

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Penegasan Judul

Untuk memperjelas dan menghindari kemungkinan adanya kekeliruan dan kesalahpahaman, dalam penafsiran dari maksud judul yang penulis ajukan ini, maka perlu kiranya penulis kemukakan penjelasan mengenai istilah yang digunakan dalam judul "USAHA PT. BPR SYARIAH ASAD ALIF DALAM PENGEMBANGAN USAHA KECIL DI PASAR NGADIREJO TEMANGGUNG"

Adapun istilah-istilah yang perlu mendapat penjelasan yaitu:

#### 1. Usaha

Adalah kegiatan dengan mengerahkan tenaga, pikiran atau badan untuk mencapai suatu maksud; pekerjaan (perbuatan, daya upaya, ikhtiar) untuk mencapai sesuatu maksud<sup>1</sup>.

Dalam penelitian ini usaha yang dimaksudkan adalah kegiatan yang berupa pembinaan usaha kecil yang meliputi beberapa aspek kegiatan yaitu, peningkatan sumber daya manusia, pemberian modal dan mitra usaha.

Usaha ini bertujuan untuk memberikan kekuatan kepada rakyat, guna menumbuhkan sikap positif masyarakat miskin terutama para pedagang kecil di pasar. Sangat sulit untuk lepas dari kemiskinan tanpa diberi

---

<sup>1</sup>. W.J.S Poerwadarminta, *Kamus Umum Bahasa Indonesia*, (Jakarta: PN Balai Pustaka, 1976), hal. 1136.

bimbingan maupun pembinaan, karena manusia pada dasarnya, dilahirkan dengan membawa fitrahnya yaitu berbagai kemampuan potensial. Oleh karena itu, perlu diusahakan agar para pedagang kecil yang pada dasarnya miskin bisa lepas dari kemiskinan.

## 2. PT. BPR Syariah Asad Alif

Adalah merupakan lembaga non pemerintah yang bergerak dalam bidang usaha simpan pinjam (pembiayaan), yaitu menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit. PT. BPR Syariah Asad Alif berkantor pusat di jalan Jumo no 121 Ngadirejo Temanggung.

Lembaga ini bertujuan untuk memperkuat ukhuwah Islamiah, mengembangkan ekonomi masyarakat dengan konsep Syari'ah Islam, untuk mencapai tujuannya PT. BPR Syari'ah Asad Alif menyediakan produk simpanan dan produk pembiayaan. Produk simpanan merupakan salah satu usaha penerahan dana PT. BPR Syari'ah Asad Alif yang dialokasikan untuk prodak pembiayaan, khusus untuk nasabah yang mengambil produk pembiayaan diberikan syarat untuk mengikuti pembinaan dari PT. BPR Syariah Asad Alif dalam menjalankan usahanya.<sup>2</sup>

Penelitian ini lebih di fokuskan pada nasabah yang mengambil produk pembiayaan yang disini adalah para pedagang kecil di pasar Ngadirejo.

---

<sup>2</sup> . Wawancara dengan Bapak Direktur PT. BPR Syariah Asad Alif pada tanggal 20 maret jam 10.00 WIB.

### 3. Pengembangan Usaha Kecil

Kata “ pengembangan “ berasal dari kata “ kembang, berkembang “ yang berarti menjadi besar, tersebar. Adapun pengembangan yaitu hal, cara atau hasil karya mengembangkan.<sup>3</sup>

Usaha kecil yang dimaksud disini adalah usaha kecil informal yaitu . usaha yang belum terdaftar, tercatat maupun berbadan hukum.

Kemudian yang dimaksud dengan pengembangan usaha kecil dalam penelitian ini adalah upaya atau usaha yang dilakukan oleh PT. BPR Syariah Asad Alif melalui pemberian bimbingan dan bantuan kekuatan untuk menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan usaha kecil kepada para pedagang kecil agar menjadi usaha yang tangguh dan mandiri.

### 4. Pasar Ngadirejo Temanggung

Adalah suatu tempat yang biasa dipergunakan untuk melakukan kegiatan perdagangan (jual beli) barang-barang kebutuhan sehari-hari masyarakat Ngadirejo dan sekitarnya.

Berdasarkan penjelasan istilah-istilah diatas, maksud dari judul penelitian “USAHA PT. BPR ASAD ALIF DALAM PENGEMBANGAN USAHA KECIL DI PASAR NGADIREJO TEMANGGUNG” adalah penelitian terhadap pengembangan usaha kecil para pedagang dipasar Ngadirejo Temanggung yang dilakukan oleh PT BPR Syariah Asad Alif. Adapun kegiatannya dalam mengembangkan usaha kecil di fokuskan pada

---

<sup>3</sup> . Badudu Zain, *Kamus Umum Bahasa Indonesia*, ( Jakarta: Pustaka Sinar Harapan, 1996 ), hal, 137.

beberapa aspek, peningkatan sumber daya manusia, pembiayaan atau pemberian modal, dan menjalin mitra usaha.

## **B. Latar Belakang Masalah**

Hakekat pembangunan nasional adalah pembangunan manusia seutuhnya dan masyarakat seluruhnya. Pembangunan manusia yang seutuhnya adalah pembangunan yang mengandung keserasian, keselarasan, keseimbangan baik jasmani maupun rohani untuk mencapai kesejahteraan dan kemakmuran yang adil dan merata.

Secara makro, pembangunan nasional dibidang ekonomi dalam beberapa tahun terakhir ini mengalami penurunan yang diakibatkan oleh krisis moneter. Sehingga banyak masyarakat yang kurang sejahtera dan belum mampu melepaskan diri dari kemiskinan. Banyak rakyat kecil semakin terjepit dan sulit untuk memenuhi kebutuhan sehari-harinya, karena semakin melonjaknya harga-harga kebutuhan pokok dipasaran.

Pengalaman pahit atas krisis ekonomi yang melanda bangsa Indonesia pada masa lalu dan dampaknya masih terasa sampai sekarang merupakan pelajaran sangat berharga yang menjelaskan bahwa pengelolaan ekonomi yang kurang transparans dan kurang menciptakan tumbuhnya partisipasi rakyat banyak. Kondisi seperti ini akan sangat berdampak negatif terhadap kelangsungan hidup bermasyarakat, karena dapat menipisnya nilai-nilai atau norma-norma dimasyarakat baik terhadap sesama maupun kepada tuhan.

Situasi ekonomi masyarakat Islam di Indonesia sekarang ini bukan untuk diratapi melainkan untuk dicarikan jalan keluarnya, karena masalah

ekonomi merupakan salah satu faktor penting yang berperan dalam kehidupan manusia, karena itu ajaran Islam merupakan petunjuk bagi pencapaian kebahagiaan didunia dan akhirat juga mengajarkan prinsip dan norma yang harus diperhatikan dalam bidang ekonomi.<sup>4</sup> Modal, tenaga kerja dan produksi merupakan kebutuhan manusia dalam usaha memenuhi kebutuhan kepada barang atau jasa, mengenai modal Islam mendorong supaya harta yang dimiliki dijadikan modal dalam usaha yang produktif.<sup>5</sup>

Menanamkan modal tidak hanya karena didasarkan pada keuntungan materi saja akan tetapi lebih kepada keuntungan rukhaniah yaitu keridhoan Allah, pahala dan syurga. Dengan begitu umat Islam didorong untuk tetap bekerja dan mengarahkan sumber dayanya sehingga hasilnya dapat dinikmati oleh generasi berikutnya dan orang lain tanpa terlalu digantungkan perhitungan untung rugi pribadi yang bersangkutan. Kemudian mengenai kerja dan tenaga kerja, ajaran Islam mendorong kerja dan usaha yang halal serta melarang menumpukan harta bermalas-malasan dan menggantungkan hidup kepada orang lain.

Salah satu cara untuk memberdayakan potensi umat serta membangun sebuah masyarakat yang mandiri adalah dengan melahirkan sebanyak-banyaknya wirausahawan baru. Usaha kecil yang merupakan salah satu pelaku ekonomi yang dominan dalam dunia usaha memiliki kedudukan potensi dan peranan yang sangat penting karena melihat kenyataan bahwa usaha kecil telah mampu mengurangi pengangguran, memperluas lapangan kerja,

---

<sup>4</sup> . Rustanudin Agus, *Al-Islam Buku Pedoman Kuliah Mahasiswa untuk mata Ajaran Pendidikan Agama Islam*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 1993), hal. 129.

<sup>5</sup> . *Ibid*, hal. 140.

meningkatkan pendapatan masyarakat dan peningkatan kualitas sumber daya manusia yang cukup berarti.

PT. BPR Syariah Asad Alif yang merupakan lembaga non pemerintah yang berusaha mengembangkan usaha kecil produk pembiayaan yang berdasarkan syari'at Islam, hal ini dapat dilihat dari kegiatan yang dilakukan yaitu menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan kepada masyarakat dalam bentuk kredit. PT. BPR Syariah Asad Alif dibentuk untuk mengatasi masalah dana bagi masyarakat kecil yang tidak terjangkau oleh layanan dari bank umum. Tujuan dari PT. BPR Syariah Asad Alif, agar para pedagang dan pengusaha kecil bisa meminjam dana dengan mudah dan cepat, sehingga bisa membantu kesulitan mereka khususnya masalah modal usaha. Adapun sasaran dan bidang usaha yang dikembangkan disini adalah :

1. Pedagang kecil.
2. Petani kecil.
3. Home industri.
4. Usaha jasa.
5. Pengrajin kecil.
6. Peternak kecil.

PT. BPR Syariah Asad Alif telah melakukan beberapa usaha yang berkaitan dengan pengembangan usaha kecil, khususnya diberikan kepada para pedagang di pasar Ngadirejo yaitu dengan memberikan modal usaha kepada mereka untuk mengembangkan usahanya, menjalin mitra usaha dengan mereka dibawah bimbingan dan pengawasan dari PT. BPR Syariah

Asad Alif. Wawancara kami dengan Bapak Direktur Asad Alif diperoleh informasi bahwa bentuk-bentuk usaha kecil yang dikembangkan di pasar Ngadirejo adalah toko kecil yang menjual kebutuhan sehari-hari dan usaha jasa kecil-kecilan seperti menjahit, reparasi jok, kursi dan lain sebagainya.

Berdasarkan uraian diatas penyusun memilih PT. BPR Syariah Asad Alif sebagai obyek penelitian yang merupakan perusahaan jasa keuangan yang berprinsip syariah yang sangat membantu terhadap pengembangan usaha kecil di pasar Ngadirejo Temanggung.

### **C. Rumusan Masalah**

Dari latar belakang masalah yang dipaparkan diatas, maka dapat dirumuskan permasalahan sebagai berikut:

1. Bagaimana peningkatan sumber daya manusia yang dilakukan PT. BPR Syariah Asad Alif kepada pedagang kecil di pasar ngadirejo?
2. Bagaimana pemberian modal yang dilakukan PT. BPR Syariah Asad Alif kepada pedagang kecil di pasar Ngadirejo?
3. Bagaimana PT. BPR Syariah Asad Alif dalam menjalin mitra usaha dengan pengusaha sukses?
4. Bagaimana keberhasilan PT. BPR Syariah Asad Alif dalam mengembangkan usaha kecil di pasar Ngadirejo?

#### **D. Tujuan Penelitian**

Tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui usaha peningkatan sumber daya manusia yang dilakukan oleh PT. BPR Syariah Asad Alif dalam mengembangkan usaha kecil di pasar Ngadirejo.
2. Untuk mengetahui usaha pemberian modal yang dilakukan PT. BPR Syariah Asad Alif kepada pedagang kecil di pasar Ngadirejo.
3. Untuk mengetahui usaha PT. BPR Syariah Asad Alif dalam menjalin mitra usaha dengan pedagang kecil di pasar Ngadirejo.
4. Untuk mengetahui keberhasilan PT. BPR Syariah Asad Alif dalam mengembangkan usaha kecil di pasar Ngadirejo.

#### **E. Kegunaan Penelitian**

1. Kegunaan Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi atau kontribusi baru bagi penelitian dibidang pengembangan masyarakat.

2. Kegunaan Praktis

- a. Bagi mahasiswa

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi ilmiah bagi penelitian lebih lanjut dalam bidang yang sama atau penelitian yang bersinggungan dengan pokok-pokok bahasan yang ada dalam penelitian ini.



b. Bagi masyarakat

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi bagi masyarakat khususnya pengusaha kecil untuk lebih mengembangkan usahanya.

c. Bagi PT BPR Syari'ah Asad Alif

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi kepada PT. BPR Syari'ah Asad Alif dalam mengembangkan usaha kecil.

## F. Landasan Teoritik

### 1. Tinjauan Tentang Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPR)

BPR Syariah adalah sebuah lembaga keuangan sebagaimana BPR konvensional yang operasinya menggunakan prinsip-prinsip syariah.<sup>6</sup> BPR Syariah merupakan lembaga pendukung peningkatan kualitas ekonomi pengusaha mikro dan pengusaha kecil bawah berlandaskan sistem syariah Islam.

Kegiatan usaha BPR syariah menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk giro, deposito berjangka, dan tabungan serta memberikan kredit bagi pengusaha kecil dan masyarakat pedesaan dengan wilayah kerja dikecamatan atau didesa diluar ibu kota negara.<sup>7</sup> Ciri-ciri pokok sistem ekonomi Islam adalah adanya kebebasan individu dan adanya penghormatan hak milik pribadi dengan kata lain sistem ekonomi Islam

---

<sup>6</sup> . Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah Diskripsi dan Ilustrasi*, (Yogyakarta: Ekonesia, 2003), hal. 85.

<sup>7</sup> . Thomas Suyatno DKK, *Dasar-Dasar Perkreditan*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 1991), hal 9.

atas konsep keseimbangan antara kebaikan individu dan sosial. Adapun tujuan operasionalisasi dari BPR syariah adalah:<sup>8</sup>

- a. Meningkatkan kesejahteraan ekonomi umat Islam, terutama masyarakat golongan ekonomi lemah yang pada umumnya berada di wilayah pedesaan.
- b. Menambah lapangan kerja terutama ditingkat kecamatan, sehingga dapat mengurangi arus urbanisasi.
- c. Membina semangat ukhuwah islamiyah melalui kegiatan ekonomi dalam rangka meningkatkan pendapatan per kapita menuju kualitas hidup yang memadai

Dilihat dari fungsinya BPR Syariah berfungsi sebagai mobilisasi dana masyarakat, penyalur dana dan jasa perbankan lainnya sedangkan dilihat dari jenis operasionalnya BPR syariah menyediakan dana bisnis dan dana ibadah. Dana bisnis sebagai input dana dapat ditarik kembali oleh yang beramal, tetapi dana ibadah sebagai input dana yang tidak dapat ditarik kembali oleh pemiliknya, kecuali input dana untuk pinjaman. Sesuai dengan fungsi dan jenis dana yang dapat dikelola oleh BPR syariah tersebut diatas selanjutnya melahirkan berbagai jenis produk pengumpulan dana dan penyaluran dana oleh BPR syariah.

#### 1. Mobilisasi Dana Masyarakat

BPR Islam mengerahkan dana masyarakat dalam berbagai bentuk seperti; manerima simpanan wadiah, menyediakan fasilitas tabungan,

---

<sup>8</sup> . Heri Sudarsono, *Op Cit*, hal. 2003.

dan deposito berjangka. Fasilitas ini dapat di gunakan untuk menitipkan infaq, sedekah, dan zakat, mempersiapkan ongkos naik haji, merencanakan qurban, aqiqah, khitanan, mempersiapkan pendidikan, pemilikan rumah, kendaraan, serta dapat pula untuk menitipkan dana yayasan, masjid, sekolah, pesantren, organisasi, badan usaha dan lain-lain.<sup>9</sup>

Dalam bidang pengerahan dana masyarakat, BPR syariah dapat mengerahkan dalam berbagai bentuk, antara lain:<sup>10</sup>

a. Simpanan Amanah

Disebut simpanan amanah, sebab dalam hal bank menerima titipan amanah (*trutee account*) dari nasabah. Disebut dengan titipan amanah karena bentuk perjanjian adalah wadiah yaitu titipan yang tidak menanggung resiko. Namun demikian, bank akan memberikan bonus dari bagi hasil keuntungan yang diperoleh bank melalui pembiayaan kepada nasabahnya.

b. Tabungan Wadiah

Dalam tabungan ini bank menerima tabungan (*saving account*) dari nasabah dalam bentuk tabungan bebas. Sedangkan akad yang diikat oleh bank dengan nasabah dalam bentuk wadiah. Titipan nasabah tersebut tidak menanggung kerugian, dan bank memberikan bonus kepada nasabah. Bonus itu diperoleh bank dari bagi hasil dan

---

<sup>9</sup>. Warkum Sumitro, *Asas-Asas Perbankan Islam dan Lembaga Terkait*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002), hal. 120-121.

<sup>10</sup>. Suhrawardi k. Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*, ( Jakarta: Sinar Grafika, 2000), hal. 65-66.

kegiatan pembiayaan kredit kepada nasabah lainnya. Bonus tabungan wadiah itu dapat diperhitungkan secara harian dan dibayarkan kepada nasabah pada setiap bulanya.

c. Deposito Wadiah / Mudharabah

Dalam produk ini bank menerima tabungan deposito berjangka (*time and investmen account*) dari nasabahnya. Akad yang dilakukan dapat berbentuk wadiah dan dapat pula berbentuk mudharabah. Lazimnya jangka waktu deposito itu adalah 1, 2, 6, 12 bulan dan seterusnya sebagai bentuk penyertaan modal (sementara). Maka nasabah /deposan mendapat bonus keuntungan dari bagi hasil yang diperoleh bank dari pembiayaan /kredit yang dilakukan kepada nasabah-nasabah lainnya.

2. Penyalur Dana

BPR Syariah bukan sekedar lembaga keuangan non pemerintah yang bersifat sosial, namun BPR Syariah juga sebagai lembaga bisnis dalam rangka memperbaiki perekonomian umat. Sesuai dengan itu, maka dana yang di kumpulkan harus disalurkan dalam bentuk pembiayaan.

Orientasi pembiayaan yang berkaitan dengan BPR syariah adalah untuk mengembangkan dana, sasaran pembiayaan ini adalah semua sektor seperti ekonomi, pertanian, industri rumah tangga, perdagangan dan jasa. Ada berbagai jenis pembiayaan yang dikembangkan oleh BPR syariah yang mengacu pada dua jenis akad

syirkah dan akad jual beli. Dari kedua akad inilah dikembangkan sesuai dengan kebutuhan yang dikehendaki oleh BPR syariah maupun lembaga-lembaga keuangan islami lainnya.

Bentuk-bentuk penyaluran dana BPR syariah kepada masyarakat, antara lain:<sup>11</sup>

a. Pembiayaan Mudharabah

Pembiayaan Mudharabah adalah suatu perjanjian pembiayaan antara BPR Islam dengan pengusaha dimana BPR Islam menyediakan pembiayaan modal usaha atau proyek yang dikelola oleh pihak pengusaha, atas dasar perjanjian bagi hasil.

b. Pembiayaan Musyarakah

Pembiayaan Musyarakah adalah suatu perjanjian pembiayaan antara BPR Islam dengan pengusaha, dimana baik pihak BPR Islam maupun pihak pengusaha secara bersama membiayai suatu usaha atau proyek yang dikelola secara bersama pula, atas dasar bagi hasil sesuai dengan penyertaan.

c. Pembiayaan Bai' u Bithaman Ajil

Pembiayaan Bai' u Bithaman Ajil adalah suatu perjanjian pembiayaan yang disepakati antara BPR Islam dengan nasabahnya, dimana BPR Islam menyediakan dana untuk pembelian barang/ asset yang dibutuhkan nasabah untuk mendukung suatu usaha atau proyek.

---

<sup>11</sup>. Warkum Sumitro, *Op Cit*, hal. 122-124.

d. **Pembiayaan Murabahah**

Pembiayaan Murabahah adalah suatu perjanjian yang disepakati antara BPR Islam dengan nasabah, dimana BPR Islam menyediakan pembiayaan untuk pembelian bahan baku atau modal kerja lainnya yang dibutuhkan nasabah, yang akan dibayar kembali oleh nasabah sebesar harga jual bank (harga beli bank plus margin keuntungan pada saat jatuh tempo).

e. **Pembiayaan Qordhul Hasan**

Pembiayaan Qordhul Hasan adalah perjanjian pembiayaan antara BPR Islam dengan nasabah yang dianggap layak menerima yang diprioritaskan bagi pengusaha kecil pemula yang potensial akan tetapi tidak mempunyai modal apa pun selain kemampuan berusaha, serta perorangan lainnya yang dalam keadaan terdesak. Penerima kredit hanya diwajibkan mengembalikan pokok pinjaman pada waktu jatuh tempo dan bank hanya mengenakan biaya administrasi yang benar-benar untuk keperluan proses.

Sasaran pembiayaannya:

- 1) Pengusaha kecil dan sektor informal.
- 2) Masyarakat lain menghadapi problem modal dengan prospek usaha yang layak.

Jangka waktu pembiayaan/kredit:

- 1) Jangka pendek, kurang dari satu tahun.
- 2) Jangka menengah, satu sampai tiga tahun.

3) Jangka panjang, lebih dari tiga tahun.

f. Jaminan/ Agunan

Jaminan diutamakan pada dasarnya adalah usaha/proyek yang dibiayai oleh pembiayaan sendiri. Namun dalam beberapa hal mungkin disyaratkan adanya supporting collateral berupa:

- 1) Jaminan kebendaan atas barang yang dibiayai oleh BPR Islam.
- 2) Atau jaminan lainnya jika diperlukan antara lain; *avalist*, *personal guarantie* dan lainnya.

3. Jasa Perbankan Lainnya

Secara bertahap BPR Islam akan menyediakan jasa untuk memperlancar pembayaran dalam bentuk proses transfer dan inkaso, pembayaran rekening listrik, air, telepon, dan yang lainnya. Selain itu juga mempersiapkan bentuk pelayanan berupa talangan dana (*bridging financing*) yang didasarkan atas pembiayaan Bai` Salam. Bai` Salam artinya proses jual beli dengan pembayaran yang dilakukan secara advance, manakala penyerahan barang dilakukan kemudian.<sup>12</sup>

2. Tinjauan Tentang Usaha Kecil

a. Pengertian Usaha Kecil

Usaha kecil adalah kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil, dan memenuhi kriteria kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan serta kepemilikan.<sup>13</sup> Kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil adalah kegiatan ekonomi yang dimiliki dan menghidupi sebagian

<sup>12</sup>. *Ibid*, hal. 124.

<sup>13</sup>. M. Tohar, *Membuka Usaha Kecil*, (Yogyakarta: Kanisius, 2000), hal. 1.

rakyat besar. Pengertian usaha kecil disini mencakup usaha kecil informal dan usaha kecil tradisional.

Usaha kecil informal merupakan usaha yang belum terdaftar, belum tercatat, belum berbadan hukum. Pengusaha kecil yang termasuk dalam kelompok ini antara lain petani penggarap, pedagang kaki lima, dan pemulung. Sedangkan yang dimaksud dengan usaha kecil tradisional adalah usaha yang menggunakan alat produksi sederhana yang telah digunakan secara turun, dan/ atau berkaitan dengan seni budaya.

#### b. Fungsi dan Peran Usaha Kecil

Fungsi dan peran usaha kecil sangat besar dalam kegiatan ekonomi masyarakat. Fungsi dan peran itu meliputi:<sup>14</sup>

- 1) Penyediaan barang dan jasa.
- 2) Penyarapan tenaga kerja.
- 3) Pemerataan pendapatan.
- 4) Menambah nilai produk daerah.
- 5) Meningkatkan taraf hidup masyarakat.

#### c. Keunggulan Dan Kelemahan Usaha Kecil<sup>15</sup>

##### 1. Keunggulan

- a) Usaha kecil menyebar diseluruh pelosok dengan berbagai ragam bidang usaha. Hal ini karena biasanya usaha kecil timbul untuk memenuhi kebutuhan regionalnya. Bisa jadi orientasi

<sup>14</sup>. *Ibid*, hal.. 3

<sup>15</sup>. Pandji Anaroga, Djoko Sudantoko, *Koperasi, Kewirausahaan, dan Usaha Kecil*, (Jakarta: PT Rieneka Cipta, 2002), hal.. 226-227.



produksi usaha kecil tidak terbatas pada orientasi konsumen. Untuk ini diperlukan suatu keputusan manajerial yang menuntut kejelian yang tinggi. Dengan penyebaran usaha kecil, berarti masalah urbanisasi dan kesenjangan desa kota minimal dapat ditekan. Setidaknya mengurangi potensi intensitas lapangan kerja pada daerah yang akan menimbulkan efek urbanisasi serta masalah sosial lainnya.

- b) Usaha kecil beroperasi dengan investasi modal untuk aktiva tetap pada tingkat yang rendah. Sebagian modal tersekap pada kebutuhan modal kerja, karena yang dipertaruhkan kecil, implikasinya usaha kecil memiliki kebebasan yang tinggi untuk masuk dan keluar dari pasar. Dengan demikian kegiatan produksi dapat dihentikan sewaktu-waktu jika kondisi perekonomian yang dihadapi kurang menguntungkan. Konsekuensi lain dari rendahnya nilai aktiva tetap adalah mudahnya meng-up to datekan produknya. Sebagian akibatnya akan memiliki derajat imunitas yang tinggi terhadap gejolak perekonomian internasional.
- c) Sebagian besar usaha kecil dapat dikatakan padat karya yang disebabkan penggunaan teknologi sederhana. Presentasi distribusi nilai tambah pada tenaga kerja relative besar. Dengan demikian distribusi pendapatan bisa lebih tercapai. Selain itu keunggulan usaha kecil terdapat pada hubungan yang erat

antara pemilik dengan karyawan yang menyebabkan sulitnya terjadi PHK. Keadaan ini menunjukkan bahwa usaha kecil memiliki fungsi sosial ekonomi.

## 2. Kelemahan

- a) Investasi awal mudah mengalami kerugian.
- b) Tidak mau merasa repot dengan usahanya yang semakin berkembang karena kewajibannya yang semakin banyak.
- c) Beberapa resiko diluar kendali wiraswastawan, seperti perubahan mode, peraturan pemerintah, persaingan dan masalah tenaga kerjadapat menghambat bisnis.
- d) Beberapa bisnis cenderung menghasilkan pendapatan yang teratur, pemilik mungkin tidak mendapatkan profit.
- e) Pengelola bisnis sendiri menyita waktu sendiri yang cukup banyak, tanpa menyisakan waktu yang cukup bagi keluarga dan untuk berekreasi.
- f) Bagian penting dalam hidup ini kadang kala harus dikorbankan karena untuk mengoperasikan suatu bisnis agar sukses.

## d. Hambatan Dan Jalan Keluar Dalam Mengembangkan Usaha Kecil

Dalam buku yang berjudul Lembaga Keuangan Islam: Problem, Tantangan Dan Peluang Dalam Era Reformasi, dapat disimpulkan bahwa hambatan dan solusi lembaga keuangan Islam adalah sebagai berikut:

## 1. Hambatan

Sumber daya / tenaga yang kurang profesional, kejujuran yang tidak terdapat pada semua orang, tidak adanya jaminan pemerintah, untuk mendapatkan pembiayaan nasabah cenderung mengajukan rencana yang prospektif dengan tingkat laba yang tinggi, sulitnya mencari investor sebagai sumber pemodal dalam rangka penambahan modal, persaingan yang cukup ketat dengan bank konvensional, kurangnya efisiensi lembaga ketika kelebihan likuiditas, masyarakat belum terlalu siap menerima kehadiran lembaga keuangan syari'ah, kenyataan empiris bahwa rata-rata lembaga keuangan syari'ah kurang bermutu, kurang percayanya masyarakat perihal kemurnian bank syari'ah yang beroperasi saat ini, resiko yang lebih besar / ketidak pastian yang lebih tinggi dibanding bank konvensional, terbatasnya jaringan operasi, kurang yakinan / bahkan ketidak percayaan sebagian ummat Islam sendiri akan lembaga keuangan Islam dalam rangka mendatangkan / menjadi *rahmatan lil alamin*, kelangkaan pengetahuan konseptual dan kekurangan informasi praktis mengenai lembaga-lembaga keuangan Islam, kurangnya bukti imperis yang bisa dijadikan sarana keyakinan ummat mengenai lembaga-lembaga keuangan Islam, banyak daerah-daerah yang belum mengenal BPR, keterbatasan jumlah tenaga operaional BPR, pelatihan tentang BPR yang membutuhkan modal besar sulitnya

mewujudkan ide untuk mempertemukan program pemerintahan dengan gerakan ekonomi ummat, sulitnya mengumpulkan permodalan, kurangnya pemahaman masyarakat terhadap bentuk operasional lembaga keuangan syari'ah, tidak adanya kerjasama dengan perguruan tinggi Islam untuk melakukan penelitian untuk merekam pengalaman beroperasinya lembaga-lembaga keuangan syari'ah, melakukan pelatihan-pelatihan tenaga profesional yang jumlahnya cukup besar, menjadi konsultan dalam studi kelayakan dan pengawasan lembaga keuangan syari'ah.

## 2. Solusi

Pemanfaatan keunggulan lembaga keuangan Islam, pemanfaatan keunggulan usaha kecil, penumbuhan tekad yang kuat dengan segala konsekwensinya dari para pengelola dalam pengembanan tugasnya melaksanakan misi, penggunaan sumberdaya pengelola yang profesional (memahami secara konsep keagamaan atau syari'ah dan keterampilan perbankan syari'ah), penggalangan ummat Islam yang istiqomah sebagai nasabah, kejujuran pihak bank atas konsekwensi yang harus ditanggung oleh nasabah, pembinaan bagi nasabah dalam menjalankan usahanya sesuai syari'at Islam, pemberian informasi atas keadaan lembaga kepada nasabah secara transparan, jika lembaga harus terpaksa harus memberikan imbalan bagi hasil yang memadai jangan dulu menerima simpanan, pergunakan dulu dana saham setelah ada

hasilnya baru buka simpanan. Lembaga yang menentukan bagi hasil atas deposito dan tabungan karena pihak lembaga yang lebih mengerti keadaan lembaga tersebut, pihak lembaga dan nasabah harus dapat dipercaya, pembiayaan di sektor ekonomi rakyat yang menggunakan bahan baku dalam sehingga tidak begitu berpengaruh dengan dolar. Pembiayaan terhadap produksi ekspor (bahan baku dalam dijual keluar), melakukan kerjasama dengan gerakan masyarakat, pelibatan lebih banyak unsur masyarakat (ulama, ustadz, guru, dosen dan lain-lain) dalam sosialisasi lembaga keuangan Islam, pemanfaatan lebih banyak lagi media komunikasi dan frekwensinya, meningkatkan kepercayaan dan kredibilitasnya, menawarkan produk yang praktis dalam pelayanan. Adanya aturan hukum secara formal sebagai dukungan bagi beroperasinya lembaga keuangan syari'ah dan membuka peluang bank konvensional untuk melakukan konvensi ke bank syari'ah baik secara keseluruhan maupun personal sehingga dapat membantu dalam pemasyarakatan lembaga keuangan syari'ah ke dalam dunia bisnis. Pemanfaatan terhadap maraknya pendirian lembaga keuangan Islam, memanfaatkan atas terbukanya kesempatan lembaga keuangan syari'ah membuka jaringan ke dunia internasional, menjalin kemitraan dengan BI untuk mengembangkan Bank Syari'ah, pemanfaatan sintemen psikologis penduduk Indonesia yang mayoritas muslim, penggunaan potensi

penduduk yang mayoritas beragama Islam, penggunaan pasilitas pemerintah yang berupa dukungan melalui ketentuan hukum dan pemanfaatan pengaruh iklim gerakan global ekonomi syari'ah.

e. Usaha BPR Syariah dalam Pengembangan Usaha Kecil

1. Pengertian Pengembangan Usaha Kecil

Pengembangan berarti proses, cara, perbuatan mengembangkan.<sup>16</sup> Jadi yang dimaksud pengembangan usaha kecil adalah upaya yang dilakukan oleh pemerintah, dunia usaha dan masyarakat melalui pemberian bimbingan dan bantuan perkuatan untuk menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan usaha kecil agar menjadi tangguh dan mandiri.<sup>17</sup>

Salah satu upaya untuk memberdayakan potensi umat serta membangun sebuah masyarakat yang mandiri adalah dengan melahirkan sebanyak-banyaknya wirausahawan baru.<sup>18</sup> Usaha kecil merupakan bentuk kewirausahaan yang perlu dikembangkan, adapun tujuan dari pengembangan usaha kecil adalah:

- a) Pertumbuhan dan peningkatan kemampuan usaha kecil agar menjadi usaha yang tangguh atau memiliki daya saing yang tinggi.

---

<sup>16</sup>. Tim Penyusun Kamus Pusat Pembinaan dan Pengembangan Bahasa Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 1988), hal. 414.

<sup>17</sup>. Ani Chairani Sumantri, *Naskah Akademis Peraturan Perundang-Undangan Tentang Perlindungan Usaha Kecil, Badan Pembinaan Hukum Nasional*, ( Jakarta: Departemen Kehakiman, 1997/1998), hal. 11.

<sup>18</sup>. Nanih Machendrawaty, Agus Ahmad Safe'i, *Pengembangan Masyarakat Islam*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2001), hal. 47.

b) Pertumbuhan dan peningkatan kemampuan usaha kecil agar menjadi usaha yang mandiri. Kemandirian dalam usahanya dapat dicapai apabila pengusaha tersebut mampu menentukan sendiri perjalanan usahanya secara berkesinambungan. Kemandirian tersebut mencakup:

- 1) Pengelolaan dan pemasaran sendiri.
- 2) Kepercayaan diri pengusaha dalam mengelola usahanya.
- 3) Kemampuan pengusaha dalam mengembangkan usahanya.
- 4) Kemampuan memecahkan masalah dengan bertumpu pada kepercayaan dan kemampuan sendiri.

## 2. Aspek-aspek Pengembangan Usaha Kecil

Sesuai dengan penjelasan tentang undang-undang Republik Indonesia No. 9 Tahun 1995 tentang usaha kecil dijelaskan bahwa dalam melaksanakan pengembangan usaha kecil diperlukan 3 aspek pokok yang harus ada yaitu, pihak yang mengembangkan, pihak yang dikembangkan, serta proses pengembangan. Agar ketiga aspek pokok tersebut dapat mencapai tujuannya, maka setiap aspek memiliki syarat-syarat yang harus dipenuhi antara lain:

- a) Pihak yang mengembangkan harus memenuhi syarat sebagai berikut, tekad yang kuat dari pengelola dengan segala konsekuensinya dalam pengembangan tugasnya, penggunaan sumber daya manusia yang profesional, disiplin dan jujur, lembaga harus mudah didirikan, sederhana dan mudah

dimengerti oleh para pengusaha kecil, lembaga tersebut harus terkait dengan kepentingan-kepentingan paling dasar masyarakat pengguna, lembaga-lembaga tersebut harus memiliki aturan-aturan bekerja yang membuat mereka lentur, efisien, efektif, dan harus mandiri, transaksi bisnis harus dilakukan atas dasar bagi hasil, pengelola dan pengusaha kecil yang kompak menuju keberhasilan.

- b) Pihak yang dikembangkan memiliki syarat istiqomah (tidak mau untung sendiri), dapat dipercaya, dan mampu mengembangkan usahanya, serta disiplin.
- c) Proses pengembangan harus dapat memberikan kemudahan dalam pendanaan mencakup berbagai upaya pemberian keringanan persyaratan dalam pendanaan, menggalang kerja sama sesama usaha kecil yang dimaksudkan untuk meningkatkan posisi tawar dalam melakukan transaksi bisnis dengan pihak lain agar mempunyai posisi sepadan, penguatan tata niaga, penetapan harga, pengenaan sanksi dan pembentukan komisi persaingan untuk menghapus monopoli dan monopsoni yang merugikan usaha kecil kecuali dikendalikan oleh Negara untuk kepentingan rakyat banyak, pengadaan prasarana yang memadai bagi usaha kecil, lokasi usaha, tempat berusaha dan pasar, pemberian keringanan prasarana tertentu, memperluas jaringan informasi bisnis



mengenai pasar, menjalin kemitraan dengan usaha menengah dan besar untuk menumbuhkan iklim usaha yang kondusif, berusaha mencegah hal-hal yang merugikan pembinaan bagi tumbuh kembangnya usaha kecil dalam hal penyediaan sarana produksi, bimbingan teknis sampai dengan pemasaran hasil produksi.

### 3. Upaya Pengembangan Usaha Kecil

#### a) Pembinaan Usaha Kecil

Pembinaan dan bimbingan bagi usaha kecil jelas merupakan usaha yang perlu terus menerus dilakukan dalam rangka meningkatkan kesejahteraan masyarakat khususnya masyarakat golongan ekonomi lemah. Pada saat krisis seperti sekarang ini banyak pengangguran yang melanda bangsa ini karena semakin sempitnya lapangan kerja yang tersedia, sedangkan jumlah tenaga kerja setiap tahunnya terus bertambah. Oleh sebab itu kita dituntut untuk mengatasi masalah pengangguran dengan jalan menciptakan lapangan kerja baru yaitu, dengan berwiraswasta.

Menurut Pranowo, dalam mengatasi pengangguran yang semakin bertambah harus mengadakan pembinaan usaha yang produktif. Bangsa Indonesia dituntut untuk dapat

berwiraswasta dan dapat hidup mandiri sehingga angka kemiskinan dapat ditekan.<sup>19</sup>

Menurut G. Kartasapoetra, bahwa dalam pembinaan usaha produktif perlu diperhatikan cara pengelolaannya (manajemen) yang baik<sup>20</sup>. Adapun manajemen yang perlu diperhatikan adalah :

1. Perencanaan Usaha.

Perencanaan usaha harus benar-benar diperhatikan dan dipertimbangkan serta diperhitungkan. Penyusunan yang mantap sebaiknya diserahkan kepada anggota pengurus yang memiliki skill dan pengalaman yang luas. Untuk itu dengan dasar perencanaan yang baik dan mantap akan mendapat faedah yang bermanfaat. Dalam perencanaan ini yang perlu diperhatikan adalah jenis dan usaha apa yang perlu dilaksanakan.

2. Sumber Daya Manusia.

Salah satu penghambat berkembangnya industri kecil adalah rendahnya kualitas sumber daya manusia. Dengan rendahnya kualitas sumber daya manusia kemampuan manajerial akan lemah, sehingga tidak mampu merumuskan

---

<sup>19</sup> . Pranowo, *Ekonomi Kerakyatan (Sebuah Pemberdayaan Rakyat Kecil)* ,(Yogyakarta: Unit Penerbitan Fak Ekonomi UCY, 2002), hal. 33.

<sup>20</sup> . G. Kartasapoetra, *Praktek Pengelolaan Koperasi*, (Jakarta: Rineka Cipta, 1989), hal. 52.

strategi bisnis yang mantap untuk menghadapi persaingan bisnis yang semakin kompetitif.

### 3. Pemasaran.

Salah satu kegagalan usaha kecil dalam mengembangkan usahanya adalah tidak mampu memasarkan dengan baik dan benar, karena rendahnya pendidikan dan lemahnya ketrampilan dalam pemasaran yang tepat.

### 4. Peran Manajerial.

Kemampuan manajerial dalam menentukan pola manajemen yang sesuai dengan kebutuhan dan tahap perkembangan usaha sangat diperlukan pada umumnya sangat lemah, sehingga pengusaha tidak mampu merumuskan strategi bisnis yang mantap untuk menghadapi persaingan bisnis yang semakin kompetitif.

Untuk keberhasilan program ini diperlukan adanya reorientasi dalam pembinaan, Reorientasi itu meliputi pendekatan dan strategi pembinaan antara lain:<sup>21</sup>

1. Pembinaan dimulai dari apa yang dimiliki oleh para pengusaha itu sendiri untuk mengembangkan potensi yang ada.
2. Pengusaha kecil yang dianggap sebagai mahluk yang sakit yang perlu diobati.

---

<sup>21</sup> . Hadi Prayitno, M. Umar B, *Pembangunan Ekonomi Pedesaan*, (Yogyakarta: BPEF, 1987), hal. 69.

3. Kunci pembinaan terletak pada bidang pemasaran.

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi sukses dalam melaksanakan pembinaan usaha kecil antara lain:

1. Pembinaan yang hampir sama dengan prakteknya.
2. Strategi pembangunan yang saling berkesinambungan.
3. Pemilihan metode pendekatan penyampaian yang tepat.
4. Bakat alam dan pengalaman peserta.
5. Disiplin keras merupakan faktor penentu dalam keberhasilan suatu usaha.

b) Tujuan Pembinaan Usaha Kecil

Tujuan pembinaan usaha kecil adalah untuk menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan berwirausaha agar menjadi usaha yang mandiri, menciptakan lapangan kerja baru, meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat, menumbuhkan sikap kemandirian.

f. Bentuk-bentuk Pengembangan Usaha Kecil

1. Peningkatan Sumber Daya Manusia

Dalam meningkatkan Usaha kecil diperlukan sumber daya manusia yang handal dalam merumuskan strategi bisnis, karena dengan skill yang baik tentu akan mencapai sasaran yang baik. Dalam pembinaan ini yang ditekankan adalah sumber daya manusianya. Pada dasarnya manusia mempunyai potensi untuk

berkembang, sehingga skill tanpa harus diraih melalui bangku sekolah yang tinggi<sup>22</sup>.

## 2. Pembiayaan/ Pemberian Modal

Pembiayaan/ Pemberian modal merupakan bantuan dalam meningkatkan perkembangan usaha, dengan adanya modal diharapkan akan menambah besar usahanya. Dengan pengembangan usaha melalui pembiayaan atau pemberian modal diharapkan akan meningkatkan pendapatan usaha yang selama ini kurang baik. Dengan bantuan modal ini akan menambah semangat dalam mengembangkan usahanya karena dituntut untuk mengembalikan pinjaman.

Pembiayaan/ pemberian modal bagi usaha kecil bertujuan untuk membiayai nasabah yang diketahui kredibilitas dan bonafiditasnya serta diharapkan usaha yang dikelolanya cukup fesaibel dan profibel.<sup>23</sup> Nasabah yang dalam hal ini adalah para pengusaha kecil yang akan diberikan pembiayaan atau modal hendaklah memiliki syarat-syarat sebagai berikut:<sup>24</sup>

### a. Syarat-syarat kelayakan

Nasabah harus memiliki status kelayakan hukum untuk melakukan kontrak, antara lain:

1. Berumur minimal 21 tahun dan maksimal 55 tahun.

<sup>22</sup> . Pranowo, *Log Cit*, hal. 45.

<sup>23</sup> . Muhammad, *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Syariah*, (Yogyakarta: UII Press, 2000), hal. 19.

<sup>24</sup> . *Ibid*, hal. 20-25.

2. Berakal sehat.
  3. Tidak dalam keadaan bangkrut.
  4. Nasabah harus menjalankan usahanya sesuai dengan syariah islam baik secara status organisasi maupun dalam segenap menjalankan usahanya.
- b. Kemampuan membayar, meliputi:
1. Mengingat kemampuan membayar merupakan pendapatan dari hasil usaha yang didapatkan oleh nasabah, lembaga harus sampai kepada suatu keyakinan bahwa berdasarkan usaha tersebut memenuhi tugas finansialnya.
  2. Integritas nasabah harus memuaskan dan dapat dibuktikan serta tidak terdapat perbedaan dengan pengalaman dimasa silam yang bersangkutan.
  3. Nasabah yang bersangkutan haruslah pemegang rekening dilembaga tersebut minimal dalam waktu 6 bulan terakhir, jumlah simpanan hendaklah memadai sesuai dengan besarnya pembiayaan/pijaman modal dalam usahanya.
- c. Dari segi usaha, faktor yang mempengaruhi sebagai berikut:
1. Volume penjualan.
  2. Harga jual.
  3. Biaya dan pengeluaran.

d. Margin pembiayaan

1. Nisbah bagi hasil antara nasabah dan lembaga harus ditetapkan sebelum penandatanganan pembiayaan. Nisbah ditentukan sesuai dengan kesepakatan bersama.
2. Lembaga dalam menentukan berapa besar nisbah bagi hasil yang akan diterimanya hendaklah memperhitungkan besar biaya dana (keuntungan untuk penabung dan deponan) serta biaya operasional lainnya.
3. Dalam menentukan jumlah keuntungan yang akan dibagikan seandainya perjanjian merupakan kerja sama murni dalam bentuk proyek maka hendaklah memperhitungkan sebelum dikenakan pajak. Seandainya nisbah merupakan PT maka kebijaksanaan perusahaan dalam membagikan deviden hendaklah dijadikan pertimbangan.

e. Agunan

Jaminan dapat diambil untuk menjaga agar nasabah benar-benar melaksanakan usahanya dengan baik. Jaminan baru dapat dicairkan setelah nasabah benar-benar menyalahi persetujuan yang menjadi sebab utama kerugian.

3. Mitra Usaha

Mitra usaha adalah jalinan kerja sama antara pengusaha dengan produsen sebagai tenaga kerja. Sedangkan BPR Syariah

sebagai koordinator pelaksana. Disini ada unsur kebersamaan antara pengelola bank dengan pengusaha kecil. Mitra usaha yang dilakukan adalah dengan cara menjalin kerja sama dengan pengusaha yang sukses, sehingga dengan demikian akan menambah pendapatan ekonomi diantara keduanya.

g. Unsur-Unsur Pembinaan Usaha Kecil

1. Subyek pembinaan.

Yang dimaksud dengan subyek pembinaan adalah orang-orang yang melaksanakan tugas-tugas pembinaan, baik perorangan, organisasi maupun badan-badan lain.

2. Obyek pembinaan.

Obyek pembinaan adalah individu atau kelompok individu yang tergabung dalam wadah organisasi, adapun yang menjadi obyek pembinaan adalah para pedagang kecil.

3. Materi pembinaan.

Materi pembinaan usaha kecil adalah ajaran-ajaran tentang kewiraswastaan, agar mereka mampu menjadi seorang wiraswastawan yang mandiri. Adapun materi pembinaan usaha kecil adalah :

- a. Materi yang membahas secara teoritis.
- b. Materi yang berkaitan secara praktis.



#### 4. Metode pembinaan.

Metode pembinaan adalah cara kerja yang bersistem untuk memudahkan pelaksanaan suatu kegiatan guna mencapai suatu tujuan yang ditentukan. Metode pembinaan dapat dibagi menjadi dua yaitu metode penyuluhan dan praktek.

#### 5. Sarana pembinaan.

Yang dimaksud dengan sarana pembinaan adalah segala perlengkapan yang diperlukan untuk terlaksananya suatu tujuan pembinaan baik secara materiil maupun imateriil.

### G. Metodologi Penelitian

Metode penelitian adalah cara bertindak menurut sistem aturan atau tatanan yang bertujuan agar praktis terlaksana secara rasional dan terarah sehingga dapat mencapai hasil yang optimal.<sup>25</sup> Penelitian adalah pencarian fakta menurut metode obyektif yang jelas, untuk menemukan fakta dan menghasilkan dalil atau hukum.<sup>26</sup> Adapun langkah-langkah penelitian ini adalah sebagai berikut:

#### 1. Penentuan subyek dan obyek penelitian

Subyek penelitian adalah keseluruhan dari sumber informasi yang dapat memberikan data yang sesuai dengan masalah yang diteliti.<sup>27</sup>

Ditinjau dari wilayahnya, penelitian ini hanya meliputi penelitian yang

---

<sup>25</sup> . Anton H Bakker, *Metode Penelitian Filsafat*, (Jakarta: Ghalia Indonesia, 1986), hal. 6.

<sup>26</sup> . Muhammad Nadzir, *Metode penelitian*, (Jakarta: Ghalia Indonesia, 1998), hal. 14.

<sup>27</sup> . Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, (Jakarta: Bina Aksara, 1989), hal. 143.

jumlahnya hanya satu, yaitu PT. BPR Syariah Asad Alif Ngadirejo Temanggung.

Dalam penelitian ini yang menjadi sumber informasi adalah:

- a. Pengelola PT. BPR Syariah Asad Alif.
- b. Para staf administrasi.
- c. Para pengusaha kecil yang dikembangkan oleh PT. BPR Syariah Asad Alif
- d. Para mitra usaha.

Adapun obyek penelitiannya adalah pelaksanaan pembinaan usaha kecil, meliputi:

- a. Peningkatan sumber daya manusia para pengusaha kecil di pasar Ngadirejo.
- b. Pemberian modal usaha kepada pengusaha kecil di pasar Ngadirejo.
- c. Mitra usaha PT. BPR Syariah Asad Alif.
- d. Keberhasilan PT. BPR Syariah Asad Alif dalam mengembangkan usaha kecil dipasar ngadirejo.

## 2. Metode pengumpulan data

Alat pengumpul data adalah cara yang dipakai oleh peneliti dalam rangka memperoleh data yang lengkap, obyektif dan dapat dipertanggung jawabkan kebenarannya. Dalam pengumpulan data yang relevan dengan penelitian ini yaitu menggunakan metode:

a. Metode observasi

Metode observasi adalah pengamatan dan pencacatan secara sistematis terhadap fenomena-fenomena yang diselidiki<sup>28</sup> Dalam hal ini penulis melakukan pencataan dan pengamatan terhadap proses pengembangan usaha kecil para pedagang di pasar Ngadirejo Temanggung.

Teknik observasi yang penulis gunakan yaitu observasi non partisipatif yaitu penulis tidak terlibat langsung dengan obyek yang diteliti, meskipun dalam melakukan observasi ini peneliti berada ditempat yang sama dengan sumber data.

b. Metode *Interview*

Metode *interview* adalah metode pengumpulan data dengan tanya jawab sepihak yang dikerjakan dengan sistematis dan berlandaskan pada tujuan penelitian.<sup>29</sup> Ini merupakan teknik atau cara pengumpulan data dengan jalan tanya jawab langsung yang terdiri dari dua orang yang berhadapan-hadapan tetapi dalam kedudukannya berbeda yaitu antara penulis dengan subyek peneliti yang telah ditentukan.

Adapun *interview* yang penulis gunakan adalah *interview* bebas terpimpin, yaitu penulis memberikan kebebasan kepada responden untuk berbicara dan memberikan keterangan yang diperlukan penulis melalui pertanyaan-pertanyaan yang diberikan. *Interview* ditujukan kepada para pengelola PT. BPR Syariah Asad Alif, para staff

---

<sup>28</sup> . Winarno Surahman, *Pengantar Penelitian Ilmiah*, (Bandung: Tarsito, 1982), Hal.136.

<sup>29</sup> . Sutrisno Hadi, *Metodologi Research*, (Yogyakarta: Yayasan Penerbit Fakultas Psikologi UGM, 1997), hal. 82.

administrasi, dan pengusaha kecil sebagai informan untuk mengumpulkan data-data tentang gambaran umum dan usaha PT. BPR Syariah Asad Alif dalam mengembangkan usaha kecil.

c. Metode dokumentasi

Metode dokumentasi adalah penyelidikan ditujukan pada penguraian dan penjelasan apa yang telah lalu melalui sumber-sumber dokumen.<sup>30</sup>

Penelitian ini digunakan untuk meneliti dokumen-dokumen atau arsip-arsip yang ada hubungannya dengan penelitian. Adapun yang diperoleh dari dokumen tersebut adalah data-data tentang gambaran umum PT. BPR Syariah Asad Alif, antara lain untuk mengamati struktur organisasi, sejarah berdirinya, serta untuk memperoleh data-data tentang pedagang kecil.

3. Metode analisa data

Analisa data adalah proses akhir dari suatu penelitian setelah masalah-masalah penelitian dirumuskan, maka langkah selanjutnya adalah menganalisa data untuk dapat disederhanakan kedalam bentuk yang mudah dibaca dan diinterpretasikan.<sup>31</sup> Penelitian yang dilakukan adalah penelitian kualitatif, maka analisa data yang digunakan penulis adalah deskriptif berupa data-data tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang diamati.<sup>32</sup> Setelah data terkumpul kemudian dikelompokkan

---

<sup>30</sup> Winarno Surahman, *Op Cit*, hal. 132.

<sup>31</sup> Masri Singarimbun, *Metode penelitian Survei*, (Jakarta: LP3ES, 1989), hal. 263.

<sup>32</sup> Lexi Moloeng, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Remaja Rosda Karya, Cet ke 17, 2002), hal 126.

untuk selanjutnya di interpretasikan logika yang sesuai dengan kerangka teoritik yang ada.

Menurut Miles Huberman A. Michail, data kualitatif analisisnya tetap menggunakan kata-kata yang disusun kedalam teks yang diperluas melalui tiga alur kegiatan yang terjadi secara bersama-sama, berulang-ulang, dan terus menerus, yaitu: Reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.<sup>33</sup>

- a. Reduksi data adalah kegiatan menajamkan, menggolongkan, mengarahkan, membuang yang tidak perlu dan memilih bagian yang penting sesuai dengan masalah penelitian.
- b. Penyajian data diartikan sebagai kegiatan untuk menyusun informasi yang memberi kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan. Dengan penyajian data akan dipahami apa yang terjadi, apa yang harus dilakukan dan lebih jauh lagi menganalisisnya atau mengambil tindakan berdasarkan atas pemahaman yang didapat dari penyajian-penyajian tersebut.
- c. Penarikan kesimpulan, langkah ini menyangkut interpretasi penelitian, yaitu menggambarkan maksud dari data yang ditampilkan, cakupan dari cara yang dipergunakan sangat beragam mulai dari perbedaan dan perbandingan yang tipologis dan meluas, pencatatan tema dan pengelompokan.

---

<sup>33</sup> . Miles Huberman A. Michail, *Analisa Data Kualitatif*, (Yogyakarta: UUI Press, 1992), hal 16.



STATE ISLAMIC UNIVERSITY  
**SUNAN KALIJAGA**  
YOGYAKARTA

## **BAB IV**

### **PENUTUP**

Sebagai penutup dari skripsi ini, maka akan dikemukakan beberapa kesimpulan dari seluruh uraian terdahulu. Dalam bab ini, penulis juga akan mengemukakan saran-saran yang dianggap sebagai sumbangan pemikiran terhadap PT. BPR Syariah Asad Alif.

#### **A. Kesimpulan**

Kesimpulan yang dapat diambil dari penelitian mengenai usaha PT. BPR Syari'ah Asad Alif adalah sebagai berikut:

1. Usaha PT. BPR Syari'ah Asad Alif dalam mengembangkan usaha kecil para pedagang kecil di pasar Ngadirejo, ini difokuskan pada beberapa aspek, peningkatan sumber daya manusia, pemberian modal dan menjalin mitra usaha dengan pengusaha yang sudah berhasil dalam usahanya. Unsur-unsur pembinaanya meliputi subyek pembinaan, obyek pembinaan, meteri pembinaan, metode pembinaan, serta sarana pembinaan.
2. Peningkatan sumber daya manusia di PT. BPR Syariah Asad Alif kepada pedagang kecil di pasar Ngadirejo yaitu dengan memberikan pelatihan tentang kewirausahaan, meningkatkan ketrampilan teknis dan manajerial. Subyek pembinaanya adalah nasabah yang sudah berhasil dalam usahanya yaitu dengan memberikan suatu bimbingan motivasi kepada mereka dengan tujuan untuk meningkatkan daya kreasi dan daya cipta dalam diri mereka, obyek pembinaanya pedagang kecil di pasar Ngadirejo, materi

pembinaanya tentang kewirausahaan serta metode yang digunakan adalah, metode praktek, penyuluhan dan pemasaran.

3. PT.BPR Syariah Asad Alif dalam memberikan modal usaha kepada pedagang kecil di pasar Ngadirejo yaitu setelah mereka mengajukan proposal sesuai dengan syarat-syarat yang sudah ditentukan dari PT.BPR Syariah Asad Alif dan sudah ditentukan study kelayakannya, serta sudah lengkap secara administrative, kemudian team dari PT. BPR Syariah Asad Alif melakukan bimbingan dan pembinaan usaha supaya usaha yang dijalankan dapat berjalan dengan lancar.
4. Dalam menjalin mitra usaha PT.BPR Syariah Asad Alif mengadakan kerja sama dengan pengusaha yang sudah sukses, dimana produsen dari nasabah PT. BPR Syariah Asad Alif sebagai koordinator dan pengusaha sebagai tenaga marketing. Subyek pembinaan mitra usaha ini adalah pengusaha yang sudah sukses dan PT. BPR Syariah Asad Alif sebagai koordinator atau pengawas dan pengusaha sebagai tenaga marketing. Kemudian obyek mitra usaha ini adalah pedagang kecil di pasar Ngadirejo.
5. Adapun yang menjadi faktor pendukung keberhasilan dari pelaksanaan pembinaan atau bimbingan usaha di PT. BPR Syariah Asad Alif adalah adanya faktor pembinaan, sarana serta obyek itu sendiri yang saling mendukung, sertakerja sama yang baik dari berbagai pihak .



## B. Saran-saran

Setelah memperhatikan uraian-uraian serta keterangan-keterangan yang diperoleh dari lokasi penelitian mengenai usaha PT. BPR Syariah Asad Alif dalam pengembangan usaha kecil di pasar Ngadirejo, maka penulis memandang perlu untuk memberi saran-saran yang mungkin dapat memberikan kontribusi bagi pihak-pihak yang bersangkutan.

Adapun saran-saran yang dapat penulis dalam penelitian ini adalah:

1. Hendaknya para nasabah PT. BPR Syari'ah Asad Alif harus selalu melakukan evaluasi atas kebijakan-kebijakan yang diambil dan jalannya kebijakan tersebut sebagai peringatan bagi pengambilan kebijakan-kebijakan baru, pelaksanaan serta hasil-hasilnya agar proses pencapaian tujuannya bisa berjalan dengan lancar.
2. Perkuat persatuan dan kesatuan antar pengelola BPR, antar pengelola dengan nasabah dan antar pengelola BPR dengan masyarakat untuk sama-sama memiliki komitmen bagi pengembangan ekonomi Islam berdasarkan syari'ah Islam yang memiliki prinsip saling menguntungkan sehingga mampu menghapus kesenjangan sosial dan memperkuat *ukhuwwah Islamiyah*.
3. Masyarakat umumnya dan pengusaha kecil khususnya diharapkan dapat bersatu untuk sama-sama berjuang dengan prinsip saling menguntungkan yang mengakibatkan dampak kemajuan serta aktif untuk mencari informasi mengenai hal-hal yang dapat membantu pengembangan dirinya.

### C. Penutup

Alhamdulillah, puji syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayahnya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Dengan rendah hati dan penuh harap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis pribadi dan para pembaca.

Penulis sadar bahwa skripsi ini masih terdapat banyak kekurangan dan jauh dari sempurna, oleh karena itu kritik dan saran yang membangun untuk perbaikan di masa yang akan datang sangat penulis harapkan.



STATE ISLAMIC UNIVERSITY  
**SUNAN KALIJAGA**  
YOGYAKARTA

## DAFTAR PUSTAKA

- Agus, Rustannudin, *Buku Pedoman Kuliah Mahasiswa Untuk Mata Ajaran Pendidikan Agama Islam*, PT Raja grafindo Persada, Jakarta, 1993.
- Anaroga, Pandji, Djoko Sudantoko, *Koperasi, Kewirausahaan, dan Usaha Kecil*, PT Rineka Cipta, Jakarta, 2002.
- Arikunto, Suharsini, *Prosedur Penelitian Suatu Praktek*, PT Rineka Cipta, Jakarta, 1999.
- Bakker, Anton H, *Metode Penelitian Filsafat*, ghalia Indonesia, Jakarta, 1986.
- Bachtiar, Wardi, *Metodologi Penelitian Ilmu Dakwah*, Logos, Jakarta, 1997.
- Departemen Agama Republik Indonesia, *Al Quran dan Terjemahnya*, CV Penerbit J-Art, 2003.
- Djisman S, Samuel, *Kemandirian, Kesinambungan dalam Pembangunan Nasional dan Bisnis*, PT sinar Agape, Jakarta, 1991.
- Hadi, Sutrisno, *Metodologi Research*, Yayasan Penerbit Fakultas Psikologi UGM, Yogyakarta, 1997.
- Huberman A Michail, Miles, *Analisa Data Kualitatif*, UII Press, Yogyakarta, 1992.
- Karnaen, HM Syafi'i, *Apa dan Bagaimana Bank Islam*, Dana Bhakti Wakaf, Yogyakarta, 1992.
- Kartasapoetra G, *Praktek Pengelolaan Koperasi*, Rineka Cipta, Jakarta, 1989.
- Lubis K, Suhrawardi, *Hukum Ekonomi Islam*, Sinar Grafika, Jakarta, 2000.
- Machendrawati, Nanih, Agus Ahmad Syae'i, *Pengembangan Masyarakat Islam*, PT Remaja Rosda Karya, Bandung, 2001.
- Moloeng, Lexi, *Metode Penelitian Kualitatif*, PT Remaja Rosda Karya, Bandung, Cet ke 17, 2002.
- Muhammad, *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Syariah*, UII Press, Yogyakarta, 2000.
- Nadzir, Muhammad, *Metode Penelitian*, Ghalia Indonesia, Jakarta, 1998.

- Poerwadarminta, W.J.S, *Kamus Umum Bahasa Indonesia*, PN Balai Pustaka, Jakarta, 1976.
- Prayitno, Hadi, M. Umar. B, *Pembangunan Ekonomi Pedesaan*, BPEF, Yogyakarta, 1987.
- Pranowo, *Ekonomi Kerakyatan (Sebuah Pemberdayaan Rakyat Kecil)*, Unit Penerbitan Fak Ekonomi UCY, Yogyakarta, 2002.
- Sudarsono, Heri, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah deskripsi dan ilustrasi*, Ekonisia, Yogyakarta, 2003.
- Sumantri, Anni Chairani, *Naskah Akademis Peraturan Perundang-Undangan Tentang Perlindungan Usaha Kecil, Badan Pembinaan Hukum Nasional, Departemen Kehakiman*, Jakarta, 1997/1998.
- Singarimbun, Masri, *Metode Penelitian Survei*, LP3ES, Jakarta, 1989.
- Suyatno, Thomas, dkk, *Dasar-Dasar Perkreditan*, PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta, 1991.
- Sumitro, Warkum, *Asas-Asas Perbankan Islam dan Lembaga-Lembaga Terkait*, PT Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2002.
- Surahman, Winarno, *Pengantar Penelitian Ilmiah*, Tarsito, Bandung, 1982.
- Tohar M, *Membuka Usaha Kecil*, Kanisius, Yogyakarta, 2000.
- Tim Penyusun Kamus Pusat Pembinaan dan Pengembangan Bahasa Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Balai Pustaka, Jakarta, 1995.
- Tjiptoadinugroho, R, *Perbankan Masalah Perkreditan, Penghacatan, Analisis dan Pemuntun*, Pradya Paramitha, Jakarta, 1995.
- The', Aman, Edi Putra, *Kredit Perbankan Suatu Tinjauan Yuridis*, Liberty, Yogyakarta, 1989.
- Zain, Badudu, *Kamus Umum Bahasa Indonesia*, Pustaka Sinar Harapan, Jakarta, 1996.