

**PERAN PENYALURAN PEMBIAYAAN KREDIT USAHA RAKYAT
(KUR) DI BANK BRI SYARIAH KCP MOJOKERTO MAJAPAHIT
TERHADAP PERKEMBANGAN USAHA MIKRO KECIL DAN
MENENGAH (UMKM) DI KABUPATEN MOJOKERTO**

SKRIPSI



Oleh:

LAYIN MACFIANA AZIZAH

NIM. 210816198

Dosen Pembimbing:

MANSUR AZIZ, LC, M.S.I

NIDN. 2024068601

JURUSAN PERBANKAN SYARIAH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO

2020

Abstrak

Azizah, Layin Macfiana. 2020. Peran Pembiayaan KUR Di Bank BRI Syariah KCP Mojokerto Terhadap Perkembangan UMKM. **Skripsi**, Jurusan Perbankan Syariah (PS) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Ponorogo. Pembimbing Mansur Azis., M.S.I.

Kata Kunci: Prosedur, Strategi, Dan Dampak

Penelitian ini menunjukkan bahwa pemberian pembiayaan KUR tidak mempunyai peran yang sangat penting dalam mempengaruhi perkembangan UMKM. Dengan adanya pemberian modal usaha tidak berdampak positif untuk para UMKM, karena ada beberapa faktor yang menyebabkan modal usaha tidak menjadikan usaha menjadi berkembang. Rumusan masalah pada penelitian ini yaitu Bagaimana prosedur pembiayaan KUR di bank BRI Syariah KCP Mojokerto?, Bagaimana strategi penyaluran pembiayaan KUR terhadap perkembangan UMKM?, Bagaimana dampak pembiayaan KUR terhadap perkembangan UMKM?. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui peran penyaluran pembiayaan KUR terhadap perkembangan UMKM yang ada di Kabupaten Mojokerto.

Skripsi ini menggunakan pendekatan kualitatif dan jenis penelitian lapangan. Teknik yang digunakan adalah wawancara, dokumentasi dan observasi. Metode analisis yang digunakan adalah induktif.

Berdasarkan penelitian yang sudah dilakukan pada Bank BRI Syariah KCP Mojokerto diperoleh hasil sebagai berikut: *Pertama*, prosedur penyaluran pembiayaan yang dilakukan sudah dijalankan dengan baik dan benar sesuai yang ditetapkan dari pihak bank. Yaitu yang pertama marketing memasarkan produk KUR atau mencari nasabah, setelah itu nasabah datang ke kantor untuk mengisi formulir yang disediakan bank, setelah itu dilakukan survey ke tempat nasabah, melakukan *Bi Checking*, meminta persetujuan kepala marketing, pengaplikasian data nasabah, akad dan tahap terakhir pencairan. *Kedua*, strategi penyaluran pembiayaan KUR dengan melakukan kanvas atau penyebaran brosur, grebek pasar atau menjemput bola dan setelah itu memberikan pengetahuan tentang dana KUR. *Ketiga*, dampak dari pembiayaan KUR ini bahwa dampak dari pemberian modal usaha tidak sepenuhnya menjadikan usaha menjadi berkembang. Karena ada beberapa faktor yang bisa menghambat perkembangan usaha yaitu tidak bisa memanagerkan dana dengan baik dan benar, selain itu juga faktor yang membuat usaha tidak berkembang yaitu dengan cara pemasaran dari usaha tersebut.



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Puspita Jaya desa Pintu Jenangan Ponorogo

LEMBAR PERSETUJUAN UJIAN SKRIPSI

Yang bertandatangan di bawah ini menerangkan bahwa skripsi atas nama :

No.	Nama	NIM	Jurusan	Judul Proposal
1.	Layin Macfiana A.	210816198	Perbankan Syariah	Peran Penyaluran Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) di Bank BRI Syariah KCP Mojokerto Terhadap Perkembangan Usaha Kecil, Mikro dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Mojokerto

Telah selesai melaksanakan bimbingan, dan selanjutnya disetujui untuk diujikan pada ujian skripsi.

Ponorogo, 21 April 2020

Mengetahui,

Ketua Jurusan Perbankan Syariah



Agung Eko Purwana, SE., MSI.

NIP. 197109232000031002

Mengetahui,

Pembimbing

Mansur Aziz, LC., M.S.I

NIDN. 2024068601



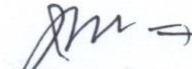


KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Puspita Jaya desa Pintu Jenangan Ponorogo

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI
NASKAH SKRIPSI BERIKUT INI:

Judul : Peran Penyaluran Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) di
Bank BRI Syariah KCP Mojokerto Terhadap Perkembangan
Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di Kabupaten
Mojokerto
Nama : Layin Macfiana Azizah
NIM : 210816198
JURUSAN : Perbankan Syariah

Telah diujikan dalam sidang *Ujian Skripsi* oleh Dewan Penguji Fakultas Ekonomi
dan Bisnis Islam IAIN Ponorogo dan dapat diterima sebagai salah satu syarat
memperoleh gelar sarjana dalam bidang Ekonomi.

DEWAN PENGUJI

Ketua Sidang :
Dr. H. Luthfi Hadi Aminuddin, M. Ag. ()
NIP. 197207142000031005
Penguji I :
Dr. Hj. Ely Masykuroh, S.E., M.Si. ()
NIP. 107202111999032003
Penguji II :
Mansur Aziz, LC., M.S.I ()
NIDN. 2024068601

Ponorogo, 21 April 2020

Mengesahkan,

Dekan FEBI IAIN Ponorogo



Dr. H. Luthfi Hadi Aminuddin, M. Ag.

NIP. 197207142000031005

SURAT PERNYATAAN PUBLIKASI

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Layin Macfiana Azizah

NIM : 2101816198

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Jurusan/Prodi : Perbankan Syariah

Judul : Peran Penyaluran Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) di Bank
BRI Syariah KCP Mojokerto Terhadap Perkembangan Usaha
Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Mojokerto

Menyatakan bahwa naskah skripsi/ tesis yang diperiksa dan disahkan oleh dosen pembimbing. Selanjutnya saya bersedia naskah tersebut dipublikasikan oleh perpustakaan IAIN Ponorogo yang dapat diakses di ethesis.iainponorogo.ac.id adapun keseluruhan penulisan tersebut sepenuhnya menjadi tanggung jawab dari penulis.

Demikian pernyataan saya untuk dapat digunakan dengan sebagaimana mestinya.

Ponorogo, 21 April 2020

Yang Membuat Pernyataan

Layin Macfiana Azizah

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : Layin Macfiana Azizah

NIM : 210816198

Jurusan : Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Dengan ini menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa skripsi yang saya susun dan saya tulis ini adalah hasil karya saya sendiri, bukan merupakan plagiarisme tulisan dan pikiran orang lain yang saya akui sebagai hasil tulisan dan pikiran saya tanpa menyebutkan sumber asli pemilik karya.

Apabila di kemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan skripsi ini hasil plagiarisme, maka saya bersedia menerima sanksi berdasarkan aturan yang berlaku di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Ponorogo.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Ponorogo, 21 April 2020



Yang Membuat Pernyataan

LAYIN MACFIANA AZIZAH

NIM: 210816198

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) memegang peran penting dalam pembangunan ekonomi karena tingkat penyerapan tenaga kerjanya yang relatif tinggi dan kebutuhan modal investasinya yang kecil. Hal ini membuat UMKM tidak rentan terhadap berbagai perubahan eksternal sehingga pengembangan pada sektor UMKM dapat menunjang pertumbuhan ekonomi yang digunakan sebagai penunjang pembangunan ekonomi jangka panjang yang stabil dan berkesinambungan. Rendahnya tingkat investasi dan produktivitas, serta rendahnya pertumbuhan usaha baru di Indonesia perlu memperoleh perhatian yang serius pada masa mendatang dalam rangka mengembangkan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) menuju usaha yang berdaya saing tinggi.

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di negara berkembang, seperti di Indonesia sering dikaitkan dengan masalah-masalah ekonomi dan sosial dalam negeri seperti tingginya tingkat kemiskinan, besarnya jumlah pengangguran, ketimpangan distribusi pendapatan, proses pembangunan yang tidak merata antara daerah perkotaan dan pedesaan, serta masalah urbanisasi.

UMKM diharapkan dapat memberikan kontribusi positif yang signifikan terhadap upaya-upaya penanggulangan masalah-masalah tersebut.¹

Dilihat dari aktivitasnya, UMKM adalah bagian yang tidak dapat dipisahkan dengan kehidupan masyarakat dalam mencukupi kebutuhannya yaitu kegiatan ekonomi dan perdagangan. Sejak zaman awal prasejarah hingga zaman modern ini, manusia berkumpul dan membentuk masyarakat, di mana hal ini dilakukan untuk saling bahu-membahu dalam mencukupi kebutuhan hidupnya.²

Apabila kita melihat potensi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Indonesia, jumlah pelaku UMKM terus bertambah seiring dengan pertambahan jumlah penduduk, hingga saat ini sudah mencapai 50 juta unit usaha, terdiri dari Unit Usaha Mikro 47,7 juta (95,4%), Usaha Kecil 2 juta unit usaha, dan Usaha Menengah 120.000 unit, sisanya usaha besar 0,01%, sangat kecil sekali.³

Pada dasarnya hambatan dan rintangan yang dihadapi para pengusaha UMKM dalam meningkatkan kemampuan usaha sangat kompleks dan meliputi berbagai aspek yang mana salah satu dengan yang lainnya saling berkaitan antara lain, kurangnya permodalan baik jumlah maupun sumbernya, kurangnya kemampuan manajerial dan keterampilan beroperasi serta tidak adanya bentuk formil dari perusahaan, lemahnya organisasi dan terbatasnya

¹Siti Maratus Sholikhah, "Peran Penyaluran Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat Bank Rakyat Indonesia Syariah Kediri Terhadap Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Di Kabupaten Kediri," *Skripsi* (Tulungagung: IAIN Tulungagung, 2018), 1-2.

² Fajar Mukti, *UMKM Indonesia*. (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2016), 1.

³Sugihanto, *Peluang Bank Syariah Dalam Perkembangan Ekonomi Umat*. (Ponorogo: STAIN Ponorogo Press, 2011), 13.

pemasaran. Di samping hal-hal itu terdapat juga persaingan yang kurang sehat dan desakan ekonomi sehingga mengakibatkan ruang lingkup usaha menjadi terbatas.⁴

Seperti pembahasan di atas, bank syariah mempunyai peran untuk membantu para Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dengan cara penyaluran dana atau disebut juga dengan pembiayaan. Dalam penyaluran dana dilakukan analisis permohonan penyaluran dana, yaitu melakukan analisis terhadap data dan informasi yang diperoleh dari calon nasabah dan pihak lain. Berdasarkan data dari hasil kunjungan permohonan penyaluran dana, *account officer* melakukan analisis dan penilaian terhadap permohonan penyaluran dana dengan tujuan untuk memperoleh keyakinan tentang kamauan dan kemampuan calon nasabah untuk membayar kembali penyaluran dana yang diberikan, menagntisipasi risiko yang mungkin timbul dari penyaluran dana yang diberikan, dan memperoleh keyakinan bahwa penyaluran dana yang diberikan bermanfaat dan maslahat bagi kedua belah pihak, yaitu bagi nasabah dan bagi bank dan memberikan gambaran positif tentang lima aspek yang diteliti (5C).⁵

Di dalam bank syariah terdapat berbagai macam pembiayaan. Pembiayaan atau *financing* yaitu pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Dengan kata lain, pembiayaan adalah

⁴Dewi Anggraini, "Peranan Kredit Usaha Rakyat Bagi Pengembangan UMKM Di Kota Medan Studi Kasus", *Ekonomi dan Keuangan* Vol. 1 No. 3 (2013), 106.

⁵ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, kedua (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2016), 153.

pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan. Secara umum tujuan pembiayaan dibedakan menjadi dua kelompok yaitu: tujuan pembiayaan untuk tingkat makro dan tujuan pembiayaan untuk tingkat mikro. Secara makro, pembiayaan bertujuan untuk tersedianya dana bagi peningkatan usaha, artinya: untuk pengembangan usaha membutuhkan dana tambahan. Dana tambahan ini dapat diperoleh melakukan aktivitas pembiayaan. Pihak yang *surplus* dana menyalurkan kepada pihak minus dana, sehingga dapat tergulirkan. Sedangkan secara mikro, pembiayaan diberikan dalam rangka untuk penyaluran kelebihan dana, artinya: dalam kehidupan masyarakat ini ada pihak yang memiliki kelebihan sementara ada pihak yang kekurangan. Dalam kaitannya dengan masalah dana, maka mekanisme pembiayaan dapat menjadi jembatan dalam penyeimbangan dan penyaluran kelebihan dana dari pihak yang kelebihan (*surplus*) kepada pihak yang kekurangan (*minus*) dana.⁶

Modal merupakan faktor pendukung peningkatan kinerja dan produksi. Pengusaha mikro yang terjebak dalam kebutuhan permodalan sering kali melakukan cara cepat dengan meminta bantuan permodalan kepada rentenir yang pada akhirnya menjerat mereka. Bunga pinjaman yang besar, belum lagi ketika menunda pelunasan, belum mampu melunasi sesuai tempo waktu yang ditentukan, maka hutang semakin lama semakin bertambah kemudian berdampak pada usahanya, menurun dan kurang produktif.

⁶Muhammad, *Manajemen Pembiayaan*, 41.

Perbankan syariah harus serius menjadikan UMKM sebagai pangsa pasar potensial, hal ini sudah pasti akan disambut positif oleh pelaku UMKM. Artinya sudah jelas, selama ini pelaku UMKM agak setengah hati berhubungan dengan bank konvensional, karena faktor suku bunga (*interest rate*) yang terlalu tinggi, berkisar 14%. Padahal suku bunga yang ideal bagi pelaku UMKM maksimal sebesar 8%. UMKM adalah mitra bank syariah karena prinsip-prinsip syariah banyak memberi manfaat dan keuntungan kepada pelaku UMKM.⁷

Pada Bank BRI Syariah Mojokerto Majapahit terdapat berbagai macam pembiayaan, yaitu salah satunya pembiayaan KUR Mikro iB. Kredit Usaha Rakyat (KUR) merupakan kredit/ pembiayaan dalam bentuk modal kerja dan atau investasi yang ditujukan kepada UMKMK (Usaha Mikro Kecil dan Menengah serta Koperasi) di bidang usaha produktif dan layak namun belum *bankable* dengan *plafond* pinjaman sampai dengan Rp. 500.000.000,00 yang dijamin oleh perusahaan penjamin.⁸ Kredit Usaha Rakyat adalah kredit program yang disalurkan menggunakan pola penjaminan dan kredit ini diperuntukkan bagi pengusaha mikro dan kecil yang tidak memiliki agunan tetapi memiliki usaha yang layak dibiayai bank. Pemerintah mensubsidi Kredit Usaha Rakyat (KUR) dengan tujuan memberdayakan Usaha Mikro dan Kecil (UMK) yang ada di Indonesia. Bank BRI Syariah Mojokerto

⁷Sugihanto, *Peluang Bank Syariah Dalam Perkembangan Ekonomi Umat*. (Ponorogo: STAIN Ponorogo Press, 2011), 13.

⁸ Wiratna Sujarweni, dan Lila Retnani Utami. "Analisis Dampak Pembiayaan Dana Bergulir KUR (Kredit Usaha Rakyat) Terhadap Kinerja UMKM," *Bisnis dan Ekonomi*, Vol. 22 No. 1 (2015), 14.

Majapahit ini mulai mengeluarkan produk atau pembiayaan KUR ini mulai tahun 2017

Dari beberapa subjek di daerah Kabupaten Mojokerto bahwa karena kurangnya ketersediaan lapangan pekerjaan, pada umumnya masyarakat beralih pada usaha kecil, yakni toko kelontong, *home industri*, dan usaha-usaha kecil lainnya agar dapat meningkatkan taraf hidup dan kesejahteraan mereka. Untuk mendapatkan tambahan modal itu sendiri, mereka melakukan pembiayaan mikro pada perbankan atau pun lembaga keuangan lainnya, salah satunya pada perbankan syariah yang ada pada Kabupaten Mojokerto yaitu BRI Syariah KCP Mojokerto Majapahit. Dengan berbagai ciri yang terdapat pada UMKM, sejatinya pihak yang berwenang perlu melakukan inventarisasi terhadap berbagai kelemahan yang dimiliki masing-masing UMKM sehingga pemetaan UMKM menjadi lebih akurat untuk menciptakan suatu program pemberdayaan UMKM yang sesuai dengan kondisi masing-masing UMKM.⁹

Penyaluran kredit usaha rakyat ini dilakukan melalui perantara dari perusahaan penjamin kredit usaha rakyat untuk disalurkan kepada UMKM, seperti Bank BRI Syariah KCP Mojokerto Majapahit ini yang sudah melakukan persyaratan dan ketentuan dari pemerintah untuk mengelola atau mengadakan pembiayaan kredit usaha rakyat ini untuk disalurkan atau membantu permodalan para UMKM. Seperti keputusan menteri koordinasi bidang perekonomian selaku ketua komite kebijakan pembiayaan bagi usaha mikro kecil dan menengah tentang penyalur kredit usaha rakyat dan

⁹ Tanjung Azrul, *Koperasi dan UMKM*. (Jakarta: Penerbit Erlangga, 2017), 96.

perusahaan penjamin kredit usaha rakyat yaitu, menetapkan penyalur kredit usaha rakyat dan perusahaan penjamin kredit usaha rakyat. Penyalur kredit usaha rakyat sebagaimana dimaksud pada ayat (1),¹⁰ melaksanakan penyaluran kredit usaha rakyat dengan mengikuti ketentuan yang diatur dalam Peraturan Menteri Koordinator Bidang Perekonomian selaku ketua komite kebijakan pembiayaan bagi usaha mikro, kecil, dan menengah Nomor 8 tahun 2015 tentang pedoman pelaksanaan kredit usaha rakyat.¹¹

UMKM adalah usaha menengah kebawah, dengan adanya penyaluran KUR ini otomatis usaha menengah kebawah ini bisa terangkat ekonominya karena margin bagi hasil yang sangat murah dan biaya-biaya juga sangat murah, Pembiayaan KUR ini diprogramkan dari pemerintah dan dikhususkan untuk UKM menengah kebawah dan tujuannya biar UKM menengah kebawah itu bisa bangkit itu adalah tujuan dari penyaluran KUR kepada UMKM.¹² Masalah yang sering dihadapi oleh UMKM adalah 1) Masalah Pemasaran, 2) Masalah Kemitraan, 3) Masalah Keuangan, 4) dan Masalah SDM.¹³ Dari keempat masalah yang sering dihadapi bagi UMKM tersebut yaitu masalah pada keuangan. Dari masalah permodalan tersebut masyarakat di Kabupaten Mojokerto ternyata banyak yang melakukan pembiayaan di perbankan syariah, dan salah satunya pada PT BRI Syariah KCP Mojokerto

¹⁰Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian Republik Indonesia, “*Pedoman Pelaksanaan Kredit Usaha Rakyat*” No. 8 tahun 2015.

¹¹Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian Republik Indonesia, “*Pedoman Pelaksanaan Kredit Usaha Rakyat*” No. 8 tahun 2015.

¹² Abdul Mujib, Wawancara, 28 November 2019.

¹³ Wiratna Sujarweni, dan Lila Retnani Utami. “Analisis Dampak Pembiayaan Dana Bergulir KUR (Kredit Usaha Rakyat) Terhadap Kinerja UMKM,” *Bisnis dan Ekonomi*, Vol. 22 No. 1 (2015), 14.

Majapahit. Pembiayaan KUR merupakan salah satu segmen bisnis di BRI Syariah KCP Mojokerto Majapahit yang memiliki variasi produk agar dapat membantu nasabah untuk memenuhi kebutuhannya, sehingga pembiayaan KUR di BRI Syariah KCP Mojokerto Majapahit dapat menyelesaikan persoalan nasabah dalam hal permodalan atau keuangan dan Bank BRI Syariah KCP Mojokerto Majapahit menjadi salah satu bank syariah pilihan para calon nasabah.

Akad yang digunakan untuk pembiayaan KUR di BRI Syariah KCP Mojokerto Majapahit adalah akad *Murâbahah bil wakalah*. Akad *Murâbahah bil wakalah* adalah akad jual beli yang diwakilkan. Adapun pengertian akad *Murâbahah bil wakalah*, *Murâbahah* diambil dari bahasa Arab kata ar-ribhu yang kelebihan dan tambahan (margin), *Murabahah* juga disebut sebagai perjanjian jual beli antara Bank dengan nasabah. Bank Syariah membeli barang yang diperlukan nasabah kemudian menjualnya kepada nasabah yang bersangkutan sebesar harga perolehan ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati antara bank syariah dan nasabah.¹⁴ Sedangkan *al-wakalah* pelimpahan kekuasaan oleh seseorang sebagai pihak pertama kepada orang lain sebagai pihak kedua dalam hal-hal yang diwakilkan (dalam hal ini pihak kedua) hanya melaksanakan sesuatu sebatas kuasa atau wewenang yang diberikan oleh pihak pertama, namun apabila kuasa itu telah dilaksanakan sesuai yang disyaratkan, maka semua risiko dan tanggung jawab atas

¹⁴<http://id.m.wikipedia.org/wiki/Murabahah>. (diakses pada tanggal 2 Januari 2020, jam 09.02).

dilaksanakan perintah tersebut sepenuhnya menjadi pihak pertama atau pemberi kuasa.¹⁵

KUR kemudian disalurkan kepada 7 bank konvensional dan syariah, salah satunya adalah Bank Rakyat Indonesia Syariah (BRIS) walaupun BRIS ini bank syariah yang baru dalam penggunaan program KUR bisa dikatakan berhasil dalam memasarkan programnya terhadap masyarakat, dalam jangka waktu 5 hari pertama BRIS mampu menyalurkan dananya kepada masyarakat sebesar Rp.3.500.000.000,00 (tiga milyar lima ratus juta rupiah). Izin penyaluran dana KUR Syariah telah resmi sejak 1 Februari 2017, namun penyaluran KUR terhitung baru dimulai 1 minggu setelah peresmian tersebut. Hal ini dikarenakan penyempurnaan Sistem Informasi Kredit Program (SIKP) Kredit Usaha Rakyat. KUR Mikro iB BRI Syariah ini memiliki banyak peminat, terlihat dari jumlah debitur yang mengajukan dalam waktu lima hari telah mencapai lebih dari 300 debitur. Adapun nilai yang siap dicairkan untuk sebanyak 300 lebih debitur tersebut yakni sebesar Rp.3.500.000.000,00 (tiga milyar lima ratus juta rupiah) dengan masing-masing debitur maksimal plafon yang diberikan sebesar Rp.25.000.000,00 (dua puluh lima juta rupiah).¹⁶

Bank BRI Syariah KCP Mojokerto Majapahit mengeluarkan pembiayaan KUR Mikro Ib pada tahun 2017. Tujuan Bank BRI Syariah KCP Mojokerto Majapahit mengeluarkan produk KUR ini adalah untuk membantu UMKM yang mengalami kesulitan dana atau keuangan untuk

¹⁵<http://kumparan.com/teddy-kozuma/akad-wakalah-bil-ujrah-dan-akad-murabahah-bil-wakalah-di-bank-syariah>. (diakses pada tanggal 2 Januari 2020, jam 09.00).

¹⁶Siti Maratus Sholikhah, "Peran Penyaluran Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat Bank Rakyat Indonesia Syariah Kediri Terhadap Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Di Kabupaten Kediri"*Skripsi* (Tulungagung: IAIN Tulungagung, 2018), 16.

mengembangkan usahanya, Khususnya UMKM yang berada di daerah Mojokerto. Seiring berjalannya waktu produk pembiayaan KUR Mikro iB yang ada di BRI Syariah KCP Mojokerto Majapahit ini mengalami peningkatan jumlah nasabah yang cukup baik dari tahun ke tahun.

Tabel 1.1

Tingkat Perkembangan Jumlah Nasabah Mikro Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) BRI Syariah KCP Mojokerto Majapahit

No.	Tahun	Jumlah Nasabah
1	2017	363
2	2018	407
3	Januari s/d November 2019	580

Dalam penelitian sebelumnya mengenai KUR dilakukan oleh Bank Indonesia, yang menyatakan bahwa dalam pelaksanaan Kredit Usaha Rakyat, terdapat beberapa kendala yang timbul dalam penyaluran KUR, diantaranya adalah pertama, adanya persepsi yang salah dari masyarakat bahwa KUR ini dijamin sepenuhnya oleh pemerintah dan merupakan program bantuan dari pemerintah, kedua, menurut aturan bahwa penerima KUR adalah calon debitur yang belum pernah mendapatkan kredit, padahal kenyataannya banyak calon debitur yang telah mendapatkan kredit sehingga tidak dapat mengakses KUR, dan ketiga, juga banyak calon debitur yang belum mampu

memenuhi kriteria atau persyaratan seperti identitas diri atau usaha yang belum layak.¹⁷

Bank BRI Syariah KCP Mojokerto Majapahit membantu mengatasi permasalahan permodalan nasabah melalui pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR). Bantuan dalam bentuk kredit modal akan membantu pengusaha Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang menjadi nasabah di Bank BRI Syariah KCP Mojokerto Majapahit dalam meningkatkan pendapatan usaha. Salah satu faktor yang menyebabkan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) mengalami kebangkrutan yaitu sulitnya memperoleh modal pinjaman (kredit) dari lembaga keuangan (perbankan).

Pemberian pembiayaan KUR mempunyai peran yang sangat penting dalam mempengaruhi perkembangan UMKM.¹⁸ Namun di bank BRI Syariah KCP Mojokerto tidak sepenuhnya UMKM mengalami perkembangan yang positif atau yang signifikan, dikarenakan adanya beberapa faktor diantaranya kurangnya kemampuan nasabah untuk mengelola atau manajemen dana, selain itu nasabah kurang mampu dalam memasarkan produk.

Perkembangan UMKM dapat diukur dengan jumlah omset penjualan dan jumlah pelanggan. Suatu usaha dapat dikatakan berkembang apabila omset penjualan naik, ketika omset penjualan mengalami kenaikan berarti jumlah pelanggan juga bertambah.¹⁹

¹⁷Ibid., 7.

¹⁸Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, kedua (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2016), 153.

¹⁹Isnaini Nurrohmah, "Analisis Perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan Musyarakah Pada Koperasi Jasa Keuangan Syariah BMT" *Skripsi* (Yogyakarta: Universitas Negeri Yogyakarta)2015, 9.

Dari penjelasan latar belakang di atas, peneliti merasa tertarik untuk mengkaji mengenai langkah PT. Bank BRI Syariah KCP Mojokerto dalam menerapkan prosedur penyaluran pembiayaan KUR, strategi penyaluran pembiayaan KUR dan dampak dari pembiayaan KUR. Sehingga pembiayaan KUR mengalami kenaikan jumlah nasabah setiap tahunnya. Karena dengan adanya prosedur, strategi dan dampak dari pembiayaan KUR yang baik maka bank dapat mencegah adanya risiko pembiayaan bermasalah, dan mengetahui bagaimana dampak setelah melakukan pembiayaan KUR. Oleh sebab itu, penulis merasa tertarik untuk membuat skripsi dengan judul “Peran Penyaluran Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) di Bank BRI Syariah KCP Mojokerto terhadap Perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Mojokerto”

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas, maka rumusan masalah pada penelitian ini adalah:

1. Bagaimana prosedur penyaluran Kredit Usaha Rakyat (KUR) di Bank Rakyat Indonesia Syariah (BRIS) KCP Mojokerto?
2. Bagaimana strategi penyaluran pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) di bank BRI Syariah KCP Mojokerto terhadap perkembangan UMKM?
3. Bagaimana dampak pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) di bank BRI Syariah KCP Mojokerto terhadap perkembangan UMKM?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui prosedur penyaluran Kredit Usaha Rakyat (KUR) Mikro di Bank Rakyat Indonesia Syariah (BRIS) KCP Mojokerto.
2. Untuk mengetahui strategi penyaluran pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) di bank BRI Syariah KCP Mojokerto terhadap perkembangan UMKM.
3. Untuk mengetahui dampak pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) di bank BRI Syariah KCP Mojokerto terhadap perkembangan UMKM.

D. Manfaat Penelitian

1. Secara Teoritis

Penelitian ini kedepannya diharapkan dapat berguna untuk pengembangan ilmu perbankan syariah. Serta sebagai kontribusi pemikiran bagi para akademisi tentang bagaimana peran penyaluran pembiayaan KUR. Bagi mahasiswa, skripsi ini dapat dijadikan referensi dalam penelitian mengenai peran penyaluran pembiayaan KUR.

2. Secara Praktis

- a. Sebagai upaya untuk memberikan pengarahan pemikiran bagi bank BRI Syariah KCP Mojokerto perihal prosedur penyaluran pembiayaan, strategi penyaluran pembiayaan dan dampak dari pembiayaan yang tepat sesuai teori.

- b. Sebagai bahan evaluasi bagi bank BRI Syariah KCP Mojokerto agar terus bangkit dan menjalankan pekerjaan sesuai ketentuan yang sudah ditetapkan.
- c. Sebagai bahan pertimbangan nasabah dalam mengembangkan usahanya dengan menggunakan pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) yang disediakan oleh bank BRI Syariah KCP Mojokerto

E. Sistematika Pembahasan

Agar pembahasan penelitian ini lebih jelas dan mengarah, maka peneliti membagi pembahasan menjadi beberapa bab. Adapun bab-bab yang dimaksud terbagi menjadi lima bab, yang akan peneliti uraikan dibawah ini, yaitu:

Bab Pertama pendahuluan yang memuat uraian tentang judul penelitian, latar belakang masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, penelitian terdahulu, metode penelitian (meliputi jenis penelitian dan pendekatan penelitian, kehadiran peneliti, data dan sumber data, waktu dan tempat penelitian, metode pengumpulan data, metode pengolahan data, metode analisis data, dan metode pengecekan keabsahan) dan sistematika penulisan skripsi.

Bab Kedua landasan teori, berfungsi sebagai dasar teori untuk menjawab permasalahan yang ada pada penelitian ini. Dalam bab ini membahas mengenai yang pertama, tinjauan tentang pembiayaan, yang membahas beberapa pembiayaan yaitu, pengertian pembiayaan, tujuan pembiayaan dan unsur-unsur pembiayaan. Yang kedua, tinjauan tentang penyaluran dana, ada

beberapa pembahasan yaitu, manajemen proses penyaluran dana, analisis permohonan penyaluran dana, dan dokumentasi penyaluran dana. Yang ketiga, tinjauan tentang Kredit Usaha Rakyat (KUR), ada beberapa pembahasan yaitu, pengertian Kredit Usaha Rakyat (KUR), tujuan Kredit Usaha Rakyat (KUR), cara mengakses Kredit Usaha Rakyat (KUR), dan kegiatan Kredit Usaha Rakyat (KUR). Dan yang terakhir yaitu mengenai tinjauan tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM), adapun beberapa pembahasan yaitu, pengertian UMKM, peran UMKM, masalah yang dihadapi UMKM dan ciri-ciri UMKM.

Bab Ketiga deskripsi hasil yang meliputi gambaran umum lembaga perbankan syariah secara umum, sejarah berdirinya, visi dan misi, struktur organisasi, prosedur penyaluran pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) dan yang berkaitan dengan peran pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR).

Bab Keempat analisis data, menganalisis data hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti yang mengacu pada rumusan masalah. Pertama, prosedur penyaluran pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Mikro di Bank BRI Syariah KCP Mojokerto Majapahit. Yang kedua, peran pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Mikro dalam perkembangan UMKM di Kabupaten Mojokerto.

Bab Kelima penutup, merupakan bab terakhir yang berisi kesimpulan dari hasil penelitian dan saran – saran yang dapat bermanfaat bagi banyak pihak.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Deskripsi Teori

1. Tinjauan Tentang Pembiayaan

a. Pengertian Pembiayaan

Menurut Undang-Undang Perbankan No. 10 Tahun 1998, pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dan pihak lain yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil. Di dalam perbankan syariah, pembiayaan yang diberikan kepada pihak pengguna dana berdasarkan pada prinsip syariah. Aturan yang digunakan yaitu sesuai dengan hukum Islam.

Pembiayaan atau *financing*, yaitu pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Dengan kata lain, pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan.¹

Dalam masyarakat Indonesia, selain dikenal istilah utang-piutang, juga dikenal istilah kredit dalam perbankan konvensional dan istilah

¹Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, kedua (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2016),41.

pembiayaan dalam perbankan syariah. Utang-piutang biasanya digunakan oleh masyarakat dalam konteks pemberian pinjaman kepada pihak lain. Seseorang yang meminjamkan hartanya kepada orang lain, maka ia dapat disebut telah memberikan utang kepadanya. Adapun istilah kredit atau pembiayaan lebih banyak digunakan oleh masyarakat pada transaksi perbankan dan pembelian yang tidak dibayar secara tunai.¹

Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan *defisit unit*.²

Dalam kaitannya dengan pembiayaan pada perbankan syariah atau istilah teknisnya disebut sebagai aktiva produktif. Menurut ketentuan Bank Indonesia aktiva produktif adalah pananaman dana bank syariah baik dalam rupiah maupun valuta asing dalam bentuk pembiayaan, piutang, *qardh*, surat berharga syariah, penempatan, penyertaan modal, penyertaan modal sementara, komitmen dan kontinjensi pada rekening administratif serta sertifikat *wadi'ah* bank Indonesia. (Peraturan Bank Indonesia No. 5/7/PBI/2003 tanggal 19 Mei 2003).

Kualitas Aktiva Produktif dalam bentuk pembiayaan dinilai berdasarkan: a. Prospek usaha, b. Kinerja (*performance*) nasabah, dan

¹Ilyas Rahmat, "Konsep Pembiayaan Dalam Perbankan Syariah," *Jurnal Penelitian*, Vol. 9, No. 1 (2015), 185.

²Syafi'i Antonio, Muhammad, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik*. (Jakarta: Gema Insani, 2007), 160.

c. Kemampuan membayar. Kualitas pembiayaan ditetapkan menjadi 5 (lima) golongan yaitu lancar, dalam perhatian khusus, kurang lancar, diragukan dan macet.³

Jadi bisa disimpulkan bahwa, pembiayaan merupakan salah satu kegiatan bank sebagai lembaga keuangan untuk menyalurkan dana kepada yang membutuhkan dengan persyaratan yang sudah ditetapkan oleh bank.

b. Tujuan Pembiayaan

Secara umum tujuan pembiayaan dibedakan menjadi dua kelompok yaitu: tujuan pembiayaan untuk tingkat makro dan tujuan pembiayaan untuk tingkat mikro. Secara makro, pembiayaan bertujuan untuk:

- 1) Peningkatan ekonomi umat, artinya: masyarakat yang tidak dapat akses secara ekonomi, dengan adanya pembiayaan mereka dapat melakukan akses ekonomi. Dengan demikian dapat meningkatkan taraf ekonominya.⁴
- 2) Tersedianya dana bagi peningkatan usaha, artinya: untuk pengembangan usaha membutuhkan dana tambahan. Dana tambahan ini dapat diperoleh melakukan aktivitas pembiayaan. Pihak yang surplus dana menyalurkan kepada pihak minus dana, sehingga dapat tegulirkan.⁵

³ Peraturan Bank Indonesia, Pasal 9 No. 8/21/PBI/2006.

⁴ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, kedua (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2016), 41.

⁵ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, 41.

- 3) Meningkatkan produktivitas artinya, adanya pembiayaan memberikan peluang bagi masyarakat usaha mampu meningkatkan daya produksinya. Sebab upaya produksi tidak akan dapat jalan tanpa adanya dana.⁶
- 4) Membuka lapangan kerja baru artinya, dengan dibukanya sektor-sektor usaha melalui penambahan dana pembiayaan, maka sektor usaha tersebut akan menyerap tenaga kerja. Hal ini berarti menambah atau membuka lapangan kerja baru.
- 5) Terjadi distribusi pendapatan artinya, masyarakat usaha produktif mampu melakukan aktivitas kerja, berarti mereka akan memperoleh pendapatan dari hasil usahanya. Penghasilan merupakan bagian dari pendapatan masyarakat. Jika ini terjadi maka akan terdistribusi pendapatan.

Adapun secara mikro, pembiayaan diberikan dalam rangka untuk:

- a) Upaya memaksimalkan laba, artinya setiap usaha yang dibuka memiliki tujuan tertinggi, yaitu menghasilkan laba usaha. Setiap pengusaha menginginkan mampu mencapai laba maksimal. Untuk dapat menghasilkan laba maksimal maka mereka perlu dukungan dana yang cukup.
- b) Upaya meminimalkan risiko, artinya: usaha yang dilakukan agar mampu menghasilkan laba maksimal, maka pengusaha harus mampu meminimalkan risiko yang mungkin timbul.

⁶ Ibid.

Risiko kekurangan modal usaha dapat diperoleh melalui tindakan pembiayaan.

- c) Pendayagunaan sumber ekonomi, artinya sumber daya ekonomi dapat dikembangkan dengan melakukan mixing antara sumber daya alam dengan sumber daya manusia serta sumber daya modal. Jika sumber daya alam dan sumber daya manusianya ada, akan tetapi sumber daya modal tidak ada, maka dipastikan diperlukan pembiayaan. Dengan demikian, pembiayaan pada dasarnya dapat meningkatkan daya guna sumber-sumber daya ekonomi.⁷
- d) Penyaluran kelebihan dana, artinya: dalam kehidupan masyarakat ini ada pihak yang memiliki kelebihan sementara ada pihak yang kekurangan. Dalam kaitannya dengan masalah dana, maka mekanisme pembiayaan dapat menjadi jembatan dalam penyeimbangan dan penyaluran kelebihan dana dari pihak yang kelebihan (*surplus*) kepada pihak yang kekurangan (*minus*) dana.

c. Unsur-Unsur Pembiayaan

1) Bank Syariah

Merupakan badan usaha yang memberikan pembiayaan kepada pihak lain yang membutuhkan dana.

2) Mitra Usaha/*Partner*

⁷ Ibid., 42.

Merupakan pihak yang mendapatkan pembiayaan dari Bank Syariah, atau pengguna dana yang disalurkan oleh Bank Syariah.

3) Kepercayaan (*Trust*)

Bank syariah memberikan kepercayaan kepada pihak yang menerima pembiayaan bahwa mitra akan memenuhi kewajiban untuk mengembalikan dana bank syariah sesuai dengan jangka waktu tertentu yang diperjanjikan. bank syariah memberikan pembiayaan kepada mitra usaha sama artinya dengan bank memberikan kepercayaan kepada pihak penerima pembiayaan, bahwa pihak penerima pembiayaan akan dapat memenuhi kewajibannya.⁸

4) Akad

Akad merupakan suatu kontrak perjanjian atau kesepakatan yang dilakukan antara bank syariah dan pihak nasabah/mitra.

5) Risiko

Setiap dana disalurkan/diinvestasikan oleh bank syariah selalu mengandung risiko tidak kembalinya dana. Risiko pembiayaan merupakan kemungkinan kerugian yang akan timbul karena dana yang disalurkan tidak dapat kembali.

6) Jangka Waktu

Merupakan periode waktu yang diperlukan oleh nasabah untuk membayar kembali pembiayaan yang telah diberikan oleh

⁸Ibid., 107.

bank syariah. Jangka waktu dapat bervariasi antara lain jangka pendek, jangka menengah, dan jangka panjang. Jangka pendek adalah jangka waktu pembayaran kembali pembiayaan hingga 1 tahun. Jangka menengah merupakan jangka waktu yang diperlukan dalam melakukan pembayaran kembali antara 1 hingga 3 tahun. Jangka panjang adalah jangka waktu pembayaran kembali pembiayaan yang lebih dari 3 tahun.⁹

7) Balas Jasa

Sebagai balas jasa atas dana yang disalurkan oleh bank syariah, maka nasabah membayar sejumlah tertentu sesuai dengan akad yang telah disepakati antara bank dan nasabah.¹⁰

d. Persiapan Pembiayaan

Persiapan pembiayaan ini merupakan kegiatan tahap awal, yaitu pengumpulan informasi dalam proses pemberian pembiayaan. Tahap ini cukup penting artinya, terutama terhadap calon debitur yang baru pertama kali mengajukan pembiayaan ke bank yang bersangkutan. Dalam hal ini bank akan mengumpulkan informasi-informasi tentang calon debitur, baik dengan jalan wawancara atau meminta bahan-bahan tertulis secara langsung kepada yang bersangkutan maupun dari sumber intern Bank itu atau yang berasal dari sumber lain. Informasi tersebut berkisar tentang keadaan usaha calon debitur, yang menyangkut sektor usaha, besarnya usaha,

⁹Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, kedua (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2016), 108.

¹⁰Ibid., 107-108.

besarnya pembiayaan yang diminta serta tujuan penggunaannya, peralatan yang dimiliki, lokasi usaha, jaminan serta surat-suratnya, dan sebagainya.¹¹

Biasanya pada saat tersebut, calon debitur diminta mengisi formulir permohonan pembiayaan yang telah disediakan oleh bank, antara lain berisi informasi penting yang diperlukan bank. Semua informasi dasar, baik yang berasal dari hasil wawancara, keterangan tertulis formulir permohonan pembiayaan, data intern bank, maupun sumber-sumber lainnya, kemudia diolah dan dituangkan dalam Laporan Pengenalan Proyek.

e. Analisis Pembiayaan

Dalam menganalisis atau menilai permohonan pembiayaan dibahas berbagai aspek yang menyangkut keadaan usaha calon debitur. Pembahasan ini pada dasarnya untuk meneliti apakah usaha permohonan pembiayaan memenuhi prinsip-prinsip 5 C atau tidak. Analisis atau penilaian permohonan tersebut dikerjakan oleh aparat pelaksana khusus yang dikenal sebagai analisis pembiayaan. Hasil pekerjaannya merupakan laporan yang bersifat informasi detail dan akurat untuk kepentingan pemutus pembiayaan. Oleh karena itu, laporan tersebut memuat data lengkap, baik data kuantitatif tentang perusahaan debitur, baik yang menyangkut keadaan sekarang maupun etimasi yang akan datang. Karena tugasnya cukup strategis,

¹¹ Umam Khaerul, *Manajemen Perbankan Syariah*. (Bandung: Pustaka Setia, 2013), 222.

penunjukan seseorang menjadi analisis pembiayaan memerlukan pertimbangan yang matang dan cermat.¹²

f. Tujuan Analisis Pembiayaan

Analisis pembiayaan merupakan langkah penting untuk realisasi pembiayaan. Proses yang dilakukan oleh pelaksana (pejabat) pembiayaan ini adalah:

- a) Menilai kelayakan usaha calon peminjam
- b) Menekan risiko akibat tidak terbayarnya pembiayaan
- c) Menghitung kebutuhan pembiayaan yang layak¹³

Tujuan utama analisis permohonan pembiayaan adalah memperoleh keyakinan apakah *customer* mempunyai kemauan dan kemampuan memenuhi kewajibannya secara tertib, baik pembayaran pokok pinjaman maupun bunga, sesuai dengan kesepakatan dengan bank. Dalam pemberian pembiayaan kepada *customer*, ada risiko yang dihadapi, yaitu tidak kembalinya uang yang dipinjamkan kepada *customer*. Oleh karena itu, keadaan dan perkembangan customer harus diikuti secara terus-menerus mulai saat pembiayaan diberikan sampai pembiayaan lunas.

Dalam menganalisis pembiayaan, hal pertama yang harus diperhatikan adalah kemauan dan kemampuan *customer* untuk memenuhi kebutuhannya.¹⁴ Faktor lainnya adalah perekonomian atau aktivitas usaha pada umumnya (ekonomi makro dan AMDAL).

¹² Umam Khaerul, *Manajemen Perbankan Syariah*. (Bandung: Pustaka Setia, 2013), 222.

¹³ Ibid., 233.

¹⁴ Ibid., 233-234.

Mengingat risiko tidak kembalinya pembiayaan selalu ada, setiap pembiayaan harus disertai jaminan yang cukup.

g. Keputusan Pembiayaan

Atas dasar laporan hasil analisis pembiayaan, pihak pemutus pembiayaan, yaitu pejabat-pejabat yang mempunyai wewenang memberikan pembiayaan, dapat memutuskan apakah permohonan pembiayaan tersebut layak untuk dikabulkan atau tidak. Dalam hal tidak faesible, permohonan tersebut harus segera ditolak. Isi surat penolakan tersebut biasanya bernada diplomatis, tetapi cukup jelas.

Apabila permohonan tersebut layak untuk dikabulkan (seluruhnya atau sebagian), segera pula dituangkan dalam surat keputusan pembiayaan yang biasanya disertai persyaratan tertentu.¹⁵

Surat keputusan pembiayaan pada umumnya berisi antara lain:

- 1) Nama dan alamat perusahaan
- 2) Nama dan alamat pimpinan
- 3) Jenis pembiayaan
- 4) Tujuan penggunaannya
- 5) Jangka waktu
- 6) Cara penarikan
- 7) Cara pengambilan
- 8) Tingkat bunga
- 9) Masa tenggang

¹⁵ Ibid., 238-239.

10) Jaminan yang diberikan serta nilainya

11) Pengikat jaminan

12) Syarat-syarat lain

Diakhiri dengan tanda tangan dan nama jelas. Pemutusan pembiayaan harus lengkap dengan tempat dan tanggal penandatanganan.

2. Tinjauan Tentang Penyaluran Dana

a. Manajemen Proses Penyaluran Dana

Secara umum proses pemberian penyaluran dana dilakukan dengan prosedur sebagai berikut:

1) Inisiasi Calon Nasabah

Inisiasi adalah proses dalam rangka mencari calon nasabah potensial, yang terdiri dari dua macam yaitu, *walk in client* (calon nasabah datang dengan sendirinya ke bank) untuk mengajukan permohonan dana dan solisitasi (*account officer* mencari dan menemukan nasabah potensial).¹⁶

2) Investigasi Permohonan Penyaluran Dana

a) *Account Officer*

1. Menerima data atau Informasi awal mengenai calon nasabah dari *customer service*. Namun demikian dimungkinkan *account officer* mendapatkan nasabah secara langsung.

¹⁶Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, kedua (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2016), 151.

2. Membuat perencanaan kunjungan calon nasabah baik berdasarkan *walk in client* maupun solisitasi.¹⁷
3. Mengunjungi calon nasabah untuk memperoleh informasi dan profil nasabah, yang meliputi antara lain; 1) Surat Permohonan Penyaluran Dana (SPPD) yang antara lain memuat besarnya penyaluran dana yang diperlukan, tujuan penggunaan penyaluran dana, jangka waktu penyaluran dana, sumber pembayaran kembali dan jenis jaminan. 2) Identitas perusahaan dan/atau identitas diri, yaitu untuk pemohon perorangan, terdiri dari Kartu Tanda Penduduk (KTP), Kartu Keluarga (KK), Surat Nikah, dan surat persetujuan suami/istri. 3) Legalitas usaha dan legalitas perusahaan yaitu Surat pengesahan dari Departemen Kehakiman atas akta pendirian perusahaan sebagai Badan Hukum, Surat Ijin Usaha, NPWP, dan lain-lain. 4) Dana atau Informasi keuangan seperti neraca dan perhitungan rugi/laba serta keterangan penghasilan bagi karyawan/pegawai. 5) Rencana kegiatan usaha yang ingin dibiayai. 6) Data lainnya yang dianggap perlu.¹⁸
4. Meminta kelengkapan data yang masih diperlukan.
5. Menyampaikan data calon nasabah kepada admin dan legal agar melakukan analisis yuridis.

¹⁷Ibid., 151.

¹⁸Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, 151.

6. Mengajukan permohonan kepada admin/legal untuk melakukan penilaian (*appraisal*) terhadap jaminan yang diberikan calon nasabah dan melakukan pengecekan usaha (*trade checking*).
7. Mencari dan mengunjungi *key person* yang dapat dijadikan sumber informasi mengenai calon nasabah.

b) *Customer Service*¹⁹

Menerima calon nasabah yang datang langsung kepada Bank untuk mendapatkan layanan jasa perbankan dan menyampaikan kepada *account officer*.

c) Nasabah

Menyampaikan permohonan penyaluran dana kepada bank, baik melalui *account officer* atau petugas yang berwenang dan menyerahkan berkas-berkas yang berhubungan dengan permohonan penyaluran dana kepada bank.

d) Kepala Bagian *Marketing*

1. Menerima dan memeriksa permohonan penyaluran dana, selanjutnya mengklarifikasi pemohon ke dalam *target market* yang telah ditetapkan oleh bank.
2. Menunjuk *account officer* untuk menangani proses lebih lanjut atas permohonan yang masuk dalam target market.

¹⁹ Ibid., 152.

3. Terhadap permohonan yang tidak memenuhi syarat atau tidak masuk *target market*, kepada *account officer* diminta untuk menyiapkan surat penolakan.²⁰

b. Analisis Permohonan Penyaluran Dana

1) *Account Officer*

Melakukan analisis terhadap data dan informasi yang diperoleh dari calon nasabah dan pihak lain. Berdasarkan data dari SPP dan hasil kunjungan permohonan penyaluran dana, *account officer* melakukan analisis dan penilaian terhadap permohonan penyaluran dana dengan tujuan untuk:

- a) Memperoleh keyakinan tentang kemauan dan kemampuan calon nasabah untuk membayar kembali penyaluran dana yang diberikan.
- b) Mengantisipasi risiko yang mungkin timbul dari penyaluran dana yang diberikan.
- c) Memperoleh keyakinan bahwa penyaluran dana yang diberikan bermanfaat dan *maslahat* bagi kedua belah pihak, yaitu bagi nasabah dan bagi bank dan memberikan gambaran positif tentang lima aspek yang diteliti (5C+S) bernilai positif yaitu:²¹

1. *Character*, yaitu watak atau sifat dan kepribadian pemohon. Penilaian terhadap aspek ini dilakukan antara

²⁰ Ibid., 152.

²¹ Ibid., 153.

lain dengan cara meneliti riwayat hidup, reputasi, informasi bank, dan hasil pengecekan pasar.

2. *Capital*, yaitu kemampuan pemohon untuk menyediakan modal atau kemampuan keuangan calon secara umum.

3. *Capacity*, yaitu kemampuan calon nasabah untuk mengelola usahanya.

4. *Condition*, situasi sosial ekonomi, politik dan budaya yang dapat memengaruhi kondisi perekonomian pada saat tertentu dan mempengaruhi kegiatan usaha (produksi, pemasaran dan keuangan) nasabah.

5. *Collateral*, yaitu penilaian atas jaminan yang dapat disediakan oleh nasabah, baik menyangkut aspek ekonomis maupun aspek yuridis.

6. Syariah, yaitu penilaian kesesuaian dalam penerapan prinsip syariah.

d) Bila jumlah penyaluran dana melebihi kewenangan direksi, maka terlebih dahulu harus dimintakan persetujuan kepada Dewan Komisaris.²²

2) *Officer Admin & Legal*

a) Melakukan kunjungan *on the spot* ke tempat tinggal/tempat usaha pemohon dan melakukan penilaian (*appraisal*)

²²Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah, kedua* (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2016), 153.

terhadap jaminan yang diberikan calon nasabah dan melakukan pengecekan usaha (*trade checking*)

- b) *Bank Checking*, yaitu melakukan pengecekan dengan cara meminta kepada Bank Indonesia informasi yang menyangkut *track record* pemohon dalam berhubungan dengan bank.
- c) Menyampaikan hasil penilaian terhadap jaminan dan *trade checking* kepada *account officer*.²³

c. Dokumentasi Penyaluran Dana

1) *Account Officer*

Apabila pemohon setuju terhadap syarat-syarat yang diminta, maka *account officer* harus meminta kepada administrasi untuk mempersiapkan akad penyaluran dana, baik akad di bawah tangan atau akad *notariel* (sesuai dengan jenis penyaluran dana diberikan dan syarat-syarat yang ditetapkan dalam laporan hasil komite penyaluran dana).

2) Admin Legal *Officer*

- a) Pejabat legal menetapkan dan memberitahukan kepada *account officer* waktu penandatanganan akad, pihak-pihak yang harus hadir dalam penandatanganan akad-akad dan dokumen-dokumen asli yang harus diserahkan oleh pemohon yang antara lain yang menyangkut identitas diri dan kewenangan

²³ Ibid., 154.

para pihak, surat-surat asli bukti hak atas barang-barang yang dijamin kepada bank dan surat-surat lain yang diperlukan.

- b) Meminta nomor rekening nasabah kepada *customer service* dengan dilampiri data identitas.
- c) Setelah mendapat nomor rekening tabungan nasabah, buatlah data penyaluran dana untuk mendapatkan nomor rekening penyaluran dana yang meliputi jumlah yang dibiayai, kesepakatan keuntungan, jangka waktu, jenis akad, kegunaan, dan *account officer* yang ditugaskan serta pihak yang dibiayai terkait atau tidak.
- d) Mintakan otorisasi data penyaluran dana kepada pejabat yang berwenang.²⁴
- e) Sebelum penandatanganan akad-akad, pejabat legal harus memeriksa dan memastikan keabsahan dan dipenuhinya persyaratan hukum atas setiap dokumen penyaluran dana, baik yang dibuat atau diterbitkan oleh bank maupun yang diterima dari pemohon (calon nasabah penyaluran dana), dan memastikan bahwa pihak-pihak yang hadir adalah berwenang menandatangani akad-akad yang dibuat dan dokumen-dokumen lain yang merupakan satu kesatuan dengan akad-akad.

²⁴ Ibid., 155.

f) Setelah akad-akad ditandatangani pejabat legal harus menyerahkan dokumen asli penyaluran dana tersebut kepada bagian administrasi penyaluran dana untuk disimpan dengan aman. Tata cara penyimpanan, penggunaan dan pengambilannya dari tempat penyimpanan diatur dengan sistem pengawasan ganda (*dual control*) dan didukung oleh struktur pengendalian internal yang handal.

3) *Customer Service*

- a) Membuat data nasabah dalam komputer dan menyerahkan kepada bagian admin legal untuk ditindak lanjuti yang berisi tentang data diri nasabah.
- b) Meminta otoritas data nasabah kepada pejabat Bank yang berwenang.

4) Kepala Bagian Operasional

- a) Melakukan otoritas data nasabah atas permintaan dari *customer service* dengan melakukan pengecekan data.
- b) Melakukan otoritas data penyaluran dana atas permintaan administrasi penyaluran dana dengan terlebih dahulu memeriksa data yang telah di-input dan diyakini telah sesuai.²⁵

²⁵Ibid., 156.

3. Tinjauan tentang Kredit Usaha Rakyat (KUR)

a. Pengertian Kredit Usaha Rakyat (KUR)

Kredit Usaha Rakyat, yang selanjutnya disingkat KUR adalah kredit/ pembiayaan kepada Usaha Mikro Kecil Menengah Koperasi (UMKM-K) dalam bentuk pemberian modal kerja dan investasi yang didukung fasilitas penjaminan untuk usaha produktif dan layak dengan plafond pinjaman sampai dengan Rp. 500.000.000,00 yang dijamin oleh perusahaan penjamin. Yang dimaksud dengan usaha produktif adalah usaha untuk menghasilkan barang atau jasa yang dapat memberikan nilai tambah dan dapat meningkatkan pendapatan bagi pelaku usaha. Usaha layak adalah usaha yang dilakukan para calon debitur yang dapat menguntungkan sehingga calon debitur mampu membayar bunga dan dapat mengembalikan seluruh hutang/ kewajiban pokok kredit dalam waktu yang sudah disepakati antara bank pelaksana dengan debitur.²⁶

b. Tujuan Kredit Usaha Rakyat

Tujuan program KUR adalah mengakselerasi pengembangan kegiatan perekonomian di sektor riil dalam rangka penanggulangan dan pengentasan kemiskinan serta perluasan kesempatan kerja. Secara lebih rinci, tujuan program KUR adalah sebagai berikut:

- a. Mempercepat pengembangan sektor riil dan Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, Menengah, dan Koperasi (UMKMK).

²⁶Sujarweni, dan Utami. "Analisis Dampak Pembiayaan Dana Bergulir KUR Terhadap Kinerja UMKM," *Bisnis dan Ekonomi*, Vol. 22 No. 1 (2015), 14.

- b. Meningkatkan akses pembiayaan dan mengembangkan UMKM dan koperasi kepada lembaga keuangan.
- c. Sepaya upaya penanggulangan/pengentasan kemiskinan dan perluasan kesempatan kerja.²⁷

c. Cara Mengakses Kredit Usaha Rakyat

UMKM dan Koperasi yang membutuhkan kredit dapat menghubungi kantor cabang pembantu bank pelaksana terdekat. Memenuhi persyaratan dokumentasi sesuai dengan yang ditetapkan bank pelaksana. Mengajukan surat permohonan kredit/pembiayaan kemudian bank Pelaksana akan melakukan penilaian kelayakan (bank pelaksana berwenang memberikan persetujuan atau menolak permohonan kredit).²⁸

Persyaratan umum untuk dapat menerima KUR bagi UMKM adalah:

- 1) Tidak sedang menerima kredit/pembiayaan dari perbankan dan/atau yang tidak sedang menerima kredit program dari pemerintah.
- 2) Diperbolehkan sedang menerima kredit konsumtif (Kredit Kepemilikan Rumah, Kredit Kendaraan Bermotor, Kartu Kredit, dan Kredit Konsumtif lainnya).

²⁷Siti Maratus Sholikhah, "Peran Penyaluran Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat Bank Rakyat Indonesia Syariah Kediri Terhadap Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Di Kabupaten Kediri" *Skripsi* (Tulungagung: IAIN Tulungagung, 2018), 15.

²⁸ *Ibid.*, 18.

- 3) Bagi UMKM yang masih tercatat sistem informasi debitur BI, tetapi yang sudah melunasi pinjaman, maka diperlukan surat keterangan lunas dari bank sebelumnya.
- 4) Untuk KUR mikro, tidak diwajibkan untuk dilakukan pengecekan sistem informasi debitur Bank Indonesia.²⁹

Putusan pemberian KUR sepenuhnya menjadi kewenangan bank pelaksana, sesuai dengan hasil analisa kelayakan usaha calon debitur. Dokumen legalitas dan perizinan yang minimal ada pada saat debitur mengajukan KUR kepada bank antara lain: 1) Identitas diri nasabah, seperti KTP, SIM, Kartu Keluarga, dan lain-lain. 2) Legalitas usaha, seperti akta pendirian, akta perubahan. 3) perizinan usaha, seperti SIU, TDP, SK Domisili dan lain-lain. 4) Catatan pembukaan atau laporan keuangan. 5) *Fotocopy* dokumen kepemilikan agunan tambahan.

d. Kegiatan Kredit Usaha Rakyat

Sistem dan prosedur umum pemberian kredit adalah sebagai berikut:

1) Permohonan Kredit

Permohonan fasilitas kredit mencakup: 1) Permohonan baru untuk mendapat suatu jenis fasilitas kredit. 2) Permohonan tambahan suatu kredit yang sedang berjalan. 3) Permohonan perpanjangan atau pembaharuan masa kredit yang telah berakhir

²⁹ Ibid.

jangka waktunya. 4) Permohonan-permohonan lainnya untuk perubahan fasilitas kredit yang sedang berjalan.

2) Penyelidikan dan Analisis Kredit

Yang dimaksud dengan penyelidikan kredit adalah pekerjaan yang meliputi: 1) Wawancara dengan pemohon kredit (debitur). 2) Pengumpulan data yang berhubungan dengan permohonan kredit yang diajukan nasabah. 3) Pemeriksaan atas kebenaran dan kewajiban mengenai hal-hal yang ditemukan nasabah dan informasi lain yang diperoleh. 4) Penyusunan laporan seperlunya mengenai hasil penyidikan yang telah dilaksanakan.³⁰

Selanjutnya analisis kredit pekerjaan yang meliputi: 1) Mempersiapkan pekerjaan-pekerjaan penguraian dari segala aspek baik keuangan maupun non keuangan untuk mengetahui kemungkinan dapat atau tidaknya dipertimbangkan suatu permohonan kredit. 2) Menyusun laporan analisis yang diperlukan, yang berisi penguraian dan kesimpulan serta penyajian alternatif-alternatif sebagai bahan pertimbangan untuk pengambilan keputusan pimpinan atau permohonan kredit nasabah.³¹

3) Keputusan atas Permohonan Kredit

³⁰ Ibid., 19

³¹ Ibid., 20.

Dalam hal ini yang dimaksud dengan keputusan adalah setiap tindakan pejabat yang berdasarkan wewenangnya berhak mengambil keputusan berupa menolak, menyetujui dan atau mengusulkan permohonan fasilitas kredit kepada pejabat yang lebih tinggi. Setiap keputusan permohonan kredit harus memperhatikan penilaian syarat-syarat umum yang pada dasarnya tercantum dalam laporan.

4) Penolakan Permohonan Kredit

Penolakan permohonan dapat terjadi apabila:³²

- a) Penolakan permohonan kredit yang secara nyata dianggap oleh bank secara teknis tidak memenuhi persyaratan.
- b) Adanya keputusan penolakan dari direksi mengenai permohonan kredit.

c) Persetujuan Permohonan Kredit

Persetujuan permohonan kredit adalah keputusan bank untuk menyetujui sebagian atau seluruh permohonan kredit dari calon debitur. Untuk melindungi kepentingan bank dalam pelaksanaan persetujuan tersebut, maka biasanya ditegaskan.

Terlebih dahulu syarat-syarat fasilitas kredit dan prosedur yang harus ditempuh oleh nasabah. Langkah-langkah yang harus diambil antara lain: Pertama, urut penegasan persetujuan permohonan kredit kepada pemohon. Kedua,

³² Ibid., 21.

Peningkatan jaminan. Ketiga, Penandatanganan perjanjian kredit; Keempat, Informasi untuk bagian lain. Kelima, Pembayaran bea materai kredit. Keenam, Asuransi barang jaminan. Ketujuh, Asuransi Kredit.³³

5) Pencairan Fasilitas Kredit

Pencairan fasilitas kredit adalah setiap transaksi dengan menggunakan kredit yang telah disetujui oleh bank. Dalam praktiknya, pencairan kredit ini berupa pembayaran dan atau pemindahbukuan atau beban rekening pinjaman atau fasilitas lainnya. Bank hanya menyetujui pencairan kredit oleh nasabah, bila syarat-syarat yang harus dipenuhi nasabah yang telah dilaksanakan. Perlu diketahui bahwa peningkatan jaminan dan penandatanganan perjanjian kredit mutlak harus mendahului pencairan kredit. Apabila calon debitur telah memenuhi semua syarat dan prosedur kredit, maka bank akan menetapkan waktu kapan kredit tersebut dapat dicairkan.³⁴

Pada saat kredit akan dicairkan terlebih dahulu debitur akan menandatangani surat atas akta perjanjian kredit beserta lampiran-lampirannya. Surat Perjanjian Kredit (SPK) ini, dapat dibuat di bawah tangan atau dibuat di hadapan notaris, tergantung dari besar kecilnya kredit yang diberikan atau sesuai

³³Siti Maratus Sholikhah, "Peran Penyaluran Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat Bank Rakyat Indonesia Syariah Kediri Terhadap Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Di Kabupaten Kediri" *Skripsi* (Tulungagung: IAIN Tulungagung, 2018), 21.

³⁴ *Ibid.*, 21-22

dengan kebijakan masing-masing bank. Lampiran dari SPK biasanya terdiri dari akta perikatan jaminan (hipotik, fiducia, atau gadai), surat kuasa penjual dan lain-lain.

6) Pelunasan Fasilitas Kredit

Pelunasan kredit adalah dipenuhinya semua kewajiban nasabah terhadap bank yang berakibat hapusnya ikatan perjanjian kredit. Administrasi dan pembukuan kredit merupakan proses pengumpulan dan penyajian informasi perkreditan pada suatu bank. Dari administrasi kredit, bank dapat memberikan pendapat sebagai alat dalam menunjang kegiatan-kegiatan dari proses perkreditan secara perorangan maupun secara keseluruhan. Selain itu juga dapat dijadikan sebagai alat dalam sistem dokumentasi perkreditan. Dengan adanya administrasi kredit yang baik, dapat mempermudah laporan-laporan di bidang perkreditan baik untuk kepentingan intern (kepentingan manajemen dan dewan komisaris) maupun untuk pihak eksteren (Bank Indonesia dan debitur).³⁵

³⁵ Ibid., 22.

4. Tinjauan tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

a. Pengertian Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

Menurut Undang-Undang Nomor 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UU UMKM) definisi UMKM adalah sebagai berikut:³⁶

- 1) Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.
- 2) Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini.
- 3) Usaha Menengah 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 tak langsung dari usaha kecil atau usaha besar

³⁶Fajar Mukti, *UMKM Indonesia*. (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2016), 112-114.

dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini.

b. Peran Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Berdasarkan UU No. 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah dalam pasal 3 disebutkan bahwa Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah bertujuan menumbuhkan dan mengembangkan usahanya dalam rangka membangun perekonomian nasional berdasarkan demokrasi ekonomi yang berkeadilan.³⁷

Peran usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) dalam perekonomian Indonesia paling tidak dapat dilihat dari: (1) kedudukannya sebagai pemain utama dalam kegiatan ekonomi diberbagai sektor, (2) penyedia lapangan kerja yang besar, (3) pemain penting dalam pengembangan kegiatan ekonomi lokal dan pemberdayaan masyarakat, (4) pencipta pasar baru dan sumber inovasi, serta (5) sumbangannya dalam menjaga neraca pembayaran melalui kegiatan ekspor.³⁸

³⁷Sujarweni,Utami. “Analisis Dampak Pembiayaan Dana Bergulir KUR Terhadap Kinerja UMKM,”*Bisnis dan Ekonomi*, Vol. 22 No. 1 (2015), 13.

³⁸ Husada Adnan Putra, “Peran UMKM Dalam Pembangunan dan Kesejahteraan Masyarakat Kabupaten Plora,”*Analisa Sosiologi*,40-52 (2016), 44.

c. Masalah yang Dihadapi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Perkembangan usaha mikro dan kecil dan menengah di Indonesia tidak pernah lepas dari berbagai macam masalah. Masalah yang sering dihadapi usaha mikro dan kecil adalah:³⁹

1) Masalah Pemasaran

Pemasaran merupakan aspek yang dianggap paling penting dalam dunia usaha. Pendapat yang sering muncul adalah bahwa “kemampuan menghasilkan produk tetapi tidak disertai kemampuan memasarkan produk tersebut adalah kehancuran”. Oleh karena itu permasalahan dibidang pemasaran pada usaha mikro dan kecil sering ditempatkan sebagai masalah utama di antara masalah-masalah lainnya.⁴⁰

2) Masalah Kemitraan

Kemitraan mengacu pada pengertian kerjasama antar pengusaha dengan tingkatan yang berbeda. Secara konseptual, kemitraan merupakan “koreksi” atas kebijakan pola hubungan pengusaha besar kecil yang telah ada. Sebelum muncul konsep kemitraan, pola hubungan ini banyak dikritik, karena berkecenderungan menempatkan hubungan keduanya dalam *status quo*.

³⁹Sujarweni, dan Utami. “Analisis Dampak Pembiayaan Dana Bergulir KUR Terhadap Kinerja UMKM,” *Bisnis dan Ekonomi*, Vol. 22 No.1 (2015),13.

⁴⁰Sujarweni, dan Utami. “Analisis Dampak Pembiayaan Dana Bergulir KUR Terhadap Kinerja UMKM,” *Bisnis dan Ekonomi*, Vol. 22 No.1 (2015),13.

3) Masalah Sumber Daya Manusia

Permasalahan yang menyangkut sumber daya manusia biasanya terkait dengan struktur organisasi, pembagian kerja, masalah tenaga kerja serta kemampuan menjadi pengusaha.⁴¹

4) Masalah Keuangan

Pengusaha mikro dan kecil umumnya belum mampu melakukan pemisahan manajemen keuangan perusahaan dan rumah tangga. Kondisi ini mengakibatkan pengusaha kecil sulit melakukan perhitungan hasil kegiatan usaha secara akurat dan akhirnya menghambat proses pembentukan modal usaha untuk menunjang pengembangan usaha.⁴²

d. Ciri-ciri Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

UMKM tidak hanya berbeda dari aspek modal, omzet, dan jumlah tenaga kerja. Perbedaan UMKM dengan usaha besar dapat pula dibedakan berdasarkan ciri dan karakteristik yang terdapat dalam UMKM itu sendiri. Ciri-ciri UMKM dapat dijelaskan berdasarkan kelompok usahanya. Usaha mikro, umumnya dicirikan oleh beberapa kondisi berikut:⁴³

- 1) Belum melakukan manajemen/pencatatan keuangan, sekalipun yang sederhana, atau masih sangat sedikit yang mampu membuat neraca usahanya.

⁴¹ Ibid.

⁴² Sujarweni, dan Utami. "Analisis Dampak Pembiayaan Dana Bergulir KUR Terhadap Kinerja UMKM," *Bisnis dan Ekonomi*, Vol. 22 No. 1 (2015), 13-14.

⁴³ Tanjung Azrul, *Koperasi dan UMKM*. (Jakarta: Penerbit Erlangga, 2017), 93.

- 2) Pengusaha atau SDM-nya berpendidikan rata-rata sangat rendah, umumnya tingkat SD, dan belum memiliki jiwa wirausaha yang memadai.
- 3) Pada umumnya, tidak/belum mengenal perbankan, tetapi lebih mengenal rentenir atau tengkulak.
- 4) Umumnya, tidak memiliki izin usaha atau persyaratan legalitas lainnya, termasuk NPWP.
- 5) Tenaga kerja atau karyawan yang dimiliki pada umumnya kurang dari 4 (empat) orang. Anggota dari suatu koperasi tertentu biasanya berskala mikro.
- 6) Perputaran kerja (*turnover*) umumnya cepat. Mampu menyerap dana yang relatif besar. Dalam situasi krisis ekonomi, kegiatan usahanya tetap berjalan, bahkan mampu berkembang karena biaya manajemennya relatif rendah.
- 7) Pada umumnya, pelaku usaha mikro memiliki sifat tekun, sederhana, serta dapat menerima bimbingan (asal dilakukan dengan pendekatan yang tepat).⁴⁴

e. **Perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah**

Perkembangan usaha adalah suatu bentuk usaha kepada usaha itu sendiri agar dapat berkembang menjadi lebih baik lagi dan agar mencapai pada satu titik atau puncak menuju kesuksesan. Perkembangan usaha dilakukan oleh usaha yang sudah mulai

⁴⁴Ibid., 94.

terproses dan terlihat ada kemungkinan untuk lebih maju lagi. Menurut Purdi E. Chandra Perkembangan usaha merupakan suatu keadaan terjadinya peningkatan omset penjualan.⁴⁵

Menurut Mohammad Jafar Hafsah pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) pada hakekatnya merupakan tanggung jawab bersama antara pemerintah dan masyarakat. Dengan mencermati permasalahan yang dihadapi oleh UKM, maka kedepan perlu diupayakan hal-hal sebagai berikut:⁴⁶

1) Penciptaan Iklim Usaha Yang Kondusif

Pemerintah perlu mengupayakan terciptanya iklim yang kondusif antara lain dengan mengusahakan ketenteraman dan keamanan berusaha serta penyederhanaan prosedur perijinan usaha, keringanan pajak dan sebagainya.

2) Bantuan Permodalan

Pemerintah perlu memperluas skim kredit khusus dengan syarat-syarat yang tidak memberatkan bagi UMKM, untuk membantu peningkatan permodalannya, baik itu melalui sektor jasa *financial* formal, sektor jasa *financial* informal, skema penjaminan, leasing dan dana modal ventura. Pembiayaan

⁴⁵Nurrohmah, Isnaini. "Analisis Perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan Musyarakah Pada Koperasi Jasa Keuangan Syariah BMT,"*Skripsi*. (Yogyakarta: Universitas Negeri Yogyakarta: 2015), 20.

⁴⁶Nurrohmah, Isnaini. "Analisis Perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan Musyarakah Pada Koperasi Jasa Keuangan Syariah BMT,"*Skripsi*. (Yogyakarta: Universitas Negeri Yogyakarta: 2015), 22.

untuk Usaha Kecil dan Menengah (UKM) sebaiknya menggunakan Lembaga Keuangan Mikro (LKM) yang ada, maupun non bank.

3) Perlindungan Usaha

Jenis-jenis usaha tertentu, terutama jenis usaha tradisional yang merupakan usaha golongan ekonomi lemah, harus mendapatkan perlindungan dari pemerintah, baik itu melalui undang-undang maupun peraturan pemerintah yang bermuara kepada saling menguntungkan (*win-win solution*).⁴⁷

4) Pengembangan Kemitraan

Perlu dikembangkan kemitraan yang saling membantu antara UKM, atau antara UKM dengan pengusaha besar di dalam negeri maupun di luar negeri, untuk menghindarkan terjadinya monopoli dalam usaha. Di samping itu juga untuk memperluas pangsa pasar dan pengelolaan bisnis yang lebih efisien. Dengan demikian UKM akan mempunyai kekuatan dalam bersaing dengan pelaku bisnis lainnya, baik dari dalam maupun luar negeri.⁴⁸

5) Pelatihan

Pemerintah perlu meningkatkan pelatihan bagi UKM baik dalam aspek kewirausahaan, manajemen, administrasi dan pengetahuan serta keterampilannya dalam pengembangan

⁴⁷ Ibid., 22.

⁴⁸ Ibid.

usahanya. Di samping itu juga perlu diberi kesempatan untuk menerapkan hasil pelatihan di lapangan untuk mempraktekkan teori melalui pengembangan kemitraan rintisan.⁴⁹

6) Membentuk Lembaga Khusus

Perlu dibangun suatu lembaga yang khusus bertanggung jawab dalam mengkoordinasikan semua kegiatan yang berkaitan dengan upaya penumbuh kembangkan UKM dan juga berfungsi untuk mencari solusi dalam rangka mengatasi permasalahan baik internal maupun eksternal yang dihadapi oleh UKM.⁵⁰

7) Memantapkan Asosiasi

Asosiasi yang telah ada perlu diperkuat, untuk meningkatkan perannya antara lain dalam pengembangan jaringan informasi usaha yang sangat dibutuhkan untuk pengembangan usaha bagi anggotanya.⁵¹

8) Mengembangkan Promosi⁵²

Guna lebih mempercepat proses kemitraan antara UKM dengan usaha besar diperlukan media khusus dalam upaya mempromosikan produk-produk yang dihasilkan. Disamping itu perlu juga diadakan *talk show* antara asosiasi dengan mitra usahanya.

⁴⁹ Ibid., 23.

⁵⁰ Ibid., 23.

⁵¹ Ibid.

⁵² Ibid., 23-24.

9) Mengembangkan Kerjasama yang Setara

Perlu adanya kerjasama atau koordinasi yang serasi antara pemerintah dengan dunia usaha UKM untuk menginventarisir berbagai isu-isu mutakhir yang terkait dengan perkembangan usaha.⁵³

- f. Menurut Jeaning Beaver dalam Muhammad Sholeh, tolak ukur tingkat keberhasilan dan perkembangan perusahaan kecil dapat dilihat dari peningkatan omset penjualan. Totok ukur perkembangan usaha haruslah merupakan parameter yang dapat diukur sehingga tidak bersifat nisbi atau bahkan bersifat maya yang sulit untuk dapat dipertanggungjawabkan. Semakin konkrit tolok ukur itu semakin mudah bagi semua pihak untuk memahami serta membenarkan atas diraihnya keberhasilan tersebut.⁵⁴

5. Studi Penelitian Terdahulu

Dalam penelitian yang berjudul “Peran Penyaluran Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Di Bank BRI Syariah KCP Mojokerto Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Di Kabupaten Mojokerto” tidak terlepas dari penelitian terdahulu yang dijadikan referensi. Beberapa hasil penelitian berikut digunakan untuk melihat posisi penelitian yang tengah diajukan, sehingga dapat tergambar perbedaannya dan persamaan dengan penelitian ini.

⁵³ Ibid., 24.

⁵⁴ Ibid., 24-25.

Nurul Wardhani, dalam tugas akhir yang berjudul “Pelaksanaan Pemberian Kredit Usaha Rakyat (KUR) Pada Bank Rakyat Indonesia Unit Kuwarasan Cabang Gombang” menjelaskan Bagaimana proses pemberian Kredit Usaha Rakyat (KUR) dan permasalahan yang timbul dalam pelaksanaan pemberian Kredit Usaha Rakyat (KUR). Dalam proses pemberian Kredit Usaha Rakyat (KUR) dilakukan melalui beberapa tahap yaitu: tahap permohonan kredit, tahap peninjauan dan analisis kredit (tahap pemeriksaan), tahap pemberian putusan, serta tahap pencairan kredit/akad kredit. Calon debitur mengajukan permohonan Kredit Usaha Rakyat (KUR) secara tertulis beserta syarat-syarat lain yaitu *fotocopy* KK, *fotocopy* KTP serta surat keterangan usaha dari Kepala Desa kepada pihak BRI Unit Kuwarasan Cabang Gombang.

Selanjutnya menjelaskan tentang permasalahan yang timbul dalam pelaksanaan pemberian kredit usaha rakyat ini pada BRI Unit Kuwarasan adalah pertama kredit bermasalah. Faktor terjadinya kredit bermasalah pada pelaksanaan pemberian kredit usaha rakyat ini adalah kekurangtelitian pihak bank dalam melakukan peninjauan atau analisis kredit serta faktor menurunnya usaha debitur kredit usaha rakyat. Penelitian ini merupakan penelitian empiris bersifat deskriptif. Jenis data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder.⁵⁵ Teknik pengumpulan data yang dipergunakan yaitu melalui wawancara, dan studi

⁵⁵Nurul Wardhani, “Pelaksanaan Pemberian Kredit Usaha Rakyat (KUR) Pada Bank Rakyat Indonesia Unit Kuwarasan Cabang Gombang”*Skripsi* (Surakarta: Universitas Sebelas Maret Surakarta, 2010).

kepastakaan. Teknik analisis data secara kualitatif dengan analisis model interaktif.

Elvera Aulia, dalam tugas akhir yang berjudul “Efektivitas Penyaluran Kredit Usaha Rakyat Dan Pengaruhnya Terhadap Peningkatan Kinerja Usaha Mikro Kecil (Studi Kasus Pada Nasabah KUR Bank Rakyat Indonesia Di Kelurahan Jatimulyo)” menjelaskan mengenai penyaluran kredit usaha rakyat (KUR)

Bank BRI di kelurahan jatimulyo telah berjalan secara efektif, lima aspek yang digunakan untuk mengukur tingkat efektivitas penyaluran kredit usaha rakyat dan pengaruhnya terhadap kinerja usaha mikro kecil pada nasabah KUR Bank BRI di kelurahan jatimulyo, yaitu; 1) Aspek ketepatan sasaran program, tingkat ketepatan sasaran program penyaluran kredit berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap peningkatan kinerja usaha mikro kecil pada penyaluran kredit usaha rakyat di kelurahan jatimulyo. 2) Aspek ketepatan waktu (pencairan dana), tingkat ketepatan waktu pencairan dana berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap peningkatan kinerja usaha mikro kecil (UMK). 3) Aspek ketepatan jumlah kredit, tingkat ketepatan jumlah kredit yang diterima pengusaha berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap peningkatan kinerja usaha mikro kecil (UMK), artinya nasabah menerima dana pinjaman sesuai dengan kebutuhan usahanya. 4) Aspek ketepatan beban kredit, tingkat ketepatan beban kredit berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap peningkatan kinerja usaha mikro kecil pada penyaluran kredit

usaha rakyat di kelurahan jatimulyo. 5) Aspek ketepatan prosedur, tingkat ketepatan implementasi prosedur pengajuan kredit usaha rakyat berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap peningkatan kinerja usaha mikro kecil (UMK) pada penyaluran kredit usaha rakyat di kelurahan jatimulyo. Data yang dikumpulkan dengan menggunakan kuesioner.⁵⁶

Siti Maratus Sholikhah, dalam tugas akhir yang berjudul “Peran Penyaluran Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Bank Rakyat Indonesia Syariah Kediri Terhadap Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah di Kabupaten Kediri” menjelaskan bagaimana prosedur penyaluran Kredit Usaha Rakyat (KUR) Mikro di Bank BRI Syariah (BRIS) KCP Kediri yaitu, pemasaran KUR Mikro dari karyawan dan pengelola, nasabah mendatangi BRIS untuk mencari informasi dan Customer Service memberikan penjelasan tentang persyaratan yang harus dipenuhi oleh calon nasabah, permohonan dan pemrakarsa kredit, analisa kredit yang dilakukan oleh pihak Bank, dan pencairan kredit/Akad kredit.

Dan selanjutnya menjelaskan pelaksanaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Mikro dalam menyalurkan UMKM di Bank BRI Syariah KCP Kediri yaitu, Proses pemberian Kredit Usaha Rakyat (KUR) dilakukan melalui beberapa tahap yaitu: tahap permohonan kredit, tahap peninjauan dan analisis kredit (tahap pemeriksaan), tahap pemberian putusan, serta tahap pencairan kredit/ akad kredit. Calon debitur mengajukan

⁵⁶ Elvera Aulia, “ Efektivitas Penyaluran Kredit Usaha Rakyat Dan Pengaruhnya Terhadap Peningkatan Kinerja Usaha Mikro Kecil”,*Skripsi*(Lampung: Universitas Lampung, 2017).

permohonan kredit usaha rakyat (KUR) secara tertulis beserta syarat-syarat lain yaitu fotokopi KK, fotokopi KTP serta surat keterangan usaha. Pada pelaksanaan pemberian Kredit usaha Rakyat untuk KUR Mikro atau KUR yang plafondnya sampai dengan Rp.20.000.000,00 (dua puluh juta rupiah) dapat diberikan tanpa agunan, namun agunan tambahan tetap diminta oleh pihak BRIS. Hal ini bertujuan untuk menanggulangi resiko kredit sebesar 30%.⁵⁷ Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif jenis deskriptif. Sumber data yang diperoleh adalah data primer dan data sekunder. Teknik pengumpulan data dengan observasi, wawancara mendalam dan dokumentasi. Teknik analisis data menggunakan pola interaktif, meliputi pengumpulan data, reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan.

Sedangkan penelitian yang akan penulis lakukan adalah “ Peran Penyaluran Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) di Bank BRI Syariah KCP Mojokerto Terhadap Perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Mojokerto”. Penelitian-penelitian di atas diantaranya membahas tentang pelaksanaan pemberian KUR pada BRI unit Kuwarasan Cabang Gombang; efektivitas penyaluran KUR dan pengaruhnya terhadap peningkatan kinerja usaha mikro kecil studi kasus pada nasabah KUR ban BRI di Kelurahan Jatimulyo; dan peran penyaluran pembiayaan KUR BRI Syariah terhadap UMKM di Kabupaten Kediri. Sedangkan dalam penelitian ini penulis akan menganalisis tentang bagaimana prosedur penyaluran pembiayaan KUR, strategi penyaluran

⁵⁷Siti Maratus Sholikhah, “Peran Penyaluran Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat Bank Rakyat Indonesia Syariah Kediri Terhadap Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Di Kabupaten Kediri”*Skripsi*(Tulugagung: IAIN Tulungagung, 2018).

KUR dan dampak dari pembiayaan KUR terhadap UMKM di bank BRI Syariah KCP Mojokerto, sehingga jumlah nasabah setiap tahunnya selalu bertambah. Dan pembiayaan KUR sangat banyak diminati banyak nasabah dibandingkan dengan pembiayaan lainnya yang ada di bank BRI Syariah KCP Mojokerto. Tetapi dampak dari pembiayaan KUR ini bahwa dampak dari pemberian modal usaha tidak sepenuhnya menjadikan usaha menjadi berkembang. Karena ada beberapa faktor yang bisa menghambat perkembangan usaha yaitu tidak bisa memanagemen dengan baik dan benar, selain itu juga faktor membuat usaha tidak berkembang yaitu dengan cara pemasaran dari usaha tersebut.

Dalam penelitian ini penulis mengembangkan teori tentang pembiayaan dan penyaluran dana lengkap dengan bagaimana proses penyaluran dana, teori ini dikemukakan oleh Muhammad dalam bukunya yang berjudul Manajemen Pembiayaan Bank Syariah. Sedangkan di penelitian terdahulu terkait efektivitas penyaluran KUR terhadap peningkatan kinerja usaha UKM masih belum dijelaskan tentang bagaimana prosedur dan strategi dari pembiayaan KUR.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Pendekatan Penelitian

1. Jenis Penelitian

Dalam penelitian skripsi ini menggunakan pendekatan kualitatif. Metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat *postpositive*, digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang alamiah, (sebagai lawannya adalah eksperimen) dimana peneliti adalah sebagai instrumen kunci, teknik pengumpulan data dilakukan secara triangulasi (gabungan), analisis data bersifat induktif/kualitatif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan pada makna dari pada *generalisasi*.¹

Penelitian dalam skripsi ini termasuk jenis penelitian lapangan (*field research*), penelitian lapangan merupakan metode penelitian kualitatif yang dilakukan di tempat atau lokasi di lapangan. Peneliti menggunakan penelitian lapangan (*field research*) karena peneliti terjun langsung di lapangan untuk mengamati langsung fenomena yang terjadi yaitu tentang bagaimana peran penyaluran pembiayaan KUR terhadap usaha mikro, kecil dan menengah di Bank BRI Syariah KCP Mojokerto Majapahit.²

¹ Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R & D* (Bandung: Alfabeta, 2011), 9.

²Bachtiar S. Bachri, "Meyakinkan Validitas Data Melalui Triangulasi Pada Penelitian Kualitatif," *Teknologi Pendidikan*, (2010), 52.

2. Pendekatan Penelitian

Dalam penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Penelitian lapangan ini menggunakan pendekatan data deskriptif, data deskriptif adalah data yang dikumpulkan berupa kata-kata, tingkah laku, gambar, dan bukan angka-angka. Peneliti menggunakan pendekatan kualitatif dalam penelitian ini karena peneliti tertarik dengan sebuah fenomena di lapangan yaitu meneliti bagaimana peran penyaluran pembiayaan KUR yang diterapkan BRI Syariah KCP Mojokerto Majapahit terhadap usaha mikro, kecil dan menengah yang ada di Kabupaten Mojokerto.¹

B. Lokasi/Tempat Penelitian

Lokasi atau tempat untuk dijadikan objek penelitian berada di bank BRI Syariah KCP Mojokerto Majapahit yang beralamat di jalan Mojopahit No. 465 Mojokerto Jawa Timur. Penelitian ini berlangsung pada tanggal 01 Oktober 2019 sampai 29 November 2019.

Alasan peneliti melakukan penelitian di bank BRI Syariah KCP Mojokerto Majapahit adalah karena tingkat minat nasabah Kredit Usaha Rakyat (KUR) selalu naik tiap tahunnya, dan pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) ini salah satu pembiayaan yang paling banyak jumlah nasabahnya dibanding nasabah pembiayaan lain yang ada di bank BRI Syariah KCP Mojokerto Majapahit. Banyaknya nasabah Kredit Usaha Rakyat (KUR) ini yaitu para UMKM yang ada di Kabupaten Mojokerto. Di

¹Ibid., 52.

Kabupaten Mojokerto itu sendiri sangat banyak para UMKM yang mempunyai usaha home industry contohnya, pembuatan sandal, pembuatan sepatu, dll. Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Mujib selaku AO (*account officer*) mengemukakan bahwa pembiayaan KUR ini memang dikhususkan untuk para UMKM, untuk membantu mengembangkan usaha para UMKM. Maka dari itu peneliti sangat tertarik untuk meneliti pembiayaan KUR ini, apa peran pembiayaan KUR ini dan kenapa memilih pembiayaan KUR di Bank BRI Syariah KCP Mojokerto Majapahit.

C. Data dan Sumber Data

Adapun sumber data yang dibutuhkan oleh penulis untuk memecahkan masalah yang menjadi pokok pembahasan dalam penyusunan skripsi ini adalah:

- a. Data mengenai prosedur penyaluran Kredit Usaha Rakyat (KUR) di bank BRI Syariah KCP Mojokerto
- b. Data mengenai strategi penyaluran Kredit Usaha Rakyat (KUR) di Bank BRI Syariah KCP Mojokerto
- c. Data mengenai dampak pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) terhadap perkembangan UMKM

Sumber data yang dibutuhkan dalam penelitian ini diperoleh secara langsung dari sumber aslinya. Dalam hal ini sumber data diperoleh dari narasumber (informan) melalui wawancara dengan pihak-pihak yang terkait, yaitu *Account Officer Mikro* (AOM) Bank BRI Syariah KCP Mojokerto Majapahit dan nasabah pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR).

D. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data. Tanpa mengetahui teknik pengumpulan data, maka peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang ditetapkan.

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan beberapa teknik untuk mendapatkan data yang ditetapkan. Maka dalam penelitian ini pengumpulan data dilakukan dengan cara:

a. Interview (Wawancara)

Wawancara merupakan pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu. Jenis wawancara yang dilakukan peneliti ini yaitu jenis wawancara tak terstruktur (*unstructured interview*). Adapun pengertian dari wawancara tak terstruktur adalah wawancara yang bebas di mana peneliti tidak menggunakan pedoman wawancara yang telah tersusun secara sistematis dan lengkap untuk pengumpulan datanya. Pedoman wawancara yang digunakan hanya berupa garis-garis besar permasalahan yang akan ditanyakan.² Wawancara ini dilakukan untuk mendapatkan hasil data yang sudah kita tetapkan sebelumnya, yaitu data tentang peran penyaluran pembiayaan KUR di Bank BRI Syariah Mojokerto terhadap UMKM.

²Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R & D* (Bandung: Alfabeta, 2011), 233.

b. Dokumentasi

Teknik untuk pengumpulan data ini adalah dokumentasi. Dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang. Studi dokumen merupakan pelengkap dari penggunaan metode observasi dan wawancara dalam penelitian kualitatif.³

E. Teknik Pengecekan Keabsahan Temuan

Untuk melihat uji kredibilitas data atau kepercayaan terhadap data hasil penelitian kualitatif antara lain dilakukan dengan perpanjangan pengamatan, meningkatkan ketentuan dalam penelitian, triangulasi, diskusi dengan teman sejawat, analisis kasus negatif, dan *membercheck*. Di sini peneliti untuk melihat uji kredibilitas data atau kepercayaan dari meningkatkan ketentuan, triangulasi (waktu) dan menggunakan bahan referensi.⁴

- a. Meningkatkan ketentuan berarti melakukan pengamatan secara lebih cermat dan berkesinambungan. Dengan cara tersebut maka kepastian data dan urutan peristiwa akan dapat direkam secara pasti dan sistematis. Meningkatkan ketentuan adalah dengan cara membaca berbagai referensi buku maupun hasil penelitian atau dokumentasi-dokumentasi yang terkait dengan temuan yang diteliti. Dengan membaca ini maka wawasan peneliti akan semakin luas dan tajam, sehingga dapat digunakan untuk memeriksa data yang ditemukan itu benar/dipercaya atau tidak.

³ Ibid., 240.

⁴Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R & D*, 270.

b. Triangulasi

Triangulasi dalam pengujian kredibilitas ini diartikan sebagai pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai cara, dan berbagai waktu. Dengan demikian terdapat triangulasi sumber, triangulasi teknik pengumpulan data, dan waktu.

c. Menggunakan Bahan Referensi

Yang dimaksud dengan bahan referensi di sini adalah adanya pendukung untuk membuktikan data yang telah ditemukan oleh peneliti. Sebagai contoh, data hasil wawancara perlu didukung dengan adanya rekaman wawancara. Data tentang interaksi manusia, atau gambaran suatu keadaan perlu didukung oleh foto. Alat-alat bantu perekam data dalam penelitian kualitatif, seperti camera, handycam, alat rekam suara sangat diperlukan untuk mendukung kredibilitas data yang telah ditemukan oleh peneliti. Dalam laporan penelitian, sebaiknya data-data yang dikemukakan perlu dilengkapi dengan photo atau dokumen autentik, sehingga menjadi lebih dapat dipercaya. Di sini peneliti mempunyai hasil wawancara dengan *Account Officer Mikro Bank BRI Syariah KCP Mojokerto* dan beberapa photopada waktu wawancara.

F. Teknik Pengolahan Data

- a. *Editing*. Pada tahap ini kita melakukan proses pemeriksaan terhadap jawaban-jawaban informan, hasil observasi, dokumen-dokumen, memilih foto dan catatan-catatan lainnya. Tujuannya adalah untuk penghalusan data selanjutnya adalah perbaikan kalimat dan kata, memberi keterangan

tambahan, membuang keterangan yang berulang-ulang atau tidak penting, menerjemahkan ungkapan setempat ke bahasa Indonesia, termasuk juga mentranskrip rekaman wawancara, adalah proses penghalusan. Dalam hal ini penulis memeriksa kembali data-data yang diperoleh dari semua pihak dalam prosedur pembiayaan dan analisis kelayakan nasabah mikro serta dari beberapa literatur buku sebagai bahan teori yang nantinya berhubungan dengan permasalahan yang diteliti.

- b. Klasifikasi. Pada tahap ini kita menggolong-golongkan jawaban dan data lainnya menurut kelompok variabelnya. Selanjutnya diklasifikasikan lagi menurut indikator tertentu sesuai yang ditetapkan sebelumnya. Pengelompokkan ini sama dengan menumpuk-numpuk data sehingga akan mendapatkan tempat di dalam kerangka (*outline*) laporan yang telah ditetapkan sebelumnya.
- c. Memberi Kode. Untuk tahap ini kita melakukan pencatatan judul singkat (menurut indikator dan variabelnya), serta memeriksa catatan tambahan yang dinilai perlu dan dibutuhkan. Sedangkan, tujuannya agar memudahkan kita menemukan makna tertentu dari setiap tumpukan data serta mudah menempatkannya di dalam *outline* laporan.⁵

G. Teknik Analisis Data

Analisis data kualitatif adalah bersifat induktif, yaitu suatu analisis berdasarkan data yang diperoleh. Analisis data dalam penelitian kualitatif, dilakukan pada saat pengumpulan data berlangsung, dan setelah selesai

⁵Prastowo, *Metode Penelitian Kualitatif Dalam Perspektif Rancangan Penelitian*, 238.

pengumpulan data dalam periode tertentu. Berikut langkah-langkah dalam analisis data:

a. *Data Reduction* (reduksi data)

Reduksi data merupakan proses berfikir sensitif yang memerlukan kecerdasan dan keluasan dan kedalaman wawasan yang tinggi. Bagi peneliti yang masih baru, dalam melakukan reduksi data dapat mendiskusikan pada teman atau orang lain yang dipandang ahli. Melalui diskusi itu, maka wawasan peneliti akan berkembang, sehingga dapat mereduksi data-data yang memiliki nilai temuan dan pengembangan teori yang signifikan. Dalam hal ini penulis memilih hal-hal yang sesuai dengan rumusan masalah penelitian yaitu tentang prosedur penyaluran pembiayaan KUR, tentang strategi penyaluran pembiayaan KUR DAN tentang dampak pembiayaan KUR terhadap perkembangan UMKM.⁶

b. *Data Display* (penyajian data)

Setelah data direduksi, maka langkah selanjutnya adalah mendisplaykan data. Dalam penelitian kualitatif, penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, *flowchart* dan sejenisnya. Yang paling sering digunakan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif adalah dengan teks yang bersifat naratif. Dengan mendisplaykan data, maka akan memudahkan untuk memahami apa yang

⁶Basrowi dan Suwandi, *Memahami Penelitian Kualitatif* (Jakarta: Rineka Cipta, 2008), 209-210.

terjadi, merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang telah difahami.⁷

c. *Conclusion Drawing* / Verifikasi/ Penarikan Kesimpulan

Langkah ke tiga dalam analisis data kualitatif menurut Miles and Huberman adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Dalam tahap ini, peneliti membuat rumusan preposisi yang terkait dengan prinsip logika, mengangkatnya sebagai temuan penelitian, kemudian dilanjutkan dengan mengkaji secara berulang-ulang terhadap data yang ada, pengelompokan data yang telah terbentuk, dan preposisi yang telah dirumuskan. Langkah selanjutnya yaitu melaporkan hasil penelitian lengkap, dengan temuan baru yang berbeda dari temuan yang sudah ada.⁸

Dengan demikian, penarikan kesimpulan pada penelitian ini menggunakan metode induktif, yaitu diawali dengan mengungkapkan fenomena khusus berkaitan dengan prosedur pembiayaan dan pelaksanaan pembiayaan KUR terhadap UMKM, kemudian di analisis menggunakan teori dan ditarik kesimpulan yang bersifat umum atau general.

⁷ Ibid.

⁸Basrowi dan Suwandi, *Memahami Penelitian Kualitatif* (Jakarta: Rineka Cipta, 2008), 209–10.

BAB IV

DATA DAN ANALISA

A. Gambaran Umum Obyek Penelitian

1. Sejarah Pendirian BRI Syariah

Awal mulanya BRI Syariah adalah Bank Jasa Artha (BJA) berdasarkan akta pendirian No.4 tanggal 3 April 1996, dibuat oleh Notaries Liem Toeng Kie,SH., akta pendirian disahkan oleh Menteri Kehakiman Republik Indonesia dalam surat keputusan No. J. A.5/50/4 Tanggal 28 Mei 1970 kemudian diumumkan dalam berita Negara Republik Indonesia No.43 tanggal 28 Mei 1971. Tambahan No.242/1971. BRI Syariah memiliki kantor pusat di Jakarta No.85.

Kemudian pada tanggal 22 April 2008 BJA diakuisisi oleh PT BRI (Persero) Tbk. Kegiatan usaha berdasarkan prinsip Syariah dengan nama BJA menjadi PT Bank Syariah BRI (BSBRI). Pada bulan April 2009 oleh Notaris Fathiah Helmi S.H., diubah menjadi BRI Syariah sesuai dengan surat keputusan Gubernur BI Nomer 11/63/Kep/GBI/DpG/2009 tanggal 15 Desember 2009.¹ Sedangkan BRI Syariah kantor cabang pembantu Mojokerto Majapahit berdiri pada bulan Mei 2012 dan beralamat di Jl. Mojopahit No.146, Mergelo, Kranggan, Kec. Prajurit Kulon, Kota Mojokerto, Jawa Timur.²

¹BRI Syariah, “*Sejarah BRI Syariah*” dalam www.brisyariah.co.id diakses pada tanggal 10 Desember 2019 Pukul 08.30 WIB.

² Iswanto Yuyun, Wawancara, Sejarah BRI Syariah KCP Mojokerto Majapahit, Mojokerto, 5 November 2019.

2. Visi dan Misi BRI Syariah

a. Visi

Menjadi bank ritel modern terkemuka dengan ragam layanan finansial sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan untuk kehidupan lebih bermakna.

b. Misi

- 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 kapanpun dan dimanapun
- 4) Memungkinkan setiap individu untuk meningkatkan kualitas hidup dan menghadirkan ketentraman pikiran

3. Struktur Organisasi BRI Syariah

a. Manajemen Pusat

1) Direktur

Direktur Utama : Moh Hadi Santoso

Direktur : Agus Katon Ekos

Direktur : Widodo Januarso W

Direktur : Kokok Alun Akbar

Direktur : Wildan

2) Komisaris

Komisaris Utama : Hermanto Siregar

Komisaris Independen : Komaruddin Hidayat

Komisaris Independen : Eko Suwardi

Komisaris Independen : Fahmi Subandi

3) Dewan pengawas Syariah

Ketua DPS : Didin Hafidhuddin

Anggota DPS : Muhammad Gunawan Yasin

4) Sekretaris Perusahaan

Sekretaris : Indriyati Tri Handayani

5) Komite Audit

Ketua Audit : Komaruddin Hidayat

Anggota Audit : Hermanto Siregar

Anggota Audit : Ismir Kamali

Anggota Audit : Irdam Halim

Anggota Audit : Widuri Meintari

6) Komite Remunerasi dan Nominasi

Ketua Komite : Hermanto Siregar

Anggota Komite : Komaruddin Hidayat

Anggota Komite : Miftahul Ulum

7) Komite Pemantau Resiko

Ketua : Hermanto Siregar

Anggota : Komaruddin Hidayat

Anggota : Syaiful Anwar

Anggota : Tjut Imelda Tentriwali

b. Manajemen KCP Mojokerto Majapahit

- 1) Pimpinan KCP : Dukut Wijoyo Seno
- 2) BOS (Supervisor) : Wendy Saraswati
- 3) Unit Head : Abdul Mujib
- 4) AO : Wanda Suryadinata
- 5) AOM : Sugeng Mulyono
Abdul Yudiono
Anton S Tritanto
- 6) Customer Service : Annisa Rahma A
- 7) Teller : Aprodita Dian N
- 8) Security : Yuyun Iswanto
Taufiq Fanani
- 9) Pramubhakti : M Henry

Untuk lebih jelas dalam memahami struktur organisasi BRI Syariah KCP Mojokerto Majapahit digambarkan dalam diagram seperti dibawah ini:

Gambar 1.3 :

Struktur Organisasi KCP Mojokerto Majapahit ini:



B. Data

1. Prosedur Penyaluran Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) dalam Perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Mojokerto

Setiap bank, baik bank konvensional ataupun bank syariah memiliki beberapa tahapan atau prosedur yang harus dikerjakan dan dijalankan sebelum pada akhirnya memutuskan untuk memberikan pembiayaan kepada calon nasabah. Prosedur pembiayaan ini harus diterapkan dengan baik dan benar, karena apabila prosedur pemberian pembiayaan ini dilakukan dengan baik maka kedepannya pembiayaan yang dijalankan akan berjalan dengan baik juga dan mengurangi adanya risiko terjadinya pembiayaan macet. Oleh sebab itu, bank BRI Syariah

KCP Mojokerto sangat menerapkan prosedur pembiayaan yang sangat baik. Agar kedepannya pembiayaan yang dijalankam selalu berkembang dengan baik.

Berikut ini peneliti akan memaparkan hasil penelitian terkait prosedur penyaluran pembiayaan KUR di bank BRI Syariah KCP Mojokerto. Ketika masyarakat akan menjadi nasabah pembiayaan KUR ada beberapa tahapan-tahapan yang dilalui. Seperti hasil wawancara dengan *Account Officer* Mikro (AOM).

“pembiayaan KUR yang pertama, AOM mencari nasabah dulu kalau AOM sudah mendapat nasabah, nasabah harus memenuhi persyaratan dan mendatangi kantor BRI syariah KCP Mojokerto untuk mengisi formulir yang disediakan oleh bank. Kemudian pihak BRIS melakukan Bi Checking, jika Bi Checking nya aman dan tidak ada yang macet maka dilanjutkan dengan survey. Setelah itu mememinta persetujuan kepala cabang pembantu atau kepala marketing, setelah itu mengerjakan pengaplikasian data nasabah menggunakan i-Kurma atau Apple. Setelah itu pengadakan, setelah akad selesai dengan menunggu 2-3 jam tahapan terakhir adalah pencairan.”

Dari penjelasan di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa prosedur atau tahapan penyaluran pembiayaan KUR di bank BRI Syariah KCP Mojokerto adalah sebagai berikut:

- 1) Sebelum melakukan prosedur pembiayaan, terlebih dahulu AOM memasarkan produk KUR atau mencari nasabah.
- 2) Setelah mendapatkan nasabah untuk pengajuan pembiayaan KUR, nasabah harus mendatangi ke kantor langsung untuk mengisi formulir yang disediakan oleh bank.

- 3) Setelah nasabah mengisi formulir pembiayaan, pihak bank melakukan yaitu *Bi Checking* untuk melihat apakah calon nasabah tersebut bebas dari pembiayaan di lembaga keuangan lain.
- 4) Tahap selanjutnya AOM mensurvey ke tempat nasabah, melihat kondisi dari usaha si nasabah tersebut.
- 5) Setelah melakukan pensurvey an, AOM melaporkan hasil survey dan meminta persetujuan kepada kepala cabang pembantu atau kepala marketing.
- 6) Jika kepala cabang pembantu menyetujui hasil survey tersebut, selanjutnya dilakukan pengerjaan pengaplikasian data nasabah menggunakan *i-kurma* atau *apple* itu tadi.
- 7) Setelah pengaplikasian data nasabah selesai, nasabah di minta untuk datang ke kantor melakukan akad dengan pihak bank.
- 8) Akad selesai, nasabah menunggu 2-3 jam baru pencairan.

2. Strategi Penyaluran Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) terhadap Perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Mojokerto

Sebagian masyarakat ketika akan memulai suatu usaha ada beberapa masalah yang dihadapi salah satunya yaitu, permasalahan mengenai modal usaha. Khususnya untuk kalangan masyarakat menengah kebawah. Dengan adanya hal tersebut, pemerintah mengeluarkan subsidi berupa pembiayaan KUR khususnya untuk

masyarakat menengah kebawah. Di BRI Syariah KCP Mojokerto ini, mempunyai produk KUR untuk disalurkan kepada masyarakat menengah kebawah dengan tujuan untuk membantu mengembangkan usaha dari masyarakat menengah kebawah. Sebagaimana hasil wawancara dengan kepala marketing dari bank BRI Syariah KCP Mojokerto.

“Kita menyalurkan jumlah dana ini juga tidak sembarang memberi dengan jumlah yang di mau oleh nasabah, contohnya nasabah meminta jumlah dana 20.000.000,00 kita tidak langsung memberikan dengan jumlah segitu. Jadi kita memberi dana kepada nasabah itu sesuai dengan hasil pendapatan atau omset dari nasabah. Kalau kita sembarangan memberi jumlah sesuai yang di mau nasabah tanpa kita survey hasil omset nya, ya akan berisiko juga. Kalau misalkan angsuran per bulannya satu juta lebih dan ternyata omset nasabah tiap bulannya tidak sampai segitu, mau bayar dengan apa nasabah itu nanti”

Pernyataan tambahan selanjutnya dikemukakan oleh mas anton selaku *Account Officer* Mikro terkair strategi penyaluran dana, yaitu sebagai berikut:

“dari pihak bank strategi penyaluran dana KUR ini dengan melakukan kanvas atau keliling, menyebar brosur, terus memberikan pengarahan kepada masyarakat bahwa KUR itu murah dan banyak keunggulan KUR dari pada pembiayaan yang lainnya.”

Dari hasil wawancara di atas bisa ditarik kesimpulan bahwa menyalurkan dana itu harus sesuai dengan omset yang didapatkan oleh nasabah, jika dari pihak penjamin asal menyalurkan dana sesuai kemauan nasabah, juga akan berisiko untuk pihak penjamin juga. Jadi dari pihak penjamin selalu menerapkan prinsip kehati-hatian dan 5c nya untuk

mencegah adanya kredit macet. Selain itu juga marketing pembiayaan KUR juga selalu mengingatkan dan memberikan informasi kepada nasabah terkait dengan tanggal jatuh tempo angsuran, agar nasabah juga menyiapkan dana untuk angsuran dan tidak terjadi kemacetan.

Selanjutnya ditarik kesimpulan juga bahwa strategi atau cara yang dilakukan pihak bank BRI Syariah KCP Mojokerto untuk melakukan penyaluran pembiayaan KUR kepada para UMKM yaitu dengan cara melakukan kanvas atau keliling, yang dimaksud disini yaitu para marketing bisa dikatakan layaknya menjemput bola, setelah menemukan calon nasabah marketing melakukan pengarahan tentang apa itu pembiayaan KUR. Selain itu juga dari pihak bank membuat brosur pembiayaan KUR untuk di sebar atau di bagi-bagikan kepada masyarakat.

3. Dampak Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) terhadap Perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Mojokerto

Pemberian pembiayaan KUR mempunyai peran yang sangat penting dalam mempengaruhi perkembangan UMKM. KUR adalah kredit atau pembiayaan kepada UMKM dalam bentuk pemberian modal kerja yang didukung fasilitas penjaminan untuk usaha produktif. Tujuan dari pembiayaan KUR ini adalah mempercepat pengembangan sektor riil dan pemberdayaan UMKM, meningkatkan akses pembiayaan dan mengembangkan UMKM, dan supaya upaya penanggulangan kemiskinan

dan perluasan kesempatan kerja. Seperti yang diinginkan bank BRI Syariah KCP Mojokerto dengan adanya penyaluran pembiayaan KUR ini bisa menjadikan para UMKM berkembang jauh lebih baik, sebagaimana hasil wawancara dengan bapak mujib selaku kepala marketing di bank BRI Syariah KCP Mojokerto.

“Dengan adanya penyaluran pembiayaan KUR ini otomatis usaha menengah kebawah ini bisa terangkat ekonominya, karena margin dan biaya-biaya lain yang ditentukan sangat murah. Program dari pemerintah ini pembiayaan KUR dikhususkan untuk usaha menengah kebawah agar usaha menengah kebawah ini bisa bangkit. Jadi peran pembiayaan KUR ini juga sebagai penambahan modal usaha bagi para UMKM. Pembiayaan KUR sangat membantu sekali karena dapat dana yang lunak sehingga bisa mengembangkan usahanya.”

Adapun hasil wawancara dengan Ibu Ismilah selaku nasabah pembiayaan KUR di bank BRI Syariah KCP Mojokerto.

“dari awal peminjaman pembiayaan KUR ini tujuan saya untuk mengembangkan usaha saya mbak, tapi saya tidak bisa mengolah uang yang diberikan itu mbak. Yaaa, namanya juga sudah orang tua mbak, jadi ya uang dari pinjaman itu sebagian juga untuk hidup sehari-hari. Dan penjualan sandal saya ini cukup saya jual di rumah aja mbak, dulu pernah jual di pasar mbak. Tapi jarak rumah ke pasar sangat jauh, jadi saya memutuskan untuk jualan di rumah saja. Jadi ya usaha saya cuma gini-gini aja mbak dikatakan berkembang ya belum. Kalau mengenai angsuran setiap bulannya, dana buat ngangsur tidak sepenuhnya dari hasil saya jualan mbak. Melainkan dari dana hasil kerja suami saya setiap hari jadi tukang bangunan mbak.”

Hasil dari wawancara di atas bisa ditarik kesimpulan bahwa, apa yang dikatakan bapak mujib selaku kepala marketing tidak sesuai dengan hasil wawancara dari ibu ismilah selaku nasabah pembiayaan KUR. Bahwa dampak dari pemberian modal usaha tidak sepenuhnya menjadikan

usaha menjadi berkembang. Karena ada beberapa faktor yang bisa menghambat perkembangan usaha yaitu tidak bisa memanageren dana dengan baik dan benar, selain itu juga faktor yang membuat usaha tidak berkembang yaitu dengan cara pemasaran dari usaha tersebut. Terkadang kebanyakan orang menyalah gunakan dana tidak untuk perkembangan usaha melainkan untuk memenuhi kebutuhan hidupnya.

C. Analisis

1. Analisis Prosedur Penyaluran Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Dalam Perkembangan Usaha Kecil, Mikro dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Mojokerto

Persiapan pembiayaan merupakan kegiatan tahap awal, yaitu pengumpulan informasi dalam proses pemberian pembiayaan. Tahap ini cukup penting artinya, terutama terhadap calon debitur yang baru pertama kali mengajukan pembiayaan ke bank yang bersangkutan. Dalam hal ini bank akan mengumpulkan informasi-informasi tentang calon debitur, baik dengan jalan wawancara atau meminta bahan-bahan tertulis secara langsung kepada yang bersangkutan maupun dari sumber intern bank itu atau yang berasal dari sumber lain. Informasi tersebut berkisar tentang keadaan usaha calon debitur, yang menyangkut sektor usaha, besarnya usaha, besarnya pembiayaan yang diminta serta tujuan penggunaannya, peralatan yang dimiliki, lokasi usaha, jaminan serta surat-suratnya, dan sebagainya.³

³Khaerul Umam, *Manajemen Perbankan Syariah*. (Bandung: Pustaka Setia, 2013), 222.

Setelah itu, calon debitur diminta mengisi formulir permohonan pembiayaan yang telah disediakan oleh bank, antara lain berisi informasi penting yang diperlukan bank. Semua informasi dasar, baik yang berasal dari hasil wawancara, keterangan tertulis formulir permohonan pembiayaan, data intern

bank, maupun sumber-sumber lainnya, kemudian diolah dan dituangkan dalam laporan pengenalan proyek.

Ketika masyarakat akan menjadi nasabah pembiayaan Kredit Usaha Rakyat(KUR) ada beberapa tahapan-tahapan yang dilalui. Seperti hasil wawancara dengan *Account Officer* Mikro (AOM).

“Pembiayaan KUR Mikro yang pertama, AOM mencari nasabah dulu kalau AOM sudah mendapat nasabah, nasabah harus memenuhi persyaratan dan mendatangi kantor BRI Syariah KCP Mojokerto untuk mengisi formulir yang disediakan oleh Bank, kemudian pihak BRIS melakukan Bi Checking jika Bi Checking nya aman dan tidak ada yang macet makadilanjutkan dengan survey. Setelah itu meminta persetujuan kepada kepala cabang pembantu atau kepala marketing, setelah itu mengerjakan pengaplikasian data nasabah menggunakan i- Kurma atau Apple. Setelah itu pengakadan, setelah akad selesai dengan menunggu 2-3 jam tahapan terakhir adalah pencairan.”¹

Dari wawancara di atas, bisa disimpulkan bahwa :

a. Pemasaran KUR

Dalam mengembangkan pembiayaan KUR di Bank BRI Syariah KCP Mojokerto maka perlu dilakukan pemasaran untuk mengenalkan produk KUR di masyarakat. Sehingga pembiayaan KUR semakin meluas di kalangan masyarakat dan menjadikan KUR sebagai prioritas

¹ Anton Slamet Tritanto, Wawancara, 18 Desember 2019.

pembiayaan. Pemasaran itu sendiri mempunyai peran yang sangat penting dalam pembiayaan KUR ini. Karena, menjadikan masyarakat semakin tahu mengenai produk dan sistem pembiayaan KUR ini. Dimana, sesuai penjelasan di atas bahwa dana KUR sepenuhnya dari bank dan bukan dari pemerintah. Adapun teknik pemasaran yang digunakan di Bank BRI Syariah KCP Mojokerto adalah seperti halnya menjemput bola. AOM mendatangi UMKM yang sekiranya layak untuk di biyai, kemudian AOM menjelaskan mengenai pembiayaan KUR ini sampai nasabah mengerti atau faham mengenai pembiayaan KUR ini. Selain itu

b. Melengkapi Persyaratan

Masyarakat/calon nasabah yang menginginkan pembiayaan KUR maka mendatangi kantor bank BRI Syariah KCP Mojokerto dengan membawa persyaratan sebagai berikut:

- 1) *Fotocopy* KTP, yang dimaksud persyaratan KTP disini yaitu KTP suami dan istri. Suami sebagai pemohon dan istri sebagai pemerstuju. Dan jika pemohon belum menikah, hanya menyertakan KTP pemohon saja.
- 2) *Fotocopy* Kartu Keluarga, penyertaan Kartu Keluarga ini dimaksudkan untuk memperjelas status pemohon.
- 3) *Fotocopy* Surat Nikah, jika pemohon belum menikah maka menyertakan surat keterangan belum menikah dari desa.

- 4) NPWP, persyaratan ini bersifat tidak diharuskan. Jika pemohon mempunyai NPWP maka harus disertakan.
- 5) Surat Keterangan Usaha (SKU), persyaratan ini harus mutlak ada. Pemohon meminta SKU di desa domisili, agar pihak Bank lebih mempercayai bahwa pemohon benar-benar menjalankan atau mempunyai usaha.
- 6) *Fotocopy* Jaminan (BPKP atau Sertifikat), untuk persyaratan pengajuan pembiayaan KUR ini, pemohon hanya cukup mengumpulkan *fotocopy* jaminan yaitu BPKP atau SHM. Jika pemohon memberikan jaminan berupa BPKP, harus menyertakan *fotocopy* STNK. Apabila pihak bank sudah menyetujui permohonan nasabah, maka jaminan harus diserahkan sebelum pencairan.

Dari persyaratan tersebut, selanjutnya dilakukan *BI Cheking* apakah nasabah mempunyai tanggungan di lembaga keuangan yang lainnya.

c. Survey Nasabah/Analisis Pembiayaan

Dalam menganalisis atau menilai permohonan pembiayaan dibahas berbagai aspek yang menyangkut keadaan usaha calon debitur. Pembahasan ini pada dasarnya untuk meneliti apakah usaha permohonan pembiayaan memenuhi prinsip-prinsip 5 C atau tidak. Analisis atau penilaian permohonan tersebut dikerjakan oleh aparat pelaksana khusus yang dikenal sebagai analisis pembiayaan. Hasil

pekerjaannya merupakan laporan yang bersifat informasi detail dan akurat untuk kepentingan pemutus pembiayaan. Oleh karena itu, laporan tersebut memuat data lengkap, baik data kuantitatif tentang perusahaan debitur, baik yang menyangkut keadaan sekarang maupun etimasi yang akan datang. Karena tugasnya cukup strategis, penunjukan seseorang menjadi analisis pembiayaan memerlukan pertimbangan yang matang dan cermat.²

Nasabah yang sudah mengajukan pembiayaan dan dirasa aman dari kredit macet maka langsung dilakukan *survey* dengan mempertimbangkan 5C. Seperti hasil wawancara dengan kepala marketing Bank BRI Syariah KCP Mojokerto “sebelum kita memutuskan untuk menjadikan seseorang sebagai nasabah, kita mencantumkan prinsip 5C yaitu *character, collateral, capital, dan capacity*.”

- 1) *Character*, yaitu watak atau sifat dan kepribadian pemohon. Penilaian terhadap aspek ini dilakukan antara lain dengan cara meneliti riwayat hidup, reputasi, informasi bank dan hasil pengecekan pasar. Seperti hasil wawancara dengan kepala marketing Bank BRI Syariah KCP Mojokerto “*character* seseorang itu bisa dilihat dari cara dia berbicara dan selain kita juga bisa mencari informasi tentang pemohon kepada tetangga mengenai kepribadiannya”.

² Umam Khaerul, *Manajemen Perbankan Syariah*. (Bandung: Pustaka Setia, 2013), 222.

- 2) *Collateral*, yaitu penilaian atas jaminan yang dapat disediakan oleh nasabah baik menyangkut aspek ekonomis maupun aspek yuridis. Jadi pada intinya, pihak bank melihat dari segi kelayakan jaminan pemohon. Dan jaminan harus mencukupi dari pembiayaan pemohon.
- 3) *Condition*, dilihat dari pengaruh perekonomian terhadap kegiatan usaha nasabah baik berupa produksi, pemasaran dan keuangan.
- 4) *Capital*, yaitu kemampuan pemohon untuk menyediakan modal atau kemampuan keuangan calon nasabah.
- 5) *Capacity*, yaitu kemampuan calon nasabah untuk mengelola usahanya.

Secara garis besar pihak bank menerapkan prinsip 5C dan disertai dengan prinsip kehati-hatian, agar tidak terjadi hal yang tidak diinginkan. Setelah nasabah memenuhi prinsip 5C tersebut, Bank lebih merasa yakin untuk membiayai nasabah tersebut.

d. Persetujuan Kepala Cabang Pembantu atau Kepala Marketing

Atas dasar laporan hasil analisis pembiayaan, pihak pemutus pembiayaan, yaitu pejabat-pejabat yang mempunyai wewenang memberikan pembiayaan, dapat memutuskan apakah permohonan pembiayaan tersebut layak untuk dikabulkan atau tidak. Dalam hal tidak *faesible*, permohonan tersebut harus segera ditolak. Isi surat penolakan tersebut biasanya bernada diplomatis, tetapi cukup jelas.

Apabila permohonan tersebut layak untuk dikabulkan (seluruhnya atau sebagian), segera pula dituangkan dalam surat keputusan pembiayaan yang biasanya disertai persyaratan tertentu.³

Setelah proses *survey* dan nasabah layak dibiayai sesuai dengan kriteria 5C, maka AOM meminta persetujuan kepada pimpinan kepala cabang pembantu dari bank BRI Syariah KCP Mojokerto atau kepala marketing untuk melakukan proses pembiayaan selanjutnya.

e. Mengerjakan Aplikasi Pembiayaan (Memasukkan Data Nasabah)

Pengerjaan pengaplikasian ini dilakukan melalui aplikasi *i-Kurma* atau *Appled* dari bank BRI Syariah KCP Mojokerto tersebut. Untuk memasukkan data-data nasabah seperti pendapatan nasabah setiap bulannya, biaya pengeluaran dan biaya tanggungan lain. Seperti pembayaran listrik, kebutuhan rumah tangga. Tujuan dari pengaplikasian ini yaitu untuk mengetahui rasio pendapatan bersih dari nasabah yang akan dibiayai.

f. Pembuatan Akad

Untuk mengesahkan pembiayaan menurut syariat Islam, maka dilakukan pengakadan dalam transaksi pembiayaan. Akad yang digunakan dalam pembiayaan KUR ini menggunakan akad *Murâbahah Bil Wakalah*, akad tersebut tertulis dalam kertas untuk dijadikan sebagai bukti tertulis. Di Bank BRI Syariah KCP Mojokerto ini sudah mempunyai *soft file* untuk pembuatan akad, jadi AOM

³ Ibid., 238-239.

tinggal merubah atau mengganti nama nasabah, alamat nasabah dan lain-lain. Dan akadnya pun sudah ada seperti, SPRD, STTB, Kuasa Jual, SP3, Akad wâkalah itu merupakan folder-folder yang harus dilengkapi untuk menunjang akad.

g. Akad

Untuk memperkuat perjanjian antara nasabah dan pihak bank, maka dilakukan pengakadan seperti halnya yang dijelaskan dalam Hukum perbankan syariah. Setiap proses pencairan kredit harus terjamin asas aman, terarah, dan produktif dan dilaksanakan apabila syarat yang ditetapkan dalam perjanjian kredit telah dipenuhi oleh pemohon kredit. Proses pengakadan ini di BRI Syariah KCP Mojokerto dilakukan oleh pimpinan kepala cabang pembantu dan didampingi oleh AOM sekaligus nasabah. Tidak hanya itu, nasabah diminta tanda tangan dan disertai dengan materai sebagai bentuk perjanjian hukum.

h. Pencairan

Tahapan terakhir untuk pembiayaan KUR Mikro adalah pencairan. Bagi nasabah baru yang melakukan pembiayaan harus membuka rekening terlebih dahulu dengan nominal minimal seratus ribu dan ditambah dana asuransi jiwa. Dalam pembiayaan KUR ini asuransi jiwa bersifat wajib atau harus. Dan setelah itu mulai akad dan setelah akad 2 sampai 3 jam baru cair. Dana yang sudah disediakan oleh bank bisa diambil secara tunai atau dimasukkan ke rekening nasabah.

2. Analisis Strategi Penyaluran Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Terhadap Perkembangan Usaha Kecil, Mikro dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Mojokerto

Sebagian masyarakat ketika akan memulai usaha ada beberapa masalah yang dihadapi salah satunya yaitu, permasalahan mengenai modal usaha. Khususnya untuk kalangan masyarakat menengah kebawah. Dengan adanya hal tersebut, pemerintah mengeluarkan subsidi berupa pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) khususnya untuk masyarakat menengah kebawah. Di BRI Syariah KCP Mojokerto ini, mempunyai produk KUR untuk disalurkan kepada masyarakat menengah kebawah dengan tujuan untuk membantu mengembangkan usaha dari masyarakat menengah kebawah. Sebagaimana hasil wawancara dengan kepala marketing dari bank BRI Syariah KCP Mojokerto.

“Kita menyalurkan jumlah dana ini juga tidak sembarang memberi dengan jumlah yang di mau oleh nasabah, contohnya nasabah meminta jumlah dana 20.000.000,00 kita tidak langsung memberikan dengan jumlah segitu. Jadi kita memberi dana kepada nasabah itu sesuai dengan hasil pendapatan atau omset dari nasabah. Kalau kita sembarangan memberi jumlah sesuai yang di mau nasabah tanpa kita survey hasil omset nya, ya akan berisiko juga. Kalau misalkan angsuran per bulannya satu juta lebih dan ternyata omset nasabah tiap bulannya tidak sampai segitu, mau bayar dengan apa nasabah itu nanti”⁴

Jadi bisa ditarik kesimpulan bahwa menyalurkan dana itu harus sesuai dengan omset yang didapatkan oleh nasabah, jika dari pihak penjamin asal menyalurkan dana sesuai kemauan nasabah, juga akan berisiko untuk pihak penjamin juga. Jadi dari pihak penjamin atau bank

⁴ Abdul Mujib, Wawancara, 28 November 2019.

BRI Syariah KCP Mojokerto selalu menerapkan prinsip kehati-hatian dan 5C nya untuk mencegah adanya kredit macet. Selain itu juga marketing pembiayaan KUR ini juga selalu mengingatkan dan memberikan informasi kepada nasabah terkait dengan tanggal jatuh tempo angsuran, agar nasabah juga menyiapkan dana untuk angsuran dan tidak terjadi kemacetan dalam mengangsur.

Secara umum proses pemberian penyaluran dana dilakukan dengan prosedur sebagai berikut:

a. Inisiasi Calon Nasabah

Inisiasi adalah proses dalam rangka mencari calon nasabah potensial, yang terdiri dari dua macam yaitu, *walk in client* (calon nasabah datang dengan sendirinya ke bank) untuk mengajukan permohonan dana dan solisitasi (*account officer* mencari dan menemukan nasabah potensial).⁵

b. Investigasi Permohonan Penyaluran Dana

a. Account Officer

- a) Menerima data atau Informasi awal mengenai calon nasabah dari *customer service*. Namun demikian dimungkinkan *account officer* mendapatkan nasabah secara langsung.
- b) Membuat perencanaan kunjungan calon nasabah baik berdasarkan *walk in client* maupun solisitasi.⁶

⁵Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, kedua (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2016), 151.

⁶Ibid.

- c) Mengunjungi calon nasabah untuk memperoleh informasi dan profil nasabah, yang meliputi antara lain; 1) Surat Permohonan Penyaluran Dana (SPPD) yang antara lain memuat besarnya penyaluran dana yang diperlukan, tujuan penggunaan penyaluran dana, jangka waktu penyaluran dana, sumber pembayaran kembali dan jenis jaminan. 2) Identitas perusahaan dan/atau identitas diri, yaitu untuk pemohon perorangan, terdiri dari Kartu Tanda Penduduk (KTP), Kartu Keluarga (KK), Surat Nikah, dan surat persetujuan suami/istri. 3) Legalitas usaha dan legalitas perusahaan yaitu Surat pengesahan dari Departemen Kehakiman atas akta pendirian perusahaan sebagai Badan Hukum, Surat Ijin Usaha, NPWP, dan lain-lain. 4) Dana atau Informasi keuangan seperti Neraca dan Perhitungan Rugi/Laba serta keterangan penghasilan bagi karyawan/pegawai. 5) Rencana kegiatan usaha yang ingin dibiayai. 6) Data lainnya yang dianggap perlu.⁷
- d) Meminta kelengkapan data yang masih diperlukan.
- e) Menyampaikan data calon nasabah kepada admin dan legal agar melakukan analisis yuridis.
- f) Mengajukan permohonan kepada *admin/legal* untuk melakukan penilaian (*appraisal*) terhadap jaminan yang

⁷Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, 151.

diberikan calon nasabah dan melakukan pengecekan usaha (*trade checking*).

- g) Mencari dan mengunjungi *key person* yang dapat dijadikan sumber informasi mengenai calon nasabah.

b. Customer Service⁸

Menerima calon nasabah yang datang langsung kepada bank untuk mendapatkan layanan jasa perbankan dan menyampaikan kepada *account officer*.

c. Nasabah

Menyampaikan permohonan penyaluran dana kepada bank, baik melalui *account officer* atau petugas yang berwenang dan menyerahkan berkas-berkas yang berhubungan dengan permohonan penyaluran dana kepada bank.

d. Kepala Bagian Marketing

- a) Menerima dan memeriksa permohonan penyaluran dana, selanjutnya mengklarifikasi pemohon ke dalam *target market* yang telah ditetapkan oleh Bank.
- b) Menunjuk *account officer* untuk menangani proses lebih lanjut atas permohonan yang masuk dalam target market.
- c) Terhadap permohonan yang tidak memenuhi syarat atau tidak masuk *target market*, kepada *account officer* diminta untuk menyiapkan surat penolakan.⁹

⁸ Ibid., 152.

d) Analisis Permohonan Penyaluran Dana

1. *Account Officer*

Melakukan analisis terhadap data dan informasi yang diperoleh dari calon nasabah dan pihak lain. Berdasarkan data dari SPP dan hasil kunjungan permohonan penyaluran dana, *account officer* melakukan analisis dan penilaian terhadap permohonan penyaluran dana dengan tujuan untuk:

- a. Memperoleh keyakinan tentang kemauan dan kemampuan calon nasabah untuk membayar kembali penyaluran dana yang diberikan.
- b. Mengantisipasi risiko yang mungkin timbul dari penyaluran dana yang diberikan.
- c. Memperoleh keyakinan bahwa penyaluran dana yang diberikan bermanfaat dan maslahat bagi kedua belah pihak, yaitu bagi nasabah dan bagi Bank dan memberikan gambaran positif tentang lima aspek yang diteliti (5C+S) bernilai positif yaitu:¹⁰

- 1) *Character*, yaitu watak atau sifat dan kepribadian pemohon. Penilaian terhadap aspek ini dilakukan antara lain dengan cara meneliti riwayat hidup, reputasi, informasi bank, dan hasil pengecekan pasar.

⁹ Ibid., 152.

¹⁰ Ibid., 153.

- 2) *Capital*, yaitu kemampuan pemohon untuk menyediakan modal atau kemampuan keuangan calon secara umum.
- 3) *Capacity*, yaitu kemampuan calon nasabah untuk mengelola usahanya.
- 4) *Condition*, situasi sosial ekonomi, politik dan budaya yang dapat memengaruhi kondisi perekonomian pada saat tertentu dan mempengaruhi kegiatan usaha (produksi, pemasaran dan keuangan) nasabah.
- 5) *Collateral*, yaitu penilaian atas jaminan yang dapat disediakan oleh nasabah, baik menyangkut aspek ekonomis maupun aspek yuridis.
- 6) *Syariah*, yaitu penilaian kesesuaian dalam penerapan prinsip syariah.

Bila jumlah penyaluran dana melebihi kewenangan direksi, maka terlebih dahulu harus dimintakan persetujuan kepada Dewan Komisaris.¹¹

e. Officer Admin & Legal

- 1) Melakukan kunjungan *on the spot* ke tempat tinggal/tempat usaha pemohon dan melakukan penilaian (*appraisal*) terhadap

¹¹Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, kedua (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2016), 153.

jaminan yang diberikan calon nasabah dan melakukan pengecekan usaha (*trade checking*)

- 2) *Bank Checking*, yaitu melakukan pengecekan dengan cara meminta kepada Bank Indonesia informasi yang menyangkut *track record* pemohon dalam berhubungan dengan bank.
- 3) Menyampaikan hasil penilaian terhadap jaminan dan *trade checking* kepada *account officer*.¹²

f. Dokumentasi Penyaluran Dana

- 1) *Account Officer*

Apabila pemohon setuju terhadap syarat-syarat yang diminta, maka *account officer* harus meminta kepada administrasi untuk mempersiapkan akad penyaluran dana, baik akad di bawah tangan atau akad notariel (sesuai dengan jenis penyaluran dana diberikan dan syarat-syarat yang ditetapkan dalam laporan hasil komite penyaluran dana).

- 2) *Admin Legal Officer*

- a) Pejabat legal menetapkan dan memberitahukan kepada *account officer* waktu penandatanganan akad, pihak-pihak yang harus hadir dalam penandatanganan akad-akad dan dokumen-dokumen asli yang harus diserahkan oleh pemohon yang antara lain yang menyangkut identitas diri dan kewenangan para pihak, surat-surat asli bukti hak atas

¹² Ibid., 154.

barang-barang yang dijaminkan kepada bank dan surat-surat lain yang diperlukan.

- b) Meminta nomor rekening nasabah kepada *customer serviced* dengan dilampiri data identitas.
- c) Setelah mendapat nomor rekening tabungan nasabah, buatlah data penyaluran dana untuk mendapatkan nomor rekening penyaluran dana yang meliputi jumlah yang dibiayai, kesepakatan keuntungan, jangka waktu, jenis akad, kegunaan, dan *account officeryang* ditugaskan serta pihak yang dibiayai terkait atau tidak.
- d) Mintakan otorisasi data penyaluran dana kepada pejabat yang berwenang.¹³
- e) Sebelum penandatanganan akad-akad, pejabat legal harus memeriksa dan memastikan keabsahan dan dipenuhinya persyaratan hukum atas setiap dokumen penyaluran dana, baik yang dibuat atau diterbitkan oleh bank maupun yang diterima dari pemohon (calon nasabah penyaluran dana), dan memastikan bahwa pihak-pihak yang hadir adalah berwenang menandatangani akad-akad yang dibuat dan dokumen-dokumen lain yang merupakan satu kesatuan dengan akad-akad.

¹³ Ibid., 155.

- f) Setelah akad-akad ditandatangani pejabat legal harus menyerahkan dokumen asli penyaluran dana tersebut kepada bagian administrasi penyaluran dana untuk disimpan dengan aman. Tata cara penyimpanan, penggunaan dan pengambilannya dari tempat penyimpanan diatur dengan sistem pengawasan ganda (*dual control*) dan didukung oleh struktur pengendalian internal yang handal.
- 3) *Customer Service*
- a. Membuat data nasabah dalam komputer dan menyerahkan kepada bagian admin legal untuk ditindak lanjuti yang berisi tentang data diri nasabah.
 - b. Meminta otoritas data nasabah kepada pejabat Bank yang berwenang.
- 4) Kepala Bagian Operasional
- a. Melakukan otoritas data nasabah atas permintaan dari customer service dengan melakukan pengecekan data.
 - b. Melakukan otoritas data penyaluran dana atas permintaan administrasi penyaluran dana dengan terlebih dahulu memeriksa data yang telah di-input dan diyakini telah sesuai.¹⁴

Adapun strategi penyaluran dana dari bank BRI Syariah KCP Mojokerto untuk perkembangan UMKM yang ada di Kabupaten

¹⁴ Ibid., 156.

Mojokerto, sebagaimana hasil wawancara dengan *Account Officer* Mikro (AOM) bank BRI Syariah KCP Mojokerto.¹⁵

“Dari pihak bank strategi penyaluran dana KUR ini dengan melakukan kanvas/keliling, menyebar brosur, terus memberikan pengarahan kepada masyarakat bahwa KUR itu murah dan banyak keunggulan KUR dari pada pembiayaan yang lainnya.”

Jadi, dari wawancara di atas bisa ditarik kesimpulan bahwa strategi atau cara yang dilakukan pihak bank BRI Syariah KCP Mojokerto ini untuk penyaluran pembiayaan KUR kepada para UMKM yaitu dengan cara melakukan kanvas atau keliling, yang dimaksud disini yaitu para marketing yang ada di bank BRI Syariah KCP Mojokerto ini bisa dikatakan layaknya menjemput bola, jadi para marketing langsung mendatangi UMKM atau tempat usaha untuk memasarkan atau menawarkan pembiayaan KUR ini kepada UMKM. Selain layaknya menjemput bola tadi, strategi lainnya yaitu pihak bank menyebar brosur. Brosur tersebut bisa disebar pada waktu ada event atau acara yang diselenggarakan oleh bank BRI Syariah KCP Mojokerto, selain itu brosur juga tersedia di kantor. Setelah para marketing menemui pihak UMKM, marketing memberikan penjelasan dan pengarahan tentang apa itu pembiayaan KUR. Disini sebagai marketing harus begitu pintar meyakinkan calon nasabah untuk mengambil pembiayaan KUR ini, sehingga calon nasabah bisa tertarik dengan pembiayaan KUR dari penjelasan dan pengarahan dari marketing itu sendiri. Disini marketing

¹⁵ Anton Slamet Tritanto, Wawancara, 5 Mei 2020.

menjelaskan bahwa pembiayaan KUR ini sangat murah dan pembiayaan KUR banyak keunggulannya dibanding dengan pembiayaan lainnya. Setelah marketing bisa meyakinkan calon nasabah untuk mengambil pembiayaan KUR ini, calon nasabah akan diberikan persyaratan yang sudah ditetapkan dari pihak bank.

3. Analisis Dampak Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Terhadap Perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Mojokerto

Pemberian pembiayaan KUR mempunyai peran yang sangat penting dalam mempengaruhi perkembangan UMKM.¹⁶ Kredit Usaha Rakyat atau disingkat KUR adalah kredit atau pembiayaan kepada Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) dalam bentuk pemberian modal kerja dan investasi yang didukung fasilitas penjaminan untuk usaha produktif. Tujuan dari pembiayaan KUR ini adalah mempercepat pengembangan sektor riil dan pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM), meningkatkan akses pembiayaan dan mengembangkan UMKM, dan supaya upaya penanggulangan atau pengentasan kemiskinan dan perluasan kesempatan kerja.¹⁷ Seperti harapan bank BRI Syariah KCP Mojokerto dengan adanya penyaluran pembiayaan KUR ini bisa menjadikan para UMKM berkembang jauh

¹⁶ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, kedua (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2016), 153.

¹⁷ Siti Maratus Sholikhah, "Peran Penyaluran Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat Bank Rakyat Indonesia Syariah Kediri Terhadap Usaha Mikro, Kecil dan Menengah di Kabupaten Kediri" *Skripsi* (Tulungagung: IAIN Tulungagung, 2018), 15.

lebih baik. Sebagaimana hasil wawancara dengan kepala marketing dari bank BRI Syariah KCP Mojokerto.

“Dengan adanya penyaluran pembiayaan KUR ini otomatis usaha menengah kebawah ini bisa terangkat ekonominya, karena margin dan biaya-biaya lain yang ditentukan sangat murah. Program dari pemerintah ini pembiayaan KUR dikhususkan untuk usaha menengah kebawah agar usaha menengah kebawah ini bisa bangkit. Jadi peran pembiayaan KUR ini juga sebagai penambahan modal usaha bagi para UMKM. Pembiayaan KUR sangat membantu sekali karena dapat dana yang lunak sehingga bisa mengembangkan usahanya”.¹⁸

Jadi dari wawancara di atas bisa ditarik kesimpulan, bahwa pembiayaan KUR ini sebagai peran modal usaha, bisa mengangkat perekonomian masyarakat dan membantu untuk mengambankan usaha dari modal yang disalurkan tersebut. KUR adalah kredit/ pembiayaan kepada Usaha Mikro Kecil Menengah Koperasi (UMKM-K) dalam bentuk pemberian modal kerja dan investasi yang didukung fasilitas penjaminan untuk usaha produktif dan layak dengan plafond pinjaman sampai dengan Rp. 500.000.000,00 yang dijamin oleh perusahaan penjamin. Yang dimaksud dengan usaha produktif adalah usaha untuk menghasilkan barang atau jasa yang dapat memberikan nilai tambah dan dapat meningkatkan pendapatan bagi pelaku usaha. Usaha layak adalah usaha yang dilakukan para calon debitur yang dapat menguntungkan sehingga calon debitur mampu membayar bunga dan dapat mengembalikan seluruh

¹⁸Abdul Mujib, Wawancara, 28 November 2019

hutang atau kewajiban pokok kredit dalam waktu yang sudah disepakati antara bank pelaksana dengan debitur.¹⁹

Bank BRI Syariah KCP Mojokerto ini menyediakan plafond pembiayaan KUR Mikro ini mulai dari 5.000.000,00 sampai dengan 25.000.000,00. Pihak dari Bank BRI KCP Mojokerto ini tidak sembarangan memberi *plafond* dengan jumlah tersebut, dari pihak bank melihat atau mensurvey apakah nasabah benar-benar mempunyai usaha atau tidak dan melihat dari omset yang didapat setiap hari dan setiap bulannya.

Tetapi dalam faktanya pemberian modal terhadap para UMKM tidak menjadikan perkembangan usahanya, karena pemberian modal tidak menjadikan usaha berkembang jika perusahaan tersebut tidak bisa memanagerment dana dengan baik atau cara pemasaran dari pihak usaha tersebut belum begitu baik, sehingga belum begitu banyak konsumen yang tahu dengan produk yang dijual dari perusahaan tersebut. Dengan adanya sedikit konsumen atau pelanggan juga akan mempengaruhi hasil omset setiap hari dan setiap bulannya. Jika omset yang didapat tidak seberapa, akan mempengaruhi dalam pengangsuran juga yang membuat para UMKM kesulitan dalam mengangsur dengan tepat waktu atau tanggal jatuh tempo angsuran yang sudah ditetapkan. Sebagaimana hasil

¹⁹Wiratna Sujarweni, Lila Retnani Utami. "Analisis Dampak Pembiayaan Dana Bergulir KUR (Kredit Usaha Rakyat) Terhadap Kinerja UMKM". *Bisnis dan Ekonomi*, Vol. 22, No. 1 (2015), 14.

wawancara dengan salah satu nasabah pembiayaan KUR dari bank BRI Syariah KCP Mojokerto.

“dari awal peminjaman pembiayaan KUR ini tujuan saya untuk mengembangkan usaha saya mbak, tapi saya tidak bisa mengolah uang yang diberikan itu mbak. Yaaa, namanya juga sudah orang tua mbak, jadi ya uang dari pinjaman itu sebagian juga untuk hidup sehari-hari. Dan penjualan sandal saya ini cukup saya jual di rumah aja mbak, dulu pernah jual di pasar mbak. Tapi jarak rumah ke pasar sangat jauh, jadi saya memutuskan untuk jualan di rumah saja. Jadi ya usaha saya cuma gini-gini aja mbak dikatakan berkembang ya belum. Kalau mengenai angsuran setiap bulannya, dana buat ngangsur tidak sepenuhnya dari hasil saya jualan mbak. Melainkan dari dana hasil kerja suami saya setiap hari jadi tukang bangunan mbak.”²⁰

Jadi, hasil wawancara di atas bisa ditarik kesimpulan bahwa dampak dari pemberian modal usaha tidak sepenuhnya menjadikan usaha menjadi berkembang. Karena ada beberapa faktor yang bisa menghambat perkembangan usaha yaitu tidak bisa memanagemen dana dengan baik dan benar, selain itu juga faktor yang membuat usaha tidak berkembang yaitu dengan cara pemasaran dari usaha tersebut. Terkadang kebanyakan orang menyalah gunakan dana tidak untuk perkembangan usaha melainkan untuk memenuhi kebutuhan hidupnya sehari-hari. Jadi dengan itu, bisa dikatakan belum bisa mengolah atau memanagemen dana dengan baik. Belum lagi ketika waktu pengangsuran atau pelunasan setiap bulannya yang menjerat mereka, hasil omset tidak seberapa dan tidak cukup untuk pembayaran angsuran. Bisa jadi belum mampu melunasi sesuai jatuh tempo waktu yang ditentukan, maka hutang semakin lama semakin bertambah.

²⁰ Ismilah, wawancara, 7 Mei 2020.

Kemudian berdampak pada hasil usahanya, menurun dan kurang produktif.



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan peneliti di bank BRI Syariah KCP Mojokerto dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Prosedur Penyaluran Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR)

Prosedur yang ditetapkan oleh bank BRI Syariah KCP Mojokerto sudah dilakukan dengan baik dan benar, sesuai dengan ketentuan yang sudah dibuat dari pihak bank BRI Syariah KCP Mojokerto. Yaitu dengan cara memasarkan produk KUR terlebih dahulu, setelah itu nasabah datang ke kantor untuk mengisi formulir yang sudah disediakan. Tidak lupa untuk melakukan Bi Checking, Setelah itu dilakukan survey ke tempat nasabah dan setelah survey meminta persetujuan kepada kepala cabang pembantu atau kepala marketing. Jika kepala marketing menyetujui langsung dilakukan pengaplikasian data nasabah menggunakan *i-kurma* atau *apple*. Setelah itu dilakukan akad dan setelah akad tahap terakhir yaitu pencairan.

2. Strategi Penyaluran Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat terhadap Perkembangan UMKM

Strategi penyaluran dana yang dilakukan bank BRI Syariah KCP Mojokerto yaitu dengan cara melakukan kanvas atau keliling, menyebar brosur dan memberikan pengetahuan tentang apa itu dana KUR.

3. Dampak Penyaluran Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat terhadap Perkembangan UMKM

Bahwa dampak dari pemberian modal usaha tidak sepenuhnya menjadikan usaha menjadi berkembang. Karena ada beberapa faktor yang bisa menghambat perkembangan usaha yaitu tidak bisa memanagemen dana dengan baik dan benar, selain itu juga faktor yang membuat usaha tidak berkembang yaitu dengan cara pemasaran dari usaha tersebut. Terkadang kebanyakan orang menyalah gunakan dana tidak untuk perkembangan usaha melainkan untuk memenuhi kebutuhan hidupnya sehari-hari. Kemudian berdampak pada hasil usahanya, menurun dan kurang produktif.

B. Saran/ Rekomendasi

Dari kesimpulan diatas, peneliti hendak memberikan saran kepada bank BRI Syariah KCP Mojokerto:

1. sebelum memberikan atau menyalurkan dana pihak penjamin harus benar-benar bisa memberikan pengarahan kepada calon nasabah terkait dana yang disalurkan,
2. menjelaskan mengenai dana yang disalurkan harus benar-benar untuk pengembangan usaha dan tidak bisa disalah gunakan seperti untuk kehidupan sehari-hari.
3. Dan sedikit mengajarkan bagaimana cara mengelola dana dengan baik, karena tidak semua orang pintar dalam mengolah dana. Karena jika terjadi dampak yang tidak diinginkan oleh pihak penjamin, akan juga berisiko

untuk pihak penjamin. Karena usaha yang tidak berkembang akan mempengaruhi juga dalam penghasilan omset usaha dan akan sulit untuk melakukan pengangsuran.



DAFTAR PUSTAKA

Buku

- Antonio, Muhammad Syafi'i. *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani, 2007.
- Fajar, Mukti. *UMKM Indonesia*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2016.
- Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, kedua. Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2016.
- Prastowo, Andi. *Metode Penelitian Kualitatif Dalam Perspektif Rancangan Penelitian*. Yogyakarta: Ar Ruzz Media, 2014.
- Sugiono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R & D*. Bandung: Alfabeta, 2011.
- Suwandi dan Basrowi, *Memahami Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Rineka Cipta, 2008.
- Tanjung, Azrul. *Koperasi dan UMKM*. Jakarta: Erlangga, 2017.
- Umam Khaerul, *Manajemen Perbankan Syariah*. Bandung: Pustaka Setia, 2013.

Jurnal

- Anggraini, Dewi. "Peranan Kredit Usaha Rakyat Bagi Pengembangan UMKM Di Kota Medan Studi Kasus," *Jurnal. Ekonomi dan Keuangan*, 2013.
- Bachtiar, S. Bachri. "Meyakinkan Validitas Data Melalui Triangulasi Pada Penelitian Kualitatif," *Jurnal Teknologi Pendidikan*, 2010.
- Putra, Husada Adnan. "Peran UMKM Dalam Pembangunan dan Kesejahteraan Masyarakat Kabupaten Plora," *Jurnal: Analisa Sosiologi*, 2016.
- Rahmat, Ilyas. "Konsep Pembiayaan Dalam Perbankan Syariah," *Jurnal Penelitian*, 2015.
- Sujarweni, Wiratna, dan Lila Retnani Utami. "Analisis Dampak Pembiayaan Dana Bergulir KUR (Kredit Usaha Rakyat) Terhadap Kinerja UMKM," *Jurnal*. Yogyakarta: Universitas Respati Yogyakarta, 2015.

Skripsi

- Aulia, Elvera. "Efektivitas Penyaluran Kredit Usaha Rakyat Dan Pengaruhnya Terhadap Peningkatan Kinerja Usaha Mikro Kecil," *Skripsi*. Lampung: Universitas Lampung, 2017.
- Nurrohmah, Isnaini. "Analisis Perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan Musyarakah Pada Koperasi Jasa Keuangan Syariah BMT," *Skripsi*. Yogyakarta: Universitas Negeri Yogyakarta, 2015.
- Sholikah, Siti Maratus. "Peran Penyaluran Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat Bank Rakyat Indonesia Syariah Kediri Terhadap Usaha Mikro, Kecil dan

Menengah Di Kabupaten Kediri,”*Skripsi*. Tulungagung: IAIN Tulungagung: 2018.

Wardhani, Nurul. “Pelaksanaan Pemberian Kredit Usaha Rakyat (KUR) Pada Bank Rakyat Indonesia Unit Kuwarasan Cabang Gombang”*Skripsi*. Surakarta: Universitas Sebelas Maret Surakarta, 2010.

Internet

<http://ekisopini.blogspot.com/2009/09/pembiayaan-mikro-syariah.html?m=1>. Diakses pada tanggal 2 Januari 2020, jam 11.50

<http://id.m.wikipedia.org/wiki/Murabahah>, Diakses pada tanggal 2 Januari 2020, jam 09:02

Peraturan Bank Indonesia No. 5/7/PBI/2003 tanggal 19 Mei 2003.

Peraturan Bank Indonesia Pasal 9 PBI No. 8/21/PBI/2006.

