

**ANALISIS KARAKTER NASABAH DAN KELAYAKAN USAHA
WARUNG MAKAN IBU HARIANI PADA PEMBIAYAAN
MUDHARABAH DI DESA KEMBANGAN KECAMATAN SUKOMORO
KABUPATEN MAGETAN
(Studi Kasus Mitra Usaha BRI Syariah KCP Magetan)**

SKRIPSI



Oleh :

AS'AT HAMIM HABIBI

NIM. 210815113

Pembimbing:

DWI SETYA NUGRAHINI, M.Pd

NIDN.2030048902

**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO**

2020

ABSTRAK

Hamim Habibi, As'at, 2019. *Analisis Karakter Nasabah Dan Kelayakan Usaha Warung Makan Ibu Hariani Pada Pembiayaan Mudharabah Di Desa Kembangan Kecamatan Sukomoro Kabupaten Magetan. (Studi Kasus Mitra Usaha BRI syariah KCP Magetan).* Skripsi. Jurusan Perbankan Syariah, FEBI, IAIN PONOROGO. Progam Sarjana S-1. Pembimbing Dwi Setya Nugrahini, M.Pd.

Kata kunci : Kepribadian, Sumber Daya Manusia dan Tanggung Jawab

Penelitian ini menunjukkan karakter nasabah Ibu Hariani adalah nasabah yang baik, namun kurang bertanggungjawab sehingga pembayaran angsuran per bulan tidak sesuai jadwal. Kelayakan usaha Ibu Hariani menunjukkan bahwa usaha warung makan yang di jalankan kurang maksimal sehingga mempengaruhi profit yang dihasilkan dan mempengaruhi kemampuan dalam mengangsur pembiayaan.

Rumusan masalah pada penelitian ini yaitu bagaimana karakter nasabah Ibu Hariani sehingga warung makan layak memperoleh pembiayaan mudharabah dari BRI Syariah KCP Magetan?, bagaimana kelayakan usaha warung makan Ibu Hariani sehingga pantas dibiayai oleh BRI Syariah KCP Magetan?, penelitian ini bertujuan untuk mengetahui karakter nasabah dan kelayakan usaha warung makan sehingga pantas memperoleh pembiayaan mudharabah dari BRI Syariah KCP Magetan.

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif deskriptif dengan metode observasi dengan meneliti langsung dilapangan yaitu BRI syariah KCP Magetan dan warung Makan Ibu Hariani dan melakukan wawancara mendalam dengan mengajukan pertanyaan yang berhubungan dengan fokus permasalahan kepada karyawan BRI Syariah KCP Magetan dan Ibu Hariani pemilik warung makan.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa karakter nasabah dan kelayakan usaha warung makan Ibu Hariani kurang sesuai dengan ketentuan bank BRI Syariah. Namun tetap mendapatkan pembiayaan mudharabah dari BRI Syariah KCP Magetan.

LEMBAR PERSETUJUAN

Skripsi atas nama saudara:

Nama : As'at Hamim Habibi
NIM : 210815113
Jurusan : Perbankan Syariah
Judul : Analisis Karakter Nasabah Dan Kelayakan Usaha Warung Makan Ibu
Hariani Pada Pembiayaan Mudharabah Di Desa Kembangan
Kecamatan Sukomoro Kabupaten Magetan (Studi Kasus Mitra Usaha
BRI syariah KCP Magetan)

Telah diperiksa dan disetujui untuk diuji dalam ujian munaqosah.

Ponorogo, 01 November 2019

Mengetahui,

Ketua Jurusan



Angus Eko Purwana, SE.MSI

NIP. 197109232000031002

Menyetujui,

Pembimbing

Dwi Setya Nugrahini, M.Pd

NIDN.2030048902



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 : Analisis Karakter Nasabah dan Kelayakan Usaha Warung Makan Ibu Hariani Pada Pembiayaan Mudharabah di Desa Kembangan Kecamatan Sukomoro Kabupaten Magetan (Studi Kasus Mitra Usaha BRI Syariah KCP Magetan)

Nama : As'at Hamim Habibi

NIM : 210815113

Jurusan : Perbankan Syariah

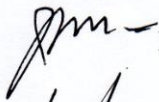


Telah diujikan dalam sidang *Ujian Skripsi* oleh Dewan Penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Ponorogo dan dapat diterima sebagai salah satu syarat memperoleh gelar sarjana dalam bidang ekonomi.

DEWAN PENGUJI:

Ketua Sidang :
 Dr. H. Luthfi Hadi Aminuddin, M.Ag
 NIP. 197207142000031005

Penguji I :
 Unun Roudlotul Janah, M.Ag.
 NIP. 197507162005012005

Penguji II :
 Dwi Setya Nugrahini, M.Pd.
 NIDN. 2030048902

()
 ()
 ()

Ponorogo, 28 Februari 2020
 Mengesahkan
 Dekan FEBI IAIN Ponorogo




Dr. H. Luthfi Hadi Aminuddin, M.Ag
 NIP. 197207142000031005

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : As'at Hamim Habibi

NIM : 210815113

Jurusan : Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Dengan ini menyatakan bahwa dalam penulisan skripsi ini, saya :

1. Tidak menggunakan ide orang lain tanpa mampu mengembangkan dan mempertanggungjawabkan.
2. Tidak melakukan plagiasi terhadap hasil karya orang lain.
3. Tidak menggunakan karya orang lain tanpa menyebutkan sumber asli atau tanpa izin pemilik karya.
4. Tidak melakukan manipulasi dan pemalsuan data.
5. Mengerjakan sendiri karya ini dan mampu bertanggung jawab atas karya ini.

Jika di kemudian hari ada tuntutan dari pihak lain atas karya saya, dan telah melalui pembuktian yang dapat di pertanggung jawabkan, ternyata memang di temukan bukti bahwa saya telah melanggar pernyataan ini, maka saya siap di kenai sanksi berdasarkan aturan yang berlaku di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Ponorogo.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Ponorogo, 01 November 2019

Menyatakan



As'at Hamim Habibi

SURAT PERSETUJUAN PUBLIKASI

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : As'at Hamim Habibi
NIM : 210815113
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Perbankan Syariah
Judul Skripsi/Tesis : Analisis Karakter Nasabah dan Kelayakan Usaha Warung
Makan Ibu Hariani Pada Pembiayaan Mudharabah di Desa
Kembangan Kecamatan Sukomoro Kabupaten Magetan (Studi
Kasus Mitra Usaha BRI Syariah KCP Magetan)

Menyatakan bahwa naskah skripsi/tesis telah 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 isi dari keseluruhan tulisan tersebut, sepenuhnya menjadi tanggung jawab dari penulis.

Demikian pernyataan saya untuk dapat dipergunakan semestinya.

Ponorogo, 05 Maret 2020
Penulis



As'at Hamim Habibi
NIM: 210815113

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Bank sebagai salah satu lembaga keuangan memiliki fungsi sebagai perantara keuangan (*financial intermediary*), artinya lembaga yang kegiatannya menghimpun dan menyalurkan yang kelebihan dana dan menyalurkan ke masyarakat yang kekurangan dana. Kegiatan menghimpun dana disebut *funding*, sementara kegiatan menyalurkan dana ke masyarakat oleh bank disebut *financing* atau *lending* (pendanaan atau peminjaman).¹ Terdapat dua macam sistem perbankan yang berlaku, yaitu bank dengan sistem konvensional dan bank dengan sistem syariah atau biasa disebut bank syariah yang proses pembiayaan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.

Perbankan syariah di tingkat *internasional* dikenal sebagai *islamic banking* atau perbankan dengan sistem bagi hasil. Perbankan syariah tidak lepas dari asal-usul sistem perbankan yang mulanya dikembangkan berdasarkan respon dari pelaku ekonomi dan praktisi perbankan islam yang menginginkan agar kegiatan keuangan sesuai dengan prinsip syariah, khususnya berhubungan dengan praktek riba, kegiatan yang terdapat unsur judi di dalamnya, larangan prinsip-prinsip keadilan serta pendistribusian

¹Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah* (Yogyakarta: Ekonisia, 2004), 41.

pembiayaan dan investasi pada kegiatan yang tidak merusak moral dan halal menurut islam.²

Persaingan yang ketat di dunia perbankan antara bank syariah dan konvensional telah merangsang minat masyarakat untuk menabung. Hal ini dilakukan dengan mengambil berbagai strategi agar bisa menghimpun dana dari mereka. Strategi yang dilakukan berupa variasi produk, dibukanya kantor cabang yang baru, penawaran tingkat suku bunga yang cukup tinggi, undian berhadiah serta adanya kampanye di media masa atau online.³

Munculnya bank syariah sudah membawa dampak positif dalam dunia perbankan di Indonesia. Dengan adanya perbankan syariah ini dapat memenuhi kebutuhan masyarakat yaitu memberikan pelayanan jasa perbankan atau lembaga keuangan yang bersih dari riba serta menjadi lembaga yang baik. Pertukaran dan pembentukan modal di masyarakat sangat terbantu oleh jasa perbankan.

Dengan diperkenalkannya bank berdasarkan prinsip syariah (*profit sharing*), maka bank dapat pula memilih kegiatan usahanya berdasarkan syariah, bank syariah menjalankan operasinya dengan tidak menggunakan bunga sebagai dasar yang akan menentukan imbalan yang diterima atau jasa pembiayaan yang diberikan dan atau pemberian imbalan atas dana masyarakat, penentuan imbalan yang diinginkan dan yang akan diberikan tersebut semata-

² Andri Soemitra, *Bank dan lembaga keuangan syariah* (Jakarta:kencana prenadamedia group,2009), 62.

³ Abhimantra dkk, “Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Nasabah (Mahasiswa) dalam Memilih Menabung Pada Bank Syariah”, *Journal Proceeding PESAT* (Psikologi, Ekonomi, Sastra, Arsitektur & Teknik Sipil) Vol. 5, 170-171.

mata didasarkan perinsip syariah yang sumbernya dari Al-qur'an, Hadits dan ijmak.

Salah satu bank syariah di Indonesia yang telah di akui keberadaannya adalah PT BRI Syariah Tbk. Saat ini BRI Syariah menjadi bank syariah ketiga terbesar berdasarkan aset PT BRI Syariah Tbk tumbuh dengan pesat baik dari sisi aset, jumlah pembiayaan dan perolehan dana pihak ketiga. Dengan berfokus pada segmen menengah kebawah, PT BRI Syariah Tbk sebagai penyedia pelayanan syariah dalam mengembangkan bisnis yang berfokus kepada kegiatan penghimpunan dan penyaluran dana berdasarkan prinsip syariah.⁴

BRI Syariah KCP Magetan merupakan salah satu kantor cabang pembantu PT BRI Syariah Tbk yang beralamat lengkap di Jl. MT Haryono Permai IX No.05, Dusun Karanganyar, Kopolorejo, Kecamatan. Magetan, Kabupaten Magetan. Kegiatan BRI Syariah KCP Magetan juga meliputi menghimpun dana (*funding*), menyalurkan dana ke masyarakat yaitu *financing* atau *lending* (pendanaan atau peminjaman) yang sesuai dengan ketentuan syariah.

BRI Syariah KCP Magetan dalam melakukan kegiatan *financing/lending* salah satunya dengan menyalurkan dana melalui pembiayaan mudharabah. Secara teknis, Al-Mudhrabah adalah akad kerja sama antara dua pihak dimana pihak pertama (shahibul maal) menyediakan seluruh 100% modal, sedangkan

⁴Bank BRIsyariah, *Sejarah BRIsyariah*, <https://www.brisyariah.co.id> diakses pada tanggal 22 Juni 2019 pukul 14.00.

pihak lainya sebagai pengelola. Keuntungan usaha secara mudharabah di bagi menurut kesepakatan yang di tuangkan dalam kontrak.⁵

BRI Syariah KCP Magetan sebelum menyetujui permohonan pembiayaan mudharabah, melakukan penilaian kriteria-kriteria dengan ukuran-ukuran yang ditetapkan menjadi standar penilaian setiap bank. Biasanya kriteria penilaian yang harus dilakukan oleh bank untuk mendapatkan nasabah yang benar-benar menguntungkan dilakukan analisis dengan 5C (*character, capacity, capital, colleteral, condition*). Menurut Kasmir disebutkan faktor C yang paling dominan dalam analisis tersebut adalah *character*, yang tentunya sangat penting untuk didalami oleh petugas bank sebelum memberikan kredit/pembiayaan. *Character* berkaitan dengan watak calon debitur untuk memenuhi kewajiban-kewajibannya, seperti memegang teguh janji dan bersedia melunasi utangnya tepat waktu. Nasabah yang memiliki karakter yang baik akan berdampak positif terhadap kualitas perbankan.⁶ Selain itu, menurut Bapak Waluyo selaku *account officer* di BRI Syariah KCP Magetan mengenai karakter, yaitu :

“Dalam segala permohonan pembiayaan di BRI Syariah KCP Magetan, kami juga menggunakan analisis 5C (*Character, Capacity, Capital, Colleteral, Condition*) sebagai bentuk layak tidaknya calon nasabah tersebut mendapat pembiayaan. Dari analisis 5C yang kami lakukan, analisis *Character* calon nasabah merupakan hal paling utama bagi kami (BRI Syariah KCP Magetan), karena *Character* ini berkaitan erat dengan itikad baik calon nasabah dalam membayar dan melunasi pembiayaannya. Sedangkan empat poin lainnya mengikuti setelah kami mengetahui *Character* calon nasabah itu sendiri. Akan tetapi dalam melakukan angsuran setiap bulan nya tidak stabil, karena terkadang warung sepi dan

⁵ Muhammad Syafi’I Antonio, *Bank Syariah dari teori ke Praktik* (Jakarta: GEMA INSANI, 2001), 97.

⁶ Kasmir, *Bank & Lembaga Keuangan Lainnya* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002 Cet 6),104.

terkadang ramai pengunjung. Pihak bank memaklumi hal tersebut dan memberi toleransi jumlah angsuran setiap bulannya, sebab jumlah angsuran terkadang banyak dan terkadang sedikit. Sehingga dapat ditarik kesimpulan bahwa nasabah atas nama Ibu Hariani kurang bertanggung jawab.”⁷

Berdasarkan penjelasan dari Bapak Waluyo selaku AO BRI Syariah KCP Magetan menjelaskan bahwa, karakter dari Ibu Hariani selaku nasabah pembiayaan mudharabah baik, akan tetapi jika dilihat dari segi angsuran di nilai kurang bertanggung jawab karena jumlah angsuran selalu di bawah standar yang ditentukan oleh bank. Sedangkan studi kelayakan bisnis adalah suatu kegiatan yang mempelajari secara mendalam tentang suatu usaha atau bisnis yang akan dijalankan, dalam rangka menentukan layak atau tidak usaha tersebut dijalankan.⁸

Hasil studi kelayakan bisnis pada prinsipnya bisa digunakan antara lain untuk merintis usaha baru, misalnya membuka toko, membangun pabrik, mendirikan perusahaan jasa, membuka usaha dagang dan lain sebagainya. Tujuan studi kelayakan bisnis ada lima tujuan mengapa sebelum suatu usaha atau proyek dijalankan perlu dilakukan studi kelayakan, yaitu menghindari risiko kerugian, memudahkan perencanaan, memudahkan pelaksanaan pekerjaan, memudahkan pengawasan, memudahkan pengendalian.⁹ Sedangkan menurut Bapak Waluyo selaku *account officer* di BRI Syariah KCP Magetan kelayakan usaha terlebih yang berkaitan dengan usaha Ibu Hariani, yaitu :

“Studi kelayakan usaha yang kami terapkan dalam menilai pantas tidaknya suatu usaha memperoleh pembiayaan adalah dengan melihat dari beberapa aspek. salah satu nya aspek manajemen nya, dimana semakin

⁷Waluyo, *Wawancara*, Magetan 09 Agustus 2019.

⁸Kasmir dan Jakfar, *Studi Kelayakan Bisnis* (Jakarta: Prenadamedia Group, 2003), 7.

⁹Ibid, 13.

banyak karyawan maka semakin banyak pengeluaran setiap bulannya. Dan hal tersebut bisa berakibat beliau tidak memiliki kemampuan cukup untuk melunasi kewajiban. Dan setelah di survey ternyata Ibu Hariani memiliki 2 karyawan tetap yang notabene mereka butuh gaji. Selain itu juga pihak keluarga turut membantu warung makanya. Dan kesimpulannya adalah setiap bulannya Ibu Hariani harus membayar gaji karyawan dan angsuran. Hal ini lah yang sangat berisiko terhadap jumlah angsuran yang disetor setiap bulannya. Sehingga alangkah baiknya beliau mengurangi jumlah karyawannya.”

Jadi kesimpulan dari hasil wawancara tersebut adalah usaha milik Ibu Hariani memiliki 2 karyawan tetap yang mana setiap bulannya Ibu Hariani harus menanggung gaji 2 karyawan dan angsuran, dan hal tersebut sangat berisiko terhadap angsuran ke bank setiap bulannya. Jumlah 2 karyawan tersebut di rasa membebani angsuran setiap bulannya.

Dengan latar belakang diatas, penulis tertarik untuk mengkaji masalah karakter nasabah dan kelayakan usaha pada pembiayaan mudharabah dengan judul “Analisis Karakter Nasabah Dan Kelayakan Usaha Warung Makan Ibu Hariani Pada Pembiayaan Mudharabah Di Desa Kembangan Kecamatan Sukomoro Kabupaten Magetan.”(Studi Mitra Usaha BRI Syariah KCP Magetan).

B. Identifikasi Masalah dan Pembatasan Masalah

Agar penelitian ini dapat dilakukan lebih fokus dan mendalam maka penulis memandang permasalahan penelitian yang diangkat perlu dibatasi. Oleh sebab itu penulis membatasi diri hanya berkaitan dengan “Analisis Karakter Nasabah Dan Kelayakan Usaha Warung Makan Ibu Hariani Pada Pembiayaan Mudharabah di Desa Kembangan Kecamatan Sukomoro Kabupaten Magetan” (Studi Mitra Usaha BRI Syariah KCP Magetan).

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian di atas, rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana karakter nasabah Ibu Hariani sehingga warung makan layak memperoleh pembiayaan *mudharabah* dari BRI Syariah KCP Magetan?
2. Bagaimana kelayakan usaha warung makan Ibu Hariani di Desa Kembangan, Kecamatan Sukomoro, Kabupaten Magetan sehingga pantas untuk dibiayai oleh BRI Syariah Magetan ?

D. Tujuan Penelitian

Kegiatan yang dilakukan secara sistematis dan terencana pasti mempunyai tujuan yang diinginkan. Tujuan merupakan faktor yang sangat penting dalam sebuah kegiatan. Oleh karena itu dengan adanya tujuan, maka kegiatan dapat terlaksana dengan jelas dan terarah sehingga akan memperoleh keberhasilan yang maksimal dalam kegiatan tersebut. Adapun tujuan yang ingin dicapai adalah:

1. Untuk mengetahui karakter nasabah sehingga warung makan Ibu Hariani pantas mendapatkan pembiayaan *mudharabah* dari BRI Syariah KCP Magetan.
2. Untuk mengetahui kelayakan usaha nasabah sehingga warung makan Ibu Hariani pantas mendapatkan pembiayaan *mudharabah* dari BRI Syariah KCP Magetan.

E. Manfaat Penelitian

Dalam penelitian ini peneliti mengharapkan adanya manfaat secara teoritis maupun praktis sebagai berikut:

1. Teoritis

Penelitian ini bermanfaat dalam mengembangkan ilmu perbankan syariah guna memperluas pengetahuan dan memperkaya konsep keilmuan yang berkaitan tentang analisis karakter dan kelayakan usaha pembiayaan mudharabah BRI Syariah. .

2. Praktis

Penelitian ini berguna sebagai referensi untuk melakukan analisa karakter nasabah dan kelayakan usaha pada pembiayaan *mudharabah*.

F. Penelitian Terdahulu

Beberapa penelitian terdahulu akan diuraikan secara ringkas oleh penulis karena penelitian ini mengacu pada beberapa penelitian sebelumnya. Meskipun ruang lingkup hampir sama tetapi karena objek, periode, waktu dan alat analisis yang digunakan berbeda, maka terdapat banyak hal yang tidak sama sehingga dapat dijadikan sebagai referensi untuk saling melengkapi :

Pada skripsi Fitra Ananda, 2011. Dengan judul “Analisis Perkembangan Usaha Mikro dan Kecil Setelah Memperoleh Pembiayaan Mudharabah Dari BMT At Taqwa Halmahera Di Kota Semarang”. Tujuan dari penelitian ini adalah menganalisis perbedaan dan perkembangan UMK antara sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan dari BMT At Taqwa Halmahera Semarang. Pada skripsi Anita Mega Utami 2011, dengan judul Pengaruh Pembiayaan

Mudharabah terhadap pendapatan BMT Bina Umat Sejahtera Pondok Gede Tujuan dari penelitian ini adalah Mengetahui pengaruh pembiayaan mudharabah dan mengetahui strategi di BMT Bina Umat Sejahtera Pondok Gede. Persamaan penelitian ini yaitu, sama-sama melakukan pembiayaan UMK dengan produk pembiayaan Mudharabah. Perbedaan penelitian ini lebih fokus menganalisis pembiayaan mudharabah pada usaha Mikro.¹⁰

Pada skripsi Anita Mega Utami, 2011 dengan judul “ pengaruh pembiayaan mudharabah terhadap pendapatan BMT Bina Umat Sejahtera Pondok Gede”. Tujuan penelitiannya adalah mnegetahui pengaruh pembiayaan mudharabah dan mengetahui strategi di BMT Bina Umat Sejahtera Pondok Gede. Persamaan penelitian ini, membahas pembiayaan mudharabah. Perbedaan penelitian ini, lebih fokus menganalisis pembiayaan mudharabah pada usaha mikro.¹¹

Pada skripsi Anis Amar Makruf, 2015 dengan judul “Penerapan Prinsip Kehati-hatian dalam pembiayaan mudharabah di BMT Surya Mandiri Ponorogo” salah satu tujuan dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana penerapan prinsip karakter nasabah pada pembiayaan mudhrabah. Sedangkan dalam skripsi milik Warji 2017, yang berjudul “Implementasi Pembiayaan Mudharabah dalam Pemberdayaan Ekonomi Umat di BMT Mitra Mandiri Slogoimo” dari hasil penelitian ini menunjukkan bahwa akad pembiayaan mudharabah yang di laksanakan oleh pihak BMT dapat di katakan

¹⁰ Fitri Ananda, “Analisis Perkembangan Usaha Mikro Dan Kecil Seetelah Memperoleh Pembiayaan Mudharabah Dari BMT At Taqwa Halmahera Di Kota Semarang,” Skripsi (Semarang: UNDIP 2011).

¹¹ Anita Mega Utami, “Pengaruh Pembiayaan Mudharabah Terhadap Pendapatan BMT Bina Umat Sejahtera pondok Gede,” Skripsi (Jakarta: UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2011).

memberi perubahan pada tingkat pendapatan masyarakat sekitar. Persamaan penelitian ini membahas tentang karakter pada pembiayaan mudharabah. Perbedaan penelitian ini lebih fokus pada pembiayaan mudharabah di usaha mikro.¹²

Pada skripsi, Warji, 2017 dengan judul “ Implementasi pembiayaan mudharabah dalam pemberdayaan ekonomi umat di BMT Mitra Mandiri Slogoimo. Tujuan Penelitian ini adalah mengetahui bagaimana implementasi kendala-kendala dan apakah pembiayaan mudharabah dapat meningkatkan pendapatan masyarakat. Persamaan penelitian ini membahas tentang pembiayaan mudharabah. Perbedaan ini lebih fokus menganalisis karakter pada pembiayaan mudharabah pada usaha mikro.

Pada skripsi, Melli Haryani, 2018, Analisis kelayakan pembiayaan mudharabah pada BMT Al-Fath IKMI Pamulang. Tujuan penelitian ini, mengetahui bagaimana prosedur pengajuan pembiayaan mdharabah di BMT Al-Fath IKMI Pamulang, unruk mengetahui bagaimana pelaksanaan prinsip 5C yang dilakukan oleh BMT Al-Fath IKMI Pamulang terhadap calon nasabah. Persamaan penelitian ini sama-sama membahas kelayakan usaha dan prinsip 5c dalam persetujuan pembiayaan mudharabah. Perbedaan penelitian ini. fokus kepada penilaian karakter serta kelayakan usaha usaha ada usaha Mikro.¹³

Sikap atau posisi penelitian yang penulis lakukan disini sebagai bentuk melanjutkan penelitian terdahulu yang berkaitan dengan karakter dan

¹² Anita Mega Utami, “Pengaruh Pembiayaan Mudharabah Terhadap Pendapatan BMT Bina Umat Sejahtera pondok Gede,” Skripsi (Jakarta: UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2011).

¹³ Melli Haryani, “Analisis kelayakan pembiayaan mudharabah pada BMT Al-Fath IKMI Pamulang”, *Skripsi* (Jakarta : UIN Syarif Hidayatullah , 2018).

kelayakan usaha pembiayaan mudharabah. Dalam penelitian ini penulis lebih menekankan kepada aplikasi karakter dan kelayakan usaha terhadap salah satu Usaha Warung Makan. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis karakter dan kelayakan usaha warung Makan sehingga nasabah pantas memperoleh pembiayaan mudharabah. Secara ringkas bisa di lihat dalam paparan di bawah ini :

Tabel 1.1
Penelitian Terdahulu

No	Judul	Tujuan Penelitian	Persamaan	Perbedaan
1	Fitra Ananda 2011, Analisis perkembangan usaha micro dan kecil setelah memperoleh pembiayaan mudhrabah At Taqwa Halmahera di kota Semarang	Menganalisis perbedaan dan perkembangan UMK antara sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan dari BMT At Taqwa Halmahera	Sama sama melakukan pembiayaan UMK dengan produk pembiayaan mudharabah	Penelitian saat ini berbeda dengan penelitian sebelumnya, penelitian ini berfokus menganalisis pembiayaan mudharabah pada usaha mikro ¹⁴

¹⁴ Fitri Ananda, "Analisis Perkembangan Usaha Mikro Dan Kecil Seetelah Memperoleh Pembiayaan Mudharabah Dari BMT At Taqwa Halmahera Di Kota Semarang," Skripsi (Semarang: UNDIP 2011).

2	Anita Mega Utami 2011, Pengaruh pembiayaan mudharabah terhadap pendapatan BMT Bina Umat Sejahtera Pondok Gede	Mengetahui pengaruh pembiayaan mudharabah dan mengetahui strategi di BMT Bina Umat Sejahtera Pondok Gede	Sama-sama membahas tentang pembiayaan mudharabah	Penelitian saat ini berbeda dengan penelitian sebelumnya, penelitian ini berfokus menganalisis pembiayaan mudharabah pada usaha mikro .
3	Anis Amar Makruf 2015, Penerapan prinsip kehati-hatian dalam pembiayaan mudharabah di BMT Surya Mandiri Ponorogo	Untuk mengetahui penerapan prinsip character, capacity, capital, collateral, dan condition of economic di BMT Surya Mandiri Ponorogo	Sama-sama membahas tentang karakter nasabah pada pembiayaan mudharabah	Penelitian saat ini berbeda dengan penelitian sebelumnya, yang dulu meneliti di BMT, sedangkan penelitian ini berfokus menganalisis pembiayaan mudharabah pada usaha mikro .

4	Warji 2017, Implementasi pembiayaan mudharabah dalam pemberdayaan ekonomi umat di BMT Mitra Mandiri Slogoimo	Untuk mengetahui bagaimana implementasi, kendala-kendala dan apakah pembiayaan mudharabah dapat meningkatkan pendapatan masyarakat	Sama-sama membahas tentang pembiayaan mudharabah	Penelitian saat ini berbeda dengan penelitian sebelumnya, yang dulu meneliti di BMT, sedangkan penelitian ini berfokus menganalisis karakter pada pembiayaan mudharabah pada usaha mikro .
5.	Melli Haryani, 2018, Analisis kelayakan pembiayaan mudharabah pada BMT Al-Fath IKMI Pamulang	mengetahui bagaimana prosedur pengajuan pembiayaan mudharabah di BMT Al-Fath IKMI Pamulang, untuk mengetahui bagaimana	sama-sama membahas kelayakan usaha dan prinsip 5c dalam persetujuan pembiayaan mudharabah	penelitian saat ini berbeda dengan penelitian sebelumnya, penelitian ini lebih fokus kepada penilaian karakter serta kelayakan usaha usaha ada usaha

		pelaksanaan prinsip 5C yang dilakukan oleh BMT Al-Fath IKMI Pamulang terhadap calon nasabah		Mikro.
--	--	---	--	--------

Penelitian ini mengkaji tema tentang karekter nasabah dan kelayakan usaha yang telah dilakukukan peneliti ini. Penelitian ini mengembangkan dalam konsep yang dikemukakan oleh Kasmir, Khairul Umam, Sunaryo, Jubaedi, Akrianto Ratno, Danu Pranata Gita, Suryana, Muhammad Syafi'i Antonio, Muhammad, Ahmad Dahlan, dan Ismail. Sedangkan pada penelitian sebelumnya menggunakan tema tentang prosedur pembiayaan, strategi pembiayaan, analisis pembiayaan, yang dikembangkan dari teori Bagus Ahmadi, Abdul Mughits, Suhari sahrani, Ruf'ah Abdullah, Dimyaudin, Djuaini, Atang Abd hakim, Gemala Dewi, Joko Muldjono, Djoko Muljono, Beni Ahmad Saebani, dan Osmad Mutaher.

G. Metode Penelitian

1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Pada penelitian ini, peneliti melakukan penelitian secara langsung ke lapangan yaitu ke BRI Syariah KCP Magetan dan ke usaha warung makan Ibu Hariani, yang terletak di Desa Kembangan Kecamatan Sukomoro

Kabupaten Magetan untuk membuktikan apakah memang karakter nasabah dan usaha layak untuk di lakukan pembiayaan *mudharabah* antara pihak bank dan nasabah. Peneliti menjadikan beberapa teori yang berkaitan dengan karakter nasabah, kelayakan usaha dan pembiayaan *mudharabah* sebagai pijakan atau pedoman untuk peneliti melakukan penelitian dan membuktikan kebenaran yang terajadi dilapangan.

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif, yaitu salah satu dari jenis penelitian yang termasuk dalam jenis penelitian kualitatif. Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengungkapkan fakta kejadian, keadaan, fenomena, variabel dan keadaan yang terjadi saat penelitian berlangsung dengan menyuguhkan apa yang sebenarnya terjadi di usaha warung makan Ibu Hariani.

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif adalah jenis penelitian yang temuan-temuannya tidak diperoleh melalui prosedur statistik atau bentuk hitungan lainnya dan bertujuan mengungkapkan gejala secara *holistik-kontekstual* melalui pengumpulan data dari latar alami dengan memanfaatkan diri peneliti sebagai instrumen kunci.¹⁵ Penelitian Kualitatif menekankan pada makna, pemahaman, pengertian, *verstehen* tentang suatu fenomena, kejadian, maupun kehidupan manusia dengan terlibat langsung dan atau tidak langsung dalam *setting* yang teliti,

¹⁵Eko Sugiarto, *Menyusun Proposal Penelitian Kualitatif : Skripsi dan Tesis* (Yogyakarta: Suaka Media, 2015),8.

kontekstual, dan menyeluruh.¹⁶ Tujuan utama pendekatan kualitatif adalah mengembangkan pengertian, konsep-konsep yang pada akhirnya menjadi teori.

2. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian ini adalah di BRI Syariah KCP Magetan, yang beralamat lengkap di Jl. MT Haryono Permai IX No.05, Dusun Karanganyar, Kependopo, Kecamatan Magetan, Kabupaten Magetan. Penelitian dilakukan di tempat ini karena merupakan satu-satunya cabang BRI Syariah di Magetan. Lokasi penelitian usaha ini adalah di warung makan milik Ibu Hariani, yang terletak di Desa Kembangan Kecamatan Sukomoro Kabupaten Magetan.

3. Data dan Sumber Data

Data adalah segala informasi yang dijadikan dan diolah untuk suatu kegiatan penelitian sehingga dapat dijadikan sebagai dasar dalam pengambilan keputusan. Data yang penulis kumpulkan dalam penelitian ini, yaitu :

- a. Data tentang karakter nasabah Ibu Hariani
- b. Data tentang studi kelayakan usaha warung makan milik Ibu Hariani

Sumber data primer dari penelitian ini adalah hasil wawancara kepada sumber informan dari BRI Syariah KCP Magetan dan pemilik warung makan yaitu sebagai berikut :

¹⁶A.Muri Yusuf, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan penelitian Gabungan* (Jakarta: Kencana, 2014), 328.

- a. Bapak Waluyo, Selaku *account officer* (AO) BRI Syariah KCP Magetan.
 - b. Ibu Hariani, selaku pemilik usaha “Warung Makan”.
 - c. Rofik, selaku keponakan dari Ibu Hariani.
 - d. Ibu Rusmini, selaku tetangga dari Ibu Hariani.
3. Teknik Pengumpulan data

Dalam penelitian ini teknik pengumpulan data yang digunakan adalah observasi berperan serta (pengamatan), *interview* (wawancara), dokumentasi.¹⁷ Teknik tersebut digunakan peneliti, karena fenomena akan dapat dimengerti maknanya secara baik, apabila peneliti melakukan interaksi dengan subyek peneliti dimana fenomena tersebut berlangsung dan disamping itu untuk melengkapi data, diperlukan dokumentasi (tentang bahan-bahan yang ditulis oleh atau tentang subjek).

a. Observasi

Observasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah observasi berperan serta, yaitu pengamatan terhadap suatu objek yang diteliti dengan ikut melakukan apa yang dikerjakan oleh sumber data, dan ikut merasakan suka dukanya. Observasi berperan serta dapat memperoleh data yang lebih lengkap, tajam dan sampai mengetahui pada tingkat makna dari setiap perilaku yang nampak.¹⁸ Pada penelitian ini, observasi dilakukan dengan mengamati bagaimana

¹⁷Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif dan R dan D* (Bandung; Alfabeta, 2007), 225.

¹⁸Ibid., 145.

karakter nasabah dan kelayakan usaha pada Warung Makan milik Ibu Hariani.

Hasil observasi dalam penelitian ini dicatat dalam catatan lapangan, sebab catatan lapangan merupakan alat yang sangat penting dalam penelitian kualitatif. Dalam penelitian kualitatif, peneliti mengandalkan pengamatan dan wawancara dalam pengumpulan data di lapangan. Pada waktu di lapangan dia membuat “catatan”, setelah pulang kerumah atau tempat tinggal barulah menyusun “catatan lapangan”.¹⁹

b. Wawancara

Wawancara yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara mendalam, artinya peneliti mengajukan beberapa pertanyaan secara mendalam yang berhubungan dengan fokus permasalahan, sehingga dengan wawancara mendalam ini data-data bisa terkumpulkan semaksimal mungkin. Dalam penelitian ini, peneliti akan melakukan proses tanya jawab secara langsung dengan dengan staff / karyawan bank BRI Syariah KCP Magetan dan pemilik usaha warung makan milik Ibu Hariani.

5. Teknik Analisis Data

¹⁹Lexy Maleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT. Remaja Rosda Karyam 2000), 153-154.

Data yang telah berhasil dikumpulkan kemudian dianalisis secara kualitatif deskriptif, yaitu analisis yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati dengan metode yang telah ditentukan, dengan tujuan untuk membuat deskripsi mengenai objek penelitian secara sistematis, faktual, dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat, serta fenomena yang diselidiki. Kemudian, data tersebut diolah dan di analisis dengan pola pikir induktif, yaitu pola pikir yang berpijak pada fakta-fakta yang bersifat khusus untuk kemudian diteliti, dianalisis, dan di simpulkan sehingga mampu berlaku secara umum.

Fakta-fakta yang dikumpulkan dalam penelitian ini adalah mengenai bagaimana karakter nasabah dan kelayakan usaha terhadap usaha warung makan milik Ibu Hariani.

6. Pengecekan keabsahan Data

Uji kredibilitas data atau kepercayaan terhadap data hasil penelitian kualitatif antara lain dilakukan dengan perpanjangan pengamatan, peningkatan ketekunan dalam penelitian, triangulasi, diskusi dengan teman sejawat, analisis kasus negative dan pengecekan anggota atau *membercheck*.²⁰ Dalam penelitian ini, uji kredibilitas data atau kepercayaan terhadap data hasil penelitian kualitatif dilakukan dengan:

²⁰Ibid., 270.

a. Perpanjangan Pengamatan

Peneliti dalam penelitian kualitatif bertindak sebagai *human instrument* (instrumen kunci). Maka dalam melakukan penelitian, peneliti akan terjun langsung ke lapangan sebagai pengamat. Dalam hal ini pengamatan tidak hanya dilakukan dalam waktu singkat, tetapi memerlukan perpanjangan pengamatan untuk meningkatkan kepercayaan atau kredibilitas data. Dengan perpanjangan pengamatan berarti peneliti kembali ke lapangan, melakukan pengamatan, wawancara lagi dengan sumber data yang pernah ditemui maupun yang baru. Dengan perpanjangan pengamatan, peneliti mengecek kembali apakah data yang telah diberikan selama ini merupakan data yang sudah benar atau tidak. Setelah melakukan perpanjangan pengamatan maka akan menambah fokus penelitian, sehingga memerlukan tambahan informasi baru lagi. Data yang pasti adalah data yang valid yang sesuai dengan apa yang terjadi.

b. Peningkatan Ketekunan

Meningkatkan ketekunan berarti melakukan pengamatan secara lebih cermat dan berkesinambungan, maka kepastian data dan urutan peristiwa akan dapat direkam secara pasti dan sistematis. Dengan meningkatkan ketekunan itu, maka peneliti dapat melakukan pengecekan kembali apakah data yang telah ditemukan itu salah atau tidak dan peneliti dapat memberikan

deskripsi data yang akurat dan sistematis tentang apa yang diamati.

c. Triangulasi

Teknik triangulasi diartikan sebagai pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai cara, dan berbagai waktu. Terdapat triangulasi sumber, triangulasi teknik pengumpulan data dan waktu.²¹ Dalam penelitian ini digunakan teknik triangulasi dengan pemanfaatan sumber. Teknik triangulasi sumber yaitu dengan cara mengecek data yang diperoleh melalui beberapa sumber. Data yang telah dianalisis oleh peneliti sehingga menghasilkan suatu kesimpulan.

H. Sistematika Pembahasan

Untuk menghasilkan suatu tulisan yang teratur dan terarah, peneliti akan menguraikan penelitian ini dalam lima bab yang akan dijelaskan sebagai berikut:

Bab I merupakan bab pendahuluan. Bab ini berfungsi sebagai gambaran umum untuk memberi pola pemikiran bagi keseluruhan skripsi, yang meliputi latar belakang masalah, fokus penelitian, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, telaah pustaka, metode penelitian dan sistematika pembahasan.

²¹Lexy Maleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT. Remaja Rosda Karyam 2000), 273.

Bab II berisi kajian teori tentang teori pengertian karakter nasabah dan sebagai pelengkap teori 5C (*character, capacity, capital, colleteral, condition*) teori studi Kelayakan usaha dan teori pembiayaan mudharabah.

Bab III berisi tentang temuan penelitian. Yaitu deskripsi data yang berkenaan dengan variabel yang diteliti secara objektif, meliputi gambaran umum mengenai BRI Syariah KCP Magetan, karakter nasabah dan kelayakan usaha pada usaha warung makan milik Ibu Hariani.

Bab IV berisi hasil analisis dari data yang telah didapat berkaitan dengan karakter nasabah dan kelayakan usaha warung makan kemudian diuraikan secara terperinci.

Bab V merupakan bab penutup. Bab ini berfungsi mempermudah para pembaca dalam mengambil inti dalam skripsi ini dan berisi kesimpulan dan saran.

BAB II
CHARACTER, STUDI KELAYAKAN BISNIS DAN PEMBIAYAAN
MUDHARABAH

A. Analisis Watak (*Character*)

1. Analisis pembiayaan menggunakan 5C

Pada prinsipnya istilah pembiayaan pada perbankan syariah memiliki konsep serupa dengan istilah kredit pada perbankan konvensional. Bank syariah dalam menyalurkan pembiayaan juga membutuhkan tahap-tahap analisis yang matang terhadap calon nasabah.²²

Bank dalam penyaluran pembiayaan membutuhkan suatu analisis terhadap nasabah untuk menentukan keputusan dalam penyaluran pembiayaan. Salah satu cara menilai layak tidaknya nasabah mendapatkan pembiayaan dengan menggunakan 5C :

- a. *Character*, sifat dan watak dari nasabah (kejujuran, tanggungjawab, integritas dan konsisten). Sifat atau watak dari orang-orang yang akan diberikan pembiayaan benar-benar dapat dipercaya, tercermin dari latar belakang nasabah baik yang bersifat latar belakang pekerjaan maupun yang bersifat pribadi.
- b. *Capacity*, kemampuan seseorang untuk menjalankan bisnis. Nasabah perlu dianalisis apakah dia mampu memimpin dengan baik dan benar usahanya. Jika dia mampu memimpin usahanya, maka dia juga akan

²²Kasmir, *Manajemen Perbankan, Edisi Pertama*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2000), 45.

mampu untuk mengembalikan pinjaman sesuai dengan perjanjian dan perusahaannya tetap berjalan.

- c. *Capital*, kondisi keuangan dari nasabah (pendapatan bersihnya). Modal yang besar maka menunjukkan besarnya kemampuan nasabah untuk melunasi kewajiban-kewajibannya.
- d. *Collateral*, kekayaan yang dijanjikan untuk keamanan dalam transaksi pembiayaan/anggunan. Jaminan hendaknya melebihi jumlah pembiayaan yang diberikan. Jika terjadi pembiayaan macet, maka agunan inilah yang digunakan untuk membayar pembiayaan tersebut.
- e. *Condition*, faktor luar (kondisi ekonomi) yang mengontrol perusahaan. Menilai pembiayaan hendaknya juga dinilai kondisi ekonomi sekarang dan dimasa yang akan datang sesuai sektor masing-masing, serta prospek usaha dari sektor yang ia (peminjam) jalankan.²³

Analisis menggunakan 5C tersebut sangat diperlukan bagi bank, namun salah satu keberhasilan pemberian pembiayaan sangat bergantung dari tingkat kejujuran atau itikad baik daripada nasabah itu sendiri. Penilaian watak menjadi hal tersulit, sebab pihak nasabah akan berusaha selalu terkesan baik. Dengan demikian penilaian watak nasabah harus menggunakan suatu strategi, metode, atau keahlian guna mengenai watak nasabah sehingga pihak bank memperoleh gambaran yang sebenarnya.

Penilaian paling utama tentang watak nasabah digunakan sebagai bentuk meminimalisir kegagalan dalam pemberian pembiayaan karena

²³ Khaerul Umam, *Manajemen Perbankan Syariah* (Bandung: CV Pustaka Setia, 2013), 234-237.

kesalahan bank dalam menilai watak nasabah. Menurut Khaerul umam dalam bukunya yang berjudul manajemen perbankan syariah Ada faktor-faktor yang harus diperhatikan oleh pejabat bank ini dalam menganalisis watak calon debitur antara lain: perilaku, tanggung jawab, kedisiplinan diri, moral, maupun sifat-sifat pribadi nasabah.

Sedangkan watak (karakter) menurut Sunaryo ialah kepribadian yang di pengaruhi oleh motivasi yang menggerakkan kemauan sehingga orang tersebut bertindak. Jadi di maksudkan bahwa kepribadian seseorang menunjukkan tindakan akibat kemauan yang teguh dan kukuh maka ia dinamakan seorang yang berwatak atau sebaliknya.²⁴

Dalam bukunya Zubaedi karakter adalah cara berfikir dan berperilaku yang menjadi ciri khas tiap individu untuk hidup dan bekerja sama baik dalam lingkup keluarga, masyarakat, bangsa dan negara. Individu yang berkarakter baik adalah individu yang bisa membuat keputusan dan siap mempertanggungjawabkan tiap akibat dari keputusan yang ia buat.²⁵

Pada dasarnya pembiayaan yang diberikan oleh bank merupakan bentuk kepercayaan, pihak bank yakin bahwa nasabah mempunyai moral, watak, atau sifat-sifat pribadi yang positif dan kooperatif serta juga mempunyai rasa tanggungjawab baik dalam kehidupan pribadi sebagai manusia, anggota masyarakat ataupun dalam menjalankan usaha. Manfaat dari penilaian soal karakter guna mengetahui sejauh mana tingkat kejujuran dan integritas serta tekad baik, yaitu kemampuan memenuhi kewajiban-

²⁴Sunaryo, *Psikologi* (Jakarta: Buku Kedokteran EGC, 2004), 116.

²⁵Zubaedi, *Desain Pendidikan Karakter* (Jakarta: KENCANA, 2011), 11.

kewajiban dari mitra pembiayaan maupun dari bank sebagai pihak pengelolaan dana masyarakat.

Analisis soal karakter nasabah merupakan faktor yang paling dominan. Alasannya walaupun mitra pembiayaan cukup mampu menyelesaikan kewajiban pengembalian pembiayaan baik pokok maupun bagi hasil tetapi kalau tidak mempunyai itikad yang baik tentu akan membawa berbagai kesulitan bagi bank maupun *deposan*. Ada beberapa tingkatan itikad tidak baik yang dapat dilakukan oleh mitra pembiayaan sebagai berikut:²⁶

- a. Mitra tidak mengungkapkan bagi hasil secara transparan sehingga besaran nisbah yang dibayarkan kepada pemberi dana tidak sesuai dengan keadaan sebenarnya.
- b. Mitra sama sekali tidak mengembalikan pokok pembiayaan apalagi bagi hasil dengan alasan mengalami kerugian diluar kendalinya.²⁷

Cara yang dapat dilakukan untuk melakukan penilaian watak tersebut adalah dengan meneliti hal-hal sebagai berikut:

- a. Riwayat Calon Debitur
 - 1) Kapan usaha tersebut didirikan?
 - 2) Bagaimana tingkat pertumbuhan usahanya?
 - 3) Bisnis apa saja yang dilakukan oleh calon debitur dalam melakukan pengembangannya?

²⁶Ibid, 234-237.

²⁷Agriyanto Ratno, *Studi Tentang Sikap Deposan, Bankir dan Pengusaha terhadap Pola Pembiayaan Bagi Hasil (Mudharabah dan Musyarakah) pada Bank Syari'ah*, (Semarang: UIN Wali Songo, 2013), 15-17.

4) Bisnis apa yang memberikan kontribusi keuntungan yang paling dominan?

5) Bagaimana cara debitur melakukan ekspansi bisnisnya?

b. Reputasi Calon Debitur di Lingkungannya Bisnis / Usahanya

1) Apakah perusahaan dipercaya oleh pemasok dan pelanggannya dalam memenuhi pesanan dan kewajibannya?

2) Bagaimana *positioning* debitur dibidang bisnisnya, apakah merupakan *new comer* (pendatang baru), *leader* (dominan), atau *follower* (pengikut)?

3) Apakah debitur pernah menarik *cek / bilyet giro* kosong atau termasuk dalam daftar hitam Bank Indonesia?

4) Apakah debitur pernah terlibat masalah dengan pemerintah, hukum atau keluhan masyarakat?²⁸

2. Sarana yang Digunakan Menilai *Character* Calon Nasabah

Sarana yaitu alat yang digunakan untuk memperoleh gambaran tentang *character* calon nasabah yang dapat ditempuh dengan cara berikut ini :

a. Wawancara

Wawancara adalah suatu proses untuk memperoleh informasi/data melalui percakapan langsung dengan seorang atau lebih untuk tujuan tertentu.

²⁸Ikatan Bankir Indonesia, *Mengelola Kredit Secara Sehat*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2014), 84-86.

b. Melakukan *Check On The Spot*

Tahap selanjutnya yang dilakukan adalah meninjau langsung ke lokasi (*Check on the spot*). Dimana lokasi tempat tinggal calon nasabah, maupun lokasi usaha dan lokasi agunan. Hal ini dilakukan untuk melihat kebenaran dari apa yang dikatakan oleh calon nasabah pada saat wawancara sebelumnya.²⁹

c. Melakukan *BI Checking*

BI checking dilakukan untuk melihat reputasi pinjaman calon nasabah yang pernah ada apakah dalam keadaan lancar atau bermasalah. *BI checking* dapat dilihat dari 2 (dua) cara:

1) *Internal*

Melihat data pinjaman nasabah dari menu PAPI atau menayangkan langsung ke cabang/capem yang terdekat dengan lokasi domisili atau lokasi usaha calon nasabah.

2) *Eksternal*

Melihat reputasi pinjaman calon nasabah dari segi eksternal maka diperlukan data SID (sistem informasi Debitur) yang didapat dari Bank Indonesia.

d. Melihat dari status dan riwayat hidup ini dilihat apakah calon nasabah memiliki istri lebih dari satu, sudah menikah atau belum menikah, janda atau duda, latar belakang pekerjaan.

²⁹Ikatan Bankir Indonesia (IBI), *Memahami Bisnis Bank*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2013), 115.

e. *Checking In Club*

Menanyakan *Charakter* calon nasabah kepada perkumpulan yang dinaungi seperti jama'ah masjid, komunitas sosial, kelompok gerejiaan, dan lain-lain.

f. Pengecekan DHN (daftar Riwayat Hitam)

Lakukan *Cross Check* dengan bank pemberi pembiayaan bagaimanakah *track record* calon nasabah.

g. Lakukan pengecekan dengan *Supplier*, bagaimanakah ketepatan pembayaran calon nasabah, apakah tepat waktu atau sering terlambat.

h. Memperlajari *Character* masyarakat setempat

Karena adat di setiap daerah sangat berbeda, apakah calon nasabah masuk dalam daftar masyarakat yang “disegani” di daerah itu? Kenapa disegani? Apakah karena mempunyai nama baik yang besar atau sebaliknya mempunyai reputasi yang buruk.³⁰

B. Studi Kelayakan Bisnis

1. Pengertian

Studi Kelayakan Bisnis adalah suatu kegiatan yang mempelajari secara mendalam tentang suatu usaha atau bisnis yang akan dijalankan, dalam rangka menentukan layak atau tidak usaha tersebut dijalankan.³¹

Menurut Suryana, studi kelayakan bisnis atau disebut juga analisis proyek bisnis adalah penelitian tentang layak atau tidaknya suatu bisnis dilaksanakan dengan menguntungkan secara terus-menerus. Studi ini pada

³⁰ Danupranata Gita, *Buka Ajar Manajemen Perbankan Syariah* (Jakarta: Salemba Empat, 2013), 45.

³¹ Kasmir dan Jakfar, *Studi Kelayakan Bisnis* (Jakarta: Prenadamedia Group, 2003), 7.

dasarnya membahas berbagai konsep dasar yang berkaitan dengan keputusan dan proses pemilihan proyek bisnis agar mampu memberikan manfaat ekonomis dan sosial sepanjang waktu. Dalam studi ini, pertimbangan ekonomis dan teknis sangat penting karena akan dijadikan dasar implementasi kegiatan usaha.

Hasil studi kelayakan usaha pada prinsipnya bisa digunakan antara lain untuk melakukan hal-hal berikut:

- a. Merintis usaha baru, misalnya membuka toko, membangun pabrik, mendirikan perusahaan jasa, membuka usaha dagang dan lain sebagainya.
- b. Mengembangkan usaha yang sudah ada, misalnya untuk menambah kapasitas pabrik, memperluas skala usaha, mengganti peralatan/mesin, menambah mesin baru, memperluas cakupan usaha, dan sebagainya.
- c. Memilih jenis usaha atau investor/proyek yang paling menguntungkan, misalnya pilihan usaha dagang, pilihan usaha barang atau jasa, pabrikasi atau perakitar, proyek A atau proyek B, dan lain sebagainya.³²

2. Tujuan Studi Kelayakan Bisnis

Ada lima tujuan mengapa sebelum suatu usaha atau proyek dijalankan perlu dilakukan studi kelayakan, yaitu :

- a. Menghindari risiko kerugian
- b. Memudahkan perencanaan
- c. Memudahkan pelaksanaan pekerjaan

³² Suryana, *kewirausahaan kiat dan proses menuju sukses* (Jakarta:Salemba Empat, 2013), 152.

- d. Memudahkan pengawasan
- e. Memudahkan pengendalian³³

3. Pentingnya Studi Kelayakan Bisnis

Hasil penilaian melalui studi kelayakan bisnis sangat diperlukan dan dibutuhkan oleh berbagai pihak, terutama pihak-pihak yang berkepentingan terhadap usaha atau proyek yang akan dijalankan. Adapun pihak-pihak yang berkepentingan terhadap hasil studi kelayakan tersebut antara lain :

a. Pemilik usaha

Para pemilik perusahaan sangat berkepentingan terhadap hasil dari analisis studi kelayakan yang telah dibuat, hal ini disebabkan para pemilik tidak mau jika sampai dana yang ditanamkan akan mengalami kerugian. Oleh sebab itu, hasil studi kelayakan yang sudah dibuat benar-benar dipelajari oleh para pemilik, apakah akan memberikan keuntungan atau tidak.

b. Kreditur

Jika uang tersebut dibiayai oleh dana pinjaman dari bank atau lembaga keuangan lainnya, maka pihak mereka pun sangat berkepentingan terhadap hasil studi kelayakan yang dibuat. Bank atau lembaga keuangan lainnya tidak mau sampai kreditnya atau pinjaman yang diberikan akan macet, akibat usaha atau proyek tersebut sebenarnya tidak layak untuk dijalankan. Oleh karena itu, untuk usaha-usaha tertentu pihak perbankan

³³ Kasmir dan Jakfar, *Studi Kelayakan Bisnis* (Jakarta: Prenadamedia Group, 2003),13.

akan melakukan studi kelayakan terlebih dahulu secara mendalam sebelum pinjaman dikucurkan pada pihak peminjam.

c. Pemerintah

Bagi pemerintah pentingnya studi kelayakan adalah untuk menyakinkan apakah bisnis yang akan dijalankan akan memberikan manfaat baik bagi perekonomian secara umum. Kemudian bisnis juga harus memberikan manfaat kepada masyarakat luas, seperti penyediaan lapangan pekerjaan. Pemerintah juga berharap bahwa bisnis yang akan dijalankan tidak merusak lingkungan sekitarnya, baik terhadap manusia, binatang, maupun tumbuh-tumbuhan.

d. Masyarakat Luas

Bagi masyarakat luas dengan adanya bisnis, terutama bagi masyarakat sekitarnya akan memberikan manfaat seperti tersedia lapangan kerja, baik bagi pekerja di sekitar lokasi proyek maupun bagi masyarakat lainnya. Kemudian manfaat lain adalah terbukanya wilayah tersebut dari ketertutupan (terisolasi). Dengan adanya bisnis juga akan menyerang sarana dan prasarana seperti tersedianya fasilitas umum seperti jalan, jembatan, listrik, telepon, rumah sakit, sekolah, sarana ibadah, sarana olahraga, taman, dan fasilitas lainnya.

e. Manajemen

Hasil studi kelayakan bisnis merupakan ukuran kinerja bagi pihak manajemen perusahaan untuk menjalankan apa-apa yang sudah ditugaskan. Kinerja ini dapat dilihat dari hasil yang telah dicapai,

sehingga terlihat prestasi kerja pihak manajemen yang menjalankan usaha.³⁴

4. Aspek-Aspek Penilaian Bisnis

Secara umum, prioritas aspek-aspek yang perlu dilakukan studi kelayakan bisnis sebagai berikut :

a. Aspek Hukum

Dalam aspek ini membahas kelengkapan dan keabsahan dokumen perusahaan, mulai dari bentuk badan usaha sampai izin-izin yang dimiliki. Kelengkapan dan keabsahan dokumen sangat penting, karena hal ini merupakan dasar hukum yang harus dipegang apabila di kemudian hari timbul masalah. Keabsahan dan kesempurnaan dokumen dapat diperoleh dari pihak-pihak yang menerbitkan atau mengeluarkan dokumen tersebut.³⁵

Dalam praktiknya jenis badan hukum yang ada di Indonesia salah satunya badan hukum Perseorangan yaitu, Perusahaan perseorangan merupakan perusahaan yang dimiliki oleh perseorangan (hanya seorang). Untuk mendirikan perusahaan perseorangan sangatlah sederhana dan tidak memerlukan persyaratan khusus, sebagaimana bentuk badan hukum lainnya. Di samping itu, pendirian perusahaan perseorangan tidak memerlukan modal besar. kelebihan perusahaan jenis ini di samping pendiriannya mudah adalah tidak diperlukan

³⁴ Kasmir dan jakfar, *Studi Kelayakan Bisnis* (Jakarta: Prenadamedia Group, 2003), 14-15.

³⁵ Arif Yusuf Hamali, *Pemahaman Strategi Bisnis & Kewirausahaan* (Jakarta: Prenadamedia Group, 2016), 83-84.

organisasi yang besar, tetapi cukup dengan organisasi dan manajemen yang sederhana. Pemimpin perusahaan perseorangan biasanya pemilik usaha tersebut yang sekaligus menjadi penanggung jawab terhadap segala aktivitas perusahaan, termasuk kewajiban terhadap pihak luar. Artinya, jika terjadi sesuatu terhadap kewajiban kepada pihak lain, misalnya dalam hal utang, maka sepenuhnya tanggung jawab pemilik sampai kepada harta pribadi.

Kebutuhan modal hanyalah dari pemilik sendiri untuk mencari modal dari luar relatif lebih sulit. Tujuan utama didirikan perusahaan perseorangan adalah semata-mata hanya untuk mencari keuntungan.³⁶

Perusahaan perseorangan bisa berupa usaha dagang (UD) atau perusahaan dagang (PD) yaitu bentuk usaha yang kegiatan utamanya adalah membeli barang dan menjualnya kembali dengan tujuan memperoleh keuntungan tanpa mengubah kondisi barang yang dijual. Keuntungan dari barang yang dijual diperoleh dengan memperhitungkan biaya distribusi dan operasional.³⁷ Pengertian lain Usaha Dagang yaitu salah satu bentuk usaha yang dimiliki oleh satu orang saja.

Pada prinsipnya, untuk setiap pendirian badan usaha ada syarat-syarat yang harus dipenuhi yang juga disesuaikan dengan kebutuhan dan kemampuan pendiri. Di mata hukum UD sama dengan pemiliknya,

³⁶ Kasmir dan jakfar, *Studi Kelayakan Bisnis* (Jakarta: Prenadamedia Group, 2003), 26.

³⁷ Dina Amalia, *5 jenis usaha dagang yang paling menguntungkan*, <https://www.jurnal.id/id/blog/2017-5-jenis-usaha-dagang-yang-paling-menguntungkan/>, diakses tanggal 07 Juli 2019 pukul 16.55 WIB.

yang artinya tidak ada pemisahan kekayaan ataupun pemisahan tanggung jawab antara UD dan pemiliknya.

Mendirikan UD tidak diisyaratkan secara mutlak harus dibuat di hadapan notaris. Namun demikian, jika berhubungan (dalam arti bekerja sama) dengan suatu perusahaan besar atau instansi pemerintah, akta pendirian biasanya menjadi satu persyaratan utama. Umumnya UD hanya memerlukan perizinan berupa:

- 1) Izin Domisili Usaha dari Kantor Kelurahan dan Kecamatan tempat usahanya.
- 2) Mengajukan penerbitan Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) atas nama sendiri.
- 3) Mengajukan permohonan Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) perseorangan kepada Dinas Koperasi, Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), dan Perdagangan setempat. Namun SIUP tidak diwajibkan bagi pengusaha perseorangan sesuai pasal 4 ayat (1) huruf c angka 1 peraturan menteri perdagangan Nomor 46/M/Dag/PER/9/2009 Tahun 2009 tentang Perubahan Atas Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 36/M-DAG/PER/9/2007 tentang Penerbitan Surat Izin Usaha Perdagangan. Jadi boleh dibuat, boleh tidak.

- 4) Jika suatu UD memiliki SIUP, wajib melanjutkan dengan pendaftaran Tanda Daftar Perusahaan (TDP) sesuai Undang-Undang Nomor 3 Tahun 1982 tentang Wajib Daftar Perusahaan.³⁸

Salah satu Usaha Dagang yang di dirikan masyarakat saat ini, salah satunya yaitu Usaha warung Makan. Makanan merupakan komoditas yang dikonsumsi sehari-hari oleh masyarakat sebagai sumber gizi.

b. Aspek Pasar dan Pemasaran

Untuk menilai apakah perusahaan yang akan melakukan investasi ditinjau dari segi pasar dan pemasaran memiliki peluang pasar yang diinginkan atau tidak, Dengan kata lain seberapa besar potensi pasar yang ada untuk produk yang ditawarkan dan seberapa besar market share yang dikuasai oleh para pesaing dewasa ini.³⁹

Seorang wirausahaan terlebih dahulu harus melakukan penelitian pemasaran dengan menggunakan sistem informasi pemasaran yang memadai berdasarkan pada analisa dan prediksi apakah bisnis yang dirintis atau dikembangkan memiliki peluang pasar yang memadai atau tidak. Dalam analisis pasar biasanya terdapat beberapa komponen yang harus dianalisis dan dicermati, antara lain sebagai berikut :

³⁸ Tri Jata Ayu Pramesti, *Perbandingan Badan Usaha Berbentuk UD dan PT* , <https://m.hukumonline.com/klinik/detail/ulasan/cl3894/bagaimana-mendirikan-perusahaan,di> akses pada tanggal 07 Juli 2019 pukul 17.10 WIB.

³⁹ Kasmir dan jakfar, *Studi Kelayakan Bisnis* (Jakarta: Prenadamedia Group, 2003), 40.

1) Kebutuhan dan keinginan konsumen

Barang dan jasa apa yang banyak dibutuhkan dan diinginkan konsumen? Berapa banyak yang mereka butuhkan? Bagaimana daya beli mereka? Kapan mereka membutuhkan? Jika kebutuhan dan keinginan mereka teridentifikasi dan memungkinkan terpenuhi, berarti peluang pasar bisnis kita terbuka dan layak bila dilihat dari kebutuhan/keinginan konsumen.

2) Segmentasi pasar

Pelanggan dikelompokkan dan diidentifikasi, misalnya berdasarkan pada geografi, demografi, dan sosial budaya. Jika segmentasi pasar teridentifikasi, pasar sasaran akan dapat terwujud atau tercapai.

3) Target

Target pasar menyangkut banyaknya konsumen yang dapat diraih. Berapa target yang ingin dicapai? Apakah konsumen loyal terhadap bisnis? Apakah memberi kepuasan atau tidak/ jika loyal, potensi pasar tinggi.⁴⁰

4) Nilai tambah

Wirausahawan harus mengetahui nilai tambah produk atau jasa pada setiap rantai pemasaran, mulai dari pemasok, agen hingga konsumen akhir. Nilai tambah barang dan jasa biasanya diukur dengan harga, misalnya berapa harga dari pemasok dan harga setelah terdistribusi kepada konsumen. Dengan mengetahui nilai

⁴⁰Jubilee enterprise, Membuat Business Plan Dengan Word 2007 (Jakarta: pt elex media komputindo, 2008), 5.

tambah setiap rantai pemasaran, nilai tambah bisnis akan dapat diketahui tinggi atau rendah.

5) Masa hidup produk

Harus dianalisis apakah masa hidup produk dan jasa bertahan lama atau tidak. Apakah ukuran lama masa produk lebih dari waktu yang dibutuhkan untuk menghasilkan laba sampai modal kembali atau tidak. Jika masa produk lebih lama, berarti potensi pasar tinggi. Harus dianalisis produk industri baru atau industri lama sudah mapan atau produk industri justru sedang menurun. Jika produk industri baru sedang tumbuh, potensi pasar tinggi.

6) Struktur pasar

Harus dianalisis apakah barang dan jasa yang akan dipasarkan termasuk pasar persaingan tidak sempurna (seperti pasar monopoli, oligopoli, dan monopolistik), atau pasar persaingan sempurna. Jika barang atau jasa termasuk jenis pasar persaingan tidak sempurna, berarti potensi pasar tinggi dibandingkan bila produk termasuk pasar persaingan sempurna.

7) Persaingan pasar dan strategi pesaing

Harus dianalisis apakah tingkat persaingan tinggi atau rendah. Jika persaingan tinggi, berarti peluang pasar rendah. Wirausahawan harus membandingkan keunggulan pesaing dilihat dari strategi produk, harga, jaringan distribusi, promosi, dan tingkat penggunaan teknologi. Jika pesaing lebih unggul, berarti bisnis yang dirintis

atau dikembangkan akan lelah dalam persaingan. Untuk memenangkan persaingan, tentu saja bisnis tersebut harus lebih unggul daripada pesaing.⁴¹

8) Ukuran pasar

Ukuran pasar dapat dianalisis dari volume penjualan. Jika volume penjualan tinggi, berarti pasar potensial. Misalnya, dengan volume penjualan usaha skala kecil senilai Rp 30 juta per tahun berarti ukuran pasar cukup baik.

9) Pertumbuhan pasar

Pertumbuhan pasar dapat dianalisis pada pertumbuhan volume penjualan. Jika pertumbuhan pasar tinggi, misalnya lebih dari 20 persen, berarti potensi pasar tinggi.

10) Laba kotor

Apakah perkiraan margin laba kotor tinggi atau rendah? Jika profit margin kotor lebih dari 20 persen, berarti pasar potensial

11) Pangsa pasar

Pangsa pasar bisa dianalisis dari selisih jumlah barang dan jasa yang diminta dengan jumlah barang yang ditawarkan. Jika pangsa pasar menurut proyeksi meningkat, bahkan setelah lima tahun mencapai 40 persen, berarti bisnis yang akan dilakukan atau dikembangkan memiliki pangsa pasar yang tinggi.⁴²

⁴¹Ibid., 6-7.

⁴²Suryana, *kewirausahaan kiat dan proses menuju sukses*(Jakarta:Salemba, 2006)155-

c. Aspek Keuangan

Penelitian dalam aspek ini dilakukan untuk menilai biaya-biaya apa saja yang akan dikeluarkan dan seberapa besar biaya-biaya yang akan dikeluarkan. Kemudian juga meneliti seberapa besar pendapatan yang akan diterima jika proyek jadi dijalankan.⁴³

Secara keseluruhan penilaian dalam aspek keuangan meliputi hal-hal seperti:

- 1) Sumber-sumber dana yang akan diperoleh.
- 2) Kebutuhan biaya investasi.
- 3) Estimasi pendapatan dan biaya investasi selama beberapa periode termasuk jenis-jenis dan jumlah biaya yang dikeluarkan selama umur investasi.
- 4) Proyeksi neraca dan laporan laba/rugi untuk beberapa periode ke depan.
- 5) Kriteria penilaian investasi.
- 6) Rasio keuangan yang digunakan untuk menilai kemampuan perusahaan.

d. Aspek Teknis/Operasi

Dalam aspek ini yang akan diteliti adalah mengenai lokasi usaha warung makan. Kemudian pengelolaan usaha sampai kepada perluasan usaha selanjutnya.⁴⁴

Beberapa unsur dari aspek produksi/operasi yang harus dianalisis, yaitu mencakup hal-hal berikut:

⁴³Husein Umar, *Evaluasi Kinerja Perusahaan* (Jakarta:PT Gramedia Pustaka Utama, 2005), 45.

⁴⁴Kasmir dan jakfar, *Studi Kelayakan Bisnis*,(Jakarta:Kencana Prenada Media Group,2003), 90.

1) Lokasi operasi

Untuk bisnis hendaknya dipilih lokasi yang paling strategis dan efisien, baik bagi perusahaan itu sendiri maupun bagi pelanggan. Misalnya, dekat kepada pemasok, kepada konsumen, ke alat transportasi, atau di antara ketiganya. Di samping itu lokasi bisnis harus menarik agar konsumen tetap loyal.

2) Volume operasi

Volume operasi harus relevan dengan potensi pasar dan prediksi permintaan sehingga tidak terjadi kelebihan dan kekurangan kapasitas. Volume operasi yang berlebihan akan menimbulkan masalah baru dalam penyimpanan /penggudangan yang apa akhirnya mempengaruhi harga pokok penjualan.

3) Mesin dan peralatan

Mesin dan peralatan harus sesuai dengan perkembangan teknologi masa kini dan yang akan datang serta harus disesuaikan dengan luas produksi agar tidak terjadi kelebihan kapasitas.

4) Bahan baku dan bahan penolong

Bahan baku dan bahan penolong serta sumber daya yang diperlukan harus cukup tersedia. Persediaan tersebut harus sesuai dengan kebutuhan sehingga biaya bahan baku menjadi efisien.

5) Tenaga kerja

Berapa jumlah tenaga kerja yang diperlukan dan bagaimana kualifikasinya. Jumlah dan kualifikasi karyawan harus disesuaikan

dengan keperluan jam kerja dan kualifikasi pekerjaan untuk menyelesaikannya, supaya lebih tepat, cepat, dan hemat (efisien).

6) Tata letak

Adalah tata ruang atau tata letak berbagai fasilitas operasi. Tata letak harus tepat dan prosesnya praktis sehingga efisien.⁴⁵

e. Aspek manajemen/Organisasi

Penilaian dalam aspek ini adalah para pengelola usaha dan struktur organisasi yang ada.⁴⁶

Dalam menganalisis aspek-aspek manajemen, terdapat beberapa unsur yang harus dianalisis, seperti berikut.

1) Kepemilikan

Apakah unit bisnis yang akan didirikan milik pribadi (perorangan) atau milik bersama (persekutuan, seperti CV, PT, dan bentuk badan usaha lainnya). Apa saja keuntungan dan kerugian dari unit bisnis yang dipilih tersebut? Hendaknya dipilih yang tidak beresiko terlalu tinggi dan menguntungkan.

2) Organisasi

Jenis organisasi apa yang diperlukan? Apakah organisasi lini, staf, lini dan staf, atau bentuk lainnya. Tentukan jenis yang paling tepat dan efisien.

⁴⁵ Suryana, *kewirausahaan, kiat dan proses menuju sukses*,(Jakarta:Salemba, 2006)157-158.

⁴⁶ Kasmir dan jakfar, *Studi Kelayakan Bisnis*,(Jakarta:Kencana Prenada Media Group, 2003),16-17.

3) Tim manajemen

Apakah bisnis akan dikelola sendiri atau melibatkan orang lain secara profesional, hal ini bergantung pada skala usaha dan kemampuan yang dimiliki wirausahawan. Bila bisnis merupakan skala besar, sebaiknya dibentuk tim manajemen yang solid.

4) Karyawan

Karyawan harus disesuaikan dengan jumlah, kualifikasi, dan kualitas yang diperlukan. Bila analisis ketiga aspek tersebut tidak menimbulkan permasalahan, analisis bisnis dapat diteruskan pada analisis aspek keuangan.⁴⁷

f. Aspek ekonomi Sosial

Penelitian dalam aspek ini adalah untuk melihat seberapa besar pengaruh yang ditimbulkan jika proyek ini dijalankan. Dampak ekonomi tertentu, peningkatan pendapatan masyarakat baik yang bekerja di pabrik atau masyarakat di luar lokasi pabrik. Demikian pula dengan dampak sosial yang ada seperti tersedianya sarana dan prasarana seperti jalan, jembatan, penerangan, telepon, air, tempat kesehatan, pendidikan, sarana olahraga, dan sarana ibadah.

g. Aspek Dampak Lingkungan

Merupakan analisis yang paling dibutuhkan pada saat ini, karena setiap proyek yang dijalankan akan sangat besar dampaknya terhadap lingkungan di sekitarnya, baik terhadap darat, air, dan udaranya, yang pada akhirnya

⁴⁷ Suryana, *kewirausahaan kiat dan proses menuju sukses*, (Jakarta:Salemba, 2006), 158-159.

akan berdampak terhadap kehidupan manusia, binatang, dan tumbuhan-tumbuhan yang ada di sekitarnya.⁴⁸

C. Pembiayaan Mudharabah

1) Pengertian Pembiayaan Mudharabah

Mudharabah berasal dari kata dharb berarti memukul atau berjalan. Pengertian memukul atau berjalan ini lebih tepatnya adalah proses seseorang memukulkan kakainya dalam menjalankan usaha.

Secara teknis, al-mudharabah adalah akad kerja sama antara dua pihak dimana pihak pertama (shahibul maal) menyediakan seluruh 100% modal, sedangkan pihak lainnya sebagai pengelola. Keuntungan usaha secara mudharabah di bagi menurut kesepakatan yang di tuangkan dalam kontrak. Sedangkan apabila rugi ditanggung oleh pemilik modal selamakerugian itu bukan akibat dari kelalaian si pengelola. Jika kerugian akibat dari kelalaian pengelola, si pengelola harus bertanggung jawab atas kerugian tersebut.⁴⁹

Mudharabah adalah akad kerjasama usaha antara dua pihak dimana pihak pertama (pemilik dana) menyediakan seluruh dana, sedangkan pihak kedua (pengelola dana) bertindak selaku pengelola, dan keuntungan usaha dibagi di antara mereka sesuai kesepakatan sedangkan kerugian finansial hanya ditanggung oleh pengelola dana.

Mudharabah yaitu akad kerjasama suatu usaha antara dua pihak dimana pihak pertama (malik shahib al-mal, LKS) menyediakan seluruh modal, sedang pihak kedua ('amil, mudharib, nasabah) bertindak selaku

⁴⁸Ibid., 13.

⁴⁹ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari teori ke Praktik* (Jakarta: GEMA INSANI, 2001), 97.

pengelola, dan keuntungan usaha dibagi di antara mereka sesuai kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak.⁵⁰

2) Rukun dan Syarat Pembiayaan

Dibawah ini adalah beberapa rukun dan syarat dalam pembiayaan mudharabah yang dimuat dalam fatwa DSN no. 7 tentang mudharabah.

- a. Penyedia dana (shahibul maal) dan pengelola (mudharib) harus cakap hukum.
- b. Pernyataan ijab dan qabul harus dinyatakan oleh para pihak untuk menunjukkan kehendak mereka dalam mengadakan kontrak (akad), dengan memperhatikan hal-hal berikut:
- c. Penawaran dan penerimaan harus secara eksplisit menunjukkan tujuan kontrak (akad).
- d. Penerimaan dari penawaran dilakukan pada saat kontrak.
- e. Akad dituangkan secara tertulis, melalui korespondensi, atau dengan menggunakan cara-cara komunikasi modern.
- f. Modal ialah sejumlah uang dan/ atau aset yang diberikan oleh penyedia dana kepada mudharib untuk tujuan usaha dengan syarat sebagai berikut:
 - 1) Modal harus diketahui jumlah dan jenisnya.
 - 2) Modal dapat berbentuk uang atau barang yang dinilai. Jika modal diberikan dalam bentuk aset, maka asset tersebut harus dinilai pada waktu akad.
 - 3) Modal tidak dapat berbentuk piutang dan harus dibayarkan kepada

⁵⁰Muhammad, *Manajemen Bank SYARIAH* (Yogyakarta: Sekolah tinggi ilmu manajemen YKPN, 2011), 100.

mudharib, baik secara bertahap maupun tidak, sesuai dengan kesepakatan dalam akad.

g. Keuntungan mudharabah adalah jumlah yang didapat sebagai kelebihan dari modal. Syarat keuntungan berikut ini harus dipenuhi:

- 1) Harus diperuntukkan bagi kedua pihak dan tidak boleh disyaratkan hanya untuk satu pihak.
- 2) Bagian keuntungan proporsional bagi setiap pihak harus diketahui dan dinyatakan pada waktu kontrak disepakati dan harus dalam bentuk persentase (nisbah) dari keuntungan sesuai kesepakatan. Perubahan nisbah harus berdasarkan kesepakatan.
- 3) Penyedia dana menanggung semua kerugian akibat dari mudharabah, dan pengelola tidak boleh menanggung kerugian apapun kecuali diakibatkan dari kesalahan disengaja, kelalaian, atau pelanggaran kesepakatan.

h. Kegiatan usaha oleh pengelola (mudharib), sebagai perimbangan (muqabil) modal yang disediakan oleh penyedia dana, harus memperhatikan hal-hal berikut:

- 1) Kegiatan usaha adalah hak eksklusif mudharib, tanpa campur tangan penyedia dana, tetapi ia mempunyai hak untuk melakukan pengawasan.
- 2) Penyedia dana tidak boleh mempersempit tindakan pengelola sedemikian rupa yang dapat menghalangi tercapainya tujuan mudharabah, yaitu keuntungan.

3) Pengelola tidak boleh menyalahi hukum Syari'ah Islam dalam tindakannya yang berhubungan dengan mudharabah, dan harus mematuhi kebiasaan yang berlaku dalam aktifitas itu.⁵¹

3) Jenis Mudharabah

- a. Mudharabah muthlaqah adalah mudharabah dimana pemilik dana memberikan kebebasan kepada pengelola dana dalam pengelolaan investasinya.
- b. Mudharabah muqayyadah adalah mudharabah dimana pemilik dana memberikan batasan kepada pengelola dana, antara lain mengenai tempat, cara dan atau obyek investasi. Seiring dengan perkembangannya, ada satu jenis mudharabah lagi yaitu "Mudharabah Musytarakah". Mudharabah musytarakah adalah bentuk mudharabah dimana pengelola dana menyertakan modal atau dananya dalam kerjasama investasi.⁵²

4) Mekanisme Pembiayaan

Pada sisi pembiayaan, akad mudharabah biasanya diterapkan pada dua hal, yaitu:

- a. Pembiayaan modal kerja, seperti modal kerja perdagangan dan jasa.
- b. Investasi khusus, yang disebut juga mudharabah muqayyadah, dimana sumber dana khusus dengan penyaluran yang khusus dengan syarat-syarat yang telah ditetapkan oleh shahibul maal.

⁵¹ Ahmad dahlan, *Bank Syariah Teoritik, Praktik, Kritik* (Yogyakarta: TERAS, 2012), 164.

⁵² Muhammad Syafi'I Antonio, *Bank Syariah dari teori ke Praktik* (Jakarta: GEMA INSANI, 2001), 97-98

Sebagai contoh pembiayaan mudharabah sebagai modal kerja untuk usaha warung makan. Dalam hal ini mudharib melaksanakan kegiatan usaha yang menghasilkan perolehan yang dibagikan berdasarkan nisbah yang disepakati, misalkan 60:40 (nasabah:bank). Ketika usaha memperoleh keuntungan, maka hasil dibagikan berdasarkan nisbah yang telah disepakati ketika kontrak disepakati. Namun jika usaha mengalami kerugian, maka shahibul maal atau bank akan menanggung seluruh kerugiannya selama kerugian disebabkan oleh resiko bisnis dan force majeure. Jika kerugian tersebut akibat dari kelalaian nasabah, maka nasabah/mudharib lah yang akan menanggung seluruh kerugian yang dialami.

Sedangkan pokok modal usaha mudharabah dikembalikan ketika kontrak berakhir dan dibayarkan langsung dan tidak boleh dilakukan secara cicilan atau angsuran karena sifatnya adalah pembiayaan modal kerja, bukan atas dasar investasi. Jika sifatnya adalah pembiayaan investasi, maka pokok boleh dikembalikan secara angsuran. Dan model pembagian keuntungan berbasis profit sharing berdasarkan PSAK no. 105 tentang mudharabah dimana hasil yang akan dibagikan dikurangkan terlebih dahulu dengan biaya-biaya dan beban selama kegiatan usaha dilaksanakan.⁵³

⁵³Muhammad, *Manajemen Bank SYARIAH* (Yogyakarta: Sekolah tinggi ilmu manajemen YKPN, 2011), 93.

5) Aplikasi dalam Perbankan

Al-Mudharabah biasanya di terapkan pada produk-produk pembiayaan dan pendanaan. Pada sisi penghimpunan dana mudharabah di terapkan pada:

- a. Tabungan berjangka, yaitu tabungan yang di maksudkan untuk tujuan khusus, seperti tabungan haji, tabungan qurban ean sebagainya.
- b. Deposito spesial , dimana dana yang di titipkan nasabah khusus untuk bisnis tertentu, misalnya murabahah saja atau ijarah saja.

Adapun pada sisi pembiayaan, mudharabah di terapkan untuk:

- a. Pembiayaan modal kerja, seperti modal kerja perdagangan dan jasa.
- b. Investasi khusus , di sebut juga mudharabah muqayadah , di mana sumber dana khusus dengan penyaluran yang khusus dengan syarat-syarat yang telah d tetapkan oleh shahibul maal.⁵⁴

6) Manfaat Al-Mudharabah

- a. Bank akan menikmati peningkatan bagi hasil pada saat keuntungan usaha nasabah meningkat.
- b. Bank tidak berkewajiban membayar bagi hasil kepada nasabah pendanaan secara tetap, tetapi di sesuaikan dengan pendapatan hasil usaha bank hingga bank tidak akan pernah mengalami negative spread.
- c. Pengembalian pokok pembiayaan disesuaikan dengan arus kasus

⁵⁴ Ismail, *Perbankan Syariah* (Jakarta: PT fajar interpretama mandiri, 2011), 83-99.

usaha nasabah sehingga tidak memberatkan nasabah.

- d. Bank akan lebih selektif dan berhati-hati mencari usaha yang benar-benar halal, aman dan menguntungkan karena keuntungan yang konkret dan benar-benar terjadi itulah yang akan di bagikan.
- e. Prinsip bagi hasil dalam mudharabah ini berbeda dengan prinsip bunga tetap dimana bank akan menagih penerima pembiayaan nasabah satu jumlah bunga tetap berapapun keuntungan yang di hasilkan nasabah , sekalipun merugi dan terjadi krisis ekonomi.

7) Resiko Al-Mudharabah

Resiko yang terdapat dalam Al-Mudharabah , terutama pada penerapannya dalam pembiayaan, relative tinggi diantaranya:

- a. *Side Streaming*, nasabah mengubah dana itu bukan seperti yang di maksud dalam kontrak.
- b. Lalai dan kesalahan yang di sengaja.
- c. Penyembunyian keuntungan oleh nasabah bila nasabahnya tidak jujur.⁵⁵

⁵⁵ Muhammad Syafii Antonio, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktek*, (Depok: Gema Insani 2001), 95.

BAB III

DATA KARAKTER NASABAH IBU HARIANI DAN KELAYAKAN

USAHA NASABAH WARUNG MAKAN IBU HARIANI

DESA KEMBANGAN KECAMATAN SUKOMORO

KABUPATEN MAGETAN

Warung makan milik Ibu Hariani bertempat di Desa Kembangan Kecamatan Sukomoro Kabupaten Magetan. Usaha ini bergerak dalam bidang pengolahan dan penjualan kuliner dan sudah berdiri selama 5 tahun dari tahun 2014. Awalnya warung ini hanya menjual berbagai jenis sayuran matang dan gorengan saja, kemudian beliau menambah jualannya dengan berbagai makanan pecel dan soto. Semakin hari semakin banyak pelanggannya dan beliau mencoba memberanikan diri untuk membesarkan warung yang beliau gunakan untuk berdagang.

Hampir 5 tahun berjalan, pada tahun 2016 beliau memberanikan diri untuk melakukan kerjasama dengan bank. Ibu Hariani memilih BRISyariah KCP Magetan sebagai partner kerja sama, beliau mengajukan pembiayaan *mudharabah*. Bersama dengan BRISyariah KCP Magetan Ibu Hariani mulai memperluas warungnya, dengan menambah kanopi di halamannya. Sekarang berbagai jenis sayuran matang, gorengan, masakan seperti soto ayam kampung, pecel, ayam goreng, bebek goreng, ikan tongkol, bandeng goreng, dan lain sebagainya.⁵⁶

⁵⁶Ibu Hariani, *Wawancara*, Magetan 09 Agustus 2019.

A. Karakter Nasabah (Ibu Hariani) selaku pemilik Warung Makan Di Desa Kembangan Kecamatan Sukomoro Kabupaten Magetan.

BRISyariah KCP Magetan dalam melakukan analisis pembiayaan yang paling diutamakan adalah analisis karakter, hal ini dikarenakan BRISyariah KCP Magetan menjunjung tinggi tanggung jawab dan kejujuran dari nasabah dalam itikad baik melunasi kewajibannya. Oleh sebab itu karakter calon nasabah menjadi satu penilain penting karakter guna memutuskan pantas tidaknya calon nasabah diberikan pembiayaan. Hal ini dijelaskan langsung oleh Bapak Waluyo selaku *account officer* di BRISyariah KCP Magetan, yaitu:

“Dalam segala permohonan pembiayaan di BRISyariah KCP Magetan, kami juga menggunakan analisis 5C (character, capacity, capital, colleteral, condition) sebagai bentuk layak tidaknya calon nasabah tersebut mendapat pembiayaan. Dari analisis 5C yang kami lakukan, analisis character calon nasabah merupakan hal paling utama bagi kami (BRI Syariah KCP Magetan), karena character ini berkaitan erat dengan itikad baik calon nasabah dalam membayar dan melunasi pembiayaannya. Sedangkan empat poin lainnya mengikuti setelah kami mengetahui character calon nasabah itu sendiri. Akan tetapi dalam melakukan angsuran setiap bulan nya tidak stabil, karena terkadang warung sepi dan terkadang ramai pengunjung. Pihak bank memaklumi hal tersebut dan memberi toleransi jumlah angsuran setiap bulannya, sebab jumlah angsuran terkadang banyak dan terkadang sedikit. Sehingga dapat ditarik kesimpulan bahwa nasabah atas nama Ibu Hariani kurang bertanggung jawab. Kami melakukan penilaian karakter terhadap nasabah ini, dengan cara melihat langsung usaha dan pribadi beliau. Beliau merupakan pengusaha mikro di bidang kuliner, usaha warung makan yang beliau ajukan untuk mendapatkan pembiayaan mudharabah telah berdiri selama 3 tahun. Dari usaha tersebut kami melihat bagaimana prospek kedepannya, apakah nantinya usaha bisa semakin berkembang atau malah sebaliknya. Sebab persaingan usaha di bidang warung makan seperti usaha beliau cukup banyak. Disana kami melihat warung makan beliau cukup laris dan menu yang di tawarkan juga beraneka ragam. Kami bisa melihat bahwa kedepannya usahanya bisa dikembangkan lagi. Dari segi pribadi ibu Hariani sendiri, beliau termasuk orang yang baik dari tutur kata dan perilaku beliau saat pengajuan pembiayaan mudharabah kepada kami.

Sehingga kami bisa menyimpulkan beliau termasuk orang yang berkarakter baik. Hanya saja setelah di lakukan pembiayaan terkadang Ibu Hariani terlambat dalam membayar angsuran setiap bulannya. Hal itu di sebabkan karena jumlah pendapatan setiap bulannya berbeda-beda tergantung ramai dan sepi nya pembeli. Ibu Hariani juga di katakan baik karena beliau tidak mempunyai pinjaman di instansi lain dan tidak masuk dalam daftar riwayat hitam Bank Indonesia.”⁵⁷

Dalam analisis karakter BRI Syariah KCP Magetan menggunakan sarana wawancara dan observasi langsung kepada Ibu Hariani selaku pemilik warung makan. Cara ini diambil oleh bank sebagai bentuk menilai karakter calon nasabah secara langsung melalui identitas nasabah, tutur kata, niat calon nasabah, serta keadaan lingkungan nasabah. Berdasarkan wawancara dengan Rofik selaku keponakan. Karakter dari Ibu Hariani menurut Rofik:

“Saya sebagai keponakan dari bu Hariani melihat karakternya bude saya orangnya pekerja keras, bisa di lihat hasil dari kerja kerasnya sekarang yang dulu hanya jualan sayur matang saja sekarang sudah bisa buka warung makan mas,,dengan semua keluarga juga rukun semua mas, jika ada keluarga yang kesusahan apa punya hajat pasti bude membantu, Kegiatan rutin untuk lingkungan seperti arisan, yasinan bude juga ikut mas orangnya juga sangat bermasyarakat.”⁵⁸

Berdasarkan wawancara dengan Ibu Rusmini selaku tetangga.

Karakter dari Ibu hariani menurut Ibu Rusmini:

“Sebagai tetangga dekat dari bu Hariani melihat karakternya ya baik, ramah, ya seneng srawung juga dengan tetangga. Ibu Hariani selalu ikut aktif dalam kegiatan arisan dan yasinan di lingkungannya.”⁵⁹

Data dari karakter Ibu Hariani , penulis peroleh dari hasil wawancara langsung dengan Bapak *account officer* BRISyariah KCP Magetan “Bapak

⁵⁷Waluyo, *Wawancara*, Magetan 22 September 2018.

⁵⁸Rofik, *Wawancara*, Magetan 09Agustus 2019.

⁵⁹Ibu Rusmini, *Wawancara*, Magetan 09Agustus 2019.

Waluyo”, Mas Rofik selaku keluarga Ibu Hariani dan Ibu Rusmini selaku tetangga Ibu Hariani. Menyimpulkan hasilnya sebagai berikut:

1. Penilaian Karakter nasabah Ibu Hariani diperoleh hasil
 - a. Ibu Hariani tidak mempunyai pinjaman ke instansi lain, sehingga bisa dipastikan Ibu Hariani bersih dari pinjaman selama melakukan pengajuan pembiayaan *Mudharabah*.
 - b. Dari segi pinjaman sebelumnya pada instansi lain diketahui bahwa nasabah pernah melakukan peminjaman dengan reputasi pinjaman tergolong baik.
 - c. Dalam hal *track record* BRI Syariah KCP Magetan mendapatkan informasi bahwa Ibu Hariani tidak masuk dalam daftar riwayat hitam Bank Indonesia.
2. Pada penilaian karakter Ibu Hariani yang berhubungan dengan usahanya diperoleh hasil:
 - a. Usaha Ibu Hariani warung makan didirikan pada tahun 2016. Artinya sampai sekarang lama usahanya berdiri yaitu 3 tahun.
 - b. Warung makan semakin hari semakin meningkat pelanggannya.
 - c. usaha yang paling dominan memberikan keuntungan yang besarkarena masuk lingkungan Pesantren Temboro .
3. Reputasi calon Debitur di Lingkungannya / Usahanya yaitu:

- a. Ibu Hariani termasuk nasabah yang kurang amanah.
- b. Ibu Hariani dikenal baik oleh masyarakat dan beliau tidak pernah terlibat dalam masalah hukum.
- c. Ibu Hariani termasuk orang yang bekerja keras dan suka membantu keluarga maupun tetangga yang membutuhkan bantuan.
- d. Ibu Hariani selalu aktif dalam kegiatan di lingkungan seperti arisan dan yasinan.
- e. Ibu Hariani juga di kenal ramah dan suka bermasyarakat

B. Kelayakan Usaha Warung Makan Milik Ibu Hariani Desa Kembangan Kecamatan Sukomoro Kabupaten Magetan

Penilaian kelayakan usaha warung makan milik Ibu Hariani dilakukan oleh BRISyariah KCP Magetan dengan cara melihat langsung ke lapangan. Warung makan di analisis dari berbagai segi melihat pinjaman yang diajukan termasuk pinjaman kategori mikro dengan jangka waktu 3 tahun. Hal ini dijelaskan langsung oleh Bapak Waluyo selaku *account officer* di BRI Syariah KCP Magetan, yaitu :

“Studi kelayakan usaha yang kami terapkan dalam menilai pantas tidaknya suatu usaha memperoleh pembiayaan adalah dengan melihat dari beberapa aspek. Pertama aspek keuangan usaha nasabah, disini kami bisa menilai kemampuan berkembangnya usaha calon nasabah di masa yang akan datang, yang berpengaruh terhadap kemampuan beliau dalam membayar kewajibannya terhadap kami. Kedua, aspek manajemen pemasaran, dari aspek ini kami bisa melihat bagaimana pemasaran yang dilakukan jika pemasaran yang dilakukan tidak sesuai, maka bisa berpengaruh terhadap penurunan pelanggan. Artinya semakin pelanggan turun semakin sulit beliau dalam melunasi kewajibannya. Ketiga, aspek sumber daya manusia berhubungan dengan karyawan warung makan tersebut, setelah di survey semakin banyak karyawan maka keuangan tidak stabil bisa berakibat beliau tidak memiliki kemampuan cukup untuk melunasi kewajibannya. Karyawan juga membutuhkan namanya gaji, jika karyawan banyak

otomatis gaji yang dikeluarkan juga banyak dan jika hal ini tidak diimbangi dengan posisi keuangan yang stabil atau naik maka bisa membuat warung makan bu hariani bermasalah dalam melunasi kewajibannya. Ibu Hariani memiliki 2 karyawan tetap yang notabennya mereka butuh gaji. Hal inilah yang sangat beresiko terhadap jumlah angsuran yang di setor setiap bulannya. Hanya saja agar lebih efisien sebaiknya ibu Hariani mengurangi 1 karyawan karena dari pihak keluarga sudah ada yang membantu. Keempat, aspek manajemen produksi usaha ibu Hariani, beliau melakukan produksi sendiri di bantu dengan karyawannya dalam melakukan pengolahan makanan. Artinya beliau tidak menstock dari tempat lain dan mengolahnya dari awal bersama karyawannya. Hanya saja ada beberapa sales yang menitipkan barangnya di warung bu Hariani. Selanjutnya aspek manajemen informasi disini kami melihat apakah warung makan Ibu Hariani melakukan promosi secara langsung dan juga menggunakan media sosial. Promosi yang dilakukan dengan media sosial lebih menggait pelanggan lebih banyak di bandingkan informasi langsung. Beliau juga menginformasikan warung makannya dengan banner yang di pasang di depan warung dan informasi langsung dari pelanggan tetap beliau. Semakin banyak pelanggan semakin tinggi juga kemampuan Ibu Hariani dalam melunasi kewajibannya. Selanjutnya SOP yang di terapkan oleh usaha warung Ibu Hariani menjalankan SOP warung makan, yaitu buka jam 06.00 WIB pagi sampai jam 21.00 wib dan karyawan diberi waktu istirahat dua kali dengan makan dan minum sudah dari ditanggung warung Ibu Hariani. Intinya dari beberapa aspek yang ada kami hanya menganalisis kemampuan beliau dimasa mendatang dalam melunasi kewajibannya terhadap kami..”⁶⁰

Beberapa aspek yang dianalisis oleh BRIsyariah KCP Magetan, yaitu:

1. Manajemen Keuangan

Manajemen keuangan dari usaha warung makan sudah ada pembukuan secara tertata per periode (per bulan). Omset dari usaha warung makan per bulan mencapai 3 juta - 4 juta. Harga makanan bervariasi, yaitu:

- a. Makanan soto ayam Rp.7.000,00
- b. Nasi pecel Rp.5.000,00
- c. Ayam goreng Rp.8.000,00

⁶⁰ Waluyo, *Wawancara*, Magetan 22 September 2018.

- d. Sundukan ati dan rempela Rp.3.000,00-Rp.5.000,00
- e. Gorengan Rp.500,00-Rp.1.000,00
- f. Minuman mulai harga Rp.2.000,00-Rp.5.000,00

Berikut salah satu laporan keuangan mingguan warung makan Ibu Hariani bulan Agustus 2019:

Tabel 3.1
Laporan Keuangan Mingguan Warung Makan Ibu Hariani
Per Agustus 2019

No	Menu	Harga @	Jumlah Porsi	Harga
1	Soto Ayam Kampung	Rp. 7.000	50	Rp. 350.000
2	Pecel	Rp. 5.000	30	Rp. 150.000
3	Ayam Goreng	Rp. 8.000	30	Rp. 240.000
4	Gorengan	Rp. 500	300	Rp. 150.000
5	Minuman	Rp. 3.000	100	Rp. 300.000
Jumlah				Rp. 1.190.000

Sumber: Data diolah 2019

Jadi, pendapatan di atas merupakan salah satu pendapatan mingguan warung makan Ibu Hariani pada bulan Agustus 2019. Pendapatan tersebut merupakan pendapatan ketika warung makan cukup ramai, sedangkan untuk rata-rata pendapatan berkisar antara Rp 800 ribu – 1 juta per minggu.⁶¹

Dilihat dari segi harga, produk-produk yang dijual di warung makan termasuk makanan dengan harga yang masih terjangkau, sehingga konsumen dari semua lapisan masyarakat bisa membeli makanan dari usahawarung makan Ibu Hariani. Dengan manajemen

⁶¹ Ibu Hariani, *Wawancara*, Magetan 09 Agustus 2019.

keuangan yang bagus maka usaha warung tersebut layak untuk mendapatkan pembiayaan.

2. Manajemen Pemasaran

Usaha warung makan adalah usaha yang menyediakan makanan seperti soto ayam kampung, nasi pecel, ayam goreng, sundukan ati dan rempela serta berbagai makan gorengan dan minuman panas maupun dingin. Untuk pemasaran dilakukan secara langsung di tempat usaha dari satu orang ke orang lain. Untuk pelanggannya tidak hanya berasal dari Kabupaten Magetan, melainkan dari luar Magetan pun juga ada karena usaha warung makan dekat dengan kawasan Pondok Temboro. Dengan meningkatnya penjualan setiap bulannya maka usaha tersebut layak untuk mendapatkan pembiayaan untuk mengembangkan usahanya.

Berikut penjelasan dari Mas Rofik:

“Yang kami pasarkan atau dijual di warung antara lain seperti soto ayam kampung, pecel, ayam goreng, gorengan dan lain sebagainya, serta berbagai minuman panas dan dingin. Untuk memasarkan warung ini yaitu dengan membuka tempat usaha dipinggir jalan raya, sehingga banyak yang melihatnya dan menjadi tahu, ditambah lagi tempat usaha ini dekat dengan Pondok Pesantren Temboro, sehingga menjadi peluang besar agar usaha warung makan ini menjadi ramai pengunjung.”⁶²

Sedangkan penjelasan menurut dari Ibu Rusmini di peroleh data seperti berikut:

“dalam usahanya bu hari ini setau saya berjualan seperti soto ayam kampung, ayam goreng dan kalau pagi yang paling laris yaitu nasi pecelnya serta makanan ringan seperti gorengan

⁶² Rofik, *Wawancara*, Magetan 09 Agustus 2019.

dan minuman panas maupun dingin mas, sejak pertama buka warung bu hariani hanya melakukan pemasaran menggunakan banner di depan warungnya.”⁶³

Kesimpulan berdasarkan wawancara di atas dari manajemen pemasaran Warung Ibu Harani memasarkan produk yang di jual secara langsung tidak menggunakan internet.

3. Manajemen Sumber Daya Manusia

Usaha warung makan di kelola oleh keluarga sendiri dan dibantu dengan 2 karyawan sehingga manajemen dapat di kontrol dengan mudah dengan begitu usaha tersebut layak untuk di biyai. Berikut penjelasan dari Bapak Waluyo mengenai manajemen sumber daya manusia warung makan Ibu Hariani:

“Ibu Hariani memiliki 2 orang karyawan dan dibantu dengan keluarga. Hal ini menunjukkan bahwa usaha Ibu Hariani ramai pengunjung dan layak untuk di biyai, hanya saja agar lebih efisien sebaiknya Ibu Hariani mengurangi 1 karyawan karena sudah di bantu oleh keluarga sehingga dapat maksimal dalam angsuran ke BRI Syariah.”⁶⁴

Sedangkan menurut penjelasan dari Mas Rofik mengenai sumber daya manusia dari usaha warung makan bu Hariani di peroleh data sebagai berikut :

“Bude saya mempunyai 2 orang karyawan yang bekerja di warungnya yang di bagi menjadi 2 shift mas yaitu pagi sampai sore dan sore sampai malam. Di tambah lagi ada keluarga yang membantu Bu Hariani dalam mengurus usaha warungnya.”⁶⁵

⁶³ Ibu Rusmini, *Wawancara*, Magetan 09 Agustus 2019.

⁶⁴ Bapak Waluyo, *Wawancara*, Magetan 22 September 2018.

⁶⁵ Rofik, *Wawancara*, Magetan 09 Agustus 2019.

Kesimpulan dari wawancara di atas manajemen Sumber Daya Manusia Warung Makan Ibu Hariani, Ibu Hariani memasak sendiri juga dibantu oleh karyawannya sehingga jumlah keseluruhan 3 orang.

4. Manajemen Produksi

Usaha warung makan tidak melakukan produksi sendiri semua, tetapi mendatangkan makanan ringan seperti krupuk. Ada sales yang selalu menawarkan barangnya untuk di titipkan di warung tersebut. Dengan sebagian besarnya produknya di buat sendiri oleh pemilik warung maka usaha tersebut layak untuk di beri pembiayaan karena produk tidak tergantung oleh orang lain. Berikut penjelasan dari Bapak Waluyo mengenai manajemen produksi warung makan Ibu Hariani:

“Ibu Hariani melakukan produksi sendiri di bantu dengan karyawannya dalam melakukan pengolahan makanan. Artinya beliau tidak menstock dari tempat lain dan dijamin kesehatannya. Hanya makanan ringan saja yang dari luar seperti sales makanan ringan yang menstock.”⁶⁶

Sedangkan menurut penjelasan dari Bu Hariani mengenai produksi dari usaha warung makan Bu Hariani di peroleh data sebagai berikut :

“Saya untuk memproduksi makan yang ada di warung saya sebagian besar saya mengolah dan memasaknya sendiri mas tapi ada juga tetangga ataupun sales makanan ringan yang menitipkan jajannya di warung saya.”⁶⁷

⁶⁶ Bapak Waluyo, *Wawancara*, Magetan 22 September 2018.

⁶⁷ Ibu Hariani, *Wawancara*, Magetan 09 Agustus 2019.

Kesimpulan wawancara di atas dari manajemen produksi Warung Makan Ibu Hariani tidak seluruhnya memproduksi sendiri, namun juga membuka jasa titip misalkan untuk krupuk dan lainnya.

5. Manajemen Informasi

Informasi yang digunakan usaha warung makan Ibu Hariani yaitu, menggunakan informasi langsung di tempat. Informasi di dapatkan langsung dari satu pelanggan kepada calon pelanggan yang lain. Dengan demikian beliau tidak menggunakan media sosial apapun dalam memperkenalkan usahanya kepada masyarakat. Dengan lokasi usaha yang sangat strategis yaitu di dekat jalan raya yang salah satunya akses menuju Pondok Temboro. Sehingga hanya memasang banner saja di depan tempat usahanya. Dengan lokasi yang strategis maka usaha tersebut layak di beri pembiayaan. Berikut penjelasan dari Bapak Waluyo:

“Ibu Hariani menginformasikan warung makannya dengan banner yang dipasang didepan warung, dan informasi langsung dari pelanggan tetap beliau.”⁶⁸

Sedangkan menurut penjelasan dari Mas Rofik mengenai manajemen informasi dari usaha warung makan Bu Hariani di peroleh data sebagai berikut :

“Untuk menginformasikan atau memasarkan warungnya bude Hariani hanya membuat banner di depan warungnya karena lokasi tempat usaha bude saya dekat dengan jalan raya dan kawasan Pondok Pesantren Temboro serta dulunya bude saya

⁶⁸ Bapak Waluyo, *Wawancara*, Magetan 22 September 2018.

sudah banyak pelanggan karena sebelum buka usaha warung makan bude saya sudah jualan sayuran matang.”⁶⁹

Kesimpulan wawancara dari manajemen informasi Warung Makan Ibu Hariani tidak menggunakan media sosial, namun menggunakan bander yang ada di depan warung. Jadi, informasinya secara langsung ke masyarakat.

6. Standar Operasional Prosedur (SOP)

Warung Makan Ibu Hariani juga menggunakan Standar Operasional Prosedur (SOP), Berikut penjelasan dari Bapak Waluyo:

“Warung Ibu Hariani menjalankan SOP yang sewajarnya warung makan, yaitu buka jam 06.00 WIB pagi sampai jam 21.00 WIB dan karyawan diberi waktu istirahat dua kali dengan makan minum ditanggung warung ibu Hariani.”⁷⁰

Sedangkan menurut penjelasan dari Bu Hariani mengenai standar operasional prosedur dari usaha warung makan di peroleh data sebagai berikut :

“Untuk operasional warung, saya di bantu 2 karyawan mas dan di bantu oleh keluarga, warung saya buka jam 6 pagi sampai jam 9 malam. Karyawan saya bagi menjadi 2 sift mas yaitu pagi – sore dan sore- malam. Untuk makan karyawan saya yang tanggung ma . Karyawan saya boleh libur 3x mas dalam sebulan tapi untuk libur tidak boleh di ambil berturut-turut dalam 3 hari.”⁷¹

Kesimpulan dari wawancara di atas dari standart Operasional Prosedur (SOP) karyawan (waiter/pelayan) di warung makan Ibu Hariani adalah sebagai berikut :

⁶⁹ Rofik, *Wawancara*, Magetan 09Agustus 2019.

⁷⁰ Bapak Waluyo, *Wawancara*, Magetan 22 September 2018.

⁷¹ Ibu Hariani, *Wawancara*, Magetan 09Agustus 2019.

- a. Karyawan masuk setiap hari dari pukul (07.00-14.00) dan (14.00-21.00) di bagi 2 sift.
- b. Karyawan diberi waktu 2x istirahat
- c. Karyawan diperbolehkan libur 1 bulan 3 kali.

Kesimpulan hasil wawancara di atas berkaitan dengan karakter Ibu Hariani, beliau merupakan orang yang baik, ramah, suka monolog, dan bertanggung jawab dalam lingkungan masyarakat serta pekerjaannya. Namun, dalam pembayaran kewajiban terhadap Bank BRI Syariah KCP Magetan beliau kurang bertanggung jawab, sehingga kadang pembayaran angsuran tidak tepat waktu. Hal tersebut dikarenakan omset yang dihasilkan naik dan turun atau tidak pasti menurut penjualan yang dihasilkan setiap harinya.

Berdasarkan kelayakan usaha dari hasil wawancara di atas, bahwa segi manajemen keuangan, pemasaran, produksi, informasi, dan standart Operasional Prosedur atau SOP pada warung makan Ibu Hariani terbilang maksimal, sebab semuanya masih mengarah ke kepada pembelian konsumen yang cukup banyak sehingga bisa menambah omset perusahaan. namun, dari segi manajemen sumber daya manusia, Ibu Hariani belum bisa me-manage dengan baik sehingga ada kelebihan karyawan dengan demikian berpengaruh terhadap omset yang diperoleh, dan hal inilah juga yang membuat Ibu Hariani kadang kesulitan menyeimbangkan gaji yang akan diberikan kepada karyawan dan juga pembayaran kewajiban per bulan kepada Bank BRI Syariah KCP Magetan.

BAB IV

ANALISIS KARAKTER DAN KELAYAKAN USAHA PADA

PEMBIAYAAN MUDHARABAH DI WARUNG MAKAN IBU HARIANI

DESA KEMBANGAN KECAMATAN SUKOMORO KABUPATEN

MAGETAN

**B. Karakter Nasabah Ibu Hariani selaku pemilik Warung Makan Di
Desa Kembangan Kecamatan Sukomoro Kabupaten Magetan.**

Penilaian karakter nasabah di lakukan oleh Bank BRI Syariah KCP Magetan sebelum melakukan pembiayaan, sebab penilaian karakter menjadi salah satu penilaian penting sebelum menilai secara keseluruhan analisis kelayakan pembiayaan 5C yaitu *capacity, capital, colleteral, condition*. Karakter nasabah Ibu Hariani dalam layak tidaknya nasabah memperoleh pembiayaan dianalisis dari hal-hal berikut :

1. Riwayat Calon Debitur

Ibu Hariani sebagai pemilik Warung Makan mempunyai karakter yang baik, pekerja keras, ramah, bertanggung jawab, senang membantu saudara dan tetangga, serta suka bermasyarakat.

Warung Makan Ibu Hariani sudah berdiri sejak 2014, sampai sekarang sudah 6 tahun. Pertumbuhan warung makan ibu Hariani tidak terlalu pesat, sebab pembelinya masih di lingkup Kawasan Pondok Pesantren Temboro. Meskipun tempat tersebut

strategis belum sepenuhnya membuat warung ibu Hariani di kenal oleh masyarakat luas.

Dalam hal pengembangan bisnis, Ibu Hariani tetap berfokus dalam satu bisnis yaitu warung makan tersebut dengan menambahkan jenis jualannya, sehingga yang dulunya hanya sayuran matang saja sekarang di tambah dengan aneka gorengan dan juga krupuk dan makanan yang lainnya.

2. Reputasi Ibu Hariani di Lingkungan Bisnis / Usahanya

Warung makan Ibu Hariani dipercaya pelanggan menyediakan usaha yang baik dan bisa membantu memenuhi kebutuhan masyarakat berkaitan dengan makanan matang sehari-hari. Warung makan ibu Hariani merupakan salah satu warung makan yang baru berdiri 4 tahunan dan merupakan warung makan pendatang baru. Jadi, tidak menjadi pebisnis warung makan yang dominan di daerah tersebut.

Ibu Hariani dilihat dari riwayat pinjamannya merupakan nasabah yang tidak terikat dengan pinjaman di Instansi lainnya dan tidak masuk dalam daftar Hitam Bank Indonesia.

Dari analisis karakter nasabah Ibu Hariani di atas dapat diketahui bahwa Ibu Hariani mengajukan pembiayaan mudharabah dengan tujuan mengembangkan usaha untuk menambah produksi dari usahanya tersebut. Alhasil dengan produksi yang semakin meningkat di harapkan bisa menambah pendapatan, maka omset yang di dapatkan juga mengalami

kenaikan. Kenaikan pendapatan inilah yang diharapkan bisa membantu Ibu Hariani membayar kewajibannya di Bank BRI Syariah KCP Magetan dengan tepat waktu.

Dari Account Officer Bank BRI Syariah KCP Magetan dalam menilai kelayakan karakter Ibu Hariani perlu kehati-hatian yang lebih mendalam dalam menilai repustasi di pinjaman sebelumnya, baik di instansi yang sama atau tidak, sebab dalam cicilannya ternyata Ibu Hariani tidak tepat waktu atau sering mengalami keterlambatan. Hal ini terjadi karena memang penjualan setiap harinya bisa naik dan turun, jadi pas sepi penghasilan beliau sepi dan jika penjualan ramai penghasilan banyak. Jadi, karakter Ibu Hariani yang baik di lingkungan sekitar juga track record beliau di Bank Indonesia yang baik menjadikan Bank BRI Syariah KCP Magetan layak memberikan pembiayaan mudharabah tersebut. Meskipun selama proses angsuran ada ketidak tepatan waktu, namun dengan cukup larisnya warung makan ibu Hariani angsuran tetap terlunasi meskipun angsuran yang dilakukan melewati batas waktu yang disepakati.

C. Kelayakan Usaha Warung Makan Milik Ibu Hariani Desa Kembangan Kecamatan Sukomoro Kabupaten Magetan

Kelayakan usaha ini perlu dilakukan oleh Bank BRI Syariah KCP Magetan sebelum melakukan pembiayaan, sebab kelayakan usaha merupakan salah satu analisis pembiayaan guna menilai pantas tidaknya calon nasabah mendapatkan pembiayaan. Dengan melihat kelayakan usaha BRI Syariah KCP Magetan bisa memutuskan apakah meneruskan

atau tidak pembiayaan yang diajukan oleh Ibu Hariani selaku pemilik usaha warung makan.

Analisis yang dilakukan oleh BRI Syariah KCP Magetan terhadap kelayakan usaha warung makan milik Ibu Hariani yang dapat nilai dari beberapa manajemen :

1. Manajemen keuangan

Warung makan ibu Hariani telah menggunakan pembukuan yang tertata per bulannya. Dengan demikian akan bisa dilihat dengan jelas berapa pendapatan yang diperoleh setiap bulannya dengan jelas. Maka omset yang di dapatkan juga jelas mencapai 3 hingga 4 juta per bulannya, dengan peroleh omset tersebut Ibu Hariani kemungkinan besar bisa membayar angsurannya dengan baik setiap bulannya dan di lihat dari segi manajemen keuangan Bank BRI Syariah KCP Magetan layak memberikan pembiayaan mudharabah kepada warung makan Ibu Hariani.

2. Manajemen pemasaran

Manajemen pemasaran yang dilakukan oleh Ibu Hariani untuk memperkenalkan kepada masyarakat masih di lakukan secara langsung. Mengandalkan omongan orang satu ke orang yang lainnya dan kurang welcome dengan media sosial. Meski demikian warung makan Ibu Hariani lumayan laris, salah satunya di bantu dengan tempatnya yang strategis di sekitar Pondok Pesantren Temboro yang mana sebagian santri juga pengunjung pondok yang

membeli di tempat beliau. Jadi, meskipun tidak menggunakan media sosial dalam pemasarannya, penjualan yang dilakukan rata-rata mengalami kenaikan, yang mana kenaikan penjualan berdampak langsung dengan omset yang diperoleh dan kemungkinan besar dalam melakukan pembayaran angsuran juga semakin tepat waktu, dengan demikian Bank BRI Syariah layak memberikan pembiayaan ke warung Makan Ibu Hariani.

3. Manajemen Sumber Daya Manusia

Manajemen Sumber Daya Manusia di warung makan Ibu Hariani berkisar 3 orang, yang mana 1 orang dari ibu Hariani sendiri dan 2 orang di bantu oleh karyawannya. Sebenarnya Ibu Hariani juga dibantu oleh saudara-saudaranya, dengan demikian dari segi Sumber Daya Manusianya Ibu Hariani terlalu over menggunakan tenaga kerja, sebab produksi dan pelayanan yang ada di warung ibu Hariani tidak terlalu ribet dan masih bisa di handle meski hanya 1 karyawan saja. Hal ini membuat Ibu Hariani harus membayar gaji kedua karyawan yang tidak setiap saat sebanding dengan pendapatannya dan ini menjadi alasan Ibu Hariani tidak membayar angsuran tepat waktu di Bank BRI Syariah KC Magetan. Namun, melihat semakin banyak makanan yang dijual di warung makan tersebut dan penjualan yang lumayan laris bisa membuat pendapatan naik dan kemampuan pembayaran angsuran ke Bank BRI Syariah tetap bisa tepat waktu.

4. Manajemen Produksi

Manajemen produksi yang dilakukan warung makan Ibu Hariani tidak semuanya membuat sendiri, bahkan sebagian besar mendatangkan dari para seles serta ibu Hariani juga menerima jasa titip, misalkan kerupuk. Ibu Hariani semakin memvariasikan menu yang ada di warung makannya supaya bisa menarik pembeli dengan demikian akan berpengaruh terhadap keinginan konsumen yang semakin terpenuhi (akan berbagai menu makanann yang disediakan) dan akan berpengaruh terhadap kenaikan jumlah pembelian dan secara langsung berpengaruh terhadap pendapatan dan omset yang di dapatkan. Maka hal inilah yang membuat ibu Hariani bisa membayar angsuran per bulan ke Bank BRI Syariah KCP Magetan. Jadi, segi manajemen produksi inilah yang di ajukan oleh Ibu Hariani supaya bisa menambah tingkat produksi warung makannya, yang sebelumnya telah lumayan ramai pembeli bisa semakin meningkat lagi pembelinya.

5. Manajemen Informasi

Manajemen informasi yang digunakan di warung makan Ibu Hariani dilakukan secara langsung dari satu orang ke orang yang lain dan tidak menggunakan media sosial. Ibu Hariani masih menggunakan media konvensional, seperti banner yang dipasang di

depan warung makannya, hal ini semakin di bantu dengan tempat warung makan yang dekat dengan jalan raya dan kawasan pondok pesantren Temboro yang dapat dilihat dengan mudah oleh pembeli, sehingga akan banyak pembeli yang datang. Dengan demikian akan semakin menambah penjualan di warung makan sehingga pendapatan dan omset bisa bertambah, maka angsuran per bulan Ibu Hariani bisa di bayar tepat waktu.

6. Standart Operasional Prosedur

Warung makan Ibu Hariani memberlakukan Standart Operasional Prosedur sederhana yang tidak memberatkan karyawannya, sehingga produktifitas warung makan tetap berjalan tanpa ada kendala yang berarti. Adanya SOP yang diberlakukan tersebut jelas bahwa Ibu Hariani bisa mengatur berjalan manajemen warung makan. Sehingga semakin SOP nya baik maka warung makan produktifitas dan pelayanannya bisa berjalan lancar, disini semakin baik tingkat produktifitas dan pelayanan yang diberikan oleh pengelola dan karyawan warung makan akan semakin memuaskan pembelinya. Dampaknya bisa membawa penjualan lebih tinggi, pendapatan dan omset meningkat sehingga angsuran yang di bayar ke Bank bisa semakin tepat waktu.

Dari analisis kelayakan usaha warung makan Ibu Hariani pembiayaan mudharabah yang dilakukan bertujuan untuk mengembangkan bisnisnya dengan menambah produksi warung makan

(dengan menambah banyak varian menu makanan). Meski dalam hal manajemen sumber daya manusia Ibu Hariani kurang bisa mengatur berapa karyawan yang dibutuhkan supaya produktifitas dan pelayanan di warung makan bisa sesuai dengan target yang diinginkan, salah satu targetnya bisa memperoleh pendapatan dan omset yang cukup untuk membayar kewajiban di Bank dengan tepat waktu.

Dari *Account Officer* Bank BRI Syariah KCP Magetan perlu sikap kehati-hatian dalam melakukan penilaian kelayakan usaha, sebab ada manajemen yang belum terpenuhi tetapi dengan alasan aspek lain (contohnya, manajemen keuangan bisa menghasilkan omset lumayan tinggi per bulannya juga dari manajemen pemasaran dan informasi yang hanya dari media konvensional, namun tetap bisa menarik perhatian pembeli) pembiayaan yang diajukan tetap disetujui. Jadi, dari analisis kelayakan usaha di atas, warung makan Ibu Hariani layak memperoleh pembiayaan mudharabah dari Bank BRI KCP Magetan.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan analisis yang mengacu pada masalah dan tujuan penelitian, maka kesimpulan dari penelitian ini, yaitu :

1. Karakter Ibu Hariani, beliau orang yang baik dan ramah di lingkungan masyarakat, namun dalam pembayaran angsuran ke Bank BRI Syariah KCP Magetan beliau kurang bertanggung jawab. Namun demikian, Bank tetap memberikan pembiayaan sebab meski tidak tepat waktu, beliau tetap membayar kewajibannya. Dengan demikian Ibu Hariani layak mendapatkan pembiayaan mudharabah dari BRI Syariah KCP Magetan.
2. Kelayakan usaha Warung Makan milik Ibu Hariani bisa dilihat bahwa manajemen sumber daya manusia warung makan Ibu Hariani kurang maksimal, karena kelebihan karyawan sehingga Ibu Hariani kadang harus membayar angsuran tidak tepat waktu, sebab pembayaran angsuran harus dialihkan untuk membayar gaji karyawan. Namun dari segi manajemen keuangan, manajemen pemasaran, manajemen produksi, manajemen informasi, dan standart operasional prosedur (SOP) warung makan Ibu Hariani mendapatkan penilaian yang sesuai dengan ketentuan BRI Syariah KCP Magetan sehingga layak mendapatkan pembiayaan *mudharabah*.

B. Saran

Berdasarkan hasil penulisan skripsi, ada beberapa saran atau rekomendasi untuk Warung Makan milik Ibu Hariani sebagai berikut:

1. Ibu Hariani hendaknya lebih meningkatkan lagi dari aspek penjualan, agar angsuran per bulan bisa terkontrol dan jumlah angsuran sesuai akad yang disetujui dengan pihak bank.
2. Karena usaha Ibu Hariani termasuk usaha mikro, alangkah baiknya Ibu Hariani mengurangi satu karyawan yang bekerja di warung makan beliau. Sebab sudah ada keluarga yang membantu usaha setiap harinya. Hal demikian tentunya akan menekan pengeluaran bulanan Ibu Hariani, sehingga berpotensi pada jumlah angsuran yang kembali normal jumlahnya setiap bulan.

DAFTAR PUSTAKA

- Abhimantra dkk. “*Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Nasabah (Mahasiswa) dalam Memilih Menabung Pada Bank Syariah*”, Journal Proceeding PESAT (Psikologi, Ekonomi, Sastra, Arsitektur & Teknik Sipil) Vol. 5
- Ananda, Fitri “*Analisis Perkembangan Usaha Mikro Dan Kecil Seetelah Memperoleh Pembiayaan Mudharabah Dari BMT At Taqwa Halmahera Di Kota Semarang,*” Skripsi Semarang: UNDIP 2011.
- Antonio, Muhammad Syafi’I. *Bank Syariah dari teori ke Praktik*. Jakarta: GEMA INSANI, 2001.
- . *Bank Syariah Dari Teori ke Praktek*.,Depok: Gema Insani 2001.
- Dahlan, Ahmad. *Bank Syariah Teoritik, Praktik, Kritik*. Yogyakarta: TERAS, 2012.
- Enterprise, Jubilee., *Membuat Business Plan Dengan Word 2007*. Jakarta: pt elex media komputindo, 2008.
- Gita, Danupranata. *Buka Ajar Manajemen Perbankan Syariah*. Jakarta:Salemba Empat, 2013.
- Hamali, Arif Yusuf. *Pemahaman Strategi Bisnis & Kewirausahaan*. Jakarta: Prenadamedia Group, 2016.
- Ikatan Bankir Indonesia (IBI). *Memahami Bisnis Bank*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2013.
- . *Mengelola Kredit Secara Sehat*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2014.
- Ismail. *Perbankan Syariah*, Jakarta: PT fajar interpretama mandiri, 2011.
- Kasmir dan Jakfar. *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Prenadamedia Group, 2003.
- Kasmir. *Bank & Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002.
- . *Manajemen Perbankan, Edisi Pertama*. Jakarta:PT.Raja Grafindo Persada, 2000.

- Makruf, Anis Amar. "Penerapan prinsip kehati-hatian dalam pembiayaan mudharabah di BMT Surya Mandiri Ponorogo," Skripsi Ponorogo: STAIN Ponorogo, 2015.
- Maleong, Lexy. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosda
- Muhammad. *Manajemen Bank Syariah*. Yogyakarta: Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN, 2011.
- . *Manajemen Dana Bank Syariah*. Yogyakarta: Ekonisia, 2004.
- Ratno, Agriyanto. *Studi Tentang Sikap Deposan, Bankir dan Pengusaha terhadap Pola Pembiayaan Bagi Hasil (Mudharabah dan Musyarakah) pada Bank Syari'ah*. Semarang: UIN Wali Songo, 2013.
- Soemitra, Andri. *Bank dan lembaga keuangan syariah*. Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2009.
- Sugiarto, Eko. *Menyusun Proposal Penelitian Kualitatif : Skripsi dan Tesis*
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif dan R dan D*. Bandung; Alfabeta, 2007.
- Sunaryo. *Psikologi*,. Jakarta: Buku Kedokteran EGC, 2004.
- Suryana. *Kewirausahaan Kiat Dan Proses Menuju Sukses*. Jakarta: Salemba Empat, 2013.
- Umam, Khaerul. *Manajemen Perbankan Syariah*. Bandung: CV Pustaka Setia, 2013.
- Umar, Husein. *Evaluasi Kinerja Perusahaan*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2005.
- Utami, Anita Mega. "Pengaruh Pembiayaan Mudharabah Terhadap Pendapatan BMT Bina Umat Sejahtera pondok Gede," Skripsi Jakarta: UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2011.
- Warji, Implementasi pembiayaan Mudharabah dalam pemberdayaan ekonomi umat di BMT Mitra Mandiri Slogoimo". Skripsi Ponorogo: IAIN Ponorogo, 2017.
Yogyakarta: Suaka Media, 2015.
- Yusuf, A.Muri. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan penelitian Gabungan* Jakarta: Kencana, 2014.
- Zubaedi,. *Desain Pendidikan Karakter*. Jakarta: KENCANA, 2011.

DAFTAR WEB

Bank BRIsyariah, *Sejarah BRIsyariah*, <https://www.brisyariah.co.id> diakses pada tanggal 22 Juni 2019 pukul 14.00.

Dina Amalia, *5 jenis usaha dagang yang paling menguntungkan*, <https://www.jurnal.id/id/blog/2017-5-jenis-usaha-dagang-yang-paling-menguntungkan/>, diakses tanggal 07 Juli 2019 pukul 16.55 WIB.

Tri Jata Ayu Pramesti, *Perbandingan Badan Usaha Berbentuk UD dan PT*, <https://m.hukumonline.com/klinik/detail/ulasan/c13894/bagaimana-mendirikan-perusahaan>, di akses pada tanggal 07 Juli 2019 pukul 17.10 WIB.