

**PROFIL PEDAGANG PASAR DALAM MENGAMBIL
PEMBIAYAAN MIKRO DI BANK RAKYAT INDONESIA
SYARIAH KCP GENTENG BANYUWANGI**

SKRIPSI

Diajukan kepada Institut Agama Islam Negeri Jember
untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Islam
Program Studi Perbankan Syariah



Oleh:

**MALIVA FARAH NURHALIZA
NIM: E20151007**

Dosen Pembimbing

**Daru Anondo, SE., M.Si
NIP. 197503032009011009**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
OKTOBER 2019**

**PROFIL PEDAGANG PASAR DALAM MENGAMBIL
PEMBIAYAAN MIKRO DI BANK RAKYAT INDONESIA
SYARIAH KCP GENTENG BANYUWANGI**

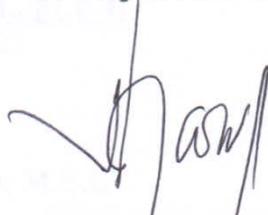
SKRIPSI

Diajukan kepada institut Agama Islam Negeri Jember
untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Syariah
Program Studi Perbankan Syariah

Oleh:

Maliva Farah Nurhaliza
NIM: E20151007

Disetujui Pembimbing



Daru Anondo, SE., M.Si
NIP. 197503032009011009

**PROFIL PEDAGANG PASAR DALAM MENGAMBIL
PEMBIAYAAN MIKRO DI BANK RAKYAT INDONESIA
SYARIAH KCP GENTENG BANYUWANGI**

SKRIPSI

Telah diuji dan diterima untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Islam
Prodi Perbankan Syari'ah

Hari : Jum'at
Tanggal : 25 Oktober 2019

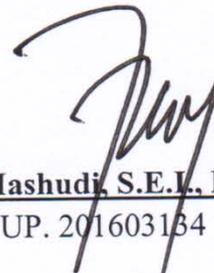
Tim Penguji

Ketua



Nikmatul Masruroh, S.H.I., M.E.I.
NIP. 19820922 200901 2 005

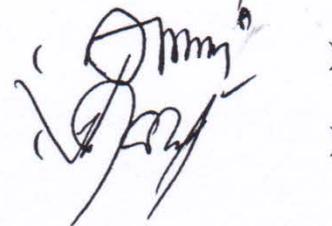
Sekretaris



Mashudi, S.E.I., M.E.I.
NUP. 201603134

Anggota :

1. Dr. Abdul Rokhim, M.E.I.
2. Daru Anondo, S.E., M.Si.



Menyetujui

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam


Dr. Khamdan Rifa'i, S.E., M.Si.
NIP. 196808072000031001

MOTTO

يَتَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ
تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu. (Q.S. An-Nisa': 29)*

IAIN JEMBER

* Departemen Agama, *Al Qur'an dan Terjemahannya* (Bandung: JABAL, 2010).107



PERSEMBAHAN

Sembah sujud serta syukur kepada Allah SWT atas taburan cinta dan kasih sayang-Mu yang telah memberikanku kekuatan dan membekaliku dengan ilmu. Atas karunia serta kemudahan yang Engkau berikan akhirnya skripsi ini dapat terselesaikan. Skripsi ini penulis persembahkan kepada:

1. Ibu dan Bapak (Masrifatun dan Mulyanto) yang selama ini sudah memberikan dukungan berupa do'a restu, rela membanting tulang serta memeras keringat untuk membiayai pendidikanku serta selalu memberikan rasa ikhlas penuh kasih sayang dalam mendidik dan memberikan semangat motivasi yang tinggi.
2. Adikku satu-satunya (M. Al- Faruq) dan Keluarga besar (Hj. Mus'ah, H. Sofiyon, Mua'mah, Moh. Fahmi Muzakki, Moh. Affan Masudi) yang telah banyak memberikan bantuan kepada penulis baik berupa dorongan, do'a maupun materi selama penulis menyelesaikan skripsi ini.
3. Bapak dan ibu dosen pembimbing, penguji dan pengajar yang telah ikhlas membimbing, menguji dan mengajarkan banyak ilmu pengetahuan.
4. Keluarga besar seperjuangan angkatan 2015 Perbankan Syariah dan rekan-rekan para pejuang toga khususnya Windi Wahyuniati, Dika Fahrina Asyari, Ummu Khudzaifah, Ansita Devi Ardilla, Linda Agesta, Nurul Awaliyah, Achmad Mahrudin, Bahrudin Nur Salam, dan Lujeng Lutfiah Ningsih yang selalu memberikan doa, semangat juga dukungan.
5. Dulur IKAMALA JEMBER (Ikatan Mahasiswa Lamongan Jember).

6. Serta Almamater Institut Agama Islam Negeri Jember dan Fakultas Ekonomi
Bisnis Islam tercinta.



KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Dengan memanjatkan puji syukur kehadiran Allah SWT atas segala limpahan rahmat, karunia, taufiq dan hidayahnya sehingga penelitian ini dapat menyelesaikan dengan judul “Profil Pedagang Pasar Dalam Mengambil Pembiayaan Mikro Di Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi”. Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini berkat petunjuk dan tuntunan Allah SWT, serta adanya pihak lain yang turut membantu. Oleh karena itu, penulis menyampaikan terima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Babun Suharto, S.E.,MM selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri Jember.
2. Bapak Dr. Khamdan Rifa’i, S.E., M.Si. Selaku Dekan sekaligus dosen penasehat Akademik Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Jember.
3. Ibu Hj. Nurul Setianingrum, S.E., MM selaku Ketua Prodi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Jember.
4. Bapak Daru Anondo, S.E., M.Si selaku dosen pembimbing skripsi yang selalu memberikan pengarahan dan saran kepada penulis sehingga penelitian ini dapat terselesaikan dengan baik.
5. Bapak dan Ibu dosen beserta staf karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Jember yang telah mengajarkan ilmu pengetahuannya dan turut membantu kelancaran penelitian ini.

6. Bapak Ahmad Taufiq selaku Pimpinan Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi, serta pihak Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi yang telah mengizinkan saya melaksanakan penelitian hingga selesai.

Akhirnya dengan penuh kesadaran, penulis tidak bisa menyangkal dari penulisan skripsi ini, pastilah banyak kekurangan-kekurangan yang masih jauh dari harapan-harapan dan kesempurnaan, untuk itu penulis mengharap saran dan kritik konstruktif, demi kesempurnaan dalam penulisan selanjutnya.

Jember, 22 Agustus 2019
Penulis

Maliva Farah Nurhaliza
NIM: E20151007

IAIN JEMBER

ABSTRAK

Maliva Farah Nurhaliza. Daru Anondo, S.E, M.Si, 2019: “Profil Pedagang Pasar Dalam Mengambil Pembiayaan Mikro Di Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi”.

Pemberian pembiayaan kepada nasabah menjadi salah satu faktor terbesar dalam mencari aset bagi bank syariah. sehingga pembiayaan tersebut harus dijaga kualitasnya, sebagaimana tercantum dalam UU Perbankan Syariah Pasal 2 bahwa, perbankan syariah melakukan semua kegiatannya menggunakan prinsip syariah, demokrasi ekonomi dan menggunakan prinsip kehati-hatian. Dalam pemberian pembiayaan mikro kepada calon debitur yaitu melalui proses analisis permohonan pembiayaan kepada calon debitur apabila persyaratan yang ditetapkan oleh bank telah terpenuhi. Selain kelengkapan data pendukung permohonan pembiayaan, karyawan bank juga melakukan penilaian penerima kelengkapan dan kebenaran informasi dari calon debitur dengan cara petugas karyawan bank melakukan wawancara dan kunjungan ke tempat usaha debitur.

Fokus masalah dalam penelitian ini adalah: 1. Bagaimana profil calon nasabah pedagang pasar dalam mengambil pembiayaan mikro di BRI Syariah KCP Genteng Banyuwangi? 2. Apa faktor-faktor yang melatarbelakangi pedagang pasar mengambil pembiayaan mikro di BRI Syariah KCP Genteng Banyuwangi?

Tujuan penelitian ini adalah: 1. Untuk mendeskripsikan profil calon nasabah pedagang pasar dalam mengambil pembiayaan mikro di Bank BRI KCP Genteng Banyuwangi. 2. Untuk mendeskripsikan apa faktor-faktor yang melatarbelakangi pedagang pasar mengambil pembiayaan mikro di BRI Syariah KCP Genteng Banyuwangi.

Metode penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis deskriptif. Penentuan subjek penelitian menggunakan teknik *purposive*. Teknik pengumpulan datanya menggunakan observasi, wawancara dan dokumentasi. Adapun analisis data dalam skripsi ini melalui tiga langkah yaitu kondensasi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan. Sedangkan untuk keabsahan data menggunakan triangulasi sumber.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa 1. Profil calon nasabah pedagang pasar dalam mengambil pembiayaan mikro. BRI Syariah KCP Genteng Banyuwangi menggunakan analisis 5C yaitu *character, capacity, collateral, condition of economic, and Capital*. akan tetapi penerapan analisis 5C tersebut tidak semuanya dilakukan oleh BRI Syariah KCP Genteng, karena pihak bank cukup melakukan 3 analisis yaitu *character, capacity, and collateral*, dan ditambah dengan Analisis Usaha. 2. Faktor-faktor yang melatarbelakangi pedagang pasar mengambil pembiayaan mikro di BRI Syariah KCP Genteng Banyuwangi yaitu faktor sosial dan faktor psikologis. Namun yang paling mendominasi adalah faktor psikologis dengan unsur kepercayaan.

Kata Kunci: Profil Nasabah, Pembiayaan Mikro.

ABSTRACT

Maliva Farah Nurhaliza. Daru Anondo, S.E, M.Si, 2019: "Profile of the Market Traders in Taking Micro Financing at Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi".

Provision of financing to customers is one of the biggest factors in finding assets for Islamic banks. Therefore the quality must be maintained, as stated in the Sharia Banking Law Article 2 that, sharia banking conducts all its activities using the principles of sharia, economic democracy and using the principle of prudence. In the provision of microfinance to prospective debtors, that through the process of analyzing financing applications to prospective debtors if the requirements set by the bank have been met. Besides completing supporting data for funding applications, bank employees also assess recipients of the completeness and correctness of information from prospective debtors by means of bank employees conducting interviews and visits to the debtor's place of business.

The focus of the problem in this paper are: 1. What is the profile of prospective market traders in taking microfinance in Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi? 2. What are the factors that underlying market traders to take microfinance in Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi?

The objectives in this paper are: 1. To describe the profile of prospective market traders in taking microfinance at Bank Rakyat Indonesia KCP Bank Banyuwangi. 2. To describe what are the factors that underlying market traders to take microfinance in Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi.

This research method uses a qualitative approach with descriptive type. Determination of research subjects using purposive techniques. Data collection techniques using observation, interviews and documentation. The analysis of data in this thesis through three steps, namely data condensation, data presentation and drawing conclusions. Meanwhile for the validity of the data using source triangulation.

The results of this study indicate that 1. The profile of prospective market traders in taking microfinance, Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi uses 5C analysis of character, capacity, collateral, condition of economic, and capital. However, the implementation of the 5C analysis is not all done by Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng, because the bank is sufficient to conduct 3 analyzes namely character, capacity, and collateral, and coupled with Business Analysis. 2. The Factors underlying market traders in taking microfinance at Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi, namely social factors and psychological factors. But the most dominating is the psychological factor with an element of trust.

Keywords: Customer Profile, Micro Financing.

**PROFIL PEDAGANG PASAR DALAM MENGAMBIL
PEMBIAYAAN MIKRO DI BANK RAKYAT INDONESIA
SYARIAH KCP GENTENG BANYUWANGI**

SKRIPSI

Diajukan kepada Institut Agama Islam Negeri Jember
untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Islam
Program Studi Perbankan Syariah



Oleh:

**MALIVA FARAH NURHALIZA
NIM: E20151007**

Dosen Pembimbing

**Daru Anondo, SE., M.Si
NIP. 197503032009011009**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
OKTOBER 2019**

**PROFIL PEDAGANG PASAR DALAM MENGAMBIL
PEMBIAYAAN MIKRO DI BANK RAKYAT INDONESIA
SYARIAH KCP GENTENG BANYUWANGI**

SKRIPSI

Diajukan kepada institut Agama Islam Negeri Jember
untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Syariah
Program Studi Perbankan Syariah

Oleh:

Maliva Farah Nurhaliza
NIM: E20151007

Disetujui Pembimbing

Daru Anondo, SE., M.Si
NIP. 197503032009011009

IAIN JEMBER

**PROFIL PEDAGANG PASAR DALAM MENGAMBIL
PEMBIAYAAN MIKRO DI BANK RAKYAT INDONESIA
SYARIAH KCP GENTENG BANYUWANGI**

SKRIPSI

Telah diuji dan diterima untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Islam
Prodi Perbankan Syari'ah

Hari : Jum'at
Tanggal : 25 Oktober 2019

Tim Penguji

Ketua

Sekretaris

Nikmatul Masruroh, S.H.I., M.E.I.

NIP. 19820922 200901 2 005

Mashudi, S.E.I., M.E.I.

NUP. 201603134

Anggota :

1. Dr. Abdul Rokhim, M.E.I.
2. Daru Anondo, S.E., M.Si.

()
()

Menyetujui

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Dr. Khamdan Rifa'i, S.E., M.Si.

NIP. 196808072000031001

MOTTO

يَتَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ
تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu. (Q.S. An-Nisa': 29)*

IAIN JEMBER

* Departemen Agama, *Al Qur'an dan Terjemahannya* (Bandung: JABAL, 2010).107

PERSEMBAHAN

Sembah sujud serta syukur kepada Allah SWT atas taburan cinta dan kasih sayang-Mu yang telah memberikanku kekuatan dan membekaliku dengan ilmu. Atas karunia serta kemudahan yang Engkau berikan akhirnya skripsi ini dapat terselesaikan. Skripsi ini penulis persembahkan kepada:

1. Ibu dan Bapak (Masrifatun dan Mulyanto) yang selama ini sudah memberikan dukungan berupa do'a restu, rela membanting tulang serta memeras keringat untuk membiayai pendidikanku serta selalu memberikan rasa ikhlas penuh kasih sayang dalam mendidik dan memberikan semangat motivasi yang tinggi.
2. Adikku satu-satunya (M. Al- Faruq) dan Keluarga besar (Hj. Mus'ah, H. Sofiyan, Mua'mah, Moh. Fahmi Muzakki, Moh. Affan Masudi) yang telah banyak memberikan bantuan kepada penulis baik berupa dorongan, do'a maupun materi selama penulis menyelesaikan skripsi ini.
3. Bapak dan ibu dosen pembimbing, penguji dan pengajar yang telah ikhlas membimbing, menguji dan mengajarkan banyak ilmu pengetahuan.
4. Keluarga besar seperjuangan angkatan 2015 Perbankan Syariah dan rekan-rekan para pejuang toga khususnya Windi Wahyuniati, Dika Fahrina Asyari, Ummu Khudzaifah, Ansita Devi Ardilla, Linda Agesta, Nurul Awaliyah, Achmad Mahrudin, Bahrudin Nur Salam, dan Lujeng Lutfiah Ningsih yang selalu memberikan doa, semangat juga dukungan.
5. Dulur IKAMALA JEMBER (Ikatan Mahasiswa Lamongan Jember).

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Dengan memanjatkan puji syukur kehadiran Allah SWT atas segala limpahan rahmat, karunia, taufiq dan hidayahnya sehingga penelitian ini dapat menyelesaikan dengan judul “Profil Pedagang Pasar Dalam Mengambil Pembiayaan Mikro Di Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi”. Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini berkat petunjuk dan tuntunan Allah SWT, serta adanya pihak lain yang turut membantu. Oleh karena itu, penulis menyampaikan terima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Babun Suharto, S.E.,MM selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri Jember.
2. Bapak Dr. Khamdan Rifa’i, S.E., M.Si. Selaku Dekan sekaligus dosen penasehat Akademik Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Jember.
3. Ibu Hj. Nurul Setianingrum, S.E., MM selaku Ketua Prodi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Jember.
4. Bapak Daru Anondo, S.E., M.Si selaku dosen pembimbing skripsi yang selalu memberikan pengarahan dan saran kepada penulis sehingga penelitian ini dapat terselesaikan dengan baik.
5. Bapak dan Ibu dosen beserta staf karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Jember yang telah mengajarkan ilmu pengetahuannya dan turut membantu kelancaran penelitian ini.

6. Bapak Ahmad Taufiq selaku Pimpinan Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi, serta pihak Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi yang telah mengizinkan saya melaksanakan penelitian hingga selesai.

Akhirnya dengan penuh kesadaran, penulis tidak bisa menyangkal dari penulisan skripsi ini, pastilah banyak kekurangan-kekurangan yang masih jauh dari harapan-harapan dan kesempurnaan, untuk itu penulis mengharap saran dan kritik konstruktif, demi kesempurnaan dalam penulisan selanjutnya.

Jember, 22 Agustus 2019
Penulis

Maliva Farah Nurhaliza
NIM: E20151007

IAIN JEMBER

ABSTRAK

Maliva Farah Nurhaliza. Daru Anondo, S.E, M.Si, 2019: “Profil Pedagang Pasar Dalam Mengambil Pembiayaan Mikro Di Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi”.

Pemberian pembiayaan kepada nasabah menjadi salah satu faktor terbesar dalam mencari aset bagi bank syariah. sehingga pembiayaan tersebut harus dijaga kualitasnya, sebagaimana tercantum dalam UU Perbankan Syariah Pasal 2 bahwa, perbankan syariah melakukan semua kegiatannya menggunakan prinsip syariah, demokrasi ekonomi dan menggunakan prinsip kehati-hatian. Dalam pemberian pembiayaan mikro kepada calon debitur yaitu melalui proses analisis permohonan pembiayaan kepada calon debitur apabila persyaratan yang ditetapkan oleh bank telah terpenuhi. Selain kelengkapan data pendukung permohonan pembiayaan, karyawan bank juga melakukan penilaian penerima kelengkapan dan kebenaran informasi dari calon debitur dengan cara petugas karyawan bank melakukan wawancara dan kunjungan ke tempat usaha debitur.

Fokus masalah dalam penelitian ini adalah: 1. Bagaimana profil calon nasabah pedagang pasar dalam mengambil pembiayaan mikro di BRI Syariah KCP Genteng Banyuwangi? 2. Apa faktor-faktor yang melatarbelakangi pedagang pasar mengambil pembiayaan mikro di BRI Syariah KCP Genteng Banyuwangi?

Tujuan penelitian ini adalah: 1. Untuk mendeskripsikan profil calon nasabah pedagang pasar dalam mengambil pembiayaan mikro di Bank BRI KCP Genteng Banyuwangi. 2. Untuk mendeskripsikan apa faktor-faktor yang melatarbelakangi pedagang pasar mengambil pembiayaan mikro di BRI Syariah KCP Genteng Banyuwangi.

Metode penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis deskriptif. Penentuan subjek penelitian menggunakan teknik *purposive*. Teknik pengumpulan datanya menggunakan observasi, wawancara dan dokumentasi. Adapun analisis data dalam skripsi ini melalui tiga langkah yaitu kondensasi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan. Sedangkan untuk keabsahan data menggunakan triangulasi sumber.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa 1. Profil calon nasabah pedagang pasar dalam mengambil pembiayaan mikro. BRI Syariah KCP Genteng Banyuwangi menggunakan analisis 5C yaitu *character, capacity, collateral, condition of economic, and Capital*. akan tetapi penerapan analisis 5C tersebut tidak semuanya dilakukan oleh BRI Syariah KCP Genteng, karena pihak bank cukup melakukan 3 analisis yaitu *character, capacity, and collateral*, dan ditambah dengan Analisis Usaha. 2. Faktor-faktor yang melatarbelakangi pedagang pasar mengambil pembiayaan mikro di BRI Syariah KCP Genteng Banyuwangi yaitu faktor sosial dan faktor psikologis. Namun yang paling mendominasi adalah faktor psikologis dengan unsur kepercayaan.

Kata Kunci: Profil Nasabah, Pembiayaan Mikro.

ABSTRACT

Maliva Farah Nurhaliza. Daru Anondo, S.E, M.Si, 2019: "Profile of the Market Traders in Taking Micro Financing at Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi".

Provision of financing to customers is one of the biggest factors in finding assets for Islamic banks. Therefore the quality must be maintained, as stated in the Sharia Banking Law Article 2 that, sharia banking conducts all its activities using the principles of sharia, economic democracy and using the principle of prudence. In the provision of microfinance to prospective debtors, that through the process of analyzing financing applications to prospective debtors if the requirements set by the bank have been met. Besides completing supporting data for funding applications, bank employees also assess recipients of the completeness and correctness of information from prospective debtors by means of bank employees conducting interviews and visits to the debtor's place of business.

The focus of the problem in this paper are: 1. What is the profile of prospective market traders in taking microfinance in Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi? 2. What are the factors that underlying market traders to take microfinance in Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi?

The objectives in this paper are: 1. To describe the profile of prospective market traders in taking microfinance at Bank Rakyat Indonesia KCP Bank Banyuwangi. 2. To describe what are the factors that underlying market traders to take microfinance in Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi.

This research method uses a qualitative approach with descriptive type. Determination of research subjects using purposive techniques. Data collection techniques using observation, interviews and documentation. The analysis of data in this thesis through three steps, namely data condensation, data presentation and drawing conclusions. Meanwhile for the validity of the data using source triangulation.

The results of this study indicate that 1. The profile of prospective market traders in taking microfinance, Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi uses 5C analysis of character, capacity, collateral, condition of economic, and capital. However, the implementation of the 5C analysis is not all done by Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng, because the bank is sufficient to conduct 3 analyzes namely character, capacity, and collateral, and coupled with Business Analysis. 2. The Factors underlying market traders in taking microfinance at Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi, namely social factors and psychological factors. But the most dominating is the psychological factor with an element of trust.

Keywords: Customer Profile, Micro Financing.

DAFTAR ISI

	Hal
HALAMAN JUDUL	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
HALAM PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN MOTTO	iv
HALAMAN PESEMBAHAN	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
ABSTRAK	ix
ABSTRACT	x
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xv
DAFTAR BAGAN.....	xvi
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Fokus Penelitian	8
C. Tujuan Penelitian	8
D. Manfaat Penelitian	9
E. Definisi Istilah	10
F. Sistematika Pembahasan	12
BAB II KAJIAN KEPUSTAKAAN	
A. Penelitian Terdahulu.....	14
B. Kajian Teori	23

1. Profil Pedagang Pasar	23
2. Pembiayaan Mikro.....	34

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian	39
B. Lokasi Penelitian	40
C. Subyek Penelitian	41
D. Teknik Pengumpulan Data	42
E. Analisis Data	45
F. Keabsahan Data	48
G. Tahap-Tahap Penelitian	49

BAB IV PENYAJIAN DAN ANALISIS DATA

A. Gambaran Obyek Penelitian	52
1. Sejarah Bank Rakyat Indonesia Syariah	52
2. Sejarah Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng....	53
3. Letak Geografis.....	54
4. Visi & Misi BRI Syariah KCP Genteng	54
5. Struktur Organisasi	56
6. Job description BRI Syariah KCP Genteng	56
7. Ruang Lingkup Kegiatan Usaha Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng	61

B. Penyajian Data dan Analisis	71
1. Profil calon nasabah pedagang pasar dalam mengambil pembiayaan mikro di Bank Rakyat Syariah KCP Genteng Banyuwangi.....	71
2. Faktor-faktor yang melatarbelakangi pedagang pasar dalam mengambil pembiayaan mikro di Bank Rakyat Suariah KCP Genteng Banyuwangi.....	78
C. Pembahasan Temuan.....	84
1. Profil calon nasabah pedagang pasar dalam mengambil pembiayaan mikro di Bank Rakyat Syariah KCP Genteng Banyuwangi.....	84
2. Faktor-faktor yang melatarbelakangi pedagang pasar dalam mengambil pembiayaan mikro di Bank Rakyat Suariah KCP Genteng Banyuwangi.....	86
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan	90
B. Saran	92
DAFTAR PUSTAKA	93

LAMPIRAN-LAMPIRAN:

Lampiran 1. Matrik Penelitian

Lampiran 2. Surat Ijin Penelitian

Lampiran 3. Pernyataan Keasalian Tulisan

Lampiran 4. Pedoman Wawancara

Lampiran 5. Surat Selesai Penelitian

Lampiran 6. Jurnal Kegiatan Penelitian

Lampiran 7. Laporan Keuangan

Lampiran 8. Dokumentasi Penelitian

Lampiran 9. Biodata Penulis



DAFTAR TABEL

No. Uraian

2.1 Penelitian Terdahulu.....	20
-------------------------------	----



DAFTAR GAMBAR

No. Uraian

4.1	Struktur Organisasi	56
-----	---------------------------	----



BAB 1

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Sektor ekonomi di Indonesia sebagian besar didukung oleh sektor Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM). Pada saat krisis ekonomi pun ternyata sektor ini mampu tetap bertahan, artinya sektor UMKM mempunyai keunggulan dan sangat potensial untuk lebih dikembangkan lagi melalui suatu kebijakan yang tepat dan dukungan dari lembaga yang tepat pula.¹

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) mempunyai peran yang strategis dalam pembangunan ekonomi nasional, karena terjadinya krisis ekonomi tahun 1997, dimana banyak usaha berskala besar yang mengalami stagnasi bahkan berhenti aktifitasnya, sektor UMKM terbukti lebih tangguh dalam menghadapi krisis tersebut. Peranan UMKM, terutama sejak krisis ekonomi dapat dipandang sebagai katup pengaman dalam proses pemulihan ekonomi nasional, baik dalam mendorong laju pertumbuhan ekonomi nasional maupun penyerapan tenaga kerja. Suryadharma Ali menyatakan bahwa benteng pertahanan ekonomi nasional adalah Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), sehingga bila sektor tersebut diabaikan, maka sama halnya tidak menjaga benteng pertahanan Indonesia.²

¹ Muslimin Kara, "Kontribusi Pembiayaan Perbankan Syariah Terhadap Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kota Makassar", *Jurnal Ilmu Syari'ah dan Hukum*, (Juni, 2013), 272.

² Alves, Mardiyono, "Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah dalam Upaya Penguatan Usaha di Timor Leste", (*Jurnal Ilmu Sosial – Vol.4, No.2, Universitas Brawijaya*, 2015).

UMKM di Indonesia berkontribusi bagi pertumbuhan ekonomi, penciptaan lapangan kerja, dan pendistribusian hasil-hasil bangunan. Terdapat 98% perusahaan di Indonesia merupakan usaha mikro dan kecil yang mampu menyumbang 57% Pendapatan Domestik Bruto (PDB) dan menyerap 60% tenaga kerja.³ Usaha mikro tergolong jenis usaha marjinal, karena penggunaan teknologi yang relatif sederhana, tingkat modal yang rendah, akses terhadap kredit yang rendah, serta cenderung berorientasi pada pasar lokal. Oleh karena itu, harus selalu diupayakan strategi yang tepat untuk memberdayakan UMKM agar kesejahteraan masyarakat semakin terangkat.

Mengingat kemampuan dan kontribusi dari kelembagaan usaha kecil menengah dalam perekonomian nasional sangat besar, maka pemerintah mengeluarkan upaya-upaya pengembangan usaha kecil yaitu dalam pasal 14 UU No. 9 tahun 1995 tentang usaha kecil dirumuskan bahwa pemerintah, dunia usaha, dan masyarakat melakukan pembinaan dan pengembangan usaha kecil dalam bidang produksi, pengolahan, pemasaran, sumber daya manusia dan teknologi.⁴

Menurut UU No. 20 Tahun 2008 Pasal 3 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah, maka yang dimaksud dengan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah yaitu:

1. Usaha Mikro adalah Usaha Produktif milik orang perorangan dan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-undang ini.

³ Kredit Usaha Rakyat, "KUR Baru Memperluas Akses Pembiayaan Bagi UMKM", diakses dari <http://kur.ekon.go.id/kur-baru-memperluas-akses-pembiayaan-bagi-umkm> (16 September 2018).

⁴ Pandji Anoraga, *Koperasi, Kewirausahaan dan Usaha Kecil* (Jakarta: Rineka Cipta, 2002), 229.

2. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana yang dimaksud dalam Undang-Undang ini.
3. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.⁵

Pasar Genteng termasuk salah satu pasar tradisional yang berada di Kabupaten Banyuwangi. Dilihat dari jenis usahanya, pelaku usaha yang terdapat di Pasar Genteng bisa dimasukkan pada golongan pengusaha mikro. Dalam kehidupannya sehari-hari tidak akan pernah terlepas dari kegiatan perekonomian. Kegiatan jual-beli yang senantiasa terus berlanjut dan terjadi baik secara online maupun secara langsung bertatap muka antara penjual dan pembeli di pasar, dipastikan kegiatan ini berkaitan dengan lalu lintas pembayaran uang. Dalam hal ini, pedagang harus memiliki modal kerja dalam memenuhi beraneka ragam dagangannya untuk memberikan kepuasan kepada konsumennya.

⁵ Undang-Undang RI Nomor 20 tahun 2008.

Modal kerja yang dibutuhkan oleh setiap pedagang menjadi masalah tersendiri dari setiap individu pedagang. Beberapa hasil pengamatan penulis, dari beberapa pedagang memilih pada jalur industri perbankan yang mempunyai peranan yang sangat strategis, yakni sebagai urat nadi sistem perekonomian. Dalam pandangan penulis bahwa kegiatan pokok bank yaitu menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkannya kembali kepada masyarakat dalam bentuk modal usaha atau jenis pinjaman lainnya.

Pihak bank perlu memperhitungkan identitas atau profil pelaku kredit atau calon nasabah. Kejelasan profil calon nasabah sangat dibutuhkan oleh pihak bank yaitu untuk meminimalisir terjadinya hal-hal yang merugikan pihak bank seperti perlunya mengetahui karakter dari calon nasabah dalam pengambilan pembiayaan.

Penulis akan memfokuskan penelitian ini pada profil pedagang yang berada di Pasar Genteng Banyuwangi. Peneliti berminat untuk meneliti lebih lanjut terkait profil nasabah pedagang di Pasar Genteng Banyuwangi dalam mengambil Pembiayaan Mikro Di Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi.

Profil secara teori dapat diartikan sesuatu yang menggambarkan identitas dan pandangan atau keadaan seseorang.⁶ Adapun profil nasabah pedagang ini terkait dengan identitas yang berupa analisis profil calon nasabah. Sedangkan profil nasabah pedagang terkait dengan keadaan pedagang adalah tentang minat serta alasan pedagang mengambil pembiayaan mikro di Bank

⁶ *Kamus Besar Bahasa Indonesia* (Jakarta: Balai Pustaka.2005), 40.

Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi. Pembiayaan Mikro rata-rata digunakan untuk modal usaha dan penyaluran dananya rata-rata yang mengambil adalah orang-orang pedagang pasar guna untuk keberlangsungan usahanya. Dengan demikian, agar lebih spesifik peneliti mefokuskan nasabah ke pedagang pasar Genteng Banyuwangi.

Menurut Undang-Undang Perbankan Nomor 10 tahun 1998 pengertian pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.⁷

Pemberian pembiayaan pada nasabah menjadi salah satu faktor terbesar dalam mencari asset bagi bank syariah. sehingga pembiayaan tersebut harus dijaga kualitasnya, sebagaimana tercantum dalam Undang-Undang Perbankan Syariah Pasal 2 bahwa, perbankan syariah melakukan semua kegiatannya dalam menggunakan prinsip syariah, demokrasi ekonomi dan menggunakan prinsip kehati-hatian.⁸

Dalam pemberian pembiayaan mikro kepada calon debitur yaitu melalui proses pengajuan dan proses analisis pemberian pembiayaan terhadap pembiayaan yang diajukan. Bank dapat melakukan analisis pembiayaan calon debitur apabila persyaratan yang ditetapkan oleh bank telah terpenuhi. Selain kelengkapan data pendukung pemberian pembiayaan, karyawan bank juga

⁷ Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2014), 85.

⁸ Undang-Undang Perbankan No. 21 Tahun 2013 Pasal, 2.

melakukan penilaian penerima kelengkapan dan kebenaran informasi dari calon debitur dengan cara petugas karyawan bank melakukan wawancara dan kunjungan ke tempat usaha debitur. Tujuan dari analisis pembiayaan adalah menilai mutu permintaan pembiayaan baru yang diajukan oleh calon debitur maka pembiayaan mikro di bank hanya orang-orang tertentu saja.⁹

Banyak bank yang menyediakan pinjaman modal usaha, salah satunya adalah Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi. Dalam menyalurkan pembiayaan mikro, Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi memiliki mekanisme dan prosedur dalam pembiayaan mikro yaitu kriteria dan ketentuan-ketentuan dalam pemilihan kepada setiap calon nasabah sebelum diberikan pembiayaan.

Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi merupakan salah satu kantor cabang yang dinilai potensial karena letaknya yang strategis dengan pusat perdagangan mulai dari pasar Genteng dan juga dekat dengan keramaian karena terletak dipinggir jalan raya dan diperkotaan dan juga cukup memberikan kontribusi terhadap perkembangan usaha mikro disekitar Genteng banyuwangi karena pembiayaan mikro sangat membantu permodalan terhadap para pelaku usaha khususnya para pedagang pasar. Dengan demikian, untuk mengajukan pembiayaan, nasabah akan diberikan beberapa persyaratan yaitu seperti tujuan pembiayaan yang terdiri dari identitas nasabah, kelayakan usaha, dimana usaha yang dijalankan tidak keluar dari syariah islam dan lain sebagainya.

⁹ Adiwarman A. Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan Edisi 3* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2007), 234.

Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi dalam penyaluran dananya berbentuk pembiayaan salah satunya adalah pembiayaan mikro. Kelebihan dari pembiayaan ini yakni nasabah dibebaskan dari biaya administrasi dan kemudahan dalam pengambilan pembiayaan ini nasabah tidak harus datang ke kantor melainkan pihak bank yang mendatangi mereka khususnya pedagang pasar untuk memproses dokumen-dokumen yang diperlukan, dalam pemenuhan kewajiban nasabah juga tidak perlu datang ke kantor pihak *accounting officer* mikro yang akan mendatangi mereka dengan sistem tabungan setiap harinya dan kemudian diakumulasikan setiap bulannya oleh pihak bank.

Teori dalam buku Kasmir Dasar-Dasar Perbankan menjelaskan bahwa dalam menganalisis calon nasabah yang akan diberikan pembiayaan menggunakan analisis 5C yaitu *Character, Capacity, Collateral, Condition of Economic, and Capital*.¹⁰ Sedangkan Pemberian pembiayaan mikro di Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi juga menggunakan analisis 5C yaitu *Character, Capacity, Collateral, Condition of Economic, and Capital*. Akan tetapi prinsip 5C yang diterapkan oleh pihak Bank di antaranya *Character, Capacity, Collateral*, dengan tujuan jika pihak bank menganalisis menggunakan 3C dan di tambah analisis usaha ini sudah dapat meminimalisir terjadinya kredit macet, dengan analisis diatas maka akan mengetahui apakah nasabah layak diberikan pembiayaan atau tidak, karena adanya analisa

¹⁰ Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan* (Jakarta: PT. Raja Grafindo, 2014), 136-139.

tersebut *Character* atau profil nasabah akan diketahui, sebab calon nasabah merupakan asset yang sangat penting dalam lembaga perbankan syariah.¹¹

Berdasarkan latar belakang di atas maka dalam penulisan skripsi ini peneliti tertarik untuk mengambil judul “**PROFIL PEDAGANG PASAR DALAM MENGAMBIL PEMBIAYAAN MIKRO DI BANK RAKYAT INDONESIA SYARIAH KCP GENTENG BANYUWANGI**”

B. Fokus Penelitian

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan di atas, maka dapat ditetapkan fokus penelitian ini yaitu:

1. Bagaimana profil calon nasabah pedagang pasar dalam mengambil pembiayaan mikro di Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi?
2. Apa faktor-faktor yang melatarbelakangi pedagang pasar mengambil pembiayaan mikro di Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian merupakan gambaran tentang arah yang dituju dalam melakukan penelitian. Hal ini harus mengacu pada masalah-masalah sesuai dengan fokus masalah yang telah dirumuskan sebelumnya. Adapun tujuan penelitian ini diantaranya adalah:

¹¹ Eko Mujiarto, *wawancara*, Bank Rakyat Indonesia KCP Genteng, 18 Juni 2019

1. Untuk mendeskripsikan profil calon nasabah pedagang pasar dalam mengambil pembiayaan mikro di Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi.
2. Untuk mendeskripsikan apa faktor-faktor yang melatarbelakangi pedagang pasar mengambil pembiayaan mikro di Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi.

D. Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian ini berisi tentang kontribusi proses peneliti yang didapatkan setelah melakukan penelitian. Manfaat penelitian dapat berupa manfaat secara teoritis dan manfaat praktis, tidak hanya itu penelitian juga harus realistis, dari penjabaran tersebut maka tersusunlah manfaat penelitian sebagai berikut:

1. Bagi Peneliti
 - a. Penelitian ini memberikan pengalaman dan latihan kepada peneliti dalam penulisan karya ilmiah secara teori dan praktek.
 - b. Penelitian ini digunakan untuk melengkapi syarat memperoleh gelar sarjana di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Program Studi Perbankan Syariah.
2. Bagi Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi
 - a. Sebagai bahan informasi dan pertimbangan dalam pemberian pembiayaan mikro kepada para nasabah mengingat pembiayaan mempunyai resiko yang tinggi.

- b. Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi tambahan referensi serta dapat dijadikan bahan pertimbangan dan acuan bagi Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi.
3. Bagi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Jember
 - a. Diharapkan peneliti dapat memperluas khazanah keilmuan dan sebagai referensi serta pertimbangan bagi penelitian yang lebih lanjut, menambah kajian ataupun penelitian yang berkaitan.
 - b. Penelitian ini diupayakan dapat memberikan kontribusi dalam menambah nuansa di lingkungan kampus IAIN Jember.

E. Definisi Istilah

Dalam suatu tujuan penelitian, definisi istilah berisi tentang pengertian istilah-istilah penting yang menjadi titik perhatian peneliti di dalam judul penelitian. Tujuannya agar tidak terjadi kesalahpahaman terhadap makna istilah sebagaimana oleh peneliti.¹² Adapun pengertian dari setiap variabel adalah sebagai berikut:

1. Profil pedagang pasar

Profil menurut Victoria Neufeld adalah grafik, diagram, atau tulisan yang menjelaskan suatu keadaan yang mengacu pada data seseorang atau sesuatu. Sedang menurut Hasan Alwi profil adalah pandangan mengenai seseorang. Sedangkan pedagang dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia adalah orang yang mencari nafkah dengan berdagang.¹³ Kemudian pasar

¹² Babun Suharto dkk, *Pedoman Penulis Karya Ilmiah* (Jember: 2017), 45.

¹³ *Kamus Besar Bahasa Indonesia* (Jember: Balai Pustaka. 2007), 309.

merupakan tempat bertemunya para penjual dan pembeli untuk melakukan transaksi.¹⁴

Jadi profil pedagang pasar yang dimaksud peneliti adalah identitas yang berkaitan dengan analisis profil calon nasabah dan keadaan berkaitan dengan minat pedagang yang menjadi nasabah pembiayaan mikro di Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi.

2. Pembiayaan Mikro

Pembiayaan merupakan aktivitas bank syariah dalam menyalurkan dana kepada pihak lain selain bank berdasarkan prinsip syariah. Penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan didasarkan pada kepercayaan yang diberikan oleh pemilik dana kepada pengguna dana. Pemilik dana dalam bentuk pembiayaan yang diberikan pasti akan terbayar.

Pembiayaan mikro adalah pembiayaan yang membantu secara permodalan terhadap para pelaku usaha, pembiayaannya dibedakan menjadi empat yaitu iB mikro 25, iB mikro 75, iB mikro 200, dan KUR iB mikro.

Jadi profil pedagang pasar dalam mengambil pembiayaan mikro yang dimaksud peneliti adalah suatu pandangan yang menjelaskan keadaan atau minat pedagang dipasar sebagai subjek pengambil suatu jenis pembiayaan dari bank tertentu untuk memenuhi kebutuhan modal kerjanya.

F. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan berisi tentang alur pembahasan skripsi dalam penelitian yang dimulai dari bab pendahuluan hingga bab penutup. Format

¹⁴ Kasmir, *Kewirausahaan* (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2006), 169.

penulisan sistematika pembahasan adalah bentuk deskriptif naratif, bukan seperti pada daftar isi.

BAB I Pendahuluan, merupakan dasar atau pijakan dalam penelitian yang meliputi: latar belakang, fokus masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, definisi istilah dan sistematika penulisan. Fungsi bab ini untuk memperoleh gambaran secara umum mengenai pembahasan dalam penelitian skripsi ini.

BAB II Kajian Kepustakaan, Bab ini akan membahas tentang penelitian terdahulu dan kajian teori yang erat kaitannya dengan masalah yang sedang diteliti yaitu Profil Pedagang Pasar Genteng Banyuwangi Dalam Mengambil Pembiayaan Mikro Di Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi.

BAB III Metode Penelitian, yang membahas mengenai pendekatan dan jenis penelitian, lokasi penelitian, subjek data, teknik pengumpulan data, analisis data, keabsahan data serta tahap-tahap penelitian.

Bab IV Hasil Penelitian, merupakan laporan hasil penelitian dilapangan yang pada hakikatnya merupakan data-data yang dihasilkan melalui teknik pengumpulan data yang digunakan untuk dianalisis sesuai dengan teknik yang ditetapkan dalam pembahasan skripsi ini. Pada bab ini membahas tentang bagaimana Peran Teknologi Terhadap Minat Nasabah.

Bab V Penutup atau Kesimpulan dan Saran, yang didalamnya mencakup kesimpulan dan hasil penelitian yang telah dilaksanakan dan saran-saran yang tentunya bersifat konstruktif. Selanjutnya skripsi ini diakhiri dengan

daftar pustaka dan beberapa lampiran-lampiran sebagai pendukung di dalamnya pemenuhan kelengkapan data penelitian.



BAB II

KAJIAN KEPUSTAKAN

A. Kajian Kepustakaan

Penelitian terdahulu adalah upaya peneliti untuk mencari perbandingan dan selanjutnya untuk menemukan inspirasi baru untuk penelitian selanjutnya di samping itu kajian terdahulu membantu penelitian dalam memposisikan penelitian serta menunjukkan orisinalitas dari penelitian.

Pada bagian ini peneliti mencantumkan beberapa hasil penelitian yang berkaitan dengan judul penelitian peneliti. Dengan tujuan untuk menjaga keaslian penelitian yang dilakukan oleh peneliti, diantaranya adalah:

1. Skripsi karya Muhammad Ikram. 2017 dengan judul “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Dalam Pemanfaatan Pembiayaan Murabahah pada BMT Al-Markas Al-Islami Makassar”. Untuk mengetahui faktor apa yang lebih dominan mempengaruhi minat nasabah dalam memanfaatkan pembiayaan murabahah pada BMT Al-Markas Al-Islami Makassar.

Dalam penelitian ini pendekatan yang digunakan yaitu pendekatan kuantitatif. Hasil penelitian didapatkan kesimpulan yaitu:

- a. Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan bahwa variable produk, promosi dan pelayanan, secara simultan berpengaruh signifikan dan berhubungan positif terhadap minat nasabah dalam memanfaatkan pembiayaan murabahah pada BMT Al-Markas Al-Islami Makassar.

- b. Variable produk secara parsial berpengaruh signifikan terhadap minat nasabah dalam memanfaatkan pembiayaan mudarabah, sedangkan variabel promosidan pelayanan tidak berpengaruh signifikan tapi berhubungan positif terhadap minat nasabah dalam pembiayaan murabahah pada BMT Al-Markas Al-Islami Makassar.¹⁴
2. Skripsi karya Melen Sterendisa. 2017 dengan berjudul: “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Terhadap Produk Gadai (rahn) di PT. Pegadaian Syariah KCP Singpang Patal Palembang”. Untuk mengetahui faktor apa yang lebih dominan mempengaruhi minat nasabah terhadap produk gadai (rahn) di PT. Pegadaian Syariah KCP Singpang Patal Palembang.

Dalam penelitian ini pendekatan yang digunakan yaitu pendekatan kuantitatif bersifat lapangan. Hasil penelitiannya dapat disimpulkan bahwa faktor ekonomi yang paling mempengaruhi nasabah menggadaikan emas karena nasabah membutuhkan uang, produk gadai merupakan produk yang menarik untuk berinvestasi, dan produk gadai dapat memberi keuntungan dalam berinvestasi.¹⁵

3. Skripsi karya Muhammad Apriyanto. 2015 dengan berjudul: “Strategi BRI Syariah KCP Rogojampi Banyuwangi Dalam Menganalisis Kelayakan Pembiayaan Mikro”, dari hasil penelitiannya tersebut yang pertama,

¹⁴ Muhammad Ikram, “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Dalam Pemanfaatan Pembiayaan Murabahah Pada BMT Al-Markas Al-Islami Makassar”, (Skripsi: UIN Alauddin Makassar, 2017).

¹⁵ Melen Sterendisa, “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Terhadap Produk Gadai (Rahn) di PT. Pegadaian Syariah KCP Singpang Patal Palembang”, (Skripsi: UIN Raden Fatah Palembang, 2017).

pembiayaan di BRI Syariah KCP Rogojampi Banyuwangi terbagi menjadi IB mikro 25, IB mikro 75, IB Mikro 500, dalam pembiayaan ada prosedur yang harus disiapkan nasabah untuk memenuhi persyaratan seperti menyiapkan KTP, KK, dll.

Dalam penelitian ini pendekatan yang digunakan yaitu pendekatan kualitatif dengan analisis deskriptif, teknik pengumpulannya menggunakan wawancara semi struktur, observasi non partisipan dan dokumentasi.

Dengan model pembiayaan mikro dan consumer yang diminati oleh nasabah tersebut dengan tujuan meningkatkan fasilitas kerja yang lebih baik. Kedua, dalam menganalisis pembiayaan di BRI Syariah hanya menggunakan 5C yang dijadikan rujukan untuk menganalisis karena BRI sendiri masih belum mengetahui apa itu 7P, 3R dan 6A sedangkan 5C itu sendiri sudah cukup dan lebih simpel untuk mengetahui biodata nasabah tersebut.¹⁶

4. Skripsi karya Siti Aisyah. 2014 dengan judul “preferensi usah kecil, dan mikro di pasar Baru Cikarang dalam memilih Akses pembiayaan (studi kasus pasar Baru Cikarang)”. Dari hasil penelitiannya menggunakan penelitian deskriptif dengan pendekatan kuantitatif. Teknik analisis data yang digunakan penelitian ini yaitu analisis deskripsi dan untuk menentukan dan menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi preferensi terhadap pilihan akses pembiayaan adalah metode analisis

Logistic Regression Model (LRM).

¹⁶ Muhammad Apriyanto, “Strategi BRI Syariah KCP Rogojambi Banyuwangi Dalam Menganalisis Kelayakan Pembiayaan Mikro”, (Skripsi: Institut Agama Islam Negeri Jember, 2015).

Metode pengumpulan data pengambilan sampel pada penelitian ini dilakukan secara *Purposive Sampling*. Berdasarkan hasil penelitian didapat dua kesimpulan. Pertama, bahwa hanya ada satu faktor yang mempengaruhi preferensi usaha kecil dan mikro di pasar Baru Cikarang dalam memilih akses pembiayaan yaitu faktor produk yang meliputi bunga/ margin/ bagi hasil yang rendah dan terdapat bimbingan untuk pengembangan usaha, kedua. Berdasarkan hasil deskriptif bahwa 37% yang memilih akses pembiayaan di lembaga keuangan syariah dan 67% memilih konvensional. Dari hasil tersebut disimpulkan bahwa usaha kecil mikro di pasar Baru Cikarang lebih berminat di lembaga keuangan konvensional.¹⁷

5. Skripsi karya Sri Maryati. 2014 yang berjudul “Peran Bank Pembiayaan Rakyat Syariah dalam Pengembangan UMKM dan Agribisnis Pedesaan di Sumatera Barat”. Dari hasil penelitiannya menggunakan penelitian deskriptif dengan pendekatan kuantitatif. Teknik analisis data yang digunakan penelitian ini yaitu analisis deskripsi dan untuk menentukan dan menganalisis Peran Bank Pembiayaan Rakyat Syariah dalam Pengembangan UMKM dan Agribisnis Pedesaan di Sumatera Barat.

Berdasarkan hasil penelitian didapat kesimpulan yaitu salah satu jenis usaha UMKM yang memiliki peran penting dalam perekonomian masyarakat di Sumatera Barat adalah agribisnis. Perubahan secara rata-rata variabel besarnya pembiayaan produktif yang diberikan oleh PT. BPRS Ampek Angkek Candung kepada nasabah pembiayaan UMKM, variabel

¹⁷ Siti Aisyah, “Preferensi Usah Kecil, Dan Mikro Di Pasar Baru Cikarang Dalam Memilih Akses Pembiayaan (Studi Kasus Pasar Baru Cikarang)”, (Skripsi: Institut Ilmu Sosial dan Manajemen, 2015).

besarnya aset usaha yang dimiliki oleh nasabah pembiayaan, dan banyaknya tenaga kerja yang dipekerjakan secara bersama-sama mempengaruhi nilai produksi usaha sebesar 50,9%. Sedangkan, sebanyak 49,1% dipengaruhi oleh variabel lainnya yang tidak diikutsertakan dalam penelitian. Pembiayaan produktif dan aset usaha berpengaruh signifikan dan positif terhadap nilai produksi usaha. Sedangkan, banyaknya tenaga kerja berpengaruh signifikan dan negatif terhadap nilai produksi usaha.¹⁸

6. Jurnal karya Dewi Anggraini dan Syahrir Hakim Nasution. 2015 yang berjudul “Peranan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Bagi Pengembangan UMKM di Kota Medan (Studi Kasus Bank BRI)”. Dari hasil penelitiannya menggunakan penelitian kuantitatif. Analisis yang digunakan dalam penelitian ini dengan pengumpulan data melalui analisis regresi linier berganda berfungsi untuk mengetahui pengaruh variabel bebas dan variabel terikat dan analisis deskriptif.

Berdasarkan hasil penelitian didapat kesimpulan yaitu beberapa kendala yang dialami oleh pelaku UMKM antara lain adalah kesulitan pemasaran, keterbatasan finansial, keterbatasan SDM, masalah bahan baku, keterbatasan teknologi, kemampuan manajemen, dan kemitraan. Perubahan tingkat pendapatan pengusaha UMKM bernilai positif atau dapat dikatakan semakin besar jumlah modal kredit usaha rakyat maka semakin tinggi pula tingkat pendapatan yang akan didapatkan pengusaha UMKM, demikian pula sebaliknya. Kontribusi variabel bebas sebesar

¹⁸ Sri Maryati, “Peran Bank Pembiayaan Rakyat Syariah dalam Pengembangan UMKM dan Agribisnis Pedesaan di Sumatera Barat”, (Skripsi: STKIP PGRI Sumatera Barat, 2014).

82.3% dan sisanya 17.7% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam variabel ini. Untuk dapat meningkatkan program bantuan Kredit Usaha Rakyat sebaiknya pemerintah melalui bank-bank yang telah ditunjuk pemerintah tetap menjalankan program tersebut. Akan tetapi, dilakukan pendataan ulang untuk UMKM yang akan menerima ataupun yang sudah menerima Kredit Usaha Rakyat agar tidak terjadi penyalahgunaan manfaat dan tujuan diberikannya Kredit Usaha Rakyat.¹⁹

7. Jurnal karya Lukytawati Anggraeni, Herdiana Puspitasari, Salahuddin El Ayubbi, dan Ranti Wiliasih. 2014 dengan judul “Akses UMKM Terhadap Pembiayaan Mikro Syariah dan Dampaknya Terhadap Perkembangan Usaha: Kasus BMT Tadbiirul Ummah, Kabupaten Bogor”. Dari hasil penelitiannya menggunakan penelitian deskriptif dengan pendekatan kuantitatif. Teknik analisis data yang digunakan penelitian ini yaitu analisis deskripsi dan untuk akses UMKM Terhadap Pembiayaan Mikro Syariah dan Dampaknya Terhadap Perkembangan Usaha: Kasus BMT Tadbiirul Ummah, Kabupaten Bogor.

Berdasarkan hasil penelitian didapat kesimpulan yaitu menunjukkan bahwa UMKM memiliki peranan cukup besar pada PDB Indonesia dan penyerapan tenaga kerja. Sebagian besar UMKM menghadapi kendala permodalan dan keterbatasan akses pada lembaga keuangan non formal. Responden mayoritas menjalankan usaha di sektor industri pengolahan makanan dan minuman sebanyak 53,33 %. Sisanya menjalankan usaha di

¹⁹ Dewi Anggraini dan Syahrir Hakim Nasution, “Peranan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Bagi Pengembangan UMKM di Kota Medan (Studi Kasus Bank BRI)”, (Jurnal Ekonomi dan Keuangan, Universitas Negeri Medan, 2015).

sektor perdagangan. Pembiayaan mikro syariah dari BMT berdampak positif terhadap perkembangan UMKM. Rata-rata keuntungan usaha mengalami peningkatan sebesar 6,21 % dari Rp 79,12 juta menjadi Rp 84,03 juta per tahun. Faktor-faktor yang mempengaruhi akses UMKM terhadap pembiayaan mikro syariah dari BMT adalah akses simpanan, umur pengusaha UMKM, jenis usaha, serta omset usaha.²⁰

Tabel 2.1
Mapping Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Persamaan	Perbedaan
1	Muhammad Ikram. Tahun 2017	Skripsi Berjudul Faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah dalam pemanfaatan Pembiayaan murabahah pada BMT Al-Markas Al-Islami Makassar	Sama-sama bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah.	Perbedaannya peneliti terdahulu menggunakan metode kuantitatif sedangkan peneliti menggunakan kualitatif. Dan objek penelitian yang berbeda peneliti terdahulu di BMT sedangkan peneliti di BRI Syariah.
2	Melen Sterendisa. Tahun 2017	Skripsi Berjudul Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Terhadap Produk Gadai (rahn) di PT.	Sama-sama bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah.	Perbedaannya peneliti terdahulu menggunakan metode kuantitatif sedangkan peneliti menggunakan

²⁰ Lukytawati Anggraeni Dkk, “Akses UMKM Terhadap Pembiayaan Mikro Syariah dan Dampaknya Terhadap Perkembangan Usaha: Kasus BMT Tadbiirul Ummah, Kabupaten Bogor”, (Jurnal Ekonomi dan Keuangan, Institut Pertanian Bogor, 2014).

		Pegadaian Syariah KCP Singpang Patal Palembang		kualitatif. Dan objek penelitian yang berbeda peneliti terdahulu di Pegadaian sedangkan peneliti di BRI Syariah.
3	Muhammad Apriyanto. Tahun 2015	Skripsi Berjudul Strategi BRISyariah KCP Rogojampi Banyuwangi Dalam Menganalisis Kelayakan Pembiayaan Mikro	Sama-sama membahas tentang pembiayaan mikro. Dan sama-sama menggunakan metode kualitatif deskriptif.	Perbedaannya peneliti terdahulu membahas Menganalisis Kelayakan Pembiayaan Mikro sedangkan peneliti membahas minat dalam mengambil pengambilan pembiayaan mikro, peneliti terdahulu juga fokus di strategi sedangkan peneliti fokus di profil pedagang pasar (nasabah) beserta minat nasabah.
4	Siti Aisyah. Tahun 2014	Skripsi berjudul prefrensi usaha kecil, dan mikro di pasar Baru Cikarang dalam memilih Akses pembiayaan (studi kasus pasar Baru Cikarang)	Sama-sama membahas tentang preferensi usaha mikro dan sama-sama menggunakan metode kualitatif deskriptif.	Perbedaannya peneliti terdahulu membahas akses pembiayaan sedangkan peneliti membahas pengambilan pembiayaan mikro

5	Sri Maryati. Tahun 2014	Skripsi yang berjudul Peran Bank Pembiayaan Rakyat Syariah dalam Pengembangan UMKM dan Agribisnis Pedesaan di Sumatera Barat.	Sama-sama meneliti tentang pembiayaan di sebuah lembaga keuangan syariah dalam pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. Dan sama-sama menggunakan metode kualitatif deskriptif.	Perbedaannya membahas peneliti terdahulu objek penelitian Usaha Mikro, Kecil dan Menengah berada di lokasi yang berbeda serta lebih fokus kepada Agribisnis. Sedangkan peneliti lebih focus ke profil pedagang pasar.
6	Dewi Anggraini dan Syahrir Hakim Nasution. Tahun 2014	Skripsi berjudul Peranan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Bagi Pengembangan UMKM di Kota Medan (Studi Kasus Bank BRI) .	Sama-sama meneliti tentang pembiayaan di sebuah lembaga keuangan bagi pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.	Perbedaannya peneliti studi kasus berada di perbankan syariah sedangkan penelitian terdahulu Studi kasus penelitian ini berada di Perbankan Konvensional dan metode yang digunakan peneliti adalah kualitatif sedangkan peneliti terdahulu menggunakan kuantitatif.
7	Lukytawati Anggraeni, Herdiana Puspitasari, Salahuddin El Ayubbi, dan	Skripsi berjudul Akses UMKM Terhadap Pembiayaan Mikro Syariah	Sama-sama meneliti tentang pembiayaan di sebuah lembaga	Perbedaannya peneliti fokus objek penelitian profil pedagang pasar Genteng banyuwangi

Ranti Wiliasih. Tahun 2013	dan Dampaknya Terhadap Perkembangan Usaha : Kasus BMT Tadbiirul Ummah, Kabupaten Bogor.	keuangan dan dampaknya terhadap pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah dan sama-sama menggunakan metode kualitatif.	sedangkan penelitian terdahulu fokus Objek penelitian Usaha Mikro, Kecil dan Menengah berada di Kabupaten Bogor.
-------------------------------	---	---	--

Sumber: diolah dari penelitian terdahulu

B. Kajian Teori

Bagian ini berisi tentang pembahasan teori yang dijadikan sebagai perspektif dalam melakukan penelitian. Pembahasan teori tersebut secara lebih luas dan mendalam akan semakin memperdalam waasan penelitian dalam mengkaji permasalahan yang hendak dipecah sesuai rumusan masalah dan tujuan penelitian. Berbeda dengan penelitian kuantitatif, posisi teori dalam penelitian kualitatif diletakan sebagai perspektif bukan untuk diuji.²¹

1. Profil Pedagang Pasar

a. Pengertian Profil Pedagang

Ada berbagai pendapat dari para ahli tentang profil. Profil menurut Sri Mulyani profil adalah pandangan sisi, garis besar, atau biografi dari diri seseorang atau kelompok yang memiliki usia yang sama.²² Sedangkan menurut Hasan Alwi, profil adalah pandangan mengenai seseorang.²³ Dari berbagai pengertian dan pendapat tentang profil yang diungkapkan oleh para ahli dapat dimengerti bahwa pendapat-pendapat

²¹ Suharto, *Pedoman*, 46.

²² Sri Mulyani, *Psikologi Pendidikan* (Jakarta: IKIP Jakarta Press, 1983), 1.

²³ *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, 40.

tersebut tidak jauh berbeda bahwa profil adalah suatu gambaran secara garis besar tergantung dari segi mana memandangnya. sedangkan pedagang dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia adalah orang yang mencari nafkah dengan berdagang.²⁴

Dalam penelitian ini yang dimaksud dengan profil pedagang adalah gambaran tentang keadaan pedagang pasar (nasabah) Genteng yang mengambil kredit modal kerja di Bank Rakyat Indonesia.

b. Pasar

Secara sederhana pasar juga dapat diartikan sebagai tempat bertemunya para penjual dan pembeli untuk melakukan transaksi. Pengertian ini mengandung arti pasar memiliki tempat atau lokasi tertentu sehingga memungkinkan pembeli dan penjual bertemu. Di dalam pasar ini terdapat penjual dan pembeli untuk melakukan transaksi jual beli produk, baik barang maupun jasa.

Pengertian lain tentang pasar adalah himpunan pembeli nyata dan pembeli potensial atas suatu produk. Pasar dapat juga diartikan sebagai suatu mekanisme yang terjadi antara pembeli dan penjual atau tempat pertemuan antara kekuatan-kekuatan permintaan dan penawaran.

Pengertian pasar lainnya adalah bahwa pembeli dan penjual tidak harus bertemu di suatu tempat untuk melakukan transaksi, tetapi cukup melalui sarana elektronik, seperti telepon, faksimile, atau melalui internet. Dalam pengertian di atas, pasar memiliki lokasi atau tempat

²⁴ *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, 309.

tertentu sehingga memungkinkan pembeli dan penjual bertemu untuk melakukan transaksi. Namun, dalam pengertian ini pasar dapat terjadi di sembarang tempat melalui berbagai sarana dan prasarana yang ada saat ini.²⁵

1) Dalam pembagiannya pasar dapat terbagi menjadi dua yaitu: Pasar Nyata dan Pasar Potensial.

a) Pasar Nyata adalah himpunan konsumen yang mempunyai minat, pendapatan, dan akses pada suatu produk atau jasa tertentu. Dalam pasar nyata biasanya konsumen pasti melakukan transaksi karena konsumen didukung dengan minat atau keinginan untuk membeli serta memiliki minat, tetapi tidak didukung oleh akses dan pendapatan.

b) Pasar Potensial himpunan konsumen yang mempunyai minat, tetapi tidak memiliki pendapatan dan ada akses.

2) Perbedaan pasar nyata dengan pasar potensial adalah:

a) Jika dalam pasar nyata, pembeli memiliki minat atau keinginan untuk membeli dengan didukung oleh akses dan pendapatan.

b) Sementara itu, dalam pasar potensial pembelihanya memiliki minat, namun tidak didukung oleh kemampuan maupun akses untuk membeli, namun memiliki peluang untuk membeli di masa yang akan datang apabila memiliki pendapatan dan akses.

²⁵Kasmir, *Kewirausahaan*, 169.

c. Jenis-Jenis Usaha

Berdasarkan literatur yang ada hingga kini terdapat beberapa pengertian yang didasarkan pada besar modal dan usaha serta jumlah tenaga kerja yang digunakan.²⁶ Di Indonesia, definisi UMKM diatur dalam Undang-Undang Republik Indonesia Nomer 20 tahun 2008 tentang UMKM. Adapun pembagiannya sebagai berikut:

1) Usaha Mikro

Menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM), usaha mikro adalah usaha produktif milik perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memiliki kekayaan bersih (tidak termasuk tanah dan bangunan) paling banyak Rp 50.000.000,- (lima puluh juta rupiah) dan hasil penjualan tahunan (omzet/tahun) paling banyak Rp 300.000.000,- (tiga ratus juta rupiah).

2) Usaha Kecil

Menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM), usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan anak cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar. Kriteria dari

²⁶ Tulus T.H Tambunan, *UMKM di Indonesia* (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2009), 45.

usaha kecil adalah memiliki kekayaan bersih (tidak termasuk tanah dan bangunan) lebih dari Rp 50.000.000,- (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 500.000.000,- (lima ratus juta rupiah) dan hasil penjualan tahunan (omzet/tahun) lebih dari Rp 300.000.000,- (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 2.500.000.000,- (dua milyar lima ratus juta rupiah).

3) Usaha Menengah

Menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM), usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan anak cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar. Kriteria dari usaha menengah adalah memiliki kekayaan bersih (tidak termasuk tanah dan bangunan) lebih dari Rp.500.000.000,- (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 10.000.000.000,- (sepuluh milyar rupiah) dan hasil penjualan tahunan (omzet/tahun) lebih dari Rp 2.500.000.000,- (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 50.000.000.000,- (lima puluh milyar rupiah).

d. Pengertian Minat

1) Pengertian Perilaku Konsumen

Ada beberapa definisi mengenai Perilaku Konsumen menurut para ahli sebagaimana dapat dilihat berikut ini:

- a) Menurut Engel *et al*, perilaku konsumen adalah tindakan yang langsung terlibat dalam pemerolehan, pengonsumsi, dan penghabisan produk/jasa, termasuk proses yang mendahului dan menyusul tindakan ini.
- b) Menurut Mowen dan Minor, perilaku konsumen adalah studi unit-unit dan proses pembuatan keputusan yang terlibat dalam penerimaan, penggunaan dan pembelian, dan penentuan barang, jasa, dan ide.
- c) Menurut Schiffman dan Kanuk, mendefinisikan perilaku konsumen sebagai perilaku yang diperlihatkan konsumen untuk mencari, membeli, menggunakan, mengevaluasi, dan menghabiskan produk dan jasa yang mereka harapkan akan memuaskan kebutuhan mereka.²⁷

2) Faktor-faktor yang memengaruhi perilaku konsumen yaitu:

a) Faktor kebudayaan

Faktor kebudayaan mempunyai pengaruh yang paling luas dan paling dalam terhadap perilaku konsumen. Pemark harus

²⁷ Etta Mamang Sangadji dan Sopiah, *Perilaku Konsumen* (Yogyakarta: CV Andi Offset, 2013), 7-8.

memahami peran yang dimainkan oleh kultur, subkultur dan kelas sosial pembeli.²⁸

- (1) Kultur adalah faktor penentu paling pokok dari keinginan dan perilaku konsumen, sehingga nilai, persepsi dan perilaku antara seseorang yang tinggal pada daerah tertentu dapat berbeda dengan orang lain yang berada di lingkungan yang lain pula. Sehingga pemasar sangat berkepentingan untuk melihat pergeseran kultur tersebut agar dapat menyediakan produk-produk baru yang diinginkan konsumen.
- (2) Subkultur adalah bagian dari kultur yang lebih kecil atau kelompok orang dengan sistem nilai yang sama berdasarkan pengalaman dan situasi hidup yang sama. Seperti kelompok kebangsaan yang bertempat tinggal pada suatu daerah mempunyai cita rasa dan minat etnik yang khas. Demikian pula hanya dengan kelompok keagamaan. Daerah geografis adalah subkultur tersendiri. Banyaknya subkultur ini merupakan segmen pasar yang penting dan pemasaran sering menemukan manfaat dengan merancang produk yang disesuaikan dengan kebutuhan subkultur tersebut.
- (3) Kelas sosial adalah susunan yang relatif permanen dan teratur dalam suatu masyarakat yang anggotanya mempunyai nilai, minat dan perilaku yang sama. Kelas sosial tidak

²⁸ Tamrin Abdullah, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta: Rajawali Pers, 2016), 113.

ditentukan oleh faktor tunggal seperti pendapatan tetapi diukur sebagai kombinasi pekerjaan, pendapatan, pendidikan, kekayaan, dan variabel lainnya. Kelas sosial memperlihatkan preferensi produk dan merek yang berbeda.

b) Faktor sosial

Perilaku konsumen juga dipengaruhi faktor sosial seperti kelompok kecil, keluarga, peran dan status sosial dari konsumen. Faktor-faktor ini sangat mempengaruhi tanggapan konsumen, oleh karena itu pemasar harus benar-benar memperhitungkannya untuk menyusun strategi pemasaran.

(1) Kelompok: perilaku seseorang yang dipengaruhi oleh banyak kelompok. Ada yang disebut kelompok primer, dimana anggotanya berinteraksi secara tidak formal seperti keluarga, teman dan sebagainya. Ada pula yang disebut kelompok sekunder, yaitu seseorang berinteraksi secara formal dan tidak regular. Contohnya Organisasi.

(2) Keluarga: anggota keluarga dapat memberikan pengaruh yang kuat terhadap perilaku pembeli. Keluarga orientasi adalah keluarga yang terdiri dari orang tua yang memberikan arah dalam hal tuntutan agama, politik, ekonomi, dan harga diri. Bahkan jika pembeli tidak berhubungan lagi dengan orangtuanya, pengaruh perilaku terhadap pembelian tetap ada. Sedangkan pada keluarga

prokreasi, yaitu keluarga yang terdiri dari suami istri dan anak, pengaruh pembeli itu akan sangat terasa. Sehingga untuk pemasar dapat dibantu dalam menetapkan strategi pemasaran yang terbaik bagi anggota keluarga yang tepat.

(3) Peran dan status sosial dari konsumen: posisi seseorang dalam tiap kelompok dapat ditentukan dari segi peran dan status. Setiap peran membawa status yang mencerminkan penghargaan umum oleh masyarakat.

c) Faktor Pribadi

Keputusan seorang pembeli juga dipengaruhi oleh karakteristik pribadi seperti umur, dan tahap daur hidup pembeli, jabatan, keadaan ekonomi, gaya hidup kepribadian dan konsep diri pembeli yang bersangkutan.

(1) Usia dan tahap daur hidup: orang akan mengubah barang dan jasa yang mereka beli sepanjang kehidupan mereka. Kebutuhan dan selera seseorang akan berubah sesuai dengan usia. Pembelian dibentuk oleh tahap daur hidup keluarga. Sehingga pemasar hendaknya memperhatikan perubahan minat pembelian yang terjadi dan berhubungan dengan daur hidup manusia.

(2) Pekerjaan: pekerjaan seseorang mempengaruhi barang dan jasa yang dibelinya. Dengan demikian pemasar dapat mengidentifikasi kelompok yang berhubungan

dengan jabatan yang mempunyai minat di atas rata-rata terhadap produk mereka.

- (3) Keadaan ekonomi: keadaan ekonomi sangat mempengaruhi pilihan produk. Pemasaran yang produknya peka terhadap pendapatan dapat dengan seksama memperhatikan kecenderungan dalam pendapatan pribadi, tabungan, dan tingkat bunga. Jadi jika indikator-indikator ekonomi tersebut menunjukkan adanya resesi, pemasar dapat mencari jalan untuk menetapkan posisi produknya.
- (4) Gaya hidup: kelas sosial dan pekerjaan yang sama dapat mempunyai gaya hidup yang berbeda. Gaya hidup seseorang menunjukkan pola kehidupan orang yang bersangkutan yang tercermin dalam kegiatan, minat, dan pendapatannya sehingga nilai-nilai tersebut mempengaruhi perilaku konsumen.
- (5) Kepribadian dan konsep diri: setiap orang mempunyai kepribadian yang khas dan ini akan mempengaruhi perilaku pembeliannya. Kepribadian mengacu pada karakteristik psikologis yang unik sehingga menimbulkan tanggapan relative konstan terhadap lingkungannya sendiri. Konsep diri ini telah berbau dalam tanggapan konsumen terhadap citra mereka.

d) Faktor psikologis

Pembelian seseorang juga dipengaruhi oleh kebutuhan psikologis yang utama yaitu motivasi, persepsi, proses belajar, kepercayaan dan sikap individu.

- (1) Motivasi: kebanyakannya dari kebutuhan-kebutuhan yang ada tidak cukup kuat untuk memotivasi seseorang untuk bertindak pada suatu saat tertentu. Suatu kebutuhan akan berubah menjadi motif apabila kebutuhan itu telah mencapai tingkat tertentu. Motif adalah suatu kebutuhan yang cukup menekan seseorang untuk mengejar kebutuhan.
- (2) Persepsi: proses dimana individu memilih, merumuskan, dan menafsirkan informasi untuk menciptakan gambaran yang berarti mengenai dunia.
- (3) Proses belajar: proses belajar menjelaskan perubahan dalam perilaku seseorang yang timbul dari pengalaman dan kebanyakan perilaku manusia adalah hasil proses belajar. Secara teori, pembelajaran seseorang dihasilkan melalui dorongan, rangsangan, isyarat, tanggapan, dan penguatan.
- (4) Kepercayaan dan sikap individu: melalui tindakan dan proses belajar, orang akan mendapatkan kepercayaan dan sikap yang kemudian mempengaruhi perilaku pembeli.

Kepercayaan adalah suatu pemikiran deskriptif yang memiliki seseorang tentang sesuatu. Sedangkan sikap individu adalah organisasi dari motivasi, perasaan emosional, persepsi, dan proses kognitif kepada suatu aspek.²⁹

2. Pembiayaan Mikro

a. Pengertian Pembiayaan Mikro

Pembiayaan mikro adalah suatu kegiatan pembiayaan usaha berupa penghimpunan dana yang di pinjamkan bagi usaha mikro (kecil) yang dikelola oleh pengusaha mikro yaitu masyarakat menengah ke bawah yang memiliki penghasilan di bawah rata-rata. Adapun yang dimaksud dengan usaha mikro menurut Keputusan Menteri Keuangan Nomor 40/KMK.06/2003 tanggal 29 Januari 2003 adalah:

- 1) Usaha produktif milik keluarga atau perorangan.
- 2) Penjualan maksimal Rp. 100 juta pertahun.
- 3) Kredit yang diajukan maksimal Rp. 50 juta.³⁰

b. Tujuan Pembiayaan Mikro

Tujuan produk pembiayaan ini dijalankan karena ada 3 (tiga) hal, yaitu: Meningkatkan akses usaha mikro yang ada di masyarakat terhadap pelayanan pembiayaan di perbankan syariah. Perbankan syariah adalah sebagai pelaksana agen pembangunan di daerah dapat

²⁹ Bilson Simamora, *Panduan Riset Perilaku Konsumen* (Jakarta: PT Gramedia Pusaka Utama, 2004), 6-11.

³⁰ Owiekus, "Pembiayaan Sektor Mikro dan Pembiayaan Corporate", dalam <http://owiekus.com/2013/04/pembiayaan-sektor-mikro-dan-pembiayaan.html> (20 juli)

melaksanakan fungsinya sehingga dapat mendukung peningkatan dan perkembangan usaha untuk masyarakat berpenghasilan rendah. Fleksibilitas pembiayaan syariah dapat dirasakan manfaatnya oleh masyarakat.³¹

Skema pembiayaan mikro syariah ini di desain untuk melayani masyarakat yang memiliki penghasilan rendah atau pengusaha mikro yang bergerak disektor agribisnis. Skim ini selain memiliki karakteristik yang identik dengan pasar sasaran yaitu sektor mikro juga harus mampu memenuhi persyaratan dan ketentuan yang tidak menyimpang dari peraturan Bank Indonesia (PBI) dengan tetap menggunakan prinsip kehati-hatian (prudential banking) dan mentaati kepatuhan pada prinsip-prinsip syariah.

Dalam pembiayaan mikro akad yang digunakan adalah Murabahah adalah istilah dalam Fiqih Islam yang berarti suatu bentuk jual beli tertentu ketika penjual menyatakan biaya perolehan barang, meliputi harga barang dan biaya-biaya lain yang dikeluarkan untuk memperoleh barang tersebut, dan tingkat keuntungan yang diinginkan. Murabahah merupakan transaksi yang sah menurut ketentuan syariat apabila risiko transaksi tersebut menjadi tanggung jawab pemodal sampai penguasaan atas barang (possession) telah dialihkan kepada nasabah. Agar transaksi yang demikian itu secara hukum, bank harus menandatangani 2 (dua) perjanjian yang terpisah. Perjanjian yang satu dengan pemasok barang

³¹ Mikha Paricha, “*Pembiayaan Sektor Mikro dan Corporate*”, dalam <http://mikhaparicha.com/2013/04/pembiayaan-sektor-mikro-dan-corporate.html> (25 Juli).

dan perjanjian yang lain dengan nasabah. Adalah tidak sah bagi bank untuk hanya memiliki satu perjanjian saja, yaitu dengan pemasok saja, dimana bank hanya bertindak sebagai pembayar harga barang kepada pemasok barang untuk dan atas nama pembeli atau nasabah.³²

c. Prinsip-Prinsip Pemberian Pembiayaan

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

Dalam melakukan penilaian kriteria-kriteria serta aspek penilaiannya 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 diberikan, dilakukan dengan analisis 5C.³³

Penilaian dengan analisis 5 C adalah sebagai berikut:

1) *Character*

Character merupakan sifat atau watak seseorang. Sifat atau watak dari orang-orang yang akan diberikan pembiayaan benar-benar

³² Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Islam dan Kedudukannya dalam Tata Hukum Perbankan Indonesia* (Jakarta: PT. Pustaka Utama Grafitim, 1999), 64.

³³ Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan*, 136-139.

harus dapat dipercaya. Untuk membaca watak atau sifat dari calon debitur dapat dilihat dari latar belakang si nasabah, baik yang bersifat latar belakang pekerjaan maupun yang bersifat pribadi.

2) *Capacity*

Capacity adalah analisis untuk mengetahui kemampuan nasabah dalam membayar pembiayaan. Dari penilaian ini terlihat kemampuan nasabah dalam mengelola bisnis. Kemampuan ini dihubungkan dengan latar belakang pendidikan dan pengalamannya selama ini dalam mengelola usaha.

3) *Capital*

Untuk melihat penggunaan modal apakah efektif atau tidak, dapat dilihat dari laporan keuangan (neraca dan laporan rugi laba) yang disajikan dengan melakukan pengukuran seperti dari segi *likuiditas* dan *solvabilitas*, *rentabilitas* dan ukuran lainnya.

4) *Condition*

Dalam menilai pembiayaan hendaknya juga dinilai kondisi ekonomi, sosial dan politik yang ada sekarang dan prediksi untuk di masa yang akan datang. Penilaian kondisi atau prospek bidang usaha yang dibiayai hendaknya benar-benar memiliki prospek yang baik, sehingga kemungkinan pembiayaan tersebut bermasalah relatif kecil.

5) *Collateral*

Merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah baik yang bersifat fisik maupun nonfisik. Jaminan hendaknya melebihi jumlah

pembiayaan yang diberikan. Jaminan juga harus diteliti keabsahan dan kesempurnaannya, sehingga jika terjadi suatu masalah, maka jaminan yang dititipkan akan dapat dipergunakan secepat mungkin.



BAB III

METODE PENELITIAN

Metode penelitian merupakan ilmu yang mempelajari tentang cara penelitian ilmu tentang alat-alat dalam suatu penelitian. Oleh karena itu metode penelitian membahas tentang konsep teoritis berbagai metode, kelebihan dan kelemahan yang dalam suatu karya ilmiah. Kemudian dilanjutkan dengan pemilihan metode yang akan digunakan dalam penelitian nantinya.³⁵

Metodologi penelitian membahas konsep teoritik berbagai metode, kelebihan dan kelemahannya yang dalam karya ilmiah diajukan dengan pemilihan metode yang digunakan. Sedangkan metode penelitian menggunakan secara teknis tentang metode-metode yang digunakan dealam penelitian.

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan pendekatan penelitian kualitatif. Dengan demikian penelitian kualitatif adalah penelitian yang tidak menghasilkan angka-angka, akan tetapi menghasilkan data-data deskriptif yang berupa ucapan dan prilaku dari subjek yang diteliti.

Sedangkan jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian deskriptif. Yang dimaksud penelitian deskriptif yaitu penelitian yang hanya menggambarkan apa adanya, tentang suatu variabel, gejala atau keadaan dan tidak dimaksud untuk menguji hipotesis tertentu.

Penelitian kualitatif harus bersifat "*Perspektif Emic*" artinya memperoleh data "sebagaimana seharusnya", bukan berdasarkan apa yang

³⁵ Noeng Muhadjir, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Yogyakarta: Rake Sarasin, 2000), 3.

dipikirkan oleh peneliti, tetapi berdasarkan sebagaimana adanya yang terjadi dilapangan, yang dialami, dirasakan, dan dipikirkan oleh informan.³⁶

B. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian menunjukkan dimana penelitian tersebut hendak dilakukan. Wilayah penelitian biasanya berisi tentang lokasi (desa, organisasi, peristiwa, teks, dan sebagainya).³⁷ Adapun lokasi penelitian yang dilakukan oleh peneliti ialah Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng yang terletak di Jl. Diponegoro No. 14 Komplek Ruko A3 Genteng, Banyuwangi, Jawa Timur.

Peneliti memilih Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng menjadi alasan peneliti karena Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi merupakan salah satu kantor cabang yang dinilai potensial karena letaknya yang strategis dengan pusat perdagangan mulai dari pasar Genteng dan juga dekat dengan keramaian, terletak dipinggir jalan raya, diperkotaan dan juga cukup memberikan kontribusi terhadap perkembangan usaha mikro disekitar Genteng banyuwangi karena pembiayaan mikro sangat membantu permodalan terhadap para pelaku usaha khususnya para pedagang pasar.

Peneliti ingin mengetahui profil calon nasabah dan sejauh mana tingkat minat dari nasabah yang ada di Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng, mengingat bahwa Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng merupakan salah satu bank syariah yang bisa dibilang baru. Sehingga peneliti tertarik untuk meneliti bagaimana profil calon nasabah (pedagang pasar) Genteng

³⁶ Sugiyono, *Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Methods)* (Bandung: Alfabeta, 2016), 295-296.

³⁷ Babun Suharto dkk, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, 46.

dalam mengambil pembiayaan mikro di Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP, dan apa Faktor-Faktor Yang Melatar Belakangi Pedagang Pasar Mengambil Pembiayaan Mikro Di Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi.

C. Subyek Penelitian

Subyek penelitian merupakan sumber informasi untuk mencari data data masukan masukan dalam mengungkap masalah penelitian atau yang biasa dikenal dengan istilah “informan” yaitu orang yang dimanfaatkan untuk memberikan informasi tentang situasi dan kondisi latar penelitian. Dalam penelitian ini, peneliti dapat memperoleh data dengan cara, *teknik purposive*. *Teknik purposive* adalah teknik pengambilan sumber data dengan pertimbangan tertentu. Pertimbangan tertentu ini misalnya orang tersebut yang dianggap paling tahu tentang yang diharapkan peneliti atau sebagai penguasa sehingga akan memudahkan peneliti menjelajahi obyek/situasi sosial yang diteliti.³⁸ Peneliti dapat memperoleh data dengan mewawancarai informan yang terdiri dari:

1. Ahmad Taufiq selaku Pimpinan Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi.
2. Karyawan AOM (*Account Officer Micro*) Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi.
 - a. Eko Mujiarto selaku UHM (Unit Head Mikro)
 - b. Irwan Tedy Wahono selaku AOM (*Account Officer Micro*)

³⁸ Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif* (Bandung: Alfabeta, 2016), 53.

- c. Faizul Muqorrobin (*Account Officer Micro*).
3. Nasabah (Pedagang Pasar yang mengambil Pembiayaan Mikro Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi).
- a. Siti Asmuna Pedagang buah
 - b. Agus Winarso Pedagang kue
 - c. Tegu Santoso Pedagang kelapa
 - d. Mardiyah Pedagang buah
 - e. Jumakyah Pedagang pisang

D. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data adalah cara-cara yang digunakan oleh peneliti untuk mengumpulkan data, menghimpun dan memperoleh data yang tepat dan valid. Peneliti memilih dan mencari dimana sumber data berbeda. Oleh karena itu peneliti harus mampu menentukan dengan cepat dan tepat di mana sumber data dapat diperoleh dengan jalan menggunakan metode yang ada. Dalam penelitian ini metode yang digunakan oleh peneliti untuk menghimpun data, antara lain: metode observasi, wawancara, dan dokumentasi.

1. Observasi

Menurut Nasution dalam buku yang dikutip Sugiyono mengatakan bahwa, observasi adalah dasar semua ilmu pengetahuan. Para ilmuwan hanya dapat bekerja berdasarkan data, yaitu fakta mengenai dunia kenyataan yang diperoleh melalui observasi.³⁹

³⁹ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D* (Bandung: CV Alfabeta, 2009), 226.

Jenis observasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah observasi partisipan, karena peneliti melakukan interaksi dengan orang yang diteliti. Dalam hal ini, Spardley membagi jenis observasi partisipan menjadi empat, diantaranya pasif, moderat, aktif dan *full*. Dari beberapa pembagian itu peneliti termasuk dalam bagian pasif partisipan.

Adapun data yang diperoleh peneliti dalam teknik observasi partisipan ini sebagai berikut:

- a. Letak geografis dan kondisi fisik Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi.
- b. Kondisi dan situasi nasabah (pedagang Pasar Genteng Banyuwangi) dalam mengambil pembiayaan mikro di Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi.
- c. Ruang lingkup kegiatan usaha Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi.

2. Wawancara

Wawancara adalah proses percakapan dengan maksud untuk mengonstruksi mengenai orang, kejadian, kegiatan, organisasi, motivasi, perasaan dan sebagainya yang dilakukan dua pihak yaitu pewawancara yang mengajukan pertanyaan kepada orang yang di wawancarai.⁴⁰ Dalam kegiatan ini peneliti memberikan beberapa pertanyaan kepada informan terkait dengan judul peneliti.

⁴⁰ Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2012), 155.

Penelitian ini menggunakan jenis wawancara semiterstruktur yaitu peneliti telah membuat instrumen sebagai pedoman saat melakukan wawancara, tetapi pelaksanaan wawancara tidak terikat oleh pedoman dan lebih bersifat bebas dan terbuka. Pedoman wawancara digunakan untuk menghindari beberapa permasalahan yang terlupakan oleh peneliti dan digunakan sebagai bimbingan sehingga proses wawancara bisa lebih terarah dan terstruktur.

Adapun data yang diperoleh peneliti dengan menggunakan teknik wawancara adalah:

- a. Informasi dari narasumber terkait analisis profil calon nasabah (pedagang Pasar Genteng Banyuwangi) dalam mengambil pembiayaan mikro di Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi.
 - b. Informasi dari narasumber terkait alasan memilih mengambil pembiayaan mikro di Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi.
3. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang sudah berlaku.

Dokumentasi bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang.⁴¹ Dengan menggunakan teknik dokumentasi, maka peneliti dapat melampirkan bukti-bukti yang mendukung penelitian dengan nyata berupa *paper*. Adapun data yang diperoleh dengan menggunakan teknik dokumentasi adalah:

⁴¹ Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif dan R & D*, 240.

- a. Latar belakang berdirinya Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi.
- b. Struktur organisasi Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi.
- c. Visi dan Misi Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi.
- d. Dokumen lain yang relevan diperoleh dari berbagai sumber yang valid dalam memperkuat analisis objek pembahasan.

E. Analisis Data

Data dianalisis dengan menggunakan beberapa langkah sesuai teori Milles, Huberman dan Salda yakni menganalisis data dengan tiga langkah: Kondensi data (*data condensation*), menyajikan data (*data display*), dan menarik kesimpulan atau Verikasi (*conclusion drawing and verification*). Kondensasi data merujuk pada proses pemilihan (*selecting*), dan transformasi data (*transforming*).⁴²

1. Kondensasi Data (*Data condensation*)

“*Data condensation refers to the process of selecting data, focusing, simplifying, abstracting, and transforming the data that appear in written-up field notes or transcriptions*”. Dalam kondensi data merujuk kepada proses menyeleksi, memfokuskan, menyederhanakan, mengabstraksi dan mentransformasi data yang terdapat pada catatan lapangan maupun transkrip dalam penelitian ini diuraikan sebagai berikut.

⁴² Milles, Huberman dan Saldana, *Qualitative Data Analysis A. Methods Edisi 3* (Unnited States Of America: SAGE Publication, 2014), 14.

a. Selecting

Menurut Milles Huberman peneliti harus bertindak selectif. Yaitu menentukan dimensi mana yang lebih penting, hubungan mana yang lebih bermakna, dan sebagai konsekuensinya, informasi apa yang dapat dikumpulkan dan dianalisis, informasi yang berhubungan dengan Profil Calon Nasabah Pedagang Pasar Dalam Mengambil Pembiayaan Mikro Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi dikumpulkan pada tahapan ini. Peneliti mengumpulkan seluruh informasi tersebut untuk memperkuat penelitian.

*b. Focusing*⁴³

Menurut Milles Huberman menyatakan bahwa memfokuskan data merupakan bentuk praanalisis. Pada tahap ini peneliti memfokuskan data yang berhubungan dengan rumusan masalah penelitian. Tahap ini merupakan tahap kelanjutan dari tahap seleksi data. Peneliti hanya membatasi data yang berhubungan dengan rumusan masalah.

Fokus data pada rumusan masalah pertama yaitu Bagaimana Profil Calon Nasabah (Pedagang Pasar) Genteng Banyuwangi Dalam Mengambil Pembiayaan Mikro Di Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi sedangkan dalam rumusan masalah yang kedua yaitu Faktor-Faktor Yang Melatarbelakangi Pedagang Pasar

⁴³ Ibid, 15.

Genteng Banyuwangi Mengambil Pembiayaan Mikro di Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi.

c. Abstracting

Abstraksi merupakan usaha membuat rangkuman yang inti, proses, dan pernyataan pernyataan yang perlu dijaga sehingga tetap berada di dalamnya. Pada tahap ini, data yang telah terkumpul dievaluasi, khususnya yang telah terkumpul dievaluasi, khususnya yang berkaitan dengan kualitas dan kecukupan data. Jika data yang menunjukkan profil dan minat pedagang pasar dalam mengambil pembiayaan mikro di Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi. sudah dirasakan baik dan jumlah data sudah cukup, data tersebut digunakan untuk menjawab masalah yang diteliti.

d. Simplifying dan Transforming

Data dalam penelitian ini selanjutnya disederhanakan dan ditransformasikan dalam berbagai cara, yakni melalui seleksi yang ketat, melalui ringkasan atau uraian singkat, menggolongkan data untuk menyederhanakan data peneliti mengumpulkan data profil, minat pedagang pasar dalam mengambil pembiayaan mikro di Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi.

2. Penyajian Data (*Data display*)

Peneliti menyajikan data dalam bentuk uraian singkat, tabel dan bagan yang menggambarkan analisis pada minat pedagang pasar dalam mengambil pembiayaan mikro di Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP

Genteng Banyuwangi. Dirancang untuk menggabungkan informasi yang tersusun dan mudah diraih.

3. Kesimpulan, penarikan/verifikasi (*conclusion, drawing/verivication*)⁴⁴

Peneliti menyimpulkan data sesuai dengan rumusan masalah yang telah dikemukakan. Data data yang sudah dideskripsikan disimpulkan secara umum. Simpulan tersebut meliputi profil, minat pedagang pasar dalam mengambil pembiayaan mikro Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi Setelah disimpulkan, analisis data kembali pada tahap awal sampai semua data kompleks.

F. Keabsahan Data

Pemeriksaan terhadap keabsahan data merupakan salah satu bagian yang sangat penting di dalam penelitian kualitatif yaitu untuk mengetahui derajat kepercayaan dari hasil penelitian yang telah dilakukan. Apabila peneliti melaksanakan pemeriksaan terhadap keabsahan data secara cermat dan menggunakan teknik yang tepat, maka akan diperoleh hasil penelitian yang benar-benar dapat dipertanggung jawabkan dari berbagai segi.

Untuk memeriksa keabsahan data dalam penelitian ini, peneliti menggunakan teknik *triangulasi*. Menurut Sugiyono triangulasi diartikan sebagai pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai cara, dan berbagai waktu. Namun dalam penelitian ini menggunakan triangulasi sumber.

Menurut Sugiyono triangulasi sumber berarti untuk menguji kredibilitas data

⁴⁴ Ibid, 16.

dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber.⁴⁵

G. Tahapan-tahapan Penelitian

Pada bagian ini, maka peneliti menguraikan proses pelaksanaan penelitian yang dilakukan peneliti. Untuk mengetahui proses penelitian yang dilakukan peneliti mulai awal hingga akhir maka perlu diuraikan tahap-tahap penelitian. Adapun tahap-tahap penelitian diantaranya:

1. Tahap Sebelum Lapangan

Dalam penelitian pra-lapang terdapat enam tahapan yang dilalui peneliti, diantaranya:

a. Menyusun rencana penelitian

Pada tahap ini, peneliti membuat rancangan penelitian terlebih dahulu, seperti mengumpulkan permasalahan yang dapat diangkat sebagai judul penelitian. Kemudian lanjut pada pengajuan judul, penyusunan matrik penelitian yang selanjutnya dikonsultasikan dengan dosen pembimbing, sampai pada penyusunan proposal hingga diseminarkan.

b. Memilih lapangan penelitian

Lokasi penelitian yang akan diteliti adalah Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi. Pemilihan lokasi tersebut disertai alasan-alasan tertentu, sebagaimana yang telah dijelaskan pada topik sebelumnya yaitu pada topik lokasi penelitian.

⁴⁵ Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, 127.

c. Mengurus perizin

Penelitian yang dilakukan peneliti merupakan penelitian resmi, maka peneliti harus menyertakan surat izin dari pihak akademik kepada pihak lembaga tempat penelitian dilakukan.

d. Menilai lapangan

Setelah surat perizinan telah disampaikan kepada pihak lembaga dengan respon yang baik atau dengan kata lain peneliti telah diberikan izin untuk melakukan penelitian di lokasi tersebut, maka selanjutnya peneliti melakukan penelitian lapangan untuk lebih mengetahui latar belakang objek penelitian, lingkungan penelitian dan lingkungan informan. Hal ini dilakukan untuk mempermudah peneliti dalam menggali data.

e. Memilih dan memanfaatkan informan

Pada tahap ini, peneliti memilih beberapa informan yang dianggap memberikan informasi yang layak dari penelitian peneliti.

f. Menyiapkan peralatan penelitian

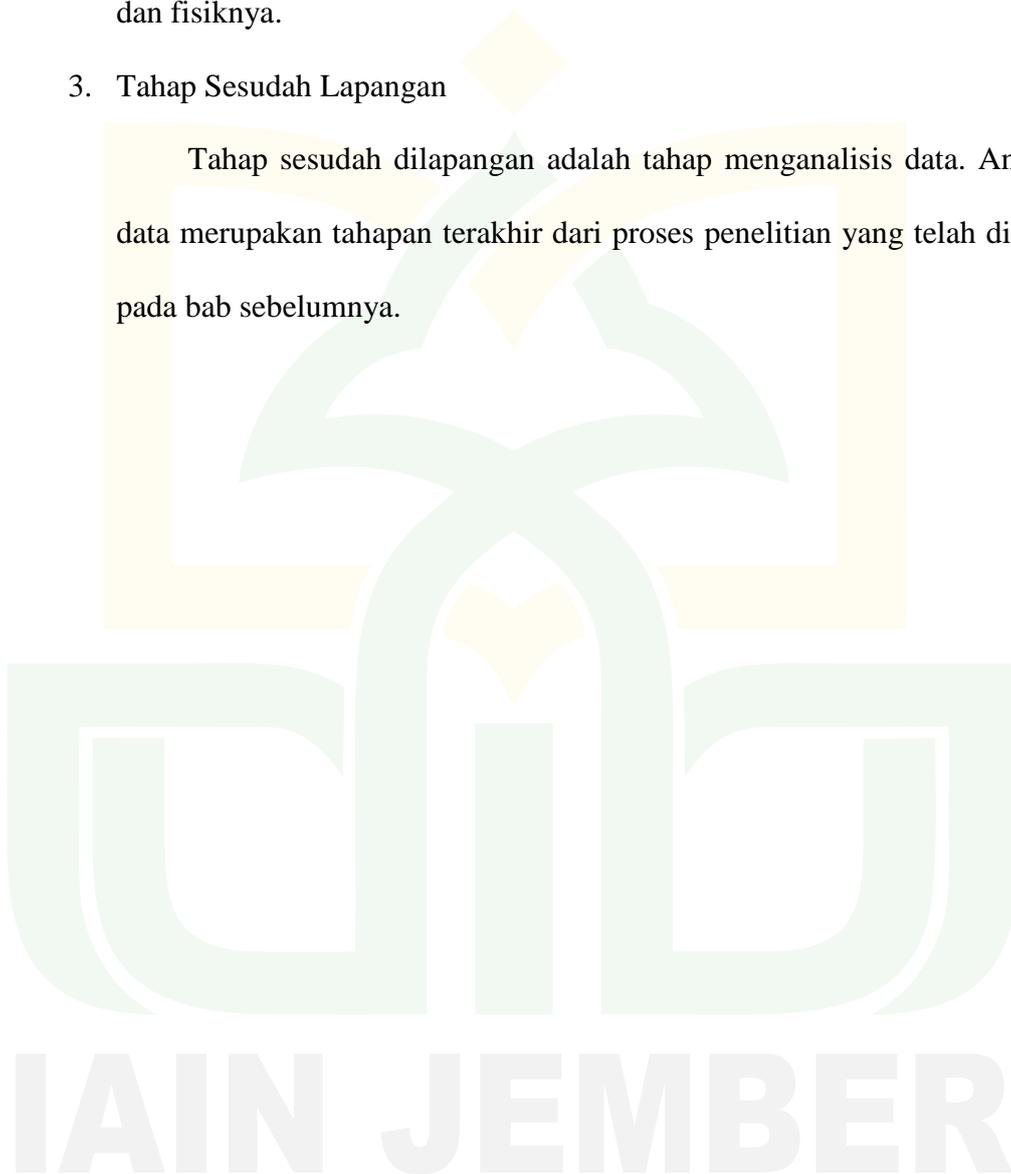
Setelah tahap menyusun rancangan penelitian sampai pada tahap memilih dan memanfaatkan informan, maka selanjutnya adalah peneliti menyiapkan beberapa peralatan yang diperlukan saat melakukan penelitian, diantaranya seperti buku catatan, alat tulis, buku referensi dan lain-lainnya.

2. Tahap Lapangan

Pada tahap ini, peneliti mulai terjun ke lokasi penelitian. Tentunya sebelum terjun ke lapang, peneliti telah mempersiapkan baik dari mental dan fisiknya.

3. Tahap Sesudah Lapangan

Tahap sesudah dilapangan adalah tahap menganalisis data. Analisis data merupakan tahapan terakhir dari proses penelitian yang telah dibahas pada bab sebelumnya.



BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

A. Gambaran Obyek Penelitian

1. Sejarah Bank Rakyat Indonesia Syariah

Berawal dari akuisisi PT. Bank Rakyat Indonesia (persero), Tbk., terhadap Bank Jasa Arta pada 19 Desember 2007 dan setelah mendapatkan izin dari Bank Indonesia pada 16 Oktober 2008 melalui suratnya o.10/67/KEP.GBI/DpG/2008, maka pada tanggal 17 November 2008 PT Bank Rakyat Indonesia Syariah Tbk secara resmi beroperasi. Kemudian PT Bank Rakyat Indonesia Syariah Tbk merubah kegiatan usaha yang semula beroperasi secara konvensional, kemudian diubah menjadi kegiatan perbankan berdasarkan prinsip syariah islam. Dua tahun lebih PT Bank Rakyat Indonesia Syariah Tbk hadir mempersembahkan sebuah bank ritel modern terkemuka dengan layanan *finansial* sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna. Melayani nasabah dengan pelayanan prima (*service excellence*) dan menawarkan beragam produk yang sesuai harapan nasabah dengan prinsip syariah.

Kehadiran PT Bank Rakyat Indonesia Syariah Tbk di tengah-tengah industri perbankan nasional dipertegas oleh makna pendar cahaya yang mengikuti logo perusahaan. Logo ini menggambarkan keinginan dan tuntutan masyarakat terhadap sebuah bank modern sekelas PT Bank Rakyat Indonesia Syariah Tbk yang mampu melayani masyarakat dalam kehidupan modern. Kombinasi warna yang digunakan merupakan turunan dari warna

yang digunakan merupakan turunan dari warna biru dan putih sebagai benang merah dengan brand PT Bank Rakyat Indonesia Syariah (persero), Tbk. Aktivitas PT Bank Rakyat Indonesia Syariah Tbk semakin kokoh setelah pada 19 Desember 2008 ditandatangani akta pemisahan Unit Usaha Syariah PT Bank Rakyat Indonesia Syariah (persero), Tbk. untuk melebur kedalam PT Bank Rakyat Indonesia Syariah Tbk (proses spin off) yang berlaku efektif pada tanggal 1 Januari 2009. Penandatanganan dilakukan oleh Bapak Sofyan Basir selaku Direktur Utama PT Bank Rakyat Indonesia Syariah (persero), Tbk., dan Bapak Ventje Rahardjo selaku Direktur Utama PT Bank BRI Syariah Tbk. Saat ini PT Bank Rakyat Indonesia Syariah Tbk menjadi bank syariah ketiga terbesar berdasarkan asset. PT Bank Rakyat Indonesia Syariah Tbk tumbuh dengan pesat baik dari sisi asset, jumlah pembiayaan dan perolehan dana pihak ketiga. Dengan berfokus pada segmen menengah bawah, PT Bank Rakyat Indonesia Syariah Tbk menargetkan menjadi bank ritel terkemuka dengan berbagai ragam produk dan layanan perbankan.

2. Sejarah Singkat PT. Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng

Sebelum terbentuk KCP Genteng, pertama berdiri dari KCP Banyuwangi itu berada di bawah KC Malang. Kemudian KCP Banyuwangi terdiri dari 3 outlite yaitu Genteng, Rogojampi dan Banyuwangi. Awal berdiri outlite Bank Rakyat Indonesia Syariah Genteng hanya di sewakan tempat 3x6 m², tidak tersedia kursi dan meja, ditempat ini para karyawan seperti orang kumpul kumpul dengan alas karpet itu pun karyawan yang

membawa, sampai sampai dikira masyarakat sekitar adalah Bank plecit. Setiap pagi hari para karyawan absen di Banyuwangi dan setelah absen kembali ke tempat melanjutkan oprerasi yang beralaskan tikar di Genteng tersebut.

Berawal dari outlite lalu dinaikkan menjadi KCP Genteng, KCP Rogojampi KCP Banyuwangi. Barulah kemudian pada tahun 2012 berdiri KCP Genteng setelah diperbolehkan ngontrak dengan tempat yang lebih besar. Pada akhirnya KCP Genteng alih status menjadi KCP Bank Rakyat Indoensia Syariah Genteng. Yang terdiri dari Pincapem, BOS, *Teller*, *Customer Service*, *Security*, AO dan AOM.

3. Letak Geografis

Kantor Bank Rakyat Indonesia Syariah Cabang Pembantu Genteng Banyuwangi terletak Jl. Diponegoro No 14 Komplek Ruko A3 Genteng Banyuwangi (68465). Adapun batas-batas Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng banyuwangi sebagai berikut:

- a. Sebelah Barat Sun East Mall (SEM) Genteng
- b. Sebelah Utara Bank BTN KCP Genteng dan Masjid Rahmat
- c. Sebelah Selatan Lampu Merah kedua Genteng
- d. Belakang Pasar Genteng

4. Visi dan Misi Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi

a. Visi Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi:

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

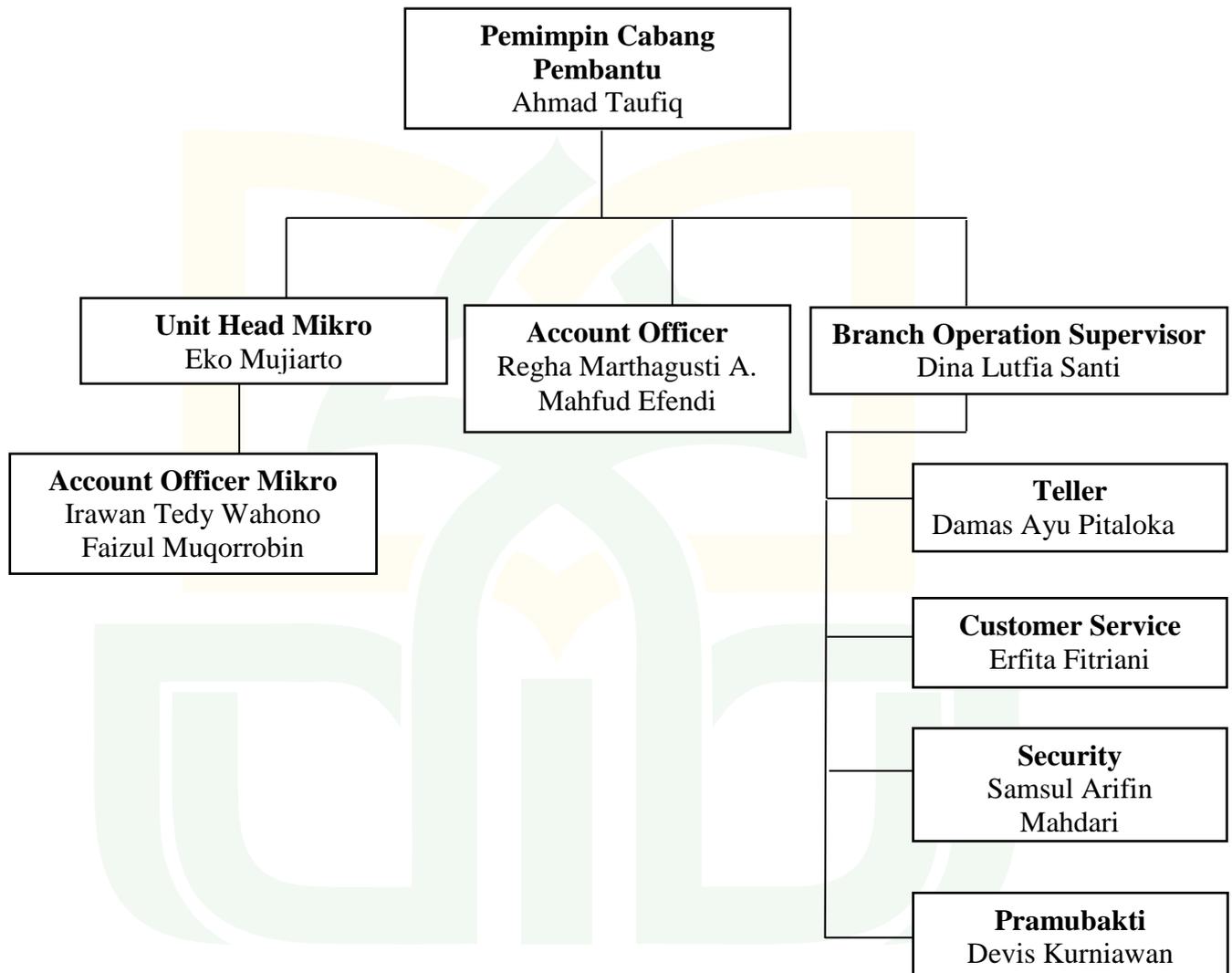
b. Misi Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi:

- 1) Memahami keragaman individu dan mengakomodasi beragam kebutuhan finansial nasabah.
- 2) Menyediakan produk dan layanan yang mengedepankan etika sesuai prinsip-prinsip Syariah.
- 3) Menyediakan akses ternyaman melalui berbagai sarana kapanpun, dimanapun.
- 4) Memungkinkan setiap individu untuk meningkatkan kualitas hidup dan menghadirkan ketentraman pikiran.

IAIN JEMBER

5. Struktur Organisasi Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi

Gambar 4.1



Sumber: data dari Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi

6. Deskripsi Jabatan (*Job Description*)

a. Pemimpin Cabang Pembantu bertugas sebagai berikut:

- 1) Mengawasi dan menilai serta bertanggung jawab secara keseluruhan terhadap kinerja operasional perusahaan dalam pengambilan keputusan.

- 2) Memprakarsai dan memutuskan pembiayaan sesuai dengan kewenangannya.
- 3) Mempelajari dan menganalisis terhadap potensi ekonomi di wilayah kerjanya sehingga dapat mengidentifikasi peluang bisnis yang ada.

b. *Branch Operation Supervisor (BOS)*

- 1) Mengkoordinir pelaksanaan operasional bank untuk mendukung pertumbuhan bisnis dengan cara memberikan service dan layanan yang terbaik sehingga transaksi dari nasabah di kantor cabang pembantu dapat diselesaikan dengan baik.
- 2) Menyampaikan kebijakan-kebijakan yang sebelumnya telah dirancang dan disetujui oleh pejabat di atasnya kepada seluruh staff-staff dibawahnya.
- 3) Mengatur kelompok kerja pada divisi yang berada di bawah wewenangnya.

c. *Unit Head Mikro (UHM)*

- 1) Melakukan pelayanan dan pembinaan kepada peminjam.
- 2) Menyusun rencana pembiayaan.
- 3) Menerima berkas pengajuan pembiayaan.
- 4) Melakukan analisis pembiayaan.
- 5) Mengajukan berkas pembiayaan hasil analisis kepada komisi pembiayaan.
- 6) Melakukan administrasi pembiayaan.
- 7) Melakukan pembinaan anggota pembiayaan agar tidak macet.

- 8) Membuat laporan perkembangan pembiayaan
- 9) Membuat akad pembiayaan.

d. Account Officer Mikro (AOM)

- 1) Menawarkan dan menjual produk kepada nasabah yang ada dengan sebaik-baiknya.
- 2) Bertanggung jawab secara langsung kepada UH terhadap hasil kinerja dan pencapaian target simpanan (DPK).
- 3) Melakukan kegiatan pemasaran untuk Dana Pihak Ketiga (DPK).
- 4) Memberikan pelayanan sebaik-baiknya dan *cross selling* kepada nasabah untuk mencapai tingkat kepuasan pelayanan nasabah.
- 5) Membuat rencana kunjungan kepada nasabah dalam rangka mencapai dan simpanan atau DPK.
- 6) Menjaga hubungan yang baik (*relationship*) kepada nasabah agar dana simpanannya tidak keluar.
- 7) Melaksanakan tugas-tugas lainnya sesuai perintah atasan guna menunjang kegiatan bisnis bank.

e. Account Officer (AO)

- 1) Mengelola account nasabah yakni berperan untuk membina nasabah supaya dapat efisien dan optimal mengelola keuangan.
- 2) Mengelola produk artinya bahwa seorang AO harus mampu memberikan dan menawarkan produk yang tepat guna kepada kebutuhan nasabahnya.

- 3) Mengelola kredit, seorang AO harus mampu memonitoring nasabahnya supaya pembiayaan yang di berikan tetap lancar.
- 4) Mengelola penjualan produk.
- 5) Mengelola profitability.

f. Teller

- 1) Menerima setoran dari nasabah baik tunai ataupun non tuna, kemudian memposting di sistem komputer bank.
- 2) Melakukan pembayaran tunai kepada nasabah yang bertransaksi tunai di konter bank dan melakukan posting di sistem komputer bank.
- 3) Bertanggung jawab terhadap kesesuaian jumlah kas yang ada di sistem dengan kas yang ada di terminalnya.

g. Customer Service

- 1) Memberikan pelayanan kepada nasabah dalam memberikan informasi produk.
- 2) Membantu nasabah dalam melakukan proses pembukaan rekening tabungan dan deposito.
- 3) Membantu nasabah dalam melakukan proses penutupan rekening tabungan dan deposito.
- 4) Memberikan informasi saldo simpanan nasabah.
- 5) Menerima berkas pengajuan pembiayaan dari calon nasabah.
- 6) Menyediakan materai untuk akad pembiayaan maupun bilyet deposito, dan bertanggung jawab atas pengelolaannya.
- 7) Membuat surat keluar dan memo internal

- 8) Bertanggung jawab atas penomoran surat keluar, surat masuk, dan memo internal dan bertanggung jawab atas pengarsipannya.
- 9) Menyimpan berkas tabungan dan seposito.
- 10) Memberikan pelayanan informasi perbankan lainnya kepada nasabah, terutama dalam menangani permasalahan transaksi nasabah.

h. Security

- 1) Bertanggung jawab menjaga dan mengendalikan keamanan lingkungan kantor dari segala bentuk kejahatan, ancaman keamanan atau yang membuat keonaran lingkungan kantor.
- 2) Bertanggung jawab menjaga dan memelihara semua asset yang ada di lingkungan kantor dari ancaman kejahatan.
- 3) Bertanggung jawab melindungi karyawan, nasabah, dan tamu dari ancaman gangguan keamanan atau kejahatan.
- 4) Membantu karyawan kantor dan melayani *customer* di saat jam kantor.
- 5) Memelihara dan menjaga kebersihan serta ketertiban lingkungan.
- 6) Mengatur parkir kendaraan dan mempersilahkan nasabah yang datang.
- 7) Membantu mengontrol dan mematikan semua peralatan kantor, lampu, AC atau semua peralatan yang menggunakan listrik saat karyawan selesai bekerja.
- 8) Bertanggung jawab mengunci semua pintu saat jam kantor selesai dan membukakan kembali saat jam kerja akan dimulai.
- 9) Menyerahkan semua kunci kepada penanggung jawab.

i. Pramubakti

- 1) Bertanggung jawab menjaga kebersihan lingkungan dan merawat alat-alat kantor dan gedung kantor.
- 2) Melayani perintah yang menjadi kebutuhan kantor dan karyawan.
- 3) Menyediakan minum untuk tamu dan semua karyawan kantor.

7. Ruang lingkup kegiatan usaha Bank Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi.

a. Produk Simpanan

- 1) Tabungan Haji Bank Rakyat Indonesia Syariah iB merupakan tabungan investasi bagi calon Haji yang bertujuan memenuhi kebutuhan Biaya Perjalanan Ibadah Haji (BPIH). Dengan Tabungan Haji Bank Rakyat Indonesia Syariah iB, maka akan mendapatkan ketenangan, kenyamanan serta lebih berkah dalam penyempurnaan ibadah karena pengelolaannya sesuai prinsip syariah dengan sistem bagi hasil.⁴⁷

a) Manfaat dan keuntungan:

- (1) Aman, karena diikut sertakan dalam program penjaminan pemerintah.
- (2) Dapat bertransaksi di seluruh jaringan kantor cabang BRISyariah secara online.
- (3) Bagi hasil kompetitif.

⁴⁷ Brosur Tabungan Haji Bank BRISyariah KCP Genteng Banyuwangi.

- (4) Pemotongan zakat secara otomatis dari bagi hasil yang diterima.
- (5) Online dengan kementerian Agama RI (Siskohat/Switching BPIH).
- (6) Kemudahan dalam merencanakan persiapan Ibadah Haji.
- (7) Gratis asuransi jiwa dan kecelakaan, hingga 100% saldonya.
- (8) Gratis biaya administrasi tabungan.
- (9) Dana Talangan Haji yang memberikan solusi terbaik, mempercepat ke Baitullah dengan persyaratan yang mudah dan cepat.
- (10) Mendapatkan souvenir yang menarik.

b) Syarat dan ketentuan

- (1) Nasabah Perorangan.
- (2) Copy Kartu Identitas (KTP/SIM/Paspor) yang masih berlaku.
- (3) Mengisi dan menandatangani formulir pembukaan rekening
- (4) Melengkapi dan menandatangani Akad Tabungan.
- (5) Setoran Awal minimal Rp. 50.000,-
- (6) Setoran sekanjutnya minimal Rp. 10.000,-
- (7) Saldo mengendap minimal Rp. 50.000,-
- (8) Biaya jika saldo mengendap dibawah minimal Rp. 0,-
- (9) Biaya penutupan rekening Rp. 25.000,-
- (10) Biaya penggantian buku tabungan jika hilang/rusak Rp. 5.000,-

2) Tabunganku Bank Rakyat Indonesia Syariah iB merupakan tabungan untuk perorangan dengan persyaratan mudah dan ringan yang diterbitkan secara bersama oleh bank-bank di Indonesia guna menumbuhkan budaya menabung serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

a) Manfaat dan ketentuan

- (1) Aman
- (2) Dapat bertransaksi di seluruh jaringan kantor cabang Bank Rakyat Indonesia Syariah secara Online.
- (3) Gratis biaya administrasi tabungan.
- (4) Bonus sesuai Kebijakan Bank.
- (5) Pemotongan zakat secara otomatis dari bonus yang diterima.

b) Syarat dan ketentuan

- (1) Nasabah Perorangan WNI, usia minimal 17 tahun.
- (2) Kartu Identitas (KTP/SIM/Paspor) yang masih berlaku.
- (3) 1 Nasabah hanya diperkenankan memiliki 1 rekening Tabunganku di 1 bank, kecuali bagi orang tua yang membukakan rekening untung anak yang masih dibawah perwalian sesuai kartu keluarganya.
- (4) Mengisi dan menandatangani formulir pembukaan rekening.
- (5) Melengkapi dan menandatangani Akad TabunganKu Bank Rakyat Indonesia Syariah iB.
- (6) Setoran awal minimal Rp. 20.000,-

- (7) Setoran selanjutnya minimal Rp. 10.000,-
 - (8) Saldo mengendap minimal Rp. 20.000,-
 - (9) Saldo menjadi dorman/tidak aktif jika tidak terdapat transaksi selama 6 (enam) bulan berturut-turut.
 - (10) Saldo dorman akan dikenakan biaya penalty Rp. 2.000,- per bulan.
 - (11) Biaya penutupan rekening atas permintaan Nasabah Rp. 20.000,-
 - (12) Biaya penggantian buku tabungan jika hilang/rusak Rp. 0,-
- 3) Giro Bank Rakyat Indonesia Syariah iB merupakan simpanan untuk mempermudah bisnis dan usaha kita yang pengelolaannya berdasarkan prinsip titipan serta dapat ditarik setiap saat dengan menggunakan cek atau bilyet giro.
- a) Manfaat dan keuntungan
 - (1) Aman, karena diikutsertakan dalam program penjaminan pemerintah.
 - (2) Kemudahan Transaksi dengan menggunakan Cek atau Bilyet Giro.
 - (3) Pemindahan bukuan antar rekening Bank Rakyat Indonesia Syariah secara On-Line.
 - (4) Fasilitas pengiriman Rekening Koran setiap awal bulan.
 - (5) Bonus sesuai kebijakan bank.

b) Syarat dan ketentuan

- (1) Nasabah Perorangan atau perusahaan.
- (2) Usia minimal 17 tahun.
- (3) Kartu Identitas (KTP/SIM/Paspor) yang masih berlaku.
- (4) Mengisi dan menandatangani formulir pembukaan rekening Giro Bank Rakyat Indonesia Syariah iB.
- (5) Melengkapi dan menandatangani Akad Giro Bank Rakyat Indonesia Syariah iB.
- (6) Setoran awal minimal Rp. 2.500.000,- (Perorangan) dan Rp. 5.000.000,- (Perusahaan).
- (7) Saldo mengendap minimal Rp. 500.000,-
- (8) Biaya Administrasi rekening bulanan Rp. 10.000,-
- (9) Biaya penutupan rekening Rp. 25.000,-

4) Deposito Bank Rakyat Indonesia Syariah iB merupakan salah satu produk dari Bank Rakyat Indonesia Syariah yang menggunakan prinsip bagi hasil, membuat hasil investasi kita tak hanya menguntungkan, juga membawa berkah. Deposito Bank Rakyat Indonesia Syariah iB diperuntukkan bagi nasabah Perorangan ataupun Perusahaan yang hanya dananya hanya dapat ditarik pada saat jatuh tempo.

a) Manfaat

- (1) Aman, karena ikut serta dalam program penjaminan pemerintah.

- (2) Tersedia pilihan jangka waktu 1, 3, 6 dan 12 bulan.
- (3) Bagi hasil Kompetitif.
- (4) Dapat diperpanjang secara otomatis dengan nisbah bagi hasil sesuai kesepakatan pada saat jatuh tempo.
- (5) Pemindahbukuan otomatis setiap bulan dari bagi hasil yang diterima.
- (6) Dapat dijadikan jaminan pembiayaan.

b) Syarat dan ketentuan

Perorangan:

- (1) Kartu identitas (KTP/SIM/Paspor).
- (2) Memiliki rekening tabungan atau giro di BRISyariah.

Perusahaan:

- (1) Kartu Identitas (KTP/SIM/Paspor) yang masih berlaku dari pengurus badan usaha atau kuasanya.
- (2) Akte Pendirian/Anggaran Dasar Perusahaan beserta perubahan (jika ada) beserta Pengesahan Departemen Kehakiman.
- (3) Surat Persetujuan Pengurus berwenang.
- (4) Surat Ijin Usaha Perdagangan (SIUP).
- (5) Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP).
- (6) Memiliki rekening tabungan atau giro di BRISyariah.

b. Produk Pembiayaan

1) KPR Mantap BRISyariah iB merupakan Pembiayaan Kepemilikan Rumah untuk perorangan guna memenuhi sebagian atau keseluruhan kebutuhan akan hunian dengan menggunakan prinsip jual beli, dimana pembayarannya secara angsuran dengan jumlah angsuran yang telah ditetapkan di muka dan dibayar setiap bulan.⁴⁸

a) Manfaat

- (1) Skim pembiayaan adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh Bank dan Nasabah.
- (2) Uang muka ringan, minimum 10%.
- (3) Jangka waktu maksimal 15 tahun.

b) Syarat dan ketentuan

Persyaratan Umum Nasabah

- (1) Warga Negara Indonesia.
- (2) Karyawan tetap dengan pengalaman kerja minimal 2 tahun.
- (3) Wiraswasta dengan pegalaman usaha minimal 3 tahun.
- (4) Professional dengan pengalaman praktek minimal 2 tahun.
- (5) Usia minimal pada saat pembiayaan diberikan adalah 21 tahun dan maksimal usia pension untuk karyawan atau 65 tahun untuk wiraswasta dan professional.
- (6) Tidak termasuk dalam Daftar Pembiayaan Bermasalah.

⁴⁸ Brosur Produk Simpanan Bank BRISyariah KCP Genteng Banyuwangi.

- (7) Memenuhi persyaratan sebagai pemegang polis Asuransi Jiwa.
- (8) Memiliki atau bersedia membuka rekening tabungan pada Bank BRISyariah.

Persyaratan Dokumen Nasabah

- (1) Karyawan dengan penghasilan tetap.
- (2) Kartu Tanda Pengenal (KTP).
- (3) Kartu Keluarga dan Surat Nikah.
- (4) Slip Gaji terakhir atau Surat Keterangan Gaji.
- (5) Rekening koran/tabungan 3 bulan terakhir.
- (6) NPWP pribadi untuk pembiayaan diatas Rp. 50 juta.

2) KKB Tancap Bank Rakyat Indonesia Syariah iB

Kepemilikan kendaraan bermotor Bank Rakyat Indonesia Syariah iB adalah fasilitas pembiayaan kepemilikan mobil dari Bank Rakyat Indonesia Syariah iB kepada nasabah perorangan untuk memenuhi kebutuhan kendaraan dengan pengembalian secara angsuran mencicil dalam jangka waktu yang disepakati.

- 3) Unit Mikro 25 Bank Rakyat Indonesia Syariah iB adalah pembiayaan dengan skema kemitraan, untuk membantu pengusaha kecil yang ingin mengembangkan usahanya. Dengan plafon mulai dari Rp. 5 Juta – Rp. 25 Juta. Unit Mikro Bank Rakyat Indonesia Syariah iB menawarkan persyaratan yang mudah dan menarik serta bebas agunan.

a) Manfaat

- (1) Cash Pick-Up (antar jemput setoran) yang dilakukan oleh *relationship officer*.
- (2) Nasabah UMS juga dapat menggunakan Kartu ATM Bank Rakyat Indonesia Syariah dan bertransaksi di seluruh jaringan kantor cabang Bank Rakyat Indonesia Syariah secara *online*.
- (3) Nasabah dapat bertransaksi di ATM lebih dari 20.000 jaringan ATM.
- (4) Berbagai layanan dapat dilakukan melalui ATM BRISyariah, antara lain: cek saldo, tarik tunai dang anti pin, transfer, pembelian maupun pembayaran.
- (5) Layanan Perbankan Elektronik Phone Banking call BRIS 500-789.
- (6) Jangka waktu pembiayaan 6-36 bulan.

b) Persyaratan

- (1) Kartu Identitas (KTP/SIM/Paspor) yang masih berlaku.
- (2) Kartu Keluarga dan Akta Nikah.
- (3) Akta Cerai/Surat Kematian pasangan.
- (4) Surat Ijin Usaha/Surat Keterangan Usaha.
- (5) Bukti pembayaran lancer atas pembiayaan/kredit eksisting di Bank Rakyat Indonesia S/LKK/LKS lain selama 6 bulan terakhir.

4) Unit Mikro 75 Bank Rakyat Indonesia Syariah iB adalah pembiayaan dengan skema kemitraan, untuk membantu pengusaha kecil yang ingin mengembangkan usahanya. Dengan plafon mulai Rp. 5 Juta – Rp. 75 Juta. Unit Mikro Bank Rakyat Indonesia Syariah iB menawarkan persyaratan yang mudah dan menarik. Pembiayaan ini membutuhkan agunan/jaminan.

a) Manfaat

- (1) Cash Pick-Up (antar jemput setoran) yang dilakukan oleh *Relationship Officer*.
- (2) Nasabah UMS juga dapat menggunakan kartu ATM Bank Rakyat Indonesia Syariah dan bertransaksi di seluruh jaringan kantor cabang Bank Rakyat Indonesia Syariah secara *Online*.
- (3) Nasabah dapat bertransaksi di lebih dari 20.000 jaringan ATM.
- (4) Berbagai layanan dapat dilakukan melalui ATM BRISyariah, antara lain: cek saldo, tarik tunai dang anti pin, transfer, pembelian maupun pembayaran.
- (5) Layanan Perbankan Elektronik Phone Banking call B Bank Rakyat Indonesia Syariah 500-789.
- (6) Jangka waktu pinjaman 6-36 bulan dengan tujuan barang modal kerja.
- (7) Jangka waktu pinjaman 6-60 bulan dengan tujuan investasi.

b) Persyaratan

- (1) Kartu Identitas (KTP/SIM/Paspor) yang masih berlaku.

- (2) Kartu Keluarga dan Akta Nikah.
- (3) Akta Cerai/Surat Kematian pasangan.
- (4) Surat Ijin Usaha/Surat Keterangan Usaha.
- (5) Dokumen jaminan.
- (6) NPWP.

5) Unit Mikro 500 Bank Rakyat Indonesia Syariah iB

Pembiayaan yang diperuntukkan bagi pedangang/wiraswasta skala mikro yang ditujukan untuk usaha produktif dan usahanya sesuai prinsip syariah, dengan plafon mulai Rp. 75 juta- Rp. 500 juta. Jenis pembiayaan ini membutuhkan agunan atau jaminan.

B. Penyajian Data dan Analisis

Penyajian data merupakan bagian yang mengungkapkan data yang dihasilkan dalam penelitian yang disesuaikan dengan rumusan masalah dan analisis data yang relevan. Sebagaimana yang telah dijelaskan bahwa dalam penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dokumentasi. Setiap penelitian haruslah disertai dengan metode analisis data yang digunakan, sehingga menghasilkan suatu kesimpulan agar penyajian terarah, maka disesuaikan dengan rumusan masalah sebagai berikut:

1. Profil Calon Nasabah Pedagang Pasar Dalam Mengambil Pembiayaan Mikro Di Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi.

Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi melakukan pengelolaan dana yang di peroleh dari simpanan para nasabah berupa tabungan dan deposito yang disalurkan dalam bentuk pembiayaan

(pembiayaan mikro) kepada nasabah yaitu salah satunya pedagang pasar. Karena salah satu ciri utama yang melekat dalam pedagang pasar adalah permodalan. Kekurangan modal ini membatasi ruang gerak aktifitas usaha yang dilakukan oleh para pedagang pasar. Pangsa pasar dari Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi dalam pembiayaan mikro sendiri adalah Pedagang Pasar. Pembiayaan mikro merupakan satu-satunya pembiayaan yang di layani di Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi untuk mengembangkan usaha pedagang pasar agar tercapai tujuan dalam mensejahterahkan usaha pedagang pasar.

Eko Mujiono Selaku Unit Head Mikro mengatakan bahwa:

“Jadi gini Mbak, kalau di BRI Syariah KCP Genteng ini kebanyakan nasabahnya itu memang dari pedagang Pasar Genteng, dan sampai saat ini, juga jarang sekali calon debitur yang bukan dari pedagang pasar. Kalau bukan dari pedagang biasanya sudah pernah melakukan pembiayaan sebelumnya. Hampir semua pedagang di Pasar Genteng itu sudah menjadi nasabah di Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng, dan untuk persyaratannya sendiri ya seperti pengajuan pembiayaan di lembaga keuangan pada umumnya, yaitu melampirkan fotocopy KTP, fotocopy KK dan Surat berharga yang akan dijadikan jaminan. Dan sistem dari pembiayaan mikro ini juga melalui ketentuan dalam pemberian pembiayaan yaitu adanya survai agar biasa mengetahui secara langsung bagaimana keadaan dan karakter dari calon nasabah tersebut khususnya di pedagang pasar pihak bank harus mengetahui bagaimana usahanya dengan cara analisis usaha melalui (pedapatan usaha, jenis usaha, analisis kemampuan, cek karakter lingkungan, usahannya minimal 2 tahun). Analisis dari bank terhadap nasabah sebelum melakukan pembiayaan tergantung pada usahannya.”⁴⁹

Calon nasabah bisa mengajukan pembiayaan mikro dengan cara datang langsung ke kantor atau bagi pedagang yang ada di Pasar Genteng bisa langsung mengajukan melalui petugas Bank Rakyat Indonesia Syariah

⁴⁹ Eko Mujiarto, *wawancara*, Genteng, 18 Juni 2019.

KCP Genteng yang setiap hari berkeliling di Pasar. Untuk pengajuannya calon nasabah mengisi formulir pengajuan pembiayaan yang telah disediakan oleh Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng, serta melampirkan berkas-berkas persyaratan pengajuan pembiayaan seperti foto copy Kartu Tanda Penduduk (KTP), foto copy Kartu Keluarga (KK), dan data jaminan (BPKB atau Sertifikat berharga). Dan sistem dari pembiayaan mikro ini juga melalui ketentuan dalam pemberian pembiayaan yaitu adanya survei agar biasa mengetahui secara langsung bagaimana keadaan dan karakter dari calon nasabah tersebut khususnya di pedagang pasar ini pihak bank harus mengetahui bagaimana usahanya dengan cara analisis usaha melalui (pedapatan usaha, jenis usaha, analisis kemampuan, cek karakter lingkungan, usahannya minimal 2 tahun). Analisis dari bank terhadap nasabah sebelum melakukan pembiayaan tergantung pada usahannya. Karena *Character* dari calon nasabah merupakan *assesment* yang terpenting. Sebab karakter yang baik dapat diasumsikan akan membayar kewajiban tepat waktu, eksekusi jaminan dapat diminimalkan, hubungan harmonis terhadap nasabah akan meningkatkan portofolio pembiayaan. Dengan cara pihak Bank mengumpulkan data dan informasi dari pihak-pihak yang terkait dan dapat dipercaya seperti tetangga, kepala pasar, *supplier* dan rekan kerja serta mengumpulkan data pendukung yang dapat memperlihatkan kedisiplinan calon peminjam dalam memenuhi kewajiban untuk nasabah lama Bank melihat dari historical pembiayaan.

Nasabah memang merupakan asset yang sangat penting dalam lembaga keuangan atau Bank. Meskipun demikian, ada beberapa hal yang benar-benar harus diperhatikan pada setiap nasabah lama atau calon nasabah sehingga tidak ada hal-hal yang tidak diinginkan terjadi di kemudian hari. Bukan tanpa alasan pihak Bank memperhatikan profil nasabah karena bagaimanapun hal ini merupakan bagian yang sangat penting untuk dokumentasi Bank dan memudahkan pihak Bank jika sewaktu-waktu informasi tersebut dibutuhkan. Meskipun tampaknya sepele, mengenai profil nasabah ini nyatanya merupakan bagian penting untuk berbagai hal di dalam dunia perbankan. Pihak bank harus lebih teliti kepada setiap nasabah yang masuk terutama jika mereka menghendaki atau mengajukan pembiayaan. Banyak sekali kasus yang telah terjadi di Bank karena kurangnya mendalami profil nasabah misalnya terjadi *non performing loan* atau pembiayaan macet, dan oleh sebab itu maka pihak Bank harus lebih teliti sebelum mengabulkan permohonan pembiayaan.

Dalam menjalankan program ini pihak Bank perlu menganalisis calon nasabah dengan prinsip 5C. Ahmad Taufiq selaku kepala Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi mengungkapkan bahwa:

“Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi untuk menganalisis calon nasabah dalam penyaluran pembiayaan mikro menggunakan prinsip 5C yaitu *Character, Capacity, Collateral, Condition of Economic, and Capital*. Dan juga tidak semua jenis usaha mendapatkan pembiayaan mikro di Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi contohnya usaha yang mengandung unsur haram.”⁵⁰

⁵⁰ Ahmad Taufiq, *wawancara*, Genteng, 10 Juni 2019.

Hal serupa juga dikemukakan oleh Irawan Tedy Wahono selaku AOM (*Account Officer Mikro*).

“Prinsip yang digunakan dalam menganalisis calon nasabah di Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi ini menggunakan 5C yaitu *Character, Capacity, Collateral, Condition of Economic, and Capital*. akan tetapi yang lebih diprioritaskan dalam penentuan layak tidaknya calon nasabah adalah *Character, Capacity, Collateral*. dengan ketiga analisis penilaian itu kita dari pihak bank bisa analisis usaha untuk mendapatkan nasabah yang benar-benar bisa memenuhi kewajibannya karena hampir semua pedagang pasar genteng dengan jenis dagangan yang berbeda-beda sudah menjadi nasabah di Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi ini mbak baik itu nasabah tabungan maupun nasabah pembiayaan. Kebanyakan pedagang pasar ini mengambil pembiayaan mikro dengan jenis KUR Mikro mb ada sebagian yang mengambil KUR kecil dan ada juga yang Mikro Faedah.”⁵¹

Adapun penjelasan yang sama dari bapak Faizul Muqorrobini selaku AOM (*Account Officer Mikro*).

“Biasanya kriteria penilaian yang umum untuk menganalisis calon nasabah yang harus dilakukan oleh Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi untuk mendapatkan calon nasabah yang benar-benar layak untuk diberikan pembiayaan mikro adalah melakukan analisis 5C yaitu *Character, Capacity, Collateral, Condition of Economic, and Capital*. akan tetapi yang lebih diprioritaskan dalam penentuan layak tidaknya calon nasabah adalah *Character, Capacity, Collateral*. Karena dari ketiga analisis tersebut sudah bisa mencukupi syarat dalam penilaian nasabah yang layak atau tidak untuk mendapatkan pembiayaan.”⁵²

Menurut hasil analisis yang peneliti lakukan, bahwa hampir semua pedagang pasar menjadi nasabah di Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi yaitu nasabah tabungan dan nasabah pembiayaan, sudah 24 nasabah yang menjadi pedagang pasar genteng dalam mengambil pembiayaan mikro akan tetapi dengan berbagi jenis, dan jenis pembiayaan

⁵¹ Irawan Tedy Wahono, *wawancara*, Genteng, 27 Juni 2019.

⁵² Faizul Muqorrobini, *wawancara*, Genteng, 26 Juni 2019.

mikro yang paling mendominasi diambil oleh pedagang pasar Genteng adalah pembiayaan mikro jenis KUR Mikro, tetapi masih ada yang mengambil KUR Kecil dan Mikro Faedah. Dan sebelum fasilitas pembiayaan mikro di berikan kepada calon nasabah maka pihak Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi harus merasa yakin bahwa pembiayaan mikro yang diberikan benar-benar akan kembali. Dengan hal itu pihak Bank menganalisis terlebih dahulu kepada calon nasabah dengan analisis 5C yaitu *Character, Capacity, Collateral, Condition of Economic, and Capital*. Tetapi yang paling di prioritaskan dalam penentuan layak tidaknya calon nasabah adalah *Character, Capacity, Collateral*. Sebagai berikut:

- a. *Character* (Watak/ Keperibadian) merupakan *Assesment* yang terpenting. Karena karakter yang baik dapat diasumsikan akan membayar kewajiban tepat waktu, eksekusi jaminan dapat diminimalkan, hubungan harmonis terhadap nasabah akan meningkatkan portofolio pembiayaan. Dengan cara pihak Bank mengumpulkan data dan informasi dari pihak-pihak yang terkait dan dapat dipercaya seperti tetangga, kepala pasar, supplier, rekan kerja mengumpulkan data pendukung yang dapat memperlihatkan kedisiplinan calon peminjam dalam memenuhi kewajiban untuk nasabah lama Bank melihat dari *historical* pembiayaan.
- b. *Capacity* (Kemampuan Membayar) merupakan analisis untuk mengetahui kemampuan nasabah dalam membayar pembiayaan. Dari

penilaian ini dilihat kemampuan nasabah dalam mengelola bisnis. Kemampuan ini dihubungkan dengan latar belakang pendidikan dan pengalamannya selama ini dalam mengelola usaha.

- c. *Collateral* (Agunan/Jaminan) merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah. Jaminan hendaknya melebihi jumlah pembiayaan yang diberikan. Jaminan juga harus diteliti keabsahan dan kesempurnaannya melalui tipe dari dokumen jaminan, kepemilikan dokumen jaminan, legalitas dokumen jaminan.

Ada beberapa tujuan mengenali profil nasabah:

- a. Sebagai data dokumentasi nasabah di Bank, karena Bank juga membutuhkan data-data dari nasabah sebagai dokumentasi untuk berbagai keperluan. Data-data nasabah yang masuk nantinya juga digunakan untuk mengetahui jumlah nasabah yang masuk setiap harinya/ setiap bulannya/ setiap tahunnya.
- b. Sebagai data identitas pribadi di buku nasabah karena Ketika meminjam di Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng, maka pastinya akan mendapatkan buku kecil yang biasanya digunakan untuk melaporkan saldo, kredit, dan lain-lain.
- c. Untuk mengantisipasi hal-hal yang tidak diinginkan karena Bank seringkali menjadi lahan kejahatan bagi orang-orang yang tidak bertanggung jawab. Jadi melalui data yang telah masuk, maka pihak yang berwenang bisa melakukan penyelidikan melalui data-data yang ada.

- d. Membantu proses analisa pembiayaan karena Selain tempat untuk menyimpan uang, Bank juga menjadi tempat untuk menjamin uang atau disebut dengan Kredit. Salah satu langkah yang harus dilakukan sebelum mengabulkan permohonan pembiayaan maka tahap analisa ini harus dilakukan. Hal ini untuk mengantisipasi adanya kemacetan pembayaran pembiayaan yang bisa menyebabkan berkurangnya modal bank.
- e. Memudahkan pendataan nasabah Bank harus mempunyai data nasabah karena hal ini sangat penting untuk memudahkan pendataan. Selain itu data nasabah ini sangat diperlukan untuk berbagai hal sehingga setiap nasabah diwajibkan mengisi secara lengkap, jelas dan sebenar-benarnya. Dengan data nasabah yang lengkap, maka pastinya proses pendataan juga akan semakin mudah.

2. Faktor-Faktor Yang Melatarbelakangi Pedagang Pasar Mengambil Pembiayaan Mikro Di Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi.

Untuk mengetahui apa faktor-faktor yang mendasari pedagang mengambil pembiayaan mikro di Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi, maka adanya wawancara yang dilakukan kepada para pedagang yang ada di pasar Genteng Banyuwangi untuk mendapatkan informasi yang lebih lengkap. Beberapa faktor yang ditemukan dalam penelitian ini adalah, faktor sosial dan faktor psikologis. Berikut adalah

wawancara dengan nasabah Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi.

a. Faktor Sosial

Perilaku seseorang konsumen yang dipengaruhi oleh faktor-faktor sosial seperti perilaku kelompok acuan/ kelompok referensi, keluarga, serta peran dan status sosial dari konsumen. Selanjutnya adalah wawancara nasabah kepada Ibu Mardiyah pedagang buah dan bumbu dapur. Hasil wawancara tersebut termasuk dalam faktor sosial yang dipengaruhi keluarga sebagai berikut:

“Saya menjadi Pedagang Pasar sudah 8 tahun nak, tatapi saya masih satu tahun menjadi nasabah di Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng alasannya saya mengambil pembiayaan mikro ya karena kalau di Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng saya tidak perlu repot-repot untuk datang ke Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng, soalnya sudah ada petugas yang setiap hari datang kesini untuk menagih angsuran pinjaman. Ya namanya saja pedagang apalagi di pasar jadi ya harus selalu ada yang jaga dagangan ini, kalau saya pergi ke Bank menurut saya terlalu merepotkan, dan kebetulan ada Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng yang memberikan saya fasilitas yang mudah. Menurut saya Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng ini sudah memanjakan saya dengan berbagai cara dan fasilitas yang ada. Kebetulan juga cucu saya berkerja di Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng. Dia yang setiap hari ke Pasar untuk melayani nasabahnya jadi saya disarankan untuk mengambil pinjaman di Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng. Saya mengajukan pinjaman pembiayaan mikro jenis KUR MIKRO sebesar Rp. 20.000.000.00,- dengan jangka waktu 3 tahun. Alhamdulillah dengan adanya Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng saya bisa mengembangkan usaha saya hingga pendapatan saya perbulan mulai naik yang awalnya Rp. 2000.000.00,- itu masih pendapatan kotor sekarang Rp. 2.000.000.00,- sudah termasuk pendapatan bersih perbulan dan kadang juga lebih.⁵³

⁵³ Mardiyah, *wawancara*, Genteng, 03 juli 2019.

Dapat dijelaskan dari hasil wawancara diatas bahwa yang melatarbelakangi pedagang pasar untuk mengambil pembiayaan mikro jenis KUR MIKRO di Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng adalah faktor sosial. Karena adanya dorongan dari pihak keluarganya yang menjadi karyawan di Bank Rakyat Indonesia KCP Genteng. Dengan hal tersebut Ibu Mardiyah berminat mengambil pembiayaan di Bank Rakyat Indonesia KCP Genteng untuk mengembangkan usahanya.

b. Faktor Psikologis

Untuk memutuskan produk mana yang akan dipilih seseorang cenderung melakukan pertimbangan. Salah satunya adalah faktor psikologis dalam diri yang sering kali tidak disadari. Psikologis membantuk karakter seseorang sehingga dia menjadi unik. Keunikan ini juga berdampak pada pilihan-pilihannya dalam memenuhi kebutuhan.

Misal saja dari sekian banyak Bank, seseorang lebih memilih Bank A dibandingkan dengan Bank B. keputusan ini bisa didasari oleh macam-macam pertimbangan yaitu persepsi seseorang terhadap bank tersebut, proses belajar, kepercayaan, motivasi, dan sikap individu masing-masing.

Seperti hal yang dikatakan oleh ibu Tegu Santoso pedagang kelapa mengenai Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng sebagai berikut:

“saya menjadi nasabah sudah sekitar 5-6 tahun. Alasan saya mengambil pinjaman di Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng karena saya merasa lebih percaya dan saya merasa lebih dimudahkan dengan adanya karyawan yang keliling setiap hari

untuk mengambil angsuran pinjaman saya. Bahkan sudah seperti keluarga sendiri. Untuk menambah modal dagangan. saya mengambil pinjaman jenis KUR MIKRO sebesar Rp.15.000.000.00,- dengan jangka waktu 2 tahun. Manfaat adanya pinjaman dari Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng saya bisa beli tempat sendiri dulunya saya masih nyewa sekarang sudah jadi milik saya sendiri, usaha saya juga makin besar. Sehingga omset saya semakin banyak.”⁵⁴

Hal serupa juga disampaikan oleh Ibu Jumayyah pedagang pisang sebagai berikut:

“ Saya sudah lama menjadi nasabah di Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng sekitar tahun 2012 sejak awal Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng ada kisaran 8 tahun. Awalnya saya hanya menabung saja di Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng tapi dengan berjalannya waktu saya mengajukan pinjaman berupa KUR MIKRO sebesar Rp. 25.000.000.00,- dengan jangka waktu dua tahun, dan jaminan berupa BPKB Motor. Dengan meminjam modal di Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng saya bisa memperbanyak barang dagangan saya. Ya yang awalnya cuma di lesehan sekarang bisa kontrak tempat di pasar Genteng ini dan pendapatan saya juga makin meningkat. Alasan saya lebih memilih Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng karena pelayanannya cepat, mudah dan ramah bahkan saya dengan Mas Robin dan Mas Irwan petugas Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng bagian AO sudah seperti keluarga karena pelayanannya yang sangat sabar. Apalagi setiap hari ada petugas yang datang jadi lebih merasa aman dan mudah. Dan saya juga tidak perlu datang ke tempat Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng. Dengan hal tersebut saya merasa nyaman di Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng dari pada ditempat lain.”⁵⁵

Dapat dijelaskan dari wawancara diatas bahwa yang melatarbelakangi pedagang tersebut untuk mengambil pembiayaan mikro jenis KUR MIKRO di Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng adalah faktor kepercayaan. Dimana Ibu Jumaiyah dan Ibu Tegu Santoso sebagai pedang pasar merasa percaya terhadap Bank Rakyat Indonesia

⁵⁴ Tegu Santoso, *wawancara*, Genteng, 02 Juli 2019

⁵⁵ Jumayyah, *wawancara*, Genteng, 03 Juli 2019

Syariah KCP Genteng seperti dalam hal pelayanan yang cepat dan ramah sehingga Ibu Jumainya dan Ibu Tegu Santoso memutuskan untuk mengambil pembiayaan mikro di Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng dikarenakan nasabah yang berprofesinya sebagai pedagang sehingga tidak memiliki banyak waktu luang. Mereka harus selalu *on time* berada didagangan masing-masing. Dengan hal tersebut Ibu Jumayah dan Ibu Tegu Santoso memberikan kepercayaan sepenuhnya kepada pihak karyawan Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng yaitu Mas Robin dan Mas iawan selaku AO yang setiap hari berkeliling pasar untuk melayani nasabah yang meminjam di Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng.

Adapun penjelasan yang disampaikan oleh ibu Siti Asmuna pedagang buah sebagai berikut:

“Saya sudah dua tahun menjadi nasabah. Alasan saya mengambil pinjaman di Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng karena dekat dengan tempat kerja dan bank syariah satu-satunya yang dekat dengan pasar. Saya mengambil pinjaman KUR mikro sebesar Rp. 25.000.000.00,- dengan jangka waktu angsuran dua tahun, dengan adanya fasilitas yang diberikan saya merasakan kemudahan untuk mengansur pinjaman, karena masalah cicilan juga saya gak terlalu bikin pusing. Kita yang pedagang ini tinggal nabung setiap hari dan masalah cicilan nanti yang atur kantor. Jadi udah gak repot-repot pergi ke kantor untuk membayar cicilan. Misalnya ada sisa tabungan itu kan bisa digunakan sewaktu-waktu. Setelah ada pinjaman dari Pak Irwan ya berpengaruh lah buat dagangan saya. Kalau awalnya macam cuma itu-ituh aja kan otomatis dapetnya kan gak nambah. Sekarang ini buah-buahan udah lebih lengkap dan banyak macemnya. Alhamdulillah juga sekarang saya sudah bisa sekolahkan anak sampai kuliah.”⁵⁶

⁵⁶ Siti Asmuna, *wawancara*, Genteng, 02 Juli 2019.

Salah satu faktor pendukung minat pedagang pasar dalam mengambil pembiayaan mikro di Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng adalah faktor psikologis jenis sikap individu. Karena penilaian dari ibu Siti Asmuna terhadap adanya bank syariah KCP Genteng dilokasi yang strategis dan dekat dengan lokasi pasar.

Adapun hasil wawancara dengan bapak Agus Winarso pedagang kue sebagai berikut:

“Saya sudah tiga tahun menjadi nasabah Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng. Alasan saya mengambil pinjaman di Bank tersebut karena margin atau bagi hasilnya kecil jika dibandingkan dengan bank yang sudah pernah saya datangi. Untuk prosesnya juga sangat cepat dan juga persyaratannya sangat mudah hanya menyertakan KTP, KK, Surat Izin Usaha, dan foto kios. Saya mengambil pinjaman Rp. 75.000.000.00,- dengan jangka waktu 3 tahun. Adanya pinjaman dari Pak Robin usaha saya makin besar jadi berpengaruh banget. Dulunya saya sendiri dengan istri saya sekarang saya sudah bisa menggunakan 2 karyawan.”⁵⁷

Faktor pendukung dari minat pedagang pasar dalam mengambil pembiayaan mikro di Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng adalah faktor psikologis jenis persepsi dimana seseorang dipengaruhi oleh situasi yang ada. Bapak Agus Santoso mengambil pinjaman di Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng karena margin atau bagi hasil yang kecil dibandingkan dengan bank yang lain.

Menurut hasil wawancara dengan beberapa informan tentang faktor-faktor yang mempengaruhi pedagang pasar dalam mengambil pembiayaan mikro di Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng ada beberapa faktor yaitu faktor sosial dan faktor psikologis. Faktor psikologis

⁵⁷ Agus Winarso, *wawancara*, Genteng, 02 Juli 2019.

merupakan faktor yang lebih dominan berpengaruh dalam mengambil pembiayaan mikro di Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi. Faktor psikologis dipengaruhi oleh kepercayaan, persepsi dan sikap individu sedangkan dalam faktor sosial terdapat satu jenis yaitu faktor sosial yang dipengaruhi oleh keluarga.

C. PEMBAHASAN TEMUAN

Mengacu pada hasil Observasi, Wawancara dan Dokumentasi serta analisa data yang sudah dilakukan dan mengacu pula pada focus masalah, maka disini peneliti akan membahas temuan-temuan di lapangan.

Mengenai Profil Pedagang Pasar Genteng Banyuwangi dalam Mengambil Pembiayaan Mikro di Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi adalah sebagai berikut:

1. Profil Calon Nasabah Pedagang Pasar Dalam Mengambil Pembiayaan Mikro Di Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi.

Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi dalam penyaluran dananya salah satunya dalam bentuk pembiayaan mikro di mana pembiayaan mikro tersebut banyak digunakan untuk usaha kecil salah satunya yaitu pedagang pasar, dikarenakan pihak Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng dalam memberikan pembiayaan kepada pedagang pasar sangat mudah dan cepat akan tetapi tidak semua pengusaha kecil atau pedagang pasar mendapat pembiayaan di Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng karena dalam memberikan pembiayaan menggunakan analisis 3C yaitu *Character, Capacity and Collateral*. Tujuan menggunakan 3C

tersebut akan diketahui apakah nasabah layak diberikan pembiayaan atau tidak. Selain itu pihak Bank lebih meneliti setiap nasabah yang masuk terutama jika mereka mengajukan pembiayaan. Maka dari itu pihak bank harus lebih teliti sebelum memberikan permohonan pembiayaan. Dalam menganalisis nasabah Bank ini menggunakan 3 analisis dari 5C hal ini dikarenakan dari 3 analisis tersebut pihak Bank sudah bisa menilai calon nasabah tersebut sedangkan 2 analisis lainnya tidak digunakan oleh Bank ini. Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng selain menggunakan analisis 3C pihak bank juga menggunakan analisis usaha karena dengan adanya survei bisa mengetahui secara langsung bagaimana keadaan dan karakter dari calon nasabah tersebut khususnya di pedagang pasar ini pihak bank harus mengetahui bagaimana usahanya dengan cara analisis usaha melalui (pedapatan usaha, jenis usaha, analisis kemampuan, cek karakter lingkungan dan usahannya minimal 2 tahun). Analisis dari bank terhadap nasabah sebelum melakukan pembiayaan tergantung pada usahannya. Karena *character* dari calon nasabah merupakan *assesment* yang terpenting. Sebab karakter yang baik dapat diasumsikan akan membayar kewajiban tepat waktu, eksekusi jaminan dapat diminimalkan, hubungan harmonis terhadap nasabah akan meningkatkan portofolio pembiayaan. Dengan cara pihak Bank mengumpulkan data dan informasi dari pihak-pihak yang terkait dan dapat dipercaya seperti tetangga, kepala pasar, *supplier*, rekan kerja mengumpulkan data pendukung yang dapat memperlihatkan kedisiplinan

calon peminjam dalam memenuhi kewajiban untuk nasabah lama Bank melihat dari historical pembiayaan.

Analisis ini sama dengan teori dalam buku Kasmir Dasar-Dasar Perbankan bahwa dalam menganalisis calon nasabah yang akan diberikan pembiayaan menggunakan analisis 5C yaitu *Character, Capacity, Collateral, Condition of Economic, and Capital*.⁵⁸ Akan Tetapi penerapan analisis 5C tersebut tidak semuanya dilakukan oleh Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng, karena pihak bank cukup melakukan 3 analisis yaitu *Character, Capacity, and Collateral* dan ditambah dengan analisis usaha. Dikarenakan penilaian 3 analisis dengan analisis usaha tersebut sudah mencukupi bagi pihak Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng.

2. Faktor-Faktor Yang Melatarbelakangi Pedagang Pasar Mengambil Pembiayaan Mikro di Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi.

Berdasarkan hasil analisis diatas yang melatarbelakangi pedagang pasar Genteng banyuwangi mengambil pembiayaan mikro di Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi ada beberapa faktor yang ditemukan dalam penelitian ini. Faktor paling mendominasi yang melatarbelakangi pedagang pasar Genteng banyuwangi adalah faktor psikologis dan faktor sosial.

⁵⁸ Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan*, 136.

a. Faktor Psikologis

Merupakan faktor yang paling mendominasi dalam mempengaruhi pedagang pasar Genteng mengambil pembiayaan mikro di Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi. Hal ini dibuktikan dengan adanya kepercayaan pedagang pasar terhadap Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi, dan adanya sikap individu dan persepsi pedagang pasar seperti margin atau bagi hasil yang kecil, bank syariah satu-satunya yang dekat dengan lokasi pasar, adanya karyawan yang mengambil angsuran ke pasar setiap hari dengan pelayanan yang sabar, sopan dan ramah. Karena Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi sendiri lebih menekankan prinsip kekeluargaan sehingga adanya hubungan emosional antara pihak Bank dengan nasabah. Untuk pengambil pinjaman di Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi juga sangat cepat dan mudah.

Dari hasil analisis penelitian yang didapat oleh peneliti, dapat ditarik kesimpulan bahwa pernyataan dari ibu jumakyah, ibu tegu santoso, ibu siti asmuna sesuai dengan teori dalam buku Bilson Simamora "Panduan Riset Perilaku Konsumen" faktor psikologis. Yang mempengaruhi faktor psikologis adalah motivasi, persepsi, proses belajar, serta kepercayaan dan sikap individu.⁵⁹

⁵⁹ Bilson Simamora, *Panduan Riset Perilaku Konsumen*, 11.

b. Faktor Sosial

Dalam penemuan peneliti yang sesuai dengan alasan ibu Mardiya bahwa alasan dirinya mengambil pembiayaan mikro di Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi adalah karena adanya dorongan dari keluarganya yang bekerja di Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi itu sendiri. Hal ini sesuai dengan dengan teori dalam buku Tahmri Abdullah “Manajemen Pemasaran” dan sama jugadengan teori dalam buku Bilson Simamora “Panduan Riset Perilaku Konsumen” tentang salah satu faktor yang ada dalam faktor sosial adalah faktor keluarga.

Perilaku konsumen juga dipengaruhi faktor sosial seperti kelompok kecil, keluarga, peran dan status sosial dari konsumen.⁶⁰

- 1) Kelompok: perilaku seseorang yang dipengaruhi oleh banyak kelompok. Ada yang disebut kelompok primer, dimana anggotanya berinteraksi secara tidak formal seperti keluarga, teman dan sebagainya. Ada pula yang disebut kelompok sekunder, yaitu seseorang berinteraksi secara formal dan tidak regular. Contohnya Organisasi.
- 2) Keluarga: anggota keluarga dapat memberikan pengaruh yang kuat terhadap perilaku pembeli. Keluarga orientasi adalah keluarga yang terdiri dari orang tua yang memberikan arah dalam hal tuntutan agama, politik, ekonomi, dan harga diri. Bahkan jika pembeli tidak

⁶⁰ Ibid, 8.

berhubungan lagi dengan orangtuanya, pengaruh perilaku terhadap pembelian tetap ada. Sedangkan pada keluarga prokreasi, yaitu keluarga yang terdiri dari suami istri dan anak, pengaruh pembeli itu akan sangat terasa. Sehingga untuk pemasar dapat dibantu dalam menetapkan strategi pemasaran yang terbaik bagi anggota keluarga yang tepat.

- 3) Peran dan status sosial dari konsumen: posisi seseorang dalam tiap kelompok dapat ditentukan dari segi peran dan status. Setiap peran membawa status yang mencerminkan penghargaan umum oleh masyarakat.



BAB V

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisa penelitian sebagaimana yang telah dikemukakan pada bab sebelumnya dengan mengacu pada fokus masalah, dengan menggunakan metode kualitatif maka dapat disajikan kesimpulan sebagai berikut:

1. Profil Calon Nasabah Pedagang Pasar Genteng Banyuwangi Dalam Mengambil Pembiayaan Mikro Di Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi.

Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi dalam menganalisis calon nasabah yang akan Mengambil Pembiayaan Mikro yaitu menggunakan analisis 5C yaitu *Character, Capacity, Collateral, Condition of Economic, and Capital*. Akan Tetapi penerapan analisis 5C tersebut tidak semuanya dilakukan oleh Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng, karena pihak bank cukup melakukan 3 analisis dari analisis 5C yaitu *Character, Capacity, and Collateral*, dan ditambah dengan Analisis usaha dikarenakan penilaian 3 analisis dan Analisis Usaha tersebut sudah mencukupi bagi pihak Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng untuk mengetahui apakah nasabah layak di berikan pembiayaan atau tidak. Karena dengan adanya analisa tersebut karakter atau profil nasabah akan diketahui, sebab calon nasabah

merupakan asset yang sangat penting dalam Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi.

2. Faktor-Faktor Yang Melatarbelakangi Pedagang Pasar Genteng Banyuwangi Mengambil Pembiayaan Mikro di Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi.

a. Faktor psikologis

Beberapa unsur dari faktor psikologis yaitu motivasi, persepsi, kemampuan belajar, kepercayaan dan sikap individu. Unsur yang paling mendominasi dan berpengaruh dari pedagang pasar Genteng dalam mengambil pembiayaan mikro di Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi adalah unsur kepercayaan dan persepsi.

b. Faktor sosial

Faktor sosial juga merupakan faktor yang mempengaruhi pedagang pasar Genteng. Hal ini karena unsur keluarga yang mempengaruhi keputusan mereka dalam mengambil pembiayaan mikro di Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi.

IAIN JEMBER

B. SARAN

Berdasarkan hasil temuan, maka penulis memberikan saran-saran sebagai rujukan yang dipertimbangkan dan bisa memajukan Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi sebagai berikut:

1. Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi diharapkan dapat terus menyalurkan pembiayaan mikro kepada masyarakat yang ingin memenuhi kebutuhan usahanya. Dalam analisis calon nasabah diharapkan agar lebih menerapkan analisis 5C keseluruhan agar menghindari pembiayaan macet.
2. Bagi peneliti yang akan datang diharapkan bisa menambah fokus penelitian tentang pembiayaan mikro agar informasi yang didapatkan lebih berkembang.



DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, Tamrin. 2016. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Adiwarman A. Karim, 2007. *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan Edisi 3*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Aisyah, Siti. 2015. *Preferensi Usaha Kecil, Dan Mikro Di Pasar Baru Cikarang Dalam Memilih Akses Pembiayaan (Studi Kasus Pasar Baru Cikarang)*. Skripsi: Institut Ilmu Sosial dan Manajemen.
- Alwi, Hasan. 2005. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta: Balai Pustaka.
- Anggraeni, Lukytawati Dkk. 2014. *Akses UMKM Terhadap Pembiayaan Mikro Syariah dan Dampaknya Terhadap Perkembangan Usaha: Kasus BMT Tadbiirul Ummah, Kabupaten Bogor*. Jurnal: Ekonomi dan Keuangan, Institut Pertanian Bogor.
- Anggraini, Dewi, Syahrir Hakim Nasution. 2015. *Peranan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Bagi Pengembangan UMKM di Kota Medan (Studi Kasus Bank BRI)*. Jurnal: Ekonomi dan Keuangan, Universitas Negeri Medan.
- Anoraga, Pandji. 2002. *Koperasi, Kewirausahaan dan Usaha Kecil*, (Jakarta: Rineka Cipta.
- Apriyanto, Muhammad. 2015. *Strategi BRI Syariah KCP Rogojambi Banyuwangi Dalam Menganalisis Kelayakan Pembiayaan Mikro*. Skripsi: Institut Agama Islam Negeri Jember.
- Bilson Simamora, 2004. *Panduan Riset Perilaku Konsumen*. Jakarta: PT Gramedia Pusaka Utama.
- Burhan Bungin, 2012. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Departemen Agama, 2010. *Al Qur'an dan Terjemahannya*. Bandung: JABAL.
- Etta Mamang Sangadji dan Sopiah, 2013. *Perilaku Konsumen*. Yogyakarta: CV Andi Offset.
- Ikram, Muhammad. 2017. *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Dalam Pemanfaatan Pembiayaan Murabahah Pada BMT Al-Markas Al-Islami Makassar*. Skripsi: UIN Alauddin Makassar.
- Kara, Muslimin. 2013. *Kontribusi Pembiayaan Perbankan Syariah Terhadap Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Di Kota Makassar*”, *Jurnal Ilmu Syari'ah dan Hukum*.

- Kasmir, 2000. *Manajemen Perbankan*. Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada.
- , 2006. *Kewirausahaan*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- , 2014. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- , 2014. *Dasar-Dasar Perbankan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo.
- Maryati, Sri. 2014. *Peran Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Dalam Pengembangan UMKM Dan Agribisnis Pedesaan di Sumatera Barat*. Skripsi: STKIP PGRI Sumatera Barat.
- Milles, Huberman dan Saldana, 2014. *Qualitative Data Analysis A. Methods Edisi 3*. Unnited States Of America: SAGE Publication.
- Mundir, 2013. *Metode Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif*. Jember: STAIN Jember Press.
- Noeng Muhadjir, 2000. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Yogyakarta: Rake Sarasin.
- Nurbayan, 2016. *Pengembangan Usaha Mikro Kecil*”, Ippm Stkip Bima
- Simamora, Bilson. 2004. *Panduan Riset Perilaku Konsumen*. Jakarta: PT Gramedia Pusaka Utama.
- Sjahdeini, Sutan Remy. 1999. *Perbankan Islam dan Kedudukannya dalam Tata Hukum Perbankan Indonesia*. Jakarta: PT. Pustaka Utama Grafitim.
- Sri Mulyani, 1983. *Psikologi Pendidikan*. Jakarta: IKIP Jakarta Press.
- Sterendisa, Melen. 2017. *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Terhadap Produk Gadai (Rahn) Di PT. Pegadaian Syariah KCP Singpang Patal Palembang*. Skripsi: UIN Raden Fatah Palembang.
- Sugiyono. 2009. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D*. Bandung: CV Alfabeta.
- . 2016. *Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Methods)*. Bandung: Alfabeta.
- . 2016. *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung:Alfabeta.
- Suharto, Babun, dkk. 2017. *Pedoman Penulis Karya Ilmiah*. Jember: IAIN Jember.
- Tim Penyusun, 2007. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jember: Balai Pustaka.

Tulus T.H Tambunan, 2009. *UMKM di Indonesia*. Jakarta: Ghalia Indonesia.

<http://kur.ekon.go.id/kur-baru-memperluas-akses-pembiayaan-bagi-umkm>.

Diakses pada tanggal 16 September 2018.

<http://mikhaparicha.com/2013/04/pembiayaan-sektor-mikro-dan-corporate.html>

Diakses pada tanggal 25 Juli

<http://owiekus.com/2013/04/pembiayaan-sektor-mikro-dan-pembiayaan.html>

Diakses pada tanggal 20 juli



Matrik Penelitian

JUDUL	VARIABEL	SUB VARIABEL	INDIKATOR	SUMBER PENELITIAN	METODE PENELITIAN	FOKUS PENELITIAN
Profil Pedagang Pasar Genteng Banyuwangi Dalam Mengambil Pembiayaan Mikro di Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi.	Profil Pedagang Pasar dalam Mengambil Pembiayaan Mikro	1. Minat 2. Pembiayaan Mikro	A. Prilaku Konsumen B. Faktor- Faktor prilaku Konsumen A. Pengertian Pembiayaan Mikro B. Tujuan Pembiayaan Mikro C. Prinsip- Prinsip Pemberian Pembiayaan Mikro	1. Informan A. Pimpinan BRI Syariah KCP Genteng Banyuwangi B. Karyawan AOM (Account officer Mikro) C. Nasabah (Pedagang Pasar yang mengambil Pembiayaan Mikro di BRI Syariah KCP Genteng Banyuwangi).	A. Pendekatan Kualitatif B. Jenis Penelitian: Deskriptif C. Teknik Penentuan Subjek Penelitian: Teknik <i>Purposive</i> D. Teknik Pengumpulan Data: a. Observasi b. Wawancara c. Dokumentasi E. Teknik Analisis: Deskriptif F. Keabsahan Data: Triangulasi Sumber.	A. Bagaimana Profil Calon Nasabah Pedagang Pasar Genteng Banyuwangi Dalam Mengambil Pembiayaan Mikro di BRI Syariah KCP Genteng Banyuwangi? B. Mengapa Faktor-Faktor Yang Melatarbelakangi Pedagang Pasar Genteng Banyuwangi Mengambil Pembiayaan Mikro Di Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi?



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Mataram No. 1 mangli, Telp. : (0331) 487550, 427005, Fax. (0331) 427005, Kode Pos : 68136
Website : WWW.in-jember.ac.id – e-mail : info@iain-jember.ac.id

J E M B E R

Nomor : B- 278 /In.20/7.a/PP.00.9/05/2019
Lampiran : -
Perihal : **Permohonan Izin Penelitian**

Kepada Yth.

Bapak/Ibu/Sdr : Pimpinan BRI Syari'ah KCP Genteng Banyuwangi
di-

TEMPAT

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Diberitahukan dengan hormat, Mohon berkenan kepada Bapak/Ibu pimpinan untuk memberikan izin penelitian dengan identitas sebagai berikut :

Nama Mahasiswa : Maliva Farah Nurhaliza
NIM : E20151007
Semester : VIII (delapan)
Jurusan : Ekonomi Syariah
Prodi : Perbankan Syariah
No Telpn : 085233679746
Dosen Pembimbing : Daru Anondo, SE., M.Si
NIP : 19750303200 9011009
Judul Penelitian : Profil pedagang pasar Genteng Banyuwangi dalam mengambil pembiayaan mikro di Bank Rakyat Indonesia Syari'ah KCP Genteng Banyuwangi

Demikian Surat Permohonan izin penelitian ini, atas perhatian dan kerjasamanya disampaikan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Jember, 08 Mei 2019

a.n. Dekan,

Wakil Dekan Bidang Akademik


Dr. Abdul Rokhim, S.Ag., M.E.I
NIP. 19730830 199903 1 002

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Maliva Farah Nurhaliza
Nim : E20151007
Jurusan / program studi : Ekonomi Islam / Perbankan Syariah
Institusi : Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Jember
Tempat, tanggal lahir : Lumajang, 26 Agustus 1997
Alamat : Ds. Mayong Dsn Mayong wetan Rt/Rw 01/04 Kc.
Karangbinaggun Kb. Lamongan

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi yang berjudul “Profil Pedagang Pasar Genteng Banyuwangi Dalam Mengambil Pembiayaan Mikro Di Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi” adalah asli penelitian karya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya. Apabila terdapat kesalahan di dalamnya, maka sepenuhnya menjadi tanggung jawab kami.

Demikian pernyataan keaslian skripsi ini, dibuat dengan sebenar-benarnya.

Jember, 22 Agustus 2019
Saya yang menyatakan



Maliva Farah Nurhaliza
NIM. E20151007

PEDOMAN WAWANCARA

A. Wawancara Kepada Pihak Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng

Banyuwangi.

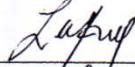
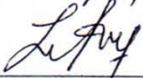
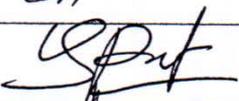
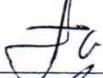
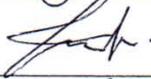
1. Apa Saja Macam-Macam Produk Pembiayaan Mikro di Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi?
2. Apa Tujuan Dari Produk Pembiayaan Mikro Diberikan Kepada Pedagang Pasar?
3. Sebelum Pembiayaan Mikro Diberikan Kepada Nasabah Apa Saja Yang Dianalisis Pihak Bank Kepada Calon Nasabah Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi?
4. Bagaimana Prosedur Pemberian Pembiayaan Mikro di Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi?
5. Apa Yang Paling Diminati Oleh Pedagang Pasar Dalam Produk Pembiayaan Mikro di Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi?
6. Strategi Apa Yang Efektif Dalam Menarik Minat Nasabah?
7. Ada Berapa Nasabah Dari Pedagang Pasar Yang Mengambil Pembiayaan Mikro di Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi?
8. Apa Keunggulan Produk Pembiayaan Mikro di Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi dibandingkan dengan lembaga keuangan lainnya?

B. Wawancara Kepada Pedagang Pasar Yang Mengambil Pembiayaan Mikro di Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi

1. Sejak Kapan Mengajukan Pembiayaan Mikro di Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi?
2. Alasan Mengapa Mengambil Pembiayaan Mikro di Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi?
3. Menurut Anda Bagaimana Kinerja/Pelayanan Pegawai Di Lingkungan Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Tempat Anda Meminjam Pembiayaan ?
4. Sejak Kapan Memiliki Usaha Tersebut?
5. Berapa Pendapatan Rata-Rata Anda Per-Bulan ?
6. Jenis Pembiayaan Mikro Apa Yang Ibuk Ambil?
7. Berapa Pinjaman Modal Pembiayaan Yang Diajukan di Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi?
8. Jenis Jaminan Apa Yang Diberikan Sebagai Agunan di Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi?

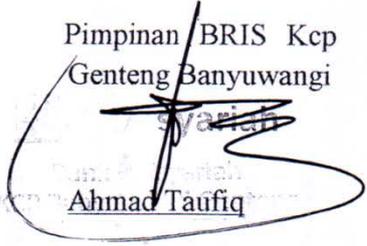
IAIN JEMBER

JURNAL KEGIATAN PENELITIAN

NO	TANGGAL	INFORMAN	TANDA TANGAN
1	Selasa, 07 Mei 2019	Observasi awal di BRIS Kcp Genteng Banyuwangi	
2	Jum'at, 10 Mei 2019	Penyerahan surat izin penelitian	
3	Senin, 10 Juni 2019	Wawancara bersama pimpinan BRIS Kcp Genteng (Bapak Ahmad Taufiq)	
4	Selasa, 18 Juni 2019	Wawancara bersama Unit Head Mikro (Eko Mujiarto)	
5	Rabu, 26 Juni 2019	Wawancara bersama AO Mikro (Faizul Muqorrobin)	
6	Kamis, 27 juni 2019	Wawancara bersama AO Mikro (Irwan Tedy Wahono)	
7	Selasa, 02 Juli 2019	Wawancara bersama nasabah (Siti Asmuna)	
8	Selasa, 02 Juli 2019	Wawancara bersama nasabah (Agus Winarso)	
9	Selasa, 02 Juli 2019	Wawancara bersama nasabah (Tegu Santoso)	
10	Rabu, 03 juli 2019	Wawancara bersama nasabah (Mardiyah)	
11	Rabu, 03 juli 2019	Wawancara bersama nasabah (Jumakyah)	
12	Jum'at, 05 Juli 2019	Selesai penelitian dan meminta surat selesai penelitian	

Jember, 05 Juli 2019

Pimpinan / BRIS Kcp
Genteng Banyuwangi


Ahmad Taufiq

LAPORAN KEUANGAN:**INFORMASI TEMPAT USAHA YANG AKAN DIBIYAI**

Nama usaha	: Agus Winarso	status tempat usaha	: Milik sendiri
bidang usaha	: perdagangan	jenis tempat usaha	: pasar
alamat usaha	: jln. Gajah mada No. 186	aspek pemasaran	: eceran
telp/fax	: -	jenis usaha	: pedagang kue
lokasi usaha	: pasar genteng	jarak lokasi usaha ke UMS	
lama usaha di usaha ini	: 122 Bulan		

ANALISIS KEUANGAN (per Bulan)

merupakan penjumlahan dari semua usaha calon nasabah

pendapatan usaha	: Rp. 58.500.000	belanja rumah tangga	: Rp. 1.750.000
harga pokok penjualan	: Rp. 49.140.000	sewa/ kontak	: Rp. 0
sewa / kontrak	: Rp. 0	pendidikan	: RP. 250.000
gaji pegawai	: Rp. 0	telpon, listrik, & air	: Rp. 200.000
telpon, listrik & air	: Rp. 50.000	transportasi	: Rp. 400.000
transportasi	: Rp. 200.000	pengeluaran lainnya	: Rp. 0
pengeluaran lainnya	: Rp. 0	total pengeluaran RT	: Rp. 2.600.000
pengeluaran usaha	: Rp. 49.390.000	sisa penghasilan	: Rp. 510.000
keuntungan usaha	: Rp. 9.110.000	angsuran pinjaman saat ini	: Rp. 0
penghasilan lainnya	: Rp. 0	rekomendasi angsuran pembiayaan	: Rp. 2. 185.285
total penghasilan	: Rp. 9.110.000	disposable Income	: Rp. 4. 323.714
pajak dan restribusi	: Rp. 0	IDIR	

ANALISA KEBUTUHAN MODAL KERJA (WI)**Cara 1**

persediaan	: Rp. 34.000.000	DOH (hari) : 21
piutang dagang	: Rp. 500.000	DOH (hari) : 0
utang dagang	: Rp. 900.000	DOH (hari) : 1
WI Neraca	: Rp. 33.600.000	Gross Profit Margin : 15%

REKOMENDASI FASILITAS PEMBIAYAAN**Rekomendasi Nilai Pembiayaan**

Modal Kerja	: Rp. 75.000.000	jangka waktu pembiayaan:	modal kerja : 12 Bulan
investasi	: Rp. 0		investasi : 0 Bulan
konsumtif	: Rp. 0		konsumtif : 0 Bulan
takeover	: Rp. 0		takeover : Bulan I Qardh : 0 Hari
total rekomendasi komite	: Rp. 75.000.000	margin efektif p.a : 7 %	

DOKUMENTASI KEGIATAN PENELITIAN

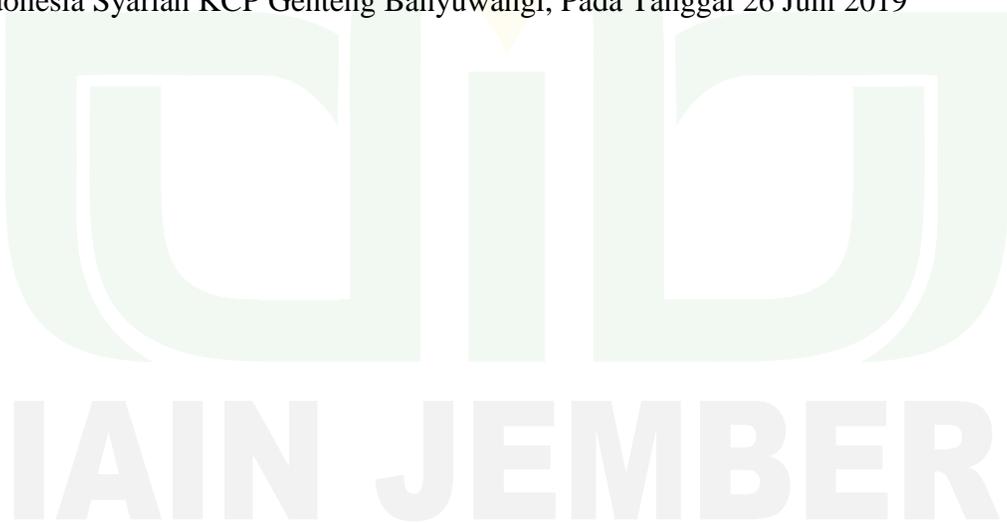


Foto Bersama Bapak Ahmad Taufiq selaku Pimpinan Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP
Genteng Banyuwangi, Pada Tanggal 10 Juni 2019

Foto Bersama Bapak Eko Mujiarto selaku *Unit Head* Mikro Bank Rakyat Indonesia
Syariah KCP Genteng Banyuwangi, Pada Tanggal 18 Juni 2019



Foto Bersama Bapak Faizul Muqorrobin selaku *Account Officer* Mikro Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi, Pada Tanggal 26 Juni 2019



Bapak Irwan Tedy Wahono selaku *Account Officer* Mikro Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Genteng Banyuwangi, Pada Tanggal 27 Juni 2019



Foto Bersama Ibu Siti Asmuna Pedagang Buah di Pedagang Pasar Genteng, Pada Tanggal 02 Juli 2019



Foto Bersama Bapak Agus Winarso Pedagang kue di Pedagang Pasar Genteng, Pada Tanggal 02 Juli 2019



Foto Bersama Ibu Jumakyah Pedagang Pisang di Pedagang Pasar Genteng, Pada Tanggal 03 Juli 2019



Foto Bersama Ibu Tegu Santoso Pedagang kelapa di Pedagang Pasar Genteng, Pada Tanggal 02 Juli 2019



Foto Bersama Ibu Mardiyah Pedagang buah dan bumbu dapur di Pedagang Pasar Genteng,
Pada Tanggal 03 Juli 2019

IAIN JEMBER

BIODATA PENULIS



DATA PRIBADI

Nama Lengkap : Maliva Farah Nurhaliza
Tempat Tgl Lahir : Lamongan, 26 Agustus 1997
Alamat : Ds.Mayong Kc. Karangbinaggun Kb. Lamongan
NIM : E20151007
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan/Prodi : Ekonomi Islam / Perbankan Syariah

RIWAYAT PENDIDIKAN

- (2003) Lulus TK Tunas Melati Karangbinaggun- Lamongan
- (2009) Lulus SDN Mayong Karangbinaggun- Lamongan
- (2012) Lulus SMPN 2 Karangbinaggun- Lamongan
- (2015) Lulus SMAN 1 Karangbinaggun- Lamongan
- (2019) Lulus Institut Agama Islam Negeri Jember- Jember

PENGALAMAN ORGANISASI

1. PRAMUKA MASA BAKTI 2011-2015
2. OSIS MASA BAKTI 2012-2015
3. PMR (Palang Merah Indonesia) MASA BAKTI 2012-2015
4. IKAMALA (Ikatan Keluarga Mahasiswa Lamongan) JEMBER MASA BAKTI 2017-2018