

**STRATEGI BANK SYARIAH MANDIRI DALAM MENINGKATKAN
PRODUKTIVITAS USAHA KECIL MENENGAH DIKOTA PALOPO**



IAIN PALOPO

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Meraih Gelar
Sarjana Ekonomi (S.E) pada Jurusan Perbankan Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo

Oleh:

HISMI

NIM 13.16.15.0034

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)**

PALOPO

2017

**STRATEGI BANK SYARIAH MANDIRI DALAM MENINGKATKAN
PRODUKTIVITAS USAHA KECIL MENENGAH DIKOTA PALOPO**



IAIN PALOPO

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Meraih Gelar
Sarjana Ekonomi (S.E) pada Jurusan Perbankan Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo

Oleh:

HISMI

NIM 13.16.15.0034

Di bawah bimbingan:

1. Zainuddin, S.E, M.Ak
2. Dr. Rahmawati, M.Ag

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)**

PALOPO

2017

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi berjudul : *Strategi Bank Syariah Mandiri Dalam Meningkatkan Produktivitas Usaha Kecil Menengah Di Kota Palopo*

Yang ditulis oleh:

Nama : HISMI
Nim : 13.16.15.0034
Program Studi : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Disetujui untuk diajukan pada Ujian Munaqasyah.

Demikianlah untuk diproses selanjutnya.

Palopo, 04 Juli 2017

Pembimbing I,

Pembimbing II,

Zainuddin S. SE., M.Ak
NIP.19771018200604 1 001

Dr. Rahmawati, M.Ag
NIP.19730211200003 2 003

PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi berjudul *Strategi Bank Syariah Mandiri Dalam Meningkatkan Produktivitas Usaha Kecil Dan Menengah Di Kota Palopo* yang ditulis oleh, **Hismi**. Nomor induk Mahasiswa (NIM): **13.16.15.0034**, mahasiswa Program studi **Perbankan Syariah** pada **Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo**, yang di munaqasyakan pada hari Selasa Tanggal **11 Juli 2017 M**. Bertepatan pada tanggal **17 Syawal 1438 Hijriah** telah diperbaiki sesuai catatan dan permintaan, dan diterima sebagai syarat memperoleh gelar **Sarjana Ekonomi (S.E)**.

Palopo, 11 Juli 2017 M
17 Syawal 1438 H

Tim penguji

- | | | |
|------------------------------|-------------------|---------|
| 1. Dr. Hj. Ramlah M, M.M | Ketua Sidang | (.....) |
| 2. Dr. Takdir, SH., MH. | Sekretaris Sidang | (.....) |
| 3. Dr. Takdir, SH., MH. | Penguji 1 | (.....) |
| 4. Abdain S.Ag.,M.HI. | Penguji 2 | (.....) |
| 5. Zainuddin S. SE.,M.Ak. | Pembimbing 1 | (.....) |
| 6. Dr. Rahmawati S.Ag.,M.Ag. | Pembimbing 2 | (.....) |

IAIN PALOPO
Mengetahui

Dekan Fakultas
Ekonomi dan Bisnis Islam

Ketua Program
Perbankan Syariah

Dr.Hj. Ramlah M, M.M
Nip. 1967102081994032001

Zainuddin S., SE.,M.Ak
Nip. 197710182006041001

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : HISMI
NIM : 13.16.15.0034
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi : Perbankan Syariah

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa :

1. Skripsi ini benar-benar merupakan hasil karya saya sendiri, bukan plagiasi atau duplikasi dari tulisan/karya orang lain yang saya akui sebagai hasil tulisan atau pikiran saya sendiri.
2. Seluruh bagian skripsi ini adalah karya saya sendiri, kutipan yang ada ditunjukkan sumbernya, segala kekeliruan yang ada di dalamnya adalah tanggung jawab saya.

Demikian pernyataan ini dibuat sebagaimana mestinya, bilamana di kemudian hari terbukti saya tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut.

Palopo, 31 Juli 2017

Yang membuat pernyataan

HISMI
NIM. 13.16.15.0034

PERSETUJUAN PENGUJI

Skripsi berjudul : *Strategi Bank Syariah Mandiri Dalam Meningkatkan Produktivitas Usaha Kecil Menengah di Kota Palopo*

Yang ditulis oleh

Nama : HISMI
NIM : 13.16.15.0034
Prodi : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Disetujui untuk diujikan pada Ujian Munaqasyah

Demikian untuk proses selanjutnya.

Palopo, 31 Juli 2017

Penguji I,

Penguji II,

Dr. Takdir SH.,MH
NIP. 19790724 200312 1002

Abdain S.Ag.,M.Ag
NIP. 19710512 199903 1 002

NOTA DINAS PENGUJI

Hal : Skripsi

Palopo, 31 Juli 2017

Kepada Yth.

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Di-

Palopo

Assalamu' Alaikum Wr.Wb.

Sesudah melakukan bimbingan Skripsi mahasiswa tersebut dibawah ini:

Nama : **HISMI**

NIM : 13.16.15.0034

Prodi : Perbankan Syariah

Judul Skripsi : ***Strategi Bank Syariah Mandiri Dalam Meningkatkan Produktivitas Usaha Kecil Menengah di Kota Palopo***

Menyatakan bahwa Skripsi tersebut sudah layak untuk diujikan.

Demikian untuk diproses selanjutnya.

Wassalamu' Alaikum Wr.Wb.

Penguji I

Dr. Takdir SH.,MH
NIP. 19790724 200312 1002

NOTA DINAS PENGUJI

Hal : Skripsi

Palopo, 31 Juli 2017

Kepada Yth.

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Di-

Palopo

Assalamu' Alaikum Wr.Wb.

Sesudah melakukan bimbingan Skripsi mahasiswa tersebut dibawah ini:

Nama : **HISMI**

NIM : 13.16.15.0034

Prodi : Perbankan Syariah

Judul Skripsi : ***Strategi Bank Syariah Mandiri Dalam Meningkatkan Produktivitas Usaha Kecil Menengah di Kota Palopo***

Menyatakan bahwa Skripsi tersebut sudah layak untuk diujikan.

Demikian untuk diproses selanjutnya.

Wassalamu' Alaikum Wr.Wb.

Penguji II

Abdain S.Ag.,M.HI

NIP. 19710512 199903 1 002

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi berjudul : *Strategi Bank Syariah Mandiri Dalam Meningkatkan Produktivitas Usaha Kecil Menengah di Kota Palopo*

Yang ditulis oleh

Nama : HISMI
NIM : 13.16.15.0034
Prodi : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Disetujui untuk diujikan pada Ujian Munaqasyah

Demikian untuk proses selanjutnya.

Palopo, 31 Juli 2017

Pembimbing I,

Pembimbing II,

Zainuddin S. SE., M.Ak
NIP.19771018200604 1 001

Dr. Rahmawati, S.Ag.,M.Ag
NIP.19730211200003 2 003

NOTA DINAS PEMBIMBING

Hal : Skripsi

Palopo, 31 Juli 2017

Kepada Yth.

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Di-

P a l o p o

Assalamu' Alaikum Wr.Wb.

Sesudah melakukan bimbingan skripsi mahasiswa tersebut dibawah ini:

Nama : **Hismi**

NIM : 13.16.15.0034

Prodi : Perbankan Syariah

Judul Skripsi : ***Strategi Bank Syariah Mandiri Dalam Meningkatkan Produktivitas Usaha Kecil Menengah Di Kota Palopo***

Menyatakan bahwa skripsi tersebut sudah layak untuk diujikan.

Demikian untuk diproses selanjutnya.

Wassalamu' Alaikum Wr.Wb.

Pembimbing I

Zainuddin S. SE., M.Ak

NIP. 19771018200604 1 001

NOTA DINAS PEMBIMBING

Hal : Skripsi

Palopo, 31 Juli 2017

Kepada Yth.

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Di-

P a l o p o

Assalamu' Alaikum Wr.Wb.

Sesudah melakukan bimbingan skripsi mahasiswa tersebut dibawah ini:

Nama : **HISMI**

NIM : 13.16.15.0034

Prodi : Perbankan Syariah

Judul Skripsi : ***Strategi Bank Syariah Mandiri Dalam Meningkatkan Produktivitas Usaha Kecil Menengah Di Kota Palopo***

Menyatakan bahwa skripsi tersebut sudah layak untuk diujikan.

Demikian untuk diproses selanjutnya.

Wassalamu' Alaikum Wr.Wb.

Pembimbing II

Dr. Rahmawati, S.A., M.Ag
NIP : 19730211 200003 2 003

PRAKATA

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ وَالصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ عَلَى أَشْرَفِ الْأَنْبِيَاءِ وَالْمُرْسَلِينَ
وَعَلَى آلِهِ وَصَحْبِهِ أَجْمَعِينَ أَمَّا بَعْدُ

Puji syukur kehadiran Allah SWT. atas segala limpahan rahmat, taufiq, dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini meskipun dalam bentuk yang sederhana, guna melengkapi persyaratan dalam rangka menyelesaikan studi di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo. Shalawat dan salam senantiasa dicurahkan kepada baginda Rasulullah Muhammad SAW., keluarga, dan para sahabatnya.

Dalam proses penyusunan skripsi ini, penulis banyak menerima masukan, bantuan, bimbingan, petunjuk-petunjuk, dan dorongan dari berbagai pihak yang kesemuanya ini sangat membantu penulis dalam rangka menyusun skripsi ini sehingga dapat diselesaikan dengan baik. Oleh sebab itu, melalui kesempatan ini penulis mengucapkan banyak terima kasih yang tak terhingga kepada Orang tua tercinta, Ayahanda Nasri Ali dan Ibunda Yati, yang telah melahirkan dan membesarkan penulis, merawat dengan penuh kasih sayang, tak kenal putus asa hingga penulis mampu menuntut ilmu hingga saat ini, dan tak lupa pula ucapan yang sama untuk Adik tercinta saya Helmi yang telah memberikan motivasi serta

dukungan moril dan materi hingga penulis mampu bertahan menyelesaikan skripsi ini. Dan tidak lupa juga saya haturkan banyak terima kasih kepada :

1. Dr. Abdul Pirol, M.Ag., selaku Rektor IAIN Palopo dan Dr. Rustan S, M.Hum, selaku Wakil Rektor I Bidang Akademik dan Pengembangan, Dr. Ahmad Syarief Iskandar, SE. MM., selaku Wakil Rektor II Bidang Keuangan dan Dr. Hasbih, M.Ag., selaku Wakil Rektor III Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama yang telah berusaha meningkatkan mutu perguruan tinggi tersebut sebagai tempat menimba ilmu pengetahuan dan telah menyediakan fasilitas sehingga dapat menjalani perkuliahan dengan baik.
2. Dr. Hj. Ramlah Makulasse, M. MM., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) IAIN Palopo, Wakil Dekan I Bidang Akademik dan Kelembagaan, Dr. Takdir, SH., MH., Wakil Dekan II Bidang Administrasi, Dr. Rahmawati S.Ag., M.Ag., dan Wakil Dekan III Bidang Kemahasiswaan, Dr. Muhammad Tahmid Nur, M.Ag.,
3. Zainuddin S. SE., M.Ak., selaku Ketua Prodi Perbankan Syariah dan beserta para dosen, asisten dosen Prodi Perbankan Syariah yang selama ini banyak memberikan ilmu pengetahuan khususnya di bidang Perbankan Syariah.
4. Kepala Perpustakaan IAINPalopo Dr. Masmuddin, M.Ag., beserta staf yang telah menyediakan buku-buku/literatur untuk keperluan studi kepustakaan dalam penyusunan skripsi ini.
5. Zainuddin S.SE.,M.Ak., dan Dr. Rahmawati S.Ag.,M.Ag., sebagai dosen pembimbing I dan II yang senantiasa memberikan bimbingan dan semangat

kepada penulis selama melaksanakan perkuliahan di IAIN Palopo dan khususnya pada saat penyusunan skripsi ini.

6. Seluruh dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palopo, yang selama ini memberikan bimbingan dan ilmu pengetahuan serta dukungan moril kepada penulis.
7. Seluruh staf Fakultas Ekonomi dan bisnis Islam IAIN Palopo atas pelayanan dan kesabarannya kepada penulis.
8. Bapak Muhammad Ichsan selaku karyawan Bank Syariah Mandiri yang telah memberikan waktunya.
9. Teman-teman Perbankan Syariah, terkhusus bagi teman-teman Perbankan Syariah A angkatan 2013, antara lain, Aprilianty sasmita, Fitrahyanti, Arni, Dinda, Aliska juga teman-teman yang tidak disebutkan namanya satu persatu, yang telah banyak membantu serta bekerja sama selama penulis menuntut ilmu di IAIN Palopo mulai tahun 2013 hingga sekarang.

Mudah-mudahan bantuan, motivasi, dorongan, kerja sama, dan amal bakti yang telah diberikan kepada penulis mendapat balasan yang layak di sisi Allah swt.

Dalam penyusunan skripsi ini, penulis menyadari bahwa masih terdapat banyak kekurangan. Oleh karena itu, kritik dan saran dari berbagai pihak yang sifatnya membangun sangat diharapkan.

Akhirnya penulis berharap, semoga skripsi ini bermanfaat dan semoga Allah swt. menuntun ke arah jalan yang benar dan lurus.

Palopo, Juli 2017

Penulis,

HISMI



DAFTAR ISI

Halaman Sampul	
Halaman Judul	
Pengesahan Skripsi	
Pernyataan Keaslian Skripsi.....	i
PersetujuanPenguji.....	ii
Nota DinasPenguji.....	iii
PersetujuanPembimbing.....	v
Nota DinasPembimbing.....	vi
Prakata.....	viii
Daftar Isi.....	xii
Daftar Gambar.....	xv
Abstrak.....	xvi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah.....	7
C. Tujuan Penelitian.....	7
D. Manfaat Penelitian.....	7
E. Definisi Operasional.....	8
BAB II KAJIAN PUSTAKA.....	9
A. Penelitian Terdahulu yang Relevan.....	9
B. Kajian strategi Bank Syariah Mandiri.....	10

1. Defenisi Strategi	10
2. Komponen strategi	12
3. Penyusunan strategi	13
4. Jenis – jenis strategi	14
C. Konsep Bank Syariah.....	22
1. Pengertian	22
2. Fungsi dan Peran Bank Syariah	23
3. Prinsip Bank Syariah	24
4. Produk Bank Syariah	25
5. Bank Syariah Dan Prospek Usaha Kecil dan Menengah.....	28
6. Potensi Bank Syariah dalam Mendukung Pengembangan Usaha Kecil Menengah.....	28
D. Konsep Produktivitas.....	29
1. Pengertian	29
2. Peranan dan pentingnya produktivitas.....	30
3. Teknik meningkatkan produktivitas	31
4. Pengukuran produktivitas	32
E. Konsep Usaha Kecil Menengah (UKM).....	33
1. Pengertian	33
2. Sejarah singkat UKM.....	35
3. Permasalahan, peluang dan pengembangan UKM	36
4. Keunggulan dan kelemahan UKM	38
5. Kualitas produk UKM	39
6. Strategi pengembangan UKM	39
7. Jenis – jenis UKM.....	41
F. Kerangka Fikir	43
BAB III METODE PENELITIAN	45
A. Jenis Penelitian.....	45
B. Lokasi Penelitian.....	45
C. Sumber Data.....	45
D. Teknik Pengumpulan Data.....	46
E. Teknik Analisis Data.....	49
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	51
A. Hasil Penelitian	
1. Sejarah Bank Syariah Mandiri.....	51

2.	Visi dan Misi Bank Syariah Mandiri	52
3.	Struktur Organisasi Bank Syariah Mandiri.....	53
4.	Prinsip Operasional BSM	54
5.	Produk Bank Syariah Mandiri	56
B.	Pembahasan Hasil Penelitian.....	58
1.	Upaya yang dilakukan Bank Syariah Mandiri dalam meningkatkan produktivitas UKM.	58
2.	Pelaksanaan analisis lingkungan eksternal dan internal Bank Syariah Mandiri.....	61
3.	Dampak yang dirasakan pelaku Usaha Kecil Menengah.....	64
BAB V	PENUTUP.....	65
A.	Kesimpulan	65
B.	Saran	66

Daftar Pustaka
Daftar Lampiran



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Kerangka pikir.....	44
Gambar 2.1 Struktur organisasi.....	53



ABSTRAK

Hismi, 2017. “*Strategi Bank Syariah Mandiri Dalam Meningkatkan Produktivitas Usaha Kecil Menengah Di Kota Palopo*”. Pembimbing (I) Zainuddin S. SE., M. Akdan pembimbing (II) Dr. Rahmawati, S. Ag., M. Ag.

Kata Kunci : Strategi, Produktivitas, Usaha Kecil Menengah

Skripsi ini merupakan hasil penelitian yang bertujuan menjawab pertanyaan: 1. Bagaimana upaya Bank Syariah Mandiri dalam meningkatkan produktivitas Usaha Kecil Menengah, 2. Bagaimana pelaksanaan analisis lingkungan eksternal dan internal Bank Syariah Mandiri, 3. Dampak yang dirasakan oleh pelaku UKM Kota Palopo terhadap strategi peningkatan Produktivitas di Bank Syariah Mandiri. Sedangkan tujuan penelitian ini, 1). Untuk mengetahui upaya yang dilakukan Bank Syariah Mandiri dalam meningkatkan produktivitas UKM Kota Palopo, 2) untuk mengetahui pelaksanaan analisis lingkungan eksternal dan internal Bank syariah mandiri, 3) untuk mengetahui dampak yang dirasakan pelaku UKM terhadap peningkatan produktivitas di Bank syariah mandiri.

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan jenis penelitian kualitatif. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan sekunder. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah 1) Observasi, dilakukan oleh penulis secara langsung dengan cara mengamati berbagai hal yang berkaitan dengan penulisan. 2) Wawancara, dilakukan oleh dua pihak yaitu pewawancara yang mengajukan pertanyaan dan yang diwawancarai yang memberikan jawaban atas pertanyaan itu. 3) Dokumentasi, dilakukan oleh penulis dengan cara terjun langsung kelapangan untuk mengumpulkan data-data atau dokumen-dokumen yang dapat memberikan gambaran tentang lokasi dan objek. 4) Triangulasi, yaitu teknik wawancara yang dilakukan secara berulang-ulang untuk mengecek kredibilitas data.

Hasil penelitian membuktikan bahwa upaya yang dilakukan Bank Syariah Mandiri dalam meningkatkan produktivitas Usaha Kecil Menengah (UKM) adalah dalam hal pelayanan, pembinaan, kerjasama dan melakukan pencairan dana yang cepat, dengan strategi mengenalkan produk Perbankan Syariah dengan teknik promosi dalam hal penjualan, periklanan dan publisitas. Kemudian pelaksanaan analisis lingkungan internal dalam Bank Syariah Mandiri menemukan kelemahan yang dihadapi adalah kurangnya pengetahuan masyarakat dan banyaknya persaingan antar bank dan kelebihan adalah banyaknya produk yang dijual oleh pihak bank, sedangkan pada analisis lingkungan eksternal peluang yang ditemukan adalah adanya peluang mendapatkan mitra untuk mengelola uang dan memberikan pembiayaan dan ancaman yang dihadapi adalah adanya mitra yang melakukan wanprestasi dan melakukan penyalahgunaan pembiayaan. Dari strategi dan analisis yang dilakukan Bank Syariah Mandiri, dampak yang dirasakan pelaku UKM adalah mitra mendapat tambahan dana untuk meningkatkan laba usahanya dan produktivitas usahanya.

BAB 1

PENDAHULUAN

A. Latar belakang masalah

Perbankan syariah dikenal sebagai bank yang tidak menerapkan sistem bunga seperti konvensional lainnya, melainkan “bagi hasil”, yang tidak saja berdimensi materiil belaka tetapi juga dituntut unsur immateriilnya. Hal terakhir inilah yang menjadi ciri utama dalam pengelolaan keuangan syariah ini, karena akan berdampak pada pertanggungjawaban seseorang didunia dan akhirat kelak. Oleh karena itu, dalam pengelolaan ekonomi syariah kita mengenal beberapa sifat atau karakter yang harus dimiliki seorang yang diberi amanah, yaitu; *shiddiq* (benar, jujur), *tabliq*, *amanah*, *istiqamah* dan *fathanah*.

Prinsip utama bank syariah adalah harus menuju pada pengembangan kesejahteraan masyarakat yang bermuara kepada kondisi sosial masyarakat yang menentramkan. Itulah sebabnya mobilisasi dana dari golongan menengah dan ritel, memperbesar portofolio pembiayaan untuk skala menengah dan kecil, serta mendorong terwujudnya manajemen zakat, infak dan sedekah yang lebih efektif sebagai cerminan kepada kepedulian sosial.

Pelayanan perbankan syariah merupakan gabungan antara aspek moral dan aspek bisnis. Dalam operasionalnya selalu bertujuan untuk mendapatkan profit dan terbebaskan dari unsur perjudian, ketidakjelasan/manipulatif (*gharar*), dan riba. Oleh karena itu, bank syariah tidak bebas berinteraksi semauanya, melainkan

harus mengintegrasikan nilai-nilai moral dengan tindakan-tindakan ekonomi berdasarkan syariah.¹

Sering dikatakan bahwa sektor perbankan, swasta maupun pemerintah (Badan Usaha Milik Negara: BUMN) termasuk pihak yang sangat penting untuk membantu perkembangan dan pertumbuhan UKM di Indonesia. Peran perbankan tidak hanya dalam bentuk pendanaan melalui skema-skema khusus bersuku bunga murah dan dengan berbagai kemudahan khusus, tetapi juga sekaligus memberikan pembinaan, misalnya dalam desain proses produksi dan pemasaran bagi UMKM yang mendapatkan kredit bank. Sebenarnya peran perbankan ini sudah lama didasari oleh pemerintah sejak awal pemerintahan Orde baru. Hal tersebut tercerminkan oleh dua skema kredit khusus bagi pengusaha kecil, yakni KMKP (Kredit Modal Kerja Permanen) dan KIK (Kredit Investasi Kecil). Sejak saat itu hingga sekarang sudah banyak skema kredit khusus lainnya yang pernah (atau masih) dijalankan seperti KUK (Kredit Usaha Kecil) dan yang terakhir sejak pemerintahan Susilo Bambang Yudhoyono (SBY) adalah KUR (Kredit Usaha Rakyat). Dalam kalimat lain, dalam membantu permodalan UKM, Pemerintah Indonesia sudah banyak mengeluarkan dana sejak awal Orde Baru hingga saat ini, baik dengan menggunakan dana dari APBN maupun dengan pinjaman luar negeri.²

Bank syariah sebagai lembaga keuangan yang tugasnya sebagai mediator keuangan dalam perekonomian melalui penitipan uang (simpanan), peminjaman

¹ Dr Muhammad Firdaus NH, Dkk, *Bank Syariah (konsep dan implementasi)*, (Jakarta: Renaisan, 2007), h. 13.

² Tulus Tambunan, *Usaha Mikro Kecil dan Menengah Di Indonesia*, (Jakarta: LP3ES, 2012), h. 136.

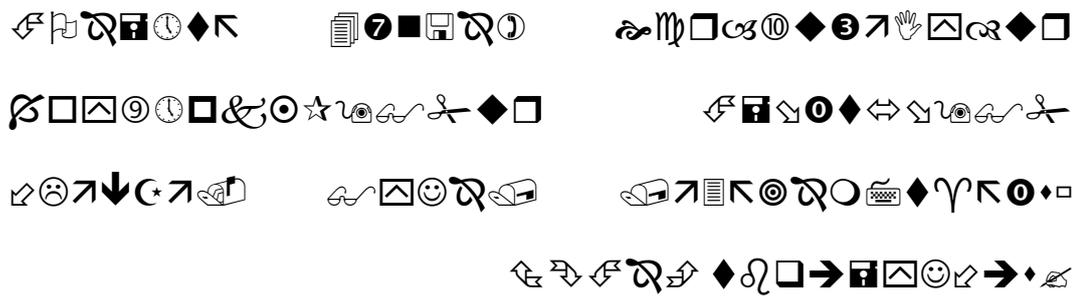
(kredit) serta jasa–jasa keuangan lainnya yang dibangun atas dasar kepercayaan, hal tersebut menuntut bank melakukan operasional secara profesional. Kepercayaan sangat penting karena tanpa kepercayaan masyarakat mustahil bank dapat hidup dan berkembang dengan kepercayaan yang diamanahkan oleh nasabah.

Untuk menjaga dan meningkatkan kepercayaan nasabahnya, maka bank perlu menjaga citra positif. Kepercayaan ini dapat dibangun melalui kualitas produksi, pelayanan dan keamanan.

Kegiatan usaha bisnis berbasis syariah semakin berkembang pesat, mulai dari perbankan syariah, asuransi syariah, pegadaian syariah hingga koperasi berbasis syariah. Namun perkembangan yang paling pesat yang terjadi adalah perbankan syariah.

Persaingan perbankan syariah tidak hanya terjadi pada bank–bank lokal saja, bank–bank asing pun telah mulai merambah pada konsep syariah. Oleh karena itu, bank–bank syariah lokal harus lebih inovatif terhadap produk–produk yang mereka tawarkan kepada nasabah jika ingin tetap bertahan ditengah munculnya para pesaing baru.

Dalam mengambil suatu kebijakan strategis bank syariah tidak hanya lokal tapi keseluruhan perlu menganalisis lingkungan baik yang berasal dari luar perusahaan. Hal tersebut dilakukan untuk mencari dan memanfaatkan peluang yang ada maupun menentukan ancaman terhadap bank lokal itu sendiri. Dari hasil analisis tersebut perusahaan dapat mengambil kebijakan strategis yang berdasarkan keunggulan dan kelemahan yang dimiliki oleh perusahaan.



Artinya:

“Dan Katakanlah: Bekerjalah kamu, Maka Allah dan rasul-Nya serta orang-orang mukmin akan melihat pekerjaanmu itu, dan kamu akan dikembalikan kepada (Allah) yang mengetahui akan yang ghaib dan yang nyata, lalu diberitakan-Nya kepada kamu apa yang Telah kamu kerjakan.”

Kurangnya kelas menengah kondisi ekonomi indonesia yang menyebabkan tidak berkembangnya usaha kecil cenderung statis dan tidak mengalami peningkatan yang berarti. Demikian juga halnya usaha menengah yang mampu menjadi besar, bahkan banyak yang mengalami penurunan. Hal ini sangat berbeda dengan perkembangan usaha kecil di beberapa negara asean lainnya. Untuk itu diperlukan suatu kebijakan baru guna menciptakan iklim yang sehat bagi pertumbuhan UKM.

Pembangunan dan pertumbuhan usaha kecil menengah (UKM), merupakan salah satu motor penggerak pertumbuhan ekonomi. Dari penelitian disebutkan bahwa salah satu karakteristik dari negara–negara asia timur dan tenggara yang dikenal dengan *Newly Industrializing Countries* (NICs) seperti korea, singapura yang mempunyai kinerja UKM yang sangat efisien, produktif dan memiliki tingkat daya saing yang tinggi. UKM memiliki peranan baru yang lebih penting

lagi yakni sebagai salah satu faktor utama pendorong perkembangan dan pertumbuhan ekspor non migas dan sebagai industri pendukung yang membuat komponen-komponen untuk industri besar saja tetapi UKM juga bisa berperan penting di dalam pertumbuhan ekspor dan bisa bersaing di pasar-pasar domestik terhadap barang-barang impor maupun dipasar global.

Usaha kecil menengah (UKM) merupakan sektor yang cukup banyak menyerap tenaga kerja. Dengan begitu, pengembangan UKM akan mengurangi jumlah pengangguran di Indonesia. Implikasinya adalah kondisi ekonomi masyarakat yang membaik dan *Gross domestic product* (GDP) yang meningkat. Usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang dimiliki atau menjadi bagian baik secara langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil dan usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-undang.

Iklim globalisasi mengharuskan semua jenis usaha termasuk UKM untuk meningkatkan daya inovasi dan kompetisinya. Dalam Undang-undang Dasar yaitu setiap elemen masyarakat memiliki hak berusaha untuk memperoleh kehidupan yang layak. Namun demikian, agar menjadi lebih terarah maka UKM perlu jiwa kewirausahaan. Secara sederhana, kewirausahaan dapat diartikan sebagai seseorang atau mereka yang mendirikan serta mengelola kegiatan usaha yang dimilikinya sendiri dan menciptakan lapangan kerja untuk orang lain.

Berdasarkan latar belakang diatas peneliti tertarik untuk mengambil judul dalam penelitian ini adalah **“Strategi Bank Syariah Mandiri Dalam Meningkatkan Produktivitas Usaha Kecil Menengah di Kota Palopo”**

B. Rumusan masalah

1. Bagaimana upaya Bank Syariah Mandiri dalam meningkatkan produktivitas Usaha Kecil Menengah ?
2. Bagaimana pelaksanaan analisis lingkungan eksternal dan internal Bank Syariah Mandiri dalam meningkatkan produktivitas Usaha Kecil Menengah di Kota Palopo ?
3. Dampak apakah yang dirasakan oleh pelaku UKM Kota Palopo terhadap strategi peningkatan produktivitas di BSM ?

C. Tujuan penelitian

1. Untuk mengetahui upaya Bank Syariah Mandiri dalam meningkatkan produktivitas UKM.
2. Untuk mengetahui pelaksanaan lingkungan internal dan eksternal Bank Syariah Mandiri dalam meningkatkan produktivitas usaha kecil menengah di kota palopo.
3. Untuk mengetahui apa dampak yang dirasakan oleh pelaku UKM dalam meningkatkan produktivitas di Bank Syariah Mandiri.

D. Manfaat penelitian

1. Manfaat teoritis

Sebagai bahan informasi atau bahan kajian dalam menambah pengetahuan khususnya tentang bagaimana strategi BSM dalam meningkatkan produktivitas UKM Kota Palopo.

2. Manfaat praktis

Hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan perbandingan dan referensi untuk penelitian selanjutnya.

3. Manfaat untuk kampus

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah informasi dan referensi bacaan bagi semua pihak yang membutuhkannya baik mahasiswa maupun para dosen.

E. *Defenisi Operasional*

1. Strategi adalah serangkaian keputusan atau rencana untuk mencapai tujuan organisasi, tetapi tidak hanya mencapai tapi juga mempertahankan keberlangsungan organisasi tersebut di lingkungan di mana organisasi melakukan aktivitasnya.

2. Produktivitas adalah ukuran sampai sejauh mana sumber-sumber daya disertakan dan dipadukan dalam organisasi dan digunakan untuk mencapai kualitas dan jumlah hasil produksi yang maksimal, sehingga produktivitas merupakan perpaduan antara efektivitas dan efisiensi.

3. Usaha Kecil Menengah (UKM) adalah lingkungan dan sistem kehidupan berskala kecil dan menengah yang terdiri dari usaha perorangan dan usaha persekutuan/partnership.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. *Penelitian terdahulu yang relevan*

Penelitian terdahulu yang relevan bertujuan untuk mendapatkan bahan perbandingan dan acuan. Selain itu untuk menghindari anggapan kesamaan dengan penelitian ini, maka dalam kajian pustaka ini peneliti mencantumkan hasil penelitian terdahulu, diantaranya :

1. Penelitian yang dilakukan oleh Sri Wahyuni R (2013) dengan judul “*Strategi Memberdayakan Usaha Kecil Menengah di Dinas Koperasi, Perindustrian dan Perdagangan kabupaten Sidrap (studi kasus : Memberdayakan koperasi pertanian)*”. Dalam penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif yang bersifat deskriptif dan berdasarkan hasil yang diperoleh dapat disimpulkan bahwa memberikan pinjaman modal kepada pengusaha dengan memfokuskan kepada para petani yang ada di Kabupaten Sidrap dengan strategi memberikan kemudahan dalam akses permodalan, program sosialisasi dan komunikasi dengan membina para petani agar keuntungan yang mereka peroleh lebih dari biasanya. Perbedaan dengan penelitian sekarang adalah terletak pada subyek penelitian, dimana penelitian terdahulu berfokus pada memberdayakan koperasi pertanian sedangkan penelitian yang peneliti lakukan adalah berfokus pada peningkatan produktivitas UKM di Bank Syariah Mandiri.¹

¹ Sri Wahyuni. “*Strategi memberdayakan usaha kecil menengah di Dinas Koperasi Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Sidrap*”, (skripsi angkatan 25/02/2013).

2. Penelitian yang dilakukan oleh Halmaeni (2013) dengan judul : “*Pola Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah di KSU Mitra Saudara Kota Palopo (Analisis Perspektif Ekonomi Islam)*”. Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif dengan menggunakan pendekatan analisis deskriptif. Hasil penelitian yang meliputi pengembangan dalam bidang keanggotaan, pengembangan dibidang usaha simpan pinjam, dan pengembangan dibidang pembagian hasil usaha dengan bentuk kerjasama *Mudharabah* dan *Musyarakah* yang sesuai dengan perspektif ekonomi Islam. Perbedaannya adalah pada penelitian terdahulu pengembangan Usaha Kecil dan Menengah memfokuskan kepada pengembangan yang sesuai dengan perspektif Islam.²

B. Kajian strategi Bank Syariah

1. Definisi Strategi

Strategi pada dasarnya merupakan seni ilmu menggunakan dan mengembangkan kekuasaan (ideologi, politik, ekonomi sosial–budaya dan hankam) untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkannya. Pengertian khusus Strategi merupakan tindakan yang bersifat *incremental* (senantiasa meningkat) dan terus-menerus, serta dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan oleh para pelanggan di masa depan. Dengan demikian, strategi hampir selalu dimulai dari apa yang dapat terjadi dan bukan dimulai dari apa yang terjadi. Terjadinya kecepatan inovasi pasar yang baru dan perubahan pola konsumen

²Halmeni. “*Pola Pengembangan Usaha Kecil Dan Menengah di KSU Mitra Saudara Kota Palopo*”,(program studi ekonomi islam jurusan syariah STAIN: 2013)

memerlukan kompetensi inti (*core competencies*). Perusahaan perlu mencari kompetensi inti di dalam bisnis yang dilakukan.³

Strategi adalah sebagai rencana komprehensif untuk mencapai tujuan organisasi. Tidak hanya sekedar mencapai, akan tetapi strategi juga dimaksudkan untuk mempertahankan keberlangsungan organisasi di lingkungan dimana organisasi tersebut menjalankan aktivitasnya. Bagi organisasi bisnis, strategi di maksudkan untuk mempertahankan keberlangsungan bisnis perusahaan dibandingkan para pesaingnya dalam memenuhi kebutuhan konsumen.⁴

Defenisi strategi menurut tokoh sebagai berikut :

- 1) Strategi menurut A. Halim adalah suatu cara dimana organisasi/lembaga akan mencapai tujuannya, sesuai dengan peluang–peluang dan ancaman–ancaman lingkungan eksternal yang dihadapi, serta sumber daya dan kemampuan internal.
- 2) Staregi menurut Stephani K. Marrus adalah sebagai suatu proses penentuan rencana para pemimpin puncak yang fokus pada tujuan jangka panjang organisasi, serta penyusunan suatu cara atau upaya bagaimana agar tujuan tersebut dicapai.⁵
- 3) Menurut Pearce dan Robinson, Strategi adalah rencana main suatu perusahaan. Straetgi mencerminkan kesadaran perusahaan

³ Kasmir, “*Pemasaran Bank*”, (cet.jakarta: kencana, 2004), h. 175

⁴ Erni Tisnawati Sule dan Kurniawan Saefullah, “*Pengantar Manajemen*”, (cet 1. Jakarta: Kencana, 2005), h. 132

⁵*Op.cit*, Kasmir h.

mengenaibagaimana, kapan dan dimana ia harus bersaing menghadapi lawan dan dengan maksud dan tujuan untuk apa.⁶

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa strategi adalah serangkaian keputusan dan tindakan yang digunakan untuk merumuskan dan melaksanakan strategi yang memungkinkan kesesuaian sangat kompetitif antara perusahaan. Dalam hal lain strategi adalah masalah arahan : mengklasifikasikan visi dan tujuan, membuat tujuan organisasi jelas, penyesuaian.

2. Komponen Strategi

Secara umum, sebuah strategi memiliki komponen-komponen strategi yang senantiasa dipertimbangkan dalam menentukan strategi yang akan dilaksanakan. Ketiga komponen tersebut adalah sebagai berikut:⁷

a. Kompetensi yang berbeda, yang dimaksudkan dengan kompetensi yang berbeda adalah sesuatu yang dimiliki oleh perusahaan dimana perusahaan melakukannya dengan baik dibandingkan dengan perusahaan lainnya.

b. Ruang lingkup, yang dimaksud dengan ruang lingkup adalah lingkungan dimana organisasi atau perusahaan tersebut beraktivitas. Lokal, regional atau internasional adalah salah satu contoh ruang lingkup dari kegiatan organisasi. Oleh karenanya, strategi yang akan dilakukan mencakup ruang lingkup yang dihadapi oleh perusahaan.

⁶<https://ryanhadiwijayaa.wordpress.com/definisi-strategi-menurut-para-ahli/diunduhpada tanggal21April2017>

⁷*Op.cit*, Erni Tisnawati Sule “*Pengantar Manajemen*”, h. 133

c. Distribusi Sumber Daya, adalah bagaimana sebuah perusahaan memanfaatkan dan mendistribusikan sumber daya yang dimilikinya dalam menerapkan strategi perusahaan.

3. Penyusunan strategi

Perusahaan melakukan strategi untuk memenangkan persaingan bisnis yang dijalankannya, serta mempertahankan keberlangsungan kehidupan perusahaan dalam jangka panjang. Adapun proses penyusunan strategi yang pada dasarnya terdiri dari 3 fase, yaitu :

a. Penilaian Keperluan Penyusunan Strategi

Sebelum strategi disusun, perlu ditanyakan terlebih dahulu apakah memang penyusunan strategi baik strategi baru maupun perubahan strategi perlu untuk dilakukan atau tidak. Hal ini terkait dengan apakah strategi yang akan dilakukan memang sesuai dengan tuntutan perubahan lingkungan ataukah sebaliknya, lebih baik mempertahankan strategi yang telah ada. Fase untuk menilai perlu tidaknya sebuah strategi disusun akan menjadi fase yang memakan waktu yang cukup lama, terutama jika dikaitkan dengan persoalan inersia dalam persaingan. Inersia dalam persaingan adalah suatu kondisi dimana para anggota dalam organisasi sudah merasa puas dengan keadaan yang dialami perusahaan sehingga merasa tidak perlu melakukan perubahan strategi. Salah satu cara untuk menilai perlu tidaknya strategi baru adalah dengan menilai strategi yang sedang dijalankan, baik buruknya, serta hasil yang diperoleh perusahaan dengan penggunaan strategi tersebut.

b. Analisis Situasi

Pada tahap ini, perusahaan perlu melakukan analisis SWOT atau yang mengenai kekuatan dan kelemahan yang dimiliki oleh organisasi sekaligus juga menganalisis peluang dan tantangan yang dihadapi oleh organisasi.

Analisis mengenai kekuatan dan kelemahan terkait dengan faktor–faktor yang telah dimiliki dan ada pada perusahaan, misalnya sumber daya manusia yang produktif (kekuatan), keterbatasan dana (kelemahan), dan lain sebagainya. Adapun analisis mengenai peluang dan tantangan terkait dengan faktor–faktor yang dihadapi oleh perusahaan dari pihak eksternal, misalnya jumlah pesaing yang bertambah (tantangan), kebutuhan akan produk yang ditawarkan perusahaan bertambah (peluang), pendapatan masyarakat yang meningkat (peluang).

c. Pemilihan strategi

Setelah perusahaan melakukan analisis terhadap keadaan internal dan eksternal perusahaan, maka perusahaan perlu menentukan strategi yang akan diambil dari berbagai alternatif yang ada. Pada dasarnya alternatif strategi terbagi ke dalam tiga bagian besar, yaitu strategi yang cenderung mengambil risiko, yaitu strategi yang menyerang atau agresif (*aggressive or offensive strategy*), strategi yang cenderung menghindari risiko, yaitu strategi bertahan (*defensive strategy*), serta strategi yang memadukan antara mengambil risiko dan menghindari risiko. Artinya berada di tengah–tengah, strategi ini sering dinamakan sebagai *turn around strategy*.⁸

4. Jenis–jenis strategi

⁸*Ibid*, Erni Tisnawati Sule, h. 135 – 136

Sesuai dengan perkembangan saat ini, strategi muncul dengan berbagai macam bentuk dan nama. Hal ini tentunya tidak terlepas dari adanya keinginan untuk mengembangkan strategi–strategi baru yang lebih baik dari yang sudah ada. Berbagai macam variasi ditambahkan ataupun dikembangkan dari strategi generik. Berikut ini disajikan 14 bentuk strategi yang terkenal dan sudah digunakan oleh banyak perusahaan. Diantaranya :

a. Integrasi ke depan (*Forward Integration*)

Mendapatkan kepemilikan atau meningkatkan kontrol atas penyalur atau penjual eceran.

Strategi ini digunakan ketika :

1. Jalur distribusi yang ada sangat mahal, kualitasnya terbatas, dan tidak dapat mendistribusikan dengan cepat.
2. Organisasi mempunyai kemampuan modal dan sumber daya manusia yang dibutuhkan untuk mengelola bisnis bar.
3. Bisnis distribusi atau eceran mempunyai margin keuntungan yang tinggi.
4. Produksi yang stabil lebih diutamakan sehingga dapat diksi permintaan akan produk perusahaan melalui distributor.

b. Integrasi ke belakang (*Backward Integration*)

Mendapatkan kepemilikan atau meningkatkan kontrol atas pemasok (*supplier*).

Strategi ini digunakan ketika :

1. Jumlah pemasok sedikit seangkan pesaing sangat banyak.

2. Perusahaan menginginkan pasokan bahan baku yang cepat sedangkan pemasok yang ada tidak ampu menyediakan dan sangat mahal.
3. Kestabilan harga lebih diutamakan karena dengan strategi ini perusahaan dapat menekan bahan baku.
4. Pemasok yang ada memiliki margin keuntungan yang tinggi dan perusahaan mempunyai modal dan sumber daya yang berkualitas.

c. Integrasi Horizontal (*Horizontal Integration*)

Mendapatkan kepemilikan atau meningkatkan kontrol atas pesaing (competitor).

Strategi ini digunakan ketika :

1. Perusahaan dapat menjadi monopolistik disuatu daerah tanpa melanggar peraturan pemerintah.
2. Perusahaan bersaing di industri yang sedang berkembang.
3. Dapat eningkatkan skala ekonomi untuk mendukung keunggulan bersaing.
4. Memiliki modal dan sumber daya manusia yang cukup untuk melakukan ekspansi.

d. Pengembangan Pasar (*Market Development*)

Memperkenalkan produk–produk yang sudah ada ke daerah pemasaran yang baru (pangsa pasar bertambah).

Strategi ini digunakan ketika:

1. Jaringan distribusi tersedia, berkualitas, dan tidak mahal.
2. Perusahaan memiliki kelebihan kapasitas produksi.

3. Perusahaan saat ini sangat berhasil atas apa yang dikerjakan.

4. Muncul pasar yang baru atau pasar belum jenuh.

e. Pengembangan Produk (*Product Development*)

Meningkatkan penjualan dengan cara memperbaiki atau mengembangkan produk–produk yang sudah ada.

Strategi ini digunakan ketika:

1. Memiliki produk–produk yang berhasil/sukses dan telah berada pada tahap jenuh.

2. Pesaing menawarkan produk dengan kualitas lebih baik dan harga lebih murah.

3. Perusahaan memiliki kemampuan penelitian dan pengembangan produk.

4. Bersaing di industri sedang bertumbuh.

f. Penetrasi Pasar (*Market Penetration*)

Meningkatkan pangsa pasar yang ada untuk produk tertentu melalui usaha pemasaran secara besar–besaran.

Strategi ini digunakan ketika:

1. Dapat meningkatkan skala ekonomi untuk mendukung keunggulan bersaing.

2. Terdapat hubungan yang tinggi antara pengeluaran untuk pemasaran terhadap kenaikan penjualan.

3. Pangsa pasar pesaing menurun sedangkan total penjualan industri meningkat.

4. Pasar yang ada belum jenuh oleh produk dan jasa perusahaan.

g. Diversifikasi Konsentrik

Menambah produk–produk baru yang saling berhubungan untuk pasar yang sama.

Strategi ini digunakan ketika:

1. Bersaing di industri yang tidak tumbuh atau pertumbuhannya lambat.
2. Produk yang ada telah mengalami tahap penurunan.
3. Produk yang baru dapat ditawarkan dengan harga yang lebih kompetitif dan dapat meningkatkan penjualan produk yang sudah ada.
4. Produk yang memiliki tingkat penjualan musiman sehingga dapat menutup kerugian pada saat produk yang ada memasuki musim penurunan.

h. Diversifikasi Konglomerat (*Conglomerate Diversification*)

Menambah produk–produk baru yang tidak saling berhubungan untuk pasar yang berbeda.

Strategi ini digunakan ketika:

1. Industri mengalami penurunan dalam penjualan tahunan dan keuntungan.
2. Pasar untuk yang ada telah jenuh.
3. Perusahaan mempunyai peluang untuk membeli bisnis yang tidak berkaitan dan merupakan peluang investasi yang menarik.
4. Mempunyai modal dan kemampuan manajemen yang dibutuhkan dalam bersaing diindustri yang baru.

i. Diversifikasi Horizontal (*Horizontal Diversification*)

Menambah produk baru yang tidak berhubungan dengan tujuan memuaskan pelanggan yang sama.

Strategi ini digunakan ketika:

1. Produk baru akan meningkatkan penerimaan dari produk yang sudah ada.
2. Bersaing dalam industri yang tidak tumbuh, tetapi persaingan sangat ketat.
3. Jaringan distribusi yang ada dapat digunakan untuk memasarkan produk baru ke pelanggan yang ada.
4. Produk baru memiliki musim penjualan yang berbeda dengan produk yang ada.

j. Usaha Patungan (*Joint Venture*)

Dua atau lebih perusahaan bekerja sama membentuk suatu perusahaan baru yang terpisah dari kedua induknya.

Strategi ini digunakan ketika:

1. Dua atau lebih perusahaan kecil tidak mampu bersaing dengan perusahaan besar.
2. Muncul kebutuhan untuk secepatnya memperkenalkan teknologi baru.
3. Keunggulan yang berbeda dari kedua perusahaan dapat saling melengkapi.

4. Perusahaan masuk ke pasar internasional sehingga akan mendapatkan kemudahan–kemudahan dari pemerintah setempat.

k. Pengurangan (*Rentrenchment*)

Penghematan biaya dengan cara mengurangi sebagian dari aset perusahaan untuk menanggulangi turunnya penjualan dan keuntungan.

Strategi ini digunakan ketika:

1. Mempunyai kemampuan tertentu, tetapi selalu gagal memenuhi tujuan dan sasaran.
2. Perusahaan merupakan salah satu pesaing yang paling lemah di industri.
3. Mengalami ketidakefisienan, moral karyawan yang buruk, keuntungan yang rendah, dan mendapat tekanan dari pemegang saham untuk memperbaiki diri.
4. Perusahaan tumbuh menjadi besar dengan sangat cepat sehingga memerlukan reorganisasi internal.

1. Penciutan Bisnis (*Diversiture*)

Menjual sebuah unit bisnis atau sebagian dari perusahaan kepada pihak lain.

Strategi ini digunakan ketika:

1. Perusahaan telah memakai strategi pengurangan, tetapi tidak ada perbaikan.
2. Sebuah divisi memerlukan lebih banyak sumber daya untuk bersaing.

3. Sejumlah besar yang diperlukan secara mendesak sedangkan dana tidak dapat diperoleh dari sumber-sumber lain.
4. Suatu divisi bertanggung jawab terhadap kinerja perusahaan secara keseluruhan.

m. Likuidasi (*Liquidation*)

Menjual seluruh aset perusahaan atau dengan kata lain menutup sebuah perusahaan.

Strategi ini digunakan ketika:

1. Perusahaan telah memakai strategi pengurangan dan penciutan bisnis, tetapi tetap gagal.
2. Pemegang saham dapat meminimalkan kerugiannya dengan menjual harta perusahaan.
3. Jika likuidasi merupakan satu-satunya alternatif.

n. Kombinasi (*Combination*)

Mengikuti dua atau lebih strategi di atas secara simultan pada waktu yang sama atau waktu yang berurutan.

Strategi ini digunakan ketika:

1. Mempunyai sumber daya dan kemampuan yang cukup untuk melakukan beberapa strategi.
2. Terdapat peluang-peluang yang menarik untuk investasi.
3. Perusahaan ingin bertumbuh dengan sangat cepat.⁹

⁹ Agustinus Sri Wahyudi, “*Managemen Strategik*”, (Tangerang Selatan: Binarupa aksara), h. 108 - 115

C. Konsep Bank Syariah

1. Pengertian

Sebelum membahas tentang pengertian bank syariah, perlu dipahami bahwa banyak para ahli memberikan pendapat berbeda mengenai pengertian bank syariah. Sehingga antara tokoh satu dengan yang lain berbeda-beda pendapatnya. Secara garis besar pengertian bank syariah itu merupakan sebuah lembaga perbankan yang pada prinsipnya berpegang pada syariat Islam. Mengacu pada Undang-Undang Republik Indonesia No. 21 Tahun 2008 tentang perbankan. Pasal yang menjelaskan tentang bank syariah ada pada pasal 1 ayat 2 dan pada pasal 1 ayat 7. Pada pasal 1 ayat 2 disebutkan bahwa bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.

Sedangkan pada pasal 1 ayat 7 menyebutkan pengertian bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri atas bank umum dan bank pembiayaan syariah. Sedangkan menurut beberapa ahli, definisi bank syariah seperti berikut :

a. Siamat Dahlan

Berpendapat bahwa bank syariah adalah lembaga keuangan yang menjalankan usahanya berlandaskan dengan prinsip-prinsip ajaran Islam yang berpedoman kepada Al-Qur'an dan Hadis.

b. Sudarsono

Menurut beliau, yang dinamakan bank syariah adalah lembaga keuangan yang memberikan segala macam kredit dan jasa keuangan lainnya dalam

lalu lintas peredaran dan pembayaran uang yang menjalankan sistemnya dengan aturan dan Prinsip Islam.

c. Schaik

Menambahkan bahwa bank syariah adalah suatu bentuk bank modern yang berlandaskan pada hukum ajaran Islam, yang dikembangkan pada pertengahan abad Islam, dengan menggunakan konsep bagi hasil dan resiko sebagai sistem keuangan yang berlandaskan pada keuntungan dan keaslian yang telah ditentukan sebelumnya.¹⁰

Bagi suatu negara bank dapat dikatakan sebagai darahnya perekonomian suatu negara. Oleh karena itu, peranan perbankan sangat memengaruhi kegiatan ekonomi suatu negara. Dengan kata lain kemajuan suatu bank disuatu negara dapat pula dijadikan ukuran kemajuan negara yang bersangkutan. Semakin maju suatu negara maka semakin besar peranan perbankan dalam mengendalikan negara tersebut.

2. Fungsi dan Peran Bank Syariah

Fungsi dan peran bank syariah yang diantaranya tercantum dalam pembukaan standar akuntansi yang dikeluarkan oleh AAOIFI (*Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institution*), sebagai berikut:

- a. Manajer investasi, bank syariah dapat mengelola investasi dana nasabah.
- b. Investor, bank syariah dapat menginvestasikan dana yang dimilikinya maupun dana nasabah yang dipercayakan kepadanya.

¹⁰<https://www.carajadikaya.com/pengertian-bank-syariah/diunduh-pada-hari-rabu-22-februari-2017>.

- c. Penyedia jasa keuangan dan lalu lintas pembayaran, bank syariah dapat melakukan kegiatan jasa-jasa layanan perbankan sebagaimana lazimnya.
- d. Pelaksanaan kegiatan sosial, sebagai ciri yang melekat pada entitas keuangan syariah, Bank Islam juga memiliki kewajiban untuk mengeluarkan dan mengelola (menghimpun, mengadministrasikan, mendistribusikan) zakat serta dana-dana sosial lainnya.¹¹

3. Prinsip Bank Syariah

Prinsip syariah adalah aturan perjanjian berdasarkan hukum Islam antara bank dan pihak lain untuk menyimpan dana dan/atau pembiayaan kegiatan usaha, atau kegiatan lainnya yang sesuai dengan syariah.

Adapun beberapa prinsip/hukum yang dianut oleh bank syariah dalam menjalankan usahanya antara lain :

- a. Pembayaran terhadap pinjaman dengan nilai yang berbeda dari nilai pinjaman dengan nilai ditentukan sebelumnya tidak diperbolehkan.
- b. Pemberi dana harus turut berbagi keuntungan dan kerugian sebagai akibat hasil usaha institusi yang meminjam dana.
- c. Islam tidak memperbolehkan “menghasilkan uang dari uang”. Uang hanya merupakan media pertukaran dan bukan komoditas karena memiliki nilai intrinsik.
- d. Unsur *Gharar* (ketidakpastian, spekulasi) tidak diperkenankan. Kedua belah pihak harus mengetahui dengan baik hasil yang akan mereka peroleh dari

¹¹Heri Sudarsono, “Bank dan Lembaga Keuangan Syariah” (Ed. 1, Cet. 1, Yogyakarta: Ekonisia, 2003), h. 39 – 40

sebuah transaksi. Diharamkan dalam Islam usaha minuman keras misalnya tidak boleh didanai oleh perbankan syariah.

Prinsip perbankan syariah pada akhirnya akan membawa kemaslahatan bagi umat karena menjanjikan keseimbangan sistem ekonominya.

Dalam prinsip bank syariah terdapat didalam Surat An-Nisa' Ayat 58 yang berbunyi :



Terjemahnya :

“Sesungguhnya Allah menyuruh kamu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya, dan (menyuruh kamu) apabila menetapkan hukum di antara manusia supaya kamu menetapkan dengan adil. Sesungguhnya Allah memberi

pengajaran yang sebaik–baiknya kepadamu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Mendengar lagi Maha Melihat.”¹²

4. Produk Bank Syariah

Pada sistem operasi bank syariah, pemilik dana menanamkan uangnya dibank tidak dengan mendapatkan bunga, tetapi dalam rangka mendapatkan keuntungan bagi hasil. Dana nasabah tersebut kemudian disalurkan kepada mereka yang membutuhkan (misalnya modal usaha) dengan perjanjian pembagian keuntungan sesuai kesepakatan.¹³

Pola konsumsi dan pola simpanan yang diajarkan oleh Islam memungkinkan umat islam mempunyai kelebihan pendapatan yang harus diproduktifkan dalam bentuk investasi. Maka Bank Islam menawarkan tabungan investasi yang disebut simpanan *mudharabah* (simpanan bagi hasil atau usaha bank). Untuk dapat membagihasilkan usaha bank kepada penyimpan *mudharabah*, bank syariah menawarkan jasa–jasa perbankan kepada masyarakat dalam bentuk berikut:

- a. Pembiayaan untuk berbagai kegiatan investasi atas dasar bagi hasil terdiri dari: (1) pembiayaan investasi bagi hasil *Al-Mudharabah*; dan (2) pembiayaan investasi bagi hasil *Al-Musyarakah*. Dari pembiayaan investasi tersebut, bank akan memperoleh pendapatan berupa bagi hasil usaha.

¹²Kementrian Agama RI, “*AL-qur’an Dan Terjemahannya*”, (Surabaya, Fajar Mulya) h.

¹³*Op.cit*, Heri Sudarsono, h. 28

- b. Pembiayaan untuk berbagai kegiatan perdagangan terdiri dari: (1) pembiayaan perdagangan *Al-Mudharabah*; dan (2) pembiayaan perdagangan *Al-Baiu Bithaman Ajil*. Dari pembiayaan perdagangan tersebut, bank akan memperoleh pendapatan berupa *mark-up* atau margin keuntungan.
- c. Pembiayaan pengadaan barang untuk disewakan atau untuk disewabelikan dalam bentuk: (1) sewa guna usaha atau disebut *Al-Ijarah*; (2) sewa beli atau disebut *Baiu Takjiri*. Di Indonesia, *Al-Ijarah* dan *Al-Bai'u Takjiri* tidak dapat dilakukan oleh bank. Namun demikian, penyewaan fasilitas tempat penyimpanan harta dapat dikategorikan sebagai *Al-Ijarah*. Dari kegiatan *Al-Ijarah*, bank akan memperoleh pendapatan berupa sewa.
- d. Pemberian pinjaman tunai untuk kebajikan (*Al-qardhul hasan*) tanpa dikenakan biaya apapun kecuali biaya administrasi berupa segala biaya yang diperlukan untuk sahnya perjanjian utang. Dari pemberian pinjaman *Al-qardhul hasan*, bank akan menerima kembali biaya-biaya administrasi.
- e. Fasilitas-fasilitas perbankan umumnya yang tidak bertentangan dengan syariah seperti penitipan dana dalam rekening lancar (*current account*), dalam bentuk giro *Wadi'ah* yang diberi bonus dan jasa lainnya untuk memperoleh balas jasa (*fee*) seperti: pemberian jaminan (*al - kafalah*), pengalihan tagihan (*Al-hiwalah*), pelayanan khusus (*Al-jualah*),

pembukaan L/C (*Al-wakalah*), dan lain-lain. Dari pemakaian fasilitas-fasilitas tersebut bank akan memperoleh pendapatan berupa *fee*.¹⁴

Dalam bentuk praktik di lapangan, disamping menyediakan modal yang dibutuhkan masyarakat kecil untuk membeli barang-barang modal (alat kerja), modal kerja operasional, dan faktor lain yang dibutuhkan untuk membangun satu unit bisnis kecil, bank syariah idealnya juga harus memberikan pendampingan manajerial, seperti aspek pemasaran keuangan dan produksi bahkan sampai memfasilitasi jaringan pemasaran (tata niaga) yang lebih efisien yang menguntungkan usaha kecil dan menengah. Dengan demikian, bank syariah menjadi partner usaha dalam lingkup yang lebih luas dan terintegrasi.¹⁵

5. Bank Syariah Dan Prospek Usaha Kecil Dan Menengah

Ekonomi mengungkapkan bahwa krisis ekonomi yang mendera perekonomian nasional adalah akibat kegagalan sektor usaha besar yang selama ini banyak mendapat proteksi dari pemerintah. Berbeda dari itu, usaha kecil menengah (UKM) justru memperlihatkan kemampuan untuk terapi meskipun mereka diterpa badai krisis.

Hal ini mengherankan karena memang selama ini mereka eksis diatas usaha sendiri, sumber daya pribadi. Kemampuan UKM untuk *service* dengan sumber daya pribadi membuat banyak kalangan merasa optimis bahwa UKM dimasa sekarang dan dimasa depan merupakan tongkat penyelamat ekonomi nasional.

¹⁴*Ibid*, h. 28 – 29

¹⁵*Ibid*, h. 29

6. Potensi Bank Syariah Dalam Mendukung Pengembangan Usaha Kecil Menengah

Potensi pengembangan usaha kecil menengah bergantung pada beberapa faktor antara lain :

- a. Perkembangan dana-dana investasi *mudharabah* yang memiliki jangka waktu yang sesuai dengan siklus usaha yang dibiayai bank.
- b. Perkembangan jumlah pemilik dana yang lebih suka menanamkan dananya dalam bentuk investasi daripada menyimpannya dalam bentuk simpanan tanpa risiko dan berpendapatan pasti.
- c. Perkembangan kualitas sumber daya insani (SDI), baik dikalangan para pengelola bank syariah, maupun para pengelola usaha,
- d. Perkembangan jumlah pengusaha yang hanya bersedia ber-bank syariah.
- e. Perkembangan infrastruktur, termasuk peraturan perbankan yang lebih sesuai dengan karakteristik sistem perbankan syariah.¹⁶

D. Konsep Produktivitas

1. Pengertian

Secara umum produktivitas diartikan sebagai hubungan antara hasil nyata maupun fisik (barang-barang atau jasa) dengan masuknya yang sebenarnya. Produktivitas juga diartikan sebagai tingkatan efisiensi dalam memproduksi barang-barang atau jasa: “produktivitas mengutarakan cara pemanfaatan secara baik terhadap sumber-sumber dalam memproduksi barang-barang. L, Grenberg mendefinisikan produktivitas sebagai perbandingan antara totalitas pengeluaran

¹⁶Zainul Arifin, “Memahami Bank Syariah”,(Cet. 2;Jakarta: Alvabet, Maret 2000), h. 31
– 132

pada waktu tertentu dibagi totalitas pengeluaran pada waktu tertentu di bagi totalitas masukan selama periode tersebut.¹⁷

Persoalan pencapaian suatu defenisi “produktivitas” yang mendetail bukanlah masalah produktivitas itu sendiri, namun suatu masalah di luar produktivitas yang merupakan tujuan–tujuan dan sasaran–sasaran manajemen dalam sistem dan organisasinya dimana tujuan yang berbeda memerlukan pendekatan berbeda pula untuk mendefinisikan produktivitas.¹⁸

Pengertian produktivitas dapat berbeda untuk tiap negara tergantung pada potensi dan kelemahan yang ada, serta perbedaan aspirasi jangka panjang dan jangka pendek, tetapi mempunyai kesamaan pada aplikasi dibidang industri, pendidikan dan jasa–jasa pelayanan dan sarana masyarakat, komunikasi dan informasi. Produktivitas mempunyai pengertian lebih luas dari ilmu pengetahuan, teknologi dan teknik manajemen, yaitu sebagai suatu filosofi dan sikap mental yang timbul dari motivasi yang kuat dari masyarakat, yang secara *terus–menerus berusaha meningkatkan kualitas kehidupan*.¹⁹

Drs. Malayu S.P. Hasibuan, mengemukakan:

“Produktivitas adalah perbandingan antara output (hasil) dengan input (masukan). Jika produktivitas naik ini hanya dimungkinkan oleh adanya

¹⁷Drs. Muchdarsyah Sinungan, “*Produktivias (Apa dan Bagaimana)*”, (Ed. 2 Cet. 7 Jakarta: Bumi Akasara, 2008) h. 12

¹⁸*Ibid*, h. 13

¹⁹*Ibid*, h. 18

*peningkatan efisiensi (waktu-bahan-tenaga) dan sistem kerja, teknik produksi dan adanya peningkatan keterampilan dari tenaga kerjanya”.*²⁰

2. Peranan dan Pentingnya Produktivitas

Pentingnya arti produktivitas dalam meningkatkan kesejahteraan nasional telah disadari secara universal. Tidak ada jenis kegiatan manusia yang tidak mendapatkan keuntungan dari produktivitas yang ditingkatkan sebagai “kekuatan untuk menghasilkan lebih banyak barang–barang maupun jasa”.²¹

Produktivitas itu penting sekali, karena pendapatan nasional banyak diperoleh dengan meningkatkan keefektifan dan mutu tenaga kerja dibandingkan dengan melalui formasi modal dan penambahan kerja. Dengan kata lain pendapatan nasional melaju lebih cepat dari faktor masukan. Peningkatan produktivitas juga menghasilkan peningkatan langsung pada standar hidup yang berada di bawah kondisi distribusi yang sama dari perolehan produktivitas yang sesuai dengan asukan tenaga kerja.²²

Pada tingkat nasional, produktivitas yang meningkat melengkapi posisi untuk meningkatkan standar hidup atau paling tidak mempertahankannya sambil melakukan upaya peningkatan kualitas hidup. Hal ini dilakukan dengan, misalnya melalui penginvestasian perolehan produktivitas pada proyek–proyek peningkatan lingkungan.²³

²⁰. Drs. H. Malayu Hasibuan, “*Organisasi dan Motivasi (Dasar peningkatan produktivitas)*” (Cet. 1, PT. Bumi Aksara, 1996), h. 128.

²¹ *Op.cit*, Drs. Muchdarsyah Sinungan, “*Produktivitas (Apa dan Bagaimana)*” h. 9

²² *Ibid*, h. 9

²³ *Ibid*, h. 10

3. Teknik Meningkatkan Produktivitas

Ada sejumlah teknik peningkatan produktivitas lainnya seperti manajemen, metode perencanaan (analisa masalah kritis, evaluasi program dan teknik pengulasan, analisa jaringan kerja dan sebagainya), evaluasi laba dan biaya penggunaan komputer, analisa sistem dan lain-lainnya yang telah diterangkan secara menyeluruh dalam literatur majamen.

Jadi semua teknik peningkatan produktivitas bagi para kerja lapangan maupun tata usaha terutama diarahkan pada/untuk: Mempertinggi kemampuan perorangan dan Mengembangkan sikap positif para pegawai atau dengan perkataan lain mengembangkan kemauan untuk bekerja lebih baik.²⁴

4. Pengukuran Produktivitas

Pengukuran produktivitas merupakan suatu alat manajemen yang penting di semua tingkatan ekonomi. Dibeberapa negara maupun perusahaan pada akhir-akhir ini telah terjadi kenaikan minat pada pengukuran produktivitas.

a. Mengapa mengukur produktivitas

Pada tingkat sektoral dan nasional, produktivitas menunjukkan kegunaanya dalam membantu dalam mengevaluasi penampilan, perencanaan, kebijakan pendapatan, upah dan harga melalui identifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi distribusi pendapatan, membandingkan sektor-sektor ekonomi yang berbeda untuk menentukan prioritas kebijakan bantuan, menentukan tingkat pertumbuhan suatu sektor atau ekonomi, mengetahui pengaruh perdagangan internasional terhadap perkembangan ekonomi dan seterusnya. Indeks

²⁴*Ibid*, h. 75

produktivitas juga bermanfaat dalam menentukan perbandingan antara negara dan antara temporal seperti tingkat pertumbuhan dan tingkat produktivitas.

Pada tingkat perusahaan, pengukuran produktivitas terutama digunakan sebagai sarana manajemen untuk menganalisa dan mendorong efisiensi produksi. Pertama, dengan pemberitahuan awal, instalasi dan pelaksanaan suatu sistem pengukuran, akan meninggikan kesadaran pegawai dan minatnya pada tingkat dan rangkaian produktivitas. Kedua, diskusi tentang gambaran-gambaran yang berasal dari metode-metode yang relatif kasar ataupun dari kata yang kurang memenuhi syarat sekalipun, ternyata memberi dasar bagi penganalisaan proses yang konstruktif atau produktif.

b. Metode-metode pengukuran produktivitas

- Pengukuran produktivitas tenaga kerja

Produktivitas tenaga kerja merupakan hal yang sangat menarik, sebab mengukur hasil-hasil tenaga kerja manusia dengan segala masalah-masalah yang bervariasi khususnya pada kasus-kasus di negara-negara berkembang atau pada semua organisasi selama periode antara perubahan-perubahan besar pada formasi modal.

- Pengukuran produktivitas total

Ada dua cara utama pengukuran produktivitas total, yaitu :

- 1) Metode waktu tenaga kerja, semua material penyusutan jasa-jasa dan produk akhir yang mengandung/menyangkut tenaga kerja dapat diubah kedalam ekuivalen sumber tenaga kerja dengan (melalui) membagi hasil (*output*), masukan (*input*) menurut perhitungan

keuangan dengan upah tahunan rata-rata sekarang dari semua sumber tenaga kerja.

- 2) Metode finansial, dalam beberapa kasus indeks produktivitas dapat dikembangkan dengan suatu metode langsung. Pada situasi seperti ini masalah pengukuran produktivitas sering dilakukan dengan menggunakan perbandingan finansial.

E. Konsep Usaha Kecil Menengah (UKM)

1. Pengertian

Usaha kecil menengah didefinisikan dengan berbagai cara yang berbeda, tergantung pada negara dan aspek-aspek lainnya (misal spesifikasi teknologi). Di Indonesia, terdapat berbagai definisi yang berbeda mengenai UKM berdasarkan kepentingan lembaga yang memberi definisi seperti Badan Pusat Statistik (BPS), UKM adalah perusahaan atau industri dengan pekerjanya 5–9 orang. Departemen Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (UU No. 9 Tahun 1995), UKM adalah kegiatan ekonomi rakyat berskala kecil dan bersifat tradisional dengan kekayaan bersih Rp. 50 juta sampai Rp. 200 juta (tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha) dan omzet tahunan yang kurang dari Rp 1 miliar; dalam UU UMKM/2008 dengan kekayaan bersih Rp 50 juta–Rp 500 juta dan penjualan bersih tahunan Rp 300 juta–Rp 2,5 miliar.²⁵

Usaha kecil menengah adalah lingkungan dan sistem kehidupan berskala kecil dan menengah yang terdiri dari usaha perorangan dan usaha persekutuan/partnership. Usaha perorangan bertanggung jawab pada pihak ketiga

²⁵Prof. Dr. Ir. Musa Hubeis, M.S., Dipl.Ing.,D.E.A, “*Prospek Usaha Kecil Dalam Wadah Inkubator Bisnis*”, (Cet. 1; Bogor: Ghalia Indonesia, 2009) h. 20 – 21

atas pihak lain (dalam hal ini konsumen) dengan dukungan harta kekayaan perusahaan yang merupakan milik pribadi dari pengusaha yang bersangkutan.

Usaha persekutuan berusaha mencapai tujuan–tujuan perusahaan dalam memperoleh laba. Merupakan bentuk kerja sama dari beberapa orang yang bertanggung jawab secara pribadi terhadap kewajiban–kewajiban usaha persekutuannya. Bentuk pertanggung jawaban dan pola kepemimpinannya berbeda–beda menurut bentuk–bentuk persekutuan yang dibentuk.²⁶

Usaha kecil menengah adalah unit usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha disemua sektor ekonomi.

Di Indonesia, definisi UMKM diatur dalam Undang–undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM. Di dalam UU tersebut, kriteria yang digunakan untuk mendefinisikan UMKM seperti yang tercantum dalam Pasal 6 adalah nilai kekayaan bersih atau nilai aset, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau hasil penjualan tahunan.²⁷

2. Sejarah singkat Usaha Kecil Menengah

Pendirian lembaga pengelola dana bergulir koperasi dan usaha mikro kecil dan menengah, merupakan babak baru dalam sejarah pengelolaan keuangan negara. Diawali dengan diterbitkannya Undang–undang keuangan Negara Nomor

²⁶Harimurti Subanar, “*Manajemen Usaha Kecil*”, Ed.1; Agustus 1994 (BPFE: Yogyakarta), h. 4

²⁷Tulus TH Tambunan, “*Usaha Mikro Kecil dan Menengah Di Indonesia*”,(Jakarta: LP3ES, 2012) h. 11 – 12

17 Tahun 2003 yang didalamnya terdapat hal-hal baru dan/atau perubahan mendasar dalam ketentuan pengelolaan keuangan negara.²⁸

Sebagai tindak lanjut dari perkembangan UKM, Menteri Negara Koperasi Dan UKM kemudian mempersiapkan semua persyaratan yang diperlukan dalam rangka pendirian Badan Layanan Umum, yang kemudian memperoleh persetujuan pembentukan Satuan Kerja dengan nama Lembaga Pengelola Dana Bergulir (LPBD), oleh menteri pendayagunaan Aparatur negara nomor B/1955/M.PAN/8/2006. Selanjutnya diterbitkan peraturan menteri negara koperasi dan UKM No.19.4/per/M.KUKM/VIII/2006 tentang Organisasi dan Tata Kerja LPBD-KUKM. Sedangkan ijin penerapan Pola Pengelolaan Badan Layanan Umum (PPK-BLU) bagi LPBD-KUMKM, telah ditetapkan dengan terbitnya Surat Persetujuan Menteri Keuangan Nomor: KEP-292/MK.S/2006 tentang penetapan Pengelola Dana Bergulir Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah pada Kementrian Negara Koperasi dan Menengah Sebagai Instansi Pemerintah yang menerapkan pola pengelolaan keuangan badan layanan umum (PPK-BLU).

Dengan berdirinya lembaga pengelola dana bergulir (LPBD) kementrian negara koperasi dan UKM, maka pengelolaan dana bergulir yang bersumber dari pemerintah melalui Kementrian Negara Koperasi dan UKM, Hibah dari masyarakat atau badan lain, serta sebagian pendapatan jasa pengelolaan dana bergulir, akan dikelola secara profesional sebagai lembaga Nir-Laba yang mengedepankan kepentingan pelayanan koperasi, usaha mikro kecil dan

²⁸ M. Zaidi Abdad, "*Lembaga Perekonomian Umat diDunia Islam*", (Cet, 1; Mataram: Angakasa, 2003) h. 100.

menengah (KUMKM) secara transparan, akuntabel produktif efisien dan efektif. Dengan demikian diharapkan LPBD-KUMKM akan mampu mengelola dana bergulir bagi kepentingan KUMKM secara lebih profesional sehingga kegiatan usaha KUMKM akan lebih berkembang dan memiliki peran yang besar dalam perekonomian Indonesia.

3. Permasalahan, Peluang, dan Pengembangan Usaha Kecil

Permasalahan, peluang, dan pengembangan usaha kecil dalam ekonomi nasional maupun global menunjukkan hal-hal apa yang perlu diperkuat dalam peraturan bisnis (mampu atau tidak bertahan) dan usaha-usaha bagaimanakah yang perlu dikembangkan di masa-masa mendatang, dalam rangka mencapai perspektif usaha kecil yang potensial dan dinamis. Hal tersebut, terutama permasalahannya dikelompokkan atas 3 kategori berikut:

- Permasalahan klasik dan mendasar, misalnya keterbatasan modal, SDM, pengembangan produk, dan akses pemasaran.
- Permasalahan pada umumnya, misalnya antara peran dan fungsi instansi terkait dalam menyelesaikan masalah dasar yang berhubungan dengan masalah lanjutan, seperti prosedur perizinan, perpajakan, agunan, dan hukum.
- Permasalahan lanjutan, misalnya pengenalan dan penetrasi pasar ekspor yang belum optimal, kurangnya pemahaman desain produk

yang sesuai dengan karakter pasar, permasalahan hukum yang menyangkut perizinan, hak paten dan prosedur kontak.²⁹

Kondisi usaha kecil dipertanian maupun pedesaan tidak lepas dari sektor ciri-ciri modern dan tradisional akibat kemampuan dari faktor-faktor, seperti teknologi, modal, manajemen dan lainnya. Dalam hal ini, dapat dikatakan adanya dualisme pandangan, yaitu dari segi ekonomi bahwa usaha kecil kurang peka terhadap stimulan ekonomi, kurang berani mengambil resiko dan kurang menghargai imbalan-imbalan kebendaan; dan dari segi budaya, adanya keengganan melampaui batas-batas ekonomi subsisten (tingkat kesejahteraan tradisional) dan adanya kesempatan terbatas didalam pengembangan usahanya.³⁰

4. Keunggulan Dan Kelemahan Usaha Kecil dan Menengah

Pada kenyataannya, usaha kecil mampu tetap bertahan dan mengantisipasi kelesuan perekonomian yang diakibatkan inflasi maupun berbagai faktor penyebab lainnya. Tanpa subsidi dan proteksi, industri kecil di Indonesia mampu menambah nilai devisa bagi negara. Sedangkan sektor informal mampu berperan sebagai buffer (penyangga) dalam perekonomian masyarakat lapisan bawah.³¹

Keunggulan UKM :

- a. Dasar pengembangan kewirausahaan
- b. Organisasi internal sederhana

²⁹Prof. Dr. Ir. Musa Hubeis, M.S., Dipl.Ing.,D.E.A, “*Prospek Usaha Kecil Dalam Wadah Inkubator Bisnis*”, (Cet. 1; Bogor: Ghalia Indonesia, 2009) h. 4

³⁰*Ibid*, h. 7

³¹*Op.cit*, Harimurti Subanar, h. 6

- c. Mampu meningkatkan ekonomi kerakyatan/padat karya (lapangan usaha dan lapangan kerja) berorientasi ekspor dan substitusi impor (perkokoh struktur industri dan perolehan devisa)
- d. Aman bagi perbankan dalam memberi kredit
- e. Bergerak dibidang usaha yang cepat menghasilkan
- f. Mampu memperpendek rantai distribusi
- g. Fleksibilitas dan adaptabilitas dalam pengembangan usaha

Kelemahan UKM :

- a. SDM lemah dalam kewirausahaan dan manajerial
- b. Keterbatasan keuangan
- c. Ketidakmampuan aspek pasar
- d. Keterbatasan pengetahuan produksi dan teknologi, prasarana dan sarana
- e. Ketidakmampuan menguasai informasi
- f. Tidak didukung kebijakan dan regulasi memadai, serta perlakuan pelaku usaha besar (usaha besar)
- g. Tidak terorganisasi dalam jaringan dan kerjasama
- h. Sering tidak memenuhi standar
- i. Belum memenuhi kelengkapan aspek legalitas.³²

5. Kualitas produk UKM

Usaha kecil menengah (UKM) diminta untuk meningkatkan kualitas dan mutu produknya agar dapat bersaing baik dipasar domestik maupun pasar global terkait ancaman yang terjadi krisis financial global jilid dua. UKM harus

³²*Op.cit*, Musa Hubeis, h. 2

meningkatkan mutu, desain, agar menjadi tuan dinegeri sendiri dan berdaya saing tinggi dipasar internasional.

Usaha kecil menengah (UKM) harus mulai menyadari posisinya dan meningkatkan kualitas produk. Untuk saat ini, sebenarnya sudah banyak produk UKM yang setara mutu dan kualitasnya dengan produk sejenis buatan luar negeri. Namun UKM masih belum dapat bersaing dalam hal promosi dan publikasinya. Oleh karena itu, perlu sinergi banyak pihak termasuk pemerintah daerah dan swasta. Jika produk UKM meningkat penjualannya, kesejahteraan masyarakat jelas akan membaik. Dengan kondisi ini, banyak tenaga kerja terserap pada sektor tersebut.

6. Strategi Pengembangan Usaha Kecil Menengah

Manusia sebagai makhluk individu yang memiliki berbagai keperluan hidup, telah disediakan oleh Allah Swt. Beragam benda yang dapat memenuhi kebutuhannya. Dalam rangka pemenuhan kebutuhan yang beragam tersebut tidak mungkin dapat diproduksi sendiri oleh individu yang beragam.

Untuk mendorong perkembangan usaha kecil dan menengah di negara-negara Islam termasuk Indonesia kita membutuhkan perubahan-perubahan dalam lingkungan ekonomi. Pertama: harus ada perubahan gaya hidup dari ketergantungan terhadap produk impor menjadi kebiasaan mengkonsumsi produk domestik. Kedua: harus ada perubahan sikap dan kebijakan dari pemerintah dalam memandang usaha kecil dan menengah, bahwa usaha ini harus mendapat dukungan penuh. Ketiga: industri Usaha Kecil dan Menengah ini harus mendapat dukungan dalam mendapat input produksi yang lebih baik, teknologi yang tepat

guna, teknik pemasaran yang efektif, dan pelayanan lain yang memungkinkan mereka memiliki kemampuan bersaing industri besar, baik persaingan harga maupun kualitas.³³

Penekanan berbagai pihak tentang pentingnya pengembangan usaha kecil menengah di Indonesia selain karena amanat konstitusi juga merupakan sumber penting bagi terbukanya kesempatan kerja dan motor penggerak utama pembangunan ekonomi nasional. Peran Usaha Kecil dan Menengah juga sering dikaitkan dengan upaya pemerintah untuk mengurangi kemiskinan, dan pemerataan pendapatan.³⁴

Di negara–negara berkembang Usaha Kecil Menengah (UKM) sering kali dikaitkan dengan masalah–masalah kemiskinan dan pengangguran, ketimpangan distribusi pendapatan, proses pembangunan yang tidak merata untuk pusat dan daerah, atau desa dan kota. Usaha Kecil Menengah (UKM) di Indonesia pun, seringkali dikaitkan dengan upaya pemerintah untuk menanggulangi kemiskinan, mengurangi pengangguran dan pemerataan pendapatan sehingga pengembangan Usaha Kecil dan Menengah sering dianggap sebagai kebijakan (*policy*) penciptaan kesempatan tenaga kerja.³⁵

7. Jenis–jenis usaha kecil

³³ Mastia, “*Pola Pengembangan Usaha Kecil Dan Menengah Di Koperasi Manurung Kota Palopo (Analisis Perspektif Ekonomi Islam)*”, (Program Studi Ekonomi Islam Jurusan Syariah STAIN Palopo: 2009), h. 64

³⁴*Ibid*, h 65 – 66

³⁵*Ibid*, h. 66

Jenis usaha kecil dikategorikan berdasarkan jenis produk atau jasa yang dihasilkan maupun aktifitas yang dilakukan oleh suatu usaha kecil, serta mengacu pada usaha kecil yang telah dikenal.

Jenis-jenis usaha kecil tersebut diantaranya :

a. Usaha perdagangan:

Keagenan; agen koran dan majalah, sepatu, pakaian dan lain-lain.

Pengecer: minyak, kebutuhan sehari-hari, buah-buahan, dan lain-lain.

Ekspor/impor: berbagai produk lokal dan internasional. Sektor informal: pengumpulan barang bekas, kaki lima, dan lain-lain.

b. Usaha pertanian:

Pertanian ataupun perkebunan: bibit/peralatan pertanian, buah-buahan dan lain-lain.

Perikanan darat/laut: tambak udang, pembuatan kerupuk ikan dan produk lain dari hasil perikanan darat dan laut.

Peternakan dan usaha lain yang termasuk lingkup pengawasan departemen pertanian: produsen telur ayam, susu sapi, dan lain-lain produksi hasil peternakan.

c. Usaha industri:

Industri logam/kimia: perajinan logam, perajin kulit, keramik, fiberglass, marmer dan lain-lain.

Makanan/minuman: produsen makanan tradisional, minuman ringan, catering, dan produk lainnya.

Pertambangan: bahan galian, serta aneka industri kecil: pengrajin perhiasan, batu-batuan dan lain-lain.

Konveksi: produser garment, batik, tenun ikat dan lain-lain.

d. Usaha jasa

Konsultan: konsultan hukum, pajak, manajemen dan lain-lain.

Perencanaan: perencanaan teknis, perencanaan sistem, dan lain-lain.

Perbengkelan: bengkel mobil, elektronik, jam dan lain-lain.

Transportasi: travel, taxi, angkutan umum dan lain-lain.

Restoran: rumah makan, coffee shop, kafetaria dan lain-lain.

Usaha jasa konstruksi: kontraktor bangunan, jalan, kelistrikan, jembatan, pengairan dan usaha-usaha lainnya.³⁶

F. *Kerangka Fikir*

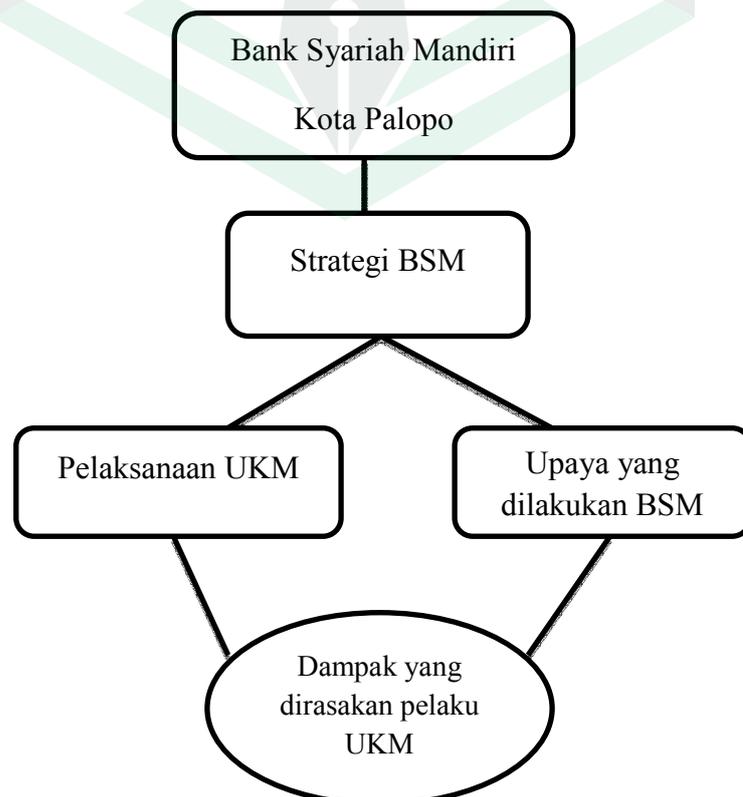
Sektor perbankan syariah sebagai lembaga keuangan yang mengemban misi bisnis, sekaligus misi sosial sudah mampu memberikan kontribusi bagi pengembangan sektor UKM. Untuk kepentingan UKM suatu bank syariah hendaknya mampu secara cermat mengetahui kebutuhan nyata yang ada pada UKM yang bersangkutan. Hal ini penting karena karakteristik produk pembiayaan yang ada pada perbankan syariah bervariasi dan masing-masing hanya menjawab pada kebutuhan tertentu.

UKM dalam tahap pendirian yang membutuhkan modal kerja dan UKM yang membutuhkan tambahan modal untuk kepentingan usaha. Menyikapi adanya

³⁶ Harimurti Subanar, “*Manajemen Usaha Kecil*”, Ed. Pertama; Agustus 1994 (BPFE: Yogyakarta), hal. 4 – 6

hal ini pihak bank syariah dapat memberikan pembiayaan berdasarkan akad bagi hasil berupa pembiayaan *mudharabah* (bagi hasil) atau pembiayaan *musyarakah*.

Untuk kepentingan UKM yang bersangkutan harus menggunakan strategi atau upaya yang tepat. Karena pada dasarnya strategi merupakan keputusan dan juga tindakan yang digunakan untuk merumuskan dan melaksanakan strategi yang akan dicapai yang sesuai dengan upaya-upaya yang dilakukan agar menghasilkan dampak yang baik bagi pelaku bisni atau usaha. Dengan demikian bank syariah sangat penting dalam tatanan kehidupan masyarakat yang dapat membantu meningkatkan produktivitas UKM. Berdasarkan hal tersebut diatas maka penulis mencoba memberikan gambaran kerangka yang dapat menghantar dalam pembahasan yang telah ditentukan. Kerangka pikir tersebut disajikan dalam bentuk diagram sebagai berikut:





BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis penelitian

Untuk mengembangkan penelitian ini, digunakan jenis penelitian kualitatif, yang dimaksud dengan penelitian kualitatif adalah prosedur penelitian ini berusaha menguraiakan menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang diamati.¹

Adapun metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat postpositiveme, digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang alamiah, (sebagai lawannya adalah eksperimen) dimana peneliti adalah sebagai instrumen kunci, teknik pengumpulan data dilakukan secara triangulasi (gabungan), analisis data bersifat induktif/kualitatif, dan hasil penelitian lebih menekankan makna daripada generalisasi.²

B. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian merupakan tempat dimana peneliti melakukan kegiatan penelitian untuk memperoleh data-data yang diperlukan. Lokasi penelitian ini dilakukan di Bank Syariah Mandiri Kota Palopo.

C. Sumber Data

1. Data sekunder, yaitu data yang berupa bahan pustaka buku-buku yang ada hubungannya dengan permasalahan yang sedang penulis teliti. Dan data ini

¹ Robert B. Dugan Steven J Taylor, *Kualitatif Dasar-Dasar Penelitian*, (Cat. I; Surabaya: Usaha Nasional, 1993), h. 30.

²Prof. Dr. Sugiyono, "*Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif, dan R&D*", (Cet. 20; Bandung: Alfabeta, 2014), h. 9

dikumpulkan dalam bentuk pencatatan dan mencatat dari laporan yang mendukung penelitian.

2. Data primer, merupakan data informasi yang dikumpulkan peneliti langsung dari sumbernya.³Data ini dikumpulkan melalui teknik wawancara kepada karyawan Bank Syariah Mandiri.

D. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data merupakan dari proses pengujian data yang berkaitan dengan sumber dan cara untuk memperoleh data penelitian. Teknik yang digunakan adalah:

1. Observasi

Observasi adalah pengamatan dan pencatatan yang sistematis terhadap gejala-gejala yang diteliti baik secara langsung maupun tidak langsung. Observasi atau pengembangan digunakan dalam rangka mengumpulkan data dalam suatu penelitian. Observasi dilakukan oleh peneliti secara langsung dengan cara mengamati berbagai hal yang berkaitan dengan penelitian.

2. Interview (Wawancara)

Wawancara adalah percakapan dengan maksud tertentu. Percakapan itu dilakukan oleh dua pihak, yaitu pewawancara (*interviewer*) yang mengajukan pertanyaan dan yang diwawancarai (*interviewee*) yang memberikan jawaban atas pertanyaan itu.⁴

³Hermawan Wasito, "Pengantar metodologi penelitian", (Jakarta: PT Gramedia PustakaUtama, 1993), h.69

⁴ Lexy J Maleong, *metodologi penelitian kualitatif*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2005), h.135

Interview (wawancara) jenis wawancara yang digunakan adalah wawancara bebas terpimpin. Dalam melaksanakan wawancara peneliti mengajukan pertanyaan yang telah disiapkan kepada informan dengan menggunakan instrumen pedoman wawancara.

3. Dokumentasi

Dokumentasi sebagai teknik pengumpulan data yang ditunjukkan kepada subjek penelitian⁵. Metode dokumentasi dapat diartikan sebagai cara pengumpulan data yang dilakukan dengan mempelajari dokumen–dokumen yaitu setiap bahan tertulis baik bersifat internal berupa surat–surat pengumuman, intruksi aturan suatu lembaga, surat keputusan. Sedangkan bahan tertulis yang bersifat eksternal berupa majalah, koran, internet, laporan, dan berita–berita tertulis atau siaran media massa yang berkaitan dengan penelitian ini. Metode ini digunakan peneliti untuk mengumpulkan data–data yang bersifat dokumenter seperti dokumen – dokumen yang ada di lembaga tersebut.

Metode ini digunakan saat dilakukan penelusuran data yang bersumber dari dokumen lembaga yang menjadi objek penelitian, yang mempunyai relevansi dengan tujuan penelitian.⁶

1. Triangulasi

Dalam teknik pengumpulan data, triangulasi diartikan sebagai teknik pengumpulan data yang bersifat menggabungkan dari berbagai teknik pengumpulan data dan sumber yang telah ada. Bila peneliti melakukan

⁵*Op.cit*, Hermawan Wasito, “*Pengantar Metodologi Penelitian*”, h. 10

⁶Sutrisno Hadi, “*Metodologi Research II*”, (Yogyakarta: Andi Offset, 1993), h. 192

pengumpulan data dengan triangulasi, maka sebenarnya peneliti mengumpulkan data yang sekaligus menguji kredibilitas data, yaitu mengecek kredibilitas data dengan berbagai teknik pengumpulan data dan berbagai sumber data.⁷

a. Triangulasi sumber

Untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber. Data dari sumber yang ada tidak bisa dirata-ratakan seperti dalam penelitian kuantitatif, tetapi dideskripsikan, dikategorisasikan, mana pandangan yang sama, yang berbeda, dan mana spesifik dari semua sumber data tersebut. Data yang telah dianalisis oleh peneliti sehingga menghasilkan suatu kesimpulan selanjutnya dimintai kesepakatan (*member check*) dengan sumber data tersebut.⁸

b. Triangulasi metode (teknik)

Menguji keabsahan data dilakukan dengan cara mengecek pada sumber yang sama tapi menggunakan teknik yang berbeda. Misalnya data hasil wawancara kemudian dicek dengan data hasil observasi. Bila data hasil wawancara berbeda dan observasi berbeda, peneliti melakukan diskusi lebih lanjut dengan sumber data sampai diperoleh data yang dianggap benar.⁹

c. Triangulasi waktu

⁷ Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Alfabeta, 2014), h. 83.

⁸*Ibid*, h. 127.

⁹Syofian Siregar, "*Statistik Deskriptif Untuk Penelitian Dilengkapi Perhitungan Manual dan Aplikasi SPSS Versi 17*" (Ed. 1. Cet. V; Jakarta: Rajawali Pers. 2016), h. 218

Waktu juga sering mempengaruhi kredibilitas data. Data yang dikumpulkan dengan teknik wawancara dipagi hari pada saat narasumber masih segar, belum banyak masalah, akan memberikan data yang lebih valid sehingga lebih kredibel. Untuk itu dalam rangka pengujian kredibilitas data dapat dilakukan dengan cara melakukan pengecekan dengan wawancara, observasi atau teknik lainnya dalam waktu atau situasi yang berbeda. Bila hasil uji menghasilkan data yang berbeda, maka dilakukan secara berulang-ulang sehingga sampai ditemukan kepastian datanya.¹⁰

E. Teknik Analisis Data

Setelah mengumpulkan data maka dilakukan suatu analisis yang merupakan hal terpenting dalam metode ilmiah yang berguna untuk memecahkan masalah. Analisis data meliputi kegiatan meringkas data yang telah dikumpulkan menjadi suatu jumlah yang dapat dikelola. Penulis mengumpulkan data, baik diperoleh melalui penelitian pustaka maupun melalui penelitian lapangan, langkah selanjutnya adalah mengolah data dengan menggunakan cara *deskriptif kualitatif*, serta diolah dengan kata-kata dan argumen-argumen sesuai dengan apa adanya. Kemudian dianalisis dengan mengambil kesimpulan dengan cara menggunakan teknik sebagai berikut:

Reduksi data, adalah proses penelitian melakukan pemilihan, dan pemusatan perhatian untuk penyederhanaan, abstraksi, dan transformasi dari data kasar yang diperoleh. Mereduksi data yang berarti membuat rangkuman, memilih

¹⁰ Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis, op.cit.*, h. 466.

hal-hal pokok dan penting, mencari tema dan pola dan membuang data yang dianggap tidak penting. Langkah-langkah dalam mereduksi data:¹¹

- a. Memilih data yang dianggap penting
- b. Membuat kategori data
- c. Mengelompokkan data dalam setiap kategori

Penyajian data, setelah data direduksi maka langkah selanjutnya adalah mendisplaykan data. Kalau dalam kuantitatif penyajian data ini dapat dilakukan dalam bentuk tabel, grafik, pie chart, pictogram dan sejenisnya. Melalui penyajian data tersebut, maka data terorganisasikan, tersusun dalam pola hubungan, sehingga akan semakin mudah dipahami.¹²

Konklusi dan verifikasi, yaitu penarikan kesimpulan sementara. Akan tetapi perlu diverifikasi lagi, yaitu apabila kesimpulan sementara ini didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten maka kesimpulan itu merupakan kesimpulan yang kredibel.¹³

¹¹Opcit, Sugiono “Memahami Penelitian Kualitatif”, h. 92

¹²Ibid, h. 95.

¹³Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, (Cet. XIII; Bandung: Alfabeta, 2011), h. 252

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Hasil penelitian

1. Sejarah Bank Syariah Mandiri

Nilai-nilai perusahaan yang menjunjung tinggi kemanusiaan dan integritas telah tertanam kuat pada segenap insan Bank Syariah Mandiri (BSM) sejak awal pendiriannya.

Kehadiran BSM sejak tahun 1999, sesungguhnya merupakan hikmah sekaligus berkah pasca krisis ekonomi dan moneter 1997–1998. Sebagaimana diketahui, krisis ekonomi dan moneter sejak Juli 1997, yang disusul dengan krisis multidimensi termasuk dipangung politik nasional, telah menimbulkan beragam dampak negatif yang sangat hebat terhadap seluruh sendi kehidupan masyarakat, tidak terkecuali dunia usaha. Dalam kondisi tersebut, industri perbankan nasional yang didominasi oleh bank–bank konvensional mengalami krisis luar biasa. Pemerintah akhirnya mengambil tindakan dengan merestrukturisasi dan merekapitalisasi sebagian bank–bank di Indonesia.

Pada saat bersamaan, pemerintah melakukan penggabungan (*merger*) empat bank (Bank Dagang Negara, Bank Bumi Daya, Bank Exim, dan Bapindo) menjadi satu bank baru bernama PT Bank Mandiri (Persero) pada tanggal 31 Juli 1999. Kebijakan penggabungan tersebut juga menempatkan dan menetapkan PT Bank Mandiri (Persero) Tbk sebagai pemilik mayoritas baru BSM.

Sebagai tindak lanjut dari keputusan *merger*, Bank Mandiri melakukan konsolidasi serta membentuk Tim Pengembangan Perbankan Syariah. Pembentukan tim ini bertujuan untuk mengembangkan layanan perbankan syariah di kelompok perusahaan Bank Mandiri, sebagai respon atas diberlakukannya UU No. 10 tahun 1998, yang memberi peluang bank umum untuk melayani transaksi syariah (*dual banking system*).¹

Bank Syariah Mandiri Kota Palopo operasional pertama kali tanggal 27 Desember 2009 yang didirikan di Kota Palopo karena merupakan kawasan di Sulawesi Selatan yang sangat potensial untuk Bank Syariah yang perekonomian masyarakatnya sangat bagus dan memiliki jumlah masyarakat yang banyak pula. Selain itu, kedatangan Bank Syariah Mandiri disambut baik oleh masyarakat di Kota Palopo. Dengan tujuan memperkenalkan kepada masyarakat bahwa Bank Syariah Mandiri tidak kalah dengan bank-bank konvensional. Karena dalam pemahaman masyarakat mereka hanya mengetahui kegiatan-kegiatan dalam bank konvensional itu sendiri. Fungsi Bank Syariah itu sendiri ialah membantu masyarakat dalam pembiayaan usaha kecil maupun menampung dana masyarakat.

2. Visi dan Misi

Setiap perusahaan atau organisasi pastilah mempunyai visi dan misi yang ingin diterapkan dan yang ingin dicapai, tidak terkecuali pada perusahaan Bank Syariah Mandiri itu sendiri.

Visi : “memimpin peradaban ekonomi yang mulia”.

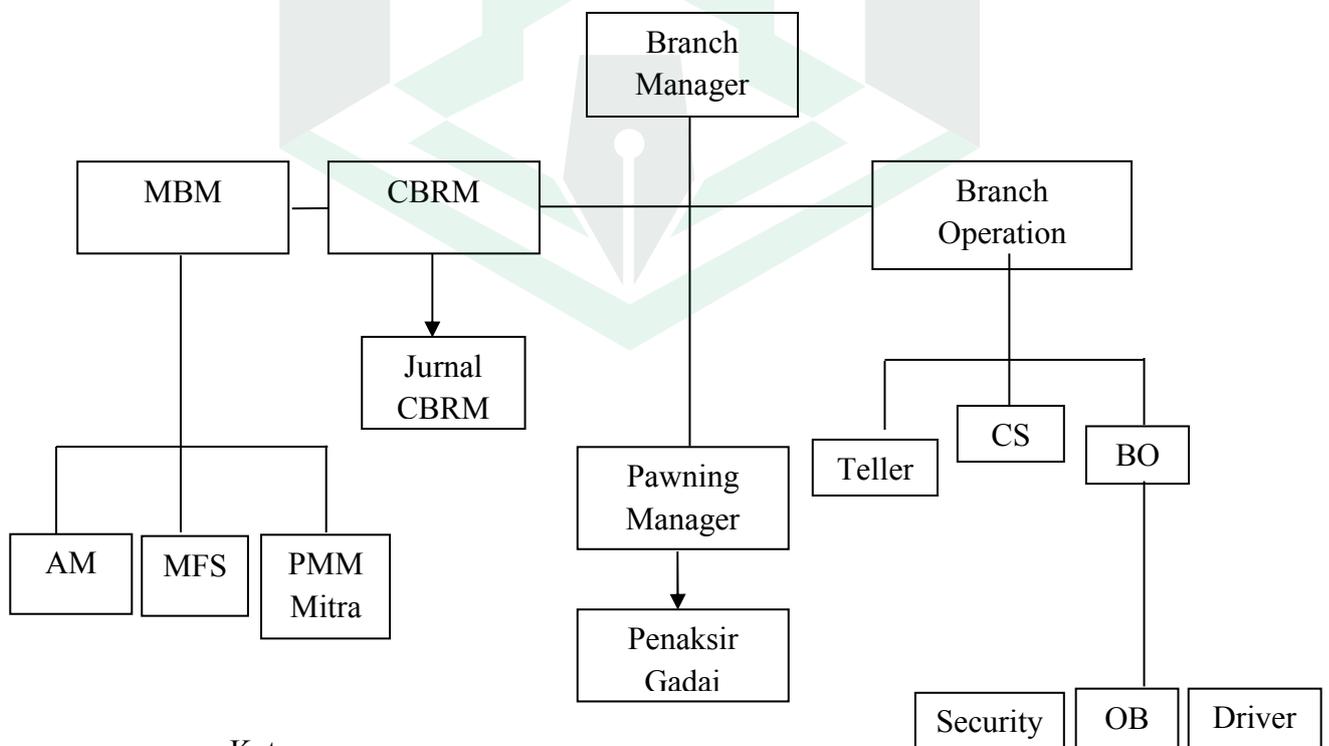
¹<https://www.syariahmandiri.co.id/category/info-perusahaan/organisasi/diaksespada> tanggal 15 februari 2017

Misi :

1. Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan di atas rata-rata *industry* yang berkesinambungan.
2. Mengutamakan penghimpunan dana murah dan penyaluran pembiayaan pada segmen Ritel.
3. Mengembangkan manajemen talenta dan lingkungan kerja yang sehat.
4. Meningkatkan kepedulian terhadap masyarakat dan lingkungan.
5. Mengembangkan nilai-nilai syariah universal.

3. Struktur Organisasi PT. Bank Syariah Mandiri Kota Palopo

Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Palopo, Jl. Ratulangi No. 62 A-B, Kota Palopo, Sulawesi Selatan. Struktur Organisasi Kantor Cabang Syariah adalah:



Keterangan:

MBM : Mikro Banking Manager

CBRM : Consumer Banking Relationship Manager

AM : Admin Mikro

MFS : Mikro Financing Staf

ASM (*Area Sales Manager*), bertugas memonitoring segala kegiatan yang berhubungan dengan gadai serta mengelola atau melaksanakan usaha-usaha yang telah ditentukan oleh manajemen.

Kepala Unit (*Pawning Officer*), yang berperan sebagai kepala gadai bertugas untuk mengawasi dan mengontrol kegiatan usaha gadai.

Pelaksana penaksir, bertugas menaksir *marhun* (barang jaminan) untuk menentukan mutu dan nilai barang sesuai dengan ketentuan yang berlaku dalam rangka mewujudkan penetapan taksiran dan uang pinjaman yang wajar serta citra baik perusahaan.

4. Prinsip Operasional Bank Syariah Mandiri (BSM)

Bank Syariah Mandiri (BSM) menganut prinsip-prinsip operasional sebagai berikut:

a. Prinsip keadilan

Bank Syariah Mandiri memberikan bagi hasil, transfer prestasi dan mitra usaha sesuai dengan kerjanya masing-masing dalam proporsi yang adil. Aplikasi prinsip keadilan tersebut adalah pembagian keuntungan antara bank dan pengusaha atas dasar volume penjualan. Besarnya pembagian keuntungan tergantung kepada besarnya kontribusi modal masing-masing serta posisi risiko yang disepakati. Semakin besar hasil usaha yang diperoleh pengusaha maka semakin besar pula hasil yang diperoleh pemilik dana. Dalam menjalankan usaha

pembiayaan semuanya berlandaskan keadilan dalam berbagi laba sesuai kontribusi dan risiko.²

Menurut Jamil, konsep keadilan adalah *'adl* dan *qist* yang mengandung makna distribusi yang merata atau adil termasuk ditribusi materi.³

Prinsip ini termasuk dari penerapan imbalan atas dasar bagi hasil dan mengambil margin keuntungan yang disepakati bersama.

b. Prinsip kemitraan

Bank Syariah Mandiri (BSM) menempatkan nasabah penyimpan dana, nasabah pengguna dana, maupun bank pada kedudukan yang sama dan sederajat sebaga mitra usaha, hal ini tercermin dalam hak, kewajiban, risiko dan keuntungan yang berimbang diantara nasabah penyimpan dana, nasabah pengguna dana maupun bank. Bank berfungsi sebagai *intermediaryinstitution* lewat skim-skim pembiayaan yang dimilikinya.

Dalam hal ini, komunikasi menjadi faktor penting dalam melakukan transformasi kebijakan atau keputusan dalam rangka pelaksanaan *managerial* itu sendiri menuju tercapainya tujuan yang diharapkan. Begitu pentingnya komunikasi dalam manajemen perusahaan, sehingga menuntut komunikasi tersebut disampaikan dengan tepat agar terjalin hubungan yang baik antara pihak tertentu atau perusahaan dengan mitra usahanya.

c. Prinsip keterbukaan

² Andri Sandewang, pegawai bank syariah mandiri, wawancara pada tanggal 28 april 2017

³Muhammad, "*Manajemen Dana Bank Syariah*" Ed. 1, (Cet 1 2004, Cet 2 2005, Ekonosia: Yogyakarta), h. 15

Melalui laporan keuangan bank yang terbuka secara berkesinambungan, nasabah dapat mengetahui tingkat keamanan dana dan kualitas manajemen bank. Dengan adanya prinsip keterbukaan, mitra/nasabah lebih mengetahui berbagai kebijakan dalam penyelenggaraan perusahaan yang tidak dilakukan secara sembunyi-sembunyi dan rahasia.

Dalam prinsip ini setiap pribadi mempunyai kedudukan fungsional dalam interaksi antar manusia dituntut agar melaksanakan kewajibannya dengan sebaik-baiknya. Apabila ada kelalaian terhadap kewajiban tersebut akan mengakibatkan kerugian bagi dirinya sendiri ataupun orang lain. Persoalan lebih lanjut berkenaan dengan kewajiban-kewajiban yang menjadi tanggung jawab dan sumber tanggung jawab tersebut. Persoalan ini terkait dengan amanat, yaitu amanat dari Tuhan berupa tugas-tugas dan kewajiban yang dibebankan oleh agama, dan amanat dari manusia baik amanat bersifat individual maupun organisasional. Dan konteks inilah Perusahaan dituntut untuk lebih profesional.

5. Produk Bank Syariah Mandiri

Produk yang ditawarkan oleh Bank Syariah Mandiri adalah :

1. Tabungan

Tabungan adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro, dan/atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu. Tabungan bank syariah mandiri terbagi menjadi dua :

- Tabungan BSM, tabungan ini merupakan jenis tabungan harian yang menggunakan mata uang rupiah (baik setoran maupun penarikan),

tabungan ini menggunakan akad syariah *Mudharabah Mutlaqah* dan menawarkan bagi hasil yang kompetitif bagi nasabahnya dengan syarat tertentu yang disepakati.

- Tabungan simpatik, merupakan tabungan syariah yang menggunakan prinsip *wadiah* yang penarikannya dapat dilakukan setiap waktu.
- Tabungan investasi cendikia (TIC), tabungan ini khusus untuk orang tua yang ingin mempersiapkan pendidikan anak dimasa depan. Tabungan ini menggunakan prinsip syariah *Mudharabah Mutlaqah* yang dilengkapi dengan perlindungan asuransi gratis.
- Tabungan Dollar, tabungan menggunakan mata uang dollar, dengan menggunakan prinsip syariah dengan akad *wadi'ah yad dhamanah*.
- Tabungan Qurban, tabungan ini menggunakan mata uang rupiah yang dapat membantu anda mewujudkan hewan qurban di tahun haji, tabungan ini menggunakan prinsip *mudharabah muthlaqah*.
- Tabungan Haji dan Umroh

2. Pembiayaan

- Pembiayaan gadai, pembiayaan ini terbagi menjadi dua yaitu, Gadai cicil emas yaitu fasilitas yang disediakan Bank Syariah Mandiri untuk membantu nasabah untuk membiayai pembelian/kepemilikan emas/kepemilikan emas berupa lantakan (batangan) dengan pembiayaan menggunakan akad *mudharabah* dan pengikatan agunan dengan menggunakan akad *rahn* (gadai) dan Gadai emas merupakan produk perbankan syariah atas dasar jaminan berupa emas sebagai salah satu

alternatif memperoleh uang tunai dengan cepat dengan menggunakan *Qardh* dalam rangka *Rahn* maksudnya akad pemberian pinjaman dari bank untuk nasabah yang disertai dengan penyerahan tugas agar bank menjaga barang jaminan yang diserahkan sedangkan biaya pemeliharaan menggunakan akad *ijarah*.

- Pembiayaan konsumen, merupakan pembiayaan dalam valuta rupiah yang diberikan oleh bank kepada karyawan tetap perusahaan yang pengajuannya dilakukan secara massal. Pembiayaan ini terbagi menjadi 3, yaitu: pembiayaan pegawai, pembiayaan kepemilikan rumah, dan pembiayaan small.
- Pembiayaan mikro, pembiayaan ini terbagi menjadi dua yaitu pembiayaan usaha mikro yang juga terbagi menjadi dua yaitu investasi dan modal usaha, dan pembiayaan serbaguna mikro yang terbagi menjadi dua yaitu multi guna dan multi jasa.

B. Pembahasan Hasil Penelitian

1. Upaya yang dilakukan Bank Syariah Mandiri dalam Meningkatkan Produktivitas Usaha Kecil Menengah

Upaya yang dilakukan untuk meningkatkan produktivitas usaha kecil menengah yaitu dapat dilihat dari:⁴

- Pelayanan

⁴Muhammad Ichsan, Karyawan Bank Syariah Mandiri Kota Palopo, wawancara tanggal 04 April 2017

Setiap nasabah ingin mendapat pelayanan yang baik. Maka dalam melayani pembiayaan, strategi pelayanan yang digunakan dengan cara, pelayanan yang ramah, mendengarkan keluhan nasabah, mengerti apa yang diinginkan nasabah, menghargainya dan loyalitas yang diberikan kepada nasabah yang didukung oleh SDM yang kompeten dan penyediaan teknologi informasi yang mampu memenuhi kebutuhan dan kepuasan nasabah serta mampu mengkomunikasikan produk dan jasa Bank Mandiri Syariah kepada nasabah secara benar dan jelas dengan tetap memenuhi prinsip syariah.

- Pembinaan

Selain dalam hal pelayanan, pembinaan juga salah satu upaya yang dilakukan Bank Syariah Mandiri dalam meningkatkan produktivitas Usaha kecil Menengah. Model pembinaan yang ditunjukkan Bank Syariah Mandiri pada pelaku UKM yakni dalam bentuk pengawasan yang lebih mengarah kepada restrukturisasi pembiayaan. Restrukturisasi pembiayaan adalah penyelamatan pembiayaan sebagai upaya bank dalam memperbaiki posisi pembiayaan dan keadaan keuangan perusahaan nasabah dengan jalan mendudukan kembali pembiayaan tersebut.

- Kerjasama

Dalam melakukan pembiayaan diharapkan kerjasama yang baik agar merasa nyaman dan tidak ada yang merasa dirugikan antara kedua belah pihak atau lebih. Dalam pembiayaan yang dilakukan, strategi yang digunakan adalah dengan cara kesepakatan kerjasama antara nasabah dan pihak bank syariah yaitu negosiasi kesepakatan akad yang digunakan dan bagi hasil yang telah disepakati

antara nasabah dengan pihak yang terkait sehingga tidak ada unsur paksaan ataupun merasa dirugikan.

- Kecepatan pencairan pembiayaan

Dalam melakukan pembiayaan, yang diharapkan oleh nasabah adalah dengan cara pencairan yang cepat, nasabah tidak merasa dipersulit dalam pencairannya.

Bagi pengusaha mikro yang ingin mengambil pembiayaan di Bank yang berkasnya sudah lengkap berupa fotokopi KTP dan foto diri, surat keterangan usaha, catatan transaksi usaha dan syarat-syarat lainnya yang sudah lengkap dan layak untuk diberikan pembiayaan, maka dengan begitu dalam jangka waktu kurang lebih tiga hari permohonan sudah mendapatkan jawaban dari pihak bank mengenai pembiayaan yang diajukan.

Dengan adanya strategi atau upaya yang dilakukan oleh bank syariah mandiri, tehnik strategi yang digunakan adalah untuk mengenalkan produk warung mikro Bank Mandiri Syariah adalah dengan teknik promosi. Dan kegiatan yang dilakukan dari teknik promosi ini yaituperiklanan, promosi penjualan dan publisitas.

- Periklanan

Periklanan yang dilakukan oleh Bank Syariah Mandiri untuk mengenalkan kepada masyarakat disekitar wilayah palopo, dengan cara percetakan brosur disebarakan disetiap tempat yang strategis seperti warung dan tempat yang banyak dikunjungi.

- Promosi penjualan

Promosi penjualan yang dilakukan dalam kegiatan pembiayaan adalah dengan cara pemberian bagi hasil yang khusus yaitu diberikan bagi calon nasabah yang melakukan pembiayaan besar dan mempunyai potensi bisnis yang baik.

- Publisitas

Publisitas dalam kegiatan ini adalah bagaimana menarik antusias masyarakat, tujuannya adalah mengenalkan Bank Syariah Mandiri pada umumnya dan produk–produk yang ditawarkan pada khususnya.

2. Pelaksanaan Analisis Lingkungan Eksternal dan Internal Bank Syariah Mandiri

Pelaksanaan analisis lingkungan eksternal dan internal di Bank Syariah Mandiri meliputi peluang dan ancaman (eksternal), kekuatan dan kelemahan (internal). Adapun peluang yang ditemukan oleh perusahaan dalam meningkatkan produktivitas Usaha Kecil Menengah yaitu adanya peluang mendapatkan mitra untuk mengelola uang dan memberikan pembiayaan pinjaman.⁵Pembiayaan UKM dapat diberikan kepada siapa saja dalam arti tidak dibatasi dalam sektor ekonomi tertentu, keanggotaan tertentu, kelompok tertentu, sepanjang calon mitra yang bersangkutan telah memenuhi segala ketentuan dan persyaratan yang telah ditetapkan. Adapun pembiayaan UKM dilakukan secara selektif kepada nasabah yang usahanya dinilai layak dan pembiayaan harus sesuai dengan pertimbangan. Usaha yang layak adalah usaha tersebut benar–benar mempunyai prospek yang

⁵ Muhammad Ichsan, Karyawan Bank Syariah Mandiri Kota Palopo, wawancara tanggal 04 April 2017

baik untuk dikembangkan, kegiatannya tidak bertentangan dengan undang-undang, moral, agama dan merusak lingkungan hidup.

Ancaman yang dihadapi Bank Syariah Mandiri dalam meningkatkan produktivitas Usaha kecil menengah ada dua yaitu dimana mitra melakukan (a) wanprestasi⁶/mangkir dari perjanjian dan akad dalam membayar angsuran, dan (b) penyalahgunaan pembiayaan⁷, contoh penyalahgunaan pembiayaan misalnya pelaku UKM Kue Pia ingin mengambil dana sebesar Rp. 50.000.000,00 di pihak Bank syariah mandiri untuk membeli oven seharga Rp. 40.000.000,00 dan sisa Rp. 10.000.000,00 untuk membeli bahan baku, tapi setelah dana cair pelaku UKM tidak menggunakan dana dengan semestinya, ia menyalahgunakan dana tersebut dengan membeli motor.

Bank Syariah dalam memberikan pembiayaan berharap bahwa pembiayaan tersebut berjalan dengan lancar, nasabah mematuhi apa yang telah disepakati dalam perjanjian dan membayar lunas bilamana jatuh tempo. Akan tetapi, bisa terjadi dalam jangka waktu pembiayaan nasabah mengalami kesulitan dalam pembayaran yang berakibat kerugian bagi bank syariah.

Setiap terjadi kesalahan dalam pembiayaan maka bank syariah akan berupaya untuk menyelamatkan pembiayaan berdasarkan Restrukturisasi Pembiayaan Bagi Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah maka Bank Syariah melakukan: Penjadwalan kembali (*rescheduling*), yaitu perubahan jadwal pembayaran kewajiban nasabah atau jangka waktunya. Persyaratan kembali

⁶*Ibid*

⁷*Ibid*

(*reconditioning*), yaitu perubahan sebagian atau seluruh persyaratan pembiayaan tanpa menambah sisa pokok kewajiban nasabah yang harus dibayarkan kepada bank. Penataan kembali (*restructuring*). Dan diberikan perhatian khusus, misalnya setiap bulan diingatkan kalau sudah mau jatuh tempo atau bisa juga dijemput angsurannya mungkin tiap berapa hari sekali sampai cukup satu kali angsuran untuk setiap bulannya.⁸

Kelemahan yang dihadapi Bank Syariah Mandiri adalah kurangnya pengetahuan masyarakat⁹, masyarakat pada umumnya kurang mengetahui tentang sistem bagi hasil yang digunakan ataupun sistem akad yang digunakan, sehingga masyarakat menilai bahwa Bank Syariah itu sendiri sama dengan Bank Konvensional yang menggunakan sistem bunga. Selain kurangnya pengetahuan masyarakat kelemahan bank syariah mandiri juga salah satunya adalah adanya persaingan antar bank¹⁰. Wilayah kota palopo merupakan kota yang luas dan padat penduduk memiliki SDM yang memadai, merupakan tempat yang mempunyai peluang bisnis perbankan yang efektif, sehingga berdirilah bank-bank disekitar Kota Palopo, maka terjadilah persaingan yang ketat antar bank untuk menarik antusias masyarakat disekitarnya. Pada tahun 2009 mulailah beroperasi Bank Syariah Mandiri yang tempatnya tidak jauh dari bank-bank yang beroperasi sebelumnya diwilayah tersebut, sehingga ini merupakan salah satu kendala yang dihadapi Bank Syariah Mandiri, maka cara yang dilakukan untuk bersaing secara

⁸*Ibid*

⁹*Ibid*

¹⁰*Ibid*

sehat adalah dengan melakukan pengenalan secara langsung, bahwa Bank Syariah Mandiri ini mempunyai karakteristik yang berbeda dengan bank–bank konvensional yang berada disekitar wilayah kota Palopo.

Adapun kelebihan Bank Syariah Mandiri dalam meningkatkan produktivitas Usaha kecil menengah adalah banyaknya produk yang dapat dijual oleh pihak bank utamanya pada bagian divisi Warung Mikro Bank syariah mandiri seperti: (a) Pembiayaan usaha mikro yang terbagi menjadi dua yaitu investasi dan modal usaha, (b) Pembiayaan serbaguna mikro yang terbagi juga menjadi dua yaitu multi guna dan multi jasa.

3. Dampak yang dirasakan oleh pelaku Usaha kecil menengah terhadap strategi peningkatan produktivitas di Bank Syariah Mandiri

Faktor yang mendorong calon mitra atau nasabah menabung ataupun mengambil pembiayaan di bank syariah adalah faktor syariah yang berlandaskan islam, karena Bank Mandiri yang berada dikota palopo berasaskan prinsip syariah. Dampak yang dirasakan pelaku UKM, yaitu nasabah minimal mendapat tambahan dana untuk meningkatkan laba usahanya dan produktivitas usahanya.¹¹

¹¹Hj Samsiana, pelaku UKM pembiayaan Bank syariah mandiri, wawancara tanggal 16 April 2017

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan data dari analisis dan pembahasan maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Upaya yang dilakukan dalam meningkatkan produktivitas UKM oleh Bank Syariah Mandiri adalah yang pertama dalam hal pelayanan, dalam melayani mitra yang ingin melakukan pembiayaan strategi yang dilakukan dengan cara melayani dengan ramah, mengikuti yang diinginkan nasabah, menghargai nasabah. Kedua, pembinaan. Pembinaan juga salah satu upaya yang dilakukan Bank Syariah Mandiri dalam meningkatkan produktivitas Usaha Kecil Menengah, model pembinaan yang ditunjukkan Bank Syariah Mandiri pada pelaku UKM yakni dalam bentuk pengawasan yang lebih mengarah kepada restrukturisasi pembiayaan. Ketiga, dalam melakukan pembiayaan diharapkan kerjasama yang baik agar merasa nyaman dan tidak ada yang dirugikan antara kedua belah pihak. Keempat, dalam melakukan pembiayaan yang diharapkan oleh nasabah tidak merasa di persulit dalam pencairan dananya. Dengan adanya strategi atau upaya yang dilakukan oleh Bank Syariah Mandiri, tehnik strategi yang digunakan adalah dengan tehnik promosi yaitu periklanan, promosi penjualan dan publisitas.
2. Analisis lingkungan internal dan eksternal Bank Syariah Mandiri adalah untuk mengetahui lingkungan eksternal, peluang yang ditemukan dalam meningkatkan produktivitas UKM adalah adanya peluang mendapatkan

mitra/nasabah untuk mengelola uang dan memberikan pembiayaan selama calon mitra yang bersangkutan telah memenuhi segala ketentuan dan persyaratan yang telah ditetapkan, sedangkan ancaman yang dihadapi adalah adanya mitra melakukan wanprestasi/mangkir dari perjanjian dan akad dalam membayar angsuran dan adanya penyalahgunaan pembiayaan. Dalam lingkungan internal kelemahan yang dihadapi adalah kurangnya pengetahuan masyarakat tentang Bank Syariah dan banyaknya persaingan antar bank baik persaingan antara bank syariah dan bank konvensional maupun antar sesama bank syariah, adapun kelebihanannya adalah banyaknya produk yang dapat dijual oleh pihak bank seperti pembiayaan usaha mikro dan pembiayaan serbaguna mikro khususnya pada divisi Warung Mikro Bank Mandiri Syariah.

3. Dampak yang dirasakan oleh pelaku usaha kecil menengah atau nasabah adalah berdampak positif yaitu nasabah minimal mendapat tambahan dana untuk meningkatkan laba usahanya dan produktivitas usahanya.

B. Saran

1. Bank Syariah Mandiri di harapkan mampu untuk terus meningkat strategi pemasaran dan mengadopsi strategi pemasaran yang selalu berkembang agar produk – produk Bank Syariah Mandiri lebih dikenal masyarakat.
2. Evaluasi juga perlu dilakukan dengan mendengarkan masukan yang diberikan oleh para nasabah sebagai upaya untuk membangun hubungan kekerabatan silaturahmi antara pihak Bank dengan para mitranya. Hal ini akan

menciptkan akses positif sekaligus bagian dari sosialisasi pemahaman, pengetahuan dan pengembangan produk.



L

A

M

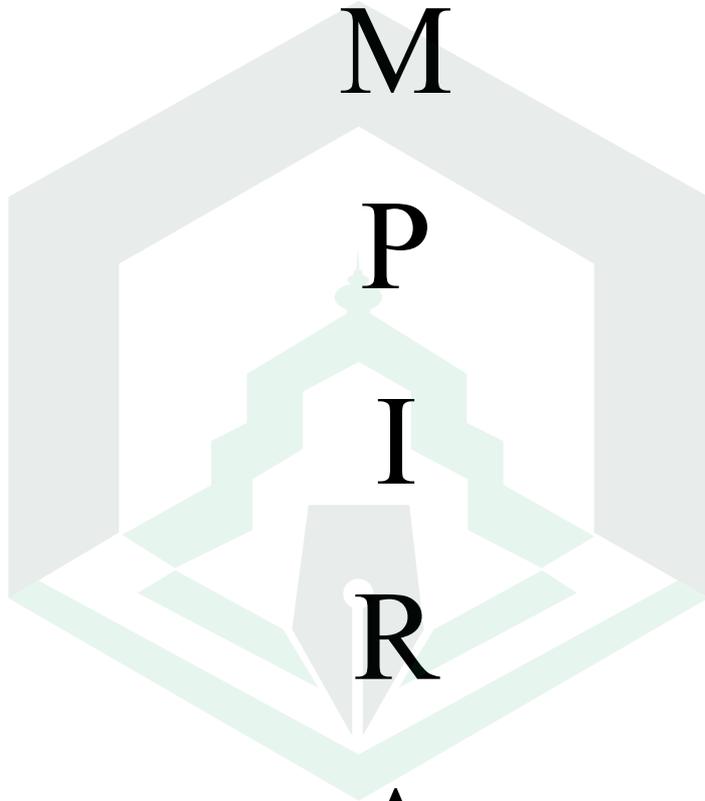
P

I

R

A

N



Daftar pustaka

- Arifin, Zainul. “*Memahami Bank Syariah*”, Cet. 2; Jakarta: Alvabet, Maret 2000
- Abdad, M. Zaidi, “*Lembaga Perekonomian Umat di Dunia Islam*”, Cet, 1; Mataram: Angakasa, 2003
- Firdaus, Dr Muhammad NH, Dkk, *Bank Syariah (konsep dan implementasi)*, Jakarta: Renaisan, 2007
- Halmeni. “*Pola Pengembangan Usaha Kecil Dan Menengah di KSU Mitra Saudara Kota Palopo*”, (program studi ekonomi islam jurusan syariah STAIN: 2013)
- Hasibuan, Malayu. “*Organisasi dan Motivasi (Dasar peningkatan produktivitas)*” Cet. 1, PT. Bumi Aksara, 1996
- Hubeis, Musa “*Prospek Usaha Kecil Dalam Wadah Inkubator Bisnis*”, Cet. 1; Bogor: Ghalia Indonesia, 2009
- Hadi, Sutrisno, “*Metodologi research II*”. Yogyakarta: Andi Offset, 1993
- Ichsan, Muhammad, “*Karyawan Bank Syariah Mandiri*”
- Kasmir “*Dasar – Dasar Perbankan*”, ed. 1 jakarta: PT Raja Grafindo persada 2006
- Kasmir, “*Pemasaran Bank*”, cet. jakarta: kencana, 2004
- Mahmud, Dr. Amir dan H. Rukmana, S.E., M.Si “*Bank Syariah (Teori, Kebijakan, dan Studi Empiris Di Indonesia)*” Jakarta; PT. Gelora Aksara Pratama, 2010
- Muhammad, “*Manajemen Bank Syariah*”, Ed. Revisi; february 2005 Upp Amp Ykpn: Yogyakarta
- Mastia, “*Pola Pengembangan Usaha Kecil Dan Menengah Di Koperasi Manurung Kota Palopo (Analisis Perspektif Ekonomi Islam)*”, Program Studi Ekonomi Islam Jurusan Syariah STAIN Palopo: 2009
- Maleong, Lexy J, *metodologi penelitian kualitatif*, Bandung: Remaja Rosdakarya,

Prof. Dr. Sugiyono, “*Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif, dan R&D*”, Cet. 20; Bandung: Alfabeta, 2014

Prof. Dr. Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, Bandung: Alfabeta, 2014

Sule, Erni Tisnawati dan Kurniawan Saefullah, “*Pengantar Manajemen*”, cet 1. Jakarta: Kencana, 2005

Sudarsono, Heri. “*Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*” Ed. 1, Cet. 1, Yogyakarta: Ekonisia, 2003

Subanar, Harimurti. “*Manajemen Usaha Kecil*”, Ed. Pertama; Agustus 1994 BPFE: Yogyakarta

Sandewang, Andri, “*Karyawan Bank Syariah Mandiri*”.

Samsiana, ”Pelaku UKM Pembiayaan Bank Syariah Mandiri”

Sinungan, Drs. Mudarsyah, “*Produktivitas (Apa dan Bagaimana)*”, Ed. 2 Cet. 7 Jakarta: Bumi Akasara, 2008

Siregar, Syofian, “*Statistik Deskriptif Untuk Penelitian Dilengkapi Perhitungan Manual dan Aplikasi SPSS Versi 17*” Ed. 1. Cet. V; Jakarta: Rajawali Pers. 2016

Tambunan, Tulus TH, ”*Usaha Mikro Kecil dan Menengah Di Indonesia*”, Jakarta: LP3ES, 2012

.Taylor, Robert B. Dugan Steven J, *Kualitatif Dasar-Dasar Penelitian*, Cat. I; Surabaya: Usaha Nasional, 1993

Wahyuni, Sri. “*Strategi memberdayakan usaha kecil menengah di Dinas Koperasi Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Sidrap*”, skripsi angkatan 25/02/2013.

Wahyudi, Agustinus Sri, “*Managemen Strategik*”, Tangerang Selatan: Binarupa aksara.

Wasito, Hermawan, ”*Pengantar metodologi penelitian*”, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 1993

<https://ryanhadiwijayaa.wordpress.com/2012/09/30/definisi-strategi-menurut-para-ahli/>

<https://www.carajadikaya.com/pengertian-bank-syariah/diunduh> pada hari rabu 22 februari 2017

<https://www.syariahmandiri.co.id/category/infooperusahaan/organisasi/diakses> pada tanggal 15 februari 2017



Pertanyaan wawancara

Wawancara karyawan divisi warung mikro BSM

1. Strategi atau upaya apa saja yang digunakan dalam meningkatkan produktivitas UKM ?
2. Dalam upaya yang dilakukan, upaya yang berpengaruh lebih dalam peningkatan produktivitas usaha kecil menengah ?
3. Peluang – peluang apa saja yang ditemukan oleh perusahaan anda dalam meningkatkan produktivitas UKM?
4. Ancaman apa yang dihadapi selama perusahaan anda berusaha untuk meningkatkan produktivitas UKM ?
5. Kekuatan apa saja yang dimiliki oleh perusahaan anda ?
6. Adakah kelemahan atau kendala yang dari perusahaan anda dalam meningkatkan UKM ?

Wawancara nasabah warung mikro BSM

1. Bagaimana pendapat anda tentang Bank Syariah Mandiri ?
2. Faktor apa yang mempengaruhi anda mengambil pembiayaan di BSM terhadap UKM anda ?
3. Sudah berapa lama anda mempercayai BSM dalam mengelola pembiayaan UKM anda ?
4. Dampak yang anda rasakan selama anda mengambil pembiayaan UKM di BSM ? adakah keuntungan atau kerugiannya ?

Data Pendukung

1. Sejarah Bank Syariah Mandiri
2. Visi dan Misi
3. Prinsip operasional

