

**STRATEGI BPRS PERMODALAN NASIONAL MADANI
(PNM) PATUH BERAMAL MATARAM DALAM
PEMBIAYAAN USAHA MIKRO (UM)**



OLEH:
GATOT SUHIRMAN, S.H.I.
NIM: 08.233.453

TESIS

**Diajukan kepada Program Pascasarjana UIN Sunan Kalijaga
Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat guna Memperoleh
Gelar Magister Studi Islam**

YOGYAKARTA

2010

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Gatot Suhirman, S.H.I.

NIM : 08.233.453

Jenjang : Magister

Program Studi : Hukum Islam

Konsetrasi : Keuangan dan Perbankan Syari'ah

Menyatakan bahwa naskah tesis ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Yogyakarta, 16 Juni 2010

Saya yang menyatakan,



Gatot Suhirman, S.H.I

NIM: 08.233.453



KEMENTERIAN AGAMA RI
UIN SUNAN KALIJAGA
PROGRAM PASCASARJANA
YOGYAKARTA

PENGESAHAN

Tesis berjudul : STRATEGI BPRS PERMODALAN NASIONAL MADANI
(PNM) PATUH BERAMAL MATARAM DALAM
PEMBIAYAAN USAHA MIKRO (UM)

Nama : Gatot Suhirman, S.H.I.

NIM : 08.233.453

Prodi : Hukum Islam

Konsentrasi : Keuangan dan Perbankan Syari'ah

Tanggal Ujian : 28 Juni 2010

telah dapat diterima sebagai salah satu syarat memperoleh gelar Magister Studi Islam.



Prof. Dr. H. Iskandar Zulkarnain,
NIP. 19490914 197703 1 001

PERSETUJUAN TIM PENGUJI UJIAN TESIS

Tesis berjudul : STRATEGI BPRS PERMODALAN NASIONAL MADANI
(PNM) PATUH BERAMAL MATARAM DALAM
PEMBIAYAAN USAHA MIKRO (UM)

Nama : Gatot Suhirman, S.H.I.

NIM : 08.233.453

Prodi : Hukum Islam

Konsentrasi : Keuangan dan Perbankan Syari'ah

telah disetujui tim penguji ujian munaqosah

Ketua : Prof. Dr. H. Nizar Ali, M.Ag.

()

Sekretaris : Drs. Mochamad Sodik, S.Sos., M.Si.

()

Pembimbing/Penguji : Prof. Dr. H. Abd. Salam Arief, M.A.

()

Penguji : Dr. Hamim Ilyas, M.A.

()

diuji di Yogyakarta pada tanggal 28 Juni 2010

Waktu : 11.30 – 12.30 WIB

Hasil/Nilai : A- / 3,50

Predikat : Memuaskan/Sangat Memuaskan/Cumlaude*

NOTA DINAS PEMBIMBING

Kepada Yth.

Direktur Program Pascasarjana

UIN Sunan Kalijaga

Yogyakarta

Assalamu'alaikum wr. wb.

Setelah melakukan bimbingan, arahan, dan koreksi terhadap penulisan tesis yang berjudul:

STRATEGI BPRS PERMODALAN NASIONAL MADANI (PNM) PATUH BERAMAL MATARAM DALAM PEMBIAYAAN USAHA MIKRO (UM)

yang ditulis oleh:

Nama : Gatot Suhirman, S.H.I.

NIM : 08.233.453

Prodi : Hukum Islam

Konsentrasi : Keuangan dan Perbankan Syari'ah

saya berpendapat bahwa tesis tersebut sudah dapat diajukan kepada Program Pascasarjana UIN Sunan Kalijaga untuk diujikan dalam rangka memperoleh gelar Magister Studi Islam dalam Ilmu Hukum Islam.

Wassalamu'alaikum wr. wb.

Yogyakarta, 17 Juni 2010

Pembimbing,



Prof. Dr. H. Abd. Salam Arief, M.A.

NIP: 19490521 198303 1 001

ABSTRAK

Tesis ini mengkaji tentang strategi BPRS Permodalan Nasional Madani (PNM) Patuh Beramal Mataram dalam Pembiayaan Usaha Mikro (UM). Alasan memilih topik ini karena, bagi bank (syari'ah), UM merupakan peluang sekaligus tantangan. Di satu sisi, realita UM yang merupakan mayoritas pelaku usaha adalah pangsa pasar yang amat potensial dan demikian menjanjikan bagi bank syari'ah dalam rangka meraih keuntungan. Akan tetapi, di sisi lain, bank syari'ah dihadapkan pada kondisi yang tak mudah untuk bisa memberikan pembiayaan kepada UM karena dianggap berisiko tinggi disebabkan segala kekurangan dan keterbatasannya sehingga tak memenuhi kualifikasi untuk dibiayai (*unbankable*).

Dengan demikian, permasalahan akademik yang diangkat dalam tesis ini antara lain: 1) bagaimana strategi pembiayaan yang dilakukan BPRS PNM Patuh Beramal Mataram dalam memberikan pembiayaan kepada sektor Usaha Mikro (UM)?, dan 2) bagaimana pola pengembangan Usaha Mikro (UM) yang dilakukan oleh BPRS PNM Patuh Beramal Mataram dalam rangka memberdayakan mereka?

Jenis penelitian ini adalah studi lapangan (*field research*) yang mengambil lokasi di BPRS PNM Patuh Beramal, Mataram, Nusa Tenggara Barat. Sifat penelitian adalah deskriptif-analitik, serta pendekatan yang dipakai adalah pendekatan normatif-evaluatif. Pengumpulan data dilakukan dengan cara interview atau wawancara, observasi atau pengamatan dan dokumentasi. Sedangkan teori yang dipakai untuk membedah pokok permasalahan yang ada adalah teori analisis pembiayaan dengan metode kualitatif.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa: *pertama*, BPRS PNM Patuh Beramal Mataram, NTB., melakukan strategi yang unik dalam memberikan pelayanan pembiayaan kepada nasabah dari sektor UM. Setiap nasabah harus *bankable* memang merupakan syarat mutlak sebelum memperoleh pembiayaan dari BPRS PNM Patuh Beramal Mataram, karenanya analisis pembiayaan yang ketat tetap dilakukan oleh BPRS PNM Patuh Beramal Mataram sebagai bentuk kehati-hatian sebelum memberikan pembiayaan kepada mereka. Namun demikian, ada dua jenis nasabah UM yang memperoleh pembiayaan permodalan dari BPRS PNM Patuh Beramal Mataram: 1) *bankable* normal-formal, dan 2) *bankable* setelah mendapatkan pembinaan dari PT. PNM yang menjadi mitra BPRS PNM Patuh Beramal Mataram. Bagi nasabah yang termasuk *bankable* normal-formal akan langsung diterima sebagai nasabah yang layak untuk menerima pembiayaan. Sedangkan, untuk nasabah (UM) yang pada awalnya dianggap tidak layak (*unbankable*), tidak serta merta langsung ditolak secara mentah-mentah, tapi BPRS PNM Patuh Beramal Mataram akan memintakan bantuan mitranya yakni PT. PNM untuk membina mereka terlebih dahulu sehingga bisa *bankable* dan pada akhirnya dapat akses dan menjadi nasabah BPR Syari'ah PNM Patuh Beramal Mataram untuk memperoleh pembiayaan permodalan.

Kedua, Pola pengembangan dan pemberdayaan Usaha Mikro (UM) dengan memberikan pembiayaan oleh BPRS PNM Patuh Beramal Mataram hampir secara keseluruhan dilakukan dengan prinsip jual-beli *murābahah*. Hal ini terlihat pada beberapa produk pembiayaan yang diberikan kepada mereka, meski dengan nama produk yang berbeda-beda, yakni Produk Pembiayaan *Murābahah*, Pembiayaan Usaha/Pembiayaan Modal Kerja Syari'ah dan Pembiayaan Syari'ah pro Mikro, namun semuanya tetap dengan menggunakan akad *murābahah*.

Sementara itu, pembiayaan dengan prinsip bagi-hasil yakni: *mudārabah*, *musyārakah*, dan pembiayaan dengan prinsip jual-beli, dengan skema *bai' as-Salam*, *bai' al-*Istiṣna**, sampai dengan tahun 2010 belum pernah direalisasikan. Demikian juga halnya untuk transaksi dengan skim *ijārah* juga belum bisa diaplikasikan.

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN

Penulisan transliterasi Arab-Latin dalam penulisan skripsi ini menggunakan pedoman transliterasi dari keputusan bersama Menteri Agama RI dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI Nomor 158 tahun 1987 dan 0543.b/UU/1987, tanggal 22 Januari 1988.

Secara garis besar uraiannya adalah sebagai berikut:

A. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Keterangan
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba'	B	Be
ت	Ta'	T	Te
ث	Sa'	Ş	Es (titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ha	ჰ	Ha (titik di bawah)
خ	Kha'	Kh	Ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Zal	ჰ	Zet (titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	Es dan Ye
ص	Shad	ჰ	Es (titik di bawah)
ض	Dhad		De (titik di bawah)

ٿ	Tha	ڏ	Te (titik di bawah)
ڦ	Zha	ڦ	Zet (titik di bawah)
ڻ	‘Ain	ڙ	Koma terbalik (di atas)
ڻ	Ghain	‘-	Ge
ڻ	Fa	G	Ef
ڦ	Qaf	F	Qi
ڪ	Kaf	Q	Ka
ڻ	Lam	K	El
ڻ	Mim	L	Em
ڻ	Nun	M	En
ڻ	Wau	N	We
ڻ	Ha’	W	Ha
ڻ	Hamzah	H	Apostrof
ڻ	Ya	‘-	Ye
		Y	

B. Konsonan Rangkap

Konsonan rangkap yang disebabkan *Syaddah* ditulis rangkap.

Contoh : **ڙڻ** ditulis *nazzala*.

ڙڻ ditulis *bihinna*.

C. Vokal Pendek

Fathah (́) ditulis a, *Kasrah* (ۚ) ditulis I, dan *Dammah* (ۖ) ditulis u.

Contoh : **اَحْمَدٌ** ditulis *ahmada*.

رفق ditulis *rafiqa*

صلح ditulis *saluha*.

D. Vokal Panjang

Bunyi a panjang ditulis a, bunyi I panjang ditulis I dan bunyi u panjang ditulis u, masing-masing dengan tanda hubung (-) di atasnya.

1. Fathah + Alif ditulis a

فلا ditulis *fala*

2. Kasrah + Ya' mati ditulis i

ميثاق ditulis *mīṣāq*

3. Dammah + Wawu mati ditulis u

أصول ditulis *uṣūl*

E. Vokal Rangkap

1. Fathah + Ya' mati ditulis ai

الزحيلي ditulis *az-Zuḥaylī*

2. Fathah + Wawu mati ditulis au

طوق ditulis *tauq*

F. Ta' Marbutah di Akhir Kata

Bila dimatikan ditulis h. Kata ini tidak berlaku terhadap kata 'Arab yang sudah diserap ke dalam bahasa Indonesia seperti: salat, zakat dan sebagainya kecuali bila dikehendaki *lafaz* aslinya.

Contoh : بداية المجهد ditulis *Bidāyah al-Mujtahid*

G. Hamzah

1. Bila terletak di awal kata, maka ditulis berdasarkan bunyi vokal yang mengiringinya.

إِنْ ditulis *inna*

2. Bila terletak di akhir kata, maka ditulis dengan lambang apostrof (').

وَطْءٌ ditulis *wat'un*

3. Bila terletak di tengah kata dan berada setelah vokal hidup, maka ditulis sesuai dengan bunyi vokalnya.

رَبَّابٌ ditulis *raba'ib*

4. Bila terletak di tengah kata dan dimatikan, maka ditulis dengan lambang apostrof (').

تَأْخُذُونَ ditulis *ta'khużūna*.

H. Kata Sandang Alif + Lam

1. Bila diikuti huruf *qamariyah* ditulis al.

الْبَقَرَةُ ditulis *al-Baqarah*.

2. Bila diikuti huruf *syamsiyah*, huruf ی diganti dengan huruf *syamsiyah* yang bersangkutan.

النَّسَاءُ ditulis *an-Nisā'*.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الْحَمْدُ لِلَّهِ الَّذِي أَنْعَمَ عَلَيْنَا بِنَعْمَةِ الإِيمَانِ وَالْإِسْلَامِ. أَشْهَدُ أَنْ لَا إِلَهَ إِلَّا اللَّهُ وَأَشْهَدُ أَنْ
مُحَمَّداً رَسُولُ اللَّهِ. وَالصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ عَلَى سَيِّدِنَا مُحَمَّدٍ وَعَلَى آلِهِ وَصَحْبِهِ وَمَنْ تَبَعَهُمْ
بِالْحَسَنَاتِ إِلَى يَوْمِ الدِّينِ. أَمَّا بَعْدُ

Segala puji bagi Allah yang telah memberikan nikmat iman dan Islam.

Sehingga dengan nikmat tersebut semoga kita lebih bisa untuk memahami Agama-Nya. Sholawat serta salam semoga senantiasa tercurah kepada jujungan Nabi Muhammad SAW, keluarga, dan para sahabat yang telah membimbing umatnya ke arah yang lebih baik, sehingga sampai saat ini umatnya dapat merasakan nikmatnya Islam.

Penulis bersyukur kepada Allah SWT, karena dengan pertolongan, 'inayah serta hidayah-Nya jualah penulis dapat menyelesaikan tesis dengan judul: "Strategi BPRS Permodalan Nasional Madani (PNM) Patuh Beramal Mataram dalam Pembiayaan Usaha Mikro (UM)" ini guna memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar Master strata dua dalam Ilmu Agama Islam Program Studi Hukum Islam Konsenterasi Keuangan dan Perbankan Syari'ah, UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.

Penulis juga menyadari akan banyaknya kekurangan yang terdapat dalam tesis ini. Karenanya penulis senantiasa mengharapkan saran dan kritik yang membangun dari berbagai pihak.

Dengan penuh kesadaran, penulisan tesis ini tidak akan terwujud tanpa adanya bantuan, bimbingan dan motivasi dari berbagai pihak. Oleh karenanya

dengan segala kerendahan hati penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H.M. Amin Abdullah, M.A., selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta.
2. Bapak Prof. Dr. H. Iskandar Zulkarnain selaku Direktur Program Pascasarjana Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta.
3. Bapak Prof. Dr. H. Abd. Salam Arief, M.A., selaku ketua Program Studi Hukum Islam Program Pascasarjana UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta merangkap pembimbing penulis, yang telah berkenan meluangkan waktunya dalam memberikan bimbingan, arahan, saran-saran serta koreksi dalam penulisan tesis ini.
4. Bapak/Ibu Guru Besar dan Dosen Konsentrasi Keuangan dan Perbankan Syari'ah yang telah memberikan bekal ilmu kepada penyusun. Penyusun menghaturkan rasa terima kasih yang mendalam atas pemikiran dan arahan terhadap penyelesaian tesis ini.
5. Bapak/Ibu pengelola perpustakaan Program Pascasarjana UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta yang telah membantu dalam pengumpulan literatur.
6. Bapak/Ibu TU Program Pascasarjana yang telah memberikan kemudahan dan kelancaran administrasi dalam penyelesaian tesis ini.
7. Bapak/Ibu Direktur Utama, Direktur, Komisaris serta para staff pegawai BPR Syari'ah Patuh Beramal Mataram, Nusa Tenggara Barat, yang telah memberikan izin kepada penyusun untuk meneliti di tempatnya. Penyusun menghaturkan terima kasih yang mendalam atas kesabarannya membantu dan

menuntun penyusun untuk memperoleh data-data selama penelitian, sehingga tesis ini berhasil disusun.

8. Ayahandaku tercinta Amaq Mahnim dan Ibunda Inaq Khairun yang telah berjuang dengan segala kemampuan baik berupa materiil maupun spirituul untuk kelancaran studi bagi penyusun. Mudah-mudahan Allah swt. membalas dengan segala yang terbaik dari apa yang pernah kalian berikan. Jangan pernah lelah mendo'akan ananda ini semoga menjadi anak yang shalih, berbakti, pintar dan cerdas serta sukses di dunia maupun di akhirat kelak.
9. Kakak-kakakku Mahnim, Mahni, Meneh, Sainah dan adikku Rozy yang selalu menemani dan mewarnai hidupku. Terimakasih atas cinta kasih yang telah kalian berikan, tanpa kalian saudaramu ini tak kan pernah merasakan indah dan manisnya hidup. Ingat, perjuangan kita...!!!
10. Bapak Fadli Badrus, S.E., yang telah dengan ikhlas hati merelakan segala kesibukan dan waktunya demi kelancaran studi ananda, khususnya dalam hal finansial. Mudah-mudahan Allah membalas segala kebaikan dan keikhlasannya dengan yang terbaik. Semoga ananda menjadi anak yang sukses seperti yang bapak harapkan. Do'a ananda semoga ananda dapat membalas kebaikan bapak dengan yang lebih baik.
11. Bapak Masnun Tahir, S.Ag., M.Ag., terimakasih yang mendalam tiang haturkan atas segala bantuan dan "tantangannya" selama ini. Tanpa "tantangan" mungkin tesis ini tak akan terselesaikan.

Sahabat-sahabat seperjuangan Konsentrasi Keuangan dan Perbankan Syari'ah angkatan 2008. Juga Paman Kadus (Sanah) S.Pd.I Bye, Saiq Zubaidah dan

Milawati, Lalu Zahid, batur-batur Aliyah Uswatun Hasanah Cempaka Putih, terima kasih untuk semuanya. Kalian rampungkan cita-cita kalian untuk menikah duluan, aku *sich* masih terlalu muda, baru 23 tahun berjalan, untuk "berlayar" ke arah itu, aku mau menyelesaikan studi Doktor-ku dulu *friends*, mudah-mudahan aku bisa jadi Profesor termuda nanti, do'ain *yach* !!!

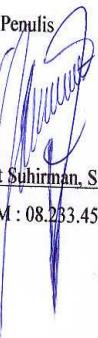
13. Bapak Supriyono, Ibu Sariyati, Mas Heru, Mbak Dewi, Ria, dan semua pihak yang telah membantu penyelesaian skripsi ini. Terima kasih.
14. Semua pihak yang tidak mungkin penulis sebutkan satu persatu yang telah membantu baik secara langsung maupun tidak langsung dalam penulisan skripsi ini.

Jazakumullah bi ahsanil jaza' atas semuanya. Semoga Allah SWT meridhai dan memberikan balasan yang berlipat ganda atas segala jasa-jasanya.

Demikianlah ucapan terima kasih ini penulis sampaikan, semoga tesis ini dapat bermanfaat khususnya bagi penulis sendiri dan bagi semua pembaca pada umumnya.

Yogyakarta, 03 Rajab 1943 H

16 Juni 2010 M

Penulis

Gatot Suhirman, S.H.I.
NIM : 08.233.453

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
PERNYATAAN KEASLIAN	ii
PENGESAHAN DIREKTUR	iii
PERSETUJUAN TIM PENGUJI.....	iv
NOTA DINAS PEMBIMBING	v
ABSTRAK.....	vi
PEDOMAN TRANSLITERASI.....	vii
KATA PENGANTAR.....	xi
DAFTAR ISI	xv
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Permasalahan	1
B. Rumusan Permasalahan	5
C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian.....	6
D. Kajian Pustaka	8
E. Kerangka Teoretik	13
F. Metode Penelitian	21
G. Sistematika Pembahasan	24
BAB II TINJAUAN UMUM TENTANG BPR SYARI'AH DAN REALITA USAHA MIKRO, KECIL DAN MENENGAH (UMKM) DI INDONESIA	26
A. BPR Syari'ah di Indonesia	26
1. Sejarah BPR Syari'ah di Indonesia.....	26

2. Karakteristik dan Dasar Pemikiran Beroperasinya BPR Syari'ah di Indonesia	32	
3. Tujuan Dan Strategi Usaha BPR Syari'ah.....	34	
4. Konsep dasar dan kegiatan operasional BPR syari'ah di Indonesia.....	35	
B. Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM):		
Definisi, Permasalahan, dan Peran Bank Syari'ah	45	
1. Pengertian Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)	45	
2. Permasalahan Umum UMKM	47	
3. Peran penting Perbankan Syari'ah dalam Mengembangkan Sektor UMKM	49	
BAB III BPR SYARI'AH PNM PATUH BERAMAL MATARAM DAN STRATEGI PEMBIAYAAN USAHA MIKRO (UM) 55		
A. Gambaran Umum BPRS PNM Patuh Beramal		55
1. Sejarah Singkat	55	
2. Visi, Misi dan Tujuan	57	
3. Struktur Organisasi	59	
4. Lokasi Kantor Pusat dan Sarana Pendukung Operasional Perusahaan	62	
5. Prinsip Operasional BPRS PNM Patuh Beramal.....	63	
6. Produk-produk BPRS PNM Patuh Beramal	65	
B. UMKM dalam pandangan BPR Syari'ah PNM Patuh Beramal..		70
1. Kriteria Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM).....	70	

2. Permasalahan UMKM.....	72
C. Strategi BPRS PNM Patuh Beramal dalam Upaya Pembiayaan	
Usaha Mikro (UM)	75
1. Menjalin Kemitraan dengan PT. Permodalan Nasional Madani (PT. PNM Persero).....	76
2. Rekayasa “Manajemen Pembiayaan” untuk Mencapai Usaha Mikro (UM) Berkembang dan berdaya	80
a. Penjaringan Calon Nasabah	81
b. Analisis Kelayakan Usaha Sektor Usaha Mikro (UM). ...	83
c. Produk-produk Pembiayaan untuk Usaha Mikro (UM) ...	87
d. Monitoring dan Penanganan Pembiayaan Bermasalah	93

BAB IV ANALISIS STRATEGI PEMBIAYAAN UNTUK PENGEMBANGAN DAN PEMBERDAYAAN USAHA MIKRO (UM) OLEH PERBANKAN SYARI’AH..... 99

A. Aspek Umum Pengembangan dan Pemberdayaan	
Sektor UMKM	99
B. Analisis Pembiayaan BPRS PNM Patuh Beramal Mataram	
untuk Pengembangan dan Pemberdayaan Usaha Mikro (UM).....	109
1. Analisis Kelayakan Usaha Usaha Mikro (UM).....	109
2. Analisis Produk-produk Pembiayaan BPRS PNM Patuh	
Beramal untuk Usaha Mikro (UM).....	126
3. Analisis Pengawasan (<i>Monitoring</i>) dan Evaluasi Pembiayaan	
untuk Usaha Mikro (UM).....	134

4. Analisis Penanggulangan Pembiayaan Bermasalah Nasabah Usaha Mikro (UM)	140
C. Reorientasi BPRS PNM Patuh Beramal Mataram: Upaya Optimalisasi Produk Pembiayaan untuk Sektor Usaha Mikro (UM).....	146
1. Reorientasi BPR Syari'ah PNM Patuh Beramal Mataram.....	146
2. Optimalisasi Pembiayaan Produktif BPR Syariah PNM Patuh Beramal dalam Rangka Pengembangan dan Pemberdayaan Usaha Mikro (UM)	150
BAB V PENUTUP.....	163
A. Kesimpulan	163
B. Saran-saran.....	164
DAFTAR PUSTAKA	167
CURRICILUM VITAE	172

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Permasalahan

Diskursus seputar upaya pengembangan dan pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) dewasa ini mendapat perhatian yang cukup besar dari berbagai pihak, baik pemerintah, perbankan, swasta, lembaga swadaya masyarakat maupun lembaga-lembaga internasional. Hal ini dikarenakan mereka adalah pangsa pasar potensial yang diperkirakan akan terus tumbuh pada masa-masa mendatang.¹ Berdasarkan statistik BPS tahun 2009, pangsa pasar UMKM cukup besar karena sekarang di Indonesia terdapat sekitar lebih dari 50 juta unit UMKM, terdiri dari 47.702.310 unit usaha mikro, 2 juta unit usaha kecil, dan 120.000 unit usaha menengah.²

Dengan melihat peluang yang demikian menjanjikan tersebut, maka sudah saatnya bank syariah mengambil peran dengan menggarap pangsa pasar UMKM jika ingin mencapai target pangsa pasar 5 persen pada tahun 2010. Perbankan syariah sudah seharusnya bersungguh dan fokus menjadikan UMKM sebagai pangsa pasar potensial mereka, dan hal ini pasti akan disambut positif oleh pelaku UMKM. Sesuatu yang dapat dijadikan alasan adalah karena selama ini pelaku UMKM agak

¹ Muhammad Iqbal Gifari, "Sinergi Perbankan Syariah dan UMKM", dalam *Suara Karya*, 11 Maret 2009.

² <http://www.bi.go.id>., diakses tanggal 24 Desember 2009.

“setengah hati” berhubungan dengan bank konvensional, karena faktor suku bunga (*interest rate*) yang terlalu tinggi, berkisar 14 persen. Padahal suku bunga yang ideal bagi pelaku UMKM maksimal sebesar 8 persen. Sementara itu, bank syariah memiliki keunikan tersendiri dimana dalam operasionalisasinya memakai prinsip bagi hasil (*profit and loss sharing*), seperti *muḍārabah* atau *musyārakah* misalnya.³

Dengan prinsip bagi hasil ini akan memberikan keuntungan tersendiri bagi para pelaku UMKM jika mereka menggunakan transaksi syariah yang tidak didapatkan pada transaksi bank konvensional. Dalam hal demikian, UMKM adalah mitra Bank Syariah, karenanya prinsip-prinsip syariah banyak memberi manfaat dan keuntungan kepada pelaku UMKM. Bahkan, kedua pihak dipastikan saling menangguk keuntungan (simbiosis mutualisme), dimana kalangan perbankan syariah bisa mendapatkan pangsa pasar potensial, sementara para pelaku UMKM memperoleh pembiayaan perbankan dengan biaya rendah dan lunak.

Namun, yang menjadi permasalahan adalah fakta yang menunjukkan bahwa sebagian besar UMKM menghadapi kesulitan mendapatkan pembiayaan (kredit) dari perbankan, termasuk dari perbankan syari’ah. Dari total semua UMKM, hanya 18,9 juta pengusaha yang menjadi nasabah bank dan sisanya, sekitar 31 juta tidak memiliki akses ke bank.⁴ Tak dapat dipungkiri bahwa disamping berbagai kelebihan yang dimiliki bank syari’ah, masih saja terdapat kendala yang amat menuntut untuk

³ Iqbal Valiri Zulfikar, “ Pengembangan *Microfinance* syariah dalam upaya mendukung sektor riil dan UMKM di Indonesia: Meneladani BRI dan Mengikuti Jejak Mega Mitra Syariah”, dalam <http://iqbalvaliri.wordpress.com>. Diakses 26 Desember 2009.

⁴ *Ibid.*

segera dicari solusinya. Sebagaimana halnya dalam perbankan konvensional, dalam perbankan syari'ah terdapat ganjalan struktural berupa persyaratan yang harus dipenuhi oleh debitur untuk mendapatkan pinjaman (pembiayaan) dari bank. Ironisnya, kendala itu sendiri timbul dari peraturan perundang-undangan yang berlaku yang mensyaratkan bank dalam memberikan pembiayaan (kredit) mengikuti prinsip kehati-hatian atau ketentuan keamanan pembiayaan. Prinsip tersebut dalam dunia perbankan dikenal dengan sebutan *The Six C of Credit (Character, Capital, Colateral, Capasity of repayment, Condition of economics, dan Constraint)*.⁵

Di samping ketidaklayakan UMKM (berdasarkan prinsip *The Six C of Credit*) untuk dapat memperoleh pembiayaan dari bank syari'ah karena kondisi UMKM sendiri, dari pihak perbankan sebagai perusahaan yang berorientasi profit, hubungan dengan UMKM dinilai tidak layak karena jumlah kredit yang dapat diberikan kepada UMKM relatif kecil dengan jumlah UMKM yang sangat banyak.

Demikian pula halnya di BPR Syari'ah Permodalan Nasional Madani (PNM) Patuh Beramal Mataram, selanjutnya disebut BPRS PNM Patuh Beramal Mataram, yang berlokasi di Jl Sandubaya Blok U-31 Komplek Pertokoan Bertais Mataram, sebagai satu-satunya lembaga perbankan syari'ah setingkat BPR yang masih beroperasi (setelah sebelumnya terdapat BPRS lain yaitu BPRS *Al-Qiradh* yang sudah kolaps) tentu kendala-kendala struktural semacam itu akan dialami pula oleh UMKM jika ingin mendapatkan pembiayaan untuk usaha mereka. Sebagai sebuah

⁵ Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2004), hlm. 117. Lihat juga, Veithzal Rivai dan Andria Permata Veithzal, *Islamic Finance Management*, (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2008), hlm. 348.

perusahaan yang berorientasi profit, maka demi keamanan pembiayaan prinsip *The Six C of Credit* juga akan diterapkan oleh BPRS PNM Patuh Beramal Mataram. Namun, sejak tahun 2002 yakni sepuluh tahun setelah berdirinya pada tahun 1992, BPR Syari'ah Patuh Beramal, disamping 5 BPRS lainnya, telah menjadi BPRS yang mendapatkan penyertaan modal dari PT. Permodalan Nasional Madani (PNM).⁶ Sementara itu, sampai dengan periode 31 Maret 2010 tercatat sejumlah 63,33 % saham BPRS PNM Patuh Beramal Mataram dimiliki oleh PT. PNM.⁷

Sebagai informasi, PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) adalah salah satu BUMN yang ditugaskan oleh pemerintah untuk meningkatkan UMKM. Pola kerjanya adalah dengan memanfaatkan BPR atau BPRS sebagai kepanjangan tangan untuk penyaluran dana kepada UMKM. Sedangkan pola penyaluran dana PNM kepada BPR atau BPRS adalah dengan pola penyertaan. Dalam hal demikian, hubungan kerjasama yang terjalin antara PT. PNM sebagai BUMN yang bergerak di bidang pengembangan UMKM dan BPRS Patuh Beramal sebagai lembaga perbankan yang melayani masyarakat khususnya yang berada di daerah nyatanya telah memberikan pola hubungan yang terbilang unik dalam melayani nasabah dari kalangan pelaku usaha sektor UMKM di Mataram.

Dengan latar belakang seperti di atas, setidaknya ada dua hal yang sangat menarik untuk diteliti lebih lanjut. *Pertama*, sebagai BPRS yang mendapatkan

⁶ Sampai dengan tahun 2002 penyertaan modal oleh PT. PNM sudah dilakukan kepada 6 BPRS, yaitu: BPRS Hikmah Wakilah di Aceh, BPRS Sakai Sembayang di Lampung, BPRS Al Masoem berlokasi di Bandung, Jawa Barat, BPRS Mentari di Garut, Jawa Barat, BPRS Daya Artha Mentari di Pasuruan, Jawa Timur dan BPRS Patuh Beramal di Mataram, Nusa Tenggara Barat.

⁷ Dokumentasi BPRS PNM Patuh Beramal Mataram, 2010.

penyertaan modal dari PT. Permodalan Nasional Madani (PNM), maka penting untuk mengetahui bagaimana strategi yang dilakukan oleh BPRS PNM Patuh Beramal Mataram untuk mengatasi berbagai masalah yang masih menjadi kendala dalam memberikan pembiayaan untuk UMKM, khususnya usaha mikro, terutama ganjalan struktural yang didasarkan pada prinsip *The Six C of Credit*, sebagaimana telah diuraikan di muka. *Kedua*, bagaimana pola pengembangan dan pemberdayaan terhadap sektor ekonomi UMKM yang dilakukan oleh BPRS PNM Patuh Beramal Mataram melalui pembiayaan yang diberikan.

Akan tetapi, dengan mengingat keterbatasan yang dimiliki oleh suatu lembaga keuangan perbankan setingkat BPR(S) yang notabene berada dan melayani masyarakat di daerah yang pada umumnya bergerak di sektor usaha mikro, maka dalam tesis ini peranan BPRS PNM Patuh Beramal Mataram dalam memberikan pembiayaan kepada pelaku usaha yang termasuk dalam kategori UMKM penulis batasi hanya pada pembiayaan terhadap sektor usaha mikro saja.

B. Rumusan Permasalahan

Berdasarkan latar belakang masalah yang dipaparkan sebelumnya, maka permasalahan yang dapat dikemukakan sebagai berikut:

1. Bagaimana strategi pembiayaan yang dilakukan BPRS PNM Patuh Beramal Mataram dalam memberikan pembiayaan kepada sektor usaha mikro?
2. Bagaimana pola pengembangan usaha mikro yang dilakukan oleh BPRS PNM Patuh Beramal Mataram dalam rangka memberdayakan mereka?

C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

Adapun tujuan yang ingin dicapai penulis dalam penelitian ini antara lain adalah:

1. Untuk mengetahui bagaimana strategi manajemen pembiayaan, termasuk di dalamnya kebijakan dan prosedur, penerapan prinsip kehati-hatian dalam perkreditan yang dilakukan BPRS PNM Patuh Beramal Mataram dalam memberikan pembiayaan permodalan terhadap sektor usaha mikro. Hal ini sangat penting untuk diketahui karena sebagaimana prinsip 6 C yang dipakai oleh setiap bank dalam analisis pemberian pembiayaan, maka pembiayaan terhadap usaha mikro dianggap tidak layak karena tak memenuhi persyaratan. Apalagi, sebagai BPRS yang menjadi kepanjangan tangan PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) yang bertugas untuk mengembangkan dan meningkatkan UMKM, maka BPRS PNM Patuh Beramal Mataram sudah tentu akan menyalurkan dana dari PNM kepada pelaku usaha mikro.
2. Untuk menjelaskan pola pengembangan usaha mikro yang dilakukan oleh BPRS PNM Patuh Beramal Mataram dalam rangka pengembangan dan pemberdayaan terhadap sektor usaha mikro itu sendiri. Apakah pembiayaan yang diberikan hanya terbatas pada pemberian bantuan permodalan (investasi) saja atau juga dilakukan investasi sosial berupa pendampingan terhadap usaha mikro yang dibiayai.

Sedangkan beberapa kegunaan (manfaat) yang diharapkan dari penelitian ini antara lain sebagai berikut:

1. Diharapkan hasil yang diperoleh dapat dijadikan suatu kontribusi konstruktif dalam tata kelola, strategi serta manajemen pembiayaan bank syari'ah, khususnya pembiayaan yang diberikan oleh BPRS PNM Patuh Beramal Mataram bagi pelaku usaha sektor UMKM, khususnya usaha mikro. Dengan demikian penelitian ini juga dapat dijadikan sebagai evaluasi atas kinerja BPRS PNM Patuh Beramal Mataram dalam peningkatan kualitas pelayanan terhadap pengusaha UMKM.
2. Sebagai masukan bagi pengusaha UMKM, khususnya usaha mikro, agar lebih intens membangun hubungan kemitra-usahaan dengan BPRS PNM Patuh Beramal Mataram.
3. Sebagai kontribusi terhadap pemerintah daerah (PEMDA Nusa Tenggara Barat/Kota Mataram) dalam mengembangkan sektor usaha UMKM, khususnya usaha mikro.
4. Terakhir, diharapkan dari hasil yang diperoleh dapat dijadikan bahan kajian (referensi) bagi peneliti lain yang berminat melakukan penelitian terhadap obyek yang sama (pembiayaan terhadap UMKM) atau obyek lain yang terkait dengannya.

D. Kajian Pustaka

Dari penelusuran yang penulis lakukan dalam kaitannya dengan tema penelitian ini, terdapat beberapa karya yang mengupas tema tentang UMKM. Namun demikian, menurut penulis, penelitian yang akan dilakukan ini belum pernah dikaji oleh peneliti maupun penulis lainnya. Adapun beberapa kajian maupun penelitian tentang pemberdayaan masyarakat, antara lain: Suparjan dan Hempri Suyatno,⁸ dalam bukunya berjudul *Pengembangan Masyarakat dari Pengembangan sampai Pemberdayaan*, mengkaji tentang alternatif-alternatif pembangunan sebagai kegagalan pembangunan ekonomi. Pengembangan atau pemberdayaan masyarakat dalam karya ini dijadikan sebagai salah satu alternatif pembangunan kesejahteraan sosial. Sayangnya, buku ini hanya membahas pemberdayaan masyarakat sebagai sebuah wacana umum dan tidak berusaha mengkaitkan pembahasannya dengan peran perbankan, khususnya bank syari'ah, sebagai lembaga keuangan yang dapat dimanfaatkan oleh masyarakat, khususnya UMKM, dalam rangka pengembangan dan pemberdayaan.

Kedua, tesis yang ditulis oleh Miftachul Huda yang berjudul *Pemberdayaan Masyarakat melalui Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM): Studi terhadap Bidang V Lembaga Penelitian dan Pengabdian pada Masyarakat Universitas Gadjah Mada Yogyakarta*. Penelitian ini menyimpulkan bahwa pemberdayaan terhadap masyarakat melalui pemberdayaan UMKM yang dilakukan

⁸ Suparjan dan Hempri Suyatno, *Pengembangan Masyarakat dari Pengembangan sampai Pemberdayaan*, (Yogyakarta: Aditya Media, 2003).

oleh Bidang V Lembaga Penelitian dan Pengabdian pada Masyarakat UGM memiliki keunikan tersendiri, dimana pemberdayaan yang dilakukan tidak hanya sebatas pemberian modal saja, tetapi juga pemberdayaan yang berbasis investasi sosial berupa pembentukan dan pembinaan UMKM. Dengan kegiatan pemberdayaan semacam itu, menurut Huda, LPPM UGM berhasil dalam memberdayakan masyarakat, khususnya UMKM, sehingga dapat dikatakan sebagai *good empowerment* (pemberdayaan yang baik).⁹

Adapun karya-karya yang berkaitan langsung dengan BPR Syari'ah PNM Patuh Beramal Mataram, antara lain: penelitian yang dilakukan oleh Muslihun, tahun 2002 “*Pengaruh Nilai Religius Masyarakat dalam Merespon Produk Bank Syari'ah: Studi Kasus pada BPR Syari'ah Patuh Beramal Lombok Barat*”, menekankan permasalahan pada penjelasan beberapa faktor yang mempengaruhi kurangnya animo masyarakat terhadap keberadaan bank syari'ah. Dalam hal ini, peneliti membagi faktor-faktor itu menjadi dua, yaitu *pertama*, faktor teknis seperti masih minimnya kualitas pengelola lembaga tersebut. *Kedua*, faktor non-teknis yang berupa substansi landasan teoretis dan metodologis produk bank Islam, yaitu apakah telah memenuhi standar *normatif* (kitab-kitab fiqh) dan *empiris* (hasil penelitian para praktisi perbankan Islam) serta kesadaran masyarakat untuk menerapkan konsep-konsep syari'ah dalam kehidupan sehari-hari. Dari kedua faktor tersebut, penulis

⁹ Miftachul Huda, “Pemberdayaan Masyarakat melalui Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM): Studi terhadap Bidang V Lembaga Penelitian dan Pengabdian pada Masyarakat Universitas Gadjah Mada Yogyakarta”. *Tesis Interdisciplinary Islamic Studies on Social Work*, Program Pascasarjana UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta tahun 2009.

menyimpulkan bahwa respon masyarakat terhadap produk-produk BPR Syari'ah Patuh Beramal adalah sebagian besar dipengaruhi oleh adanya faktor non-teknis berupa peran atau pengaruh nilai religius masyarakat untuk menerapkan konsep-konsep muamalah Islam dalam kehidupan sehari-hari. Di samping itu, ia juga memberikan penekanan bahwa masih minimnya kualitas sumber daya manusia (SDM) yang mengelola manajemen BPR Syari'ah Patuh Beramal juga mempengaruhi minat masyarakat terhadap keberadaan produk-produk itu sendiri.¹⁰

Selain itu, tesis yang ditulis oleh Muh. Safrani Hidayatullah yang berjudul “*Strategi Pemasaran Produk-produk di BPR Syari'ah PNM Patuh Beramal Mataram Nusa Tenggara Barat*”, penelitian ini memfokuskan permasalahan pada strategi-strategi pemasaran yang dijalankan oleh BPR Syari'ah PNM Patuh Beramal dalam menghadapi persaingan yang ada. Dengan analisis SWOT (*Strength, Weakness, Opportunities and Threat*) penulis berusaha untuk menjelaskan bahwa kondisi dan perkembangan lingkungan internal maupun eksternal amat mempengaruhi kebijakan dan strategi-strategi yang akan dijalankan oleh BPRS PNM Patuh Beramal untuk meningkatkan kualitas kinerja perusahaan. Namun, dalam penelitian ini strategi-strategi yang dijalankan oleh BPRS PNM Patuh Beramal untuk pemasaran produk-produk hanya disampaikan secara umum untuk semua jenis produk, (baik produk penghimpunan dana, penyaluran dana dan produk jasa). Akan tetapi, dari penelitian Safrani inilah dapat diperoleh informasi yang terkait dengan tema UMKM dalam

¹⁰ Muslihun, “Pengaruh Nilai Religius Masyarakat dalam Merespon Produk Bank Syari'ah: Studi Kasus pada BPR Syari'ah Patuh Beramal Lombok Barat”, *Tesis* pada Program Pascasarjana IAIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, tahun 2002.

penelitian yang akan penulis lakukan ini. Dalam menampilkan produk-produk penyaluran dana (pembiayaan) di BPR Syari'ah PNM Patuh Beramal Safrani menyebutkan bahwa produk *Qardhul Hasan* adalah pembiayaan yang diprioritaskan bagi pengusaha kecil pemula yang potensial, tetapi tidak memiliki modal selain kemampuan berusaha.¹¹

Selain itu, Saparwadi, dalam penelitiannya “*Praktek Pembiayaan pada Bank Syari'ah: Studi Kasus di BPRS PNM Patuh Beramal Mataram Nusa Tenggara Barat*”, menekankan permasalahan pada beberapa praktek pembiayaan yang ditawarkan oleh BPR Syari'ah PNM Patuh Beramal seperti pembiayaan *mudharabah*, *musyarakah*, *murabahah* dan *Qardhul Hasan*.¹² Sayangnya, dalam penelitian ini penulis hanya memfokuskan permasalahan pada kesesuaian antara praktik yang diterapkan dengan ketentuan-ketentuan yang ada dalam hukum muamalah Islam. Hasil yang diperoleh dapat disimpulkan bahwa pada pembiayaan *mudharabah* praktik yang diterapkan telah berjalan atau sesuai dengan ketentuan hukum Islam, walaupun dalam praktiknya pihak BPRS Patuh Beramal tetap memberikan ketentuan jaminan untuk mendapatkan pembiayaan mudharabah, ini dilakukan untuk dapat menekankan kemungkinan risiko yang timbul dalam kontrak kerjasama tersebut. Di samping itu, untuk pembagian hasil atau keuntungannya, pihak BPRS PNM Patuh Beramal menentukan dengan sistem *revenue sharing*, dimana pihak nasabah juga

¹¹ Muh. Safrani Hidayatullah, “Strategi Pemasaran Produk-produk di BPR Syari'ah PNM Patuh Beramal Mataram Nusa Tenggara Barat”. *Tesis* pada Program Pascasarjana UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, tahun 2005, hlm. 53.

¹² Saparwadi, “Praktek Pembiayaan pada Bank Syari'ah: Studi Kasus di BPRS PNM Patuh Beramal Mataram Nusa Tenggara Barat”, *Skripsi* pada UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2003.

menanggung biaya-biaya operasional yang telah ditentukan dalam kontrak tersebut. Pembiayaan ini hanya diberikan bagi para nasabah yang telah lama bekerjasama dengan mereka (nasabah loyal), sehingga porsi yang ada sangat sedikit jumlahnya dari keseluruhan pembiayaan yang diberikan, yaitu sekitar 12%. Untuk pembiayaan musyarakah sendiri oleh BPRS PNM Patuh Beramal belum bisa direalisasikan dalam kelanjutannya dengan alasan kemungkinan risiko yang timbul sangat besar (namun pembiayaan ini pernah diberikan namun mengalami kegagalan). Sedangkan untuk pembiayaan *Qardhul Hasan*, dalam praktiknya juga telah sesuai dengan ketentuan hukum muamalah Islam. Untuk pembiayaan murabahah yang merupakan jenis pembiayaan yang paling banyak diberikan (sekitar 75%), dalam praktiknya tetap memperhatikan perkembangan suku bunga di pasaran dalam menentukan jumlah atau besarnya margin keuntungan yang ditetapkan. Namun, dalam hal ini pihak BPRS PNM Patuh Beramal tetap memberikan peluang bagi calon nasabah untuk melakukan negosiasi terhadap besar margin yang ditawarkan.

Selanjutnya, penelitian berjudul “*Pelaksanaan Mudharabah dalam Islam (studi kasus pada BPR Syari’ah di PNM Patuh Beramal Mataram)*”, oleh Sumardijaya. Dalam penelitian ini dikatakan bahwa kehadiran sistem syari’ah menjawab kebutuhan ekonomi umat berdasarkan syari’ah. Karena perbankan nasional yang menggunakan sistem bunga masih menjadi perdebatan di kalangan umat manusia. Penulis menyimpulkan bahwa masih banyak kendala yang terjadi di lapangan yang

berkaitan dengan oprasionalisasi sistem *Mudharabah* di BPR Syari'ah PNM Patuh Beramal Mataram.¹³

Dari beberapa hasil penelitian yang dikemukakan di atas, dapat diketahui bahwa penelitian yang dilakukan oleh penulis ini memiliki kajian yang berbeda. Dalam hal ini, penelitian yang akan dikaji oleh penulis lebih difokuskan pada strategi seperti apa yang dilakukan oleh BPRS PNM Patuh Beramal Mataram dalam rangka memberikan pembiayaan terhadap UMKM, terutama sekali sektor usaha mikro. Selain itu, penelitian ini juga ingin mengkaji bagaimana pola peranan BPRS PNM Patuh Beramal Mataram dalam menyalurkan dana dalam rangka pengembangan dan pemberdayaan terhadap usaha mikro.

E. Kerangka Teori

Analisis Pembiayaan Bank Syari'ah

Sebelum suatu fasilitas pembiayaan diberikan maka bank harus benar-benar merasa yakin bahwa kredit/pembiayaan yang akan diberikan itu akan kembali. Keyakinan itu diperoleh dari hasil penilaian pembiayaan sebelum pembiayaan itu disalurkan. Penilaian pembiayaan oleh bank dapat dilakukan dengan berbagai cara untuk mendapatkan keyakinan tentang nasabahnya, seperti melalui prosedur penilaian yang benar dan sungguh-sungguh.¹⁴

¹³ Sumardijaya, "Pelaksanaan Mudharabah dalam Islam (studi kasus pada BPR Syari'ah di PNM Patuh Beramal Mataram)", *Skripsi* Fakultas Syari'ah IAIN Mataram, 2002.

¹⁴ Kasmir, *Manajemen Perbankan*,..hlm. 93-94.

Analisis pembiayaan dapat dilakukan dengan berbagai prinsip maupun metode sesuai kebijakan bank, namun aspek dan kriteria-kriteria penilaian pada dasarnya tetap sama. Begitu pula dengan ukuran-ukuran yang ditetapkan sudah menjadi standar penilaian setiap bank. Biasanya kriteria penilaian yang umum dan harus dilakukan oleh bank untuk mendapatkan nasabah yang benar-benar layak untuk mendapatkan pembiayaan dilakukan dengan prinsip 6 C dan 7 P.

Penilaian dengan menggunakan prinsip 6 C adalah sebagai berikut:

1. *Character* (Karakter):

Karakter adalah keadaan watak/sifat dari *customer*, baik dalam kehidupan pribadi maupun lingkungan usaha. Kegunaan penilaian karakter ini adalah untuk mengetahui sampai sejauh mana iktikad/kemauan *customer* untuk memenuhi kewajibannya sesuai dengan perjanjian yang telah ditetapkan.¹⁵

Pemberian pembiayaan harus atas dasar kepercayaan, sedangkan yang mendasari suatu kepercayaan yaitu adanya keyakinan dari pihak bank bahwa si peminjam mempunyai watak dan sifat-sifat pribadi yang positif dan kooperatif. Analisis jenis ini adalah analisis kualitatif yang tidak dapat dideteksi secara nomerik. Namun demikian, hal ini merupakan pintu gerbang utama proses persetujuan pembiayaan, sehingga kesalahan dalam menilai karakter nasabah dapat berakibat fatal pada kemungkinan pembiayaan terhadap orang yang beriktikad buruk seperti berniat membobol bank, penipu, pemalas, pemabuk, pelaku kejahatan dan lain-lain. Beberapa usaha dapat dilakukan pihak bank untuk lebih

¹⁵ Veithzal Rivai dan Andria Permata Veitzhal, *Islamic...*hlm. 348.

memperkuat adta karakter nasabah yang akan memperoleh pembiayaan, antara lain:¹⁶

- a. *Wawancara*. Karakter seseorang dapat dideteksi dengan melakukan verifikasi data dengan interview. Apabila benar maka seharusnya nasabah dapat menjawab dengan benar dan tanpa ragu.
- b. *BI Checking*. Dilakukan untuk mengetahui riwayat pembiayaan yang telah diterima oleh nasabah berikut status nasabah yang ditetapkan oleh BI.
- c. *Bank Checking*. *Bank Checking* dilakukan secara personal antara sesama *officer* bank; baik dari bank yang sama amupun dari bank yang berbeda. Karena tunggakan pinjaman di bank lain juga memberikan indikasi yang buruk terhadap karakter nasabah.
- d. *Trade Checking*. Analisa dilakukan terhadap usaha-usaha sejenis, pesaing, pemasok, dan konsumen.

2. *Capacity* (Kapasitas/Kemampuan)

Capacity adalah kemampuan yang dimiliki calon nasabah (*mudharib*) dalam menjalankan usahanya guna amenghasilkan laba yang diharapkan. Kegunaan dari penilaian ini adalah untuk mengetahui atau mengukur sampai sejauh mana calon nasabah mampu mengembalikan atau melunasi utang-utangnya secara tepat waktu dari hasil usaha yang diperolehnya. Pengukuran kapasitas ini dapat dilakukan dengan berbagai cara, antara lain:

¹⁶ Sunarto Zulkifli, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syari'ah*, (Jakarta: Zikrul Hakim, 2007), hlm.153.

- a. Pendekatan historis, yaitu melalui pendekatan *past performance*, apakah menunjukkan perkembangan dari waktu ke waktu.
- b. Pendekatan finansial, yaitu menilai latar belakang pendidikan para pengurus. Hal ini sangat penting untuk perusahaan-perusahaan yang mengandalkan keahlian teknologi tinggi atau perusahaan yang memerlukan profesionalitas tinggi, seperti rumah sakit dan biro konsultan.
- c. Pendekatan yuridis, yaitu secara yuridis apakah nasabah mempunyai kapasitas untuk mewakili badan usaha untuk megadakan perjanjian pembiayaan dengan bank.
- d. Pendekatan manajerial, yaitu menilai sejauhmana kemampuan dan keterampilan *customer* melaksanakan fungsi-fungsi manajemen dalam memimpin perusahaan.
- e. Pendekatan teknis, yaitu untuk menilai sejauh mana kemampuan calon nasabah (*mudharib*) mengelola faktor-faktor produksi, seperti tenaga kerja, sumber bahan baku, peralatan-peralatan/mesin-mesin, administrasi dan keuangan, *industrial relation*, sampai pada kemampuan merebut pasar.¹⁷

3. *Capital* (Modal)

Capital adalah jumlah dana atau modal sendiri yang dimiliki oleh calon mudharib. Makin besar modal sendiri dalam perusahaan, maka tentu semakin tinggi kesungguhan calon nasabah menjalankan uahanya dan bank akan merasa

¹⁷ *Ibid.*, hlm. 351.

lebih yakin untuk memberikan pembiayaan. Ada beberapa hal yang dapat dilakukan bank dalam hal ini, antara lain:

- a. Melakukan analisis neraca sedikitnya 2 bulan terakhir.
- b. Melakukan analisa rasio untuk mengetahui likuiditas, solvabilitas dan rentabilitas dari perusahaan dimaksud. Sedangkan dalam kasus pembiayaan konsumtif, hal ini dapat tercermin dari uang muka yang sanggup dibayar oleh calon nasabah.

4. *Condition of Economy* (Kondisi ekonomi)

Kondisi ekonomi adalah situasi dan kondisi politik, sosial, ekonomi dan budaya yang mempengaruhi keadaan perekonomian yang mungkin pada suatu saat mempengaruhi kealnaran perusahaan calon nasabah. Untuk mendapatkan gambaran mengenai hal itu, perlu dilakukan penelitian mengenai beberapa hal, antara lain:

- a. Keadaan konjungtur
- b. Peraturan-peraturan pemerintah
- c. Situasi politik dan perekonomian dunia
- d. Keadaan lain yang mempengaruhi pemasaran.

Kondisi ekonomi yang perlu disoroti meliputi:

- Pemasaran: Kebutuhan daya beli masyarakat, luas pasar, perubahan mode, bentuk persaingan, peran barang substitusi, dan lain-lain.
- Teknis produksi: Perkembangan teknologi, tersedianya bahan baku, dan cara penjualan dengan sistem *cash* atau pembiayaan.

- Peraturan pemerintah: Kemungkinan pengaruhnya terhadap produk yang dihasilkan. Misalnya, larangan peredaran jenis obat tertentu.

5. *Collateral* (Jaminan)

Jaminan adalah barang yang diserahkan nasabah sebagai agunan terhadap pemberian pinjaman yang dilakukannya. Jaminan yang diberikan oleh nasabah harus mampu meng-*cover* risiko bisnis calon nasabah. Penilaian terhadap agunan ini meliputi jenis, lokasi, bukti kepemilikan, status hukum, keekonomisannya, marketabilitasnya, dan lain-lain.

6. *Constraint* (Batasan)

Constraint adalah batasan dan hambatan yang tidak memungkinkan suatu bisnis untuk dilakukan pada tempat tertentu, misalnya pendirian suatu pompa bensin yang di sekitarnya banyak bengkel-bengkel las atau pembakaran batu-bara.

Sementara itu, analisis pemberian pinjaman menggunakan prinsip 7 P adalah sebagai berikut:

1. *Personality*. Yaitu menilai nasabah/mudharib dari segi kepribadiannya atau tingkah lakunya sehari-hari maupun masa lalunya. *Personality* juga mencakup sikap, emosi, tingkah laku dan tindakan nasabah dalam menghadapi suatu masalah.
2. *Party*. Yaitu mengklasifikasikan nasabah ke dalam klasifikasi tertentu atau golongan-golongan tertentu berdasarkan modal, loyalitas serta karakternya. Dengan demikian nasabah dapat digolongkan ke dalam golongan tertentu dan kan mendapatkan fasilitas kredit/pemberian pinjaman yang berbeda pula dari bank.

3. *Purpose.* Yaitu untuk mengetahui tujuan nasabah dalam mengambil kredit/pembiayaan, termasuk jenis kredit yang digunakan nasabah. Tujuan pengambilan kredit/pembiayaan bermacam-macam, yakni untuk tujuan konsumtif atau untuk tujuan perdagangan.
4. *Prospect.* Yaitu untuk meneliti usaha nasabah di masa yang akan datang apakah menguntungkan atau tidak, atau dengan kata lain mempunyai prospek atau tidak. Hal ini penting dilakukan mengingat jika suatu fasilitas pembiayaan yang diberikan tidak mempunyai prospek, bukan hanya bank yang rugi tapi juga nasabah.
5. *Payment.* Merupakan ukuran bagaimana cara nasabah akan mengembalikan kredit atau pembiayaan yang telah diambil atau dari sumber mana saja dana untuk pengembalian kredit/pembiayaan yang diperolehnya.
6. *Profitability.* Untuk menganalisis bagaimana kemampuan nasabah dalam mencapai laba atau keuntungan. *Profitability* diukur dari periode ke periode apakah akan tetap sama atau akan semakin meningkat.
7. *Protection.* Tujuannya adalah untuk menjaga kredit yang dikucurkan oleh bank, namun melalui suatu perlindungan. Perlindungan dapat berupa jaminan barang atau orang atau jaminan asuransi.

Pembahasan tentang peran Lembaga Keuangan Mikro (LKM), termasuk BPR Syari'ah, sangat terkait dengan pemberdayaan dan pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) itu sendiri. Namun kenyataan di lapangan menunjukkan mayoritas UMKM, terutama yang masuk dalam kategori usaha mikro

terjebak pada *money lender* (rentenir). Hal ini terjadi karena akses mereka untuk mendapatkan pembiayaan dari LKM, termasuk LKM (BPR) Syari'ah, masih dianggap dan terkesan sulit dan rumit. LKM Syari'ah sendiri juga masih kesulitan dalam membiayai UMKM mengingat keterbatasan yang dimiliki oleh masing-masing lembaga. Secara umum beberapa permasalahan yang selama ini dihadapi UMKM adalah:

- a. Memiliki kelemahan dalam manajemen keuangan sehingga bank mengalami kesulitan dalam mengukur kemampuan usahanya;
- b. kurang memiliki SDM yang berkualitas dan jika ada jumlahnya terbatas, lemah dalam manajemen, informasi pasar, teknologi dan SDM;
- c. UMKM umumnya dikelola dengan manajemen keluarga sehingga lemah dalam pengendalian;
- d. lemah dalam visi dan misi ke depan karena selalu berorientasi jangka pendek
- e. kesadaran terhadap mutu rendah, tidak menguasai saluran distribusi dan lemah dalam pemasaran;
- f. tidak ada pendampingan untuk mendapatkan akses dan untuk pengelolaan usaha; serta
- g. penguasaan dan panganalan teknis perbankan syari'ah masih kurang.

Kondisi di atas menyebabkan pengajuan pembiayaan oleh UMKM ke LKM maupun LKM Syari'ah formal seperti bank seringkali tidak bisa diterima dengan alasan “*unbankable*” atau tidak layak untuk dibiayai. Oleh karena itu, menarik untuk diteliti bagaimana suatu lembaga keuangan (perbankan), seperti BPRS PNM Patuh

Beramal Mataram dapat memberikan pembiayaan kepada para pelaku usaha sektor UMKM yang notabene, berdasarkan teori analisis pembiayaan di atas, termasuk *unbankable*. Selain itu, peraturan perbankan sendiri secara tegas mengatur supaya lembaga keuangan perbankan harus mengedepankan prinsip kehati-hatian dan keamanan pembiayaan dalam memberikan pembiayaan kepada nasabah. Dengan demikian, bagaimana strategi serta pola “rekayasa manajemen”, khususnya manajemen pembiayaan perbankan yang tepat untuk mengembangkan sektor UMKM yang berisiko tinggi amat layak untuk dikaji lebih lanjut.

F. Metode Penelitian

1. Jenis Penelitian

Ditinjau dari tempat atau lokasi penelitiannya, penelitian ini termasuk dalam jenis penelitian lapangan (*field research*), yaitu suatu penelitian yang dilaksanakan secara intensif, terperinci dan mendalam terhadap obyek tertentu yang kemudian didukung oleh bahan-bahan dari hasil kepustakaan.¹⁸ Dalam hal ini penulis memfokuskan kajian pada analisis terhadap strategi pembiayaan yang dilakukan oleh BPRS PNM Patuh Beramal Mataram untuk sektor usaha mikro dan bagaimana pola pengembangan usaha mikro yang dijalankannya dalam rangka pengembangan dan pemberdayaan terhadap usaha mikro itu sendiri.

¹⁸ Suharsimi Arukinto, *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktek*, (Jakarta: Rineka Cipta, 1998), hlm. 11.

2. Sifat dan Pendekatan Penelitian

Penelitian ini bersifat *deskriptik-analitik*, yaitu memaparkan secara lengkap bagaimana strategi pembiayaan yang dilakukan oleh BPRS PNM Patuh Beramal Mataram untuk sektor usaha mikro dalam rangka melakukan pengembangan dan pemberdayaan terhadap mereka untuk selanjutnya dianalisa dengan menggunakan pendekatan *normatif-evaluatif*. Pendekatan *normatif* dimaksudkan untuk mengetahui landasan metodologis operasional BPRS PNM Patuh beramal Mataram dalam memberikan pembiayaan terhadap sektor usaha mikro. Sedangkan, pendekatan *evaluatif* penulis gunakan untuk melakukan pengevaluasian terhadap sejauh mana peranan BPRS PNM Patuh beramal terhadap pemberdayaan usaha mikro melalui pembiayaan yang diberikan.

3. Teknik Pengumpulan Data dan Instrumen

Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini anatara lain menggunakan metode-metode sebagai berikut:

- a. *Observasi*, yaitu mengadakan pengamatan langsung dan pencatatan secara sistematis terhadap fokus permasalahan yang diteliti yaitu bagaimana strategi pembiayaan yang dilakukan oleh BPRS PNM Patuh Beramal Mataram untuk usaha mikro dan bagaimana pula pola pengembangan usaha mikro yang dijalankan oleh BPRS PNM Patuh Beramal Mataram dalam rangka memberdayakan mereka.
- b. *Dokumentasi*, yaitu mengumpulkan data-data yang terkait dengan fokus penelitian yang berasal dari sumber utamanya (obyek penelitian), seperti

dokumen-dokumen, arsip-arsip, modul, artikel, jurnal brosur-brosur dan sebagainya yang terkait dengan permasalahan yang dikaji.

- c. *Wawancara*, yaitu metode pengumpulan data yang diperoleh melalui informasi tanya-jawab dengan sumber data secara langsung secara sistematis dan berlandaskan pada tujuan penelitian. Dalam hal ini jenis wawancara yang penulis lakukan adalah *interview* terpimpin, artinya dipimpin oleh pedoman wawancara yang telah dirumuskan sebelumnya. Metode ini penulis gunakan untuk mengumpulkan data dari informan yang telah ditentukan sebelumnya. Dalam hal ini penulis melakukan wawancara dengan pimpinan utama atau Kepala Bagian Pemasaran BPRS PNM Patuh Beramal Mataram yang membawahi bagian pemasaran (*marketing*), *customer service* dan bagian pembiayaan yang secara langsung terkait.

Sedangkan instrumen penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah daftar pertanyaan yang digunakan melalui metode wawancara yang terkait dengan data-data dan informasi-informasi mengenai pembiayaan bagi usaha mikro yang dijalankan oleh BPRS PNM Patuh Beramal Mataram serta sejauhmana BPRS PNM Patuh Beramal Mataram berperan terhadap pemberdayaan usaha mikro melalui pola pengembangan UMKM yang diterapkannya.

4. Metode Analisa Data

Analisa data adalah usaha untuk mengetahui tafsiran terhadap data yang terkumpul dari hasil penelitian. Oleh karena itu, setelah penulis memperoleh data-data yang telah terkumpul dengan lengkap, maka diperlukan metode analisis yang

valid dalam menganalisa data. Adapun metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif, yaitu penelitian yang obyeknya berupa bukan angka¹⁹, dimana kajian ini diupayakan mendasar dan mendalam, berorientasi pada data-data yang diperoleh mengenai pembiayaan bagi usaha mikro yang dijalankan oleh BPRS PNM Patuh Beramal Mataram serta bagaimana pola pengembangan yang dilakukan BPRS PNM Patuh Beramal Mataram dalam memberikan pembiayaan dalam rangka pemberdayaan terhadap mereka berdasarkan pembiayaan yang diberikan.

G. Sistematika Pembahasan

Sebagai upaya untuk menjaga keutuhan pembahasan dalam tesis ini agar terarah secara metodis, penyusun menggunakan sistematika sebagai berikut :

Bab Pertama adalah Pendahuluan yang mencakup aspek-aspek utama dalam penelitian, yaitu: Latar belakang masalah, Pokok permasalahan, Tujuan dan kegunaan, Telaah pustaka, Kerangka teoretik, Metode penelitian dan Sistematika pembahasan.

Bab Kedua memuat tinjauan umum tentang BPR Syari'ah dan realita Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia yang akan menjadi bahan pertimbangan dan analisa pada bab-bab selanjutnya. Bab ketiga berisi tentang BPR Syari'ah PNM Patuh Beramal Mataram, meliputi: Profil, Sejarah singkat, Visi-misi dan tujuan, struktur organisasi, lokasi kantor pusat dan sarana

¹⁹ *Ibid.*

pendukung operasional perusahaan, prinsip operasional dan produk-produk BPR Syari'ah PNM Patuh Beramal. Kemudian dilanjutkan dengan penjelasan tentang UMKM dalam pandangan BPR Syari'ah PNM Patuh Beramal yang mencakup: kriteria UMKM dan permasalahannya. Terakhir, dipaparkan Strategi Pengembangan dan Pemberdayaan Usaha Mikro yang dilakukan oleh BPR Syari'ah PNM Patuh Beramal.

Bab keempat memuat analisis terhadap strategi pengembangan dan pemberdayaan Usaha Mikro oleh perbankan syari'ah yang mencakup: Aspek umum pengembangan dan pemberdayaan sektor UMKM yang dilanjutkan dengan analisis terhadap pembiayaan yang diberikan oleh BPRS PNM Patuh Beramal dalam rangka pengembangan dan pemberdayaan Usaha Mikro, khususnya yang berbasis usaha mikro, yang didasarkan atas data-data yang telah dipaparkan dalam bab ketiga di atas. Kemudian diakhiri dengan pemaparan mengenai reorientasi BPR Syari'ah PNM Patuh Beramal Mataram dalam rangka upaya optimalisasi pembiayaan produktif BPR Syariah PNM Patuh Beramal Mataram untuk pengembangan dan pemberdayaan sektor Usaha Mikro, terutama sektor usaha mikro.

Bab Kelima merupakan bab penutup berisi kesimpulan dari hasil analisis pembahasan dan saran-saran.

BAB V

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Berpijak pada data-data serta pembahasan yang telah penulis paparkan di bab-bab terdahulu, maka sesuai dengan pokok permasalahan yang dikaji, ada dua hal pokok yang dapat ditarik menjadi kesimpulan, yaitu sebagai berikut:

1. Menyadari bahwa realita UMKM secara umum, terutama usaha mikro, merupakan peluang sekaligus tantangan bagi dunia perbankan, BPRS PNM Patuh Beramal Mataram melakukan strategi yang unik dalam memberikan pelayanan pembiayaan kepada mereka. Pada dasarnya, analisis pembiayaan yang ketat tetap dilakukan oleh BPRS PNM Patuh Beramal Mataram sebagai bentuk kehati-hatian sebelum memberikan pembiayaan kepada nasabahnya. Hal ini dilakukan sesuai dengan peraturan perundang-undangan perbankan yang mengharuskan setiap bank harus mengedepankan prinsip kehati-hatian dan keamanan dalam memberikan pembiayaan. Oleh karena itu, setiap nasabah harus *bankable* merupakan syarat mutlak sebelum memperoleh pembiayaan dari BPRS PNM Patuh Beramal Mataram. Namun demikian, ada dua jenis nasabah Usaha Mikro *bankable* yang memperoleh pembiayaan bantuan permodalan dari BPRS PNM Patuh Beramal Mataram: 1) *bankable* normal-formal, dan 2) *bankable* setelah mendapatkan pembinaan dari PT. PNM yang menjadi mitra BPRS PNM Patuh Beramal Mataram sejak tahun

2002. Bagi nasabah yang termasuk *bankable* normal-formal akan langsung diterima sebagai nasabah yang layak untuk menerima pembiayaan. Sedangkan, untuk nasabah yang pada awalnya dianggap tidak layak atau *unbankable*, tidak serta merta langsung ditolak secara mentah-mentah, tapi BPRS PNM Patuh Beramal Mataram akan memintakan bantuan mitranya yakni PT. PNM untuk membina mereka terlebih dahulu sehingga bisa *bankable* dan pada akhirnya dapat menjadi nasabah BPRS PNM Patuh Beramal Mataram dan memperoleh pembiayaan permodalan.

2. Pola pengembangan dan pemberdayaan Usaha Mikro dengan memberikan pembiayaan oleh BPRS PNM Patuh Beramal Mataram hampir secara keseluruhan dilakukan dengan prinsip jual-beli *murābahah*. Hal ini terlihat pada beberapa produk pembiayaan yang diberikan kepada mereka, meski dengan nama produk yang berbeda-beda, yakni *Produk Pembiayaan Murābahah* (murni), *Pembiayaan Usaha/Pembiayaan Modal Kerja Syari'ah* dan *Pembiayaan Syari'ah pro Mikro*, namun semuanya tetap menggunakan akad *murābahah*.

B. SARAN-SARAN

1. Komitmen untuk menggarap nasabah dari kalangan UM(KM) harus senantiasa tetap dipertahankan oleh BPRS PNM Patuh Beramal Mataram. Hal ini dilakukan dengan alasan bahwa menjadikan mereka sebagai nasabah tidak

harus dimaknai sebagai hanya berorientasi profit semata, akan tetapi juga sebagai suatu tindakan membantu sesama. Karenanya, jika saat ini “rekayasa” pola manajemen yang dilakukan untuk menjadikan mereka sebagai nasabah terbilang unik, dimana prasyarat *bankable* sudah tidak menjadi suatu “halangan” lagi, diharapkan ke depannya BPRS PNM Patuh Beramal Mataram mampu menerapkan “rekayasa-rekayasa” manajemen lain yang lebih tepat lagi. Dengan begitu, nama BPRS PNM Patuh Beramal Mataram sebagai bank syari’ah yang berorientasi dunia dan akhirat serta merupakan mitra nasabah UMKM, terutama sekali usaha mikro dapat kiranya terwujud.

2. Dengan portofolio pembiayaan yang didominasi oleh pembiayaan *murābahah*, maka terlihat jelas BPRS PNM Patuh Beramal begitu berhati-hati dan tak ingin mengambil risiko tinggi untuk menerapkan prinsip bagi-hasil untuk nasabah Usaha Mikro yang dibiayainya. Padahal, jika diamati para pengusaha Usaha Mikro sesungguhnya lebih mendambakan sistem pembiayaan dengan sistem bagi hasil (*profit and loss sharing*), karena dirasa lebih sesuai dengan kondisi serta siklus bisnis usaha mereka. Karenanya, reorientasi serta optimalisasi pembiayaan produktif, khususnya yang berbasis *profit and loss sharing* harus lebih diutamakan.
3. Penting untuk dicatat bahwa pada dasarnya bank syari’ah, termasuk BPRS PNM Patuh Beramal, tak seharusnya menolak untuk membiayai setiap nasabah dari pelaku sektor ekonomi Usaha Mikro, khususnya usaha mikro

yang dikategorikan tidak layak atau *unbankable*. Akan tetapi mungkin lebih tepat untuk mencari alternatif lain yang salah satunya dengan berusaha mengetahui motif dan kebutuhan yang sesungguhnya dari para pelaku Usaha Mikro dan memberikan pembiayaan yang sesuai dengan apa yang sebenarnya mereka butuhkan, meskipun dengan jenis pembiayaan yang berbeda dengan apa yang diajukan oleh nasabah debitur (UM) di awal. Hal ini tentu mudah bagi bank syari'ah dikarenakan bank syari'ah memiliki produk pembiayaan yang demikian bervariasi. Dengan cara seperti itu, bank syari'ah tidak akan mengecewakan nasabahnya dengan menolak untuk membiayai mereka. Di samping itu, bank syari'ah juga dapat mengoptimalkan produk-produk yang dimilikinya.

DAFTAR PUSTAKA

- A, Karim, Adiwarman, *Bank Islam: Analisis Fiqh Dan Keuangan*, Ed. ke-3, Jakarta: Rajawali Pers dan Karim Business Consulting, 2005.
- Al-Jauziyah, Ibn Qayyim, *I'lām al-Muwaqqi`īn `an Rabb al-`Ālamīn*, vol. III, , Dār al-Jīl, Beirut, 1973.
- Amalia, Euis, *Keadilan Distributif dalam Ekonomi Islam: Penguanan Peran LKM dan UKM di Indonesia*, Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2009.
- Al-Qaradhāwi, Yūsuf, *Fiqh al-Zakāh*,
- Arifin, Zainul, *Dasar-dasar Manajemen Bank Syari'ah*, Jakarta:Tazkia Publisher, 2009.
- Arukinto, Suharsimi *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktek*, Jakarta: Rineka Cipta, 1998.
- Azmy, M. Showam dan M. Makhrus, “Bank Syariah: Bank Yang Ramah UMKM”, *makalah* disampaikan pada pertemuan ForSEI, tahun 2008.
- Barker, Robert L., *The Social Work Dictionary*, edisi kelima, USA: NASW Press, 2003.
- Dokumentasi BPRS PNM Patuh Beramal, *Profil Bank Pembiayaan Rakyat Syari'ah PNM Patuh Beramal*, Mataram, 2010.
- _____, *Produk-produk BPRS PNM Patuh Beramal*, Mataram, 2010.
- _____, *Visi, Misi dan Tujuan Bank Pembiayaan Rakyat Syari'ah PNM Patuh Beramal*, Mataram, 2010.
- _____, *Struktur Organisasi BPR Syari'ah PNM Patuh Beramal*, Mataram, 2010.
- _____, Mataram, 2010.
- Gifari, Muhammad Iqbal, “Sinergi Perbankan Syariah dan UMKM”, dalam *Suara Karya*, 11 Maret 2009.

Hepworth, Dean H. dan Jo Ann Larsen, *Direct Social Work Practice Theory and Skills*, Fourth Edition, California: Brooks/Cool Publishing Company, 1993.

Hidayat, Sur, "Peran UMKM dalam Perkembangan Perekonomian", *Makalah disampaikan dalam seminar UMKM BEM-J Muamalat Fakultas Syariah UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta*, tanggal 17 Desember 2009.

Hidayatullah, Muh. Safrani, "Strategi Pemasaran Produk-produk di BPR Syari'ah PNM Patuh Beramal Mataram Nusa Tenggara Barat". *Tesis* pada Program Pascasarjana UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, tahun 2005.

Huda, Miftachul, "Pemberdayaan Masyarakat melalui Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM): Studi terhadap Bidang V Lembaga Penelitian dan Pengabdian pada Masyarakat Universitas Gadjah Mada Yogyakarta". *Tesis Interdisciplinary Islamic Studies on Social Work*, Program Pascasarjana UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta tahun 2009.

Hanafi, Mamduh M., *Analisis Laporan Keuangan*, Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2007.

<http://www.bi.go.id.>, diakses tanggal 24 Desember 2009.

Ismawan, Bambang, "Peran Lembaga Keuangan Mikro dalam Otonomi Daerah", *Makalah Seminar Kagama*, 20 Desember 2002.

Kasmir, *Manajemen Perbankan*, Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2004.

Konsideran Undang-undang Nomor 9 Tahun 1995 tentang Usaha Kecil. Lihat juga penjelasan Undang-undang No. 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.

Kurniawan, Andi, *Pengembangan Microfinance syariah dalam upaya mendukung sektor riil dan UMKM di Indonesia: Meneladani BRI dan Mengikuti Jejak Mega Mitra Syariah*. Lihat, <http://ib-bloggercompetition.kompasiana.com>, diakses tanggal 04 Februari 2010.

Muchdarsyah Sinungan, *Manajemen...*, hlm.

Muhammad Fuād `Abd al-Bāqi, *Al-Mu`jam al-Mufahras li Alfāz al-Qur`ān al-Karīm*,

Muhammad, *Manajemen bank Syari'ah*, Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2005.

- _____, *Manajemen Dana Bank Syari'ah*, Yogyakarta: Ekonisia, 2004.
- _____, *Manajemen Pembiayaan Bank Syari'ah*, Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2007
- Mukhlis Cahyadi, Nur, "Strategi Perbankan Syari'ah dalam Memajukan UMKM", *Makalah* disampaikan dalam seminar UMKM BEM-J Muamalat Fakultas Syariah UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, tanggal 17 Desember 2009.
- Muslihun, *Pengaruh Nilai Religius Masyarakat dalam Merespon Produk Bank Syari'ah: Studi Kasus pada BPRS Patuh Beramal Lombok, Nusa Tenggara Barat*. Tesis pada Pascasarjana UIN Sunan Kalijaga, Yogyakarta, 2001.
- PBI (Peraturan Bank Indonesia) No.7/46/PBI/2005 tentang Akad Penghimpunan dan Penyaluran Dana Bagi Bank Yang Melaksanakan Kegiatan Usaha Berdasarkan Prinsip Syariah.
- Perwataatmadja, Karnaen dan M. Syafii Antonio, *Apa dan Bagaimana Bank Syari'ah*, Jakarta: Dana Bhakti Wakaf, 1992.
- PT. PNM, *Membangun Sinergi Lembaga Keuangan Syariah dengan Sektor Riil*, disampaikan pada Indonesia Sharia Expo II, Jakarta tanggal 24-28 Oktober 2007.
- Rivai, Veitzal, dkk, *Bank and Financial Institution Management: Conventional and Sharia System*, Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2007.
- Rosyid, Rum, Armanu Thoyib dan Harry Susanto melalui penelitian mereka, "Analisis Beberapa Variabel yang Berpengaruh terhadap Resistensi Kinerja Keuangan Perbankan Syariah Sebelum dan Selama Krisis Moneter di Wilayah Kerja Kantor Bank Indonesia Malang", (Malang: Program Pascasarjana Unibraw dan Fakultas Ekonomi Unibraw), 1999.
- Saparwadi, "Praktek Pembiayaan pada Bank Syari'ah: Studi Kasus di BPRS PNM Patuh Beramal Mataram Nusa Tenggara Barat", *Skripsi* pada UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2003.
- Situmorang, Jannes, *Model Perkreditan dan Komitmen Bank dalam Mendukung Pemberdayaan UMKM*, diakses dari situs www.smececa.com/deputi7/file_Infokop/VOL15_02/9_%2520Janes. Diakses tanggal 23 Mei 2010.

Situs resmi Kementerian Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia: <http://www.depkop.go.id>.

Situs resmi Bank Indoneasia <http://www.bi.go.id>.

Soeharto, Saat, "Jurus Ampuh Mengatasi Kemiskinan", *Makalah Seminar Sehari*, Jakarta: PT. Permodalan BMT, 23 Januari 2008.

Sumardijaya, "Pelaksanaan *Mudharabah* dalam Islam (studi kasus pada BPR Syari'ah di PNM Patuh Beramal Mataram)", *Skripsi* Fakultas Syari'ah IAIN Mataram, 2002.

Sumitro, Warkum, *Asas-asas Perbankan Islam dan Lembaga-lembaga Terkait (BAMUI dan Takaful) di Indonesia*, Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 1997.

Sunggono, Bambang, *Pengantar Hukum Perbankan*, Bandung: CV MandiriMaju, 1995.

Suparjan dan Hempri Suyatno, *Pengembangan Masyarakat dari Pengembangan sampai Pemberdayaan*, Yogyakarta: Aditya Media, 2003.

Sutrisno, Noer, *Peranan Perbankan sebagai Sumber Pembiayaan Usaha Golongan Ekonomi Lemah dan Koperasi*, (Jakarta: Departemen Kehakiman, 1994.

Umam, Khotibul, "Optimalisasi Peranan Perbankan Syariah dalam Pembiayaan Produktif bagi Sektor UKM", dalam <http://sharialearn.wikidot.com/khotibulumam>, diakses tanggal 26 Desember 2006.

Usman, Rachmadi, *Aspek-aspek Hukum Perbankan di Indonesia*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2001.

Undang-undang N0. 20 Tahu 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM).

Wawancara dengan Hidayat, mantan Direktur BPRS PNM Patuh Beramal yang saat ini menjabat sebagai Komisaris BPRS PNM Patuh Beramal setelah pergantian kepengurusan awal 2010, tanggal 10 Maret 2010, pkl.12.15 WITA.

Wawancara dengan Idris Ja'far, tanggal 23 Maret 2010. Kamis tanggal 11 Maret 2010, pkl. 12.00 WITA.

Wawancara dengan Marwan, Mantan Kepala Bagian Pemasaran BPRS PNM Patuh Beramal yang saat ini menjabat sebagai, 24 Maret 2010.

Zulfikar, Iqbal Valiri, “ Pengembangan *Microfinance* syariah dalam upaya mendukung sektor riil dan UMKM di Indonesia: Meneladani BRI dan Mengikuti Jejak Mega Mitra Syariah”, dalam <http://iqbalvaliri.wordpress.com>. Diakses 26 Desember 2009.

Zulkifli, Sunarto, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syari'ah*, Jakarta: Zikrul Hakim, 2007.

CURRICULUM VITAE

A. Identitas Diri:

Nama : Gatot Suhirman, S.H.I.
Tempat/ Tanggal Lahir : Lombok Tengah, NTB, 30 Desember 1987
Jenis Kelamin : Laki-laki
Agama : Islam
Kewarganegaraan : Indonesia
Alamat : Jln. Pariwisata Aiq Bukaq, Tanak Embang, Selebung, Kec. Batukliang Utara, Lombok Tengah, NTB. 83552.

Nama Orang Tua:

Bapak : Amaq Mahnim
Pekerjaan : Petani
Ibu : Khairun
Pekerjaan : Ibu Rumah Tangga
Alamat Orang Tua : Jln. Pariwisata Aiq Bukaq, Tanak Embang, Selebung, Kec. Batukliang Utara, Lombok Tengah, NTB. 83552.

B. Riwayat Pendidikan :

1. SDN I Tanak Embang, NTB (1992-1998)
 2. SLTPN I Teratak, NTB (1998-2001)
 3. MA Uswatun Hasanah, NTB (2001-2004)
 4. S1 Fakultas Syari'ah UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta (2004-2008)
 5. S2 Program Pascasarjana UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta (2008-sekarang).

C. Prestasi/Penghargaan:

1. Juara Umum I tingkat MA Uswatun Hasanah, Cempaka Putih, Mantang, Lombok Tengah, NTB, tahun 2003
2. Lulusan Terbaik I MA Uswatun Hasanah, Cempaka Putih, Mantang, Lombok Tengah, NTB, tahun 2004.
3. Penerima Pin Emas sebagai Wisudawan Terbaik dan Tercepat UIN Sunan Kalijaga, tahun 2008.
4. Wisudawan yang lulus tepat waktu dan terbaik peringkat I pada Fakultas Syari'ah UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta
5. Wisudawan yang lulus tepat waktu dan terbaik peringkat I pada Jurusan Perbandingan Mazhab dan Hukum (PMH) Fakultas Syari'ah UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta
6. Juara I Lomba Menulis dan Memahami Kandungan al-Qur'an (M2KQ) MTQ Nasional ke-XXIII Tingkat Kabupaten Lombok Tengah, NTB, tahun 2010.

D. Karya Ilmiah

1. Agama dan Sains: Dari Paradigma Integrasi-Interkoneksi menuju Islam *Rahmatan Lil'ālamīn*, disampaikan pada MTQ Nasional ke-XXIII, tingkat Kabupaten Lombok Tengah, NTB., Maret 2010.
2. Memahami Pluralisme Agama: Sebuah Telaah Wacana, Jurnal Sosiologi Agama, Edisi Januari-Juni 2010.
3. Syari'ah Klasik dan Syari'ah Kontemporer: Sebuah Tatapan Evolusi Syari'ah untuk Islam *Rahmatan Lil'ālamīn*, Jurnal Al-Ahwal, Edisi Juli-Desember 2009.
4. Menggugat Kebebasan Beragama dalam Wacana Hubungan Lintas Agama: Suatu Pembacaan Ulang terhadap Konsep Hak Asasi Beragama, Jurnal Al-A'raf, Edisi Juli-Desember 2008.
5. Bunga dan Riba dalam Transaksi menurut Syari'ah: Sebuah Ikhtiar Mengurai Akar Perbedaan Pendapat, Jurnal Alamah, Edisi Januari-Desember 2008.