

# PERAN WARUNG MIKRO BANK SYARIAH MANDIRI KUDUS DALAM PENGEMBANGAN USAHA MIKRO, KECIL DAN MENENGAH (UMKM) DI KUDUS

*Mochamad Rachman*

*Bank Mandiri Syariah Semarang*

*e-mail: mochamadrachman35@yahoo.com*

*Abdurrahman Kasdi*

*STAIN Kudus*

**Abstract:** This study is a field study using qualitative descriptive approach. Data obtained by the method of interview, observation and documentation. Source of data in this study is UMKM in Kudus who become customers of Micro Shop BSM Kudus and Sacred BSM Micro Shop manager. Test the validity of the data with triangulation techniques and data analysis methods and Milles Huberman. The results show that implementations financing in the Micro Shop BSM Kudus addressed to UMKM using the murabaha contract and has been implemented in accordance with the procedure. Micro stalls BSM Kudus role in overcoming obstacles UMKM in Kudus, especially in the capital, so that UMKM can increase sales revenue, profit and assets. Enabling and inhibiting factors implementations Micro Shop BSM Kudus comes from within (internal) and outside (external).

**Keywords:** Kajian ini adalah kajian lapangan dengan menggunakan pendekatan kualitatif-deskriptif. Data diperoleh dengan metode wawancara, pengamatan dan dokumentasi. Sumber data dalam kajian ini adalah pelaku UMKM di Kabupaten Kudus yang menjadi nasabah Warung Mikro BSM Kudus dan pengelola Warung Mikro BSM Kudus. Uji keabsahan data dengan teknik triangulasi dan analisis data dengan metode Huberman dan Milles. Hasil kajian menunjukkan bahwa implementasi pembiayaan Warung Mikro BSM Kudus yang ditujukan kepada pelaku UMKM menggunakan akad murabahah dan telah dilaksanakan sesuai dengan prosedur. Warung Mikro BSM Kudus berperan dalam mengatasi kendala pelaku UMKM di Kabupaten Kudus, khususnya dalam permodalan, sehingga para pelaku UMKM dapat meningkatkan omset penjualannya, laba dan asset. Faktor pendukung dan penghambat implementasi Warung Mikro BSM Kudus

berasal dari dalam (internal) dan dari luar (eksternal).

***Kata Kunci: Warung Micro BSM, UMKM, Islamic Banking***

## **Pendahuluan**

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) sangat penting bagi perkembangan perekonomian negara. Pada saat krisis moneter 1998 dan krisis keuangan global yang terjadi pada tahun 2008, sektor UMKM terbukti mampu bertahan dibanding perusahaan besar. Krisis moneter telah menyadarkan banyak pihak tentang fundamental ekonomi yang kuat dan pemberdayaan ekonomi rakyat (Nikensari, 2012: 1). Pada tahun 2014, di Indonesia terdapat sekitar 57,9 juta pelaku UMKM dimana telah memberi kontribusi terhadap PDB 58,92 persen dan kontribusi dalam penyerapan tenaga kerja 97,30 persen. Untuk tingkat ASEAN, sebanyak 96 persen perusahaan bergerak di sektor UMKM dengan kontribusi terhadap PDB sebesar 30 hingga 57 persen. Kemudian kontribusi dalam penyerapan tenaga kerja 50 sampai 98 persen (Rachma Sari, <http://merdeka.com>).

Namun, pertumbuhan dan perkembangan usaha mikro dan kecil di Indonesia saat ini belum sepenuhnya diimbangi peningkatan kualitas UMKM yang ada. Hal ini karena masih ada kendala terbesar yang dihadapi dalam mengembangkan usaha. Hambatan yang mereka hadapi, antara lain kesulitan dalam bersaing dengan produsen besar, kekurangan modal dan keterbatasan mengakses pasar (Jalil, <http://ekbis.sindonews.com>). Bagi lembaga keuangan, hal itu merupakan peluang yang baik. Tidak mengherankan bermunculan lembaga keuangan konvensional dan perbankan syariah.

Menurut Undang-undang Nomor 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, perbankan syariah adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang bank syariah dan unit unit usaha syariah, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya. Peraturan tersebut telah memungkinkan perkembangan perbankan syariah dengan sangat cepat. Berkembangnya jumlah cabang dari bank syariah baik dari bank umum yang berdasarkan syariah maupun divisi syariah dari bank umum konvensional (Karim, 2012: 233).

Oleh sebab itu, mengingat masyarakat Indonesia yang mayoritas memeluk agama Islam dan hampir 75% merupakan pengusaha UMKM sungguh merupakan peluang bagi perbankan untuk beroperasi dengan sistem syariah. Gayungpun bersambut tentunya masyarakat sangat mengapresiasi keberadaan perbankan syariah menjalankan aktivitasnya di Indonesia. Begitu juga dengan kehadiran Bank Syariah Mandiri dengan Warung Mikronya di Kabupaten Kudus ini. Warung Mikro Bank Syariah Mandiri dalam nisbahnya menggunakan sistem pembiayaan dengan prinsip syariah. Unit usaha Bank Syariah Mandiri ini telah bekerja sama dengan para pelaku UMKM di Kabupaten Kudus untuk mengembangkan usahanya.

Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis: (1) implementasi pembiayaan Warung Mikro Bank Syariah Mandiri (BSM) Kudus, (2) peran pembiayaan Warung Mikro Bank Syariah Mandiri (BSM) Kudus dalam pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Kudus, dan (3) faktor-faktor yang menjadi penghambat dan pendukung dalam implementasi pembiayaan mikro yang diberikan oleh Warung Mikro Bank Syariah (BSM) Kudus kepada pelaku UMKM di Kabupaten Kudus.

### **Kerangka teori** **Perbankan syariah**

Bank berasal dari kata Italia *banco* yang artinya *bangku*. Bangku inilah yang dipergunakan oleh bankir untuk melayani kegiatan operasionalnya kepada para nasabah. Istilah bangku secara resmi dan populer menjadi *bank* (Hasibuan, 2002: 1). Bank merupakan lembaga keuangan yang memberikan jasa keuangan, yaitu menyalurkan dana dan menghimpun dana dari masyarakat; sedangkan lembaga keuangan lainnya hanya fokus pada salah satu bidang saja (Kasmir, 2003: 4).

Jenis bank jika dilihat dari cara menentukan harga, baik harga jual maupun harga beli, terbagi menjadi dua macam, yaitu bank yang berdasarkan prinsip konvensional dan bank yang berdasarkan prinsip syariah (Kasmir, 2003: 177). Dalam bank konvensional penentuan harga selalu didasarkan kepada bunga, sedangkan dalam bank syariah didasarkan kepada konsep Islam yaitu kerja sama dalam skema bagi hasil, baik untung maupun

rugi.

Menurut Undang-undang nomor 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, pengertian bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah. Sofyan Syafri Harahap (2004, 94-95) menyebut bank syariah sebagai bank bagi hasil. Dalam menentukan imbalannya, baik imbalan yang diberikan maupun diterima, bank syariah tidak menggunakan sistim bunga, akan tetapi menggunakan konsep imbalan sesuai dengan akad yang diperjanjikan (Ismail, 2011: 34).

Dalam melakukan kegiatan usahanya, bank syariah berdasarkan prinsip syariah, demokrasi ekonomi dan prinsip kehati-hatian. Hal itu sesuai dengan isi bab II pasal 2 Undang-undang nomor 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah. Di bab II pasal 3 undang-undang tersebut menguraikan bahwa Perbankan Syariah bertujuan menunjang pelaksanaan pembangunan nasional dalam rangka meningkatkan keadilan, kebersamaan dan pemerataan kesejahteraan rakyat.

Untuk dapat mencapai tujuan tersebut, maka bank syariah harus dapat menjalankan tiga fungsi sebagaimana tertuang dalam bab II pasal 4. *Pertama*, Bank Syariah dan UUS wajib menjalankan fungsi menghimpun dana dan menyalurkan dana masyarakat. *Kedua*, Bank Syariah dan UUS dapat menjalankan fungsi sosial dalam bentuk lembaga baitul mal, yaitu menerima dana yang berasal dari zakat, infak, sedekah, hibah atau dana sosial lainnya dan menyalurkan kepada organisasi pengelola zakat. *Ketiga*, Bank Syariah dan UUS dapat menghimpun dana sosial yang berasal dari wakaf uang dan menyalurkannya kepada pengelola wakaf (*nadzir*) sesuai dengan kehendak pemberi wakaf (*wakif*). Dalam pelaksanaan fungsi sosial tersebut harus sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.

Untuk mengetahui secara jelas praktik perbankan syariah, berikut ini disebutkan lima transaksi yang lazim dilakukan oleh perbankan syariah, meliputi: (1) Transaksi yang tidak mengandung riba; (2) Transaksi yang ditujukan untuk memiliki barang dengan cara jual beli (*murabahah*); (3) Transaksi yang ditujukan untuk mendapatkan jasa dengan cara sewa (*ijarah*); (4) Transaksi yang ditujukan untuk mendapatkan modal kerja dengan cara bagi hasil (*mudharabah*), dan (5) Transaksi deposito,

tabungan, giro yang imbalannya bagi hasil (*mudharabah*) dan transaksi titipan (*wadiah*) (Nikensari, 2012: 22).

### **Warung mikro BSM Kudus**

Landasan hukum pembiayaan melalui warung mikro didasarkan pada Surat Edaran Pembiayaan Nomor 11/009/PEM tanggal 13 Februari 2009. Pembiayaan warung mikro adalah pembiayaan Bank kepada nasabah/calon nasabah perorangan/badan usaha untuk membiayai kebutuhan usahanya melalui pembiayaan modal kerja dan/atau pembiayaan investasi dengan maksimal limit sampai dengan Rp100.000.000 (seratus juta rupiah). Warung Mikro merupakan layanan di Kantor Cabang/Kantor Cabang Pembantu (KC/KCP) yang ditunjuk untuk memasarkan, memproses dan mengelola portofolio pembiayaan segmen mikro di Bank.

Warung Mikro BSM Kudus adalah satu dari Warung Mikro yang dimiliki oleh BSM Nasional. Hadirnya Warung Mikro merupakan perwujudan dari misi ke-dua BSM yaitu: pengembangan pembiayaan sektor UMKM. Dalam rangka mencapai visi BSM yang mengutamakan penyaluran pembiayaan pada segmen UMKM, maka porsi pembiayaan UMKM akan terus diperbesar dari kondisi saat ini yang telah mencapai 62% dari total portofolio. Pembiayaan mikro dan kecil (program) difokuskan pada: pembiayaan program, pembiayaan dengan pola *second tier* (*Linkages*) dan Pembiayaan Mikro (Warung Mikro).

Prinsip-prinsip pembiayaan mikro yang menjadi prinsip dan kunci sukses pengelolaan pembiayaan mikro meliputi cepat, sederhana dan dekat. Cepat yaitu dibutuhkan pencairan cepat untuk memenuhi tuntutan bisnis dengan perputaran yang tinggi. Sederhana yaitu proses tidak berbelit-belit dan persyaratan mudah. Dekat artinya hubungan interpersonal dan lokasi layanan yang dekat dengan lokasi usaha dan segmen mikro.

### **Kredit, pembiayaan dan pembiayaan Murabahah**

Menurut Undang-undang Nomor 10 tahun 1998 tentang Perbankan, kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau

kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga. Sedangkan pengertian pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan dan kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil (Kasmir, 2003: 92).

Kata *al-Murabahah* diambil dari bahasa Arab dari kata *ar-ribhu* (ربح) yang berarti kelebihan dan tambahan (keuntungan). Sedangkan dalam definisi para ulama terdahulu adalah jual beli dengan modal ditambah keuntungan yang diketahui. Menurut arti luas dari *murabahah* yaitu jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Sehingga dapat diartikan bahwa *murabahah* adalah memindahkan hak milik seseorang kepada orang lain sesuai dengan transaksi dan harga awal yang dilakukan pemilik awal ditambah dengan keuntungan yang diinginkan. Undang-undang Nomor 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah menjelaskan yang dimaksud pembiayaan dengan “akad *murabahah*” adalah akad pembiayaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai keuntungan yang disepakati. Jadi pembiayaan *murabahah* merupakan suatu akad pembiayaan dengan prinsip jual beli dimana penjual menyatakan harga beli beserta keuntungan (margin), dalam hal ini yang bertindak sebagai penjual adalah bank, sedang sebagai pembeli adalah nasabah.

### **Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)**

Usaha mikro berdasarkan Undang-undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) adalah usaha produktif milik orang perorangan dan / atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam undang-undang ini. Selama ini usaha mikro dipandang sebagai kegiatan usaha yang dapat memperluas lapangan pekerjaan serta memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat dan dapat berperan

dalam proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat, mendorong pertumbuhan ekonomi, serta berperan mewujudkan stabilitas nasional.

Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam undang-undang ini.

Usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam undang-undang ini.

Di Jawa Tengah, pembinaan UMKM dilaksanakan melalui Program Peningkatan Produktivitas Pemasaran dan Jaringan Usaha. Jumlah UMKM di Jawa Tengah yang telah dibina selama periode 2008 - Semester I 2014 adalah sebanyak 96.960 unit, dengan perincian sebagai berikut: UMKM Produksi/ Non Pertanian sebanyak 33.277 unit, UMKM Pertanian sebanyak 17.032 unit, UMKM Perdagangan sebanyak 35.227 unit, dan UMKM Jasa sebanyak 11.424 unit. Jumlah tenaga kerja yang diserap adalah sebanyak 574.756 orang, dengan total aset UMKM sebesar Rp. 12,385 triliun dan omset sebesar Rp. 15,680 triliun (Nota Dinas Koperasi dan UMKM Jawa Tengah, 2014).

Kabupaten Kudus merupakan sebuah kabupaten di provinsi Jawa Tengah. Ibukota kabupaten ini di Kota Kudus, terletak di jalur pantai timur laut Jawa Tengah antara Kota Semarang dan Kota Surabaya. Kota ini berjarak 51 kilometer dari Kota Semarang. Kabupaten Kudus berbatasan dengan, sebelah timur Kabupaten Pati, sebelah selatan Kabupaten Grobogan dan Kabupaten Demak, dan sebelah barat Kabupaten Jepara ([www.wikipedia.org](http://www.wikipedia.org)). Kudus merupakan daerah industri dan perdagangan yang mampu menyerap banyak tenaga kerja dan memberikan kontribusi besar terhadap PDRB. Sektor industri pengolahan berperan amat dominan dalam perekonomian

Kabupaten Kudus. Kontribusi sektor ini bagi PDRB Kabupaten Kudus sebesar 58,89 persen. Jumlah perusahaan di Kabupaten Kudus mencapai 13.482 perusahaan yang terkonsentrasi di tiga kecamatan, yaitu Kecamatan Kota, Jati, dan Kaliwungu. Sedangkan jumlah Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kudus mencapai 10.954 UMKM dengan konsentrasi bidang usaha yang berbeda-beda. Data Disperikop dan UMKM menunjukkan bahwa jumlah industri kecil dan UMKM yang hanya berkisar 9.000 pada tahun 2010 mengalami peningkatan menjadi 10.500 di tahun berikutnya. Pada tahun 2013 lalu, jumlah UMKM di Kabupaten Kudus sudah mencapai 11.659 unit (*Suara Merdeka*, 30 Oktober 2014).

### **Pengembangan UMKM**

Venkatraman dan Ramanujam (1986: 801-814) menyatakan bahwa kinerja perusahaan terdiri dari kinerja keuangan, kinerja bisnis, dan kinerja keorganisasian. Kinerja keuangan diukur dari penerimaan atas aset (*return on asset*), penerimaan atas penjualan (*return on sales*), dan *return on equity*. Indikator kinerja keuangan UMKM adalah penjualan pertahun, laba pertahun, aset bersih dan jumlah pekerja. Ukuran dalam menentukan kinerja usaha mikro menggunakan indikator-indikator kinerja yaitu nilai penjualan, keuntungan, nilai aset usaha, nilai aset keluarga, kredit, biaya hidup keluarga, dan tabungan keluarga (Nofianti, portal garuda).

Penelitian ini menggunakan aset, omzet penjualan dan laba (sebelum pajak) sebagai indikator pengukuran kinerja UMKM. Pengembangan UMKM diukur dari peningkatan nilai aset, omzet penjualan dan laba.

### **Kajian terdahulu**

Penelitian Akhmad Nurasikin (Skripsi, 2013) dengan judul "Strategi Pemasaran Warung Mikro Bank Syari'ah Mandiri (BSM) Cabang Kendal (Studi di Sales Outlet Kaliwungu)". Hasil penelitian ini adalah bahwa strategi tersebut antara lain: dengan strategi produk, harga, tempat, dan promosi yang berimplikasi positif terhadap kemajuan usaha para nasabahnya dan meningkatkan pendapatan bagi bank. Keunggulan produk yang dimiliki antara lain berprinsip dan akad sesuai dengan



syari'ah, Limit pembiayaan mulai dari Rp 2-100 juta, proses yang relatif mudah dan cepat, angsuran ringan dan tetap hingga jatuh tempo, program pelatihan dan pendampingan usaha bagi UMK, menggunakan pendekatan kolektif/perseorangan dan sistem jemput bola dan terletak yang dekat dengan lokasi usaha segmen mikro. Kelemahannya antara lain: kurangnya pegawai yang benar-benar memahami dan menguasai transaksi syari'ah, fasilitas yang kurang canggih dan promosi masih monoton dan kurang efisien.

Penelitian Try Prasetyo (Skripsi, 2011) berjudul "Produk Pembiayaan Warung Mikro di Bank Syariah Mandiri Cabang Depok Kelapa Dua". Pada penelitian ini diketahui bahwasannya aplikasi jual beli murabahah pada produk pembiayaan Warung Mikro 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 mewakili kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, maka akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik bank.

Penelitian Riza Rahayu Permatasari (Makalah ilmiah, 2014) dengan judul "Peran Kredit Pasar Model Terhadap Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (Studi Pada Bank Danamon Simpan Pinjam Unit Turen - Malang)". Penelitian ini didasarkan pada perkembangan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) di Kota Malang yang semakin pesat. Penelitian ini ingin mengetahui peran perbankan dalam pengembangan usaha mikro kecil dan menengah berkaitan dengan pemberian kredit modal kerja. Hasil penelitian diperoleh kesimpulan bahwa Bank Danamon Simpan Pinjam berperan dalam pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM).

### **Metode penelitian**

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*). Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif, yaitu menyajikan data sebagaimana adanya. Sumber data dalam penelitian ini adalah pelaku UMKM di Kudus yang menjadi nasabah Warung Mikro BSM Kudus dan pengelola

Warung Mikro Bank Syariah Mandiri Kudus. Adapun alat atau teknik pengumpul data dalam penelitian ini menggunakan wawancara, observasi atau pengamatan dan dokumentasi.

Observasi dilakukan untuk mengetahui tata cara perbankan Bank Syariah Mandiri dalam memberikan pembiayaan pada nasabah baru maupun nasabah lama terutama kepada pelaku UMKM. Wawancara dilakukan kepada pengelola Warung Mikro BSM Kudus untuk memperoleh data mengenai implementasi pembiayaan Warung Mikro BSM Kudus dan faktor-faktor pendukung dan penghambatnya. Wawancara kepada pelaku UMKM untuk memperoleh data tentang pengembangan usaha pelaku UMKM, meliputi omzet penjualan, keuntungan dan asset. Dokumentasi dilakukan untuk mengumpulkan data-data yang terkait dengan fokus penelitian yang berasal dari sumber utamanya (obyek penelitian), seperti dokumen-dokumen atau arsip-arsip, baik itu berupa sejarah perbankan, visi dan misi, dan lain-lain di Warung Mikro BSM Kudus.

Pengujian keabsahan data dilakukan dengan teknik *triangulasi* (Moleong, 2000: 178). Analisis data dalam penelitian ini menggunakan metode Huberman dan Milles. Peneliti akan melakukan langkah-langkah reduksi data, penyajian data, mengambil kesimpulan lalu memverifikasinya. Pertama, peneliti mencatat semua hasil penelitian dalam setiap tahapan kegiatan tanpa membuang sedikitpun walaupun ada data yang kurang relevan dengan tujuan penelitian. Setelah itu, mereduksi data yaitu memilih dan memilah data dengan cara menghilangkan atau mengurangi data yang tidak sesuai dengan tujuan penelitian. Selanjutnya menyajikan data dengan cara mendeskripsikan (menguraikan) semua masalah sesuai dengan hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi.

Langkah terakhir yang ditempuh oleh peneliti adalah tahap verifikasi atau menarik simpulan berdasarkan data yang diperoleh dari berbagai sumber yaitu dengan cara memberikan penafsiran antara teori-teori secara tertulis dibanding dengan kenyataan yang terjadi di lapangan. Pengujian ini dimaksudkan untuk melihat kebenaran hasil analisis sehingga menghasilkan simpulan yang dapat dipercaya.

## Hasil kajian

### Implementasi pembiayaan Warung Mikro BSM Kudus

Warung Mikro BSM Kudus merupakan salah satu dari 479 outlet Warung Mikro yang dimiliki oleh BSM. Warung Mikro di Kudus berdiri sejak tahun 2010. Latar belakang pendirian Warung Mikro BSM Kudus, mengingat sektor UMKM setiap tahun mengalami perkembangan/kenaikan yang baik, hal ini merupakan peluang positif bagi bank khususnya Warung Mikro BSM di Kudus. Pada dasarnya sektor UMKM memiliki masalah utama dalam bidang permodalan, sehingga dengan kehadiran Warung Mikro diharapkan mempermudah akses masyarakat ke dunia perbankan khususnya di bidang pembiayaan UMKM. Kehadiran Warung Mikro BSM memberi alternatif lain khususnya pembiayaan yang berprinsip syariah.

Pembiayaan Warung Mikro BSM kepada UMKM diperuntukkan bagi golongan non-golbertap (non golongan berpenghasilan tetap/wiraswasta) dan golbertap (golongan ber-penghasilan tetap/pegawai). Syarat untuk pembiayaan wiraswasta/usaha (non-golbertap) minimal sudah berjalan dua tahun namun bisa diberi toleransi usaha berjalan sudah satu tahun, rumah tinggal milik sendiri atau milik keluarga, usia minimal 21 tahun atau sudah menikah, maksimal usia 55 tahun saat pembiayaan lunas, memiliki rencana usaha dan peruntukan pembiayaan yang jelas, tercatat dan terdokumentasi, hasil *BI-Checking* tidak termasuk dalam katagori pembiayaan non-lancar.

### Pengembangan UMKM di Kabupaten Kudus

Peran Warung Mikro BSM Kudus dalam menyalurkan pembiayaan (outstanding pembiayaan) kepada UMKM di Kabupaten kudus mengalami peningkatan. Rata rata per tahun sebesar 5 % hingga 15%. Begitu juga dalam periode yang sama total nasabah mengalami peningkatan, rata rata per tahun sebesar 5% s.d. 20%. Peningkatan Pembiayaan tersebut membawa dampak positif bagi pelaku UMKM baik dari segi omzet penjualan, keuntungan dan asset-nya. Begitu juga bagi BSM Kudus karena pendapatan BSM Kudus 15 s.d. 20% merupakan *share* dari Warung Mikro.

Dari hasil wawancara dengan 10 (sepuluh) nasabah yang telah dibiayai Warung Mikro BSM (Sdr.Zaenal Mustakin, Sdr.

Suyono, Sdri Aisiyah, Sdri Dwi Devi Novita, Sdri Deny Ramboo, Sdr Sofyan, Sdr Dwi Purwanto, Sdr Jumadi, Sdr Jumadi, Sdr. Ahmad Jamil, dan Sdr. Rumaji), mereka menyatakan bahwa setelah memperoleh pembiayaan dari warung mikro BSM Kudus, omzet penjualan, keuntungan dan assetnya mengalami peningkatan.

### **Faktor penghambat dan pendukung implementasi pembiayaan Warung Mikro BSM Kudus**

Keberadaan Warung Mikro BSM Kudus dalam memberikan pembiayaan mikro, khususnya bagi pelaku UMKM di Kabupaten Kudus, ternyata tidak luput dari hambatan dan dukungan dari berbagai pihak. Faktor-faktor yang menjadi penghambat dan pendukung implementasi pembiayaan mikro dari Warung Mikro BSM Kudus kepada pelaku UMKM di Kabupaten Kudus, meliputi faktor yang berasal dari dalam (internal) dan faktor yang berasal dari luar (eksternal).

### **Analisis**

#### **Implementasi pembiayaan Warung Mikro BSM Kudus**

Untuk mendapatkan pembiayaan dari Warung Mikro BSM Kudus, nasabah harus mengikuti mekanisme yang telah ditentukan. Pertama, nasabah mengajukan pembiayaan ke bank mandiri terdekat, khususnya di divisi Warung Mikro disertai dengan syarat-syarat yang ditentukan, meliputi: copy KTP suami isteri, copy kartu keluarga, copy surat nikah, copy jaminan ada yang berupa BPKB, SHM, SHGB.

Kedua, pihak Bank akan melakukan proses awal, yaitu: *BI checking*. Persyaratan tersebut diserahkan kepada Pelaksana Marketing Mikro. Oleh Pelaksana Marketing Mikro berkas-berkas tersebut dilampiri hasil *BI Checking* diserahkan kepada petugas administrasi pembiayaan mikro untuk diadministrasikan dengan baik serta diserahkan kepada Asisten Analis Mikro untuk bahan analisa. Ketiga, setelah *BI checking* berkategori lancar, langsung ke proses selanjutnya seperti wawancara, *on the spot*, cek usaha, cek jaminan, dan cek lingkungan. Keempat, informasi nasabah yang didapat digunakan untuk analisa pembiayaan oleh seorang Asisten Analis Mikro terhadap: kelayakan perusahaan, kelayakan usaha nasabah pembiayaan, kebutuhan pembiayaan,

kemampuan menghasilkan laba, dan kemampuan membayar kembali angsuran pembiayaan/pelunasan pembiayaan, serta ketersediaan agunan untuk meng-cover besarnya permohonan pembiayaan.

Teknik analisis pembiayaan yang digunakan oleh Warung Mikro BSM Kudus untuk memberikan pembiayaan kepada nasabah, terutama pelaku UMKM, menggunakan analisis kuantitatif (*quantitative analysis*) dan analisis kualitatif (*qualitative analysis*). Untuk lebih meyakinkan pihak bank dalam memberikan pembiayaan kepada calon nasabah, maka dilakukan pula analisis faktor 5 C's. Pihak yang menganalisa bergantung pada besarnya pengajuan pembiayaan. Analisa pembiayaan dilakukan oleh Asisten Analis Mikro (AAM) dan diusulkan kepada Kepala Warung Mikro apabila limitnya dari Rp.2 juta sd Rp.25 juta, apabila limitnya >Rp.25 juta sd Rp.100 juta harus mendapat persetujuan Area Supervisor Mikro. Dalam melakukan analisa hal yang dilakukan meliputi: aspek legalitas, manajemen, teknis, pemasaran, keuangan, dan lingkungan (AMDAL).

Analisa tersebut merupakan penilaian 5 C's of credit (*Character, Capacity, Capital, Condition, Collateral*) sebagaimana yang ditetapkan dalam Undang Undang Nomor 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah pasal 23. Dalam menentukan besarnya pembiayaan perhitungan tersebut telah menggunakan Pendekatan DSR (*Debt Service Ratio*) yaitu perbandingan antara angsuran dengan penghasilan nasabah. Besarnya angsuran disesuaikan dengan kemampuan dan lamanya jangka waktu pembiayaan, DSR maksimal 40%.

Hasil analisa tersebut apabila ditolak maupun disetujui maka bank memberi tahu penolakan/persetujuan tersebut ke nasabah secara lisan/ tertulis. Jika disetujui, langkah selanjutnya, bank menerbitkan SP3 (surat penegasan persetujuan pembiayaan). Tahap berikutnya adalah dokumentasi dimana antara nasabah dan bank melakukan perjanjian/perikatan meliputi ditandatangani SP3, akad pembiayaan dan pengikatan agunan. Sedang tahap selanjutnya adalah tahap pencairan, pada waktu pelaksanaan pihak bank melakukan cek list syarat pencairan. Untuk akad pembiayaan semuanya memakai sistem akad *murabahah*.

### **Pengembangan UMKM di Kabupaten Kudus**

Untuk mempertegas bahwa warung mikro selama kurun 5 tahun sejak berdirinya (tahun 2010 hingga triwulan pertama tahun 2015) berperan dalam pengembangan UMKM di Kabupaten Kudus, dapat dibuktikan dengan meningkatnya pembiayaan (*outstanding pembiayaan*) dan jumlah nasabah (*number of account*) tiap tahun meningkat rata rata sebesar 5 % hingga 15%.

Dari hasil wawancara dengan beberapa pelaku UMKM yang menjadi nasabah Warung Mikro BSM Kudus, rata rata mereka mengalami peningkatan baik dari segi omzet penjualan, keuntungan, dan asset, yaitu dengan membandingkan sebelum memperoleh pembiayaan dan sesudahnya. Yang intinya dengan peningkatan omzet berdampak positif pada peningkatan keuntungan sehingga meningkatkan asset nasabah.

### **Faktor pendukung dan penghambat implementasi pembiayaan Warung Mikro BSM Kudus**

Faktor dari dalam (internal) yang mendukung implementasi pembiayaan Warung Mikro BSM Kudus meliputi: (1) Bank Syariah Mandiri sudah punya nama dan dikenal oleh masyarakat luas di Indonesia; (2) Memiliki sarana dan prasarana yang memadai. Mulai dari kantor yang cukup representatif, kendaraan dinas, jaringan komunikasi dan sarana lainnya; (3) Memiliki produk pembiayaan mikro yang variatif, meliputi: Tunas, Madya dan Utama; (4) Plafond pembiayaan dari dua juta hingga seratus juta rupiah; (5) Nasabah memiliki keleluasaan untuk memilih plafond pembiayaan yang sesuai dengan kebutuhan nasabah; (6) Jangka waktu angsuran pun relatif panjang. Untuk Tunas dan Madya bisa sampai 36 bulan, sedangkan Utama maksimal 48 bulan; (7) Angsuran tetap. Selama masa pembiayaan, besarnya angsuran tetap dan tidak berubah sampai lunas. Pada kredit di bank konvensional, angsuran bersifat floating atau mengambang yang tergantung suku bunga yang ditetapkan oleh Bank Indonesia; (8) Margin pembiayaan mikro dari Warung Mikro BSM Kudus sangat kompetitif dibandingkan dengan bunga bank-bank konvensional; (9) Proses dan mekanisme pembiayaan Warung Mikro BSM Kudus mudah dan relatif cepat; dan (10) Pembiayaan di Warung Mikro BSM

Kudus menggunakan prinsip syariah Islam sehingga terhindar dari riba. Hal ini dapat mewujudkan rasa tenang dan tentram bagi para nasabah.

Faktor dari luar (eksternal) yang mendukung implementasi pembiayaan Warung Mikro BSM Kudus meliputi: (1) Mayoritas penduduk Kudus memeluk agama Islam dan dikenal Islami; (2) Masyarakat Kabupaten Kudus memiliki jiwa wirausaha (*entrepreneurship*) yang tinggi; (3) Jumlah pelaku UMKM di Kabupaten Kudus relatif lebih tinggi dibanding dengan daerah-daerah lain di sekitarnya. Mengingat luas wilayah Kabupaten Kudus relatif sempit; (4) Warung Mikro BSM Kudus mendapat dukungan penuh dari Kantor Cabang Kudus dan Kantor Wilayah di Semarang, sehingga proses pengajuan pembiayaan ini bisa dilayani lebih cepat; dan (5) Mulai tumbuh kesadaran masyarakat untuk memilih pembiayaan yang Islami, bebas dari sistem bunga dan riba.

Faktor dari dalam (internal) yang menghambat implementasi pembiayaan Warung Mikro BSM Kudus meliputi: (1) Masih rendahnya kualitas sumber daya manusia yang ada dalam memahami sistem pembiayaan syariah; (2) Kerja sama tim dalam Warung Mikro BSM Kudus yang kurang solid; (3) Penerapan sistem kerja *outsourcing* di Warung Mikro BSM Kudus oleh Bank Syariah Mandiri, sehingga menyebabkan kurangnya rasa tanggungjawab dalam melaksanakan tugas; dan (4) Pembinaan sumber daya manusia yang belum optimal dan efektif.

Faktor dari luar (eksternal) yang menghambat implementasi pembiayaan Warung Mikro BSM Kudus meliputi: (1) Masih adanya anggapan bahwa antara bank syariah dan bank konvensional itu sama; (2) Masyarakat masih belum memenuhi syariat Islam dalam memilih layanan perbankan. Masyarakat belum tahu mengenai pembiayaan yang berprinsip syariah dan menghindarkan dari bunga dan riba; dan (3) Banyaknya saingan yang juga menawarkan pembiayaan mikro, seperti: produk *micro business* Bank Mandiri konvensional, Unit Mikro Bank BRI, Danamon Simpan Pinjam (DSP) Bank Danamon, dan dari Bank Perkreditan Rakyat (BPR) yang relatif banyak di Kabupaten Kudus.

Upaya-upaya yang telah dilakukan oleh Warung Mikro

BSM Kudus untuk mengatasi permasalahan-permasalahan tersebut adalah sebagai berikut: (1) Senantiasa memberikan pelayanan terbaik (mudah dan cepat) bagi para nasabah maupun calon nasabah; (2) Melakukan perbaikan-perbaikan kinerja dengan memberi pembinaan rutin dan motivasi-motivasi untuk meningkatkan kerja sama tim, kekompakan, mutu layanan dan pemahaman dalam menjalankan tugas; (3) Melakukan upaya untuk jemput bola dalam menjaring nasabah; (4) Memberikan edukasi kepada calon nasabah mengenai pembiayaan mikro yang berprinsip syariah kepada calon nasabah; dan (5) Melakukan promosi secara konvensional dengan cara menyebar brosur, mebagi-bagikan pamflet dan memasang baliho maupun spanduk di tempat-tempat yang strategis.

### **Simpulan**

Dari hasil dan analisis yang telah diuraikan tersebut, dapat disimpulkan bahwa;

Warung Mikro BSM Kudus memberikan pembiayaan mikro kepada pelaku UMKM di Kabupaten Kudus dengan prinsip syariah. Mengenai syarat dan ketentuan, mekanisme, pelaksanaan dan layanan nasabah sebagaimana telah diuraikan. Pembiayaan ini menggunakan akad murabahah. Pembiayaan murabahah merupakan suatu akad pembiayaan dengan prinsip jual beli (*al tijarah*) dimana penjual dalam hal ini menyatakan harga beli beserta keuntungan (margin), dalam hal ini yang bertindak sebagai penjual adalah bank, sedang sebagai pembeli adalah nasabah.

Warung Mikro BSM Kudus berperan dalam mengatasi kendala pelaku UMKM di Kabupaten Kudus, khususnya dalam permodalan sebagai tambahan modal kerja dan investasi pengembangan usaha. Dengan teratasinya masalah tersebut, ternyata para pelaku UMKM dapat meningkatkan omset penjualannya, sehingga keuntungan yang diperoleh pun meningkat dan terjadi peningkatan asset para nasabah. Pada intinya, Warung Mikro BSM Kudus berperan dalam pengembangan UMKM di Kabupaten Kudus.

Faktor pendukung implementasi Warung Mikro BSM Kudus meliputi: Bank Syariah Mandiri sebagai induknya telah dikenal oleh masyarakat, memiliki sarana dan prasarana



yang memadahi, serta produk pembiayaan yang ditawarkan memiliki banyak keunggulan (plafond, angsuran margin, proses hingga akad yang digunakan). Selain itu, warga Kabupaten Kudus mayoritas beragama Islam dan memiliki jiwa wirausaha yang tinggi sehingga banyak pelaku UMKM. Adapun faktor penghambatnya adalah: masih rendahnya kualitas sumber daya manusia, kerja sama tim yang kurang solid, penerapan sistem kerja *outsourcing*, pembinaan SDM yang belum optimal dan efektif. Selain itu, masih adanya anggapan bahwa antara bank syariah dan bank konvensional itu sama, masyarakat belum tahu pembiayaan berprinsip syariah dan adanya banyak saingan (kompetitor).

## DAFTAR PUSTAKA

- Antonio, M. Syafi'i. 2001. *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*. cet.I. Jakarta. Gema Insani Press
- Harahap, Sofyan Syafri. 2004. *Akuntansi Islam*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Hasibuan, Malayu S.P. 2002. *Dasar-dasar Perbankan*, Jakarta: Bumi Aksara.
- Ismail. 2011. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Penerbit Kencana.
- Jalil, Awaluddin. *Masih Banyak Kendala yang Dihadapi oleh UMKM* dari laman [http://ekbis.sindonews.com/red/823494/34/masih\\_banyak\\_-\\_kendala\\_-\\_yang\\_-\\_dihadapi\\_umkm-1388808862](http://ekbis.sindonews.com/red/823494/34/masih_banyak_-_kendala_-_yang_-_dihadapi_umkm-1388808862). Diunduh pada hari Minggu, 24 Mei 2015 pukul 08.35.
- Karim, Adiwarmanto A. 2012. *Ekonomi Makro Islami (Edisi Kedua)*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Kasmir. 2002. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya (Edisi Keenam)*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Moleong, Lexy J. 2000. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Nikensari, Sri Indah. 2012. *Perbankan Syariah: Prinsip, Sejarah & Aplikasinya*. Semarang: Pustaka Rizki Putra.
- Nofianti, Henny. *Dampak Pembiayaan UMKM oleh Bank Perkreditan Rakyat di Bali Terhadap Kinerja UMKM*. Jurnal 2012. hlm.6. diunduh dari laman <http://download.portalgaruda.org/>
- Nota Dinas Koperasi dan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Provinsi Jawa Tengah Nomor 518/1944/VII/2014

Peran Warung Mikro Bank Syariah Mandiri Kudus dalam ...

tanggal 11 Juli 2014 tentang *Laporan Pembangunan Sektor Koperasi dan UMKM Semester I Tahun 2014*.

Nurasikin, Akhmad: 2013. *Strategi Pemasaran Warung Mikro Bank Syari'ah Mandiri (BSM) Cabang Kendal (Studi di Sales Outlet Kaliwungu)*. Skripsi IAIN Walisongo Semarang.

Permatasari, Riza Rahayu. 2014. *Peran Kredit Pasar Model Terhadap Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (Studi Pada Bank Danamon Simpan Pinjam unit Turen – Malang)*. (Makalah Ilmiah Universitas Brawijaya. Malang)

Prasetyo, Try. 2011. *Produk Pembiayaan Warung Mikro di Bank Syariah Mandiri Cabang Depok Kelapa Dua*. (Skripsi UIN Syarif Hidayatullah Jakarta)

Rachma Sari, Henny. *Jumlah UMKM Indonesia 57,9 juta, terbanyak dibanding negara lain*, dari Merdeka.com, yang diakses dari laman <http://www.merdeka.com/uang/jumlah-umkm-indonesia-579-juta-terbanyak-dibandingkan-negara-lain.html>.

Tambunan, Tulus. 2012. *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia (Isu-isu Penting)*. Jakarta: Penerbit LP3ES.

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang *Usaha Mikro, Kecil dan Menengah*. Yogyakarta. Penerbit Pustaka Mahardika. t.t.

Undang-undang Nomor 21 tahun 2008 tentang *Perbankan Syariah*. Jakarta Sinar Grafika. 2008.

Venkatraman dan Ramanujam. V. 1986. *Measurement of Business Performance in Strategy Research: a Comparison of Approaches*. Academy of Management Review. Vol 11. pp.801-814.