

SKRIPSI

**ANALISIS PERANAN PEMBIAYAAN MIKRO BSI KC AHMAD YANI
TERHADAP KEBERLANGSUNGAN UMKM DI LAMPUNG TIMUR**

Oleh :

RIZKY ALDILLA

1704100241



Jurusan S1 Perbankan Syariah

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

INSTITUT ISLAM NEGERI (IAIN) METRO

TAHUN 2021

**ANALISIS PERANAN PEMBIAYAAN MIKRO BSI KC AHMA YANI
TERHADAP KEBERLANGSUNGAN UMKM DI LAMPUNG TIMUR**

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas Dan Memenuhi Sebagian Syarat Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

Oleh

RIZKY ALDILLA

1704100241

Pembimbing 1: Rina El Maza, S.H.I., M.S.I

Pembimbing II: Era Yudistira M.Ak

Jurusan S1 Perbankan Syariah

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO

1442 H / 2021 M

NOTA DINAS

Nomor :
Lampiran : 1 (satu) Berkas
Perihal : Pengajuan Skripsi untuk Dimunaqosyahkan Saudari Rizky Aldilla

Kepada Yth.,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN Metro)
Di

Tempat

Assalamualaikum Wr.Wb.

Setelah kami mengadakan pemeriksaan, bimbingan dan perbaikan seperlunya, maka Skripsi yang disusun oleh:

Nama : Rizky Aldilla
NPM : 1704100241
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : S1-Perbankan Syariah
Judul : **ANALISIS PERANAN PEMBIAYAAN MIKRO
TERHADAP KEBERLANGSUNGAN UMKM DI
LAMPUNG TIMUR**

Sudah dapat kami setuju dan dapat diajukan ke Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro untuk dimunaqosyahkan. Demikianlah harapan kami dan atas perhatiannya, kami ucapkan terimakasih.

Wassalamualaikum Wr.Wb

Metro, 8 September 2021

Pembimbing I

Rina El Maza., S.H.I., M.S.I

NIP. 19840123 200912 2 005

Pembimbing II

Era Yudistira, M.Ak

NIP. 19901003 201503 2 010

HALAMAN PERSETUJUAN

**Judul Skripsi : ANALISIS PERANAN PEMBIAYAAN MIKRO TERHADAP
KEBERLANGSUNGAN UMKM DI LAMPUNG TIMUR**

Nama : Rizky Aldilla
NPM : 1704100241
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : S1-Perbankan Syariah

MENYETUJUI

Untuk dimunaqosyahkan pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut
Agama Islam Negeri Metro.

Metro, 8 September 2021

Pembimbing I

Pembimbing II



Rina El Maza., S.H.I., M.S.I
NIP. 19840123 200912 2 005



Era Yudistira, M.Ak
NIP. 19901003 201503 2 010

ABSTRAK

ANALISIS PERANAN PEMBIAYAAN MIKRO TERHADAP BSI KC AHMAD YANI KEBERLANGSUNGAN UMKM DI LAMPUNG TIMUR

**Oleh :
RIZKY ALDILLA
NPM.1704100241**

Suatu sistem perbankan yang dikembangkan berdasarkan syariah (hukum) Islam. Usaha pembentukan sistem ini didasari oleh larangan dalam agama islam untuk memungut maupun meminjam dengan bunga atau yang disebut dengan riba serta larangan investasi untuk usaha-usaha yang dikategorikan haram (missal: usaha yang berkaitan dengan produksi makanan atau minuman haram, usaha media yang tidak Islami dan lain-lain), dimana hal ini tidak dapat dijamin oleh system perbankan konvensional. Maka Pembiayaan perbankan merupakan salah satu indikator keberhasilan dalam mengelola bisnis perbankan berdasarkan Al-Quran dan Hadis.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui peran pembiayaan mikro terhadap keberlangsungan UMKM di Lampung Timur. Jenis penelitian ini termasuk penelitian deskriptif kualitatif berupa analisis dari hasil wawancara yang dilakukan di lapangan yang bertujuan untuk menggambarkan, meringkaskan berbagai kondisi, dan situasi yang timbul di masyarakat yang menjadi objek penelitian. Sumber data primer terdiri dari pihak bank bagian *micro relationship manager team leader, mikro staff, ritel sales executive*, dan sepuluh nasabah.

Berdasarkan hasil penelitian yang berhubungan dengan keberlangsungan usaha terdiri dari tiga indikator yaitu pemasaran, permodalan dan SDM. Pembiayaan mikro yang diberikan kepada nasabah atau calon nasabah digunakan untuk usahanya, namun tidak semua usaha yang dijalankan menghasilkan perkembangan setelah melakukan pembiayaan. Dari ketiga indikator tersebut yang paling terlihat adalah permodalan dan sumber daya manusia dikarenakan modal memiliki peran penting dalam keberlangsungan usaha sedta manusia menjadi faktor utama dalam menjalankan usahanya. Maka pembiayaan yang diberikan oleh BSI KC Sudirman Metro dapat membantu nasabah atau calon nasabah untuk mempertahankan usahanya atau menambah modal usahanya, akan tetapi kurang pengawasan dan pengarahan sehingga perkembangan yang diperoleh ada yang bertambah dan begitupun sebaliknya ada yang tidak berkembang setelah melakukan pembiayaan karena dana tersebut tidak semuanya dialokasikan untuk usahanya.

ORISINALITAS PENELITIAN


Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : RIZKY ALDILLA
NPM : 1704100241
Jurusan : S1 Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa sekripsi ini secara keseluruhan adalah asli hasil penelitian saya kecuali bagian-bagian tertentu yang dirujuk dari sumbernya dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Metro, 8 September 2021

Yang Menyatakan,


RIZKY ALDILLA
NPM. 1704100241

MOTTO

إِنَّ اللَّهَ مَعَ الصَّابِرِينَ

“Sesungguhnya Allah Bersama Orang-Orang Yang Sabar”

(Q.S Al-Baqarah : 153)

PERSEMBAHAN

Tiada kata yang pantas diucapkan selain bersyukur kepada Allah SWT yang telah memberikan begitu banyak berkah dalam hidup penulis. Semua yang telah tercapai tak terlepas dari segala perjuangan dan rasa syukur yang dalam kepada-Nya. Dengan segenap hati yang tulus dan bahagia kupersembahkan skripsi ini kepada:

1. Bunda Herawati tercinta yang selalu sabar, memberi semangat, mengarahkanku untuk percaya diri dan selalu mendoakan setiap langkahku.
2. Ayahanda Subandi tersayang, yang dengan sabar dan teguh selalu mendoakanku.
3. Adikku tersayang, Anan Farizan dan Adik Qanita Najiyah, terimakasih selalu memberikan kebahagiaan sederhana yang selalu menghiburku, sepupuku tercinta Arina Khoirunnisa, dan Keluarga besarku, yang selalu memberikan motivasi serta tiada hentinya mendoakan di setiap sujudnya.
4. Ibu Rina El Maza, S.H.I, M.S.I dan Ibu Era Yudistira M.Ak yang telah membimbing dengan penuh kesabaran serta rela membagi waktu kerjaan untuk memberikan jam bimbingan tambahan.
5. Sahabat-sahabatku yang dari semester satu hingga sekarang trimakasih telah membantu dan menjadi pengingat yang baik (Bella Angraeni, Elisa Dwi Saputri, Rizky Aulia, Eka Mita Lestari, dan Wuni Silvia,) Semoga persahabatan ini tidak hanya di bangku perkuliahan saja namun sampai Jannahnya.

6. Rekan-rekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Program Studi S1-Perbankan Syariah, khususnya angkatan tahun 2017 yang turut memotivasi sehingga skripsi ini terselesaikan.
7. Seluruh dosen dan staff IAIN Metro Lampung, yang telah banyak membantu dalam penyelesaian skripsi ini.
8. Almamaterku tercinta IAIN Metro Lampung.

Ketika seseorang berhasil dalam mencapai kesuksesannya maka ia berhasil juga dalam perjuangannya. Trimakasih sudah membantu baik dalam materi atau non materi untuk menyelesaikan skripsi semoga kita semua selalu dalam perlindungan ALLAH SWT.

KATA PENGANTAR

Puji syukur peneliti panjatkan kehadirat Allah SWT atas taufik hidayah dan inayah-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan penelitian skripsi ini. Penelitian skripsi ini adalah sebagai salah satu bagian dari persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan jurusan S1 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro guna memperoleh gelar sarjana ekonomi (S.E).

Dengan upaya penyelesaian skripsi ini peneliti telah menerima banyak bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, oleh karenanya peneliti mengucapkan terimakasih kepada:

1. Ibu Dr.Hj. Siti Nurjanah M. Ag, selaku Rektor IAIN Metro
2. Bapak Dr.Mat Jalil,H.Hum selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
3. Bapak Muhammad Ryan Fahlavi, S.E.,M.M selaku Ketua Jurusan S1 Perbankan Syariah
4. Ibu Rina El Maza, S.H.I, M.S.I selaku Pembimbing I, yang telah memberikan bimbingan yang sangat berharga kepada peneliti
5. Ibu Era Yudistira, M.Ak selaku Pembimbing II, yang telah memberikan bimbingan yang sangat berharga kepada peneliti
6. Bapak dan Ibu dosen IAIN Metro yang telah memberikan ilmu pengetahuan dan sarana prasarana selama peneliti menempuh pendidikan
7. Bapak Firdaus selaku pimpinan KC. Bank Syariah Islam Metro Jalan Sudirman
8. Semua pihak yang telah banyak membantu dalam pelaksanaan penelitian ini yang tidak dapat disebutkan satu per satu

Peneliti menyadari bahwa masih banyak kekurangan dalam penulisan skripsi ini, karena keterbatasan yang peneliti miliki. Untuk itu kritik dan saran demi perbaikan skripsi ini sangat diharapkan bagi peneliti dan akan diterima untuk menghasilkan penelitian yang lebih baik.

Metro, 8 September 2021

Peneliti

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Rizky Aldilla', written over a vertical line.

Rizky Aldilla

NPM. 1704100241

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
NOTA DINAS	iii
HALAMAN PERSETUJUAN	iv
ABSTRAK	v
ORISINALITAS PENELITIAN	vi
MOTTO	vii
PERSEMBAHAN	viii
KATA PENGANTAR	x
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang	1
B. Pertanyaan Penelitian.....	8
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian	8
D. Penelitian Relevanan.....	9

BAB II LANDASAN TEORI

A. Bank Syariah.....	13
1. Pengertian Bank Syariah.....	13
2. Prinsip-Prinsip Bank Syariah.....	14
3. Produk-Produk dan Jasa Perbankan Syariah	15
B. Pembiayaan Mikro	16
1. Pengertian Pembiayaan Mikro.....	16
2. Jenis-Jenis Pembiayaan Mikro	18

3. Jenis Pembiayaan dilihat dari Tujuan	19
4. Fungsi Pembiayaan Mikro	19
C. UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah).....	20
1. Pengertian UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah) ..	20
2. Jenis-jenis dan Kriteria UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah)	22
3. Karakteristik UMKM Di Indonesia	24
4. Keberlangsungan Usaha	24
5. Peranan UMKM.....	26

BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Sifat Penelitian	29
B. Sumber Data	30
C. Teknik Pengumpulan Data.....	32
D. Teknis Analisis Data	33

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum BSI KC Metro Sudirman.....	35
1. Sejarah KC Metro Sudirman	35
2. Visi, Missi, dan Motto BSI KC Metro Sudirman	38
3. Struktur Organisasi Mikro KC Metro Sudirman	39
4. Produk-Produk Pembiayaan BSI KC Metro Sudirman	39
5. Biaya Kepengurusan Pembiayaan BSI KC Metro Sudirman.....	43
B. Pembiayaan Mikro Terhadap Keberlangsungan Umkm Pada BSI KC Metro Sudirman	44
C. Analisis Peran Pembiayaan Mikro Terhadap Keberlangsungan Umkm Di Lampung Timur Pada BSI KC Metro Sudirman	53

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	63
B. Saran	64

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DOKUMENTASI

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Jumlah Nasabah Pembiayaan Mikro BSI KC Sudirman Metro.....	4
Tabel 4.1 Perkembangan Pendapatan Nasabah tahun 2017-2021	55
Table 4.2 Perkembangan Sumber Daya Manusia Tahun 2017-2021.....	57

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Struktur Organisasi Mikro KC Metro Sudirman	39
--	----

DAFTAR LAMPIRAN

1. Surat Bimbingan
2. Surat Keterangan Pembimbing Skripsi
3. Alat Pengumpul Data
4. Surat Research
5. Surat Tugas
6. Surat Balasan Research
7. Surat Keterangan Bebas Pustaka
8. Foto Dokumentasi

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Seiring dengan pertumbuhan ekonomi dan perkembangan teknologi maka dunia perbankan pun mengalami perkembangan yang pesat diakibatkan oleh munculnya perusahaan yang menciptakan produk dan jasa yang dapat memenuhi kebutuhan masyarakat atau nasabah. Bank sebagai lembaga intermediasi yang merupakan lembaga penyimpanan dana bagi masyarakat dan juga lembaga pengamanan dana yang memiliki banyak pelayanan dan jasa yang lainnya. Fungsi utama yang dimiliki bank adalah “untuk memberikan jasa kepada masyarakat, baik berupa penyimpanan dana maupun penyaluran dana kepada masyarakat”.¹

Sedangkan bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri atas Bank Umum Syariah yang memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah, menurut Undang-Undang No.21 tahun 2008.² Berbeda dengan bank konvensional yang memberikan kredit dengan bunga besar. Persamaannya untuk mengajukan pinjaman dengan menggunakan jaminan.

Perkembangan pesat yang ada di dunia perbankan juga memberikan kesejahteraan masyarakat yang semakin meningkat. Dengan adanya kesejahteraan tersebut dapat meningkatkan daya minat

¹ Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan*, (Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada,2002), h.23.

² Ikatan Banker Indonesia, *Mengelola Bank Syariah*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama,2015), h.2.

masyarakat/nasabah untuk melakukan pinjaman kepada bank. Akan tetapi pada sisi lain perbankan harus bekerja lebih efektif dan efisien dalam pasar yang akan mereka masuki baik saat ini dan tahun kedepannya.

Pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk bank syariah kepada masyarakat untuk membantu berinvestasi dan modal usaha. Pemberian pembiayaan juga berdasarkan bahwasannya pembiayaan yang diberikan harus berdasarkan persetujuan atau kesepakatan dari pihak bank. Supaya pihak yang menerima pinjaman memenuhi kewajiban dalam membayar angsuran kepada pihak bank dalam jangka waktu yang sudah diberikan dan menggunakan bagi hasil.³

Usaha Mikro Kecil Menengah adalah usaha yang dimiliki oleh perorangan atau badan usaha yang produktif sesuai dengan kriteria Undang-Undang. Sedangkan usaha mikro sendiri adalah usaha yang dibangun oleh perorangan atau badan usaha yang dimana bukan merupakan cabang/anak perusahaan yang dikuasai atau dimiliki yang kriteria usaha kecil maupun besarnya sesuai dengan Undang-Undang.⁴

Pengembangan memiliki dampak besar bagi perekonomian yang membantu menangani masalah perekonomian yang sedang terjadi. Sehingga adanya pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah ini dapat membantu pengurangan pengangguran, menciptakan tempat kerja, sehingga bias menciptakan lapangan pekerjaan bagi wilayah tersebut. Maka dari itu Bank Syariah Indonesia KC Sudirman Metro sangat

³ Muhammad, "*Manajemen Bank Syariah*", (Yogyakarta; Ekonisia, 2005), h. 260.

⁴Tulus T.H Tabunan, "*UMKM Di Indonesia*", (Bogor: Ghalia Indonesia, 2009), h.19.

membantu wilayah Lampung Timur sebagai pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah yang memiliki peran besar dalam penambahan modal yang dimiliki serta membantu pendapatan ekonomi yang dimiliki sebelumnya.

Setiap usaha yang dijalankan pasti mengalami kenaikan dan penurunan dalam pendapat, begitupun dengan nasabah Bank Syariah Indonesia KC Sudirman Metro ada saatnya mengalami kenaikan dan penurunan pendapatan yang dimana tetap sama sebelum melakukan pembiayaan. Dalam nasabah Bank Syariah Indonesia KC Sudirman Metro ada yang mengalami hampir gulung tikar karena penghasilannya tetap sama dan tidak mendapatkan kenaikan pendapatan.

Dalam dunia perbankan ada yang dinamakan mempertahankan kelangsungan hidup di dunia perbankan. Adanya Bank Bank Syariah Indonesia KC Sudirman Metro yang didirikan pada tahun 2011 dengan alamat Jl. Raya Lintas Pantai Timur Sumatra No 147, Braja Sakti, Way Jepara Kabupaten Lampung Timur. Bank Syariah Indonesia KC Sudirman Metro ini didirikan karena tujuannya untuk meningkatkan portofolio pembiayaan mikro dengan memberikan pembiayaan. Pimpinan dari Bank Syariah Indonesia KC Sudirman Metro pada saat itu bapak Kurnia Illahi dengan jumlah 5 karyawan.⁵

Wilayah lampung timur sendiri merupakan wilayah yang dimana banyak masyarakat yang mempunyai usaha akan tetapi masyarakat itu

⁵ Kurnia Illahi, Selaku sales *Micro Banking Manager* wawancara pada 27 Januari 2020.

sendiri bingung untuk meminjam dana sebagai penambahan modal usaha Usaha Mikro Kecil Menengah maka dari itu Bank Syariah Indonesia KC Sudirman Metro ini sangat membantu meningkatkan nasabah untuk melakukan transaksi pembiayaan. Pelayanan yang diberikan Bank Syariah Indonesia KC Sudirman Metro sendiri hanya fokus kepada pembiayaan mikro. Pembiayaan mikro itu sendiri sangat membantu masyarakat / nasabah dalam menambah modal usaha yang diberikan oleh Bank kepada pengelola usaha. Usaha yang dimiliki nasabah Bank Syariah Indonesia KC Sudirman Metro berupa industri atau perdagangan.

Pembiayaan yang diberikan untuk Usaha Mikro Kecil Menengah seperti PUM (Pembiayaan usaha mikro) dan PSM (Pembiayaan Serbaguna Mikro) kepada nasabah. Pembiayaan serba guna mikro yang memiliki tujuan sebagai multiguna konsumtif diluar modal kerja yang ditunjukan untuk nasabah berpenghasilan tetap seperti para pegawai tetap & ASN yang disebut Pembiayaan Serbaguan Mikro. Selain itu ada juga pembiayaan Usaha Mikro yang memiliki tujuan pemenuhan kebutuhan modal kerja yang disebut Pembiayaan Usaha Mikro (Pembiayaan usaha mikro), ditunjukan untuk nasabah dengan penghasilan tidak tetap atau wirausaha baik pada sector jasa, perdagangan dan distribusi.⁶

⁶ Solekhan, Selaku sales *Retail business relationship manager* wawancara pada 1 Maret 2021.

Tabel 1.1
Jumlah Nasabah Pembiayaan Mikro
BSI KC Sudirman Metro⁷

Tahun	Jumlah Nasabah	Jumlah Pembiayaan
2016	183	10.711.000.000
2017	103	6.278.000.000
2018	133	9.150.000.000
2019	152	9.741.000.000
2020	21	1.780.000.000

Table I.I menjelaskan bahwa jumlah nasabah pembiayaan mikro pada tahun 2016 mengalami kenaikan dengan 183 nasabah dengan jumlah 10.711.000.000 milyar. Pada tahun 2017 mengalami penurunan sebanyak 80 nasabah sehingga jumlah pembiayaan hanya 6.278.000.000 milyar. Sedangkan pada tahun 2018 mengalami kenaikan 30 nasabah dari jumlah nasabah pada tahun sebelumnya sehingga jumlah pembiayaannya 9.150.000.000 milyar. Tahun 2019 mengalami kenaikan sebanyak 19 nasabah dengan jumlah pembiayaan 9.741.000.000 milyar. Nasabah mengalami penurunan lagi tahun 2020 yang dimana pada bulan Februari pandemi covid-19 mulai beredar di Indonesia maka dari itu Bank Syariah Indonesia KC Sudirman Metro hanya mencairkan dana untuk 21 nasabah dengan jumlah 1.780.000.000.

Kejadian pada tahun 2017 yang mengalami penurunan yang diakibatkan oleh peraturan yang mengatakan bahwa Otoritas Jasa Keuangan tidak memperbolehkan Sales Outlet untuk beroperasi maka operasional pembiayaan mikro dipindah ke KC. Bank Ssyariah Mandiri Metro. Terjadinya kenaikan di setiap tahun itu disebabkan oleh adanya

⁷ Rijan Rinanto, Selaku *Retail Sales Executive* wawancara pada 8 Maret 2021.

peraturan yang mengatakan bahwa terjadinya perubahan status kantor fungsional non operasional. Penurunan nasabah tahun 2020 terjadi adanya covid-19 sehingga kurang minatnya masyarakat dalam melakukan pembiayaan karena dengan penghasilah/pendapatan 1 bulan mengalami penurunan.⁸

Maka dengan itu Bank Syariah Indonesia KC Sudirman Metro juga memberikan pembiayaan mikro kepada nasabah atau masyarakat dengan plafon Rp. 30.000.000 sampai dengan Rp.200.000.000 sebagai modal usaha. Jangka waktu (bulan) atau angsuran per bulan yang diberikan oleh pihak Bank Syariah Indonesia KC Sudirman Metro mulai dari 12 bulan sampai dengan 60 bulan yang digunakan untuk modal usaha.⁹ Persyaratan yang harus dipenuhi dalam melakukan pembiayaan seperti : fotokopi (Kartu Tanda Penduduk Suami, Istri, Kartu Keluarga, Surat Nikah atau Cerai), pas photo ukuran 4x6, surat keterangan usaha (SKU) dari kelurahan, NPWP untuk plafon > 50 jt, Pajak Bumi Bangunan, Fotokopi Dokumen Anggungan (akta hibah/ajb/shm), data tersebut digunakan untuk mengisi formulir informasi debitur (IDEP).¹⁰

Hasil dari wawancara kepada nasabah yang dilakukan oleh peneliti kepada bapak Andri Liyanto yang bekerja sebagai wiraswata dan memiliki usaha batu bata yang di produksinya sudah lama namun membutuhkan modal lagi untuk mengembangkan usahanya. Nasabah ini melakukan

⁸ Solekhan, selaku sales *Retail business relationship manager* wawancara pada 1 Maret 2021.

⁹ Wahyudi Susilo, selaku *Retail Sales Executive* wawancara pada 22 januari 2020.

¹⁰ Erwan FeBSIzani, selaku *Retail Sales Executive* wawancara pada 10 januari 2020.

pembiayaan dengan jumlah Rp.60.000.000 juta akan tetapi di potong 17% sebagai *self financing* sekitar Rp.10.000.000 juta maka kebutuhan pembiayaannya Rp.50.000.000 juta yang di bayarkan dengan jangka waktu 36 bulan dengan angsuran efektif perbulan 1.909.781,33. Pendapatan atau omset usaha yang diperoleh sekitar 7.306.666,67 dan membutuhkan biaya oprasional Rp.3.000.000 juta maka total penghasilan perbulannya 4.316.466,67. Maka dari itu pembiayaan yang di berikan oleh Bank Syariah Indonesia KC Sudirman Metro berhasil membantu untuk mengambangkan usahanya.¹¹

Selain bapak Andri Liyanto peneliti juga mewawancarai bapak Ahmadi yang merupakan wiraswata namun memiliki usaha pabrik padi, jual beli beras, sewa permainan anak, dan grosir *frozen food* yang sudah berdiri sejak 1 tahun lebih. Nasabah ini melakukan pinjaman pembiayaan Rp.240.000.000 juta namun dipotong *self financing* 17% maka menjadi Rp.40.000.000 juta sedangkan kebutuhan pembiayaan Rp.200.000.000 juta dengan margin 18% dan jangka waktu pembayaran 48 bulan. Pendapatan yang diperoleh Rp. 31.880.000 juta dengan HPP Rp.14.651.919,19 juta total biaya oprasional Rp. 3.092.050,00 juta maka total penghasilan perbulan 14.136.030,81juta. Maka dengan ini prean Bank Syariah Indoneia KC Sudirman Metro sangat membantu nasabah dalam megambangkan modal usahanya. Namun akan tetapi sekarang sedang

¹¹ Andri Liyanto nasabah BMS So Way Jepara wawancara pada 5 januari 2021.

adanya pandemi covid-19 menjadi kendala dalam pendapatan dikarenakan menurunnya penghasilan dari jasa sewa permainan anak.¹²

Berdasarkan penjelasan di atas Bank Syariah Indonesia KC Sudirman Metro melakukan peranan pembiayaan kepada masyarakat atau nasabah untuk keberlangsungan Usaha Mikro Kecil Menengah. Pihak bank harus sanggup dan mengambil keputusan dalam memberikan pembiayaan. Data yang diambil pada saat sebelum dan setelah adanya covid-19 yang dimana Sales Outlate Bank Syariah Mandiri belum bergabung kembali dengan KC.Bank Ssyariah Mandiri Metro kemudian berganti menjadi Bank Syariah Indonesia Metro pada bulan Februari. Melihat permasalahan-permasalahan diatas maka peneliti melakukan penelitian “Analisis Peranan Pembiayaan Mikro Terhadap Bank Syariah Indonesia KC. Ahmad Yani Keberlangsungan Umkm Di Lampung Timur”.

B. Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan pernyataan yang sudah ada di latar belakang maka pernyataan ini berupa: bagaimana peran pembiayaan mikro pada pengembangan UMKM di Lampung Timur pada Bank Syariah Indonesia KC Sudirman Metro?

¹² Ahmadi nasabah BMS So Way Jepara wawancara pada 5 januari 2021

C. Tujuan dan manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Berdasarkan pernyataan penelitian diatas maka tujuan penulisan yang ingin dicapai oleh peneliti dalam penelitian ini berupa: peneliti dapat mengetahui peran pembiayaan mikro kepada pengembangan usaha UMKM di Lampung Timur yang berikan oleh Bank Syariah Indonesia KC Sudirman Metro.

2. Manfaat Penelitian

Manfaat yang diharapkan oleh peneliti :

- a. Secara teoritis dengan adanya penelitian dapat memperkaya pengetahuan dan keilmuan tentang bagaimana pembiayaan yang diberikan kepada masyarakat atau nasabah dapat di alokasikan dengan baik untuk menjalankan Usaha Mikro Kecil Menengah yang sesuai dengan pembiayaan yang sudah di berikan.
- b. Secara praktis yang diharapkan oleh peneliti dapat dijadikan acuan atau pedoman masyarakat atau calon nasabah untuk memilih pembiayaan mikro yang di berikan oleh bank untuk menjalankan Usaha Mikro Kecil Menengah yang menguntungkan dan menjanjikan yang memiliki umur panjang atau jangka panjang dalam menjalankan usahanya. Bank hanya memberikan pinjaman pembiayaan dan berperan serta dalam pengawasan. Namun tidak hanya bank saja yang menjadi pengawas akan tetapi Otoritas Jaa

Keuangan juga termasuk kedalam pemberian fasilitas pembiayaan terhadap pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah.

D. Penelitian Relevanan

Terdapat penelitian uraian secara sistematis mengenai hasil penelitian terdahulu (*Prior research*) tentang persoalan yang akan di analisis.¹³ Penelitian terdahulu yang *relevan* dengan penelitian saat ini :

1. Penelitian yang dilakukan oleh, Asih Nurul Fatimah dengan judul “Strategi Pengembangan Produk Pembiayaan Dan Peningkatan Nasabah (Studi Kasus BNI Syariah KC Tanjung Karang)”. Penelitian ini mengenai bank syariah perlu melakukan strategi pengembangan produk untuk menghadapi persaingan antar bank dan untuk meningkatkan jumlah nasabah. Strategi pengembangan produk untuk meningkatkan jumlah nasabah dengan mengembangkan atau memperkenalkan produk-produk baru kepada nasabah. Pihak BNI Syariah KC Tanjung Karang selalu melakukan pengembangan produk sesuai dengan perkembangan zaman sesuai dengan kebutuhan konsumen. Tujuan pengembangan juga untuk memenangkan persaingan karena dalam sector bisnis sangat ketat. Sedangkan tujuan pengembangan adalah mencegah kebosanan, apabila sudah bosan terhadap suatu produk. Maka dari itu strategi pengembangan produk pada BNI Syariah KC Tanjung Karang dalam meningkatkan jumlah

¹³ Zuhairi, Kuryani dkk, “*Pedoman tulisan karya ilmiah edisi revisi*”, (IAIN Metro, 2018), h.52.

nasabah dilakukan dengan cara pendekatan terhadap nasabah.¹⁴ Perbedaannya dengan penelitian ini terletak pada tempat penelitian pembiayaan yang diberikan atau ditawarkan untuk mengembangkan UMKM. Persamaan dalam penelitian ini merupakan peranan pembiayaan dalam mikro di UMKM dalam menghadapi persaingan bank.

2. Penelitian yang dilakukan oleh, Eka Aprilia dengan judul “Pengaruh Pembiayaan Mikro 75 Ib Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Pada Bank BSI Syariah Kantor Cabang Tanjung Karang Periode 2010-2015”. Penelitian ini mengenai pengaruh yang terjadi pada pembiayaan mikro 75 ib terhadap pengembangan UMKM yang menyatakan bahwasannya pembiayaan yang diberikan oleh Bank BSI Syariah Kantor Cabang Tanjung Karang pada pembiayaan mikro 75 ib dapat berpengaruh positif terhadap perkembangan UMKM.¹⁵ Perbedaannya dengan penelitian ini terletak pada tempat penelitian pembiayaan yang diberikan atau ditawarkan untuk mengembangkan UMKM. Persamaan dalam penelitian ini merupakan peranan pembiayaan dalam mikro di UMKM.
3. Penelitian yang dilakukan oleh, Siti Imroah dengan judul “Analisis Pereanaan Pembiayaan Mikro Terhadap Pengembangan Usaha Nasabah UMKM (Studi Pada BSI Syariah KCP Metro)”. Penelitian ini

¹⁴ Asih Nurul Fatimah, “*Strategi Pengembangan Produk Pembiayaan Dan Peningkatan Nasabah (Studi Kasus BNI Syariah KC Tanjung Karang)*”, Skripsi IAIN METRO, 2019

¹⁵ Eka Aprilia, “*Pengaruh Pembiayaan Mikro 75 Ib Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Pada Bank BSI Syariah Kantor Cabang Tanjung Karang Periode 2010-2015*”, Skripsi Universitas Raden Intan Lampung, 2017.

menjelaskan bahwasanya pembiayaan yang ada di dalam BSI Syariah KCP Metro seperti pembiayaan 25ib yaitu 25 juta, 75ib yaitu 75 juta, dan 200ib yaitu 200 juta. Akad yang digunakan dalam peminjaman UMKM di bank tersebut adalah akad *murabahah bil wakalah*, yaitu akad jual beli dimana bank mewakili pembelian barang nasabah kemudian nasabah memberikan nota pembelian kepada bank. Nasabah yang sudah diwawancarai mengatakan sangat membantu untuk modal usaha UMKM akan tetapi penghasilan tidak meningkat setiap bulannya karena usaha yang dijalankan tidak setiap harinya diminati oleh pembeli setiap harinya. Adapun mengalami kenaikan Karena menjual ikan arin yang dimana nasabah tersebut mampu memasarkan dalam seminggu dapat menghabiskan ikan asin sebanyak 3 mobil box. Maka pembiayaan yang diberikan oleh BSI Syariah KCP Metro secara keseluruhan tidak terlalu mempengaruhi penghasilan nasabah yang begitu mengalami kenaikan yang signifikan dikarenakan hanya diawal saja penghasilan nasabah meningkat.¹⁶ Perbedaannya dengan penelitian ini terletak pada tempat penelitian pembiayaan yang diberikan atau ditawarkan untuk mengembangkan UMKM. Persamaan dalam penelitian ini merupakan peranan pembiayaan dalam mikro di UMKM.

4. Penelitian yang dilakukan oleh, Putri lestari dengan judul “Prosedur Penyaluran Pembiayaan Murabahah Untuk Mengembangkan Usaha

¹⁶ Siti Imroah, “Analisis Pereanan Pembiayaan Mikro Terhadap Pengembangan Usaha Nasabah UMKM (Studi Pada BSI Syariah KCP Metro)”, Skripsi IAIN METRO, 2019.

Kecil Dan Menengah Pada Bank Syariah Mandiri Kc Metro”. Penelitian ini menjelaskan bahwa pembiayaan yang ada di bank tersebut yaitu pembiayaan modal kerja yang menggunakan musyarakah, pembiayaan dana berputas, mudarabah, dan pembiayaan resi gudang. Kemudian pembiayaan investasi yaitu mudharabah, murabahah, dan musyarakah. Ada lagi pembiayaan cunsomer, umrah, dan gadai emas dan cicilan emas. Aplikasi pembiayaan murabahah digunakan untuk usaha kecil atau menengah untuk perorangan yang dimana *murabahah* adalah jual beli barang dari asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati oleh kedua belah pihak. Memiliki 6 prosedur yang harus dipenuhi nasabah untuk mendapatkan pembiayaan *mudarabah* dengan melakukan mengajukan permohonan pembiayaan *mudarabah*, mengisi formulir beserta penyerahan persyaratan, dilakukan survey tim untuk dilihat kelayakan usahanya, mengajukan ke komite pembiayaan, dan pencairan dana.¹⁷ Perbedaannya dengan penelitian ini terletak pada tempat penelitian pembiayaan yang diberikan atau ditawarkan untuk mengembangkan Usaha Mikro Kecil Menengah. Persamaan dalam penelitian ini merupakan peranan pembiayaan dalam mikro di Usaha Mikro Kecil Menengah dalam akadnya.

¹⁷ Putri Lestari, “Prosedur Penyaluran Pembiayaan Murabahah Untuk Mengembangkan Usaha Kecil Dan Menengah Pada Bank Syariah Mandiri Kc Metro “, Skripsi IAIN METRO, 2019.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Bank Syariah

1. Pengertian Bank Syariah

Menurut islam, bank islam adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa-jasa lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang pengoprasiaannya disesuaikan dengan prinsip-prinsip syariat islam.¹ Pengerian bank syariah dapat dilihat dalam No.21 tahun 2008 tentang perbankan syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri atas bank umum syariah dan bank pembiayaan rakyat syariah.²

- a. Bank umum syariah adalah bank yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran
- b. Unit usaha syariah adalah unit kerja dari kantor pusat bank umum konvensional yang berfungsi sebagai kantor induk dari kantor atau unit yang melaksanakan usaha berdasarkan prinsip.
- c. Bank pembiayaan syariah adalah bank syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.

Bank syariah berinvestasi pada jenis bisnis dan usaha yang halal saja, keuntungannya berdasarkan prinsip (basil, sewa dan jual beli), keberuntungannya didunia dan akhirat, hubungan dengan nasabah

¹ Warkum Soemitro, "Asas-asas Perbankan Islam dan Lembaga-Lembaga Terkait (Takaful dan Pasar Modal Syariah) di Indonesia", (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004), h.5.

² Muslimin, "Perbankan Syariah", (Makasar : Alauddin University Press,2011), h.62.

sebagai mitra, mempunyai Dewan Pengawas Syariah, dan mengharamkan riba.³

Penjelasan diatas bahwa bank syariah adalah bank yang memberikan pembiayaan dan memberikan jasa-jasa kepada masyarakat/nasabah yang menggunakan prinsip islam yang berlandaskan Al-Quran dan Hadis.

2. Prinsip-Prinsip Bank Syariah

Prinsip dasar perbankan syariah berdasarkan pada Al-Quran dan Hadis. Beroperasinya bank syariah yang menjiwai seluruh hubungan transaksinya berprinsip pada tiga hal yaitu efisiensi, keadilan, dan kebersamaan. Bank syariah dari waktu ke waktu tidak pernah mengalami *negative spread* seperti bank konvensional pada masa krisis moneter karena keunggulan penerapan prinsip dasar kegiatan operasional yang melarang bunga (riba), tidak transparan (*gharar*), dan (*maisir*) spekulatif.⁴

Penjelasan diatas menjelaskan bahwa bank syariah tidak hanya berdasarkan Al-Quran dan sunnah, namun berdasarkan filsafah yang menjelaskan tentang keefektifan untuk memperoleh keuntungan/ margin, keadilan yang dilakukan secara ikhlas dan kebenaran menawarkan bantuan atau nasihat untuk meningkatkan produktivitas. Dalam mendirikan bank sehat ada 3 pilar yang menyongkong.

³ Akhmad Mujahidin, "Hukum Perbankan Syariah", (Depok: Rajawali Pers, 2017), h.19.

⁴Jundiani, "Pengaturan Hukum Perbankan Syariah di Indonesia", (Malang: UIN Malang press, 2009), h.64.

3. Produk-Produk dan Jasa Perbankan Syariah

Seperti halnya dalam perbankan konvensional dan syariah memiliki produk dan jasa yang akan disalurkan kepada masyarakat/nasabah. Di bawah ini merupakan produk dan jasa yang dimiliki bank syariah :

a. Produk pendanaan (*funding*)

Pendanaan di bank syariah seperti penghimpunan yang berbentuk giro, tabungan, dan deposito. Penghimpunan dana ini menggunakan akad *wadi'ah* dan *mudharabah*.⁵ Produk pendanaan seperti tabungan wadiah, giro wadiah, tabungan mudharabah, dan deposito mudharabah.⁶

b. Produk Pembiayaan Dana (*Financing*)

Bank konvensional menggunakan kredit dalam dunia perbankan namun bank syariah di artikan dengan pembiayaan. Penyaluran dananya dalam bank syariah seperti pembiayaan mudharabah, musyarakah, mudharabah, istishna, dan ijarah.⁷

⁵Nurul Ihsan Hasan,"Perbankan Syariaiah:Sebuah Pengantar",(Jakarta: GP Press Group,2014),h.202.

⁶ Wiroso, "Produk Perbankan Syariah", (Jakarta: LPFE,2009), h.137.

⁷ Wiroso,"Produk Perbankan Syariah", h.264.

B. Pembiayaan Mikro

1. Pengertian Pembiayaan Mikro

Pembiayaan secara luas, berarti financing atau pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dijalankan oleh orang lain. Dalam arti sempit bahwa pembiayaan dilakukan oleh lembaga pembiayaan, seperti Bank Syariah kepada nasabah. Penyempitan arti ini juga disebabkan oleh karena keterbatasan pemahaman para pelaku usaha.⁸

Bank syariah memberikan dana harus digunakan dengan adil, benar dan harus disertai dengan ikatan dengan syarat syarat yang jelas dan saling menguntungkan bagi kedua belah pihak, sebagaimana firman Allah SWT dalam ;

Q.S An-nisa (4) ayat 29 ;

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ۚ ٢٩

Artinya : *“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah maha penyayang kepadamu”*.(Q.S. An-Nisa:29)⁹

⁸ Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*,(Yogyakarta: Unit Penerbit Dan Pencetakan Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen Ykpn,2011). h.304.

⁹ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan terjemahannya* (Jakarta: Lentera Abadi,1992),h.84.

Ayat diatas menjelaskan bahwa Allah SWT melarang mengambil harta orang lain dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dengan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka.

Pembiayaan mikro merupakan aktifitas bank syariah dalam menyalurkan dananya kepada pihak nasabah yang membutuhkn dana. Pembiayaan sangat bermanfaat bagi bank syariah, nasabah, dan pemerintah. Pembiayaan memberikan hasil yang besar dikarenakan penyaluran dana yang lainnya dilakukan oleh bank syariah. Penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan didasarkan pada kepercayaan yang diberikan oleh pemilik dana, bahwa dana dalam bentuk pembiayaan yang diberikan pasti akan terbayar. Penerima pembiayaan mendapat kepercayaan dari pemberi pembiayaan. Sehingga penerima berkewajiban untuk mengembalikan pembiayaan yang telah diterimanya sesuai dengan jangka waktu yang telah diperjanjikan dalam akad pembiayaan. Sebelum menyalirkan dana melalui pembiayaan, bank syariah perlu melakukan analisis pembiayaan yang mendalam.¹⁰

Menurut undang-undang Perbankan No.10 Tahun 1998, pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan dan kesepakatan antara bank dan pihak lain yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil. Didalam perbankan syariah, pembiayaan yang diberikan kepada

¹⁰ Ismail, Perbankan Syariah, (Jakarta: Kencana, 2011) h.105.

pihak pengguna dan berdasarkan pada prinsip syariah, aturan yang digunakan yaitu sesuai dengan hukum islam.¹¹

2. Jenis-Jenis Pembiayaan Mikro

a. Berdasarkan kegunaannya, pembiayaan mikro atau sumber permodalan UMKM dapat digolongkan menjadi dua jenis, yaitu :

1) Pembiayaan modal kerja

Modal kerja merupakan sumber permodalan atau pembiayaan yang digunakan untuk menambah atau meningkatkan produksi.

2) Pembiayaan Investasi

Jenis keduanya yaitu pembiayaan UMKM yang bersifat investasi. Fasilitas ini biasanya digunakan untuk pembiayaan investasi dimana nasabah ingin mengembangkan usahanya yang berkaitan dengan fasilitas-basilitas atau barang –barang modal yang erat kaitannya. Khusus pembiayaan jenis ini biasanya diperuntukan bagi pengusaha yang sudah berjalan selama beberapa tahun.¹²

3. Jenis Pembiayaan dilihat dari Tujuan

Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok lembaga keuangan mikro syariah, yaitu pemberian dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-

¹¹ Ibid, h.106

¹² Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Depok: Kencana,2017), h.78.

pihak yang membutuhkan pembiayaan. Pembiayaan memiliki dua sifat yang dibagi menjadi 2, yaitu :¹³

a. Pembiayaan Konsumtif

Pembiayaan konsumtif bertujuan untuk memperoleh barang-barang atau kebutuhan untuk memenuhi keputusan dalam konsumsi.

Dalam pembiayaan konsumtif juga dibagi menjadi dua bagian :

- 1) Pembiayaan konsumtif untuk umum
- 2) Pembiayaan konsumtif untuk pemerintah.

b. Pembiayaan Produktif

Pembiayaan produktif adalah untuk memperlancar jalannya proses produksi, mulai dari saat pengumpulan bahan mentah, pengelolaan, dan sampai kepada proses penjualan barang-barang yang sudah jadi.¹⁴

4. Fungsi Pembiayaan Mikro

Dalam pembiayaan, memiliki beberapa fungsi yang beragam, karena keberadaan Bank Syariah yang menjalankan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah bukan hanya mencari keuntungan dan meramaikan bisnis perbankan di Indonesia, tetapi juga untuk menciptakan lingkungan bisnis yang aman, diantaranya sebagai berikut ;

- a. Memberikan pembiayaan dengan prinsip syariah yang menerapkan system yang tidak memberikan *debitur*.

¹³ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan AMP YKPN, 2005).h.17.

¹⁴ Ibid, h.715.

- b. Membantu kaum *dhuafa* yang tidak tersentuh oleh bank konvensional atau lembaga keuangan konvensional karena tidak mampu memenuhi persyaratan yang ditetapkan oleh bank konvensional dan lembaga keuangan konvensional.
- c. Membantu masyarakat ekonomi lemah yang selalu dipermasalahkan *renternir* dengan membantu pendanaan untuk usaha yang dilakukan.¹⁵
- d. Pembiayaan dapat meningkatkan arus tukar menukar barang dan jasa.
- e. Pembiayaan merupakan alat yang dipakai untuk memanfaatkan *ide fund*.
- f. Pembiayaan sebagai alat pengendali harga
- g. Pembiayaan dapat mengaktifkan dan meningkatkan manfaat ekonomi yang ada.¹⁶

C. UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah)

1. Pengertian UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah)

Usaha mikro adalah usaha produktif milik perorangan dan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang. Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang digunakan oleh perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan

¹⁵ Ibid, h.109.

¹⁶ Ismail, “*Perbankan Syariah*”, (Jakarta: Kencana,2011), h.108.

cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang.

Usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berarti sendiri, yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung ataupun tidak langsung dengan usaha kecil, atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang.¹⁷ Penjelasan mengenai Usaha Mikro Kecil Menengah ini ada Undang-Undang yang mendasarinya yaitu Bab I pasal I UU No.20 tahun 2008.

Usaha Mikro Kecil Menengah merupakan suatu usaha yang potensial bagi perkembangan perekonomian di Indonesia. Sebagaimana pelaksanaan perlu digali kembali potensi-potensi yang ada untuk meningkatkan pembangunan ekonomi masyarakat. Dukungan yang diberikan oleh Usaha Mikro Kecil Menengah adalah adanya dukungan dari pemerintah dalam memberikan fasilitas-fasilitas yang diperlukan sebagai penunjang pelaksanaan dan kemajuan usaha yang dijalankan agar dapat menghasilkan kualitas produksi yang baik sehingga dapat bersaing dengan pasar internasional.

Usaha Mikro Kecil Menengah pada umumnya mengandalkan pada modal sendiri dalam menjalankan usahanya dan terkadang mereka

¹⁷ UU No 20 tahun 2008, *usaha Mikro, Kecil, dan Menengah*

terjebak dengan keterkaitan rentenir mengingat masih rendahnya aksesibilitas terhadap sumber pembiayaan formal.¹⁸

2. Jenis-jenis dan Kriteria UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah)

Menurut Undang-undang Nomor 20 Tahun 2008 Usaha Mikro Kecil Menengah memiliki kriteria sebagai berikut :

- a. Usaha Mikro, yaitu usaha produktif milik orang perorangan atau badan usaha milik perorangan yang memenuhi kriteria, yakni :
 1. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp.50.000.000 juta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
 2. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp.300.000.000 juta.
- b. Usaha kecil, yaitu usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh prang perorangan atau badan usaha yang buakan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasi atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria yakni:
 - 1) Memiliki kekayaan bersih Rp.50.000.000 juta – Rp.500.000.000 juta tidak termasuk bangunan tempat dan tanah usaha.
 - 2) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp.300.000.000 juta- Rp.2.500.000.000 dua milyar lima ratus.

¹⁸ Jurnal Administrasi Publik (JAP), Vol.I,No.6,h.1289-1290.

- c. Usaha menengah, yaitu usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar yang memenuhi kriteria:
- 1) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp.500.000.000 juta – Rp.10.000.000.000 milyar tidak termasuk bangunan tempat dan tanah usaha.
 - 2) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp.2.500.000.000 dua milyar lima ratus – Rp.50.000.000 milyar.¹⁹

UMKM memiliki ciri-ciri yang dapat menggambarkan bagaimana sesungguhnya usaha kecil menengah, sebab nilai devisa yang dihasilkan sangat membantu perannya dalam meningkatkan perekonomian Indonesia, ada 3 Usaha Mikro Kecil Menengah yang menghasilkan laba:

- a. Usaha dagang, usaha yang dimana penjual membeli dagangan kepada orang lain kemudian menjual kembali. Contohnya: jual beli sembako yaitu toko yang menjual kebutuhan rumah tangga sehari-hari.
- b. Usaha jasa, usaha yang menawarkan jasanya. Contohnya : kurir, service, jastip, sopir, guru les dan lain-lain masih banyak lagi.

¹⁹ Tulus Tambunan, *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia*, h.12.

- c. Usaha manufaktur, usaha industry yang menggambarkan menjual bahan baku mentah yang belum jadi supaya tujuannya dapat dikelola oleh permintaan pasar. Contohnya : tekstil, elektronik, makanan, dan sebagainya.²⁰

3. Karakteristik UMKM Di Indonesia

Karakteristik Usaha Mikro Kecil Menengah merupakan sifat atau kondisi factual yang melekat pada aktivitas usaha maupun perilaku pengusaha yang bersangkutan dalam menjalankan bisnisnya. Usaha Mikro Kecil Menengah sendiri memiliki karakteristik yang unik beda dari yang lain, yaitu :

- a. Bahan baku mudah diperoleh
- b. Menggunakan teknologi sederhana sehingga mudah dilakukan
- c. Keterampilan dasar umumnya sudah dimiliki secara turun-temurun
- d. Bersifat pada karya atau menyerap tenaga kerja yang cukup banyak
- e. Peluang pasar cukup luas, sebagian besar produknya terserap di pasar local/ domestic dan tidak tertutup, sebagaimana lainnya berpotensi untuk diekspor
- f. Beberapa komoditi tertentu memiliki ciri khas terkait dengan karya seni budaya daerah setempat
- g. Melibatkan masyarakat ekonomi lemah setempat, secara ekonomis menguntungkan.²¹

Dalam karakteristik disini ada empat alasan yang menjelaskan

²⁰ Pandji Anoraga, *Manajemen Bisnis*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2009), h.45.

²¹ Dindin Abdurrohman, "*Pengembangan UMKM Kebijakan, Strategi, Digital Marketing dan Model Bisnis UMKM*", (Bandung: Refika Aditama, 2021), h. 9-10.

posisi strategis Usaha Mikro Kecil Menengah di Indonesia, yaitu :

- a. Usaha Mikro Kecil Menengah tidak memerlukan modal yang besar sebagaimana perusahaan besar sehingga pembentukan usaha ini tidak sesulit usaha besar.
- b. Tenaga kerja yang diperlukan tidak menuntut pendidikan formal tertentu.
- c. Sebagian besar berlokasi di pedesaan dan tidak memerlukan infrastruktur sebagaimana perusahaan besar.
- d. Usaha Mikro Kecil Menengah terbukti memiliki ketahanan yang kuat ketika Indonesia dilanda krisis ekonomi.²⁰

4. Keberlangsungan Usaha

Pelaku usaha atau perusahaan atau industry usaha mempertahankan oprasional usahanya termasuk mampu meningkatkan pencapaian laba usaha secara terus menerus. Jadi dengan adanya keberlangsungan ini dapat mempertahankan bahkan meningkatkan penghasilan dari Usaha Mikro Kecil Menengah supaya Usaha Mikro Kecil Menengah dapat berjalan usahanya dengan umur yang panjang dan dapat bertahan selamanya dimana hal ini akan dipengaruhi oleh keadaan keuangan maupun tidak keuangan. Keberlangsungan usaha ini biasanya dilihat dari pemasaran, modal, dan sdm untuk meningkatkan konsumen.²²

a. Pemasaran

Pemasaran adalah suatu fungsi organisasi dan serangkaian

²² Fitri Yani Pangaben, dkk, “ Analisis Literasi Keuangan Terhadap Keberlangsungan Usaha Kuliner Kota Medan”, Jurnal,vol.7,No.2 (2018),h.140.

proses untuk menciptakan, mengkomunikasikan, dan memberikan nilai kepada pelanggan dengan cara menguntungkan organisasi dan pemangku kepentingan. Pemasaran ialah cara untuk mempererat hubungan dengan pelanggan lama, dan menarik pelanggan baru pada bisnis yang akan kita bangun. Definisi keduanya memiliki fokus pada perencanaan serta pelaksanaan untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Dibawah ini merupakan fungsi pemasaran, yaitu :

- 1) Pembelian (*buying*), pembelian yang berhubungan dengan sumber daya bentuk fisik.
- 2) Penjualan (*selling*), penjualan merupakan fungsi yang paling penting dalam pemasaran.
- 3) Promosi (*promotion*), promosi merupakan kegiatan yang menentukan penjualan suatu produk berupa proses komunikasi antara pihak pemasar dan pasar sasaran.
- 4) Informasi (*information*), informasi menjadi sesuatu yang mendasar bagi kesesuaian antara permintaan dan penyediaan produk.²³

Pemasaran menjadi sasaran yang paling penting oleh pemilik usaha/pengelola usaha untuk mendapatkan konsumennya. Pemasaran ini dilakukan sebagai analisis perencanaan, pengendalian dan implementasi dari usaha yang diciptakan untuk membangun dan memelihara pertukaran yang menguntungkan dengan pembeli untuk

²³ Eko Nur Syahputro, “Melejitkan Pemasaran UMKM Melalui Media Sosial”, (Jawa Timur: Gramedia, 2020), h.7-9.

mencapai target konsumen supaya kebutuhan, permintaan dan keinginan terpenuhi.²⁴ Selain itu ada tugas manajemen pemasaran, yaitu :

- 1) Mengembangkan strategi dan rencana pemasaran.
- 2) Menangkap pemahaman dan rancangan pemasaran.
- 3) Berhubungan dengan pelanggan.
- 4) Membentuk penawaran pasar.
- 5) Mengkomunikasi nilai.

Strategi pemasaran digunakan dengan tujuan utama dari kegiatan pemasaran yang dilakukan oleh perusahaan yakni memberikan kepuasan kepada pembeli dan masyarakat yang lain dalam pertukarannya untuk mendapatkan sejumlah laba, atau selisih antara penghasilan dengan biaya awal dengan menggunakan taktik atau tahapan suatu perencanaan yang dipakai untuk memasarkan sebuah produk.

Untuk menanggapi setiap perubahan dan pola yang terjadi pada dunia bisnis. Perusahaan tentunya memiliki strategi pemasaran serta kemampuan analisa terhadap beberapa factor yang berkaitan. Data yang dirilis oleh Asosiasi Penyelenggara Internet Indonesia (APJII) pada 2017 menunjukkan bahwa 32,19% penduduk Indonesia menggunakan *internet* untuk berbelanja online. Hal tersebut menjadi ancaman bagi pebisnis yang hanya berpatokan dengan pencualan

²⁴ Ade Priangani, “Memperkuat Manajemen Pemasaran Dalam Konteks Persaingan Gopal” Jurnal, Vol.2, No.4 (2013), h.1-2.

secara offline. Oleh karena itu pentingnya membuat strategi pemasaran di rasa sangat penting bagi sebuah bisnis. Karena pada umumnya, dalam merumuskan strategi pemasaran yang akan digunakan agar lebih tepat sasaran dan sesuai dengan target yang diinginkan.²⁵

Selain itu juga perlu menerapkan komunikasi pemasaran yang bisa diartikan sebagai proses menjalin hubungan yang saling menguntungkan antara perusahaan-karyawan-pelanggan serta merupakan upaya memadukan dan mengkoordinasikan semua saluran komunikasi untuk menyampaikan pesannya secara jelas, konsisten dan berpengaruh terhadap pengembangan usaha. Tujuan dari komunikasi pemasaran pertama, informasi dan promosi memegang peran utama dalam sebuah proses komunikasi pemasaran. Kedua, proses dan pembentukan citra berperan untuk menjaga kredibilitas merek perusahaan agar tetap positif di benak konsumen. Ketiga, integrasi berperan menyatukan rangkaian proses model komunikasi pemasaran yang dikemas oleh pemasar untuk disampaikan kepada calon konsumen. Keempat, hubungan menjadi tujuan akhir bagi seorang pemasar untuk tetap menjaga daya beli konsumen terhadap sebuah produk.²⁶

1) Permodalan

Permodalan pada usaha mikro dan kecil cenderung

²⁵ Ibid, h.12-13

²⁶ Ibid, h.17-18.

lemah dan akses ke bank untuk mendapatkan kredit sangat terbatas terutama terbentur pada persyaratan prosedur dan anggungan kredit. Pengelolaan keuangan pada usaha mikro dan kecil masih kurang baik. Uang pribadi kerap kali masih tercampur dengan uang perusahaan, demikian juga dalam penggunaan uang tersebut. Pada usaha menengah pengelolaan keuangan sudah dilakukan dengan cukup baik. keuangan perusahaan dikelola tersendiri terpisah dari keuangan pemilik perusahaan.

Memperoleh modal dan jumlah kebutuhan modal yang diperlukan untuk menjalankan suatu usaha, karena terlalu sedikit jumlah modal yang digunakan akan mengganggu kelancaran usaha, dan sebaliknya apabila terlalu besar jumlah modal yang digunakan akan tidak efisien. Permodalan menjadi faktor utama di setiap perorangan atau suatu kelompok pendiri usaha, maka usaha akan berjalan jika memiliki modal untuk memasarkan usahanya dan membuat produk supaya berkembang. Masalah modal merupakan kendala terbesar, ada beberapa alternative yang dapat dilakukan untuk mendapatkan pembiayaan untuk modal dasar maupun untuk langkah- langkah pengembangan usahanya yaitu melalui pembiayaan di bank syariah, pinjaman lembaga non bank, pinjaman dana penyesihan laba badan milik Negara (BUMN) hibah dan sejenis yang lainnya.²³

Perlunya pengelolaan keuangan atau manajemen keuangan adalah perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengendalian kegiatan keuangan seperti pengadaan dan pemanfaatan dana usaha. Pada perinsipnya dalam menjalankan usaha terdapat tiga jenis modal yang dibutuhkan, yaitu :

a) Modal investasi awal

Modal investasi awal adalah modal yang diperlukan di awal bisnis, biasanya dipakai untuk jangka panjang seperti mesin, pabrik, kantor, dan lain-lain.

b) Modal kerja

Modal kerja adalah modal yang harus kita keluarkan untuk membeli atau membuat barang dan jasa yang dihasilkan seperti bahan baku, inventori, dan upah kerja.

c) Modal oprasional

Modal oprasional adalah modal yang harus kita keluarkan untuk membayar biaya oprasional bulanan seperti pembayaran karyawan tetap, listrik, air, sewa kantor, dan lain-lain.²⁷

²⁷ Dewi Suryani Purba, DKK, “*Manajemen Usaha Kecil dan Menengah*”, (Medan: Yayasan Kita Menulis, 2021), h.115.

2) Sumber Daya Manusia

Sumber daya manusia merupakan fungsi pertama dan utama dari manajemen sumber daya manusia. Perencanaan sumber daya manusia merupakan serangkaian kegiatan yang dilakukan untuk mengantisipasi permintaan usaha bisnis dan lingkungan pada organisasi pada waktu yang akan datang dan untuk memenuhi kebutuhan tenaga kerja yang ditimbulkan oleh kondisi-kondisi tertentu.²⁴ Manusia berperan aktif karena menjadi pelaku perencanaan dan penentu terwujudnya tujuan. Tidak mungkin dapat terwujudkan apabila tanpa peran aktif sumber daya manusia dalam menjalankan usaha.²⁵

Sumber daya manusia yang diperkerjakan harus adaptif terhadap teknologi, jangan sampai biaya besar yang dikeluarkan untuk pembaharuan teknologi malah tidak dapat dioptimalkan karena orang-orang yang terlibat tidak mampu untuk menggunakannya. Seorang bisnis yang ingin berjalan secara profesional dan berkembang butuh untuk merekrut sumber daya manusia yang memiliki kemampuan yang mencukupi. Selain itu, pemilik bisnis juga sebaiknya memberikan pelatihan tambahan serta melakukan *upgrade* keilmuan secara berkala untuk menyesuaikan dengan perkembangan ilmu pengetahuan

dan teknologi.²⁸

Dengan manajemen sumber daya manusia yang baik, perusahaan dapat memberdayakan sumber daya manusia tidak hanya bagi keuntungan jangka pendek, namun juga pertumbuhan, perkembangan dan kepuasan dari sumber daya manusia. Fungsi dari manajemen sumber daya manusia ialah proses memperoleh, melatih, menilai, dan memberikan kompensasi kepada karyawan, memerhatikan hubungan kerja, kesehatan, keamanan, dan masalah keadilan. Maka dalam suatu perusahaan sumber daya manusia merupakan bagian utama dalam mengolah masukan menjadi keluaran yang dihasilkan oleh perusahaan.

Dalam hal ini manajemen sumber daya manusia bertujuan untuk meningkatkan efisiensi perusahaan. Kajian manajemen sumber daya manusia menunjukkan bagaimana organisasi harus berkembang, gunakan, evaluasi, dan pelihara dalam jumlah kualitas yang sesuai. Jika sumber daya manusia mengandalkan mesin produksi dan mengabaikan aspek manusia, kinerjanya tidak akan maksimal. Harus diingat bahwa dalam satu organisasi perusahaan, kemampuan, keterampilan, dan rasa tanggung jawab sebagai sumber daya manusia merupakan asset

²⁸ Puji Hastuti, DKK, "*Kewirausahaan UMKM*", (Medan: Yayasan Kita Menulis, 2020), h.27.

perusahaan dan sangat penting bagi keberlangsungan usaha.²⁹

Peranan manajemen sumber daya manusia berfungsi yang berhubungan dengan mewujudkan tentu melalui kegiatan orang-orang. Hal ini berarti bahwa sumber daya berperan penting dan domain dalam manajemen. Manajemen sumber daya manusia mengatur dan menetapkan program kepegawaian yang masalah-masalah sebagai berikut:

- a) Menetapkan jumlah , kualitas, dan penempatan tenaga kerja yang efektif dengan kebutuhan perusahaan berdasarkan *job description, job specific, job requirement, dan job evaluation*.
- b) Menetapkan penarikan, seleksi, dan penempatan karyawan berdasarkan *the right man in the place and the right man in the right job*.
- c) Menetapkan program kesejahteraan, pengembangan, promosi, dan pemberhentian.
- d) Meramalkan penawaran dan permintaan sumber daya manusia pada masa yang akan datang.
- e) Memperkirakan keadaan perekonomian pada umumnya dan perkembangan perusahaan pada khususnya.³⁰

²⁹ Tien Yustini,"*Manajemen Sumber Daya Manusia*",(Malang: Literasi Nusantara Abadi,2021), h.16-18

³⁰H.Malayu S.P Hasibuan, "*Manajemen sumber daya Manusia*",(Jakarta:Bumi Aksara,2018), h.10

Peranan manajemen sumber daya manusia diakui sangat menentukan bagi terwujudnya tujuan, tetapi untuk memimpin unsur manusia ini sangat sulit dan rumit.

5. Peranan UMKM

Dalam perspektif dunia, diakui bahwa UMKM memainkan suatu peranan penting yang sangat penting di dalam pembangunan dan pertumbuhan ekonomi. UMKM memiliki peran penting di dalam pembangunan dan pertumbuhan ekonomi, tidak hanya di Negara-negara sedangberkembang (NSB), tetapi juga dinegara –negara maju (NM). Di Negara maju, UMKM sangat penting, tidak hanya kelompok usaha tersebut menyerap paling banyak tenaga kerja dibandingkan usaha besar (UB), seperti halnya di Negara sedang berkembang, tetapi juga kontribusinya terhadap pembentukan atau pertumbuhan produk domestic bruto (PDB) paling besar dibandingkan kontribusi dari usaha besar.³¹

UMKM tergolong kepada sector rill dalam perekonomian, dimana sector inilah yang memiliki daya tahan yang tinggi terhadap krisis global. UMKM dapat membantu mempercepat laju pertumbuhan ekonomi suatu Negara karena sector ini akan banyak menyerap tenaga kerja. Hal ini selaras dengan apa yang diungkapkan bahwa pertumbuhan ekonomi suatu Negara sangat dipengaruhi oleh kewirausahaan (*enterpreneurship*), di mana UMKM termasuk di dalamnya. Beberapa alasan UMKM bisa bertahan dan cenderung meningkat jumlahnya pada masa krisis adalah :

³¹ Tulus Tambunan, *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia*, h.1.

- a. Sebagian besar UMKM memproduksi barang konsumsi dan jasa-jasa dengan elastisitas permintaan terhadap pendapatan yang rendah, maka tingkat pendapatan rata-rata masyarakat tidak banyak berpengaruh terhadap permintaan barang yang dihasilkan. Sebaliknya, kenaikan tingkat pendapatan juga tidak berpengaruh pada permintaan.
- b. Sebagian besar UMKM tidak mendapat modal dari bank. Implikasinya keterpurukan sector perbankan dan naiknya suku bunga, tidak banyak mempengaruhi sector ini. Berbeda dengan sector perbankan bermasalah, maka UMKM ikut terganggu kegiatan usahanya, sedangkan usaha berkala besar dapat bertahan. Di Indonesia, UMKM mempergunakan modal sendiri dari tabungan dan aspeknya terhadap perbankan sangat rendah.
- c. UMKM mempunyai modal yang terbatas dan pasar yang bersaing pengaruhnya UMKM mempunyai spesialisasi produksi yang ketat. Hal ini memungkinkan UMKM mudah untuk pindah dari usaha yang satu ke usaha lain, hambatan keluar masuk tidak ada.
- d. Reformasi menghapuskan hambatan-hambatan di pasar, produksi industry harus dihilangkan, UMKM mempunyai pilihan lebih banyak dalam pengadaan bahan baku, akibatnya biaya produksi turun dan efisiensi meningkat. Tetapi, karena bersama dengan terjadinya krisis ekonomi, maka pengaruhnya tidak terlalu besar.
- e. Dengan adanya krisis ekonomi yang berkepanjangan, menyebabkan

sector formal banyak memberhentikan pekerja-pekerjanya. Para penganggur tersebut memasuki sector informal, melakukan kegiatan usaha yang umumnya bersekala kecil, akibatnya jumlah UMKM meningkat.

Pasca krisis tahun 1998 dan tahun 2009 di Indonesia, UMKM dapat membuktikan bahwa sektor ini dapat menjadi tumpuan bagi perekonomian nasional. Hal ini dikarenakan UMKM mampu bertahan dibandingkan dengan usaha besar lainnya yang cenderung mengalami keterpurukan. Hal tersebut dibuktikan dengan semakin bertambahnya jumlah UMKM setiap tahunnya dan sektor ini dapat tetap menjadi tumpuan bagi stabilitas ekonomi nasional. Hal inilah yang menunjukkan bahwa UMKM selain sebagai penangkal krisis juga memiliki peran yang sangat strategis dalam ekonomi suatu Negara.³²

Peningkatan produktivitas usaha mikro harus menjadi target pengembangan UMKM ke depan. Perbaikan kapasitas dan produktivitas usaha mikro dapat dilakukan melalui penguatan asset, keterampilan dan keterhubungan dengan jaringan usaha dan pemasaran dalam satu system bisnis yang mapan. Peningkatan kapasitas usaha mikro diharapkan dapat meningkatkan pendapatan masyarakat secara umum, yang selanjutnya akan berkontribusi pada pengurangan angka kemiskinan.

Peranan UMKM juga perlu ditingkatkan dalam memperkuat basis produksi di dalam negeri dan partisipasi di pasar ekspor dan investasi.

³² Dindin Abdurrahim, "*Pengembangan UMKM Kebijakan, Strategi, Digital Marketing dan Model Bisnis UMKM*", (Bandung: Refika Aditama, 2021), h.18-21.

Selain itu, UMKM berperan sebagai sumber pendapatan masyarakat, pemenuhan kebutuhan barang dan jasa domestic, penciptaan lapangan pekerjaan, serta peningkatan nilai tambah yang berdampak pada penurunan angka kemiskinan dan pertumbuhan ekonomi. Keberadaan UMKM tersebar di seluruh penjuru negeri dan menguasai sekitar 99% aktivitas bisnis di Indonesia.³³

³³ Ibid, h.25.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. JENIS DAN SIFAT PENELITIAN

1. Jenis Penelitian

Penelitian ini adalah termasuk penelitian lapangan (*Field study*) ,yaitu terjun langsung ke lapangan guna mendapatkan informasi pada obyek yang dibahas secara focus dan teliti.⁵¹

Pada penelitian ini peneliti melihat lapangan yang bertujuan untuk menggambarkan, meringkaskan berbagai kondisi, berbagai situasi yang timbul di masyarakat yang menjadi objek penelitian untuk mengetahui bagaimana peranan pembiayaan mikro terhadap keberlangsungan UMKM di Lampung Timur.

2. Sifat Penelitian

Sifat dari penelitian ini adalah deskriptif kualitatif. Penelitian deskriptif merupakan penelitian yang dilakukan dengan mengamati (deskripsi) secara sistematis, faktual dan akurat mengenai situasi-situasi atau kejadian yang terjadi saat ini.⁵² Penelitian kualitatif adalah realitas social yang terjadi atau tampak, jawabannya tidak dapat dicari sampai apa yang menyebabkan realitas, tetapi dicari sampai kepada makna dibalik terjadinya realitas social yang tampak.⁵³

⁵¹ Hasan Sazali, *Penelitian Kualitatif*, (Medan: Wal ashri Publishing, 2020), h.53..

⁵² Ibid, h.52.

⁵³ Maman Abdurahman, Sambas Ali Muhdin, Ating Somantri, *Dasar-Dasar Metode Statistika Untuk Penelitian*, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2011) h.20.

Penelitian yang dilakukan bersifat deskriptif kualitatif yaitu berupa keterangan-keterangan bukan hitung-hitungan atau angka. Hasil dari penelitian ini adalah data kualitatif yaitu data berupa uraian yang menggambarkan fakta tentang Analisis Peran Pembiayaan Mikro BSI KC Ahmad Yani Terhadap Keberlangsungan UMKM Di Lampung Timur.

B. Sumber Data

Sumber data yang dimaksud dalam penelitian adalah segala fakta atau keterangan tentang sesuatu yang dapat dijadikan bahan untuk menyusun informasi.⁵⁴ Maka dari itu sumber data merupakan penunjang utama bagi peneliti untuk dijadikan bahan untuk menyusun informasi diambil datanya dan selanjutnya akan diambil kesimpulan. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan beberapa sumber data, baik itu sumber data primer, maupun sumber data sekunder.

1. Sumber Data Primer

Sumber data primer adalah sumber pertama setelah didapat dan diolah langsung oleh objeknya. Data hasil observasi langsung, data hasil wawancara, dan data hasil pengisian kuisisioner.⁵⁵ Dalam penelitian ini sumber data primer dalam penelitian ini adalah Pimpinan (MBM), Micro Financing Analyst, Retail Sales Executive, Retail Business Relationship Manager KC, dan nasabah.

⁵⁴ Ibid, 33

⁵⁵ Ibid, h.36.

2. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder adalah sumber data yang diperoleh dari buku, jurnal, internet, dokumen-dokumen grafik (tabel, catatan, notulen rapat, sms, dan lain-lain), foto-foto, film, rekaman video, benda-benda dan lain-lain yang diperoleh dalam bentuk sudah jadi.⁵⁶ Sumber data sekunder diharapkan dapat menunjang peneliti dalam mengungkap data yang dibutuhkan dalam penelitian ini, sehingga sumber data primer menjadi lebih lengkap. Data sekunder yang di dapatkan dari:

1. H.Malayu S.P Hasibuan, *Manajemen sumber daya Manusia*,(Jakarta:Bumi Aksara,2018).
2. Akhmad Mujahidin, *Hukum Perbankan Syariah*, (Depok:Rajawali Pers,2017).
3. Maman Abdurahman, Sambas Ali Muhdin,Ating Somantri, *Dasar-Dasar Metode Statistika Untuk Penelitian*, (Bandung:CV Pustaka Setia,2011).
4. Ikatan Banker Indonesia, *Mengelola Bank Syariah*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama,2015)

⁵⁶ Maman Abdurahman, Sambas Ali Muhdin,Ating Somantri, *Dasar-Dasar Metode Statistika Untuk Penelitian*, h.36.

C. Teknik Pengumpulan Data

1. Wawancara

Wawancara merupakan salah satu teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengadakan Tanya jawab, baik secara langsung maupun tidak langsung.⁵⁷ Sehingga peneliti melakukan wawancara dengan tatap muka dengan narasumber dan pewawancara. Sedangkan wawancara yang dilakukan oleh peneliti menggunakan wawancara tak berstruktur. Peneliti menggunakan wawancara tak berstruktur karena pertanyaan dimana jawabannya tidak perlu disiapkan, sehingga responden bebas mengeluarkan pendapatnya.⁵⁸

Penelitian ini untuk dapat mencapai apa yang diharapkan maka peneliti menggunakan interview random secara acak siapa saja yang ditemui dalam lapangan, dimana peneliti menyiapkan garis besar mengenai hal-hal yang akan ditanyakan kepada Manager, Analis, Retail Sales Business dan nasabah Bank Syariah Indonesia KC Sudirman Metro, peneliti ingin mengetahui apa peranan pembiayaan terhadap keberlangsungan UMKM di Lampung Timur yang dilakukan BSI KC Sudirman Metro.

2. Dokumentasi

Teknik dokumentasi yaitu mencari data mengenai hal-hal atau variable yang berupa catatan atau wawancara.⁵⁹ Teknik pengumpulan data ini digunakan untuk membantu proses penelitian, sehingga

⁵⁷ Maman Abdurahman, DKK, *Dasar-Dasar Metode Statistika untuk Penelitian*, h.40.

⁵⁸ Ibid, h.41.

⁵⁹ Ibid, h. 247.

penelitian dapat dilakukan dan dapat memecahkan masalah yang diteliti. Teknik dokumentasi ini menggunakan catatan yang dimiliki oleh Bank Syariah Mandiri SO Way Jepara seperti, profil bank, struktur organisasi, visi, dan misi, beserta data nasabah.

D. Teknis Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan dan bahan-bahan lain, sehingga dapat mudah dipahami dan temuannya dapat diinformasikan kepada orang lain. Setelah data terkumpul maka peneliti mengelola data dan menganalisis secara kualitatif untuk mendapatkan kesimpulan yang benar menggunakan metode analisis kualitatif dengan menggunakan deskriptif analisis.⁶⁰

Penelitian ini menggunakan deskriptif kualitatif kemudian data yang diperoleh di analisis. Dalam menganalisis data, peneliti harus menggunakan data yang diperoleh dari sumber data primer dan sumber data skunder (objek). Kemudian data tersebut dianalisis dengan menggunakan cara berfikir induktif yaitu suatu cara berfikir yang berangkat dari fakta yang khusus dan konkrit, kemudian dari fakta dan peristiwa yang konkrit tersebut ditarik secara yang sifat umum.⁶¹ Selanjutnya dikembangkan peneliti guna untuk menguraikan, kemudian ditarik kesimpulan secara umum.

⁶⁰ Hasan Sazali, *Penelitian Kualitatif*, (Medan: Wal ashri Publishing, 2020), h.86-87.

⁶¹ Ibid h.123.

Dari uraian diatas peneliti menggunakan teknik analisis induktif yang dimana dari sebuah hal-hal yang bersifat khusus ke umum yang dimana berangkat dari sebuah peristiwa,fakta, yang ditarik secara umum. Teknik inilah yang digunakan untuk mencari informasi dan melakukan pembahasan untuk menghasilkan analisis peranan pembiayaan mikro terhadap keberlangsungan UMKM di lampung timur.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. GAMBARAN UMUM BSI KC METRO SUDIRMAN

1. Sejarah KC Metro Sudirman

Sebagaimana diketahui krisis ekonomi dan moneter pada tahun 1997 sampai 1998 tahun. Tidak hanya krisis moneter saja yang terjadi pada tahun tersebut namun ada krisis yang lainnya juga seperti panggung politik nasional yang telah menimbulkan dampak negative bagi kehidupan masyarakat dalam dunia usaha. Pemerintah akhirnya bertindak merestrukturisasi dan merekapitalisasi beberapa bank di Indonesia Pada tanggal 31 Juli 1999 pemerintah merger empat bank sehingga menjadi satu yang bernama PT Bank Mandiri (Persero) Tbk. Kemudian keputusan setelah merger BM melakukan konsolidasi dan memebentuk tim pengembangan *Islamic Banking*. Pada akhirnya BSM berdiri pada tahun 1999 yang menjunjung tinggi kemanusiaan dan integritas yang tertanam kuat pada insan BSM sejak awal.

Pengembangan *Islamic Banking* memandang bahwa berlakunya UU No.10 Th 1998 (*Dual Banking System*). Maka dari itu pengembangan *Islamic Banking* mempersiapkan dan infrastruktur supaya kegiatan usaha BSB berubah *conventional* menjadi *Islamic* dengan nama PT Bank Syariah Mandiri sebagaimana tercantum dalam Akta Notaris: Sutjipto, SH, NO.23 tanggal 8 September 1999.

Selanjutnya diresmikan beroperasi dengan surat keputusan Deputi Gubernur Senior BI No.1/1/KEP.DGS/1999, Maka Bank Syariah Mandiri secara resmi memulai beroperasi sejak 25 Rajab 1420 H atau tanggal 1 November 1999.

Hadir dengan tampilan dan bertumbuh sebagai *Banking* yang menyelaraskan idealism usaha dengan nilai-nilai rohani yang melandasi kegiatan oprasionalnya. Kehadiran itulah yang menjadi salah satu keunggulan BSM yang hadir untuk membangun Indonesia menuju Indonesia yang lebih baik. Bank Syariah Mandiri juga memiliki peluang untuk membangun bisnis dalam pembiayaan mikro dengan tujuan produktif dan serbaguna karena terdapat potensi pasar pembiayaan mikro yang luas.

Kemudian Bank Syariah Indonesia KC Sudirman Metro berdiri sejak tahun 2011 dengan alamat Jl. Raya Lintas Pantai Timur Sumatra No 147, Braja Sakti, Way Jepara Kabupaten Lampung Timur. Bank Syariah Mandiri Sales Outlate Way Jepara didirikan dengan bertujuan meningkatkan portofolio pembiayaan mikro dengan mengandalkan Pembiayaan Usaha Mikro (PUM) dan Pembiayaan Serbaguna Mikro (PSM). Setelah itu menjadi satu lagi dengan KC BSM Metro Sudirman pada bulan Juli.

Bank Syariah memainkan peran penting sebagai fasilitator pada seluruh aktivitas ekonomi dan ekosistem industry halal. Keberadaan industry perbankan syariah di Indonesia sendiri telah mengalami

peningkatan dan pengembangan yang signifikan dalam kurun tiga decade ini. Inovasi produk, peningkatan layanan, serta pengembangan jaringan menunjukkan *trend* yang positif dari tahun ke tahun. Bahkan semangat untuk melakukan percepatan juga tercermin dari banyaknya bank syariah yang melakukan aksi korporasi. Tidak terkecuali dengan Bank Syariah yang dimiliki Bank BUMN, yaitu BSM, BNIS, dan BSIS.

Pada 1 febuari 2021 yang bertepatan dengan 19 Jumadil Akhir 1442 H menjadi penanda sejarah bergabungnya BSM, BNIS, dan BSIS menjadi satu entitas yaitu BSI. Penggabungan ini akan menyatukan kelebihan dari ketiga Bank Syariah sehingga menghadirkan layanan yang lebih lengkap, jangkauan lebih luas, serta memiliki kapasitas permodalan yang lebih luas, serta memiliki kapasitas permodalan yang lebih baik. Didukung sinergi dengan perusahaan induk (Mandiri,BNI,BSI) serta komitmen pemerintah melalui Kementrian BUMN, BSI didorong untuk dapat bersaing di tingkat global.

Penggabungan ketiga Bank Syariah tersebut merupakan ikhtiar untuk melahirkan Bank Syariah kebanggaan umat, yang diharapkan menjadi energy baru pembangunan ekonomi nasional energy baru pembangunan ekonomi nasional serta berkontribusi terhadap kesejahteraan masyarakat luas. Keberadaan BSI juga menjadi cerminan wajah Perbankan Syariah di Indonesia yang modern,

universal, dan memberikan kebaikan bagi segenap alam “ Rahmatan Lil’Alamiin”.⁶²

2. Visi, Missi, dan Motto BSI KC Metro Sudirman

a. VISI

Top 10 Global Islamic Bank

b. MISI

1. Memberikan akses solusi keuangan syariah di Indonesia.

“Melayani kurang lebih 20 juta nasabah dan menjadi top 5 bank berdasarkan asset 5+T dan nilai buku 50 T di tahun 2025”

2. Menjadi bank besar yang memberikan nilai terbaik bagi pemegang saham.

“Top 5 bank yang paling *profitabele* di Indonesia ROE 18% dan *valuasi* kuat (PB>2)”

3. Menjadi perusahaan pilihan dan kebanggaan para talenta terbaik Indonesia.

“Perusahaan dengan nilai yang kuat dan memberdayakan masyarakat serta berkomitmen pada pengembangan karyawan dengan budaya berbasis kinerja”.⁶³

⁶² www.ir-bankbsi.com - Informasi Perseroan-Sejarah Perseroan

⁶³ www.ir-bankbsi.com - Informasi Perseroan-Visi & Misi

3. Struktur Organisasi Mikro KC Metro Sudirman

Setiap perusahaan memiliki struktur organisasi, berikut ini merupakan struktur organisasi mikro BSI KC Metro Sudirman :

Gambar 4.1
Struktur Organisasi Mikro KC Metro Sudirman⁶⁴



4. Produk-Produk Pembiayaan BSI KC Metro Sudirman

Jenis produk pembiayaan mikro terdiri dari 2 (dua) Produk yaitu:

I. Pembiayaan Usaha Mikro (PUM)

Pembiayaan Usaha Mikro atau PUM adalah pembiayaan yang diberikan kepada calon nasabah dengan penghasilan tidak

⁶⁴ Rijan Rinanto, Selaku *Retail Sales Executive* wawancara pada 16 Juni 2021.

tetap atau wirausaha baik pada sektor jasa, perdagangan dan distribusi. Dengan tujuan pemenuhan kebutuhan modal kerja yang telah memiliki usaha dan ingin mengembangkannya.

Target market dari produk pembiayaan mikro pada pembiayaan Usaha Mikro adalah Warga Negara Indonesia (WNI) yang berdomisili di Indonesia minimal usaha yang dimiliki sudah berjalan 2 (dua) tahun dan radius maksimal 5 km dari lokasi usaha atau tempat bekerja dari Branch atau Unit Mikro yang dimiliki wiraswasta atau profesional.

Pada Bank Syariah Indonesia KC Metro Sudirman pembiayaannya di sebut dengan Mikro Modal Usaha dengan plafon Rp. 30.000.000 sampai dengan Rp 200.000.000 . Pada Bank Syariah Indonesia KC Metro Sudirman Mikro Modal Usaha terbagi menjadi 3 golongan pembiayaan mikro sebagai berikut:

- a. Nasabah yang akan melakukan pembiayaan untuk modal usaha dengan minimal Rp. 30.000.000 sampai dengan Rp. 50.000.000 dengan margin perbulan 1% dengan tenor (jangka waktu) 6 bulan, 12 bulan, 24 bulan, 36 bulan, 60 bulan digunakan untuk untuk investasi seperti pembelian bahan baku, kendaraan dan lain sebagainya.

- b. Nasabah yang akan melakukan pembiayaan untuk modal usaha dengan minimal Rp. 60.000.000 sampai dengan Rp. 100.000.000 dengan margin 0,9% dengan tenor (jangka waktu) 6 bulan, 12 bulan, 24 bulan, dan 36 bulan, 48 bulan, dan 60 bulan digunakan untuk modal usaha seperti pembelian bahan baku, kendaraan dan lain sebagainya.
- c. Nasabah yang akan melakukan pembiayaan untuk modal investasi dengan minimal Rp. 110.000.000 sampai dengan Rp. 200.000.000 dengan margin 0,8% dengan tenor (jangka waktu) 6 bulan, 12 bulan, 24 bulan, 36 bulan, 48 bulan, dan 60 bulan digunakan untuk modal usaha seperti pembelian bahan baku, kendaraan, dan lain sebagainya.

II. Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR)

Pembiayaan yang merupakan salah satu program pemerintah dalam meningkatkan akses pembiayaan kepada Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) yang disalurkan melalui lembaga keuangan dengan pola penjaminan dengan usaha produktif minimal telah berjalan 6 (enam) bulan. Pembiayaan KUR dari pokok pembiayaan Rp. 25.000.000 sampai Rp.200.000.000 dengan masa angsuran satu tahun, dua tahun, tiga tahun, dan empat tahun.

III. Pembiayaan Serbaguna Mikro (PSM)

Pembiayaan Serbaguna Mikro atau PSM adalah pembiayaan yang diberikan kepada calon nasabah yang memiliki penghasilan tetap seperti para pegawai tetap karyawan, PNS, dan ASN. Dengan tujuan multiguna konsumtif diluar modal kerja.

Target market dari produk pembiayaan mikro pada pembiayaan serbaguna mikro adalah Warga Negara Indonesia (WNI), telah diangkat sebagai pegawai tetap bekerja minimal 1(satu) tahun di perusahaan atau instansi saat ini khusus untuk pegawai tetap.

Pada Bank Syariah Indonesia KC Metro Sudirman pembiayaannya di sebut dengan Mikro Investasi dengan plafon Rp 30.000.000 sampai dengan Rp 50.000.000 . Di Bank Syariah Indonesia KC Metro Sudirman mikro terbagi menjadi 3 golongan pembiayaan mikro sebagai berikut:

- a. Nasabah yang akan melakukan pembiayaan untuk modal investasi dengan minimal Rp. 30.000.000 sampai dengan Rp. 50.000.000 dengan margin perbulan 1% dengan tenor (jangka waktu) 6 bulan, 12 bulan, 24 bulan, 36 bulan, 60 bulan digunakan untuk investasi seperti pembelian toko, gedung dan lain sebagainya.

- b. Nasabah yang akan melakukan pembiayaan untuk modal investasi dengan minimal Rp. 60.000.000 sampai dengan Rp. 100.000.000 dengan margin 0,9% dengan tenor (jangka waktu) 6 bulan, 12 bulan, 24 bulan, dan 36 bulan, 48 bulan, dan 60 bulan digunakan untuk investasi seperti pembelian toko, gedung dan lain sebagainya
- c. Nasabah yang akan melakukan pembiayaan untuk modal investasi dengan minimal Rp. 110.000.000 sampai dengan Rp. 200.000.000 dengan margin 0,8% dengan tenor (jangka waktu) 6 bulan, 12 bulan, 24 bulan, 36 bulan, 48 bulan, dan 60 bulan digunakan untuk investasi seperti pembelian Gedung, toko, dan lain sebagainya.

5. Biaya Kepengurusan Pembiayaan BSI KC Metro Sudirman

- a. Biaya Administrasi dikenakan 1% dari plafon
- b. Biaya Asuransi Jiwa 3 Tahun Rp. 1.880.000
- c. Biaya Notaris diatas Diatas Rp. 50.000.000 adalah Rp. 1.900.000.
- d. Biaya Asuranasi Kebakaran Menyesuaikan Plafon.⁶⁵

⁶⁵ Erwan FeBSIazi, Selaku *Retail Sales Executive* wawancara pada 10 Januari 2020

B. PEMBIAYAAN MIKRO TERHADAP KEBERLANGSUNGAN UMKM PADA BSI KC METRO SUDIRMAN

Pembiayaan Usaha Mikro Kecil Menengah biasanya diberikan kepada pelaku usaha yang sedang menjalankan usaha mikro, kecil, menengah yang sudah memenuhi kriteria. Pembiayaan mikro pada Bank Syariah Indonesia KC Metro Sudirman menawarkan/memberikan pembiayaan kepada nasabah atau calon nasabah baik usaha prorangan ataupun badan usaha yang menjalankan usaha Usaha Mikro Kecil Menengah untuk memenuhi atau memperluas kebutuhan usanyanya melalui pembiayaan modal kerja dengan plafon Rp. 30.000.000,- sampai Rp.200.000.000 juta dengan margin berdasarkan jumlah pembiayaan yang diberikan.⁶⁶

Produk pembiayaan mikro kepada nasabah atau calon nasabah yang memiliki usaha Usaha Mikro Kecil Menengah. Pada Bank Syariah Indonesia KC Sudirman Metro. Produk pembiayaan mikro dengan plafon Rp.30.000.000 juta,- sampai Rp200.000.000 juta yang dapat diajukan oleh nasabah atau calon nasabah dengan angsuran per-bulan dan jangka waktu 12 bulan, 24 bulan, 36 bulan, 48 bulan, dan 60 bulan. Namun pada pembiayaan dengan plafon Rp.30.000.000 juta samapi Rp.40.000.000 juta hanya dapat di berikan angsuran per-bulan dan jangka waktu dari 12

⁶⁶ Harry Afriyadi, *Selaku Micro Relationship Manager Team Leader* wawancara pada 6 Juli 2021

bulan, 24 bulan, 36 bulan, dikarenakan pembiayaan tersebut harus selesai pada 3 tahun.

Akad yang digunakan untuk pengajuan mikro adalah akad murabahah dan ijarah, yaitu akad jual beli yang dilakukan oleh nasabah dan bank sesuai dengan kesepakatan bersama dan bagi hasil sesuai kesepakatan atau sebagai jasa yang menyewakan sesuai kebutuhan nasabah sesuai kesepakatan bersama. Pembiayaan mikro adalah pembiayaan produktif untuk memproduksi usahanya seperti investasi dan modal kerja buat memproduksi lebih banyak lagi yang bersifat ritel sesuai syariah, contoh seperti : investasi (gedung, tanah, mobil, rumah, ruko, pembelian aset) dan modal kerja yang berhubungan dengan usahanya (bibit, sembako, bahan bangunan, dan lainnya). Karena tujuan pembiayaan mikro pada BSI KC Sudirman Metro adalah untuk investasi untuk usaha.⁶⁷

Berikut ini adalah alur persyaratan yang harus dipersiapkan oleh nasabah atau calon nasabah saat mengajukan permohonan pembiayaan kepada BSI KC Sudirman Metro sebagai berikut :

1. Nasabah atau calon nasabah wajib mengisi, menandatangani dan menyerahkan formulir permohonan pembiayaan mikro.
2. Menyerahkan foto copy Kartu Tanda Penduduk suami dan isteri, kartu keluarga, surat nikah, jika sudah cerai maka di ganti dengan surat cerai.

⁶⁷ Harry Afriyadi, Selaku *Micro Banking Manager* Wawancara pada tanggal 06 Juli 2021.

3. Menyerahkan Surat Keterangan Usaha dari kelurahan yang diketahui oleh Kepala Desa atau perangkat desa seperti RT dan RW.
4. Apabila yang diajukan dengan jumlah plafond >50 maka nasabah atau calon nasabah memberikan fotocopy Nomor Pokok Wajib Pajak sebagai bukti bahwasannya pertahun rutin laporan sebagai pertimbangan pihak Bank Syariah Indonesia KC Metro Sudirman.
5. Menyerahkan fotocopy Pajak Bumi Bangunan sebagai pertimbangan bahwasannya selalu membayar Pajak Bumi Bangunan dengan rutin.
6. Menyerahkan fotocopy dokumen agunan berupa akta hibah, AJB, dan SHM.
7. Menyerahkan pas photo ukuran 4x6

Setelah persyaratan yang akan diajukan sudah lengkap maka ada yang dinamakan *Micro Financing Analyst* tugasnya sebagai menganalisis data nasabah atau calon nasabah yang mengajukan permohonan. Analisis ini dilakukan untuk mengetahui 5C (*character, capital, capacity, colleteral, condition of economy*) supaya menimbulkan kerja sama yang baik dengan menerapkan prinsip kehati-hatian, jika ada yang tidak sesuai maka bank tidak akan memberikan pinjaman kepadanya. kemudian hasil tersebut ditindak lanjuti kembali dengan melihat lokasi usaha apakah benar berdiri sesuai yang disampaikan dan memenuhi prinsip 5C

(*character, capital, capacity, colleteral, condition of economy*). Bank mencari nasabah pembiayaan mikro dengan cara *dor to dor*, kenalan, dan refrensi dari orang terdekat.⁶⁸ Akan tetapi saat ini tidak ada *Micro Financing Analyst* melainkan *micro staff* saja dikarenakan pada saat ini kenaikan pembiayaan yang telah diberikan kepada nasabah belum terlunaskan sehingga pihak bank belum memberikan pembiayaan bagi nasabah atau calon nasabah. Pencairan permohonan pembiayaan tersebut membutuhkan waktu tiga hari untuk memproses permohonan tersebut dan cair semua atau di potong berdasarkan biaya oprasional.⁶⁹

Pembiayaan mikro yang diberikan bukan berdasarkan seberapa banyak nasabah namun bank harus memenuhi target pembiayaan sebesar Rp. 350.000.000 juta perbulan sehingga dalam pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah berkembang cukup baik dimana jumlah nasabah dari tahun ketahun selalu mengalami kenaikan yaitu pada tahun 2017 jumlah nasabah mikro sebanyak 103 nasabah dengan pembiayaan 6.278.000.000 milyar, pada tahun 2018 dengan jumlah pembiayaan mikro sebanyak 133 nasabah dengan jumlah pembiayaan 9.150.000.000 milyar, dan pada tahun 2019 dengan jumlah pembiayaan mikro sebanyak 152 nasabah dengan jumlah pembiayaan 9.741.000.000 milyar.⁷⁰

Ibu Siti Amanah memiliki usaha yaitu jual beli ayam potong, mengajukan pembiayaan Rp.50.000.000 juta. Jumlah penghasilan setelah

⁶⁸ Riyadi Krisyanto, Selaku *Micro Staff* Wawancara pada tanggal 06 Juli 2021.

⁶⁹ Harry Afriyadi, Selaku *Micro Banking Manager* Wawancara pada tanggal 06 Juli 2021.

⁷⁰ Rijan Rinanto, Selaku *Retail Sales Executive* wawancara pada 8 Maret 2021.

mengajukan pembiayaan sebanyak Rp.150.000 ribu per-harinya. Tidak menggunakan modal awal karena beliau mengambil ayam dari orang lain yang kemudian menjualnya kembali, setelah itu setelah ayamnya terjual beliau membayar uang yang beliau ambil. Beliau berjualan sudah selama 15 tahun. Lokasi yang dijalani beliau berada di pasar Sekampung Lampung Timur. Teknik pemasaran yang dilakukan oleh beliau dengan cara memasarkan pada pengunjung pasar. Sumber Daya Manusia yang berperan dalam keberlangsungan usahanya adalah beliau sendiri. Pembiayaannya membantu keberlangsungan usaha karena ketambahan modal untuk perputaran.⁷¹

Bapak Kairudin memiliki usaha toko grabakan yang menjual sembako, cabai, dan sayuran, mengajukan pembiayaan Rp. 50.000.000 juta. Jumlah penghasilan bapak Kairudin setelah melakukan pembiayaan sebesar Rp. 500.000 ribu perhari. Modal awal yang dimiliki untuk mengembangkan usahanya hanya Rp.20.000.000. usia yang dijalani beliau selama 27 tahun. Beliau mendirikan lokasinya di pasar sekmpung lampung timur akan tetapi beliau memiliki stock barang ada ada dirumah. Teknis pemasaran beliau ditawarkan oleh pengunjung pasar, keluarga, tetangga, bahkan kenalan. yang berbeban dalam mengelola usahanya adalah beliau beserta anaknya dan keluarganya. Konsumen dapat memesan barang

⁷¹ Wawancara dengan Ibu Siti Amanah 13 Juli 2021

dengan cara *whatsapp* dan menelfon Pembiayaan yang diberikan oleh bank dapat membantu keberlangsungan usaha.⁷²

Bapak Asep Abdur Rahman memiliki usaha kramik dan asbes, beliau mengajukan pembiayaan Rp. 50.000.000. Penghasilan beliau Rp. 300.000,- perhari. Modal awal yang dimiliki Rp. 5.000.000 juta sebelum melakukan pembiayaan. Berdirinya usaha beliau sudah 11 tahun. Beliau mendirikan usahanya di Batanghari lampung timur. Teknik pemasaran yang beliau lakukan ke pengunjung toko, tetangga, keluarga dan kenalan serta *dor to dor* dengan itu konsumen bisa memesan dengan cara *whatsapp* atau menelfon pemilik usaha atau karyawan. Yang berperan dalam usanya adalah beliau sendiri. Pembiayaan yang diberikan oleh bank dapat membantu keberlangsungan usaha.⁷³

Bapak Sigit Purnomo memiliki usaha horti kultura seperti tanaman sayuran (daun bawang, kembang kol, seledri, cabai). Mengajukan permohonan pembiayaan sebesar Rp.40.000.000 juta. Penghasilan bapak sigit sebelum melakukan pinjaman sebesar Rp. 500.000,- ribu perhari. Setelah melakukan pinjaman penghasilannya sebanyak 1.750.000 ribu sebulan, modal awal yang dimiliki sebesar Rp.6.000.000. Usahanya berdiri di desa 56 bulu payung tepat dibelakang rumah. Pemasaran nya di jual ke

⁷² Wawancara dengan Bapak Kairudin 13 Juli 2021

⁷³ Wawancara dengan Bapak Asep Abdurahman 13 Juli 2021

warung-warung, pasar dan dijual sendiri dirumahnya. Pembiayaan dapat membantu keberlangsungan usaha.⁷⁴

Bapak Sriyanto memiliki usaha warung sembako, steam motor dan bengkel. Beliau mengajukan pembiayaan sebesar Rp.30.000.000 juta. Modal awal yang dimiliki sebanyak Rp. 500.000,- ribu untuk mengisi warungnya. Lama usaha sudah 7 tahun, lokasinya berada di 53 A Sidodadi. Teknik pemasarannya kepada masyarakat yang disekitar dan pengendara yang melintas. Dikelola sendiri bersama istri, Pembiayaan dapat membantu keberlangsungan usaha karena dapat membuka benkel dan steam motor.⁷⁵

Bapak Ahmad Yazid memiliki usaha steam motor, mobil, konter, dan warung sembako, beliau mengajukan pembiayaan sebesar Rp. 50.000.000 juta. Penghasilannya tidak bertambah jadi hanya memiliki penghasilan Rp. 300.000 ribu. Modal awal usahanya Rp. 7.000.000. usia usaha yang dijalani 4 tahun yang berdiri di 56 Bulupayung. Pemasaran yang dilakukan kepada masyarakat dan keluarga dan pengendara yang melintas. Pengelolaan usahanya dilakukan bersama 2 karyawannya dari tetangga dan keluarga. Pembiayaan dapat membantu keberlangsungan usaha karena dapat membuka konter dan warung sembako.⁷⁶

⁷⁴ Wawancara dengan Bapak Sigit Purnomi 14 Juli 2021

⁷⁵ Wawancara dengan Bapak Sriyanto 14 Juli 2021

⁷⁶ Wawancara dengan Bapak Ahmad Yazid 16 Juli 2021

Ibu Wahyuti memiliki usaha Toko sembako, plastik, sayuran, dan perabotan rumah tangga, beliau mengajukan pembiayaan sebesar Rp. 40.000.000 juta. Sebelum melakukan pinjaman pembiayaan pendapatannya sebanyak Rp. 1.000.0000 juta setelah mengajukan pembiayaan sebesar Rp. 3.000.000 juta perhari, dengan modal awal Rp.5.000.000 juta. Usahanya berdiri sudah selama 15 tahun. Lokasinya berdiri pada suatu desa 53 P Sidodadi Lampung Timur. Pemasaran yang dilakukan kepada masyarakat sekitar, keluarga, anak sekolah dan pengendara yang melintas, Usahanya dikelola sendiri bersama suaminya. Pembiayaan dapat membantu keberlangsungan usaha karena dapat memperluas tokonya dan menjual tambahan seperti perabotan rumah tangga dan sayuran.⁷⁷

Ibu Sri Wahyuti memiliki usaha warung sembako, ayam potong dan kikil, beliau mengajukan pembiayaan sebesar Rp. 200.000.000 juta. Pendapatannya sebelum mengajukan pembiayaan sebanyak 500.000 perhari setelah melakukan pembiayaan sebanyak 6.000.000 juta. Modal awal yang dimiliki tidak ada. Usaha yang dijalani sudah 13 tahun, lokasinya berada di pasar sekampung lampung timur dan memiliki gudang barang tersedia di rumah. Teknik pemasarannya kepada pengunjung pasar, teman, masyarakat, keluarga dan kenalan, selain itu konsumen dapat memesan dengan media *whatsapp* dan menelfon penjual untuk mengantarkan pesannya. Yang berperan pada usahanya adalah beliau

⁷⁷ Wawancara dengan Ibu Wahyuti 16 Juli 2021

dengan suami dan satu karyawan. Pembiayaan yang diberikan dapat membantu keberlangsungan usaha karena beliau dapat membuka warung sembako, kikir, dan jasa penerima pesanan belanjaan untuk hajatan.⁷⁸

Bapak ahmad Saikhu memiliki warung sembako ,beliau mengajukan pembiayaan sebesar Rp.40.000.000 juta. Pendapatan sebelum melakukan pembiayaan Rp.500.000 ribu setelah melakukan pembiayaan bertambah menjadi Rp.700.000 ribu perhari. Modal awal yang dimiliki Rp.5.000.000 juta. Usaha tesebut sudah berdiri selama 10 tahun. Lokasi usaha yang didirikan berada di 53 P desa sidodadi yang dibanun di depan rumah. Telnik pemasaran yang dilakukan kepada masyarakat, keluarga , dan pengendara yang melintas. Usaha ni dikelola oleh beliau dan istri. Pembiayaan yang di berikan dapat membantu untuk mempertahankan keberlangsungan usaha.⁷⁹

Bapak salim memiliki usaha Toko jajanan dipasar, beliau mengajukan pembiayaan sebanyak Rp.200.000.000 juta. Pendapatan sebesar Rp.7.000.000 juta setelah melakukan pinjaman pembiayaan sebesar Rp 8.500.000 juta per-bulan. Usahanya membutuhkan modal awal Rp.10.000.000 juta. Usahanya berdiri di pasar sekampung lampung timur. Teknik pemasarannya adalah pengunjung pasar, pemilik warung, keluarga, dan masyarakat sekitar. Usaha di kelola sendiri dengan memiliki 3 karyawan yang diambil dari tetanngganya tersebut. Pembiayaan yang

⁷⁸ Wawancara dengan Ibu Sri Wahyuti 13 Juli 2021

⁷⁹ Wawancara dengan Bapak Saikhu 15 Juli 2021

diberikan sangat membantu karena dapat menambah stock dan pembiayaannya tidak digunakan untuk tokonya melainkan untuk usaha motor juga.⁸⁰

Pembiayaan yang diberikan oleh Bank Syariah Indonesia KC Sudirman Metro sangat membantu nasabah atau calon nasabah dalam mengembangkan usahanya atau mempertahankan usahanya. Akan tetapi ada usaha yang mendapatkan penghasilan bertambah dan ada yang biasa saja.

C. ANALISIS PERAN PEMBIAYAAN MIKRO TERHADAP KEBERLANGSUNGAN UMKM DI LAMPUNG TIMUR PADA BSI KC METRO SUDIRMAN

BSI KC Sudirman Metro memiliki layanan *lending* sebagaimana dapat membantu sector riil dalam perekonomian Usaha Mikro Kecil Menengah di Lampung Timur. Sehingga memiliki peran sebagai alternatif bagi masyarakat yang membutuhkan tambahan modal Usaha Mikro Kecil Menengah. Pembiayaan mikro menggunakan akad *murabahah* sebagai jual beli berdasarkan kesepakatan yang dapat membantu nasabah atau calon nasabah yang membutuhkan modal dan berkeinginan untuk mengembangkan usahanya, sehingga dapat teraplikasikan pada peningkatan pendapatan sesuai dengan system syariah.

⁸⁰ Wawancara dengan Bapak Salim 13 Juli 2021

Pembiayaan mikro yang diberikan oleh Bank Syariah Indonesia KC Sudirman Metro untuk membantu penambahan modal usaha kurang mempengaruhi tingkat pendapatan yang dihasilkan oleh Usaha Mikro Kecil Menengah. Karena perolehan pendapatan usaha dapat dilihat dari besar kecilnya modal yang digunakan dan untuk mengatur pemutaran modal usaha itu sendiri dengan baik. apabila modal yang digunakan besar maka akan menghasilkan produk yang besar juga sehingga pendapatan yang diperoleh lebih banyak dari yang sebelumnya sehingga mendapatkan penghasilan yang meningkat. Maka apabila modal yang dimilikinya juga sedikit maka pendapatan dan penghasilan yang diperoleh juga sedikit.

Apabila pengelolaan manajemen keuangannya baik maka perputaran uang modal usahanya juga akan baik sehingga pendapatan dan penghasilan akan terlihat, apabila sesuai dengan kapasitasnya. Usaha Mikro Kecil Menengah yang berjalan menguntungkan pasti memiliki Sumber Daya Manusia yang berkualitas dalam mengelola modal, produk dan pemasaran, karena secara tidak langsung dapat mempengaruhi kenaikan pendapatan usaha. Maka dari itu terdapat tiga indikator yang dapat membantu keberlangsungan usahanya seperti :

1. Permodalan

Permodalan menjadi faktor utama untuk mendirikan suatu usaha dan perputaran usaha. Permodalan dari hasil penelitian yang dilakukan bahwa modal yang dimiliki pelaku usaha dibantu oleh Bank Syariah Indonesia KC Metro Sudirman. Sebelum dibantu

oleh Bank Syariah Indonesia pelaku usaha memiliki modal yang tidak banyak sehingga menjual produknya sedikit dan tidak mendapatkan keuntungan yang lebih. Dilihat dari data perkembangan pendapatan nasabah tahun 2017 dan 2021 ada sepuluh usaha namun tujuh usaha yang mengalami perkembangan dalam modal usahanya sehingga mendapatkan keuntungan yang lebih. Sedangkan tiga usaha tersebut tidak mendapatkan keuntungan dikarenakan modal yang diberikan tidak digunakan untuk perluasan usahanya dan faktor lingkungan masyarakat yang tidak padat penduduk juga akan mempengaruhi perkembangan usaha.

Dibawah ini merupakan tingkat pendapatan keberlangsungan usaha nasabah yang mengajukan pembiayaan pada Bank Syariah Indonesia KC Sudirman Metro sehingga mendapatkan modal usaha untuk dikelola:

Tabel 4.1
Perkembangan Pendapatan Nasabah tahun 2017-2021

No	Nama Usaha	Jumlah Pembiayaan	Sebelum Pembiayaan	Setelah Pembiayaan	Keuntungan
1	Penjual Ayam Potong	Rp. 50.000.000	Rp. 4.500.000	Rp. 4.500.000	-
2	Warung Sembako	Rp. 50.000.000	Rp. 9.000.000	Rp. 15.000.000	Rp. 6.000.000
3	Kramik Dan Asbes	Rp. 50.000.000	Rp. 9.000.000	Rp. 9.000.000	-
4	Horti Kultura	Rp. 40.000.000	Rp. 500.000	Rp. 1.750.000	Rp. 1.250.000
5	Steam Motor, Bengkel, Warung	Rp. 30.000.000	Rp. 500.000	Rp.6.000.000	Rp.5.500.000

	Sembako				
6	Konter Dan Warung Sembako	Rp. 50.000.000	Rp. 9.000.000	Rp. 9.000.000	-
7	Warung Sembako Dan Prabotan Rumah Tangga	Rp. 40.000.000	Rp. 1.500.000	Rp.3.000.000	Rp.1.500.000
8	Warung Sembako, Ayam Potong Dan Kikil.	Rp. 200.000.000	Rp. 15.000.000	Rp. 45.000.000	Rp.3.000.000
9	Warung Sembako	Rp.40.000.000	Rp.15.000.000	Rp. 21.000.000	Rp. 6.000.000
10	Warung Jajan	Rp. 200.000.000	Rp.7.000.000	Rp. 8.500.000	Rp. 1.500.000

2. Pemasaran

Pemasaran yang memiliki peran penting untuk mendapatkan konsumennya agar mencapai target konsumen. Sehingga Pelaku usaha sebagai mencapai target konsumen dengan cara *dor to dor* dimana penjual menawarkan jualannya secara individu, selain itu pemilik usaha juga melakukan promosi serta *update* penjualan di media sosial seperti di story *Whatsapp*, kemudian pembeli menghubungi penjual dengan cara mengirim pesan atau menelfon penjual atau pemilik usaha. Dengan memberikan pelayanan prima kepada konsumennya maka pelaku usaha memberikan potongan produk kepada pelanggan atau memberikan harga grosir apabila pembeliannya untuk mengisi kebutuhan warung atau hajatan. Selain itu pelaku usaha memiliki

cara lain dengan perantara seperti kenalan, teman, keluarga atau lingkungan masyarakat maka konsumen akan bertambah dan mengetahui produk yang dijual belikan. Sehingga pemasaran yang diberikan sesuai dengan kebutuhan, keinginan, dan permintaan terpenuhi.

3. Sumber Daya Manusia (SDM)

Sumber Daya Manusia (SDM) berperan untuk mengantisipasi permintaan dan lingkungan pada waktu yang akan datang sehingga berperan aktif dalam pelaku perencanaan dan terwujudnya tujuan. Pelaku usaha ada yang sudah mempercayakan tugas dan tanggung jawabnya diberikan kepada karyawan, namun dari sepuluh jenis usaha yang ada hanya empat yang mempunyai karyawan. Maka kebanyakan enam usaha yang lainnya dikelola sendiri bersama suami atau istrinya, dikarenakan belum bisa memberikan tanggung jawabnya terhadap orang lain untuk mengelola usaha, sehingga menyakini bahwasannya usaha yang maju dan bertahan lama itu harus dikelola dan diawasi sendiri.

Table 4.2**Perkembangan Sumber Daya Manusia Tahun 2017-2021**

No	Nama Usaha	Jumlah SDM Sebelum Pembiayaan	Jumlah SDM Setelah Pembiayaan
1	Penjual Ayam Potong	Pemilik Usaha Ibu Siti Amanah	Pemilik usaha
2	Warung Sembako	Pemilik Usaha Kairudin	Pemilik usaha, dua anak, dan satu Karyawan
3	Kramik Dan Asbes	Pemilik Usaha Asep Abdur Rahman	Pemilik usaha
4	Horti Kultura	Pemilik Usaha Sigit Purnomo	Pemilik usaha dan istri
5	Steam Motor, Bengkel, Warung Sembako	Pemilik Usaha Sriyanto	Pemilik usaha dan isteri
6	Konter Dan Warung Sembako	Pemilik Usaha Ahmad Yazid	Pemilik usaha dan dua karyawan
7	Warung Sembako Dan Prabotan Rumah Tangga	Pemilik Usaha Ibu Wahyuti	Pemilik usaha dan suami
8	Warung Sembako, Ayam Potong, dan Kikil.	Pemilik Usaha Sri Wahyuti	Pemilik usaha, suami dan satu karyawan
9	Warung Sembako	Pemilik Usaha Saikhu	Pemilik Usaha dan istri
10	Warung Jajan	Pemilik Usaha Salim	Pemilik Usaha dan tiga karyawan

Setelah melihat penjelasan tiga indikator terhadap peranan pembiayaan mikro terhadap keberlangsungan Usaha Mikro Kecil Menengah di lampung timur, diketahui bahwa dengan adanya pembiayaan mikro yang diberikan Bank Syariah Indonesia KC Sudirman Metro dapat memberikan peningkatan produktivitas nasabah pembiayaan. Dibawah ini merupakan hasil wawancara nasabah yang memiliki usaha dan memiliki Sumber Daya Manusia dengan baik dan memiliki kenaikan pendapatan :

1. Usaha toko sembako yang mengajukan pembiayaan Rp. 50.000.000 juta dengan perkembangan penghasilan yang diperoleh sebesar Rp.6.000.000. Terjadinya kenaikan diakibatkan banyaknya pesesanan yang diterima, karena beliau adalah pemasok toko lainnya yang menjual sembako, dan sayuran. Pemasaran yang dilakukan oleh pemilik usaha dengan cara menawarkan dagangannya kepada pengunjung pasar, warung-warung, dan masyarakat yang akan mengadakan hajatan. Selain itu juga memiliki 2 Sumber Daya Manusia yang berkualitas sehingga tujuannya tercapai dan Sumber Daya Manusia tersebut berasal dari keluarga.
2. Usaha steam motor, warung sembako, dan bengkel yang mengajukan pembiayaan Rp. 30.000.000 juta sehingga menghasilkan perkembangan Rp 5.500.000 juta, dikarenakan sebelum melakukan peminjaman beliau hanya memiliki usaha warung sembako saja, namun setelah melakukan pembiayaan beliau melebarkan usanya sehingga memiliki bengkel dan steam motor.
3. Usaha sembako, ayam potong dan kikil. Beliau mengajukan pembiayaan sebesar Rp.200.000.000 dikarenakan sebagai perluas warung yang sekarang menjadi warung sembako juga sehingga dapat menerima pemesanan orang hajatan dalam jumlah besar maka dari itu perkembangannya sebesar

Rp.3.000.000. Akan tetapi tidak semua dana digunakan dalam pelebaran usahanya namun ada sebagian dana yang di alokasikan untuk tabungannya sehingga dana tersebut secara keseluruhan tidak dipakai semua untuk mengembangkan usahanya.

Dari penjelasan diatas ada juga yang tidak menimbulkan perkembangan seperti pada usaha penjual ayam potong, kramik dan asbes, konter dan warung sembako. Ketiga usaha tersebut tidak memiliki perkembangan usaha dikarenakan usaha ayam potong yang dijalankan oleh ibu amanah tidak terlalu mengeluarkan banyak modal dan uang yang di pinjam dari bank tidak digunakan untuk usahanya melainkan untuk menabung. Usaha kramik dan asbes yang dilakukan oleh bapak asep juga tidak semua orang membeli kebutuhan tersebut di setiap harinya. Sedangkan usaha konter dan sembako tidak ada perkembangan karena komoditas penduduk masyarakatnya sangat sedikit ditambah lalu lintas nya juga susah karena jalannya banyak kerusakan. Setiap usaha yang dijalani pasti mengalami penurunan atau kenaikan pendapatan yang diperoleh. Dengan adanya penambahan modal yang diberikan oleh BSI KC Sudirman Metro dapat meningkatkan pendapatan dan ada satu indikator yang sangat membantu dalam keberlangsungan usaha yaitu Sumber Daya Manusia karena dengan adanya manusia dapat mengelola modal dan pemasaran dengan baik.

Hasil analisis peneliti terkait penanan pembiayaan mikro terhadap keberlangsungan Usaha Mikro Kecil Menengah pada Bank Syariah Indonesia KC Metro Sudirman membantu dan meningkatkan pendapatan. Dengan jumlah sepuluh jenis usaha yang berbeda-beda dimiliki oleh setiap nasabah, maka adanya peran pembiayaan mikro ini pelaku usaha dapat mempertahankan oprasional usaha yang mampu meningkatkan pencapaian laba usaha terus menerus. Sehingga yang awal mula pelaku usaha kekurangan modal hingga usahanya menghasilkan keuntungan lebih. Sehingga adanya indikator dalam perkembangan usaha.

Indikator yang diterapkan oleh pelaku usaha terhadap Usaha Mikro Kecil Menengah yang berjalan seperti permodalan, pemasaran, dan Sumber Daya Manusia. Ketiga indikator tersebut sangat mempengaruhi keberlangsungan usahanya. Permodalan sangat berperan penting dalam mendirikan usaha yang disertai dengan pemasaran sebagai keberlangsungan usaha dengan jangka yang panjang sesuai dengan kebutuhan masyarakat, tak hanya itu saja Sumber Daya Manusia sangat berpengaruh bagi keberlangsungan usaha, karena dengan adanya Sumber Daya Manusia yang baik dan berkualitas usaha yang dijalankan akan berkembang dan bertahan lama. Pelaku usaha ada yang sudah mempercayakan tugas dan tanggung jawabnya diberikan kepada karyawan, namun dari sepuluh jenis usaha yang ada hanya empat yang mempunyai karyawan. Maka kebanyakan enam usaha yang lainnya dikelola sendiri bersama suami atau istrinya, dikarenakan belum bisa

memberikan tanggung jawabnya terhadap orang lain untuk mengelola usaha, sehingga menyakini bahwasannya usaha yang maju dan bertahan lama itu harus dikelola dan diawasi sendiri.

Jika terdapat nasabah yang tidak mengalami peningkatan namun tidak mengalami penurunan. Meskipun masih ada Usaha Mikro Kecil Menengah yang tidak memiliki perkembangan terhadap usahanya namun bukan berarti tidak dapat mempertahankan keberlangsungan usahanya. Usaha Mikro Kecil Menengah yang tidak memiliki perkembangan dapat mempertahankan usahanya dengan cara menggunakan sisa atau dana yang ditabung sebagai putaran modal usahanya agar tetap berlangsung.

Jika dilihat dari pembiayaan mikro yang diberikan oleh bank kepada nasabah atau calon nasabah yang membutuhkan modal untuk mengembangkan usaha atau mempertahankan keberlangsungan usahanya, maka pihak bank tidak hanya memberikan pembiayaan saja akan tetapi memberikan pengarahan bahwasannya pembiayaan yang diberikan digunakan untuk modal dan jenis usahanya bersifat halal sesuai dengan ketentuan yang telah diberikan. Akan tetapi pengarahan yang diberikan pihak bank masih kurang efektif dikarenakan arahan tersebut hanya satu kali monitoring saja, apalagi pada saat pandemi dimana penghasilan dan jual beli di semua sector lini mengalami penurunan. Selain pemberian kompensasi karena pandemic covid-19 pihak bank juga harus datang untuk memonitoring kembali supaya usaha yang di jalani tetap berlangsung dan perkembangannya meningkat.

Pembiayaan mikro juga tidak hanya berperan sebagai perekonomian Indonesia akan tetapi sebagai masyarakat (sosial) dalam usahanya dan mengembangkan daerahnya. Akad yang digunakan adalah murabahah dan ijarah, kemudian syarat dan alur pengajuan pembiayaannya juga sangat mudah.

BAB V

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa peranan pembiayaan mikro yang di salurkan oleh Bank Syariah Indonesia Metro Sudirman berperan dalam keberlangsungan UMKM di Lampung Timur. Bahwa peranan pembiayaan mikro terhadap keberlangsungan UMKM Di Lampung Timur yang diberikan oleh Bank Syariah Indonesia KC Metro Sudirman kurang berpengaruh dikarenakan masih ada jenis usaha yang perkembangannya sama dengan sebelum mengajukan pembiayaan dan kurangnya pengarahan dari pihak bank.

Bank Syariah Indonesia KC Metro sudirman memiliki tiga indikator yang dapat mempertahankan keberlangsungan usaha yaitu Permodalan,Pemasaran, dan sumber daya manusia. Ketiga indikator tersebut yang dapat mendorong keberlangsungan usaha yang sangat berpengaruh adalah adanya permodalan yang dimana usaha akan berlangsung apabila memiliki modal, selain itu adanya sumber daya manusia sangat berperan penting karena manusia merupakan fungsi pertama dan utama dari pelaku usaha dalam pemasaran. Dengan adanya sumber daya manusia yang dapat melihat waktu yang akan datang dan melihat kebutuhan lingkungan, karena dapat meningkatkan pemasaran untuk mendapatkan konsumen sehingga pendapatan yang diperoleh dapat menambah keuntungan modal dan berpengaruh juga pada sumber daya

manusia sehingga dapat melakukan perputaran usahanya menjadi lebih besar. Jenis usaha yang memiliki Sumber Daya Manusia lebih dua perkembangannya sangat bertambah, berbeda dengan yang tidak memiliki Sumber Daya Manusia perkembangannya sangat sedikit.

B. SARAN

Meskipun jumlah nasabah pembiayaan sangat banyak di setiap bulannya hal ini menunjukkan bahwa produk pembiayaan yang dimiliki Bank Syariah Indonesia KC Sudirman Metro sangat banyak peminatnya. Akan tetapi dibalik itu semua ada beberapa yang perlu diperhatikan oleh pihak bank ketika memberikan pembiayaan supaya hasilnya dapat berkembang. Hal hal yang perlu diperhatikan :

1. Bank Syariah Indonesia KC Sudirman Metro harus lebih memperhatikan keberlangsungan usaha yang dilakukan oleh nasabah atau calon nasabah dengan cara memberikan pengarahan dan memonitoring usaha tersebut jangan satu kali saja.
2. Bank Syariah Indonesia KC Sudirman Metro sebelum mencairkan pembiayaan kepada nasabah yang perlu dipertimbangkan tidak hanya prinsip 5C akan tetapi mempertegas kembali bahwa dana tersebut untuk perkembangan dan keberlangsungan usaha bukan sebagai dana alokasi yang lainnya.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Penulis bernama Rizky Aldilla, lahir pada tanggal 15 Juli 1999 di Desa Bumimas Kecamatan Batanghari Kabupaten Lampung Timur, dari pasangan Bapak Subandi dan Ibu Herawati. Penulis merupakan anak pertama dari tiga bersaudara.

Penulis menyelesaikan pendidikan formalnya di SD Negeri 1 Sidodadi, lulus pada tahun 2011, kemudian melanjutkan pada SMP Negeri 1 Batanghari lulus pada tahun 2014, kemudian melanjutkan SMK Negeri 3 METRO lulus pada tahun 2017. Selanjutnya penulis melanjutkan pendidikan pada program studi jurusan S1-Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Bisnis dan Islam Institut Agama Islam Negeri Metro yang dimulai pada awal Semester I Tahun Ajaran 2017/2018. Penulis juga aktif dalam berorganisasi yaitu Himpunan Mahasiswa Jurusan Perbankan Syariah dan Pergerakan Mahasiswa Islam Indonesia (PMII).

Dengan ketekunan, motivasi, petunjuk dan pertolongan Allah SWT, usaha yang disertai doa kedua orang tua dalam menjalani aktivitas akademik di perguruan Tinggi Institut Agama Islam Negeri Metro. Alhamdulillah penulis dapat menyelesaikan tugas akhirnya yaitu Skripsi yang berjudul “Analisis Peranan Pembiayaan Mikro Terhadap Keberlangsungan Umkm Di Lampung Timur”

DAFTAR PUSTAKA

- Anoraga,Pandji.*Manajemen Bisnis*.Jakarta: Rineka Cipta, 2009.
- Ating Somantri ,Maman Abdurahman, Sambas Ali Muhdin. *Dasar-Dasar Metode Statistika Untuk Penelitian*. Bandung:CV Pustaka Setia,2011 .
- Departemen Agama RI. *Al-Qur'an dan terjemahannya*.Jakarta: Lentera Abadi.1992.
- Dian Marlina Verawati, Sudati Nur Sarfiah,Hanung Eka Atmaja.*UMKM Sebagai Pilar Membangun Ekonomi Bangsa*. Jurnal Vo 4.No.2.2019.
- Hasan,Nurul Ichsan. *Perbankan Syariah: Sebuah Pengantar*. Jakarta: Referensi GP Press Group), 2014.
- Ikatan banker Indonesia. *mengelola bank syariah*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2014.
- Ismail.Perbankan Syariah.Jakarta: Kencana.2011.
- Jundiani. *Pengaturan Hukum Perbankan Syariah di Indonesia*. Malang: UIN Malang Press, 2009.
- Jurnal Administrasi Publik (JAP), Vol.I,No.6.
- Kasmir. *Dasar-Dasar Perbankan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002.
- Muhammad. *Manajemen Bank Syariah*. Yogyakarta; Ekonisia,2005.
- _____.*Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*.Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan AMP YKPN,2005.
- _____.*Manajemen Bank Syariah*.Yogyakarta: Unit Penerbit Dan Percetakan Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen Ykpn,2011.
- Mujahidin,Akhmad. *Hukum Perbankan Syariah*,Depok:Rajawali Pers,2017.
- Muslimin. *perbankan syari'ah*. Makassar: Alauddin University Press, 2011.
- Pangaben,Fitri Yani,dkk. *Analisis Literasi Keuangan Terhadap Keberlangsungan Usaha Kuliner Kota Medan*. jurnal manajemen keuangan. vol.7. no.2. 2018.

Kuryani,Zuhairi,dkk. *Pedoman tulisan karya ilmiah edisi revisi*.IAIN Metro,2018.

Priangani,Ade. *Memperkuat Manajemen Pemasaran Dalam Konteks Persaingan Gopal*. Jurnal Kebangsaan, Vol.2. No.4. 2013.

Rivai,Vethzal, dkk. *Dasar-Dasar Keuangan Islam*. Yogyakarta:BFFE, 2014.

Sazali Hasan, *Penelitian Kualitatif*,Medan: Wal ashri Publising,2020.

Sobana,Dadang Husen. *Studi Kelayakan Bisnis*. Bandung: Pustaka Setia.2018.

Soemitra Andri, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Depok: Kencana,2017.

Soemitro,Warkum,. *Asas-asas Perbankan Islam dan lembaga-Lembaga Terkait (Takaful,dan Pasar Modal Syariah) di Indonesia*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2004.

S.P Hasibuan, H.Malayu,.*Manajemen sumber daya Manusia*,Jakarta:Bumi Aksara,2018.

Tabunan,Tulus T.H. *UMKM Di Indonesia*. bogor : Ghalia Indonesia, 2009.

UU No 20 tahun 2008, *usaha Mikro, Kecil, dan Menengah*

Wiroso. *Produk Perbankan Syariah*. Jakarta: LPFE Usakti, 2009.

Yadi Januari , Djazuli. *Lembaga-Lembaga Perekonomian Umat*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002.

www.ir-bankbsi.com - Informasi Perseroan-Sejarah Perseroan

www.ir-bankbsi.com - Informasi Perseroan-Visi & Misi

LAMPIRAN

DOKUMENTASI





Bismillahirrahmanirrahim
FORMULIR PERMOHONAN PEMBIAYAAN MIKRO



(Harap di isi lengkap untuk kelancaran proses)

PERMOHONAN NASABAN

Pengajuan	<input type="checkbox"/> Baru	<input type="checkbox"/> Perambatan	<input type="checkbox"/> Take Over	Nama Marketing Mikro: Bismillahirrahmanirrahim
Jenis Pembiayaan	<input type="checkbox"/> Individual	<input type="checkbox"/> KUKIT		Kode Program: Reguler
Tujuan pembiayaan	<input type="checkbox"/> Modal Kerja	<input type="checkbox"/> Investasi	<input type="checkbox"/> Multi guna	Cabang: Metro
Jumlah Pembiayaan yang diajukan	Rp.			*Jenis Produk: Madya
Jangka Waktu (bulan)			No. Aplikasi:
Uang Muka	Rp.			Teller oleh petugas Bank

DATA PRIBADI PEMOHON

Nama Lengkap:	Jenis Kelamin: <input type="checkbox"/> Laki <input type="checkbox"/> Perempuan
Nama Panggilan:	Status: <input type="checkbox"/> Belum Menikah <input type="checkbox"/> Menikah <input type="checkbox"/> Janda/Duda
Tempat/Tanggal Lahir:	Pendidikan: <input type="checkbox"/> SD <input type="checkbox"/> SMP <input type="checkbox"/> SMA <input type="checkbox"/> IAIN <input type="checkbox"/> S1 <input type="checkbox"/> D1/D2/D3
Nama Ibu Kandung:	<input type="checkbox"/> SD <input type="checkbox"/> SMP <input type="checkbox"/> SMA <input type="checkbox"/> IAIN <input type="checkbox"/> Lainnya
No. KTP:	Agama: <input type="checkbox"/> Islam <input type="checkbox"/> Kristen <input type="checkbox"/> Katolik <input type="checkbox"/> Hindu <input type="checkbox"/> Buddha
Tempat berlakunya KTP & L. Tgl. Bulan Tahun	Jumlah Tanggungan: ... orang Nama Pasangan:
No. NPWP: (wajib diisikan untuk limit pembiayaan > Rp. 50 juta)	Kependudukan: <input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/> TNDK No. Rekening:
Alamat Rumah (sekarang KTP):	Kelurahan/Kecamatan:
RT/RW:	Propinsi: Kode Pos:
Alamat Tempat Tinggal/Surat Menyurat:	Kelurahan/Kecamatan:
RT/RW:	Propinsi: Kode Pos:
Temp. Rumah & NP:	Email:
Status Rumah: <input type="checkbox"/> Sendiri <input type="checkbox"/> Keluarga <input type="checkbox"/> Sewa/Kontrak <input type="checkbox"/> Dinas <input type="checkbox"/> Lainnya	Lama Menempati: tahun Bulan

DATA PEKERJAAN BADI YANG BERSTATUS WIRASWASTA/PROFESIONAL

Bentuk Usaha: <input type="checkbox"/> Perorangan <input type="checkbox"/> PT <input type="checkbox"/> CV <input type="checkbox"/> Firma <input type="checkbox"/> UD <input type="checkbox"/> Yayasan	Jenis Usaha: <input type="checkbox"/> SD/ RT/RW <input type="checkbox"/> SD/ Kelurahan
<input type="checkbox"/> Koperasi <input type="checkbox"/> Lainnya, sebutkan:	<input type="checkbox"/> SD/ RT/RW <input type="checkbox"/> SD/ Kelurahan <input type="checkbox"/> SD/ Lainnya, sebutkan:
Nama Badan Usaha:	Lama Usaha: tahun Bulan
Group Usaha:)	Bidang Usaha:
Jumlah Karyawan: orang Persentase kepemilikan: %	No. Tlp & Fax:
Status Tempat Usaha: <input type="checkbox"/> Sendiri <input type="checkbox"/> Keluarga <input type="checkbox"/> Sewa <input type="checkbox"/> Lainnya	Ditimpali sejak:
Alamat Tempat Usaha:	Kelurahan/Kecamatan:
RT/RW:	Propinsi: Kode Pos:

DATA KERabat YANG DAPAT DISBUNDI

DATA PENGHASILAN

Nama Lengkap:	Temp. Rumah:	Dinas Perputaran per bulan:	Rp.
Hubungan:	No. NP:	Biaya Operasional Usaha per bulan:	Rp.
Alamat Rumah:	Kelurahan/Kecamatan:	Biaya Hidup Keluarga per bulan:	Rp.
RT/RW:	Propinsi: Kode Pos:	Total Penghasilan Bersih per bulan:	Rp.

DATA PEKERJAAN BADI YANG BERSTATUS PEKERJA

Jenis Pekerjaan: <input type="checkbox"/> Peg. Negeri <input type="checkbox"/> Peg. Swasta <input type="checkbox"/> Peg. BUMN/BUMD	Dag. Bersih per bulan:	Rp.	
<input type="checkbox"/> INSIPOLRI <input type="checkbox"/> Lainnya, sebutkan:			
Dep/Instansi/Kantor:	Penghasilan bersih lain per bulan:	Rp.	
Bidang Usaha:	Lama Bekerja: tahun Bulan	Biaya Hidup Keluarga per bulan:	Rp.
Jabatan:	No. Tlp. Rumah:	Biaya Lainnya per bulan:)	Rp.
Nama/Alamat Lengkap:	Posisi:	Total penghasilan bersih per bulan:	Rp.
No. Tlp. Perusahaan:	No. Fax Perusahaan:		
Alamat Perusahaan:	Kelurahan/Kecamatan:		
RT/RW:	Propinsi: Kode Pos:		

Jaya/Kami dengan ini menyatakan bahwa:

- Semua informasi yang diberikan untuk tujuan permohonan pembiayaan ini adalah benar dan oleh karena itu Bank Syariah Mandiri berhak untuk mendapatkan serta memverifikasi seluruh informasi yang diperlukan dari sumber yang layak maupun
- Biaya/Kami bersedia untuk mematuhi prosedur dan persyaratan yang ditetapkan Bank Syariah Mandiri dan mengetahui serta menyetujui bahwa Bank Syariah Mandiri berhak menyetujui atau menolak permohonan ini tanpa membebankan alasannya
- Dalam hal permohonan ini ditolak maka permohonan ini merupakan bagian dan menjadi salah keutuhan yang tidak berpengaruh dan diburukan pembiayaan saya/kami

Verifikasi: Tgl. Bulan Tahun

Waj. Jawa: 2020
 Kesuluh Pasang

1
 KAWAN PERSEKUTU
 Mawadah Mikro

(Nama Misi) (Nama Instansi)



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507, Faksimili (0725) 47296.

Nomor 1362/In 28 3/D 1/PP 00.9/06/2020
Lampiran
Perihal Pembimbing Skripsi

10 Juni 2020

Kepada Yth:

1. Rina El Maza, S.H.I., M.S.I
 2. Era Yudistira, M.Ak
- di - Tempat

Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Dalam rangka membantu mahasiswa dalam penyusunan Proposal dan Skripsi, maka Bapak/Ibu tersebut diatas, ditunjuk sebagai Pembimbing Skripsi mahasiswa :

Nama : Rizky Aldilla
NPM : 1704100241
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : S1 Perbankan Syariah (S1-PBS)
Judul : Analisis Peranan Pembiayaan Mikro Terhadap Keberlangsungan UMKM Di Metro

Dengan ketentuan :

1. Pembimbing mengoreksi Proposal, outline, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi Skripsi mahasiswa sampai dengan selesai.
2. Waktu penyelesaian Skripsi maksimal 4 (empat) semester sejak SK bimbingan dikeluarkan.
3. Diwajibkan mengikuti pedoman penulisan karya ilmiah yang di keluarkan oleh LP2M Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.
4. Banyaknya halaman Skripsi antara 40 s/d 70 halaman dengan ketentuan :
 - a. Pendahuluan ± 2/6 bagian.
 - b. Isi ± 3/6 bagian.
 - c. Penutup ± 1/6 bagian.

Demikian disampaikan untuk dimaklumi dan atas kesediaan Bapak/Ibu Dosen diucapkan terima kasih.

Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Dekan Bidang Akademik dan
Pengembangan

MOHAMMAD SALEH



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111
Telp (0725) 41507 Fax (0725) 47296 Email stainjusi@stainmetro.ac.id, website www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL SKRIPSI

Nama : Rizky Aldilla

Jurusan/Fakultas : SI PBS / FEBI

NPM : 1704100241

Semester / TA : VIII / 2020

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Rabu/ 10/ - 2021 3		<ul style="list-style-type: none">- tambahkan footnote dari hasil wawancara/ dokumentasi pd data yg disajikan pd LBM.- tambahkan analisa dari peneliti utk menghubungkan antara teori, fenomena dan judul yg akan di teliti.- tambahkan persamaan & perbedaan pd penelitian relevan serta perbaiki posisi footnotenya.	 ef ef ef

Dosen Pembimbing II

Era Yudistira, M.Ak
NIP. 19901003 201503 2 010

Mahasiswa Ybs,

Rizky Aldilla
NPM. 1704100241



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111
Telp (0725) 41507 Fax. (0725) 47296 Email stainjusi@stainmetro.ac.id, website www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL SKRIPSI

Nama : Rizky Aldilla

Jurusan/Fakultas : SI PBS / FEBI

NPM : 1704100241

Semester / TA : VIII / 2020

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Jum'at/ 12/12/2021 03		<ul style="list-style-type: none">- teori ttg bank syariah dipersingkat, utamakan yg terkait dg penelitian.- teori ttg keberlangsungan usaha belum muncul. Tambahkan teori tsb sbg dasar dlm menganalisis pd Bab 4 nanti.- penelitian deskriptif masuk ke sifat atau jenis penelitian?- jenis wawancara gubahan ^{sajian} yg digunakan dalam penelitian, tidak perlu memunculkan semua jenis wawancara.	 ef ef ef ef

Dosen Pembimbing II

Era Yudistira, M.Ak
NIP. 19901003 201503 2 010

Mahasiswa Ybs,

Rizky Aldilla
NPM. 1704100241



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111
Telp (0725) 41507 Fax (0725) 47296 Email stainjusi@stainmetro.ac.id, website www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL SKRIPSI

Nama : Rizky Aldilla Jurusan/Fakultas : SI PBS / FEBI
NPM : 1704100241 Semester / TA : VIII / 2020

No	Hari/Tanggal	Pembimbing II	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Senin/ 15/10/2021		<ul style="list-style-type: none">- indikator yg digunakan dlm keberlangsungan usaha seperti apa.- penyajian informasi pd wawancara disesuaikan.- tambahkan teknik sampling dlm sumber data primer.- uraian teknik analisis data disajikan secara terstruktur.- tambahkan daftar pustaka dan sesuaikan dg pedoman yg ada.	 ef ef ef ef

Dosen Pembimbing II

Era Yudistira, M.Ak
NIP. 19901003 201503 2 010

Mahasiswa Ybs,

Rizky Aldilla
NPM. 1704100241



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Jemberlyo Kota Metro Lampung 34111
Telp (0725) 415071 Fax (0725) 422961 Email: stampus@stainmetro.ac.id, website: www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL SKRIPSI

Nama : Rizky Aldilla Jurusan/Fakultas : SI PBS / FEBI
NPM : 1704100241 Semester / TA : VIII / 2020

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Rahy 17/10/20 03		acc Bab 1, 2, 3 Lanjutan ke TB. 1	

Dosen Pembimbing II

Era Yudistira, M.Ak
NIP. 19901003 201503 2 010

Mahasiswa Ybs,

Rizky Aldilla
NPM. 1704100241



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15A Jembermulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0726) 41507 Faksimili (0725) 41296
Website: www.metroiniv.ac.id, E-mail: iainmetro@metroiniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : Rizky Aldilla
NPM : 1704100241

Jurusan/Fakultas : Perbankan Syariah/IEIS
Semester/TA : VIII/2021

No	Hari/ Tanggal	Hal yang Dibicarakan	Tanda Tangan
1.	21 Maret 2021	ACC Outline dan BAB I,II,III	

Dosen Pembimbing I,

Rina El Maza, S.H.I., M.S.I
NIP. 19840123 200912 2 005

Mahasiswa Ybs,

Rizky Aldilla
NPM. 1704100241



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;
Website: www.metrouniv.ac.id; E mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : Rizky Aldilla
NPM : 1704100241

Jurusan/Fakultas : Perbankan Syariah/FEBI
Semester/TA : VIII/2021

No	Hari/ Tanggal	Hal yang Dibicarakan	Tanda Tangan
	Senin, 3/5-2021	- perbaiki struktur pd bab. 4. - sesuaikan sistematika outline dg pedoman - cantumkan lokasi penelitian - perbaiki redaksi pd Bab 2 poin B. 2. Acc <u>outline penelitian</u> 5/5-2021	ef ef ef ef ef

Dosen Pembimbing I,

Era Yudistira, M.Ak,
NIP. 19901003 201503 2 010

Mahasiswa Ybs,

Rizky Aldilla
NPM. 1704100241






KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0726) 41507, Faksimili (0725) 47296,
Website: www.metrouniv.ac.id, E mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : Rizky Aldilla
NPM : 1704100241

Jurusan/Fakultas : Perbankan Syariah/FEBI
Semester/TA : VIII/2021

No	Hari/ Tanggal	Hal yang Dibicarakan	Tanda Tangan
	Kamis, 4/ - 2021 15	<ul style="list-style-type: none">- hindari pertanyaan berulang, pd pihak yg sama maupun di pihak yg lain.- pastikan pertanyaan yg diajukan sudah sesuai dg jobdesnya.- pastikan pertanyaan pd APP sudah meng-cover kebutuhan penelitian	  

Dosen Pembimbing I,

Era Yudistira, M.Ak,
NIP. 19901003 201503 2 010

Mahasiswa Ybs,

Rizky Aldilla
NPM. 1704100241

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : Rizky Aldilla
 NPM : 1704100241

Jurusan/Fakultas : Perbankan Syariah/FEBS
 Semester/TA : VIII/2021

No	Hari/ Tanggal	Hal yang Dibicarakan	Tanda Tangan
	Juni'at 7/5.2021	- pastikan pertanyaan pd APD sesuai dg uraian dlm indikator pd Bab 2. - pastikan pertanyaan dibuat secara ringkas dan jelas. Tidak perlu terlalu banyak.	ef
		ACC APD penelitian // 10/5-2021	ef

Dosen Pembimbing I,



Era Yudistira, M.Ak,
 NIP. 19901003 201503 2 010

Mahasiswa Ybs,



Rizky Aldilla
 NPM. 1704100241

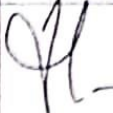

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

NAMA : Rizky Aldilla

Fakultas/Jurusan : FEBI/ SI PBS

NPM : 1704100141


Semester/TA : VIII/2021

No	Hari/ Tanggal	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
		Acc out line	
		Acc Apd	

Dosen Pembimbing I

Mahasiswa





Rina El Maza, S.H.I., M.S.I
NIP. 198401232009122005


Rizky Aldilla
NPM. 1704100141

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : Rizky Aldilla
 NPM : 1704100241

Jurusan/Fakultas : Perbankan Syariah/FEBI
 Semester/TA : IX/2021

No	Hari/ Tanggal	Hal yang Dibicarakan	Tanda Tangan
1	Kamir, 29 Juli 2021	<ul style="list-style-type: none"> - Tabel pembiayaan UMKM Mikro BSI KC Metro tidak perlu dilampirkan - Ceritakan alur & persyaratan saat mengajukan pembiayaan - Dijelaskan tabel pendapatan nasabah pada tahun berapa dan hilangkan tabel sebelum pembiayaan dan setelah pembiayaan. - kesimpulan dimasukkan tujuan penelitian 	   

Dosen Pembimbing I,



Era Yudistira, M.Ak,
 NIP. 19901003 201503 2 010

Mahasiswa Ybs,



Rizky Aldilla
 NPM. 1704100241

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : Rizky Aldilla
 NPM : 1704100241

Jurusan/Fakultas : Perbankan Syariah/FEBI
 Semester/TA : IX/2021

No	Hari/ Tanggal	Hal yang Dibicarakan	Tanda Tangan
1	Senin, 2/8 2021	<ul style="list-style-type: none"> - Deberi Indikatornya pada bagian analisisnya dan diperkuat dengan hasil wawancara - Kesimpulannya dimasukkan indikatornya yang berperan dalam keberlangsungan usaha UMKM 	<p align="center"><i>el</i></p> <p align="center"><i>el</i></p>

Dosen Pembimbing I,



Era Yudistira, M.Ak,
 NIP. 19901003 201503 2 010

Mahasiswa Ybs,



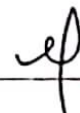


Rizky Aldilla
 NPM. 1704100241

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : Rizky Aldilla
NPM : 1704100241

Jurusan/Fakultas : Perbankan Syariah/FEBI
Semester/TA : IX/2021

No	Hari/ Tanggal	Hal yang Dibicarakan	Tanda Tangan
1	Kamis, 19/8 2021	- sesuaikan kesimpulan dg pertanyaan penelitian. - tambahkan analisa peneliti pd pemba- hasan. Bisa di perkuat dg hasil wawancara. Analisa peneliti menjadi yg utama	 
2	Jumat, 20/8 2021	ACC skripsi penelitian. Lanjutkan pd proses berikutnya.	

Dosen Pembimbing I,



Era Yudistira, M.Ak,
NIP. 19901003 201503 2 010

Mahasiswa Ybs,




Rizky Aldilla
NPM. 1704100241

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : Rizky Aldilla
NPM : 1704100241

Jurusan/Fakultas : Perbankan Syariah/FEBI
Semester/TA : IX/2021

No	Hari/ Tanggal	Hal yang Dibicarakan	Tanda Tangan
	Kamis, 02/21 1021	<ul style="list-style-type: none">- Perbaiki kesimpulan dan sesuaikan dengan pertanyaan penelitian- Perbaiki Daftar Pustaka yang memiliki nama yang sama	

Dosen Pembimbing I,



Rina El Maza., S.H.I., M.S.I
NIP. 19840123 200912 2 005

Mahasiswa Ybs,




Rizky Aldilla
NPM. 1704100241

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : Rizky Aldilla
NPM : 1704100241

Jurusan/Fakultas : Perbankan Syariah/FEBI
Semester/TA : IX/2021

No	Hari/ Tanggal	Hal yang Dibicarakan	Tanda Tangan
	Jumat, 3/21 /2021	ACC BAB 4 & 5	

Dosen Pembimbing I,



Rina El Maza., S.H.I., M.S.I
NIP. 19840123 200912 2 005

Mahasiswa Ybs,



Rizky Aldilla
NPM. 1704100241

ALAT PENGUMPULAN DATA (APD)

ANALISIS PERANAN PEMBIAYAAN MIKRO TERHADAP KEBERLANGSUNGAN UMKM DI LAMPUNG TIMUR

WAWANCARA

1. Wawancara Kepada Micro Relationship Manager Team Leader BSI

- a. UMKM apa saja yang berhak mendapatkan pembiayaan ?
- b. Bagaimana alur pengajuan pembiayaan UMKM ?
- c. Berapa lama waktu yang dibutuhkan dalam pencairan pembiayaan, dan apakah pengajuan tersebut dapat dicairkan semua sesuai dengan permohonan ?
- d. Berapa banyak jumlah nasabah yang melakukan pengajuan pembiayaan perbulan ?

2. Wawancara Kepada Analis dan Retail Sales Business BSI

- a. Apa yang dilakukan karyawan untuk mendapatkan nasabah ?
- b. Apa yang menjadi kendala karyawan tidak jadi memberikan pembiayaan UMKM ?
- c. Bagaimana karyawan memberikan dan memutuskan bahwa nasabah tersebut layak untuk diberikan pembiayaan UMKM ?

- d. Apakah karyawan memonitoring atau memberikan pengawasan terhadap nasabah yang melakukan pembiayaan untuk keberlangsungan UMKM?
- e. Apakah ada cara lain yang dilakukan oleh pihak bank untuk membantu nasabah dalam mengembangkan usahanya selain memberikan pembiayaan ?

3. Wawancara Kepada Nasabah Pembiayaan UMKM BSI

- a. Apa usaha yang sedang saudara jalani ?
- b. Berapa jumlah penghasilan saudara setelah mengajukan pembiayaan ?
- c. Berapa modal awal saudara sebelum melakukan pembiayaan ?
- d. Berapa lama umur usaha yang sudah anda jalani ?
- e. Dimana lokasi sudara mendirikan usaha ?
- f. Bagaimana teknik pemasaran yang saudara lakukan untuk UMKM ?
- g. Siapa saja yang berperan dalam usaha yang sedang berjalan ?
- h. Apakah pembiayaan yang diberikan oleh bank dapat membantu keberlangsungan usaha ?

A. DOKUMENTASI

1. Profil Bank Syariah Indonesia
2. Brosur Produk Pembiayaan di Bank Syariah Indonesia
3. Buku-buku, ebook, dan jurnal yang berkaitan dengan penelitian



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Fakelmill (0725) 47298; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iaim@metrouniv.ac.id

Nomor : 1586/In.28/D.1/TL.00/06/2021
Lampiran : -
Perihal : **IZIN RESEARCH**

Kepada Yth.,
Direktur Bank Syariah Indonesia
di-
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: 1587/In.28/D.1/TL.01/06/2021,
tanggal 08 Juni 2021 atas nama saudara:

Nama : **RIZKY ALDILLA**
NPM : 1704100241
Semester : 8 (Delapan)
Jurusan : S1 Perbankan Syari'ah

Maka dengan ini kami sampaikan kepada saudara bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di Bank Syariah Indonesia, dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "ANALISIS PERANAN PEMBIAYAAN MIKRO TERHADAP KEBERLANGSUNGAN UMKM DI LAMPUNG TIMUR".

Kami mengharapkan fasilitas dan bantuan Saudara untuk terselenggaranya tugas tersebut, atas fasilitas dan bantuannya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Metro, 08 Juni 2021
Wakil Dekan Akademik dan
Kelembagaan,



Siti Zulalkha S.Ag, MH
NIP 19720611 199803 2 001





**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimil (0725) 47200; Website: www.faki.metrouniv.ac.id; e-mail: faki.iaim@metrouniv.ac.id

SURAT TUGAS

Nomor: 1587/In.28/D.1/TL.01/06/2021

Wakil Dekan Akademik dan Kelembagaan Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro, menugaskan kepada saudara:

Nama : RIZKY ALDILLA
NPM : 1704100241
Semester : 8 (Delapan)
Jurusan : S1 Perbankan Syariah

- Untuk :
1. Mengadakan observasi/survey di Bank Syariah Indonesia, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka menyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "ANALISIS PERANAN PEMBIAYAAN MIKRO TERHADAP KEBERLANGSUNGAN UMKM DI LAMPUNG TIMUR".
 2. Waktu yang diberikan mulai tanggal dikeluarkan Surat Tugas ini sampai dengan selesai.

Kepada Pejabat yang berwenang di daerah/instansi tersebut di atas dan masyarakat setempat mohon bantuannya untuk kelancaran mahasiswa yang bersangkutan, terima kasih.

Dikeluarkan di : Metro
Pada Tanggal : 08 Juni 2021

Mengetahui,
Pejabat Setempat



Wakil Dekan Akademik dan
Kelembagaan,



Siti Zulalkha S.Ag, MH
NIP 19720611 199803 2 001

Metro, 8 Juli 2021
No.01/0835 - 3/107

Kepada
Institut Agama Islam Negeri Metro
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Jl. Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur
Kota Metro

PT Bank Syariah Indonesia
KC Metro Sudirman
Jl. Jend. Sudirman No. 43 E-F
Kota Metro, Lampung 34111
Telp. (0725) 7851606, (hunting)
Fax. (0725) 7851605

Up. Yth. Ibu Siti Zulaikha S.Ag, MH, Wakil Dekan Akademik dan Kelembagaan

Perihal: **Persetujuan Izin Riset Penelitian**

Reff: - Surat Institut Agama Islam Negeri Metro No. 158619/In.28/D.1/TL.00/06/2021 tanggal
8 Juni 2021 perihal Izin Riset Penelitian
- Surat Bank Syariah Indonesia Region III Palembang No. 001/1420-3/RO III tanggal 7 Juli
2021 perihal Persetujuan Izin Penelitian

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Semoga Bapak beserta seluruh staff senantiasa dalam keadaan sehat wal'afiat dan mendapat taufiq serta hidayah dari Allah SWT. Amin.

Menunjuk perihal tersebut di atas, dan dalam rangka pencegahan Covid-19, dengan ini kami sampaikan bahwa pelaksanaan penelitian dalam rangka penulisan skripsi dapat dilaksanakan **secara online** di Bank Syariah Indonesia Branch Office Metro Sudirman, dengan keterangan sebagai berikut:

No	Nama, NIM	Universitas/ Fakultas	Periode Penelitian	Judul Skripsi	Unit Kerja Penelitian
1	Rizki Aldilla, 1704100241	IAIN Metro/ Ekonomi dan Bisnis Islam	12 Juli 2021 s.d 25 Juli 2021	Analisis Peranan Pembiayaan Mikro Terhadap Keberlangsungan UMKM di Lampung Timur	Branch Office Metro Sudirman

Perlu kami tegaskan bahwa dalam pelaksanaan penelitian tersebut agar selalu memperhatikan hal-hal sebagai berikut:

1. Peserta harus mematuhi UU Perbankan No. 10 Tahun 1998 serta ketentuan intern Bank Syariah Mandiri yang menyangkut prinsip-prinsip kerahasiaan bank.
2. Peserta harus mematuhi SPO HC perihal Riset, Survey, Penelitian Ilmiah, Pengisian Quisioner bagi mahasiswa dalam rangka penyusunan skripsi; program studi S1 – S3 dan praktek kerja lapangan/magang bagi siswa sekolah menengah kejuruan/diploma.
3. Peserta hanya dapat memperoleh data untuk kepentingan ilmiah dan yang bersangkutan tidak diperkenankan menyebarkan kepada pihak lain.
4. Peserta tidak diperkenankan menyalin (fotocopy) data dan membuat salinan dokumen nasabah untuk kepentingan pribadi.

5. Peserta melaksanakan riset selama \pm 2 (dua) minggu, dan bila diperlukan dapat diperpanjang dengan jangka waktu maksimal 1 (satu) bulan.
6. Peserta akan dibawah bimbingan dan pengawasan seorang pejabat bank.
7. Setelah melaksanakan penelitian/riset, peserta menyerahkan 1 (satu) buah copy hasil riset yang telah diperiksa/disetujui oleh pembimbing dan pejabat Bank Syariah Indonesia.
8. Peserta wajib menandatangani **Surat Pernyataan** bermaterai (terlampir).
9. Pelaksanaan penelitian dapat dilakukan dengan wawancara melalui videocali dan data yang diperlukan agar diberikan secara online (dengan tetap mengacu pada poin 1 dan 3)

Demikian kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasamanya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

PT. BANK SYARIAH INDONESIA
BRANCH OFFICE METRO LAMPUNG



Firdaus
Branch Manager



Decky Noegroho A.K.
BOSM



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
UNIT PERPUSTAKAAN**

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
M E T R O Telp (0725) 41507, Faks (0725) 47296, Website: digilib.metroaini.ac.id, pustaka.aini@metroaini.ac.id

**SURAT KETERANGAN BEBAS PUSTAKA
Nomor : P-905/ln.28/S/U.1/OT.01/09/2021**

Yang bertandatangan di bawah ini, Kepala Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung menerangkan bahwa :

Nama : Rizky Aldilla
NPM : 1704100241
Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ Perbankan Syariah

Adalah anggota Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung Tahun Akademik 2021 / 2022 dengan nomor anggota 1704100241

Menurut data yang ada pada kami, nama tersebut di atas dinyatakan bebas administrasi Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat, agar dapat dipergunakan seperlunya.

Metro, 14 September 2021
Kepala Perpustakaan



Dr. As'ad, S. Ag., S. Hum., M.H.
NIP 19750505 200112 1 002