

Skripsi

**EFEKTIVITAS PRODUK QARDHUL HASAN SEBAGAI INSTRUMEN
PENINGKATAN PENDAPATAN UMKM
(STUDI BNI SYARIAH KCU. MAKASSAR)**



Oleh
PRIMADITA NANDA AYURIDA
NIM 15.2300.003

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

2019

**EFEKTIVITAS PRODUK QARDHUL HASAN SEBAGAI INSTRUMEN
PENINGKATAN PENDAPATAN UMKM
(STUDI BNI SYARIAH KCU. MAKASSAR)**



Oleh

PRIMADITA NANDA AYURIDA

NIM 15.2300.003

Skripsi Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
(S1)

Pada Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare

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

2019

**EFEKTIVITAS PRODUK QARDHUL HASAN SEBAGAI INSTRUMEN
PENINGKATAN PENDAPATAN UMKM
(STUDI BNI SYARIAH KCU. MAKASSAR)**

Skripsi

**Sebagai salah satu syarat untuk Mencapai
Gelar Sarjana Ekonomi (SE)**



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

2019

PENGESAHAN SKRIPSI

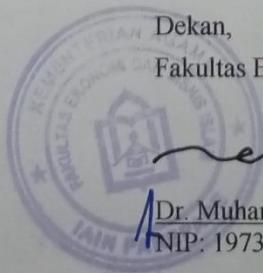
Nama Mahasiswa : Primadita Nanda Ayurida
Judul Skripsi : Efektivitas Produk Qardhul Hasan sebagai
Instrumen Peningkatan Pendapatan UMKM
(Studi BNI Syariah KCU Makassar)
Nomor Induk Mahasiswa : 15.2300.003
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi : Perbankan Syariah
Dasar Penetapan Pembimbing : Surat Penetapan Pembimbing Skripsi
Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam
B.3572/In.39/PP.00.09/12/2018

Disetujui Oleh

Pembimbing Utama : Dr. H. Mukhtar Yunus, Lc., M.Th.I. (*rayji*)
NIP : 19700627 200501 1 005
Pembimbing Pendamping : Hj. Sunuwati, Lc., M.HI. (*[Signature]*)
NIP : 19721227 200501 2 004

Mengetahui:

Dekan,
Fakultas Ekonomi dan Bismis Islam



[Signature]
/Dr. Muhammad Kamal Zubair, M.Ag.
NIP: 19730129 200501 1 004

SKRIPSI

EFEKTIVITAS PRODUK QARDHUL HASAN SEBAGAI INSTRUMEN PENINGKATAN PENDAPATAN UMKM (STUDI BNI SYARIAH KC. MAKASSAR)

Disusun dan diajukan oleh

PRIMADITA NANDA AYURIDA
NIM. 15.2300.003

Telah dipertahankan di depan sidang ujian munaqasyah
Pada tanggal 13 Januari 2020
Dinyatakan telah memenuhi syarat

Mengesahkan

Dosen Pembimbing

Pembimbing Utama	: Dr. H. Mukhtar Yunus, Lc., M.Th.I.	(..... <i>[Signature]</i>)
NIP	: 19700627 200501 1 005	
Pembimbing Pendamping	: Hj. Sunuwati, Lc., M.HI.	(..... <i>[Signature]</i>)
NIP	: 19721227 200501 2 004	

Rektor,
Institut Agama Islam Negeri Parepare

Dekan,
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. Ahmad Seltra Rustan, M.Si.
NIP. 19640428198703 1 002



Dr. Muhammad Kamal Zubair, M.Ag.
NIP. 19730129 200501 1 004

PENGESAHAN KOMISI PENGUJI

Judul Skripsi : Efektivitas Produk Qardhul Hasan sebagai Instrumen Peningkatan Pendapatan UMKM (Studi BNI Syariah KCU. Makassar)

Nama Mahasiswa : Primadita Nanda Ayurida

Nomor Induk Mahasiswa : 15.2300.003

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Program Studi : Perbankan Syariah

Dasar Penetapan Pembimbing : Surat Penetapan Pembimbing Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam No. B.3572/In.39/PP.00.09/12/2018

Tanggal Kelulusan : 13 Januari 2020

Disahkan oleh Komisi Penguji

Dr. H. Mukhtar Yunus, Lc., M.Th.I.	(Ketua)	(..... <i>rayhi</i>)
Hj. Sunuwati, Lc., M.HI.	(Sekretaris)	(..... <i>[Signature]</i>)
Dr. Hannani, M.Ag.	(Anggota)	(..... <i>[Signature]</i>)
Dr. Damirah, S.E., M.M.	(Anggota)	(..... <i>[Signature]</i>)

Mengetahui:

Rektor,
Institut Agama Islam Negeri Parepare



[Signature]
Sultra Rustan, M.Si.
NIP. 19640427 198703 1 002

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, segala Puji kepada Allah swt atas segala kemurahan hatinya dalam memberikan segala kebutuhan pada penulis untuk menyelesaikan skripsi ini, beserta salam beriring shalawat kepada Nabiullah Muhammad saw sebagai suri tauladan penyempurna ilmu pengetahuan.

Skripsi ini diajukan guna memenuhi salah satu syarat dalam memperoleh gelar Kesarjanaan Ekonomi pada program studi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare walaupun penulis sepenuhnya menyadari bahwa untuk menjadi terdidik medianya bukan hanya lewat skripsi.

Dengan penuh kesadaran, tulisan Ilmiah ini juga merupakan wujud cinta, penghargaan dan terimakasih kepada :

1. Orang tua Penulis Bapak, Arimi L dan Mamak, Jubeda A atas segala harapan yang senantiasa dibiarkan tumbuh dan menjaga penulis, atas segala cinta dan doa yang memudahkan jalan penulis dalam memulai, menjalani hingga menyelesaikan pendidikan ditingkat S1.
2. Kepada kedua adikku, Mutmainnah Dwi Cahyani dan Abdi Tri Nugraha. *Life might be not going so well but when you guys there, everything I can do just laugh too hard because we hand each other and get other back. Thanks.*
3. Bapak Dr. Ahmad Sultra Rustan, M.Si, selaku Rektor IAIN Parepare atas segala dukungannya dalam pengelolaan media belajar di institusi pendidikan ini.
4. Bapak Dr. Muhammad Kamal Zubair, M.Ag, Selaku Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam atas segala bentuk dukungan dan dedikasinya.
5. Ibu An Ras Try Astuti, M.E. selaku Ketua Program Studi Perbankan Syariah yang telah banyak memberikan motivasi, masukan dan dorongan untuk

mampu menjadi manusia yang bermanfaat bukan hanya sekedar menjadi mahasiswa.

6. Ibu Dr. Muliati, M.Ag. selaku Dosen Penasehat Akademik yang telah menjadi orang tua kedua penulis dalam menjalani kehidupan mahasiswa di Kampus IAIN Parepare
7. Kepada Bapak Dr. H. Mukhtar Yunus, Lc., M.Th.I selaku Dosen Pembimbing Pertama dan Ibu Hj. Sunuwati, Lc. M.HI. selaku pembimbing kedua yang telah membantu penulis dalam proses penelitian hingga penyusunan tulisan.
8. Kepada Ibu Umaima Alwi S.Sy., M.EI. *A lot of thank to you for all the good things you drop to my not-only-campus life.*
9. Para Bapak/ Ibu dosen pengajar pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah memberikan sumbangsi pikir dan ilmu dalam membentuk keilmuan penulis hingga hari ini.
10. Bapak Pemimpin BNI Syariah KCU Makassar yang telah memberikan kesempatan untuk melakukan penelitian.
11. Kepada Uzt. Budiman M.HI selaku Dosen IAIN Parepare dalam jabatan sebelumnya sebagai Kepala Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam telah banyak memberikan ilmu, asih dan asuh kepada penulis dalam membentuk bukan hanya keilmuan namun pribadi penulis.
12. Kepada Seluruh Keluarga Besar yang telah membantu Penulis selama ini baik yang diterima secara langsung maupun melalui orang lain.
13. Kepada Sahabatku Wiwin Alfionita yang telah lebih dulu menyelesaikan pendidikannya, *we did it win*. Juga kepada Kiko dan Nisa yang selalu ada dalam kondisi apapun, begitu juga Ila dan Ardi juga Widnu, walaupun tidak bisa sampai diakhir.

14. Kepada Keluarga Besar HIPMI Pare, Forum Anak Kota Parepare, Forum GenRe Kota Parepare, Young Writer Indonesia dan Stadium atas pengalaman berharga yang didapatkan penulis selama berproses didalamnya.
15. Kepada Wina, Riska, Nidar, Lizda, Taya, Jum, Fitri, Ira beserta seluruh kawan-kawan yang selalu ada dalam memberikan *support* kepada penulis.
16. Kepada sahabat seperjuangan Duta GenRe Sulawesi Selatan 2018 Muhammad Uznul Fajrin yang telah lebih dahulu menyelesaikan pendidikannya, A.Muh. Farid Fausan Bate, Adikku yang juga telah beranjak jauh mengejar mimpinya Teduh Hostel akan jadi *my most favorite hostel ever* dan Aida Ramadhani yang juga akan menyusul.
17. Dan yang terakhir untuk diri saya sendiri dengan segala drama dan kerumitan selama kurang lebih 4,5 tahun ini masih mampu berdiri dan membuktikan bahwa ada hal yang lebih berarti yang harus selesai.

Akhirnya, penulis menyadari bahwa kritik dan saran juga diperlukan dalam pengembangan diri penulis beserta isi dan kebermanfaatan tulisan ini dimasa depan.

The one who want wear a crown, bear the crown.

Parepare, 17 Oktober

2019

Penulis,

Primadita Nanda

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Mahasiswa yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Primadita Nanda Ayurida
NIM : 15.2300.003
Tempat/tanggal lahir : Parepare, 10 Mei 1997
Program Studi : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Judul : Efektivitas Produk Qardhul Hasan sebagai
Instrumen Peningkatan Pendapatan UMKM
(Studi BNI Syariah KCU.Makassar)

Menyatakan dengan sesungguhnya dan penuh kesadaran bahwa ini benar merupakan hasil karya saya sendiri. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa ini merupakan duplikat, tiruan, plagiat atau dibuat oleh orang lain, sebagian atau seluruhnya, maka skripsi dan gelar yang diperoleh karenanya batal demi hukum.

Parepare, 17 Oktober
2019

PRIMADITA NANDA
AYURIDA
NIM 15.2300.003

ABSTRAK

Primadita Nanda Ayurida. *Efektivitas Produk Qardhul Hasan sebagai Instrumen Peningkatan Pendapatan UMKM (Studi BNI Syariah KCU Makassar)*. Dibimbing oleh Bapak Mukhtar Yunus, selaku pembimbing utama dan Ibu Sunuwati, selaku pembimbing kedua.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui efektivitas produk qardhul hasan dalam meningkatkan pendapatan UMKM pada BNI Syariah KCU Makassar. Data diperoleh dari wawancara yang dilakukan kepada nasabah yang menjadi penerima manfaat produk qardhul hasan dan juga Pegawai BNI Syariah KCU Makassar, hasil dari wawancara inilah yang kemudian dianalisis menggunakan tolak ukur efektivitas.

Hasil dari penelitian ini adalah bahwa dalam mekanisme produk qardhul hasan terdapat penghimpunan dana yang diperoleh dari Zakat, Infaq, dan Shadaqah (ZIS) juga Pendapatan Non-Halal, lalu penyaluran dana yang ditujukan individu atau kelompok yang di rekomendasikan oleh karyawan BNI Syariah KCU Makassar juga individu dan kelompok dengan potensi usaha lalu mekanisme terakhir adalah administrasi dan pendampingan usaha.

Sementara untuk produk qardhul hasan ini bisa dikatakan dapat memberikan pengaruh kepada pendapatan UMKM sesuai dengan keterangan bahwa penerima manfaat tidak lagi kesulitan dalam mencari bantuan modal usaha dan dapat menghidupi keluarga sehari-hari. Namun, produk ini belum mampu memberikan peningkatan kesejahteraan ekonomi secara efektif dan signifikan karena dalam penjabaran mengenai kendala produk ini belum banyak diketahui oleh masyarakat karena promosi yang kurang massif demi menghindari resiko ketidakmampuan penerima manfaat dalam melakukan *return* selain itu dalam persyaratan yang kurang spesifik membuat dana ini bisa saja tidak dikelola secara maksimal oleh penerima manfaat dan juga tidak adanya pemberian sanksi kepada ketidakmampuan untuk mengembalikan dana tidak dijelaskan sehingga indikasi masyarakat tidak produktif dalam melakukan pengelolaan sangat mungkin terjadi, produk ini bisa menjadi efektif hanya jika produk ini dialihkan oleh penegelola independent dengan melibatkan ban sebagai mitra kerjasama pengelolaannya.

Kata Kunci: Qardhul Hasan, Efektivitas, UMKM, Zakat, Infaq, Shadaqah, Non-Halal, Promosi, Massif, Return.

DAFTAR ISI

	Halaman
SAMPUL.....	i
HALAMAN JUDUL.....	ii
HALAMAN PENGAJUAN.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI.....	iv
HALAMAN PENGESAHAN KOMISI PEMBIMBING	v
HALAMAN PENGESAHAN KOMISI PENGUJI	vi
KATA PENGANTAR	vii
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	x
ABSTRAK.....	xi
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR TABEL.....	xv
DAFTAR GAMBAR.....	xvii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xviii
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah.....	3
1.3 Tujuan Penelitian	3
1.4 Kegunaan Penelitian	3
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Tinjauan Penelitian Terdahulu.....	5
2.2 Tinjauan Teoritis.....	9
2.2.1 Teori Efektivitas.....	9
2.2.2 Teori <i>Qardhul Hasan</i>	11
2.2.3 Teori Pendapatam	16

2.2.4 Teori Pembiayaan	17
2.3 Tinjauan Konseptual	19
2.4 Kerangka Pikir	20
BAB III METODE PENELITIAN	
3.1 Jenis Penelitian.....	21
3.2 Lokasi dan Waktu Penelitian	23
3.3 Fokus Penelitian.....	37
3.4 Jenis dan Sumber Data.....	38
3.5 Teknik Pengumpulan Data.....	38
3.6 Teknik Analisis Data.....	40
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
4.1 Mekanisme Pembiayaan Qardhul Hasan di BNI Syariah KCU Makassar	43
4.2 Efektivitas Produk Qardhul Hasan dalam Meningkatkan Pendapatan UMKM	47
4.2.1 <i>Qardhul Hasan</i> dalam Perspektif BNI Syariah KCU Makassar.....	47
4.2.2 <i>Qardhul Hasan</i> dalam Perspektif UMKM.....	49
4.2.3 Penjabaran Efektivitas pada Produk <i>Qardhul Hasan</i>	49
4.3 Ketidakefektivan Produk Qardhul Hasan dalam Meningkatkan Pendapatan UMKM	55
BAB V PENUTUP	
5.1 Kesimpulan	57
5.2 Saran	59
DAFTAR PUSTAKA	61
LAMPIRAN.....	63

DAFTAR GAMBAR

NO	Judul Gambar	Halaman
2.4	Kerangka piker	20



DAFTAR LAMPIRAN

NO	Judul Lampiran	Halaman
1	Surat Izin Melaksanakan Penelitian dari IAIN Parepare	Terlampir
2	Surat Izin Melaksanakan Penelitian dari PTSP Provinsi Sulawesi Selatan	Terlampir
3	Surat Keterangan Selesai Meneliti dari BNI Syariah KCU Makassar	Terlampir
4	Persetujuan Wawancara	Terlampir
5	Draft Pertanyaan Wawancara	Terlampir
6	Dokumentasi	Terlampir
7	Riwayat Hidup	Terlampir



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Saat ini lembaga perbankan terutama pada Bank Syariah semakin berkembang pesat dan sudah banyak dikenal oleh masyarakat luas. Hal ini dapat dibuktikan dengan semakin banyaknya Bank Syariah yang didirikan di berbagai daerah di Indonesia. Bank Syariah memiliki peran sebagai perantara (*intermediary*) antara unit-unit ekonomi yang mengalami kelebihan dana (*surplus unit*) dengan unit-unit yang lain yang mengalami kekurangan dana (*deficit unit*). Melalui bank kelebihan dana tersebut dapat disalurkan kepada pihak-pihak yang memerlukan dana sehingga memberikan manfaat kepada kedua belah pihak.

Bank Syariah mempunyai tujuan diantaranya yaitu mengarahkan kegiatan ekonomi umat untuk ber-*muamalat* secara Islam, khususnya *muamalat* yang berhubungan dengan perbankan, agar terhindar dari praktik-praktik riba atau jenis-jenis usaha atau perdagangan lain yang mengandung unsur *gharar* (tipuan), dimana jenis-jenis usaha tersebut selain dilarang dalam Islam, juga telah menimbulkan dampak negatif terhadap kehidupan ekonomi rakyat dan untuk meningkatkan kualitas hidup umat dengan jalan membuka peluang berusaha yang lebih besar, dalam mendirikan sebuah usaha, sekecil apapun usaha yang didirikan tentu membutuhkan suatu modal usaha. Namun, tidak dapat dipungkiri bahwa masyarakat terutama masyarakat menengah kebawah yang ingin membuka usaha seringkali terkendala oleh adanya modal, disinilah fungsi dari lembaga keuangan sangat dibutuhkan yaitu untuk menyalurkan sejumlah dana yang dimilikinya kepada pihak yang membutuhkan melalui pembiayaan.

Dalam Islam hubungan pinjam-meminjam tidak dilarang bahkan dianjurkan agar terjadi hubungan saling menguntungkan, yang pada akhirnya berakibat kepada hubungan persaudaraan. Hal yang perlu diperhatikan adalah apabila hubungan itu tidak mengikuti aturan yang Islam. Karena itu, pihak-pihak yang berhubungan harus mengikuti etika yang diajarkan oleh Islam.

Berbicara tentang peminjaman, Bank Syariah telah berkembang dan juga merambah ke *sector* perekonomian di Makassar, sebagai salah satu contoh yakni keberadaan BNI Syariah KCU Makassar yang memiliki berbagai jenis produk pembiayaan, dari pembiayaan yang berskala kecil hingga pembiayaan yang berskala besar. Pembiayaan yang ada antara lain pembiayaan warung mikro, pembiayaan umrah, pembiayaan kepada pensiunan, pembiayaan kendaraan bermotor dan pembiayaan griya, dari sekian produk pembiayaan yang ada, sebagian besar bertujuan untuk mengambil bagi hasil keuntungan dari pembiayaan yang telah diberikan. Pembiayaan ini tidak memiliki bunga terselubung. Salah satu produk yang dimiliki yaitu *Qardul Hasan* yang menggunakan akad *qardh* dalam proses transaksinya. Akad *qardh* biasa digunakan untuk menyediakan dana talangan kepada nasabah dan untuk menyumbang sektor usaha kecil (*mikro*) atau membantu sektor *social*, fungsi sosial bank syariah dalam bentuk lembaga *baitul mal*, yang menerima dana yang berasal dari zakat, infak, sedekah, hibah dan menyalurkannya kepada organisasi pengelola zakat.

Keberadaan produk *Qardul Hasan* ini sendiri seharusnya mampu memberikan sumbangsi untuk kesejahteraan ekonomi masyarakat lewat peningkatan pendapatan, sebab keberadaan produk ini sesuai dengan salah satu fungsi dari bank yakni mensejahterakan masyarakat secara ekonomi, namun belum diketahui sejauh mana

produk *Qardhul Hasan* ini mampu secara efektif untuk meningkatkan pendapatan UMKM (Usaha Micro Kecil Menengah) milik nasabah dan karena itu penulis tertarik untuk meneliti tentang “*Efektivitas Produk Qardhul Hasan sebagai Instrumen Peningkatan Pendapatan Usaha Mikro Kecil Menengah (Studi BNI Syariah KCU Makassar)*”

1.2 Rumusan Masalah

- 1.2.1 Bagaimana Mekanisme Pembiayaan Produk *Qardhul Hasan* pada BNI Syariah KCU Makassar?
- 1.2.2 Bagaimana Efektivitas Pembiayaan Produk *Qardhul Hasan* BNI Syariah KCU Makassar terhadap Peningkatan Pendapatan UMKM ?

1.3 Tujuan Penelitian

- 1.3.1 Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui mekanisme pembiayaan produk *Qardhul Hasan* pada BNI Syariah KCU Makassar
- 1.3.2 Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah Produk *Qardhul Hasan* Bank BNI Syariah KCU Makassar efektif terhadap peningkatan pendapatan nasabahnya

1.4 Kegunaan Penelitian

- 1.4.1 Kegunaan Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah khazanah pengetahuan dan literatur guna pengembangan ilmu ekonomi Islam, yang salah satunya tentang Perbankan Syariah, dimana didalamnya memuat informasi mengenai salah satu produk yakni *Qardhul Hasan*.

1.4.2. Kegunaan Praktis

Penelitian ini nantinya diharapkan mampu menjadi bahan masukan bagi pelaku perbankan syariah yang dimaksud dalam melakukan praktikkegiatan perbankan yang menggunakan produk *qardhul hasan* sebagai objeknya agar dapat pula dipahami oleh masyarakat sebagai pengguna produk dan layanan jasa perbankan.



BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Tinjauan Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu ini menjadi acuan penulis dalam melakukan penelitian sehingga penulis dapat menambah teori yang digunakan dalam mengkaji penelitian yang dilakukan. Dari hasil penelitian terdahulu, penulis tidak menemukan penelitian dengan judul yang sama seperti judul penelitian penulis. Namun penulis mengangkat beberapa penelitian sebagai referensi dalam menambah bahan kajian pada penelitian penulis. Berikut merupakan penelitian terdahulu berupa skripsi dan jurnal terkait dengan penelitian yang dilakukan penulis.

2.1.1 Putriyana dalam penelitiannya berupa Skripsi Mahasiswi dari IAIN Salatiga yang berjudul “Analisis Pembiayaan *Qardhul Hasan* pada PT. Bank Syariah Mandiri (BSM) Kantor Cabang Ungaran ”yang isinya melakukan analisis terhadap produk Bank Syariah Mandiri yakni produk *qardhul hasan* yang diberikan adalah kredit tanpa jaminan dengan persyaratan cukup mudah dan waktu jatuh temponya yakni satu tahun, sistem yang digunakan adalah melakukan kerjasama dengan Masjid dalam menyalurkan pembiayaan *qardhul hasan* dengan maksud untuk memberdayakan ekonomi masyarakat disekitar Masjid. Putriyana menemukan hasil bahwa pembiayaan *qardhul hasan* ini sudah sesuai dengan akad *qardh* yaitu pembiayaan ini ditujukan untuk sosial dan tolong menolong serta nasabah hanya wajib mengembalikan pokok

pembiayaannya saja tanpa dikenai *margin* atau bagi hasil¹. Perbedaannya terletak pada fokus penelitian dan lokasi penelitian dimana Putriyana memfokuskan penelitiannya pada sistem yang digunakan dalam mengolah produk *qardhul hasan* tersebut apakah telah sesuai dengan ketentuan akad *qardh* dan dilakukan di BSM Cabang Ungaran, sementara penulis memfokuskan penelitian apakah produk yang dimiliki oleh bank yang menggunakan sistem *qardhul hasan* tersebut mampu secara efektif meningkatkan pendapatan nasabahnya.

- 2.1.2 Muhammad Imam Purwadi dalam penelitiannya berupa Jurnal Hukum dengan judul “*Al-Qardh dan Al-qardhul Hasan* sebagai Wujud Pelaksanaan Tanggung Jawab Sosial Perbankan Syariah” yang hasil penelitiannya berkesimpulan bahwa pertama, tanggung jawab sosial perusahaan (*corporate social responsibility*) perbankan syariah dimaknai sebagai instrumen untuk meningkatkan kinerja dan pelayanan pada masyarakat. Penerapan program CSR tersebar dalam bentuk bantuan pendidikan, kesehatan, kemiskinan, sosial, agama, infrastruktur, dan lingkungan hidup serta melalui produk pembiayaan. Kedua, dalam pelaksanaannya belum ada regulasi spesifik (khusus) yang mengatur pelaksanaan *al-qardh* dan *al-qardhul hasan* sebagai CSR pada perbankan syariah. PT Bank Muamalat Tbk belum merumuskan aplikasi dan implementasi prinsip *al-qardh* dan *al-qardhul hasan* dalam upaya

¹Putriyana, “*Analisis Pembiayaan Qardhul Hasan pada PT. Bank Syariah Mandiri (BSM)*”(Skripsi Sarjana, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Salatiga: 2016).

mewujudkan kesejahteraan sosial². Perbedaan yang dimiliki jurnal yang ditulis oleh Muhammad Imam Purwadi dengan yang disusun oleh Penulis yakni pada fokus penelitian pada jurnal ini adalah aplikasi dan implementasi prinsip *al-qardh* dan *al-qardhul hasan* sedangkan dalam penelitian ini akan berfokus pada efektivitas produknya pada pendapatan nasabah.

- 2.1.3 Chusnul Pitaloka Kusuma Wijaya dalam penelitiannya berupa Skripsi yang berjudul “Analisis Peran Pembiayaan *Qardhul Hasan* dalam Peningkatan Usaha Kecil pada Anggota di BMT Muamalat Jumapolo” yang hasilnya menunjukkan peran *Qardhul Hasan* di BMT Muamalat. Terutama pembiayaan *Qardhul Hasan* diberikan pada Tokoh Agama. Dari hasil wawancara dan observasi menunjukkan bahwa terjadi peningkatan pada usaha para anggota yang mendapatkan pembiayaan *Qardhul Hasan*. Namun pada kasus anggota yang usahanya tidak berkembang disebabkan karena kurangnya pemahaman cara berwirausaha³ Perbedaan penelitian ini dengan yang disusun oleh Penulis yakni terletak pada objek penelitian dan lokasi penelitiannya, walaupun sama-sama membahas mengenai *qardhul hasan* tetapi Chusnul P. Kusuma menggunakan peningkatan usaha kecil sebagai variabel objeknya dan BMT Muamalat Jumapolo sebagai lokasinya, sedangkan penulis menggunakan peningkatan pendapat

²Muhammad Imam Purwadi, “*Al-Qardh dan Al-qardhul Hasan* sebagai Wujud Pelaksanaan Tanggung Jawab Sosial Perbankan Syariah”(Jurnal Fakultas Hukum Universitas Mataram: 2014).

³Chusnul Pitaloka Kusuma Wijaya “Analisis Peran Pembiayaan *Qardhul Hasan* dalam Peningkatan Usaha Kecil pada Anggota di BMT Muamalat Jumapolo” (Skripsi Sarjana Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Surakarta: 2017).

nasabah sebagai variable objek dengan mengambil BNI Syariah KCU Makassar sebagai lokasinya.

- 2.1.4 Jarjis dalam Penelitiannya dalam bentuk Skripsi yang berjudul “Efektivitas Pembiayaan *Qardhul Hasan* di Baitu Mal Aceh (Analisis terhadap Pendapatan Masyarakat Miskin)” yang diajukan untuk memperoleh Gelar Sarjana pada Univeristas Islam Ar Raniry Banda Aceh dengan kesimpulan bahwa Pengaruh Pembiayaan *Qardhul Hasan* di Baitul Mal Aceh terhadap pendapatan masyarakat miskin berdampak positif, hal ini karena sesudah mendapatkan pembiayaan *Qardhul Hasan* di Baitul Mal Aceh pendapatan mustahik lebih meningkat dibandingkan sebelum mendapatkan pembiayan *Qardhul Hasan* dan terdapat pengaruh yang signifikan pembiayaan *Qardhul Hasan* di Baitul Mal Aceh terhadap pendapatan masyarakat miskin hal ini dibuktikan dengan 82 hasil yang diperoleh Uji Paired Sample T-test dengan taraf nyata 10%.

Perbedaan dengan yang dimiliki Penulis terletak pada Model yang digunakan adalah penelitian Kuantitatif dengan mengangkat Produk *qardhul Hasan* sebagai variable dalam peningkatan Pendapatan Masyarakat Miskin melalui Media Mal sementara penulis memfokuskan penelitian pada subject UMKM dan menggunakan metode kualitatif untuk menguji seberapa jauh produk ini mampu secara efektif meningkatkan pendapatan nasabah melalui UMKM tersebut.⁴

⁴Jarjis “Efektivitas Pembiayaan *Qardhul Hasan* di Baitu Mal Aceh (Analisis terhadap Pendapatan Masyarakat Miskin)” (Skripsi Sarjana Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Ar Raniry Aceh : 2018).

2.2 Tinjauan Teoritis

2.2.1 Teori Efektivitas

Menurut Supriyono pengertian efektivitas, sebagai berikut: “Efektivitas merupakan hubungan antara keluaran suatu pusat tanggung jawab dengan sasaran yang mesti dicapai, semakin besar kontribusi daripada keluaran yang dihasilkan terhadap nilai pencapaian sasaran tersebut, maka dapat dikatakan efektif pula unit tersebut”.⁵

Campbell memberikan pengertian efektivitas dengan menggunakan pendekatan sistem yaitu (1) seluruh siklus *input-process-output*, tidak hanya *output* saja, dan (2) hubungan timbal balik antara organisasi dan lingkungannya. Menurut Campbell J.P, cara untuk dapat mengukur efektivitas secara umum dan yang paling menonjol adalah :⁶

2.2.1.1 Keberhasilan program

Keberhasilan program adalah kondisi dimana tujuan dari adanya program dapat terpenuhi dengan melihat indikator-indikator yang telah disusun sebagai tolak ukur program.

2.2.1.2 Keberhasilan sasaran

Keberhasilan sasaran adalah memaksimalkan potensi yang ada pada suatu program untuk dapat diberdayakan pada objek yang sesuai dengan tujuan program.

⁵Supriyono, *Sistem Pengendalian Manajemen*. (Semarang: Universitas Diponegoro, 2000),h. 29.

⁶Campbell, *Riset dalam Efektivitas Organisasi*, Terjemahan Salut Simamora. (Jakarta:Erlangga, 1989),h.121.

2.2.1.3 Kepuasan terhadap program

Kepuasan terhadap program adalah kondisi dimana objek sasaran dari program merasa puas terhadap program yang ini hal ini diluar kritik dan saran lain yang bersifat membangun program.

2.2.1.4 Tingkat *input* dan *output*

Tingkat *input* dan *output* adalah kondisi sebelum dan sesudah program dilaksanakan pada sasaran sehingga program dapat diartikan sebagai media untuk mendorong peningkatan *output*.

2.2.1.5 Pencapaian tujuan menyeluruh

Pencapaian tujuan menyeluruh dapat diartikan sebagai tolak ukur yang secara *universal* telah mencakup semua faktor diatas sebagai tujuan akhir dari sebuah program yang efektif.⁷

Sehingga efektivitas program dapat dijalankan dengan kemampuan operasional dalam melaksanakan program-program kerja yang sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya, secara komprehensif, efektivitas dapat diartikan sebagai tingkat kemampuan suatu lembaga atau organisasi untuk dapat melaksanakan semua tugas-tugas pokoknya atau untuk mencapai sasaran yang telah ditentukan sebelumnya.

⁷Hendrik, Kristian, “ Efektivitas” <https://www.academia.edu/9479354/Efektivitas>(10 Mei 2015)

2.2.2 Teori *Qardhul Hasan*

Defenisi Menurut Bank Indonesia *qardh* adalah akad pinjaman dari bank (*muqridh*) kepada pihak tertentu (*muqtaridh*) yang wajib dikembalikan dengan jumlah yang sama sesuai pinjaman.⁸

Pengertian *qardh* juga dijelaskan dalam fatwa Dewan Syariah Nasional MUI Nomor 19/DSN-MUI/IX/2000 tentang *qardh* yaitu pinjaman yang diberikan kepada nasabah (*muqridh*) yang memerlukan dan pihak (*muqridh*) tersebut wajib mengembalikan jumlah pokok yang diterima pada waktu yang telah disepakati bersama. *Qardh* yaitu pemberian harta kepada orang lain yang dapat ditagih atau dapat diminta kembali atau dengan kata lain meminjamkan tanpa mengharapkan imbalan. Dalam literatur fiqh klasik, *qardh* dikategorikan dalam akad *tabbaru* atau akad saling membantu dan bukan transaksi komersial.⁹

Pembiayaan *qardh* yaitu pemberian harta kepada orang lain yang dapat ditagih kembali atau dengan kata lain meminjamkan tanpa mengharapkan imbalan. Dalam fiqh *qardh* termasuk dalam akad *tabarru*. Pembiayaan *Qardhul Hasan* adalah suatu pinjaman lunak yang diberikan atas dasar kewajiban sosial semata, dimana si peminjam tidak dituntut untuk mengembalikan apapun kecuali modal pinjaman.

Qardhul Hasan adalah suatu akad perjanjian pinjaman lunak atas dasar kewajiban sosial semata, dengan dasar ta'awun atau tolong menolong kepada mereka yang tergolong lemah ekonominya, dimana si peminjam tidak dituntut untuk mengembalikan apapun kecuali modal pinjaman. Dari berbagai pengertian di atas dapat di katakan bahwa *qardh* adalah pemberian harta atau pinjman yang tujuanya

⁸Publisher, “ Qardh dalam Perbankan di Indonesia “ https://muhammadnorabdi.wordpress.com/2011/08/06/19/#_ftn3 (2 Maret 2011)

⁹Muhammad, *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Syariah*, (Yogyakarta : UII Press, 2000), h.147.

adalah untuk kebaikan yang dapat diminta kembali namun tidak meminta suatu imbalan apapun.

2.2.2.1 *Dasar Hukum Qardhul Hasan*

Transaksi *qardh* diperbolehkan oleh para ulama berdasarkan hadits riwayat Ibnu Majjah dan Ijma Ulama. Sungguhpun demikian, Allah SWT mengajarkan kepada kita agar meminjamkan sesuatu bagi “Agama Allah”. Adapun landasan syariah mengenai pembiayaan *qardh* yaitu dalam Al-quran dan Al-hadist yang dapat dijelaskan sebagai berikut:

Q.s Al-Baqarah Ayat 245

مَنْ ذَا الَّذِي يُقرضُ اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا فَيُضْعِفُهُ لَهُ أَضعَافًا كَثِيرَةً وَاللَّهُ يَقْبِضُ وَيَبْصِطُ وَإِلَيْهِ تُرْجَعُونَ

Artinya: “Siapakah yang mau meminjamkan kepada Allah pinjaman yang baik, Allah akan melipat gandakan (balasan) pinjaman itu untuknya dan dia akan memperoleh pahala yang banyak”.¹⁰

Dalam ayat di atas, Allah SWT menegaskan orang yang memberi pinjaman (al-qardh) itu sebenarnya ia memberi pinjaman kepada Allah SWT, artinya untuk membelanjakan harta di jalan Allah. Selaras meminjamkan harta kepada Allah, manusia juga diseru untuk meminjamkan kepada sesamanya, sebagai sebagian kehidupan bermasyarakat (*civil society*). Kalimat “Qardhan Hasanan” dalam ayat di atas berarti pinjaman yang baik, yaitu infak di jalan Allah.

Arti lainnya adalah pemberian nafkah kepada keluarga dan juga *tasbih* serta *taqdis* (pensucian). Hanya satu yang ditekankan dalam pemberian pinjaman di sini, yaitu “pinjaman yang baik” dalam arti dengan niat yang bersih dan baik, hati yang tulus serta harta yang halal. Maka meminjamkan kepada Allah adalah Allah

¹⁰Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Semarang: Kumudasmoro, 1994), h.39.

mengumpamakan pemberian seseorang dengan tulus untuk kemaslahatan hambanya sebagai pinjaman kepada Allah, sehingga ada jaminan darinya bahwa pinjaman itu kelak akan dikembalikan. Selanjutnya karena Allah yang meminjam, maka dia akan menjanjikan bahwa “Allah akan melipat gandakan” pembayaran pinjaman itu kepadanya di dunia dan di akhirat, dengan lipat ganda yang banyak, seperti sebutir benih yang menumbuhkan tujuh butir dan pada setiap butir seratus biji, bahkan lebih dari itu.

Q.s Al-Hadid ayat 11

مَنْ ذَا الَّذِي يقرضُ اللهَ قرضًا حَسَنًا فَيضاعِفُهُ لَهُ وَلَهُ أَجْرٌ كَرِيمٌ

Artinya : “Siapakah yang mau meminjamkan kepada Allah pinjaman yang baik, Maka Allah akan melipat- gandakan (balasan) pinjaman itu untuknya, dan dia akan memperoleh pahala yang banyak.”

Yang menjadi landasan dalil dalam ayat ini adalah kita diseru untuk “meminjamkan kepada Allah”, artinya untuk membelanjakan harta di jalan Allah. Selaras dengan meminjamkan kepada Allah, kita juga diseru untuk “meminjamkan kepada sesama manusia”, sebagai bagian dari kehidupan bermasyarakat dan Allah menjanjikan akan melipat gandakan ganjaran dan pahala kepada orang yang memberikan pinjaman.¹¹

Selain itu juga terdapat di dalam Hadist Nabi yang dapat dijadikan dasar hukum beroperasionalnya kegiatan *Qardhul Hasan*, meliputi:

عن ابن مسعود أن النبي ﷺ قال ما من مسلم يقرض مسلماً قرضاً مرتين إلا كان كصدقتها مرة

¹¹Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, h.47.

“Ibnu Mas’ud meriwayatkan bahwa Nabi Muhammad saw berkata “Bukan seorang muslim (mereka) yang meminjam muslim (lainnya) dua kali kecuali yang satunya adalah (senilai) sedekah” (Hr. Ibnu Majah, Ibnu Hibban, dan Baihaqi).¹²

Kemudian dalam hadist lain juga diriwayatkan oleh Ibnu Majah bahwa Rasulullah SAW bersabda :

كَم تَلَجُ أَبَابِ عَلِيٍّ بِبِي اسْرِي لَيْدِي نِيثُ أَرَمَ سَلَّ وَ يَهَلَّ عَ اللّٰهُ لُ سُوْرَ قَالِ لِيْكَمَ بِنِ نَسْنِ أَنْ عَ ل بِ مَ مَ يْلُ بَرْجٍ يَ لَيْتُ قَ فِ شَرَّ عَ يَ نَ مَ مَ ثَ بَ ضَ لَقْرَ أَوْ هِ مَ مَ ثَ مَ أَ شَرَّ عَ بَ قَ الصَدِّ بَ أَ ثُو رِقَ نِيْسْتِ لَ أَ ضَ رَ قَ سْتَمُ مَ أَلُ وَ هُ نَدَّ عَ وَ لُ سَأَيِ نِيْلُ السَّ لَ أَنْ قَالِ قَ الصَدِّ مِّنْ ضَلَّ فِ أَ ضَ الْقَرِّ (ماجه ابن رواة) جَ حَ مِّنْ لَّ اِضْ.¹³

Artinya : “ Anas bin Malik berkata bahwa Rasulullah saw bersabda: Aku melihat pada waktu malam di isirakan, pada pintu surga tertulis: Sedekah dibalas 10 kali lipat dan qardh 18 kali. Aku bertanya: ‘Wahai Jibril mengapa *Qardh* lebih utama dari sedekah?’ ia menjawab: karena peminta-minta sesuatu dan ia punya, sedangkan yang meminjam tidak akan meminjam kecuali karena keperluan.”(HR. Ibnu Majah). Hadist-hadist di atas menjelaskan bahwa memberikan pinjaman kepada orang lain yang membutuhkan lebih utama daripada orang yang 20 bersedekah. Allah akan lebih banyak melipat gandakan kepada orang yang meminjamkan hartanya di jalan Allah daripada orang yang bersedekah karena seseorang tidak akan meminjamkannya jika dia benar-benar membutuhkannya dan juga mengajarkan bahwa tolong menolong merupakan salah satu bagian yang tidak bisa dipisahkan dari ajaran Islam untuk

¹²Publisher, “ Definisi, Dasar Hukum, Syarat dan Rukun Qardh” http://www.academia.edu/30512598/DEFINISI_DASAR_HUKUM_SYARAT_DAN_RUKUN_QARDH (18 Juli 2017)

¹³Publisher, “ Definisi, Dasar Hukum, Syarat dan Rukun Qardh” http://www.academia.edu/30512598/DEFINISI_DASAR_HUKUM_SYARAT_DAN_RUKUN_QARDH (18 Juli 2017)

selalu memperhatikan sesama Muslim dan memberikan pertolongan jika seseorang membutuhkannya, yaitu tolong menolong dalam kebaikan

2.2.2.2 Tujuan *Qardhul Hasan*

Ada beberapa hal yang mendorong perlunya digunakan Produk *Qardhul Hasan* yakni :

1. Kebutuhan dan harapan masyarakat yang semakin berubah

Untuk menghadapi persaingan bisnis yang sangat ketat agar tetap bisa *survive*, maka perbankan syariah tidak hanya berorientasi pada keuntungan semata, melainkan harus peka terhadap kebutuhan dan harapan masyarakat yang selalu berubah.

2. Kemaslahatan Ummat

Produk *Qardhul Hasan* dianggap salah satu cara terbaik untuk meningkatkan dan membantu perekonomian masyarakat terlebih pada nasabah dan membantu mereka dalam menjalani hidup melalui bantuan dana dan pinjaman yang diberikan oleh bank melalui produk *qardhul hasan*, maka dengan begini akan ada banyak pihak yang dibantu.

1.2.2.3 Esensi *Qardhul Hasan*

Qardhul Hasan merupakan Pembeda Perbankan Syariah dengan Perbankan Konvensional karena didalam *Qardhul Hasan* terdapat misi social yang dibawa oleh perbankan untuk perekonomian ummat tetapi resiko yang dibawa juga besar karena dianggap sebagai pembiayaan tanpa jaminan

1.2.2.4 *Qardhul Hasan* dalam Perbankan

Pembiayaan *Qardhul Hasan* dalam Perbankan Islam adalah perjanjian pembiayaan antar bank dan nasabah yang dianggap layak menerima yang

diprioritaskan pada penguaha kecil pemula yang potensial akan tetapi tidak memiliki modal apapun kecuali kemampuan usaha tersebut, serta perorangan lain yang berada dalam keadaan terdesak, dimana penerima manfaat hanya diwaibkan mengembalikan pokok pinjaman pada waktu jatuh tempo dan bank hanya membebankan nasabah pada biaya administrasi.¹⁴

1.2.2.5 Sumber dan Penggunaan Dana *Qardhul Hasan*

Oleh Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) untuk lembaga keuangan syariah memberikan penjelasan tentang *qardhul hasan* sebagai berikut.¹⁵

1. Sumber Dana *Qardhul Hasan*
 - a. *Infaq*
 - b. *Shadaqah*
 - c. Denda
 - d. Pendapatan Non-Halal
2. Penggunaan Dana *Qardhul Hasan*
 - a. Pinjaman
 - b. Sumbangan

2.2.3 Teori Pendapatan

Pendapatan adalah jumlah uang yang diterima oleh perusahaan dari aktifitasnya, kebanyakan dari penjualan produk dan atau jasa kepada

¹⁴Karnean Perwatatmadja dan Muhammad Syafi'I Antonio, *Apa dan Bagaimana Bank Islam* (Yogyakarta: PT. Dana Bhakti Prima Yasa, 1992) hal. 106

¹⁵Ikatan Akuntan Indonesia, *Laporan Keuangan Syariah*, Laporan Sumber dan Penggunaan Dana *Qardhul Hasan* (Jakarta Selatan: Dewan Standar Akuntansi Keuangan Ikatan Akuntan Indonesia, Mei 2002)

pelanggan. Bagi investor, pendapatan kurang penting dibanding keuntungan yang merupakan jumlah uang yang diterima setelah dikurangi pengeluaran. Pendapatan merupakan suatu unsur yang harus dilakukan dalam melakukan suatu usaha karena dalam melakukan suatu usaha tentu ingin mengetahui nilai atau jumlah pendapatan yang diperoleh selama melakukan usaha.

Penghasilan yang timbul dari aktifitas perusahaan yang biasa dan dikenal dengan sebutan yang berbeda seperti penjualan, penjualan jasa (*fees*), bunga, dividen, royalti, dan sewa. Pendapatan merupakan hal yang sangat penting, karena pendapatan itu yang menjadi objek atas kegiatan perusahaan atau perseorangan, penjelasan diatas dapat diartikan bahwa segala sesuatu yang didapatkan dari hasil usaha seseorang atau perusahaan adalah pendapatan.

2.2.4 Teori Pembiayaan

2.2.4.1 Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan atau *financing* merupakan pendanaan yang diberikan pihak bank untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik individu maupun lembaga, istilah teknisnya adalah Aktiva Produktif. Menurut Ketentuan Bank Indonesia aktiva produktif merupakan penanaman dan bank syariah baik dalam rupiah maupun valuta asing dalam bentuk pembiayaan (*qardh*), piutang, surat berharga syariah, penempatan, penyertaan modal sementara, komitmen dan kontijensi pada rekening administrative serta

sertifikat *wadi'ah* Bank Indonesia (Peraturan Bank Indonesia no.5/7/PBI/2003 tanggal 19 Mei 2003).¹⁶

1.2.4.2 Aspek Pembiayaan

Dalam pelaksanaan Pembiayaan, bank syariah harus memenuhi dua aspek yaitu.¹⁷

1. Aspek Syariah

Dalam etiap realisasi pembiayaan kepada para nasabah , bank syariah harus tetap berpedoman pada syariat Islam yang antara lain tidak mengandung *mayshir*, *gharar* dan *riba*.

2. Aspek Ekonomi

Mempertimbangkan perolehan keuntungan bagi bank syariah dan nasabah itu sendiri.

2.3 Tinjauan Konseptual

Efektivitas Produk *Qardhul Hasan* sebagai Instrumen Peningkatan Pendapatan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) adalah sebuah penelitian yang memfokuskan pada sejauh mana produk *qardhul hasan* memberikan pengaruh efektif untuk meningkatkan pendapatan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) yang menggunakan manfaat dana *qardhul hasan*. Penelitian ini memasukkan variable produk yang ditawarkan *qardhul hasan* dalam bentuk pemberian dana kepada Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) untuk mensejahterkan ekonomi masyarakat secara kolektif.

¹⁶Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah* (Yogyakarta: UPP YKPN, 2005) hal. 16

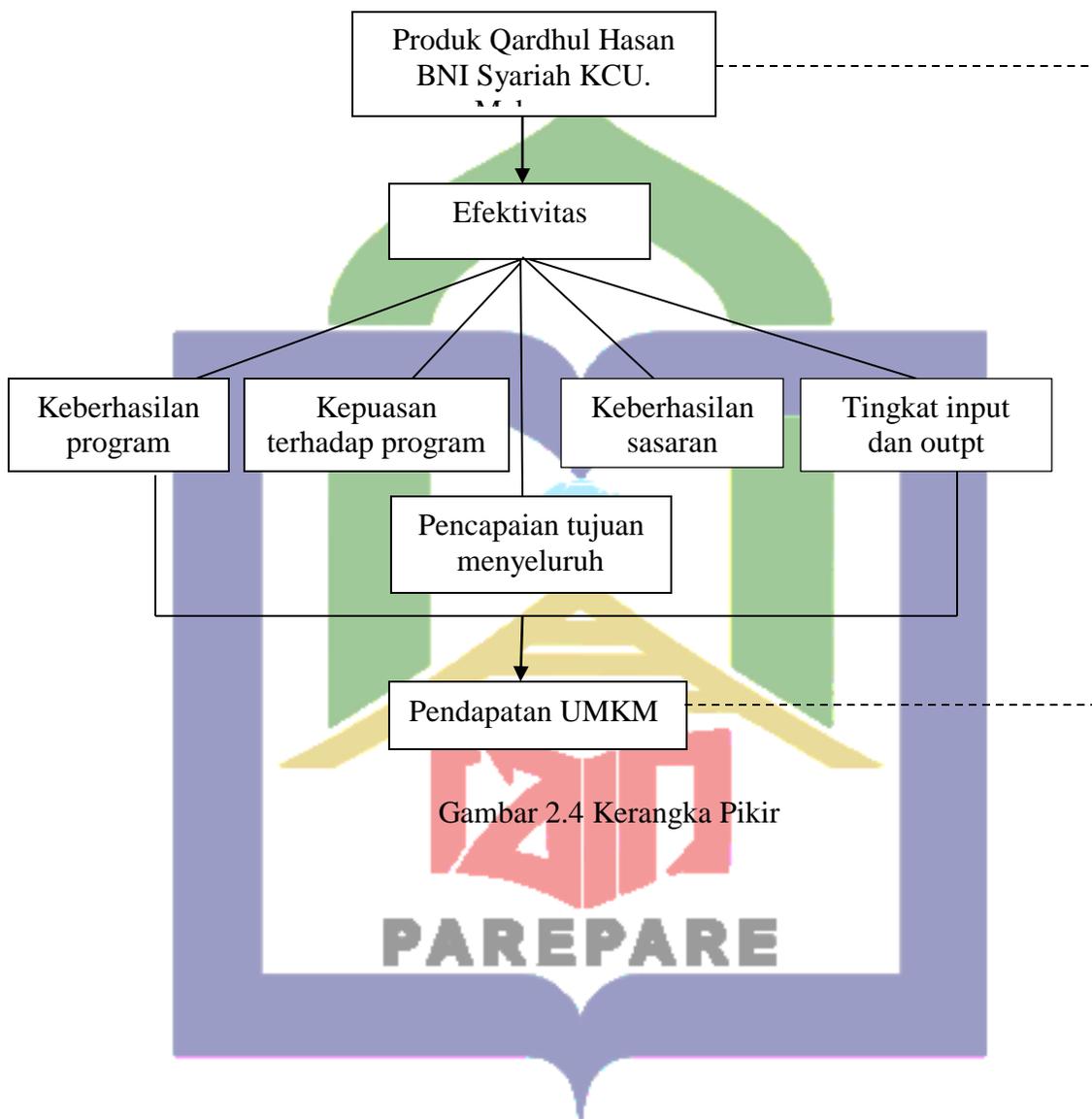
¹⁷Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah* (Yogyakarta: Ekonosia, 2004) hal. 203

Berbagai produk ditawarkan oleh BNI Syariah KCU. Makassar mengikut pada Produk milik BNI Syariah Pusat dengan mengikuti mekanisme yang dilakukan oleh BNI Syariah, dimana produk yang dimaksud dalam hal ini adalah *Qardhul Hasan* yang di *offer* melalui media promosi BNI Syariah dan ditawarkan kepada masyarakat, metode yang digunakan berupa pemberian dana kepada Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) dalam pemberian jasa layanan terhadap produk ini dengan memberikan pinjaman dengan system *Qardhul Hasan* yakni pinjaman yang dikembalikan hanya pada pokok pinjaman tanpa ada tambahan yang kemudian digunakan masyarakat sebagai modal untuk memulai usaha. Banyak nasabah yang menggunakan produk ini untuk mendapatkan pinjaman dari bank untuk modal Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) dan faktor inilah yang dianggap berpengaruh pada pendapatan masyarakat yakni bagaimana sistem produk *qardhul hasan* ini di terapkan dan apakah *qardhul hasan* ini efektif untuk meningkatkan pendapatan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di BNI Syariah KCU. Makassar.

2.4 Kerangka Pikir

Dengan uraian yang telah dijelaskan pada sub bagian sebelumnya, maka dapat dibuat kerangka pikir atau konstruk yakni abstraksi dari fenomena-fenomena kehidupan nyata yang akan peneliti sajikan dan akan memberikan penjelasan kepada para pembaca tentang tujuan yang direncanakan oleh peneliti, kemudian kerangka pikir ini akan menjelaskan alur penelitian yang akan dilakukan peneliti dimana bagian-bagian dari kerangka pikir tersebut didapatkan dari observasi awal yang telah dilakukan oleh peneliti kemudian diperoleh acuan-acuan yang menjadi dasar

membentuk konstruk kerangka pikir dalam penelitian ini. Berikut kerangka pikir dalam penelitian ini:



BAB III

METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan dalam skripsi ini merujuk pada Pedoman Penulisan Karya Ilmiah (Makalah dan Skripsi) yang diterbitkan STAIN Parepare tahun 2013, tanpa mengabaikan buku-buku metodologi lainnya. Metode penelitian dalam buku tersebut mencakup beberapa bagian, yakni jenis penelitian, fokus penelitian, jenis dan sumber data yang digunakan, teknik pengumpulan data, dan teknik analisis data.¹⁸

3.1 Jenis Penelitian

3.1.1 Penelitian Kualitatif

Penelitian kualitatif adalah penelitian yang digunakan untuk meneliti pada kondisi objek alamiah, dimana peneliti merupakan instrumen kunci.¹⁹ Perbedaannya dengan penelitian kuantitatif adalah penelitian ini berangkat dari data, memanfaatkan teori yang ada sebagai bahan penjelas dan berakhir dengan sebuah teori. Penelitian kualitatif adalah penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan, dll secara *holistic*, dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode alamiah.²⁰

Pengertian lain menyebutkan bahwa penelitian kualitatif merupakan penelitian yang dilakukan berdasarkan paradigma, strategi, dan implementasi

¹⁸Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah (Makalah dan Skripsi)*, edisi revisi (Makassar: STAIN Makassar, 2013), h. 30-36.

¹⁹Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif* (Bandung: Alfabeta, 2005), h. 7.

²⁰Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif* (Bandung: Remaja Rosda Karya, 2008), h.

model secara kualitatif. Perspektif, strategi, dan model yang dikembangkan sangat beragam. Olehsebab itu, tidak mengherankan jika terdapat anggapan bahwa, *Qualitative research is many thing to many people* meskipun demikian, berbagai bentuk penelitian yang diorientasikan pada metodologi kualitatif memiliki beberapa kesamaan.²¹

Karakteristik penelitian kualitatif terdapat pada uraian dalam tujuan penelitian kualitatif yakni untuk mendapatkan pemahaman yang sifatnya umum terhadap kenyataan sosial dari perspektif partisipan. Pemahaman tersebut tidak ditentukan terlebih dahulu tetapi didapat setelah melakukan analisis terhadap kenyataan sosial yang menjadi fokus penelitian.²²

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dengan menggunakan pendekatan fenomenologi. Kata fenomenologi berasal kata dari bahasa Yunani, *phainomenon* yang berarti penampakan diri dan *logos* yang berarti akal, studi fenomenologi merupakan penelitian yang mengkhususkan pada fenomena dan realitas yang tampak untuk mengkaji penjelasan di dalamnya. Fenomenologi sendiri memiliki dua makna yaitu sebagai filsafat sains dan juga metode penelitian, yang bertujuan mencari arti atau makna dari pengalaman yang ada dalam kehidupan. Fenomenologi akan menggali data untuk menemukan makna dari hal-hal mendasar dan esensial dari fenomena, realitas, atau pengalaman yang dialami oleh objek penelitian

²¹Basrowi, Suwandi, *Memahami Penelitian Kualitatif* (Jakarta: Rineka Cipta, 2008), h. 20.

²²Basrowi, Suwandi, *Memahami Penelitian Kualitatif* (Jakarta: Rineka Cipta, 2008), h. 22.

Penelitian fenomenologi dapat dimulai dengan memperhatikan dan menelaah fokus fenomena yang hendak diteliti, yang melihat berbagai aspek subjektif dari perilaku objek. Kemudian, peneliti melakukan penggalian data berupa bagaimana pemaknaan objek dalam memberikan arti terhadap fenomena terkait. Penggalian data ini dilakukan dengan melakukan wawancara mendalam kepada objek atau informan dalam penelitian, juga dengan melakukan observasi langsung mengenai bagaimana objek penelitian menginterpretasikan pengalamannya kepada orang lain.²³

Dalam hal penelitian ini, metode kualitatif fenomenologi digunakan dengan melihat bahwa didalam penelitian ini ada fenomena yang ingin ditelaah yakni peningkatan pendapatan masyarakat yan disebabkan oleh salah satu produk atau layanan perbankan yakni *Qardhul Hasan* lebih jauh membahas tentang apakah produk ini memberikan pengaruh yang efektif dalam peningkatan pendapatan tersebut.

3.2 Lokasi dan Waktu Penelitian

3.2.1 Lokasi Penelitian

Lokasi Penelitian ini adalah PT. Bank BNI Syariah Kantor BNI Syariah KCU.Makassar Jln. Dr. Ratulangi, Parang, Kec. Mamajang, Kota Makassar, Sulawesi Selatan 90125 Telp. (0411) 891460

²³Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif* (Bandung: Remaja Rosda Karya, 2008), h. 12.

3.2.1.1 Overview BNI Syariah

PT. Bank BNI Syariah adalah salah satu lembaga keuangan yang bergerak dalam bidang perbankan, diawali dengan pembentukan tim BNI Syariah di tahun 1999, Bank Indonesia kemudian mengeluarkan izin prinsip dan usaha untuk beroperasi Unit Usaha Syariah BNI dan setelahnya menerapkan sebuah strategi pengembangan jaringan cabang syariah sebagai berikut:

1. Berdirinya Unit Usaha Syariah

- a. Terpaan krisis moneter tahun 1997 membuktikan ketangguhan sistem keuangan syariah terutama disektor perbankan dengan tiga pilar yakni adil,transparan dan maslahat mampu menjawab keraguan masyarakat atas sistem perbankan yang lebih stabil dimasa depan.
- b. Dibentuknya tim Proyek Cabang Syariah pada tahun 1999 untuk mempersiapkan pengelolaan bisnis perbankan Syariah BNI yang beroperasi pada tanggal 29 April 2000 sebagai Unit Usaha Syariah BNI dimana pada awal berdirinya terdapat 5 (lima) cabang yakni di Jogjakarta, Malang,Pekalongan, Jepara dan Banjarmasin.
- c. Setahun setelahnya yakni pada tahun 2001 dibukalah salah satu cabang yakni BNI Syariah Makassar.
- d. Pada tahun 2002, Unit Usaha Syariah BNI mulai menghasilkan laba
- e. Pada tahun 2003, dilakukan penyusunan corporate plan yang didalamnya termasuk Independensi BNI Syariah 2009-2010

- f. Ditahun 2005, proses Independensi ini diperkuat dengan diberikannya otonomi khusus oleh BNI Pusat kepada Unit Usaha Syariah BNI.
 - g. Ditahun 2009, BNI Membentuk Tim Impementasi Pembentukan Bank Umum Syariah dan selanjutnya Unit Usaha Syariah BNI terus berkembang hingga pada tahun 2010 memiliki 27 kantor cabang dan 31 kantor cabang pembantu.
 - h. Setelahnya terus melakuka inovasi dalam memberikan layanan perbankan kepada nasabahnya hingga kini.
2. Pemisahan (Spin Off) Unit Usaha Syariah BNI
- a. Proses *spin off* dilakukan dengan tahapan yang merujuk pada perundang-undangan yang berlaku di Indonesia
 - b. Pada tanggal 8 Februari 2000 Bank Indonesia telah mengeluarkan Surat dengan nomer 12/2/DPG/DPBS perihal izin prinsip Pendirian PT. Bank BNI Syariah
 - c. Penandatanganan Akta No. 159 Pemisahan Unit Usaha Syariah PT. Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk ke dalam PT. Bank BNI Syariah pada tanggal 22 Maret 2010
 - d. Ditanggal yang sama, 22 Maret 2010 juga telah di tandatangani Akta No. 160 terkait pendirian PT. Bank BNI Syariah dihadapan Aulia Taufani, sebagai pengganti dari Sutjipto, Notaris di Jakarta dan selanjutnya Akta Pendirian tersebut telah memperoleh pengesahan melalui Keputusan Menteri Hukum dan Hak Asasi

Manusia Republik Indonesia No. AHU015574.AH.01, Tanggal 25 Maret 2010.

- e. Bank Indonesia pada tanggal 21 Mei 2010 menerbitkan Izin Usaha melalui Keputusan Gubernur Bank Indonesia Nomer 124/41/KEP.GBI/2010 tentang Pemberian Izin Usaha PT. Bank BNI Syariah dan selanjutnya efektif beroperasi pada tanggal 19 Juni 2010.

3. BNI Syariah Cabang Makassar

BNI Syariah Cabang Makassar resmi dibuka pada tahun 2001 bersamaan dengan Kantor Cabang lain di Jakarta Timur, Jakarta Selatan, Bandung dan Padang dan hingga saat ini memiliki 5 Kantor Cabang Pembantu (KCP) di wilayah Makassar dan 1 Kantor Cabang Utama (KCU) yang menjadi lokasi penelitian.

3.2.1.2 Visi dan Misi

Visi dari BNI Syariah yakni “Menjadi Bank Syariah pilihan masyarakat yang unggul dalam layanan dan kinerja” adapun Misi dari BNI Syariah yakni

1. Memberikan solusi kepada masyarakat untuk kebutuhan jasa perbankan syariah.
2. Memberikan nilai investasi yang optimal bagi investor
3. Menciptakan wahana terbaik sebagai tempat kebanggaan untuk berkarya dan berprestasi bagi pegawai sebagai perwujudan ibadah.

4. Memberikan kontribusi positif kepada masyarakat dan peduli pada kelestarian lingkungan.
5. Menjadi acuan tata kelola perusahaan yang amanah.

3.2.1.3 Tugas Unit

1. Pemimpin Cabang

- a. Memimpin dan bertanggung jawab penuh atas seluruh aktifitas cabang dalam usaha memberikan layanan unggul kepada nasabah, mengendalikan dan meningkatkan kualitas bisnis di daerah kerjanya dan menyelenggarakan administrasi perusahaan
- b. Bertanggung jawab penuh atas pelaksanaan fungsi manajemen secara utuh, konsisten dan *continue*
- c. Menetapkan rencana kerja dan anggaran, sasaran usaha dan tujuan yang akan dicapai.

2. Pemimpin Bidang Operasional

- a. Menyelia kegiatan pelayanan administrasi di *front office* dan *back office* dengan mengupayakan pelayanan optimal.
- b. Menyelia dan berpartisipasi aktif terhadap unit-unit yang dibawahinya dalam memantau dan memastikan bahwa perbaikan atau penyempurnaan atas semua hasil pemeriksaan oleh audit *intern/ekstern* telah dilakukan sesuai dengan rencana dan sarana perbaikan dan penyempurnaan yang diberikan oleh auditor.
- c. Memberikan *advice* atau konsultasi dan membahas masalah yang berkaitan dengan administrasi pembiayaan, pembiayaan

bermasalah, keuangan, logistik, umum dan kepegawaian serta administrasi dalam negeri dan kliring.

3. Unit Pemasaran Pembiayaan

- a. Melakukan pemasaran dan pembiayaan
- b. Unit pemasaran bertugas mengelola kredit nasabah dan mengeluarkan laporan-laporan penunjang kredit.

4. Unit Pemasaran Dana

Menggali calon nasabah dan membina hubungan yang baik dalam rangka peningkatan bisnis dan pengupayaan pencapaian target yang telah ditetapkan.

5. Unit Operasional

- a. Mengelola administrasi pembiayaan dan pemantauan pemberi pembiayaan.
- b. Mengelola transaksi dan administrasi kliring
- c. Membuat laporan pembiayaan ke Bank Indonesia (BI) dan manajemen Bank Negara Indonesia (BNI)

6. Unit Keuangan dan Umum

- a. Mengelola sistem otomasi di cabang-cabang pembantu
- b. Memeriksa kebenaran atau akurasi transaksi keuangan
- c. Mengelola data informasi tentang kondisi keuangan cabang dan rekening nasabah.
- d. Mengelola laporan cabang : output harian laporan Bank Indonesia (BI) atau laporan harian lainnya.

- e. Mengelola administrasi kepegawaian, kebutuhan logistik, dan administrasi umum.
7. Unit Pelayanan Nasabah
- a. Melayani semua jenis transaksi kas atau tunai, pemindahan dan kliring.
 - b. Menyediakan informasi dan melayani transaksi produk atau jasa dalam dan luar negeri.
 - c. Melayani kegiatan eksternal (*payment point*, kas mobil, kantor kas dan cabang pembantu)
 - d. Mengelola rekening atau transaksi giro, tabungan, deposito, ONH (Ongkos Naik Haji) dan kiriman uang.
 - e. Membantu laporan ke Bank Indonesia (BI)
8. Unit Branch Quality Assurance (BQA)

Unit tersebut merupakan unit yang berdiri sendiri (*Independent*) dan tidak dibawah oleh Pemimpin Cabang melainkan langsung dibawah oleh divisi kepatuhan. Unit tersebut sebelumnya disebut *control intern*. Tugas-tugas pokoknya adalah:

- a. Melakukan pengawasan dengan cara melakukan pemeriksaan terhadap aktivitas unit sehari-hari.
- b. Melakukan pemeriksaan atau aktivitas unit harian, berkala atau mendadak.
- c. Menindaklanjuti temuan audit , baik secara internal maupun eksternal.

3.2.1.4 Produk-Produk BNI Syariah

1. Produk Individu

a. iB Hasanah Card

Merupakan kartu pembiayaan yang berfungsi seperti kartu kredit berdasarkan prinsip syariah sebagaimana diatur dalam fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) Nomor S4/DSN-MUI/IX/2006 tentang Syariah Card.

b. Griya iB Hasanah

Merupakan fasilitas pembiayaan untuk merenovasi rumah termasuk ruko, rusun, rukan, apartemen dan sejenisnya juga membeli tanah kavling serta rumah *indent* yang besarnya disesuaikan dengan kebutuhan pembiayaan dan kemampuan membayar kembali masing-masing calon nasabah.

c. Gadai Emas iB Hasanah

Disebut juga pembiayaan *Rahn* merupakan penyerahan hak penguasaan secara fisik atas barang berharga berupa emas (lantakan dan atau perhiasan beserta aksesorisnya) dari nasabah kepada bank sebagai agunan atas pembiayaan yang diterima.

d. Talangan Haji iB Hasanah

Fasilitas pembiayaan konsumtif yang ditujukan kepada nasabah untuk memenuhi kebutuhan setoran awal Biaya Penyelenggaran Ibadah Haji (BPIH) yang ditentukan oleh Departemen Agama, untuk mendapat nomor *seat* porsi Haji dengan menggunakan akad

Ijarah. Talangan Haji iB Hasanah dapat diberikan kepada nasabah yang sudah memiliki tabungan iB THI Hasanah.

e. Tabungan iB THI Hasanah

Tabungan iB Haji Hasanah didesain untuk membantu individu dalam merencanakan pemenuhan Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji.

f. Tabungan iB Hasanah

Tabungan iB Hasanah hadir untuk memenuhi kebutuhan dalam mengelola dana serta melakukan transaksi sehari-hari. Tabungan iB Hasanah dilengkapi dengan kartu ATM yang berfungsi juga sebagai kartu debit yang dapat dipergunakan untuk bertransaksi pada *merchant* berlogo *MasterCard* diseluruh dunia. Selain itu, tabungan iB Hasanah juga dapat di akses melalui *internet banking*, *SMS banking*, dan *phone banking*. Tabungan iB Hasanah dapat dibuka, ditarik, dan disetor diseluruh cabang BNI.

g. Tabungan iB Prima Hasanah

Tabungan iB Prima Hasanah adalah produk turunan dari Tabungan iB Hasanah yang ditujukan untuk individu yang menginginkan layanan lebih dan diberikan fasilitas *executive lounge* di bandara pada kota-kota besar di Indonesia.

h. Tabungan iB Tapenas Hasanah

Tabungan iB Tapenas Hasanah adalah tabungan perencanaan dalam mata uang rupiah yang digunakan untuk mewujudkan rencana masa

depan misalnya untuk dana pendidikan, umroh, pernikahan dan liburan.

i. Multiguna iB Hasanah

Fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk membeli barang kebutuhan konsumtif dengan agunan berupa barang yang dibiayai (apabila bernilai material) dan atau asset tetap dan tidak bertentangan dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku serta tidak termasuk kategori yang diharamkan dalam Syariat Islam.

2. Produk Usaha Kecil

a. Tabungan iB Bisnis Hasanah

Produk yang ditujukan untuk usaha kecil atau usaha perorangan yang menginginkan catatan mutasi rekening yang lebih detail dalam buku tabungan. Tabungan iB Bisnis Hasanah dilengkapi dengan kartu ATM yang berfungsi juga sebagai kartu debit yang dapat dipergunakan untuk bertransaksi pada *merchant* berlogo *MasterCard* diseluruh dunia. Selain itu, Tabungan iB Bisnis Hasanah juga dapat diakses melalui *internet banking*, *SMS banking*, dan *phone banking*.

b. Giro iB Hasanah

Rekening giro yang dilengkapi dengan fasilitas cek/bilyet giro untuk menunjang bisnis usaha kecil atau usaha perorangan. Giro iB Hasanah dapat diandalkan karena mempunyai banyak fasilitas dan keunggulan.

c. Wirausaha iB Hasanah

Fasilitas pembiayaan produktif yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan pembiayaan usaha-usaha produktif (modal kerja dan investasi) yang tidak bertentangan dengan syariah dan ketentuan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

d. Tunas Usaha iB Hasanah

Pembiayaan modal kerja dan atau investasi yang diberikan untuk usaha produktif yang fleksibel namun belum bankable dengan prinsip syariah dalam rangka mendukung pelaksanaan instruksi Presiden Nomor 6 tahun 2007.

e. CCF iB Hasanah

Pembiayaan yang dijamin dengan *cash* yaitu dijamin dengan simpanan/investasi dalam bentuk deposito, giro, dan tabungan yang diterbitkan BNI Syariah.

f. Linkage Program iB Hasanah

Fasilitas pembiayaan dimana BNI Syariah sebagai pemilik dana menyalurkan pembiayaan dengan *executing* kepada Lembaga Keuangan Syariah (LKS) seperti BMT, BPRS, KJKS dan lainnya untuk disalurkan kepada *end user* (pengusaha mikro, kecil dan menengah syariah). Kerjasama dengan LKS dapat dilakukan secara langsung ataupun melalui lembaga pendamping.

g. Kopkar Kopeg iB Hasanah

Fasilitas pembiayaan *mudharabah* produktif dimana BNI Syariah sebagai pemilik dana menyalurkan pembiayaan dengan pola

executing kepada Koperasi Karyawan (Kopkar) / Koperasi Pegawai (Kopeg) untuk disalurkan secara prinsip syariah kepada *end user* / Karyawan.

h. Usaha Kecil iB Hasanah

Pembiayaan Syariah yang digunakan untuk tujuan produktif (modal kerja maupun investasi) kepada pengusaha kecil berdasarkan prinsip-prinsip pembiayaan syariah.

3. Produk Institusi

a. Usaha Besar iB Hasanah

Pembiayaan Syariah yang digunakan untuk tujuan produktif (modal kerja maupun investasi) kepada pengusaha berbadan hukum yang berada pada skala menengah dan besar dalam mata uang rupiah maupun valas.

b. Sindikasi iB Hasanah

Pembiayaan yang diberikan oleh BNI Syariah bersama dengan perbankan lainnya untuk membiayai suatu proyek atau usaha yang berskala sangat besar dengan syarat-syarat dan ketentuan yang sama, menggunakan dokumen yang sama dan diadministrasikan oleh agen yang sama pula.

c. Multifinance iB Hasanah

Merupakan pola kerjasama pemasaran dengan *dealer* dilatarbelakangi dengan pola *executing*. Kepada *multifinance* untuk usahanya dibidang perusahaan pembiayaan sesuai dengan prinsip syariah.

d. Pembiayaan Kerjasama dengan Dealer iB Hasanah

Pola kerjasama pemasaran dengan *dealer* dilatarbelakangi oleh adanya potensi pembiayaan kendaraan bermotor secara kolektif yang melibatkan *end user* dalam jumlah yang cukup banyak.

e. Fleksi iB Hasanah

Kerjasama dengan perusahaan/lembaga/instansi dalam rangka pembiayaan kepada pegawainya. Dalam kerjasama ini perusahaan melakukan pendebitan gaji untuk kepentingan angsuran pegawai.

f. Cash Management

Jasa pengelolaan seluruh rekening seperti *corporate internet banking* yang dapat digunakan oleh perusahaan/lembaga/instansi. Produk ini dilengkapi dengan fasilitas *virtual account*.

g. Payment Center

Kerjasama BNI Syariah dengan perusahaan dalam hal jasa penerimaan pembayaran untuk kepentingan perusahaan. Jasa ini dapat digunakan untuk penerimaan pembayaran uang kuliah, tagihan listrik dan sebagainya.

h. Payroll Gaji

Layanan pembayaran gaji yang dilakukan oleh BNI Syariah atas dasar perintah dari perusahaan/instansi pembayaran gaji untuk mendebet rekeningnya dan mengkredit rekening karyawannya.

Selain produk-produk institusi tersebut diatas, BNI Syariah juga menyediakan pembiayaan *onshore*, pembiayaan anjak utang dan anjak piutang, pembiayaan ekspor,

L/C Impor, garansi bank, SKBDN, SKB-DK, kiriman uang, kliring, RTGS, dan deposito iB Hasanah.

1. iB Hasanah Card

Penerbitan iB Hasanah Card didasarkan pada fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) No. 54/DSN-MUI/X/2006 mengenai Syariah Card dan surat persetujuan dari Bank Indonesia No.10/337/DPbs tanggal 11 Maret 2008. Sesuai dengan fatwa ini, Syariah Card didefinisikan sebagai kartu yang berfungsi sebagai kartu kredit yang hubungan hukum antara pihak berdasarkan prinsip syariah sebagaimana diatur dalam fatwa.

2. Akad iB Hasanah Card

Fatwa DSN No. 54/DSN-MUI/X/2006

a. Kafalah

BNI Syariah adalah penjamin bagi pemegang kartu iB Hasanah Card terhadap *merchant* atas semua kewajiban bayar yang timbul dari transaksi antara pemegang kartu dengan *merchant* dan atau penarikan uang tunai di bank lain.

b. Qardh

BNI Syariah adalah pemberi pembiayaan kepada pemegang iB Hasanah Card atas seluruh transaksi penarikan uang tunai dengan menggunakan iB Hasanah Card dan transaksi pembiayaan dana.

c. Ijarah

BNI Syariah adalah penyedia jasa sistem pembayaran dan pelayanan terhadap pemegang kartu atas ijarah ini, pemegang kartu dikenakan *fee* (ujrah).

3.2.2 Waktu Penelitian

Adapun penelitian ini akan dilaksanakan selama \pm 2 bulan.

3.3 Fokus Penelitian

Fokus penelitian merupakan pemusatan konsentrasi terhadap tujuan penelitian yang sedang dilakukan. Fokus penelitian harus diungkapkan secara eksplisit untuk mempermudah peneliti sebelum melaksanakan observasi. Fokus penelitian adalah garis besar dari penelitian, jadi observasi serta analisa hasil penelitian akan lebih terarah.

Penelitian ini berfokus pada efektifitas penggunaan produk *qardhul hasan* dalam peningkatan pendapatan nasabah di BNI Syariah KCU Makassar yang menggunakan manfaat produk *Qardhul Hasan* untuk modal UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah), dari data tersebut akan diperoleh penjabaran tentang persepsi nasabah terhadap *Qardhul Hasan*, jumlah pendapatan nasabah, dikaitkan dengan factor-faktor yang menjadi tolak ukur efektifas yang nantinya akan ditanyakan kepada nasabah dalam bentuk *open interview* maka dari metode ini akan diperoleh konklusi sejauh mana efektifitas produk *qardhul hasan* dalam meningkatkan pendapat nasabah yang menggunakan manfaat produk *qardhul hasan*.

3.4 Jenis dan Sumber Data yang digunakan

Jenis dan sumber data yang digunakan dalam penelitian adalah jenis data primer dan sekunder.

3.4.1 Data Primer

Data primer merupakan data yang diperoleh langsung dari objek yang akan diteliti.²⁴ Dalam hal ini sumber data primer yang digunakan yaitu bersumber langsung.

Data primer lainnya diambil dari metode simak dan catat yang disejajarkan dengan metode observasi, dengan melihat dan mendengar fenomena yang terjadi yang berkaitan dengan fokus penelitian dan kemudian mengumpulkannya dengan cara mencatatnya.

3.4.2 Data Sekunder

Data sekunder yaitu data yang diperoleh dari buku-buku yang berhubungan dengan objek penelitian, hasil penelitian dalam bentuk laporan, skripsi, tesis, dan disertasi.²⁵ Adapun data sekunder didapatkan dari beberapa jurnal, skripsi terdahulu, artikel, blogspot, serta beberapa buku yang mendukung atau memperkuat data primer guna membantu penulis untuk mengkaji penelitian ini.

3.5 Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data tidak semata-mata dilakukan begitu saja, namun pengumpulan data juga memiliki beberapa teknik. Adapun teknik pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah teknik wawancara dan teknik pustaka.

²⁴S. Nasution, *Metodologi, Research (Penelitian Ilmiah)*, (Cet. 9; Jakarta: Bumi Aksara, 2007), h. 145.

²⁵Zainuddin Ali, *Metode Penelitian Hukum*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2011), h. 106.

3.5.1 Teknik Wawancara

Wawancara merupakan data primer dalam penelitian ini, data primer adalah diperoleh dan dikumpulkan secara langsung oleh peneliti yang ditemukan langsung dari sumbernya. Bisa dikatakan masih asli atau baru. Untuk mendapatkannya, peneliti biasanya terjun langsung ke lapangan. Teknik yang digunakan untuk mengumpulkan diantaranya yaitu wawancara.²⁶ Wawancara dapat berarti banyak hal atau wawancara memiliki banyak definisi tergantung konteksnya. Wawancara adalah percakapan dengan maksud tertentu. Percakapan ini dilakukan oleh dua pihak, yaitu pewawancara (*interviewer*) yang mengajukan pertanyaan dan terwawancara (*interviewee*) yang memberikan jawaban atas pernyataan itu.²⁷ Pengertian lain menyebutkan bahwa wawancara adalah sebuah proses interaksi komunikasi yang dilakukan oleh setidaknya dua orang.

Teknik wawancara yang akan digunakan yaitu wawancara tidak terstruktur, wawancara tidak terstruktur adalah wawancara bebas. Peneliti tidak menggunakan pedoman wawancara yang berisi pertanyaan-pertanyaan spesifik namun hanya memuat poin-poin penting dari masalah yang ingin digali dari responden.²⁸

3.5.2 Teknik Pustaka

Teknik pustaka, teknik ini biasanya hanya mengkaji tentang dokumen dan arsip tentang hal-hal yang berkaitan dengan penelitian. Pengertian studi pustaka adalah teknik pengumpulan data dengan melakukan penelaahan terhadap berbagai

²⁶Imam Gunawan, *Metode Penelitian Kualitatif Teori &Praktik* (Jakarta: Bumi Aksara, 2013), h.45.

²⁷Haris Herdiansyah, *Wawancara, Observasi,dan Focus Groups* (Depok: Raja Grafindo, 2013), h.29.

²⁸Imam Gunawan, *Metode Penelitian Kualitatif Teori &Praktik* (Jakarta: Bumi Aksara, 2013), h.58.

buku, literature, catatan, serta berbagai laporan yang berkaitan dengan masalah yang ingin dipecahkan.²⁹

Teknik ini digunakan karena pada dasarnya penelitian memerlukan bahan yang bersumber dari perpustakaan. Seperti halnya yang dilakukan oleh penulis, penulis memerlukan referensi ataupun data-data yang berhubungan dengan fokus penelitian yang bersumber dari buku-buku, karya ilmiah, dan berbagai literatur yang dapat membantu penulis dalam mengkaji dan menyelesaikan permasalahan yang dikaitkan oleh penulis dalam penelitian ini.

3.5 Teknik Analisis Data

Menurut Sugiyono, analisis data merupakan proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan mana yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh sendiri maupun orang lain.³⁰

Miles dan Huberman, mengemukakan bahwa aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas, sehingga datanya jenuh. Ukuran kejenuhan data ditandai dengan tidak diperolehnya lagi data atau informasi baru. Aktivitas dalam analisis meliputi reduksi

²⁹“Pengertian Studi Pustaka,” *Definisi Para Ahli*, <http://www.definisimenurutparaahli.com/pengertian-studi-pustaka/> (22 Januari 2019).

³⁰Meta Gunawan, “Teknik Analisis Data,” *Blog Meta Gunawan*, <http://metagunawan.blogspot.com/2015/09/teknik-analisis-data.html> (09 September 2015).

data (*data reduction*), penyajian data (*data display*) serta penarikan kesimpulan dan verifikasi (*conclusion drawing / verification*).³¹

Beranjak dari pendapat di atas, maka penelitian ini menggunakan analisis data kualitatif model dari Miles dan Huberman yang meliputi tiga hal, yaitu:

3.5.1 Reduksi Data (*Data Reduction*)

Reduksi data adalah proses penyederhanaan yang dilakukan melalui seleksi, pemfokusan, dan pengabstraksian data mentah menjadi data yang bermakna. Arti kata reduksi yakni pengurangan, pemotongan.³² Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya dan mempermudah peneliti membuat kesimpulan yang dapat dipertanggung jawabkan.

3.5.2 Penyajian Data (*Data Display*)

Langkah selanjutnya setelah mereduksi data adalah menyajikan data. Penyajian data dapat dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antara kategori. Penyajian data yang digunakan pada data adalah dengan teks yang berbentuk naratif deskriptif, penggunaan penyajian ini akan mempermudah untuk memahami apa yang terjadi, merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang telah di pahami berdasar pada data tersebut.

3.5.3 Penarikan Kesimpulan (*Condusion Drawing*)

Pada tahap penarikan kesimpulan ini kegiatan yang dilakukan adalah memberikan kesimpulan terhadap data – data hasil penafsiran. Kesimpulan dalam

³¹Rahmat Sahid, “Analisis Data Penilaian Kualitatif Model Miles dan Huberman,” *Sangit26*, <http://sangit26.blogspot.com/2011/07/analisis-data-penelitian-kualitatif.html> (11 Juli 2011)

³²Balai Pustaka, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Edisi Kelima* (Jakarta: Balai Pustaka, 2016)

penelitian ini adalah merupakan temuan baru yang sebelumnya belum pernah ada. Temuan tersebut dapat berupa deskripsi/gambaran suatu objek yang sebelumnya masih belum jelas, sehingga setelah diteliti menjadi jelas. Jika hasil dari kesimpulan ini kurang kuat, maka perlu adanya verifikasi. Verifikasi yaitu menguji kebenaran, kekokohan, dan mencocokkan makna – makna yang muncul dari data.



BAB IV

PEMBAHASAN DAN HASIL PENELITIAN

4.1 Mekanisme Pembiayaan Qardhul Hasan di BNI Syariah KCU Makassar

Dalam pembiayaan yang diterapkan dalam BNI Syariah terdapat lima kategori yang dibagi berdasarkan tujuan penggunaannya yaitu

- a. Pembiayaan dengan prinsip buyu' (*Murabahah, Salam dan Ishtisna*)
- b. Pembiayaan dengan prinsip sewa (*Ijarah*)
- c. Pembiayaan dengan prinsip Syirkah (*Musyarakah, Mudharabah, Muzara'ah, dan Musaqah*)
- d. Fee Based Service atau Jasa (*Wakalah, Kafalah, Hawalah, Rahn*)
- e. Produk Sosial (*Qardh Al-Hasan*)

Dalam penerapan point *Qardhul Hasan* sebagai Produk Sosial yang dimiliki oleh BNI Syariah dikarenakan sumber dan peruntukan dananya memanglah untuk tujuan sosial bukan untuk tujuan komersil.

Adapun mekanisme yang diterapkan oleh BNI Syariah KCU Makassar dalam memberikan Pembiayaan *Qardhul Hasan* terbagi dalam 3 (tiga) tahap

1. Penghimpunan Dana

Penghimpunan Dana yang nantinya akan disalurkan dalam bentuk *Qardhul Hasan* oleh BNI Syariah KCU Makassar adalah diperoleh dari Dana ZIS yakni *Zakat, Infaq* dan *Shadaqah* yang diterima pihak bank dari nasabah dan karyawan juga margin keuntungan yang disishkan untuk beberapa kegiatan *Corporate Social Responsibility* yang dianggap relevan untuk digunakan sebagai Pembiayaan *Qardhul Hasan* juga termasuk didalamnya pendapatan non-halal

“ asal dana *qardh al-hasan* PT. BNI Syariah KCU Makassar sama dengan sumber dana BNI Syariah pada umumnya, maksud dari pendapatan non halal adalah apabila terdapat pembiayaan komersil dan dalam prosesnya terdapat hal yang melanggar ketentuan, maka keuntungan yang diperoleh otomatis masuk dalam kategori pendapatan non-halal dan pendapatan inilah yang disalurkan untuk dana-dana”.³³

Jelas informan saat ditanyai terkait penjabaran pendapatan non-halal sebagai sumber dana pembiayaan *qardhul hasan*.

2. Penyaluran Dana

Penggunaan Dana *Qardhul Hasan* yang dilakukan oleh BNI Syariah yakni dengan azas *qardh al hasan* yakni pemberian pinjaman lunak kepada pihak yang dalam keadaan membutuhkan tanpa jaminan dan hanya dibebankan biaya administrasi dalam bentuk pembiayaan modal untuk memulai Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) dan membiayai keberlanjutan Produksi yang dilakukan oleh pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM). Adapun kriteria penerima manfaat sebagai berikut:

- a. Individu atau Kelompok yang direkomendasikan oleh Karyawan BNI Syariah KCU Makassar

“Hal ini dilakukan atas dasar saling tolong menolong dilingkungan terdekat, apalagi setelah penyaluran dana *qardhul hasan* kita masih tetap harus melakukan pendampingan terhadap penerima manfaat”

Pernyataan ini disampaikan oleh salah satu Karyawan BNI Syariah KCU Makassar saudara Amelia Aswad saat dilakukan wawancara oleh Peneliti yang kemudian menjadi simpul bahwa BNI Syariah tetap menjaga

³³Amelia Aswad, SME Finance Officer BNI Syariah KCU. Makassar, wawancara oleh Penulis di Makassar, 4 September 2019

kondisi keuangan bank dengan melakukan tindakan preventif terhadap resiko keuangan yang mungkin saja terjadi pada saat terjadi penunggakan pembayaran dan resiko lainnya.

b. Individu dengan Potensi Usaha

Individu yang dimaksud adalah yang telah memiliki usaha namun terkendala dalam keberlanjutan produksi yang disebabkan kurangnya modal usaha yang dimiliki ataupun individu yang baru ingin memulai usaha dengan mengajukan surat perencanaan penggunaan dana yang akan digunakan untuk memulai usahanya tersebut.

“kita bantu dengan pembuatan planning usaha seperti apa bagi yang baru memulai usaha biasanya lewat wawancara dengan orang yang mengajukan permohonan lalu kita buat planning usahanya, beda dengan yang sudah punya usaha namun ingin dibantu penambahan modal, kita minta laporan keuangan sederhana apakah dia layak atau tidak”.³⁴

Keterangan ini diberikan oleh Narasumber yang sama dengan pernyataan sebelumnya.

Disini dapat ditarik sebuah kesimpulan bahwa model atau mekanisme yang digunakan untuk menyeleksi penerima manfaat berbeda tergantung pada penggunaan dana seperti apa yang akan dilakukan oleh penerima manfaat.

3. Administrasi dan Pendampingan Usaha

³⁴Amelia Aswad, SME Finance Officer BNI Syariah KCU. Makassar, wawancara oleh Penulis di Makassar, 4 September 2019

Dalam hal penyaluran dana *qardhul hasan* terdapat beberapa hal yang harus dipersiapkan calon penerima manfaat dalam hal pemberkasan yang dibagi berdasarkan jenis pemberian bantuan dana *qardhul hasan*, seperti yang disampaikan oleh salah satu informan yang juga merupakan karyawan BNI Syariah KCU Makassar.

“persyaratan pemberkasannya mudah, sama seperti saat bermohon pembiayaan yang lain, asal punya rekening tabungan di BNI Syariah atau bersedia membuat karena pembayaran akan dilakukan melalui rekening tersebut”

Ditambahkan pula oleh seorang informan bahwa

“Setelah itu sisanya, kita percayakan dananya digunakan oleh pihak penerima manfaat, misal si A meminjam Rp. 5.000.000,- mengembalikan hanya pada pokoknya saja, sama Rp. 5.000.000,- tanpa ada margin didalamnya, tapi dalam aturannya kan ada yang namanya biaya administrasi, hanya itu yang dikenakan”.³⁵

Selain mendapatkan dana dari *qardhul hasan*, penerima manfaat juga akan diberikan pendampingan UMKM oleh pihak bank, hal ini juga merupakan cara bank untuk tetap meminimalisir potensi wanprestasi yang mungkin dilakukan oleh pihak nasabah.

“kita terus melakukan pengawalan, termasuk pastikan bagaimana kondisi usahanya hingga waktu kesepakatan angsuran berakhir”.³⁶

Hal ini dimaksudkan bank untuk tetap menjaga analisis kemampuan membayar angsuran nasabah pada pihak bank yang dilakukan secara berkala, bank lewat sistem

³⁵Widyanti K , SME Finance Officer BNI Syariah KCU. Makassar, wawancara oleh Penulis di Makassar, 4 September 2019

³⁶Widyanti K , SME Finance Officer BNI Syariah KCU. Makassar, wawancara oleh Penulis di Makassar, 4 September 2019

pendampingannya menganalisis potensi nasabah tersebut untuk mengembalikan dana *qardhul hasan* yang telah diterima di waktu yang tepat.

4.2 Efektivitas Produk Qardhul Hasan dalam Meningkatkan Pendapatan UMKM

4.2.1 *Qardhul Hasan* dalam Perspektif BNI Syariah KCU Makassar

Pada praktiknya *Qardhul Hasan* lebih banyak digunakan manfaatnya oleh orang-orang dilingkungan BNI Syariah KCU Makassar itu sendiri dengan pertimbangan bahwa selain informasi mengenai *Qardhul Hasan* yang belum terlalu massif juga untuk meminimalkan resiko pengembalian dana.

“biasanya penerima manfaat *qardhul hasan* merupakan masyarakat yang telah mendapat rekomendasi dari karyawan BNI Syariah atau juga karena ini untuk kepentingan mendesak maka biasa juga diberikan pada orang-orang dilingkungan internal BNI Syariah, misal ke *Security* atau *Office Boy* tapi tetap juga ditawarkan pada masyarakat”.³⁷

Jelas salah satu informan saat menjawab mengenai *targeting* dari pembiayaan *Qardhul Hasan* ini.

Penawaran utama juga diberikan kepada pelaku usaha kecil yang tidak memiliki kemampuan untuk mendapatkan pembiayaan dari sumber lain dan nasabah itu sendiri datang ke BNI Syariah. Berikut kutipan wawancara dari seorang informan

³⁷Amelia Aswad, SME Finance Officer BNI Syariah KCU. Makassar, wawancara oleh Penulis di Makassar, 4 September 2019

“ Masyarakat harus datang ke BNI Syariah untuk menyampaikan tujuannya untuk membuka Usaha Kecil lalu akan diarahkan terkait rencana beserta nominal yang dibutuhkan”.³⁸

Penerima *Qardhul Hasan* merupakan masyarakat dengan golongan ekonomi lemah yang tidak memiliki, kekurangan ataupun tidak melakukan pencatatan *financial* dengan baik sehingga dalam pengelolaannya dana *Qardhul Hasan* ini diberikan tanpa adanya agunan/jaminan. Dalam pengembaliannya, penerima manfaat *Qardhul Hasan* haruslah mengembalikan modal sesuai dengan jumlah yang diberikan atau nilai dari modal tersebut dengan waktu yang telah disepakati boleh dengan angsuran atau sekaligus.

“pemberiaan modal tergantung dengan kebutuhannya, biasa kita langsung menyiapkan dalam bentuk fisik jadi hitungannya adalah nilai dai modal yang diberikan nanti juga disepakati cara pembayarannya juga waktunya”.³⁹

Dalam memberikan pembiayaan *Qardhul Hasan* dibutuhkan kepercayaan kepada nasabah atas komitmennya dalam melakukan pengembalian dana mengingat bahwa pemberian pembiayaan ini tanpa agunan. Dana yang dikembalikan nantinya juga akan disalurkan kepada pihak lain yang membutuhkan.

4.2.2 *Qardhul Hasan* dalam Perspektif UMKM

³⁸Amelia Aswad , SME Finance Officer BNI Syariah KCU. Makassar, wawancara oleh Penulis di Makassar, 4 September 2019

³⁹Amelia Aswad , SME Finance Officer BNI Syariah KCU. Makassar, wawancara oleh Penulis di Makassar, 4 September 2019

Untuk BNI Syariah KCU Makassar sendiri telah memberikan bantuan dana untuk modal Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) sebagai perwujudan pembiayaan *Qardhul Hasan*.

Dalam penjabaran mengenai *Qardhul hasan* dalam perspektif Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) akan di jabarkan melalui identifikasi indicator yang digunakan sebagai tolak ukur efektifitas berikut ini.

4.2.3 Penjabaran Efektifitas pada Produk *Qardhul Hasan*

Pengukuran keberhasilan program adalah ketika produk *qardhul hasan* yang digunakan telah memenuhi tujuannya yaitu menjadi dana bantuan untuk orang yang berada dalam terdesak, sangat membutuhkan demi mencapai kesejahteraan ekonomi.

“waktu mau ambil dananya mudah, selama ini juga pembayarannya dimudahkan, cicilannya lancar, tapi begitu walaupun tidak ada bunga nya tetap ada tambahan katanya untuk administrasi, tapi tidak memberatkan dek”.⁴⁰

Pernyataan ini menjadi penjelas atas indicator keberhasilan sasaran.

Dalam pernyataan yang disampaikan oleh narasumber ini menjelaskan mengenai kemudahan yang diberikan oleh BNI Syariah KCU Makassar saat mengajukan permohonan dana dan dalam pengaturan waktu angsuran yang diberikan oleh Bank, namun begitu tentu ada saja yang menjadi kendala yaitu pada pembayaran angsuran yang masih ada biaya administrasi.

Oleh narasumber lain saat ditemui untuk ditanyakan terkait pemanfaatan dana *qardhul hasan* yang diperoleh dari BNI Syariah KCU Makassar mengatakan bahwa

⁴⁰Ani Y , Penerima Manfaat Produk *Qardhul Hasan*, wawancara oleh Penulis di Makassar, 7 September 2019

“iya saya juga dapat dana *qardhul hasan*, saya pakai untuk buat usaha warung karna kebetulan dilorong saya ini belum ada yang menjual”.⁴¹

Melalui pernyataan ini dapat diketahui bahwa benar selain sasaran dari pemberian dana *qardhul hasan* kepada nasabah yang sudah memiliki usaha juga diberikan kepada nasabah yang baru memulai usaha dengan mempertimbangkan probabilitas usaha yang layak kepada nasabah penerima manfaat.

“saya dapat dananya sekitaran Rp.3.000.000,- untuk modal usaha, saat beli barang-barangnya dipercayakan pada saya tapi saya catat untuk dilihat oleh Pegawai BNI Syariah”.⁴²

Dari pernyataan ini, pemberian dana *qardhul hasan* memang berlandaskan pada kepercayaan yang diberikan bank kepada nasabah namun tetap mengupayakan pengawasan dan pendampingan, bukan hanya sebagai bentuk upaya menjaga dana yang diberikan bank kepada nasabah juga termasuk upaya bank mengaplikasikan prinsip tolong-menolong yang terdapat pada tujuan pemberian dana *qardhul hasan*.

“ sudah 1 tahun kurang lebih saya sepakati bayar angsurannya berarti sekitaran Rp.250.000,- per bulan ditambah biaya administrasinya, Alhamdulillah sejauh ini sudah dibayar 8 bulan belum pernah menunggak”.⁴³

Keterangan diatas juga memberikan penjelasan mengenai mekanisme pengawasan dan kepercayaan yang diberikan oleh Bank kepada Nasabah yang

⁴¹Ani Y , Penerima Manfaat Produk *Qardhul Hasan*, wawancara oleh Penulis di Makassar, 7 September 2019

⁴²Ani Y , Penerima Manfaat Produk *Qardhul Hasan*, wawancara oleh Penulis di Makassar, 7 September 2019

⁴³Ani Y , Penerima Manfaat Produk *Qardhul Hasan*, wawancara oleh Penulis di Makassar, 7 September 2019

menjadi kesulitan pencairan dana *qardhul hasan* selama ini yaitu resiko pemberian pembiayaan ini sangat tinggi, namun kepercayaan yang diberikan kepada nasabah ditambah dengan sistem pengawasan oleh Bank menjadi kolaborasi yang efektif untuk menjaga perputaran dana *qardhul hasan*.

Selain itu dalam membentuk efektifitas juga harus diperhatikan yaitu kepuasan terhadap program yang dimaksud dalam indikator ini berarti mengambil sudut pandang nasabah dari proses promosi, pelayanan, pendampingan dan keberlanjutan program *qardhul hasan* dan dampaknya bagi nasabah, secara sederhana dalam factor tersebut ditanyakan kepada nasabah terkait kepuasannya baik dari bank maupun factor eksternal lain yang mendukung.

Dalam kegiatan promosi yang dilakukan oleh bank nasabah menganggap belum dilakukan secara optimal yang sebenarnya merupakan hal yang paling penting untuk mencapai tujuan keberadaan *qardhul hasan*, seperti yang disampaikan oleh informan

“ kalau menurut saya, belum terlalu banyak yang tahu tentang program ini karna saya juga direkomendasikan oleh karyawan bank BNI yang kebetulan kenal dan tahu keadaan saya sehari-hari seperti apa”.⁴⁴

Dalam penjabaran mengenai alasan mengapa produk *qardhul hasan* ini belum optimal dalam promosi adalah karena resiko dalam penyaluran dana sangatlah besar sehingga promosi yang dilakukan tidaklah massif seperti pada produk BNI Syariah yang lain.

Selanjutnya dalam pelayanan yang diberikan pada saat nasabah melakukan proses pengajuan permohonan penggunaan manfaat *qardhul hasan* dianggap cukup mudah oleh nasabah, seperti kutipan wawancara berikut

⁴⁴Karyoto , Penerima Manfaat Produk *Qardhul Hasan*, wawancara oleh Penulis di Makassar, 8 September 2019

“kalau sudah masukkan berkas, sudah lumayan mudah apalagi kita sudah direkomendasikan, biasanya yang susah kalau kita tidak dipercaya bisa kembalikan uangnya, tapi Alhamdulillah selama ini dipercayai makanya bisa sampai sekarang”.⁴⁵

Selain itu dalam wawancara pada informan dilokasi berbeda mengatakan

“kalau saya anggap cukup mudah saat diurus apalagi waktu buat rencana usaha dibantu juga oleh pihak bank, termasuk perkiraan keuntungannya juga”.⁴⁶

Dalam hal ini memuat indicator pemenuhan kepuasan pada proses program, kecuali fakta bahwa produk ini tidaklah menjadi yang paling sering dipromosikan sehingga keberadaannya jarang diketahui.

Selanjutnya adalah pendampingan yang dilakukan oleh bank setelah dana *qardhul hasan* ini diberikan kepada nasabah, pendampingan yang diberikan meliputi control pada usaha yang dijalankan oleh nasabah.

“selama ini bagus, kalau dalam waktu membayar biasanya ditanyai bagaimana perkembangan usaha, biasanya juga kalau ada masalah pembayaran atau apa saja, saya yang telfon ke bank untuk dibantu”.⁴⁷

Dari pernyataan ini dapat diambil simpulan bahwa pihak BNI Syariah tetap menjaga silaturahmi dengan pengguna manfaat dalam bentuk komunikasi dan konsultasi usaha yang dilakukan nasabah dan ini juga bagi bank membantu kemungkinan resiko yang akan dialami bank.

Dan yang terakhir adalah keberlanjutan program yakni kemampuan bank dalam memberikan dampak keuangan secara nyata kepada nasabah dan kemampuan untuk tetap melanjutkan pemberian dana tersebut untuk pihak lain yang membutuhkan.

⁴⁵Karyoto , Penerima Manfaat Produk *Qardhul Hasan*, wawancara oleh Penulis di Makassar, 9 September 2019

⁴⁶Karyoto , Penerima Manfaat Produk *Qardhul Hasan*, wawancara oleh Penulis di Makassar, 9 September 2019

⁴⁷Karyoto , Penerima Manfaat Produk *Qardhul Hasan*, wawancara oleh Penulis di Makassar, 9 September 2019

Hal lain yang juga harus diperhatikan dalam penyaluran *qardhul hasan* adalah sasaran yang dituju sehingga keberhasilan sasaran ini dianggap penting dalam mendukung efektifitas produk *qardhul hasan*.

Salah satu penerima manfaat *Qardhul Hasan* yang penulis temui menjawab pertanyaan terakit indicator efektivitas mengatakan “ kalau dibilang mudah, iya mudah. *Alhamdulillah*, saya bisa menambah modal untuk usaha saya berjualan es dawet. Saya menjual di depan *dek*, Jl. Ratulangi, biasa singgah di Pos Satpam BNI Syariah”.⁴⁸

Jika melihat dari sudut pandang profesi pengguna manfaat dan juga jenis pemanfaatan yang dilakukan yaitu untuk menambah modal dalam Usaha Kecil yang dimiliki, jelas bahwa pemenuhan indicator keberhasilan sasaran telah dicapai oleh BNI Syariah dalam menyalurkan dana *Qardhul Hasan* hanya saja untuk keberlanjutan produk dengan resiko tinggi ini juga memuat kemungkinan tidak dapat menjangkau banyak nasabah yang sebenarnya juga potensial untuk menerima manfaat produk ini.

Selain itu, tingkat input dan output juga penting dalam efektifitas produk *qardhul hasan* dimana dimensi yang dibahas mendalam dalam indicator ini adalah pendapatan nasabah setelah menjadi penerima manfaat *qardhul hasan*.

Seperti kutipan wawancara yang dilakukan oleh penerima *qardhul hasan*

“kalau masalah berapa yang saya dapat, namanya juga menjual kadang banyak yang beli, kadang tidak ada, tidak tetap. Tapi selalu cukup untuk bayar angsuran dan makan sehari-hari, tidak susah lagi seperti dulu”.⁴⁹

⁴⁸Fasihin , Penerima Manfaat Produk *Qardhul Hasan*, wawancara oleh Penulis di Makassar, 8 September 2019

⁴⁹Fasihin , Penerima Manfaat Produk *Qardhul Hasan*, wawancara oleh Penulis di Makassar, 8 September 2019

Kutipan wawancara diatas yang disampaikan oleh Ibu Ani, salah satu penerima manfaat *Qardhul Hasan* kembali memberikan informasi bahwa *qardhul hasan* memberikan perubahan pada kesejahteraan ekonomi keluarga penerima manfaat dan juga berbanding lurus dengan peningkatan pendapatan yang dimiliki oleh penerima manfaat.

Qardhul hasan sebagaimana tujuan pemanfaatannya diharapkan mampu secara efektif meningkatkan pendapatan nasabah lewat Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) yang dimiliki.

Lewat wawancara diatas juga dapat ditarik kesimpulan untuk mengisi poin *indicator* efektifitas yang dijadikan acuan untuk mengukur seberapa jauh program ini mampu meningkatkan pendapatan nasabah penerima manfaat.

Setelah semua bagian ini terpenuhi maka dimensi yang harus terpenuhi adalah pencapaian tujuan menyeluruh dimana pencapaian tujuan menyeluruh yang dimaksud dalam indicator ini adalah *Falah*, yakni kemaslahatan umat. Kepentingan dan kebermanfaatannya yang diterima baik dari pihak BNI Syariah KCU Makassar maupun dari pihak nasabah pengguna produk *qardhul hasan*.

Hal ini tentu saja menjadi yang paling penting karena menjadi rangkuman dari seluruh aspek yang telah dijabarkan pada poin sebelumnya dimana *factor* tujuan menyeluruh yang memuat *falah* tidak akan bisa tercapai tanpa pemenuhan semua *factor* diatas.

Dalam pengukuran pencapaian tujuan menyeluruh ini semua *factor* harus diikuti melalui *impact* yang diterima kedua belah pihak termasuk jangkauan secara kuantitas dan kualitas.

4.3 Ketidakefektivan Produk *Qardhul Hasan* dalam Meningkatkan Pendapatan UMKM

Dalam analisis efektifitas selain menjabarkan penyebab produk *qardhul hasan* dianggap efektif tentu saja ada pula penyebab mengapa produk ini menjadi kurang efektif, dalam poin-poin berikut akan dijelaskan penyebabnya

1. Promosi yang kurang massif

Dalam memperkenalkan produk penyaluran dana kepada masyarakat haruslah menggunakan salah satu strategi pemasaran yaitu promosi. Semua bentuk usaha dengan orientasi profit maupun non profit menggunakan media promosi untuk memperkenalkan produk kepada masyarakat, termasuk pula pada produk perbankan yang ada sebagai langkah memperkenalkan dan memahamkan masyarakat atas fungsi dan keberadaan lembaga perbankan sebagai salah satu alat untuk mensejahterahkan ekonomi masyarakat, namun dalam hal promosi produk *qardhul hasan* ini sepertinya pihak BNI Syariah KCU Makassar tidak melakukan Promosi dengan intensitas yang sama dengan produk yang ditawarkan oleh BNI Syariah KCU Makassar lainnya. Seperti keterangan informan berikut dalam wawancara yang dilakukan dengan pertanyaan mengapa promosi atas produk *qardhul hasan* ini tidak semassif produk yang lain

“alasanya sederhana, karna bank lembaga keuangan yang juga berorientasi pada laba, walaupun target utamanya adalah kemaslahatan umat tapi kita harus menghindari resiko. Minim resiko”.⁵⁰

⁵⁰Widyanti K , SME Finance Officer BNI Syariah KCU. Makassar, wawancara oleh Penulis di Makassar, 4 September 2019

Dalam kutipan ini digambarkan bahwa alasan mengapa promosi tidak dilakukan dengan intens adalah untuk mengurangi kemungkinan resiko bank mengalami kerugian akibat penyaluran *qardhul hasan* yang mungkin saja disfungsi atau mengalami kemacetan dalam proses pengembaliannya, itulah mengapa yang diutamakan adalah orang yang berada dalam lingkungan BNI Syariah KCU Makassar dan juga orang dengan rekomendasi karyawan.

2. Persyaratan yang kurang spesifik

Dalam hal melakukan penyaluran dana tentu ada tahap administrasi yang harus dilewati bahkan untuk semua jenis produk yang dimiliki lembaga perbankan. Dalam penyaluran dana *qardhul hasan* ini calon penerima manfaat hanya diminta untuk membuat rekening di BNI Syariah untuk terdaftar sebagai nasabah sebelum *apply* untuk dana *qardhul hasan* dan setelahnya dana akan diperoleh tanpa memberikan agunan/jaminan kepada bank dengan mekanisme pengelolaan didampingi oleh bank namun kurang spesifiknya kriteria penerima manfaat pada akhirnya akan membuat bank sulit untuk mengidentifikasi kemampuan *return* oleh nasabah penerima manfaat.

3. Tidak dijelaskannya mengenai sanksi kepada nasabah

Nasabah dalam melakukan peminjaman tidak dapat diberikan sanksi selain sanksi administratif saat melakukan pelanggaran terhadap perjanjian yang telah disepakati sebelumnya baik itu dari model pengelolaan usaha maupun saat dalam masa pengembalian dana yang telah dipinjamkan oleh pihak bank.

Hal inilah yang membuat banyaknya saluran dana *qardhul hasan* yang macet, *system* tanpa agunan dijadikan sebagai alasan untuk tidak berfokus

pada pelunasan ditambah dengan biaya administrasi yang rendah membuat masyarakat dengan mudah lepas dari tanggung jawab untuk mengembalikan dana *qardhul hasan* yang telah diterima dari pihak bank.



BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Setelah dilakukan penelitian pada Produk *Qardhul Hasan* yang terdapat pada BNI Syariah KCU Makassar terhadap Usaha Mikro Kecil Menengah maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut

1. Dalam hal mekanisme penyaluran dana *qardhul hasan* dikategorikan sebagai produk social dengan model peminjaman dana tanpa agunan dan pengembalian dana hanya pada pokoknya dimana mekanismenya dibagi atas 3 (tiga) yaitu :

- a. Penghimpunan dana

Penghimpunan dana dimaksud adalah sumber dana yang diperoleh BNI Syariah KCU Makassar yang digunakan untuk menyalurkan *qardhul hasan* yakni diperoleh dari ZIS (*Zakat, Infaq, Shadaqah*) ditambah pendapatan Non-halal dimana dana ZIS diperoleh dari nasabah dan karyawan sementara pendapatan Non-halal diperoleh dari transaksi perbankan yang berjalan dan melanggar prosedural.

- b. Penyaluran Dana

Metode penyaluran dana yang digunakan adalah dengan mengidentifikasi kategorisasi penerima manfaat dana *qardhul hasan* yang terbagi atas 2 (dua) yaitu :

1. Individu atau Kelompok yang direkomendasikan oleh Karyawan BNI Syariah KCU Makassar

Maksud dari kategori ini adalah pertimbangan utama penerima manfaat terekomendasi oleh karyawan untuk meminimalkan resiko kerugian pada bank apabila dana tidak dapat dikembalikan, dalam rekomendasi ini engagement nya lebih tinggi.

2. Individu dengan Potensi Usaha

Dalam kategori ini dijelaskan bahwa dana *qardhul hasan* diutamakan peruntukannya adalah sebagai modal usaha sehingga kategori ini muncul untuk memastikan dana *qardhul hasan* digunakan sebagai pinjaman yang produktif.

c. Administrasi dan Pendampingan Usaha

Untuk persyaratan administrasi yang diajukan termasuk mudah karena hanya sebatas memiliki rekening tabungan BNI Syariah atau bersedia membuatnya dan juga rincian penganggaran dana yang akan digunakan untuk membuka usaha setelahnya dilakukan pendampingan dan control oleh pihak BNI syariah KCU Makassar kepada nasabah penerima manfaat secara berkala.

2. Dalam analisis mengenai Efektifitas dengan merujuk pada keterangan mengenai hal-hal yang dianggap menjadi tolak ukur efektif atau tidak, maka produk *qardhul hasan* ini bisa dikatakan mampu memberikan pengaruh kepada pendapatan UMKM sesuai dengan keterangan bahwa penerima manfaat tidak lagi kesulitan dalam mencari bantuan modal usaha dan dapat menghidupi keluarga sehari-hari. Namun, produk ini belum mampu memberikan peningkatan kesejahteraan ekonomi secara signifikan karena dalam penjabaran mengenai kendala produk ini belum banyak diketahui oleh masyarakat karena promosi yang kurang massif demi menghindari resiko ketidakmampuan penerima manfaat dalam melakukan *return* selain itu dalam persyaratan yang kurang spesifik membuat dana ini bisa saja tidak dikelola secara maksimal oleh penerima manfaat dan juga tidak adanya pemberian sanksi kepada ketidakmampuan untuk mengembalikan dana tidak dijelaskan sehingga indikasi masyarakat tidak produktif dalam melakukan pengelolaan sangat mungkin terjadi.

5.2 Saran

Sebagai salah satu produk perbankan dengan orientasi kemaslahatan ummat yang sangat potensial maka dalam proses penelitian ini penulis menyampaikan saran sebagai berikut

1. Promosi

Promosi harus dilakukan secara massif oleh BNI Syariah KCU Makassar guna memastikan tujuan *Falah* dari produk ini dapat tercapai, walaupun berbanding lurus dengan potensi resiko yang besar tetapi apabila produk ini dikelola dengan baik dengan sistematika yang baik pula, maka produk ini justru akan memberikan kebermanfaatan yang jauh lebih besar bukan hanya pada penerima manfaat tetapi juga pada bank dan nasabah selanjutnya yang akan menggunakan manfaat produk *qardhul hasan*.

2. Spesifikasi Persyaratan

Dalam hal mekanisme administrasi perlu adanya spesifikasi pada saat proses pendaftaran untuk menjadi penerima manfaat dimana spesifikasi ini berfungsi untuk mengidentifikasi kemampuan pengembalian dana oleh penerima manfaat *qardhul hasan* juga berfungsi sebagai bahan *controlling* oleh bank kepada nasabah pengguna manfaat *qardhul hasan*.

3. Pemberian Sanksi

Dalam hal pengelolaan perlu adanya tindakan tegas oleh pihak bank atas sanksi apabila tidak melakukan pembayaran kembali hal ini dilakukan untuk menghindari resiko penerima manfaat tidak mengembalikan dana *qardhul hasan*, sebab bukan tidak mungkin disengaja maupun tidak disengaja usaha mengalami dinamika sehingga hal ini akan mendorong produktifitas dari penerima manfaat untuk terus berinovasi atas usahanya agar dapat melakukan pembayaran kembali pada bank. Jika ketiga hal ini dapat dipenuhi sebagai upaya bank menjadikan produk *qardhul hasan* mencapai tujuan *falah* maka sebaiknya produk ini ditiadakan dan dialihkan kepada kegiatan lain untuk disalurkan kepada masyarakat luas.

Daftar Pustaka

Al-Qur'an Al Karim

Balai Pustaka. 2016. *Kamus Besar Bahasa Indonesia Edisi Kelima*. Jakarta: Balai Pustaka.

Basrowi, Suwandi. 2008. *Memahami Penelitian Kualitatif*. Jakarta :Rineka Cipta.

Cambel. 1989. *Riset dalam Eektivitas Organisasi*, Terjemahan Salut Simamora. Jakarta: Erlangga

Gunawan ,Imam.2013. *Metode Penelitian Kualitatif Teori & Praktik*. Jakarta: Bumi Aksara.

Herdiansyah, Haris. 2013. *Wawancara, Observasi, dan Focus Groups*. Depok: Raja Grafindo.

Muhammad, Sistem dan Prosedur Operasional Bank Syariah. (Yogyakarta : UII Press, 2000).

Moleong, Lexy J.2008. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosda Karya.

S. Nasution. 2007. *Metodologi, Research (Penelitian Ilmiah)*. Jakarta : Bumi Aksara.

Sugiyono.2005. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.

Tim Penyusun. 2013. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah (Makalah dan Skripsi)* edisi revisi. Makassar: STAIN Makassar.

Zainuddin, Ali. 2011. *Metode Penelitian Hukum*. Jakarta: Sinar Grafika.

Skripsi

Imam Purwadi , Muhammad. 2014 . “Al-Qardh dan Al-qardhul Hasan sebagai Wujud Pelaksanaan Tanggung Jawab Sosial Perbankan Syariah”. Jurnal Fakultas Hukum Universitas Mataram.

Putriyana. 2016. “*Analisis Pembiayaan Qardhul Hasan pada PT. Bank Syariah Mandiri (BSM)*”. Skripsi Sarjana; Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam; IAIN Salatiga.

Wijaya , Chusnul Pitaloka Kusuma. 2017. “*Analisis Peran Pembiayaan Qardhul Hasan dalam Peningkatan Usaha Kecil pada Anggota di BMT Muamalat Jumapolo*”. Skripsi Sarjana; Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam ;IAIN Surakarta

Supriyono. 2000. *Sistem Pengendalian Manajemen*. Semarang: Universitas Diponegoro.

Internet

Gunawan, Meta. “Teknik Analisis Data,” *Blog Meta Gunawan*, <http://metagunawan.blogspot.com/2015/09/teknik-analisis-data.html> (09 September 2015)

Publisher, “Pengertian Studi Pustaka,” *Definisi Para Ahli*, <http://www.definisimenurutparaahli.com/pengertian-studi-pustaka/> (22 Januari 2019).

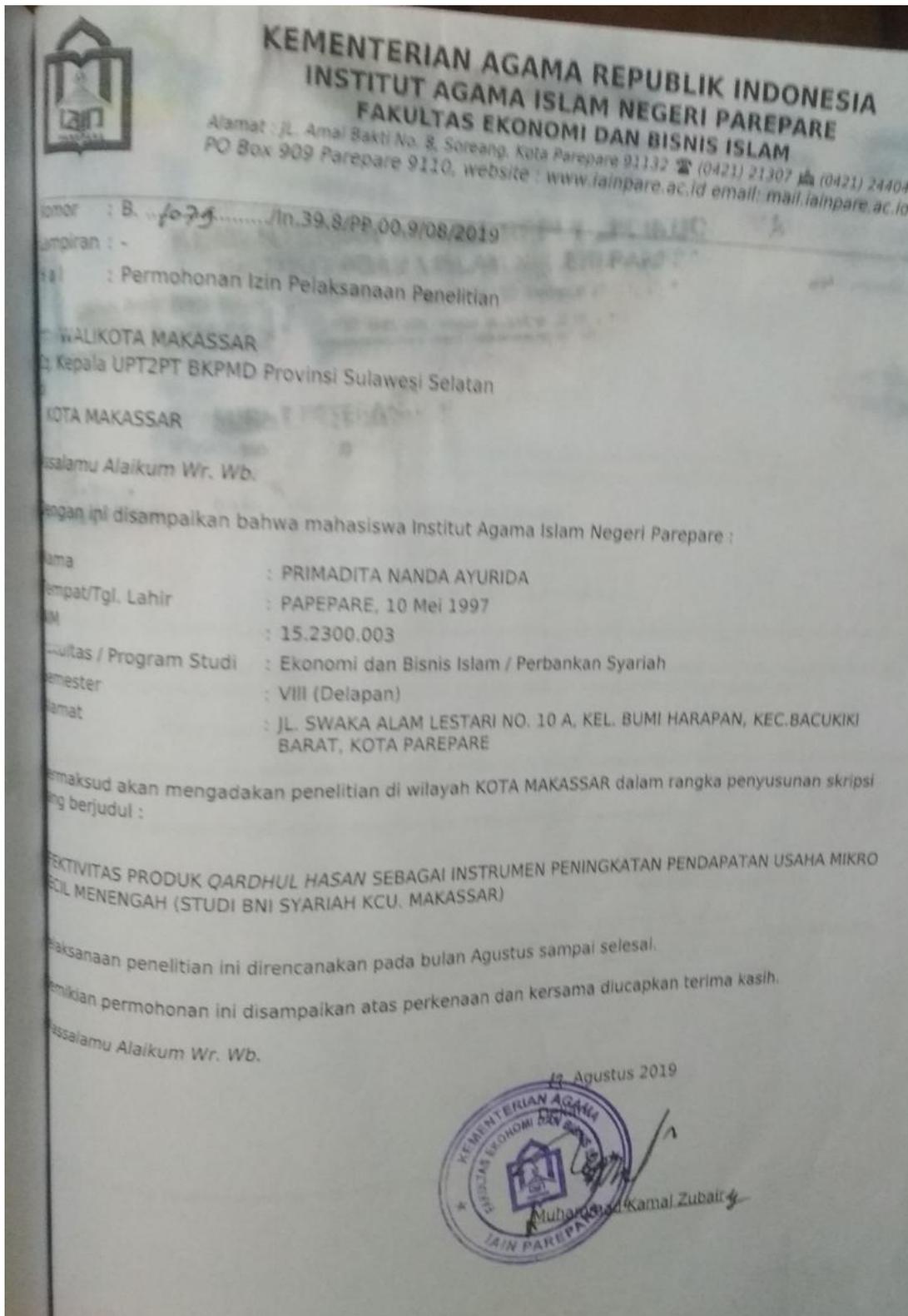
Publisher, “ Qardh dalam Perbankan di Indonesia “
https://muhammadnorabdi.wordpress.com/2011/08/06/19/#_ftn3
(2 Maret 2011)

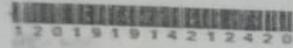
Sahid, Rahmat. "Analisis Data Penilaian Kualitatif Model Miles dan Huberman,"
Sangit26<http://sangit26.blogspot.com/2011/07/analisis-data-penelitian-kualitatif.html>
(11 Juli 2011)



LAMPIRAN







PEMERINTAH PROVINSI SULAWESI SELATAN
DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU
BIDANG PENYELENGGARAAN PELAYANAN PERIZINAN

22998/5.91/PTSP/2019

Kepada Yth.
 Pimpinan PT. BNI Syariah Makassar

izin Penelitian

d-
 Tempat

Sehubungan surat Dekan Fak. Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Parepare Nomor 22/In.36/B/06/2019 tanggal 09 Agustus 2019 perihal tersebut diatas, mahasiswa/peneliti dibawah ini:

Nama : PRIMADITA NANDA AYURIDA
 No Pokok : 152300003
 Tempat Studi : Perbankan Syariah
 Jurusan/Lembaga : Mahasiswa(S1)
 Alamat : Jl. Anas Bakri No. 8 Soraeng, Parepare

dimaksud untuk melakukan penelitian di daerah/kantor saudara dalam rangka penyusunan Skripsi, dengan

EFEKTIVITAS PRODUK QARDHUL HASAN SEBAGAI INSTRUMEN PENINGKATAN PENDAPATAN USAHA MIKRO KECEM ENENGAH (STUDI BNI SYARIAH KCU MAKASSAR) "

Yang akan dilaksanakan dari : Tgl. 26 Agustus s/d 26 September 2019

Sehubungan dengan hal tersebut diatas, pada prinsipnya kami *menyetujui* kegiatan dimaksud dengan ketentuan yang tertera di belakang surat izin penelitian.

Surat Keterangan ini diberikan agar dipergunakan sebagaimana mestinya.

Dibebaskan di Makassar
 Pada tanggal : 26 Agustus 2019

A.n. GUBERNUR SULAWESI SELATAN
 KEPALA DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU
 PINTU PROVINSI SULAWESI SELATAN
 selaku Administrator Pelayanan Perizinan Terpadu

A. M. YAMIN, SE., MS.
 Pangkat : Pembina Utama Madya
 Nip : 19610513 199002 1 002

Alamat :
 Dekan Fak. Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Parepare

Jl. Boulevard No.5 Telp. (0411) 441077 Fax. (0411) 448936
 Website : <http://www.sulawesiprov.go.id> Email : ptsp@sulawesiprov.go.id
 Makassar 90222







Makassar, 10 September 2019

Nomor : BNISy/MAS/1493

Lamp. : -

Kepada :

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri Pare-pare

hal : Surat Keterangan Telah Menyelesaikan Penelitian

Surat Saudara(i) nomor : 22098/S.01/PTSP/2019

Assalamu'alaikum Warahmatullahi. Wabarakatuh

"Semoga Bapak/Ibu beserta seluruh staff dalam keadaan sehat dan selalu dalam lindungan Allah SWT"

Menunjuk surat Saudara tersebut di atas perihal pada pokok surat, dengan ini kami menyatakan bahwa Saudara/(i)

Nama : PRIMADITA NANDA AYURIDA
Nomor Pokok : 152300003

Telah melakukan kunjungan ke BNI Syariah Makassar untuk melakukan penelitian dengan penelitiannya yang berjudul :

"EFEKTIVITAS PRODUK QARDHUL HASAN SEBAGAI INSTRUMEN PENINGKATAN PENDAPATAN USAHA MIKRO KECIL MENENGAH (STUDI BNI Syariah KCU MAKASSAR)"

Demikian surat keterangan ini diberikan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya, atas perhatian dan kerjasamanya kami terima kasih.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi. Wabarakatuh.

PT. Bank BNI Syariah
Kantor Cabang Makassar



Syandian Noor
Operational Manager

BNI Syariah Kantor Cabang Utama, Jl. Dr. Sam Ratulangi No. 140 Kel. Mario, Kec. Mariso Makassar Sulawesi Selatan 90125
Telp. (0411) 8914670 - 8914610 - 8914130, Fax. (0411) 8914275

KUISIONER PENELITIAN
EFEKTIVITAS PRODUK QARDHUL HASAN SEBAGAI INSTRUMEN
PENINGKATAN PENDAPATAN USAHA MIKRO KECIL MENENGAH
(STUDI BNI SYARIAH KCU. MAKASSAR)

Assalamu Alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Dengan Hormat,

Kuisisioner ini meruapakan alat pengumpul data yang diperlukan dalam skripsi saya,oleh karena itu dengan kerendahan hati saya memohon kepada Bapak/Ibu, Saudara/Saudari untuk menjawab pertanyaan yang ada pada kuisisioner ini dengan jelas dan lengkap, atas kesediaannya, saya haturkan terimakasih.

(Salam Hormat, Peneliti)

Data Diri Peneliti

Nama : Primadita Nanda Ayurida

NIM : 15.2300.003

PTKIN: Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Instut Agama Islam Negeri Parepare

Petunjuk Pengisian

1. Bacalah dengan teliti setiap pertanyaa dan seluruh alternative jawaban
2. Pilihlah alternative jawaban yang paling sesuai menurut anda dan lingkarilah jawaban yang anda pilih
3. Dibeberapa point pertanyaan terdapat kolom uraian, silahkan diisi menurut pengetahuan dan pendapat anda
4. Jawablah pertanyaan dengan jujur dan benar, sesuai dengan pengetahuan anda
5. Kuisisioner ini dipergunakan hanya untuk penelitian akademis

Peneliti

Primadita Nanda

No. Responden

A. IDENTITAS RESPONDEN

Nama :

Alamat :

No. HP :

Jenis Kelamin :

Usia :

Pekerjaan :

B. PENGISIAN PERTANYAAN

1. Apakah Anda Pengguna Jasa Produk Qardh/Penyaluran Dana di BNI Syariah KCU Makassar?

Ya / Tidak

2. Menurut Anda, Produk Penyaluran Dana dari BNI Syariah KCU Makassar telah membantu Usaha Mikro Kecil Menengah?

Ya / Tidak

Mengapa?

3. Apakah Produk Penyaluran Dana kepada Usaha Mikro Kecil Menengah telah tepat sasaran?

Ya / Tidak

Mengapa?

4. Apakah produk Penyaluran Dana dapat membantu peningkatan pendapatan Usaha Mikro Kecil Menengah secara terus menerus?

Ya / Tidak

5. Apakah Anda Puas dengan Layanan Qardh yang diberikan oleh BNI Syariah KCU Makassar?

Ya / Tidak

6. Melihat Kondisi UMKM yang menggunakan Produk Qardh, apakah Layanan ini dapat dikatakan berhasil?

Ya / Tidak

7. Apakah Penggunaan Layanan ini juga dapat membantu meningkatkan Input BNI Syariah KCU Makassar?

Ya / Tidak

8. Apakah dengan adanya Program ini dapat Membantu Perekonomian Secara Menyeluruh pada Pihak Bank dan Nasabah?

Ya / Tidak

Mengapa

?

*Terimakasih atas Partisipasi Anda
Semoga Selalu dalam Lindungan Allah SWT
Wassalamu Alaikum Wr. Wb*



DRAFT PERTANYAAN WAWANCARA
EFEKTIVITAS PRODUK QARDHUL HASAN SEBAGAI INSTRUMEN
PENINGKATAN PENDAPATAN USAHA MIKRO KECIL MENENGAH
(STUDI BNI SYARIAH KCU. MAKASSAR)

Hari/Tanggal :
Tempat :

Data Diri Narasumber

Nama :
Alamat :
Pekerjaan :

A. Draft Pertanyaan Nasabah

9. Bagaimana Anda bisa mengenal Produk Qardhul Hasan di BNI Syariah KCU Makassar?
10. Sudah berapa lama anda menjadi penerima manfaat Produk Qardhul Hasan?
11. Apakah Pengajuan dana Qardhul Hasan sulit?
12. Apa saja manfaat yang anda rasakan?
13. Apa kendala yang anda alami selama menerima manfaat dari Produk ini?
14. Sejauh mana pendapatan anda meningkat? Apakah produk ini secara efektif mampu meningkatkan pendapatan anda?
15. Apa saran anda kepada BNI Syariah selaku penyedia produk Qardhul Hasan?

B. Draft Pertanyaan Karyawan

1. Bagaimana Mekanisme Pembiayaan dengan Produk qardhul Hasan?
2. Apa saja persyaratan untuk menjadi penerima manfaat qardhul hasan?
3. Bagaimana bentuk Promosi oleh Bank terhadap produk ini?
4. Berapa banyak Nasabah BNI Syariah KCU Makassar yang menjadi penerima manfaat qardhul hasan?
5. Apakah ada keuntungan yang diperoleh bank lewat produk ini?
6. Apa saja kendala selama produk ini didistribusikan kepada penerima manfaat?

BIOGRAFI PENULIS



PRIMADITA NANDA AYURIDA, merupakan salah satu Mahasiswi di IAIN Parepare Program Studi Perbankan Syariah yang lahir pada tanggal 10 Mei 1997 di Parepare. Anak sulung dari tiga bersaudara dari pasangan Bapak Arimi L dan Ibu Jubeda Alex. Mengawali pendidikan formal pada Sekolah Dasar Negeri 57 Parepare pada tahun

2003-2009, kemudian melanjutkan di Sekolah Menengah Pertama Negeri 10 Parepare pada tahun 2009-2012 lalu ke Sekolah Islam Athirah Boarding School Bone selama 2 Tahun dan lalu menamatkannya di SMA Negeri 2 Parepare pada tahun 2015. Kemudian di tahun yang sama melanjutkan jenjang pendidikan di Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Parepare yang telah berganti nama Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare, dengan mengambil Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Prodi Perbankan Syariah.

Tercatat Pernah menjadi Mahasiswa Teladan Syariah dan Ekonomi Islam ditahun 2016 dan menjadi Mahasiswa Inspiratif ditahun 2017. Pernah menjadi Delegasi Pertukaran Pelajar Budaya di Thailand ditahun 2018 mewakili Indonesia lalu di Tahun yang sama diberikan amanah sebagai Duta Generasi Berencana Provinsi Sulawesi Selatan Jalur Pendidikan.

Lalu menyelesaikan studi di IAIN Parepare pada tahun 2019 dengan judul skripsi: **Efektifitas Produk Qardhul Hasan sebagai Instrumen Peningkatan Pendapatan UMKM (Studi BNI Syariah KCU Makassar)**