

**IMPLEMENTASI PEMBIAYAAN USAHA MIKRO  
PADA PT. BANK X (PERSERO) TBK. CABANG BOGOR**

**Ulfa Fathia Sari dan Rachmatullaily**

Universitas Ibn Khaldun Bogor

**ABSTRAK**

Sebagaimana kita ketahui usaha mikro adalah sebagai penunjang perekonomian suatu negara dan tentunya pemerintah akan berupaya bagaimana mengembangkan usaha mikro tersebut. Dan lembaga keuangan mengambil peran dalam upaya pengembangan usaha mikro tersebut.

Salah satu lembaga keuangan yang berperan dalam membantu pengembangan usaha mikro adalah Bank X, dimana peranan Bank X membantu dukungan berupa biaya yang nantinya biaya tersebut akan digunakan untuk mengembangkan usaha nasabah mikro.

*Kata Kunci : Implementasi .pembiayaan dan Usaha Mikro*

**BAB I**

**PENDAHULUAN**

**1.1. Latar Belakang**

Perkembangan perekonomian di era globalisasi saat ini semakin pesat, salah satunya di bidang perbankan, semakin tingginya kebutuhan masyarakat dalam masalah pembiayaan semakin beragam pula produk bank yang akan ditawarkan, salah satunya adalah

Untuk itu peran bank dalam membantu memecahkan permasalahan tersebut bank menyediakan layanan serta produk yang bisa di gunakan oleh

produk modal kerja untuk usaha mikro.

Banyaknya permasalahan yang di hadapi oleh wirausahawan dalam menjalani usahanya seringkali menyebabkan mereka tidak optimis dalam menjalani usahanya. Salah satu permasalahan yang sering di hadapi wirausahawan adalah dukungan biaya, kekurangan modal usaha dan dalam memanfaatkan fasilitas dalam menjalani usahanya.

masyarakat untuk mendukung atau mengembangkan usahanya, yang sesuai dengan tujuan didirikannya perbankan syariah adalah untuk

mendorong pertumbuhan sektor

produktif di segmen mikro.

Sebagaimana yang telah dijabarkan diatas, maka pada kesempatan ini penulis mengambil judul karya ilmiah yaitu “**Implementasi Pembiayaan Usaha Mikro pada PT. Bank X (Persero), Tbk. Cabang Bogor**”.

### **1.2. Tujuan Penulisan**

1. Mengetahui bagaimana implementasi Pembiayaan Usaha Mikro yang terdapat pada Bank X Cabang Bogor.
2. Mengetahui Produk Pembiayaan Usaha Mikro pada Bank X Cabang Bogor.
3. Mengetahui manfaat dari Pembiayaan Usaha Mikro.

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1. Pengertian Pembiayaan**

Menurut (Wangsawidjaja : 2012) pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa :

1. Transaksi jual beli dalam bentuk piutang *Murabahah*.
2. Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang *Qardh*.

3. Transaksi jual beli dalam bentuk piutang *Murabahah*, *Salam*, dan *Istishna*.

4. Transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk *Ijarah* untuk transaksi multijasa berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank Syariah dan atau UUS dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan *ujrah*, tanpa imbalan, atau bagi hasil.

#### **2.2. Pengertian Implementasi**

*Implementasi* adalah suatu tindakan atau pelaksanaan rencana yang telah disusun dengan cermat dan rinci. Implementasi ini biasanya selesai setelah dianggap permanen.

Implementasi ini tidak hanya aktivitas, tetapi suatu kegiatan yang direncanakan dan dilaksanakan dengan serius dengan mengacu pada norma-norma tertentu mencapai tujuan kegiatan. Oleh karena itu, pelaksanaan tidak berdiri sendiri

tetapi dipengaruhi oleh objek berikutnya.

### **2.3. Pengertian Usaha Mikro**

Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan atau badan usaha perorangan, yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, yaitu :

1. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000,- (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau
2. memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 300.000.000, - (tiga ratus juta rupiah).

## **BAB III**

### **DESKRIPSI DATA DAN PEMBAHASAN**

#### **3.1. Pembiayaan Usaha Mikro Bank X**

Prosedur merupakan suatu hal yang sangat penting bagi perusahaan atau lembaga atau badan usaha dalam memperlancar kegiatannya karena sifatnya yang berkesinambungan. Pembiayaan Usaha Mikro Bank X atau dikenal dengan Usaha Mikro

Bank X mempunyai layanan serta manfaat yang berbeda dengan jenis pembiayaan pada umumnya, yang membedakannya adalah apabila calon nasabah mengajukan pembiayaan Usaha Mikro di Bank X maka calon nasabah akan mendapatkan layanan *Cash Pick Up* yang dimana petugas Mikro (*Micro Collection*) akan mengambil langsung cicilan atau angsuran nasabah Mikro dengan waktu yang dapat disesuaikan keinginan nasabah, dengan cara seperti ini nasabah juga mendapatkan manfaat dari layanan yang diberikan karena tidak harus ke Bank X untuk membayar cicilan atau angsurannya, dengan ini nasabah dapat menghemat waktu serta biaya.

#### **3.2. Implementasi Pembiayaan Usaha Mikro**

Implementasi atau Pelaksanaan Pembiayaan Usaha Mikro pada PT. Bank X, Tbk. Cabang Bogor mempunyai SOP (Standar Operasional Prosedur) untuk di terapkan pada saat nasabah mengajukan pembiayaan ini dengan beberapa tahapan. Dalam tahapan pengimplementasian Pembiayaan Usaha Mikro tidak lepas dari proses pemberian pembiayaan itu sendiri.

## Implementasi Pembiayaan Usaha

### Mikro

Tahapan pembiayaan Mikro secara detail dapat dijelaskan sebagai berikut :

#### 1. *Sales Process* oleh *Micro Sales* (MS).

Mikro Sales melakukan aktifitas sebagai berikut :

a. *Micro Sales* melakukan kunjungan ke calon nasabah untuk mendapatkan informasi sebagai berikut :

- 1) Tujuan Pembiayaan,
- 2) Kebutuhan calon nasabah (jumlah pembiayaan, jangka waktu pembiayaan, cara pembayaran, Agunan),
- 3) Keberadaan, jenis dan aktivitas usaha,
- 4) Lamanya usaha di pasar tersebut dan ditempat lain (bila ada),
- 5) Aktifitas keuangan misalnya informasi tabungan atau pinjaman di bank atau lembaga keuangan lainnya atau pinjaman individu.

b. *Micro Sales* menjelaskan karakteristik dan keunggulan produk-produk pembiayaan Mikro Bank X yang akan ditawarkan, yaitu : Produk iB Usaha Mikro 50, iB Usaha Mikro 200, dan iB Usaha Mikro 500.

c. *Micro Sales* wajib menanyakan kepada calon nasabah mengenai detail tujuan pembiayaan, yaitu barang modal kerja apa saja yang akan di beli dan meminta calon nasabah untuk membuat RPB (Rencana Pembelian Barang).

d. *Micro Sales* wajib mendapatkan informasi apakah calon nasabah mempunyai pembiayaan individual atau pembiayaan di bank atau lembaga keuangan lainnya pada saat mengajukan pembiayaan ke Bank X. Yang dimaksud dengan lembaga keuangan lainnya yaitu :

- 1) Bank Konvensional,
- 2) Bank Syariah,
- 3) Lembaga Pembiayaan,
- 4) Bank Perkreditan Rakyat,

- 5) Lembaga Keuangan Syariah,
  - 6) BMT (Baitul Ma'alwatamwil),
  - 7) Koperasi.
- e. Bila calon nasabah pada saat mengajukan pembiayaan ke Bank X mempunyai pembiayaan dari Bank atau lembaga keuangan lainnya atau pinjaman individu, Mikro Sales wajib mendapatkan informasi lengkap sebagai berikut :
- 1) Nama bank atau lembaga keuangan lainnya atau pihak yang memberikan pembiayaan ke calon nasabah,
  - 2) Jumlah pembiayaan awal,
  - 3) Riwayat pembiayaannya dan status pembayaran 6 (enam) bulan terakhir,
  - 4) Sisa outstanding atau pembiayaan (pokok),
  - 5) Sisa total kewajiban (pokok + margin)
  - 6) Sisa jangka waktu pembiayaan,
  - 7) Angsuran per bulannya,
  - 8) Agunan yang diagunkan ke bank atau lembaga keuangan lainnya.
- f. Khusus untuk calon nasabah yang pada saat mengajukan pembiayaan sudah menjadi nasabah di Bank Umum atau lembaga keuangan lainnya, maka perlakuannya adalah :
- 1) *Micro Sales* disarankan untuk mendapatkan bukti pembayaran lancar 6 (enam) bulan terakhir dari Bank Umum atau lembaga keuangan lainnya guna mencegah terjadinya pembiayaan bermasalah,
  - 2) Calon nasabah wajib membuat surat pernyataan jika memiliki pinjaman di Bank Umum atau lembaga keuangan lainnya yang berisi informasi antara lain plafond awal, sisa outstanding pokok, sisa jangka waktu dan sisa total kewajiban keseluruhan (pokok + margin),

- g. *Micro Sales* menuliskan hasil rekomendasi calon nasabah dengan memberikan tanda tangan pada Formulir Aplikasi Pembiayaan.
  - h. *Micro Sales* wajib melengkapi dokumen-dokumen yang dipersyaratkan dalam proses pembiayaan yang harus diserahkan oleh calon nasabah, yang nantinya akan diteruskan kepada UFA. Rencana Pembelian Barang wajib dilampirkan dalam Formulir Aplikasi Pembiayaan.
  - i. *Micro Sales* wajib melakukan verifikasi terhadap keaslian dokumen identitas dan Agunan nasabah serta memberikan cap “SESUAI ASLI-NYA” serta tanda tangan *Micro Sales* pada copy dokumen tersebut.
2. *Verification Process* oleh *Unit Financing Analyst* (UFA)
- UFA melakukan aktifitas verifikasi dokumen syarat pembiayaan, verifikasi laporan keuangan, verifikasi dokumen agunan, nilai market agunan, verifikasi karakter nasabah, verifikasi tujuan pembiayaan dan verifikasi usaha calon nasabah.
- a. Verifikasi Dokumen Syarat Pembiayaan
    - 1) UFA mengajukan *BI-Checking* dan Daftar Hitam *Checking* kepada USP. *BI-Checking* wajib dilakukan sebelum aplikasi pembiayaan diproses lebih lanjut.
    - 2) UFA wajib melakukan pemeriksaan dokumen, kelengkapan dokumen dan memastikan apakah telah dilakukan stempel “SESUAI ASLI-NYA” dan tanda tangan *Micro Sales* pada copy dokumen identitas dan dokumen Agunan.
    - 3) Jika dokumen-dokumen yang dipersyaratkan belum lengkap, informasikan ke *Micro Sales* untuk meminta dokumen yang belum dilengkapi ke calon nasabah. Apabila sudah lengkap, maka lanjutkan proses pembiayaan.

- 4) UFA wajib melakukan *cross check* terhadap data yang tertera pada Formulir Aplikasi Pembiayaan dan dokumen calon nasabah serta memastikan dokumen belum berakhir masa aktifnya.
  - 5) Bila terdapat informasi yang negatif terhadap calon nasabah, maka menjadi salah satu bahan pertimbangan pengajuan pembiayaan.
- b. Verifikasi Dokumen Agunan
- UFA wajib melakukan verifikasi terhadap keaslian dokumen agunan dan memastikan dokumen agunan yang diberikan calon nasabah belum berakhir masa aktifnya serta melakukan analisa terhadap tingkat resiko dari tingkat kecukupan nilai agunan yang diberikan calon nasabah dengan besarnya pembiayaan yang akan diberikan serta kekuatan pengikatan terhadap agunan yang diagunkan.
- c. Verifikasi Karakter Nasabah
- 1) *Unit Manager* (UM) / *Cluster Manager* (CM) dan UFA wajib melakukan pengecekan terhadap karakter calon nasabah. Verifikasi karakter calon nasabah dilakukan dengan cara kunjungan nasabah dan kunjungan ke tempat usaha yang dibiayai, tempat tinggal dan lokasi agunan.
  - 2) UM / CM dan UFA wajib mendapatkan informasi detail mengenai karakter calon nasabah dari pihak ketiga (seperti: Kepala dinas pasar, *Supplier*, Ketua RT / RW, tetangga, rekan usaha, pegawai dan lainnya).
  - 3) Bila terdapat informasi yang negatif terhadap

calon nasabah, maka menjadi salah satu bahan pertimbangan pengajuan pembiayaan.

- 4) UFA membuat Surat Penolakan atas pembiayaan yang “Tidak Direkomendasikan”, dan *Micro Sales* harus menginformasikan penolakan pembiayaan secepatnya ke calon nasabah dengan menyampaikan bahwa permohonan pembiayaannya belum dapat diproses untuk saat sekarang.

d. Verifikasi Tujuan Pembiayaan

- 1) UM / CM dan UFA wajib melakukan verifikasi tujuan pembiayaan kepada calon nasabah, berdasarkan data Formulir Aplikasi Pembiayaan.
- 2) Apabila dari hasil penyelidikan ulang tetap meragukan atau

menyimpang dari tujuan awal pengajuan maka Formulir Aplikasi Pembiayaan tersebut dapat diputuskan “Tidak Direkomendasikan”.

- 3) UFA membuat Surat Penolakan atas pembiayaan yang “Tidak Direkomendasikan”, dan *Micro Sales* harus menginformasikan penolakan pembiayaan secepatnya ke calon nasabah dengan menyampaikan bahwa permohonan pembiayaannya belum dapat diproses untuk saat sekarang.

e. Verifikasi Usaha Nasabah

- 1) UFA wajib mengetahui informasi terbaru tentang keadaan atau kondisi atau perkembangan usaha calon nasabah, dan dilaporkan kepada



*Unit Manager / Cluster Manager.*

- 2) UFA wajib melakukan verifikasi atas kemampuan calon nasabah dalam menjalankan dan mengembangkan usahanya, pendapatan dan biaya-biaya yang dikeluarkan, untuk memastikan apakah pembiayaan yang akan diberikan digunakan untuk mengembangkan usahanya dan dapat menambah sumber pembayaran kembali.
- f. Dokumen *Checklist* (DCL)
  - 1) Cek kelengkapan dokumen yang dipersyaratkan dengan menggunakan Dokumen *Checklist* untuk memastikan semua dokumen yang dipersyaratkan sudah terkumpul.
  - 2) DCL adalah media yang digunakan oleh UFA untuk mencatat seluruh kelengkapan dokumen sesuai dengan persyaratan sudah terkumpul.
  - 3) DCL harus ditempel di folder aplikasi pembiayaan di halaman depan.
3. *Scoring* dan Analisa Pembiayaan oleh CFO (*Cluster Financing Officer*)
  - a. UFA melakukan aktifitas input data hasil survey dan verifikasi ke dalam sistem *Financing Origination System* (FOS) yaitu antara lain data formulir aplikasi pembiayaan, data verifikasi laporan keuangan, data verifikasi agunan, data hasil verifikasi karakter, data verifikasi pinjaman di lembaga keuangan, dan data dokumen persyaratan.
  - b. CFO menggunakan *scoring* sebagai *tools* dalam proses analisa pembiayaan Mikro. Hasil *scoring* menunjukkan apakah pengajuan pembiayaan “Direkomendasikan” atau “Tidak Direkomendasikan”.
  - c. Prosedur melakukan input *scoring* mengikuti ketentuan

- yang terdapat pada Petunjuk Penggunaan *Financing Origination System* (FOS) dan Petunjuk Penggunaan *Scoring* atau Aplikasi Rating Pembiayaan.
- d. CFO akan membuat Usulan Pembiayaan berdasarkan hasil analisa (*risk assesment*) dan verifikasi terhadap dokumen calon nasabah serta hasil *scoring* untuk diajukan ke *Unit Manager / Cluster Manager* sebagai pihak pemutus persetujuan pembiayaan (pejabat yang memiliki limit BWPP).
4. Persetujuan Pengajuan Pembiayaan
    - a. Bank X akan memberikan keputusan perihal layak atau tidaknya calon nasabah untuk diberikan pembiayaan melalui *Unit Manager* sebagai pemutus persetujuan pembiayaan.
    - b. Apabila calon nasabah dinyatakan layak, maka Bank X akan memberikan Surat Persetujuan Prinsip Pembiayaan (SP3) kepada calon nasabah.
    - c. Apabila calon nasabah dinyatakan tidak layak, maka Bank X akan segera mengkonfirmasi kepada calon nasabah tersebut dan mengeluarkan Surat Penolakan Pembiayaan yang ditandatangani oleh *Unit Manager* dan disampaikan oleh *Micro Sales* kepada calon nasabah selambat-lambatnya 5 (lima) hari kerja sejak dokumen pengajuan pembiayaan lengkap diterima oleh Bank X.
    - d. Bank X tidak berkewajiban menjelaskan detail alasan penolakan kepada nasabah.
    - e. *Micro Sales* wajib melakukan registrasi terhadap Surat Penolakan Pembiayaan yang dikeluarkan oleh Bank X.
  5. Pengikatan Pembiayaan dan Pengikatan Agunan
    - a. Apabila nasabah telah dinyatakan layak dan disetujui untuk diberikan pembiayaan, maka Bank X wajib memberikan konfirmasi perihal persetujuan pembiayaan, dokumen persyaratan yang dibutuhkan,

- dan biaya-biaya yang timbul akibat pengikatan pembiayaan.
- b. UFA, CFO dan *Unit Manager / Cluster Manager* wajib mengecek seluruh keaslian dokumen agunan.
  - c. Nasabah wajib melakukan pengikatan pembiayaan dan agunan dengan notaris rekanan Bank X. Pihak Bank X akan diwakili oleh *Cluster Manager* dan Legal Support Cabang.
  - d. Setelah pengikatan dilakukan, UFA dan USP (Unit Support Pembiayaan), akan mengadministrasikan dan menyimpan dokumen agunan yang asli serta dokumen pembiayaan lainnya dalam satu folder aplikasi pembiayaan di unit masing-masing.
6. Pembayaran Biaya-biaya Sebelum Pencairan
- a. Sebelum pencairan fasilitas pembiayaan, nasabah wajib menyediakan dana minimal sebesar seluruh biaya-biaya yang timbul akibat pengikatan pembiayaan dan agunan di rekening nasabah.
  - b. Biaya yang timbul antara lain:
    - 1) Biaya Administrasi,
    - 2) Biaya Asuransi (jiwa, usaha dan agunan),
    - 3) Biaya Notaris,
    - 4) Biaya Materai,
    - 5) Biaya lainnya yang telah disetujui Komite Pembiayaan.
  - c. Biaya-biaya tersebut didebet oleh Bank dari rekening nasabah di Bank X.
7. Pencairan Dana Fasilitas Pembiayaan
- Bank melakukan pencairan melalui rekening calon nasabah di Bank X.
8. Pembayaran Kewajiban oleh Nasabah
- 1) Nasabah membayar sesuai dengan tanggal angsuran pembayaran kewajiban dan jadwal angsuran yang telah disepakati.
  - 2) Angsuran nasabah akan didebet oleh Bank X dari rekening nasabah (*auto-debet*).

- 3) Nasabah dapat diberikan opsi untuk melakukan pembayaran angsuran melalui metode *Cash Pick Up* dengan jangka waktu penarikan harian atau mingguan atau bulanan (nasabah menandatangani surat pernyataan persetujuan *Cash Pick Up*).

#### 9. Monitoring

*Micro Collection* (MC) disupervisi *Cluster Collection Officer* (CCO) wajib melakukan monitoring terhadap pembayaran kewajiban nasabah, disamping monitoring terhadap penggunaan dana fasilitas pembiayaan nasabah.

- a. Monitoring dapat dilakukan dengan cara :

- 1) *On desk* : memantau ketepatan pembayaran angsuran
- 2) *On site* : monitoring ke lokasi usaha memastikan kesesuaian penggunaan dana dan melakukan proses penagihan (*cash pick up*)

- b. Fasilitas pembiayaan dinyatakan lunas apabila :

- 1) Melunasi pembiayaan sesuai jangka waktu pembiayaan, atau

- 2) Nasabah melunasi sebelum jatuh tempo fasilitas pembiayaan

- c. Nasabah dapat melakukan pelunasan dengan cara menyetor dana sesuai sisa harga jual atau sesuai ketentuan pelunasan yang disyaratkan oleh Bank X.

- d. Setelah pembiayaan nasabah lunas, maka Bank X akan melakukan pelepasan agunan.

Keterangan proses pemberian Pembiayaan Usaha Mikro dengan akad *Wakalah* Pembelian adalah sebagai berikut.

1. Bank X memberikan konfirmasi persetujuan pembiayaan (SP3) dan konfirmasi persetujuan biaya-biaya yang akan timbul. Setelah nasabah melakukan persetujuan, nasabah wajib menyerahkan dokumen Rencana Pembelian Barang (RPB).
2. Bank X melakukan penandatanganan Akad *Wakalah* (Un-Notaril) dengan nasabah untuk mewakilkan pembelian

barang secara tangguh dari *supplier*.

3. Bank X melakukan penandatanganan Akad *Murabahah* (Bank X sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli) dan pengikatan Agunan dengan nasabah.
4. Setelah memastikan semua dokumen (dokumen pembiayaan, dokumen pengikatan agunan, *covernote* notaris, dokumen pengajuan asuransi, dan lain-lain) telah siap maka nasabah wajib melakukan pembayaran terhadap biaya-biaya yang disyaratkan dari dana nasabah sendiri. Cara pembayaran dapat dilakukan secara *auto-debet* dari rekening nasabah.
5. Bank X akan mencairkan pembiayaan ke rekening nasabah sebagai bukti pengakuan hutang nasabah dan akan didebet kembali ke rekening *supplier* untuk mencegah adanya *side streaming*. Nasabah wajib menyerahkan kwitansi

M

argin yang berlaku adalah 1,5% - 1,6% per bulan. Pembiayaan untuk usaha yang berada dalam pasar (PD

pembayaran selambatnya 5 (lima) hari kerja setelah tanggal pencairan bersamaan dengan Surat Tanda Terima Barang sebagai bukti barang telah diterima nasabah.

#### **4.4. Produk Pembiayaan Usaha Mikro Bank X**

Produk Pembiayaan Usaha Mikro pada Bank X mempunyai jenis-jenis produk yang berbeda dengan jenis produk yang terdapat pada Bank Umum lainnya. adapun 3 (tiga) jenis produk Pembiayaan Usaha Mikro pada Bank X, yaitu sebagai berikut :

- a. iB Usaha Mikro 50

Produk iB Usaha Mikro 50 yaitu plafond mulai Rp 5.000.000,- sampai dengan Rp 50.000.000,- dan menggunakan jaminan, untuk wiraswasta dengan tujuan untuk usaha produktif pembiayaan modal kerja atau investasi, pengikatan untuk akad *murabahah* dan untuk akad *wakalah* (jika ada) secara Un-Notaril (dibawah tangan), lama menjalani usaha minimal 3 tahun.

Pasar Jaya / Swasta, dan lain-lain), maka maksimal usia pasar tersebut adalah 2 - 3 tahun.

b. iB Usaha Mikro 200

iB Usaha Mikro 200 yaitu plafond mulai dari Rp 50.000.000,- sampai dengan Rp 200.000.000,- dan menggunakan jaminan, untuk wiraswasta dengan tujuan untuk usaha produktif pembiayaan modal kerja atau investasi, pengikatan untuk akad *murabahah* Notaril dan untuk akad *wakalah* (jika ada) secara Un-Notaril (dibawah tangan), lama menjalani usaha minimal 2 tahun. Margin yang berlaku adalah 1,3% - 1,4% per bulan. Pembiayaan untuk usaha yang berada dalam pasar (PD Pasar Jaya / Swasta, dan lain-lain), maka maksimal usia pasar tersebut adalah 2 - 3 tahun.

c. iB Usaha Mikro 500

iB Usaha Mikro 500 itu plafond mulai dari Rp 200.000.000,- sampai dengan Rp 500.000.000,- dan menggunakan jaminan, untuk wiraswasta dengan tujuan untuk usaha produktif pembiayaan modal kerja atau investasi, pengikatan untuk akad *murabahah* Notaril dan untuk akad *wakalah* (jika ada) secara Un-Notaril (dibawah tangan), lama menjalani usaha minimal 2 tahun. Margin yang berlaku adalah 0,9% - 1,2% per bulan. Pembiayaan untuk usaha yang berada dalam pasar (PD Pasar Jaya / Swasta

dan lain-lain), maka maksimal usia pasar tersebut adalah 2 - 3 tahun.

#### **4.5. Manfaat Pembiayaan Usaha Mikro**

Pembiayaan Usaha Mikro merupakan usaha produktif pembiayaan modal kerja dan investasi yang diberikan kepada pengusaha mikro baik untuk pengusaha perorangan maupun badan usaha non hukum. Pembiayaan ini mempunyai banyak manfaat bagi semua orang, salah satu manfaat yang dapat dirasakan dari pembiayaan ini adalah membantu permodalan para pengusaha baik untuk pengusaha perorangan maupun badan usaha non hukum agar dapat mengembangkan usahanya dengan memperbanyak dan memperluas penyebaran hasil produksi sehingga dapat memenuhi permintaan konsumen. Pembiayaan ini juga dapat dirasakan manfaatnya oleh debitur dan kreditur, meliputi :

a. Manfaat untuk debitur

- 1) Untuk meningkatkan usahanya maka debitur dapat menggunakan dana untuk pengadaan atau peningkatan berbagai faktor produksi, baik berupa tambahan modal

kerja, mesin, bahan baku, maupun peningkatan sumber daya manusia dan perluasan pasar.

- 2) Terdapat berbagai macam jenis pembiayaan yang di sediakan oleh bank, sehingga calon debitur dapat memilih jenis pembiayaan yang paling sesuai dengan kebutuhan debitur.

b. Manfaat untuk kreditur

- 1) Dengan adanya kegiatan pemberian pembiayaan mikro, maka bank dapat mendidik dan meningkatkan kemampuan para personilnya untuk lebih mengenal secara rinci kegiatan usaha secara riil khususnya usaha mikro.
- 2) Dengan pemberian pembiayaan mikro bank sekaligus dapat memasarkan produk-produk atau jasa-jasa lainnya seperti giro, tabungan, deposito, dan lain sebagainya.

**5.2.1. Kendala yang dihadapi dan upaya untuk memecahkannya**  
**Kendala yang dihadapi**

1. Seringkali nasabah / calon nasabah melakukan manipulasi jaminan.
2. Banyaknya nama calon nasabah terdaftar pada saat pengecekan SID (BI-*Checking*)

**Upaya Pemecahannya**

1. Melakukan verifikasi jaminan secara teliti oleh pihak-pihak yang menangani pembiayaan usaha mikro, mengikuti SOP (Standar Operasional Prosedur) yang telah ditetapkan di Bank X pada saat pelaksanaan verifikasi jaminan dan memberikan sanksi kepada nasabah jika nasabah tersebut melakukan manipulasi jaminan.
2. Pengecekan ulang di sistem BI-*Checking* dan disesuaikan dengan data yang diminta, biasanya nama calon nasabah dan tanggal lahir banyak ditemukan yang serupa namun alamatnya berbeda. Salah satu data yang akurat yaitu NPWP

karena nasabah tidak memiliki NPWP yang serupa dengan nasabah yang lain.

#### **IV.KESIMPULAN DAN SARAN**

##### **4.1.Kesimpulan**

1. Implementasi Pembiayaan Usaha Mikro dimulai dari tahap melakukan kunjungan ke calon nasabah pembiayaan untuk melakukan prospek mengenai keunggulan produk pembiayaan usaha mikro Bank X dan mengajukan beberapa pertanyaan mengenai tujuan pembiayaan nasabah, kebutuhan calon nasabah, jenis, keberadaan, dan aktivitas usaha nasabah. Tahap selanjutnya yaitu verifikasi dokumen syarat pembiayaan, verifikasi dokumen agunan, verifikasi karakter nasabah. Setelah verifikasi tahapan selanjutnya yaitu melakukan *scoring* dan analisa pembiayaan, persetujuan pengajuan pembiayaan, pengikatan pembiayaan dan pengikatan agunan, pembayaran biaya-biaya pencairan sebelum

pencairan, pencairan dana fasilitas pembiayaan, dan tahapan terakhir yaitu melakukan monitoring terhadap penggunaan dana fasilitas pembiayaan nasabah.

2. Produk Pembiayaan Usaha Mikro pada Bank X Cabang Bogor mempunyai 3 (tiga) jenis produk pembiayaan, yaitu :

- a. iB Usaha Mikro 50,
- b. iB Usaha Mikro 200, dan
- c. iB Usaha Mikro 500.

3. Manfaat Pembiayaan Usaha Mikro tentunya bermanfaat untuk semua kalangan khususnya untuk kalangan usaha mikro karena dengan adanya pembiayaan ini pengusaha perorangan maupun badan usaha non hukum dapat mengembangkan usahanya dengan memperbanyak dan memperluas penyebaran hasil produksi sehingga dapat memenuhi permintaan konsumen. Manfaat pembiayaan ini juga dapat dirasakan oleh debitur dan kreditur, manfaat untuk debitur adalah debitur dapat mengembangkan usahanya dan debitur juga



dapat memilih jenis produk pembiayaan yang paling sesuai dengan kebutuhan debitur. Manfaat untuk kreditur adalah bank dapat meningkatkan kemampuan para personilnya untuk lebih mengenal secara rinci kegiatan usaha mikro serta menjadi tempat promosi bagi produk-produk yang lain yang terdapat pada Bank X Cabang Bogor.

#### **4.2.Saran**

Sebagai lembaga intermediasi masyarakat luas tentunya bank perlu

menerima adanya saran, maka untuk meningkatkan efektivitas kinerja Unit Usaha Mikro Bank X Cabang Bogor penulis mencoba memberikan saran kepada Bank X yaitu :

1. Perlu dilakukan penyusunan arsip-arsip secara rutin agar tidak tercampurnya file pembiayaan dengan loandoc dan tidak sulit untuk mencari kelengkapan data-data nasabah pembiayaan.
2. Meningkatkan sosialisasi kepada masyarakat luas khususnya nasabah dan calon nasabah mikro karena dengan keterbatasan radius
3. atau jarak yang di tetapkan untuk pembiayaan usaha mikro, unit kerja usaha mikro perlu mengerahkan potensi yang lebih maksimal dalam memasarkan Produk Pembiayaan Usaha Mikro

yang terdapat di Bank X Cabang Bogor.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

Antonio, Muhammad Syafi'i. *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktek*. Jakarta: Gema Insani. 2015.

Muhammad. *Manajemen Perbankan Syariah*. Yogyakarta : Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN. 2011.

PT. Bank X Cabang Bogor, *Juklak Pembiayaan Usaha Mikro Bank X Cabang Bogor*. 2015.

Suryana. *Kewirausahaan*. Jakarta Selatan : Salemba Empat. 2013.

Umam, Khaerul. *Manajemen Perbankan Syariah*. Bandung : CV Pustaka Setia. 2013.

Wangawidjaja Z, A. *Pembiayaan Bank Syariah*. Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama.2012.