

**SKRIPSI**

**UPAYA SAHABAT UKM SYARIAH CABANG SUKAJADI  
PEKANBARU DALAM MEMAJUKAN USAHA KECIL  
DAN MENENGAH MELALUI PENYALURAN  
PEMBIAYAAN DITINJAU MENURUT  
EKONOMI ISLAM**



**OLEH**

**NAHRIL ILMI**  
**NIM. 10725000197**

**JURUSAN EKONOMI ISLAM  
FAKULTAS SYARIAH DAN ILMU HUKUM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERISULTAN SYARIF KASIM RIAU  
PEKANBARU  
2013**

## ABSTRAK

Penelitian ini berjudul “**Upaya Sahabat UKM Syariah Cabang Sukajadi Pekanbaru dalam Memajukan Usaha Kecil dan Menengah Melalui Penyaluran Pembiayaan Ditinjau Menurut Ekonomi Islam**”. Penelitian ini dilatarbelakangi oleh keinginan penulis untuk mengetahui bagaimana upaya Sahabat UKM Syari’ah dalam memajukan usaha kecil dan menengah melalui penyaluran pembiayaan. Oleh karena itu penulis memilih Sahabat UKM untuk mengetahui bagaimana pelaksanaan pembiayaan tersebut.

Usaha Kecil dan Menengah (UKM) merupakan salah satu kekuatan pendorong terdepan dalam pembangunan ekonomi. UKM cukup fleksibel dan dapat dengan mudah beradaptasi dengan pasang surut dan arah permintaan pasar. Permasalahan dalam penelitian ini adalah bagaimana upaya Sahabat UKM Syariah dalam memajukan usaha kecil dan menengah melalui penyaluran pembiayaan serta bagaimana tinjauan ekonomi Islam terhadap upaya Sahabat UKM Syariah dalam mendorong kemajuan usaha kecil dan menengah.

Untuk mendukung pertumbuhan UKM, lembaga keuangan seperti Sahabat UKM memegang peran yang sangat penting dalam menjembatani kebutuhan modal kerja. Penelitian ini bertujuan untuk: (a) Untuk mengetahui upaya yang dilakukan Sahabat UKM Syariah Cabang Sukajadi Pekanbaru dalam mendukung pertumbuhan usaha kecil menengah. (b) Untuk mengetahui apa saja faktor-faktor pendukung dan penghambat pertumbuhan usaha kecil dan menengah. (c) Untuk mengetahui bagaimana tinjauan Ekonomi Islam terhadap upaya Sahabat UKM Syariah dalam mengembangkan usaha kecil dan menengah.

Penelitian ini bersifat *field research* atau lapangan. Lokasi penelitian adalah pada Sahabat UKM Syariah Pekanbaru yang beralamat di Jln. Rajawali, No. 100b, Sukajadi, Pekanbaru. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah observasi, wawancara, dokumentasi, dan angket. Sedangkan teknik analisa data yang digunakan metode deskriptif yaitu suatu metode yang membahas permasalahan dengan menguraikan dan menjelaskan sehingga memperoleh gambaran tentang permasalahan yang sebenarnya dan membandingkan antara teori kenyataan untuk mengambil kesimpulan dalam penelitian ini. Setelah data terkumpul, penulis menggunakan metode penulisan deduktif dan induktif.

Dari hasil penelitian yang penulis lakukan peranan Sahabat UKM Syariah Pekanbaru dalam memajukan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) masyarakat Pekanbaru sudah berperan dengan sangat baik. Ini dapat dilihat dari penerapan yang dilakukan Sahabat UKM Syariah melalui pembiayaan UKM yang memberikan kemudahan kepada masyarakat untuk berinvestasi dan penambahan modal usaha mereka, agar usaha yang dijalankan bisa lebih baik lagi dan berkembang, serta prosedur yang di tetapkan pihak Sahabat UKM Syari’ah Pekanbaru juga tidak terlalu sulit dan masih bisa di penuhi oleh nasabah. Upaya Sahabat UKM Syari’ah dalam menyalurkan dana, melakukan monitoring dan memberikan motivasi menurut penulis tidak bertentangan dengan prinsip ekonomi Islam, karena sesuai dengan landasan Al-Qur’an dan Hadist yang menjadi sumber utama aturan syariat Islam. Bahkan peranan yang dilakukan pihak Sahabat UKM banyak menimbulkan manfaat bagi perkembangan ekonomi masyarakat, khususnya di Pekanbaru ini sudah banyak mengalami kemajuan dan peningkatan dalam mengurangi kemiskinan yang ada.

## KATA PENGANTAR

*Assalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh.*

Alhamdulillahirabbil'alamin, segala puji bagi *Allah Swt.* yang telah menurunkan al-Qur'an sebagai pedoman hidup bagi orang-orang yang bertaqwa. Shalawat dan salam semoga senantiasa tercurah '*ala Rasulillah Muhammad Saw.* yang telah mewariskan agama Islam yang sempurna kepada kita, semoga kelak kita akan bertemu dan bersama-sama dengan beliau, berbahagia di syurga dalam naungan ridha *Allah Swt.*, Amiin.

Sesungguhnya hanya dengan pertolongan *Allah Swt.* tulisan ini akhirnya dapat penulis selesaikan. Namun, dalam proses penulisan karya tulis yang berjudul "Upaya Sahabat UKM Syariah Cabang Sukajadi Pekanbaru dalam Memajukan Usaha Kecil dan Menengah Melalui Penyaluran Pembiayaan" ini, tentu saja melibatkan banyak pihak yang besar pengaruh dan jasa-jasa mereka. Oleh karena itu, sebagai tanda syukur yang tulus atas bimbingan, nasehat, saran dan dorongan baik moril maupun materil, maka penulis mengucapkan terimakasih yang sedalam-dalamnya kepada:

1. Ibunda Dra. Darinah, M.Ag dan Ayahanda Drs. Syafril Ja'far yang tersayang, abang-abangku yang baik; Afdal Hidayat, S.Th.I dan Daril Lathif, adikku; Akmal Khairi, kemudian kepada Datuk, Nenek, Paman, Umi, Tante, Om, Sepupu dan seluruh keluarga besar Syada Afdania yang selalu memberikan motivasi dan dukungan lahir batin sehingga akhirnya skripsi ini dapat diselesaikan.

2. Yang terhormat Rektor UIN Suska Riau, Prof. DR. H. Muhammad Nazir, beserta jajaran yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk menimba ilmu di universitas ini, *jazakumullah*.
3. Yang terhormat Dekan Fakultas Syari'ah dan Ilmu Hukum DR. H. Akbarizan, M.Ag. M.Pd beserta pembantu-pembantu Dekan I, II, dan III, dan semua pihak TU yang dengan santun telah memberikan arahan kepada penulis dan mengorbankan tenaga dan pikirannya demi kemajuan Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum, *jazakumullah*.
4. Al-Mukarram Mawardi, S.Ag, M.Si yang telah membimbing penulisan skripsi ini mulai dari awal penulisan, hingga akhir penyusunannya. Semoga *Allah Swt.* memuliakan Bapak atas ilmu dan bimbingan yang telah diberikan, *jazakumullah*.
5. Yang terhormat Ketua Jurusan dan Sekretaris Jurusan Ekonomi Islam, terimakasih atas semua kemudahan dan bimbingan dalam bidang administrasi maupun dalam berbagai hal lainnya, *jazakumullah*.
6. Yang terhormat Bapak Pembimbing Akademik Hendri Sayuti, M.Ag, terimakasih atas bimbingan yang telah diberikan.
7. Yang Mulia dan semoga dimuliakan oleh *Allah Swt.* Bapak-bapak dan Ibu-ibu Dosen yang dengan ikhlas telah memberikan ilmu kepada penulis. Sungguh semua ini tidak akan penulis lupakan. Semoga ilmu ini akan mendatangkan cahaya di dunia dan di akhirat, *jazakumullah khairan katsira*.

8. Yang terhormat Pengelola Perpustakaan UIN SUSKA Riau, atas pinjaman buku-buku sebagai referensi bagi penulis.
9. Yang penulis sayangi, teman-teman seperjuangan, semoga kita semua sukses dunia-akhirat.

Penulis menyadari, sebagai manusia mungkin selama ini ada kata ataupun sikap yang kurang berkenan, oleh sebab itu melalui penulisan ini penulis sampaikan permohonan maaf yang sebesar-besarnya.

Akhirnya, semoga karya penulis yang masih jauh dari kesempurnaan ini bisa bermanfaat dan mendatangkan kebaikan bagi siapapun yang membacanya, amiin.

*Wassalamu'alikum warohmatullahi wabarakatuh.*

Pekanbaru, April 2013

Penulis,

NAHRIL ILMI

## DAFTAR ISI

<b>PERSETUJUAN</b> .....	i
<b>PENGESAHAN</b> .....	ii
<b>PERSEMBAHAN</b> .....	iii
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	iv
<b>ABSTRAK</b> .....	vii
<b>DAFTAR ISI</b> .....	viii
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	ix
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang.....	1
B. Batasan Masalah .....	6
C. Rumusan Masalah.....	7
D. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	7
E. Metode Penelitian .....	8
F. Sistematika Penulisan .....	12
<b>BAB II GAMBARAN UMUM SAHABAT UKM</b>	
A. Sejarah Singkat Berdirinya Sahabat UKM .....	14
B. Visi dan Misi Sahabat UKM Syariah .....	18
C. Fungsi dan Tujuan Sahabat UKM .....	19
D. Struktur Organisasi Sahabat UKM Syariah.....	20
E. Jenis-jenis Kegiatan Sahabat UKM .....	21
F. Budaya Kerja pada Sahabat UKM Cabang Sukajadi Pekanbaru .....	24
<b>BAB III TINJAUAN TEORITIS</b>	
A. Pengertian Usaha Kecil dan Menengah (UKM) .....	26
B. Landasan Hukum Tentang Usaha Kecil dan Menengah (UKM) .....	29
C. Kriteria Usaha Kecil dan Menengah (UKM) .....	32

D. Jenis-Jenis Usaha Kecil dan Menengah (UKM) .....	34
E. Peranan UKM Dalam Meningkatkan Perekonomian Masyarakat .....	37

#### **BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

A. Upaya Sahabat UKM Cabang Sukajadi Dalam Memajukan Usaha Kecil Dan Menengah .....	40
B. Efektifitas Pembiayaan Yang Disalurkan Sahabat UKM Cabang Sukajadi terhadap kemajuan Usaha Kecil dan menengah .....	49
C. Upaya Sahabat UKM Cabang Sukajadi Dalam Mengembangkan UsahaKecil, dan Menengah Ditinjau Menurut Teori Ekonomi Islam .....	61

#### **BAB V KESIMPULAN DAN SARAN**

A. Kesimpulan .....	68
B. Saran .....	69

#### **DAFTAR PUSTAKA**

## DAFTAR TABEL

Tabel 4.1	Mekanisme Penyaluran Pembiayaan Pada Sahabat UKM ....	42
Tabel 4.2	Out Standing Sahabat UKM Cabang Sukajadi per Oktober 2012 .....	50
Tabel 4.3	Tanggapan Responden Mengenai Lamanya Menjadi Nasabah Sahabat UKM.....	51
Tabel 4.4	Tanggapan Responden Mengenai Sumber Informasi Pembiayaan di Sahabat UKM Cabang Sukajadi.....	52
Tabel 4.5	Tanggapan Responden Mengenai Alasan Mengambil Pembiayaan pada Sahabat UKM Cabang Sukajadi .....	52
Tabel 4.6	Tanggapan Responden Terhadap Usaha Mereka Setelah Mengambil Pembiayaan Pada Sahabat UKM Cabang Sukajadi .....	53
Tabel 4.7	Tanggapan Responden Terhadap Pelayanan Pada Sahabat UKM Cabang Sukajadi .....	56
Tabel 4.8	Tanggapan Responden Terhadap Prosedur Pembiayaan Pada Sahabat UKM Cabang Sukajadi .....	57
Tabel 4.9	Tanggapan Responden Terhadap Nilai Margin Pembiayaan Pada Sahabat UKM Cabang Sukajadi .....	58
Tabel 4.10	Tanggapan Responden Terhadap Maintenance Karyawan Sahabat UKM Cabang Sukajadi Terhadap Nasabah.....	60



# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Islam adalah agama yang universal dan komprehensif. Universal berarti Islam diperuntukkan bagi seluruh umat manusia di muka bumi dan dapat diterapkan dalam setiap waktu dan tempat sampai akhir zaman. Sebagai ajaran yang komprehensif Islam meliputi tiga pokok ajaran, yaitu *aqidah*, *syariah* dan *akhlak*.

Syariah terbagi dua macam yaitu ibadah dan muamalah. Ibadah diperlukan untuk menjaga ketaatan dan keharmonisan manusia dengan khaliqnya. Sedangkan muamalah diperlukan sebagai aturan main manusia dengan kehidupan social dan ekonomi. Seorang mukmin yang bekerja dengan penuh kesungguhan untuk memenuhi kebutuhan hidupnya, dalam pandangan Islam dapat dinilai sebagai ibadah. Artinya disamping seorang mukmin itu memperoleh material juga mendatangkan pahala.



*Artinya : “Dan Aku tidak menciptakan jin dan manusia melainkan supaya mereka menyembah-Ku (Beribadah kepadaKu).(QS, 51:56).*

Pada pokoknya bekerja itu ada dua macam. Pertama bekerja untuk orang lain, disini seseorang mendapat gaji atau upah dari pihak dimana Ia bekerja sebagai imbalan atas kesediaannya bekerja pada pihak itu. Kedua bekerja sendiri, inilah wirausaha, Ia tidak mendapat gaji dari orang lain, Ia

bekerja untuk dirinya sendiri baik disektor produksi maupun disektor perdagangan. Bila Ia berhasil maka Ia akan mendapatkan untung atau laba, namun bila Ia gagal maka Ia akan menanggung kerugian sendiri.<sup>1</sup>

Untuk mendirikan suatu usaha diperlukan keahlian dan modal sebagai syarat utama untuk memperoleh keberhasilan dalam berwirausaha. Tidak sedikit orang-orang mempunyai keahlian yang memadai dan keinginan yang kuat untuk berusaha tetapi mereka tidak mempunyai financial yang mendukung. Pada kasus ini pengusaha memanfaatkan modal dari pihak lain yaitu bank atau lembaga keuangan lain. Eksistensi perbankan dan lembaga keuangan menempati posisi yang sangat strategis dalam menjembatani kebutuhan modal kerja dan investasi di sector riil dengan pemilik dana.

Usaha kecil dan menengah (UKM) merupakan salah satu kekuatan pendorong terdepan dalam pembangunan industri manufaktur. Gerak sektor UKM amat vital untuk menciptakan pertumbuhan ekonomi dan lapangan kerja. UKM cukup fleksibel dan dapat dengan mudah beradaptasi dengan pasang surut dan arah permintaan pasar. Mereka mampu menciptakan lapangan pekerjaan lebih cepat dibandingkan sector usaha lainnya, juga mereka cukup terdiversifikasi dan memberikan kontribusi penting dalam ekspor dan perdagangan.<sup>2</sup>

Potensi daerah yang sangat besar adalah usaha kecil menengah (UKM). Sebagai salah satu lembaga keuangan, Sahabat UKM Syariah bukan

---

<sup>1</sup> Muhammad Ismail Yusanto, M Karebet Widjajakusuma, *Mengagas Bisnis Islami*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2002), h. 10

<sup>2</sup> Kuncoro Mudrajat, *Ekonomika Industri Indonesia*, (Yogyakarta: Andi, 2007), cet ket-1, h. 364

hanya melaksanakan kegiatan menawarkan produk-produknya untuk menghimpun dan menyalurkan dana kepada pengusaha kecil, tapi Sahabat UKM Syariah juga berperan dalam meningkatkan perekonomian masyarakat terutama dalam meningkatkan usaha kecil yang berada disekitar lingkungannya. Pertanyaannya adalah: bagaimana upaya Sahabat UKM dalam meningkatkan usaha kecil dan menengah atau pertumbuhan ekonomi daerah?<sup>3</sup> Tak terkecuali Sahabat UKM Syariah juga berperan dalam menumbuhkan perekonomian daerah khususnya di bidang UKM.

Upaya adalah tindakan yang dilakukan oleh seseorang dalam suatu peristiwa. Sedangkan upaya dalam penelitian ini adalah merupakan apa yang dapat dilakukan oleh Sahabat UKM Syariah dalam memajukan usaha kecil dan menengah.<sup>4</sup> Adapun upaya Sahabat UKM selain memberikan bantuan terutama dalam bentuk pembiayaan, melaksanakan monitoring terhadap nasabah, juga konsultasi mengenai pengembangan usaha, bimbingan usaha melalui seminar-seminar ataupun melakukan studi banding dengan usaha-usaha sejenis yang telah berkembang.<sup>5</sup>

Adapun syarat-syarat yang harus dipenuhi oleh nasabah dalam menerima pembiayaan antara lain:

1. Surat Permohonan
2. Fotocopy NPWP

---

<sup>3</sup> Muhammad, *Bank Syariah Analisis Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman*, (Yogyakarta: Ekonisia, 2006), h. 74

<sup>4</sup> Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai pustaka, 2001), h. 854

<sup>5</sup> Afdhal (*Account Officer Sahabat-UKM Syariah Cabang Sukajadi Pekanbaru*), 4 Okt 2011

3. Fotocopy KTP
4. Fotocopy Kartu Keluarga
5. Fotocopy Surat Nikah
6. Fotocopy SIUP (Surat Izin Usaha perdagangan)
7. Fotocopy SITU (Surat Izin Tempat Usaha)
8. Data Jaminan ( Sertifikat Tanah/BPKB)

Untuk mendukung pertumbuhan usaha kecil dan menengah, lembaga keuangan memegang peranan yang sangat penting dalam menjembatani kebutuhan modal kerja. Fenomena yang terjadi dimana usaha kecil banyak yang terpaksa gulung tikar karena kekurangan modal untuk usaha. Bank konvensional yang diharapkan dapat membantu pengembangan UKM tersebut justru malah seakan tidak bisa berbuat banyak. Mereka lebih cenderung memberikan penyaluran pendanaan kepada usaha-usaha kelas menengah ke atas. Bank seakan bersembunyi dibalik alasan tidak *bankablenya* usaha kecil untuk diberikan pembiayaan.

Sementara itu bank syari'ah yang pada prinsipnya dilahirkan untuk membantu permodalan usaha kecil menengah juga seakan enggan bermain pada sector micro. Mereka berkilah dibalik aturan Bank Indonesia yang memperketat peraturan tentang penyaluran pembiayaan kepada usaha kecil. Disamping itu bank syari'ah juga seakan mempersulit mekanisme pemberian pembiayaan kepada usaha kecil. Sehingga kondisi ini turut menjadi pemicu enggannya usaha micro ini berhubungan dengan bank syari'ah. Selain itu karena masih minimnya *market share* (pangsa pasar) bank syari'ah jikalau

dibandingkan dengan bank konvensional juga menjadi faktor tidak begitu terlihatnya pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah.

Memperhatikan hal di ataslah Sahabat UKM muncul dalam rangka membantu usaha kecil yang sebelumnya belum tersentuh oleh perbankan, kemudian diberikan pembiayaan, terus dilakukan pemberdayaan, sehingga pada akhirnya usaha tersebut bisa *bankable*. Seperti yang telah dilakukan oleh Sahabat UKM Syariah Cabang Sukajadi Pekanbaru yang telah membiayai para pengusaha kecil dan menengah kurang lebih 425 orang. Para pengusaha micro ini berasal dari berbagai jenis usaha, diantaranya; perdagangan barang harian dan pakaian, rumah makan, toko sepeda, apotik, bengkel, meubel, ponsel, fotocopy, pedagang buah, tekstil, dan lain sebagainya.<sup>6</sup>

Dari hasil wawancara dengan pihak Sahabat UKM Cabang Sukajadi bagian marketing bahwasanya dari 425 nasabah yang menerima pembiayaan dari Sahabat UKM secara garis besar hampir 75% usaha nasabah mengalami perkembangan, dari observasi pihak Sahabat UKM dan data yang penulis peroleh bahwa omset atau pendapatan nasabah selalu mengalami peningkatan pada tiap bulannya.<sup>7</sup>

Contohnya nasabah Rinaldi yang mempunyai usaha fotocopy yang pada awalnya ia hanya mampu membeli mesin fotocopy satu buah saja, pendapatannya 95.000 perhari. Namun dengan adanya bantuan modal dari pihak Sahabat UKM, maka nasabah dapat menambah pembelian alat-alat fotocopy dan pendapatan nasabah juga semakin meningkat. Namun dari sekian

---

<sup>6</sup>Wawancara dengan Inra Gunawan *Branch Manager* (BM) Sahabat UKM Cabang Sukajadi pada Rabu, 11 Oktober 2011

<sup>7</sup>*Ibid*

banyak usaha nasabah yang berkembang ada juga sebagian nasabah yang usahanya biasa-biasa saja dan tidak ada perkembangan. Namun pihak Sahabat UKM tetap memberikan solusi dan bantuan dana kepada nasabah agar tetap berjalan dan mengalami perkembangan. Permasalahannya adalah dari bimbingan dan bentuk pembiayaan yang sama masih ada juga UKM yang tidak mengalami perkembangan. Sehingga menjadi menarik untuk diteliti untuk mengetahui apa faktor-faktor yang menyebabkan tidak berkembangnya UKM yang tidak mendapat pembiayaan dari Sahabat UKM Syariah, karena seharusnya ketika UKM tersebut mendapat bantuan dana maka akan membantu perkembangan UKM tersebut.

Dari paparan di atas, penulis tertarik untuk meneliti sejauh mana Sahabat UKM Syariah berperan dalam memajukan usaha kecil dan menengah dalam bentuk penelitian dengan judul: **“Upaya Sahabat UKM Syariah Cabang Sukajadi Pekanbaru dalam Memajukan Usaha Kecil dan Menengah Melalui Penyaluran Pembiayaan Ditinjau Menurut Ekonomi Islam”**.

## **B. Batasan Masalah**

Agar penelitian ini terarah maka perlu adanya batasan masalah yang diteliti. Dalam hal ini penulis hanya meneliti tentang bagaimana upaya Sahabat UKM Syariah Cabang Sukajadi Pekanbaru dalam mendukung pertumbuhan usaha kecil dan menengah, bagaimana efektifitas dari pembiayaan yang disalurkan oleh Sahabat UKM Syariah Cabang Sukajadi Pekanbaru terhadap

usaha yang dibiayai serta Upaya Sahabat UKM dalam mengembangkan usaha kecil dan menengah ditinjau menurut teori Ekonomi Islam.

### **C. Rumusan Masalah**

Berdasarkan batasan di atas maka rumusan masalah dari penelitian ini adalah:

1. Bagaimana upaya Sahabat UKM Syariah Cabang Sukajadi Pekanbaru dalam mendukung pertumbuhan usaha kecil dan menengah?
2. Bagaimana efektifitas pembiayaan yang disalurkan oleh Sahabat UKM Syariah Cabang Sukajadi Pekanbaru terhadap kemajuan usaha kecil dan menengah?
3. Bagaimana tinjauan Ekonomi Islam terhadap upaya Sahabat UKM Syariah dalam mengembangkan usaha kecil dan menengah?

### **D. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

#### **a. Tujuan Penelitian**

Tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui upaya yang dilakukan Sahabat UKM Syariah Cabang Sukajadi Pekanbaru dalam mendukung pertumbuhan usaha kecil dan menengah.
2. Untuk mengetahui efektifitas pembiayaan yang disalurkan oleh Sahabat UKM Syariah Cabang Sukajadi Pekanbaru terhadap kemajuan usaha kecil dan menengah.

3. Untuk mengetahui bagaimana tinjauan Ekonomi Islam terhadap upaya Sahabat UKM Syariah dalam mengembangkan usaha kecil dan menengah.

#### **b. Manfaat Penelitian**

1. Sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan pendidikan S1 pada Jurusan Ekonomi Islam di Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Pekanbaru.
2. Dapat memberikan informasi kepada pengusaha kecil dan menengah yang ada dalam pemberian pembiayaan.
3. Sebagai bahan kajian untuk memperdalam dan memperluas pengetahuan penulis khususnya mengenai lembaga keuangan syari'ah.

### **E. Metode Penelitian**

#### **1. Lokasi Penelitian**

Penelitian ini dilakukan pada Sahabat UKM Syariah Cabang Sukajadi Pekanbaru yang terletak di Jalan Rajawali, No. 100 B, Kampung Melayu, Sukajadi Pekanbaru. Alasan Penulis memilih tempat ini sebagai lokasi penelitian adalah mengingat Sahabat UKM Cabang Sukajadi sejak berdirinya sampai sekarang menunjukkan performance yang cukup bagus. Hal ini bisa dilihat dari jumlah pencairan rata-rata sebesar Rp 800.000.000,- per bulan. Jumlah ini di atas target yang telah ditetapkan oleh management Sahabat UKM. Sementara itu kualitas nasabah yang diberikan pembiayaanpun masih tetap terjaga, hal ini dapat dilihat dari *Repayment Rate* (RR) cabang yang masih diangka 99%. Artinya nasabah yang



bermasalah (menunggak) sangat sedikit dibanding nasabah yang lancar membayar kewajibannya.

Selain itu Sahabat UKM yang merupakan salah satu lembaga keuangan mikro yang telah bersifat nasional. Walaupun berbadan hukum koperasi, Sahabat UKM tetap menyebar ke berbagai daerah di Indonesia dan keberadaannya dapat bersaing dengan lembaga keuangan mikro lain yang berbadan hukum bank. Berdasarkan hal di atas penulis melihat Sahabat UKM khususnya Cabang Sukajadi sangat menarik untuk dijadikan sebagai tempat penelitian.

## **2. Subjek dan Objek**

Subjek dari penelitian ini adalah Nasabah dan karyawan Sahabat-UKM Cabang Sukajadi. Sedangkan objek penelitiannya adalah upaya Sahabat UKM Syariah dalam memajukan usaha kecil dan menengah melalui penyaluran pembiayaan serta efektifitas pembiayaan yang disalurkan oleh Sahabat UKM Syariah terhadap kemajuan usaha kecil dan menengah ditinjau menurut teori ekonomi Islam.

## **3. Populasi dan Sampel**

Dalam penelitian ini yang dijadikan populasi adalah pimpinan dan karyawan yang berjumlah 12 orang, serta nasabah Sahabat UKM yang menerima pembiayaan sebanyak 425 orang. Jadi jumlah keseluruhan populasi adalah 437 orang. Adapun sampel yang ditentukan menggunakan *purposive Sampling* yaitu sampling dimana elemen yang dimasukkan dalam

sampel dilakukan dengan sengaja, dengan catatan bahwa sampel tersebut *representative* atau mewakili populasi. Adapun yang dijadikan sampel dalam penelitian ini adalah sebanyak 12% dari jumlah populasi, yakni 52 responden yang terdiri dari 50 orang nasabah dan 2 orang pengelola Sahabat UKM Syariah yaitu Branch Manager dan Account Officer.

#### **4. Sumber Data**

Data adalah bahan keterangan tentang suatu objek penelitian yang diperoleh di lokasi penelitian. Dalam penelitian ini data yang diperlukan terdiri dari:

- a. Data Primer, yaitu data yang dihimpun secara langsung dari lapangan berupa tanggapan responden yang diperoleh melalui angket, observasi dan wawancara dengan karyawan Sahabat UKM Syariah dan para pengusaha yang mendapatkan pembiayaan.
- b. Data Sekunder, yaitu data pendukung yang penulis dapatkan dari literature yang berhubungan langsung dengan masalah yang diteliti. Data sekunder ini disebut juga dengan data tersedia.<sup>8</sup>

#### **5. Teknik Pengumpulan Data**

Untuk mendapatkan data lapangan yang valid dan akurat dari subjek penelitian, penulis menggunakan instrument:

---

<sup>8</sup> Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Kuantitatif*, (Jakarta: Kencana, 2005), h. 119.

a. Observasi

Penulis melakukan pengamatan dilokasi penelitian untuk mendapatkan gambaran yang tepat mengenai subjek penelitian. Bentuk pengamatan yang penulis lakukan adalah secara langsung.

b. Wawancara

Wawancara atau *interview* adalah salah satu cara untuk mengumpulkan data dengan mengajukan pertanyaan langsung kepada subjek penelitian. Wawancara yang penulis lakukan adalah wawancara terbuka, dimana informan tidak merasa dirinya sedang diwawancarai sehingga informasi yang didapat benar-benar murni tanpa rekayasa.

c. Angket

Angket adalah serangkaian daftar pertanyaan yang disusun secara sistematis, kemudian diisi oleh responden. Dengan teknik ini penulis menyebarkan sejumlah pertanyaan tertulis yang disusun dalam daftar dan menyesuaikan dengan kajian penelitian. Jumlah angket yang disebarkan sesuai dengan sampel yang dibutuhkan yaitu 52 orang responden.

d. Dokumentasi

Dokumentasi adalah semua bentuk file-file, dokumen, atau modul dari Sahabat UKM Syariah dan dari buku-buku perpustakaan yang dapat dijadikan pedoman, acuan, dan bukti-bukti yang berkaitan dengan penulisan ini.

## 6. Analisa Data

Analisis yang digunakan dalam penulisan ini adalah analisis kualitatif yaitu mengklasifikasikan data-data berdasarkan persamaan jenis data dan diuraikan sedemikian rupa sehingga diperoleh gambaran yang utuh dari permasalahan yang diteliti.

## 7. Metode Penulisan

Dalam penulisan skripsi ini penulis menggunakan metode:

1. *Deduktif* yaitu menggunakan kaidah umum yang ada kaitannya dengan tulisan ini kemudian dianalisa dan diambil kesimpulan secara khusus.
2. *Induktif* yaitu menggunakan kaidah khusus yang ada kaitannya dengan tulisan ini kemudian dianalisa dan diambil kesimpulan secara umum.
3. *Deskriptif* yaitu mengemukakan data-data dan keterangan-keterangan yang diperoleh untuk dipaparkan dan dianalisa.

## F. Sistematika Penulisan

Untuk mempermudah penelitian ini, maka penulis membagi pembahasan ini dalam lima bab, yaitu:

### **BAB I : Pendahuluan**

Dalam bab ini akan menguraikan antara lain mencakup latar belakang masalah, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, metode penelitian, sistematika penulisan.

**BAB II : Gambaran Umum Sahabat UKM Syariah**

Dalam bab ini Penulis akan menguraikan tentang sejarah singkat berdirinya, visi dan misi, struktur organisasi, produk dan layanan yang ada di Sahabat UKM Syariah Cabang Sukajadi Pekanbaru.

**BAB III : Tinjauan Teoritis**

Dalam bab ini akan dijelaskan hal-hal yang berkaitan dengan teori yang ada hubungannya dengan permasalahan yang diteliti yang meliputi: pengertian usaha kecil dan menengah, pengertian lembaga keuangan, dan pengertian pembiayaan.

**BAB IV : Pembahasan dan Analisa**

Dalam bab ini akan dijelaskan tentang hasil penelitian yaitu upaya yang dilakukan oleh Sahabat UKM Cabang Sukajadi Pekanbaru dalam memajukan usaha kecil dan menengah yang ditinjau dari ekonomi Islam, efektifitas dari pembiayaan yang disalurkan terhadap kemajuan usaha yang dibiayai serta bagaimana tinjauan Ekonomi Islam terhadap upaya yang dilakukan Sahabat UKM Syariah dalam mengembangkan usaha kecil dan menengah.

**BAB V : Kesimpulan Dan Saran**

Pada bab ini penulis menguraikan kesimpulan dan saran yang diambil berdasarkan uraian pada bab sebelumnya.

## BAB II

### GAMBARAN UMUM SAHABAT UKM

#### A. Sejarah Singkat Berdirinya Sahabat UKM

Kelahiran Sahabat UKM pada prinsipnya terinspirasi oleh *Grammen Bank* yang didirikan pada tahun 1976 oleh Muhammad Yunus di Banglades. *Grammen* yang berarti pedesaan, bermakna lembaga keuangan masyarakat pedesaan atau lembaga keuangan orang-orang kurang mampu (miskin). Muhammad Yunus mendirikan *Grammen* ini dengan idealisme menciptakan sistem pelayanan keuangan bagi masyarakat miskin berlandaskan rasa saling percaya, akuntabilitas, partisipasi dan kreativitas. Kegiatan yang bersifat proyek itu ditransformasikan menjadi bank di bawah aturan hukum yang khusus dibuat untuk kreasi pemikiran pengentasan masyarakat dari kemiskinan.

Terinspirasi dari *Grammen Bank* ini, Sahabat UKM lahir dalam upaya pemberdayaan ekonomi masyarakat khususnya golongan usahawan mikro, kecil dan menengah. Kalau *Grammen Bank* lebih kepada pengentasan kemiskinan masyarakat pedesaan, maka Sahabat UKM lebih focus dalam pemberdayaan usaha mikro atau belum tersentuh oleh perbankan (*belum bankable*) dan pemberdayaan ibu-ibu rumah tangga yang menganggur serta pemberdayaan kaum pemuda yang masih belum punya pekerjaan. Terus kalau *Grammen Bank* didirikan dalam bentuk lembaga perbankan, sedangkan Sahabat UKM dibuat dengan badan hukum Koperasi.

Sahabat UKM didirikan dengan badan hukum koperasi bertujuan pada perberdayaan dari kita untuk kita. Maksudnya Sahabat UKM didirikan oleh anggota, dikelola oleh anggota dan bisa dinikmati oleh semua. Sahabat UKM menganggap seluruh usahawan mikro, kecil dan menengah yang sudah tersentuh oleh Sahabat UKM adalah anggota. Ini bermakna anggota pada umumnya tidak mungkin ingin menjatuhkan usaha tempat mereka bernaung dan anggota tentu akan menjaga dan saling mengingatkan anggota lain. Jika salah satu anggota bermasalah khususnya mungkin kelalaian dalam membayar, maka anggota lain akan mengingatkan anggota tersebut untuk segera bayar. Atau mungkin terjadi persoalan ketidak mampuan membayar, maka akan diselesaikan dengan mengedepankan cara-cara kekeluargaan yang bersahabat.

Selain itu keberadaan Sahabat UKM sebagai lembaga keuangan juga disokong oleh keberadaannya sebagai salah satu group bisnis dari Sampoerna Financial Group (SFG). Sahabat UKM yang berdiri pada tahun 2009 memfokuskan dirinya pada layanan keuangan simpan pinjam menurut syariat Islam dengan semangat dan aspirasi untuk memberdayakan usaha kecil (micro) dan UKM, kaum muda dan wanita menjadi usahawan mandiri.<sup>1</sup>

Peran serta ini diwujudkan dengan cara memberikan kesempatan dan peluang bagi para usahawan mikro dan kecil dengan cara pemberian modal usaha melalui dana yang digalang dari masyarakat disertai dengan pembekalan dan pelatihan tentang usaha dan keuangan secara cuma-cuma. Konsep ini

---

<sup>1</sup> Indra W. Supriyadi (CEO Sampoerna Financial Group), *Sahabat UKM memberdayakan puluhan ribu usahawan micro dan UKM*, <http://www.sampoernastrategic.com/index.php?mib=news-detail&id=44&title=Sampoerna-Berdayakan-Puluhan-Ribu-Usahawan-Mikro-dan-UKM>. Download, 19 November 2012

diterapkan oleh Sahabat UKM untuk dapat memberikan manfaat bagi pertumbuhan ekonomi nasabah dan masyarakat menuju jenjang yang lebih baik.<sup>2</sup>

Berbagai layanan yang diberikan oleh Sahabat UKM antara lain: pembiayaan modal kerja maupun investasi yang diberikan khusus bagi nasabah usahawan mikro dan kecil, baik perorangan maupun kelompok. Simpanan ditawarkan dalam bentuk tabungan maupun simpanan berjangka, dengan fitur dan fasilitas menarik, dana yang terjangkau, serta dapat memberikan nilai tambah.<sup>3</sup>

Selain ingin memberdayakan usahawan micro, kecil dan menengah, berdirinya Sahabat UKM juga didasari atas analisa pasar. Memperhatikan jumlah penduduk Indonesia yang terbesar keempat di dunia dengan jumlah  $\pm$  239 juta jiwa penduduk. Jumlah ini merupakan potensi yang cukup besar jikalau dikelola secara baik. Tapi dewasa ini jumlah yang besar ini tidak begitu terkelola secara maksimal, sehingga memunculkan tingkat kemiskinan yang sangat tinggi.

Menurut data BPS Tahun 2010, 40 juta penduduk Indonesia hidup di bawah garis kemiskinan dan 51% penduduk berpenghasilan kecil dari Rp 12.000 / hari. Sementara itu jumlah usahawan micro ada sebanyak 20 juta dan penetrasi lembaga keuangan di Indonesia merupakan yang ke empat terendah

---

<sup>2</sup> Team Sahabat UKM, Introduction to Sampoerna Financial Group (SFG), *Makalah* pada Training *Staff Development Program* (SDP) Batch 1 di Pekanbaru, 25 September 2012

<sup>3</sup> *Ibid*



di dunia.<sup>4</sup> Kondisi ini tentu merupakan ladang yang amat luas bagi Sahabat UKM dalam rangka mensejahterakan golongan kecil dan menengah.

Ditambah lagi dengan memperhatikan pertumbuhan pembiayaan mikro, kecil dan menengah yang tumbuh 25% per tahun, kompetisi yang ketat untuk pembiayaan besar dari 200 juta, segmen wanita dan pemuda yang belum terlayani dan potensi perbankan syariah yang tumbuh 40% per tahun. Hal ini makin menguatkan Sahabat UKM untuk terjun mengelola sekmen micro, kecil dan menengah.

Dengan mempelajari analisa pasar di atas, pada tahun 2009 Sahabat UKM mulai memberanikan diri membuka cabang pertama di Cipulir Jakarta Selatan. Tiga bulan berselang pada tahun yang sama Sahabat UKM membuka cabang di Jombang dan Tulung Agung Jawa Timur. Enam bulan kemudian Sahabat UKM melakukan perluasan ke Propinsi Riau dengan membuka lima cabang yakni Cabang Panam, Ujung Batu, Duri, Kandis dan Kerinci. Pada tahun 2010 Sahabat UKM kembali melakukan perluasan dengan membuka cabang di Sumatra Barat, Jambi, Sumatra Utara, Kalimantan Timur dan penambahan Cabang di Riau salah satunya adalah Cabang Sukajadi Pekanbaru.<sup>5</sup>

Sejak mulai beroperasi pada awal tahun 2009 sampai 2011, Sahabat UKM telah memiliki kantor cabang 64 kantor cabang, 7 outlet dan telah melakukan pemberdayaan terhadap lebih dari 15.000 orang dan telah berkontribusi terhadap peningkatan ekonomi daerah di 14 kota di Indonesia.<sup>6</sup>

---

<sup>4</sup> Avianto Sagoro, Induction Sales, *Modul* dalam pelatihan Staff Development Program (SDP) di Pekanbaru, 25 September 2012

<sup>5</sup> *Ibid*

<sup>6</sup> *Ibid*

## **B. Visi dan Misi Sahabat UKM Syariah**

Sama dengan layaknya sebuah lembaga keuangan, Sahabat UKM memiliki visi dan misi yang hendak diperjuangkan dalam menjalankan programnya. Visi dan misi ini menjadikan ciri khas dan pembeda dengan lembaga keuangan lainnya. Adapun visi yang hendak dicapai Sahabat UKM adalah *menjadi institusi keuangan mikro pilihan masyarakat pada tahun 2015 dengan memberikan pelayanan yang amanah dan profesional.*

Visi ini bermaksud Sahabat UKM bercita-cita menjadi sebuah lembaga keuangan mikro terpilih. Artinya Sahabat UKM bertekad menjadi lembaga keuangan yang dikenal dan menjadi tempatnya usahawan mikro kecil dan menengah dalam berpartner mengembangkan bisnis mereka. Intinya ketika usahawan mikro membutuhkan modal untuk mengembangkan usahanya, mereka langsung ingat dengan Sahabat UKM, meskipun mereka datanganya bukan ke Kantor Sahabat UKM. Sahabat UKM mencontohkan visinya seperti ketika orang kampung (awam) membeli sepeda motor, mereka bilang bukan membeli motor tapi membeli “Honda”, meskipun yang mereka beli adalah motor merek lain. Sahabat UKM menargetkan pada tahun 2015 visi seperti di atas bisa tercapai.

Sedangkan misi Sahabat UKM adalah *memberdayakan masyarakat dengan melayani 1 juta usahawan mikro dan kecil, dan menyalurkan 10 Triliyun pembiayaan dengan ROE 30% pada tahun 2015.* Misi ini bermaksud Sahabat UKM berkeinginan memberdayakan masyarakat usahawan mikro sebanyak-banyaknya. Sampai tahun 2015 Sahabat UKM menargetkan bisa melayani 1 juta usahawan mikro kecil dan menengah dengan total pembiayaan yang mampu tersalurkan sebanyak 1 Triliyun Rupiah.

### C. Fungsi dan tujuan Sahabat UKM

Sahabat UKM sebagai unit simpan pinjam secara syariah yang didirikan dengan semangat “dari kita untuk kita”. Perbedaan prinsip lembaga keuangan umum dengan lembaga keuangan syari’ah terletak pada system bunga. Lembaga keuangan syari’ah dalam menjalankan operasinya tidak menggunakan system bunga sebagai dasar untuk menentukan keuntungan yang akan diterima. Demikian pula imbalan yang diberikan kepada nasabah atas dana yang dititipkan kepada lembaga keuangan.

Penentuan imbalan yang diinginkan dan yang akan diberikan tersebut semata-mata didasarkan pada prinsip bagi hasil. Pada lembaga keuangan konvensional imbalan di dalam penghimpunan dana dari masyarakat dan menyalurkan kembali kepada masyarakat dihitung dalam bentuk bunga yang dinyatakan dalam persentase tertentu. Adapun tujuan umum Sahabat UKM adalah sebagai berikut :

1. Memberikan akses pembiayaan seluas-luasnya kepada masyarakat ekonomi lemah, kaum muda & wanita untuk masuk ke dalam dunia usaha mikro & kecil.
2. Memberdayakan sektor usaha mikro & kecil untuk mencapai skala lebih besar.
3. Memfasilitasi masyarakat luas untuk gemar & disiplin menabung, sekaligus menyalurkan tabungan untuk usaha mikro & kecil.
4. Mendidik dan membimbing masyarakat untuk berfikir secara ekonomi berlaku bisnis dan meningkatkan kualitas hidup masyarakat.<sup>7</sup>

---

<sup>7</sup> Team Sahabat UKM, Introduction to SFG, *op.cit*

#### **D. Struktur Organisasi Sahabat UKM Syariah**

Dalam struktur organisasi, lembaga keuangan ini telah memiliki bagian yang cukup memadai sehingga Sahabat UKM dapat beroperasi seoptimal mungkin dan dapat memberikan pelayanan yang terbaik bagi para nasabahnya. Disamping itu hal yang memungkinkan tidak dapat dilaksanakan dengan baik dan akan mengganggu kelancaran aktifitas Sahabat UKM, terus dibenahi. Ini semua dilakukan agar Sahabat UKM menjadi sehat.

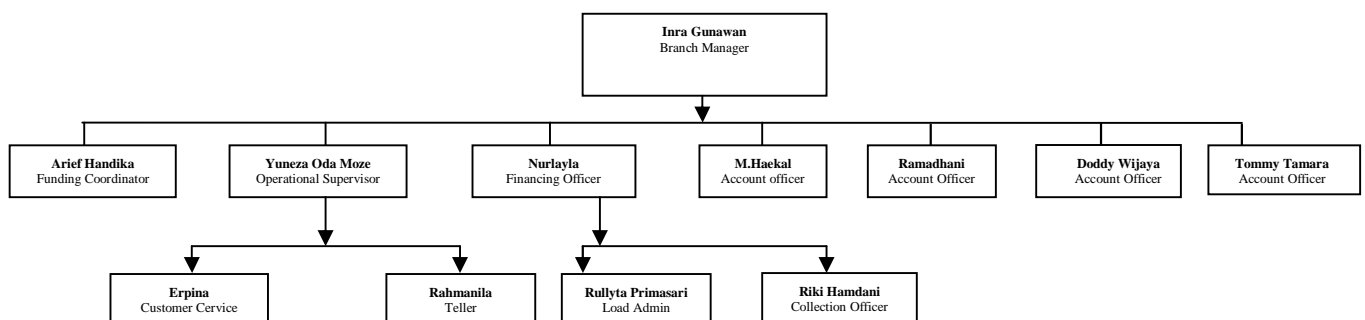
Perencanaan dalam suatu organisasi sangat penting artinya bagi suatu lembaga keuangan, karena struktur seseorang dapat memperjelas batas dari tugas organisasi, sehingga hal ini dapat menghilangkan hambatan-hambatan dalam melaksanakan pekerjaan yang disebabkan oleh kebingungan dan ketidaktahuan tentang pemberian tugas, serta mengadakan jaringan komunikasi keputusan yang akan mendukung sasaran pencapaian tujuan.

Adapun struktur organisasi yang baik yaitu dapat memberikan *staffing* yang baik, memberikan *directing* yang baik pula sehingga disini akan memudahkan untuk melakukan *controlling*. *Controlling* ini diperlukan untuk melihat *budgeting* suatu perusahaan dimana *budgeting* ini merupakan suatu laporan yang kemudian dilaporkan kepada pimpinan.

Struktur organisasi yang baik juga haruslah memenuhi syarat efektif dan efisien. Suatu organisasi yang efektif adalah jika memungkinkan setiap individu mencapai sasaran organisasi. Sedangkan struktur organisasi masalah jika memudahkan mencapai tujuan-tujuan organisasi dengan biaya minimal untuk mendapatkan keuangan atau laba yang optimal atas penjualan produknya kepada masyarakat.

Sahabat UKM sebagai suatu organisasi, dalam suatu kegiatannya telah merumuskan aturan-aturan pembagian tugas, wewenang, dan tanggung jawab personil maupun bagian-bagian kegiatan secara bersama mencapai tujuan yang telah direncanakan.

### Struktur Organisasi Sahabat UKM Cabang Sukajadi



## E. Jenis-jenis kegiatan Sahabat UKM

### a. Produk Tabungan

#### 1. Tabungan Sahabat

Manfaat:

- Tidak ada potongan administrasi
- Fasilitas asuransi jiwa bebas premi

Persyaratan :

- Penabung harus perorangan
- Berlaku untuk warga negara Indonesia
- Foto copy KTP atau identitas lainnya seperti SIM
- Mengisi dan menandatangani formulir pembukaan rekening

## 2. Tabungan Rencana

Manfaat :

- Tabungan yang terjangkau
- Minimal IDR Rp. 5.000 – Rp. 10.000 per minggu
- Manfaat proteksi yang dapat berhubung dengan kesehatan, pendidikan, pensiun, rencana naik haji dan lainnya

Persyaratan :

- Penabung harus perorangan
- Berlaku untuk warga Negara Indonesia
- Foto copy KTP atau identitas lainnya seperti SIM
- Mengisi dan menandatangani formulir pembukaan rekening

## 3. Tabungan pemberdayaan Sahabat (Simbat)

Manfaat:

- SIMBAT mulai Rp 1 juta
- Biaya premi gratis
- Margin bisa ditransfer kemanapun atau ARO ke pokok
- Margin yang kompetitif
- Gratis fasilitas perpustakaan, pelatihan dan konsultasi usaha
- Langsung terdaftar sebagai anggota kontak/ jaringan usaha
- Mempunyai Dewan Pengawas Syariah yang ditunjuk oleh Dewan Syariah Nasional - MUI
- Secara syariah (hallalan thayyiban)

Persyaratan:

- Usia minimum 18 tahun atau 60 tahun pada saat berakhirnya simpanan berjangka
- Penerima manfaat adalah ahli waris yang telah ditunjuk oleh penabung
- Minimum pembukaan simpanan berjangka adalah Rp 1 juta
- Tidak ada biaya administrasi

*b. Produk Pembiayaan*

1. Kredit Swadana

Fasilitas kredit yang diberikan kepada nasabah yang memerlukan dana segera dengan jaminan tabungan atau deposito yang ditempatkan di Sahabat UKM.

Syarat dan ketentuan :

- Pemohon adalah WNI, Usia minimal 21 tahun atau yang telah menikah,
- Memiliki simpanan dalam bentuk tabungan atau deposito dan memenuhi syarat untuk dijadikan jaminan kredit,
- Jangka waktu kredit minimal 1 (satu) bulan dan maksimal 1 (satu) tahun dan dapat diperpanjang atas persetujuan Sahabat UKM.

Keunggulan :

- Proses cepat dan persyaratan ringan
- Maksimum kredit adalah 70% dari jumlah dana yang dijamin.

## 2. Pembiayaan untuk modal usaha

Pembiayaan untuk meningkatkan akses usaha mikro dan kecil terhadap dana pinjaman guna pembiayaan investasi dan modal kerja dengan persyaratan yang relative ringan dan terjangkau.

Syarat dan ketentuan :

- Minimal kredit untuk usaha mikro Sahabat UKM sebesar Rp. 5.000.000 dan maksimal Rp. 200.000.000.
- Jangka waktu minimal 1 tahun dan maksimal 3 tahun.

## F. Budaya Kerja pada Sahabat UKM Cabang Sukajadi Pekanbaru

Sahabat UKM sebagai sebuah institusi keuangan memiliki nilai budaya kerja yang memberikan ciri dan identitas tersendiri terhadap institusinya. Nilai budaya yang dikembangkan berfungsi sebagai pondasi dalam pencapaian visi dan misi perusahaan. Sesuai dengan budaya kerja yang dikembangkan oleh Sahabat UKM mulai dari Kantor Pusat sampai ke cabang, seperti yang tergambar berikut ini :



Sumber : Makalah Introduction to SFG



Budaya kerja yang dikembangkan oleh Sahabat UKM diibaratkan sebagai sebuah bangunan yang ada pondasi, tiang/dinding, dan atap. Sebagai pondasi ada niat & perbuatan yang baik (*attitude*). Sebagai pondasi semua pegawai Sahabat UKM harus didasari dengan nilai keimanan dan ketakwaan sebagai pembentuk diri. Setelah pembentukan diri terus ditepa dengan rasa kebersamaan dan persahabatan serta kepedulian terhadap sesama. Tiang/dinding didasari oleh sikap kerja keras, kehati-hatian, kualitas dan integritas. Sedangkan atap adalah hasil berupa profit dan pertumbuhan (*growth*).

❖ Nilai Budaya Sahabat

- Nilai Dasar : Iman, Takwa
- Pilar : Kehati-hatian, Kualitas, Integritas
- Hasil : Keuntungan, Pertumbuhan, Berkelanjutan

❖ Perilaku Sahabat :

- Ramah,Santun,Hangat,Tulus dan jujur
- Sikap Selalu Bisa dan Proaktif
- Memberikan Solusi, Bukan Mengeluh
- Komunikasi Efektif, Jelas, Singkat dan Meyakinkan

❖ Kode Etik Sahabat :

- Menghindari Benturan Kepentingan
- Menjaga Kerahasiaan
- Bertanggung Jawab
- Menjaga keamanan dan Kenyamanan Bekerja
- Menjaga Integritas dan Reputasi

## **BAB III**

### **TINJAUAN TEORITIS**

#### **A. Pengertian Usaha Kecil dan Menengah (UKM)**

Menurut Siropolis dalam bukunya yang berjudul *small business management* yang dikutip oleh Mulyadi Nitisusastro, bahwa usaha kecil adalah usaha yang dijalankan oleh pasangan suami istri, seperti warung makan atau toko kecil disekitar perumahan.<sup>1</sup> Awalil Rizky yang dikutip oleh Euis Amalia juga mengemukakan bahwa usaha mikrousa informal yang memiliki asset, modal, omzet yang amat kecil. Ciri lainnya adalah jenis komoditi usahanya sering berganti, tempat usaha kurang tetap, tidak dapat dilayani oleh perbankan dan umumnya tidak memiliki legalitas usaha. Sedangkan usaha kecil menunjuk kepada kelompok usaha yang lebih baik daripada itu, tetapi masih memiliki sebagian ciri tersebut.<sup>2</sup>

Selanjutnya menurut Hafsah usaha kecil merupakan kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil memiliki kekayaan paling banyak Rp. 200.000.000,- tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 1.000.000.000,-.<sup>3</sup> Senada dengan ini dalam Keputusan Menteri Keuangan RI nomor 316/KMK.616/1994 tentang pedoman pembinaan usaha kecil dan koperasi melalui pemanfaatan dana dari bagian laba

---

<sup>1</sup>Mulyadi Nitisusastro, *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*. (Bandung: Alfabeta, 2009), h. 37

<sup>2</sup>Euis Amalia, *Keadilan Distributif Dalam Ekonomi Islam*. (Jakarta: Rajawah Press. 2009), h. 41

<sup>3</sup>Muhammad Jafar Hafsah. *Kemitraan Usaha Konsepsi dan Strategi* (Jakarta: Pustaka Sinar Harapan, 2000). h.10

Badan Usaha Milik Negara (BUMN) telah membahas apa yang dimaksud dengan usaha kecil dan kemudian didefinisikan sebagai perorangan atau badan usaha yang telah melakukan kegiatan usaha dengan omzet pertahun setinggi-tingginya Rp. 600.000.000,-.<sup>4</sup>

Sedangkan menurut Undang- Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM), pengertian UMKM adalah :

- a. **Usaha Mikro** adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi criteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.
- b. **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 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.<sup>5</sup>

---

<sup>4</sup>Keputusan Menteri Keuangan RI Nomor 316/KMK.616/1994 tentang *pedoman pembinaan usaha kecil dan koperasi melalui pemanfaatan dana dari bagian laba Badan Usaha Milik Negara (BUMN)*.

<sup>5</sup>Undang- Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang *Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)*

Menurut Nunuy Nur Afiah, dkk., dalam buku “*Analisis Ekonomi Jawa Barat*”, Penerbit UNPAD Press, Bandung, 2003. ”Definisi UKM berdasarkan UU No. 1 Tahun 1995, usaha kecil menengah memiliki kriteria sebagai berikut:

- a. Kekayaan bersih paling banyak Rp. 200 juta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha
- b. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 1 milyar
- c. Milik Warga Negara Indonesia (WNI)
- d. Berdiri sendiri, bukan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki atau dikuasai oleh perusahaan besar
- e. Bentuk usaha orang per orang, badan usaha berbadan hukum atau tidak, termasuk koperasi.
- f. Untuk sektor industri, memiliki total asset maksimal Rp. 5 milyar
- g. Untuk sektor non industri memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 600 juta (tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha) atau memiliki hasil penjualan tahunan maksimal Rp. 3 milyar pada usaha yang dibiayai.<sup>6</sup>

Berdasarkan pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa usaha kecil yang dimaksud dalam penelitian ini adalah usaha yang dijalankan dalam lingkup kecil yang dimiliki orang perorang atau lembaga dengan modal tidak lebih dari Rp 200.000.000,- dengan keuntungan maksimum pertahun Rp 600.000.000,-.

---

<sup>6</sup> Nunuy Nur Afiah, dkk., dalam buku “*Analisis Ekonomi Jawa Barat*”, Penerbit UNPAD Press, Bandung, 2003.

## **B. Landasan Hukum Tentang Usaha Kecil dan Menengah (UKM)**

Landasan hukum tentang Usaha Kecil Dan Menengah (UKM) tercantum dalam undang-undang Nomor 9 Tahun 1995 tentang Usaha Kecil dan Peraturan Menteri Negara Koperasi dan UKM RI Nomor 10/PER/MKUKMN/VI/2006 tentang petunjuk teknis program pembiayaan produktif koperasi dan usaha mikro (P3KUM) Pola Syariah.<sup>7</sup> Dalam Rancangan Undang-undang Perdagangan (RUU) hanya terdapat tiga pasal yang membahas tentang UMKM dari 89 pasal yang ada antara lain:

1. Bab II tentang landasan, tujuan dan asas penjelasan pasal 2 menyebutkan perlindungan kepada usaha kecil. Tetapi bagaimana bentuk perlindungannya belum ada pembahasan lebih lanjut.
2. Bab IV tentang perjanjian pasal 20 butir 3, disebutkan pelaku usaha kecil perorangan yang meliputi pelaku usaha informal dan pelaku usaha kecil tradisional dapat dikecualikan dalam pemikiran izin usaha perdagangan. Pelaku usaha kecil informal adalah usaha kecil yang belum terdaftar, tidak tercatat dan tidak berbadan hukum. Tidak disebutkan bagaimana dengan usaha mikro atau kecil yang sulit memperoleh izin usaha perdagangan sebagai syarat permohonan kredit, artinya adakah perlakuan khusus bagi usaha mikro atau kecil yang akan mengurus perizinan. Ini belum terakomodir (berjalan) pada rancangan Undang-undang perdagangan. Sudah menjadi rahasia umum bahwa untuk mengurus legalitas usaha ini berpotensi menciptakan biaya tinggi akibat adanya pungutan-pungutan liar.

---

<sup>7</sup>*Ibid.* h. 92

3. BabVII tentang sarana perdagangan pasal 21, tentang perlunya kemitraan antara pasar modem dengan usaha mikro atau kecil danmenengah. Ini semua akan diatur lebih lanjut dengan peraturanpemerintah. Bila peraturan pernerintahnya belum ada sementaramasalah kemitraan menjadi amat penting. bagaimana nasib UMKM yang selama ini menjadi pihak yang lemah.<sup>8</sup>

Islam sangat menganjurkan umatnya untuk melakukan usahakarena salah satu ajaran Islam mengatakan bahwa di atas lebih mulia dari tangan dibawah”, artinya memberi (orang yang berkemampuan) jauh lebih mulia dari meminta (orang yang berkekurangan). Demikian pula agama Islam mengajarkan bahwa menolong orang lain lebih baik dari pada ditolong orang lain, memberi sedekah jauh lebih mulia dari menerima sedekah. karena orang yang menerima sedekah biasanya adalah orang yang miskin. Usaha mencaririzki secara halal yang terbaik menurut ajaran Islam adalah melakukan bisnis sendiri atau berdagang, pernah menjadi pedagang, berarti menjadi orang yang mandiri tanpa tergantung pada belas kasihan orang lain.

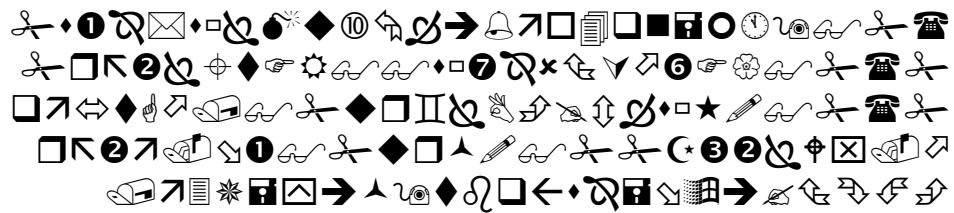
Ada beberapa perintah ajaran agama Islam agar umatnya melakukan usaha bisnis yaitu:

a. Berbisnis bagian dari kehidupan

Sebagaimana firman Allah dalam surat Al-Jumuah ayat 10 yangmenyatakan:

---

<sup>8</sup>Ina Primiana, *Menggerakkan Sektor Rill UKM dan Industri*. (Bandung: Alfabeta, 2009), h. 45.



Artinya: “Apabila telah ditunaikan shalat. Maka bertebaranlah kamu dimuka bumi dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung”.

Menurut Fauzan ayat diatas memperlihatkan bagaimana kewirausahaan melakukan aktivitas yang sangat dianjurkan dalam Islam.

b. Berbisnis mencari ridha Allah SWT, bukan untung

Kegiatan bisnis bagi umat Islam ditujukan tidaklah untuk mencari untung yang besar semata sebab bila pelaku bisnis hanya mengutamakan untung yang besar, maka yang bersangkutan akan terjebak pada mengejar laba baik halal maupun haram atau tidak sah. Berbisnis dalam Islam tidaklah mengutamakan untung besar, tetapi berusaha untuk menyenangkan pelanggan dalam membeli produk kita. Oleh karena itu seorang muslim dalam berbisnis harus ikhlas, dan memberi kesan baik kepada pembeli.

c. Berbisnis sama dengan manifestasi kerja keras

Suatu hasil usaha yang diperoleh dengan cara bekerja keras membanting tulang, mandi keringat merupakan rezeki yang halal dalam ajaran Islam. Suatu kegiatan bisnis merupakan suatu kerja keras, karena ia didahului oleh kepercayaan pada diri sendiri, membuat prestasi dengan sepenuh hati, keberanian menerima resiko, serta memasang niat untuk hanya mencari ridha Allah semata. Dalam kerja keras ini tersembunyi adanya kepuasan bathin, yang tidak dinikmati oleh profesi lain. Agama Islam tidak hanya menekankan kerja keras untuk dunia semata, atau untuk akhirat saja,

tetapi untuk kedua-duanya. Artinya dalam mencari kehidupan dunia jangan sampai melupakan bekal untuk akhirat.

### **C. Kriteria Usaha Kecil dan Menengah (UKM)**

Berdasarkan surat edaran Bank Indonesia kepada semua bank umum di Indonesia No. 3/9/Bkr, tanggal 17 Mei 2001, Usaha kecil adalah Usaha yang memenuhi kriteria sebagai berikut:

- a. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 200.000.000 (dua ratus juta rupiah), tidak termasuk tanah dan bangunan tempat Usaha.
- b. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 1.000.000.000 (satu miliar rupiah).
- c. Milik Warga Negara Indonesia.
- d. Berdiri sendiri, bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau berafiliasibaik langsung, maupun tidak langsung dengan usaha menengah atau usaha besar.
- e. Berbentuk usaha perorangan, badan Usaha yang tidak berbadan hukum, atau badan usaha yang berbadanhukum, termasuk koperasi.<sup>9</sup>

Contoh usaha kecil antara lain:

- 1) Usaha tani sebagai pemilik tanah perorangan yang memiliki tenaga kerja;
- 2) Pedagang dipasar grosir (agen) dan pedagang pengumpul lainnya;
- 3) Pengrajin industri makanan dan minuman, industri meubelair, kayu dan rotan, industri alat-alatrumah tangga, industri pakaian jadi dan industri kerajinan tangan;
- 4) Peternakan ayam, itik dan perikanan:

---

<sup>9</sup>M. Kwartono Adi, *Analisis Usaha Kecil dan Menengah*. (Yogyakarta: C.V. Andi Offset. 2007). Cet-1, h. 12



5) Koperasi berskala kecil.<sup>10</sup>

Sedangkan usaha menengah menurut Intruksi Presiden No. 10 Tahun 1999 memiliki kriteria-kriteria sebagai berikut:

- a) Memiliki kekayaan bersih lebih besar dari Rp. 200.000.000 (dua ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 10.000.000.000 (sepuluh miliar rupiah), tidak termasuk tanah dan tempat dan bangunan tempat usaha.
- b) Milik warga Negara Indonesia.
- c) Berdiri sendiri, bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau berafiliasi baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha menengah atau usaha besar.
- d) Berbentuk usaha perorangan, dan usaha yang tidak berbadan hukum atau badan usaha yang berbadan hukum, termasuk koperasi.<sup>11</sup>

Contoh usaha menengah dari jenis atau macam usaha yang hampir menggarap komoditi dari hampir seluruh sektor mungkin hampir secara merata, yaitu:

- a) Usaha pertanian, peternakan, perkebunan, kehutanan skala menengah;
- b) Usaha perdagangan (grosir) termasuk ekspor dan impor;
- c) Usaha jasa EMKL (Ekspedisi Muatan Kapal Laut), garment dan jasa transportasi taxi dan bus antar provinsi;
- d) Usaha industri makanan dan minuman, elektronik dan logam;
- e) Usaha pertambangan batu gunung untuk konstruksi dan marmer buatan.<sup>12</sup>

---

<sup>10</sup>[www.http//usaha kecil dan menengah/.co.id](http://usaha_kecil_dan_menengah/.co.id).12 Juni 2011

<sup>11</sup>*Ibid.* h. 13

<sup>12</sup>[www.http//usaha kecil dan menengah/.co.id](http://usaha_kecil_dan_menengah/.co.id).12 Juni 2011

Menurut titik S. Partomo dan Abd.Rachman S. jika dilihat dari cirinya kriteria umum, usaha kecil dan usaha menengah pada dasarnya bisa dianggap sama, yaitu sebagai berikut:

- a) Struktur organisasi yang sangat sederhana
- b) Tanpa staf yang berlebihan
- c) Bagian kerja yang “kendur”
- d) Memiliki hirarki manajerial yang pendek
- e) Aktivitas sedikit yang formal, dan sedikit menggunakan proses perencanaan.
- f) Kurang membedakan antara pribadi dengan perusahaan.

#### **D. Jenis-Jenis Usaha Kecil dan Menengah (UKM)**

Saat ini banyak ragam jenis usaha kecil dan menengah di Indonesia, tetapi secara garis besar dikelompokkan dalam 4 kelompok diantaranya:<sup>13</sup>

##### **1. Usaha Perdagangan**

Keagenan seperti agen Koran atau majalah, sepatu, pakaian dan lain-lain. Ekspor atau impor seperti produk lokal dan internasional. Sektor informal seperti pengumpulan barang bekas, pedagang kaki lima, dan lain-lain.

##### **2. Usaha Pertanian**

Meliputi perkebunan yaitu pembibitan dan kebun buah-buahan, sayur-sayuran, dan lain-lain. Peternakan yaitu ternak ayam petelur, sususapi. Serta perikanan yaitu darat atau laut seperti tambak udangkolam ikan, dan lain-lain.

---

<sup>13</sup>*Ibid.* h. 15

### 3. Usaha Industri

Industri makanan atau minuman. pertambangan. pengrajinan. konveksi, dan lain-lain.

### 4. Usaha Jasa

Jasa konsultan yaitu perbengkelan, restoran, jasa. Jasa konstruksi, jasa transportasi, jasa telekomunikasi. jasa pendidikan dan lain-lain.

Adapun masalah-masalah yang biasanya dialami oleh UKM adalah dalam bidang permodalan, pemasaran, produksi atau teknologi, sumber daya manusia dan dukungan pemerintah.

#### a. Permodalan

- 1) Modal kecil, sulit untuk memenuhi pesanan.
- 2) Sulit mendapatkan kredit dari bank. Sejak krisis moneter tahun 1998, bank-bank di Indonesia sangat hati-hati memberikan kredit.
- 3) Kurang mampu mengadakan perencanaan, pencatatan dan pelaporan, serta tidak dapat membuat neraca/laporan rugi laba.
- 4) Tercampurnya antara keuangan perusahaan dengan keluarga.

#### b. Pemasaran

- 1) Kurang dapat melihat peluang pasar/salera pesanan.
- 2) Akses terhadap informasi pasar kurang.
- 3) Terbatasnya tempat pemasaran.
- 4) Kemampuan negoisasi yang lemah, sehingga berakibat kerugian pada sistem pembayaran dan perjanjian kontrak.
- 5) Kurang kerjasama dengan perusahaan besar sesama UKM, pihak luar negeri terutama dalam hal promosi.
- 6) Kurang mampu merancang strategi bisnis.

c. Produksi/Teknologi

- 1) Kurangnya pengetahuan tentang bagaimana memproduksi barang yang berkualitas, efisien dan diserahkan tepat waktu.
- 2) Tidak ada transfer teknologi dari usaha besar.
- 3) Tidak melakukan riset dan pengembangan
- 4) Tidak mengerti pentingnya kerjasama dengan pihak supplier.
- 5) Tidak adanya proses perbaikan yang berkesinambungan.

d. Sumber Daya Manusia

- 1) Pendidikan rendah
- 2) Rendahnya jiwa wirausaha
- 3) Keahlian terbatas
- 4) Rendahnya produktifitas pekerja
- 5) Tidak ada pembagian kerja.

e. Pemerintah

- 1) Kurangnya dukungan dengan berbagai kebijakan yang berpihak pada UKM.
- 2) Kurangnya menciptakan lingkungan usaha yang kondusif. Pemerintah lebih mengutamakan pada perbaikan indikator makro,tapi kurang mendorong pada indikator mikro agar sektor rill/UKMbergerak.<sup>14</sup>

## **E. Peranan UKM Dalam Meningkatkan Perekonomian Masyarakat**

Pengembangan sistem perbankan syariah di Indonesia dilakukan dalam kerangka *dual-banking system* atau sistem perbankan ganda dalam kerangka

---

<sup>14</sup> M. Kwartono Adi. *Op., Cit.* h. 4

Arsitektur perbankan Indonesia (API), untuk menahadirkan alternatif jasa perbankan yang semakin lengkap kepada masyarakat Indonesia. Secara bersama-sama, sistem perbankan syariah dan perbankan konvensional secara sinergis mendukung mobilisasi dana masyarakat secara lebih luas untuk meningkatkan kemampuan pembiayaan bagi sektor-sektor perekonomian nasional.

Karakteristik sistem perbankan syariah yang beroperasi berdasarkan prinsip bagi hasil memberikan alternatif sistem perbankan yang saling menguntungkan bagi masyarakat dan bank. serta menonjolkan aspek keadilan dalam bertransaksi, investasi yang beretika, mengedepankan nilai-nilai kebersamaan dan persaudaraan dalam berproduksi. dan menghindari Kegiatan spekulatif dalam bertransaksi keuangan. Dengan menyediakan beragam produk serta layanan jasa perbankan yang beragam dengan skema keuangan yang lebih bervariasi, perbankan syariah menjadi alternatif sistem perbankan yang kredibel dan dapat dilihat oleh seluruh golongan masyarakat Indonesia tanpa terkecuali.

Dalam konteks pengelolaan perekonomian makro. meluasnya penggunaan berbagai produk dan instrumen keuangan syariah akan dapat mendekatkan hubungan antara sektor keuangan dengan sektor riil serta menciptakan harmonisasi diantara kedua sektor tersebut. Semakin meluasnya penggunaan produk dan instrumen syariah disamping akan mendukung kegiatan keuangan dan bisnis masyarakat juga akan mengurangi transaksi-transaksi yang bersifat spekulatif, sehingga mendukung stabilitas sistem

keuangan secara keseluruhan, yang pada ukurannya akan memberikan kontribusi yang signifikan terhadap pencapaian kestabilan harga jangka menengah-panjang.

Dengan telah diberlakukannya Undang-Undang No.21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah yang terbit tanggal 16 Juli 2008. maka pengembangan industri perbankan syariah nasional semakin memiliki landasan hukum yang memadai dan akan mendorong, pertumbuhannya secara lebih cepat lagi. Dengan progres perkembangannya yang, unpresif, yang mencapai rata-rata pertumbuhan aset lebih dari dari 65% pertahun dalam lima tahun terakhir, maka diharapkan pesan industri perbankan syariah dalam mendukung perekonomian nasional akan semakin signifikan.

Usaha kecil menengah atau lazim kita kenal sebagai UKM mempunyai banyak peranan penting dalam perekonomian. Salah satunya peranannya yang paling krusial dalam pertumbuhan ekonomi adalah menstimulus dinamisasi ekonomi. Karakternya yang fleksibel dan cakap membuat UKM dapat direkayasa untuk mengganti lingkungan bisnis yang lebih baik daripada perusahaan-perusahaan besar. Dan sejumlah UKM dan baru pertama kali memasuki pasar, diantaranya dapat menjadi besar karena kesuksesannya dalam beroperasi.

Dengan potensi dan berbagai kelemahan yang, ada. maka diperlukan usaha-usaha agar UKM menjadi kuat dan mandiri. Hal utama yang dapat mendorong kemajuan UKM adalah meningkatkan keterampilan para wirausaha dengan secara terus menerus dalam melakukan kegiatan bisnis

jangan terjebak dengan kelemahan. Yang terjadi saat ini adalah menghasilkan barang yang tidak dibutuhkan pasar, akibatnya barang sulit dijual. Bila hal ini yang terjadi maka pendekatan yang digunakan adalah pendekatan berdasarkan Input-Proses-Output dimana hal tersebut akan menimbulkan kesulitan mencari pasar.

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Upaya Sahabat UKM Cabang Sukajadi Pekanbaru Dalam Memajukan Usaha Kecil Dan Menengah**

Mengacu pada visi dan misi yang hendak dicapai oleh Sahabat UKM yang memfokuskan lembaganya untuk melakukan pemberdayaan terhadap usahawan kecil dan menengah. Langkah kongkrit pemberdayaan itu adalah dengan memberikan pembiayaan kepada usahawan kecil dan menengah khususnya yang belum tersentuh oleh perbankan.

Khusus bagi Sahabat UKM Cabang Sukajadi, sebagai perwujudan dari visi dan misinya, Sahabat UKM Cabang Sukajadi Pekanbaru telah melakukan upaya-upaya kongkrit dalam hal pemberdayaan usahawan mikro kecil, dan menengah diantaranya :

##### **1. Penyaluran Pembiayaan Untuk Pengembangan Usaha**

Penyaluran pembiayaan merupakan bisnis utama Sahabat UKM. Dalam memberikan pembiayaan kepada nasabah, Sahabat UKM sangat memegang prinsip kehati-hatian. Sebelum memutuskan untuk memberikan pembiayaan, seluruh pihak yang terlibat langsung harus menerapkan prinsip *Know Your Customer (KYC)* untuk mengetahui dengan baik mengenai reputasi dan karakter calon nasabah. Oleh karena itu, seluruh pihak yang terlibat harus memiliki informasi yang cukup mengenai usaha, jaminan dan latar belakang calon nasabah. Dalam menilai kelayakan calon nasabah,



analisa harus dilakukan secara komprehensif dan profesional dengan tetap menjunjung azas-azas pemberian pembiayaan yang sehat.

Azas-azas pemberian pembiayaan yang sehat tentu diawali dengan melakukan analisis 5 C, yakni:

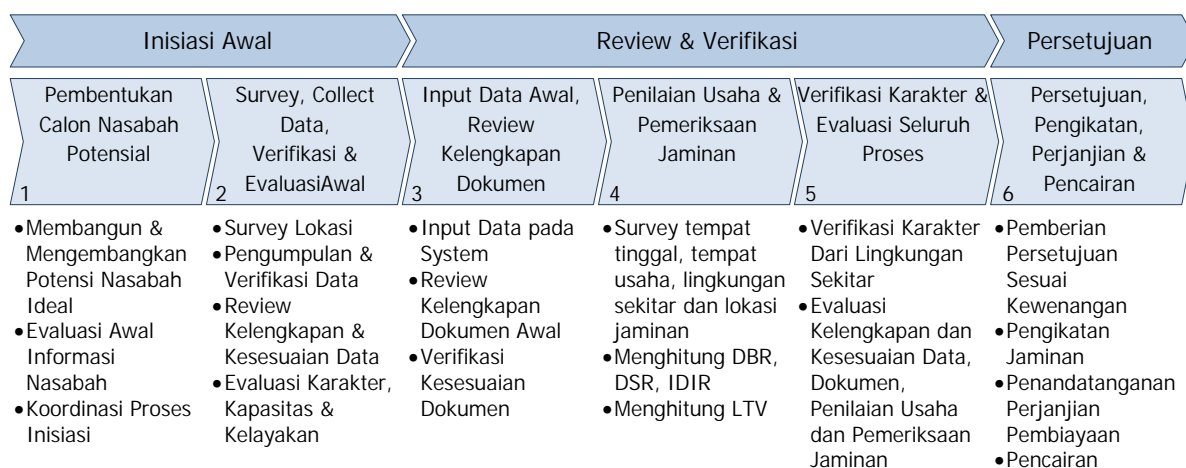
1. *Analisis Character*. Analisis *character* merupakan analisis terhadap watak/sifat calon nasabah, baik dalam kehidupan pribadi maupun dalam lingkungan usaha. Bagi Sahabat UKM analisis terhadap *character* nasabah adalah hal yang paling utama.
2. *Analisis Capital*. Analisis terhadap capital merupakan analisis terhadap jumlah dana/modal yang dimiliki oleh calon nasabah, sehingga bisa melihat likuiditas, solvabilitas, rentabilitas dan ukuran lainnya.
3. *Analisis Capacity*. Analisis ini adalah analisis terhadap kemampuan yang dimiliki calon nasabah dalam menjalankan usahanya guna memperoleh laba yang diharapkan.
4. *Analisis Collateral*, yakni analisis terhadap barang yang dijaminan oleh calon nasabah baik berupa fisik maupun non fisik. Jaminan yang diberikan nilainya harus melebihi nilai pembiayaan.
5. *Analisis Condition of Economy*. Analisis terhadap situasi dan kondisi politik, sosial, ekonomi dan budaya yang mempengaruhi keadaan perekonomian yang memungkinkan pada suatu saat mempengaruhi kelancaran usaha calon nasabah.

Untuk memastikan aktivitas proses pemberian pembiayaan dijalankan secara baik dan penuh kehati-hatian, seluruh pihak yang terlibat

dalam aktivitas proses pemberian pembiayaan harus mematuhi seluruh kebijakan dan prosedur yang telah ditentukan. Dalam menyalurkan pembiayaan, Sahabat UKM telah memiliki kebijakan atau ketentuan tentang pembiayaan.

Kebijakan pembiayaan telah mengatur mekanisme dalam penyaluran pembiayaan mulai dari prosedur, langkah-langkah, sampai pada tahap pencairan pembiayaan. Berikut mekanisme penyaluran pembiayaan yang berlaku pada Sahabat UKM Cabang Sukajadi Pekanbaru:

**Tabel 4.1**  
**Mekanisme Penyaluran Pembiayaan Pada Sahabat UKM**



Sumber: *Buku Kebijakan Pembiayaan Sahabat UKM*

Berdasarkan tabel mekanisme penyaluran pembiayaan pada Sahabat UKM ini, secara garis besar langkah 1 dan 2 dilakukan oleh *Sahabat Usaha* (SU) yang notabeneanya adalah *marketing* pembiayaan. Setelah langkah 1 & 2 diselesaikan oleh SU, maka masuk langkah 3 yakni verifikasi dokumen yang dihandle oleh *loan admint* (LA). Jika dari hasil verifikasi dokument telah selesai, langkah berikutnya adalah langkah 4 & 5 yaitu analisis

kelayakan berdasarkan acuan kebijakan pembiayaan yang berlaku pada Sahabat UKM.

Langkah 4 ini dikerjakan oleh *Financing Officer* (FIO/Analisis) dan *Branch Manager* (BM). Jika langkah 4 & 5 telah selesai maka masuk langkah ke 6 yang merupakan langkah terakhir. Langkah ke-6 ini merupakan proses persetujuan (*approval*) kepada pihak yang berwenang memberikan persetujuan terhadap pembiayaan yakni *line* yang ada di atasnya baik itu Area, Region maupun Kantor Pusat.<sup>1</sup> Setelah semua menyetujui proposal pembiayaan baru kemudian dilakukan pencairan dana pembiayaan.

Baik buruknya kualitas suatu pembiayaan sangat tergantung dari beberapa faktor salah satunya adalah proses pembentukan calon nasabah. Dalam membentuk nasabah yang potensial dan ideal, ada yang mesti dilakukan dan dipahami dengan benar oleh Sahabat Usaha (SU/*marketing*), antara lain :

*a. Membangun dan mengembangkan potensi nasabah yang ideal*

- a) Tahapan awal yang harus dilakukan oleh SU dalam membangun potensi nasabah yang ideal yang dapat diberikan pembiayaan di Sahabat UKM adalah dengan melakukan proses pencarian informasi dan referensi calon nasabah yang didapat dari sumber-sumber yang dapat dipercaya.
- b) Melakukan pencarian secara langsung kepada calon nasabah yang benar-benar membutuhkan pinjaman sejumlah dana yang sesuai

---

<sup>1</sup> Team Kredit Sahabat UKM, *Buku Kebijakan Pembiayaan Sahabat UKM*, (Jakarta: Sahabat UKM, 2011), h., 12

dengan kebutuhan/keperluan serta kemampuannya guna menunjang dan mengembangkan usaha yang bersangkutan.

- c) Melakukan pemilihan secara selektif atas nasabah yang telah didapat dengan melihat apakah nasabah yang telah dipilih memenuhi persyaratan-persyaratan yang telah ditetapkan serta memiliki nilai-nilai yang sejalan dengan nilai-nilai Sahabat UKM, yaitu nasabah yang memiliki ciri mempunyai nilai iman dan taqwa, memiliki kemampuan dan keahlian yang berkualitas dalam menjalankan usahanya serta mampu menumbuh kembangkan usahanya secara berkelanjutan.
- d) Melakukan pengkajian ulang secara berkala berdasarkan catatan dari data–data historis yang berkenaan dengan kualitas nasabah Sahabat UKM yang kurang menguntungkan/nasabah yang bermasalah, kemudian lakukan penyusunan profil atas nasabah-nasabah tersebut. Informasi yang didapat dari pengkajian profil nasabah bermasalah dapat dijadikan acuan dalam menentukan nasabah yang ideal dan berpotensi agar dapat diberikan fasilitas pembiayaan di Sahabat UKM.

*b. Evaluasi awal informasi calon nasabah*

Setelah mendapatkan calon potensi nasabah yang ideal, seorang SU diwajibkan melakukan evaluasi awal atas informasi calon nasabah yang bersangkutan, meliputi :

- a) Evaluasi kecukupan pemenuhan data awal nasabah berupa informasi pribadi nasabah, informasi usaha dan informasi jaminan.

- b) Mereview kembali apakah nasabah yang akan diproses untuk diberikan pembiayaan telah memenuhi persyaratan dan ketentuan yang telah ditetapkan Sahabat UKM berupa persyaratan atas nasabah yang bersangkutan, jenis usaha yang dijalankan, lokasi usaha, lokasi jaminan dan lainnya.
- c) Jika terdapat calon nasabah yang belum atau tidak memenuhi persyaratan dan ketentuan yang telah ditetapkan, maka calon nasabah tersebut tidak dapat atau belum dapat diproses untuk diberikan fasilitas pembiayaan di Sahabat UKM.

*c. Koordinasi dengan Branch Manager (BM/Kepala Cabang)*

Untuk calon nasabah yang memenuhi persyaratan dan ketentuan awal yang telah ditetapkan, maka sebelum dilakukannya proses survey, SU wajib melakukan koordinasi dengan Branch Manager (BM).

Setelah langkah pembentukan calon nasabah potensial selesai, kemudian dilakukan langkah berikutnya yaitu survey lokasi, pengumpulan dan verifikasi data, review kelengkapan dan kesesuaian data, serta evaluasi karakter, kapasitas dan kelayakan. Namun sebelum survey lokasi dilakukan, seorang SU harus mengetahui persyaratan yang mesti harus dilengkapi oleh calon nasabah. Persyaratan itu antara lain:

- a) KTP / Dokumen identitas nasabah yang masih berlaku
- b) KTP/Dokumen identitas pasangan nasabah yang masih berlaku (suami/istri)
- c) Kartu Keluarga/Akta Nikah

- d) Akta cerai/surat kematian/surat keterangan ahli waris dari kecamatan setempat (jika nasabah merupakan janda / duda)
- e) Surat Keterangan belum menikah (Jika Nasabah berusia > 21 tahun belum menikah)
- f) Surat Izin Usaha/Surat Keterangan Usaha lainnya yang berlaku secara sah
- g) NPWP Nasabah/NPWP Suami Nasabah (jika pembiayaan  $\geq$  Rp 100.000.000,-)
- h) Foto copy sertifikat agunan pembiayaan
- i) RAB (rencanan anggaran biaya)<sup>2</sup>

Setelah memenuhi persyaratan ini, maka barulah seorang SU melakukan survey lokasi sekaligus analisis awal. Survey lokasi bermaksud melakukan penjajakan awal terhadap calon nasabah. Penjajakan awal adalah suatu bentuk analisa secara mendalam oleh seorang SU terhadap karakter calon nasabah dengan menggunakan perangkat alat bantu berupa CPA (*Customer Profile Assessment*) yang dilakukan diawal proses dari seluruh rangkaian permohonan pengajuan pembiayaan pada Sahabat UKM. Cakupan analisa dalam proses penjajakan awal meliputi analisa atribut karakter calon nasabah.

Jika dari hasil penjajakan awal atau analisa usaha calon nasabah dinilai tidak layak atau tidak sesuai dengan ketentuan yang ada, maka proses tidak dapat dilanjutkan. Tetapi jikalau menurut hasil analisa SU

---

<sup>2</sup> *Ibid*

layak untuk diberikan pembiayaan, maka SU boleh melanjutkan ke proses berikutnya yakni review dan pengajuan *approval* (persetujuan).

Proses review dilakukan oleh LA (*loan admin*) dengan memverifikasi kelengkapan dan kesesuaian dokumen berdasarkan informasi yang telah dibuat oleh SU pada document *checklist*. Jika dokumen belum lengkap atau tidak sesuai, maka LA akan mengembalikan seluruh dokumen kepada SU yang bersangkutan untuk dapat dilengkapi atau diperbaiki. Tapi jika sudah lengkap dan sesuai dengan persyaratan dokumen, maka LA akan melakukan proses penginputan data pada sistem berdasarkan dokumen yang ada. Langkah berikutnya, data yang telah masuk akan dianalisis kelayakannya oleh analis, Area financing dan BM.

Analisis yang dilakukan team analis, area financing dan BM ditujukan untuk meverifikasi ulang terhadap kelayakan calon nasabah, terutama menyangkut persoalan karakter nasabah. Analisa terhadap karakter calon nasabah adalah hal yang utama yang akan dilakukan, disamping analisis terhadap kelengkapan data, kelayakan usaha, dan jaminan. Untuk menganalisis semua itu, team analis akan mengunjungi (*survey*) kepada calon nasabah. Jika menurut analisa team analis calon nasabah tersebut tidak ada masalah dengan hal-hal diatas, maka proses bisa dilanjutkan dengan pengajuan persetujuan kepada pihak yang berwenang memutuskan pembiayaan tersebut. Sebaliknya jika berdasarkan analisa team analis calon nasabah itu tidak layak untuk

diberikan pembiayaan maka proses pengajuan pembiayaan tidak dapat dilanjutkan ke proses berikutnya.

Bagi calon nasabah yang dinilai layak untuk diberikan pembiayaan, maka akan masuk kelangkah berikutnya yakni proses persetujuan dan pencairan. sebelum pejabat yang berwenang memberikan keputusan atau rekomendasi persetujuan pembiayaan, maka penilaian usaha, karakter dan jaminan akan kembali dilihat apakah telah memenuhi persyaratan dan telah dilakukan sesuai ketentuan yang diatur dalam buku Kebijakan Pembiayaan Sahabat UKM (KPS – UKM). Jika semua hal tersebut telah terpenuhi maka pejabat yang berwenang akan memberikan persetujuan dan setelah itu akan dilakukan proses penandatanganan akad kesepakatan antara nasabah dengan Sahabat UKM di cabang.

## **2. Pemberdayaan Terhadap Usaha Nasabah**

Bagi Sahabat UKM membina hubungan baik dengan nasabah adalah hal yang utama. Mengingat visi yang hendak dicapai Sahabat UKM yakni menjadi organisasi pilihan masyarakat. Untuk menjadi organisasi pilihan tentu harus mengedepankan hubungan baik, nasabah merasa nyaman bermitra dengan sahabat, nasabah merasa terbantu dengan kehadiran sahabat dan nasabah merasa butuh dengan sahabat.

Dalam rangka membina hubungan baik dengan nasabah, Sahabat UKM Cabang Sukajadi melakukan berbagai macam kegiatan yang bertujuan untuk memberdayakan nasabah. Kegiatan itu antara lain :



- a) *Curhat Bisnis*. Kegiatan ini dilakukan minimal sekali dalam 6 bulan yang dihadiri oleh para nasabah dengan mengundang pembicara dari luar yang telah ahli dibidang usaha mikro, kecil dan menengah.
- b) *Sahabat Gathering: Beli Indonesia Bersama Nasabah Sahabat UKM*. Kegiatan ini dilakukan dalam rangka memberikan pemahaman kepada nasabah tentang arti penting membeli produk-produk dalam negeri terutama produk-produk antar nasabah Sahabat.
- c) *Pengajian Bersama Nasabah*. Kegiatan ini dilakukan secara berkala, biasanya dilakukan dikantor atau di masjid yang dekat dengan kantor dengan mendatangkan para ustad
- d) *Serving Day*. Kegiatan ini merupakan kegiatan seharian bersama nasabah, karyawan Sahabat UKM melakukan kunjungan ke tempat usaha nasabah yang telah dipilih, kemudian karyawan Sahabat UKM membantu pekerjaan nasabah dalam menjalankan usahanya. Karyawan Sahabat UKM memainkan peran sebagai pegawai nasabah.

## **B. Efektifitas Pembiayaan Yang Disalurkan Sahabat UKM Cabang Sukajadi**

Sesuai dengan objek pembiayaan yang menjadi tujuan Sahabat UKM, pembiayaan yang diberikan lebih diutamakan adalah nasabah-nasabah yang berasal dari golongan mikro, kecil dan menengah. Berdasarkan data, penyaluran pembiayaan yang disalurkan oleh Sahabat UKM terus mengalami peningkatan, seperti yang terlihat dalam table berikut:

**Tabel 4.2**  
**Out Standing Sahabat UKM Cabang Sukajadi per Oktober 2012**

Cabang	Tahun 2010	Tahun 2011	Tahun 2012 (Per Okt)
Sukajadi	1,132,445,654	4,563,267,741	7,204,149,268

Sumber: *Portal Sahabat UKM*

Dari keseluruhan jumlah outstanding yang telah dicapai Sahabat UKM Cabang Sukajadi, umumnya pembiayaan yang telah diberikan membuat pertumbuhan yang cukup baik terhadap perkembangan usaha nasabah. Contohnya nasabah Rinaldi yang mempunyai usaha fotocopy yang pada awalnya ia hanya mampu membeli mesin fotocopy satu buah saja, pendapatannya 95.000 perhari. Namun dengan adanya bantuan modal dari pihak Sahabat UKM, maka nasabah dapat menambah pembelian alat-alat fotocopy dan pendapatan nasabah juga semakin meningkat. Namun dari sekian banyak usaha nasabah yang berkembang ada juga sebagian nasabah yang usahanya biasa-biasa saja dan tidak ada perkembangan. Namun pihak Sahabat UKM tetap memberikan solusi dan bantuan dana kepada nasabah agar tetap berjalan dan mengalami perkembangan. Hal ini diungkapkan oleh nasabah ketika acara *Sahabat Gathering: Gerakan Beli Indonesia Bersama Nasabah Sahabat UKM Cabang Sukajadi dan Panam* di Hotel Ibis Arengka Pekanbaru.<sup>3</sup>

Lebih detail mengenai tanggapan nasabah terhadap efektifitas penyaluran pembiayaan yang telah dilakukan Sahabat UKM Cabang Sukajadi,

---

<sup>3</sup> *Wawancara* dengan BM Sahabat UKM Cabang Sukajadi pada tanggal 23 November 2011

dapat dilihat dari hasil survey yang dilakukan penulis kepada nasabah. Berikut tanggapan nasabah :

### 1. Lamanya menjadi nasabah Sahabat UKM

Berikut rangkuman lamanya nasabah telah menjadi nasabah pada Sahabat UKM Cabang Sukajadi;

**Tabel 4.3**  
**Tanggapan Responden Mengenai Lamanya Menjadi Nasabah Sahabat UKM**

No	Alternatif Jawaban	Frekuensi	Persentase (%)
1	>3 Tahun	9	18%
2	2-3 tahun	19	39%
3	< 1 tahun	22	43%
<b>Jumlah</b>		<b>50</b>	<b>100%</b>

Sumber: *Data Olahan, 2012*

Berdasarkan table 4.3 diketahui 22 orang responden atau 43% baru menjadi nasabah di Sahabat UKM Cabang Sukajadi < 1 tahun, 19 responden (39%) telah menjadi nasabah Sahabat UKM selama 2-3 tahun dan 9 responden (18%) telah menjadi nasabah selama lebih dari 3 tahun. Hal ini menunjukkan bahwa mayoritas responden baru menjadi nasabah pada Sahabat UKM Cabang Sukajadi di bawah 1 tahun.

### 2. Sumber Informasi

Dalam mendapatkan pembiayaan di Sahabat UKM, setiap nasabah memperoleh informasi tentang pembiayaan Sahabat UKM dengan berbagai cara. Berikut cara nasabah memperoleh informasi tentang pembiayaan pada Sahabat UKM:

**Tabel 4.4**  
**Tanggapan Responden Mengenai Sumber Informasi Pembiayaan di Sahabat UKM Cabang Sukajadi**

No	Alternatif Jawaban	Frekuensi	Persentase (%)
1	Karyawan Sahabat UKM	32	64%
2	Teman/Kerabat	13	26%
3	Media massa	5	10%
<b>Jumlah</b>		<b>50</b>	<b>100%</b>

Sumber: *Data Olahan, 2012*

Berdasarkan table 4.4 di atas diperoleh data 32 responden (64%) mengaku mendapatkan informasi tentang pembiayaan pada Sahabat UKM dari karyawan Sahabat UKM sendiri. Ini menunjukkan bahwa cara yang paling efektif dilakukan Sahabat UKM Cabang Sukajadi dalam mendapatkan nasabah adalah dengan cara “jemput bola”, yakni promosi yang dilakukan sendiri oleh SU kepada calon nasabah.

Selanjutnya dari data, 13 responden (26%) mendapatkan informasi tentang pembiayaan Sahabat UKM lewat teman atau kerabat nasabah yang telah memperoleh pembiayaan dari Sahabat UKM. Berikutnya 5 responden (10%) memperoleh informasi tentang pembiayaan dari media massa.

### 3. Alasan memilih pembiayaan pada Sahabat UKM

Mengenai alasan nasabah mengambil pembiayaan pada Sahabat UKM, berbagai alasan nasabah mengambil pembiayaan, diantaranya:

**Tabel 4.5**  
**Tanggapan Responden Mengenai Alasan Mengambil Pembiayaan pada Sahabat UKM Cabang Sukajadi**

No	Alternatif Jawaban	Frekuensi	Persentase (%)
1	Pelayanan baik	10	20%
2	Sesuai syari'ah	13	26%
3	Margin cukup ringan	27	54%
<b>Jumlah</b>		<b>50</b>	<b>100%</b>

Sumber: *Data Olahan, 2012*

Tabel di atas menunjukkan bahwa mayoritas responden mengemukakan alasannya memilih pembiayaan pada Sahabat UKM Cabang Sukajadi adalah karena margin<sup>4</sup> cukup rendah. Alasan ini dipilih oleh 27 responden (54%), lebih tinggi ketimbang pilihan lainnya. Selanjutnya sebanyak 13 responden (26%) memilih pembiayaan pada Sahabat UKM karena factor kesyari'ahan. Produk yang dijalankan Sahabat UKM semuanya berbentuk syari'ah dan factor ini menjadi alasan sebagian nasabah mengambil pembiayaan di Sahabat UKM. Sedangkan alasan yang paling sedikit dipilih responden adalah pelayanan yang baik, yakni 10 responden (20%).

#### 4. Keadaan usaha responden setelah menerima pembiayaan dari Sahabat UKM

Keadaan usaha yang dijalankan responden setelah mendapatkan pembiayaan pada Sahabat UKM relative mengalami perkembangan. Hal ini bisa dilihat dari tanggapan responden berikut;

**Tabel 4.6**  
**Tanggapan Responden Terhadap Usaha Mereka Setelah Mengambil Pembiayaan Pada Sahabat UKM Cabang Sukajadi**

No	Alternatif Jawaban	Frekuensi	Persentase (%)
1	Berkembang	36	72%
2	Kurang berkembang	12	24%
3	Mengalami kemunduran	2	4%
<b>Jumlah</b>		<b>50</b>	<b>100%</b>

Sumber: *Data Olahan, 2012*

<sup>4</sup> *Margin* adalah taksiran keuntungan yang dipatok oleh Bank atau Lembaga keuangan syari'ah. Mengingat Sahabat UKM memakai pembiayaan dengan akad jual beli (*murobahah*), maka Sahabat UKM mamaki istilah margin dalam menghitung menentukan harga jual kepada nasabah.

Berdasarkan olahan pada table 4.6 menunjukkan bahwa sebanyak 36 responden (72%) mengemukakan bahwa setelah mereka menerima pembiayaan pada Sahabat UKM usaha mereka mengalami perkembangan. Berikutnya 12 responden (24%) menyatakan setelah menerima pembiayaan dari Sahabat UKM usaha mereka kurang mengalami perkembangan dan 2 responden (4%) memilih setelah menerima pembiayaan dari Sahabat UKM usaha mereka mengalami kemunduran. Hasil ini berarti bahwa mayoritas responden mengemukakan setelah mereka menerima pembiayaan dari Sahabat UKM usaha mereka mengalami perkembangan dan kemajuan.

Faktor-faktor pendukung dan penghambat pertumbuhan UKM yang telah mendapat pembiayaan dari Sahabat UKM Syariah:

1. Faktor Internal, yang terdiri dari:
  - a. Pelayanan toko. Pelayanan toko ini termasuk di dalamnya keramahan pelayanan dalam pembelian, *packing*-an dalam berbelanja juga fasilitas antar jemput belanja para konsumen.
  - b. Kondisi fisik toko, tempat parkir, penyusunan barang-barang yang ada di toko tersebut.
  - c. Variasi produk yang dijual, hal ini juga merupakan salah satu daya tarik konsumen untuk datang berbelanja di sebuah toko.
2. Faktor External
  - a. Faktor alam. Faktor alam merupakan sesuatu hal yang tidak dapat dicegah oleh manusia. Hal ini juga menyebabkan terhambatnya suatu usaha nasabah, Misalnya nasabah penjual Es. Es akan sangat

banyak peminatnya apabila cuaca di daerah tersebut panas, namun sebaliknya es tidak akan laku terjual apabila sipenjual berada pada daerah atau musim dingin.

- b. Selera konsumen. Banyaknya jumlah produk yang bervariasi akan menentukan banyaknya peminat untuk datang ke sebuah toko tersebut.
- c. Banyaknya pesaing. Persaingan yang ada di suatu tempat juga sangat mempengaruhi laju atau tidaknya perkembangan suatu usaha. Apabila di daerah yang sama terdapat banyak pesaing, maka jumlah penghasilan tentu tidak akan sebanyak usaha yang tidak mempunyai pesaing.
- d. Perang harga sesama penjual. Harga merupakan faktor yang sangat penting dalam suatu usaha. Konsumen tentunya akan cenderung memilih tempat yang harga produknya lebih murah dibanding yang mahal.<sup>5</sup>

Adapun solusi yang diberikan Sahabat UKM kepada nasabah yang usahanya tidak mengalami perkembangan atau yang biasa saja adalah: pertama dilihat dulu apa masalahnya, apakah dari aspek manajemen, aspek pemasaran, aspek produksi atau aspek keuangan. Kedua setelah tahu apa penyebabnya, maka pihak Sahabat UKM akan memberi solusinya sesuai dengan penyebabnya tersebut.

---

<sup>5</sup> Wawancara dengan *Debet Kolektor* Sahabat UKM Syariah Cabang Sukajadi Pekanbaru pada Rabu, 22 Mei 2013.

## 5. Kepuasan terhadap servis dalam pembiayaan

Salah satu factor nasabah memilih memanfaatkan jasa suatu bank atau lembaga keuangan adalah factor pelayanan (*service*). Berikut penilaian responden terhadap pelayanan yang diberikan oleh Sahabat UKM Cabang Sukajadi Pekanbaru:

**Tabel 4.7**  
**Tanggapan Responden Terhadap Pelayanan Pada Sahabat UKM**  
**Cabang Sukajadi**

No	Alternatif Jawaban	Frekuensi	Persentase (%)
1	Sangat memuaskan	33	66%
2	Memuaskan	13	26%
3	Kurang memuaskan	4	8%
<b>Jumlah</b>		<b>50</b>	<b>100%</b>

Sumber: *Data Olahan, 2012*

Dari data diperoleh 33 responden (66%) menyatakan sangat puas dengan servis yang diberikan oleh Sahabat UKM Cabang Sukajadi dan 13 responden (26%) mengaku puas dengan pelayanan Sahabat UKM. Sedangkan sisanya 4 responden (8%) menyatakan kurang puas dengan pelayanan yang ada pada Sahabat UKM. Berdasarkan penilaian responden ini dapat disimpulkan bahwa hampir semua nasabah mengaku sangat puas dengan pelayanan yang telah diberikan Sahabat UKM Cabang Sukajadi Pekanbaru.

## 6. Prosedur mendapatkan pembiayaan

Prosedur yang berlaku pada suatu bank atau lembaga keuangan merupakan salah satu factor yang ikut menentukan ketertarikan nasabah dalam memanfaatkan jasa pembiayaan. Di bawah ini tanggapan responden terhadap prosedur yang ada pada Sahabat UKM:



**Tabel 4.8**  
**Tanggapan Responden Terhadap Prosedur Pembiayaan**  
**Pada Sahabat UKM Cabang Sukajadi**

No	Alternatif Jawaban	Frekuensi	Persentase (%)
1	Sangat mudah	31	61%
2	Mudah	14	29%
3	Sulit	5	10%
<b>Jumlah</b>		<b>50</b>	<b>100%</b>

Sumber: *Data Olahan, 2012*

Table 4.8 di atas menunjukkan tanggapan responden terhadap prosedur yang berlaku pada Sahabat UKM Cabang Sukajadi Pekanbaru, dimana 31 responden (61%) menyatakan prosedur pada Sahabat UKM Cabang Sukajadi adalah sangat mudah. 14 responden (29%) lagi menganggap prosedur pembiayaan pada Sahabat UKM Cabang Sukajadi mudah dan 5 responden (10%) menganggap sulit.

Dengan demikian dapat dikatakan bahwa prosedur dalam memperoleh pembiayaan pada Sahabat UKM Cabang Sukajadi Pekanbaru tidaklah sulit. Hal ini dapat diketahui dari jawaban responden yang sebagian besar menyatakan sangat mudah memperoleh pembiayaan pada Sahabat UKM Cabang Sukajadi Pekanbaru.

## **7. Tingkat margin yang diberikan**

Seperti yang sudah disinggung pada pembahasan sebelumnya, margin merupakan factor yang paling tinggi mempengaruhi minat responden dalam mengambil pembiayaan pada Sahabat UKM Cabang Sukajadi Pekanbaru. Berikut tanggapan responden terhadap nilai margin yang ada pada Sahabat UKM Cabang Sukajadi Pekanbaru:

**Tabel 4.9**  
**Tanggapan Responden Terhadap Nilai Margin Pembiayaan**  
**Pada Sahabat UKM Cabang Sukajadi**

No	Alternatif Jawaban	Frekuensi	Persentase (%)
1	Tinggi	12	24%
2	Sedang	18	36%
3	Rendah	20	40%
<b>Jumlah</b>		<b>50</b>	<b>100%</b>

Sumber: *Data Olahan, 2012*

Memperhatikan data di atas, terlihat tanggapan responden terhadap tingkat margin yang ada pada Sahabat UKM Cabang Sukajadi Pekanbaru. Responden yang punya anggapan margin pada Sahabat UKM Cabang Sukajadi pekanbaru memiliki nilai yang tinggi dipilih oleh 12 responden (24%). Responden yang memilih anggapan ini adalah responden yang kebanyakan baru mulai bersentuhan dengan bank, biasanya mereka tidak pernah mempunyai pengeluaran berupa membayar cicilan pinjaman, sekarang mereka diharuskan membayar cicilan tersebut, sehingga hal ini terasa memberatkan mereka.

Selanjutnya responden yang memilih tingkat margin yang ada pada Sahabat UKM bernilai sedang berjumlah 18 responden (36%). Responden yang memilih sedang ini merupakan responden yang telah pernah bersentuhan dengan bank atau lembaga keuangan lain, dan mereka coba membandingkan margin yang ada pada Sahabat UKM dengan lembaga lain. Hasilnya mereka masih menganggap margin yang ada pada Sahabat UKM tidak terlalu tinggi dan tidak juga terlalu rendah.

Sementara itu mayoritas responden masih menganggap margin pada Sahabat UKM masih rendah jika dibandingkan dengan bank atau lembaga

keuangan lainnya. Anggapan ini bisa terlihat dari 20 responden (40%) masih menyatakan margin Sahabat UKM Cabang Sukajadi Pekanbaru tergolong rendah.

#### **8. Maintenance yang dilakukan Sahabat UKM**

Hubungan yang baik antara bank atau lembaga keuangan dengan nasabah turut menjadi penyebab tidak menunggaknya nasabah dalam membayar kewajibannya. Sahabat UKM Cabang Sukajadi Pekanbaru sangat menekankan kepada karyawannya untuk memiliki hubungan yang baik dengan nasabah (*ada jalinan hati*). Hubungan yang ditanamkan oleh Sahabat UKM Cabang Sukajadi dengan nasabah adalah bersifat kemitraan dan saling membutuhkan. Kemitraan bermaksud saling menumbuh kembangkan usaha. Nasabah membutuhkan pembiayaan dan pemberdayaan, dan Sahabat UKM membutuhkan nasabah sebagai perwujudan kesuksesan bisnisnya.

Untuk menjaga hubungan baik dengan nasabah, Sahabat UKM Cabang Sukajadi Pekanbaru sering melakukan kunjungan dan kegiatan yang melibatkan secara aktif nasabahnya. Sehingga berdasarkan penilaian responden karyawan Sahabat UKM Cabang Sukajadi Pekanbaru merupakan lembaga keuangan yang sangat *care* dan sangat dekat dengan nasabah. Penilaian ini sangat beralasan karena seringnya karyawan Sahabat UKM Cabang Sukajadi Pekanbaru melakukan kunjungan kepada nasabah. Berikut hasil penilaian responden:

**Tabel 4.10**  
**Tanggapan Responden Terhadap Maintenance Karyawan**  
**Sahabat UKM Cabang Sukajadi Terhadap Nasabah**

No	Alternatif Jawaban	Frekuensi	Persentase (%)
1	Sering	37	74%
2	Kadang-kadang	13	26%
3	Tidak pernah	0	0%
<b>Jumlah</b>		<b>50</b>	<b>100%</b>

Sumber: *Data Olahan, 2012*

Berdasarkan data olahan, 37 responden (74%) menyatakan karyawan Sahabat UKM Cabang Sukajadi Pekanbaru sangat sering melakukan kunjungan kepada nasabah. Seringnya kunjungan yang dilakukan karyawan lebih ditujukan dalam rangka menjaga hubungan baik dengan nasabah. Rata-rata nasabah yang sering dikunjungi oleh karyawan Sahabat UKM terjalin hubungan yang baik, bahkan ada yang lebih dekat seperti ibu bapak angkat.

Sementara itu, 13 responden (26%) lain menganggap karyawan Sahabat UKM Cabang Sukajadi Pekanbaru hanya kadang-kadang melakukan kunjungan kepada mereka. Sedangkan responden yang memilih karyawan Sahabat UKM Cabang Sukajadi Pekanbaru tidak pernah datang mengunjungi mereka tidak ada yang memilih. Ini menandakan bahwa karyawan Sahabat UKM Cabang Sukajadi Pekanbaru sangat menjaga hubungan baik dengan nasabah dengan cara sesering mungkin bersama dengan nasabah.

### **C. Upaya Sahabat UKM Cabang Sukajadi Dalam Mengembangkan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Ditinjau Menurut Teori Ekonomi Islam**

Islam disusun atas dasar *aqidah*, *syari'ah* dan *akhlaq*. Ketiga sendi ini tidak bisa ditinggalkan, sebab jika ditinggalkan salah satu maka secara otomatis keluar dari Islam. Begitu juga dengan kegiatan *mu'amalah* (ekonomi), mengingat kegiatan ekonomi merupakan bagian dari *syari'ah*. Artinya kegiatan ekonomi yang dilakukan umat Islam harus merujuk kepada ketentuan *syari'at* Islam. Begitupun dengan lembaga keuangan yang merupakan bahagian dari kegiatan perekonomian harus mengacu pada aturan *syari'ah*.

Untuk mengukur dan memecahkan persoalan perekonomian khususnya persoalan dalam lembaga keuangan menurut ketentuan *syari'at* telah ada ilmu khusus yang membahasnya yakni ilmu Ekonomi Islam. Ekonomi Islam yang merupakan ilmu yang mempelajari perilaku ekonomi individu-individu yang secara sadar dituntun oleh ajaran Islam dengan berlandaskan kepada Al-Qur'an dan Sunnah dalam memecahkan masalah ekonomi yang dihadapi.

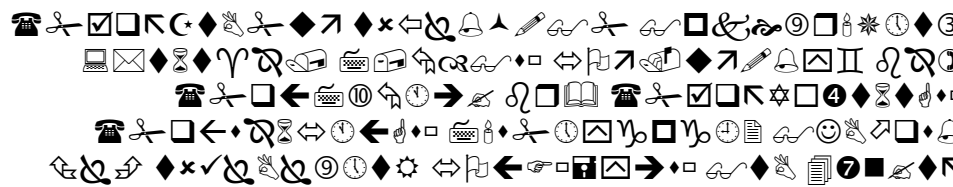
Sahabat UKM Cabang Sukajadi sebagai sebuah lembaga keuangan mikro *syari'ah* telah meluncurkan upaya dalam bentuk program khususnya dalam hal pengembangan usaha mikro kecil dan menengah. Adapun upaya yang telah dilakukan Sahabat UKM Cabang Sukajadi yakni penyaluran dana (pembiayaan), dan pemberdayaan usaha nasabah. Upaya yang sudah dilakukan Sahabat UKM Cabang Sukajadi ini sebagaiberikut:

#### **a. Penyaluran dana (pembiayaan)**

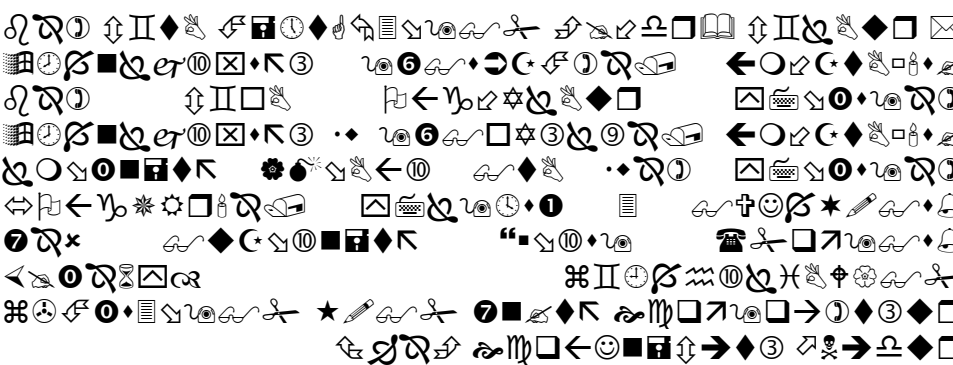
Seperti yang telah dikemukakan pada bagian atas pembahasan penelitian ini, dalam penyaluran dana (pembiayaan) Sahabat UKM telah

melakukan proses selektif terhadap kelayakan nasabah. Proses selektif mengikuti kebijakan pembiayaan yang berlaku pada Sahabat UKM. Proses selektif itu telah dimulai sejak insiasi awal calon nasabah, collect data, sampai pada verifikasi data dan karakter nasabah.

Proses verifikasi yang dijalankan Sahabat UKM ini sebetulnya merupakan bentuk kewaspadaan Sahabat UKM terhadap pihak-pihak yang tidak bertanggung jawab. Islam sebenarnya telah menyuruh umatnya bersifat selektif terhadap semua informasi yang masuk, seperti yang terdapat dalam Al Qur'an:



Artinya: *"Hai orang-orang yang beriman, jika datang kepadamu orang fasik membawa suatu berita, maka periksalah dengan teliti agar kamu tidak menimpakan suatu musibah kepada suatu kaum tanpa mengetahui keadaannya yang menyebabkan kamu menyesal atas perbuatanmu itu". (QS.Al-Hujurat;49: 6)*

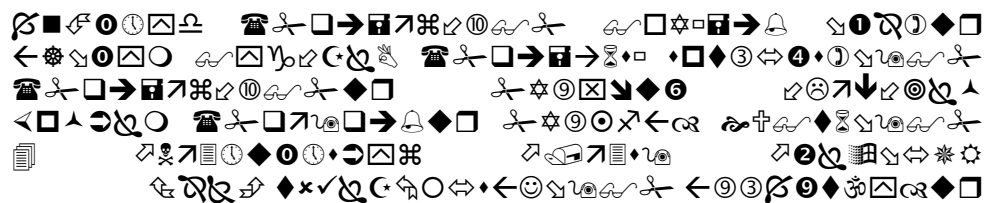


Artinya: *"Di antara ahli kitab ada orang yang jika kamu mempercayakan kepadanya harta yang banyak, dikembalikannya kepadamu; dan di antara mereka ada orang yang jika kamu mempercayakan kepadanya satu dinar, tidak dikembalikannya kepadamu kecuali jika kamu selalu menagihnya. yang demikian itu lantaran mereka mengatakan: "tidak ada dosa bagi Kami terhadap*

*orang-orang ummi. mereka berkata Dusta terhadap Allah, Padahal mereka mengetahui.”.(QS.Ali Imran:3:75).*

Berdasarkan kepada ayat Al Qur'an di atas, verifikasi terhadap calon nasabah yang dilakukan oleh Sahabat UKM sebetulnya sudah sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi Islam.

Sementara itu kalau dilihat dari tujuan Sahabat UKM dalam memberikan pembiayaan, yakni membantu usahawan mikro, kecil dan menengah khususnya yang membutuhkan permodalan juga merupakan pengamalan dari ayat Al qur'an. Firman Allah SWT :



*Artinya: Dan (ingatlah), ketika Kami berfirman: "Masuklah kamu ke negeri ini (Baitul Maqdis), dan makanlah dari hasil buminya, yang banyak lagi enak dimana yang kamu sukai, dan masukilah pintu gerbangnya sambil bersujud, dan Katakanlah: "Bebaskanlah Kami dari dosa", niscaya Kami ampuni kesalahan-kesalahanmu, dan kelak Kami akan menambah (pemberian Kami) kepada orang-orang yang berbuat baik" (QS. Albaqoroh;2;58).*



*Artinya : Bagi orang-orang yang berbuat baik, ada pahala yang terbaik (surga) dan tambahannya. dan muka mereka tidak ditutupi debu hitam dan tidak (pula) kehinaan. mereka Itulah penghuni syurga, mereka kekal di dalamnya (QS.Yunus;10;26).*

Berdasarkan ayat di atas perbuatan saling membantu antar sesama adalah perbuatan yang disuruh agama. Maka merujuk kepada ayat tersebut

program membantu usahawan mikro, kecil dan menengah dalam permodalan adalah sesuai dengan sumber ajaran Islam. Sementara dilihat dari hasil angket yang disebarkan ke informan, 72 % nasabah menyatakan usaha mereka mengalami kemajuan setelah mendapatkan pembiayaan dari Sahabat UKM. Artinya nasabah merasa terbantu dengan program pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah. Dengan demikian upaya Sahabat UKM Cabang Sukajadi dalam memajukan usahawan mikro, kecil dan menengah cukup berhasil dan sangat dirasakan oleh masyarakat.

Selain itu dilihat dari sisi akad, akad yang dipakai oleh Sahabat UKM Cabang Sukajadi dalam membantu usahawan mikro, kecil dan menengah adalah akad *murabahah*. Ditinjau dari sisi teori Ekonomi Islam, *murabahah* merupakan prinsip jual beli, dimana bank/lembaga keuangan membelikan kebutuhan barang nasabah (investasi/modal kerja) dan bank menjual kembali kepada nasabah ditambah dengan keuntungan yang disepakati.

Dalam Islam, kegiatan jual beli adalah perbuatan yang diharamkan. Jual beli akan membentuk hubungan yang saling menguntungkan yang pada akhirnya menciptakan persaudaraan antar manusia. Berdasarkan hasil olahan kuisisioner, Sahabat UKM Cabang Pekanbaru sudah berperanan dengan baik dalam memajukan usaha kecil dan menengah. Hal ini terbukti dari efektifitas penyaluran pembiayaan dan hubungan baik yang tercipta antara Sahabat UKM dengan nasabah. Dari paparan ini peranan yang diberikan pihak Sahabat UKM Cabang Sukajadi tersebut sudah sesuai dengan syariat



Islam karena pihak Sahabat UKM tidak hanya sekedar menyalurkan dana tetapi juga ikut berperan dalam mengembangkan usaha yang dijalani nasabah.

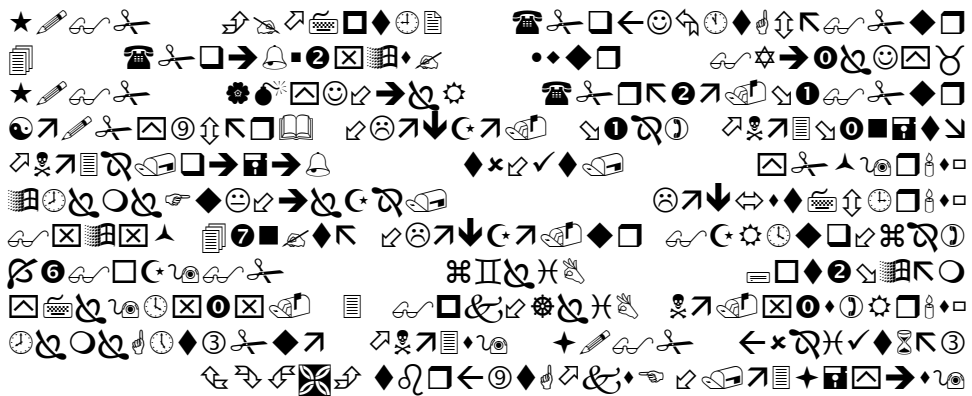
#### **b. Pemberdayaan Terhadap Nasabah**

Sesuai dengan namanya “Sahabat”, Sahabat UKM hadir sebagai sahabat bagi usahawan mikro, kecil dan menengah. Sahabat tentu berupaya untuk berbuat yang terbaik untuk sahabatnya. Untuk menjadi sahabat yang sebenarnya, Sahabat UKM berupaya melakukan kegiatan yang tidak hanya memberikan pembiayaan semata, tapi juga berupaya melakukan pemberdayaan terhadap nasabah.

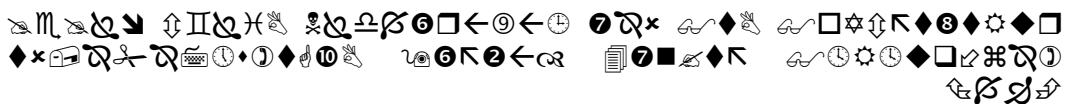
Bentuk pemberdayaan yang dilakukan Sahabat UKM Cabang Sukajadi adalah seperti curhat bisnis, pengajian bersama nasabah, *sahabat gathering*; beli Indonesia bersama nasabah Sahabat UKM, *servicing day* dan lain-lain. Semua kegiatan ini semua bertujuan untuk memberdayakan nasabah. Karena banyaknya kegiatan yang diadakan, maka kuantitas pertemuan Sahabat UKM dengan nasabah tergolong banyak.

Berdasarkan olahan kuisioner, maintenance yang dilakukan pihak Sahabat UKM sangat sering. Hal ini bisa dilihat pada tabel 4.10 bahwa 75% nasabah menilai pertemuan Sahabat UKM dengan nasabah sangat sering. Keserigan pertemuan antara keduanya memperkuat persaudaraan antara nasabah dengan Sahabat UKM.

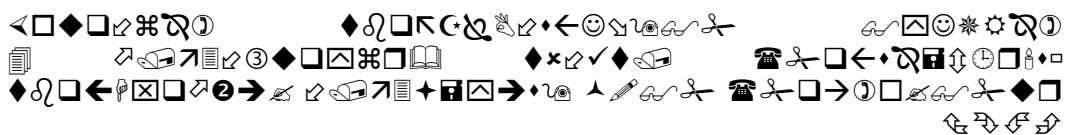
Sikap menjalin persaudaraan dan tolong menolong antar sesama dalam Islam tentu merupakan sikap yang terpuji. Berikut beberapa nash Al-Qur'an yang menjelaskan tentang persaudaraan dan tolong menolong;



Artinya: Dan berpeganglah kamu semuanya kepada tali (agama) Allah, dan janganlah kamu bercerai berai, dan ingatlah akan nikmat Allah kepadamu ketika kamu dahulu (masa Jahiliyah) bermusuh-musuhan, Maka Allah mempersatukan hatimu, lalu menjadilah kamu karena nikmat Allah, orang-orang yang bersaudara; dan kamu telah berada di tepi jurang neraka, lalu Allah menyelamatkan kamu dari padanya. Demikianlah Allah menerangkan ayat-ayat-Nya kepadamu, agar kamu mendapat petunjuk (QS. Ali Imran;3;103).



Artinya; Dan Kami lenyapkan segala rasa dendam yang berada dalam hati mereka, sedang mereka merasa bersaudara duduk berhadapan di atas dipan-dipan (QS. Al hijr;15;47).



Artinya; Orang-orang beriman itu Sesungguhnya bersaudara. sebab itu damaikanlah (perbaikilah hubungan) antara kedua saudaramu itu dan takutlah terhadap Allah, supaya kamu mendapat rahmat(QS. Alhujarat;49;10).





*Artinya; Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. dan bertakwalah kamu kepada Allah, Sesungguhnya Allah Amat berat siksa-Nya (QS.Al Maidah;5;2).*

Dari nash Al-Qur'an tersebut dapat kita pahami bahwa peranan Sahabat UKM dalam memberdayakan nasabah tidak bertentangan dengan Islam yang berlandaskan kitab suci Al-Qur'an. Bahkan dapat dikatakan selaras atau sejalan dengan syariat Islam.

Pemberdayaan yang dilakukan Sahabat UKM terhadap nasabah sangat membantu nasabah dalam meningkatkan usahanya. Sahabat UKM tidak hanya mengunjungi tetapi juga memantau dan mengontrol perkembangan usaha yang dijalani nasabah. Apakah usaha nasabah mengalami peningkatan atau penurunan, Sahabat UKM juga ikut membantu nasabah dalam mencari solusi jika usaha yang dijalani nasabahnya mengalami penurunan. Sehingga masalah yang dihadapi nasabahnya dapat diatasi dan dapat menghindari resiko kerugian yang besar.

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### A. Kesimpulan

Dari hasil penelitian dan analisa yang telah dilakukan penulis, dapat diambil kesimpulan bahwa:

1. Upaya yang digalakkan oleh Sahabat UKM Cabang Sukajadi Pekanbaru dalam memajukan usaha kecil dan menengah adalah menyalurkan pembiayaan dan melakukan pemberdayaan terhadap nasabah. Pemberdayaan yang dilakukan antara lain yaitu: curhat bisnis, *sahabat gathering*, pengajian bersama nasabah, dan *surfing day*.
2. Adapun efektifitas pembiayaan yang disalurkan oleh Sahabat UKM syariah sudah baik, yaitu meningkatkan ekonomi nasabah namun ada juga yang tidak berhasil yang disebabkan oleh faktor-faktor tertentu. Disini pihak Sahabat UKM Syariah akan membina kembali nasabah dengan melakukan curhat bisnis dan akan di kontrol agar usaha yang dilakukan mengalami kemajuan.
3. Upaya-upaya Sahabat-UKM dalam memajukan usaha kecil dan menengah sudah sesuai dengan tinjauan Ekonomi Islam, baik penyalurannya maupun efektifitasnya. Adapun yang tidak berhasil pihak Sahabat UKM Syariah telah melakukan kegiatan pemberdayaan terhadap nasabah, dan upaya yang dilakukan ini ternyata dapat meningkatkan rasa kebersamaan dan ukhuwah yang baik antara pengelola Sahabat-UKM dengan Nasabah.

## B. Saran

Setelah memperhatikan upaya dan efektifitas pembiayaan yang telah diberikan oleh Sahabat UKM Cabang Sukajadi Pekanbaru di atas, penulis memberikan saran-saran yang mungkin bisa ditindak lanjuti:

1. Untuk pihak Sahabat UKM Cabang Sukajadi agar pembiayaan *murabahah* tidak menjadi satu-satunya produk pembiayaan yang dijalankan, mulailah membuka pembiayaan *mudharabah* karena untuk pembiayaan modal usaha sebaiknya digunakan sistem *mudharabah*.
2. Untuk pemerintah, dalam hal ini yang berwenang adalah BI harus memperbaiki kerangka dasar untuk semua lembaga keuangan syari'ah agar sistem lembaga keuangan yang dijalankan dapat berjalan sesuai dengan prinsip Islam yang sesungguhnya.
3. Untuk para nasabah, pembiayaan yang telah diberikan oleh pihak Sahabat UKM Cabang Sukajadi hendaknya digunakan secara maksimal untuk meningkatkan usaha yang dijalankan.
4. Untuk dunia akademisi, penelitian ini mungkin banyak kekurangan tapi mudah-mudahan dapat menjadi bahan untuk penelitian berikutnya.

## DAFTAR PUSTAKA

- Amalia Euis, 2009. *Keadilan Distributif Dalam Ekonomi Islam*. Jakarta: Rajawah Press
- Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahan*, (Semarang: CV. Asy-Syi'fa, 2000)
- Ina Primiana, 2009. *Menggerakkan Sektor Rill UKM dan Industri*. Bandung: Alfabeta
- Indra W. Supriyadi (CEO Sampoerna Financial Group), *Sahabat UKM memberdayakan puluhan ribu usahawan micro dan UKM*, <http://www.sampoernastrategic.com/index.php?mib=news-detail&id=44&title=Sampoerna-Berdayakan-Puluhan-Ribu-Usahawan-Mikro-dan-UKM>. Download, 19 November 2012
- Keputusan Menteri Keuangan RI Nomor 316/KMK.616/1994 tentang *pedoman pembinaan usaha kecil dan koperasi melalui pemanfaatan dana dari bagian laba Badan Usaha Milik Negara (BUMN)*.
- M. Kwartono Adi, 2007. *Analisis Usaha Kecil dan Menengah*. Yogyakarta: C.V. Andi Offset.. Cet-1
- Muhammad Jafar Hafsah. 2000. *Kemitraan Usaha Konsepsi Dan Strategi*, Jakarta: Pustaka Sinar Harapan
- Nitisusastro Mulyadi, 2009. *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*. Bandung: Alfabeta,
- Nunuy Nur Afiah, dkk., 2003. dalam buku "*Analisis Ekonomi Jawa Barat*", Penerbit UNPAD Press, Bandung
- Sagoro Avianto, Induction Sales, *Modul* dalam pelatihan Staff Development Program (SDP) di Pekanbaru, 25 September 2012
- Team Kredit Sahabat UKM, 2011. *Buku Kebijakan Pembiayaan Sahabat UKM*, Jakarta: Sahabat UKM
- Team Sahabat UKM, Introduction to Sampoerna Financial Group (SFG), *Makalah* pada Training Staff Development Program (SDP) Batch 1 di Pekanbaru, 25 September 2012
- Tim Penyusun Kamus Pusat Pembinaan dan Pengembangan Bahasa, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 1990), cet. Ke-2
- Undang- Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang *Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)*

*Undang-undang dan Peraturan Tentang Usaha Kecil dan Menengah, 2007.*  
Jakarta: Transmedia Pusaka

*Wawancara* dengan BM Sahabat UKM Cabang Sukajadi pada tanggal 23  
November 2011

[www.http//usaha kecil dan menengah/.co.id](http://usaha.kecil.dan.menengah/.co.id).12 Juni 2011