

BAB IV

PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Paparan Data

1. Profil BRI Syariah KCP Pamekasan

a. Visi

Visi PT BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Pamekasan “menjadi Bank ritel modern terkemuka dengan ragam layanan finansial sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna”.

b. Misi

Adapun misi PT BRI Syariah KC Pamekasan adalah :

- 1) Memahami keragaman individu dan mengakomodasi beragam kebutuhan finansial nasabah.
- 2) Menyediakan produk dan layanan yang mengedepankan etika sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.
- 3) Menyediakan akses ternyaman melalui berbagai sarana kapan pun dan dimana pun.
- 4) Memungkinkan setiap individu untuk meningkatkan kualitas hidup dan menghadirkan ketenteraman pikiran.¹

c. Sejarah

Berawal dari akuisisi PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk. terhadap Bank Jasa Arta pada 19 Desember 2007 dan setelah mendapatkan izin dari Bank Indonesia pada 16 Oktober 2008 melalui suratnya o.10/67/KEP.GBI/DpG/2008, maka pada tanggal 17 November 2008. PT

¹Brosur Tabungan BRI Syariah

Bank BRI Syariah secara resmi beroperasi. Kemudian PT. Bank BRI Syariah merubah kegiatan usaha yang semula beroperasi secara konvensional, kemudian diubah menjadi kegiatan perbankan berdasarkan prinsip syariah Islam.²

Dua tahun lebih PT. Bank BRI Syariah hadir mempersembahkan sebuah bank ritel modern terkemuka dengan layanan finansial sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna. Melayani nasabah dengan pelayanan prima (*service excellence*) dan menawarkan beragam produk yang sesuai harapan nasabah dengan prinsip syariah.

Kehadiran PT. Bank BRI Syariah di tengah-tengah industri perbankan nasional dipertegas oleh makna pendar cahaya yang mengikuti logo perusahaan. Logo ini menggambarkan keinginan dan tuntutan masyarakat terhadap sebuah bank modern sekelas PT. Bank BRI Syariah yang mampu melayani masyarakat dalam kehidupan modern. Kombinasi warna yang digunakan merupakan turunan dari warna biru dan putih sebagai benang merah dengan brand PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk.,

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

²<http://brisyariah.co.id>

PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., dan Bapak Ventje Rahardjo selaku Direktur Utama PT. Bank BRISyariah.

Saat ini PT. Bank BRI Syariah menjadi Bank Syariah ketiga terbesar berdasarkan aset. PT. Bank BRI Syariah tumbuh dengan pesat baik dari sisi aset, jumlah pembiayaan dan perolehan dana pihak ketiga. Dengan berfokus pada segmen menengah bawah, PT. Bank BRI Syariah menargetkan menjadi bank ritel modern terkemuka dengan berbagai ragam produk dan layanan perbankan.

Selain itu, ada banyak prestasi yang di raih oleh BRI Syariah dan beberapa piagam terpampang di kantor BRI Syariah Kantor cabang pembantu Pamekasan, seperti meraih *The Best of Surabaya Wow Service Excellence Award dengan Category Islamic Bank* di *Markplus Wow Service Excellence Award 2014 Surabaya*, meraih *Category Sharia Banking di After Sales Service Award 2014 Surabaya*.³

Sesuai dengan visinya, saat ini PT. Bank BRI Syariah merintis sinergi dengan PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., dengan memanfaatkan jaringan kerja PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., sebagai Kantor Layanan Syariah dalam mengembangkan bisnis yang berfokus kepada kegiatan penghimpunan dana masyarakat dan kegiatan konsumen berdasarkan prinsip Syariah.

d. Bentuk/Badan Hukum

Secara legalitas, Perbankan Syariah tercantum dalam Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 (LN Tahun 2008 No. 94 tentang Perbankan Syariah). Selain

³Pengamatan langsung di Kantor BRISyariah KCP Pamekasan

itu, ada beberapa peraturan Bank Indonesia No. 6/24/PBI/2004 Tanggal 14 Oktober 2004 tentang Bank Umum yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan Prinsip Syariah, Peraturan Bank Indonesia No. 7/35/PBI/2005 Tanggal 29 September 2005 tentang perubahan atas Peraturan Bank Indonesia No. 6/24/PBI/2004 tentang Bank Umum yang melaksanakan kegiatan usaha Berdasarkan Prinsip Syariah, peraturan Bank Indonesia No. 9/19/PBI/2007 Tanggal 17 Desember 2007 tentang Pelaksanaan Prinsip Syariah dalam kegiatan Penghimpunan Dana serta Pelayanan Jasa Bank Syariah dan lain-lain.

BRISyariah sebagai Perbankan yang berbasis Syariah resmi beroperasi pada tanggal 17 November 2008 setelah mendapatkan izin dari Bank Indonesia pada tanggal 16 Oktober 2008 melalui suratnya o.10/67/KEP.GBI/DpG/2008.

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

Saat ini PT. Bank BRI Syariah menjadi bank syariah ketiga terbesar berdasarkan aset. PT. Bank BRI Syariah tumbuh dengan pesat baik dari sisi aset, jumlah pembiayaan dan perolehan dana pihak ketiga. Dengan berfokus pada segmen menengah bawah, PT. Bank BRI Syariah menargetkan menjadi

bank ritel modern terkemuka dengan berbagai ragam produk dan layanan perbankan.

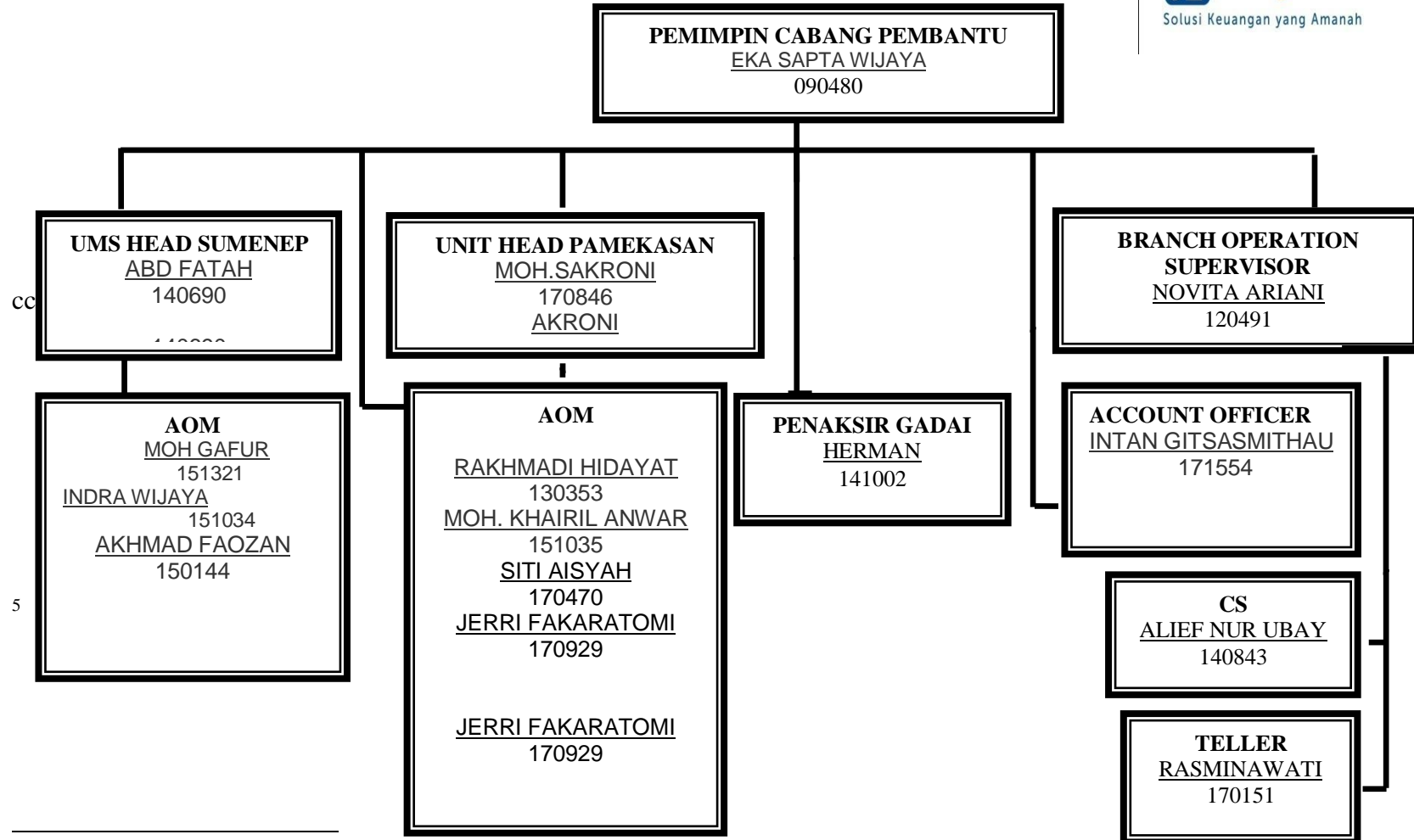
Selain itu, ada banyak prestasi yang di raih oleh BRI Syariah dan beberapa piagam terpampang di kantor BRI Syariah Kantor cabang pembantu Pamekasan, seperti meraih *The Best Of Surabaya Wow Service Excellence Award* dengan Category Islamic Bank di *Markplus Wow Service Excellence Award 2014 Surabaya*, meraih *Category Sharia Banking* di *After Sales Service Award 2014 Surabaya*.⁴

Sesuai dengan visinya, saat ini PT. Bank BRIS yariah merintis sinergi dengan PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., dengan memanfaatkan jaringan kerja PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., sebagai Kantor Layanan Syariah dalam mengembangkan bisnis yang berfokus kepada kegiatan penghimpunan dana masyarakat dan kegiatan konsumen berdasarkan prinsip Syariah.

⁴Pengamatan langsung di Kantor BRISyariah KCP Pamekasan

e. Struktur organisasi

STRUKTUR ORGANISASI BRISYARIAH KCP PAMEKASAN



⁵Observasi langsung di Kantor BRI Syariah KCP Pamekasan, 2020.

f. Gambaran Kerja Organisasi PT BRI Syariah Kantor Cabang

Pamekasan

Adapun tugas-tugas dan wewenang dari seksi-seksi yang bertanggung jawab di bidang masing-masing adalah sebagai berikut :

1) Pimpinan Cabang (pinca).

Adapun tugas pinca yaitu mengarahkan dan mengoordinasikan rencana kerja anggaran di kantor Cabang (KC), Kantor Cabang Pembantu (KCP), dan Kantor Kas (KK), serta memantau dan mengevaluasi pelaksanaan serta mengkoordinasikan pelaporan untuk memastikan kesesuaian pelaksanaan dengan rencana kerja anggaran yang telah diterapkan.

2) Operation and Service Maneger (Maneger Operasional dan pelayanan).

Tugas untuk melakukan persetujuan atau otorisasi transaksi sesuai dengan kewenangan yang diberikan dan prosedur yang berlaku di PT BRI Syariah cabang Pamekasan serta mengkoordinir persiapan sarana dan prasarana yang dibutuhkan untuk pelaksanaan operasional kantor cabang.

Maneger Operasional dan layanan dibantu oleh beberapa staf yaitu:

(a) *Branch Operasional Supervisor*

Melakukan persetujuan atau otorisasi transaksi sesuai dengan kewenangan yang diberikan dan prosedur yang berlaku di BRI Syariah. *Branch Operasional Supervisor* dalam melaksanakan tugas dan wewenang dibantu langsung oleh *Branch Administrasi*

(b) Kepala kantor Kas

Yang bertugas melakukan pengawasan terhadap transaksi pencairan dan pelunasan pembayaran angsuran yang dilakukan nasabah secara tepat waktu dan konsisten.

(c) *Teller*

- (1) Menerima setoran dari nasabah baik tunai maupun non tunai, kemudian memposting di sistem computer bank.
- (2) Melakukan pembayaran tunai kepada nasabah yang bertransaksi tunai di bank dan melakukan posting di sistem computer bank.
- (3) Bertanggung jawab terhadap kesesuaian jumlah kas yang ada di sistem dengan kas yang ada diterminalnya.
- (4) Bertugas melayani dan melaksanakan tugas dan tanggung jawab atas transaksi tunai dan non tunai yang diprosesnya berdasarkan intruksi nasabah dan kebijakan serta aturan yang ditetapkan.

(d) *Customer service*

- (1) Memberikan pelayanan kepada nasabah dalam memberikan informasi.
- (2) Membantu nasabah dalam melakukan proses pembukaan rekening tabungan dan deposito.
- (3) Membantu nasabah dalam melakukan proses penutupan rekening tabungan dan deposito.
- (4) Memberikan informasi saldo simpanan nasabah.
- (5) Menerima berkas pengajuan pembiayaan dari calon debitur.
- (6) Menyediakan materi untuk akad pembiayaan maupun bilyet

deposito dan bertanggung jawab atas pengelolaannya.

- (7) Membuat surat keluar dan memo internal.
- (8) Bertanggung jawab atas penomoran surat keluar, surat masuk, dan memo internal dan bertanggung jawab atas pengarsipannya.
- (9) Menyimpan berkas tabungan dan deposito.
- (10) Memberikan pelayanan informasi perbankan lainnya kepada nasabah, terutama dalam menangani permasalahan transaksi nasabah.

(e) *Operasional Support*

Bertugas memproses layanan operasi dan pelunasan pembiayaan serta pembayaran angsuran yang dilakukan nasabah secara tepat waktu dan konsisten.

(f) *Back Office*

- (1) Menjalankan fungsi entry data, seperti membukukan transaksi memindah bukukan dan transaksi *back office* lainnya (pengisian data *long CIF*, *standing intruction* (SI), perubahan data *customer* dan *scanning KCTT*).
- (2) Memproses transaksi dana pencairan pembiayaan (loan operation).
- (3) Membukukan serta memvalidasi tanda setoran yang diterima dari nasabah sesuai dengan jumlah waktu *kliring*.
- (4) Wajib melaksanakan *encode* dengan mesin *encode* wajib menjumlah seluruh warkat kliring yang telah di encode dengan

menggunakan mesin hitungan dilengkapi tellstruck dan harus cocok antara perubahan teller kliring, encode, jumlah tertera dimesin hitung.

(5) Bertugas sebagai narasumber dalam layanan kliring operasi kliring dan transfer baik untuk internal Bank maupun dengan jaringan Bank eksternal lainnya.

(g) *General Affair*

Mengelola sumber daya manusia (SDM), rekanan dan bagian umum yaitu mengenai data karyawan kantor cabang, menyetor rumah tangga kantor cabang dan mengelola Alat Tulis Kantor (ATK).

3) *Marketing Manager*

Bertugas membantu pimpinan cabang dalam mempersiapkan rencana kerja anggaran dalam jangka capai target bisnis atas segmen dikelolanya.

Manager marketing dibantu oleh beberapa staff yaitu :

(a) *Account Officer*

Bertugas menyusun rencana dan melaksanakan kegiatan pemasaran serta prakarsa pembiayaan sesuai ketentuan yang berlaku dan sesuai kewenangan bidang tugasnya agar target ekspansi pembiayaan tercapai.

(b) *Relationship Officer*

Bertugas mengkoordinasikan, melaksanakan, mengontrol, membina dan mengevaluasi kegiatan implementasi Kantor

Layanan Syariah (KLS) serta mendukung operasional dan aktifitas bisnis yang menjadi binaannya untuk menjamin kelancaran operasional KLS dan mencapai target Rencana Kerja Anggaran (RKA) yang telah ditetapkan KLS.

4) *Micro Marketing manager*

Yang mempunyai tugas atas performance keuntungan Unit Mikro Syariah (UMS) dengan tujuan meningkatkan laba perusahaan dan mengelola seluruh staf area dan UMS dalam mendukung kegiatan bisnis UMS.

Marketing Manager Micro dibantu oleh beberapa staf yaitu:

(a) *Unit Head*

- (1) Melakukan pelayanan dan pembinaan kepada peminjam
- (2) Menyusun rencana pembiayaan
- (3) Menerima berkas pengajuan pembiayaan
- (4) Melakukan analisa pembiayaan
- (5) Mengajukan berkas pembiayaan hasil analisis kepada komisi pembiayaan
- (6) Melakukan administrasi pembiayaan
- (7) Melakukan pembinaan anggota pembiayaan agar tidak macet
- (8) Membuat laporan perkembangan pembiayaan
- (9) Membuat akad pembiayaan
- (10) Bertanggung jawab atas performace keuntungan UMS dengan tujuan meningkatkan laba perusahaan serta mengelola seluruh staf UMS dengan tujuan tercapainya *sustainable growth*.

(b) *Account Officer of Micro*

Bertugas melakukan proses pemasaran produk mikro BRI Syariah kepada calon nasabah disekitar komunitasnya sesuai radius yang disetujui antara lain di pasar dan lingkungan pasar.

5) *Financing Support Manager*

Bertugas untuk memastikan seluruh kegiatan yang berkaitan dengan aspek financing support telah sesuai dengan standar kebijakan dan prosedur yang berlaku serta melakukan pengawasan dokumentasi dan kualitas pembiayaan yang diberikan.

Financing Support Manager dibantu oleh beberapa staf yaitu:

a. *Appraisal Investigation*

Bertugas melakukan penilaian jaminan dan *trade checking*

b. *Legal Officer*

- 1) Mengatur, megawasi dan melaksanakan kegiatan administrasi dan dokumentasi pemberian pembiayaan serta melakukan pembiayaan untuk mengamankan posisi bank dalam memberikan pembiayaan sesuai dengan hukum yang berlaku.
- 2) Memeriksa kelengkapan dan aspek yuridis setiap dokumen permohonan pembiayaan.
- 3) Melakukan taksasi (taksiran) jaminan sesuai dengan harga pasar.
- 4) Melakukan pengikatan atau akad pembiayaan dengan calon nasabah.
- 5) Melakukan tugas-tugas yang diberikan kepala bagian Direksi.
- 6) Bertanggung jawab kepada Kepala bagian Pemasaran.

7) Bertugas mengontrol, mengatur dan mematuhi batas-batas hak dan kewajiban antara nasabah sebagai pengguna produk perbankan dan pihak bank itu sendiri.

c. *Financing Administration*

Bertugas melakukan pencairan pembiayaan, pelaporan asuransi, mengelola izi atau dokumen yang sudah jatuh tempo dan memverifikasikan data administrasi customer bank dan produk perbankan.

d. *Reporting Custody*

Bertugas mengelola data dan membuat laporan pembiayaan untuk kebutuhan internal maupun eksternal sesuai dengan standart atau ketentuan yang berlaku.

e. *Penaksir Emas*

Bertugas melakukan penilaian terhadap emas yang akan atau ingin digadaikan oleh nasabah.

f. *Area Support*

Bertugas melakukan financing lanalysis dan penelitian jaminan sesuai dengan kebijakan pembiayaan dan pedoman pelaksanaan mikro.

g. *Collection Supervisor*

Bertugas untuk menagih angsuran nasabah yang sudah masuk *Non Performing financing* (NPF) (tunggakan di atas 90 hari).

h. *Colection officer*

Bertugas merealisasikan pelaksanaan penagihan sesuai target yang diterapkan.

6) *Branch Quality Assurance*

Bertugas sebagai pemeriksa kantor cabang dan kantor cabang pembantu di bawah supervisinya. Bagian ini tidak bertanggung jawab kepada pimpinan cabang melainkan bertanggung jawab langsung kepada kantor pusat.

7) *Reviewer Junior*

Bertugas untuk mengecek kembali berkas pembiayaan, mensurvei ke lokasi nasabah pembiayaan dan merekomendasikan untuk putusan pembiayaan.

8) Bagian kebersihan dan keamanan terdiri dari beberapa staf yaitu :

(a) *Driver*

Bertugas dalam transportasi, mengatur dan menjemput pimpinan atau karyawan diperlukan dan memelihara alat transportasi kantor.

(b) *Security*

Bertugas menjaga keamanan kantor, menyambut nasabah di pintu utama dengan greeting yang baik, membantu setiap nasabah yang keluar masuk kantor serta selalu siap menghadapi situasi yang terjadi.

(c) *Office Boy*

Bertugas menjaga kebersihan kantor untuk kenyamanan karyawan dan nasabah serta membantu karyawan ketika dibutuhkan.⁶

⁶Pengamatan langsung di Kantor BRISyariah KCP Pamekasan

g. Produk Pembiayaan

Tabel I: Produk Pembiayaan

Produk	Pagu (juta)	Tenor
Mikro 25iB	5-25	6-36 bulan
Mikro 75iB	5-75	6-36 bulan
Mikro 500iB	>75-500	6-36 bulan 6-48 bulan 6-60 bulan

Sumber : Brosur Tabungan BRIS KCP Pamekasan

Persyaratan Umum

- 1) Warga Negara Indonesia dan berdomisili di Indonesia.
- 2) Usia minimal 21 tahun/telah menikah untuk usia >_ 18 tahun.
- 3) Wiraswata yang usahanya sesuai dengan prinsip syariah.
- 4) Lama usaha calon usaha :
 - (a) Untuk mikro 75iB dan mikro 500iB, lama usaha minimal 2 tahun.
 - (b) Untuk mikro 25iB, lama usaha minimal 2 tahun.
- 9) Tujuan pembiayaan untuk kebutuhan modal kerja atau investasi.
- 10) Memiliki usaha tetap
- 11) Jaminan atas nama milik sendiri atau pasangan atau orang tua atau anak kandung.
- 12) Biaya administrasi mengikuti syarat dan ketentuan yang berlaku.⁷

⁷Brosur tabungan Faedah BRISyariah iB

h. Persyaratan Dokumentasi (Khusus)

Tabel II: Persyaratan Dokumentasi (Umum)

Persyaratan	Mikro 25iB	Mikro 75iB	Mikro 500iB
Jaminan	X	✓	✓
NPWP	X	✓	✓

Sumber : Brosur Tabungan BRIS KCP Pamekasan

Tabel III: Persyaratan Umum

Persyaratan	Mikro 25iB	Mikro 75iB	Mikro 500iB
Fc KTP calon Nasabah dan pasangan	✓	✓	✓
Kartu Keluarga dan Akta Nikah	✓	✓	✓
Akta Cerai/Surat Kematian (pasangan)	✓	✓	✓
Surat Izin Usaha/Surat Keterangan Usaha	✓	✓	✓

Sumber : Brosur Tabungan BRIS KCP Pamekasan

Tabungan Haji BRI Syariah iB

Merupakan produk simpanan yang menggunakan akad bagi hasil sesuai prinsip Syariah khusus bagi calon Haji yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan biaya perjalanan ibadah Haji (BPIH).

Fasilitas/Keunggulan

- 1) Setoran awal yang ringan
- 2) Gratis biaya administrasi bulanan
- 3) Gratis administrasi jiwa dan kecelakaan
- 4) Online dengan SISKOHAT (sistem komputerisasi terpadu) untuk kepastian porsi keberangkatan haji
- 5) Bebas setiap saat menambahkan saldo
- 6) Dapat bertransaksi di seluruh jaringan kantor Cabang BRI Syariah secara online
- 7) Pemotongan zakat secara otomatis dari bagi hasil yang anda dapatkan
- 8) Kemudahan dalam merencanakan persiapan ibadah haji anda
- 9) Dapat dibukakan untuk anak-anak
- 10) Tersedia pilihan ibadah Haji reguler dan Haji Khusus

Syarat dan Ketentuan

- 1) Melampirkan fotocopy KTP (Kartu Tanda Penduduk)
- 2) Melampirkan fotocopy NPWP (Nomor Pokok Wajib Pajak)
- 3) Melampirkan fotocopy kartu keluarga (untuk pembukaan bagi anak-anak)

Fitur dan Biaya

- 1) Setoran awal minimum : Rp 50.000,-
- 2) Setoran selanjutnya minimum : Rp 10.000,-
- 3) Saldo mengendap minimum : Rp 50.00,-
- 4) Tidak mendapat kartu ATM
- 5) Dana tidak dapat ditarik sewaktu-waktu

- 6) Gratis asuransi jiwa dan kecelakaan
- 7) Pemotongan zakat secara otomatis dari bagi hasil yang anda dapatkan
- 8) Biaya administrasi bulanan tabungan Gratis
- 9) Biaya penggantian buku tabungan saat pembukaan rekening atau karena habis : Gratis
- 10) Biaya penggantian buku tabungan karena hilang/rusak : Rp 5000,-
- 11) Biaya ketika saldo mengendap dibawah minimum : Gratis
- 12) Biaya penutupan rekening : Rp 25.000,-⁸

i. Deposito iB

Deposito iB adalah salah satu jenis simpanan dana pihak ketiga yang dikelola berdasarkan prinsip bagi hasil dan penarikannya hanya dilakukan berdasarkan jangka waktu tertentu sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati antara pihak ketiga dengan bank. Syarat dan ketentuan:

- 1) Nominal minimal Rp. 2.500.000,-
- 2) Bagi perseorangan KTP yang masih berlaku, dan bagi perusahaan/badan hukum KTP yang masih berlaku dari pengurus.
- 3) Bagi perseorangan NPWP, Memiliki rekening tabungan atau giro di BRI Syariah
- 4) Bagi perusahaan/badan hukum Akte pendirian perusahaan beserta perubahan (jika ada), serta pengesahan departemen kehakiman, Surat

⁸Brosur tabungan Haji iB

persetujuan Pengurus, SIUP, NPWP, Memiliki rekening tabungan atau giro di BRI Syariah.⁹

2. Targeting Pembiayaan Mikro untuk usaha Mikro Kecil dan Menengah

Dalam kehidupan sehari-hari khususnya dalam berjualan pasti kita punya keinginan atau target tertentu yang harus dicapai, dalam hubungan dengan pencapaian tersebut perlu adanya perencanaan yang baik demi tercapainya keinginan tersebut.

Targeting adalah langkah untuk menetapkan pasar sasaran (*target market*).¹⁰ Dalam strategi pemasaran bisnis, menentukan target pasar merupakan suatu hal yang paling pokok. Beberapa perusahaan dapat menjangkau konsumen dari semua kalangan, namun dapat pula memisahkan konsumen sesuai dengan target pasar dari produk/jasa yang dihasilkannya. Perusahaan akan lebih mudah menentukan produk yang sesuai dengan kebutuhan dan keinginan konsumen apabila target pasar di terapkan dengan jelas.¹¹

Jadi *Targeting* adalah langkah menetapkan sasaran (*target market*) dalam menentukan target pasar agar perusahaan tepat sasaran yg di inginkan dalam memasarkan produk yang di tawarkanya.

Hal yang perlu diperhatikan di dalam *target market* pertama perusahaan harus memastikan bahwa segmen pasar yang dibidik cukup besar dan akan cukup menguntungkan bagi perusahaan. Perusahaan dapat saja

⁹Brosur Tabungan Deposito iB

¹⁰ Herry Sutanto, *Manajemen Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: CV. Pustaka Setia, 2013), hlm. 323.

¹¹ Ikatan Bankir Indonesia, *Mengelola Bisnis Pembiayaan Bank Syariah Pemasaran Pembiayaan*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2015), hlm. 225.

memilih segmen yang kecil pada saat sekarang namun segmen itu mempunyai prospek menguntungkan dimasa yang akan datang. *Kedua*, Strategi targeting harus didasarkan pada keunggulan kompetitif perusahaan yang bersangkutan. Keunggulan kompetitif merupakan cara untuk mengukur apakah perusahaan memiliki kekuatan dan keahlian yang memadai untuk menguasai segmen pasar yang dipilih sehingga memberikan *value* bagi konsumen. Perusahaan juga harus menganalisis dari dekat apakah segmen pasar yang dipilih telah sejalan dan mendukung tujuan jangka panjang perusahaan. *Ketiga*, Segemen pasar yang dibidik harus didasarkan pada situasi persaingannya beberapa factor yang di pertimbangkan disini antara lain intensitas persaingan segmen, potensi masuknya pemain baru, hambatan masuk industri, keberadaan produk-produk pengganti, kehadiran produk-produk komplementer serta pertumbuhan kekuatan tawar menawar pembeli maupun pemasok.

Setelah melakukan segmentasi pasar, maka diperoleh beberapa segmen yang diinginkan atau potensial untuk digarap oleh perusahaan pertimbangan untuk memilih segemen antara lain berdasarkan besarnya segmen yang akan dipilih, luasnya segmen, dan kemampuan perusahaan untuk memasuki segmen tersebut. Setelah teridentifikasi segemen apa saja yang akan dapat dipilih, maka langkah selanjutnya adalah melakukan targeting (penetapan pasar sasaran.)¹²

Targeting merupakan proses mengevaluasi dan memilih satu atau beberapa segmen pasar yang dinilai paling menarik untuk dilayani dengan

¹²M Nur Rianto Al Arif, *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung:Penerbit Alfabeta,2010). Hlm.95.

program pemasaran spesifik perusahaan.¹³

Dalam kaitannya usaha-usaha yang dilakukan oleh Bank Syariah dalam mencapai *target market* adalah dengan cara mengadakan pendekatan dengan nasabah. Hal ini untuk mengetahui kondisi pasar yang strategis sesuai dengan apa yang disampaikan oleh Bapak Moh.Sakroni selaku Unit Head Pamekasan, menyatakan bahwa :

“Dalam penerapan *targeting* hal yang lebih dahulu dilakukan adalah mendekati konsumen. Mengapa demikian? Karena hadirnya Bri syariah bisa dikatakan baru. Jadi untuk meyakinkan masyarakat perlu adanya pendekatan-pendekatan yang didasari dengan memberikan pemahaman terhadap masyarakat bahwa BRI Syariah mempunyai visi dan misi yang berbeda dengan bank-bank konvensional, kemudian kita melakukan perhitungan persentase minat”.¹⁴

Namun, di dalam penentuan *target market* harus ada perluasan gerak atau mematangkan rencana-rencana jangka panjang demi menarik simpati masyarakat agar bisa tertarik untuk memakai produk-produk dari Bri Syariah dan masyarakat menyadari hadirnya Bank-bank Syariah itu bertujuan untuk membantu meringankan beban hidup masyarakat seperti yang di katakan Ibu Intan selaku Account Officer BRI Syariah menyatakan bahwa :

“Kehadiran Bank Syariah sudah pasti dan jelas tujuannya agar bisa membantu kehidupan masyarakat kecil dan menengah dalam berwirausaha yang ketentuan-ketentuannya sudah memenuhi syarat Syariat Islam dan dapat memberikan peluang bagi masyarakat kecil dan menegah bermitra langsung dengan kami tanpa ada tekanan serta dalam transaksinya tidak ada unsur-unsur riba”.¹⁵

Jadi, dalam bank syariah terdapat transaksi atau akad yang jelas. Dengan adanya akad yang jelas maka tidak akan mungkin ada yang merasa dirugikan antara satu dengan yang lain. Banyak dari kalangan masyarakat

¹³Ahmad Subagyo, *Marketing in Business*, (Jakarta:Mitra Wacana Media, 2010), hlm.43.

¹⁴Moh. Sakroni, Unit Head Pamekasan, Wawancara langsung, (2 Januari 2020).

¹⁵Intan Gitsasmithau, Accout Officer, Wawancara langsung, (2 Januari 2020).

yang tidak peduli akan hal itu, maka dari itu pihak Bank Syariah berusaha secara maksimal agar masyarakat bisa berfikir lebih jernih. Di samping tidak ada pihak yang merasa dirugikan juga masyarakat terbebas dari perihal riba. Pihak Bank Syariah lebih mengedepankan sistem mudharabah atau bagi hasil. Seperti yang dipaparkan oleh Bapak Moh Sakroni selaku Unit Head Pamekasan:

“Kami di sini hanya bisa memberikan modal kepada pemilik usaha yang sudah berjalan enam bulan. Karena sistem yang kami lakukan adalah sistem mudharabah atau bagi hasil. Jadi jika usaha itu masih baru berjalan atau masih belum berjalan kami tidak akan bisa memberikan modal sebab tidak ada kepastian hasil yang akan kami dapatkan. Yang terpenting bagi kami akad dan usahanya jelas agar tidak terjadi konflik ketika usaha itu sudah mulai berjalan dengan sebaik mungkin”¹⁶

Dengan ini sudah sangat jelas bahwa dalam bank syariah akad itu harus jelas dan sistemnya menggunakan sistem mudharabah atau bagi hasil. dan Bank Syariah hanya bisa memberikan modal kepada seseorang yang usahanya sudah berjalan minimal enam bulan. Dari itu maka Bank Syariah akan mendapatkan hasil yang baik. Pihak Bank Syariah di samping memberikan modal kepada nasabah juga memberikan arahan agar nasabah bisa terarah dan sesuai dengan target yang diinginkan. Seperti yang dijelaskan oleh Alief Nur Ubay menyatakan bahwa:

“Setelah kami memberikan modal, kami juga meninjau setiap waktu serta memberikan arahan dan pengembangan terhadap usaha yang dijalankan oleh nasabah agar usaha tersebut benar-benar terlaksana dan terarah. Pihak bank selalu memberikan cara bagaimana usaha tersebut bisa berkembang dan semakin meningkat penghasilan yang diperoleh setiap harinya. Jadi pihak bank akan selalu mengontrol dan menjaga dari setiap modal yang dikeluarkan”¹⁷

¹⁶Moh. Sakroni, Unit Head Pamekasan, Wawancara langsung, (2 Januari 2020).

¹⁷Alief Nur Ubay, CS Wawancara langsung, (3 Januari 2020).

Ketika modal sudah dikeluarkan maka tanggung jawab pihak Bank Syariah agar modal itu tidak rugi dan terus berkembang. Salah satu cara yang dilakukann oleh bank syariah ialah dengan selalu memantau apakah usaha itu benar-benar lancar dan memberikan arahan-arahan agar usaha itu bisa berkembang dan berhasil ssesuai dengan target yang diinginkan oleh pihak Bank syariah atau dari pihak nasabah itu sendiri. Modal yang dikeluarkan harus benar-benar terjaga dan menghasilkan.

Dalam Bank Syariah nasabah tidak akan repot dengan pengembangan usaha yang akan dilakukan. Sebab pihak Bank Syariah akan selalu mengayomi dan memberikan perhatian yang ekstra terhadap nasabah perihal usaha yang dijelankannya.

Perihal pembiayaan dalam Bank Syariah memiliki enam prinsip. Seperti yang dipaparkan oleh Ibu Intan . Sebagaimana berikut:

*“Pertama, universal tidak membedakan kepada berbagai pihak karena adanya suatu latar belakang, suku, agama, ras, dan golongan dalam memberikan layanan. Kedua, jelas prinsip ini tercermin dari cara penyampaiannya informasi dalam kontrak mengenai tanggung jawab dari kondidi pembiayaan yang disepakati secara bersama. Ketiga, bersih hanya dengan menggunakan tata cara pembiayaan syariah untuk menjamin semua transaksi dilakukan dengan cara yang sesuai dengan syariah Islam. Keempat, terbuka penawaran harga disampaikan secara deatail dan transparan mengenai harga pokok produk dan margin keuntungan yang diinginkan oleh lembaga pembiayaan sebagai total biaya yang harus ditanggung oleh pembeli sesuai kesepakatan bersama. Kelima, Adil melau pembiayaan syariah, lembaga pembiayaan menempatkan nasbah pengguna dana dalam hakk, kewajiban, keuntungan dan resiko yang berimbang dengan cara yang adil dan merata. Keenam, jujur dalam menyampaikan informasi yang sesuai dengan kondisi dan apa adanya”.*¹⁸

Jadi, mengenai masalah pembiayaan pihak Bank syariah akan menyama ratakan dan tidak membedakan. Mereka akan memegang

¹⁸Intan Gitsasmitau, Accout Officer, Wawancara langsung, (3 Januari 2020).

teguh enam prinsip tersebut. Juga Bank Syariah memberikan banyak manfaat perihal pembiayaan seperti yang dijelaskan Nur Ubay sebagaimana berikut:

“Ada banyak manfaat yang akan diperoleh ketika pihak Bank memberikan pembiayaan. Pembiayaan yang diberikan oleh Bank kepada nasabah akan mendapat balas jasa berupa bagi hasil, margin keuntungan, pendapatan sewa, tergantung pada akad pembiayaan yang telah diperjanjikan antara bank syariah dan mitra usaha/nasabah. Pemberian pembiayaan kepada nasabah secara sinergi akan memasarkan produk bank syariah seperti produk dana dan jasa, serta dapat mendorong peningkatan kemampuan pegawai usaha lebih memahami secara detail aktivitas usaha para nasabah diberbagai sektor usaha”¹⁹

Banyak keuntungan yang diperoleh pihak bank ketika pembiayaan semakin banyak dan semakin besar. Ketika pembiayaan diberikan maka dengan mudah *targeting* akan tercapai sesuai keinginan.

Dari beberapa wawancara yang dilakukan, peneliti menyimpulkan bahwa *targeting* Bank untuk mencapai target pembiayaan Mikro untuk usaha Mikro kecil dan menengah di BRI Syariah kantor Cabang pembantu pamekasan yaitu, *Pertama*, melakukan pendekatan-pendekatan terhadap masyarakat serta memberikan penjelasan tentang visi dan misi Bank Syariah. *Kedua*, memberikan modal hanya kepada usaha yang sudah berjalan paling sedikitnya enam bulan. *Ketiga*, selalu melakukan peninjauan serta arahan terhadap usaha yang dijalankan oleh nasabah.

Hasil wawancara di atas diperkuat dengan hasil observasi yang peneliti lakukan. Peneliti melihat bahwasannya pihak bank melakukan pendekatan terhadap masyarakat baik ke toko-toko ataupun ke pasar-pasar. Mereka memberikan gambaran-gambaran serta memberikan penjelasan mengenai maksud dan tujuan dari adanya Bank Syariah. Peneliti juga melihat

¹⁹Alief Nur Ubay, CS Wawancara langsung, (3 Januari 2020).

pihak Bank Syariah melakukan peninjauan-peninjauan kepada usaha yang dijalankan oleh nasabah serta memberikan arahan-arahan dan penjelasan bagaimana usaha yang dilakukan oleh nasabah bisa berkembang dan sesuai target yang diinginkan oleh pihak Bank syariah ataupun nasabah yang menjalankan usahanya

Meskipun tidak mudah dalam memasarkan produk-produk bank Syariah peneliti melihat usaha yang dilakukan oleh pegawai sangat bervariasi dalam mengarahkan, meyakinkan dan mengordinasikan perihal yang menjadi pokok dari tujuan yang sudah disampaikan sehingga ada kalanya masyarakat ada perasaan tertarik untuk mencobanya dan memantapkan keinginannya untuk mendapatkan fasilitas yang sudah disampaikan di atas²⁰.

3. Faktor pendukung Pembiayaan Mikro untuk usaha Mikro Kecil dan Menengah

Dalam sebuah lingkungan industri tentunya ada sebuah perencanaan serta aturan-aturan dalam melaksanakan proses perdagangan. Namun terkadang apa yang sudah individu rencanakan tidak sesuai dengan apa yang diharapkan. Mengapa demikian? Hal demikian dikarenakan perbedaan selera atau keinginan. Ada yang mempunyai keinginan yang besar untuk berlangganan di bank A juga ada yang mempunyai keinginan untuk mencoba ke Bank B.

Usaha Mikro Kecil dan Menengah mempunyai potensi yang besar untuk meningkatkan taraf hidup masyarakat. Hal ini karena UMKM secara tidak langsung menyerap tenaga kerja seperti usaha kelompok industri ekspor

²⁰Observasi, (03 Januari 2020, Jam 09-11.30), Di BRI Syariah.

maupun non ekspor yang memberikan pengaruh terhadap naiknya pemerataan ekonomi masyarakat. Untuk itu dalam menunjang pembiayaan UMKM tentunya ada pihak-pihak penyedia layanan keuangan yang pro dalam menopang kebutuhan yang diperlukan oleh pengusaha tanpa terbebani oleh bunga dan lain sebagainya seperti yang dikatakn oleh bapak Ahmad Fawaid selaku pengusaha stiker dan warung kopi sebagai berikut :

“Langkah pertama dalam menjalankan usaha yaitu kepasrahan dalam menjalani semua lika-liku dalam berusaha, banyak rintangan dan hambatan yang harus bisa dilewati. Orang berusaha itu tidak semata-mata langsung berhasil, butuh perjuangan yang keras dan butuh biaya atau modal yang memadai sesuai dengan usaha yang akan dijalankannya. Modal dapat diperoleh dengan cara meminjam kepada saudara, kerabat atau sahabat. Modal juga bisa diperoleh dari Bank. Baik Bank konvensional atau Bank syariah. Dalam mencari modal akan lebih mudah ketika berhubungan dengan pihak Bank asalkan dengan syarat yang sudah ditentukan oleh pihak bank. Bank tidak akan serta merta memberikan modal terhadap kita, namun ada syarat yang harus dipenuhi mulai dari pra meminjam sampai pasca mendapatkan pinjaman. Jadi Setelah kita mendapatkan pinjaman dari Bank maka kita harus menjalankan usaha kita dengan giat, sungguh-sungguh dan bertanggung jawab. Kita harus inovatif dalam hal apapun dan siap mengembangkan usaha yang sudah kita jalankan serta mendengarkan masukan-masukan dari pihak Bank”.²¹

Selaras dengan fungsi Bank-bank penyedia layanan keuangan kususanya Bank Syariah tentunya sudah memahami kebutuhan pengusaha-pengusaha disektor Usahan Mikro Kecil dan Menengah dalam hal pembiayaan yang tidak membembankan sebelah pihak. Hadirnya Bank Syariah sebagai lembaga keuangan tentunya dapat merangkul pengusaha untuk bekerja sama agar bisa membantu perekonomian masyarakat kecil, seperti yang diutarakan oleh H. Zainal Abidin sebagai berikut :

“Berwirausaha bukan pilahan dalam hidup, tapi tuntutan yang harus dijalani dalam berusaha. Karena untuk mencapai strata kehidupan

²¹Ahmad Fawaid, Nasabah, Wawancara langsung, (06 Januari 2020).

yang tinggi perlu adanya usaha yang giat dan juga disertai do'a. Wirausaha membutuhkan biaya yang tidak sedikit, karena membutuhkan banyak biaya maka harus mencari pinjaman dan yang tidak bisa didapatkan dengan meminjam kepada saudara, tetangga maupun kerabat jauh dikarenakan kehidupannya juga serba pas pasan. Pilihan terakhir dalam memecahkan masalah mencari lembaga keuangan yang mampu menyediakan biaya yang dibutuhkan yaitu pihak bank. Dengan mengikuti aturan –aturan yang sudah ditentukan oleh pihak bank. Usaha yang saya jalankan selama ini mengalami kelemahan dalam segi modal. Sebab semakin banyak modal yang kita miliki akan lebih banyak keuntungan yang akan kita dapatkan. Maka dari itu saya mengambil modal ke bank syariah dengan tujuan untuk mengembangkan usaha yang sudah saya jalankan. Kenapa saya meminjam modal ke bank syariah dan tidak ke bank konvensional? Alasan saya disini, karena di bank syariah ada akad yang sangat jelas sebelumnya dan in shaa Allah terjauhkan dari hal riba”.²²

Jadi, banyak hal yang menjadi pilihan seseorang dalam mengambil keputusan untuk mencari pinjaman ke Bank Syariah, salah satunya dengan alasan akad yang jelas serta ketentuan-ketentuan yang sangat jelas dan tidak ada yang merasa dirugikan. Seperti yang dijelaskan oleh Mohammad Amiruddin sebagaimana berikut:

“Ada banyak kelebihan-kelebihan dalam mencari pinjaman modal ke Bank Syariah. Salah satu kelebihan yang bisa saya sebutkan yaitu kecepatan realisasi pembiayaan dalam tenggang waktu paling cepatnya satu atau hari paling lambatnya satu minggu, tidak adanya biaya administrasi dalam mengajukan pembiayaan, adanya pengurangan setoran angsuran ketika proses pembiayaan sudah berumur satu tahun atau lebih serta didukung dengan akad yang jelas. Karena menurut saya akad itu merupakan hal yang paling pokok. Ketika akad itu benar maka pinjaman yang kita dapatkan akan barokah dan usaha yang saya jalankan akan barokah juga. Namun, jika pinjaman yang kita dapatkan bersumber dari ketentuan-ketentuan yang meleset dari aturan islam seperti halnya riba maka dampaknya terhadap usaha kita akan besar dan jauh dari keberkahan. Terkadang meskipun banyak keuntungan yang kita dapatkan jika jauh dari keberkahan maka dalam hati kita akan selalu merasa kurang dan rasa syukur pun akan kita lupakan. Jadi menurut saya semahal apapun pinjaman yang kita dapatkan asal dengan akad yang jelas dan jauh

²²H. Zainal Abidin, Nasabah, Wawancara langsung, (13 Januari 2020).

dari riba jauh lebih baik daripada pinjaman yang murah namun di dalamnya tercampur dengan sesuatu yang riba”.²³

Banyak pinjaman yang murah, namun terkadang salah dalam hal akad yang akan mempengaruhi keberkahan dalam setiap usahanya, bahkan terhadap keluarga yang kita nafkahi. Oleh karena itu, kita harus memperhatikan modal dan pelaksanaan dari setiap usaha yang akan kita jalankan.

Sesuai yang disampaikan di atas bahwa masyarakat terlebih dahulu memperhatikan prosedur yang jelas sesuai dengan ketentuan hukum Islam. Seperti yang dipaparkan oleh Bapak Moh Sakroni selaku Unit Head Pamekasan:

BRI Syariah adalah Bank yang menyediakan produk-produk peminjaman disesuaikan dengan beberapa tuntunan Syariat Islam. Karena banyak masyarakat sekarang sadar akan eksistensi Bank Syariah sebagai penyedia jasa yang jelas dari segi persyaratan-persyaratan yang harus dipenuhi tidak membebankan pihak nasabah dan tidak berbau riba. Hal tersebut juga berdampak pada perolehan harta yang didapatkan oleh nasabah apabila melalui proses yang tidak jelas akan berdampak pada hasilnya yang kurang baik justru sebaliknya, jika langkah dalam pencarian modal ditempuh dengan proses yang jelas maka akan hasil akan jelas dan barokah²⁴

Pembiayaan BRI Syariah ini Dalam kaitannya dengan pembiayaan usaha mikro memenuhi kebutuhan-kebutuhan nasabah untuk berusaha demi berlangsungnya kegiatan perekonomiannya telah mengambil peran penting dimana bank ini menyediakan pelayanan-pelayanan yang pas untuk kebutuhan usaha masyarakat mayoritas Muslim ini. Di dalam menunjang lancarnya kegiatan perekonomian masyarakat diharapkan BRI

²³Mohammad Amiruddin, Nasabah, Wawancara langsung, (16 Januari 2020).

²⁴ Moh. Sakroni, Unit Head Pamekasan, Wawancara langsung, (2 Januari 2020).

Syariah mampu mengatasi *problem* perekonomian masyarakat. Jadi penulis beranggapan peranan BRI Syariah ini sangat menarik perhatian masyarakat karena sudah memenuhi syarat-syarat Syariat Islam.²⁵

4. Faktor penghambat Pembiayaan Mikro untuk usaha Mikro Kecil dan Menengah

Manusia merupakan makhluk ciptaan Allah yang paling sempurna. Namun masih ada sebagian manusia yang masih merasa bahwa dia penuh dengan kekurangan. Padahal kekurangan itu bukan dari dalam dirinya namun kekurangan itu disebabkan karena dia tidak pernah bersyukur terhadap apa yang telah Allah berikan. Allah juga telah memberikan badan yang sehat serta akal yang sempurna. Manusia yang bersyukur akan menggunakan dan mengamalkan apa yang telah Allah berikan kepadanya dengan sebaik mungkin. Sebagian besar manusia mengeluhkan perihal kebutuhan dalam kehidupan sehari. Sebenarnya rezeki itu sudah ada yang mengatur. Setiap sesuatu yang hidup di bumi ini Allah yang akan memberikan rezeki terhadap mereka. Dalam hal ini kita tidak boleh salah menafsirkannya perihal rezeki, sebab jika kita salah menafsirkan maka akan berdampak malas terhadap diri manusia dalam melakukan ikhtiar karena merasa semuanya sudah ada yang mengatur. Meskipun sudah ada yang mengatur, Allah juga mewajibkan perihal ikhtiar/usaha yang semuanya akan disandarkan terhadap Allah SWT. Ikhtiar di sini bermacam-macam. Ada dengan cara bertani, beternak dan berdagang.

²⁵Observasi, (16 Januari 2020, Jam 09-11.30), Di BRI Syariah.

Akhir-akhir ini kebanyakan manusia memilih untuk membuka usaha melalui perdagangan seperti halnya membuka toko. Dalam usaha membuka toko ini tentunya juga memerlukan modal yang cukup banyak serta arahan-arahan yang tujuannya untuk mengembangkan usaha tersebut.

Perihal pembiayaan/modal itu terkadang sulit untuk didapatkan. Namun ada sebagian orang yang mencari pinjaman ke kerabat serta ke famili-familinya. Jikasebagian dari kerabat/famili itu ada yang mampu maka sangatlah beruntung. Namun terkadang famili atau kerabat ersebut juga rendah dalam ekonominya.

Jika sudah tidak menemukan pinjaman dalam lingkungan sekitar maka jalan satu-satunya mencari pinjaman/atau modal ke bank. Karena sudah tentu akan mendapatkan pinjaman asalkan sesuai dengan syarat-syarat yang sudah di tentukan oleh pihak bank. Dalam hal ini juga tidak lepas dari hambatan-hambatan yang akan di temukan oleh pelaku usaha tersebut, apalagi masih awal-awal menjalankan usaha.

Hambatan yang sering ditemukan biasanya seperti halnya kesulitan dalam mencari jaminan dan terbatasnya fasilitas atau pengetahuan berusaha/bisnis yang akan diberikan kepada pihak bank. Hal ini seperti yang disampaikan oleh Bapak Nasrullah sebagaimana berikut:

“Setau saya, setiap manusia itu harus berusaha semaksimal mungkin. Apaun usahanya yang penting tidak melanggar syariat yang sudah ada. Adapun setiap usaha yang dijalankan terkadang membutuhkan biaya/modal yang memadai. Akan tetapi, modal yang cukup akan sulit di dapatkan dalam waktu yang singkat. Jalan satu-satunya yaitu dengan mencari pinjaman ke Bank. Dalam mencari pinjaman, saya lebih mengutamakan Bank syariah. Namun tidak menutup kemungkinan ada hambatan-hambatan yang ditemui.biasanya hambatan yang dihadapi perihal beberapa syarat yang harus dipenuhi

diantaranya tidak ada izin usaha yang dimiliki UMKM, masyarakat cenderung menggunakan Bank konvensional”.²⁶

Jadi, dalam setiap bank mempunyai aturan serta syarat-syarat yang harus dipenuhi. Dan tidak hanya jaminan saja yang diharuskan tetapi ada hal-hal lain yang menjadi aturan dalam Bank. Seringkali yang menjadi hambatan bagi pelaku usaha yaitu usahanya masih belum lancar dan memerlukan arahan-arahan dari orang yang ahli dalam perihal perdagangan. Hal ini juga disampaikan oleh Ibu Maisaroh sebagaimana berikut:

“Dalam membuka sebuah usaha tentunya kita itu harus bersabar dan mencari cara bagaimana usaha kita bisa berjalan sebagaimana mestinya, apalagi yang masih awal-awal membuka usaha. Setelah kita mendapatkan modal dari pihak bank maka usaha kita harus berjalan dengan lancar agar penghasilan dengan pembiayaan berbanding lurus. Jangan sampai pembiayaan harus rutin membayar namun usaha belum juga lancar. Maka dari itu sangat butuh arahan-arahan dari orang-orang yang ahli sehingga mengerti alur membuka usaha serta dalam mengembangkannya”.²⁷

Dalam membuka usaha dibutuhkan orang-orang yang berani menghadapi tantangan serta semangat meskipun banyak hambatan yang dihadapi. Seringkali hambatan itu ada, semisal dalam perihal pembiayaan usaha kecil seperti halnya keuntungan yang tidak begitu besar. Sehingga membutuhkan kekreatifan bagi pelaku usaha tersebut. Hal ini selaran dengan yang disampaikan Uswatun Hasanah sebagaimana berikut:

“Ketika kita membuka usaha kecil-kecilan, sedangkan pembiayaan mendapatkan dari bank maka kita harus kreatif dan inovatif dalam menjalankan usaha, agar apa yang kita lakukan dengan pembiayaan yang harus kita bayar setiap bulannya. Terkadang kita menjalankan usaha hanya berjalan lurus saja serta tidak ada pengembangan dan kreasi dalam menjalankan usaha tersebut. Padahal banyak dari pihak

²⁶Nasrullah, Nasabah, Wawancara langsung, (16 Januari 2020).

²⁷Maisaroh, Nasabah, Wawancara langsung, (16 Januari 2020).

lain melakukan usaha yang sama dengan apa yang kita lakukan. Maka kita harus benar-benar bersaing dengan cara yang sehat. Oleh karena itu kreasi sangat dibutuhkan”.²⁸

Pada dasarnya kreasi serta inovasi merupakan sesuatu yang sangat dibutuhkan dalam menjalankan usaha. Mulai dari usaha kecil, menengah dan atas. Maka dari itu jangan pernah berhenti bertanya dan meminta masukan terhadap orang-orang yang ahli dalam berusaha. Karena orang-orang yang ahli itu pernah juga menghadapi hambatan serta tantangan dalam setiap usaha yang dijalankan. Sehingga mereka lebih awal mendapatkan pelajaran serta pengalaman. Banyak orang sukses itu tercipta dari banyaknya kegagalan serta pengalaman yang dihadapi.

Jadi, menurut observasi yang penulis lakukan bahwa yang menjadi hambatan-hambatan dalam berusaha itu diantaranya keterbatasan pengusaha atau unit UMKM dalam menjalankan usahanya seperti keterbatasan akses usaha. Disamping itu berkaitan dengan pendanaan yang diberikan bank kepada masyarakat biasanya kurang syarat dalam mendapatkan pembiayaan tersebut, karena tidak punya jaminan yang harus diberikan kepada bank. Dalam hal ini pihak bank memberikan arahan-arahan perihal persyaratan yang harus dipenuhi.²⁹

B. Temuan Penelitian

1. *Targeting* Pembiayaan Mikro untuk usaha Mikro Kecil dan Menengah

Menyebarkan brosur produk pembiayaan UMKM, datang ke pasar-pasar untuk mempromosikan produk pembiayaan.

2. Faktor pendukung Pembiayaan Mikro untuk usaha Mikro Kecil dan

²⁸Wawancara langsung dengan Uswatun hasanah (16 januari 2020).

²⁹Observasi, (16 Januari 2020, Jam 09-11.30), di BRI Syariah.

Menengah

- a. Kecepatan realisasi pembiayaan dalam tenggang waktu paling cepat satu minggu.
- b. Tidak adanya biaya administrasi dalam mengajukan pembiayaan.
- c. Adanya pengurangan setoran angsuran ketika proses pembiayaan sudah berumur satu tahun atau lebih.

3. Faktor Penghambat Pembiayaan Mikro untuk Usaha Mikro Kecil dan Menengah

- a. Tidak adanya izin usaha yang dimiliki UMKM .
- b. Masyarakat cenderung masih menggunakan bank konvensional.

C. Pembahasan

1. Targeting Pembiayaan Mikro untuk usaha Mikro Kecil dan Menengah

Dari beberapa wawancara yang dilakukan, peneliti menyimpulkan bahwa targeting Bank untuk mencapai target pembiayaan Mikro untuk usaha Mikro kecil dan menengah di BRI Syariah kantor Cabang pembantu pamekasan yaitu, *Pertama*, melakukan pendekatan-pendekatan terhadap masyarakat serta memberikan penjelasan tentang visi dan misi Bank Syariah. *Kedua*, pihak bank memberikan pembiayaan terhadap nasabah. *Ketiga*, memberikan modal hanya kepada usaha yang sudah berjalan paling sedikitnya enam bulan. *Keempat*, selalu melakukan peninjauan serta arahan terhadap usaha yang dijalankan oleh nasabah. *Kelima*, Kecepatan realisasi pembiayaan dalam tenggang waktu paling cepatnya satu atau dua hari dan paling lambat satu minggu. *Keenam*, Tidak adanya biaya administrasi dalam

mengajukan pembiayaan. *Ketujuh*, Adanya pengurangan setoran ketika proses pembiayaan sudah berumur satu tahun atau lebih.

Hasil wawancara di atas diperkuat dengan hasil observasi yang peneliti lakukan. Peneliti melihat bahwasannya pihak bank melakukan pendekatan terhadap masyarakat baik ke toko-toko ataupun ke pasar-pasar. Mereka memberikan gambaran-gambaran serta memberikan penjelasan mengenai maksud dan tujuan dari adanya Bank Syariah. Peneliti juga melihat pihak Bank Syariah melakukan peninjauan-peninjauan kepada usaha yang dijalankan oleh nasabah serta memberikan arahan-arahan dan penjelasan bagaimana usaha yang dilakukan oleh nasabah bisa berkembang dan sesuai target yang diinginkan oleh pihak Bank Syariah ataupun nasabah yang menjalankan usahanya.

Meskipun tidak mudah dalam memasarkan produk-produk bank Syariah peneliti melihat usaha yang dilakukan oleh pegawai sangat bervariasi dalam mengarahkan, meyakinkan dan mengordinasikan perihal yang menjadi pokok dari tujuan yang sudah disampaikan sehingga ada kalanya masyarakat ada perasaan tertarik untuk mencobanya dan memantapkan keinginannya untuk mendapatkan fasilitas yang sudah disampaikan di atas³⁰.

2. Faktor Pendukung Pembiayaan Mikro untuk Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Penanaman dana dengan maksud agar mendapatkan keuntungan dikemudian hari yang berupa imbalan dan badan usaha untuk memperoleh keuntungan yang berupa uang. Badan-badan usaha yang mendapat

³⁰Observasi, (03 Januari 2020, Jam 09-11.30), Di BRI Syariah.

pembiayaan investasi harus mampu memperoleh keuntungan finansial agar dapat hidup dan berkembang serta memenuhi kewajiban kepada pihak bank. Skema pembiayaan mikro BRI Syariah menggunakan akad Murabahah (jual beli), dengan tujuan pembiayaan untuk modal kerja, investasi dan konsumsi (setinggi tingginya 50% dari tujuan produktif nasabah).

Pembiayaan untuk usaha mikro dengan menggunakan akad murabahah yakni suatu akad jual beli dimana harga jual sebesar harga perolehan ditambah keuntungan yang disepakati antara penjual dan pembeli. Murabahah dapat dilakukan berdasarkan pesanan ataupun tanpa pesanan. Murabahah berdasarkan pesanan berarti Bank melakukan pembelian barang setelah ada pesanan dari nasabah.

Dalam kaitanya dengan pembiayaan usaha mikro, maka dalam hal ini BRI Syariah sebagai perwakilan untuk pembelian barang terhadap kebutuhan nasabah usaha mikro memiliki suatu tujuan untuk membiayai kebutuhan nasabah dalam hal pengadaan barang konsumsi seperti rumah, kendaraan atau barang produktif seperti mesin produksi, pabrik dll. Kemudahan yang diberikan oleh BRI Syariah adalah nasabah dapat mengangsur pembayarannya dengan jumlah angsuran yang tidak akan berubah selama masa perjanjian. Kemudahan tersebut dapat meringankan beban yang harus ditanggung oleh pengusaha mikro.³¹

Berdasarkan observasi yang penulis lakukan bahwa faktor yang mendukung terjadinya transaksi peminjaman atau antusiasme masyarakat diantaranya produk-produk yang ditawarkan secara tidak langsung menarik

³¹ Muhammad Turmudi, "Pembiayaan Mikro BRI Syariah Upaya Pemberdayaan dan Peningkatan UMKM oleh BRI Syariah Cabang Kediri". Vol.2 No.2,2017.

perhatian para nasabah-nasabah BRI Syariah karena merupakan harapan dari masyarakat yang menginginkan mempunyai modal usaha bersumber pada hasil transaksi yang tidak menimbulkan bunga atau riba. Juga nasabah memandang BRI Syariah sebagai bank yang memberikan pelayanan paling mudah dari segi administrasi dan biaya angsurannya bisa dicicil sesuai dengan kemampuan nasabah.³²

3. Faktor Penghambat Pembiayaan Mikro untuk Usaha Kecil dan Menengah

Pengalaman sehari-hari menunjukkan kepada kita, bahwa tidak semua yang telah kita alami dan kita jalani tidak semuanya berjalan lurus seperti yang diinginkan begitu juga dengan pembiayaan terkadang masih banyak hal-hal yang merintangai usaha-usaha yang dijalankan.

Dalam undang-undang juga dilihat secara jelas profil dari para UMKM. Undang-undang juga dengan jelas mengklasifikasikan jenis-jenis usaha dan mengatur tentang aspek penumbuhan iklim usaha yang ada di Indonesia berupa pendanaan, sarana dan prasarana, informasi usaha, kemitraan, perizinan usaha, kesempatan berusaha, promosi dagang dan dukungan kelembagaan. Hal yang ditujukan untuk memudahkan para pelaku usaha yang bergerak pada sektor Mikro, kecil, dan menengah.³³

Hal yang menjadi penghambat dari perjalanan pembiayaan usaha Mikro Kecil dan Menengah diantaranya kurang sadarnya masyarakat atas kehadiran bank syariah yang senantiasa memberikan fasilitas yang maksimal mengenai permasalahan pembiayaan yang dibutuhkan nasabah yang

³²Observasi langsung(16 Januari 2020). Di BRI Syariah.

³³Ibid.

terkadang menjadi problema yang utama dalam menjalankan usaha. Juga ada yang terkadang dalam menjalankan usaha-usaha masih kurang dalam segi perizinan ataupun kurang pahami nasabah dalam menjalankan usaha masih belum punya izin produksi juga masyarakat cenderung ke Bank konvensional sehingga masyarakat mempunyai perasaan takut untuk membuka usahanya secara besar-besaran yang berakibat turunnya persentase peminjaman nasabah kepada bank syariah.

Menyikapi hal tersebut BRI Syariah KCP Pamekasan melakukan langkah-langkah menanggulangi terjadinya masalah tersebut diantaranya pembinaan-pembinaan. Sasaran dari pembinaan UMKM adalah meningkatkan jumlah pengusaha menengah dan terwujudnya usaha yang makin tangguh dan mandiri, sehingga pelaku ekonomi tersebut dapat menjalankan usahanya demi meningkatkan taraf hidupnya menjadi lebih baik³⁴

³⁴Observasi langsung(16 Januari 2020). Di BRI Syariah.