

BAB III
PEMBIAYAAN MIKRO DALAM MENGEMBANGKAN UMKM SEKTOR
RUIL DI KABUPATEN SIDOARJO
(STUDI KASUS BNI SYARIAH CABANG MIKRO SIDOARJO)

A. Deskripsi Umum Objek Penelitian

1. Sejarah Bank BNI Syariah Sidoarjo

Tempaan krisis moneter tahun 1997 membuktikan ketangguhan sistem perbankan syariah. Prinsip Syariah dengan 3 (tiga) pilarnya yaitu adil, transparan dan maslahat mampu menjawab kebutuhan masyarakat terhadap sistem perbankan yang lebih adil. Dengan berlandaskan pada Undang-undang No.10 Tahun 1998, pada tanggal tanggal 29 April 2000 didirikan Unit Usaha Syariah (UUS) BNI dengan 5 kantor cabang di Yogyakarta, Malang, Pekalongan, Jepara dan Banjarmasin. Selanjutnya UUS BNI terus berkembang menjadi 28 Kantor Cabang dan 31 Kantor Cabang Pembantu.

Disamping itu nasabah juga dapat menikmati layanan syariah di Kantor Cabang BNI Konvensional (*office channelling*) dengan lebih kurang 1500 outlet yang tersebar di seluruh wilayah Indonesia. Di dalam pelaksanaan operasional perbankan, BNI Syariah tetap memperhatikan kepatuhan terhadap aspek syariah. Dengan Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang saat ini diketuai oleh KH. Ma'ruf Amin, semua produk BNI Syariah telah melalui pengujian dari DPS sehingga telah memenuhi aturan syariah.

Berdasarkan Keputusan Gubernur Bank Indonesia Nomor 12/41/KEP.GBI/2010 tanggal 21 Mei 2010 mengenai pemberian izin usaha

kepada PT Bank BNI Syariah. Dan di dalam *Corporate Plan* UUS BNI tahun 2003 ditetapkan bahwa status UUS bersifat temporer dan akan dilakukan spin off tahun 2009. Rencana tersebut terlaksana pada tanggal 19 Juni 2010 dengan beroperasinya BNI Syariah sebagai Bank Umum Syariah (BUS). Realisasi waktu *spin off* bulan Juni 2010 tidak terlepas dari faktor eksternal berupa aspek regulasi yang kondusif yaitu dengan diterbitkannya UU No.19 tahun 2008 tentang Surat Berharga Syariah Negara (SBSN) dan UU No.21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah. Disamping itu, komitmen Pemerintah terhadap pengembangan perbankan syariah semakin kuat dan kesadaran terhadap keunggulan produk perbankan syariah juga semakin meningkat.

Tempaan krisis moneter tahun 1997 membuktikan ketangguhan sistem perbankan syariah. Prinsip Syariah dengan 3 (tiga) pilarnya yaitu adil, transparan dan maslahat mampu menjawab kebutuhan masyarakat terhadap sistem perbankan yang lebih adil. Dengan berlandaskan pada Undang-undang No.10 Tahun 1998, pada tanggal tanggal 29 April 2000 didirikan Unit Usaha Syariah (UUS) BNI dengan 5 kantor cabang di Yogyakarta, Malang, Pekalongan, Jepara dan Banjarmasin. Selanjutnya UUS BNI terus berkembang menjadi 28 Kantor Cabang dan 31 Kantor Cabang Pembantu.

Disamping itu nasabah juga dapat menikmati layanan syariah di Kantor Cabang BNI Konvensional (*office channelling*) dengan lebih kurang 1500 outlet yang tersebar di seluruh wilayah Indonesia. Di dalam pelaksanaan operasional perbankan, BNI Syariah tetap memperhatikan kepatuhan terhadap aspek syariah. Dengan Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang saat

ini diketuai oleh KH.Ma'ruf Amin, semua produk BNI Syariah telah melalui pengujian dari DPS sehingga telah memenuhi aturan syariah.

Berdasarkan Keputusan Gubernur Bank Indonesia Nomor 12/41/KEP.GBI/2010 tanggal 21 Mei 2010 mengenai pemberian izin usaha kepada PT Bank BNI Syariah. Dan di dalam Corporate Plan UUS BNI tahun 2003 ditetapkan bahwa status UUS bersifat temporer dan akan dilakukan spin off tahun 2009. Rencana tersebut terlaksana pada tanggal 19 Juni 2010 dengan beroperasinya BNI Syariah sebagai Bank Umum Syariah (BUS). Realisasi waktu spin off bulan Juni 2010 tidak terlepas dari faktor eksternal berupa aspek regulasi yang kondusif yaitu dengan diterbitkannya UU No.19 tahun 2008 tentang Surat Berharga Syariah Negara (SBSN) dan UU No.21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah. Disamping itu, komitmen Pemerintah terhadap pengembangan perbankan syariah semakin kuat dan kesadaran terhadap keunggulan produk perbankan syariah juga semakin meningkat.

Pada Bulan Juni 2014 jumlah cabang BNI Syariah mencapai 65 Kantor Cabang, 161 Kantor Cabang Pembantu, 17 Kantor Kas, 22 Mobil Layanan Gerak dan 20 Payment Point.¹ Salah satu Kantor Cabang dari BNI Syariah yaitu di Kantor Cabang Surabaya yang mempunyai 5 Kantor Cabang Pembantu Syariah, diantaranya yaitu KCPS Diponegoro, KCPS Rajawali, KCPS Sidoarjo, KCPS Gresik, KCPS Mojokerto, dan KCPS Sumenep. Dan KCPS BNI Syariah Sidoarjo mulai berdiri sejak tahun 2012.

¹ BNI Syariah, "www.BNISyariah.co.id" diakses pada 13 November 2016

Adapun kantor BNI Syariah Cabang Mikro Sidoarjo berdiri pada Tahun 2012. BNI Syariah Sidoarjo yang merupakan induk dari BNI Syariah Cabang Mikro Sidoarjo. Keduanya memiliki tujuan, visi, dan misi yang sama karena BNI Syariah dan BNI Syariah Cabang Mikro Sidoarjo merupakan satu kesatuan. Akan tetapi BNI Syariah Cabang Mikro Sidoarjo hanya menangani pembiayaan mikro sedangkan BNI Syariah Sidoarjo lebih mengarah pada penanganan secara umum dari produk-produk yang dimiliki oleh BNI Syariah.²

2. Visi dan Misi BNI Syariah

Visi BNI Syariah adalah “Menjadi bank syariah pilihan masyarakat yang unggul dalam layanan dan kinerja”

Misi BNI Syariah

- a. Memberikan kontribusi positif kepada masyarakat dan peduli pada kelestarian lingkungan.
- b. Memberikan solusi bagi masyarakat untuk kebutuhan jasa perbankan syariah.
- c. Memberikan nilai investasi yang optimal bagi investor.
- d. Menciptakan wahana terbaik sebagai tempat kebanggaan untuk berkarya dan berprestasi bagi pegawai sebagai perwujudan ibadah
- e. Menjadi acuan tata kelola perusahaan yang amanah.

² Yamal Prabawa, *Wawancara*, BNI Syariah Cabang Mikro Sidoarjo, 2 Desember 2016.

3. Tugas dan Struktur Organisasi BNI Syariah Sidoarjo

A. Diskripsi Tugas

1) SBM (*Sub Branch Manager*)

SBM adalah pemimpin Kantor Cabang Pembantu yang bertugas memberi solusi jika terjadi masalah, Memutus pembiayaan konsumtif, dan memproses pembiayaan produktif.

2) OSH (*Operation Service Head*)

OSH adalah karyawan yang bertanggung jawab terhadap layanan dan operasional bank diantaranya mengecek kelengkapan operasional dan layanan

3) Teller

Teller adalah karyawan bank yang bertanggung jawab terhadap lalu lintas uang tunai. Teller disebut juga kuasa kas terbatas karena dalam jumlah uang terbatas karyawan bank tersebut dapat bertindak secara langsung untuk melakukan transaksi.

4) *Customer Service*

Berfungsi sebagai sumber informasi dan perantara bagi bank dan nasabah yang ingin mendapatkan jasa-jasa pelayanan maupun produk produk bank. *Customer Service* akan menjelaskan ataupun mengerjakan kebutuhan nasabah tersebut dengan menghubungi bagian yang terkait.

5) OSA (*Operation Service Assistant*)

OSA adalah karyawan bank yang bertanggung jawab terhadap transaksi pembiayaan diantaranya :

- a. Menyimpan Dokumen nasabah pembiayaan
- b. Mencairkan pembiayaan nasabah
- c. Mengecek kelengkapan dokumen nasabah
- d. Split Dokumen
- e. Realisasi pembiayaan
- f. Menerbitkan Surat Keputusan Pembiayaan
- g. Kerjasama dengan notaris
- h. Mengelola dokumentasi sertifikat agunan

6) Satpam

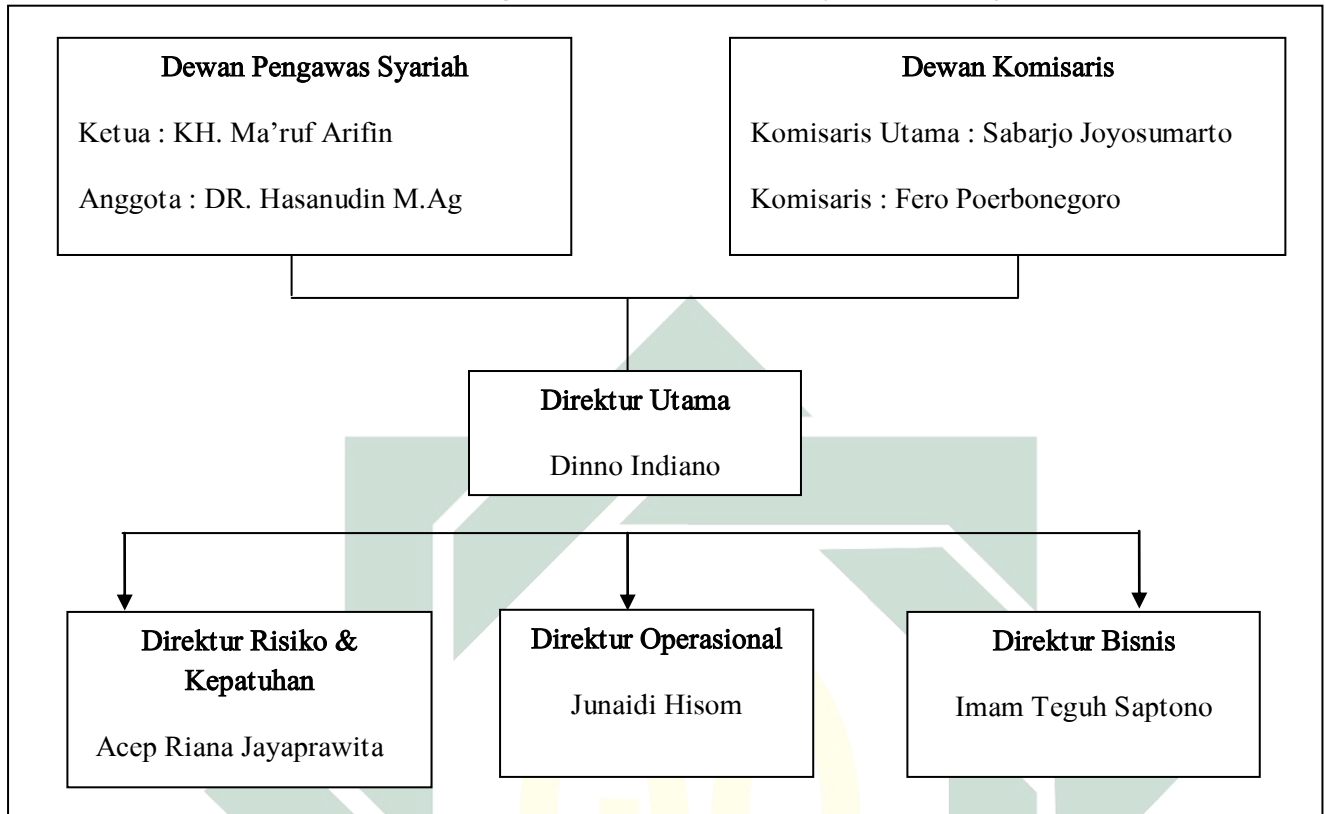
Satuan Keamanan yang bertugas menjaga keamanan dan mengarahkan nasabah atau membantu pada pelayanan nasabah.

7) SA (*Sales Assistant*)

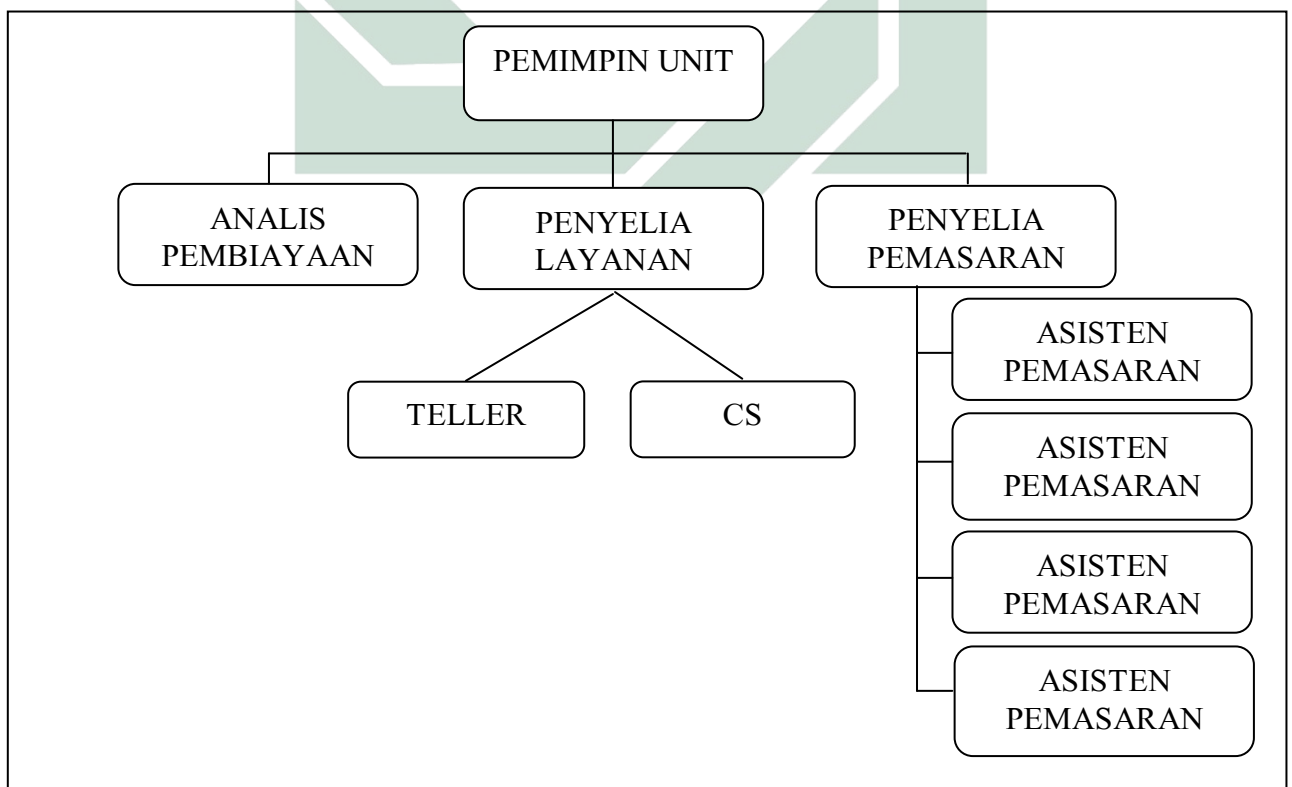
SA adalah karyawan yang bertanggung jawab dalam memasarkan produk pembiayaan diantaranya :

- a. Mencari nasabah pembiayaan
- b. *Me-maintaince* nasabah sampai tahap realisasi
- c. Membantu processing untuk mempertahankan nilai piutang bank
- d. Mencari kerjasama antar mitra
- e. BI Checking
- f. Memelihara hubungan dengan developer

Gambar 3.1
Struktur Organisasi PT. Bank BNI Syariah Sidoarjo



Gambar 3.2
Struktur Organisasi BNI Syariah Cabang Mikro Sidoarjo



Struktur organisasi dan kepengurusan Bank BNI Syariah Cabang Mikro

Sidoarjo:

1. Pemimpin Unit : Yamal Prabawa, Amd.
2. Analisis Pembiayaan:
 - a. Catur Prasetyo, SE.
 - b. Galih Wira, SH.
3. Penyelia Layanan: Devi Kumalasari, ST.
 - a. Teller:
 - Dely Harwanasari, S.Pd.
 - Ahmad Yani Azmi
 - b. Customer Service:
Mellawati Indrawan,
4. Penyelia Pemasaran: Ferri Irawan, SE.
5. Asisten Pemasaran:
 - a. Fedry Putro, SE.
 - b. Sugiantoro,
 - c. Agus Priambodo, SE.
 - d. Agung Satria, SE.

B. Produk Bank BNI Syariah Sidoarjo

1. Produk Pendanaan

a. BNI Syariah Deposito

Deposito iB Hasanah (BNI Syariah Deposito) yaitu investasi berjangka yang dikelola berdasarkan prinsip syariah yang ditujukan bagi nasabah perorangan dan perusahaan, dengan menggunakan akad mudharabah.³

b. BNI Syariah Giro

Giro iB Hasanah (BNI Syariah Giro) ialah simpanan transaksional dalam mata uang IDR dan USD yang dikelola berdasarkan prinsip syariah dengan pilihan akad mudharabah mutlaqah atau wadiah yadh dhamanah yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan cek, bilyet giro, sarana perintah pembayaran lainnya atau dengan pemindah bukuan.⁴

c. Tabungan

Ada beberapa tabungan di Bank BNI Syariah antara lain:⁵

- 1) Tabungan iB Baitullah Hasanah
- 2) Tabungan Prima
- 3) Tabungan Anak
- 4) Tabungan Bisnis
- 5) Tabungan

³ Produk dan Layanan, "www.BNISyariah.co.id diakses pada 13 Oktober 2016

⁴ Ibid.

⁵ Ibid.

6) Tabungan Perencanaan

7) TabunganKu iB

2. Produk Pembiayaan

a. Korporasi

1) BNI Syariah *Multifinance*

Pembiayaan kepada *multifinance* adalah penyaluran pembiayaan langsung dengan pola *executing*, kepada *Multifinance* untuk usahanya dibidang perusahaan pembiayaan sesuai dengan prinsip Syariah.⁶ Akad yang digunakan adalah akad *musyarakah/murabahah*.

2) BNI Syariah *Linkage Program*

Pembiayaan Kerjasama *Linkage Program* iB Hasanah adalah fasilitas pembiayaan dimana BNI Syariah sebagai pemilik dana menyalurkan pembiayaan dengan pola *executing* kepada Lembaga Keuangan Syariah (LKS) (BMT, BPRS, KJKS, dll) untuk diteruskan ke end user (pengusaha mikro, kecil, dan menengah syariah). Kerjasama dengan LKS dapat dilakukan secara langsung ataupun melalui Lembaga Pendamping.⁷

3) BNI Syariah Kopkar/Kopeg

Pembiayaan Kerjasama Kopkar/Kopeg iB Hasanah adalah fasilitas pembiayaan mudharabah produktif dimana BNI Syariah sebagai pemilik dana menyalurkan pembiayaan dengan pola *executing*

⁶ Ibid.

⁷ Ibid.

kepada Koperasi Karyawan (Kopkar)/Koperasi Pegawai (kopeg) untuk disalurkan secara prinsip syariah ke *end user/pegawai*.⁸

4) BNI Syariah Usaha Besar

Usaha Besar iB Hasanah adalah pembiayaan syariah yang digunakan untuk tujuan produktif (modal kerja maupun investasi) kepada pengusaha pada segmentasi besar berdasarkan prinsip-prinsip pembiayaan syariah.⁹

5) BNI Syariah Valas

Pembiayaan Valas iB Hasanah adalah pembiayaan yang diberikan oleh unit operasional dalam negeri kepada nasabah pembiayaan dalam negeri, dalam bentuk mata uang valuta asing.¹⁰

6) BNI Syariah Ekspor

Pembiayaan Ekspor iB Hasanah adalah fasilitas pembiayaan yang diberikan kepada eksportir (perusahaan ekspor), baik dalam rupiah maupun valuta asing untuk keperluan modal kerja dalam rangka pengadaan barang-barang yang akan diekspor (sebelum barang dikapalkan/*preshipment*) dan/atau untuk keperluan pembiayaan proyek investasi dalam rangka produksi barang ekspor.¹¹

7) BNI Syariah *On Shore*

Pembiayaan *On Shore* iB Hasanah adalah pembiayaan yang diberikan oleh unit operasional dalam negeri kepada nasabah

⁸ Ibid.

⁹ Ibid.

¹⁰ Ibid.

¹¹ Ibid.

pembiayaan dalam negeri, dalam bentuk mata uang valuta asing untuk membiayai usaha yang dikategorikan kegiatan ekspor (penghasil devisa).¹²

8) BNI Syariah Sindikasi

Pembiayaan Sindikasi iB Hasanah adalah pembiayaan yang diberikan oleh dua atau lebih lembaga keuangan untuk membiaya suatu proyek/usaha dengan syarat-syarat dan ketentuan yang sama, menggunakan dokumen yang sama dan diadministrasikan oleh Agen yang sama pula.¹³

b. Mikro¹⁴

1) Gadai/ *Rahn* Mikro

- a) Pembiayaan mulai dari Rp. 500.000 hingga Rp. 50.000.000
- b) Jangka Waktu Pembiayaan 3,6,9,12 bulan (tidak dapat diperpanjang)
- c) Tujuan : Modal Usaha /produktif, biaya pendidikan, kesehatan, dll (konsumtif) dan Keperluan lainnya
- d) Persyaratan : Fotokopi KTP, fisik emas

2) Mikro 3 iB Hasanah

- a. Pembiayaan mulai dari Rp. 50.000.000 hingga Rp. 500.000.000
- b. Jangka Waktu Pembiayaan mulai 6 bulan hingga 60 bulan

¹² Ibid.

¹³ Ibid.

¹⁴ Yamal Prabawa, *Wawancara*, BNI Syariah Cabang Mikro Sidoarjo, 2 Desember 2016.

- c. Tujuan : Pembiayaan Pembelian barang modal kerja, Investasi produktif dan pembelian barang lainnya (konsumtif).
- d. Persyaratan : Fotokopi KTP, KK, Surat Keterangan Usaha, Bukti Kepemilikan Jaminan.

3) Mikro 2 iB Hasanah

- a) Pembiayaan mulai dari Rp. 5.000.000 hingga Rp. 50.000.000
- b) Jangka Waktu Pembiayaan mulai 6 bulan hingga 36 bulan
- c) Tujuan : Pembiayaan pembelian barang modal kerja, Investasi produktif dan pembelian barang lainnya (konsumtif).
- d) Persyaratan : Fotokopi KTP, KK, Surat Keterangan Usaha, Bukti Kepemilikan Jaminan.

c. Pribadi

1) BNI Syariah Multiguna

Multiguna iB Hasanah adalah Fasilitas Pembiayaan Konsumtif yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk pembelian barang kebutuhan konsumtif dan/ atau jasa sesuai prinsip syariah dengan disertai agunan berupa tanah dan bangunan yang ditinggali berstatus SHM atau SHGB dan bukan barang yang dibiayai.¹⁵

2) BNI Syariah Otomotif

Oto iB Hasanah adalah fasilitas pembiayaan konsumtif murabahah yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk pembelian

¹⁵ Produk dan Layanan, “www.BNISyariah.co.id” diakses pada 13 Oktober 2016

kendaraan bermotor dengan agunan kendaraan bermotor yang dibiayai dengan pembiayaan ini.¹⁶

3) BNI Syariah Kepemilikan Emas

Pembiayaan Emas iB Hasanah (BNI Syariah Kepemilikan Emas) merupakan fasilitas pembiayaan yang diberikan untuk membeli emas logam mulia dalam bentuk batangan yang diangsur secara pokok setiap bulannya melalui akad murabahah (jual beli).¹⁷

4) BNI Syariah Pembiayaan Jaminan Cash

CCF iB Hasanah adalah pembiayaan yang dijamin dengan cash, yaitu dijamin dengan Simpanan dalam bentuk Deposito, Giro, dan Tabungan yang diterbitkan BNI Syariah.¹⁸

5) BNI Syariah Jasa Umroh

Fleksi iB Hasanah Umroh (Fleksi Umroh) adalah Pembiayaan konsumtif bagi anggota masyarakat untuk memenuhi kebutuhan pembelian Jasa Paket Perjalanan Ibadah Umroh melalui BNI Syariah yang telah bekerja sama dengan *Travel Agent* sesuai dengan prinsip syariah.

6) Hasanah Card

IB hasanah card merupakan kartu pembiayaan yang berfungsi sebagai kartu kredit berdasarkan prinsip syariah, yaitu dengan sistem

¹⁶ Ibid.

¹⁷ Ibid.

¹⁸ Ibid.

perhitungan biaya bersifat tetap, adil, transparan, dan kompetitif tanpa perhitungan bunga.

iB hasanah card adalah kartu berbasis Syariah yang berfungsi seperti kartu pembiayaan sehingga diterima di seluruh tempat bertanda MasterCard dan semua ATM yang bertanda CIRRUS di seluruh dunia

iB hasanah card adalah salah satu kartu kredit yang menggunakan akad Syariah, yang diterbitkan oleh BNI Syariah, berikut ketentuan Fatwa:

a) Akad *Kafalah*

BNI Syariah adalah penjamin bagi pemegang iB Hasanah *card* timbul dari transaksi antara pemegang iB Hasanah *card* dengan *Merchant*, dan atau penarikan tunai

b) Akad *Qard*

BNI Syariah adalah pemberi pinjaman kepada pemegang iB Hasanah *card* atas seluruh transaksi penarikan tunai dengan menggunakan kartu dan transaksi pinjaman dana.

c) Akad *Ijarah*

BNI Syariah adalah penyedia jasa system pembayaran dan pelayanan terhadap pemegang iB Hasanah *card* atas *ijarah* ini, pemegang iB Hasanah *card* dikenakan *annual membership fee*.

7) BNI Syariah KPR Syariah

BNI Syariah KPR Syariah (Griya iB Hasanah) adalah fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk membeli, membangun, merenovasi rumah (termasuk ruko, rusun, rukan, apartemen dan sejenisnya), dan membeli tanah kavling serta rumah indent, yang besarnya disesuaikan dengan kebutuhan pembiayaan dan kemampuan membayar kembali masing-masing calon.

d. Usaha Kecil dan Menengah

1) BNI Syariah Wirausaha

Wirausaha iB Hasanah (WUS) adalah fasilitas pembiayaan produktif yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan pembiayaan usaha-usaha produktif (modal kerja dan investasi) yang tidak bertentangan dengan syariah dan ketentuan peraturan perundangan yang berlaku.

2) BNI Syariah Valas

Pembiayaan Valas iB Hasanah adalah pembiayaan yang diberikan oleh unit operasional dalam negeri kepada nasabah pembiayaan dalam negeri, dalam bentuk mata uang valuta asing.

3) BNI Syariah Dealer iB Hasanah

Pola kerjasama pemasaran dealer dilatar belakangi oleh adanya potensi pembiayaan kendaraan bermotor secara kolektif yang melibatkan end user dalam jumlah yang cukup banyak. Hal tersebut

membutuhkan tenaga yang cukup besar dalam hal penyaluran, pemantauan, atau penyelesaian pembiayaannya.

4) BNI Syariah Tunas Usaha

Tunas Usaha iB Hasanah (TUS) adalah pembiayaan modal kerja dan atau investasi yang diberikan untuk usaha produktif yang feasible namun belum *bankable* dengan prinsip syariah dalam rangka mendukung pelaksanaan Instruksi Presiden Nomor 6 tahun 2007.

5) BNI Syariah Usaha Kecil

Usaha Kecil iB Hasanah adalah pembiayaan syariah yang digunakan untuk tujuan produktif (modal kerja maupun investasi) kepada pengusaha kecil berdasarkan prinsip-prinsip pembiayaan syariah.

6) BNI Syariah *Linkage*

Pembiayaan Kerjasama *Linkage* Program iB Hasanah adalah fasilitas pembiayaan dimana BNI Syariah sebagai pemilik dana menyalurkan pembiayaan dengan pola *executing* kepada Lembaga Keuangan Syariah (LKS) (BMT, BPRS, KJKS, dll) untuk diteruskan ke *end user* (pengusaha mikro, kecil, dan menengah syariah). Kerjasama dengan LKS dapat dilakukan secara langsung ataupun melalui Lembaga Pendamping.

C. Usaha Mikro Kecil dan Menengah Sektor Riil di Sidoarjo

1. Usaha Sembako

Usaha Sembako merupakan singkatan dari sembilan bahan pokok yang terdiri atas berbagai bahan-bahan makanan dan minuman yang secara umum sangat dibutuhkan masyarakat Indonesia secara umum. Usaha sembako mayoritas menjual berbagai keperluan makanan dan minuman sehari-hari seperti susu, gula pasir, minyak goreng, margarin, beras, bensin eceran, mie, snack, kecap, galon, minyak tanah atau gas elpiji. Di kota terdapat banyak sekali penjual sembako jadi masyarakat tidak akan sulit untuk mendapatkan apa yang mereka butuhkan. Pada saat ini didesa juga sudah mulai ada penjual sembako jadi untuk yang tinggal didesa tidak perlu ke kota lagi untuk mencari kebutuhan sehari-hari karena didesa sudah mulai ada.

Berdasarkan pemaparan diatas Sidoarjo pada saat ini salah satu kota besar di Jawa Timur yang memiliki UMKM yang cukup banyak dan berpengaruh terhadap pemasukan Negara. Oleh karena itu, pentingnya peran lembaga keuangan perbankan syariah dalam penyediaan modal untuk UMKM Sektor Riil. Dalam hal ini peneliti memperoleh data jumlah nasabah dengan kategori usaha sembako ada 6 orang jiwa yang menggunakan jasa dari Bank BNI Syariah Cabang Mikro Sidoarjo. Dari 6 orang tersebut peneliti mengambil 1 sampling yang bernama Bapak Matkhosi dan Ibu Naimah. Usaha sembako ini dikelola oleh ibu Naimah sedangkan suaminya bekerja

sebagai karyawan swasta yang tinggal di Sambiroto RT 012/ RW 003 Kelurahan Candi Kecamatan Karangtanjung Kabupaten Sidoarjo.¹⁹

Bapak Mathosi dan Ibu Naimah memperoleh pembiayaan mikro dari BNI Syariah Cabang Mikro Sidoarjo sebesar Rp. 5.000.000 dengan margin yang telah disepakati sebesar 1, 71%. Kemudian pelunasannya dilakukan 2 tahun maka per bulannya diwajibkan membayar sebesar Rp. 211.895. pembiayaan ini diberikan untuk tujuan produktif yaitu sebagai penambahan barang yang akan dijual meliputi sembako dan lain-lain.²⁰

2. Usaha Bengkel Las

Usaha Bengkel las salah satu pekerjaan atau tempat usaha yang bergerak dalam bidang pengelasan atau jasa pengelasan berbagai jenis logam dengan berbagai cara, baik itu manual menggunakan las listrik, las karbit, las argon, las babet, las assetelin, dan las yang menggunakan bantuan mesin mesin pengelasan. Namun yang saya temui bengkel las juga merupakan suatu tempat untuk membuat, merakit, dan memperbaiki segala macam benda yang terbuat dari logam seperti pembuatan pagar dari besi, lemari dapur dari stainless, dan tralis untuk cendela. Sebenarnya sangat banyak yang memiliki usaha bengkel las pada saat ini akan tetapi setiap bengkel pasti memiliki keahlian yang berbeda-beda dan hasilnya juga akan berbeda di setiap masing-masing bengkel las.

Setelah melihat keterangan diatas peneliti mengambil satu kota besar di Jawa timur yang memiliki UMKM yang cukup banyak dan berpengaruh

¹⁹ Naimah, *Wawancara*, UMKM Sektor Riil Kabupaten Sidoarjo, 11 April 2017.

²⁰ Ibid.,

terhadap pemasukan Negara. Dalam hal ini peneliti memperoleh data jumlah nasabah dengan kategori Usaha Bengkel Las ada 10 orang yang menggunakan jasa dari Bank BNI Syariah Cabang Mikro Sidoarjo. Dari 10 orang tersebut peneliti mengambil 1 sampling yang memiliki usaha bengkel las dengan nama CV. Karya Tunggal yang awalnya usaha ini dikelola sendiri oleh Bapak Sunarlik. Namun pada saat ini usaha ini dilanjutkan dan dikelola oleh anaknya yaitu Mas Febri yang masih berumur 27 tahun karena ayahnya sudah meninggal dan masih berdomisili di Jln. Lemah Putro No. 78B, RT 05/ RW 02 Kecamatan Lemah Putro Kabupaten Sidoarjo.²¹

Bapak Sunarlik dalam usahanya mengajukan pembiayaan mikro di BNI Syariah Cabang Mikro Sidoarjo sebesar Rp. 6.500.000 dengan margin yang telah disepakati bersama sebesar 1, 71%. Tujuan utama yang dilakukan bapak sunarlik dengan memperoleh pembiayaan adalah untuk pembelian bahan-bahan besi dan alat untuk mengelas. Kemudian pelunasannya dilakukan 2 tahun maka per bulannya diwajibkan membayar sebesar Rp. 275.464.²²

3. Usaha Bengkel Motor atau Mobil

Usaha Bengkel motor atau mobil merupakan tempat usaha perbaikan kendaraan motor dan mobil yang memiliki masalah terhadap atau yang lainnya. Selain itu tidak hanya jasa service yang ditawarkan melainkan juga terdapat aksesoris, onderdil dan kelengkapan motor dan mobil yang lainnya untuk dijual sekaligus dipasang. Tugas bengkel pada saat ini menjadi sangat penting karena jumlah kendaraan yang semakin meningkat setiap tahunnya

²¹ Febri, *Wawancara*, UMKM Sektor Riil Kabupaten Sidoarjo, 11 April 2017.

²² *Ibid.*,

menyebabkan usaha bengkel motor dan mobil sampai saat ini sangat dibutuhkan dalam kehidupan sehari-hari.

Peneliti dalam hal ini memilih wilayah Sidoarjo sebagai tempat penelitian dan mendapatkan data jumlah nasabah dengan kategori usaha bengkel motor sebanyak 3 orang yang menggunakan jasa dari Bank BNI Syariah Cabang Mikro Sidoarjo. Setelah itu dari 3 orang peneliti mengambil 1 sampling yang bernama Bapak Anto dan istrinya Ibu Asih. Usaha ini dikelola sendiri oleh Bapak Anto dan dibantu oleh 2 karyawannya. Usaha ini berada di Perumahan Griya Persada Asri Blok MA-17 Kelurahan Candi Kecamatan Sidoarjo kabupaten Sidoarjo. Oleh karena itu, Sidoarjo merupakan salah satu kota besar di Jawa Timur yang memiliki UMKM yang cukup banyak dan berpengaruh terhadap pemasukan Negara.²³

Bapak Anto mendapatkan pembiayaan dari BNI Syariah Cabang Mikro Sidoarjo sebesar Rp. 25.000.000 dengan margin yang telah disepakati sebesar 1,71%. Kemudian pelunasannya dilakukan selama 3 tahun maka per bulannya diwajibkan membayar sebesar Rp. 706.319 pembiayaan ini diberikan untuk tujuan produktif yaitu sebagai penambahan barang onderdil motor yang akan dijual meliputi spare part, ban sepeda motor, baut, aki, dan lain-lain.²⁴

4. Peternakan dan Perikanan

Peternakan atau Pertanian merupakan suatu jenis produksi yang berlandaskan pada pertumbuhan tanaman, hewan, dan ikan. Usaha peternakan dan pertanian juga dapat disebut sebagai pengelolaan tanaman, hewan dan

²³ Anto, *Wawancara*, UMKM Sektor Riil Kabupaten Sidoarjo, 7 April 2017.

²⁴ *Ibid.*,

ikan serta lingkungannya agar memberikan suatu produk. Selain itu peternakan dan pertanian yang dikelola sendiri dengan baik akan mendapatkan hasil yang memuaskan. Seperti contoh peternakan bebek yang saya temui di Sidoarjo. Peternakan tersebut dikelola dengan sangat baik karena tidak hanya ternak bebek saja yang di kelola semakin banyak, akan tetapi hasil dari bebek itu menghasilkan telur dapat dijual kembali dengan harga yang cukup terjangkau. Hal tersebut juga sangat mempengaruhi pendapatan dari pemilik ternak tersebut. Tidak hanya itu, hasil yang diperoleh juga dapat berdampak positif bagi pemasukan dan pertumbuhan kota Sidoarjo dan Negara.

Dalam hal ini peneliti memperoleh data jumlah nasabah dengan kategori Peternakan/ perikanan sebanyak 5 orang yang menggunakan jasa dari Bank BNI Syariah Cabang Mikro Sidoarjo. Dari 5 orang tersebut peneliti mengambil 1 sampling yang bernama Bapak Hidayat yang mempunyai alamat di Desa Kebonsari Kecamatan Candi Kabupaten Sidoarjo. Bapak Hidayat mempunyai peternakan bebek dimana bebek tersebut dikelola dan hasil telur dari bebek tersebut di olah dan dijual. Saat ini beliau juga memiliki usaha dengan nama Telor Asin Mulia Jaya.²⁵

Bapak Hidayat mendapatkan pembiayaan sebesar Rp. 5.000.000 dari BNI Syariah Cabang Mikro Sidoarjo dengan kesepakatan margin sebesar 1,71% setelah itu pelunasan akan dilakukan selama 2 tahun dan setiap bulannya harus membayar sebesar Rp. 211.895. pembiayaan tersebut

²⁵ Hidayat, *Wawancara*, UMKM Sektor Riil Kabupaten Sidoarjo, 7 April 2017.

dilakukan untuk pembuatan kandang bebek agar dapat dipisahkan antara yang dewasa dengan yang baru lahir serta telur dari bebek tersebut dipisahkan untuk dijual dan yang pasti untuk tujuan produktif.²⁶

5. Home Industri

Home Industri merupakan rumah usaha produk barang atau juga perusahaan kecil. Usaha ini adalah salah satu jenis kegiatan ekonomi yang dipusatkan dirumah. Pada umumnya, pelaku kegiatan ekonomi yang berbasis di rumah ini adalah keluarga itu sendiri ataupun salah satu dari anggota keluarga yang berdomisili di tempat tinggalnya itu dengan mengajak beberapa orang di sekitarnya sebagai karyawannya. Dengan begitu, usaha perusahaan kecil ini otomatis dapat membantu program pemerintah dalam upaya mengurangi angka pengangguran. Sidoarjo merupakan kota yang memiliki banyak *home industry* di antaranya industri tas, dompet, baju, kaos, sepatu dan lain-lain. Oleh karena itu tidak salah kalau Sidoarjo berperan penting bagi pemasukan Negara.

Peneliti memperoleh data jumlah nasabah dengan kategori *Home Industry* sebanyak 35 orang yang menggunakan jasa dari Bank BNI Syariah. Dari 35 orang tersebut peneliti mengambil 1 sampling yang bernama Ibu Indah yang mempunyai alamat di Desa Kebon Agung Kecamatan Sukodono Kabupaten Sidoarjo. Beliau memiliki home industry kosmetik yang yang

²⁶ Ibid.,

dikelola sendiri oleh keluarga dan memiliki toko yang bernama Kosmetik Cinta.²⁷

Ibu Indah memperoleh pembiayaan mikro dari BNI Syariah Cabang Mikro Sidoarjo sebesar Rp. 20.000.000 dengan margin yang telah disepakati sebesar 1, 71%. Kemudian pelunasannya dilakukan 3 tahun maka per bulannya diwajibkan membayar sebesar Rp. 565.055. pembiayaan ini diberikan untuk tujuan produktif yaitu untuk pembelian mesin dan perekrutan sales untuk bagian pemasaran agar produk cepat dikenali oleh masyarakat.²⁸

6. Toko Bangunan

Toko bangunan merupakan suatu tempat yang menjual alat atau bahan-bahan yang akan digunakan untuk membangun rumah diantaranya seperti semen, batu-bata, paku, pasir, betoneser, pipa, cat tembok, dan lain-lain. Toko bangunan sampai saat ini sangat dibutuhkan oleh masyarakat karena jika mereka ingin mendirikan sebuah rumah pasti yang akan di cari adalah toko bangunan. Kota Sidoarjo merupakan salah satu tempat padat penduduk dan semakin banyak perumahan sebagai tempat tinggal. Untuk membangun sebuah perumahan dibutuhkan beberapa alat dan bahan untuk merealisasikan keinginan tersebut. Maka toko bangunan dikota Sidoarjo sampai saat ini semakin banyak dan berperan penting dalam kemajuan Kota Sidoarjo.

Dalam hal ini data jumlah nasabah dengan kategori Toko Bangunan ada 6 orang yang diperoleh oleh peneliti dan sudah menggunakan jasa dari Bank BNI Syariah Cabang Mikro. Dari 6 orang tersebut peneliti mengambil 1

²⁷ Cinta, *Wawancara*, UMKM Sektor Riil Kabupaten Sidoarjo, 2 Desember 2016.

²⁸ Ibid.,

sampling yang bernama Bapak Zainul Mutaqin dan Istrinya Ibu Ita yang mempunyai alamat di Jl. Ngampelsari No. 15, RT 015/ RW Kelurahan Candi Kecamatan Ngampelsari Kabupaten Sidoarjo.²⁹

Bapak Mutaqin mendapatkan pembiayaan sebesar Rp. 15.000.000 dari BNI Syariah Cabang Mikro Sidoarjo dengan kesepakatan margin sebesar 1,71% setelah itu pelunasan akan dilakukan selama 3 tahun dan setiap bulannya harus membayar sebesar Rp. 423.791 pembiayaan tersebut dilakukan untuk memperbesar gudang batu bata dan kayu serta bahan bangunan yg lain untuk tujuan produktif.³⁰

7. Pedagang Barang Baru

Pedagang barang baru merupakan tempat yang menjual berbagai macam barang baru antara lain, lemari, kipas, handphone, sepatu, baju, dan lain sebagainya. Di Kota Sidoarjo terdapat cukup banyak orang yang menjual barang baru. Salah satu toko yang peneliti temui di Sidoarjo menjual berbagai macam peralatan rumah tangga seperti lemari, sapu, piring, sendok, rak dapur, dan lain sebagainya.

Berdasarkan data yang diperoleh oleh peneliti dengan pemaparan singkat diatas. Peneliti mengambil 1 sampling dari 57 orang yang menggunakan jasa dari Bank BNI Syariah cabang Mikro Sidoarjo yang bernama Bapak Paeran yang bekerja sebagai pedagang barang baru di antaranya perabotan rumah tangga yang bernama Toko Sekar Jaya yang sampai saat ini masih berada di Jln. Taman Pinang Utara Jembatan Banjarpoh

²⁹ Ita, *Wawancara*, UMKM Sektor Riil Kabupaten Sidoarjo, 11 April 2017.

³⁰ Ibid.,

kabupaten Sidoarjo yang tidak hanya menjual perabotan rumah tangga akan tetapi juga menjual alat-alat dapur dan stainless seperti panci, almari, piring, rak piring, dan lain-lain.³¹

Bapak Paeran mendapatkan pembiayaan sebesar Rp. 10.000.000 dari BNI Syariah Cabang Mikro Sidoarjo untuk tujuan produktif dengan kesepakatan margin sebesar 1,71% setelah itu pelunasan akan dilakukan selama 3 tahun dan setiap bulannya harus membayar sebesar Rp. 282.527 pembiayaan tersebut dilakukan untuk promosi pembuatan banner, selebaran, sekaligus untuk penambahan barang dagangan supaya lebih lengkap dan membuat orang menjadi tertarik untuk segera membeli.³²

8. Usaha Warung

Usaha Warung merupakan usaha kecil yang berbentuk kedai, kios makanan dan restoran sederhana (warteg). Selain itu warung adalah salah satu bagian penting dalam kehidupan keseharian masyarakat. Terdapat banyak jenis warung, umumnya berbentuk toko kecil seperti gerobak dorong beratap payung yang menjual minuman dingin dalam kemasan botol, permen, rokok krupuk, dan berbagai makanan kecil lainnya. Sementara warung yang saya temui di wilayah Sidoarjo yang menjual makanan di antaranya mie ayam, bakso, rawon, lontong balap, kikil, dan cilok. Dalam kegiatan sehari-hari warung tersebut hanya menunggu pembeli datang karena mereka mempunyai kios yang besar untuk menjual semua itu. Akan tetapi untuk yang cilok disebar di berbagai kecamatan.

³¹ Paeran, *Wawancara*, UMKM Sektor Riil Kabupaten Sidoarjo, 22 November 2016.

³² *Ibid.*,

Peneliti berdasarkan pemaparan diatas telah memperoleh data jumlah nasabah dengan kategori Usaha Warung ada 9 orang yang menggunakan jasa dari Bank BNI Syariah Cabang Mikro Sidoarjo. Dari 9 orang tersebut peneliti mengambil 1 sampling yang bernama Bapak Sugeng dan Ibu Siti Alfiah yang mempunyai usaha bernama Bakso Cita Rasa yang dikelola bersama namun sampai sekarang masih terus berkembang dan akan mengembangkan usaha dengan usaha cilok keliling yang dilakukan oleh karyawannya. Usaha ini berada di Desa Sidokepung RT 003/ RW 001 Kelurahan Buduran kecamatan Karangtanjung Kabupaten Sidoarjo.³³

Bapak Sugeng mendapatkan pembiayaan dari BNI Syariah Cabang Mikro Sidoarjo sebesar Rp. 500.000.000 dengan margin yang telah disepakati sebesar 1,08%. Kemudian pelunasannya dilakukan selama 5 tahun maka per bulannya diwajibkan membayar sebesar Rp. 8.423.334 pembiayaan ini diberikan untuk tujuan produktif yaitu untuk memperbesar warung bakso, setelah itu pembuatan 15 gerobak bakso dorong agar bisa keliling desa sekaligus membuka lapangan pekerjaan.³⁴

D. Implementasi Pembiayaan Mikro di BNI Syariah Cabang Mikro Sidoarjo

1. Kriteria dan Syarat Penerima Pembiayaan Mikro.³⁵

Sebelum memperoleh pembiayaan dari bank ada beberapa syarat dan kriteria yang harus diketahui oleh bank, antara lain:

- a. Usaha merupakan jenis bentuk usaha yang diperbolehkan dalam islam.

³³ Sugeng, *Wawancara*, UMKM Sektor Riil Kabupaten Sidoarjo, 11 April 2016.

³⁴ Ibid.,

³⁵ Yamal Prabawa, *Wawancara*, BNI Syariah Cabang Mikro Sidoarjo, 5 Desember 2016

- b. Usaha sudah berjalan selama 2 tahun.
- c. Memiliki catatan pembayaran yang baik/ lancar pada lembaga keuangan yang lain.
- d. Memiliki pembayaran jaminan dan kemampuan pembayaran angsuran (dari hasil survey).

2. Plafon Pembiayaan Mikro

Pada pembiayaan mikro di bank BNI Syariah Sidoarjo memiliki ukuran plafon apabila nasabah ingin meminta pembiayaan. Plafon pembiayaan tergantung dari permintaan nasabah dan akan digunakan untuk apa pembiayaan tersebut. Umumnya plafon pembiayaan di bank BNI Syariah yang di ajukan oleh nasabah kurang lebih Rp. 5.000.000-Rp. 500.000.000 jadi semua itu dilakukan atas keinginan nasabah sesuai dengan permintaannya. Pembiayaan usaha mikro di bagi lagi menjadi 3 jenis:³⁶

a. Gadai/ *Rahn* Mikro

- e) Pembiayaan mulai dari Rp. 500.000 hingga Rp. 50.000.000.
- f) Jangka Waktu Pembiayaan 3, 6, 9, 12 bulan (tidak dapat diperpanjang)
- g) Tujuan : Modal Usaha /produktif, biaya pendidikan, kesehatan, dll (konsumtif) dan Keperluan lainnya
- h) Persyaratan : Fotokopi KTP, fisik emas

b. Mikro 3 iB Hasanah

- a) Pembiayaan mulai dari Rp. 50.000.000 hingga Rp. 500.000.000

³⁶ <http://www.bnisyariah.co.id/kategori-produk/mikro>

- b) Jangka Waktu Pembiayaan mulai 6 bulan hingga 60 bulan
 - c) Tujuan : Pembiayaan Pembelian barang modal kerja, Investasi produktif dan pembelian barang lainnya (konsumtif).
 - d) Persyaratan : Fotokopi KTP, KK, Surat Keterangan Usaha, Bukti Kepemilikan Jaminan.
- c. Mikro 2 iB Hasanah
- a) Pembiayaan mulai dari Rp. 5.000.000 hingga Rp. 50.000.000
 - b) Jangka Waktu Pembiayaan mulai 6 bulan hingga 36 bulan
 - c) Tujuan : Pembiayaan pembelian barang modal kerja, Investasi produktif dan pembelian barang lainnya (konsumtif).
 - d) Persyaratan : Fotokopi KTP, KK, Surat Keterangan Usaha, Bukti Kepemilikan Jaminan.
3. Indikator Penilaian Pembiayaan Mikro.³⁷
- a. Memiliki usaha yang sudah berjalan selama 2 tahun.
 - b. Memiliki jaminan yang sesuai dengan pinjaman.
 - c. Memiliki kemampuan membayar dari hasil analisa.
 - d. Memiliki surat izin usaha baik dari lembaga ataupun kelurahan setempat.
4. Perkembangan UMKM Sektor Riil setelah Pembiayaan Mikro.

Perkembangan UMKM Sektor Riil setelah memperoleh pembiayaan dari bank BNI Syariah Sidoarjo sudah menunjukkan hal positif dengan berkembangnya sedikit demi sedikit usaha yang telah di jalankan sehingga menjadi lebih baik. Bank bertindak sebagai fasilitator dalam mengembangkan

³⁷ Galih Wira, *Wawancara*, BNI Syariah Cabang Mikro Sidoarjo, 07 Januari 2017.

UMKM. Salah satu tugas bank adalah memberikan pembiayaan atau bantuan berupa uang.³⁸

Pembiayaan berperan dalam menampung dan memberikan pendampingan kepada UMKM khususnya Sektor Riil dalam menjalankan dan mengembangkan usahanya. Setelah bank memberikan pembiayaan terhadap UMKM diharapkan tidak hanya menggulirkan dana saja tetapi juga memberikan bantuan teknis kepada UMKM. Terdapat tiga aspek yang menjadi senjata utama bank antara lain bank bertindak sebagai fasilitator, bank sebagai fasilitator keuangan, dan bank sebagai fasilitator pengelolaan keuangan. Dengan adanya bantuan teknis yang diberikan kepada UMKM, diharapkan usaha UMKM Sektor Riil dapat berjalan dan berkembang menjadi lebih baik.³⁹

Hal itu dapat dilihat pada tabel 3.1 yang merupakan perkembangan nasabah pembiayaan mikro yang mengajukan pembiayaan mikro di BNI Syariah Sidoarjo sebagai berikut.

³⁸ Yamal Prabawa, *Wawancara*, BNI Syariah Cabang Mikro Sidoarjo, 10 Januari 2017.

³⁹ *Ibid.*,

Tabel 3.1
Perkembangan Nasabah Pembiayaan Mikro Per Bulan
(dalam Rupiah)

NO	NAMA UMKM	REALISASI PEMBIAYAA N	SEBELUM PEMBIAYAA N	SESUDAH PEMBIAYAA N	PERKEMBA NGAN
1.	Sembako	5.000.000	3.200.000	4.000.000	700.000
2.	Bengkel Motor	25.000.000	8.400.000	9.400.000	1.000.000
3.	Bengkel Las	6.500.000	3.000.000	4.000.000	1.000.000
4.	Peternakan	5.000.000	4.900.000	5.800.000	900.000
5.	Perdagangan	10.000.000	8.500.000	12.500.000	4.000.000
6.	Home Industri	20.000.000	7.500.000	9.000.000	1.500.000
7.	Toko Bangunan	15.000.000	5.500.000	9.000.000	3.500.000
8.	Warung	500.000.000	9.000.000	20.000.000	11.000.000

Sumber: Yamal Prabawa, Wawancara, BNI Syariah Cabang Mikro Sidoarjo, 10 Januari 2017

Setelah melihat pemaparan diatas, dapat diketahui bahwa dengan adanya pembiayaan mikro yang diberikan BNI Syariah Cabang Mikro Sidoarjo dapat memberikan perkembangan terhadap masyarakat khususnya UMKM sektor riil dari segi pendapatan setiap bulannya. Dalam 8 UMKM sektor riil tersebut saya akan menjelaskan semuanya antara lain:

1. Sembako

Realisasi pembiayaan yang diperoleh yaitu sebesar Rp. 5.000.000 kemudian penetapan margin sudah dilakukan dengan kesepakatan bersama yaitu 1,71% setelah itu pembayaran dilakukan selama 2 tahun dan tiap bulannya harus membayar sebesar Rp. 211.895 kepada BNI Syariah Cabang Mikro Sidoarjo. Awalnya pendapatan bersih per bulan usaha ini sebesar Rp.3.200.000 kemudian setelah melakukan pembiayaan dengan realisasi pembiayaan sebesar Rp.5.000.000 usaha sembako ini berkembang menjadi lebih baik. Hal ini ditunjukkan dengan peningkatan

pendapatan usaha sebesar Rp.4.000.000 per bulan dengan kapasitas peningkatan sebesar Rp. 700.000.⁴⁰

2. Bengkel Motor

Realisasi pembiayaan yang diperoleh yaitu sebesar Rp. 25.000.000 kemudian penetapan margin sudah dilakukan dengan kesepakatan bersama yaitu 1,71% setelah itu pembayaran dilakukan selama 3 tahun dan tiap bulannya harus membayar sebesar Rp. 706.319 kepada BNI Syariah Cabang Mikro Sidoarjo. Awalnya pendapatan bersih per bulan usaha ini sebesar Rp. 8.400.000 kemudian setelah melakukan pembiayaan dengan realisasi pembiayaan sebesar Rp. 25.000.000 usaha bengkel motor ini berkembang menjadi lebih baik. Hal ini ditunjukkan dengan peningkatan pendapatan usaha sebesar Rp. 9.400.000 per bulan dengan kapasitas peningkatan sebesar Rp. 1.000.000.⁴¹

3. Bengkel Las

Realisasi pembiayaan yang diperoleh yaitu sebesar Rp. 6.500.000 kemudian penetapan margin sudah dilakukan dengan kesepakatan bersama yaitu 1,71% setelah itu pembayaran dilakukan selama 2 tahun dan tiap bulannya harus membayar sebesar Rp. 275.464 kepada BNI Syariah Cabang Mikro Sidoarjo. Awalnya pendapatan bersih per bulan usaha ini sebesar Rp. 3.000.000 kemudian setelah melakukan pembiayaan dengan realisasi pembiayaan sebesar Rp. 6.500.000 usaha bengkel las ini berkembang menjadi lebih baik. Hal ini ditunjukkan dengan peningkatan

⁴⁰ Naimah, *Wawancara*, UMKM Sektor Riil Kabupaten Sidoarjo, 11 April 2017.

⁴¹ Anto, *Wawancara*, UMKM Sektor Riil Kabupaten Sidoarjo, 7 April 2017.

pendapatan usaha sebesar Rp. 4.000.000 per bulan dengan kapasitas peningkatan sebesar Rp. 1.000.000.⁴²

4. Peternakan

Realisasi pembiayaan yang diperoleh yaitu sebesar Rp. 5.000.000 kemudian penetapan margin sudah dilakukan dengan kesepakatan bersama yaitu 1,71% setelah itu pembayaran dilakukan selama 2 tahun dan tiap bulannya harus membayar sebesar Rp. 211.895 kepada BNI Syariah Cabang Mikro Sidoarjo. Awalnya pendapatan bersih per bulan usaha ini sebesar Rp. 4.900.000 kemudian setelah melakukan pembiayaan dengan realisasi pembiayaan sebesar Rp. 5.000.000 usaha peternakan ini berkembang menjadi lebih baik. Hal ini ditunjukkan dengan peningkatan pendapatan usaha sebesar Rp. 5.800.000 per bulan dengan kapasitas peningkatan sebesar Rp. 900.000.⁴³

5. Perdagangan

Realisasi pembiayaan yang diperoleh yaitu sebesar Rp. 10.000.000 kemudian penetapan margin sudah dilakukan dengan kesepakatan bersama yaitu 1,71% setelah itu pembayaran dilakukan selama 3 tahun dan tiap bulannya harus membayar sebesar Rp. 282.527 kepada BNI Syariah Cabang Mikro Sidoarjo. Awalnya pendapatan bersih per bulan usaha ini sebesar Rp. 8.500.000 kemudian setelah melakukan pembiayaan dengan realisasi pembiayaan sebesar Rp. 10.000.000 perdagangan ini berkembang menjadi lebih baik. Hal ini ditunjukkan dengan peningkatan

⁴² Febri, *Wawancara*, UMKM Sektor Riil Kabupaten Sidoarjo, 11 April 2017.

⁴³ Hidayat, *Wawancara*, UMKM Sektor Riil Kabupaten Sidoarjo, 7 April 2017.

pendapatan usaha sebesar Rp. 12.500.000 per bulan dengan kapasitas peningkatan sebesar Rp. 4.000.000.⁴⁴

6. Home Industri

Realisasi pembiayaan yang diperoleh yaitu sebesar Rp. 20.000.000 kemudian penetapan margin sudah dilakukan dengan kesepakatan bersama yaitu 1,71% setelah itu pembayaran dilakukan selama 3 tahun dan tiap bulannya harus membayar sebesar Rp. 565.055 kepada BNI Syariah Cabang Mikro Sidoarjo. Awalnya pendapatan bersih per bulan usaha ini sebesar Rp. 7.500.000 kemudian setelah melakukan pembiayaan dengan realisasi pembiayaan sebesar Rp. 20.000.000 home industri ini berkembang menjadi lebih baik. Hal ini ditunjukkan dengan peningkatan pendapatan usaha sebesar Rp. 9.000.000 per bulan dengan kapasitas peningkatan sebesar Rp. 1.500.000.⁴⁵

7. Toko bangunan

Realisasi pembiayaan yang diperoleh yaitu sebesar Rp. 15.000.000 kemudian penetapan margin sudah dilakukan dengan kesepakatan bersama yaitu 1,71% setelah itu pembayaran dilakukan selama 2 tahun dan tiap bulannya harus membayar sebesar Rp. 211.895 kepada BNI Syariah Cabang Mikro Sidoarjo. Awalnya pendapatan bersih per bulan usaha ini sebesar Rp. 5.500.000 kemudian setelah melakukan pembiayaan dengan realisasi pembiayaan sebesar Rp. 15.000.000 toko bangunan ini berkembang menjadi lebih baik. Hal ini ditunjukkan dengan peningkatan

⁴⁴ Pacran, *Wawancara*, UMKM Sektor Riil Kabupaten Sidoarjo, 22 November 2016.

⁴⁵ Cinta, *Wawancara*, UMKM Sektor Riil Kabupaten Sidoarjo, 2 Desember 2016.

pendapatan usaha sebesar Rp. 9.000.000 per bulan dengan kapasitas peningkatan sebesar Rp. 3.500.000.⁴⁶

8. Warung

Realisasi pembiayaan yang diperoleh yaitu sebesar Rp. 500.000.000 kemudian penetapan margin sudah dilakukan dengan kesepakatan bersama yaitu 1,08% setelah itu pembayaran dilakukan selama 5 tahun dan tiap bulannya harus membayar sebesar Rp. 8.423.334 kepada BNI Syariah Cabang Mikro Sidoarjo. Awalnya pendapatan bersih per bulan usaha ini sebesar Rp. 9.000.000 kemudian setelah melakukan pembiayaan dengan realisasi pembiayaan sebesar Rp. 500.000.000 usaha warung ini berkembang menjadi lebih baik. Hal ini ditunjukkan dengan peningkatan pendapatan usaha sebesar Rp. 20.000.000 per bulan dengan kapasitas peningkatan sebesar Rp. 11.000.000.⁴⁷

⁴⁶ Ita, *Wawancara*, UMKM Sektor Riil Kabupaten Sidoarjo, 11 April 2017.

⁴⁷ Sugeng, *Wawancara*, UMKM Sektor Riil Kabupaten Sidoarjo, 11 April 2016.