

**ANALISIS TERHADAP MEKANISME PEMBIAYAAN MIKRO DENGAN  
AKAD MURABAHAH**

**DI BANK SYARIAH MANDIRI KANTOR CABANG PEMBANTU  
SEMARANG TIMUR**

**TUGAS AKHIR**

Diajukan untuk Memenuhi Tugas dan Melengkapi  
Syarat  
Guna Memperoleh Gelar Ahli Madya Perbankan  
Syariah



**Oleh:**

**AHMAD JAELANI  
NIM 122503014**

**PROGRAM STUDI (D3) PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO  
SEMARANG**

**2015**

Drs. H. Wahab Zaenuri, M.M

Bangetayu Timur RT02/RW01 Genuk Semarang

#### PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lampiran : 4 (empat) eks

Hal : Naskah Tugas Akhir An. Ahmad Jaelani

Assalamualaikum Wr. Wb

Setelah Saya membimbing, meneliti dan mengadakan perbaikan seperlunya, bersama ini Saya kirim naskah Tugas Akhir Saudara:

Nama : Ahmad Jaelani

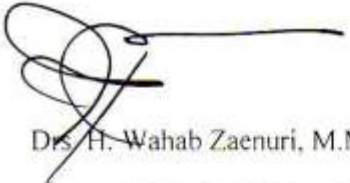
NIM : 122503014

Judul : **Analisis Terhadap Mekanisme Pembiayaan Mikro dengan Akad Murabahah di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Semarang Timur**

Dengan ini Saya mohon kiranya Tugas Akhir saudara tersebut dapat segera diajukan. Demikian harap menjadi maklum.

Wassalamualaikum Wr. Wb

Pembimbing, 12 Mei 2015



Drs. H. Wahab Zaenuri, M.M

1969098 200003 1001



**KEMENTERIAN AGAMA RI**  
**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**  
**PROGRAM STUDI D III PERBANKAN SYARIAH**  
Jl. Prof. Dr. Hamka Kampus III Ngaliyan, Telp/Fax. (024)7601291/ 7624691

**PENGESAHAN**

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Pada:

Tugas Akhir saudara : AHMAD JAELANI  
NIM : 122503014  
Judul : Analisis Terhadap Mekanisme Pembiayaan Mikro dengan Akad *Murabahah* di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Semarang Timur

Telah dimunaqosahkan oleh dewan penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Walisongo Semarang dan dinyatakan lulus dengan predikat cumlaude/baik/cukup pada tanggal:

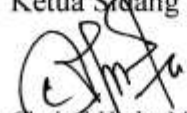
29 Mei 2015

Dan dapat diterima sebagai syarat guna memperoleh gelar Ahli Madya (D3) dalam ilmu Ekonomi dan Bisnis Islam jurusan Perbankan Syariah tahun akademik 2014/2015.

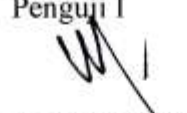
Semarang, 29 Mei 2015

Dewan penguji,

Ketua Sidang

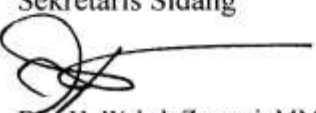
  
Choirul Huda, M.Ag  
NIP. 19760109 200501 1 002

Penguji I

  
H. Khoirul Anwar, M.Ag  
NIP. 19690420 199603 1 002



Sekretaris Sidang

  
Drs. H. Wahab Zaenuri, MM  
NIP. 19730217 200604 1 001

Penguji II

  
H. Johan Arifin, S.Ag., MM  
NIP. 19710908 200212 1 001

Pembimbing

  
Drs. H. Wahab Zaenuri, MM  
NIP. 19730217 200604 1 001

## **MOTTO**

“Tidak ada gelar istimewa bagi orang yang paling memiliki banyak janji, dan berusaha keras menepatinya. Tapi gelar itu kadang diberikan pada orang yang hanya memiliki satu janji dan menepatinya dengan indah”

-AHMAD JAELANI-

## **PERSEMBAHAN**

Alhamdulillah dengan segala nikmat yang Allah berikan kepada saya, akhirnya Tugas Akhir ini telah selesai pada waktunya dan Tugas Akhir ini saya persembahkan untuk:

1. Bapak dan Ibu (Shodiq dan Sofwah) yang dengan cinta dan kasih sayangnya telah memberikan segalanya agar saya bisa menyelesaikan studi ini.
2. Saudara saudara saya, (Fatah, Makin, Izza) yang memberi saya dukungan secara moril dan materiil agar saya tetap optimis
3. Teman dan sahabat - sahabat yang senantiasa saling menyemangati untuk terus optimis.
4. Serta semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah membantu dalam penulisan Tugas Akhir ini. Penulis hanya menghaturkan sebuah ucapan terima kasih yang sebanyak-banyaknya. Seiring doa semoga Allah senantiasa memberi rahmat dan keselamatan kepada kita semua. Amin

## **DEKLARASI**

Dengan penuh kejujuran dan tanggungjawab, penulis menyatakan bahwa Tugas Akhir ini tidak berisi materi yang pernah ditulis orang lain atau diterbitkan. Demikian juga Tugas Akhir ini tidak berisi satupun pikiran-pikiran orang lain, kecuali informasi yang terdapat dalam referensi yang dijadikan bahan rujukan.

Semarang, 12 Mei 2015  
Deklarator

Ahmad Jaelani

## ABSTRAKSI

Bank Syariah Mandiri KCP Semarang Timur merupakan lembaga keuangan yang berbentuk bank non umum dengan menggunakan prinsip syariah dalam operasionalnya, berdiri di tempat yang strategis di dekat jalan raya yang mudah dijangkau untuk masyarakat, dan memiliki visi dan misi yang dapat memajukannya. BSM tersebut memiliki produk pembiayaan, diantaranya yaitu pembiayaan mikro dengan akad murabahah yang menggunakan akad *murabahah* dengan system jual beli.

Penelitian ini membahas tentang bagaimana pelaksanaan serta analisis terhadap mekanisme pembiayaan mikro dengan akad *murabahah* di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Semarang Timur.

Penelitian ini merupakan jenis penelitian kualitatif deskriptif yang meneliti tentang mekanisme pembiayaan mikro dengan akad *murabahah* di Bank Syariah Mandiri KCP Semarang Timur. Data penelitian ini terdiri dari data primer yang diperoleh melalui wawancara tidak terstruktur, observasi langsung, dan studi documenter berupa nota dan aplikasi pembiayaan mikro dengan akad *murabahah*, dan data sekunder berupa buku-buku kepustakaan yang berkait dengan penelitian dan Tugas Akhir yang telah dibuat oleh mahasiswa program studi D3 Perbankan Syariah UIN Walisongo Semarang. Data yang diperoleh kemudian dianalisis menggunakan metode analisi deskriptif.

Penelitian ini menghasilkan pelaksanaan mekanisme pembiayaan mikro dengan akad *murabahah* di Bank Syariah Mandiri KCP Semarang Timur yang terdiri atas pembukaan, pelunasan dan penutupan melibatkan antara nasabah pembiayaan dengan karyawan bagian customer service, account office, dan teller, serta direktur dengan alur yang sederhana dan mudah. Mekanisme tersebut hampir sama dengan mekanisme yang digunakan oleh bank-bank lain, hanya saja terdapat beberapa perbedaan dan modifikasi.

**Kata kunci :** *Analisis, Mekanisme, Pembiayaan, Murabahah*

## **Kata Pengantar**

Alhamdulillah, puji syukur kehadirat Allah SWT yang telah mencurahkan segala rahmat dan hidayahnya, sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir (TA) sebagai syarat untuk mendapatkan gelar Ahli Madya program D3 perbankan Syariah UIN Walisongo Semarang.

Shalawat serta salam senantiasa tercurahkan kepada junjungan nabi Muhammad SAW, Nabi pembawa rahmat bagi makhluk sekalian alam ,keluarga, sahabat dan kepada kita umatnya. Semoga kita termasuk umat yang memperoleh syafaat di Yaumul Qiyamah nanti. Amin

Melalui pengantar ini penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang membantu dalam penulisan TA ini, atas dukungan dan motivasi yang diberikan .Pada kesempatan ini, secara lebih khusus, penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak Prof Dr. H. Muhibbin, M.Ag selaku Rektor UIN Walisongo Semarang
2. Bapak Dr. H. Imam Yahya, M.Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang
3. Bapak H. Johan Arifin, S.Ag,. MM selaku Ketua Prodi D3 Perbankan Syariah
4. Bapak Drs. H. Wahab Zaenuri, MM,. selaku pembimbing Tugas Akhir yang berjasa membantu dalam pembuatan Tugas Akhir ini
5. Bapak dan Ibu Dosen Prodi Perbankan Syariah yang tidak bias saya sebutkan satu persatu, terima kasih atas segala ilmu dan pengetahuan yang bermanfaat yang telah kalian berikan selama saya menuntut ilmu di UIN Walisongo Semarang
6. Bapak Setyo Nugraha selaku Operasional Officer yang telah memberikan izin dan bimbingan untuk melakukan penelitian
7. Perpustakaan Pusat UIN Walisongo Semarang dan Perpustakaan Daerah Semarang



8. Teman-teman Jurusan PBS UIN Walisongo yang ikut terlibat dalam pembuatan Tugas Akhir ini

Akhir kata ,penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu hingga terselesainya TA ini.

Semarang, 12 Mei 2015

Penulis

**Ahmad Jaelani**  
NIM: 122503014

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING .....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN MOTTO .....	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN .....	v
HALAMAN DEKLARASI.....	vi
ABSTRAKSI .....	vii
KATA PENGANTAR .....	viii
DAFTAR ISI.....	x
BAB.1 PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang .....	1
B. Rumusan Masalah .....	4
C. Tujuan Penelitian.....	4
D. Manfaat Penelitian.....	5
E. Tinjauan Pustaka .....	5
F. Metode Penelitian.....	7
G. SistematikaPenulisan.....	10
BAB II : LANDASAN TEORI	
A. Bank Syariah .....	13

B. Pembiayaan Murabahah.....	13
1. Pengertian Akad .....	13
2. Pengertian Pembiayaan .....	15
3. Pengertian Murabahah .....	16
4. Dasar Hukum .....	17
5. Rukun dan Syarat Murabahah.....	19
C. Prinsip Pemberian Pembiayaan.....	19
D. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah di Indonesia.....	23
1. Pengertian UMKM.....	23
2. Karakteristik UMKM.....	27
3. Keunggulan dan Kelemahan UMKM .....	30
E. Peranan Pembiayaan Bank Syariah Terhadap Perkembangan UMKM di Indonesia .....	33

### BAB III : GAMBARAN UMUM BANK SYARIAH MANDIRI SEMARANG

A. Profil Perusahaan.....	35
B. Sejarah Singkat Bank Syariah Mandiri .....	36
C. Visi, misi, Prinsip Operasional dan Nilai-nilai Perusahaan Bank SyariahMandiri .....	38
D. StrukturOrganisasi.....	41
E. Produk-produk Bank SyariahMandiri .....	43

#### BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Mekanisme Pembiayaan Mikro di Bank Syariah Mandiri .....	52
B. Prosedur Umum Pembiayaan Mikro .....	56
C. Tahap Pengajuan Pembiayaan.....	60
D. Aplikasi Pembiayaan Mikro di Bank Syariah Mandiri KCP Semarang Timur.....	63
E. Analisis terhadap Mekanisme Pembiayaan Mikro dengan Akad Murabahah di Bank SyariahMandiri KCP Semarang Timur.....	64

#### BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan.....	68
B. Saran.....	69
C. Penutup.....	

#### DAFTAR PUSTAKA

#### LAMPIRAN

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang Masalah**

Sejarah perkembangan industri perbankan syariah di Indonesia diawali dari aspirasi masyarakat Indonesia yang mayoritas muslim untuk memiliki sebuah alternatif sistem perbankan yang islami. Perkembangan dunia terus mengalami kemajuan yang sangat signifikan. Diawali dengan berdirinya PT. Bank Muamalat Indonesia tahun 1992, yang dalam kurun waktu hanya 7 tahun mampu memiliki lebih dari 45 outlet yang terbesar di Jakarta, Bandung, Balikpapan, Semarang dan Makassar. Perkembangan perbankan syariah pada era reformasi ditandai dengan disetujuinya UU No. 10 Tahun 1998. Dalam undang-undang tersebut diatur dengan rinci landasan hukum serta jenis-jenis usaha yang dapat dioperasikan dan diimplementasikan oleh bank syariah. Undang-undang tersebut juga memberikan arahan bagi bank-bank konvensional untuk membuka cabang syariah atau bahkan mengkonversikan diri secara total menjadi bank syariah.<sup>1</sup>

Menurut jenisnya, bank syariah dibedakan atas Bank Umum Syariah (BUS) dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS). Yang membedakan dari keduanya adalah ada atau tidaknya pemberian jasa

---

<sup>1</sup> Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori Ke Praktik*, Jakarta: Gema Insani, 2001, cet ke 1, h. 25-26.

dalam lalu lintas pembayaran dalam kegiatan operasionalnya (misalnya : transfer dan kliring), dimana pada Bank Umum Syariah terdapat layanan jasa tersebut sedangkan BPRS tidak. <sup>2</sup>

Dalam kehidupan sehari-hari, masyarakat memiliki kebutuhan-kebutuhan yang harus dipenuhi baik kebutuhan, primer, sekunder, maupun tersier. Adakalanya masyarakat tidak memiliki cukup dana untuk memenuhi kehidupan hidupnya. Oleh karenanya, dalam perkembangan perekonomian masyarakat yang semakin meningkat munculah jasa pembiayaan yang ditawarkan oleh lembaga keuangan bank maupun lembaga keuangan non bank.

Sebagaimana diketahui, pembiayaan mikro merupakan pembiayaan bank kepada nasabah dengan akad jual beli (*murabahah*), yang diperuntukkan kepada nasabah yang telah mempunyai usaha mikro dan membutuhkan pengembangan usahanya.<sup>3</sup> Namun tidak semua masyarakat mengetahui tentang tata cara pengajuan pembiayaan mikro.

Di Bank Syariah Mandiri KCP Semarang Timur dalam pembiayaan mikro merupakan akad pembiayaan *murabahah*, *Murabahah* itu sendiri adalah akad jual beli yang dilakukan seseorang dengan mendasarkan pada harga beli penjual ditambah keuntungan dengan syarat harus sepengetahuan kedua belah pihak.<sup>4</sup> Pembiayaan mikro di Bank

---

<sup>2</sup> Undang-undang Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syari'ah Pasal 1 butir 7-9.

<sup>3</sup> Wawancara dengan Ayuk Wulandari, Administrasi mikro di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Semarang Timur tanggal 23 Januari, 09.00 wib

<sup>4</sup> Wawancara dengan Ayuk Wulandari, Administrasi mikro di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Semarang Timur tanggal 23 Januari, 09.00 wib

Syariah Mandiri KCP Semarang Timur biasanya ada nasabah yang mengajukan pembiayaan, kemudian pihak BANK mensurvei apakah calon nasabah tersebut layak atau tidak. Jika layak maka pihak BANK menentukan margin kemudian angsuran bisa dilakukan beberapa bulan.

Hubungan para pihak yang tertuang dalam bentuk akad pembiayaan *murabahah* tersebut adalah suatu hubungan hukum yang dapat menimbulkan akibat hukum tertentu.<sup>5</sup>

Akad pembiayaan *murabahah*, yang sebenarnya merupakan bentuk jual beli, ini adalah suatu hal baru dalam perbankan oleh karena itu tidak dikenal dalam perbankan konvensional. Pembiayaan dengan akad *murabahah* ini sebagai hal baru, tentunya menarik sekali untuk diungkapkan dalam penelitian ini.

Salah satu yang diminati oleh masyarakat di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Semarang Timur adalah pembiayaan mikro. Pembiayaan mikro diperuntukkan `bagi pengusaha kecil menengah kebawah. Minimnya pengetahuan terhadap prosedur pembiayaan yang diterapkan di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Semarang Timur membuat masyarakat tersebut kesulitan dalam hal mengajukan pembiayaan. Oleh karena itu, penulis tertarik untuk membahas masalah tersebut dan menuangkan dalam bentuk tugas akhir yang berjudul “ANALISIS TERHADAP MEKANISME PEMBIAYAAN MIKRO DENGAN AKAD

---

<sup>5</sup> Ning Kiswati, “Mekanisme Pembiayaan Pemilikan Tanah dengan Akad Murabahah”, *Tugas Akhir, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang*, h. 2, t.d.

*MURABAHAH* DI BANK SYARIAH MANDIRI KANTOR CABANG  
PEMBANTU SEMARANG TIMUR”

**B. Rumusan Masalah**

Dalam penelitian ini penulis mengambil beberapa rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana pelaksanaan mekanisme pembiayaan mikro dengan akad *murabahah* di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Semarang Timur?
2. Bagaimana analisis terhadap mekanisme pembiayaan mikro dengan akad *murabahah* di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Semarang Timur?

**C. Tujuan Penelitian**

Tujuan yang hendak dicapai penulis dalam penulisan tugas akhir ini adalah :

1. Untuk mengetahui pelaksanaan mekanisme pembiayaan mikro dengan akad *murabahah* di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Semarang Timur?
2. Untuk mengetahui analisis terhadap mekanisme pembiayaan mikro dengan akad *murabahah* di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Semarang Timur?



#### **D. Manfaat Penelitian**

##### **A. Bagi Mahasiswa**

Dapat menambah wawasan dan pengetahuan tentang mekanisme pada produk pembiayaan mikro dengan akad *murabahah* di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Semarang Timur

##### **B. Bagi Universitas**

1. Sebagai tambahan informasi mengenai produk pembiayaan yang ada di PT BANK SYARIAH MANDIRI.
2. Sebagai tambahan guna penyempurnaan materi perkuliahan.
3. Dapat terjalin kerja sama yang baik antara Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang dengan PT BANK SYARIAH MANDIRI.

##### **C. Bagi Bank**

1. Dapat dijadikan referensi untuk meninjau produk pembiayaan mikro dengan akad *mudharabah*.
2. Dapat mempererat silaturahmi dan kerjasama yang baik antara Mahasiswa, Universitas dan BSM.

#### **E. Tinjauan Pustaka**

Karya ilmiah baik skripsi maupun tesis yang menganalisis tentang Pembiayaan mikro dengan akad *murabahah* sudah banyak digunakan. Berdasarkan beberapa tesis dan skripsi yang penyusun dapatkan penulis akan memaparkan tentang beberapa sumber yang membicarakan masalah tersebut diantaranya :

Nurul Maulidah NIM : 04610047, Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Negeri Walisongo (UIN) Malang tahun 2009 dalam skripsinya yang berjudul Aplikasi 6c Dalam Analisis Pembiayaan Murabahah Di Bank Syariah Mandiri (Bsm) Cabang Malang adapun analisis 6C yang ada di BSM Cabang Malang, yakni *Character, Capital, Collateral, Condition of Economic dan Constrain*. Analisis yang diterapkan oleh BSM Cabang Malang dalam menganalisis pembiayaan *murabahah* benar-benar diterapkan dan analisis ini dalam prakteknya untuk lebih memvalidasikan data, maka dikembangkan lagi dan ditambah dengan adanya analisis 7A tersebut meliputi: Aspek hukum/legalitas, Aspek Manajemen, Aspek Teknik atau produksi, Aspek Jaminan, dan Aspek Sosial Ekonomi.<sup>6</sup>

Urwatun Watsiqoh NIM : 092503076, Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Walisongo tahun 2012 dalam skripsinya yang berjudul Analisis Marketing Mix Pada Produk BBA ( *Bai Bitsaman Ajil* ) Di Bmt Al Hikmah Ungaran Semarang dalam menganalisa produk pembiayaan BBA (Baitul Bitsaman Ajil) Karyawan BMT dengan memberikan Pelayanan yang baik sehingga anggota tidak akan berpindah ke lembaga keuangan yang lain.<sup>7</sup>

---

<sup>6</sup> Nurul Maulidah, “Aplikasi 6c Dalam Analisis Pembiayaan Murabahah di Bank Syariah Mandiri”, *Skripsi, Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Malang*, diterbitkan dari [http://eprints.walisongo.ac.id/829/1/102503044\\_bab1.pdf](http://eprints.walisongo.ac.id/829/1/102503044_bab1.pdf) diakses 20 April 2015,

<sup>7</sup> Urwatun Watsiqoh, “Analisis Marketing Mix pada Produk BBA (Ba’I Bitsaman Ajil)” di BMT Al-Hikmah Ungaran, *Perpustakaan Fakultas Syariah IAIN Walisongo Semarang*, 2012

Peneliti Lutkhiyah dengan Judul Penelitian Aplikasi Pembiayaan Akad Murabahah Di Koperasi Jasa Keuangan Syariah BMT Al-Hikmah. Peneliti ini menggunakan penelitian kualitatif yang bersifat deskriptif dan menggunakan data primer yang diperoleh secara langsung dari lapangan, memulai wawancara dengan pihak terkait dengan objek yang diteliti. Dalam penelitiannya penulis menyatakan bahwa pembiayaan murabahah di KJKS BMT Al-Hikmah tidak menggunakan akad wakalah sedangkan di Bank Syariah Mandiri menggunakan akad wakalah dikarenakan di KJKS BMT Al-Hikmah itu barang yang dibutuhkan anggota langsung dibelikan oleh BMT.<sup>8</sup>

## **F. Metode Penelitian**

Metode penelitian merupakan cara kerja untuk dapat memahami obyek yang menjadi sasaran atau tujuan penelitian. Dalam penyusunan tugas akhir ini, penulis menggunakan berbagai metode penelitian.

### **1. Jenis Penelitian**

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan dengan pendekatan kualitatif. Yang mana pengertian kualitatif adalah penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subyek penelitian dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan

---

<sup>8</sup> Lutkhiyah, "Aplikasi Pembiayaan Akad Murabahah di KJKS BMT Al-Hikmah Ungaran", *Tugas Akhir, Fakultas Syariah IAIN Walisongo Semarang* dari [http://eprints.walisongo.ac.id/829/1/102503044\\_coverdll.pdf](http://eprints.walisongo.ac.id/829/1/102503044_coverdll.pdf) diakses 20 April 2015

memanfaatkan berbagai metode alamiah.<sup>9</sup> Yang akan penulis lakukan penelitian di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Semarang Timur

## 2. Sumber Data

Untuk menyelesaikan tugas akhir ini dan menyelesaikan masalah tersebut, penulis memperoleh sumber data antara lain :

### a. Data primer

Data primer adalah data yang dikumpulkan langsung dari lapangan penelitian.<sup>10</sup>

### b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh dari penelitian terdahulu yang dilakukan oleh pihak lain.<sup>11</sup> Data sekunder dalam penelitian ini adalah majalah, artikel, dan buku-buku yang berkaitan dengan penelitian ini.

## 3. Metode Pengumpulan Data

Dengan tujuan untuk mengetahui mekanisme pembiayaan mikro dengan akad murabahah di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Semarang Timur, penulis dalam proses pengumpulan datanya merasa perlu merangkul semua pihak yang berkaitan dengan

---

<sup>9</sup> Lexy J. Moeloeng, *Metodologi Penelitian Kualitatif ( edisi revisi )*, Bandung : PT Remaja Rosdakarya, 2005, h. 6.

<sup>10</sup> Husain Umar, *Research Methods In Finance and Banking*, Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama, Cet. Ke-2, 2002, h. 82.

<sup>11</sup> Sutrisno Hadi, *Metode Research*, Yogyakarta : Andi Offset, Jiid 1, 1993, h. 11.

objek penelitian ini. Oleh karena itu, metode pengumpulan data yang penulis terapkan antara lain :

a. Wawancara

Merupakan teknik pengumpulan data dengan cara melakukan tanya jawab.<sup>12</sup> Metode wawancara ini berguna bagi penulis dalam menggali informasi secara langsung kepada informan (pemberi informasi) baik kepada direktur, karyawan maupun bagian pengelola divisi sosial di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Semarang Timur guna memperoleh data yang diharapkan.

b. Observasi

Observasi adalah sebuah kegiatan yang terencana dan terfokus untuk melihat dan mencatat serangkaian perilaku ataupun jalannya sebuah system yang memiliki tujuan tertentu, serta mengungkap apa yang ada dibalik munculnya perilaku dan landasan suatu system tersebut.<sup>13</sup>

Observasi yang dilakukan adalah dengan cara mengamati secara langsung mengenai obyek yang diteliti.

c. Dokumentasi

Metode yang dilakukan dengan cara mencari data tentang hal-hal yang berkaitan dengan pembahasan dalam penelitian.

---

<sup>12</sup> Haris Herdiansyah, *Wawancara, Observasi dan Focus Groups ( Sebagai Instrumen Penggalan Data Kualitatif )*, Jakarta : Rajawali Pers, 2013, h. 27.

<sup>13</sup> *Ibid*, h. 131.

#### d. Teknik Analisis Data

Analisis adalah proses menghubungkan, memisahkan dan mengelompokkan antara fakta yang satu dengan fakta yang lain sehingga dapat ditarik kesimpulan sebagai akhir pembahasan.<sup>14</sup> Metode analisis yang digunakan penulis tugas akhir ini adalah metode deskriptif. Deskriptif adalah metode dalam meneliti status kelompok manusia, suatu objek, suatu kondisi, suatu sistem pemikiran ataupun suatu kelas pemikiran pada masa sekarang. Tujuan dari deskriptif ini adalah untuk membuat deskriptif gambaran atau lukisan secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta hubungan antar fenomena yang diselidiki.<sup>15</sup>

Berdasarkan metode ini penulis ingin menggambarkan bagaimana mekanisme pembiayaan mikro dengan akad murabahah di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Semarang Timur.

#### G. Sistematika Penulisan

Untuk mempermudah penelitian ini akan disusun dalam lima bab dengan tahapan sebagai berikut:

---

<sup>14</sup> Sumadi Suryabrata, *Metodologi Penelitian*, Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 1995, h. 85.

<sup>15</sup> Moh. Nazir, *Metode Penelitian*, Jakarta : Ghalia Indonesia, 2003, h. 54.

**BAB I. PENDAHULUAN**

Dalam bab ini akan diuraikan latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, tinjauan pustaka, metode penelitian serta sistematika penulisan.

**BAB II. PEMBAHASAN UMUM TENTANG PEMBIAYAAN MURABAHAH, UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah)**

Dalam bab ini diuraikan landasan teori yang mendasari penelitian ini.

**BAB III. GAMBARAN UMUM TENTANG BANK SYARIAH MANDIRI SEMARANG**

Dalam bab ini akan diuraikan mengenai gambaran umum profil perusahaan Bank Syariah Mandiri, Sejarah berdirinya, visi misi, Prinsip Operasional, Nilai-nilai Perusahaan, struktur organisasi dan produk-produk Bank Syariah Mandiri.

**BAB IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

Dalam bab ini diuraikan mengenai Mekanisme, Prosedur, Tahap Pengajuan, Aplikasi Pembiayaan mikro di Bank Sayariah Mandiri.

**BAB V. PENUTUP**

Dalam bab ini akan diuraikan mengenai kesimpulan yang merupakan penyajian singkat dari keseluruhan hasil

penelitian yang diperoleh dalam pembahasan juga mengenai keterbatasan serta saran yang diberikan kepada peneliti selanjutnya yang tertarik meneliti hal yang sama

## **DAFTAR PUSTAKA**

## **LAMPIRAN**



## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. Bank Syariah**

Bank syariah merupakan Bank yang kegiatannya berdasarkan prinsip-prinsip syariah/ hukum Islam, dikenal juga dengan Bank Islam.<sup>16</sup> Yang dimaksud dengan prinsip syariah adalah aturan perjanjian berdasarkan hukum islam antara bank dan pihak lain untuk menyimpan dana dan pembiayaan kegiatan usaha, atau kegiatan lain yang dinyatakan sesuai dengan syariah, antara lain pembiayaan berdasarkan prinsip bagi hasil, pembiayaan berdasarkan prinsip penyeteroran modal, prinsip jual beli dengan memperoleh keuntungan, atau pembiayaan barang modal berdasarkan prinsip sewa murni tanpa pilihan, atau adanya pilihan pemindahan kepemilikan atas barang yang disewa dari pihak bank oleh pihak lain (ijarah wa iqtina).

#### **B. Pembiayaan Murabahah**

##### **1. Pengertian Akad**

Secara lughawi, makna akad adalah perikatan, perjanjian, pertalian permufakatan. Sedangkan secara istilahi, akad didefinisikan dengan redaksi yang berbeda-beda. Berbagai definisi tersebut dapat dimengerti bahwa, akad adalah pertalian ijab dan Kabul dari pihak-pihak yang menyatakan kehendak syariat, yang akan memiliki akibat hukum

---

<sup>16</sup> Subagyo, *Kamus Istilah Ekonomi Islam*, Jakarta: PT Elex media komputindo, 2009, h. 68.

terhadap objeknya. Definisi-definisi tersebut mengisyaratkan bahwa, pertama, akad merupakan ketertarikan atau pertemuan ijab dan Kabul yang berpengaruh terhadap munculnya akibat hukum baru. kedua, akad merupakan tindakan hukum dari kedua belah pihak. Ketiga, dilihat dari tujuan dilangsungkannya akad, ia bertujuan akibat dilahirkannya hukum baru.<sup>17</sup>

Dasar hukum akad sebagaimana dijelaskan dalam al-Qur' an :

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ

*Artinya : Hai orang-orang yang beriman penuhilah akad-akad itu ... ” (Q.S. Al-Maidah : 1)*

a. Rukun dan Syarat Akad

Rukun adalah unsur-unsur yang membentuk terjadinya akad. Tidak adanya rukun menjadikan tidak adanya akad. Jumhur Ulama berpendapat bahwa rukun akad terdiri dari:<sup>18</sup>

- 1) Al-aqidain (Pihak-pihak yang berakad)
- 2) Obyek akad
- 3) Sight Al-Aqd (pernyataan untuk mengikatkan diri)
- 4) Tujuan Akad

Syarat-syarat yang harus dipenuhi dalam berbagai macam akad adalah sebagai berikut:<sup>19</sup>

---

<sup>17</sup> M. Yazid Afandi, *Fiqh Muamalah*, Yogyakarta : Logung Pustaka, 2009, h. 33.

<sup>18</sup> *Ibid*, h. 34.

<sup>19</sup> Sohari Sahrani, Ruf'ah Abdullah, *Fikih Muamalah*, Bogor : Galia Indonesia, 2011, h. 47.

- 1) Kedua orang yang melakukan akad cakup bertindak (ahli). Tidak sah akad orang yang tidak cakap bertindak, seperti orang gila, orang yang berada dibawah pengampuan.
- 2) Obyek akad dapat menerima hukumnya.
- 3) Akad itu diizinkan oleh syarak, dilakukan oleh orang yang mempunyai hak melakukannya walaupun dia bukan aqid yang memiliki barang
- 4) Bukan akadyang dilarang syara'
- 5) Ijab itu berjalan terus, tidak dicabut sebelum qabul maka bila orang yang berijab menarik kembali ijabnya sebelum qabul maka batal ijabnya.
- 6) Ijab dan qabul mesti bersambungan, sehingga bila seseorang yang berijab sudah berpisah sebelum adanya qabul, maka ijab tersebut menjadi batal.

## 2. Pengertian Pembiayaan

Pengertian pembiayaan sebagaimana disebutkan dalam Keputusan Menteri Koperasi Usaha Kecil dan Menengah No.91 tahun 2004 (Kepmen No.91/kep/IV/KUKM/DV2004), Pembiayaan adalah kegiatan penyediaan dana untuk investasi atau kerjasama permodalan antara koperasi dengan anggota, calon anggota koperasi lain, dan atau anggotanya, yang mewajibkan penerima pembiayaan itu untuk melunasi pokok pembiayaan yang diterima kepada pihak koperasi sesuai akad

disertai dengan pembayaran sejumlah bagi hasil dari pendapatan atau laba dari kegiatan yang dibiayai atau penggunaan dana tersebut.<sup>20</sup>

### 3. Pengertian *Murabahah*

Pengertian *murabahah* secara lafdzi berasal dari masdar ribhun (keuntungan). *Murabahah* adalah masdar dari *rabaha- yarabihu- murabahatan* (memberi keuntungan). Sedangkan secara istilah, Wahbah al-Zuhailiy mengutip beberapa definisi yang diberikan oleh para imam mujtahid. Diantaranya : Ulama Hanafiyah mengatakan, *murabahah* adalah memindahkannya hak milik seseorang kepada orang lain sesuai dengan transaksi dan harga awal yang dilakukan pemilik awal ditambah dengan keuntungan yang diinginkan. Ulama Syafi'iyah dan Hanabilah berpendapat *murabahah* adalah jual beli yang dilakukan seseorang dengan mendasarkan dengan harga beli penjual ditambah keuntungan dengan syarat harus sepengetahuan kedua belah pihak.<sup>21</sup>

*Murabahah* adalah jasa pembiayaan dengan mengambil bentuk transaksi jual beli dengan cicilan. M. Umar Chapra mengemukakan bahwa *murabahah* merupakan transaksi yang sah menurut ketentuan syariat apabila resiko transaksi tersebut menjadi tanggungjawab pemodal sampai penguasaan atas barang (possession) telah dialihkan kepada nasabah.<sup>22</sup>

---

<sup>20</sup> Peraturan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Nomor 35.2/Per/M.KUKM/X/2007, Jakarta : 2011, h. 4.

<sup>21</sup> Afandi, *Fiqh...*, h. 85.

<sup>22</sup> Sutan Remy Syahdeini, *Perbankan Islam*, Jakarta : PT Pustaka Utama Grafiti, 2007, h.65.

Dengan akad ini bank syariah dapat memenuhi kebutuhan nasabah dengan membelikan asset yang dibutuhkan nasabah dengan mengambil margin keuntungan yang diinginkan. Selain mendapat keuntungan margin, bank syariah juga hanya menanggung resiko yang minimal,. Sementara itu, nasabah mendapat kebutuhan asetnya dengan harga yang tetap.<sup>23</sup>

Pembiayaan *murabahah* adalah jual beli barang modal maupun konsumsi antara BANK selaku penjual serta anggota selaku pembeli dengan nilai keuntungan dan jangka waktu pembayaran dimana harga perolehan diketahui oleh kedua belah pihak.<sup>24</sup>

#### 4. Dasar Hukum

Sebagaimana diketahui bahwa *murabahah* adalah salah jenis dari jual beli, khususnya jual beli amanah. Maka landasan syar' i *murabahah* adalah keumuman dalil syara' tentang jual beli.

Diantaranya :

a. QS : al-Baqarah 275:



*Artinya : Dan allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.*<sup>25</sup>

---

<sup>23</sup> Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2007, h.127.

<sup>24</sup> Ning Kiswati, "Mekanisme Pembiayaan Pemilikan Tanah dengan Akad Murabahah", *Tugas Akhir, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang*, h. 18, t.d.

<sup>25</sup> Departemen Agama, RI. Al-Qur'an dan Terjemah, Jakarta : PT Insan Media Pustaka, 2013, h. 47.

- b. Fatwa Dewan Syariah Nasional No : 04/DSN-MUI/IV/2000 Tentang *murabahah*.<sup>26</sup>

Ketentuan Umum Murabahah dalam Bank Syariah

- a) Bank dan nasabah harus melakukan akad *murabahah* yang bebas riba.
- b) Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syariah islam.
- c) Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
- d) Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
- e) Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian. Misalnya jika pembelian dilakukan secara ulang
- f) Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah(pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya.
- g) Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
- h) Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.

---

<sup>26</sup> Zainudin Ali , *Hukum Perbankan Syariah*, Jakarta : Sinar Grafika Offset, 2008, h. 246.

- i) Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik bank.

#### 5. Rukun dan Syarat *Murabahah*

Oleh karena *murabahah* adalah salah satu jenis jual beli, maka rukun *murabahah* adalah seperti rukun jual beli pada umumnya, yang menurut jumbuh ulama yaitu : aqidain, adanya objek jual beli, sighat, dan harga yang disepakati. Jika keempat hal tersebut terpenuhi, maka jual beli dianggap memenuhi rukun.<sup>27</sup>

Sedangkan menurut Syafi' i Antonio menetapkan persyaratan *murabahah* sebagai berikut:<sup>28</sup>

- a. Penjual memberi tahu biaya modal kepada nasabah.
- b. Kontak pertama harus sah sesuai dengan hukum yang ditetapkan.
- c. Kontak harus bebas dari riba.
- d. Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian.

Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang.

### **C. PRINSIP PEMBERIAN PEMBIAYAAN**

Pembiayaan merupakan aktivitas utama bank yang menghasilkan pendapatan bagi bank syariah. investasi sejumlah dana kepada pihak lain

---

<sup>27</sup>Afandi, *Fiqh ...*, h. 90.

<sup>28</sup>*Ibid*, h. 91.

dalam bentuk pembiayaan memiliki resiko gagal bayar dari nasabah pembiayaan. Salah satu prinsip yang sering digunakan dalam evaluasi pembiayaan adalah prinsip 5C, yang digunakan untuk menilai calon nasabah pembiayaan dengan penjelasan sebagai berikut:<sup>29</sup>

*1. Character.*

Penilaian karakter calon nasabah pembiayaan dilakukan untuk menyimpulkan bahwa nasabah pembiayaan tersebut jujur, beriktikad baik, dan tidak akan menyulitkan bank dikemudian hari.

Penilaian mengenai karakter lazimnya dilakukan melalui:

- a. Bank Checking, melalui sistem informasi debitor pada bank Indonesia. SID menyediakan informasi pembiayaan yang terkait nasabah, antara lain informasi mengenai bank pemberi pembiayaan, nilai fasilitas pemvbiayaan yang telah diperoleh, kelancaran pembayaran, serta informasi lain yang terkait dengan fasilitas pembiayaantersebut.
- b. Trade Checking, pada supplier dan pelanggan nasabah pembiayaan, untuk meneliti reputasi nasabah dilingkunganmitra bisnisnya.
- c. Informasi dari asosiasi usaha tempat calon nasabah pembiayaan terdaftar, untuk meneliti calon nasabah pembiayaan dalam interaksi diantara pelaku usaha dalam asosiasi.

---

<sup>29</sup> Ikatan Bankir Indonesia, *Memahami Bisnis Bank Syariah*, PT Gramedia Pustaka Utama anggota IKAPI, Jakarta, 2014, h. 203-205.



## 2. *Capacity*

Penilaian kemampuan calon nasabah pembiayaan dalam bidang usahanya dan/atau kemampuan manajemen nasabah pembiayaan agar bank yakin bahwa usaha yang akan diberikan pembiayaan tersebut dikelola oleh orang-orang yang tepat. Pendekatan yang dapat digunakan dalam menilai *capacity* nasabah, antara lain:

- a. Pendekatan Historis, yaitu menilai kinerja nasabah dimasalalu (past performance)
- b. Pendekatan financial, menilai kemampuan keuangan calon nasabah pembiayaan.
- c. Pendekatan yuridis, yaitu melihat secara yuridis person yang berwenang mewakili calon nasabah pembiayaan dalam melakukan penandatanganan perjanjian pembiayaan dengan bank.
- d. Pendekatan manajerial, yaitu menilai kemampuan nasabah dalam melaksanakan fungsi manajemen dalam memimpin perusahaan.
- e. Pendekatan teknis, yaitu menilai kemampuan calon nasabah pembiayaan terkait teknis produksi, seperti tenaga kerja, sumber bahan baku, peralatan, administrasi, keuangan, dan lain-lain.

### 3. *Capital*

Penilaian atas posisi keuangan calon nasabah pembiayaan secara keseluruhan termasuk aliran kas, baik untuk masalah atau proyeksi pada masa yang akan datang. Ini dilakukan untuk mengetahui kemampuan permodalan nasabah pembiayaan dalam menjalankan proyek atau usaha nasabah pembiayaan yang bersangkutan.

### 4. *Condition of economy*

Penilaian atas kondisi pasar didalam negeri maupun diluar negeri, baik masalah maupun yang akan datang, nasabah pembiayaan yang dibiayai.

Beberapa hal yang dapat digunakan untuk menganalisis condition of economy, antara lain:

- a. Regulasi pemerintahan pusat dan daerah.
- b. kondisi ekonomi makro dan mikro ekonomi.
- c. Situasi politik dan keamanan.
- d. Kondisi lain yang mempengaruhi pemasaran.

### 5. *Collateral*

Penilaian atas agunan yang dimiliki calon nasabah pembiayaan. Ini dilakukan untuk mengetahui kecukupan nilai agunan apakah sesuai dengan pemberian pembiayaan.

## **D. USAHA MIKRO, KECIL DAN MENENGAH DI INDONESIA**

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

Keberadaan usaha mikro, kecil dan menengah dalam perekonomian indonesia memiliki sumbangan yang sangat positif, diantaranya dalam menciptakan lapangan kerja, menyediakan barang dan jasa, serta pemerataan usaha untuk mendistribusikan pendapatan nasional. Dengan peranan usaha mikro, kecil dan menengah tersebut, posisi UMKM dalam pembangunan ekonomi nasional menjadi sangat penting.

Pembahasan tentang UMKM meliputi pengelompokan jenis usaha, yaitu jenis industri skala kecil menengah (ISKM) dan perdagangan skala kecil dan menengah (PSKM). Karena dalam pengelompokannya pada akhirnya terfokus pada permasalahan kesempatan lapangan kerja dan diletakkan pada kemampuan pengembangan ISKM dan PSKM.<sup>30</sup>

Adapun pengertian UMKM diberbagai negara tidak selalu sama dan bergantung pada konsep yang digunakan oleh negara tersebut. Oleh karena itu pengertian UMKM ternyata berbeda antara satu negara dengan negara lainnya. Dalam pengertiannya mencakup dua aspek yaitu aspek tenaga kerja dan aspek pengelompokan ditinjau dari jumlah tenaga kerja yang diserap dalam kelompok perusahaan tersebut (range of the member of employes).<sup>31</sup>

---

<sup>30</sup> Titik Sartika Pratomo dan Abd. Rachman Soejono *Ekonomi Skala Kecil dan Kecil Menengah dan Koperasi*, Jakarta: Galia Indonesia, 2002, h. 16.

<sup>31</sup> *Ibid*, h.14..

Di Indonesia berdasarkan literatur yang ada hingga kini terdapat beberapa pengertian yang di dasarkan pada modal dan usaha serta jumlah tenaga kerja yang digunakan. Batasan-batasan tersebut antara lain:<sup>32</sup>

a. Usaha Mikro

- 1) Menurut undang-undang Republik Indonesia Nomor 20 tahun 2008 tentang Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM), usaha mikro adalah usaha produktif milik perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memiliki kekayaan bersih (tidak termasuk tanah dan bangunan) paling banyak Rp. 50.000.000,- (Lima puluh juta rupiah) dan hasil penjualan tahunan (omzet/tahun) paling banyak Rp. 300.000.000,- (Tiga ratus juta rupiah).
- 2) Bank Indonesia, Departemen perindustrian dan perdagangan memberi batasan berdasarkan aset yang dimiliki (tidak termasuk tanah dan bangunan) bahwa usaha mikro adalah usaha yang memiliki asset kurang dari Rp. 100.000.000,- (Seratus juta rupiah).

b. Usaha Kecil

- 1) Menurut undang-undang Republik Indonesia Nomor 20 tahun 2008 tentang Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM), usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan anak cabang perusahaan

---

<sup>32</sup> Tulus T. H Tambunan, *UMKM di Indonesia*, Jakarta: Ghalia Indonesia, 2009, h. 14-15.

yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah maupun usaha besar. Kriteria dari usaha kecil adalah memiliki kekayaan bersih (tidak termasuk tanah dan bangunan) lebih dari Rp. 50.000.000,- (Lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 500.000.000,- (Lima ratus juta rupiah) dan hasil penjualan tahunan (omzet/bulan) lebih dari Rp. 300.000.000,- (Tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 2.500.000.000,- (Dua milyar lima ratus juta rupiah).

- 2) Departemen keuangan memberi batasan bahwa usaha kecil adalah usaha dengan omzet kurang dari Rp. 300.000.000,- (Tiga ratus juta rupiah).
- 3) Departemen perindustrian perdagangan dan Departemen tenaga kerja memberi batasan berdasarkan jumlah tenaga kerja, bahwa usaha dengan jumlah tenaga kerja 5 sampai dengan 20 orang disebut usaha kecil. Sedangkan menurut GBHN tahun 1993, pengusaha kecil adalah mereka yang lemah dalam hal modal, tenaga kerja serta dalam penerapan teknologi.

c. Usaha Menengah

Menurut undang-undang Republik Indonesia Nomor 20 tahun 2008 tentang Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM), usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan

anak perusahaan atau bukan anak cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah maupun usaha besar. Kriteria dari usaha kecil adalah memiliki kekayaan bersih (tidak termasuk tanah dan bangunan) lebih dari Rp. 500.000.000,- (Lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 10.000.000.000,- (Sepuluh milyar rupiah). Dan hasil penjualan tahunan (omzet/bulan) Rp. 2.500.000.000,- (Dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 50.000.000.000,- (Lima puluh milyar rupiah).

Didalam Undang-undang Nomor 20 tahun 2008 tersebut, pengertian UMKM tergambar dari kriteria UMKM yang dibedakan berdasarkan, pertama: kekayaan bersih (tidak termasuk tanah dan bangunan), kedua: hasil penjualan tahunan (omzet/tahun). Secara ringkas kriteria usaha mikro, kecil dan menengah adalah sebagai berikut:<sup>33</sup>

**Tabel Kriteria UMKM<sup>34</sup>**

Kriteria UMKM	Usaha Mikro	Usaha Kecil	Usaha Menengah
Kekayaan bersih (Tidak termasuk tanah dan bangunan)	Paling banyak Rp. 50 juta	Lebih dari Rp. 50 juta sampai dengan paling banyak Rp. 500 juta	Lebih dari Rp. 500 juta sampai dengan paling banyak Rp. 10 milyar
Hasil Penjualan Tahunan (omzet/tahun)	Paling banyak Rp. 300 juta	Lebih dari Rp. 300 juta sampai dengan paling banyak Rp. 2,5 milyar	Lebih dari Rp. 2,5 milyar sampai dengan paling banyak Rp. 50 milyar

kepada UMKM, yaitu untuk usaha mikro pembiayaan yang diberikan sampai dengan maksimal Rp. 50.000.000,- (Lima puluh juta rupiah), untuk usaha kecil pembiayaan yang diberikan antara Rp. 50.000.000,- (Lima puluh juta rupiah) sampai dengan Rp. 500.000.000,- (Lima ratus juta rupiah), untuk usaha menengah pembiayaan yang diberikan antara Rp. 500.000.000,- (Lima ratus juta rupiah) sampai dengan Rp. 5.000.000.000,- (Lima milyar rupiah). Dalam penelitian ini jenis usaha yang termasuk kedalam pembiayaan mikro yaitu hanya tercakup pada usaha mikro dan usaha kecil saja dimana jumlah pembiayaan yang disalurkan Rp. 2.000.000,- (Dua juta rupiah) sampai dengan maksimal Rp. 100.000.000,- (Seratus juta rupiah).

**Tabel Klasifikasi UMKM berdasarkan jumlah (*plafon*) pembiayaan di bank**

<b>Jenis Usaha</b>	<b>Jumlah (<i>plafon</i>) Pembiayaan</b>
Usaha Mikro	Rp. 50.000.000,- (Lima puluh juta rupiah)
Usaha Kecil	Rp. 50.000.000,- (Lima puluh juta rupiah) s/d Rp. 500.000.000,- (Lima ratus juta rupiah)
Usaha Menengah	Rp. 500.000.000,- (Lima ratus juta rupiah) s/d Rp. 5.000.000.000,- (Lima milyar rupiah)

## **2. Karakteristik UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan menengah)**

### **a. Usaha Mikro**

Berikut ini ciri-ciri usaha mikro:

- 1) Jenis barang atau komoditi usahanya tidak selalu tetap, sewaktu-waktu dapat terganti.

- 2) Tempat usahanya tidak selalu menetap, sewaktu-waktu dapat pindah tempat.
- 3) Belum melakukan administrasi keuangan yang sederhana sekalipun, dan tidak memisahkan keuangan keluarga dengan keuangan usaha.
- 4) Sumber daya manusianya (Pengusahanya) belum memiliki jiwa usaha yang memadai.
- 5) Umumnya belum akses kepada perbankan namun sebagian dari mereka sudah akses ke lembaga keuangan non bank.
- 6) Tingkat pendidikan rata-rata relatif sangat rendah.
- 7) Umumnya tidak memiliki izin usaha atau persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP.

Dilihat dari kepentingan perbankan, usaha mikro adalah suatu segmen pasar yang cukup potensial untuk dilayani dalam upaya meningkatkan fungsi intermediasinya karena usaha mikro mempunyai karakteristik positif dan unik yang tidak selalu dimiliki oleh usaha non mikro, antara lain:

- 1) Perputaran usaha (turn over) cukup tinggi, kemampuannya menyerap dana yang mahal dan dalam situasi krisis ekonomi kegiatan usaha masih tetap berjalan bahkan terus berkembang.
- 2) Tidak sensitif terhadap suku bunga.
- 3) Tetap berkembang walau dalam krisis ekonomi moneter.



- 4) Pada umumnya berkarakter jujur, ulet, lugu, dan dapat menerima bimbingan asal dilakukan dengan pendekatan yang tepat.

Namun demikian, didasari sepenuhnya bahwa masih banyak usaha mikro yang sulit memperoleh layanan kredit perbankan karena berbagai kendala baik pada sisi usaha mikro maupun sisi perbankan sendiri.

#### b. Usaha Kecil

Berikut ini ciri-ciri usaha kecil:

- 1) Jenis barang/komoditi yang diusahakan umumnya sudah tetap tidak gampang berubah.
- 2) Lokasi/tempat usahanya umumnya sudah menetap tidak berpindah-pindah.
- 3) Pada umumnya sudah melakukan administrasi keuangan walau masih sederhana, keuangan perusahaan sudah mulai dipisahkan dengan keuangan keluarga, sudah membuat neraca usaha.
- 4) Sudah memiliki izin usaha dan persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP.
- 5) Sumber daya manusianya (Pengusaha) memiliki pengalaman dalam berwira usaha.
- 6) Sebagian sudah akses ke perbankan dalam hal keperluan modal.
- 7) Sebagian besar belum mendapat manajemen usahanya dengan baik seperti *bussines planning*.

#### c. Usaha Menengah

Berikut ini cirri-ciri usaha menengah:

- 1) Pada umumnya telah memiliki manajemen dan organisasi yang lebih baik, lebih teratur, bahkan lebih modern, dengan pembagian tugas yang jelas antara lain: bagian keuangan, bagian pemasaran, dan bagian produksi.
- 2) Telah melakukan manajemen keuangan dengan menerapkan system akuntansi dengan teratur, sehingga memudahkan untuk auditing dan penilaian atau pemeriksaan termasuk perbankan.
- 3) Telah melakukan aturan atau pengelolaan dan organisasi perburuhan, telah ada jamsostek, pemeliharaan kesehatan, dll.
- 4) Sudah memiliki segala persyaratan legalitas antara lain: izin tetangga, izin usaha, izin tempat, NPWP, upaya pengelolaan lingkungan dll.
- 5) Sudah akses kepada sumber-sumber pendanaan perbankan.
- 6) Pada umumnya sudah memiliki sumber daya manusia yang terlatih dan terdidik.<sup>35</sup>

### **3. Keunggulan dan Kelemahan UMKM**

Beberapa keunggulan yang dimiliki oleh UMKM dibandingkan dengan usaha besar antara lain:<sup>36</sup>

- a. Inovasi dalam teknologi yang dengan mudah terjadi dalam pengembangan produk.

---

<sup>35</sup> Dessy, "Pengertian dan Kriteria UMKM", Artikel ini diakses pada 20 April 2015 dari <http://chichimoed.blogspot.com/2009/03/pengertian-dan-kriteria-ukm.html>

<sup>36</sup> Titik Sartika Pratomo dan Abd. Rachman Soejono, *Ekonomi Skala Kecil dan Kecil Menengah dan Koperasi*, Jakarta: Galia Indonesia, 2002, h. 20.

- b. Hubungan kemanusiaan yang akrab di dalam usaha kecil.
- c. Fleksibilitas dan kemampuan menyesuaikan diri terhadap kondisi pasar yang berubah dengan cepat dibandingkan dengan perusahaan berskala besar yang pada umumnya birokratis.
- d. Terdapat dinamisme manajerial dan peranan kewirausahaan.

Sedangkan kelemahan yang dimiliki UMKM adalah:

**a. Kesulitan pemasaran**

Hasil dari studi lintas usaha yang dilakukan oleh James dan Akarasee (1988) di sejumlah negara ASEAN menyimpulkan salah satu aspek yang terkait dengan masalah permasalahan umum dihadapi oleh pengusaha UMKM adalah tekanan-tekanan persaingan baik di pasar domestik dari produk-produk yang serupa buatan pengusaha-pengusaha besar dan impor, maupun di pasar ekspor.

**b. Keterbatasan finansial**

UKM di Indonesia menghadapi dua masalah utama dalam aspek finansial antara lain: modal (baik modal awal maupun modal kerja) dan finansial jangka panjang untuk investasi yang sangat diperlukan untuk pertumbuhan output jangka panjang.

**c. Keterbatasan Sumber Daya Manusia (SDM)**

Keterbatasan sumber daya manusia juga merupakan salah satu kendala serius bagi UKM di Indonesia, terutama dalam aspek-aspek kewirausahaan, manajemen, teknik produksi, pengembangan produk, kontrol kualitas, akuntansi, mesin-mesin, organisasi, pemrosesan

data, teknik pemasaran, dan penelitian pasar. Semua keahlian tersebut sangat diperlukan untuk mempertahankan atau memperbaiki kualitas produk, meningkatkan efisiensi, dan produktifitas dalam produksi, memperluas pangsa pasar dan menembus pasar baru.

d. Masalah bahan baku

Keterbatasan bahan baku dan input-input lain juga sering menjadi salah satu masalah serius bagi pertumbuhan output dan kelangsungan produksi bagi UKM di Indonesia. Terutama selama masa krisis.

e. Keterbatasan Teknologi

Berbeda dengan negara-negara maju, UKM di Indonesia umumnya masih menggunakan teknologi tradisional dalam bentuk mesin-mesin tua atau alat-alat produksi yang sifatnya manual. Keterbelakangan teknologi ini tidak hanya membuat rendahnya jumlah produksi dan efisiensi didalam proses produksi, tetapi juga rendahnya kualitas produk yang dibuat serta kesanggupan bagi UKM di Indonesia untuk dapat bersaing di pasar global. Keterbatasan produksi disebabkan oleh banyak faktor seperti keterbatasan modal investasi untuk membeli mesin-mesin baru, keterbatasan informasi mengenai perkembangan teknologi, dan keterbatasan sumber daya manusia yang dapat mengoperasikan mesin-mesin baru.

## **E. Peranan Pembiayaan Bank Syariah Terhadap Perkembangan UMKM di Indonesia**

Salah satu target pencapaian system perbankan syariah nasional yang tercantum pada *blue print* Perbankan Syariah Indonesia adalah memiliki peran signifikan dalam system perekonomian nasional, serta mampu melakukan perbaikan kesejahteraan rakyat. Sekaligus berdasarkan nilai-nilai syariah, visi pengembangan perbankan syariah di Indonesia adalah ‘Terwujudnya system perbankan syariah yang kompetitif, efisien dan memiliki prinsip kehati-hatian yang mampu mendukung sektor riil secara nyata melalui kegiatan pembiayaan berbasis bagi hasil dan transaksi riil dalam kerangka keadilan tolong menolong dan menuju kebaikan guna mencapai kemaslahatan masyarakat.<sup>37</sup>

Beberapa hal yang dapat disediakan bank syariah untuk UMKM, kaitannya dengan pencapaian target dan visi diatas antara lain: *Pertama*, Produk alternatif yang luas dengan bagi hasil sebagai produk utama. Produk-produk dengan sistem *profit and loss sharing* yang berparadigma kemitraan sangat tepat untuk memberdayakan UMKM. *Kedua*, Pengelolaan bisnis berdasarkan moral dan transaksi sesuai dengan prinsip syariah. Keunggulan ini cocok dengan karakteristik orang-orang yang bergerak dibidang UMKM, yang menginginkan tetap berpegang teguh pada etika bisnis dan moralitas. *Ketiga*, Mengelola dan memiliki akses kepada dana-dana di *voluntary sector*. Hal ini sangat sesuai dengan komitmen bank syariah yang peduli dengan pengembangan UMKM sebagai bagian dari pengentasan

---

<sup>37</sup> Zainul Arifin, *Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah* (Jakarta: Pustaka Alvabet, 2005), h. 37.

kemiskinan melalui instrument ekonomi islam (Zakat, infaq, shadaqoh, wakaf).<sup>38</sup>

Tidak dapat dipungkiri bahwa UMKM memiliki daya tahan yang tangguh dalam menghadapi gejolak. Sejak terjadinya krisis moneter yang diikuti oleh krisis ekonomi dan berbagai krisis lainnya, ditemukan suatu kenyataan bahwa ketahanan perekonomian nasional sesungguhnya di topang oleh UMKM.<sup>39</sup> Oleh karena itu upaya untuk memperdayakan UMKM merupakan tantangan yang harus selalu ditingkatkan, termasuk dukungan pembiayaan perbankan.

---

<sup>38</sup> Muhammad, *Bank Syariah: Problem dan Prospek Perkembangan di Indonesia*, (Yogyakarta: Graha ilmu, 2002), h. 128.

<sup>39</sup> "Tak Punya Utang Luar Negeri, UMKM malah Tahan Krisis", dalam Kompas 27 Nopember 2008

**BAB III**  
**GAMBARAN UMUM**  
**BANK SYARIAH MANDIRI SEMARANG**

**A. Profil Perusahaan**

Saat ini, dunia perbankan Indonesia tidak hanya didominasi oleh bank yang berkonsep konvensional, tetapi bank yang berkonsep syariah pun mulai menjamur untuk meramaikan persaingan antar bank di Indonesia. Bank Syariah Mandiri merupakan bank salah satu bank yang berkonsep syariah di Indonesia. Bank Syariah Mandiri juga merupakan salah satu pelopor berdirinya bank-bank berkonsep syariah di Indonesia dan merupakan salah satu bank syariah terbesar di Indonesia saat ini.

PT. Bank Syariah Mandiri didirikan pada tanggal 25 Oktober 1999 dan mulai beroperasi pada tanggal 1 Nopember. Modal dasar pendirian Bank Syariah Mandiri sebesar Rp. 1 triliun rupiah dengan modal disetor sebesar Rp. 658. 243. 565. 000,- (enam ratus lima puluh delapan milyar dua ratus empat puluh tiga juta lima ratus enam puluh lima ribu rupiah). Dengan modal sebesar itu sampai Desember 2010 aset Bank Syariah Mandiri mencapai Rp. 32,48 triliun.<sup>40</sup>

Saat ini Bank Syariah Mandiri telah memiliki total kantor cabang mencapai 1.171 kantor, diluar cabang unit bisnis mikro. Dari jumlah tersebut, sebanyak 977 unit berstatus kantor cabang dan kantor cabang

---

<sup>40</sup>” Aset Bank Syariah Mandiri Rp. 32,48 triliun” , dalam Kompas, 19 April 2011, h. 14.

pembantu serta 194 unit berupa kantor kas yang semua tersebar di 33 provinsi di Indonesia. selain itu Bank Syariah Mandiri juga memiliki jaringan ATM sejumlah 220 ATM Syariah Mandiri, 4.795. ATM Mandiri, 20.487 ATM bersama (termasuk ATM Mandiri dan ATM BSM).

## **B. Sejarah Singkat Bank Syariah Mandiri**

Krisis Moneter dan ekonomi sejak Juli 1997 yang disusul dengan krisis politik nasional telah membawa dampak besar dalam perekonomian nasional. krisis tersebut menyebabkan Pemerintah Indonesia terpaksa mengambil kebijakan untuk merestrukturisasi dan merekapitalisasi Bank-Bank yang ada Indonesia.

Kehadiran BSM sejak tahun 1999, sesungguhnya merupakan hikmah sekaligus berkah paska krisis ekonomi dan moneter 1997-1998. sebagaimana diketahui, krisis ekonomi dan moneter sejak Juli 1997, yang disusul dengan krisis multi dimensi termasuk di panggung politik nasional, telah menimbulkan beragam dampak negative yang sangat hebat terhadap seluruh sendi kehidupan masyarakat, tidak terkecuali dunia usaha. Dalam kondisi tersebut, industri perbankan nasional yang didominasi oleh Bank-Bank konvensional mengalami krisis yang luar biasa. Pemerintah akhirnya mengambil tindakan dengan merestrukturisasi dan merekapitalisasi sebagian Bank-Bank di Indonesia.

Salah satu bank konvensional, PT Bank Susila Bakti (BSB) yang dimiliki oleh yayasan kesejahteraan pegawai PT Bank Dagang Negara dan PT Mahkota Prestasi juga terkena dampak krisis. BSB berusaha keluar



dari situasi tersebut dengan melakukan upaya merger dengan beberapa bank lain serta mengundang investor asing.

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

Sebagai tindak lanjut dari keputusan merger, Bank Mandiri melakukan konsolidasi serta membentuk tim pengembangan Perbank Syariah. Pembentukan tim ini bertujuan untuk mengembangkan layanan perbankan syariah dikelompok perusahaan Bank Mandiri, sebagai respon atas diberlakukannya UU No. 10 tahun 1998, yang member peluang bank umum untuk melayani transaksi syariah (*dual banking system*).<sup>41</sup>

Tim pengembangan perbankan syariah memandang bahwa pemberlakuan UU tersebut merupakan momentum yang tepat untuk melakukan konversi PT Bank Susila Bakti dan bank konvensional menjadi bank syariah. Oleh karenanya, tim pengembangan Perbankan Syariah segera mempersiapkan system dan infrastrukturnya, sehingga kegiatan usaha BSB berubah dari bank konvensional menjadi bank yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah dengan nama PT Bank Syariah Mandiri

---

<sup>41</sup> Mini Pofile, *Menemukan Kembali prinsip Perbankan Modern*, (Jakarta, Bank Syraiah Mandiri), Edisi Juni 2001, h. 4.

sebagaimana tercantum dalam Akta Notaris : Sutjipto, SH, No.23 tanggal 8 september 1999.

Perubahan kegiatan usaha BSB menjadi bank umum syariah dikukuhkan oleh Gubernur Bank Indonesia melalui SK Gubernur BI No. 1/24/KEP.BI/1999, 25 Oktober 1999. Selanjutnya, melalui surat keputusan Deputi Gubernur Senior Bank Indonesia No. 1/1/KEP.DGS/1999, BI menyetujui pengukuhan dan pengakuan legal tersebut, PT Bank Syariah Mandiri secara resmi mulai beroperasi sejak Senin tanggal 25 Rajab 1420 H atau tanggal 1 Nopember 1999. PT Bank Syariah Mandiri hadir, tumbuh dan tumbuh sebagai bank yang mampu memadukan idealism usaha dengan nilai-nilai rohani, yang melandasi kegiatan operasionalnya. Harmoni antara idealisme usaha dan nilai-nilai Rohani inilah yang menjadi salah satu keunggulan Bank Syariah Mandiri dalam kiprahnya di Pebankan Indonesia. BSM hadir untuk bersama membangun indonesiamenuju Indonesia yang lebih baik.

### **C. Visi, misi, Prinsip Operasional dan Nilai-nilai Perusahaan Bank Syariah Mandiri**

#### **1. Visi dan Misi**

Visi dari Bank Syariah Mandiri adalah “Memimpin pengembangan peradaban ekonomi yang mulia” . Sedangkan misi yang ingin dicapai oleh Bank Syariah Mandiri adalah sebagai berikut :

- a.** Mencapai pertumbuhan dan keuntungan yang berkesinambungan melalui kinerja dengan mitra strategis agar menjadi bank syariah

terkemuka di Indonesia yang mampu meningkatkan nilai bagi para pemegang saham dan memberikan kemaslahatan bagi masyarakat luas.

- b.** Mempekerjakan pegawai yang professional dan sepenuhnya mengerti operasional perbankan syariah.
- c.** Menunjukkan komitmen terhadap standar kinerja operasional perbankan dengan pemanfaatan teknologi mutakhir serta memegang teguh prinsip keadilan ,keterbukaan dan kehati-hatian.
- d.** Mengutamakan mobilisasi pendanaan dari golongan menengah dan ritel, memperbesar portofolio pembiayaan untuk skala menengah dan kecil.
- e.** Meningkatkan permodalan sendiri dengan mengundang perbankan lain, segenap lapisan masyarakat dan investor baik lokal maupun asing.

## **2. Prinsip Operasional**

Dalam operasionalnya, Bank Syariah Mandiri berada dalam koridor prinsip-prinsip sebagai berikut :

### **a. Keadilan**

Bank Syariah Mandiri memberikan bagi hasil, , transfer prestasi dari mitra usaha sesuai dengan kerjanya masing-masing dalam proporsi yang adil. Aplikasi prinsip keadilan tersebut adalah pembagian keuntungan antara bank dengan pengusaha atas dasar volume penjualan riil. Besarnya pembagian keuntungan tergantung

pada besarnya kontribusi modal masing-masing serta posisi resiko yang disepakati. Semakin besar hasil usaha yang diperoleh pengusaha maka semakin besar pula hasil yang diperoleh pemilik dana. Dalam menjalankan usaha pembiayaan semuanya berlandaskan keadilan dalam berbagai laba sesuai kontribusi dan resiko. Penghargaan akan factor upaya (skill, pemikiran, kerja keras, dan waktu) mendapatkan tempat yang sepadan dengan factor modal dan resiko.

**b. Kemitraan**

Posisi nasabah investor, pengguna dan bank berada dalam hubungan yang sejajar sebagai mitra usaha yang saling bersinergi untuk memperoleh keuntungan bersama yang menguntungkan dan bertanggungjawab.

**c. Transparansi ( Keterbukaan)**

Transparansi merupakan factor inherent yang melekat dan menjadi bagian dalam sistem perbankan syariah. Melalui laporan keuangan bank yang terbuka secara kesinambungan, nasabah pemilik dana dapat dengan segera mengetahui tingkat keamanan dana, situasi dunia usaha, kondisi perekonomian bahkan manajemen bank.

**d. Universal**

Dalam kemitraan Bank Syariah Mandiri harus menjadi alat ampuh untuk mendukung perkembangan usaha tanpa membedakan

suku, agama, ras dan golongan dalam masyarakat sesuai dengan prinsip islam sebagai rahmatal lil alamin.

### 3. Nilai-nilai Perusahaan

Nilai- nilai Bank Syariah Mandiri (*ETHIC*):

*Excellence* : Berupaya mencapai kesempurnaan melalui perbaikan yang terpadu dan berkesinambungan.

*Teamwork* : Mengembangkan lingkungan kerja yang saling bersinergi.

*Humanity* : Menjunjung tinggi nilai-nilai kemanusiaan dan religius.

*Integrity* : Menaati kode etik profesi dan berpikir serta berperilaku terpuji.

*Customer Focus* : Memahami dan memenuhi kebutuhan pelanggan untuk menjadikan Bank Syariah Mandiri sebagai mitra yang terpercaya dan menguntungkan.

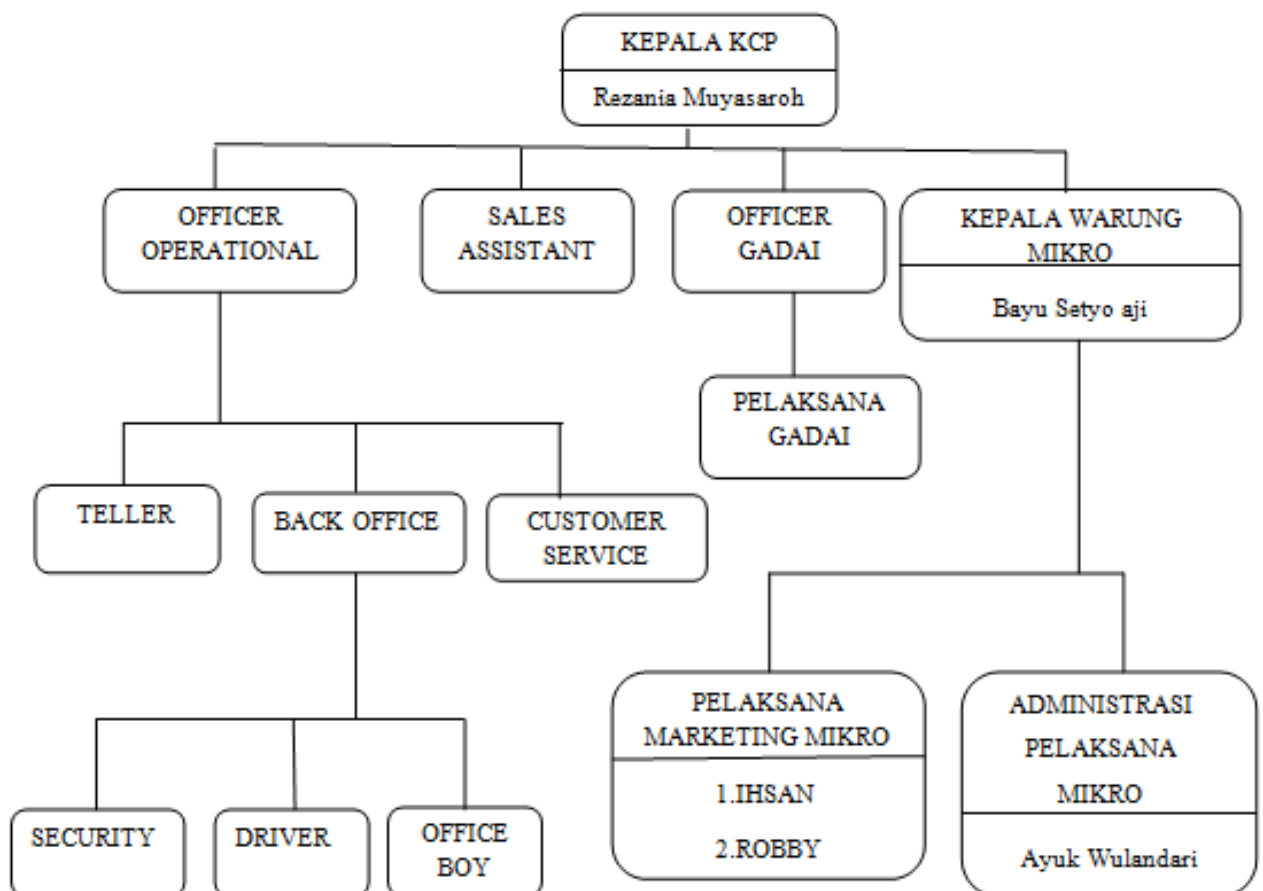
### D. Struktur Organisasi PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Semarang Timur

- |                        |                         |
|------------------------|-------------------------|
| 1. Kepala KCP          | : Ibu Rezania Muyasaroh |
| 2. Operasional Officer | : Bapak Setyo Nugroho   |
| 3. Sales Asisten       | : Ibu Rizka             |
| 4. Officer Gadai       | : Bapak Supri           |
| 5. Back Office         | : Ibu Umi Kulsum        |
| 6. Customer Service    | : Ibu Lisna             |
| 7. Teller              | : Ibu Dini              |

8. Kepala Warung Mikro : Bapak Bayu Setyo Aji
9. Pelaksana Marketing Mikro : 1. Bapak Robby  
2. Bapak Ihsan
10. Administrasi Pelaksana Mikro : Ibu Ayu Wulandari
11. Teller Unimus PP : Ibu Santi
12. Office Boy : Bapak Imam
13. Driver : Bapak David
14. Security : Bapak Ali
- 15.

### Struktur Organisasi Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang

#### Semarang Timur



## **E. Produk-produk Bank Syariah Mandiri KCP Semarang Timur**

Bank Syariah Mandiri senantiasa berinovasi dengan meluncurkan beragam produk berbasis teknologi mutakhir, seperti: *BSM Mobile Banking GPRS*, *BSM Net Banking*, *BSM Pooling Fund*, BSM Griya Prima, Tabungan Berencana BSM, *BSM Network Financing*, Pembiayaan Resi Gudang, serta kerjasama dengan jaringan ATM Bank Mandiri, ATM BCA, ATM Bersama, ATM Prima. Adapun produk dan jasa unggulan Bank Syariah Mandiri selengkapnya adalah sebagai berikut:

### **1. Produk Pendanaan**

Produk-produk pendanaan yang tersedia di Bank Syariah Mandiri antara lain:

#### **a. Tabungan BSM**

Tabungan dalam mata uang rupiah yang penarikan dan setorannya dapat dilakukan setiap saat selama jam kas dibuka di konter BSM atau melalui ATM.

Manfaat :

- 1) Aman dan Terjamin
- 2) *Online* di seluruh *outlet* BSM.
- 3) Bagi hasil yang kompetitif.
- 4) Fasilitas BSM Card yang berfungsi sebagai kartu ATM & Debit.
- 5) Fasilitas e-Banking, yaitu BSM Mobile Banking & BSM Net Banking.
- 6) Kemudahan dalam penyaluran zakat, infaq dan sedekah.

Persyaratan : kartu identitas (KTP/SIM/Paspor) nasabah.

Karakteristik :

- 1) Berdasarkan prinsip syariah dengan akad *mudharabah muthlaqah*.
- 2) Minimum setoran awal : Rp80.000.
- 3) Minimum setoran berikutnya :Rp10.000.
- 4) Saldo minimum: Rp50.000.
- 5) Biaya tutup rekening : Rp20.000.
- 6) Biaya administrasi/bulan : Rp6.000.

Contoh Perhitungan :

Saldo rata-rata tabungan Pak Sarman bulan Agustus 2008 adalah Rp 1 juta. Perbandingan bagi hasil(nisbah) antara Bank dan Nasabah adalah 66:34. Bila saldo rata-rata tabungan seluruh nasabah BSM pada Agustus 2008 adalah 70 milyar maka bagi hasil yang diperoleh Pak Sarman adalah =

$$\frac{\text{Rp1.000.000} \times \text{Rp6.000.000.000,-} \times 34 \%}{\text{Rp70.000.000.000}} = \text{Rp29.143 (sebelum dipotong pajak)}$$

Rp29.143

#### b. Tabungan Berencana BSM

Tabungan berjangka yang memberikan nisbah bagi hasil berjenjang serta kepastian pencapaian target dana yang telah ditetapkan.

Manfaat Tabungan :

- 1) Bagi Hasil yang kompetitif.



- 2) Kemudahan perencanaan keuangan nasabah jangka panjang.
- 3) Perlindungan asuransi secara gratis dan otomatis, tanpa pemeriksaan kesehatan.
- 4) Jaminan pencapaian target dana.

#### c. Tabungan Simpatik BSM

Tabungan berdasarkan prinsip *wadiah*, yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat berdasarkan syarat-syarat yang disepakati.

Manfaat :

- 1) Aman dan Terjamin.
- 2) *Online* di seluruh *outlet* BSM.
- 3) Bonus bulanan yang diberikan sesuai dengan kebijakan BSM.
- 4) Fasilitas BSM Card, yang berfungsi sebagai kartu ATM & Debit.
- 5) Fasilitas e-Banking, yaitu BSM Mobile Banking & BSM Net Banking.
- 6) Penyaluran zakat, infaq dan sedekah.

Persyaratan : Kartu identitas (KTP/SIM/Paspor) nasabah.

Karakteristik :

- 1) Berdasarkan prinsip syariah dengan akad *Wadiah*.
- 2) Setoran awal minimal Rp20.000(tanpa ATM) & Rp80.000(dengan ATM).
- 3) Setoran berikutnya minimal Rp10.000.
- 4) Saldo minimal Rp20.000.

5) Biaya administrasi Rp2.0000(tanpa ATM) & Rp30.000(dengan ATM).

6) Biaya tutup rekening Rp10.000.

7) Biaya administrasi Rp2.000 per rekening per bulan atau sebesar bonus bulanan (tidak mengurangi saldo minimal).

d. Tabungan Mabruur BSM

Tabungan dalam mata uang rupiah untuk membantu pelaksanaan ibadah haji dan umrah.

Manfaat :

- 1) Aman dan terjamin.
- 2) Fasilitas talangan haji untuk kemudahan mendapatkan porsi haji.
- 3) Online dengan Siskohat Departemen Agama untuk kemudahan pendaftaran haji.

Persyaratan : Kartu Identitas (KTP/SIM/Paspor) nasabah.

Karakteristik :

- 1) Berdasarkan prinsip syariah dengan akad *mudharabah muthlaqah*.
- 2) Tidak dapat dicairkan kecuali untuk melunasi Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji/Umrah (BPIH).
- 3) Setoran awal minimal Rp500.000.
- 4) Setoran selanjutnya minimal Rp100.000.
- 5) Saldo minimal untuk didaftarkan ke SISKOHAT adalah Rp25.500.000 atau sesuai dari ketentuan Departemen Agama.

6) Biaya penutupan rekening karena batal Rp25.000.

e. Tabungan BSM Investa Cendekia (TIC)

Tabungan berjangka untuk keperluan uang pendidikan dengan jumlah setoran bulanan tetap (installment) dan dilengkapi dengan perlindungan asuransi.

Manfaat Tabungan :

- 1) Bagi hasil yang kompetitif.
- 2) Kemudahan perencanaan keuangan masa depan, khususnya pendidikan putra/putri.
- 3) Perlindungan asuransi secara otomatis, tanpa pemeriksaan kesehatan.

f. TabunganKu

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

Manfaat :

- 1) Aman dan terjamin dan *online* di seluruh *outlet* BSM.
- 2) Bonus *wadiah* diberikan sesuai kebijakan bank.

Persyaratan : Kartu Identitas : (KTP/SIM/Paspor) nasabah.

Karakteristik :

- 1) Berdasarkan prinsip syariah dengan akad *wadiah yad dhamanah*
- 2) Bebas biaya administrasi rekening.

- 3) Biaya pemeliharaan Kartu TabunganKu Rp2.000.(bila ada).
- 4) Setoran awal minimum : Rp20.000, dan setoran selanjutnya minimum Rp10.000.
- 5) Saldo minimum rekening (setelah penarikan): Rp20.000.
- 6) Biaya penutupan rekening atas permintaan nasabah Rp20.000.
- 7) Jumlah minimum penarikan di *counter*, Rp100.000 kecuali saat tutup rekening.
- 8) Rekening dorman (tidak ada transaksi selama 6 bulan berturut-turut):
- 9) Biaya penalty Rp2.000 per bulan
- 10) Apabila saldo rekening mencapai  $< \text{Rp}20.000$ , maka rekening akan ditutup oleh sistem dengan biaya penutupan rekening sebesar sisa saldo.

g. BSM Deposito

Investasi berjangka waktu tertentu dalam mata uang rupiah yang dikelola berdasarkan prinsip *mudharabah muthlaqah*.

Manfaat :

- 1) Dana aman dan terjamin dan dikelola secara syariah.
- 2) Bagi hasil yang kompetitif dan dapat dijadikan jaminan pembiayaan.
- 3) Fasilitas Automatic Roll Over (ARO).

Persyaratan :

- 1) Perorangan : KTP/SIM/Paspor nasabah.

2) Perusahaan : KTP Pengurus, Akte Pendirian, SIUP & NPWP.

Karakteristik :

- 1) Jangka waktu yang fleksibel: 1, 3, 6 dan 12 bulan.
- 2) Dicairkan pada saat jatuh tempo.
- 3) Setoran awal minimum Rp2.000.000.
- 4) Biaya materai Rp6.000.

Contoh Perhitungan Bagi Hasil :

Deposito Ibu Fitri Rp10 juta berjangka waktu 1 bulan. Perbandingan nisbah bank dan nasabah adalah 48%:52%. Total saldo semua deposito (1 bulan) adalah Rp200milyar dan bagi hasil yang dibagikan adalah Rp3 milyar. Bagi hasil yang didapat Ibu Fitri adalah :

$$\frac{\text{Rp10.000.000} \times \text{Rp3.000.000.000} \times 52\%}{\text{Rp200.000.000.000}} = \text{Rp78.000}(\text{sebelum dipotong pajak})$$

Rp200.000.000.000

*BSM juga menyediakan produk bsm deposito Dollar*

#### h. BSM Giro

Sarana penyimpanan dana dalam mata uang rupiah untuk kemudahan transaksi dengan pengelolaan berdasarkan prinsip *wadiah yad dhamanah*.

Manfaat :

- 1) Dana aman dan tersedia setiap saat.
- 2) Kemudahan transaksi dengan menggunakan cek/BG.

- 3) Fasilitas *Intercity Clearing* untuk kecepatan bayar inkaso (kliring antar wilayah).
- 4) Fasilitas BSM Card sebagai kartu ATM sekaligus debit (untuk perorangan).
- 5) Fasilitas pengiriman *account statement* setiap awal bulan.
- 6) Bonus bulanan yang diberikan sesuai kebijakan BSM

Persyaratan :

- 1) Perorangan : KTP/SIM/Paspor nasabah.
- 2) Perusahaan : KTP Pengurus, Akte Pendirian, SIUP & NPWP.

Karakteristik :

- 1) Berdasarkan prinsip syariah dengan akad *wadiah yad dhamanah*.
- 2) Setoran awal minimum Rp500.000 (perorangan) & Rp1.000.000 (perusahaan).
- 3) Saldo minimum Rp500.000 (perorangan) & Rp1.000.000 (perusahaan).
- 4) Biaya administrasi bulanan untuk perorangan Rp10.000, sedangkan untuk perusahaan Rp15.000.
- 5) Biaya tutup rekening Rp30.000.
- 6) Biaya administrasi buku cek/BG Rp100.000.

*BSM juga menyediakan produk bsm giro US Dollar, Singapore Dollar dan Euro*

## **2. Produk-produk Pembiayaan Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Semarang Timur**

Secara umum semua produk pembiayaan yang dikeluarkan oleh Bank Syariah Mandiri ada di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Semarang Timur.

Produk-produk pembiayaan yang ada diantaranya:

- a. Pembiayaan Warung Mikro
- b. Pembiayaan Perumahan Griya BSM
- c. Pembiayaan Pensiun
- d. Pembiayaan Eduka (Pendidikan)
- e. Pembiayaan Multiguna
- f. Pembiayaan Konsumer
- g. Pembiayaan Produktif
- h. Pembiayaan Kendaraan Bermotor
- i. Pembiayaan Talangan Haji dan Umroh
- j. Pembiayaan Koperasi Karyawan

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Mekanisme Pembiayaan Mikro di Bank Syariah Mandiri**

Pembiayaan mikro Bank Syariah Mandiri adalah pembiayaan bank kepada nasabah perorangan atau badan usaha yang bergerak di bidang UMKM untuk membiayai kebutuhan usahanya melalui pembiayaan modal kerja atau pembiayaan investasi dengan maksimal limit pembiayaan Rp 2 juta sampai dengan Rp. 100 juta.<sup>42</sup> Persyaratan yang mudah, proses pembiayaan cepat dan angsuran ringan serta tetap hingga jatuh tempo adalah nilai plus terhadap pembiayaan mikro ini. Dengan keunggulan tersebut maka diharapkan dengan fasilitas yang diberikan mikro. Masyarakat kecil dan pelaku UMKM dapat tetap menjalankan roda perekonomiannya secara maksimal.

Mikro sendiri menawarkan dua jenis produk yakni, pembiayaan usaha mikro madya dengan nilai Rp. 2 juta hingga Rp. 50 juta dan pembiayaan usaha mikro utama dengan nilai diatas Rp. 50 juta hingga Rp. 100 juta.

Cukup mudah bagi calon nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan mikro di Bank Syariah Mandiri. Yang pertama, calon nasabah harus memiliki tujuan yang jelas dimana calon nasabah harus menyepakati dengan pihak bank bahwa pembiayaan yang diberikan akan digunakan untuk usaha apa dan barang-barang apa saja yang ingin dibeli.

---

<sup>42</sup> Wawancara dengan Ayuk Wulandari, Administrasi mikro di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Semarang Timur tanggal 23 Januari, 09.00 wib



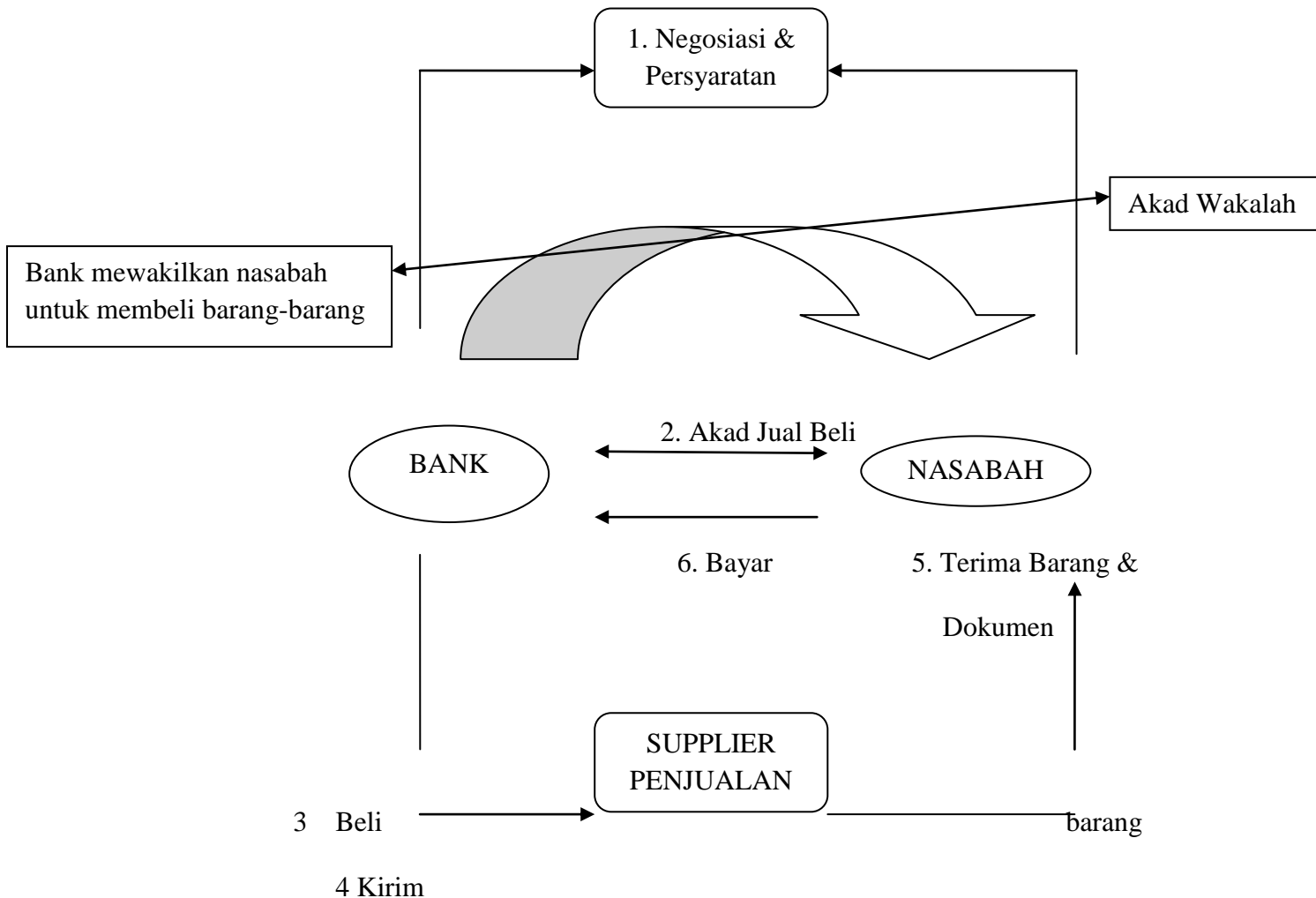
Akad yang digunakan pada produk pembiayaan mikro adalah akad *murabahah*. Implikasi dari penggunaa akad *murabahah* mengharuskan adanya penjual, pembeli dan barang yang dijual. Sebagaimana diketahui dalam skim *murabahah* fungsi bank adalah sebagai penjual barang untuk kepentingan nasabah, dengan cara membeli barang yang diperlukan nasabah dan kemudian menjualnya kembali kepada nasabah dengan harga jual yang setara dengan harga beli ditambah keuntungan bank dan bank harus memberitahukan secara jujur harga pokok barang berikut biaya yang diperlukan dan menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian barang kepada nasabah.

Pada aplikasinya bank syariah menggunakan media '*akad wakalah*' dengan memberikan kuasa terhadap nasabah untuk membeli barang tersebut. Dengan adanya akad *wakalah* tersebut bank sepenuhnya menyerahkan dana tersebut kepada nasabah untuk membeli barang-barang yang dibutuhkan oleh nasabah. Walaupun bank telah menggunakan akad *wakalah* kepada nasabah, namun bank akan tetap melakukan pengawasan terhadap barang-barang yang akan dibeli oleh nasabah agar tidak keluar dari koridor transaksi jual beli yang ada dalam syariat islam. Hal ini dilakukan untuk mencegah nasabah melakukan transaksi yang dilarang, misalnya menggunakan dana pembiayaan untuk membeli barang-barang yang termasuk barang haram.

Dengan adanya akad *wakalah* ini sebagai tambahan tentunya hal ini akan menimbulkan sedikit pertanyaan apakah bank syariah sudah

menjalankan operasionalnya sesuai dengan prinsip-prinsip syariah atau belum. Selain itu akad *wakalah* ini juga akan membuat persepsi yang ada di masyarakat bahwasanya bank syariah tidak ada bedanya dengan bank konvensional karena pada prakteknya akan menimbulkan persamaan diantara keduanya. Terkesan aplikasi *murabahah* pada produk pembiayaan mikro ini bank yang seharusnya bertindak sebagai penyedia barang.

### Skema Transaksi Pembiayaan Mikro di Bank Syariah Mandiri



Selain itu dalam aplikasinya akad jual beli *murabahah* dilakukan sebelum barang secara prinsip menjadi milik bank. Hal ini tentunya tidak sesuai dengan ketentuan Fatwa MUI No.04/DSN-MUI/IV/2000 tanggal 1 april 2000 yang menetapkan bahwa jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, maka akad jual beli *murabahah* harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik bank. Masalah ini tentunya harus betul-betul diperhatikan oleh bank-bank syariah yang ada karena masalah ini bisa berpotensi menurunkan citra bank syariah itu sendiri.

Mengenai adanya ketidaksesuaian ini pihak DPS menganggap hal ini masih berada didalam koridor syariah. Menurut mereka selama ketidaksesuaian itu masih berada di tatanan aplikasi dan tidak masuk kedalam wilayah prinsip. Oleh karena itu produk pembiayaan mikro masih sesuai dengan prinsip syariah yang layak adanya.<sup>43</sup>

Adapun perbedaan antara *murabahah* dan kredit konvensional adalah sebagaikk berikut:<sup>44</sup>

1. Prinsip dasar yang dipakai *murabahah* adalah akad jual beli sedangkan prinsip dasar yang dipakai kredit konvensional adalah pinjam meminjam.

---

<sup>43</sup> Wawancara dengan Bapak Bayu Setyo Aji Kepala mikro Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Semarang Timur tanggal 25 Januari, 09.00 WIB.

<sup>44</sup> Try Prasetyo, "Produk Pembiayaan warung mikro di Bank Syariah Mandiri Cabang Depok Kelapa Dua", *Skripsi, Fakultas Syariah dan Hukum UIN Syarif Hidayatullah*, diterbitkan dari <http://repository.uinjkt.ac.id/dspace/bitstream/123456789/2916/1/TRYPRASETYO-FSH.pdf> diakses 20 April 2015,

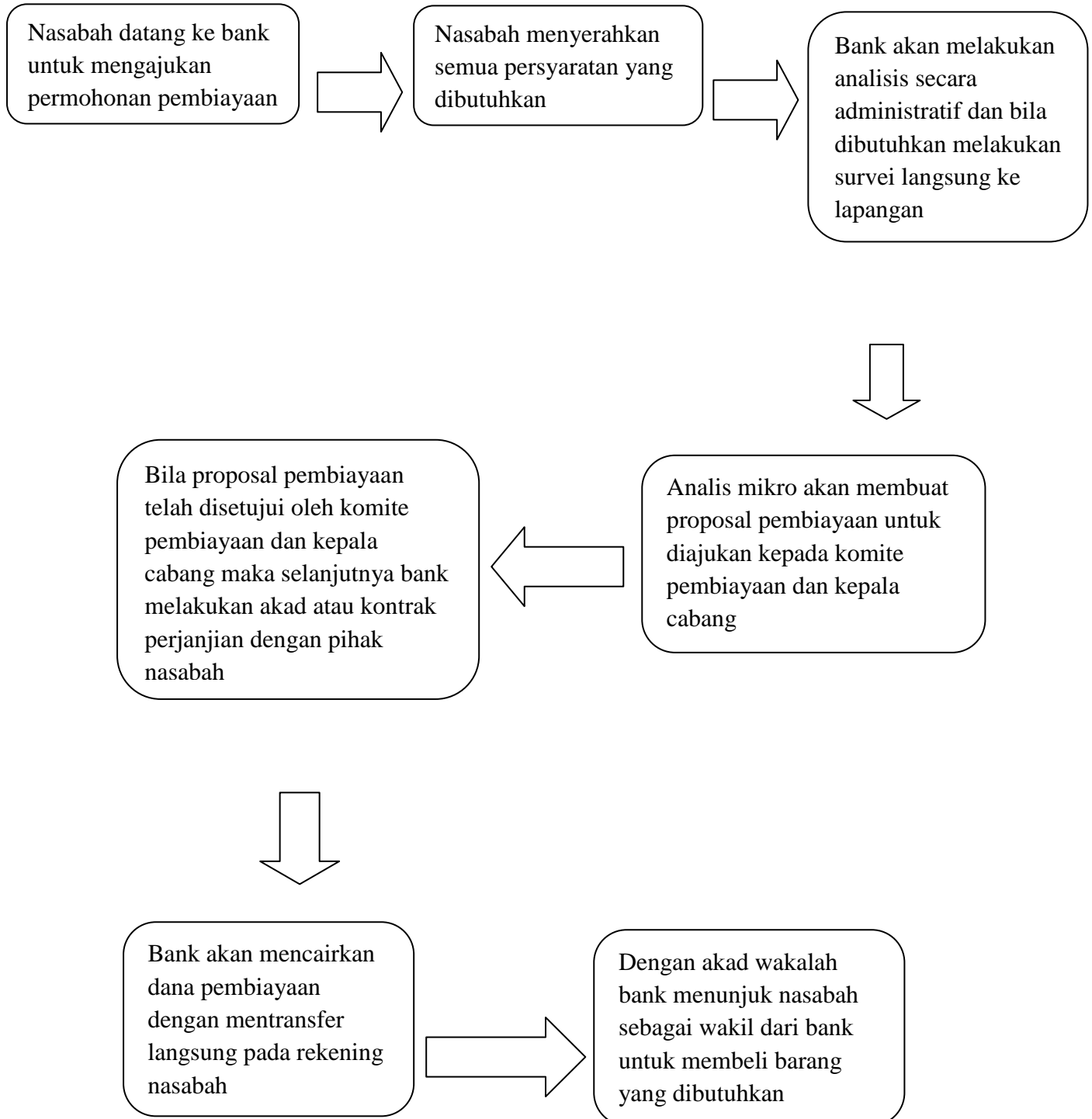
2. Dalam praktek pembiayaan *murabahah*, hubungan antara bank syariah dan nasabahnya adalah penjual dan pembeli, sedangkan pada kredit konvensional, hubungan antara bank konvensional dan nasabahnya adalah hubungan kreditur dan debitur.
3. Dalam *murabahah* hanya menghendaki satu harga dan tidak tergantung dengan jangka waktu pembayaran, sedangkan kredit konvensional mengharuskan adanya perbedaan pembayaran sesuai dengan jangka waktu yang telah ditentukan. Semakin lama waktu pembayaran semakin besar jumlah tanggungan yang harus dibayar.
4. Keuntungan dalam praktek *murabahah* berbentuk margin penjualan yang didalamnya sudah termasuk harga jual, sedangkan keuntungan pada kredit konvensional didasarkan pada tingkat satu suku bunga. Nasabah yang mendapatkan kredit dari bank konvensional dibebani kewajiban membayar cicilan beserta bunga pinjaman sekaligus.

## **B. Prosedur Umum Pembiayaan Mikro**

Pembiayaan mikro Bank Syariah Mandiri sebagai produk alternatif dari pembiayaan dari Bank Syariah Mandiri yang diperuntukkan bagi pengusaha yang skalanya sangat terbatas atau biasa disebut UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah). Pembiayaan mikro ini menggunakan akad *murabahah*.

Prosedur pengajuan pembiayaan mikro di Bank Syariah Mandiri dijelaskan pada poin-poin dibawah ini:

1. Nasabah datang ke bank untuk mengajukan pembiayaan. Pihak pelaksana dan administrasi mikro akan melakukan pengecekan terhadap kelengkapan persyaratan yang telah diserahkan oleh nasabah.
2. Setelah semua persyaratan terpenuhi, pihak bank akan melakukan analisis administratif dan bila diperlukan melakukan survei langsung ke lapangan.
3. Selanjutnya analisis mikro akan membuat proposal pembiayaan untuk diajukan kepada komite pembiayaan dan kepala cabang.
4. Bila proposal pembiayaan telah disetujui oleh komite pembiayaan dan kepala cabang maka selanjutnya bank melakukan akad / kontrak perjanjian dengan pihak nasabah.
5. Setelah akad dilakukan dengan nasabah maka bank akan mencairkan dana pembiayaan dengan mentransfer langsung pada rekening nasabah.
6. Dengan akad *wakalah* bank menunjuk nasabah sebagai wakil dari bank untuk membeli barang yang dibutuhkan oleh nasabah (dalam hal ini kebutuhan untuk usaha) atas nama bank secara tunai.
7. Ketika akad ditandatangani, maka kewajiban nasabah terhadap bank telah dimulai, yaitu membayar angsuran pembiayaan dengan besaran dan jangka waktu yang telah disepakati dalam perjanjian.

**Gambar Prosedur Pembiayaan Mikro**

Persyaratan umum pembiayaan mikro Bank Syariah Mandiri adalah sebagai berikut:

1. Persyaratan pemohon pembiayaan bagi wiraswasta/professional:
  - a. Fotocopy KTP/Paspor, Kartu Keluarga (KK), surat nikah pemohon suami/istri
  - b. Pas foto terbaru 3x4 pemohon dan suami.
  - c. Surat Keterangan Usaha (SKU) + Rekening tabungan 3 bulan terakhir.
  - d. Jaminan:
    - 1) Sertifikat, IMB, Akte Jual Beli, SPPT
    - 2) Girik, Keterangan tidak sengketa, Perjanjian jual beli
    - 3) BPKB Kendaraan >2005, Faktur Pembelian, Gesekan no.rangka , no.mesin, STNK
    - 4) Deposito
  - e. Rencana Usaha dan Peruntukan Pembiayaan Tercatat
2. Persyaratan Pembiayaan Pemohon bagi pegawai/Karyawan:
  - a. Fotokopi KTP/Paspor, Kartu Keluarga (KK), Surat nikah pemohon dan Suami istri
  - b. Slip gaji + Rekening tabungan 3 bulan terakhir
  - c. SK Pengangkatan pertama dan terakhir
  - d. NPWP untuk pembiayaan diatas Rp. 50 juta
  - e. Jaminan:
    - 1) Sertifikat, IMB, Akte Jual Beli, SPPT

- 2) Girik, Keterangan tidak sengketa, Perjanjian jual beli
- 3) BPKB Kendaraan >2005, Faktur Pembelian, Gesekan no.rangka ,  
no.mesin, STNK
- 4) Deposito

f. Rencana Usaha dan Peruntukan Pembiayaan Tercatat

### **C. Tahap Pengajuan Pembiayaan**

Secara garis besar, tahapan yang akan dilalui nasabah yang hendak mengajukan pembiayaan mikro adalah empat tahap:

*Pertama*, tahap permohonan pengajuan pembiayaan. Disini nasabah mengajukan jumlah pembiayaan yang diinginkan kepada bank. Setelah pengisian aplikasi permohonan, maka selanjutnya nasabah mengumpulkan kelengkapan data persyaratan pembiayaan.

*Kedua*, tahap analisa yang dilakukan oleh bagian analis mikro yang ada di Bank Syariah Mandiri. Analisa yang dilakukan oleh 3 pilar analisa, yaitu kemampuan nasabah, aspek legalitas, dan objek akad. Analisa kemampuan dapat dilihat melalui fotocopy rekening tabungan (mutasi tabungan rekening perbulan), slip gaji, BI Checking untuk mengetahui apakah calon nasabah memiliki pinjaman di bank lain atau tidak. Analisa legalitas data-data diketahui melalui hasil wawancara dengan nasabah dan memverifikasi data-data nasabah yang sudah masuk, baik melalui telepon dan survey ke lapangan (on the spot), selain itu bank juga akan memeriksa melalui Sistem Informasi Debitur (SID) untuk mengetahui apakah calon nasabah masuk daftar hitam Bank Indonesia atau tidak.



*Ketiga*, bila masih ada kekurangan persyaratan yang belum dilengkapi oleh nasabah, maka nasabah harus melengkapi persyaratan. Ketika semua persyaratan telah lengkap, maka pihak analis mikro akan membuat proposal pembiayaan untuk dilaporkan kepada komite pembiayaan dan kepala cabang. Proposal tersebut nantinya akan dibawa ke rapat komite pembiayaan. Apabila komite pembiayaan dan kepala cabang setuju, maka bisa dilanjutkan ketahapan berikutnya.

Tahapan yang terakhir atau *Keempat*, yaitu melakukan akad antara pihak bank dan nasabah. Barulah setelah akad dilaksanakan dana pembiayaan akan langsung ditransfer oleh bank ke rekening nasabah. Sebelumnya nasabah tentunya telah melunasi biaya administrasi yang menjadi kewajiban nasabah. Selanjutnya nasabah bisa menyetorkan angsuran pembayaran pertama sebulan setelah ditandatanganinya akad dengan cara menyetorkan angsuran perbulannya sebesar yang telah disepakati dalam kontrak.

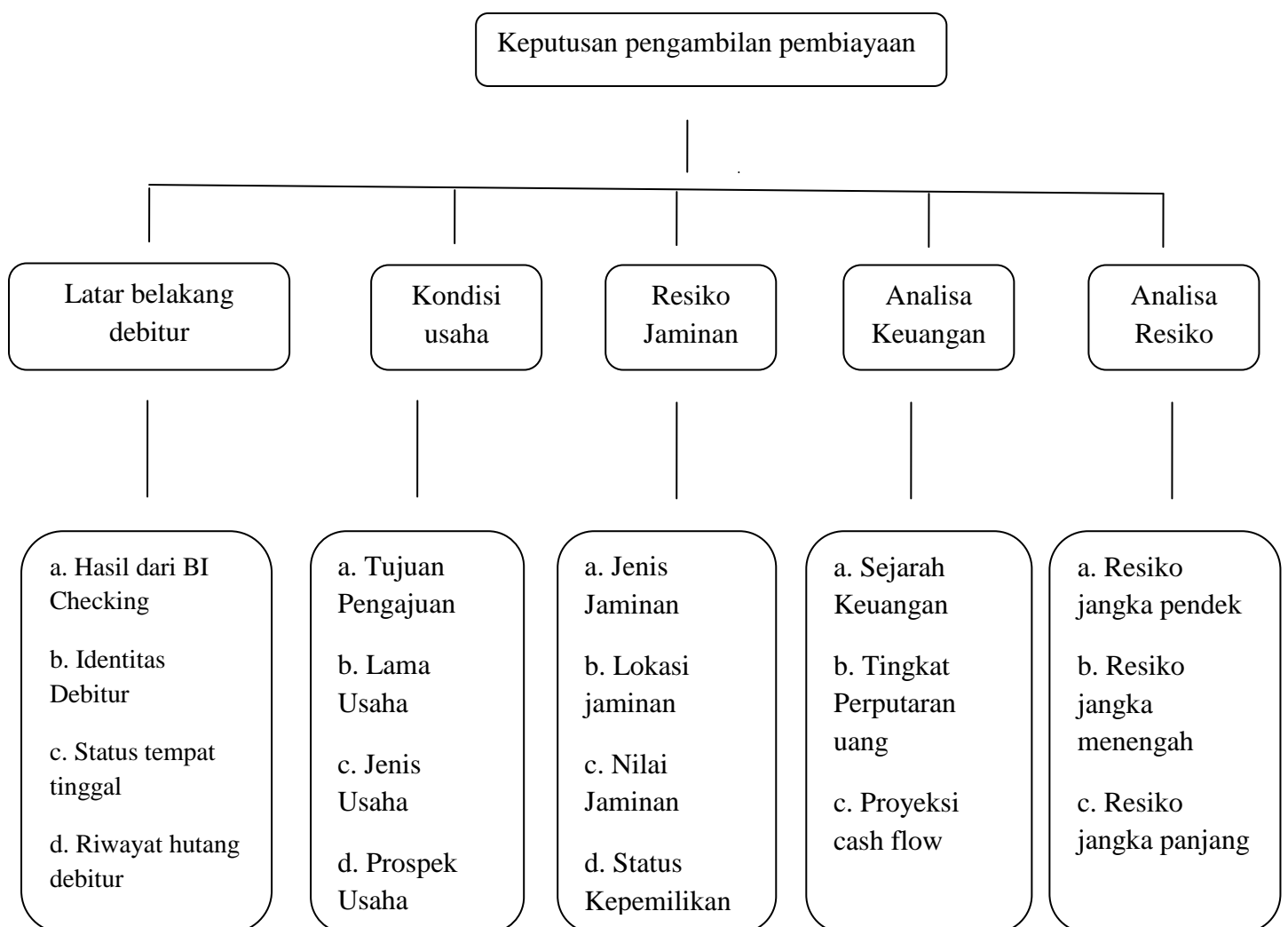
Dengan akad *wakalah* yang diberikan nasabah, maka nasabah bisa langsung menggunakan dana pembiayaan untuk membeli barang-barang yang dibutuhkan sesuai dengan rencana usaha.

Semua penandatanganan akad dilakukan secara bertahap dalam waktu satu hari sehingga dapat mengefisiensikan waktu tanpa melanggar ketentuan mengadakan akad sesuai dengan syariah, tanpa paksaan berdasarkan kesepakatan bersama tanpa harus merugikan satu sama lain.

Setelah penandatanganan akad maka selambat-lambatnya keesokan harinya nasabah dapat mencairkan dana pembiayaan sesuai dengan yang diajukan. Sebelumnya nasabah tentunya telah melunasi biaya administrasi yang menjadi kewajiban pihak nasabah. Selanjutnya bisa menyetorkan angsuran pembayaran pertama sebulan setelah ditandatanganinya akad dengan cara menyetorkan angsuran perbulannya sebesar yang telah disepakati dalam kontrak.

### Skema Kriteria dan Sub Kriteria dari Proses Pengajuan Pembiayaan

#### Mikro



#### **D. Aplikasi Pembiayaan Mikro di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Semarang Timur**

Secara garis besar para nasabah dari produk pembiayaan mikro memandang bahwa tidak ada masalah dengan aplikasi dari konsep *murabahah* pada produk pembiayaan mikro. Menurut mereka produk ini sudah cukup baik dan sangat menolong bagi pengusaha yang memiliki usaha mikro dan kecil yang membutuhkan fasilitas pembiayaan. Dari pengalaman nasabah pembiayaan mikro mereka sudah cukup puas dengan pelayanan dan fasilitas dari produk pembiayaan mikro.<sup>45</sup> Hal ini dibuktikan dengan rata-rata realisasi pencairan pembiayaan periode Januari-Agustus 2014 mencapai Rp. 3.114.600.000,- (Tiga milyar seratus empat puluh empat juta enam ratus ribu rupiah) atau mencapai 78% dari total target.

Secara konsep produk ini sudah sesuai dengan ketentuan-ketentuan yang ada dalam akad *murabahah*. Dalam aplikasinya memang belum semua ketentuan-ketentuan yang ada sudah dijalankan sebagaimana mestinya. Misalnya posisi bank sebagai penjual terkesan hilang karena memang bank hanya mewakili pada nasabah untuk membeli barang-barang yang dibutuhkan sehingga seolah-olah barang yang dibeli nasabah langsung menjadi milik nasabah, padahal seharusnya barang tersebut menjadi milik bank terlebih dahulu. Hal ini tentunya akan membuat aplikasi pada produk ini terkesan sama dengan produk kredit yang ada pada bank konvensional.

---

<sup>45</sup> Wawancara dengan Bapak Bayu Setyo Aji Kepala mikro Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Semarang Timur tanggal 25 Januari, 09.00 WIB.

Hal ini merupakan salah satu cerminan dimana saat ini belum murni syariahnya bank syariah yang ada di Indonesia.

#### **E. Analisis Terhadap Mekanisme Pembiayaan Mikro dengan Akad *Murabahah* di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Semarang**

Kegiatan monitoring selanjutnya adalah melalui beberapa analisis, selain dengan melakukan pengawasan, Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Semarang Timur juga melakukan monitoring melalui analisis penelitian pembiayaan. Adapun analisis yang sering digunakan antara lain 5C+1S, Ke-5C tersebut antara lain:<sup>46</sup>

##### *1. Character*

*Character* merupakan suatu penilaian atau analisis terhadap watak atau sifat nasabah. Dalam hal ini, watak dan sifat dari anggota akan menentukan apakah anggota tersebut layak untuk diberikan pembiayaan atau tidak. Untuk menentukan watak atau sifat dari calon anggota pembiayaan, BSM KCP Semarang Timur menilainya dari segi seberapa cepat dana yang dibutuhkan calon anggota akan cair, jika dengan pembiayaan yang diajukan cukup besar dan ingin terburu-buru, maka hal ini patut dipertanyakan. Jika terhadap pengajuan pembiayaan yang seperti ini, petugas lapangan atau marketing akan meneliti lebih lanjut calon anggota pembiayaan. Mulai

---

<sup>46</sup> Wawancara dengan Bapak Bayu Setyo Aji Kepala mikro Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Semarang Timur tanggal 25 Januari, 09.00 WIB.

dari melihat jaminan yang diberikan, mengamati usaha calon anggota, mencari informasi dari pihak ketiga tentang bagaimana watak atau sifat calon nasabah tersebut.

## 2. *Capacity*

*Capacity* merupakan penilaian atau analisis mengenai seberapa besar kemampuan calon anggota dalam membayar kewajibannya terhadap BSM. Penilaian *capacity* ini bisa dilihat dari bukti sruk pembayaran listrik, PDAM, atau bisa dilihat dari gaya hidup calon anggota. Jika pengeluaran lebih besar daripada pemasukan atau penghasilan yang didapat dari calon anggota, maka pemberian pembiayaan akan lebih dipertimbangkan lagi. Tetapi jika penghasilan yang diterima lebih besar daripada pengeluarannya, dengan mempertimbangkan watak dari calon anggota, maka pembiayaan bisa dilaksanakan sesuai dengan prosedur yang ada.

## 3. *Capital*

*Capital* merupakan suatu sumber dari penghasilan calon anggota. Sebelum pemberian pembiayaan, pihak BSM juga akan melihat seberapa besar dan seberapa banyak sumber penghasilan yang diterima calon nasabah. *Capital* ini bisa dilihat dari formulir pengajuan pembiayaan pada kolom perhitungan penghasilan tiap bulan.

#### 4. *Collateral*

*Collateral* merupakan jaminan dari pembiayaan. Dalam hal jaminan, BSM KCP Semarang Timur memiliki dua kategori jaminan yang bisa untuk dijadikan, antara lain :

a) BPKB Kendaraan

Kriteria jaminan kendaraan ini, dilihat dari surat-surat keterangan dari kendaraan tersebut mulai dari nomor polisi, merek kendaraan, kepemilikan kendaraan, tahun kendaraan dan surat-surat lain yang menunjang informasi mengenai kendaraan yang akan dijadikan jaminan. Keadaan fisik kendaraan tidak menutup kemungkinan untuk menjadi bahan pertimbangan pemberian pembiayaan.

b) Sertifikat

Dalam hal sertifikat, sertifikat ini bisa digolongkan kedalam dua bagian yakni sertifikat rumah dan sertifikat tanah. Jika yang dijadikan jaminan merupakan sertifikat rumah, maka pihak BSM KCP Semarang Timur akan mensurvei rumah tersebut. Tetapi jika yang dijadikan jaminan merupakan sertifikat tanah, maka pihak BSM KCP Semarang Timur akan mensurvei tanah dan juga rumah yang ditinggali calon nasabah.

## 5. *Condition*

*Condition of econmy* merupakan suatu kondisi ekonomi calon nasabah. Dalam hal ini, BSM KCP Semarang Timur akan melihat bagaimana keadaan ekonomi calon anggota berdasarkan seberapa besar usaha atau sumber penghasilan calon anggota bisa menutupi kebutuhan dan kewajibannya. Penilaian akhir bisa ditentukan setelah mempertimbangkan Keempat C diatas.

Sedangkan 1 S yang dimaksud adalah Syariah, sesuai dengan namanya, BSM KCP Semarang Timur memiliki prinsip syar'i yang cukup baik. Pembiayaan murabahah atau pembiayaan yang disalurkan harus sesuai kebutuhan calon anggota dalam arti bukan merupakan kebutuhan konsumtif maupun kebutuhan yang dilarang oleh hukum islam. Terdapat beberapa usaha yang tidak dapat dibiayai melalui akad *murabahah* atau jual beli ini, antara lain: Perusahaan rokok, perusahaan atau usaha minuman keras, praktek jual beli ~~tion~~ Pembelian kendaraan atau barang-barang mewah.

## BAB V

### PENUTUP

#### A. KESIMPULAN

Berdasarkan pemaparan yang dijelaskan oleh penulis pada bab-bab sebelumnya, maka kesimpulan yang dapat diambil sebagaimana berikut:

1. Pembiayaan mikro Bank Syariah Mandiri merupakan produk alternatif pembiayaan dari Bank Syariah Mandiri yang diperuntukkan bagi pengusaha yang skalanya sangat terbatas atau bisa disebut UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) dengan menggunakan akad *murabahah*. Aplikasi akad jual beli *murabahah* pada produk pembiayaan mikro dilakukan sebelum barang secara prinsip menjadi milik bank. Hal ini tentunya tidak sesuai dengan ketentuan FATWA No.4/DSN-MUI/IV/2000 tanggal 1 April 2000 yang menetapkan bahwa jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, maka akad jual beli *murabahah* harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik bank.
2. Hasil dari analisis terhadap mekanisme pembiayaan mikro di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Semarang Timur

Beberapa analisis yang dilakukan BSM KCP Semarang Timur untuk calon nasabahnya yang ingin mengajukan pembiayaan yaitu meliputi: Character, Capacity, Capital, Collateral, Condition.



Dalam hal ini BSM KCP Semarang Timur memiliki prinsip syar'i yang cukup baik, karena pembiayaan murabahah yang dilakukan sesuai dengan kebutuhan calon anggota yang mengajukan pembiayaan.

## **B. SARAN**

Merujuk pada kesimpulan diatas maka penulis mencoba memberikan dan mengemukakan masukan atau rekomendasi bagi bank syariah mandiri kantor cabang pembantu semarang timur yang kiranya dapat menjadi bahan pertimbangan kepadanya:

1. Menyesuaikan aplikasi produk pembiayaan yang menggunakan akad *murabahah* dengan peraturan-peraturan yang ada seperti fatwa dewan syariah nasional dan peraturan bank Indonesia.
2. Memberikan kemudahan bagi masyarakat yang ingin mengajukan pembiayaan mikro. Utamanya bagi masyarakat yang layak setelah dilakukan survei.
3. Lebih memberdayakan masyarakat yang kurang mampu untuk dibina dalam meningkatkan usaha mikro mereka sehingga menjadi pengusaha yang sukses dan bertaqwa,
4. Meningkatkan konsistensi kegiatan yang berjalan didalam perbankan, sehingga bank syariah tetap dalam koridor yang sesuai dengan ketentuan syariah serta keberkahan yang nyata.
5. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Semarang Timur harus lebih mensosialisasikan produk-produk yang ada, khususnya

produk pembiayaan mikro agar lebih banyak masyarakat yang mengenal produk tersebut.

6. Sebagai salah satu bank syariah terbesar, tentunya Bank Syariah Mandiri harus lebih memperhatikan dan menjalankan prinsip-prinsip syariah agar tidak keluar dari koridor yang ada, sehingga akan menumbuhkan kesan yang baik di masyarakat,

### **C. PENUTUP**

Alhamdulillah Rabbil A'lamin, segala puji bagi Allah SWT atas segala rahmat dan nikmat serta hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini dengan baik. Penulis sangat menyadari bahwa kesempurnaan hanya milik Allah dan kekurangan hanya milik penulis, baik dari segi penulisan maupun revisi.

Oleh karena itu saran dan kritik dari para pembaca yang bersifat membangun untuk memperbaiki Tugas Akhir ini sangat penulis harapkan, penulis berharap semoga tugas akhir ini dapat bermanfaat bagi pembaca maupun bagi penulis khususnya. *Amin ya Rabbal 'Alamin.*

## DAFTAR PUSTAKA

Al-Qur' anul Karim dan Terjemahannya

Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2007

Aset Bank Syariah Mandiri Rp. 32,48 triliun”, dalam Kompas, 19 April 2011

Depertemen Agama, RI. Al-Qur'an dan Terjemah, Jakarta : PT Insan Media Pustaka, 2013

Dessy, “*Pengertian dan Kriteria UMKM*”, Artikel ini diakses pada 20 April 2015 dari

*Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang,*

*Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Malang*, diterbitkan dari

[http://eprints.walisongo.ac.id/829/1/102503044\\_bab1.pdf](http://eprints.walisongo.ac.id/829/1/102503044_bab1.pdf) diakses 20 April 2015,

*Fakultas Syariah IAIN Walisongo Semarang* dari

[http://eprints.walisongo.ac.id/829/1/102503044\\_coverdll.pdf](http://eprints.walisongo.ac.id/829/1/102503044_coverdll.pdf) diakses 20 April 2015

Haris Herdiansyah, *Wawancara, Observasi dan Focus Groups ( Sebagai Instrumen Penggalian Data*

<http://chichimoed.blogspot.com/2009/03/pengertian-dan-kriteria-ukm.html>

<http://repository.uinjkt.ac.id/dspace/bitstream/123456789/2916/1/TRYPRASETYO-FSH.pdf> diakses 20 April 2015

Husain Umar, *Research Methods In Finance and Banking*, Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama, Cet.

Ikatan Bankir Indonesia, *Memahami Bisnis Bank Syariah*, PT Gramedia Pustaka Utama anggota IKAPI,

Jakarta, 2014

Ke-2, 2002

*Koperasi*, Jakarta: Galia Indonesia, 2002

*Kualitatif*), Jakarta : Rajawali Pers, 2013

Lexy J. Moeloeng, *Metodologi Penelitian Kualitatif ( edisi revisi )*, Bandung : PT Remaja Rosdakarya,

Lutkhiyah, “Aplikasi Pembiayaan Akad Murabahah di KJKS BMT Al-Hikmah Ungaran”, *Tugas Akhir*,

M. Yazid Afandi, *Fiqh Muamalah*, Yogyakarta : Logung Pustaka, 2009

Mini Profile, *Menemukan Kembali prinsip Perbankan Modern*, (Jakarta, Bank Syariah Mandiri), Edisi Juni

Moh. Nazir, *Metode Penelitian*, Jakarta : Ghalia Indonesia, 2003

Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori Ke Praktik*, Jakarta: Gema Insani, 2001, cet ke 1,

Muhammad, *Bank Syariah: Problem dan Prospek Perkembangan di Indonesia*, Yogyakarta: Graha ilmu,

Ning Kiswati, "Mekanisme Pembiayaan Pemilikan Tanah dengan Akad Murabahah", *Tugas Akhir*,

Nurul Maulidah, "Aplikasi 6c Dalam Analisis Pembiayaan Murabahah di Bank Syariah Mandiri", *Skripsi*,

Peraturan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Nomor 35.2/Per/M.KUKM/X/2007, Jakarta :

Semarang Timur

Semarang Timur

*Skripsi, Fakultas Syariah dan Hukum UIN Syarif Hidayatullah*, diterbitkan dari

Sohari Sahrani, Ruf'ah Abdullah, *Fikih Muamalah*, Bogor : Galia Indonesia, 2011

Subagyo, *Kamus Istilah Ekonomi Islam*, Jakarta: PT Elex media komputindo, 2009

Sumadi Suryabrata, *Metodologi Penelitian*, Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 1995

Sutan Remy Syahdeini, *Perbankan Islam*, Jakarta : PT Pustaka Utama Grafiti, 2007

Sutrisno Hadi, *Metode Research*, Yogyakarta : Andi Offset, Jiid 1, 1993

Titik Sartika Pratomo dan Abd. Rachman Soejono *Ekonomi Skala Kecil dan Kecil Menengah dan*

Try Prasetyo, "Produk Pembiayaan warung mikro di Bank Syariah Mandiri Cabang Depok Kelapa Dua",

Tulus T. H Tambunan, *UMKM di Indonesia*, Jakarta: Ghalia Indonesia, 2009

Undang-undang Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syari'ah Pasal 1

Urwatun Watsiqoh, "Analisis Marketing Mix pada Produk BBA(Ba'I Bitsaman Ajil)" di BMT Al-Hikmah Ungaran, *Perpustakaan Fakultas Syariah IAIN Walisongo Semarang*, 2012

Wawancara dengan Ayu Wulandari Administrasi Mikro Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu

Wawancara dengan Bapak Bayu Setyo Aji Kepala mikro Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu

Zainudin Ali , *Hukum Perbankan Syariah*, Jakarta : Sinar Grafika Offset, 2008

Zainul Arifin, *Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah* Jakarta: Pustaka Alvabet, 2005

## bsm giro

Sarana penyimpanan dana dalam mata uang Rupiah untuk kemudahan transaksi dengan pengelolaan berdasarkan prinsip *wadiah yad dhamanah*.

### Manfaat:

- Dana aman dan tersedia setiap saat.
- Kemudahan transaksi dengan menggunakan cek atau B/G.
- Fasilitas *Intercity Clearing* untuk kecepatan bayar inkaso (kliring antar wilayah).
- Fasilitas BSM Card, sebagai kartu ATM sekaligus debit (untuk perorangan).
- Fasilitas pengiriman *account statement* setiap awal bulan.
- Bonus bulanan yang diberikan sesuai dengan kebijakan BSM.

### Persyaratan:

- Perorangan: KTP/SIM/Paspor nasabah.
- Perusahaan: KTP Pengurus, Akte Pendirian, SIUP & NPWP.

### Karakteristik:

- Berdasarkan prinsip syariah dengan akad *wadiah yad dhamanah*.
- Setoran Awal minimum Rp500.000 (perorangan) dan Rp1.000.000 (perusahaan).
- Saldo minimum Rp500.000 (perorangan) dan Rp1.000.000 (perusahaan).
- Biaya administrasi bulanan untuk perorangan Rp10.000, sedangkan untuk perusahaan Rp15.000.
- Biaya tutup rekening Rp30.000.
- Biaya administrasi buku cek/BG Rp100.000.

BSM juga menyediakan produk *bsm giro US Dollar, Sin Dollar & Euro*.

## bsm card

Kartu yang dapat dipergunakan untuk transaksi perbankan melalui ATM dan mesin debit (EDC/*Electronic Data Capture*).

### Manfaat:

- Kemudahan tarik tunai di seluruh ATM BSM, ATM Mandiri, ATM BCA, ATM Bersama dan ATM Prima.
- Kemudahan berbelanja di lebih dari 20.000 *merchant* yang menyediakan mesin mesin EDC Prima BCA & EDC Mandiri, antara lain: Carrefour, Giant, Hypermart, Toko Buku Gramedia, Alfamart, Indomaret, Rumah Sakit Ibu & Anak Hermina, Apotik Kimia Farma, SPBU (Stasiun Pengisian Bahan Bakar Umum).
- Program diskon di *merchant-merchant* tertentu.

## bsm mobile banking gprs

Layanan transaksi perbankan (non tunai) melalui mobile phone (*handphone*) berbasis GPRS.

### Manfaat:

- Kenyamanan bertransaksi kapan saja dan di mana saja.
- Kemudahan melakukan transaksi seperti layaknya di ATM.
- Biaya pulsa paling murah, kurang dari Rp50 per transaksi.
- Dapat diaplikasikan pada semua jenis SIM Card & ponsel yang menggunakan teknologi GPRS.
- Dilengkapi fitur spesial transfer *real time* ke 83 bank dan transfer ke bukan pemegang rekening.

### Fasilitas/Fitur:

- Transfer antar rekening di BSM dan transfer rekening antar bank SKN.
- Transfer *real time* ke rekening di bank anggota ATM Bersama dan Prima.
- Transfer Uang Tunai (transfer ke bukan pemegang rekening).
- Pembelian pulsa.
- Pembayaran premi asuransi dan zakat.
- Informasi saldo, mutasi dan sebagainya.

### Syarat Mendapatkan Layanan BSM MBG:

- Memiliki rekening Tabungan atau BSM Giro.
- Memiliki BSM Card yang masih aktif.
- Menggunakan ponsel berfasilitas GPRS.
- Mengisi formulir permohonan BSM MBG.

## bsm net banking

Layanan transaksi perbankan (non tunai) melalui internet.

### Manfaat:

- Kenyamanan bertransaksi kapan saja dan di mana saja.
- Dapat mengelola sendiri transaksi keuangan.
- Pengamanan berlapis untuk setiap transaksi yang dilakukan di BSM Net Banking.
- Dilengkapi fitur spesial transfer *real time* ke 83 bank dan transfer ke bukan pemegang rekening.

### Fasilitas/Fitur:

- Transfer *real time* ke rekening di bank anggota ATM Bersama dan Prima.
- Transfer Uang Tunai (transfer ke bukan pemegang rekening).
- Transfer ke bank lain (kliring, RTGS).
- Pembayaran tagihan (telpon, listrik, dll)\*.
- Pembelian pulsa.
- Informasi saldo dan data rekening nasabah serta cetak data mutasi transaksi.

\* dalam pengembangan

### Proses Pendaftaran:

- Mengisi data pribadi pada aplikasi permohonan fasilitas BSM Net Banking.
- Menerima PIN *Mailer* yang berisi *key code* (*user ID, password, PIN Otorisasi & TAN*).
- Menandatangani lembar tanda terima PIN *mailer key code*, dan menyerahkan kembali ke *Customer Service* untuk proses aktivasi.

### Biaya Transaksi Layanan:

No.	Jenis Transaksi Layanan	Biaya (Rp)
1.	Administrasi bulanan nasabah perorangan	2.500
2.	Administrasi bulanan nasabah perusahaan	10.000
3.	Cetak <i>key code</i> (nasabah baru) dan <i>reissue TAN</i>	Gratis
4.	<i>Reissue User ID, password</i> dan PIN Otorisasi	3.000
5.	Biaya transfer/pindah buku antar rekening BSM	500
6.	Biaya transfer antar bank	5.000
7.	Biaya Transfer Uang Tunai	35.000

Informasi selengkapnya hubungi Bank Syariah Mandiri terdekat, atau **mandiri syariah** call (021) 5299 7755, atau [www.syariahamandiri.co.id](http://www.syariahamandiri.co.id)



### **Manfaatkan Emas Anda untuk mendapatkan Dana Mudah & Cepat**

Manfaatkan emas Anda untuk mendapatkan dana dalam mengatasi kebutuhan biaya pendidikan, modal usaha, biaya pengobatan, penyelenggaraan hajatan dan kebutuhan lainnya.

#### **Syarat dan Ketentuan:**

Pembiayaan: mulai dari Rp500 ribu.

Jaminan: emas (perhiasan atau lantakan).

Jangka waktu: 4 bulan dan dapat diperpanjang (gadai ulang).

#### **Manfaat dan Kemudahan:**

- Aman dan terjamin.
- Proses mudah dan cepat.
- Biaya pemeliharaan yang kompetitif.
- Terkoneksi dengan rekening tabungan.

#### **Persyaratan:**

- Kartu Identitas nasabah.
- Jaminan berupa emas perhiasan atau lantakan.

#### **Karakteristik:**

- Berdasarkan prinsip syariah dengan akad qardh dalam rangka rahn dan akad ijarah.
- Biaya administrasi dan asuransi barang jaminan dibayar pada saat pencairan.
- Biaya pemeliharaan dihitung per 15 hari dan dibayar pada saat pelunasan.
- Cukup dengan membayar biaya pemeliharaan dan administrasi bila s.d. 4 bulan belum dapat melunasi pinjaman.

#### **Contoh Perhitungan:**

Pak Fulan datang ke BSM dengan membawa 10 gram logam mulia untuk keperluan biaya pendidikan anaknya. BSM dapat memberikan fasilitas pembiayaan gadai sebagai berikut:

##### **1. Nilai taksiran:**

Berat emas x Harga dasar emas

$$10 \text{ gram} \times \text{Rp}400.000 = \text{Rp}4.000.000$$

##### **2. Pembiayaan yang dapat diberikan:**

$$90\% \times \text{Rp}4.000.000 = \text{Rp}3.600.000$$

##### **3. Biaya administrasi yang dibebankan pada saat pencairan:**

Biaya adm. + biaya materai + biaya asuransi

$$\text{Rp}25.000 + \text{Rp}12.000 + \text{Rp}4.700 = \text{Rp}41.700$$

##### **4. Biaya pemeliharaan per 15 hari:**

$$1.35\%/\text{bln} \times 10 \text{ gr} \times \text{Rp}400.000 \times 15/30 \text{ hari} = \text{Rp}27.000$$

#### **Keterangan:**

- Harga dasar emas, nilai taksiran, biaya administrasi dan biaya pemeliharaan **mengikuti ketentuan bank** yang berlaku pada saat transaksi.

- Gadai emas BSM menawarkan berbagai macam program promosi berupa:

- **diskon atau bebas biaya administrasi**
- **diskon biaya pemeliharaan**
- **souvenir**

## Memperlancar Bisnis dengan Aman

Giro BSM merupakan sarana penyimpanan dana dalam mata uang Rupiah untuk kemudahan transaksi dengan pengelolaan berdasarkan prinsip *wadiah yad dhamanah*.

### Manfaat:

- Dana aman dan tersedia setiap saat.
- Kemudahan transaksi dengan menggunakan cek atau B/G.
- Fasilitas *intercity clearing* untuk kecepatan pembayaran inkaso (kliring antar wilayah).
- Fasilitas BSM Card, sebagai kartu ATM sekaligus debit (untuk perorangan).
- Fasilitas pengiriman *account statement* setiap awal bulan.
- Bonus bulanan yang diberikan sesuai dengan kebijakan BSM.
- Tersedia dalam mata uang: Rupiah, US Dollar, Singapore Dollar & Euro.

### Peruntukan:

Individu/Perorangan & Perusahaan/Badan Hukum.

### Persyaratan:

- Perorangan: KTP/SIM/Paspor nasabah.
- Perusahaan: KTP Pengurus, Akte Pendirian, SIUP & NPWP.

### Karakteristik:

- Berdasarkan prinsip syariah dengan akad *wadiah yad dhamanah*.
- Setoran awal minimum Rp500.000 untuk perorangan dan Rp1.000.000 untuk perusahaan.
- Saldo minimum Rp500.000 untuk perorangan dan Rp1.000.000 untuk perusahaan.
- Biaya administrasi bulanan untuk perorangan Rp10.000, sedangkan untuk perusahaan Rp15.000.
- Biaya tutup rekening Rp30.000.
- Biaya administrasi buku cek/BG Rp100.000.

Untuk informasi lebih lanjut, kunjungi Bank Syariah Mandiri terdekat atau hubungi:

**BANK SYARIAH MANDIRI**

KCP SEMARANG UTARA

Ruko Jl. Mojopahit No. 110 Kav. A.

Gemah, Pedurungan, Semarang

Telp. (024) 76747824 / Fax. (024) 76747825

mandiri syariah call (021) 5299 7755

[www.syahmandiri.co.id](http://www.syahmandiri.co.id)

  
**mandiri**  
syariah



**Kantor Cabang**

**Banda Aceh**  
Jl. Diponegoro No. 6, Banda Aceh 23242  
Tlp. (0651) 22010 - Fax. (0651) 33945

**Simeulue**  
Perumahan Suak Tunjung Kav. I No. 5/6  
Jl. Tengku Djueng Sinabang  
Tlp. (0650) 21557, 21547 - Fax. (0650) 21570

**Langsa**  
Jl. Ahmad Yani No. 20-29, Kota Langsa  
Tlp. (0641) 426135, 21357 - Fax. (0641) 426051

**Medan**  
Jl. Jend. Achmad Yani No. 100, Medan  
Tlp. (061) 451466, 4153866 - Fax. (061) 4511807

**Stabat**  
Jl. KH Zamul Ansh No. 17, Stabat - Sumut  
Tlp. (0641) 8912631, 8912632 - Fax. (0641) 8912630

**Rantau Prapat**  
Jl. Imam Bonjol No. 22, Rantau Prapat - Sumut  
Tlp. (0244) 24205, 25278 - Fax. (0244) 24653

**Padangsidempuan**  
Jl. Merdeka No. 81, 81A, Padangsidempuan  
Taman Sejalan - Sumut  
Tlp. (0634) 28200 - Fax. (0634) 28103

**Pematangsiantar**  
Jl. Jend. Sudirman No. 5-6, Pematangsiantar  
Tlp. (0622) 435858, 435861 - Fax. (0622) 435848

**Pekanbaru**  
Jl. Jend. Sudirman No. 169, Pekanbaru 28112  
Tlp. (0761) 849191-93 - Fax. (0761) 849190

**Batam**  
Gedung Graha Sudirman Blok A 8-9  
Jl. Sultan Abd. Rahman No. 1, Lubuk Baja, Batam  
Tlp. (0779) 431331, 432228 - Fax. (0778) 432727

**Dumai**  
Jl. Jend. Sudirman No. 162, Dumai,  
Pekanbaru - Riau  
Tlp. (0765) 33555 - Fax. (0765) 32379

**Padang**  
Jl. Imam Bonjol No. 17, Padang - Sumbar  
Tlp. (0751) 21113, 20765 - Fax. (0751) 24768

**Bukittinggi**  
Jl. Jend. Sudirman No. 73, Bukittinggi, Sumbar  
Tlp. (0762) 627633, 627635 - Fax. (0762) 627637

**Jambi**  
Jl. Dr. Sutomo No. 11, Jambi 36113  
Tlp. (0741) 27788, 27730 - Fax. (0741) 27733

**Palembang**  
Jl. Jend. Sudirman No. 80, Palembang 30135  
Tlp. (0711) 367850 - Fax. (0711) 354184

**Bengkulu**  
Jl. Comaneka No. 40, Lingkur Timur, Kota  
Bengkulu  
Tlp. (0734) 342007, 346498 - Fax. (0736) 346707

**Bandarlampung**  
Jl. RA. Kartini No. 99C - 99D, Bandarlampung  
Tlp. (0721) 264688, 264188 - Fax. (0721) 263388

**Jakarta - Hasanuddin**  
Jl. S. Hasanuddin No. 57, Jakarta 12160  
Tlp. (021) 2701505, 2701515 - Fax. (021) 7220362

**Jakarta - Mayestik**  
Jl. Ryei Haji No. 6, Jakarta 12130  
Tlp. (021) 7202451, 7202238 - Fax. (021) 7220822

**Jakarta - Warung Buncit**  
Gedung Fortune, Lantai Dasar  
Jl. Mampang Prapatan No. 96, Jakarta 12790  
Tlp. (021) 7989007-08-09 - Fax. (021) 7989006

**Jakarta - Pondok Indah**  
Komp. Ruko Pondok Indah Kav. II No. 11 Blok UA  
Jl. Taman Dua Kekel II, Jakarta 12310  
Tlp. (021) 7662029, 76818081 - Fax. (021) 7662028

**Jakarta - Thamrin**  
Jl. MH. Thamrin No. 5, Jakarta 10340  
Tlp. (021) 2300509, 3983000 - Fax. (021) 3983299

**Jakarta - Tanjung Priok**  
Jl. Engano No. 42, Jakarta Utara  
Tlp. (021) 41900600 - Fax. (021) 43906058

**Jakarta - Saharjo**  
Jl. Di. Saharjo No. 204 A, Jakarta Selatan  
Tlp. (021) 8300766, 8292824 - Fax. (021) 8308769

**Jakarta - Rawamangun**  
Jl. Pulo No. 85, Rawamangun  
Tlp. (021) 4711947 - Fax. (021) 4711963

**Jakarta - Meruya**  
Jl. Meruya Iir No. 36 A Jakarta Barat  
Tlp. (021) 58900468, 58900470 - Fax. (021) 58900471

**Jakarta - Kelapa Gading**  
Jl. Boulevard Raya No. 14 dan 1-1 Kelapa Gading  
Jakarta Utara  
Tlp. (021) 45874546 - Fax. (021) 45874747

**Bekasi**  
Kongsi Pertalasan Kalimalang Comm. Center  
Jl. A. Yani, Blok AS No. 6, Bekasi 17145  
Tlp. (021) 8840355, 8853990-91 - Fax. (021) 8856406

**Bekasi Kalimalang**  
Plaza Duta Permai Blok B II No. 23  
Jl. KH. Noer Ali (d), Jl. Raya Kalimalang Bekasi  
Tlp. (021) 8842865, 88553101 - Fax. (021) 8842355

**Bogor**  
Jl. Pajadaran No. 35, Bogor 16131  
Tlp. (0251) 350562-63-64 - Fax. (0251) 350565

**Tangerang**  
Jl. Merdeka No. 308, Cimeter, Tangerang 15113  
Tlp. (021) 5580865, 55807111 - Fax. (021) 5580807

**Cilegon**  
Jl. S. Ageng Tirtayasa No. 115-A, Cilegon - Banten  
Tlp. (0254) 399444, 375648 - Fax. (0254) 375645

**Depok**  
Ruko Depok Mas Blok A 1-2  
Jl. Margonda Raya No. 42, Depok Jawa Barat  
Tlp. (021) 7252521-51-59 - Fax. (021) 77202905

**Bandung**  
Jl. H. H. Juanda No. 74, Bandung 40132  
Tlp. (022) 2515075-76 - Fax. (022) 2515078

**Purwokerto**  
Jl. Ibrahim, Singadilaga No. 88, Purwokerto 41115  
Tlp. (0264) 321760 - Fax. (0264) 231761

**Tasikmalaya**  
Jl. Dito Iskandarnata No. 5, Tasikmalaya, Jabar  
Tlp. (0265) 312995-99 - Fax. (0265) 311199

**Cirebon**  
Jl. Silwangi No. 102, Cirebon 45123  
Tlp. (0231) 202760, 202093 - Fax. (0231) 202967

**Semarang**  
Jl. Pemuda No. 583-585 Semarang 50132  
Tlp. (024) 8441242-43, 8413839, (356) 24242  
Fax. (024) 8317994

**Pekalongan**  
Jl. Merdeka No. 5, Pekalongan 51113  
Tlp. (0285) 434911, 434912 - Fax. (0285) 434894

**Solo**  
Jl. Slamet Riyadi No. 390, Solo 57141  
Tlp. (0271) 718222, 718227 - Fax. (0271) 719167

**Yogyakarta**  
Jl. Cik Di Tiro No. 1, Di. Yogyakarta  
Tlp. (0274) 555022, 555024 - Fax. (0274) 555021

**Pamekasan**  
Jl. KH. Agus Salim No. 3 A, Pamekasan 69313  
Tlp. (0324) 331223, 331225 - Fax. (0324) 331218

**Jember**  
Jl. Panglima Besar Sudirman No. 52, Jember  
Tlp. (0331) 411522 - Fax. (0331) 411523

**Surabaya**  
Jl. Raya Darmo No. 17, Surabaya 60265  
Tlp. (031) 5674648, 5679842 - Fax. (031) 5679841

**Malang**  
Jl. Basuki Rachmad No. 6, Malang 65111  
Tlp. (0341) 362122 - Fax. (0341) 347933

**Kediri**  
Jl. Brawijaya No. 10, Kediri - Jawa Timur  
Tlp. (0354) 672000 - Fax. (0354) 672105

**Denpasar**  
Teuku Umar Square  
Jl. Teuku Umar No. 177, Denpasar  
Tlp. (0361) 231999 - Fax. (0361) 237100

**Mataram**  
Jl. Pengapik No. 128, Cakranegara,  
Mataram 83115  
Tlp. (0370) 644888 - Fax. (0370) 634999

**Pontianak**  
Jl. Diponegoro No. 95, Pontianak 78117  
Tlp. (0561) 745004 - Fax. (0561) 744774

**Banjarmasin**  
Jl. Lambung Mangkurat No. 16,  
Banjarmasin 70111  
Tlp. (0511) 3664089-09 - Fax. (0511) 33666426

**Samarinda**  
Jl. Jend. Sudirman No. 24, Samarinda,  
Kalimantan Timur  
Tlp. (0541) 203012-13-14 - Fax. (0541) 203017

**Balikpapan**  
Jl. Jend. Sudirman No. 330, Balikpapan 70113  
Tlp. (0542) 4146230, 413382  
Fax. (0542) 412109

**Kutai Kartanegara**  
Jl. Kiyai Haji Akhmad Muksin No. 29,  
Tenggarong  
Tlp. (0541) 665302-65 - Fax. (0541) 665361

**Makassar**  
Jl. Dr. Rabulung No. 7 Blok C1-2, Makassar  
Tlp. (0411) 833300 - Fax. (0411) 833669

**P a l u**  
Jl. Gayamsada No. 77, Palu,  
Sulawesi Tengah  
Tlp. (0451) 426222 - Fax. (0451) 452108

**Manado**  
Kawasan Mega Mas Jl. Piere Tendean,  
Boulevard Blok ID 1 No. 28 Manado  
Tlp. (0431) 679444 - Fax. (0431) 879492

**Jayapura**  
Komplek Permukiman Kelapa Dua-Entrop  
Jl. Raya Kelapa Dua No. 1-2, Entrop,  
Jayapura 99224  
Tlp. (0967) 550655-66 - Fax. (0967) 550968

**Langsa**  
Jl. A. Yani No. 20-29, Kota Langsa, NAD  
Tlp. (0641) 426135 - Fax. (0641) 426051

**Tanjung Pinang**  
Jl. Diponegoro No. 1C, Tanjung Pinang  
Kepulauan Riau  
Tlp. (0771) 313788 - Fax. (0771) 313995

**Banyuwangi**  
Jl. Basuki Rahmat No. 30, Banyuwangi  
Jawa Timur  
Tlp. (0333) 418624-25-26-27  
Fax. (0333) 418628

**Purwokerto**  
Jl. Jend. Sudirman No. 443, Purwokerto  
Jawa Tengah  
Tlp. (0281) 611108, 641665  
Fax. (0281) 642890

**Pangkal Pinang**  
Jl. Masjid Jamik No. 123, Pangkal Pinang,  
Bangka Belitung  
Tlp. (0717) 432229, 433177 - Fax. (0717) 431445

**Denpasar**  
Teuku Umar Square, Jl. Teuku Umar  
No. 177, Denpasar Bali  
Tlp. (0361) 231999 - Fax. (0361) 237100

**Gorontalo**  
Jl. Ahmad Yani No. 127, Gorontalo  
Tlp. (0435) 826666 - Fax. (0435) 830056

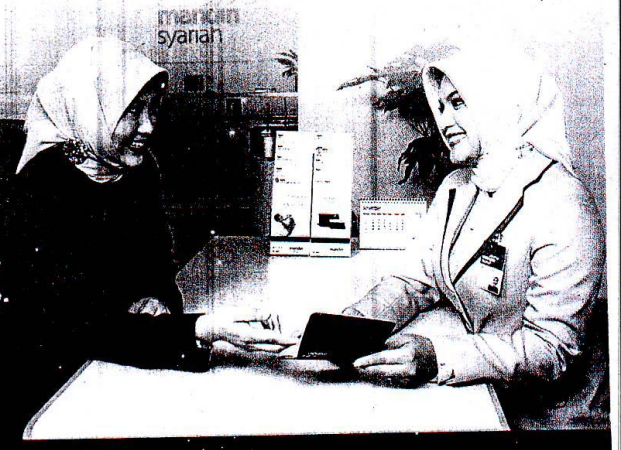
**Ternate**  
Ruko Jantland Business Center No. 19-20,  
Ternate, Maluku Utara  
Tlp. (0921) 3127220 - Fax. (0921) 3127336

**Mamuju**  
Jl. Uluq Sumoharjo, Mamuju, Sulawesi Barat  
Tlp. (0426) 22651, 2703380  
Fax. (0426) 21922


Info Alibi segera hubungi Kantor Cabang atau  
di seluruh Indonesia.

**bsm**  
produk dana & jasa

Layanan syariah  
untuk seluruh  
kebutuhan finansial Anda

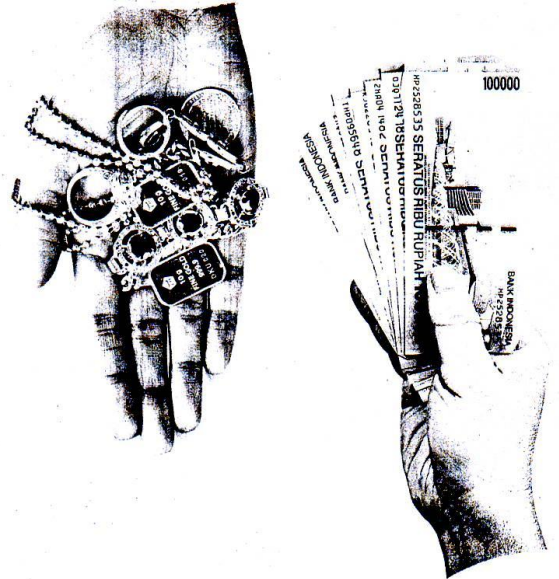


mandiri syariah call (021) 5299 7755 Lebih Adil dan Menenteramkan

 www.syariahmandiri.co.id

**mandiri**  
syariah

**mandiri**  
syariah





ringan biayanya  
nyaman layanannya

**bsm**  
gadai emas

Informasi lebih lanjut, kunjungi Bank Syariah Mandiri terdekat atau hubungi:

**syariah mandiri** call 14040  
atau (021) 2953-4040

 Bank Syariah Mandiri  @syariahmandiri

[www.syariahmandiri.co.id](http://www.syariahmandiri.co.id)

Lebih Adil dan Menenteramkan





## DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Bahwa yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Ahmad Jaelani  
Tempat dan tanggal lahir : Demak, 03 Juni 1994  
Jenis Kelamin : Laki-laki  
Agama : Islam  
Alamat Asal : Ds. Ploso RT03/RW03 Kecamatan Karangtengah Kab. Demak  
Nomor HP :085741757941  
Email : lewisnolan72@yahoo.com

Jenjang Pendidikan:

1. TK Tarbiyatussyibyan
2. SD Negeri Ploso 1
3. Mts Ns Ploso
4. MAN Demak