serbaguna Mikro tersebut.

Menurut salah seorang karyawan bagian Admin Mikro, Alfi Syahri Yuni pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Stabat, Margin yang rendah juga mempengaruhi minat nasabah untuk menggunakan Pembiayaan Usaha Mikro.⁴⁴ Dan juga rata-rata masyarakat stabat kebanyakan membuka usaha, jadi mereka lebih tertarik untuk mengambil Pembiayaan Usaha Mikro untuk biaya modal kerja maupun investasi.

Jadi responden lebih berminat terhadap Pembiayaan Usaha Mikro dibanding dengan Pembiayaan Serbaguna Mikro.

B. Persentase Perbedaan Minat Nasabah Terhadap Pembiayaan Usaha Mikro dan Pembiayaan Serbaguna Mikro Pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Stabat

Pembiayaan Usaha Mikro adalah pembiayaan yang bersifat produktif dan multiguna kepada nasabah atau calon nasabah yang mempunyai usaha dengan limit sampai dengan Rp. 200 juta. Sedangkan Pembiayaan Serbaguna Mikro adalah fasilitas pembiayaan bank yang ditujukan untuk pembiayaan yang bersifat konsumtif kepada nasabah/calon nasabah perorangan/badan usaha dengan limit sampai dengan Rp. 200 juta.⁴⁵

⁴⁴ Wawancara dengan Alfi Syahri Yuni, Karyawan pada bagian Admin Mikro di PT. Bank Syariah Mandiri KCP Stabat pada tanggal 15 April 2019.

⁴⁵ Wawancara dengan Wahid Muttaqin, Karyawan pada bagian Micro Analyst di PT. Bank Syariah Mandiri KCP Stabat pada tanggal 15 April 2019.

Di bawah ini merupakan tabel jumlah nasabah tiap tahunnya yang menggunakan Pembiayaan Usaha Mikro dan Pembiayaan Serbaguna Mikro pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Stabat.

Tabel 4.2
Persentase Perbedaan Minat Responden terhadap Pembiayaan Usaha Mikro dan Pembiayaan Serbaguna Mikro di Bank Syariah Mandiri KCP Stabat Tahun 2016-2018

| No. | Produk Mikro | Jumlah Nasabah Pembiayaan | | | | | |
|---------------|----------------------------|---------------------------|------------|------|------------|------|------------|
| | | 2016 | Persentase | 2017 | Persentase | 2018 | Persentase |
| 1. | Pembiayaan Usaha Mikro | 27 | 90% | 46 | 65.7% | 66 | 66% |
| 2. | Pembiayaan Serbaguna Mikro | 3 | 10% | 24 | 34.3% | 34 | 34% |
| Jumlah | | 30 | 100% | 70 | 100% | 100 | 100% |

Sumber: Wahid Muttaqin, Micro Analyst Bank Syariah Mandiri KCP Stabat, Stabat, 15 April 2019.

Berdasarkan Tabel 4.2 Data diatas persentase perbedaan minat Nasabah terhadap Pembiayaan Usaha Mikro dan Pembiayaan Serbaguna Mikro dari tahun 2016 hingga 2018.

Pada tahun 2016, Pembiayaan Usaha Mikro minat nasabah pembiayaannya sebesar 90% (27 nasabah), sedangkan pada Pembiayaan Serbaguna Mikro sebesar 10% (3 nasabah).

Pada tahun 2017, minat nasabah Pembiayaan Usaha Mikro mengalami penurunan dari tahun sebelumnya sebesar 65.7% (46 nasabah), terjadi kenaikan dari tahun sebelumnya pada Pembiayaan Serbaguna Mikro sebesar 34.3% (24 nasabah).

Sedangkan pada tahun 2018, minat nasabah Pembiayaan Usaha Mikro mengalami kenaikan dari tahun sebelumnya sebesar 66% (66 nasabah), dan terjadi penurunan dari tahun sebelumnya pada Pembiayaan Serbaguna Mikro sebesar 34% (34 nasabah).

Jadi dapat dipahami pada tabel 4.2 bahwa persentase perbedaan minat nasabah terhadap Pembiayaan Usaha Mikro lebih unggul/ diminati nasabah daripada Pembiayaan Serbaguna Mikro khususnya di Bank Syariah Mandiri KCP Stabat, dapat dilihat dari tahun 2016 sampai 2018 Pembiayaan Usaha Mikro mengalami kenaikan maupun penurunan persentase begitu juga Pembiayaan Serbaguna Mikro. Walaupun Pembiayaan Serbaguna Mikro tidak meningkat terlalu banyak seperti Pembiayaan Usaha Mikro. Setiap tahunnya tidak dapat diprediksi karna minat nasabah pembiayaan kadang meningkat dan bisa juga mengalami penurunan dikarenakan setiap tahunnya minat nasabah pembiayaan menunjukkan penilaian nasabah tidak tergantung pada pemahaman nasabah terhadap produk tersebut, tetapi nasabah pembiayaan di Bank Syariah Mandiri KCP Stabat dilakukan karna sesuai dengan kebutuhan mereka atau untuk kepentingan nasabah tersebut.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan di Bank Syariah Mandiri KCP Stabat maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Berdasarkan dari hasil penelitian yang telah dilakukan maka dapat disimpulkan bahwa minat nasabah pada Bank Syariah Mandiri KCP Stabat terhadap Pembiayaan Usaha Mikro lebih banyak diminati daripada Pembiayaan Serbaguna Mikro. Yaitu dari 20 nasabah, yang menggunakan Pembiayaan Usaha Mikro sebanyak 15 nasabah sedangkan yang menggunakan Pembiayaan Serbaguna Mikro sebanyak 5 nasabah. Hal ini dikarenakan masyarakat stabat banyak yang menggunakan Pembiayaan Usaha Mikro untuk menambah biaya modal kerja mereka dalam membuka usaha daripada menggunakan Pembiayaan Serbaguna Mikro untuk memenuhi biaya konsumtif.
2. Persentase perbedaan minat nasabah terhadap Pembiayaan Usaha Mikro dan Pembiayaan Serbaguna Mikro mengalami kenaikan maupun penurunan setiap tahunnya. Pada tahun 2016 pada Pembiayaan Usaha Mikro minat nasabah pembiayaan sebesar 90% (27 nasabah), sedangkan pada Pembiayaan

Serbaguna Mikro sebesar 10% (3 nasabah). Pada tahun 2017, minat nasabah Pembiayaan Usaha Mikro mengalami penurunan dari tahun sebelumnya sebesar 65.7% (46 nasabah), terjadi kenaikan dari tahun sebelumnya pada Pembiayaan Serbaguna Mikro sebesar 34.3% (24 nasabah). Sedangkan pada tahun 2018, minat nasabah Pembiayaan Usaha Mikro mengalami kenaikan dari tahun sebelumnya sebesar 66% (66 nasabah), dan terjadi penurunan dari tahun sebelumnya pada Pembiayaan Serbaguna Mikro sebesar 34% (34 nasabah).

B. Saran

Saran ini ditujukan untuk pihak Bank Syariah Mandiri KCP Stabat dan semua kalangan yang berhubungan dengan Bank Syariah Mandiri KCP Stabat, antara lain:

1. Untuk pihak bank agar selalu meningkatkan sosialisasi produk kepada masyarakat terutama Pembiayaan Usaha Mikro dan Pembiayaan Serbaguna Mikro, agar masyarakat lebih tau terhadap produk yang ingin mereka gunakan.
2. Seyogyanya masyarakat juga ikut mendukung untuk kemajuan bank syariah, dengan cara mengetahui segala sesuatu yang berkaitan dengan bank syariah. Dan terlebih bisa bergabung dengan Bank Syariah Mandiri dengan menjadi nasabah ataupun praktisi pada bank tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

- Antonio, M. Syafi'i. 2000. *Bank Syariah Suatu Pengenalan Umum*, Jakarta: Tazkia Institute.
- . 2011. *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktek*. Jakarta: Gema Insani Press.
- Arifin, Zainal. 2009. *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*. Tangerang: Azka Publisher.
- Ascarya. 2008. *Akad & Produk Bank Syariah*, Jakarta: RajaGrafindo Persada.
- Asiyah, Binti Nur. 2015. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, Yogyakarta: KALIMEDIA.
- Assauri, Sofyan. 2011. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Rajawali Press
- Bank Syariah Mandiri, diakses pada tanggal 22 Maret 2019.
- Basrowi, Suwandi. 2008. *Memahami Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Hasan, Nurul Ichsan. 2014. *Perbankan Syariah: Sebuah Pengantar*. Ciputat: Referensi (GP Press Group).
- Hikmat, Mahi M. 2011. *Metode Penelitian Dalam Perspektif Ilmu Komunikasi Dan Sastra*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Ismail. 2011. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana.
- Kamus Umum Bahasa Indonesia
- Kasmir. 2006. *Dasar-Dasar Perbankan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Komarudin. 1994. *Kamus Perbankan*. Jakarta: Grafindo.

- Mappiere, Andi. 1994. *Psikolog Orang Dewasa bagi Penyesuaian dan Pendidikan*. Surabaya: Usaha Offsite Printing.
- Mardani. 2012. *Fiqh Ekonomi Syariah: Fiqh Muamalah*, Jakarta: Kencana.
- Muhammad. 2005. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Yogyakarta: YKPN.
- , 2015. *Manajemen Dana Bank Syariah*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Sabiq, Sayyid. 2009. *Fikih Sunnah, Vol. 5*. Jakarta: Cakrawala Publishing.
- Sugiyono. 2014. *Metode Penelitian Kuantitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- , 2012. *Metode Penelitian Kombinasi*. Bandung: Alfabeta.
- Swastha, Irawan. 2001. *Perilaku Konsumen*. Bandung: Alfabeta.
- Tanzeh, Ahmad. 2011. *Metode Penelitian Praktis*. Yogyakarta: Teras.
- Umam, Khotibul. 2016. *Perbankan Syariah*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Usanti, Trisadini P&Shomad, Abd. 2003. *Transaksi Bank Syariah*, Jakarta: Bumi Aksara.
- Wawancara dengan Alfi Syahri Yuni, di Kantor bank Syariah Mandiri KCP Stabat, tanggal 15 April 2019
- Wawancara dengan Wahid Muttaqin, di Kantor Bank Syariah Mandiri KCP Stabat, tanggal 15 April 2019.
- Zulkifli, Sunarto. 2007. *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*. Jakarta: Zikrul Hakim.

WAWANCARA PENELITIAN

A. Wawancara dengan Pegawai PT. Bank Syariah Mandiri Kcp Stabat

1. Apa yang dimaksud dengan pembiayaan usaha mikro (PUM) dan pembiayaan serbaguna mikro (PSM)?
2. Apa akad yang digunakan?

B. Wawancara dengan Nasabah PT. Bank Syariah Mandiri Kcp Stabat

1. Antara produk pembiayaan usaha mikro (PUM) dan pembiayaan serbaguna mikro (PSM), Produk pembiayaan apa yang digunakan?
2. Apa alasan menggunakan produk pembiayaan tersebut?

RIWAYAT HIDUP

Penulis bernama lengkap Rani Inri Astuti, Penulis dilahirkan di Laut Dendang pada tanggal 19 Mei 1998, anak pertama dari tiga bersaudara dari pasangan suami-istri Bapak Ponidi dan Ibu Erna Kusriana.

Penulis menyelesaikan pendidikan tingkat SD di SD Negeri 106162 Medan Estate pada tahun 2010, tingkat SLTP di SMP Negeri 35 Medan pada tahun 2013, dan tingkat SLTA di SMA Negeri 11 Medan pada tahun 2016, kemudian melanjutkan kuliah di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sumatera Utara Medan mulai tahun 2016.

Akhir kata penulis mengucapkan rasa syukur yang sebesar-besarnya atas terselesainya skripsi minor yang berjudul **“MINAT NASABAH TERHADAP PEMBIAYAAN USAHA MIKRO DAN PEMBIAYAAN SERBAGUNA MIKRO PADA PT. BANK SYARIAH MANDIRI KCP STABAT”**.