

TUGAS AKHIR

**SISTEM PEMBIAYAAN USAHA KECIL PADA PT.BANK
SYARIAH MANDIRI KANTOR CABANG PEMBANTU
TANJUNG BALAI KARIMUN**

*Disusun dan Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Menyelesaikan Tugas-
Tugas Akademik dan Memperoleh Gelar Ahli Madya*



OLEH

ERNI MEGASARI

NIM. 01074203312

**JURUSAN DIII AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN ILMU SOSIAL
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM RIAU
PEKANBARU
2013**

ABSTRAK

Sistem Pembiayaan Usaha Kecil Pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Tg.Balai Karimun

Disusun Oleh : Erni Megasari

Penelitian ini dilaksanakan pada PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Tg.Balai Karimun. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana sistem pembiayaan usaha kecil dan juga untuk mengetahui prosedur-prosedur apa saja yang dilakukan oleh PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Tg.Balai Karimun sebelum menyetujui pembiayaan atau menolak pembiayaan tersebut, khususnya pada bagian pembiayaan warung mikro.

Pembiayaan untuk usaha kecil ini adalah pembiayaan yang diberikan untuk penambahan modal usaha kepada nasabah, tetapi bank tidak memberikan sepenuhnya modal kepada nasabah hanya memberikan tambahan modal yang dibutuhkan untuk membeli barang-barang usahanya. Untuk usaha kecil ini limit maksimal pembiayaan adalah Rp 100.000.000, dengan jangka waktu maksimal empat tahun.

Pada usaha kecil ini sistem pembiayaan yang dipakai oleh PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Tg.Balai Karimun adalah sistem murabahah. Dalam sistem murabahah ini bagi nasabah yang pembiayaannya yang telah disetujui, untuk menggunakan dana yang telah diberikan oleh pihak bank, nasabah diberi surat kuasa untuk membeli barang yang dibutuhkan sesuai dengan Rencana Anggaran Biaya (RAB) yang dibuat nasabah pada saat mengajukan permohonan pembiayaan.

Kata Kunci : Sistem Pembiayaan, Usaha Kecil

KATA PENGANTAR

Bismillahirrohmanirrahim.....

Puji syukur penulis ucapkan kehadiran Allah SWT yang senantiasa melimpahkan karunia, rahmat dan kasih sayangNya, sehingga dengan rahmat dan kasih sayangNya penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini dengan baik.

Sholawat dan salam tetap terlimpah curahkan kepada utusan-Nya tercinta dan terkasih, junjungan kita Rasullullah SAW yang dengan jiwa sucinya penuh pengorbanan dan keikhlasan telah membimbing dan menuntun umatnya kejalan yang penuh dengan cahaya ilmu yang di Ridhoi oleh Allah SWT dan senantiasa istiqomah berjuang menegakkan Islam.

Tugas Akhir ini dengan Judul “Sistem Pembiayaan Usaha Kecil Pada PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Tanjung Balai Karimun”, adalah sebagai syarat untuk menyelesaikan Studi dan mendapatkan gelar Ahli Madya pada program Diploma III Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

Suksesnya Tugas Akhir ini tidak terlepas dari usaha dan kerjasama, serta bimbingan dari berbagai pihak, baik moral maupun materil. Oleh karena itu pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih yang tidak terhingga kepada yang teristimewa Ayahanda dan Ibunda tercinta yang selama ini telah memberikan dukungan dan do'a yang tidak terhingga kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini. Serta penulis ucapkan terimakasih banyak yang setulusnya kepada :

1. Bapak Prof. Dr.M. Nazir, selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
2. Bapak Dr. Mahendra Romus, SP, M.Ec selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial, serta Pembantu Dekan I,II,III.
3. Bapak Andri Novius, SE, M.Si,Ak selaku Ketua Jurusan Akuntansi Diploma III Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
4. Ibu Jasmina Syafe'i SE, M.Ak,Ak, selaku Sekretaris jurusan yang memberikan saran dan petunjuk dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini.
5. Ibu Lusiawati, SE,MBA, selaku Penasehat Akademis penulis selama mengikuti perkuliahan di Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
6. Bapak Andi Irfan SE, M.Sc, selaku Dosen Pembimbing yang telah meluangkan waktu dan kesempatannya untuk mengarahkan dan membimbing penulis dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini.
7. Bapak/Ibu Dosen dan seluruh Pegawai pada Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
8. Bapak Tubagus Rofik, selaku Pimpinan PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Tg.Balai Karimun.
9. Bapak Wahyudi Rahdi, selaku *Back Office* PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Tg.Balai Karimun yang telah banyak membantu penulis pada saat penelitian dan Praktek Kerja Lapangan.

10. Kak Rahma Zurnita, selaku Pelaksana Mikro dan segenap karyawan PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Tg.Balai Karimun yang telah membantu penulis dalam memperoleh data-data dan informasi yang berkaitan dengan Tugas Akhir ini.
11. Abang Kamarul Zaman yang selalu menemani penulis dan memberikan semangat, kesabaran serta membantu penulis dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini.
12. Saudara-saudaraku Agustina, Dini Warisa, Wilda Gustina, Desi Ulandari dan teman-temanku Mailul Hayati, Fitria Handayani, Riza Umami, Mukarromah, Sherly Prissilia terima kasih buat saran, dan semangatnya sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini.
13. Seluruh teman-teman Lokal C Akuntansi Diploma III yang selalu membantu satu sama lainnya dan kebersamaan selama perkuliahan, kebersamaan kita akan selalu penulis kenang.

Semoga segala kebaikan dan keikhlasan yang telah diberikan kepada penulis mendapat limpahan pahala dari Allah SWT. Penulis menyadari dalam penulisan Tugas Akhir ini masih jauh dari kesempurnaan, maka dari itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun demi kesempurnaan Tugas Akhir ini.

Pekanbaru, April 2013

Penulis

Erni Megasari
Nim. 01074203312

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR GAMBAR	vii
DAFTAR TABEL	viii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	6
1.3 Tujuan Penelitian	6
1.4 Manfaat Penelitian	6
1.5 Metode Penelitian	7
1.6 Metode Pengumpulan Data.....	7
1.7 Sistem Penulisan	8
BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	10
2.1 Sejarah Singkat Perusahaan	10
2.2 Struktur Organisasi	12
2.3 Visi, Misi serta Strategi Usaha Bank Syariah Mandiri	19
2.4 Produk-produk Bank Syariah Mandiri.....	19
BAB III TINJAUAN TEORI DAN PRAKTIK	28
3.1 Tinjauan Teori.....	28
3.1.1 Pengertian Sistem.....	28
3.1.2 Pengertian Pembiayaan	28
3.1.3 Pengertian Bank Syariah.....	29
3.1.4 Perbedaan Sistem Bank Konvensional Dengan Sistem Bank Syariah	30
3.1.5 Jenis-Jenis Pembiayaan.....	32

3.1.6 Sistem Pembiayaan Murabahah	39
3.1.7 Unsur-Unsur Pembiayaan	41
3.1.8 Tujuan Pembiayaan	42
3.1.9 Prinsip-Prinsip Pembiayaan	42
3.1.10 Pengertian Usaha Kecil	48
3.1.11 Kriteria Usaha Kecil	49
3.1.12 Ciri-Ciri Usaha Kecil	50
3.1.13 Landasan Hukum Tentang Pembiayaan	51
3.2 Tinjauan Praktek	52
3.2.1 Prosedur Pembiayaan Murabahah	52
3.2.2 Penentuan Suatu Permohonan Pembiayaan	57
3.2.3 Pelunasan Pembiayaan yang Dipercepat	58
3.2.4 Contoh Kasus Pembiayaan Murabahah (Usaha Kecil)	58
3.2.5 Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah	64
3.2.6 Proses Pengawasan Pembelian Barang	65
BAB IV PENUTUP	67
4.1 Kesimpulan	67
4.2 Saran	68
DAFTAR PUSTAKA	70
LAMPIRAN	

DAFTAR GAMBAR

Gambar II.I	Struktur Organisasi Perusahaan.....	14
Gambar II.II	Struktur Organisasi Warung Mikro.....	18

DAFTAR TABEL

Tabel III.I	Rencana Anggaran Biaya (RAB)	59
Tabel III.II	Neraca.....	61
Table III.III	Laporan Laba Rugi.....	61

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Ekonomi merupakan faktor terpenting dalam peningkatan sumber daya, sumber usaha, sumber pembangunan dan sumber pembiayaan dari segi materi dan non materiil (sarana dan prasarana) dari suatu negara. Mengarah kepada kehidupan masyarakat kecil pada umumnya terutama di Indonesia, ekonomi pada dasarnya memiliki peran yang penting dalam peningkatan kegiatan usaha masyarakat yang dinamikannya selalu mengarahkan kepada pemenuhan kebutuhan hidup.

Sejalan dengan pesatnya kebutuhan masyarakat kecil, pegawai negeri, petani, nelayan, pedagang, dan lain-lain, keberadaan lembaga yang bertindak sebagai perantara ekonomi untuk menjadi penyedia alternatif dalam sistem perekonomian modern sangatlah dibutuhkan. Keberadaan lembaga yang menawarkan kebijakan yang dapat memberikan banyak alternatif guna mendukung kegiatan usaha masyarakat kecil pada umumnya adalah lembaga keuangan yakni bank.

Dalam pembicaraan sehari-hari bank dikenal sebagai suatu badan usaha yang bertujuan membantu perekonomian masyarakat. Menghimpun dan menyalurkan adalah tujuan utama dari kegiatan perbankan.

Menurut undang-undang RI tahun 1998 tanggal 10 November tentang perbankan, bank adalah badan usaha yang

menghimpun dan dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.

Dalam hal ini baik bank konvensional maupun bank syariah sangat membantu masyarakat dalam mengatasi permasalahan perekonomian yang sedang mereka hadapi, terutama Bank Syariah Mandiri yang mempunyai program pembiayaan untuk usaha kecil yaitu BSM Warung Mikro. Dengan adanya pembiayaan usaha kecil ini dapat membantu masyarakat yang membutuhkan dana untuk penambahan modal dalam mengembangkan usahanya.

Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Tg. Balai Karimun diresmikan pada 26 April 2010 sebagai pengembangan dari BSM cabang Batam, yang merupakan bank yang bergerak dalam jasa perbankan yang kegiatannya berfungsi sebagai penghimpun dan dari masyarakat dan penyalur dan tersebut kepada masyarakat. Salah satu program pembiayaan yang ada pada PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Tg. Balai Karimun adalah BSM Warung Mikro. BSM Warung Mikro menyediakan dana kepada masyarakat sebagai penambahan modal kerja. Dengan adanya BSM Warung Mikro ini sangat membantu masyarakat yang kekurangan dana untuk mengembangkan usahanya. Tetapi bank tidak memberi sepenuhnya modal melainkan hanya memberi tambahan untuk pengembangan usaha nasabah. Disini bank memberikan kemudahan kepada nasabah untuk membayar pinjamannya dengan sistem kredit sesuai ketentuan yang telah ditetapkan Bank Syariah Mandiri. Salah satunya dengan memberikan

jaminan/agunan yang sesuai dengan besarnya pinjaman nasabah. Bagi nasabah yang tidak mempunyai jaminan tetapi ia bekerja dalam instansi pemerintahan dan telah mempunyai kerjasama pembiayaan di BSM maka jaminannya cukup hanya SK dan ijazah asli.

Pembiayaan usaha kecil Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Tg. Balai Karimun ini dimulaidari Rp 2.500.000 hingga limit Rp 100.000.000. Pembiayaan untuk usaha kecil inidilakukan dengan menggunakan akad murabahah. Murabahah adalah akad jual beli antara bank dan nasabah. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah dan menjual kepada nasabah yang bersangkutan sebesar harga perolehan ditambah dengan keuntungan yang disepakati. Apabila nasabah menginginkan untuk membeli barang yang diperlukannya sendiri bukan dari pihak bank yang membelikannya maka pihak bank sebagai penyedia dana akan memberikan surat kuasa pembelian barang untuk menggunakan dana tersebut sesuai dengan Rencana Anggaran Biaya (RAB) yang telah dibuat sebelumnya disaat mengajukan pembiayaan (wawancara: Rahma Zurnita, Pelaksana Mikro, 01 februari 2013).

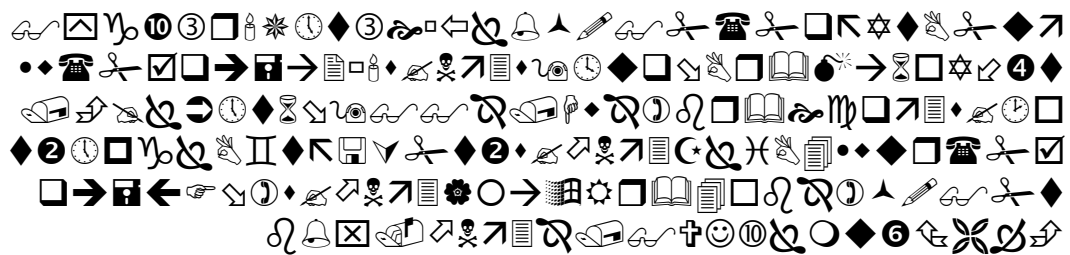
Menurut Kasmir (2010) sebelum kredit diberikan, untuk meyakinkan bank bahwa nasabah benar-benar dapat dipercaya, maka bank perlu terlebih dahulu mengadakan analisis kredit. Analisis kredit mencakup latar belakang nasabah atau perusahaan, prospek usahanya, jaminan yang diberikan, karakter, kemampuan untuk menciptakan pendapatan, pemilikan asset, kondisi perekonomian, dan faktor-faktor lainnya. Tujuan utama analisis kredit adalah untuk menentukan kesanggupan nasabah untuk membayar kembali pinjamannya.

Pemberian kredit tanpa analisis terlebih dahulu akan sangat membahayakan bagi bank. Nasabah dalam hal ini akan mudah memberikan data-data fiktif sehingga kredit tersebut sebenarnya tidak layak diberikan. Akibatnya jika salah dalam menganalisis, maka kredit yang disalurkan akan sulit ditagih alias macet. Namun faktor salah analisis ini bukanlah merupakan penyebab utama kredit macet walaupun sebagian besar kredit macet diakibatkan salah dalam mengadakan analisis. Penyebab lainnya mungkin disebabkan oleh musibah seperti bencana alam yang memang tidak dapat dihindari oleh nasabah.

Untuk memudahkan pelaksanaan analisa permintaan kredit yang diajukan serta meminimalisir resiko kredit didalam kebijaksanaan umum perlu dimasukkan standar mutu kredit. Oleh karena itu untuk menghemat waktu, karyawan bank yang menanganinya memberikan syarat-syarat yang dapat dipenuhi debitur agar permintaan kreditnya dapat dipertimbangkan. Adapun syarat-syarat tersebut antara lain :

- a. Pengajuan permohonan pembiayaan, yang diisi oleh nasabah yang mencantumkan apa jenis usahanya dan berapa nominalnya.
- b. Memberikan fotocopy KTP yang bersangkutan, fotocopy KTP suami/istri, fotocopy kartu keluarga, fotocopy akta nikah, pas photo yang bersangkutan 4x6, surat keterangan bekerja/domisili usaha, slip penghasilan/bukti pemasukan usaha, slip pengeluaran/tagihan rutin, PBB dan IMB (rumah & tempat usaha), print Out sisa utang, print Out buku tabungan (3bulan terakhir), NPWP, Rencana Anggaran Biaya (RAB), dan dokumen jaminan.

Setelah semua syarat tersebut dipenuhi barulah pihak bank dapat menindak lanjuti atas permohonan pembiayaan yang diajukan oleh nasabah, dengan keputusan pihak bank pembiayaan yang diajukan disetujui atau ditolak. Ada salah satu ayat Al-Qur'an yang menjelaskan tentang pembiayaan untuk usaha yang menggunakan sistem murabahah :



Artinya :

Hai orang-orang yang beriman! Janganlah kalian saling memakan (mengambil) harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan sukarela diantaramu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu sendiri, sesungguhnya Allah maha penyayang kepadamu. (QS Al-Nisa' (4):29).

Dari ayat diatas dapat disimpulkan bahwa dalam melakukan jual beli (perniagaan) sesuai hukum syariah dan hendaknya dilakukan dengan persetujuan kedua belah pihak, tidak boleh ada yang merasa terpaksa atas kesepakatan yang ditentukan. Dan tidak boleh meletakkan keuntungan (margin) yang tinggi karena bisa termasuk dalam riba.

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, maka penelitian ini dilaksanakan dengan melihat pelaksanaan pembiayaan usaha kecil di Bank Mandiri Syariah Kantor Cabang Pembantu Tg.Balai Karimun.Maka dari penelitian ini diberi judul **“SISTEM PEMBIAYAAN USAHA KECIL PADA PT.BANK SYARIAH MANDIRI KANTOR CABANG PEMBANTU TANJUNG BALAI KARIMUN”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka yang menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimanakah sistem pembiayaan usaha kecil pada PTBank Syariah Mandiri KCP Tg.Balai Karimun ?

1.3 Tujuan Penelitian

a. Tujuan umum

Untuk mengetahui sistem pembiayaan usaha kecil pada PT Bank Syariah Mandiri KCP Tg.Balai Karimun.

b. Tujuan khusus

Untuk mengetahui bagaimana pihak bank menentukan suatu permohonan pembiayaan nasabah disetujui atau ditolak.

1.4 Manfaat penelitian

a. Bagi Perusahaan

Penelitian diharapkan dapat memberikan informasi dan masukan bagi pihak manajemen perusahaan Bank Syariah Mandiri KCP Tg.Balai Karimun dalam melakukan pembiayaan usaha kecil.

b. Bagi Penyusun

Penelitian ini diharapkan dapat meningkatkan pengetahuan yang didapatkan dalam bangku perkuliahan, khususnya dalam proses pembiayaan usaha kecil.

c. Bagi Pihak Lain

Penelitian dapat dijadikan sebagai bahan perbandingan antara teori dengan kenyataan dan untuk menambah pengetahuan bagi pihak lain.

1.5 Metode Penelitian

a. Lokasi penelitian

Penelitian diadakan dikantor Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Tg.Balai Karimun yang berlokasi di jalan Ahmad Yani No.3-4 Sei Lakam Tanjung Balai Karimun.

b. Jenis Data

Penulis melakukan penelitian pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Tg.Balai Karimun dengan menggunakan data berikut ini:

- a. Data primer adalah data yang belum diolah yang langsung diperoleh penulis yaitu berupa dokumen maupun keterangan-keterangan yang diperoleh dari hasil wawancara dengan salah satu karyawan Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Tanjung Balai Karimun.
- b. Data sekunder adalah data yang diperoleh dari hasil pengumpulan oleh orang lain dengan maksud tersendiri dan mempunyai katagorisasi atau klasifikasi menurut keperluan mereka (Nasution,2011:143).

1.6 Metode Pengumpulan Data

Agar dapat diperoleh data-data yang dapat diuji kebenarannya, relevan, dan lengkap, maka peneliti menggunakan instrument sebagai berikut:

- a. Dokumentasi

Dokumentasi adalah dengan melakukan pengutipan secara langsung terhadap data-data yang dimiliki perusahaan seperti prosedur pembiayaan, sejarah perusahaan, struktur organisasi perusahaan.

b. Wawancara

Wawancara adalah proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara Tanya jawab, sambil bertatap muka antara sipenanya atau pewawancara dengan si penjawab atau responden (Moh. Nazir, 2005:193). Cara memperoleh data dengan Tanya jawab secara langsung kepada pihak Bank Syariah Mandiri KCP Tg. Balai Karimun.

c. Analisis Data

Dalam melakukan penulisan ini, metode analisa yang digunakan adalah metode deskriptif, yaitu metode yang memberikan gambaran secara umum dan sistematis tentang prosedur pembiayaan *murabahah* pada Bank Syariah Mandiri KCP Tg. Balai Karimun.

1.7 Sistem Penulisan

Agar penulisan lebih sistematis dan terarah maka penulis menyusun Sistematika Penulisan sebagai berikut :

BAB I : PENDAHULUAN

Pada bab ini menguraikan tentang latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, metode penelitian, metode pengumpulan data dan sistematika penulisan.

BAB II : GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Pada bab ini akan membahas tentang sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi, visi dan misi dan produk-produk Bank Syariah Mandiri KCP Tg.Balai Karimun.

BAB III : TINJAUAN TEORI DAN PRAKTIK

Pada bab ini akan membahas tentang teori-teori yang terdiri dari pengertian pembiayaan, pengertian usaha kecil, sistem pembiayaan *murabahah*, jenis-jenis pembiayaan, kriteria usaha kecil, prinsip-prinsip pembiayaan dan dalam tinjauan praktik membahas tentang prosedur pembiayaan *murabahah* (usaha kecil), contoh kasus pembiayaan *murabahah*, pembiayaan bermasalah, dan pelunasan pembiayaan yang dipercepat pada PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Tg.Balai Karimun.

BAB IV : PENUTUP

Pada bab ini akan membahas tentang kesimpulan dan saran dari semua pembahasan.

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Sejarah Singkat Perusahaan

Gagasan untuk mendirikan Bank Syariah di Indonesia sebenarnya sudah muncul sekitar tahun 1970-an, yang di bicarakan pada Seminar Nasional hubungan Indonesia-Timur Tengah pada tahun 1974, dan pada tahun 1976 dalam Seminar Internasional yang diselenggarakan oleh Lembaga Studi Ilmu-Ilmu Kemasyarakatan (LSIK) dan yayasan Bhineka Tunggal Ika. Gagasan ini baru terealisasi pada tahun 1988 disaat pemerintah mengeluarkan paket kebijakan Oktober (PAKTO) yang berisi liberealisasi industry perbankan, pada saat itulah para ulama berusaha untuk mendirikan Bank bebas bunga.

Akhirnya pada tanggal 18-20 Agustus 1990 menyelenggarakan lokakarya bunga bank dan perbankan di Cisarua, Bogor dan Jawa Barat yang hasilnya dibahas lebih mendalam lagi pada musyawarah nasional ke IV MUI di Hotel Sahid Jakarta dengan membentuk kelompok kerja yang berhasil mendirikan Bank Islam di Indonesia.

Pengesahan undang-undang no. 07 tahun 1992 tentang perbankan yang kemudian di revisi oleh undang-undang no. 10 tahun 1998, tentang perbankan pada bulan November 1998, telah memberi peluang yang sangat baik bagi tumbuhnya bank syariah di Indonesia. Undang-undang tersebut memungkinkan bank beroperasi sepenuhnya secara syariah atau dengan *DualBanking System* yaitu dengan membuka cabang khusus syariah.

Dengan terlaksananya Merger 4 Bank (Bank Dagang Negara, Bank Bumi daya, Bank Exim dan Bapindo) ke dalam PT. Bank Mandiri (Persero) pada tanggal 31 juli 1999, rencana perubahan Bank Susila Bakti (BSB) menjadi Bank Syariah dengan nama Bank sakinah Syariah Mandiri (Persero) di ambil alih oleh PT. Bank Mandiri (Persero) dengan mengubah namanya menjadi Bank Syariah Mandiri.

Bank Mandiri selaku pemilik baru mendukung sepenuhnya dan melanjutkan perubahan BSB menjadi Bank Syariah, sejalan dengan keinginan Bank Mandiri untuk membentuk unit syariah yang disertai dengan penanaman modal. Langkah itu diatandai dengan perubahan anggaran dasar yang mengubah nama PT. Bank Susil Bakti menjadi Bank Sakinah Syariah Mandiri melalui Akta Notaris Ny. Macharani, M.S,S.H No. 29 pada tanggal 12 Mei 1999. Kemudian dilakukan perubahan kembali menjadi PT. Bank Syariah Mandiri yang tercantum dalam Akta Notaris Sutjipto, S.H. No 23 pada tanggal 8 September 1999.

Pada tanggal 25 Oktober 1999, melalui surat keputusan Gubernur Bank Indonesia No. 1/24/KEP.GBI/1999, diperoleh pengukuhan kegiatan usaha bank yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah disusul kemudian dengan surat keputusan Deputi Gubernur Senior Bank Indonesia No. 1/1KEP.DGS/1999 mengubah nama menjadi PT. Bank Syariah Mandiri sebagai anak perusahaan PT. Bank Mandiri (Persero).

Senin tanggal 21 Rajab 1420 H atau tanggal 1 November 1999 merupakan hari pertama beroperasinya PT. Bank Syariah Mandiri. Kelahiran Bank Syariah Mandiri merupakan buah usaha bersama dari para perintis Bank Syariah Mandiri di BSB yang didukung oeh pemilik yaitu manajemen Bank Mandiri yang memandang pentingnya kehadiran Bank Syariah dilingkungan Bank Mandiri.

Setelah Bank Syariah Mandiri sudah berjalan mulailah mengepakan sayapnya yaitu dengan membuka cabang dan cabang pembantu diberbagai daerah salah satunya, Bank Syariah Mandiri KCP Tg. Balai Karimun diresmikan pada tanggal 26 April 2010 di Tg. Balai Karimun dan dihadiri oleh Bupati Karimun (Nurdi Basirun), Kepala Pimpinan BI Batam (Elang Tri Pratomo), Kepala Divisi Jaringan BSM (Edwin Siregar), Kepala Pimpinan BSM Cabang Batam (Indra Kusuma Yuzar), Kepala pimpinan BSM KCP Tg. Balai Karimun (Herman), Pimpinan Asuransi Jasa Raharja, Seluruh Pimpinan Perbankan di Karimun dan Seluruh Kepala Pimpinan Dinas Sekab Karimun. PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Tg.Balai Karimun beralamat di Jl. Ahmad Yani no. 3-4 Sei Lakam, di depan toko pakaian Hawaii, disebelah kanan toko counter axis, dan disebelah kiri toko Elektronik.

2.2 Struktur Organisasi

Setiap badan organisasi maupun perusahaan, mempunyai tujuan yang telah ditetapkan jauh sebelumnya dalam proses perencanaan, langkah utama dalam mencapai tujuan dimaksud adalah merencanakan dan merumuskan struktur organisasi yang sesuai dengan kondisi dan kebutuhan organisasi serta mencerminkan unsur kejelasan maupun fleksibel. Hal ini dimaksud karena struktur organisasi merupakan alat dan kerangka dasar yang membantu organisasi dalam mencapai tujuannya.

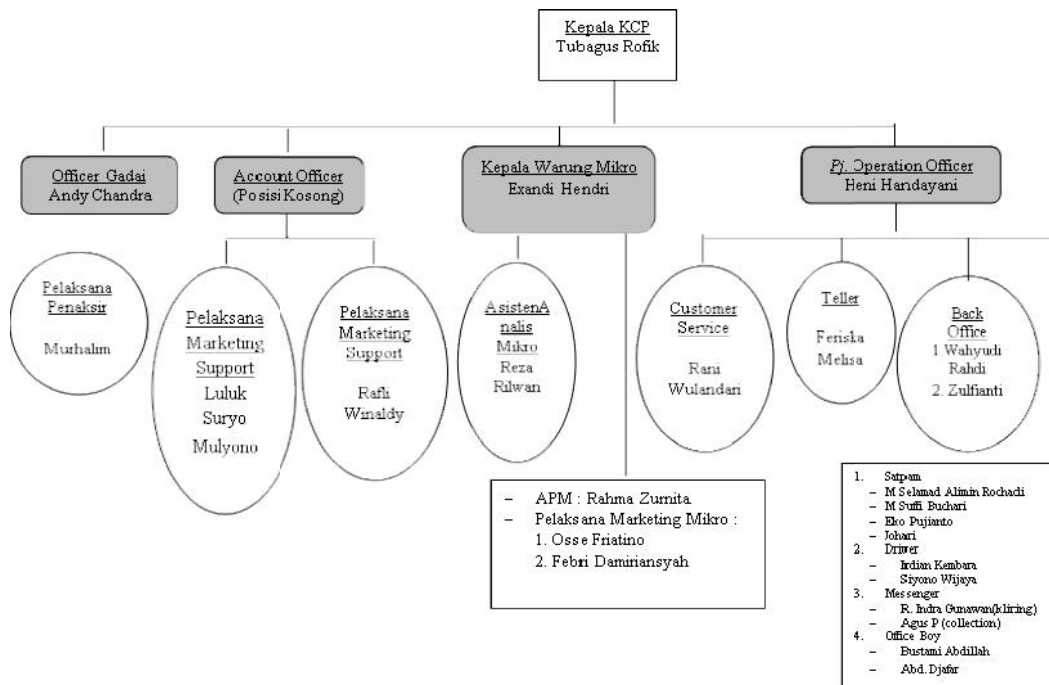
Proses perencanaan struktur organisasi ini memuat gambaran, peraturan, dan pengklasifikasian, tanggung jawab serta wewenang personal serta bagian yang ada pada organisasi. Struktur organisasi memiliki arti penting dalam menata

proses dan mekanisme kerja sekaligus memungkinkan memilih strategi dan kebijaksanaan yang selaras dalam upaya mencapai tujuan organisasi secara sehat dan efektif.

Dengan tersusunnya struktur secara fleksibel dan tegas, maka setiap bagian yang ada pada perusahaan siap melaksanakan tindak lanjut yang terkoordinasi dalam mencapai hasil kerja tahapan yang menopang tujuan akhir. Dan dengan adanya struktur organisasi yang digambarkan secara jelas akan mempermudah pimpinan untuk mengorganisasi dan mengkoordinasi semua kegiatan organisasi.

Sehubungan dengan hal itu PT Bank Syariah Mandiri KCP Tg.Balai Karimun telah memiliki struktur organisasi yang disusun berdasarkan pembagian tugas, wewenang, dan tanggungjawab yang dibentuk sesuai dengan keahlian masing-masing karyawan. Dan untuk lebih jelasnya struktur organisasi yang ada pada PT Bank Syariah Mandiri KCP Tg.Balai Karimun adalah sebagai berikut :

Gambar II.I
Struktur Organisasi Bank Syariah Mandiri KCP Tg.Balai Karimun



a. Pimpinan Cabang

1. Bertanggungjawab atas jalannya operasi perbankan pada kantor cabang sesuai dengan program kerja dan pedoman kerja operasi bank.
2. Membuat perencanaan secara efisien dan efektif yang dituangkan dalam program kerja untuk disampaikan ke kantor pusat.
3. Merencanakan, mengelola dan mengendalikan aktivitas kantor cabang sejalan dengan kebijaksanaan dan pedoman yang telah diatur kantor pusat.
4. Mengamankan rahasia bank dan investasi yang terdapat pada kantor cabang.

5. Menyelenggarakan dan memimpin rapat-rapat kantor cabang dan mengadakan pertemuan atau diskusi untuk pengembangan usaha atau peningkatan efisiensi kerja.
6. Melaksanakan kegiatan teknis cabang yang berdasarkan atas pedoman kerja operasional.
7. Berwenang untuk memutuskan atau memberikan persetujuan pada setiap permasalahan yang muncul. Menerima dan menetapkan karyawan sebagaimana yang ditentukan dalam struktur organisasi.

b. Asisten Marketing Officer

1. Melaksanakan strategi pemasaran produk bank guna mencapai volume/ sasaran yang telah ditetapkan.
2. Melakukan survey / pengamatan secara langsung terhadap kondisi/ potensi bisnis daerah.
3. Membuat perencanaan solisitasi nasabah maupun investor, untuk memperoleh nasabah/ investor yang baik.
4. Melayani permohonan pembiayaan nasabah, baik baru maupun perpanjangan.
5. Melakukan pengawasan dan pembinaan nasabah sehubungan dengan fasilitas pembiayaan yang sedang dinikmati.
6. Melakukan penagihan rutin atas kewajiban nasabah yang jatuh tempo.
7. Menyelesaikan fasilitas pembiayaan nasabah yang tergolong kolektibilitas kurang lancar, diragukan dan macet.
8. Melakukan pekerjaan-pekerjaan lain yang ditugaskan atasan.

c. Administrasi Pembiayaan

1. Melakukan pengecekan kelengkapan pemenuhan dokumen pembiayaan sebelum fasilitas dicairkan berdasarkan prasyarat/syarat yang telah disepakati.
2. Memonitoring ketertiban pelaksanaan pembiayaan kewajiban nasabah (angsuran/ bagi hasil).
3. Melakukan administrasi jaminan pembiayaan.
4. Memonitoring kewajiban nasabah yang telah jatuh tempo (menunggak) untuk diinformasikan kepada kepala cabang pembantu untuk di tindak lanjuti.
5. Membuat dan menyampaikan laporan dibidang pembiayaan baik kepada kantor cabang induk secara benar dan tepat waktu.
6. Melaksanakan pengelolaan filling dokumen pembiayaan (legal dokumen) secara aman dan tertib.
7. Melaksanakan pekerjaan lain yang ditugaskan oleh kepala cabang pembantu.

d. Divisi Kerja Customer Service

1. Memberi salam, senyum, dan pelayanan yang baik kepada seluruh nasabah maupun calon nasabah.
2. Mengisi dan melengkapi KCTT dan aplikasi pembukaan rekening nasabah.
3. Memberi stempel dan mengarsip KCTT dan aplikasi pembukaan rekening tabungan.

4. Memphoto copy KTP nasabah untuk persyaratan pembukaan rekening.
5. Mengisi slip setoran untuk pembukaan rekening tabungan nasabah.
6. Memisahkan aplikasi pembukaan ATM nasabah sesuai abjad dan memasukkan ke file.
7. Menyusun KCTT dan aplikasi pembukaan rekening nasabah.
8. Memberikan penjelasan tentang produk dan jasa-jasa yang diberikan bank kepada nasabah maupun calon nasabah.
9. Memasukkan data nasabah baru ke sistem komputer yang telah ada.

e. Pelaksana Operasi

1. Melaksanakan pemeriksaan ulang atas semua transaksi transfer/kliring/inkaso keluar/masuk maupun Nota Debet keluar/masuk setiap akhir hari.
2. Menatausahakan kebenaran/kecocokan antara fisik blanko nota kredit dan nota debet dengan kartu persediaan.
3. Mem-file berkas-berkas antara fisik blanko nota kredit dan nota debet.
4. Melaksanakan pekerjaan-pekerjaan lain yang ditugaskan atasan.

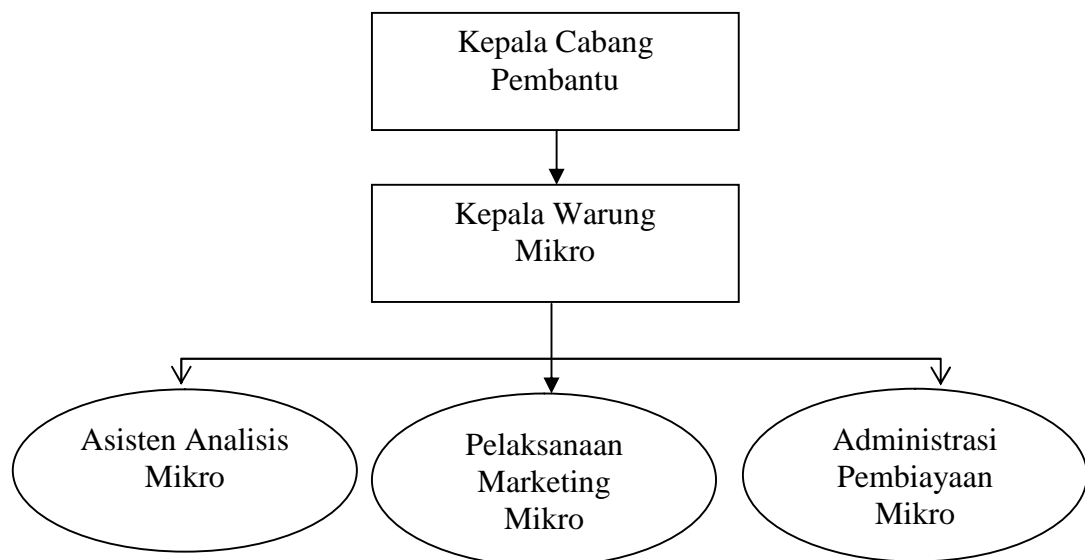
f. Divisi Kerja Teller

1. Memberi salam, senyuman, dan pelayanan yang baik kepada seluruh nasabah.
2. Menerima setoran tabungan, giro, dan deposito.
3. Melayani penarikan tabungan.
4. Memastikan keabsahan penarikan tabungan.
5. Menyusun bukti transaksi Teller.
6. Mengarsip KCTT.

g. Divisi Kerja Marketing

1. Membuat formulir BI checking.
2. Input data entry berdasarkan BSM implan yang diajukan nasabah.
3. Memeriksa, melengkapi, dan menyusun akad pembiayaan untuk pemcairan.
4. Audit file mikro dan marketing.
5. Survey jaminan nasabah.
6. Melakukan serah terima administrasi.
7. Membuat tanda serah terima jaminan.

Gambar II.II
Struktur Organisasi Warung Mikro Bank Syariah Mandiri
KCP Tg.Balai Karimun



2.3 Visi, Misi serta Strategi Usaha Bank Syariah Mandiri

2.3.1 Visi Bank syariah Mandiri

Menjadi Bank Syariah terpercaya pilihan mitra usaha.

2.3.2 Misi Bank Syariah Mandiri

- a. Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan yang berkesinambungan
- b. Mengutamakan perhimpunan dana konsumen dan penyaluran pembiayaan pada segmen UMKM
- c. Merekrut dan mengembangkan pegawai professional dalam lingkungan kerja yang sehat
- d. Mengembangkan nilai-nilai syariah universal.
- e. Menyelenggarakan operasional bank sesuai standar perbankan yang sehat.

2.4 Produk-Produk Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Tanjung Balai Karimun.

a. Pendanaan

1. BSM Tabungan

Tabungan dalam mata uang rupiah dengan akad Mudharabah Mutlaqah yang penarikannya berdasarkan syarat-syarat tertentu yang disepakati.

2. BSM Tabungan Berencana

Tabungan berjangka yang memberikan nisbah bagi hasil berjenjang serta kepastian bagi penabung maupun ahli waris untuk memperoleh dananya sesuai target pada waktu yang diinginkan, dengan perlindungan asuransi gratis.

3. BSM Tabungan Simpatik

Tabungan dalam mata uang rupiah berdasarkan prinsip wadiah, yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat berdasarkan syarat-syarat tertentu yang disepakati.

4. BSM Tabungan Mabror

Tabungan yang bertujuan membantu masyarakat untuk merencanakan ibadah haji dan umrah.

5. BSM Tabungan Dollar

Tabungan dalam mata uang Dollar yang penarikan dan setorannya dapat dilakukan setiap saat atau sesuai ketentuan BSM dengan menggunakan slip penarikan.

6. BSM Tabungan Investa Cendekia (TIC)

Tabungan berjangka yang diperuntukkan bagi masyarakat dalam melakukan perencanaan keuangan, khususnya perencanaan dana pendidikan bagi putra/putri.

7. BSM Deposito

Produk investasi berjangka yang penarikannya hanya dapat dilakukan setelah jangka waktu tertentu sesuai kesepakatan.

8. BSM Deposito Valas

Produk investasi berjangka yang penarikannya hanya dapat dilakukan setelah jangka waktu tertentu sesuai kesepakatan dalam bentuk valuta asing.

9. BSM Giro

Simpanan yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan cek, bilyet giro, atau alat perintah bayar lainnya dengan prinsip *wadiah yad adh-dhamanah*.

10. BSM Giro Valas

Simpanan dalam mata uang dollar Amerika yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan prinsip *wadiah yad ad-dhamanah*.

11. BSM Giro Singapore Dollar

Simpanan dalam mata uang dollar Singapore yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan prinsip *wadiah yad adh-dhamanah*.

12. BSM Giro Euro BSM

Simpanan dalam mata uang Euro yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan prinsip *wadiah yad adh-dhamanah*.

13. BSM Obligasi

Surat berharga jangka panjang berdasar prinsip syariah yang mewajibkan Emiten (Bank Syariah Mandiri) untuk membayar Pendapatan Bagi Hasil / Kupon dan membayar kembali Dana Obligasi Syariah pada saat jatuh tempo.

14. BSM Tabungan Perusahaan

Tabungan yang hanya berfungsi untuk menampung kelebihan dana rekening giro yang dimiliki Institusi/ Perusahaan berbadan hukum dengan menggunakan fasilitas *autosave*.

b. Pembiayaan

1. BSM Pembiayaan *Mudharabah*

Pembiayaan dimana seluruh modal kerja yang dibutuhkan nasabah ditanggung oleh bank. Keuntungan yang diperoleh dibagi sesuai dengan nisbah yang disepakati.

2. BSM Pembiayaan *Musyarakah*

Pembiayaan khusus untuk modal kerja, dimana dana dari bank merupakan bagian dari modal usaha nasabah dan keuntungan dibagi sesuai dengan nisbah yang disepakati.

3. BSM Pembiayaan *Murabahah*

Pembiayaan berdasarkan akad jual beli antara bank dan nasabah. Bank membeli barang yang dibutuhkan dan menjualnya kepada nasabah sebesar harga pokok ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati. Dapat dipergunakan untuk keperluan usaha (investasi, modal kerja) dan pembiayaan konsumen.

4. BSM Pembiayaan *Talangan Haji*

Pinjaman dana talangan dari bank kepada nasabah khusus untuk menutupi kekurangan dana untuk memperoleh kursi/*seat* haji dan pada saat pelunasan BPIH.

5. BSM Pembiayaan *Istishna*

Pembiayaan jangka pendek, menengah, dan panjang yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan pengadaan barang (obyek *istishna*), dimana masa angsuran melebihi periode pengadaan barang

(*goods inprocess financing*) dan bank mengakui pendapatan yang menjadi haknya pada periode angsuran, baik pada saat pengadaan berdasarkan persentase penyerahan barang, maupun setelah barang selesai dikerjakan.

6. Pembiayaan dengan Skema IMBT (*Ijarah Muntahiyah Bittamlik*)

Fasilitas pembiayaan dengan skema sewa atas suatu obyek sewa antara Bank dan Nasabah dalam periode yang ditentukan yang diakhiri dengan kepemilikan barang di tangan nasabah.

7. BSM *Customer Network Financing*

Fasilitas pembiayaan modal kerja yang diberikan kepada Nasabah (agen, dealer, dan sebagainya) untuk pembelian persediaan/*inventory* barang dari Rekanan (ATPM, produsen/distributor, dan sebagainya) yang menjalin kerjasama dengan Bank.

8. BSM Pembiayaan Resi Gudang

Pembiayaan transaksi komersial dari suatu komoditas/produk yang diperdagangkan secara luas dengan jaminan utama berupa komoditas/produk yang dibiayai dan berada dalam suatu gudang atau tempat yang terkontrol secara independen.

9. BSM Pembiayaan Edukasi

Pembiayaan jangka pendek dan menengah yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan uang masuk sekolah/perguruan

tinggi/lembaga pendidikan lainnya atau uang pendidikan pada saat pendaftaran tahun ajaran/semester baru berikutnya dengan akad ijarah.

10. PKPA

Pembiayaan kepada Koperasi Karyawan untuk Para Anggotanya (PKPA) adalah penyaluran pembiayaan kepada koperasi karyawan untuk pemenuhan kebutuhan konsumen para anggotanya (kolektif) yang mengajukan pembiayaan kepada koperasi karyawan.

11. BSM Implan

Pembiayaan konsumen dalam valuta rupiah yang diberikan oleh bank kepada karyawan tetap perusahaan/anggota Kopkar yang pengajuannya dilakukan secara massal (kolektif).

12. Pembiayaan Dana Berputar

Pembiayaan modal kerja dengan prinsip musyarakah yang penarikan dananya dapat dilakukan sewaktu-waktu berdasarkan kebutuhan riil nasabah.

13. BSM Pembiayaan Pemilikan Rumah

Pembiayaan jangka pendek, menengah, atau panjang untuk membiayai pembelian rumah tinggal konsumen, baik baru maupun bekas, di lingkungan developer maupun non developer, dengan system *murabahah*.

14. BSM Optima Pembiayaan Pemilikan Rumah

Pemilikan rumah dengan tambahan benefit berupa adanya fasilitas pembiayaan tambahan yang dapat diambil nasabah pada waktu

tertentu sepanjang *coverage* atas agunannya masih dapat meng-cover total pembiayaannya dan dengan memperhitungkan kecukupan *debt to service ratio* Nasabah.

15. Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) Syariah Bersubsidi

Pembiayaan untuk pemilikan/pembelian rumah sederhana sehat (RS Sehat/RSH) yang dibangun oleh pengembang dengan dukungan subsidi uang muka dari pemerintah, yang ditujukan kepada golongan berpendapatan tetap (pegawai/karyawan).

16. Pembiayaan Umra

Pembiayaan jangka pendek yang digunakan untuk memfasilitasi kebutuhan biaya perjalanan umroh, seperti untuk tiket, akomodasi, dan persiapan biaya umroh lainnya dengan akad ijarah.

17. BSM Pembiayaan Griya DP 0%

Pembiayaan Griya BSM tanpa dipersyaratkan adanya uang muka bagi nasabah, dimana nilai pembiayaan adalah sebesar 100% dari harga taksasi rumah.

18. Pembiayaan dengan Agunan Investasi Terikat Syariah Mandiri

Pembiayaan dengan agunan berupa dana investasi (*cash collateral*) dimana pemilik dana (investor) memberikan batasan kepada Bank mengenai tempat, cara dan objek investasinya.

19. Pembiayaan kepada Pensiunan

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

angsuran dilakukan melalui pemotongan langsung uang pensiun yang diterima Bank setiap bulan (pensiun bulanan).

20. Pembiayaan Peralatan Kedokteran

Pemberian fasilitas pembiayaan kepada para profesional di bidang kedokteran/kesehatan yang memenuhi persyaratan Bank untuk pembelian barang modal baru atau peralatan baru penunjang kerja.

c. Layanan

1. BSM *Card*
2. BSM Sentra Bayar
3. BSM *Mobile Banking*
4. BSM *Net Banking*
5. BSM *Mobile Banking GPRS*
6. PPBA (Pembayaran melalui menu Pemindahbukuan di ATM)
7. BSM *Pooling Fund*
8. BSM Pertukaran Valas
9. BSM Bank Garansi
10. BSM *Electronic Payroll*
11. BSM SKBDN
12. BSM *Letter of Credit*
13. BSM *Transfer Western Union*
14. BSM Kliring
15. BSM Inkaso
16. BSM *Intercity Clearing*

17. BSM RTGS (Real Time Gross Settlement)
18. Transfer Dalam Kota (LLG)
19. Transfer D.U.I.T. (Dana Untuk Indonesia Tercinta)
20. BSM Pajak Online
21. BSM Pajak Impor
22. BSM Referensi Bank
23. BSM *Standing Order*
24. BSM *Autosave*
25. BSM Transfer Valas

BAB III

TINJAUAN TEORI DAN PRAKTIK

3.1 Tinjauan Teori

3.1.1 Pengertian Sistem

Menurut Mulyadi (2001:5) sistem adalah suatu jaringan prosedur yang dibuat menurut pola yang terpadu untuk melaksanakan kegiatan pokok perusahaan.

Sistem dapat didefinisikan dengan pendekatan prosedur dan dengan pendekatan komponen. Dengan pendekatan prosedur, sistem dapat didefinisikan sebagai kumpulan dari prosedur-prosedur yang mempunyai tujuan tertentu. Dan dengan pendekatan komponen sistem dapat didefinisikan sebagai kumpulan dari komponen yang saling berhubungan satu dengan yang lainnya membentuk satu kesatuan untuk mencapai tujuan tertentu (Jogiyanto, 2009:34)

3.1.2 Pengertian Pembiayaan

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 (Kasmir, 2008:96).

Menurut Veithzal (2008:4) pembiayaan dalam bank Islam adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa :

1. Transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *Musyarakah*

2. transaksi sewa dalam bentuk *Ijarah* atau sewa dengan opsi perpindahan hak milik dalam bentuk *Ijarah Muntahiyah bit Tamlik*.
3. Transaksi jual beli dalam bentuk piutang *murabahah*, *salam* dan *istishna*
4. Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang *qardh* ; dan
5. Transaksi multi jasa dengan menggunakan akad *ijarah* atau *kafalah*.

Menurut Veithzal (2008:5) berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara lembaga keuangan dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan/atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan, tanpa imbalan, atau bagi hasil. Dengan demikian, dalam praktiknya pembiayaan adalah :

1. Penyerahan nilai ekonomi sekarang atas kepercayaan dengan harapan mendapatkan kembali suatu nilai ekonomi yang sama dikemudian hari;
2. Suatu tindakan atas dasar perjanjian yang dalam perjanjian tersebut terdapat jasa dan balas jasa (prestasi dan kontrak prestasi) yang keduanya dipisahkan oleh unsur waktu;
3. Pembiayaan adalah suatu hak, dengan hak mana seorang dapat mempergunakannya untuk tujuan tertentu, dalam batas waktu tertentu dan atas pertimbangan tertentu pula

3.1.3 Pengertian Bank Syariah

Menurut Zainuddin (2008:1) bank syariah adalah suatu lembaga keuangan yang berfungsi sebagai perantara bagi pihak yang berkelebihan dana dengan pihak yang kekeurangan dana untuk kegiatan usaha dan kegiatan lainnya sesuai dengan hukum Islam. Bank syariah

secara yuridis normatif dan yuridis empiris diakui keberadaannya dinegara Republik Indonesia. Pengakuan secara yuridis normatif tercatat dalam peraturan perundang-undangan di Indonesia, diantaranya, undang-undang no.7 tahun 1992 tentang perbankan. Selain itu pengakuan secara yuridis empiris dapat dilihat perbankan syariah tumbuh dan berkembang pada umumnya diseluruh Ibukota provinsi dan Kabupaten di Indonesia.

Bank syariah adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan kredit dan jasa-jasa lain dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang beroperasi disesuaikan dengan prinsip-prinsip syariah (Sudarsono,2007:27).

3.1.4 Perbedaan Sistem Bank Konvensional dengan Sistem Bank Syariah

Menurut Amir (2010:11) perbedaan pokok antara sistem sistem bank konvensional dengan sistem bank syariah secara ringkas dapat dilihat dari empat aspek, yaitu sebagai berikut :

1. Falsafah

Pada bank syariah tidak berdasarkan atas bunga, spekulasi, dan ketidakjelasan sedangkan pada bank konvensional berdasarkan atas bunga.

2. Operasional

Pada bank syariah, dana masyarakat berupa titipan dan investasi baru akan mendapatkan hasil jika diusahakan terlebih dahulu, sedangkan pada bank konvensional, dana masyarakat berupa simpanan yang harus

dibayar bunganya pada saat jatuh tempo. Pada sisi penyaluran, bank syariah menyalurkan dananya pada sektor usaha yang halal dan menguntungkan, sedangkan pada bank konvensional, aspek halal tidak menjadi pertimbangan utama.

3. Sosial

Pada bank syariah, aspek sosial dinyatakan secara eksplisit dan tegas yang tertuang dalam visi dan misi perusahaan, sedangkan pada bank konvensional tidak tersirat secara tegas.

4. Organisasi

Bank syariah harus memiliki Dewan Pengawas Syariah. Sementara itu, bank konvensional tidak memiliki Dewan Pengawas Syariah.

Selain itu, perbedaan antarbank konvensional dan bank syariah dapat dilihat dari empat aspek lain, yaitu sebagai berikut :

Aspek	Bank Syariah	Bank Konvensional
Legalitas	Akad syariah	Akad konvensional
Struktur organisasi	Penghimpun dan penyaluran dana harus sesuai dengan fatwa Dewan Pengawas Syariah	Tidak terdapat dewan sejenis
Bisnis dan usaha yang dibiayai	Melakukan investasi-investasi yang halal saja. Hubungan dengan nasabah dalam bentuk hubungan kemitraan. Berdasarkan prinsip bagi hasil, jual beli, atau sewa. Berorientasi pada keuntungan dan kemakmuran dan kebahagiaan dunia akhirat.	Investasi yang halal dan haram. Hubungan dengan nasabah dalam bentuk hubungan kreditur-debitur. Memakai perangkat bunga.
Lingkungan kerja	Islamai	Non Islami

3.1.5 Jenis-Jenis Pembiayaan

Menurut kasmir (2006:122) ada terdapat beberapa jenis pembiayaan yang terdapat di bank syariah, yaitu sebagai berikut :

1. *Al-musharakah*

Yaitu pembiayaan berdasarkan prinsip bagi hasil, merupakan akad kerja sama dua pihak atau lebih untuk melakukan usaha bersama. Masing-masing pihak memberikan dana dengan kesepakatan keuntungan dan resiko ditanggung bersama sesuai kesepakatan.

2. *Al-mudharabah*

Yaitu pembiayaan berdasarkan prinsip penyertaan modal, artinya akad kerjasama dimana bank syariah membiayai seluruh modal dan nasabah sebagai pengelola. Pembagian keuntungan dituang dalam kontrak yang disepakati sebelumnya.

3. *Bai' al-murabahah*

Yaitu kegiatan jual beli barang. Pembiayaan ini meliputi penentuan harga pokok ditambah keuntungan yang diharapkan oleh nasabah yang dibiayai oleh bank. Pembayaran oleh nasabah dilakukan secara cicilan sesuai dengan jangka waktu usaha.

4. *Ijarah*

Yaitu pembiayaan barang modal berdasarkan sewa murni tanpa pilihan atau dengan adanya pilihan pemindahan kepemilikan atas barang yang disewa dari pihak bank oleh pihak lain yang disebut *ijarah wa iqtina*.

Sedangkan menurut Muhammad Syafi'i (2003:160) berdasarkan sifat penggunaannya, pembiayaan dibagi menjadi dua hal, yaitu sebagai berikut :

1. Pembiayaan produktif

Pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu untuk peningkatan usaha, baik usaha produksi, perdagangan, maupun investasi. Menurut keperluannya, pembiayaan produktif dapat dibagi menjadi dua :

a. Pembiayaan Modal Kerja

Pembiayaan modal kerja adalah pembiayaan untuk modal kerja perusahaan dalam rangka pembiayaan aktiva lancar perusahaan.

b. Pembiayaan Investasi

Pembiayaan investasi adalah pembiayaan yang diberikan kepada usaha-usaha guna merehabilitas, modernisasi, perluasan ataupun pendirian proyek baru.

2. Pembiayaan Konsumtif

Pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan.

Menurut Adiwarmanto Karim (2006:87), pembiayaan menurut tujuan penggunaannya dibagi menjadi empat kategori, yaitu sebagai berikut:

1) Pembiayaan dengan prinsip jual beli.

Transaksi jual beli dapat dibedakan berdasarkan bentuk pembayarannya dan waktu penyerahan barangnya, yaitu sebagai berikut :

a) Pembiayaan *Murabahah*

Murabahah adalah transaksi dimana bank menyebut jumlah keuntungannya. Bank bertindak sebagai penjual sedangkan nasabah bertindak sebagai pembeli. Harga jual adalah harga beli bank dari pemasok ditambah keuntungan (margin).

Menurut Veithzal (2008:146) ada terdapat beberapa rukundalam pembiayaan *murabahah*, yaitu sebagai berikut :

1. Penjual (*ba'iu*)
2. Pembeli (*musytari*)
3. Barang yang diperjualbelikan(*mabi'*)
4. Harga barang(*tsaman*)
5. Pernyataan serah terima(*ijab qabul*)

b) Pembiayaan *Salam*

Pembiayaan *salam* adalah akad pembiayaan suatu barang dengan cara pemesanan dan pembayaran harga yang dilakukan terlebih dahulu dengan syarat tertentu yang disepakati.

Menurut Veithzal (2008:173) ada terdapat rukun dalam pembiayaan *salam*, yaitu sebagai berikut :

1. Pembeli (*muslam*)

2. Penjual (*muslam ilaih*)
3. Barang yang diperjualbelikan (*muslam fih*)
4. Harga barang (*ra'sul mal*)
5. Bayar harga barang.

c) Pembiayaan *Istishna*

Pembiayaan *istishna* adalah akad pembiayaan barang dalam bentuk pemesanan pembuatan barang tertentu dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang disepakati antara pemesan atau pembeli dan penjual atau pembuat.

Menurut Veithzal (2008:175) ada terdapat rukun dan syarat dalam pembiayaan *istishna*, yaitu sebagai berikut :

1. Produsen (*shani'*)
2. Pemesan (*muntashni'*)
3. Barang yang dipesan (*mashnu'*)
4. Harga barang (*tsaman*)

2) Pembiayaan dengan prinsip sewa.

Pada pembiayaan sewa dapat dilakukan dengan akad *ijarah* atau *ijarah muntahiya bittamlik*.

- a. Akad *ijarah* adalah akad penyediaan dana dalam rangka memindahkan hak guna atau manfaat dari suatu barang atau jasa berdasarkan transaksi sewa, tanpa diikuti pemindahan kepemilikan barang itu sendiri.

Menurut Andri (2009:85) ada terdapat fitur dan mekanisme dalam *ijarah*, yaitu sebagai berikut :

1. Bank bertindak sebagai penyedia dana dalam kegiatan transaksi *ijarah* dengan nasabah.
 2. Bank wajib menyediakan dana untuk merealisasikan penyediaan objek sewa yang dipesan nasabah.
 3. Pengembalian atas penyediaan dana bank dapat dilakukan baik dengan angsuran maupun sekaligus.
 4. Pengembalian atas penyediaan dana bank tidak dapat dilakukan dalam bentuk pembebasan utang.
- b. Akad *ijarah muntahiya bittamlik* adalah akad penyediaan dana dalam rangka memindahkan hak guna atau manfaat dari suatu barang atau jasa berdasarkan transaksi sewa dengan opsi pemindahan kepemilikan barang. Fitur dan mekanisme *ijarah muntahiya bittamlik* sama dengan fitur dan mekanisme *ijarah* hanya saja bank selain bank selain bertindak sebagai penyedia dana dalam kegiatan transaksi *ijarah* dengan nasabah juga bertindak sebagai pemberi janji (*wa'ad*) antara lain untuk memberikan opsi pengalihan hak penguasaan objek sewa kepada nasabah sesuai kesepakatan (Andri,2009:86).
- 3) Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil.

Produk pembiayaan syariah yang didasarkan atas dasar prinsip bagi hasil, yaitu sebagai berikut :

a) Pembiayaan *Musyarakah*

Pembiayaan *musyarakah* adalah kerja sama antar dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu dimana setiap pihak memberikan kontribusi dana dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan resiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan.

Menurut Andri (2009:83) ada terdapat fitur dan mekanisme pembiayaan *musyarakah*, yaitu sebagai berikut :

1. Bank dan nasabah masing-masing bertindak sebagai mitra usaha dengan bersama-sama menyediakan dan dan/atau barang untuk membiayai suatu kegiatan usaha tertentu.
2. Nasabah bertindak sebagai pengelola usaha dan bank sebagai mitra usaha.
3. Pembagian hasil usaha dari pengelolaan dana dinyatakan dalam nisbah yang disepakati.

b) Pembiayaan *Mudharabah*

Pembiayaan *mudharabah* adalah akad kerja sama antara pemilik dana (*shahibul mal*), yang menyediakan seluruh kebutuhan modal, dan pihak pengelola usaha (*mudharib*) untuk melakukan suatu kegiatan usaha bersama.

Menurut Veithzal (2008:127) ada terdapat beberapa rukun dalam pembiayaan *mudharabah*, yaitu sebagai berikut :

1. Pernyataan serah terima (*ijab qabul*).

2. Adanya dua pihak (*shahibul mal* dan *mudharib*)
3. Adanya modal
4. Adanya usaha (*'amal*)
5. Adanya keuntungan
- 4) Pembiayaan dengan akad lainnya

Dalam pembiayaan akad lainnya terdiri dari *qardh* dan *kafalah*, yaitu sebagai berikut :

a) Akad *Qardh*

Akad *Qardh* adalah akad pinjaman dana kepada nasabah dengan ketentuan bahwa nasabah wajib mengembalikan pokok pinjaman yang diterimanya pada waktu yang telah disepakati baik secara sekaligus maupun cicilan.

Menurut Sri dewi (vol 9 no.2) ada terdapat beberapa rukun *qardh*, yaitu sebagai berikut :

1. Peminjam (*muqtaridh*)
2. Pemberi pinjaman (*muqridh*)
3. Dana (*qardh*)
4. Serah terima kontrak (*ijab qabul*)

b) Akad *Kafalah*

Akad *kafalah* (garansi bank) adalah pembiayaan yang diberikan bank syariah dalam bentuk sewa menyewa jasa.

Menurut Andri (2009:87) ada terdapat fitur dan mekanisme dalam akad *kafalah*, yaitu sebagai berikut :

1. Bank bertindak sebagai pemberi jaminan atas pemenuhan kewajiban nasabah terhadap pihak ketiga.
2. Objek penjamin harus jelas nilai, jumlah dan spesifikasinya.
3. Bank dapat memperoleh imbalan atau *fee* yang disepakati di awal serta dinyatakan dalam jumlah nominal yang tetap

3.1.6 Sistem Pembiayaan Murabahah

Sistem pembiayaan *murabahah* pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Tg.Balai Karimun digunakan dalam melakukan pembiayaan untuk Usaha Kecil. Yang secara umumnya *murabahah* adalah suatu akad jual beli, yang menyatakan biaya perolehan barang ditambah dengan margin yang disepakati.

Dalam pengajuan pembiayaan *murabahah* ini, nasabah pada saat mengajukan permohonan diharuskan untuk membuat Rencana Anggaran Biaya (RAB), agar pihak bank mengetahui untuk apa pembiayaan itu dipergunakan, dan dana tersebut memang harus benar-benar digunakan untuk membeli barang-barang yang telah dibuat dalam Rencana Anggaran Biaya (RAB) tersebut (wawancara, pelaksana mikro, Rahma Zurnita, 01 februari 2013).

Menurut Veithzal (2008:147) ada terdapat beberapa syarat *murabahah*, yaitu sebagai berikut :

1. Syarat yang berakad (*ba'iu* dan *mustari*) cakap hukum dan tidak dalam keadaan terpaksa.

2. Barang yang diperjualbelikan (*mabi'*) tidak termasuk barang yang haram dan jenis maupun jumlahnya jelas.
3. Harga barang (*tsaman*) harus dinyatakan secara transparan (harga pokok dan komponen keuntungan) dan cara pembayarannya disebutkan dengan jelas.
4. Pernyataan serah terima (*ijab qabul*) harus jelas dengan menyebutkan secara spesifik pihak-pihak yang berakad.

Menurut Andri (2009:79) ada terdapat fitur dan mekanisme dalam pembiayaan *murabahah*, yaitu sebagai berikut :

1. Bank bertindak sebagai pihak penyedia dana dalam kegiatan transaksi *murabahah* dengan nasabah.
2. Bank dapat membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
3. Bank wajib menyediakan dana untuk merealisasikan penyediaan barang yang dipesan nasabah.
4. Bank dapat memberikan potongan dalam besaran yang wajar dengan tanpa diperjanjikan dimuka.

Menurut Ascarya (2007:89) *murabahah* dibagi menjadi dua bentuk, yaitu sebagai berikut :

1. Murabahah Sederhana

Murabahah sederhana adalah bentuk akad murabahah ketika penjual memasarkan barangnya kepada pembeli dengan harga sesuai hargaperolehan ditambah margin keuntungan yang diinginkan.

2. Murabahah kepada Pemesan

Murabahah ini melibatkan tiga pihak yaitu pemesan, pembeli dan penjual. Bentuk murabahah ini juga melibatkan pembeli sebagai perantara karena keahliannya atau karena kebutuhan pemesan akan pembiayaan. Bentuk *murabahah* inilah yang diterapkan perbankan syariah dalam pembiayaan.

3.1.7 Unsur-Unsur Pembiayaan

Menurut Veithzal (2008:5) pembiayaan pada dasarnya diberikan atas dasar kepercayaan. Dengan demikian pemberian pembiayaan adalah pemberian kepercayaan. Hal ini berarti prestasi yang diberikan benar-benar harus diyakini dapat dikembalikan oleh penerima pembiayaan sesuai dengan waktu dan syarat-syarat yang telah disepakati bersama. Berdasarkan hal-hal di atas, unsur-unsur dalam pembiayaan tersebut adalah:

1. Adanya dua pihak, yaitu pemberi pembiayaan (*ba'iu*) atau bank dan penerima pembiayaan (*musytari*) atau nasabah.
2. Adanya kepercayaan pihak bank (*ba'iu*) kepada nasabah (*musytari*) yang didasarkan atas prestasi dan potensi nasabah (*musytari*).
3. Adanya persetujuan, berupa kesepakatan pihak bank (*ba'iu*) dengan pihak lainnya yang berjanji membayar dari nasabah (*musytari*) kepada pihak bank (*ba'iu*).
4. Adanya penyerahan barang, jasa atau uang dari pihak bank (*ba'iu*) kepada nasabah (*musytari*).
5. Adanya unsur waktu (*time element*). Unsur waktu merupakan unsur esensial pembiayaan. Pembiayaan terjadi karena unsur waktu, baik dilihat dari pihak bank (*ba'iu*) maupun dilihat dari nasabah (*musytari*).

3.1.8 Tujuan Pembiayaan

Menurut Amir (2010:15) dalam membahas tujuan pembiayaan, mencakup lingkup yang luas. Pada dasarnya terdapat dua fungsi yang saling berkaitan dari pembiayaan, yaitu :

1. *Profitability*, yaitu tujuan untuk memperoleh hasil dari pembiayaan berupa keuntungan yang diraih dari bagi hasil yang diperoleh dari usaha yang dikelola bersama nasabah. Oleh karena itu, bank hanya akan menyalurkan pembiayaan kepada usaha-usaha nasabah yang diyakini mampu dan mau mengembalikan pembiayaan yang telah diterimanya.
2. *Safety*, keamanan dari prestasi atau fasilitas yang diberikan harus benar-benar terjamin sehingga tujuan *profitability* dapat benar-benar tercapai tanpa hambatan yang berarti. Oleh karena itu, dengan keamanan ini dimaksudkan agar prestasi yang diberikan dalam bentuk modal, barang atau jasa itu betul-betul terjamin pengembaliannya sehingga keuntungan (*profitability*) yang diharapkan dapat menjadi kenyataan.

3.1.9 Prinsip-Prinsip Pembiayaan

Ada beberap prinsip pembiayaan yang terdiri dari 5 C yaitu sebagai berikut (<http://ngenyiz.blogspot.com> tanggal 13 April 2013) :

1. *Character*

Character adalah sifat atau watak seseorang dalam hal ini calon debitur. Tujuannya adalah untuk memberikan keyakinan kepada bank

bahwa, sifat atau watak dari orang-orang yang akan diberikan pembiayaan benar-benar dapat dipercaya. Keyakinan ini tercermin dari latar belakang si nasabah baik yang bersifat latar belakang pekerjaan maupun yang bersifat pribadi seperti : cara hidup atau gaya hidup yang dianutnya, keadaan keluarga, hobi dan sosial standingnya. *Character* merupakan ukuran untuk menilai “kemauan” nasabah membayar utangnya. Orang yang memiliki karakter baik akan berusaha untuk membayar kreditnya dengan berbagai cara.

2. *Capacity*

Untuk melihat kemampuan calon nasabah dalam membayar kredit yang berhubungan dengan kemampuannya dengan mengelola bisnis serta kemampuannya mencari laba. Sehingga pada akhirnya akan terlihat kemampuannya dalam mengembalikan kredit yang disalurkan. Semakin besar sumber pendapatan seseorang maka semakin besar kemampuannya untuk membayar kredit.

3. *Capital*

Biasanya bank tidak akan bersedia untuk membiayai suatu usaha 100%, artinya setiap nasabah yang mengajukan permohonan kredit harus pula menyediakan dana dari sumber lainnya atau modal sendiri dengan kata lain *Capital* adalah untuk mengetahui sumber-sumber pembiayaan yang dimiliki nasabah terhadap usaha yang akan dibiayai oleh bank.

4. *Collateral*

Adalah jaminan yang diberikan calon nasabah baik yang bersifat fisik maupun non fisik. Jaminan hendaknya melebihi jumlah kredit yang diberikan. Jaminan juga harus diteliti keabsahannya, sehingga jika terjadi suatu masalah, maka jaminan yang dititipkan agar dapat digunakan secepat mungkin. Fungsi jaminan sebagai pelindung bank dari resiko kerugian.

5. *Condition*

Dalam menilai kreditnya hendaknya juga dinilai kondisi ekonomi sekarang dan untuk dimasa yang akan datang sesuai sektor masing-masing. Dalam kondisi perekonomian yang kurang stabil sebaiknya pemberi kredit untuk sektor tertentu jangan diberikan terlebih dahulu dan kalaupun jadi diberikan sebaiknya juga dengan melihat prospek usaha tersebut dimasa yang akan datang.

Menurut Kasmir (2006:93) menyatakan penilaian dengan 7 P, yaitu sebagai berikut :

1. *Personality*

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

2. *Party*

Yang mengklasifikasikan nasabah kedalam klasifikasi tertentu atau golongan-golongan tertentu berdasarkan modal, loyalitas serta 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.

3. *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 tujuan produktif atau untuk tujuan perdagangan.

4. *Prospect*

Adalah untuk menilai usaha nasabah dimasa 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.

5. *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 usahannya merugi akan dapat ditutupi oleh sektor lainnya.

6. *Profitability*

Adalah untuk menganalisis bagaimana kemampuan nasabah dalam mencari laba. *Profitability* diukur dari periode ke periode

apakah akan tetap sama atau semakin meningkat, apalagi dengan tambahan kredit yang akan diperolehnya dari bank.

7. *Protection*

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

Menurut Hasan (2003:40) terdapat 7 aspek dalam penilaian pembiayaan, yaitu sebagai berikut :

1. *Aspek Hukum*

Merupakan aspek untuk menilai keabsahan dan keaslian dokumen-dokumen atau surat-surat yang dimiliki oleh calon debitur, seperti akte notaris, izin usaha atau sertifikat tanah dan dokumen atau surat lainnya.

2. *Aspek Pasar dan Pemasaran*

Merupakan aspek untuk menilai apakah pembiayaan yang diberikan akan laku dipasaran dan bagaimana strategi pemasaran yang dilakukan.

3. *Aspek Keuangan*

Merupakan aspek untuk menilai kemampuan calon nasabah dalam membiayai dan mengelola usahanya. Dari aspek ini akan tergambar berapa besar biaya dan pendapatan yang akan dikeluarkan dan diperolehnya. Dalam aspek ini menurut Kasmir dalam menganalisa aspek keuangan menggunakan rasio-rasio

keuangan, seperti rasio likuiditas dan rasio profitabilitas. Adapun rumus dalam menghitung rasio likuiditas adalah :

- a. *Current Ratio*, hubungan antara total aktiva lancar dan total utang jangka pendek, rumus :

$$\text{Current Ratio} = \frac{\text{Total Aktiva Lancar}}{\text{Total Utang Jangka Pendek}}$$

- b. *Quick Ratio*, hubungan antara total aktiva lancar setelah dikurangi persediaan atas utang jangka pendek, rumus :

$$\text{Quick Ratio} = \frac{\text{Total Aktiva Lancar} - \text{Persediaan}}{\text{Total Utang Jangka Pendek}}$$

Sedangkan rasio profitabilitas, menggunakan rumus :

- a. Laba Operasi Terhadap Penjualan Bersih, Rumus :

$$\text{Operating profit margin} = \frac{\text{Laba Operasi}}{\text{Penjualan bersih}} \times 100\%$$

- b. Laba Bersih Terhadap Penjualan Bersih, menggunakan rumus:

$$\text{Net Profit Margin} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Penjualan bersih}} \times 100\%$$

4. *Aspek Operasi/Teknis*

Merupakan aspek untuk menilai tata letak ruangan, lokasi usaha dan kapasitas produksi suatu usaha yang tercermin dari sarana dan prasarana yang dimilikinya.

5. *Aspek Manajemen*

Merupakan aspek untuk menilai sumber daya manusia yang dimiliki oleh perusahaan, baik dari segi kuantitas maupun segi kualitas.

6. *Aspek Ekonomi/Sosial*

Merupakan aspek untuk menilai dampak ekonomi dan sosial yang ditimbulkan dengan adanya suatu usaha terutama terhadap masyarakat, apakah lebih banyak benefit atau cost atau sebaliknya.

7. *Aspek AMDAL*

Merupakan aspek yang menilai dampak lingkungan yang akan timbul dengan adanya suatu usaha, kemudian cara-cara pencegahan terhadap dampak tersebut.

3.1.10 Pengertian Usaha Kecil

Menurut Leonardus (2009:305) usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan 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.

Usaha kecil adalah kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dengan bidang usaha yang secara mayoritas merupakan kegiatan usaha kecil dan perlu dilindungi untuk mencegah dari persaingan usaha yang tidak sehat (<http://Hendrasahakecil.blogspot.com>, 09April 2013).

Dari pendapat para ahli diatas dapat disimpulkan Usaha Kecil adalah suatu bentuk badan usaha yang berdiri sendiri, yang

dilakukan oleh perorangan atau badan usaha. Dan ia tidak menjadi bagian dari bisnis lainnya sehingga tidak mendominasi pasar dimana ia berada.

3.1.11 Kriteria Usaha Kecil

Menurut Leonardus (2009:9) ada beberapa kriteria dari usaha kecil yaitu sebagai berikut :

1. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha ; atau
2. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000 (dua miliar lima ratus juta rupiah).
3. Milik warga negara Indonesia.
4. Berdiri sendiri, bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang tidak dimiliki, dikuasi, atau berafiliasi baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Menengah atau Usaha Besar.
5. Berbentuk usaha orang perorangan, badan usaha yang tidak berbadan hukum, atau badan usaha yang berbadan hukum termasuk koperasi.

Yang dimaksud dengan “kekayaan bersih” adalah hasil pengurangan total nilai kekayaan usaha (aset) dengan total nilai kewajiban, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.

Sedangkan yang dimaksud dengan “hasil penjualan tahunan” adalah hasil penjualan bersih (netto) yang berasal dari penjualan barang dan atau jasa usahanya dalam satu tahun buku (Leonardus,2009:10)

Dan Leonardus juga mengatakan Ada terdapat beberapa kriteria untuk mendefenisikan ukuran usaha kecil, yaitu sebagai berikut :

1. Pendanaan disuplai oleh satu orang atau grup kecil.
2. Operasional bisnis yang terlokalisasi (kecuali pasarnya)
3. Ukuran bisnis yang cukup kecil jika dibandingkan dengan kompetitor-kompetitor yang besar.
4. Memiliki kurang dari 100 karyawan.

Ada terdapat tipe-tipe usaha kecil (<http://hendrasahakecil.blogspot.com>, 09 April 2013), adalah sebagai berikut :

1. Usaha kecil yang berpotensi tinggi. Sebuah perusahaan kecil yang memiliki prospek pertumbuhan yang besar.
2. Usaha kecil yang menarik. Usaha kecil yang mampu menghasilkan laba yang cukup baik bagi pemilik.
3. Bisnis mikro, kecil. Sebuah perusahaan kecil yang mampu menghasilkan laba minimal bagi pemiliknya.

3.1.12 Ciri-Ciri Usaha Kecil

Menurut Leonardus (2009:20), ada terdapat beberapa ciri-ciri dari usaha kecil, yaitu sebagai berikut :

1. Jenis barang/komoditi yang diusahakan umumnya sudah tetap tidak gampang berubah.

2. Lokasi/tempat usahanya sudah menetap tidak berpindah-pindah.
Pada umumnya sudah melakukan administrasi keuangan walau masih sederhana, keuangan perusahaan sudah mulai dipisahkan dengan keuangan keluarga, sudah membuat neraca usaha.
3. Sudah memiliki izin usaha dan persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP; sumber daya manusia (pengusaha) memiliki pengalaman dalam berwirausaha; sebagian sudah akses perbankan dalam hal keperluan modal; sebagian besar belum dapat membuat manajemen usaha dengan baik seperti *business planning*.

3.1.13 Landasan Hukum Tentang Pembiayaan

Sebagai referensi atau landasan hukum yang mengenai pembiayaan terdapat dalam firman Allah SWT :



Artinya :

“Hai orang-orang yang beriman! Jika kamu bermuamalah tidak secara tunai sampai waktu tertentu, buatlah secara tertulis ...”(QS Al-Baqarah (2):282).

Maksud dari ayat diatas adalah apabila kita melakukan jual beli secara kredit maka hendaknya kita membuat suatu perjanjian tertulis tentang jual beli tersebut agar suatu hari tidak terjadi kesalah pahaman.

Dalam ayat lain Allah juga menjelaskan :



Artinya :

“...Dan penuhilah janji, sesungguhnya janji itu pasti diminta pertanggungjawabannya.”(QS Al-Isra (17):34.

Maksudnya adalah apabila kita berhutang, hendaknya kita memenuhi kewajiban kita untuk melunasi hutang tersebut, karena apabila kita tidak melunasinya pihak yang memberi hutang akan melakukan tindakan yang memang seharusnya mereka lakukan.

3.2 Tinjauan Praktik

3.2.1 Prosedur Pembiayaan Murabahah

Dalam prosedur pembiayaan *murabahah* untuk usaha kecil pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Tg.Balai Karimun terdapat beberapa langkah yang harus dilakukan oleh nasabah, beberapa langkah tersebut, yaitu sebagai berikut :

1. Tahap Permohonan

Dalam tahap ini nasabah datang ke Bank Syariah Mandiri dan bertemu dengan bagian pelaksana mikro, kemudian nasabah berbicara kepada pihak mikro mengenai pembiayaan yang ingin di ajukan nasabah. Pihak bank juga akan memberikan formulir pembiayaan yang harus diisi oleh nasabah dan nasabah juga harus melengkapi syarat-syarat yang akan diajukan untuk pembiayaan *murabahah* pada usaha kecil ini. Adapun syarat-syaratnya yaitu sebagai berikut :

- a. Fotocopy Kartu Tanda Penduduk (KTP) yang bersangkutan.
 - b. Fotocopy Kartu Tanda Penduduk (KTP) suami/istri
 - c. Fotocopy Kartu Keluarga (KK)
 - d. Fotocopy Akta Nikah
 - e. Pas photo 4x6 yang bersangkutan
 - f. Surat Keterangan Bekerja/Domisili Usaha
 - g. Slip Penghasilan/Bukti Pemasukan Usaha
 - h. Slip Pengeluaran/Tagihan Rutin
 - i. PBB dan IMB (Rumah dan Tempat Usaha)
 - j. Print Out Buku Tabungan(3bulan terakhir)
 - k. Print Out Sisa Utang (kalau ada peminjaman ditempat lain)
 - l. Dokumen Jaminan
 - m. Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP)
 - n. Rencana Anggaran Biaya
2. Pengumpulan Data dan Investasi

Pihak pelaksana mikro akan melakukan pengumpulan data dan investigasi dengan cara, yaitu sebagai berikut :

- a. Memeriksa kebenaran formulir pembiayaan dan syarat-syarat yang diberikan nasabah.
- b. Memeriksa terhadap jaminan nasabah.
- c. Melakukan pengecekan BI *checking*, apakah nasabah ada peminjaman di bank lain dan juga untuk melihat apakah dalam

pinjaman dibank tersebut nasabah lancar dalam membayar angsurannya.

- d. Melakukan wawancara kepada nasabah mengenai pembiayaan yang diajukan.
- e. Pihak bank melakukan survey terhadap usaha nasabah.

3. Analisa Pembiayaan

Dalam menilai suatu pembiayaan, pihak pelaksana mikro akan melakukan analisa terhadap :

a. Aspek Hukum

Untuk menilai keaslian dokumen yang dimiliki nasabah, seperti surat izin usaha. Pihak bank akan melakukan penilaian ke lembaga yang berhak.

b. Aspek Pasar

Untuk menilai apakah usaha nasabah laku dipasaran dan dengan melihat strategi apa yang dilakukan nasabah untuk lebih mengenalkan usahanya kepada masyarakat.

c. Aspek Keuangan

Untuk menilai keuangan usaha nasabah yang dilihat dari laporan keuangannya. Berapa pendapatan yang diperoleh selama sebulan dan juga berapa biaya-biaya yang dikeluarkannya.

d. Aspek Manajemen

Untuk menilai bagaimana nasabah dalam mengelola usahanya yaitu dengan melihat apakah usaha nasabah banyak diminati oleh masyarakat.

4. Persetujuan Pembiayaan

Apabila semua persyaratan dan dokumen-dokumen lainnya telah diperiksa dan memenuhi syarat, dokumen-dokumen tersebut akan diserahkan kepada pimpinan perusahaan untuk menilai apakah pembiayaan ini layak diberikan atau tidak. Setelah pembiayaan tersebut disetujui oleh pimpinan perusahaan, pihak pelaksana mikro memberitahukan kepada nasabah atas pembiayaan yang telah disetujui dan mengundang nasabah datang ke Bank Syariah Mandiri untuk melakukan pengikatan dan menandatangani berkas-berkas yang telah disiapkan oleh pelaksana mikro sebagai bukti pengikatan. Adapun berkas-berkas yang harus ditandatangani oleh nasabah tersebut, yaitu sebagai berikut :

- a. Surat Penegasan Persetujuan Pembiayaan (SP3)
- b. Surat Sanggup
- c. Surat Pernyataan Hubungan Keluarga Dengan Pihak Terkait
- d. Surat Persetujuan Suami/Istri
- e. Akad Pembiayaan
- f. Bukti Pengikatan jaminan
- g. Surat Bukti Terima Uang Dari Nasabah
- h. Surat Larangan Pemberian Hadiah Atas Fasilitas Pembiayaan

Setelah nasabah melakukan pengikatan dengan pihak bank dan menandatangani semua dokumen diatas maka nasabah diharuskan membayar biaya administrasi yang terdiri dari :

- a. Biaya administrasi 1% dari plafond (pinjaman nasabah)
- b. Biaya materai
- c. Biaya asuransi jiwa
- d. Biaya asuransi jaminan
- e. Biaya notaris.

5. Pencairan Pembiayaan

Sebelum pencairan dilakukan, pihak *Account Officer* menyiapkan daftar Pengecekan Realisasi Pembiayaan dan Memo Pencairan untuk diserahkan kepada pimpinan perusahaan untuk ditandatangani. Setelah ditandatangani barulah dokumen tersebut diserahkan ke bagian administrasi pembiayaan untuk melakukan pencairan.

Pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Tg. Balai Karimun dalam melaksanakan akad pembiayaan *murabahah* untuk usaha kecil, bank tidak menyediakan barang-barang yang diperlukan nasabah tetapi bank hanya memberikan dana dan nasabah lah yang akan membeli barang-barang tersebut. Pihak bank akan memberikan surat kuasa pembelian barang untuk menggunakan dana sesuai dengan Rencana Anggaran Biaya (RAB) yang telah dibuat nasabah pada saat mengajukan

pembiayaan (wawancara, pelaksana mikro, Rahma Zurnita, 15 April 2013).

3.2.2 Penentuan Suatu Permohonan Pembiayaan

Dalam menentukan suatu permohonan pembiayaan usaha kecil disetujui atau ditolak pihak Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Tg.Balai Karimun dapat melakukan dengan cara yang cepat, yaitu dengan melihat :

1. Menghitung kesanggupan nasabah membayar pinjaman, yaitu dengan mengalikan 40% dari penghasilan nasabah sebulan dikurangi dengan pinjaman-pinjaman nasabah lainnya (rasio kecukupan penghasilan nasabah yaitu maksimal 40%). Apabila sisa gaji setelah dikalikan 40% dan dikurangi dengan pinjaman-pinjaman nasabah lainnya tidak mencukupi untuk membayar angsuran maka pembiayaan tersebut tidak bisa disetujui. Tetapi apabila sisanya melebihi angsuran, maka pembiayaan tersebut bisa diproses dalam tahap selanjutnya.
2. Dengan melihat hasil BI *checking* nasabah. Apabila hasilnya tidak bagus yaitu diatas *colectibilitas* 1, maka pembiayaannya akan langsung ditolak tanpa diadakan survey. Tapi jika hasil BI *checking* nasabah bagus, dan ketika dilakukan survey apabila nasabah terlalu memaksa untuk persetujuan pembiayaan yang

diajukan umumnya karena terdesak piutang, maka hal yang seperti itu akan menjadi pertimbangan bagi pihak bank, dan akan dilakukan tahap analisa selanjutnya.

3.2.3 Pelunasan Pembiayaan yang Dipercepat

Apabila nasabah ingin melakukan pelunasan pembiayaan (pelunasan dipercepat) seluruhnya, maka nasabah harus membayar/melunasi jumlah kewajibannya dengan ketentuan sebagai berikut :

- a. Apabila pelunasan dipercepat dilakukan pada saat jatuh tempo angsuran (dengan catatan tidak ada tunggakan angsuran), maka jumlah yang harus dibayar nasabah adalah sisa pokok pinjaman ditambah dengan margin sejumlah angsuran margin yang telah jatuh tempo pada periode .n. tersebut ditambah lagi dengan biaya administrasi bank (sesuai ketentuan bank).
- b. Apabila pelunasan dipercepat dilakukan sebelum jatuh tempo angsuran (dengan catatan tidak ada tunggakan), maka jumlah yang harus dibayar nasabah adalah sisa pokok pinjaman ditambah dengan margin dua bulan kedepan dan ditambah lagi dengan biaya administrasi bank (sesuai ketentuan bank).
- c. Apabila nasabah menunggak angsuran akan mempercepat pelunasan pembiayaan, maka terlebih dahulu nasabah harus melunasi tunggakan angsuran beserta biaya tunggakannya, baru

kemudian dilakukan perhitungan jumlah yang harus dibayar nasabah sehubungan dengan pelunasan dipercepat tersebut.

3.2.4 Contoh Kasus Pembiayaan Murabahah (Usaha Kecil)

Seorang nasabah X mempunyai usaha bengkel, ia membutuhkan dana sebesar Rp 50.000.000 untuk menambah peralatan bengkelnya, nasabah mengajukan pembiayaan ke Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Tg.Balai Karimun. Nasabah mengisi formulir pembiayaan dan menyerahkan syarat-syarat pembiayaan beserta Rencana Anggaran Biaya (RAB) ke pihak bank. Adapun rincian dana yang dibutuhkan nasabah adalah sebagai berikut :

Tabel III.I Rencana Anggaran Biaya

Rencana Anggaran Biaya	
1. Ban luar dan dalam 18 buah	: Rp 3.240.000
2. Alat penampal ban, lem 5 kotak	: Rp 225.000
3. Oli 43 botol	: Rp 1.290.000
4. Kunci-kunci bongkar motor 2 set	: Rp 1.000.000
5. Plat motor 30 buah	: Rp 9.000.000
6. Jari-jari motor 30 buah	: Rp 300.000
7. Klahar 30 set	: Rp 1.500.000
8. Kertas pasir 10 lembar	: Rp 150.000
9. Lampu motor 14 set	: Rp 4.200.000
10. Kaca spion 15 set	: Rp 750.000
11. Kap motor 20 set	: Rp 12.000.000
12. Rantai 25 set	: Rp 5.000.000
13. Subreker 17 set	: Rp 8.500.000
14. Kampas rem depan belakang 6 set	: Rp 360.000
15. Helm 13 buah	: <u>Rp 2.340.000</u>
TOTAL	: Rp 49.855.000

Dari pembiayaan diatas nasabah memberikan jaminan kepada pihak bank berupa sertifikat rumah yang nilainya melebihi pinjaman nasabah X. Setelah semua syarat dilengkapi, pihak bank melakukan pengecekan data-data nasabah seperti BI *checking* dan lain sebagainya dan pihak bank juga melakukan survey ketempat usaha nasabah tersebut. Setelah melakukan pengecekan terhadap data-data yang diberikan nasabah tahap selanjutnya pihak bank akan melakukan analisa pembiayaan terhadap beberapa aspek, yaitu sebagai berikut :

1. Aspek hukum, bank mengecek keaslian dokumen yang diberikan nasabah dan bank juga mengecek keaslian dokumen jaminan nasabah kelembaga yang berhak.
2. Aspek pasar, bank akan meninjau tempat usaha nasabah tersebut, lokasinya, dan menilai apakah lokasinya strategis untuk lebih dikenal masyarakat. Dan juga menilai apa strategi yang dilakukan nasabah untuk mempromosikan usahanya. Semua penilaian tersebut dilihat dengan menggunakan pertimbangan pihak bank.
3. Aspek manajemen, dalam hal ini pihak bank menilai bagaimana pemilik usaha mengelola usahanya, yaitu pemilik usaha adalah yang mengelola sendiri usahanya. Perencanaan apa yang dilakukannya oleh nasabah dalam memajukan usahanya. Dinilai berdasarkan pertimbangan pihak bank .
4. Aspek keuangan, pihak bank akan meminta laporan keuangan nasabah, kalau nasabah tidak memiliki laporan keuangan maka

pihak bank akan meminta slip-slip tagihan beserta slip-slip penghasilan usahanya, setelah semua slip tersebut diterima pihak bank maka pihak bank akan membuatkan laporan keuangannasabah tersebut, adapun laporan keuangannya selama setahun adalah sebagai berikut :

Tabel III.II Neraca

NERACA BENGKEL BERKAH PER 31 DESEMBER 2012		
<u>Asset lancar :</u>		
Kas	: Rp 20.250.000	
Persediaan	: <u>Rp 66.872.000</u>	
Total asset lancar		Rp 87.122.000
<u>Aseet tetap :</u>		
Peralatan toko	: Rp 7.435.000	
Penyusutan peralatan	: <u>(Rp 2.200.000)</u>	
Total asset tetap		<u>Rp 5.235.000</u>
TOTAL Aseet		<u><u>Rp 92.357.000</u></u>
<u>Kewajiban :</u>		
Utang usaha	: Rp 10.000.000	
Utang gaji	<u>Rp 3.500.000</u>	
Total kewajiban		Rp 13.500.000
<u>Ekuitas :</u>		
Modal Nasabah X		<u>Rp 78.857.000</u>
TOTAL kewajiban dan ekuitas		<u><u>Rp 92.357.000</u></u>

Tabel III.III Laporan Laba Rugi

LAPORAN LABA RUGI BENGKEL BERKAH PER 31 DESEMBER 2012	
Pendapatan usaha :	Rp 80.000.000
Beban :	

Beban gaji	Rp 4.000.000	
Beban listrik	Rp 1.500.000	
Beban lain-lain	<u>Rp 3.500.000</u>	
TOTAL Beban		<u>Rp 9.000.000</u>
Laba Bersih		<u><u>Rp 71.000.000</u></u>

Setelah semua aspek di analisa pihak bank dan bank memutuskan bahwa nasabah X layak mendapatkan pembiayaan barulah pihak bank menyetujui pembiayaan dan mengundang nasabah X untuk datang ke Bank Syariah Mandiri untuk menandatangani berkas-berkas sebagai pengikat antara pihak bank dan nasabah, adapun berkas-berkas yang harus ditandatangani nasabah adalah sebagai berikut :

- a. Surat Penegasan Persetujuan Pembiayaan (SP3)
- b. Surat Sanggup
- c. Surat Pernyataan Hubungan Keluarga Dengan Pihak Terkait
- d. Surat Persetujuan Suami/Istri
- e. Akad Pembiayaan
- f. Bukti Pengikatan Jaminan
- g. Surat Bukti Terima Uang dari Nasabah
- h. Surat Larangan Pemberian Hadiah Atas Fasilitas Pembiayaan.

Sebelum semua surat-surat tersebut ditandatangani oleh nasabah maka pihak bank memberitahu rincian pinjaman dan keuntungan bank, adalah sebagai berikut :

1. Harga pokok : Rp 50.000.000

2. Margin bank : Rp 28.395.000
3. Pembayaran yang diangsur/harga jual : Rp 78.395.000
4. Angsuran : Rp 2.177.639
5. Jangka waktu : 3 tahun
6. Margin (selama 3 tahun) : 56,79%

Setelah adanya kesepakatan antara pihak bank dan nasabah terhadap rincian diatas, kemudian nasabah menandatangani semua surat-surat tersebut, dan membayar biaya administrasi bank, biaya-biaya adalah sebagai berikut :

7. Biaya administrasi 1% dari Plafon : Rp 500.000
 8. Biaya materai : Rp 60.000
 9. Biaya Asuransi Jiwa : Rp 373.680
 10. Biaya Asuransi Jaminan : Rp 200.000
 11. Biaya Notaris : Rp 175.000
- Total biaya yang dikeluarkan : Rp 1.308.680

Apabila nasabah X tersebut telah melunasi semua pembayaran administrasi bank, barulah pihak bank akan melakukan pencairan pembiayaan, dan memberikan surat kuasa pembelian barang kepada nasabah X berdasarkan Rencana Anggaran Biaya (RAB) yang dibuat nasabah X pada saat mengajukan pembiayaan.

3.2.5 Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah

Dalam setiap pemberian pembiayaan kepada nasabah salah satu resiko yang harus dihadapi oleh pihak bank yaitu macet nya suatu pembayaran pinjaman. Penyebab macetnya suatu pembayaran

pinjaman nasabah yaitu sangat beragam, baik itu yang disengaja nasabah maupun dikarenakan hal-hal yang tidak diinginkan oleh nasabah seperti adanya bencana alam. Oleh karena itu untuk menyelesaikan pembiayaan nasabah yang bermasalah maka pihak Bank Mandiri Syariah KCP Tg. Balai Karimun melakukan beberapa tahapan, yaitu sebagai berikut :

1. Apabila nasabah telat membayar pinjamannya lebih dari 30 hari maka pihak bank akan mengirimkan surat somasi/pemberitahuan kepada nasabah untuk segera membayar pinjamannya yang diberikan waktu 2 minggu.
2. Apabila dalam waktu 2 minggu nasabah juga tidak membayar, maka pihak bank akan mengirimkan surat peringatan I, dan diberi jangka waktu 2 minggu.
3. Dan apabila dalam jangka waktu 2 minggu nasabah tetap juga tidak membayar maka pihak bank akan mengirimkan surat peringatan II, yang diberi perpanjangan waktu selama 1 bulan.
4. Selama perpanjangan waktu 1 bulan tersebut nasabah tidak membayar juga maka pihak bank akan mengirimkan surat peringatan III, dan diberi lagi perpanjangan waktu selama 2 minggu.
5. Namun, apabila dalam waktu 2 minggu nasabah masih tetap tidak mau membayar pinjamannya maka pihak bank akan mengambil jalan yang terakhir yaitu mengambil barang jaminan nasabah.

Apabila barang jaminannya kendaraan, maka kendaraannya akan disita/diambil pihak bank untuk dijual tetapi itu juga tergantung nasabah apakah mau menjualnya sendiri atau dijualkan oleh pihak bank. Jika dijual oleh pihak bank maka nasabah harus memberi surat pernyataan kepada bank bahwa nasabah member kuasa kepada bank untuk menjual barang jaminannya tersebut yang hasil penjualannya akan digunakan untuk melunasi pinjamannya kepada bank yang bersangkutan. Tetapi apabila barang jaminannya tanah juga tergantung kepada nasabah apakah mau dijual sendiri atau dijualkan oleh pihak bank, dan prosesnya itu akan menggunakan jasa notaris yaitu untuk proses balik nama. Dan jika tanah tersebut milik keluarga atau berupa harta warisan harus dengan persetujuan seluruh ahli waris, jika ada salah satu dari ahli waris yang menolak maka jaminan tersebut belum bisa dijual sebelum semua pihak menyetujui.

3.2.6 Proses Pengawasan Pembelian Barang

Apabila suatu pembiayaan telah disetujui oleh pihak bank, maka pada saat pencairan dana, nasabah akan diberi surat kuasa pembelian barang oleh pihak bank untuk menggunakan dana yang telah dicairkan sesuai dengan Rencana Anggaran Biaya (RAB) yang telah dibuat nasabah pada saat mengajukan pembiayaan. Setelah beberapa hari dana tersebut dicairkan, maka pihak bank akan melakukan pengecekan langsung apakah dana yang telah dicairkan digunakan sesuai dengan Rencana Anggaran

Biaya (RAB) yang telah dibuat. Apabila setelah dilakukannya pengecekan dan ternyata nasabah tidak menggunakan dana yang telah dicairkan tersebut sesuai dengan Rencana Anggaran Biaya (RAB), maka pihak bank tidak akan memberi sanksi apapun kepada nasabah, tetapi apabila nasabah ingin mengajukan pembiayaan untuk yang kedua kalinya pihak bank tidak akan menyetujui pembiayaan tersebut karena pada pembiayaan yang awal nasabah telah melanggar ketentuan yang telah ditetapkan oleh pihak bank yaitu tidak menggunakan dana yang telah dicairkan sesuai dengan Rencana Anggaran Biaya (RAB) yang dibuat pada saat mengajukan pembiayaan.

BAB IV

PENUTUP

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan penjelasan pada bab-bab yang telah penulis uraikan, maka dapat disajikan beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. Pembiayaan usaha kecil merupakan produk penyaluran dana yang bertujuan membantu masyarakat menengah dalam mengembangkan usahanya. Dalam Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Tg.Balai Karimun untuk usaha kecil ini menggunakan akad *murabahah*, yaitu akad jual beli dimana bank membeli barang-barang yang dibutuhkan nasabah dan menjualnya kepada nasabah dengan menambah keuntungan pihak bank yang telah disepakati, tetapi pihak Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Tg.Balai Karimun memberikan kemudahan kepada nasabahnya untuk membeli sendiri barang-barang yang diperlukan tetapi harus sesuai dengan Rencana Anggaran Biaya (RAB) yang telah dibuat nasabah pada saat mengajukan permohonan pembiayaan.
2. Syarat-syarat yang diberikan pihak bank kepada nasabah dalam mengajukan permohonan pembiayaan juga tidak terlalu sulit, seperti misalnya nasabah tidak mempunyai slip penghasilan usahanya setiap bulan dan juga biaya-biaya yang dikeluarkan, maka nasabah cukup dengan membuat sendiri rincian biaya-biaya atau rincian pendapatan usahanya per bulannya, dari rincian tersebut pihak bank akan membuatkan laporan keuangan untuk nasabah. Untuk memastikan bahwa nasabah benar-benar

bisa melunasi pinjamannya, pihak bank melakukan analisa pembiayaan terhadap beberapa aspek, yaitu aspek jaminan, aspek manajemen, aspek pasar, dan aspek keuangan. Dalam aspek keuangan pihak bank menganalisa neraca dan laporan laba rugi nasabah.

3. Dalam sistem dan prosedur pembiayaan usaha kecil pada PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Tg.Balai Karimun melaksanakan transaksi sesuai dengan ketentuan-ketentuan yang telah ditetapkan dan transaksi terjadi atas persetujuan kedua belah pihak tanpa ada yang merasa dirugikan.

4.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah diambil dan berdasarkan teori yang ada, maka penulis dapat memberikan saran kepada pihak PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Tg.Balai Karimun. Adapun saran-saran yang dapat diberikan penulis, yaitu sebagai berikut :

1. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Tg.Balai Karimun khususnya untuk pembiayaan usaha kecil agar lebih dikenal dan diminati oleh masyarakat hendaknya dapat melakukan upaya dengan cara meningkatkan sosialisasi dan promosi dari pihak bank.
2. Hendaknya Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Tg.Balai Karimun tetap menjaga kualitasnya dalam menjalankan fungsinya, dan selalu memberikan kemudahan bagi nasabah dalam mendapatkan pembiayaan terutama pembiayaan untuk usaha kecil.

3. Pihak Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Tg.Balai Karimun hendaknya lebih meningkatkan pelayanan bagi nasabah seperti memperbanyak fasilitas diruang tunggu sehingga nasabah merasa nyaman ketika menunggu gilirannya.

Demikianlah saran dari penulis apabila ada kata-kata yang kurang dan salah dalam penulisan Tugas Akhir ini, penulis mengucapkan maaf yang sebesar-besarnya, penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun demi kebaikan Tugas Akhir ini kedepannya.

DAFTAR PUSTAKA

- Ali, Hasan. 2003. *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam*. Jakarta: PT. Grafindo Persada.
- Ali, Zainuddin. 2008. *Hukum Perbankan Syariah*. Jakarta: Sinar Grafika.
- Ascarya. 2007. *Akad dan Produk Bank Syariah*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Dokumen Pembiayaan Warung Mikro, diminta pada tanggal 01 Februari 2013.
- Jogiyanto. 2009. *Sistem Teknologi Informasi*. Yogyakarta: CV Andi Offset.
- Karim, Adiwarman. 2006. *Bank Islam*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Kasmir. 2006. *Kewirausahaan*. Jakarta: PT Raya Grafindo
- Kasmir. 2008. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Kasmir. 2010. *Dasar-dasar Perbankan*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Machmud, Amir. 2010. *Bank Syariah*. Jakarta: PT Gelora Aksara Pratama.
- Mulyadi. 2001. *Sistem Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Nasution. 2011. *Metode Riset*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Saiman, Leonardus. 2009. *Kewirausahaan (teori, praktik, kasus-kasus)*. Jakarta: Salemba Empat.
- Soemitra, Andri. 2009. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Kencana.
- Sudarsono. 2007. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah (deskripsi dan Ilustrasi)*. Yogyakarta: Ekonosia Kampus Fakultas Ekonomi UII.
- Syafi'i, Muhammad. 2003. *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani Perss.
- Veithzal. 2008. *Islamic Financial Management*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Wawancara, Rahma Zurnita, Pelaksana Mikro pada tanggal 01 Februari 2013.
- Jayanti, Etri. 2010. *Analisis Pembiayaan Murabahah*. Skripsi Minor.
- <http://hendrausaha-kecil.blogspot.com> diakses tanggal 09 April 2013

<http://ngenyiz.blogspot.com> diakses pada tanggal 13 April 2013

<http://skripsipembiayaan>, diambil dari jurnal Sri Dewi Vol 09 no.2 pada tanggal 12 April 2013.

<http://www.syariahmandiri.co.id/>