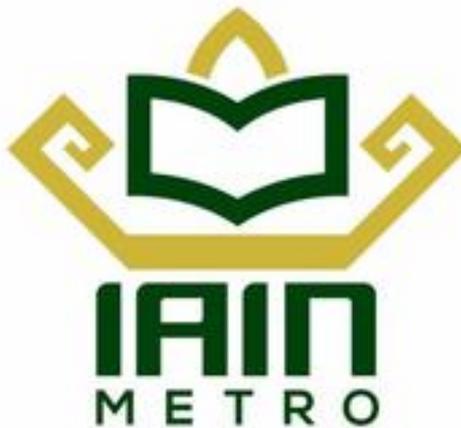


SKRIPSI

**STRATEGI BRI SYARIAH DALAM MENGANALISIS KELAYAKAN
PEMBIAYAAN MIKRO PERSPEKTIF MANAJEMEN STRATEGI**

**Oleh:
UMI MUJAYANAH
NPM. 1412274810**



**Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : S1-Perbankan Syari'ah**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
METRO LAMPUNG
1440H / 2019**

**STRATEGI BRI SYARIAH DALAM MENGANALISIS KELAYAKAN
PEMBIAYAAN MIKRO PERSPEKTIF MANAJEMEN STRATEGI**

**Diajukan untuk memenuhi Tugas dan Memenuhi Sebagian Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Perbankan Syariah (S.E)**

**Oleh:
UMI MUJAYANAH
NPM. 1412274810**

**Pembimbing I : Nety Hermawati, SH.,MA.,MH
Pembimbing II : Zumaroh, M.E.Sy**

**Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : S1-Perbankan Syari'ah**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGRI (IAIN)
METRO LAMPUNG
1440H / 2019**

NOTA DINAS

Nomor :
Lampiran : 1 (satu) berkas
Hal : **Pengajuan untuk Dimunaqosyahkan
Saudari Umi Mujayanah**

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

Assalammu'alaikum Wr. Wb.

Setelah Kami mengadakan pemeriksaan, bimbingan dan perbaikan seperlunya maka skripsi saudara:

Nama : **UMI MUJAYANAH**
NPM : 141274810
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : S1 Perbankan Syariah
Judul : **STRATEGI BRI SYARIAH DALAM MENGANALISIS
KELAYAKAN PEMBIAYAAN MIKRO PERSPEKTIF
MANAJEMEN STRATEGI**

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 terima kasih.

Wassalammu'alaikum Wr. Wb.

Metro, Januari 2019

Pembimbing I,

Pembimbing II,



Nety Hermawati, SH, MA, MH
NIP. 19740904 200003 2 002

Zumaroh, M.E.Sy
NIP. 19790422 200604 2 002

HALAMAN PERSETUJUAN

Judul Skripsi : **STRATEGI BRI SYARIAH DALAM MENGANALISIS
KELAYAKAN PEMBIAYAAN MIKRO PERSPEKTIF
MANAJEMEN STRATEGI**

Nama : **UMI MUJAYANAH**
NPM : 141274810
Fakultas : **Ekonomi dan Bisnis Islam**
Jurusan : **S1 Perbankan Syariah**

MENYETUJUI

Untuk dimunaqosyahkan dalam sidang munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.

Metro, Januari 2019

Pembimbing I,



Nety Hermawati, SH, MA, MH
NIP. 19740904 200003 2 002

Pembimbing II,



Zumaroh, M.E.Sy
NIP. 19790422 200604 2 002



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS TARBIYAH DAN ILMU KEGURUAN**

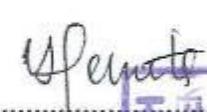
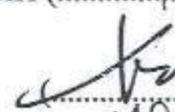
Jl. Ki Hajar Dewantara No.15 Iring Mulyo, Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507 Fax. (0725) 479276 Website: www.metrouniv.ac.id, e-mail:
iain@metrouniv.ac.id

PENGESAHAN UJIAN SKRIPSI

No: 1745 /ln.28.3 /D /PP.00.9/07/2019

Skripsi dengan judul: STRATEGI BRI SYARIAH DALAM MENGANALISIS KELAYAKAN PEMBIAYAAN MIKRO PERSPEKTIF MANAJEMEN STRATEGI, yang disusun Oleh: Umi Mujayanah NPM: 141274810, Jurusan: SI-Perbankan Syariah telah diujikan dalam sidang munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada Hari/Tanggal: Kamis/27 Juni 2019.

TIM PENGUJI

Ketua/Moderator	: Nety Hermawati, SH., MA., MH (.....)		
Pembahas I	: Nizaruddin, S.Ag., M.H		
Pembahas II	: Zumaroh, M.E.Sy		
Sekretaris	: Ani Nurul Imtihanah, SHI., MSI (.....)		

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam




Dr. Widayana Ninsiana, M.Hum
NIP. 19720923 200003 2 002

ABSTRAK

STRATEGI BRI SYARIAH DALAM MENGANALISIS KELAYAKAN PEMBIAYAAN MIKRO PERSPEKTIF MANAJEMEN STRATEGI

Oleh:

UMI MUJAYANAH

NPM. 1412274810

Pembiayaan pada perbankan syariah memiliki konsep serupa dengan istilah kredit pada perbankan konvensional. Bank syariah dalam menyalurkan pembiayaan juga membutuhkan tahap-tahap dan analisis yang matang terhadap calon nasabah. Tahap terpenting dalam pembiayaan yaitu analisis kelayakan yang menjadi tombak dalam meminimalisir terjadinya pembiayaan bermasalah. Prinsip yang digunakan dalam analisis pembiayaan yaitu prinsip 5 C yaitu *character, capacity, capital, collateral* dan *condition of economy*.

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian deskriptif analitis yakni penelitian yang menggambarkan suatu gejala data dan informasi yang berdasarkan pada fakta yang diperoleh di lapangan.

Tujuan dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Natar dalam menganalisis kelayakan pembiayaan mikro. Manfaat teoritis penelitian ini dapat memberikan masukan bagi dunia perbankan agar meningkatkan kinerjanya dalam menganalisis kelayakan usulan pembiayaan mikro. Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan bagi disiplin ilmu strategi BRI Syariah dalam menganalisis kelayakan pembiayaan mikro.

Analisis kelayakan pembiayaan mikro Pada BRI Syariah KCP Natar dilihat dari sejumlah kasus yang ditemukan pada nasabah dan implementasinya lebih menekankan pada aspek *character, capacity*, dan syariah. Selain itu dipertimbangkan pula aspek pendukung seperti *capital, condition of economy* dan *collateral*.

Strategi BRI Syariah KCP Natar dalam menganalisis pembiayaan mikro menerapkan berbagai hal yang memudahkan nasabah dalam memberikan pembiayaan dan meminimalisir risiko pembiayaan bermasalah. seperti melakukan pendekatan personal kepada calon nasabah dengan komunikatif, pembagian tugas yang baik oleh *Micro Unit Head* sebelum para staf pembiayaan melakukan survei ke nasabah, perencanaan yang baik sebelum investigasi ke nasabah dengan menyiapkan berbagai dokumen yang berkaitan, *Funding & Relationship Officer* dalam menganalisis lebih menekankan aspek karakter, *capacity* dan syariah, aspek *collateral* merupakan pendukung bukan hal yang pertama kali dianalisis, proses penilaian karakter dilakukan dengan dua cara yaitu wawancara dan investigasi, kemudahan dalam prosedur pembiayaan, penjelasan secara detail oleh staf pembiayaan ketika calon nasabah melakukan permohonan pembiayaan.

ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : UMI MUJAYANAH
NPM : 1412274810
Jurusan : S1-Perbankan Syari'ah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

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

Yang Menyatakan,



UMI MUJAYANAH
NPM. 1412274810

MOTTO

هُوَ الَّذِي جَعَلَ لَكُمُ خَلْقًا فِي الْأَرْضِ ۖ فَمَنْ كَفَرَ فَعَلَيْهِ كُفْرُهُ، وَلَا يَزِيدُ
الْكَافِرِينَ كُفْرَهُمْ إِلَّا مَقْنًا ۖ وَلَا يَزِيدُ الْكَافِرِينَ كُفْرَهُمْ إِلَّا
خَسَارًا

Sesungguhnya orang-orang yang selalu membaca kitab Allah dan mendirikan shalat dan menafkahkan sebahagian dari rezki yang Kami anugerahkan kepada mereka dengan diam-diam dan terang-terangan, mereka itu mengharapkan perniagaan yang tidak akan merugi,

(Faathir, 35:29)

PERSEMBAHAN

Allhamdulillahirobbilalamin rasa syukur yang selalu terucap kepada Allah SWT, dan juga rasa bahagia yang tiada terkira aku dapat mempersembahkan Tugas Akhir (TA) ini sebagai rasa hormat serta cinta kasihku kepada:

1. Ibuku Khusnul Khotimah dan Ayahku Sunari yang tiada pernah bosan menyayangiku, menasehatiku, memberikan motivasi serta selalu mendoakan setiap langkahku sehingga menjadi semangat bagiku untuk menyelesaikan tugas akhir ini dengan lancar sebagai upaya meraih kesuksesanku.
2. Adik kandungku Nur Kamila yang selalu menasehati dan memberikan semangat kepadaku.
3. Sabahat-sahabatku Riska Triamalia, Mia Tirta, Nabilla Millah, dan Irmaya yang selalu memberikan dukungan dan semangat kepadaku.
4. Almamater tercinta IAIN Metro Lampung

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT, atas taufik hidayah dan inayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan proposal ini.

Penulisan proposal ini adalah sebagai salah satu bagian dari persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan Program Studi S1 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro Lampung guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Perbankan Syariah (S.E).

Dalam upaya penyelesaian skripsi ini, penulis telah menerima banyak bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karenanya penulis mengucapkan terima kasih kepada Ibu Prof. Dr. Hj. Enizar, M.Ag selaku Rektor IAIN Metro Lampung, Ibu Nety Hermawati, SH.,MA.,MH dan Ibu Zumaroh, M.E.Sy selaku pembimbing yang telah memberi bimbingan yang sangat berharga dalam mengarahkan dan memberikan motivasi. Penulis juga mengucapkan terimakasih kepada Bapak dan Ibu Dosen/Karyawan IAIN Metro Lampung yang telah menyediakan waktu dan fasilitas dalam rangka pengumpulan data. Tidak kalah pentingnya, rasa sayang dan terimakasih penulis hanturkan kepada Ayahanda dan Ibunda yang senantiasa mendo'akan dan memberikan dukungan dalam menyelesaikan pendidikan.

Kritik dan saran demi perbaikan proposal ini sangat diharapkan dan akan diterima dengan kelapangan dada. Dan akhirnya semoga hasil penelitian yang telah dilakukan kiranya dapat bermanfaat bagi pengembangan ilmu pengetahuan agama Islam.

Metro, Juli 2018
Penulis



Umi Mujayanah
NPM. 1412274810

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
NOTA DINAS	iii
HALAMAN PERSETUJUAN	iv
HALAMAN PENGESAHAN	v
HALAMAN ABSTRAK	vi
HALAMAN ORISINILITAS PENELITIAN	vii
HALAMAN MOTTO	viii
HALAMAN PERSEMBAHAN	ix
HALAMAN KATA PENGANTAR	x
DAFTAR ISI	xi
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Pertanyaan Penelitian	5
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	6
1. Tujuan Penelitian.....	6
2. Manfaat Penelitian.....	6
D. Penelitian Relevan.....	6
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Strategi Analisis Pembiayaan	9
1. Pengertian Strategi.....	9
2. Pembiayaan.....	11
3. Analisis Kelayakan Pembiayaan	15
B. UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah)	21
C. Model Pembiayaan Bank Syariah.....	25
D. Manajemen Strategi.....	30
1. Pengertian Manajemen Strategi.....	30
2. Aspek-Aspek Manajemen Strategi	34
3. Proses Manajemen Strategi	37
4. Dasar Hukum Manajemen Strategi.....	38
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Jenis dan Sifat Penelitian	40
1. Jenis Penelitian	40
2. Sifat Penelitian	40
B. Sumber Data	41
1. Sumber Data Primer.....	41
2. Sumber Data Sekunder	41
C. Teknik Pengumpulan Data.....	42
1. Wawancara.....	42
2. Dokumentasi	43
3. Observasi	44
D. Teknik Analisis Data	44

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum BRI Syariah KCP Natar	45
1. Sejarah Singkat Berdirinya BRI Syariah	45
2. Visi dan Misi BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Natar	46
3. Struktur Organisasi BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Natar	47
4. Produk BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Natar	48
a. Produk <i>Funding</i>	48
b. Produk Penyaluran	48
c. Produk Jasa	49
B. Strategi BRI Syariah KCP Natar dalam Menganalisis Kelayakan Pembiayaan Mikro.....	49
1. Prosedur Pembiayaan Mikro Pada BRI KCP Natar	49
a. Tahap Permohonan Pembiayaan.....	49
b. Tahap Analisis Pembiayaan.....	52
c. Tahap Pemberian Putusan Pembiayaan	53
d. Tahap Pencairan Pembiayaan/Akad Pembiayaan	54
e. Tahap Pemantauan Pembiayaan (<i>Monitoring</i>).....	55
2. Analisis Kelayakan Pembiayaan Mikro Pada BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Natar	56
C. Strategi dalam Menganalisis Kelayakan Pembiayaan Mikro Pada BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Natar Perspektif Manajemen Strategi.....	59

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	64
B. Saran	65

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

RIWAYAT HIDUP

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Sektor ekonomi di Indonesia secara faktual sebagian besar didukung oleh sektor UMKM. Sektor ini memiliki karakteristik yang fleksibel dan dapat memberikan kontribusi yang besar terhadap perekonomian namun sektor ini mengalami kendala dalam masalah permodalan. Bank syariah sebagai lembaga intermediasi keuangan yang menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan dana kepada masyarakat dalam bentuk pembiayaan.

Pada prinsipnya istilah pembiayaan pada perbankan syariah memiliki konsep serupa dengan istilah kredit pada perbankan konvensional. Bank syariah dalam menyalurkan pembiayaan juga membutuhkan tahap-tahap dan analisis yang matang terhadap calon nasabah. Tahap terpenting dalam pembiayaan yaitu analisis kelayakan yang menjadi tombak dalam meminimalisir terjadinya pembiayaan bermasalah. Prinsip yang digunakan dalam analisis pembiayaan yaitu prinsip 5 C yaitu *character, capacity, capital, collateral* dan *condition of economy*.¹

Pada bank syariah, dasar analisis 5 C belumlah cukup, sehingga perlu memperhatikan konsep sifat amanah, kejujuran dan kepercayaan dari masing-masing nasabah. Sistem penilaian kelayakan pembiayaan dengan prinsip 5C

¹ Kasmir, *Manajemen Perbankan*, Edisi Pertama, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2000), h. 45.

membawa kesulitan tersendiri bagi calon nasabah khususnya para pelaku UMKM karena mereka membutuhkan birokrasi dan persyaratan yang mudah. Di sisi lain bank syariah sebagai institusi keuangan juga ingin meminimalisir risiko pembiayaan bermasalah. Oleh karena itu diperlukan strategi yang tepat agar terciptanya *win-win solution* dan terhindar dari risiko kerugian kedua belah pihak yaitu melalui strategi dalam analisis pembiayaan mikro.

Salah satu bank syariah yang memiliki komitmen yang tinggi terhadap sektor UMKM khususnya sektor mikro yaitu Bank BRI Syariah. Bank yang merupakan peleburan Unit Usaha Syariah (UUS) pada tanggal 1 Januari 2009 ini memiliki produk pembiayaan berupa pembiayaan mikro. Walaupun bank BRI Syariah belum terlalu lama berdiri namun ternyata dilihat dari segi aset mengalami pertumbuhan yang baik. Pembiayaan kepada sektor UMKM juga menunjukkan perkembangan tiap tahunnya. Dalam menyalurkan pembiayaan BRI Syariah memiliki kebijakan dan prosedur dimana terdapat pembagian tugas dan wewenang yang terkoordinir pada divisi pembiayaan di setiap kantor cabang dan cabang pembantu. BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Natar merupakan salah satu kantor cabang pembantu yang dinilai potensial karena letaknya yang strategis dengan pusat perdagangan tempat para pelaku usaha UMKM, selain itu BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Natar juga menerapkan strategi dalam menganalisis pembiayaan mikro.

Pembiayaan mikro di BRI Syariah KCP Natar merupakan produk yang sangat potensial, hal ini terlihat dari meningkatnya transaksi pembiayaan mikro yang ada ditambah dengan peningkatan bagi hasil dari sektor ini. Hal

ini didukung dengan banyaknya usaha mikro yang ada di wilayah Natar yang dikarenakan lokasi BRI Syariah KCP Natar berada strategis di pusat perdagangan. Tingginya animo masyarakat untuk mendapatkan pembiayaan mikro dari BRI Syariah menjadikan analisis pembiayaan mikro menjadi sangat penting untuk dikaji dan dievaluasi dalam pelaksanaannya.²

Pemberian pembiayaan mikro kepada nasabah dilakukan secara bertahap yaitu tahap permohonan pembiayaan, tahap analisis pembiayaan, tahap pemberian putusan pembiayaan, tahap pencairan/akad pembiayaan, dan tahap *monitoring*. Kelima tahap harus dilengkapai agar nasabah mendapatkan pembiayaan sesuai dengan permohonan yang diberikan kepada pihak bank.³

Kelima tahap tersebut semuanya penting, namun tahap yang paling penting adalah tahap analisis pembiayaan. Tahap ini merupakan *checking* serta peninjauan langsung ke lapangan tentang layak atau tidaknya calon nasabah untuk mendapatkan pembiayaan mikro. Dalam tahap ini, analisa yang dilakukan berdasarkan prinsip 5C dan 1S meliputi *character, capacity (capability), capital, condition of economy, collateral* dan syariah. Adapun cara yang dilakukan untuk menilai prinsip tersebut adalah dengan wawancara, serta investigasi dan penyelidikan.⁴

Selain prinsip 5C dan 1S, pihak BRI Syariah juga menerapkan prinsip lainnya yaitu 7 P yaitu *personality, party, prospect, purpose, payment,*

² Hasil Wawancara Dengan Bapak WS selaku *Account Officer* (AO) Mikro BRI KCP Natar pada 13 September 2018

³ Hasil Wawancara Dengan Bapak AK selaku Pimpinan BRI KCP Natar pada 12 September 2018

⁴ Hasil Wawancara Dengan Bapak WS selaku *Account Officer* (AO) Mikro BRI KCP Natar pada 13 September 2018

profitability, dan *protection*. Prinsip ini diterapkan pihak bank sebagai bentuk manajemen strategi dalam analisis pembiayaan yang diajukan oleh calon nasabah atau nasabah yang akan mengajukan pembiayaan kembali.⁵

Pelaksanaan di lapangan yang ditemukan yaitu *Funding Officer* (FO) mempertanyakan beberapa hal penting sebagai dasar pembiayaan akan diberikan. Petugas bank dalam pelaksanaannya melakukan wawancara kepada calon nasabah untuk mengetahui tujuan pembiayaan, latar belakang calon nasabah, kondisi usaha, analisa keuangan calon nasabah, analisa jaminan yaitu analisa atas barang yang dijaminakan dalam pembiayaan, dan analisis risiko pembiayaan merupakan penjabaran mengenai kemungkinan jenis risiko yang dapat terjadi pada nasabah dan meneliti kemungkinan risiko tersebut berpengaruh pada pelunasan pembiayaan nasabah.⁶

BRI Syariah KCP Natar menganalisis kelayakan pembiayaan dengan teliti dan berhati-hati sebelum nasabah mendapatkan pembiayaan mikro untuk pengembangan UMKM. Hal ini dilakukan untuk mencegah terjadinya hal-hal yang tidak diinginkan yang dapat merugikan pihak bank seperti kredit macet dan identitas fiktif. Prinsip teliti dan kehati-hatian yang diterapkan pihak bank didasarkan pada sebagian besar sasaran UMKM di Natar adalah usaha perdagangan dengan mayoritas pelakunya adalah masyarakat pendatang dan bukan penduduk asli Natar.⁷

⁵ Hasil Wawancara Dengan Bapak WS selaku *Account Officer* (AO) Mikro BRI KCP Natar pada 13 September 2018

⁶ Hasil Observasi di Pasar Natar terhadap Toko Sembako Berkah Makmur milik Bapak Gunawan pada saat dilakukan *checking* oleh FO BRI KCP Natar pada 14 September 2018

⁷ Hasil Wawancara Dengan Bapak AS selaku Nasabah Pembiayaan Mikro BRI KCP Natar pada 13 September 2018

Kegiatan yang dilakukan *Funding Officer* (FO) dalam menganalisa pembiayaan mikro di lapangan antara lain dilakukan dengan mencocokkan fotokopi bukti diri identitas lain sesuai dengan aslinya, menanyakan hal-hal yang berhubungan dengan usaha calon nasabah, menanyakan keuntungan dari usaha calon nasabah dengan tujuan untuk mengetahui kemampuan membayar pembiayaan, jenis pembiayaan yang diajukan, tujuan penggunaan pembiayaan, sejarah atau latar belakang usaha, jaminan yang diberikan, rencana pengembalian yang akan datang, dan hubungan dengan bank.⁸

Berdasarkan latar belakang di atas, penulis merasa tertarik untuk mengkaji mengenai langkah dan strategi bank BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Natar dalam menganalisis kelayakan pembiayaan mikro, hal ini merupakan tahap untuk mengidentifikasi apakah nasabah layak atau tidak dalam mendapatkan pembiayaan. Tahap ini juga akan menjadi faktor yang membantu pihak internal bank dalam mengambil keputusan. Dengan prosedur dan analisis yang baik maka tingkat risiko pembiayaan bermasalah menjadi kecil. Oleh karena itu penelitian ini membahas mengenai “STRATEGI BRI SYARIAH DALAM MENGANALISIS KELAYAKAN PEMBIAYAAN MIKRO PERSPEKTIF MANAJEMEN STRATEGI”.

B. Pertanyaan Penelitian

⁸ Hasil Observasi di Pasar Natar terhadap Toko Sembako Berkah Makmur milik Bapak Gunawan pada saat dilakukan *checking* oleh FO BRI KCP Natar pada 14 September 2018

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka pertanyaan penelitian ini adalah : “Bagaimana strategi BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Natar dalam menganalisis kelayakan pembiayaan mikro?”

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Natar dalam menganalisis kelayakan pembiayaan mikro.

2. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat penelitian skripsi ini adalah:

- a. Manfaat teoritis penelitian ini dapat memberikan masukan bagi dunia perbankan agar meningkatkan kinerjanya dalam menganalisis kelayakan usulan pembiayaan mikro.
- b. Manfaat praktis hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan bagi disiplin ilmu strategi BRI Syariah dalam menganalisis kelayakan pembiayaan mikro.

D. Penelitian Relevan

Penelusuran terhadap penelitian terdahulu diperlukan untuk menghindari duplikasi. Berdasarkan hasil penelusuran penelitian terdahulu, terdapat beberapa penelitian yang berhubungan dengan permasalahan yang diangkat dalam pembahasan atau topik penelitian ini, yaitu:

1. Skripsi yang ditulis oleh Rahmat Sunandar Soleha dengan judul “Strategi Pembiayaan Bank BNI Syariah dalam Membantu Peningkatan Usaha Kecil dan Menengah (Studi Kasus pada Bank BNI Syariah Cabang Jakarta Selatan)”. Penelitian ini membahas mengenai pola penyaluran pembiayaan, prosedur dan persyaratan mengajukan pembiayaan, dan perkembangan pembiayaan bank BNI Syariah kepada UKM.⁹
2. Skripsi yang ditulis oleh Muhammad An’am Azili dengan judul “Strategi Analisis Kelayakan Pembiayaan Mikro (Studi Kasus Pada Bank BJB Syariah Kantor Cabang Pembantu Singaparna Tasikmalaya)”. Strategi dalam menganalisis kelayakan pembiayaan mikro dimulai dari evaluasi internal per tahapan pembiayaan, pengawasan serta peningkatan pangsa pasar dengan cara pendampingan manajemen dan penggunaan sistem IT, melakukan peran aktif dalam memperoleh nasabah dengan *system walk in customer* dan mengunjungi nasabah ke tempat usaha atau pasar-pasar untuk mensosialisasikan mengenai pembiayaan mikro serta menjadikan

⁹ Rahmat Sunandar Soleha, “Strategi Pembiayaan Bank BNI Syariah dalam Membantu Peningkatan Usaha Kecil dan Menengah (Studi Kasus pada Bank BNI Syariah Cabang Jakarta Selatan)”. Skripsi Fakultas Syariah dan Hukum, (Jakarta: UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2008).

para nasabah UMKM sebagai mitra dengan prinsip *win-win solution* yaitu pembiayaan tersebut menguntungkan kedua belah pihak.¹⁰

3. Skripsi yang ditulis yang ditulis Setiana Fatimah dengan judul “Analisis Kelayakan Pembiayaan Mikro iB Dengan Akad *Murabahah* Di BRI Syariah KCP Sragen”. Pada kelayakan pembiayaan mikro iB dengan akad *murabahah* menggunakan metode analisis *character, capacity, dan collateral*. Perkembangan pembiayaan mikro iB dalam bulan ke bulan mengalami banyak peningkatan. Selama berdirinya BRI Syariah KCP Sragen belum pernah mengalami pembiayaan mikro iB bermasalah.¹¹

Adapun perbedaan penelitian yang peneliti lakukan dengan penelitian relevan adalah penelitian yang dilakukan oleh Rahmat Sunandar Soleha dengan judul “Strategi Pembiayaan Bank BNI Syariah dalam Membantu Peningkatan Usaha Kecil dan Menengah (Studi Kasus pada Bank BNI Syariah Cabang Jakarta Selatan)” lebih memfokuskan pada strategi yang dilakukan BNI Syariah dalam peningkatan UKM sedangkan penelitian ini mengkaji strategi BRI Syariah dalam menganalisis kelayakan pembiayaan mikro.

Penelitian yang dilakukan oleh Muhammad An’am Azili dengan judul “Strategi Analisis Kelayakan Pembiayaan Mikro (Studi Kasus Pada Bank BJB Syariah Kantor Cabang Pembantu Singaparna Tasikmalaya)” lebih

¹⁰ Muhammad An’am Azili, “Strategi Analisis Kelayakan Pembiayaan Mikro (Studi Kasus Pada Bank BJB Syariah Kantor Cabang Pembantu Singaparna Tasikmalaya)”. Skripsi Keuangan Islam. Fakultas Syari’ah dan Hukum, (Yogyakarta: Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga, 2015).

¹¹ Setiana Fatimah, “Analisis Kelayakan Pembiayaan Mikro iB Dengan Akad *Murabahah* Di BRI Syariah KCP Sragen”. Skripsi Jurusan Ekonomi dan Bisnis Islam. Program Studi D3 Perbankan Syariah, (Salatiga: Institut Agama Islam Negeri Salatiga, 2016).

memfokuskan kepada strategi analisis pembiayaan mikro di bank BJB, sedangkan penelitian ini mengkaji tentang analisis pembiayaan mikro di BRI Syariah.

Penelitian yang dilakukan oleh Setiana Fatimah dengan judul “Analisis Kelayakan Pembiayaan Mikro iB Dengan Akad *Murabahah* Di BRI Syariah KCP Sragen” memfokuskan kelayakan pembiayaan terhadap produk mikro iB yaitu produk tabungan haji, sedangkan penelitian ini mengkaji tentang pembiayaan terhadap UMKM.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Strategi Analisis Pembiayaan

1. Pengertian Strategi

Strategi menunjukkan arahan umum yang hendak ditempuh oleh organisasi untuk mencapai tujuannya. Strategi ini merupakan rencana besar dan rencana penting. Setiap organisasi yang dikelola secara baik memiliki strategi, walaupun tidak dinyatakan secara eksplisit.

Istilah strategi berasal dari kata Yunani *stratēgia* (*stratos* = militer, dan *ag* = memimpin), yang artinya seni atau ilmu untuk menjadi seseorang jenderal. Strategi juga bisa diartikan sebagai suatu rencana untuk pembagian dan penggunaan kekuatan militer dan material pada daerah-daerah tertentu untuk mencapai tujuan tertentu.¹²

Strategi secara eksplisit merupakan kunci keberhasilan dalam menghadapi perubahan lingkungan bisnis. Strategi memberikan kesatuan arah bagi semua anggota organisasi. Bila konsep strategi tidak jelas, maka keputusan yang diambil akan bersifat subyektif atau berdasarkan intuisi belaka dan mengabaikan keputusan yang lain.¹³

¹² Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran*, (Yogyakarta: CV Andi Offset, 2008), h. 3.

¹³ Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran*, h. 4.

Strategi atau perencanaan dapat menghasilkan beberapa manfaat, Melville Branch menyebutkan manfaat-manfaat tersebut adalah: a) Perencanaan mendorong pemikiran sistematis yang diajukan oleh manajemen. b) Menyebabkan koordinasi usaha perusahaan yang lebih baik. c) Menyebabkan kenaikan prestasi standat bagi pengendalian. d) Menyebabkan perusahaan mempertajam tujuan dan kebijakannya. e) Membuat perusahaan lebih siap menghadapi perusahaan mendadak. f) Menimbulkan rasa tanggung jawab yang lebih jelas bagi para pemimpin yang terlibat.¹⁴

Pasar dapat didefinisikan sebagai tempat pertemuan antara penjual dan pembeli, barang atau jasa yang ditawarkan untuk dijual, dan terjadi perpindahan kepemilikan. Selain itu, ada pula definisi yang menyatakan bahwa pasar adalah permintaan yang dibuat oleh sekelompok pembeli potensial terhadap barang dan jasa.¹⁵

Berdasarkan beberapa penjelasan di atas, dapat disimpulkan bahwa definisi strategi adalah :

- a. Penetapan sasaran dan arah tindakan serta alokasi sumberdaya yang diperlukan untuk mencapai tujuan.
- b. Pola sasaran, maksud atau tujuan kebijakan serta rencana. Rencana penting untuk mencapai tujuan itu.yang dinyatakan dengan cara seperti menetapkan bisnis yang dianut dan jenis atau akan menjadi jenis apa organisasi tersebut.
- c. Kebijakan dan keputusan kunci yang digunakan untuk manajemen, yang memiliki dampak besar pada kinerja keuangan. Kebijakan dan keputusan ini biasanya melibatkan sumberdaya yang penting dan tidak dapat diganti dengan mudah.

¹⁴ Philip kotler, *Marketing*, Jilid 2, (Jakarta: Erlangga,1997), h.408.

¹⁵ Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran*, h. 59.

Dari definisi strategi di atas, dapat diambil kesimpulan yakni strategi merupakan suatu proses dimana untuk mencapai tujuan dan berorientasi pada masa depan untuk berinteraksi pada suatu persaingan guna mencapai tujuan.

Strategi dibutuhkan oleh semua perusahaan atau organisasi termasuk lembaga keuangan syariah dan bahkan diperlukan oleh individu dalam upaya mencapai tuju, karena dengan adanya strategi yang dibuat atau direncanakan akan mudah untuk mencapai suatu sasaran yang diperlukan. Ada beberapa alasan utama tentang pentingnya peranan strategi bagi perusahaan dan organisasi yaitu:

1. Memberikan arah jangka panjang yang akan dituju.
2. Membantu perusahaan atau organisasi beradaptasi pada perubahan-perubahan yang terjadi.
3. Membuat suatu perusahaan atau organisasi menjadi efektif.
4. Mengidentifikasi keunggulan komparatif suatu perusahaan atau organisasi dalam lingkungan yang beresiko.
5. Aktifitas yang tumpang tindih akan dikurangi.
6. Keengganan untuk berubah dari karyawan lama dapat dikurangi.
7. Kegiatan pembuatan strategi akan mempertinggi kemampuan perusahaan atau organisasi tersebut untuk mencegah munculnya masalah.

2. Pembiayaan

Peran perbankan dalam dunia usaha sangatlah penting dalam upaya pengembangan ekonomi mikro dan makro di suatu wilayah. Peran perbankan

tersebut dapat dilakukan melalui pemberian pembiayaan terhadap suatu bentuk usaha yang akan mengembangkan usahanya.

Mengamati realita bahwa UMKM khususnya usaha mikro memiliki kontribusi besar dalam pengembangan sektor riil, maka baik bank konvensional maupun bank syariah, masing-masing berusaha untuk menguasai pangsa pasar tersebut. Maka diperlukan langkah dan strategi bank syariah untuk lebih berperan aktif dalam menggiatkan pembiayaan khususnya sektor mikro agar memperoleh keunggulan kompetitif (*competitive advantage*).¹⁶

Berdasarkan penjelasan di atas, dapat diketahui bahwa perbankan baik syariah maupun konvensional terus berupaya mengembangkan sektor riil melalui program pembiayaan. Langkah ini ditempuh perbankan dalam upayanya untuk menjaga eksistensi dan mempertahankan keunggulannya secara kompetitif di dunia usaha.

Sejalan dengan visi pengembangan perbankan syariah yang tercantum dalam *blueprint* Direktorat Perbankan Syariah Bank Indonesia yaitu terwujudnya sistem perbankan syariah yang kompetitif, efisien dan memenuhi prinsip kehati-hatian yang mampu mendukung sektor riil secara nyata melalui kegiatan pembiayaan berbasis bagi hasil (*share based financing*) dan transaksi riil dalam kerangka keadilan, tolong menolong, dan menuju kebaikan guna mencapai kemaslahatan masyarakat maka poin inti yang tercantum pada *blue print* tersebut menjelaskan bahwa pembiayaan pada bank syariah berlandaskan sistem bagi hasil tidak terlepas dari prinsip kehati-hatian.¹⁷

Pembiayaan yang dilakukan pihak bank merupakan suatu bentuk pengembangan perbankan. Pengembangan ini harus senantiasa berlandaskan atas regulasi yang telah disepakati bersama bahwasanya dalam pelaksanaannya

¹⁶ Mudrajad Kuncoro, *Strategi Bagaimana Meraih Keunggulan Kompetitif*, (Jakarta: Gelora Aksara Pertama, 2005), h. 31.

¹⁷ Rizqullah, "Pembenahan Manajemen Perbankan Syariah Menyongsong Industri Perbankan 2010", Makalah disampaikan pada seminar Bulanan MES, 21 Februari 2010, h. 4.

pembiayaan syariah harus berdasarkan pada prinsip kehati-hatian dan sistem bagi hasil.

“Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.”¹⁸

Secara konseptual dalam pemberian pembiayaan bank syariah memiliki konsep yang serupa dengan bank konvensional, tetapi jika ditinjau perbedaannya terletak pada penekanan pada aspeknya yang lebih memprioritaskan pada aspek karakter dan aspek syariah.

Bank syariah memposisikan nasabah sebagai mitra sedangkan pada bank konvensional hubungan yang terjalin bersifat kreditur dan debitur. Prinsip keadilan tercermin pada prinsip bagi hasil sehingga nasabah dan pihak bank memberikan kontribusi terhadap usaha yang dijalankan.

Usaha Mikro Kecil dan Menengah memiliki *nature* yang berbeda dimana sektor ini menghadapi kendala dalam masalah permodalan dan prosedur bank yang mewajibkan adanya jaminan, maka hal ini yang dapat menjadi peluang bagi bank syariah dengan menerapkan strategi yang tepat seperti :

1. Kemudahan dan fleksibilitas dalam prosedur pembiayaan dengan mengutamakan aspek karakter.

¹⁸ Kasmir, *Manajemen Perbankan*, Edisi Pertama, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2000), h.85

2. Analisis dengan berdasarkan prinsip syariah sehingga bisnis dan proyek yang dibiayai sesuai dengan koridor syariah.
3. Adanya sistem *pick up service*/pendekatan jemput bola yaitu para staf pembiayaan terjun langsung ke tempat usaha untuk mengambil pembayaran angsuran sehingga memudahkan nasabah dan lebih efisien dalam hal waktu dan biaya.
4. Penerapan prinsip kehati-hatian (*prudential banking*) dalam menganalisis pembiayaan untuk mencegah pembiayaan bermasalah.
5. Sikap independensi dan transparansi dalam melakukan analisis sehingga terbebas dari kepentingan pribadi.
6. Mengembangkan produk yang berbasis bagi hasil yang berparadigma kemitraan sangat tepat untuk pemberdayaan UMKM.
7. Pengelolaan bisnis berdasarkan moral dan transaksi sesuai dengan prinsip syariah.
8. Memberi prioritas yang utama untuk melayani sektor UMKM dengan dieksekusi langsung oleh kantor cabang syariah atau melakukan *chanelling* atau *joint* pembiayaan dengan BPRS dan BMT melalui *linkage* program.
9. Pengembangan skema atau model investasi syariah untuk UMKM.
10. Perbankan syariah bekerjasama dengan Kementerian Koperasi, Departemen Perindustrian dan Perdagangan serta BUMN dan departemen terkait dalam memberdayakan UMKM untuk meningkatkan kemampuan manajerial.

11. Kerjasama dengan lembaga-lembaga pendidikan atau lembaga sosial dalam upaya meningkatkan kemampuan manajemen UMKM dalam bentuk pembinaan-pembinaan nasabah.

Bank Syariah seharusnya menerapkan strategi tersebut secara komprehensif agar tercapai target dan peningkatan pangsa pasar. Selain itu dengan mengimplementasikan strategi tersebut maka perbankan syariah dapat meminimalisir pembiayaan bermasalah.

3. Analisis Kelayakan Pembiayaan

Prinsip-prinsip pemberian pembiayaan mengacu pada prinsip 5C yaitu:

- a. *Character*
Character merupakan sifat atau watak seseorang. Sifat atau watak dari orang-orang yang akan diberikan pembiayaan harus dapat dipercaya. Untuk membaca watak atau sifat dari calon debitur dapat dilihat dari latar belakang nasabah, baik yang bersifat latar belakang pekerjaan maupun yang bersifat pribadi seperti cara hidup atau gaya hidup yang dianutnya, keadaan keluarga, hobi dan jiwa sosial. Kegunaan dari penilaian terhadap karakter ini adalah untuk mengetahui sejauh mana kemauan nasabah untuk memenuhi kewajibannya (*willingness to pay*) sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati.
- b. *Capacity*
Capacity adalah analisis untuk mengetahui kemampuan nasabah dalam membayar pembiayaan (*ability to pay*).¹⁹ Dari penilaian ini dapat terlihat kemampuan nasabah dalam mengelola bisnis. Kemampuan ini dihubungkan dengan latar belakang pendidikan dan pengalamannya selama ini dalam mengelola usahanya, sehingga akan terlihat kemampuannya dalam mengembalikan pembiayaan yang disalurkan. *capacity* sering disebut dengan *capability*.
- c. *Capital*

¹⁹ Muchdarsyah Sinungan, *Manajemen Dana Bank*. (Jakarta: PT Bumi Aksara, 1997), h. 243.

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

d. *Condition*

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

e. *Collateral*

Collateral merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah baik yang bersifat fisik maupun non fisik. Jaminan hendaknya melebihi jumlah pembiayaan yang diberikan. Jaminan juga harus diteliti keabsahan dan kesempurnaannya sehingga jika terjadi suatu masalah maka jaminan yang dititipkan akan dapat dipergunakan.²⁰

Berdasarkan penjelasan di atas, dapat disimpulkan bahwa analisis pembiayaan yang dilakukan pihak bank dilakukan melalui penilaian sifat atau watak seseorang, analisis untuk mengetahui kemampuan nasabah dalam membayar pembiayaan, melihat penggunaan modal apakah efektif atau tidak, menilai pembiayaan hendaknya juga dinilai kondisi ekonomi, jaminan yang diberikan calon nasabah baik yang bersifat fisik maupun non fisik, batasan dan hambatan yang tidak memungkinkan suatu bisnis untuk dilaksanakan pada tempat tertentu.

Selain prinsip 5C yang di atas, pihak bank juga menerapkan prinsip syariah (1S). Prinsip Syariah adalah prinsip hukum Islam dalam kegiatan

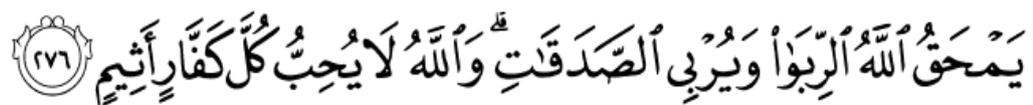
²⁰ Kashmir, *Dasar – Dasar Perbankan* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2003), h. 117.

perbankan berdasarkan fatwa yang telah dikeluarkan oleh lembaga yang memiliki kewenangan dalam penetapan fatwa di bidang syariah.²¹

Berdasarkan rumusan tersebut, bank Islam berarti bank yang tata cara beroperasinya didasarkan pada tata cara bermuamalat secara Islam, yakni mengacu kepada ketentuan-ketentuan Al-Quran dan Al-Hadits. Sedangkan muamalat adalah ketentuan-ketentuan yang mengatur hubungan manusia dengan manusia, baik hubungan pribadi maupun perorangan dengan masyarakat.

Berdasarkan penjelasan di atas, Bank Syariah adalah bank yang beroperasi sesuai dengan prinsip-prinsip syariah Islam, maksudnya adalah bank yang dalam operasinya mengikuti ketentuan-ketentuan syariah Islam, khususnya yang menyangkut tata cara bermuamalah secara Islam.

Pemikiran terbentuknya Bank Syariah bersumber dari adanya larangan riba' di dalam Al-Qur'an dan Al-Hadist sebagai berikut:



Artinya :

*“Allah memusnahkan Riba dan menyuburkan sedekah. dan Allah tidak menyukai Setiap orang yang tetap dalam kekafiran, dan selalu berbuat dosa”.*²²

²¹ Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah Pasal 1 Ayat (12)

²² Q.S. Al-Baqarah (2) : 276

Dalam suatu riwayat dikemukakan: terdapat orang-orang yang berjual beli dengan kredit (dengan bayaran berjangka waktu). Apabila telah tiba waktu pembayaran dan tidak membayar maka bertambah dengan bunganya dan ditambah pula jangka waktu pembayarannya. Maka turunlah Surat Al-Imran ayat 130. Dalam riwayat lain dikemukakan bahwa di zaman jahiliyah tsaqif berhutang kepada banin nadlir. Ketika telah tiba waktu pembayaran tsaqif berkata: “kami bayarkan bunganya dan undurkan waktu pembayarannya”. Maka turunlah Surat Al-Imran ayat 130 sebagai larangan atas perbuatan itu.

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا لَا تَاْكُلُوْا الرِّبٰوَ اَضْعَافًا مُّضَاعَفَةً
وَاتَّقُوا اللّٰهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُوْنَ ﴿١٣٠﴾

Artinya :

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan Riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan”.²³

Al-Qur’an Surat An-Nisaa ayat 161 menyatakan :

وَآخِذْهُمُ الرِّبٰوُ وَقَدْ نُهُوْا عَنْهُ وَاَكْلِهِمْ اَمْوَالِ النَّاسِ بِالْبٰطِلِ وَاَعْتَدْنَا
لِلْكَافِرِيْنَ مِنْهُمْ عَذَابًا اَلِيْمًا ﴿١٦١﴾

Artinya :

²³ Q.S. Al-Imran (3) : 130

“dan disebabkan mereka memakan riba, Padahal Sesungguhnya mereka telah dilarang daripadanya, dan karena mereka memakan harta benda orang dengan jalan yang batil. Kami telah menyediakan untuk orang-orang yang kafir di antara mereka itu siksa yang pedih”.²⁴

Al-Qur'an Surat Ar-Rum ayat 39 menyatakan:

وَمَا آتَيْتُم مِّن رَّبِّ الرَّبُّوٓا۟ فِي۟ أَمْوَالِ النَّاسِ فَلَا يَرْبُوٓا۟ عِنْدَ اللَّهِ وَمَا
ءَآتَيْتُم مِّن زَكٰوٰةٍ تُرِيدُوْنَ وَجْهَ اللَّهِ فَأُو۟لٰٓئِكَ هُمُ الْمُضْعِفُوْنَ ﴿٣٩﴾

Artinya :

“dan sesuatu Riba (tambahan) yang kamu berikan agar Dia bertambah pada harta manusia, Maka Riba itu tidak menambah pada sisi Allah. dan apa yang kamu berikan berupa zakat yang kamu maksudkan untuk mencapai keridhaan Allah, Maka (yang berbuat demikian) Itulah orang-orang yang melipat gandakan (pahalanya)”.²⁵

Al-Qur'an Surat Al-Baqarah ayat 278-279 menyatakan:

²⁴ Q.S. An-Nisaa (4) : 161

²⁵ Q.S. Ar-Rum (30) : 39

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَذَرُوا مَا بَقِيَ مِنَ الرِّبَا إِن كُنتُمْ
 مُؤْمِنِينَ ﴿٢٧٨﴾
 فَإِن لَّمْ تَفْعَلُوا فَأْذَنُوا بِحَرْبٍ مِّنَ اللَّهِ وَرَسُولِهِ ۗ وَإِن تُبْتُمْ فَلَكُمْ
 رُءُوسُ أَمْوَالِكُمْ لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ ﴿٢٧٩﴾

Artinya :

“Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan tinggalkan sisa Riba (yang belum dipungut) jika kamu orang-orang yang beriman”.

“Maka jika kamu tidak mengerjakan (meninggalkan sisa riba), Maka ketahuilah, bahwa Allah dan Rasul-Nya akan memerangimu. dan jika kamu bertaubat (dari pengambilan riba), Maka bagimu pokok hartamu; kamu tidak Menganiaya dan tidak (pula) dianiaya”.²⁶

Berdasarkan penjelasan di atas tentang prinsip syariah di atas, dapat disimpulkan bahwa prinsip syariah mengatur urusan keuangan bank agar terhindar dari riba'. Prinsip syariah diterapkan pihak Bank Syariah untuk menghindari perbuatan lain yang dilarang oleh Allah SWT.

Selanjutnya penilaian suatu pembiayaan dapat pula dilakukan dengan analisa 7P kredit dengan unsur penilaian sebagai berikut:

a. *Personality*

Personality yaitu menilai nasabah dari segi kepribadiannya atau tingkah lakunya sehari-hari maupun kepribadiannya masa lalu. Penilaian *personality* juga mencakup sikap, emosi, tingkah laku dan tindakan nasabah dalam menghadapi suatu masalah dan menyelesaikannya.

b. *Party*

²⁶ Q.S. Al-Baqarah (2) : 278-279

Party yaitu mengklasifikasikan ke dalam klasifikasi tertentu atau golongan-golongan tertentu, berdasarkan modal, loyalitas serta karakternya. Nasabah yang digolongkan ke dalam golongan tertentu akan mendapatkan fasilitas yang berbeda dari bank.

c. *Purpose*

Purpose yaitu untuk mengetahui tujuan nasabah dalam mengambil pembiayaan, termasuk jenis pembiayaan yang diinginkan nasabah. Tujuan pengambilan pembiayaan dapat bermacam-macam sesuai kebutuhan misalnya untuk modal kerja, investasi, konsumtif, produktif dan lain-lain.

d. *Prospect*

Prospect yaitu untuk menilai usaha calon nasabah di masa yang akan datang menguntungkan atau tidak. Hal ini penting mengingat jika suatu fasilitas yang dibiayai tanpa mempunyai prospek, bukan hanya bank yang rugi akan tetapi juga nasabah.

e. *Payment*

Payment merupakan ukuran bagaimana cara nasabah dalam mengembalikan pembiayaan yang telah diambil atau dari sumber mana saja untuk pengembalian pembiayaan. Semakin banyak sumber penghasilan nasabah maka akan semakin baik. Sehingga jika salah satu usahanya merugi akan dapat ditutupi oleh usaha lainnya.

f. *Profitability*

Profitability digunakan untuk menganalisis bagaimana kemampuan nasabah dalam mencari laba. *Profitability* diukur dari periode ke periode, apakah akan tetap sama atau akan semakin meningkat, apalagi dengan tambahan pembiayaan yang akan diperolehnya.

g. *Protection*

Tujuannya *profitability* adalah bagaimana menjaga pembiayaan agar pembiayaan yang diberikan mendapatkan jaminan perlindungan, sehingga pembiayaan yang diberikan benar-benar aman. Perlindungan yang diberikan oleh debitur dapat berupa jaminan barang atau orang atau jaminan asuransi.²⁷

Dari semua prinsip-prinsip di atas ada hal yang sangat penting yang harus diperhatikan oleh bank syariah dalam memberikan pembiayaan yaitu bisnis dan usaha yang dibiayai, tidak terlepas dari kriteria syariah. Batasan dalam hal pembiayaan tersebut yang menjadi pembeda antara analisis pembiayaan pada bank syariah dan bank konvensional. Pada bank syariah juga

²⁷ Kashmir, *Dasar – Dasar Perbankan*, h.120

perlu mempertimbangkan konsep sifat amanah, kejujuran dan kepercayaan dari nasabah yang akan memperoleh pembiayaan.

B. UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah)

Pengembangan masa depan dimulai dari pengembangan ekonomi rakyat atau usaha produktif yang berbasis masyarakat yaitu UMKM. Pelaku ekonomi rakyat khususnya pelaku usaha skala mikro dan kecil muncul akibat terdesak dan termarginalkan oleh kapitalisme dan liberalisme.²⁸

Definisi mengenai UMKM di Indonesia bervariasi baik oleh lembaga maupun institusi. Beberapa lembaga atau instansi bahkan Undang-Undang (UU) memberikan definisi yang berbeda-beda antara satu dengan yang lainnya. Dalam definisi tersebut mencakup sedikitnya dua aspek yaitu aspek penyerapan tenaga kerja dan aspek pengelompokan perusahaan ditinjau dari jumlah tenaga kerja yang diserap oleh kelompok perusahaan tersebut.²⁹

Berdasarkan penjelasan di atas, dapat disimpulkan bahwa UMKM merupakan pelaku usaha skala kecil dan mikro dengan pengelompokannya didasarkan atas jumlah tenaga kerja yang diserap melalui usaha tersebut.

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah berasaskan kekeluargaan, demokrasi ekonomi, kebersamaan, efisiensi berkeadilan, berkelanjutan, berwawasan lingkungan, kemandirian, keseimbangan kemajuan, dan kesatuan ekonomi nasional. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah bertujuan menumbuhkan dan mengembangkan usahanya dalam rangka membangun perekonomian nasional berdasarkan demokrasi ekonomi yang berkeadilan.³⁰

²⁸ Dawam M. Rahardjo, " Mengapa Ekonomi Rakyat Dianaktirikan, artikel diakses pada 7 April 2018 dari <http://binaswadaya.org/files/buletin-apr09.pdf>.

²⁹ Tiktik Sartika Partomo, *Industri Skala Kecil di Indonesia* (Jakarta: Universitas Trisakti, 2003), h. 13.

³⁰ Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM), Pasal 2 dan 3

Menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha

Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) memiliki arti :

- a. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perseorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.
- b. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini.
- c. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan 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 dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang- Undang ini.³¹

Kriteria mengenai UMKM yang tercantum dalam Undang- undang ini

yaitu:

Tabel 2. Kriteria UMKM

No	Uraian	Kriteria	
		Aset	Omset
1	Usaha Mikro	Maks. 50 Jt	Maks. 300 juta
2	Usaha Kecil	> 50 Jt – 500 Jt	> 300 jt – 2,5 M
3	Usaha Kecil Menengah	> 500 Jt – 10 M	> 2,5 M – 50 M

Sumber : www.depkop.go.id

Pendanaan Kredit Usaha Mikro dan Kecil yaitu:

- a. Usaha produktif milik keluarga atau perseorangan Warga Negara Indonesia.
- b. Memiliki hasil penjualan paling banyak Rp 100 juta per tahun.

³¹ Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia, “ Kriteria Usaha mikro, Kecil dan Menengah Tahun 2008 tentang UMKM”, artikel diakses pada 9 April 2011 http://www.depkop.go.id/index.php?option=com_content&view=article&id=129.

Sektor UMKM memiliki karakteristik positif yaitu sektor yang menyerap tenaga kerja yang besar.³² Berdasarkan data terakhir yang diperoleh, sektor tersebut memiliki jumlah pelaku usaha yang mencapai 51,3 juta unit usaha atau memiliki kontribusi sebesar 99% dan menyerap tenaga kerja 90,9 % sehingga menyumbang PDB (Produksi Domestik Bruto) sebesar Rp 2.609 Triliun (sekitar 55,6%) serta memberikan sumbangan devisa Rp 183,8 Triliun atau sekitar 20%.³³

UMKM juga merupakan kelompok pelaku ekonomi terbesar dalam perekonomian Indonesia dan terbukti menjadi katup pengaman perekonomian nasional dalam masa krisis. Hal tersebut dibuktikan dengan adanya survei yang dilakukan oleh Akatiga dari Asia Foundation yang menunjukkan bahwa dari 320 UKM yang diteliti pada saat krisis moneter sebanyak 35 % mengalami kenaikan kinerja, 12 % relatif stabil dan 53 % omsetnya menurun tetapi tidak mengalami kebangkrutan usaha.³⁴

Keberadaan UKM di Indonesia tidak lepas dari berbagai masalah.

Pada umumnya permasalahan yang dihadapi oleh sektor ini antara lain:

- a. Kurangnya permodalan. Permodalan merupakan faktor utama yang diperlukan untuk mengembangkan suatu unit usaha.
- b. Sumber daya manusia yang terbatas. Sebagian besar usaha mikro dan kecil tumbuh secara tradisional dan merupakan usaha keluarga yang turun temurun. Keterbatasan SDM baik dari segi pendidikan formal maupun pengetahuan dan keterampilan berpengaruh terhadap manajemen pengelolaan usahanya sehingga usaha tersebut sulit untuk berkembang dengan optimal. Selain itu dengan keterbatasan SDM menyebabkan unit

³² Elvira Tjandrawinata, "UKM Mampu Menyerap Tenaga Kerja Besar", artikel diakses pada 11 April 2018 dari <http://els.bappenas.go.id/upload/kliping/UKM%20Mampu.pdf>.

³³ Ali Sakti, "Peran Perbankan Syariah dalam Pemberdayaan UMKM", artikel diakses pada 25 April 2018 dari <http://www.pkesinteraktif.com/edukasi/opini/2418-peran-perbankan-syariah-dalampemberdayaan-umkm.html>.

³⁴ Gampito, "Potensi Bank Syariah Merambah Sektor UKM", artikel diakses pada 27 April 2018 dari <http://gampito.blogspot.com/2008/06/potensi-bank-syariah-merambah-sektor.html>.

usaha tersebut relatif sulit untuk mengadopsi perkembangan teknologi baru untuk meningkatkan daya saing produk yang dihasilkannya.

- c. Lemahnya jaringan usaha dan kemampuan penetrasi pasar yang rendah karena produk yang dihasilkan jumlahnya sangat terbatas dan mempunyai kualitas yang kurang kompetitif.
- d. Iklim usaha belum sepenuhnya kondusif disebabkan kebijakan pemerintah untuk menumbuh kembangkan UKM masih minim.
- e. Terbatasnya sarana dan prasarana usaha berkaitan dengan kurangnya informasi berupa ilmu pengetahuan dan teknologi yang mereka miliki kurang berkembang dan kurang mendukung kemajuan usahanya sebagaimana yang ada, produk bersifat lifetime pendek. Sebagian besar produk industri mikro memiliki ciri atau karakteristik sebagai produk-produk fashion dan kerajinan dengan lifetime yang pendek.
- f. Terbatasnya akses pasar akan menyebabkan produk yang dihasilkan tidak dapat dipasarkan secara kompetitif baik di pasar nasional maupun internasional.
- g. Implikasi perdagangan bebas sebagaimana diketahui bahwa AFTA yang mulai berlaku pada tahun 2003 dan APEC tahun 2020 yang berimplikasi luas terhadap usaha mikro dan kecil untuk bersaing dalam perdagangan bebas. UKM dituntut untuk melakukan proses produksi dengan produktif dan efisien serta dapat menghasilkan produk yang sesuai dengan frekuensi pasar global dengan standar kualitas.

Masalah inti dan terbesar yang dihadapi UKM dalam rangka mengembangkan usahanya adalah keterbatasan modal yang disebabkan sulitnya memperoleh pembiayaan kepada lembaga keuangan formal atau perbankan. Bank Syariah sebagai lembaga keuangan dapat berperan sebagai mitra kerja sektor UMKM melalui penyaluran pembiayaannya.

C. Model Pembiayaan Bank Syariah

Pembiayaan atau *financing*, yaitu pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga.

Pembiayaan berdasarkan prinsip syariah didefinisikan sebagai penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.³⁵

Penjelasan di atas mengandung arti yaitu prinsip syariah didasarkan atas kesepakatan kedua belah pihak yaitu pihak bank dan nasabah untuk melakukan kerjasama dalam jangka waktu tertentu dengan bagi hasil sebagai imbalan.

Beberapa fungsi dari pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah kepada masyarakat, diantaranya untuk:

- a. Meningkatkan daya guna uang. Artinya, para penabung menyimpan uangnya di bank dalam bentuk giro, tabungan dan deposito. Uang tersebut dalam persentase tertentu ditingkatkan kegiatannya oleh bank guna suatu usaha peningkatan produktifitas.

³⁵ Adiwarmanto A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2001), h. 46.

- b. Meningkatkan peredaran uang artinya pembiayaan yang disalurkan melalui rekening koran pengusaha menciptakan pertambahan peredaran uang giral dan sejenisnya seperti cek, bilyet giro dan wesel.
- c. Stabilitas ekonomi artinya dalam ekonomi yang kurang sehat langkah-langkah stabilisasi pada arus inflasi diarahkan pada usaha-usaha untuk pengendalian inflasi, peningkatan ekspor, rentabilisasi prasarana dan pemenuhan kebutuhan-kebutuhan pokok rakyat.³⁶

Berdasarkan penjelasan di atas, dapat disimpulkan bahwa fungsi pembiayaan bank syariah kepada masyarakat yaitu untuk meningkatkan daya guna uang, peredaran uang, dan stabilitas ekonomi.

Fungsi pembiayaan diantaranya:

- a. Meningkatkan daya guna uang
Para penabung menyimpan uangnya di bank dalam bentuk giro, tabungan dan deposito. Uang tersebut dalam persentase tertentu ditingkatkan kegunaannya oleh bank guna suatu usaha peningkatan produktivitas. Dengan demikian, dana yang mengendap di bank (yang diperoleh dari para penyimpan uang) tidaklah *idle* (diam) dan disalurkan untuk usaha – usaha yang bermanfaat, baik kemanfaatan bagi pengusaha maupun kemanfaatan bagi masyarakat.
- b. Meningkatkan daya guna barang
 - 1) Produsen dengan bantuan pembiayaan bank dapat memproduksi bahan mentah menjadi bahan jadi sehingga *utility* dari bahan tersebut meningkat.
 - 2) Produsen dengan bantuan pembiayaan dapat memindahkan barang dari suatu tempat yang kegunaannya kurang ke tempat yang lebih bermanfaat.
- c. Meningkatkan peredaran uang
Pembiayaan yang disalurkan *via* rekening – rekening koran pengusaha menciptakan pertambahan peredaran uang giral dan sejenisnya seperti cek, bilyet giro, wesel dan sebagainya. Melalui pembiayaan, peredaran uang kartal maupun giral akan lebih berkembang oleh karena pembiayaan menciptakan suatu kegairahan berusaha sehingga penggunaan uang akan bertambah baik kualitatif apalagi secara kuantitatif.
- d. Menimbulkan kegairahan berusaha
Ditinjau dari hukum permintaan dan penawaran maka terhadap segala macam usaha, permintaan akan terus bertambah bilamana masyarakat telah memulai melakukan penawaran. Timbulah kemudian efek kumulatif oleh semakin besarnya permintaan sehingga secara berantai kemudian

³⁶ Muhammad. *Manajemen Bank Syariah*, (Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan UPP AMP YKPN, 2005), h. 18

menimbulkan kegairahan yang meluas dikalangan masyarakat untuk sedemikian rupa meningkatkan produktivitas.³⁷

Berdasarkan penjelasan di atas, dapat disimpulkan bahwa fungsi pembiayaan adalah untuk meningkatkan daya guna uang, meningkatkan daya guna barang, meningkatkan peredaran uang, dan menimbulkan kegairahan berusaha.

Berdasarkan sifat penggunaannya, pembiayaan dapat dibagi menjadi dua yaitu:

- a. Pembiayaan produktif yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu untuk peningkatan usaha, baik usaha produksi, perdagangan maupun investasi.
- b. Pembiayaan konsumtif yaitu pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan.³⁸

Menurut keperluannya, pembiayaan produktif dapat dibagi menjadi dua hal berikut:

- a. Pembiayaan modal kerja, yaitu pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan 1) peningkatan produksi baik secara kuantitatif, yaitu jumlah hasil produksi, maupun secara kualitatif yaitu peningkatan kualitas dan mutu hasil produksi dan 2) untuk keperluan perdagangan atau peningkatan *utility of place* dari suatu barang.
- b. Pembiayaan Investasi
Pembiayaan ini diperuntukkan bagi nasabah untuk keperluan investasi, yaitu keperluan penambahan modal guna mengadakan rehabilitasi, perluasan usaha, ataupun pendirian proyek baru. Ciri-ciri pembiayaan ini adalah untuk pengadaan barang-barang modal, mempunyai perencanaan alokasi dana yang matang dan terarah, berjangka waktu menengah dan panjang.³⁹

³⁷ *Ibid.*, h. 304-308

³⁸ Muhammad Antonio Syafi'i. *Bank Syari'ah Dari Teori Ke Praktek*. (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), h. 25

³⁹ *Ibid.*, h. 26

Secara prinsip pembiayaan bank syariah harus memenuhi dua aspek yaitu aspek syariah dan aspek ekonomi. Artinya selain harus syariah, bank syariah harus tetap memperhitungkan profitabilitas dari usaha yang dibiayai, agar menguntungkan bagi bank maupun nasabah.

Dalam memberikan pembiayaan, suatu bank berusaha untuk memperkecil risiko melalui pengelolaan pembiayaan. Suatu bank dalam pengelolaan pembiayaan melakukan proses sebagai berikut:

- a. Pengajuan berkas yaitu tahap yang meliputi pemberian informasi tentang persyaratan, wawancara dan pengisian formulir-formulir permohonan. Pengajuan permohonan pembiayaan dituangkan dalam bentuk proposal.
- b. Tahap selanjutnya yaitu penyelidikan dokumen-dokumen yang diajukan. Tujuannya adalah untuk mengetahui apakah berkas yang diajukan sudah lengkap sesuai persyaratan yang telah ditetapkan dan membuktikan kebenaran dan keaslian dari berkas-berkas dilampirkan.
- c. Penilaian kelayakan pembiayaan/analisis pembiayaan
Langkah ini untuk menilai nasabah dari berbagai aspek untuk menjadi bahan pertimbangan bagi bank apakah nasabah tersebut layak mendapatkan pembiayaan. Prinsip yang digunakan oleh bank dapat berupa 5C yaitu *character, capacity, capital, condition of economy, collateral* maupun 7 P yaitu *personality, party, prospect, purpose, payment, profitability, dan protection*. Aspek-aspek yang harus diketahui oleh bank meliputi:
 - 1) Tujuan pembiayaan
Pada awal pengajuan pembiayaan harus dijelaskan detail agar pendekatan logis terhadap data yang akan dikaji dapat tercapai. Tujuan pembiayaan menguraikan tentang:
 - a) Besarnya kebutuhan fasilitas pembiayaan yang diajukan
 - b) Kegunaan fasilitas pembiayaan yang diajukan
 - c) Jangka waktu dari fasilitas pembiayaan yang diajukan
 - 2) Latar belakang calon nasabah
Latar belakang berisikan informasi kualitatif mengenai nasabah. Informasi tersebut meliputi identitas nasabah dan karakter nasabah.
 - 3) Kondisi usaha
 - 4) Analisa keuangan calon nasabah
 - 5) Analisa jaminan yaitu analisa atas barang yang dijamin dalam pembiayaan.
 - 6) Analisis risiko pembiayaan merupakan penjabaran mengenai kemungkinan jenis risiko yang dapat terjadi pada nasabah dan meneliti

kemungkinan risiko tersebut berpengaruh pada pelunasan pembiayaan nasabah.

- d. Wawancara awal
Wawancara awal merupakan penyidikan kepada calon nasabah yang berfungsi untuk meyakinkan bank bahwa berkas-berkas tersebut sesuai dan lengkap sesuai persyaratan bank.
- e. *On The Spot*
Tahap ini berupa kegiatan pemeriksaan ke lapangan dengan meninjau berbagai objek yang dijadikan usaha atau jaminan. Kemudian hasil *On the Spot* dicocokkan dengan hasil wawancara.
- f. Keputusan pemberian pinjaman
Keputusan dalam hal ini berupa apakah pembiayaan akan diberikan atau ditolak.⁴⁰ Pada umumnya keputusan tersebut:
 - 1) Jumlah uang yang diterima
 - 2) Jangka waktu pembiayaan
 - 3) Biaya-biaya yang harus dibiayai
 - 4) Waktu pencairan danaJika permohonan pembiayaan ditolak maka pihak bank akan melakukan pemberitahuan kepada calon nasabah dan dikirim surat penolakan.
- g. Penandatanganan Akad
Kegiatan ini merupakan kelanjutan dari diputuskannya pembiayaan, maka sebelum dana dicairkan, terlebih dahulu calon nasabah menandatangani akad pembiayaan, mengikat jaminan dengan hipotik dan surat perjanjian atau pernyataan yang dianggap perlu. Penandatanganan dilakukan:
 - 1) Antara bank dengan debitur secara langsung
 - 2) Dengan melalui notaris
- h. Realisasi pembiayaan
Realisasi pembiayaan diberikan setelah penandatanganan akad dan surat-surat yang diperlukan dengan membuka rekening giro atau tabungan di bank yang bersangkutan jika nasabah tidak memiliki tabungan di bank.
- i. Penyaluran atau penarikan dana
Tahap ini adalah pencairan dan pengambilan dana dari rekening sebagai realisasi dari pemberian pembiayaan dan dapat diambil sesuai dengan ketentuan dan tujuan pembiayaan.⁴¹

Berdasarkan penjelasan di atas, dapat disimpulkan bahwa pengelolaan pembiayaan yang dilakukan pihak bank dalam memberikan pembiayaan kepada nasabah dilakukan melalui proses pengajuan berkas, penyelidikan

⁴⁰ Julius R. Latumaerissa, *Mengenal Aspek-Aspek Operasi Bank Umum* (Jakarta: Bumi Aksara, 1999), h. 43.

⁴¹ Faisal Afiff, dkk, *Strategi dan Operasional Bank* (Bandung: PT Eresco, 1996), h.115.

dokumen-dokumen yang diajukan, penilaian kelayakan pembiayaan/analisis pembiayaan, wawancara awal, *on the spot*, keputusan pemberian pinjaman, penandatanganan akad, realisasi pembiayaan, penyaluran atau penarikan dana.

D. Manajemen Strategi

1. Pengertian Manajemen Strategi

Manajemen strategi dapat didefinisikan sebagai seni dan pengetahuan dalam merumuskan, mengimplementasikan, serta mengevaluasi keputusan-keputusan lintas fungsional yang memungkinkan sebuah organisasi mencapai tujuannya. Sebagaimana disyaratkan oleh definisi ini, manajemen strategis berfokus pada usaha untuk mengintegrasikan manajemen, pemasaran, keuangan/akutansi, produksi/operasi, penelitian dan pengembangan, serta system informasi komputer untuk mencapai keberhasilan organisasional. Tujuan manajemen strategi adalah untuk mengeksploitasi serta menciptakan berbagai peluang baru dan berbeda untuk esok.⁴²

Manajemen strategis berkaitan dengan proses menghasilkan suatu rencana-rencana dan kebijakan strategik sebagai perwujudan dari strategi terapan yang berfungsi untuk mencapai tujuan perusahaan dalam jangka panjang maupun pendek. Sebagaimana proses perencanaan yang benar yaitu dengan tahap Formulasi, Implementasi dan Evaluasi berkala dapat dijadikan alat improvisasi bagi kinerja, pencapaian dan keunggulan bersaing perusahaan. Sehingga manajemen strategis merupakan proses yang sangat penting bagi

⁴² Fred R. David, *Manajemen Strategi*, (Jakarta: Salemba Empat, 2010), h. 5

perusahaan dalam menciptakan strategi yang tepat guna dan memiliki daya ungkit bagi pencapaian tujuan perusahaan secara maksimal.

Dalam perencanaan strategis terdapat tiga tahap penting yang tidak dapat dilewatkan oleh perusahaan ketika akan merencanakan strategi yaitu perumusan strategi, implementasi/penerapan strategi dan evaluasi strategi.⁴³

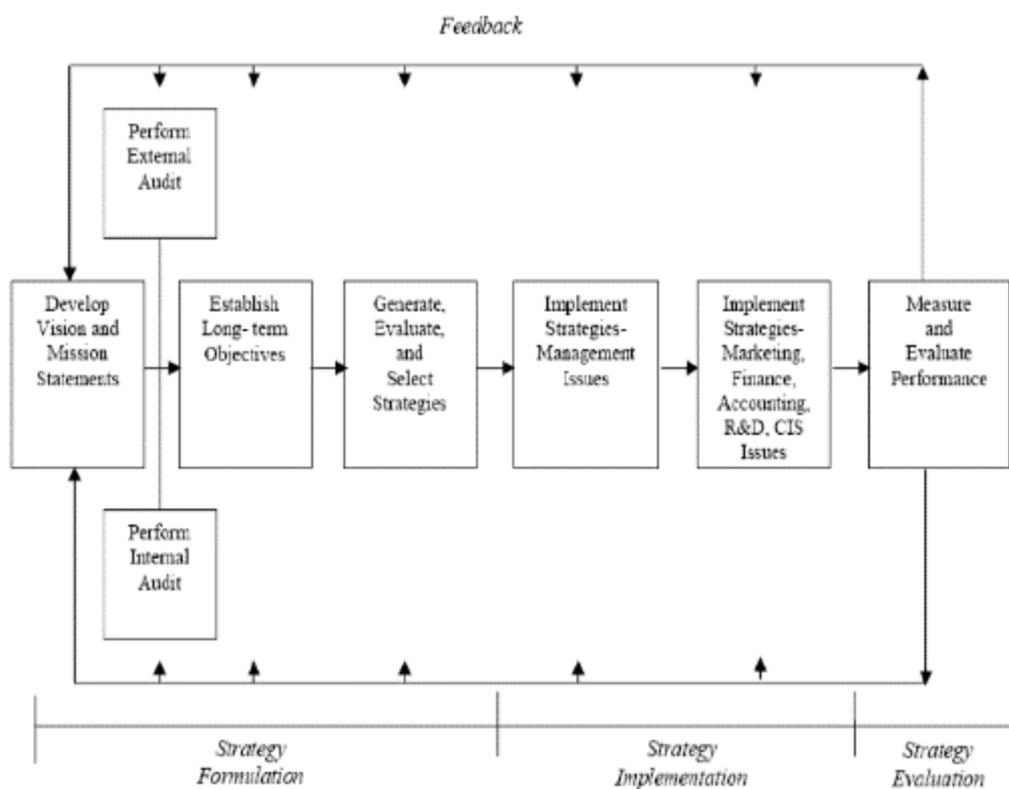
Penjelasan tahapan perencanaan strategi :

- a. Formulasi strategi, adalah tahap awal dimana perusahaan menetapkan visi dan misi disertai analisa mendalam terkait faktor internal dan eksternal perusahaan dan penetapan tujuan jangka panjang yang kemudian digunakan sebagai acuan untuk menciptakan alternatif strategi-strategi bisnis dimana akan dipilih salah satunya untuk ditetapkan sesuai dengan kondisi perusahaan.
- b. Implementasi strategi, merupakan langkah dimana strategi yang telah melalui identifikasi ketat terkait faktor lingkungan eksternal dan internal serta penyesuaian tujuan perusahaan mulai diterapkan atau diimplementasikan dalam kebijakan-kebijakan intensif dimana setiap divisi dan fungsional perusahaan berkolaborasi dan bekerja sesuai dengan tugas dan kebijakannya masing-masing.
- c. Evaluasi strategi, adalah tahap akhir setelah strategi diterapkan dalam praktek nyata dinilai efektifitasnya terhadap ekspektasi dan pencapaian tujuan perusahaan. Penilaian dilakukan dengan mengukur faktor-faktor

⁴³ Fred R. David, *Manajemen Strategi*, h. 6

atau indikator sukses yang dicapai dan mengevaluasi keberhasilan kinerja dari strategi guna perumusan dan penerapan lanjutan dimasa yang akan datang agar lebih baik dan efektif.

Tahapan-tahapan tersebut memiliki detail-detail aktivitas kunci yang akan memperjelas proses perencanaan strategi pada perusahaan, sebagaimana yang ditunjukkan pada model manajemen strategis komprehensif.⁴⁴



Gambar 2.1. Model Manajemen Strategis Komprehensif

Berdasarkan model manajemen strategis tersebut, menunjukkan relasi antara komponen-komponen proses manajemen strategis rinci yang dapat

⁴⁴ Fred R. David, *Manajemen Strategi*, h. 7

diterima secara luas. Sehingga dapat dijelaskan dalam setiap poin tahap-tahapnya sebagai berikut :

- a. Menetapkan Visi dan Misi
Merupakan penetapan sasaran dan objektif jangka panjang (visi) serta menentukan langkah-langkah apa saja yang harus diambil untuk mempertegas dan memperjelas prioritas fungsi-fungsi tiap manajemen perusahaan agar pekerja, top manajemen dan fungsional perusahaan dapat saling bersinergi dan berkolaborasi untuk mencapai visi sebagai tujuan yang telah ditentukan.
- b. Analisis Lingkungan Eksternal dan Internal
Analisa yang dilakukan oleh perusahaan terkait pemahaman mendalam tentang kondisi/keadaan internal dan eksternal perusahaan dengan cara mengenali secara jelas faktor-faktor berupa kekuatan-kelemahan dari internal perusahaan serta peluang-ancaman yang muncul dari lingkungan eksternal perusahaan. Analisa ini bertujuan melihat pengaruh yang akan muncul dari faktor-faktor tersebut terhadap sasaran atau tujuan perusahaan dan agar perusahaan dapat mempertimbangkan secara tepat kebijakan strategis yang akan digunakan.
- c. Sasaran jangka Panjang
Pada dasarnya, implementasi strategi yang efektif selalu membutuhkan arahan tidak hanya sebatas tulisan dan retorika. Pada sasaran jangka panjang yaitu pencapaian yang lebih dari 1 tahun, inilah perusahaan menciptakan sinergi, menjelaskan prioritas, memfokuskan koordinasi dan menyediakan landasan bagi aktivitas perencanaan, pengorganisasian, pemotivasian, serta pengontrolan. Perusahaan juga membangun peramalan-peramalan khusus yang sistematis-kuantitatif seperti estimasi penjualan, profitabilitas, peningkatan kinerja, dll agar tujuan dan visi memiliki indikator yang jelas, terukur dan masuk akal.
- d. Menciptakan, Menilai dan Memilih Strategi
Berebak landasan visi dan misi, serta hasil analisa faktor-faktor lingkungan Internal Eksternal, Perusahaan merumuskan alternatif strategi-strategi yang sesuai dengan kapabilitas dan keadaan perusahaan diikuti dengan penilaian dan evaluasi kritis menggunakan penyesuaian objektif jangka panjang agar realisasi dari strategi tersebut dapat membawa hasil yang maksimal pada perusahaan dan selanjutnya strategi tersebutlah yang akan dipilih untuk direalisasikan.
- e. Implementasi Strategi Manajemen Jangka Panjang
Sebagaimana yang dijabarkan pada penetapan sasaran jangka panjang, bahwa upaya pencapaian tujuan perusahaan merupakan suatu proses berkesinambungan yang memerlukan pentahapan spesifik. Disini perusahaan merealisasikan dengan bertahap sasaran jangka panjang tersebut dengan menetapkan standar pencapaian dan kebijakan strategi yang telah dipilih bagi setiap tingkat organisasi. Perusahaan menegaskan dan menentukan tujuan utamanya dalam nilai kuantitatif yang spesifik

disertai pemaparan dan implementasi strategi yang digunakan oleh top manajemen, divisi dan fungsionalnya.

f. Implementasi Strategi Dalam Kebijakan Fungsional

Merupakan langkah dimana perwujudan dari implementasi strategi diuraikan dalam langkah-langkah kecil dengan jangka waktu yang lebih pendek untuk diterapkan kedalam fungsional perusahaan yang mana sifatnya lebih operasional dan mengarah berbagai bidang fungsional dalam perusahaan untuk memperjelas hubungan strategi utama dengan identifikasi rincian yang sifatnya spesifik. Implementasi ini mengaitkan segala bidang fungsional perusahaan seperti keuangan, sumber daya manusia, produksi dan operasi, pengembangan dan penelitian, sistem informasi, serta bidang pemasaran yang mana menjadi penuntun dalam melakukan berbagai aktivitas agar konsisten bukan hanya dengan strategi utamanya saja.

g. Penilaian dan Evaluasi Kinerja

Ketika strategi yang akan ataupun telah diimplementasikan dinilai menunjukkan perubahan yang tidak sesuai dengan rencana yang ada, hasil yang dicapai, atau memang disebabkan asumsi yang salah dan oleh hal-hal lain yang sifatnya tidak dapat dikontrol, maka rencana perlu direvisi ulang dengan evaluasi kinerja. Tiga aktivitas penilaian strategi yang paling mendasar adalah;

- 1) Peninjauan ulang faktor-faktor eksternal dan internal yang menjadi landasan strategi saat ini.
- 2) Pengukuran kinerja, dan
- 3) Pengambilan langkah korektif. Pengendalian melalui evaluasi dan penilaian berkala ditujukan agar program, kebijakan dan strategi yang diterapkan dapat berjalan sebagaimana mestinya, sesuai dengan harapan perusahaan dan tanpa adanya penyimpangan.⁴⁵

2. Aspek-Aspek Manajemen Strategi

Aspek-aspek manajemen strategi antara lain pengungkapan visi dan misi badan usaha, penentuan tujuan-tujuan, menciptakan strategi, mengimplementasikan dan melaksanakan strategi, serta menilai kinerja dan melaksanakan penyesuaian-penyesuaian serta tindakan korektif.⁴⁶

⁴⁵ Fred R. David, *Manajemen Strategi*, h. 9-15

⁴⁶ Sukanto Reksohadiprodjo, *Manajemen Strategi Edisi 4*, (Yogyakarta: BPFE, 2003), h.

Secara umum, manajemen strategi memiliki aspek-aspek strategi yang senantiasa dipertimbangkan dalam menentukan strategi yang akan dilaksanakan. Aspek-aspek tersebut antara lain:

a. Mengembangkan visi dan misi organisasi ⁴⁷

Setiap organisasi membutuhkan misi-pernyataan mengenai maksud organisasi. Misi tersebut menjawab pertanyaan: apakah alasan kita untuk berada dalam usaha ini? dan penting pula bagi manajer untuk mengidentifikasi sasaran terkini yang ada dan strategi yang sekarang digunakan. ⁴⁸

b. Mengatur tujuan organisasi

Mengetahui terlebih dulu apa yang menjadi tujuan organisasi itu berdiri, sebelum merumuskan strategi dan sebagainya. ⁴⁹

c. Merumuskan strategi untuk mencapai tujuan

Para manajer perlu menyusun dan mengevaluasi berbagai alternatif strategi dan kemudian memilih strategi-strategi yang saling mendukung dan melengkapi serta strategi yang memungkinkan organisasi mampu memanfaatkan kekuatan dan peluang lingkungannya yang paling baik.

⁴⁷ Arthur A. Thompson, Jr dan A. J. Strickland III, *Strategic Management Concepts and Cases*, (New York: McGraw-Hill Companies, 2003), h. 6

⁴⁸ Stephen P. Robbins dan Mary Coulter, *Manajemen*, (Jakarta: Indeks, 2004), h. 197

⁴⁹ Arthur A. Thompson, Jr dan A. J. Strickland III, *Strategic Management Concepts and Cases...h. 6*

d. Mengimplementasikan dan melaksanakan strategi

Setelah strategi dirumuskan, strategi harus diimplementasikan. Strategi hanya bagus jika implementasinya bagus. Tanpa peduli betapa efektifnya organisasi telah merencanakan strateginya, organisasi tersebut tidak dapat berhasil jika strategi itu tidak diimplementasikan dengan semestinya.

e. Mengevaluasi hasil, memonitor perkembangan baru, dan membuat perbaikan dan penyesuaian strategi.

Langkah terakhir dalam aspek manajemen strategi adalah mengevaluasi hasil. Seberapa efektif strategi yang telah laksanakan?. Apapun hasilnya, akan menjadi rekomendasi masukan bagi perbaikan dan penyempurnaan strategi dan implementasi berikutnya dan jika ada, penyesuaian apa yang diperlukan untuk meningkatkan daya saing organisasi terhadap perkembangan baru.⁵⁰

Aspek manajemen strategi terdiri dari:

a. Menentukan misi organisasi

Menjelaskan kegunaan dan alasan mengapa suatu organisasi ada. Ciri pokok produk yang ditawarkan, teknologi yang digunakan, konsumen yang dituju, karakter pasar, komitmen terhadap karyawan, filosofi diri serta citra perusahaan yang diharapkan masyarakat.

b. Menentukan tujuan organisasi

Apa yang hendak dicapai oleh organisasi. Tujuan jangka pendek dan tujuan jangka panjang

c. Menentukan strategi *Intent* (visi)

1) **Strech**: menciptakan aspirasi dan ambisi, yang dalam keadaan normal tidak mungkin.

2) **Foresight**: prediksi masa depan dengan mempertimbangkan kecendrungan teknologi, perilaku konsumen, lingkungan, dan sebagainya.

⁵⁰ Arthur A. Thompson, Jr dan A. J. Strickland III, *Strategic Management Concepts and Cases...*h. 10

3) **Leverage:** bagaimana menciptakan pengaruh yang lebih besar dengan sumber daya yang dimiliki saat ini.

a) Merumuskan strategi

Kemana sesungguhnya perusahaan hendak diarahkan? Ke arah mana perusahaan bergerak sekarang ini? Faktor-faktor lingkungan apa yang paling signifikan yang sedang dihadapi perusahaan saat ini? Apa saja yang dilakukan perusahaan untuk mencapai tujuannya secara lebih efektif untuk masa yang akan datang?

b) Implementasi dan pelaksanaan strategi

c) Evaluasi hasil dan pengendalian strategi

Pengendalian adalah tindakan untuk membuat sesuatu berjalan sesuai dengan rencana. Langkah umum pengendalian antara lain: Mengukur kinerja organisasi, membandingkan hasil pengukuran dengan standar yang ada dan melakukan tindakan koreksi.⁵¹

3. Proses Manajemen Strategi

Proses manajemen strategi dapat dibagi dua secara garis besar, yaitu perencanaan strategis (*strategic planning*) dan implementasi strategi (*strategic implementation*).⁵² Manajemen strategi secara metodologis terdiri dari tiga proses utama yang saling kait mengait dan tidak terputus, yakni proses perumusan (formulasi), proses implementasi (eksekusi), dan proses pengawasan (pengendalian) strategi.⁵³

Proses manajemen strategi terdiri dari beberapa bagian, yaitu: misi, tujuan organisasi, strategi organisasi, lingkungan, strategi dan kebijakan fungsional, program, anggaran, dan prosedur kerja, evaluasi dan

⁵¹ Sukanto Reksohadiprodjo, *Manajemen Strategi Edisi 4*, (Yogyakarta: BPFE, 2003), h. 11

⁵² Sukanto Reksohadiprodjo, *Manajemen Strategi Edisi 4*, h. 136-137

⁵³ Suwarsono Muhammad, *Manajemen Strategik Konsep dan Kasus*, (Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan Akademi Manajemen Perusahaan YKPN, 2004), h. 6

pengendalian.⁵⁴ Proses manajemen strategi merupakan proses delapan langkah yang mencakup perencanaan, implementasi, dan evaluasi strategi.⁵⁵

Dari uraian di atas dapat disimpulkan bahwa tujuan manajemen strategis atau perencanaan strategis sendiri adalah menganalisa dan memanfaatkan setiap sumberdaya yang ada untuk menciptakan peluang-peluang baru yang kemudian disebut sebagai strategi-strategi efektif bagi perusahaan atau organisasi demi terciptanya keunggulan bersaing, pencapaian tujuan perusahaan dan implementasi efektif kebijakan perusahaan.

4. Dasar Hukum Manajemen Strategi

كَانَ النَّاسُ أُمَّةً وَاحِدَةً فَبَعَثَ اللَّهُ النَّبِيِّنَ مُبَشِّرِينَ وَمُنذِرِينَ
وَأَنْزَلَ مَعَهُمُ الْكِتَابَ بِالْحَقِّ لِيَحْكُمَ بَيْنَ النَّاسِ فِي مَا اخْتَلَفُوا فِيهِ
وَمَا اخْتَلَفَ فِيهِ إِلَّا الَّذِينَ أُوتُوهُ مِنْ بَعْدِ مَا جَاءَتْهُمْ الْبَيِّنَاتُ بَغْيًا
بَيْنَهُمْ فَهَدَى اللَّهُ الَّذِينَ آمَنُوا لِمَا اخْتَلَفُوا فِيهِ مِنَ الْحَقِّ بِإِذْنِهِ
وَاللَّهُ يَهْدِي مَنْ يَشَاءُ إِلَى صِرَاطٍ مُسْتَقِيمٍ

Artinya :

Manusia itu adalah umat yang satu. (setelah timbul perselisihan), Maka Allah mengutus Para Nabi, sebagai pemberi peringatan, dan Allah menurunkan

⁵⁴ Husein Umar, *Desain Penelitian Manajemen Strategik* (Jakarta: Rajawali Press, 2010), h. 18-21

⁵⁵ Stephen P. Robbins dan Mary Coulter, *Manajemen*, (Jakarta: Indeks, 2004), h. 197

*bersama mereka kitab yang benar, untuk memberi keputusan di antara manusia tentang perkara yang mereka perselisihkan. tidaklah berselisih tentang kitab itu melainkan orang yang telah didatangkan kepada mereka Kitab, Yaitu setelah datang kepada mereka keterangan-keterangan yang nyata, karena dengki antara mereka sendiri. Maka Allah memberi petunjuk orang-orang yang beriman kepada kebenaran tentang hal yang mereka perselisihkan itu dengan kehendak-Nya. dan Allah selalu memberi petunjuk orang yang dikehendaki-Nya kepada jalan yang lurus.*⁵⁶

Ayat tersebut menerangkan bahwa sebuah organisasi hendaknya bersatu dengan menghindari konflik yang menyebabkan perpecahan antara satu dengan yang lain. Maka dari itu, dalam sebuah organisasi hendaknya selalu menjunjung persatuan dan kesatuan organisasi.

⁵⁶ Q.S. Al-Baqarah (2:213)

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Sifat Penelitian

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian deskriptif analitis yakni penelitian yang menggambarkan suatu gejala data dan informasi yang berdasarkan pada fakta yang diperoleh di lapangan.⁵⁷ Penelitian ini akan mengkaji dan memperdalam pengetahuan tentang strategi BRI Syariah dalam menganalisis kelayakan pembiayaan mikro.

Penelitian ini dilakukan di BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu (KCP) Natar yang beralamat di Jl. Raya Natar No. 19, Km. 21 Lampung Selatan Lampung Provinsi Lampung.

2. Sifat Penelitian

Pada penelitian ini pendekatan yang digunakan yaitu pendekatan kualitatif yaitu jenis pendekatan penelitian yang menghasilkan deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari fenomena yang dikaji.⁵⁸

Penelitian deskriptif kualitatif adalah penelitian yang mendeskripsikan data apa adanya dan menjelaskan data atau kejadian dengan kalimat-kalimat

⁵⁷ Suharsimi Arikunto, *Manajemen Penelitian*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2002), h. 309.

⁵⁸ Subana, *Dasar-dasar Penelitian Ilmiah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2005), h. 26.

penjelasan secara kualitatif. Penelitian kualitatif memiliki ciri atau karakteristik yang membedakan dengan penelitian jenis lainnya.⁵⁹

Penelitian deskriptif ini merupakan penelitian yang diambil dari kata-kata yang berhubungan dengan strategi BRI Syariah dalam menganalisis kelayakan pembiayaan mikro. Artinya penelitian ini terfokus pada nilai-nilai yang terkandung dalam konsep pertanyaan penelitian yang berupa keterangan dan penjelasan secara jelas.

B. Sumber Data

1. Sumber Data Primer

Data Penelitian adalah segala fakta dan angka yang dapat dijadikan bahan untuk menyusun suatu informasi.⁶⁰ Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari sumber data pertama di lokasi penelitian atau obyek penelitian.⁶¹ Data ini diperoleh melalui wawancara kepada pihak internal bank BRI Syariah dan staf-staf pembiayaan khususnya pihak *Account Officer* (AO) Mikro yang dianggap dapat memberikan informasi prosedur, aspek-aspek penilaian pembiayaan serta strategi dalam menganalisis pembiayaan mikro oleh bank BRI Syariah terhadap kelayakan pembiayaan mikro.

2. Sumber Data Sekunder

⁵⁹ Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2008), h. 27.

⁶⁰ Suharsimi Arikunto, *Manajemen Penelitian*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2002), h. 96.

⁶¹ M. Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Kuantitatif: Komunikasi, Ekonomi, dan Kebijakan Publik Serta Ilmu-ilmu Sosial Lainnya*, (Jakarta: Kencana, 2004), Cet. 1, h. 122.

Data sekunder adalah data yang diperoleh secara tidak langsung berupa jumlah keterangan atau fakta dengan mempelajari bahan-bahan perpustakaan.⁶² Data-data sekunder yang diperoleh dari buku-buku, jurnal, artikel, Undang-Undang dan peraturan yang berkaitan mengenai pembiayaan UMKM maupun analisis pembiayaan mikro.

C. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dengan seperangkat instrumen untuk mengatur variabel, tetapi peneliti mencari dan belajar dari subjek dalam penelitiannya, serta menyusun format untuk mencatat data ketika penelitian berjalan.⁶³ Oleh karena itu, peneliti menggunakan pengumpulan data sebagai berikut:

1. Wawancara

Yaitu percakapan dengan maksud tertentu. Percakapan itu dilakukan oleh dua pihak, yaitu pewawancara dan terwawancara.⁶⁴

Wawancara merupakan salah satu metode pengumpulan data dengan jalan komunikasi, yaitu melalui kontak atau hubungan pribadi antara pengumpul data (*pewawancara*) dengan sumber data (*responden*).⁶⁵

⁶² Sumadi Suryabrata, *Metodologi Penelitian*, Edisi 1, (Jakarta : PT RajaGrafindo Persada, 2008), h. 80.

⁶³ Asmadi Alsa, *Pendekatan Kuantitatif dan Kualitatif Serta Kombinasinya dalam Penelitian Psikologi*, Cet.1, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2003), h. 47.

⁶⁴ Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Cet. 21, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2005), h. 196

⁶⁵ Rianto Adi, *Metodologi Penelitian Sosial dan Hukum*,(Jakarta: Granit, 2004), h. 72.

Berdasarkan pengertian di atas, dapat disimpulkan bahwa wawancara adalah metode pengumpulan data melalui komunikasi antara pengumpul data dan narasumber secara sistematis dan berlandaskan pada tujuan penelitian.

Wawancara yang dilakukan untuk mencari data berkaitan dengan strategi BRI Syariah dalam menganalisis kelayakan pembiayaan mikro yang diperoleh melalui wawancara kepada pihak BRI Syariah KCP Natar. Adapun daftar personil BRI Syariah KCP Natar yang diwawancarai adalah :

- a. Pemimpin : Bapak Arief Kurniadi
- b. *Mikro Unit Head* : Pandu Yoga Prasetya
- c. *Micro Manager Marketing* : Irvan Oktavian
- d. *Funding & Relationship Officer* : Edwin Saputra, Fadli Satria
- e. *Account Officer* (AO) Mikro : Wiwin Setyabudi, Yoki Seputra, Lydiana S
- f. *Teller* : Lyesa Octalia
- g. *Costumer Service* (CS) : Dian Pertiwi

2. Dokumentasi

Dokumentasi adalah teknik pengumpulan data yang digunakan untuk mengumpulkan data yang berupa sumber data tertulis yang sesuai dengan penelitian.⁶⁶

Dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya monumental dari seseorang. Dokumen yang berbentuk tulisan misalnya catatan harian, sejarah kehidupan, ceritera, biografi, peraturan, kebijakan. Dokumen yang berbentuk gambar misalnya, foto, gambar hidup, sketsa dan lain-lain. Dokumen yang berbentuk karya misalnya karya seni, yang dapat berupa gambar, patung, film dan lain-

⁶⁶ Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, Bandung: Alfabeta, 2012, h. 82.

lain. Studi dokumen merupakan pelengkap dari penggunaan metode observasi dan wawancara dalam penelitian kualitatif.⁶⁷

Berdasarkan pengertian di atas, dapat disimpulkan bahwa dokumentasi berupa pengambilan data yang diperoleh melalui dokumen-dokumen dan melalui pengumpulan informasi tertulis berupa buku, jurnal dan berbagai tulisan serta data tertulis yang berkaitan dengan permasalahan yang dibahas.

Adapun dokumentasi yang diambil dalam penelitian ini adalah Laporan Keuangan BRI Syariah KCP Natar, Laporan Kinerja Tahun 2017, dan *Annual Report* BRI Syariah serta foto pelaksanaan penelitian.

D. Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan kegiatan mencari dan menyusun secara sistematis data yang terkumpul supaya data dapat dipahami peneliti dan dinikmati oleh orang lain sebagai temuan.

Analisis data yang dilakukan menggunakan metode deskriptif analisis yaitu upaya eksplorasi dan klasifikasi mengenai suatu fenomena atau kenyataan sosial.⁶⁸ Analisis data mendiskripsikan data yang diperoleh dari sumber data tersebut yang bertujuan untuk menggambarkan secara subyektif tentang transparansi laporan keuangan bagi hasil kepada nasabah Bank BRI Syariah.

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun data secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan dan

⁶⁷ Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, Hal. 206.

⁶⁸ Sanapiah Faisal, *Format-Format Penelitian Sosial*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2005), h. 18.

dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain.⁶⁹

⁶⁹ Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, Bandung: Alfabeta, 2012, h. 89

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum BRI Syariah KCP Natar

1. Sejarah Singkat Berdirinya BRI Syariah

Sejarah singkat dan perkembangan berawal dari akuisisi PT. Bank BRI terhadap Bank Jasa Arta pada 19 Desember 2007 dan setelah mendapatkan izin dari Bank Indonesia pada 16 Oktober 2008 melalui suratnya 10/67/KEP.GBI/DpG/2008, maka pada tanggal 17 November 2008 PT. Bank BRI Syariah secara resmi beroperasi. Kemudian PT. Bank BRI Syariah merubah kegiatan usaha yang semula beroperasi secara konvensional, kemudian diubah menjadi kegiatan perbankan berdasarkan prinsip syariah Islam.⁷⁰

Aktivitas PT. Bank BRI Syariah semakin kokoh setelah pada 19 Desember 2008 ditandatangani akta pemisahan Unit Usaha Syariah PT. Bank Rakyat Indonesia, untuk melebur ke dalam PT. Bank BRI Syariah (*process spin off*) yang berlaku efektif pada tanggal 1 Januari 2009. Penandatanganan dilakukan oleh Bapak Sofyan Basir selaku Direktur Utama PT. Bank Rakyat Indonesia, dan Bapak Ventje Rahardjo selaku Direktur Utama PT. Bank BRI Syariah.

⁷⁰ Dokumentasi Buku Tahunan BRI Syariah KCP Natar Tahun 2018, diakses pada 27 Desember 2018

Sesuai dengan visinya, saat ini PT. Bank BRI Syariah merintis sinergi dengan PT. Bank Rakyat Indonesia, dengan memanfaatkan jaringan kerja PT. Bank Rakyat Indonesia, sebagai kantor layanan syariah dalam mengembangkan bisnis yang berfokus kepada kegiatan penghimpunan dana masyarakat dan kegiatan konsumen berdasarkan prinsip syariah. Dalam mengembangkan bisnis, PT. Bank BRI Syariah membuka kantor cabang di Lampung pada tahun 2005 masih menjadi Unit Usaha Syariah yang berlokasi di Jl. Kartini, dan pada tahun 2010 pindah lokasi di Jl. Jendral Sudirman No.21 Enggal Bandar Lampung dan menambah kantor cabang pembantu di Metro, Pringsewu, Bandar Jaya dan Sribawono, kemudian pada tahun 2013 menambah kantor cabang pembantu Natar dan Tulang Bawang.⁷¹

2. Visi dan Misi BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Natar

a. Visi

Menjadi bank *retail* modern terkemuka dengan ragam layanan-*finansial* sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna.

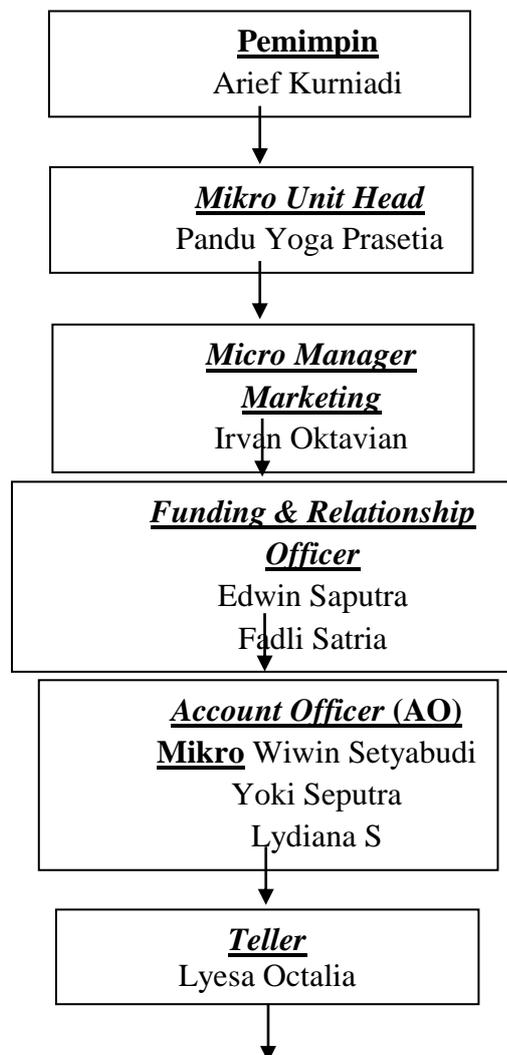
b. Misi

- 1) Memahami keragaman individu dan mengakomodasi beragam kebutuhan *finansial* nasabah.

⁷¹ Dokumentasi Buku Tahunan BRI Syariah KCP Natar Tahun 2018, diakses pada 27 Desember 2018

- 2) Menyediakan produk dan layanan yang mengedepankan etika sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.
- 3) Menyediakan akses ternyaman melalui berbagai sarana kapan pun dan dimana pun.
- 4) Memungkinkan setiap individu untuk meningkatkan kualitas hidup dan menghadirkan ketenteraman pikiran.⁷²

3. Struktur Organisasi BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Natar



⁷² Dokumentasi Buku Tahunan BRI Syariah KCP Natar Tahun 2018, diakses pada 27 Desember 2018

Gambar 4.1 Struktur BRI Syariah KCP Natar

4. Produk BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Natar

BRI Syariah KCP Natar secara umum memiliki produk yang sama dengan BRI Syariah di Provinsi Lampung, produk-produknya meliputi: ⁷³

a. Produk *Funding*

- 1) Tabungan Faedah BRI Syariah iB
- 2) Tabungan Haji BRI Syariah iB
- 3) Tabungan Haji Valas BRI Syariah iB
- 4) Tabungan Impian BRI Syariah iB
- 5) TabunganKu
- 6) Simpanan Pelajar (SimPel) BRI Syariah iB
- 7) Tabungan Mikro
- 8) Deposito BRI Syariah iB.

b. Produk Penyaluran

- 1) Gadai BRI Syariah iB
- 2) KPR BRI Syariah iB
- 3) PMKR BRI Syariah iB
- 4) *Linkage* BRI Syariah iB

⁷³ Dokumentasi *PPT Marketing Kid* BRI Syariah KCP Natar Tahun 2018, diakses pada 27 Desember 2018

5) EmBP BRI Syariah iB

6) Pembiayaan Mikro

Pembiayaan PT. Bank BRI Syariah usaha kecil dengan proses cepat, syarat mudah, margin rendah, pinjaman sampai dengan Rp. 500.000.000 bonus *cashback* tiap 6 bulan dengan syarat ketentuan berlaku.

c. Produk Jasa

1) *Remittance* BRI Syariah

2) *Internet Banking*

3) *Call* BRI Syariah

B. Strategi BRI Syariah KVP Natar dalam Menganalisis Kelayakan Pembiayaan Mikro

1. Prosedur Pembiayaan Mikro Pada BRI KCP Natar

“Prosedur pembiayaan mikro BRI Syariah pada umumnya sama dengan pembiayaan dari bank lain, yang pada intinya dimulai dari tahap permohonan sampai dengan monitoring pembiayaan yang sudah digulirkan”.

Secara lengkap dijabarkan sebagai berikut : ⁷⁴

1. Tahap Permohonan Pembiayaan

Calon nasabah datang ke kantor kemudian dibantu oleh *Customer Service* mengisi formulir pendaftaran atau formulir pengajuan permohonan pembiayaan yang sudah disediakan pihak bank. Bilamana nasabah tidak dapat datang ke kantor maka pihak SO (*Sales Officer*) yaitu staf marketing akan

⁷⁴ Wawancara Dengan Bapak AK selaku Pimpinan BRI Syariah KCP Natar pada 7 Januari 2019

mendatangi nasabah dan memberikan formulir pembiayaan untuk diisi lengkap.

Calon nasabah harus memenuhi persyaratan yang telah ditetapkan dalam hal pengajuan permohonan pembiayaan. Persyaratan umumnya terdiri dari:⁷⁵

- 1) Warga Negara Indonesia dan berdomisili di Indonesia.
- 2) Usia minimal 21 tahun/telah menikah untuk usia ≥ 18 tahun.
- 3) Wiraswasta yang usahanya sesuai prinsip syariah.
- 4) Lama usaha calon nasabah minimal 2 tahun.
- 5) Tujuan pembiayaan untuk kebutuhan modal kerja atau investasi.
- 6) Memiliki usaha tetap.
- 7) Jaminan atas nama milik sendiri atau pasangan atau orang tua atau anak kandung.
- 8) Biaya administrasi mengikuti syarat dan ketentuan yang berlaku.

Adapun persyaratan dokumen yaitu :⁷⁶

- 1) Fotokopi calon nasabah dan pasangan 1 lembar.
- 2) Fotokopi akta nikah/surat nikah 1 lembar.
- 3) Fotokopi Kartu Keluarga 1 lembar.

⁷⁵ Wawancara Dengan Bapak WS selaku *Account Officer* (AO) Mikro BRI Syariah KCP Natar pada 7 Januari 2019

⁷⁶ Wawancara Dengan Bapak YS selaku *Account Officer* (AO) Mikro BRI Syariah KCP Natar pada 7 Januari 2019

- 4) Surat Keterangan Usaha (SIUP).
- 5) Bagi pembiayaan mikro Rp 75 juta hingga Rp 500 juta maka disertakan NPWP.

NPWP dibutuhkan hanya khusus untuk pembiayaan mikro \geq Rp 75 juta, dengan alasan bahwa seseorang yang mengajukan pembiayaan sebesar itu maka memiliki penghasilan di atas rata-rata, seharusnya sudah memiliki NPWP (Nomor Pokok Wajib Pajak) karena telah berkewajiban membayar pajak sebagai seorang WNI.

Setelah permohonan diterima lisan maupun tulisan, pihak bank mulai bekerja melalui investigasi awal dengan mencari informasi mengenai diri calon nasabah ke berbagai sumber. Apabila hasilnya menunjukkan sinyal positif maka dilanjutkan ke tahap berikutnya. Akan tetapi bila sebaliknya, maka bank akan cepat menolak permohonan pembiayaan. UFO akan membuat Laporan Kunjungan Nasabah (LKN) dimana LKN berisi 3 lampiran masing-masing berisi laporan berisi omset, laporan berupa biaya-biaya seperti biaya listrik, biaya rumah tangga dan lain-lain, deskripsi mengenai persaingan usaha sejenis, kualitas barang produksi, serta omset per bulan.

Bank dalam menyampaikan kepada nasabah mengenai pembiayaan dalam rangka pengajuan pembiayaan yaitu: ⁷⁷

- 1) Disetujui sesuai dengan plafon pengajuan nasabah.

⁷⁷ Wawancara Dengan Ibu LS selaku *Account Officer* (AO) Mikro BRI Syariah KCP Natar pada 7 Januari 2019

- 2) Disetujui dengan ketentuan plafon diturunkan disebabkan nasabah tidak dapat memenuhi aspek 5C dan 1S dengan mengutamakan aspek karakter, *capacity* dan syariah.
- 3) Permohonan tidak disetujui. Namun hal ini jarang terjadi pada umumnya pihak bank akan memberikan pilihan agar plafond diturunkan tetapi jika nasabah tidak menyetujuinya maka permohonan tidak dilanjutkan terutama apabila pada awal permohonan calon nasabah menunjukkan itikad kurang baik.

Pada BRI Syariah terdapat kasus yang berkaitan dengan permohonan nasabah yang tidak disetujui seperti calon nasabah saat menyertakan dokumen untuk pengajuan permohonan ternyata tanggal lahir yang tertera di KTP berbeda dengan yang tertera di buku nikah maka harus dilakukan investigasi terlebih dahulu kepada KUA (Kantor Urusan Agama) jika ternyata kesalahan cetak disebabkan KUA maka hal tersebut tidak dipermasalahkan pengecualian jika usia nasabah belum memenuhi persyaratan umum dengan memanipulasi data maka permohonan pembiayaan akan ditolak karena sejak proses awal nasabah menunjukkan itikad yang tidak baik.

b. Tahap Analisis Pembiayaan

Pada tahap pemeriksaan setelah syarat-syarat dilengkapi, pihak bank dalam hal ini yaitu *Funding & Relationship Officer* akan melakukan *checking* serta peninjauan langsung ke lapangan tentang layak atau tidaknya calon

nasabah, dengan menanyakan hal-hal yang berkaitan dengan permohonan pembiayaan tersebut antara lain: ⁷⁸

- a. Mencocokkan fotokopi bukti diri identitas lain sesuai dengan aslinya.
- b. Menanyakan hal-hal yang berhubungan dengan usaha calon nasabah.
- c. Menanyakan keuntungan dari usaha calon nasabah dengan tujuan untuk mengetahui kemampuan membayar pembiayaan.
- d. Jenis pembiayaan yang diajukan.
- e. Tujuan penggunaan pembiayaan.
- f. Sejarah atau latar belakang usaha.
- g. Jaminan yang diberikan.
- h. Rencana pengembalian yang akan datang.
- i. Hubungan dengan bank.

c. Tahap Pemberian Putusan Pembiayaan

Berdasarkan hasil analisis pembiayaan yang dilakukan, bank akan membuat kesimpulan mengenai kelayakan proposal pembiayaan yang dibuat oleh analis yaitu *Funding & Relationship Officer*. Jika layak *Funding & Relationship Officer* akan menyusun proposal pembiayaan untuk diajukan ke pejabat pembiayaan yang berwenang agar disetujui oleh pejabat tertentu.

⁷⁸ Wawancara Dengan Bapak ES selaku *Funding & Relationship Officer* BRI Syariah KCP Natar pada 7 Januari 2019

Keputusan persetujuan pembiayaan berupa mengabulkan sebagian atau seluruh permohonan pembiayaan dari calon nasabah dengan meneliti dokumen-dokumen yang berkaitan atau mendukung putusan pembiayaan masih berlaku, sah, lengkap dan berkekuatan hukum. Dalam melaksanakan kegiatan pemutusan dan persetujuan, BRI Syariah menetapkan limit delegasi di tiap jenjang unit kerja pembiayaan. Ini dimaksudkan untuk menghindari penyalahgunaan wewenang dalam menentukan besarnya pembiayaan. Penetapan limit kewenangan tersebut dalam bentuk pendelegasian wewenang yaitu:

- 1) Pembiayaan Rp 25 - Rp 75 juta harus mendapat persetujuan atau wewenang dari *Unit Micro Syariah Head/ Pincapem/ MMM (Micro Marketing Manager)*.
- 2) Pembiayaan di atas Rp 75 juta harus mendapat persetujuan dari Pinca (Pimpinan Cabang).⁷⁹

d. Tahap Pencairan Pembiayaan/Akad Pembiayaan

Permohonan pembiayaan dapat dicairkan jika di dalam permohonan pembiayaan secara tertulis telah memenuhi keabsahan dan persyaratan hukum yang dapat melindungi kepentingan bank, baik yang memuat besarnya pembiayaan, jangka waktu pembiayaan, tata cara dan syarat pencairan dan tata cara pembayaran kembali.

⁷⁹ Wawancara Dengan Bapak FS selaku *Funding & Relationship Officer* BRI Syariah KCP Natar pada 7 Januari 2019

Pembiayaan dapat dicairkan jika permohonan pembiayaan telah ditandatangani, pengikatan jaminan telah dilakukan nasabah telah melunasi biaya-biaya dan seluruh aspek yuridis. Proses pengambilan dana pembiayaan dimohonkan kepada bagian *teller*. Setiap proses pencairan pembiayaan di BRI Syariah KCP Natar harus berasaskan aman, terarah dan produktif.

Akad pengikatan jaminan dibagi menjadi dua yaitu *unnotarial* dan *notarial* :

- 1) Unnotarial yaitu akad di bawah tangan dengan ketentuan plafond Rp 50 juta, pihak bank dengan legalisasi notaris (notaris yang menandatangani) dalam arti akad dilakukan oleh nasabah dan bank tetapi harus ditandatangani dan diketahui oleh notaris. Di bawah tangan akadnya adalah *cessie* yaitu kios, jika akad fidusia berupa kendaraan, surat kuasa untuk menjual dan mengalihkan jaminan ketentuan di bawah Rp 50 juta.
- 2) Notarial jika pembiayaan diatas 50 juta yaitu menggunakan jasa notaris dalam pengikatan jaminan bagi pembiayaan di atas Rp 50 juta.⁸⁰

e. Tahap Pemantauan Pembiayaan (*Monitoring*)

Untuk meminimalisir terjadinya pembiayaan yang bermasalah atas pembiayaan yang sudah disetujui oleh pihak bank, maka pihak bank melakukan pemantauan atau *monitoring*.

Secara keseluruhan proses pembiayaan mikro pada BRI Syariah melibatkan berbagai pihak dan staf yaitu :⁸¹

⁸⁰ Wawancara Dengan Bapak AK selaku Pimpinan BRI Syariah KCP Natar pada 7 Januari 2019

- 1) *Account Officer (AO) Mikro*
- 2) *Funding & Relationship Officer*
- 3) *Mikro Unit Head*
- 4) *Teller*

Berdasarkan penjelasan di atas, dapat disimpulkan bahwa proses pemberian pembiayaan yang dilakukan bank terhadap pemohon (nasabah) dilakukan melalui serangkaian proses sesuai dengan Standar Operasional Prosedur (SOP) yang telah ditetapkan BRI Syariah sebelumnya. Pelaksanaan pembiayaan sesuai dengan SOP tersebut bertujuan untuk menghindari segala bentuk resiko yang akan mungkin terjadi.

2. Analisis Kelayakan Pembiayaan Mikro Pada BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Natar

Dalam pemberian pembiayaan usaha mikro banyak hal yang perlu diperhitungkan dan dipertimbangkan agar tidak terjadi hal-hal yang tidak diinginkan sehingga analisis pembiayaan menjadi tepat guna. Hal ini diperuntukkan agar tidak membebani nasabah dan meminimalkan risiko pembiayaan.

Beberapa hal yang menjadi pertimbangan yaitu aspek *character*, *capacity*, *capital*, *condition* dan *collateral* : ⁸²

a. Character

⁸¹ Wawancara Dengan Bapak AK selaku Pimpinan BRI Syariah KCP Natar pada 7 Januari 2019

⁸² Wawancara Dengan Bapak PYS selaku *Micro Unit Head* BRI Syariah KCP Natar pada 8 Januari 2019

Character merupakan penilaian terhadap personalitas calon nasabah berupa sifat atau watak. Tujuannya adalah untuk memberikan keyakinan bahwa sifat atau watak dari pihak yang akan diberikan pembiayaan benar-benar dapat dipercaya. Keyakinan ini tercermin dari bagaimana sifatnya, kejujurannya, gaya hidup yang dianutnya, tidak pemabuk, tidak penjudi, usia debitor dan lain-lain. Watak calon nasabah dapat diketahui dengan melihat kelancaran pembayaran pembiayaan di masa lalu jika nasabah merupakan nasabah lama, sedangkan untuk nasabah permohonan baru dapat diketahui dengan melihat kebiasaan setor tarik pada tabungan.

b. Capacity

Capacity digunakan untuk melihat kemampuan calon nasabah dalam membayar pembiayaan yang dihubungkan dengan kemampuannya mengelola bisnis serta kemampuan mencari laba, dimana diteliti mengenai pendidikan dan pengalaman usahanya, reputasi usaha, riwayat usaha, keahliannya dalam bidang usaha tersebut sehingga bank memperoleh keyakinan bahwa suatu usaha yang dibiayai dengan pembiayaan tersebut dikelola oleh orang yang tepat. Analisis pembiayaan akan melihat bagaimana kemampuan calon nasabah dalam menghasilkan laba, kemampuan membiayai kegiatan operasional sehari-hari, dan memenuhi kewajiban pembiayaan. *Capacity* dapat dilihat dari aspek pemasaran meliputi harga pokok, pengelolaan, penagihan. Aspek pembelian terutama untuk sektor bisnis meliputi jumlah pembelian perbulan, besarnya pembelian tunai, lama kredit pemasok, fluktuasi pemasok, fluktuasi pasokan, dan melihat kualitas hubungan calon nasabah dengan pemasok.

Sehingga pada akhirnya akan terlihat kemampuannya dalam mengambil pembiayaan yang disalurkan. Semakin banyak sumber pendapatan seseorang maka semakin besar kemampuannya untuk membayar pembiayaan.

c. Capital

Capital adalah berkaitan dengan modal atau kekayaan yang dimiliki calon nasabah untuk menjalankan dan memelihara kelangsungan usahanya. Adapun penilaian terhadap *capital* adalah untuk mengetahui keadaan permodalan sumber-sumber dana dan penggunaannya, meneliti besar kecilnya modal dan bagaimana pendistribusian modal, apakah ada modal yang cukup untuk menggerakkan sumber daya secara efektif, apakah pengaturan modal kerja baik, sehingga usaha dapat berjalan lancar, berupa besar modal kerja, Jika dianalisis *capital* dapat diteliti berdasarkan aset, Misalkan nasabah sudah memiliki usaha yang cukup lama 5 tahun, maka jika terdapat penambahan aset berupa rumah, kendaraan bermotor atau penggunaannya untuk usaha berupa investasi dan buka cabang.

d. Condition

Condition adalah keadaan sosial ekonomi suatu saat yang mungkin dapat mempengaruhi maju mundurnya usaha calon nasabah. Penilaian terhadap kondisi ekonomi itu berpengaruh terhadap kegiatan usaha calon nasabah dan bagaimana nasabah mengatasinya atau mengantisipasi sehingga usahanya tetap hidup dan berkembang. Hal yang dianalisis meliputi persaingan antarsesama pengusaha dalam batas kewajaran atau tidak, prospek

usaha nasabah dan jumlah pesaing yang mengancam usaha nasabah jika banyak maka akan mempengaruhi omset penjualan nasabah.

b. *Collateral*

Collateral merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah. Jaminan hendaknya melebihi jumlah pembiayaan yang diberikan, jaminan juga harus diteliti keabsahannya, sehingga jika terjadi suatu masalah, maka jaminan yang dititipkan akan dapat dipergunakan. Fungsi jaminan adalah sebagai pelindung bank dari risiko kerugian. Jaminan ini diperlukan bila suatu saat nasabah wanprestasi walaupun demikian jaminan merupakan pendukung bukan aspek utama yang diperhitungkan. Jaminan yang dapat digunakan dalam pembiayaan adalah barang bergerak berupa kendaraan bermotor dan barang tak bergerak berupa rumah, tanah, dan lain sebagainya. Dalam hal ini yang dibutuhkan oleh pihak bank adalah :

- 1) Fotokopi SHM/SHGB/IMB/PBB untuk pembiayaan dengan jaminan rumah
- 2) Fotokopi BPKB/STNK/Faktur pembelian untuk pembiayaan jaminan kendaraan bermotor

C. Strategi dalam Menganalisis Kelayakan Pembiayaan Mikro Pada BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Natar

Strategi BRI Syariah KCP Natar dalam menganalisis kelayakan pembiayaan mikro dilakukan atas dasar manajemen strategi terlebih dahulu.

Manajemen strategi yang di persiapkan meliputi strategi penyaluran pembiayaan mikro dan strategi analisis kelayakan pembiayaan mikro.

Pada penyaluran pembiayaan mikro, BRI Syariah KCP Natar menggunakan prinsip 5C yaitu *character, capacity (capability), capital, condition of economy, collateral*, prinsip 7 P meliputi *personality, party, purpose, prospect, profitability, protection*, prinsip penilaian lain seperti sumber supplier, sumber penjualan, cara pembayaran pada konsumen, kondisi hutang debitur, serta prinsip syariah. Pihak *Micro Manager Marketing* akan menganalisa permohonan pembiayaan berdasarkan prinsip. Analisis pembiayaan mikro yang dilakukan dengan analisa prinsip 7P yaitu sebagai berikut :⁸³

h. *Personality*

Menilai nasabah dari segi kepribadiannya atau tingkah lakunya sehari-hari maupun masaa lalunya. *Personality* juga mencakup sikap, emosi, tingkah laku dan tindakan nasabah dalam menghadapi suatu masalah. *Personality* hampir sama dengan *character* dari 5C.

i. *Party*

Mengklasifikasikan calon nasabah ke dalam suatu golongan tertentu. Nasabah yang masuk ke dalam golongan baik mendapatkan fasilitas yang berbeda dari bank.

Party adalah mengklasifikasikan nasabah ke dalam klasifikasi tertentu atau golongan-golongan tertentu berdasarkan modal, loyalitas serta

⁸³ Wawancara Dengan Bapak AK selaku Pimpinan BRI Syariah KCP Natar pada 7 Januari 2019

karakternya. Sehingga nasabah dapat digolongkan ke golongan tertentu dan akan mendapatkan fasilitas Kredit yang berbeda pula dari bank. Kredit untuk pengusaha lemah sangat berbeda dengan Kredit untuk pengusaha yang kuat modalnya, baik dari segi jumlah, bunga dan persyaratan lainnya.

j. Purpose

Untuk mengetahui tujuan nasabah dalam mengambil pembiayaan, termasuk jenis pembiayaan yang diinginkan nasabah.

Purpose adalah untuk mengetahui tujuan nasabah dalam mengambil kredit, termasuk jenis kredit yang diinginkan nasabah. Tujuan pengambilan kredit dapat bermacam-macam apakah tujuan untuk konsumtif atau untuk tujuan produktif atau untuk tujuan perdagangan.

k. Prospect

Untuk menilai usaha calon nasabah di masa yang akan datang menguntungkan atau tidak.

Prospect adalah untuk menilai usaha nasabah di masa yang akan datang apakah menguntungkan atau tidak, atau dengan kata lain mempunyai prospek atau sebaliknya. Hal ini penting mengingat jika suatu fasilitas Kredit yang dibiayai tanpa mempunyai prospek, bukan hanya bank yang rugi akan tetapi juga nasabah.

l. Payment

Merupakan ukuran kesanggupan calon nasabah mengembalikan pembiayaan mikro yang diajukan.

Payment adalah ukuran bagaimana cara nasabah mengembalikan kredit yang telah diambil atau dari sumber mana saja dana untuk pengembalian kredit yang diperolehnya. Semakin banyak sumber penghasilan Debitur maka akan semakin baik. Sehingga jika salah satu usahanya merugi akan dapat ditutupi oleh sektor lainnya.

m. *Profitability*

Merupakan analisis kemampuan calon nasabah dalam mencari laba dalam usaha yang akan dijalankan.

Profitability untuk menganalisis bagaimana kemampuan nasabah dalam mencari laba. *Profitability* diukur dari periode ke periode apakah akan tetap sama atau akan semakin meningkat, apalagi dengan tambahan Kredit yang akan diperolehnya dari bank.

n. *Protection*

Merupakan perlindungan agar pembiayaan mikro yang tersalurkan mendapatkan jaminan.

Protection tujuannya adalah bagaimana menjaga kredit yang dikucurkan oleh bank namun melalui suatu perlindungan. Perlindungan dapat berupa jaminan barang atau orang atau jaminan asuransi.

Adapun cara untuk menilai karakter yaitu: ⁸⁴

1. Wawancara

⁸⁴ Wawancara Dengan Bapak IO selaku *Micro Manager Marketing* BRI Syariah KCP Natar pada 7 Januari 2019

Penilaian karakter calon nasabah dapat dilihat dari cara nasabah melakukan tanya jawab dengan pihak bank. Cara nasabah berkomunikasi dan respon nasabah saat diajukan pertanyaan.

2. Investigasi atau penyidikan

Investigasi bertujuan untuk melihat karakter nasabah dari lingkungan tempat nasabah bertempat tinggal, tempat usaha atau sejenisnya.

Hal tersebut didasarkan pada tujuan analisis pembiayaan yaitu untuk mengetahui kesanggupan dan kesungguhan calon nasabah dalam membayar kembali pembiayaan sesuai dengan persyaratan yang terdapat dalam perjanjian pembiayaan.

Beberapa hal yang dilakukan oleh BRI Syariah untuk pencapaiannya terhadap peningkatan pangsa pasar atas pembiayaan mikro antara lain: ⁸⁵

- a. Meningkatkan *skill* para staf yang terlibat dalam proses penilaian pembiayaan mikro sehingga menjadi SDM yang berkualitas.
- b. Meningkatkan *capacity building* UMKM dengan memberikan *technical assistance* berupa pendampingan manajemen dan penggunaan sistem IT.
- c. Melakukan peran aktif dalam memperoleh nasabah dengan sistem *walk in customer* dan mengunjungi nasabah ke tempat usaha atau pasar-pasar untuk mensosialisasikan mengenai pembiayaan mikro.

⁸⁵ Wawancara Dengan Bapak AK selaku Pimpinan BRI Syariah KCP Natar pada 10 Januari 2019

- d. BRI Syariah menjadikan para nasabah UMKM sebagai mitra dengan prinsip *win-win solution* yaitu pembiayaan tersebut menguntungkan kedua belah pihak.
- e. Fleksibel dalam pemberian pembiayaan.
- f. Proses pembiayaan yang cepat sesuai SLA yaitu 3 hari namun jika nasabah terkendala berkas maka proses pembiayaan yaitu seminggu.
- g. Para staf dalam pembiayaan mikro masing-masing menjalankan tugasnya dengan baik dan berusaha untuk dapat mencapai target pembiayaan.

Berdasarkan penjelasan di atas, dapat diketahui bahwa strategi yang dilakukan BRI Syariah dalam penyaluran pembiayaan sangat penting dilakukan. Dalam pelaksanaannya, kegiatan ini menyesuaikan dengan kondisi lapangan yang ada. Strategi yang dilakukan tersebut pada intinya untuk menemukan titik tengah atau solusi dari permasalahan yang akan dan dihadapi di lapangan. Melalui penerapan strategi yang baik, penyaluran pembiayaan mikro BRI Syariah dapat tersalurkan dengan baik, tepat, dan efisien tanpa adanya masalah yang muncul di kemudian hari.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Strategi BRI Syariah KCP Natar dalam menganalisis pembiayaan mikro menerapkan berbagai hal yang memudahkan nasabah dalam memberikan pembiayaan dan meminimalisir risiko pembiayaan bermasalah seperti melakukan pendekatan personal kepada calon nasabah dengan komunikatif, pembagian tugas yang baik oleh *Micro Unit Head* sebelum para staf pembiayaan melakukan survei ke nasabah, perencanaan yang baik sebelum investigasi ke nasabah dengan menyiapkan berbagai dokumen yang berkaitan, *Funding & Relationship Officer* dalam menganalisis lebih menekankan aspek karakter, *capacity* dan syariah, aspek *collateral* merupakan pendukung bukan hal yang pertama kali dianalisis, proses penilaian karakter dilakukan dengan dua cara yaitu wawancara dan investigasi, kemudahan dalam prosedur pembiayaan, penjelasan secara detail oleh staf pembiayaan ketika calon nasabah melakukan permohonan pembiayaan. Selain itu BRI Syariah memberikan fleksibilitas dalam pembiayaan mikro dibandingkan bank syariah lain seperti bank Mega Syariah dan Bank Syariah Mandiri berupa persyaratan dan penekanan utama hanya pada tiga aspek yaitu aspek *character*, *capacity* dan syariah.

B. Saran

Berdasarkan hasil pembahasan dan kesimpulan, adapun saran dalam penelitian ini adalah :

1. BRI Syariah sebaiknya harus benar-benar dapat menerapkan strategi analisis pembiayaan mikro agar pembiayaan yang akan diberikan kepada nasabah dapat tepat, akurat, efisien, serta tidak menimbulkan masalah di kemudian hari.
2. Strategi yang telah dibuat seharusnya diterapkan secara komprehensif berdasarkan SOP yang telah ditetapkan agar analisis pembiayaan yang dilakukan dapat berjalan dengan baik sesuai dengan kondisi permasalahan di lapangan.
3. *Monitoring* harus senantiasa dilakukan secara berkala untuk mengecek kesesuaian penerapan strategi dengan kelancaran pembiayaan usaha agar memperkecil terjadinya penyalahgunaan pembiayaan mikro.

DAFTAR PUSTAKA

- Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan* Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2001.
- Ali Sakti, “Peran Perbankan Syariah dalam Pemberdayaan UMKM”, artikel diakses pada 25 April 2018 dari <http://www.pkesinteraktif.com/edukasi/opini/2418-peran-perbankan-syariah-dalampemberdayaan-umkm.html>.
- Arthur A. Thompson, Jr dan A. J. Strickland III, *Strategic Management Concepts and Cases*, New York: McGraw-Hill Companies, 2003
- Asmadi Alsa, *Pendekatan Kuantitatif dan Kualitatif Serta Kombinasinya dalam Penelitian Psikologi*, Cet.1, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2003.
- Dawam M. Rahardjo, “ Mengapa Ekonomi Rakyat Dianaktirikan, artikel diakses pada 7 April 2018 dari <http://binaswadaya.org/files/buletin-apr09.pdf>.
- David, Fred R. *Manajemen Strategi*, Jakarta: Salemba Empat, 2010
- Elvira Tjandrawinata, “UKM Mampu Menyerap Tenaga Kerja Besar”, artikel diakses pada 11 April 2018 dari <http://els.bappenas.go.id/upload/kliping/UKM%20Mampu.pdf>.
- Faisal Afiff, dkk, *Strategi dan Operasional Bank*, Bandung: PT Eresco, 1996.
- Gampito, “Potensi Bank Syariah Merambah Sektor UKM”, artikel diakses pada 27 April 2018 dari <http://gampito.blogspot.com/2008/06/potensi-bank-syariah-merambah-sektor.html>.
- Julius R. Latumaerissa, *Mengenal Aspek-Aspek Operasi Bank Umum* Jakarta: Bumi Aksara, 1999.
- Koentjaraningrat, *Metode-metode dalam Masyarakat*, Edisi 5, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 1993.
- Kasmir, *Manajemen Perbankan*, Edisi Pertama, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2000.
- Kashmir, *Dasar – Dasar Perbankan*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2003.

- Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia, “Kriteria Usaha mikro, Kecil dan Menengah Tahun 2008 tentang UMKM”, artikel diakses pada 9 April 2011 http://www.depkop.go.id/index.php?option=com_content&view=article&id=129.
- Kuncoro, Mudrajad, *Strategi Bagaimana Meraih Keunggulan Kompetitif*, Jakarta: Gelora Aksara Pertama, 2005.
- Lexy J. Moleong. *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: Remaja Rosdakarya, 2006.
- M. Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Kuantitatif: Komunikasi, Ekonomi, dan Kebijakan Publik Serta Ilmu-ilmu Sosial Lainnya*, Jakarta: Kencana, 2004, Cet. 1.
- Muchdarsyah Sinungan, *Manajemen Dana Bank*. Jakarta: PT Bumi Aksara, 1997.
- Muhammad. *Manajemen Bank Syariah, Sugiyono* Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan UPP AMP YKPN, 2005.
- Mudrajad Kuncoro, *Strategi Bagaimana Meraih Keunggulan Kompetitif*, Jakarta: Gelora Aksara Pertama, 2005.
- Muhammad An’am Azili, “Strategi Analisis Kelayakan Pembiayaan Mikro Sugiyono Studi Kasus Pada Bank BJB Syariah Kantor Cabang Pembantu Singaparna Tasikmalaya”. Skripsi Keuangan Islam. Fakultas Syari’ah dan Hukum, Sugiyono Yogyakarta: Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga, 2015.
- Muhammad Antonio Syafi’i. *Bank Syari’ah Dari Teori Ke Praktek*. Jakarta: Gema Insani Press, 2001.
- Suwarsono Muhammad, *Manajemen Strategik Konsep dan Kasus*, Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan Akademi Manajemen Perusahaan YKPN, 2004.
- Neng Kamarni, *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Masyarakat Dalam Berhubungan Dengan Bank Syariah Di Kota Padang*, Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan, Volume 3, Nomor 1, Januari 2012, ISSN : 2086 – 5031.

- Rahmat Sunandar Soleha, “Strategi Pembiayaan Bank BNI Syariah dalam Membantu Peningkatan Usaha Kecil dan Menengah SugiyonoStudi Kasus pada Bank BNI Syariah Cabang Jakarta Selatan)”. Skripsi Fakultas Syariah dan Hukum, SugiyonoJakarta: UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2008.
- Reksohadiprodjo, Sukanto, *Manajemen Strategi Edisi 4*, Yogyakarta: BPFE, 2003.
- Rizqullah, “Pembenahan Manajemen Perbankan Syariah Menyongsong Industri Perbankan 2010”, Makalah disampaikan pada seminar Bulanan MES, 21 Februari 2010.
- Rianto Adi, *Metodologi Penelitian Sosial dan Hukum*, Jakarta: Granit, 2004.
- Setiana Fatimah, “Analisis Kelayakan Pembiayaan Mikro iB Dengan Akad *Murabahah* Di BRI Syariah KCP Sragen”. Tugas Akhir SugiyonoTA) Jurusan Ekonomi dan Bisnis Islam. Program Studi D3 Perbankan Syariah, SugiyonoSalatiga: Institut Agama Islam Negeri Salatiga, 2016.
- Suharsimi Arikunto, *Manajemen Penelitian*, Jakarta: Rineka Cipta, 2002.
- Subana, *Dasar-dasar Penelitian Ilmiah*, SugiyonoBandung: Pustaka Setia, 2005.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, Bandung: Alfabeta, 2008.
- Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, Bandung: Alfabeta, 2012.
- Sumadi Suryabrata, *Metodologi Penelitian*, Edisi 1, Jakarta : PT RajaGrafindo Persada, 2008.
- Sanapiah Faisal, *Format-Format Penelitian Sosial*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2005.
- Stephen P. Robbins dan Mary Coulter, *Manajemen*, Jakarta: Indeks, 2004.
- Tiktik Sartika Partomo, *Industri Skala Kecil di Indonesia*, Jakarta: Universitas Trisakti, 2003.
- Tjiptono, Fandy, *Strategi Pemasaran*, Yogyakarta: CV Andi Offset, 2008.
- Umar, Husein, *Desain Penelitian Manajemen Strategik*, Jakarta: Rajawali Press, 2010.
- Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah

OUTLINE

STRATEGI BRI SYARIAH DALAM MENGANALISIS KELAYAKAN PEMBIAYAAN MIKRO

(Studi Kasus BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Natar)

HALAMAN SAMPUL

HALAMAN JUDUL

HALAMAN NOTA DINAS

HALAMAN PERSETUJUAN

HALAMAN PENGESAHAN

HALAMAN ABSTRAK

HALAMAN ORISINILITAS PENELITIAN

HALAMAN MOTTO

HALAMAN PERSEMBAHAN

HALAMAN KATA PENGANTAR

DAFTAR ISI

DAFTAR TABEL

BAB I PENDAHULUAN

- A. Latar Belakang Masalah
- B. Pertanyaan Penelitian
- C. Tujuan dan Manfaat Penelitian
 - 1. Tujuan Penelitian
 - 2. Manfaat Penelitian
- D. Penelitian Relevan

BAB II LANDASAN TEORI

- A. Strategi Analisis Pembiayaan
 - 1. Pengertian Strategi
 - 2. Pembiayaan
 - 3. Analisis Kelayakan Pembiayaan

- B. UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah)
- C. Model Pembiayaan Bank Syariah
- D. Manajemen Strategi
 - 1. Pengertian Manajemen Strategi
 - 2. Aspek-Aspek Manajemen Strategi
 - 3. Proses Manajemen Strategi
 - 4. Dasar Hukum Manajemen Strategi

BAB III METODE PENELITIAN

- A. Jenis dan Sifat Penelitian
 - 1. Jenis Penelitian
 - 2. Sifat Penelitian
- B. Sumber Data
 - 1. Sumber Data Primer
 - 2. Sumber Data Sekunder
- C. Teknik Pengumpulan Data
 - 1. Studi Kepustakaan
 - 2. Studi Lapangan
- D. Teknik Analisis Data
 - 1. Reduksi Data
 - 2. Penyajian Data
 - 3. Verifikasi Data dan Kesimpulan

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

- A. Gambaran Umum BRI Syariah KCP Natar
 - 1. Sejarah Singkat Berdirinya BRI Syariah
 - 2. Visi dan Misi BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Natar
 - 3. Struktur Organisasi BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Natar
 - 4. Produk BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Natar

- B. Strategi BRI Syariah KCP Natar Dalam Menganalisis Kelayakan Pembiayaan Mikro
 - 1. Prosedur Pembiayaan Mikro Pada BRI Kantor Cabang Pembantu Natar
 - 2. Analisis kelayakan pembiayaan mikro pada BRI Syariah KCP Natar
- C. Strategi dalam Menganalisis Kelayakan Pembiayaan Mikro Pada BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Natar Perspektif Manajemen Strategi

BAB IV PENUTUP

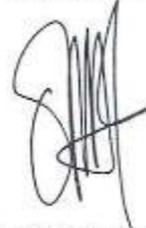
- A. Kesimpulan
- B. Saran

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

RIWAYAT HIDUP

Metro, November 2018
Mahasiswa



Umi Mujayanah
NPM. 1412274810
Pembimbing 2

Pembimbing 1



Nety Hermawati, SH.,MA.,MH.
NIP. 19740904 200003 2 002



Zumaroh, M.E.Sy
NIP. 19790422 200604 2 002

ALAT PENGUMPUL DATA (APD)

STRATEGI BRI SYARIAH DALAM MENGANALISIS KELAYAKAN PEMBIAYAAN MIKRO PERSPEKTIF MANAJEMEN STRATEGI

A. Wawancara

Wawancara Kepada Pimpinan BRI Syariah KCP Natar

1. Bagaimana standar operasional prosedur bagian *Account Officer* (AO) di BRI Syariah KCP Natar?
2. Bagaimana kinerja *Account Officer* (AO) dalam menganalisis pembiayaan mikro?
3. Adakah kebijakan kualitas *Account Officer* (AO) dalam percakapan target pembiayaan?

Wawancara kepada *Account Officer* (AO)

1. Apa saja fungsi dan tugas AO di BRI Syariah KCP Natar?
2. Apa keunggulan pembiayaan mikro yang ada di BRI Syariah KCP Natar?
3. Bagaimana prosedur permohonan pembiayaan mikro pada BRI Syariah KCP Natar?
4. Bagaimana strategi yang dilakukan AO dalam memilih calon nasabah?
5. Kendala apa yang dihadapi AO dalam menganalisis kelayakan pembiayaan mikro yang diajukan nasabah?
6. Bagaimana upaya AO dalam mengatasi kendala yang dihadapi dalam menganalisis kelayakan pembiayaan mikro yang diajukan nasabahnya?

B. OBSERVASI

Pengamatan terhadap analisis Kelayakan Pembiayaan Mikro di BRI Syariah KCP Natar.

C. DOKUMENTASI

1. Sejarah singkat BRI Syariah KCP Natar
2. Visi & Misi BRI Syariah KCP Natar
3. Struktur organisasi BRI Syariah KCP Natar

Metro, Januari 2019
Mahasiswa ybs.



Umi Mujayanah
NPM. 141274810

Pembimbing I



Netv Hermawati, SH, MA, MH
NIP. 19740904 200003 2 002

Pembimbing II



Zumaroh, M.E.Sy
NIP. 19790422 200604 2 002



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;
Website: www.metrouniv.ac.id; email: iaimetro@metrouniv.ac.id

Nomor : B-2396/In.28.3/D.1/PP.00.9/10/2018 Metro, 29 Oktober 2018
Sifat : Biasa
Lampiran : -
Perihal : Izin Pra Survey

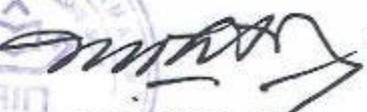
Kepada Yth,
Pimpinan Bank BRI Syariah KCP Natar
di- Tempat

Berkenaan dengan kegiatan akademik dalam rangka penyusunan Proposal Skripsi mahasiswa pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro :

Nama : Umi Mujayanah
NPM : 141274810
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan/Prodi : S1 Perbankan Syariah
Judul : Strategi Bank BRI Syariah Dalam Menganalisis Kelayakan Pembiayaan Mikro (Studi Kasus BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Natar).

Maka dengan ini dimohon kepada Bapak/Ibu agar berkenan memberikan izin kepada mahasiswa untuk melakukan pra survey dalam rangka penyusunan Proposal Skripsi yang dimaksud.

Demikian surat ini disampaikan, atas perhatian dan kerja samanya diucapkan terima kasih.

Wakil Dekan I,

Drs. H. M. Saleh, MA
NIP. 19650111 199303 1 001





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; Faksimili (0725) 47296;
Website: www.metrouniv.ac.id; email: iaimetro@metrouniv.ac.id

Nomor : 1049/In.28.3/D.1/PP.00.9/05/2018

28 Mei 2018

Lampiran : -

Perihal : **Pembimbing Skripsi**

Kepada Yth:

1. Nety Hermawati, SH.,MA.,MH
 2. Zumaroh, M.E.Sy
- di - Tempat

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

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

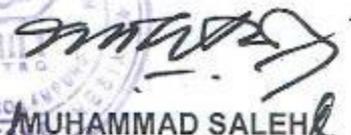
Nama : Umi Mujayanah
NPM : 141274810P
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : S1-Perbankan Syariah (S1-PBS)
Judul : Strategi Bri Syariah Dalam Menganalisis Kelayakan Pembiayaan Mikro (Studi Kasus Bri Syariah Kantor Cabang Pembantu Natar

Dengan ketentuan :

1. Pembimbing, membimbing mahasiswa sejak penyusunan Proposal sampai selesai Skripsi:
 - a. Pembimbing I, mengoreksi out line, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi Skripsi setelah pembimbing II mengoreksi.
 - b. Pembimbing II, mengoreksi proposal, out line, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi Skripsi, sebelum ke Pembimbing I.
2. Waktu penyelesaian Skripsi maksimal 4 (empat) semester sejak SK bimbingan dikeluarkan.
3. Diwajibkan mengikuti pedoman penulisan karya ilmiah yang dikeluarkan 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.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Wakil Dekan Bidang Akd &
Kelembagaan

MUHAMMAD SALEH





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; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iain@metrouniv.ac.id

Nomor : 0031/In.28/D.1/TL.00/01/2019
 Lampiran : -
 Perihal : **IZIN RESEARCH**

Kepada Yth.,
 Direktur BRI Syariah Kantor Cabang
 Natar
 di-
 Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: 0030/In.28/D.1/TL.01/01/2019,
 tanggal 07 Januari 2019 atas nama saudara:

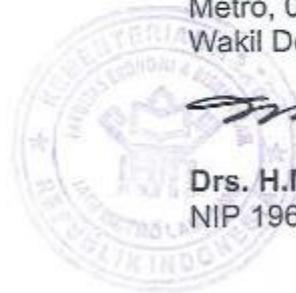
Nama : **UMI MUJAYANAH**
 NPM : 141274810
 Semester : 9 (Sembilan)
 Jurusan : S1 Perbankan Syariah

Maka dengan ini kami sampaikan kepada saudara bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di BRI Syariah Kantor Cabang Natar, dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "STRATEGI BRI SYARIAH DALAM MENGANALISIS KELAYAKAN PEMBIAYAAN MIKRO PERSPEKTIF MENEJEMEN STRATEGI".

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

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Metro, 07 Januari 2019
 Wakil Dekan I,



[Handwritten Signature]
Drs. H.M. Saleh MA
 NIP 19650111 199303 1 001



**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; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iain@metrouniv.ac.id

SURAT TUGAS

Nomor: 0030/In.28/D.1/TL.01/01/2019

Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro,
menugaskan kepada saudara:

Nama : **UMI MUJAYANAH**
NPM : 141274810
Semester : 9 (Sembilan)
Jurusan : S1 Perbankan Syariah

- Untuk :
1. Mengadakan observasi/survey di BRI Syariah Kantor Cabang Natar, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka menyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "STRATEGI BRI SYARIAH DALAM MENGANALISIS KELAYAKAN PEMBIAYAAN MIKRO PERSPEKTIF MENEJEMEN STRATEGI".
 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 : 07 Januari 2019

Mengetahui,
Pejabat Setempat
KCP NATAR

DIAM ANDITA PUTRI

Wakil Dekan I,

Drs. H.M. Saleh MA
NIP 19650111 199303 1 004



**PT. BANK RAKYAT INDONESIA (PERSERO) SYARIAH, Tbk.
KANTOR CABANG PEMBANTU NATAR**

Jl. Raya Natar No. 19, Km. 21 Lampung Selatan, Lampung - 35362

SURAT KETERANGAN PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : **DIAN ANDITA PUTRI**
Jabatan : **Branch Operation Supervisor**
Unit : **BRI Syariah KCP Natar**

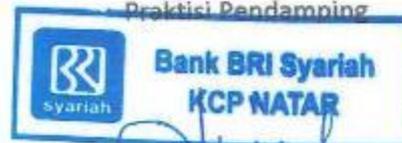
Menerangkan dengan sesungguhnya bahwa mahasiswi di bawah ini :

Nama : **UMI MUJAYANAH**
NPM : **1412274810**
Jurusan : **S1-Perbankan Syari'ah**
Fakultas : **Ekonomi dan Bisnis Islam**
Universitas : **INSTITUT AGAMA ISLAM NEGRI (IAIN) METRO LAMPUNG**

Telah melakukan penelitian di BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Natar dengan judul penelitian : "STRATEGI BRI SYARIAH DALAM MENGANALISIS KELAYAKAN PEMBIAYAAN MIKRO PERSPEKTIF MANAJEMEN STRATEGI". Penelitian ini dilakukan untuk memenuhi tugas dan memenuhi sebagian syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Perbankan Syariah (S.E) di INSTITUT AGAMA ISLAM NEGRI (IAIN) METRO LAMPUNG.

Natar, 24 April 2019

Praktisi Pendamping



DIAN ANDITA PUTRI



**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.metrouniv.ac.id; pustaka.iain@metrouniv.ac.id

**SURAT KETERANGAN BEBAS PUSTAKA
Nomor : P-420/In.28/S/OT.01/06/2019**

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

Nama : Umi Mujayanah

NPM : 141274810

Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/Perbankan Syariah

Adalah anggota Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung Tahun Akademik 2018 / 2019 dengan nomor anggota 141274810.

Menurut data yang ada pada kami, nama tersebut di atas dinyatakan bebas dari pinjaman buku Perpustakaan dan telah memberi sumbangan kepada Perpustakaan dalam rangka penambahan koleksi buku-buku Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat, agar dapat dipergunakan seperlunya.

Metro, 20 Juni 2019
Kepala Perpustakaan


Drs. Mokhtaridi Sudin, M.Pd.
NIP. 195809311981031001



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

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507; faksimili (0725) 47296; website: www.syariah.metrouniv.ac.id; E-mail: syariah.iain@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : **Umi Mujayanah**
NPM : 141274810

Fakultas / Jurusan: Ekonomi dan Bisnis Islam / S1 PBS
Semester / TA : IX / 2018-2019

No	Hari / Tanggal	Pembimbing II	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Senin / 20 / 2018 08	✓	<ul style="list-style-type: none">- LBM harus mengkrat lebih dalam- Cerita dilapangan belum ada- Sevraikan variabel judul yang ada setelah mengutip jelaskan dengan bahasa sendiri- Teori yang dipilih teravain dengan analisis- Strategi kelayakan pembiayaan- Teori yang dipakai hanya yang memperkuat	

Dosen Pembimbing II

Zumaroh, M.E.Sy
NIP. 19790422 200604 2 002

Mahasiswa Ybs.

Umi Mujayanah
NPM. 141274810



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

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp.(0725) 41507; faksimili (0725)47296; website: www.syariah.metrouniv.ac.id; E-mail: syariah.iain@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : Umi Mujayanah
NPM : 141274810

Fakultas / Jurusan: Ekonomi dan Bisnis Islam / S1 PBS
Semester / TA : IX / 2018-2019

No	Hari / Tanggal	Pembimbing II	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Senin 10/10/18 10/10		<ul style="list-style-type: none">- Jelaskan alamahnya- Redaksi diperbaiki- sumber data ADM- Menyesuaikan Manager Mikro atau BOS nasabah- sumber data sekunder masih kurang lengkap bukunya- studi lapangan jenisnya untuk apa dan kenapa- perbaiki mengikuti EYD- setelah kutipan harus dijelaskan	

Dosen Pembimbing II

Zumaroh, M.E.Sy
NIP. 19790422 200604 2 002

Mahasiswa Ybs.

Umi Mujayanah
NPM. 141274810



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

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp.(0725) 41507; faksimili (0725)47296; website: www.syariah.metrouniv.ac.id; E-mail: syariah.iaim@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : **Umi Mujayanah**
NPM : 141274810

Fakultas / Jurusan: Ekonomi dan Bisnis Islam / S1 PBS
Semester / TA : IX / 2018-2019

No	Hari / Tanggal	Pembimbing II	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
			<ul style="list-style-type: none">Penulisan footnote masih harus diperbaikiPenulisan kapital yang tidak sesuaiKosakata harus sesuaiDatar belakang masalah harus diperjelas	

Dosen Pembimbing II

Zumaroh, M.E.Sy
NIP. 19790422 200604 2 002

Mahasiswa Ybs.

Umi Mujayanah
NPM. 141274810



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

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507; faksimili (0725) 47296; website: www.syariah.metrouniv.ac.id; E-mail: syariah.iaim@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : Umi Mujayanah
NPM : 141274810

Fakultas / Jurusan: Ekonomi dan Bisnis Islam / S1 PBS
Semester / TA : IX / 2018-2019

No	Hari / Tanggal	Pembimbing II	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Senin / 15 / 2018 10	✓	<ul style="list-style-type: none">- Revisi dalam penulisan kata- Latar belakang jangan kebanyakan teori inti teori- Lapangan apa (point)- nama tidak disebutkan inisial saja- Pengantar teori cukup 2-3 lembar- BAB II perbaiki strateginya Apa UMKM Apa Platonya Pembiayaan, dasar hukum, dan jenis	
		✓	ACC proposal, lanjutkan konsultasi ke pembimbing I	

Dosen Pembimbing II

Zumaroh, M.E.Sy
NIP. 19790422 200604 2 002

Mahasiswa Ybs.

Umi Mujayanah
NPM. 141274810



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITU AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS TARBIYAH DAN ILMU KEGURUAN

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

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : Umi Mujayanah Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/S1 PBS
NPM : 141274810 Semester / TA : IX / 2018-2019

No	Hari/Tanggal	Pembimbing		Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
		I	II		
			✓	<ul style="list-style-type: none">- hilangkan tanggal penelitian- cari definisi yang lebih tepat- ini data, bukan sumber data- perbaiki data sekunder- Referensinya cari yang lebih baru- Ganti wawancara struktur dengan yang lain- Dalam wawancara tidak sebut nama- perbaiki narasi dokumentasi- Referensinya mengarah yang ekonomi- Dalam teknik analisis data jangan kepanjangan teori, tapi penggunaan dalam penelitian.	
			✓	Acc bab III, Lanjutkan konsultasi ke pembimbing I	

Dosen Pembimbing II

Zumaroh, M.E.Sy

NIP. 19790422 200604 2 002

Mahasiswa Ybs,

Umi Mujayanah

NPM. 141274810



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

Jln. Ki.HajarDewantaraKampus15Airingmulyo Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296 Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Umi Mujayanah
NPM : 141274810

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/S1-PBS
Semester/TA : IX/2018-2019

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
1	Senin / 21-12-19	✓	Setelah footnote harus ada bahasan lagi - prosedur pembiayaan mikro disederhanakan ceritanya - Bahasa baru dibuang, Cerita cara analisis SC dan hasilnya di BEIS - Isi strategi ceritanya SC dan IS di BEIS - Strategi manajemen belum ada dan kandingkan teori bab II dengan hasil penelitian di bab IV ACC bab IV & V lanjutkan konsultasi ke pembimbing I	 

Dosen Pembimbing II,

Zumaroh, M.E.Sy

NIP. 19750221 200901 1 003

Mahasiswa Ybs,

Umi Mujayanah

NPM. 141274810



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITU AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS TARBIYAH DAN ILMU KEGURUAN

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

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Umi Mujayanah Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/S1 PBS
NPM : 141274810 Semester / TA : IX / 2018-2019

No	Hari/Tanggal	Pembimbing		Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
		I	II		
1.	8-1-2019		✓	<ul style="list-style-type: none">- Pertanyaan harus berurut- Pertanyaan kepimpinan harus mengurut- harus jangan bahas karakter saja, tetapi SC- teknis- pedoman observasi- pedoman dokumentasi <p style="margin-top: 20px;">✓ ACC APD, lanjutkan konsultasi ke Pembimbing I</p>	f

Dosen Pembimbing II

Zumaroh, M.E.Sy

NIP. 19790422 200604 2 002

Mahasiswa Ybs,

Umi Mujayanah

NPM. 141274810



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITU AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS TARBIYAH DAN ILMU KEGURUAN

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507; Faksimili (0725) 47286; Website : www.metrouniv.ac.id E-mail: iaimetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Umi Mujayanah Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/S1 PBS
NPM : 141274810 Semester / TA : IX / 2018-2019

No	Hari/Tanggal	Pembimbing		Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
		I	II		
1.	Rabu / 16. 01. 2019			<ul style="list-style-type: none">- Penyajian sub judul sesuaikan outline- Profil terlalu panjang, sederhanakan max. 4 lembar- Pastikan APD terpacai & ^{dijawab} dokumentasi- Hasil wawancara & dokumentasi harus tersaji secara sistematis di bab IV point B- Nama nasabah dan pegawai bank gunakan inisial- Dokumentasi sertakan akses kapan analisis masih dangkal, fakta lapangan blm diulas / diinterpretasikan berdasarkan teori yg dibangun.- Penyajian analisis masih lebih pada memindahkan teori dari buku wawancara pengumpulan data, perhatikan tsj surat izin Riset fokus → strategi- Analisis → bandingkan data lapangan dengan teori di bab II. Jika sesuai apa buktinya, jika tidak sesuai kenapa? dan apa solusinya- kesimpulan singkat, jelas, padat cukup 1 paragraf dan jawab pertanyaan Penelitian- Saran sesuai fokus penelitian- setelah penyajian data, casikan kembali dg bahasa sendiri- sub judul jika 2 baris = 1 spasi	

Dosen Pembimbing II

Zumaroh, M.E.Sy

NIP. 19790422 200604 2 002

Mahasiswa Ybs,

Umi Mujayanah

NPM. 141274810



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITU AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS TARBIYAH DAN ILMU KEGURUAN

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

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : Umi Mujayanah Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/S1 PBS
NPM : 141274810 Semester / TA : IX / 2018-2019

No	Hari/Tanggal	Pembimbing		Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
		I	II		
1.	07/2018 12 Jum'at			<ul style="list-style-type: none">- Teori harus dibongkar sesuai komponen judul- Strategi harus ada- Analisis kelayakan pembiayaan- Pembiayaan mikro- manajemen strategi- rusunan teori sesuai komponen judul- mulai dari pengertian strategi- Ayat dicetak terbalik	
2	Kamis, 20/2018 12			Acc bab II, lanjut konsultasi ke pembimbing I	

Dosen Pembimbing II

Zumaroh, M.E.Sy

NIP. 19790422 200604 2 002

Mahasiswa Ybs,

Umi Mujayanah
NPM. 141274810



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITU AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS TARBIYAH DAN ILMU KEGURUAN

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

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : Umi Mujayanah Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/S1 PBS
NPM : 141274810 Semester / TA : IX / 2018-2019

No	Hari/Tanggal	Pembimbing		Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
		I	II		
	23 / 2018 11 Jumat			ACC outline, lanjutkan konsultasi ke pembimbing 2	

Dosen Pembimbing II

Zumaroh, M.E.Sy

NIP. 19790422 200604 2 002

Mahasiswa Ybs.

Umi Mujayanah

NPM. 141274810



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITU AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS TARBIYAH DAN ILMU KEGURUAN

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

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : Umi Mujayanah Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/S1 PBS
NPM : 141274810 Semester / TA : IX / 2018-2019

No	Hari/Tanggal	Pembimbing		Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
		I	II		
1	Jum'at / 23 / 2018 "			- kualifian relevan digelaskan spesifik bebanya dgn penelitian anda Acc. Bab I Lanjutkan Ke pembimbing I	 

Dosen Pembimbing II

Zumaroh, M.E.Sy

NIP. 19790422 200604 2 002

Mahasiswa Ybs.

Umi Mujayanah

NPM. 141274810



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITU AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS TARBIYAH DAN ILMU KEGURUAN

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

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : Umi Mujayanah Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/S1 PBS
NPM : 141274810 Semester / TA : IX / 2018-2019

No	Hari/Tanggal	Pembimbing		Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
		I	II		
	Jum'at 23/2018 "			Aee outline	<i>Y Hermawati</i>

Dosen Pembimbing I

Nety Hermawati, SH, MA, MH
NIP. 19740904 200003 2 002

Mahasiswa Ybs,

Umi Mujayanah
NPM. 141274810



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITU AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS TARBIYAH DAN ILMU KEGURUAN

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

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : Umi Mujayanah Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/S1 PBS
NPM : 141274810 Semester / TA : IX / 2018-2019

No	Hari/Tanggal	Pembimbing		Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
		I	II		
				Ace BAB IV dan V siap diunggah ke	

Dosen Pembimbing I

Nety Hermawati, SH, MA, MH
NIP. 19740904 200003 2 002

Mahasiswa Ybs,

Umi Mujayanah
NPM. 141274810



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

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507; faksimili (0725) 47296; website: www.syariah.metrouniv.ac.id; E-mail: syariah.iain@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : **Umi Mujayanah**
NPM : 141274810

Fakultas / Jurusan: Ekonomi dan Bisnis Islam / SI PBS
Semester / TA : IX / 2018-2019

No	Hari / Tanggal	Pembimbing I	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
1	JUM'AT 26/2018 10		Lengkapi proposal dg daftar isi, letter pengantar, nota persetujuan dll	
2	KAMIS 01/2018 11		Ace siap diseminarkan.	

Dosen Pembimbing I



Nety Hermawati, SH, MA, MH
NIP. 19740904 200003 2 002

Mahasiswa Ybs.



Umi Mujayanah
NPM. 141274810

DOKUMENTASI PENELITIAN



WAWANCARA DENGAN FUNDING OFFICER



RIWAYAT HIDUP



Penulis dilahirkan di Desa Astomulyo Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah pada tanggal 22 Oktober 1994, anak ke satu dari dua bersaudara dari pasangan Bapak Poniman dan Ibu Khusnul Khotimah. Pendidikan dasar penulis di tempuh di SD Negeri 02 Bandar Mataram selesai tahun 2005 kemudian melanjutkan pendidikan di SMPN 02 Bandar Mataram selesai tahun 2010 kemudian pendidikan di SMA Roudlatul Qur'an Metro selesai pada tahun 2013. Pendidikan S1 di tempuh di perguruan tinggi di IAIN Metro selesai tahun 2019.