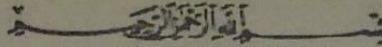


LAMPIRAN



SURAT KETERANGAN
NO. 073/MAM-WNO/Kacab/VI/2017

Assalamu'alaikum wa rahmatullahi wabarakatuh

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Sugiyo
Jabatan : Pimpinan Cabang

Dengan ini menerangkan bahwa Mahasiswa **Universitas Muhammadiyah Yogyakarta**:

Nama : Nur Muhammad Istiqlal K.H.T
NIM : 20130730312
Alamat : Jl Nugroho Noto susanto No 575 RT 07/RW 07 Sidorejo, Sidomulyo,
Lampung Selatan

Telah melaksanakan tugas praktik penelitian dengan judul "**Peran Pembiayaan Jaminan Atas Unjuk dalam Mengembangkan Usaha Mikro (Studi Kasus : PT BPRS Mitra Amal Mulia Cabang Wonosari)**". Adapun waktu pelaksanaannya terhitung dari tanggal 10 April 2017 – 12 Mei 2017, bertempat di PT BPR Syariah Mitra Amal Mulia Cabang Wonosari yang beralamat di Jl Agus Salim No 74 Kepek, Wonosari, Gunungkidul, Daerah Istimewa Yogyakarta.

Yang bersangkutan mengadakan penelitian dalam rangka menyelesaikan tugas skripsi jurusan Ekonomi dan Perbankan Islam, sebagai persyaratan kelulusan pendidikan Strata Satu (S1).

Demikian Surat Keterangan ini dibuat dengan sebenarnya, semoga dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jazakumullahu khairan katsiron.

Wassalamu'alaikum wa rahmatullahi wa barakatuh

Wonosari, 05 Juni 2017

PT BPR Syariah Mitra Amal Mulia

Cabang Wonosari

PT. BPR SYARIAH MITRA AMAL MULIA

Sugiyo

Pimpinan Cabang

Kantor Pusat :

Jl. Ringroad Barat No. 9 Modinan Banyuraden Gamping Sleman DIY 55293
Telp. 0274 - 4539553, 4539554, 4539556 Fax. 0274 - 4539550

Email : bprs_amalmulia@yahoo.co.id

Cabang : Jl. Agus Salim No. 74 A Kepek Wonosari Gunung Kidul DIY 55813 Telp./Fax: (0274) 392053

ANGKET PENELITIAN
PERAN PEMBIAYAAN DENGAN JAMINAN ATAS UNJUK DALAM
MENGEMBANGKAN USAHA MIKRO (STUDI KASUS BPRS MITRA
AMAL MULIA)

Kepada Yth.

Bapak/Ibu/ Saudara/i Nasabah

BPRS Mitra Amal Mulia

di Tempat

Bapak/Ibu/ Saudara/i, dalam rangka menyelesaikan tugas akhir (Skripsi) pada program studi Ekonomi dan Perbankan Islam di Universitas Muhammadiyah Yogyakarta (UMY) maka saya,

Nama : **Nur Muhammad Istiqlal K.H.T.**

NIM : 20130730312

Judul : **PERAN PEMBIAYAAN DENGAN JAMINAN ATAS UNJUK**
DALAM MENGEMBANGKAN USAHA MIKRO (STUDI KASUS BPRS
MITRA AMAL MULIA CABANG WONOSARI)

Untuk membantu kelancaran penelitian ini, Saya mohon dengan hormat kesediaan Bapak/Ibu/ Saudara/i untuk mengisi angket penelitian ini. Peran serta Bapak/Ibu/ Saudara/i akan sangat bermanfaat bagi penelitian yang dilaksanakan. Atas kesediaan Bapak/Ibu/ Saudara/i untuk menjawab pertanyaan pada angket ini, Saya ucapkan terima kasih

Hormat saya,

Peneliti

Nur Muhammad I.K.H.T.

20130730312

ANGKET PENELITIAN
PERAN PEMBIAYAAN DENGAN JAMINAN ATAS UNJUK DALAM
MENGEMBANGKAN USAHA MIKRO (STUDI KASUS BPRS MITRA
AMAL MULIA CABANG WONOSARI)

A. Keadaan umum Responden

1. Nama :
2. Umur :
3. Jenis kelamin :
4. Status perkawinan :
5. Jumlah tanggungan keluarga :
6. Pendidikan terakhir :
7. Jenis usaha :
8. Tempat usaha :
9. Kegiatan usaha menjadi :
 - a. Usaha pokok
 - b. Usaha sampingan
10. Alasan memilih berwirausaha :
 - a. Meneruskan usaha orang tua
 - b. Inisiatif sendiri
 - c. Tidak ada pekerjaan lain

B. Pembiayaan yang dilakukan

11. Asal modal usaha
 - a. Modal sendiri
 - b. Bantuan lembaga keuangan
 - c. Lainnya.....
12. Dimana anda melakukan pembiayaan

- a. BPRS MAM
- b. Lainnya.....

13. Alasan melakukan pembiayaan di tempat tersebut

- a. Persyaratan mudah
- b. Proses cepat
- c. Kenal dengan marketing

14. Berapa jumlah pembiayaan yang diajukan ?

Jawab :.....

15. Berapa jangka waktu pembiayaan ?

Jawab :.....

16. Berapa jumlah angsuran yang harus dibayarkan ?

- a. Perhari.....
- b. Perbulan....

C. Kondisi Usaha

17. A. Berapa omset penjualan anda sebelum mendapatkan pembiayaan?

- a. Perhari
- b. Perbulan....

B. Berapa omset penjualan setelah mendapatkan pembiayaan?

- a. Perhari
- b. Perbulan....

18. A. Berapa keuntungan anda sebelum mendapatkan pembiayaan?

- a. Perhari
- b. Perbulan....

B. Berapa keuntungan anda setelah mendapatkan pembiayaan?

- a. Perhari
- b. Perbulan....

19. Berapa jumlah tenaga kerja ditempat anda ?

- a. Sebelum...
 - b. Sesudah...
20. A. Berapa jumlah pelanggan sebelum mendapatkan pembiayaan ?
- a. Perhari
 - b. Perbulan
- B. Berapa jumlah pelanggan sesudah mendapatkan pembiayaan ?
- a. Perhari.....
 - b. Perbulan...
21. Apakah kendala dalam menjalankan usaha ?
- a. Modal
 - b. Lainnya.....
22. Sesudah mendapatkan pembiayaan adakah perluasan / penambahan tempat usaha ?
- Jawab : ...

Keadaan umum responden

NO	UMUR	L/P	STATUS	JML TGN	SKLH	J. USAHA	POKOK/SAM	ALASAN
1	42	P	JANDA	2	SMP	MAKANAN	POKOK	SENDIRI
2	47	L	KAWIN	4	SMP	B. MAKANAN	POKOK	SENDIRI
3	33	P	JANDA	2	SMA	LOUNDRY	SAMPINGAN	SENDIRI
4	43	P	KAWIN	2	SMA	WARUNG	POKOK	SENDIRI
5	26	L	BELUM	1	SMA	BARKAS	POKOK	ORTU
6	49	P	KAWIN	2	SMA	WARUNG	POKOK	SENDIRI
7	45	L	KAWIN	2	SMP	WARUNG	POKOK	SENDIRI
8	46	L	KAWIN	3	SMA	MAKANAN	SAMPINGAN	SENDIRI
9	41	L	KAWIN	2	SMP	MAKANAN	SAMPINGAN	ORTU
10	28	P	KAWIN	1	SMA	PULSA	POKOK	SENDIRI
11	23	P	KAWIN	3	SMP	MAINAN	POKOK	SENDIRI
12	33	P	JANDA	2	SMA	BARKAS	POKOK	ORTU
13	34	L	KAWIN	4	SD	B. MAKANAN	POKOK	SENDIRI
14	25	P	BELUM	0	SMA	OBAT	SAMPINGAN	SENDIRI
15	48	P	JANDA	2	SMP	B. MAKANAN	POKOK	SENDIRI
16	26	P	KAWIN	0	SMA	WARUNG	POKOK	ORTU
17	35	L	BELUM	0	SMA	MAKANAN	SAMPINGAN	SENDIRI
18	46	L	KAWIN	2	SMA	WARUNG	POKOK	SENDIRI
19	27	P	JANDA	1	S1	OBAT	SAMPINGAN	SENDIRI
20	41	P	KAWIN	3	SMP	LOUNDRY	SAMPINGAN	SENDIRI

21	35	P	KAWIN	2	SD	WARUNG MAKAN	POKOK	SENDIRI
22	46	L	KAWIN	2	SD	PENGRAJIN	POKOK	SENDIRI
23	37	L	KAWIN	2	SMA	BENKEL	POKOK	SENDIRI
24	30	P	KAWIN	1	SMA	WARUNG MAKAN	POKOK	ORTU
25	28	L	BELUM	0	SMA	BENKEL	POKOK	ORTU
26	34	L	KAWIN	1	SMP	PULSA	POKOK	SENDIRI
27	28	L	KAWIN	2	SMA	MAINAN	POKOK	SENDIRI
28	38	L	KAWIN	4	SD	PENGRAJIN	SAMPINGAN	ORTU
29	41	P	KAWIN	2	SMP	MAKANAN	POKOK	SENDIRI
30	45	L	KAWIN	3	SD	B. MAKANAN	POKOK	ORTU
31	37	L	KAWIN	1	SD	BENKEL	POKOK	ORTU
32	42	P	KAWIN	2	SD	WARUNG	POKOK	SENDIRI
33	32	P	KAWIN	1	SMP	B. MAKANAN	POKOK	SENDIRI
34	30	L	KAWIN	2	SD	MAKANAN	POKOK	SENDIRI
35	45	P	JANDA	1	SD	MAKANAN	POKOK	SENDIRI
36	25	L	KAWIN	2	SMP	MAKANAN	SAMPINGAN	ORTU
37	33	L	KAWIN	2	SMA	B. MAKANAN	SAMPINGAN	ORTU
38	44	P	JANDA	2	SD	MAKANAN	POKOK	SENDIRI
39	30	P	KAWIN	2	SMP	PULSA	SAMPINGAN	SENDIRI
40	28	L	BELUM	0	SD	BENKEL	SAMPINGAN	SENDIRI
41	36	L	KAWIN	2	SMP	B. MAKANAN	SAMPINGAN	SENDIRI

42	29	P	KAWIN	2	SMA	WARUNG	SAMPINGAN	SENDIRI
43	55	L	KAWIN	3	SD	MAKANAN	POKOK	SENDIRI
44	53	P	KAWIN	2	SMA	LOUNDRY	SAMPINGAN	SENDIRI
45	29	L	KAWIN	2	SMP	BENGKEL	POKOK	ORTU
46	50	P	KAWIN	2	SMP	B. MAKANAN	SAMPINGAN	SENDIRI
47	45	L	KAWIN	3	SMP	MAKANAN	SAMPINGAN	SENDIRI
48	56	L	KAWIN	2	SMA	MAKANAN	POKOK	SENDIRI
49	38	P	KAWIN	2	SMP	WARUNG MAKAN	SAMPINGAN	SENDIRI
50	42	L	KAWIN	1	SMA	WARUNG	SAMPINGAN	SENDIRI
51	37	L	KAWIN	2	SMP	MAKANAN	SAMPINGAN	ORTU
52	49	L	KAWIN	3	SD	WARUNG MAKAN	SAMPINGAN	SENDIRI
53	52	L	KAWIN	1	SMP	BENGKEL	SAMPINGAN	SENDIRI
54	24	L	BELUM	0	SMA	PULSA	SAMPINGAN	SENDIRI
55	50	P	JANDA	2	SMP	WARUNG	POKOK	SENDIRI

Pembiayaan yang dilakukan

ASAL MODAL	TEMPAT PBY		ALASAN TEMPAT	JML PBY	JK WKT	ANGSURAN	
	MAM	LAINNYA				H	B
PRIBADI	MAM		CEPAT	Rp3.000.000	12		Rp300.000
PRIBADI	MAM	BPD DIY	MUDAH	Rp2.000.000	12		Rp210.000
PRIBADI	MAM		CEPAT	Rp3.000.000	12		Rp310.000
PRIBADI	MAM		CEPAT	Rp2.500.000	12		Rp260.000
PRIBADI	MAM		KENAL	Rp3.000.000	12		Rp310.000
BLK	MAM		KENAL	Rp5.000.000	12		Rp500.000
BLK	MAM		KENAL	Rp5.000.000	12		Rp500.000
PRIBADI	MAM		KENAL	Rp4.000.000	12		Rp400.000
PRIBADI	MAM		MUDAH	Rp2.500.000	12		Rp260.000
PRIBADI	MAM		MUDAH	Rp3.000.000	12		Rp300.000
PRIBADI	MAM		CEPAT	Rp2.000.000	12		Rp210.000
PRIBADI	MAM		CEPAT	Rp3.000.000	12		Rp310.000
PRIBADI	MAM		KENAL	Rp3.000.000	12		Rp310.000
PRIBADI	MAM		MUDAH	Rp2.000.000	12		Rp210.000
PRIBADI	MAM		KENAL	Rp3.000.000	12		Rp310.000
BLK	MAM		KENAL	Rp5.000.000	12		Rp500.000
BLK	MAM		KENAL	Rp3.000.000	12		Rp300.000
BLK	MAM		MUDAH	Rp3.000.000	12		Rp300.000
PRIBADI	MAM		MUDAH	Rp3.000.000	12		Rp300.000
BLK	MAM		MUDAH	Rp5.000.000	12		Rp500.000
BLK	MAM		CEPAT	Rp5.000.000	12		Rp500.000
PRIBADI	MAM		MUDAH	Rp3.000.000	12		Rp300.000

PRIBADI	MAM		MUDAH	Rp4.000.000	12		Rp400.000
PRIBADI	MAM		KENAL	Rp3.000.000	12		Rp300.000
BLK	MAM		KENAL	Rp3.000.000	12		Rp300.000
PRIBADI	MAM		CEPAT	Rp2.000.000	12		Rp200.000
PRIBADI	MAM		KENAL	Rp3.000.000	12		Rp300.000
PRIBADI	MAM		CEPAT	Rp2.000.000	12		Rp200.000
PRIBADI	MAM		MUDAH	Rp2.000.000	12		Rp200.000
PRIBADI	MAM		CEPAT	Rp3.000.000	12		Rp300.000
PRIBADI	MAM		KENAL	Rp2.000.000	12		Rp200.000
BLK	MAM		MUDAH	Rp2.000.000	12		Rp200.000
PRIBADI	MAM		CEPAT	Rp2.000.000	12		Rp200.000
PRIBADI	MAM		KENAL	Rp2.000.000	12		Rp200.000
PRIBADI	MAM		CEPAT	Rp2.000.000	12		Rp200.000
PRIBADI	MAM		KENAL	Rp2.000.000	12		Rp210.000
PRIBADI	MAM		CEPAT	Rp3.000.000	12		Rp300.000
PRIBADI	MAM		KENAL	Rp1.500.000	12		Rp150.000
PRIBADI	MAM		KENAL	Rp2.000.000	12		Rp200.000
PRIBADI	MAM		MUDAH	Rp2.000.000	12		Rp200.000
PRIBADI	MAM		CEPAT	Rp3.000.000	12		Rp300.000
PRIBADI	MAM		CEPAT	Rp2.000.000	12		Rp200.000
PRIBADI	MAM		MUDAH	Rp5.000.000	12		Rp500.000
PRIBADI	MAM		KENAL	Rp5.000.000	12		Rp500.000
PRIBADI	MAM		MUDAH	Rp3.000.000	12		Rp300.000
PRIBADI	MAM		MUDAH	Rp3.000.000	12		Rp300.000
PRIBADI	MAM		CEPAT	Rp4.000.000	12		Rp400.000
PRIBADI	MAM		MUDAH	Rp5.000.000	12		Rp500.000

BLK	MAM		MUDAH	Rp5.000.000	12		Rp500.000
PRIBADI	MAM		MUDAH	Rp3.000.000	12		Rp300.000
PRIBADI	MAM		CEPAT	Rp2.000.000	12		Rp200.000
PRIBADI	MAM		KENAL	Rp5.000.000	12		Rp500.000
BLK	MAM		KENAL	Rp3.000.000	12		Rp300.000
PRIBADI	MAM		KENAL	Rp2.000.000	12		Rp200.000
PRIBADI	MAM		CEPAT	Rp3.000.000	12		Rp300.000

Kondisi Usaha

OMSET SBL		OMSET SDH		KEUNTUNGAN SBL		KEUNTUNGAN SDH	
H	B	H	B	H	B	H	B
Rp80.000	Rp2.000.000	Rp100.000	Rp2.500.000	Rp64.000	Rp1.600.000	Rp72.000	Rp1.800.000
Rp350.000	Rp9.800.000	Rp360.000	Rp10.080.000	Rp150.000	Rp4.200.000	Rp170.000	Rp4.760.000
Rp45.000	Rp1.170.000	Rp75.000	Rp1.950.000	Rp36.000	Rp936.000	Rp60.000	Rp1.560.000
Rp60.000	Rp1.800.000	Rp70.000	Rp2.000.000	Rp20.000	Rp500.000	Rp25.000	Rp650.000
Rp125.000	Rp2.500.000	Rp150.000	Rp3.600.000	Rp100.000	Rp2.400.000	Rp120.000	Rp2.880.000
Rp100.000	Rp3.000.000	Rp120.000	Rp4.200.000	Rp100.000	Rp3.000.000	Rp150.000	Rp5.250.000
Rp60.000	Rp1.500.000	Rp115.000	Rp2.800.000	Rp50.000	Rp1.250.000	Rp100.000	Rp2.700.000
Rp40.000	Rp1.000.000	Rp75.000	Rp1.500.000	Rp20.000	Rp500.000	Rp50.000	Rp1.000.000
Rp70.000	Rp1.890.000	Rp100.000	Rp2.800.000	Rp40.000	Rp1.080.000	Rp50.000	Rp1.400.000
Rp150.000	Rp3.750.000	Rp170.000	Rp4.420.000	Rp30.000	Rp750.000	Rp40.000	Rp1.040.000
Rp200.000	Rp5.200.000	Rp300.000	Rp7.800.000	Rp30.000	Rp750.000	Rp60.000	Rp1.560.000
Rp1.250.000	Rp32.500.000	Rp1.560.000	Rp39.000.000	Rp156.000	Rp3.900.000	Rp195.000	Rp4.875.000
Rp800.000	Rp20.800.000	Rp850.000	Rp22.100.000	Rp72.000	Rp1.872.000	Rp102.000	Rp2.652.000
Rp120.000	Rp3.600.000	Rp170.000	Rp5.100.000	Rp30.000	Rp900.000	Rp51.000	Rp1.275.000
Rp600.000	Rp15.600.000	Rp700.000	Rp18.200.000	Rp100.000	Rp2.600.000	Rp160.000	Rp4.160.000

Rp60.000	Rp1.500.000	Rp68.000	Rp1.700.000	Rp20.000	Rp500.000	Rp40.000	Rp1.000.000
Rp150.000	Rp2.500.000	Rp200.000	Rp3.000.000	Rp100.000	Rp2.000.000	Rp150.000	Rp3.000.000
Rp100.000	Rp2.000.000	Rp150.000	Rp3.000.000	Rp50.000	Rp1.300.000	Rp70.000	Rp1.820.000
Rp40.000	Rp1.000.000	Rp60.000	Rp1.500.000	Rp28.000	Rp700.000	Rp45.000	Rp1.100.000
Rp75.000	Rp2.100.000	Rp120.000	Rp3.240.000	Rp45.000	Rp1.305.000	Rp65.000	Rp1.950.000
Rp500.000	Rp14.000.000	Rp750.000	Rp20.250.000	Rp250.000	Rp7.250.000	Rp450.000	Rp12.600.000
Rp50.000	Rp1.400.000	Rp80.000	Rp2.160.000	Rp20.000	Rp580.000	Rp35.000	Rp980.000
Rp150.000	Rp4.200.000	Rp200.000	Rp5.400.000	Rp45.000	Rp1.305.000	Rp60.000	Rp1.740.000
Rp200.000	Rp5.600.000	Rp280.000	Rp7.560.000	Rp100.000	Rp2.900.000	Rp120.000	Rp3.480.000
Rp100.000	Rp2.800.000	Rp200.000	Rp5.400.000	Rp55.000	Rp1.595.000	Rp80.000	Rp2.320.000
Rp100.000	Rp2.800.000	Rp200.000	Rp5.400.000	Rp60.000	Rp1.740.000	Rp90.000	Rp2.610.000
Rp200.000	Rp5.250.000	Rp290.000	Rp7.500.000	Rp50.000	Rp1.250.000	Rp75.000	Rp1.950.000
Rp45.000	Rp1.350.000	Rp65.000	Rp1.950.000	Rp20.000	Rp560.000	Rp30.000	Rp900.000
Rp50.000	Rp1.500.000	Rp70.000	Rp2.100.000	Rp25.000	Rp700.000	Rp35.000	Rp1.050.000
Rp250.000	Rp6.750.000	Rp370.000	Rp10.360.000	Rp60.000	Rp1.680.000	Rp100.000	Rp3.000.000
Rp170.000	Rp4.590.000	Rp225.000	Rp6.300.000	Rp55.000	Rp1.540.000	Rp70.000	Rp2.100.000
Rp65.000	Rp1.950.000	Rp80.000	Rp2.240.000	Rp20.000	Rp560.000	Rp35.000	Rp1.050.000
Rp200.000	Rp5.600.000	Rp280.000	Rp7.840.000	Rp75.000	Rp2.100.000	Rp85.000	Rp2.550.000
Rp200.000	Rp5.600.000	Rp250.000	Rp7.000.000	Rp50.000	Rp1.400.000	Rp65.000	Rp1.950.000
Rp50.000	Rp1.500.000	Rp75.000	Rp2.100.000	Rp20.000	Rp560.000	Rp35.000	Rp1.050.000
Rp80.000	Rp2.400.000	Rp90.000	Rp2.520.000	Rp35.000	Rp980.000	Rp50.000	Rp1.500.000
Rp150.000	Rp4.500.000	Rp200.000	Rp5.600.000	Rp50.000	Rp1.400.000	Rp70.000	Rp1.960.000
Rp50.000	Rp1.500.000	Rp75.000	Rp2.100.000	Rp25.000	Rp700.000	Rp35.000	Rp1.050.000
Rp80.000	Rp2.400.000	Rp100.000	Rp2.800.000	Rp30.000	Rp840.000	Rp400.000	Rp10.400.000
Rp75.000	Rp2.250.000	Rp125.000	Rp3.500.000	Rp30.000	Rp840.000	Rp50.000	Rp1.500.000
Rp100.000	Rp3.000.000	Rp150.000	Rp4.200.000	Rp25.000	Rp700.000	Rp45.000	Rp1.350.000
Rp70.000	Rp2.100.000	Rp100.000	Rp2.800.000	Rp20.000	Rp560.000	Rp35.000	Rp1.050.000
Rp450.000	Rp11.250.000	Rp650.000	Rp18.200.000	Rp100.000	Rp2.800.000	Rp250.000	Rp7.000.000

Rp100.000	Rp2.800.000	Rp175.000	Rp4.900.000	Rp35.000	Rp980.000	Rp45.000	Rp1.350.000
Rp100.000	Rp2.800.000	Rp160.000	Rp4.480.000	Rp25.000	Rp700.000	Rp40.000	Rp1.200.000
Rp160.000	Rp4.480.000	Rp220.000	Rp6.160.000	Rp45.000	Rp1.260.000	Rp50.000	Rp1.500.000
Rp245.000	Rp6.860.000	Rp280.000	Rp7.840.000	Rp80.000	Rp2.240.000	Rp95.000	Rp2.660.000
Rp1.000.000	Rp28.000.000	Rp1.500.000	Rp42.000.000	Rp250.000	Rp7.000.000	Rp350.000	Rp8.750.000
Rp750.000	Rp21.000.000	Rp1.000.000	Rp28.000.000	Rp300.000	Rp8.400.000	Rp400.000	Rp10.000.000
Rp120.000	Rp3.360.000	Rp135.000	Rp3.780.000	Rp50.000	Rp1.400.000	Rp60.000	Rp1.800.000
Rp100.000	Rp2.800.000	Rp125.000	Rp3.500.000	Rp35.000	Rp980.000	Rp40.000	Rp1.200.000
Rp900.000	Rp25.200.000	Rp1.200.000	Rp33.600.000	Rp200.000	Rp5.600.000	Rp350.000	Rp10.500.000
Rp145.000	Rp4.060.000	Rp175.000	Rp4.900.000	Rp50.000	Rp1.400.000	Rp65.000	Rp1.950.000
Rp80.000	Rp2.240.000	Rp100.000	Rp2.800.000	Rp25.000	Rp700.000	Rp35.000	Rp1.050.000
Rp200.000	Rp5.600.000	Rp250.000	Rp7.000.000	Rp75.000	Rp2.100.000	Rp90.000	Rp2.700.000

TENAGA KERJA		PELANGGAN SBL		PELANGGAN SDH		KENDALA	PENAMBAHAN TEMPAT
SBL	SDH	H	B	H	B		
0	0	30	810	35	980	LAINNYA	ADA
0	0	10	250	12	300	LAINNYA	ADA
1	1	10	260	13	338	MODAL	ADA
0	0	5	130	7	189	MODAL	TIDAK ADA
1	1	4	104	5	130	MODAL	ADA
0	0	20	500	25	625	MODAL	ADA
0	0	20	520	40	1080	MODAL	TIDAK ADA
0	0	20	560	25	700	MODAL	ADA
0	0	10	270	15	420	MODAL	ADA
0	0	5	150	15	450	MODAL	ADA

1	2	12	348	20	580	MODAL	ADA
3	4	12	336	16	464	MODAL	ADA
1	1	8	208	12	312	MODAL	TIDAK ADA
1	1	2	12	6	17	MODAL	TIDAK ADA
2	2	6	125	15	390	MODAL	TIDAK ADA
0	0	20	540	30	810	MODAL	ADA
1	1	50	1000	60	1200	MODAL	ADA
1	1	10	300	15	450	MODAL	ADA
1	1	2	10	5	15	MODAL	TIDAK ADA
1	2	12	348	15	435	MODAL	ADA
0	1	50	1450	55	1595	MODAL	ADA
1	1	5	145	7	203	MODAL	TIDAK ADA
0	1	10	290	17	493	MODAL	ADA
0	0	15	435	20	580	MODAL	TIDAK ADA
0	0	5	145	8	232	MODAL	TIDAK ADA
0	0	8	232	12	348	MODAL	TIDAK ADA
1	2	12	348	20	580	LAINNYA	ADA
0	0	8	232	16	464	MODAL	ADA
0	0	10	290	15	435	MODAL	TIDAK ADA
0	0	8	232	15	435	MODAL	ADA
0	1	10	290	15	435	MODAL	ADA
0	0	12	348	18	522	MODAL	ADA
0	0	10	290	15	435	MODAL	TIDAK ADA
0	0	15	435	25	725	MODAL	ADA
0	0	10	290	15	435	MODAL	ADA

0	0	15	435	20	580	MODAL	TIDAK ADA
0	1	10	290	16	464	MODAL	ADA
0	0	10	290	14	406	MODAL	TIDAK ADA
0	0	8	232	13	377	MODAL	TIDAK ADA
0	0	5	145	10	290	MODAL	TIDAK ADA
0	0	10	290	15	435	MODAL	ADA
0	0	8	232	14	406	MODAL	TIDAK ADA
1	2	20	580	30	870	MODAL	ADA
1	2	8	232	15	435	MODAL	ADA
0	0	5	145	10	290	MODAL	ADA
1	1	10	290	15	435	MODAL	TIDAK ADA
1	1	15	435	18	522	MODAL	ADA
5	7	25	725	35	1015	LAINNYA	ADA
2	3	12	348	20	580	LAINNYA	ADA
0	1	10	290	15	435	MODAL	ADA
0	0	10	290	12	348	MODAL	TIDAK ADA
1	2	15	435	20	580	MODAL	ADA
0	1	10	290	14	406	MODAL	ADA
0	0	5	145	8	232	MODAL	TIDAK ADA
0	0	10	290	15	435	MODAL	ADA

Hasil perhitungan data

$$\begin{aligned}
 \text{Kenaikan Omset} &= \bar{X} \sum \text{Omset sesudah} - \bar{X} \sum \text{Omset sebelum} \\
 &= \text{Rp}7.722.364 - \text{Rp}5.794.545 \\
 &= \text{Rp}1.927.818
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Persentase kenaikan} &= \frac{\bar{X} \sum \text{Omset sesudah} - \bar{X} \sum \text{Omset sebelum}}{\bar{X} \sum \text{Omset sebelum}} \times 100\% \\
 &= \frac{\text{Rp}7.722.364 - \text{Rp}5.794.545}{\text{Rp}5.794.545} \times 100\% \\
 &= 33\%
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Kenaikan Keuntungan} &= \bar{X} \sum \text{keuntungan sesudah} - \bar{X} \sum \text{keuntungan sebelum} \\
 &= \text{Rp}2.840.582 - \text{Rp}1.806.236 \\
 &= \text{Rp}1.034.345
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Persentase kenaikan} &= \frac{\bar{X} \sum \text{Keuntungan sesudah} - \bar{X} \sum \text{Keuntungan sebelum}}{\bar{X} \sum \text{Keuntungan sebelum}} \times 100\% \\
 &= \frac{\text{Rp}2.840.582 - \text{Rp}1.806.236}{\text{Rp}1.034.345} \times 100\% \\
 &= 57\%
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Kenaikan Jumlah Tenaga kerja} &= \bar{X} \sum \text{T.kerja sesudah} - \bar{X} \sum \text{T. kerja sebelum} \\
 &= 44 - 28 \\
 &= 16
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Persentase kenaikan} &= \frac{\bar{X} \sum \text{T.kerja sesudah} - \bar{X} \sum \text{T.kerja sebelum}}{\bar{X} \sum \text{T.kerja sebelum}} \times 100\% \\
 &= \frac{44 - 28}{28} \times 100\% \\
 &= 57\%
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Kenaikan Jumlah Pelanggan} &= \bar{X} \sum \text{Pelanggan sesudah} - \bar{X} \sum \text{Pelanggan} \\
 &\text{sebelum} \\
 &= 497 - 339 \\
 &= 158
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Persentase kenaikan} &= \frac{\bar{X} \sum \text{Pelanggan} - \bar{X} \sum \text{Pelanggan}}{\bar{X} \sum \text{Pelanggan}} \times 100\% \\
 &= \frac{497 - 339}{339} \times 100\% \\
 &= 47\%
 \end{aligned}$$

Pedoman Wawancara

Informan 1

Pertanyaan

1. Sejak kapan bank ini mulai beroperasi ?

Jawab : Bank ini mulai beroperasi sejak tahun 2014, tepatnya tanggal 22 November 2014, dan setelah itu langsung mengenalkan produk pembiayaan unjuk ini.

2. Mengapa memilih daerah gunungkidul sebagai lokasi cabang BPRS MAM ?

Jawab : sebelum mendirikan cabang kan ada studi kelayakan tempat usaha, jadi pemilihan pendirian cabang sudah mempertimbangkan semua aspek dan melibatkan analisa SWOT juga. Selain itu juga kan daerah Gunungkidul ini potensi UMKM atau usaha mikronya kan sangat bagus, banyak pelaku usaha mandiri. Karena kan daerahnya banyak batu-batu keras, terus juga sering susah air, jadi masyarakatnya banyak yang mata pencahariannya berwirausaha itu lebih banyak daripada yang bertani. Jadi kmi meliha ini sebagai potensi pasar untuk UMKM.

3. Apa tujuan dikeluarkannya produk pembiayaan ini ?

Jawab : Ya untuk profit kita tidak memungkir, tapi misi sebenarnya itu untuk tolong menolong, banyak masyarakat disini khususnya yg pelaku usaha itu kurang modal tapi ya sulit mau ngajukan ke bank, karena ya kurang cakap soal caranya gimana dan kurang bisa memenuhi persyaratan, khususnya ya jaminan. Jadi ya kita mudahkan lah persyaratannya, supaya masyarakat itu bisa dapat tambahan modal dari bank, selain itu untuk mengedukasi masyarakat tentang lembaga keuangan syariah ini.

4. Kepada siapa produk pembiayaan ini ditujukan ?

Jawab : Ya untuk pelaku usaha mikro itu, yang punya usaha yang sudah jalan minimal satu tahun. Pembiayaan ini pembiayaan produktif, jadi ya harus dimanfaatkan untuk mendukung produktivitas usaha yang dijalankan.

5. Bagaimana keadaan omset dan pendapatan nasabah usaha setelah diberikan pembiayaan ini?

Jawab : Kalau sejauh ini nasabah yang dibiayai sering cerita kalau penghasilannya bertambah, bisa dilihat juga dari angsuran perbulannya lancar berarti kan dia dapat uangnya juga lebih dari sebelumnya.. Jelas kalau dari nasabah yang mendapatkan tambahan modal dari pembiayaan unjuk ini,

setelah berjalan beberapa waktu usahanya lebih baik dari sebelumnya, biasanya setelah 3 bulan kita lihat bagaimana perkembangan usahanya dan karena rata-rata nasabah yang dapat pembiayaan ini begitu dikasih modal jadi lebih bagus lah

6. Bagaimana keadaan jumlah tenaga kerja nasabah usaha setelah diberikan pembiayaan ini?

Jawab : Untuk usaha-usaha tertentu yang memang memerlukan tenaga banyak, ya ada penambahan tenaga kerja setelah diberi pembiayaan. Misalnya kaya usaha bakwan kawi itu, setelah dia diberi tambahan modal kan untuk tambah gerobak baru dan gerobaknya itu ya butuh orang kerja lagi to, jadi otomatis nambah pekerja lagi.

7. Bagaimana keadaan jumlah pelanggan nasabah usaha setelah diberikan pembiayaan ini?

Jawab : jadi gini, Itu kan kita tiap beberapa bulan nya kita kontrol gimana kondisi usahanya, ya rata-rata dari mereka bilang usahanya tambah rame setelah diberi tambahan modal, tapi ya kembali lagi tergantung cara nasabahnya mengelola usahanya.

Informan 2

Pertanyaan :

1. Kapan produk pembiayaan ini mulai diperkenalkan kepada masyarakat ?

Jawab : sejak mulai beroperasinya bank ini langsung mengeluarkan pembiayaan unjuk ini pada masyarakat

2. Apa tujuan dikeluarkannya produk pembiayaan ini ?

Jawab : ya selain untuk kelangsungan beroperasinya bank, juga untuk menolong masyarakat kecil yang punya usaha tapi kurang modal, daripada mereka pinam ke bank plecit kan kasihan, usahanya belum berkembang malah nanti bingung mau mengembalikannya. Jadi ya kita punya produk pembiayaan yang lebih pro masyarakat, supaya juga masyarakat tau bank syariah.

3. Kepada siapa produk pembiayaan ini ditujukan ?

Jawab : Ya untuk pelaku usaha mikro itu, yang punya usaha minimal sudah jalan satu tahun yang butuh tambahan modal untuk usahanya. Pembiayaan ini pembiayaan produktif, jadi ya harus dimanfaatkan untuk beli barang-barang yang mendukung produktivitas usaha yang dijalankan.

4. Bagaimana kondisi nasabah yang memakai pembiayaan ini ?

Jawab : Ya mereka yang sebagian besar menggantungkan hidupnya dari usaha yang dijalankan itu. Usahanya beragam, yang kita tau kabupaten Gunungkidul kan banyak tujuan wisata juga menjadi keuntungan tersendiri bagi beberapa pelaku usaha mikro dengan jenis usaha warung makan, makanan, pengerajin, dan mainan. Karena biasanya pelanggan mereka bisa lebih banyak lagi ketika akhir pekan ataupun musim liburan

5. Bagaimana keadaan omset dan pendapatan nasabah usaha setelah diberikan pembiayaan ini?

Jawab : Perkembangan usahanya jelas ada meskipun tidak secara signifikan tetap ada perbedaan sebelum dan sesudah dapat pembiayaan, ya kalo mikro gini kan perkembangannya *step by step*, biasanya bulan-bulan awal pembiayaan itu sambil datang ke nasabah sambil lihat apakah ada perubahan, dan rata-rata nasabah pendapatannya lebih baik dari sebelum dapat tambahan modal.

6. Bagaimana keadaan jumlah tenaga kerja nasabah usaha setelah diberikan pembiayaan ini?

Jawab : Setelah dapat tambahan modal *tho*, ada beberapa yang nambah orang itupun untuk usaha-usaha yang memang butuh banyak tenaga. Tapi ya tidak semua ada penambahan tenaga kerja. Karena kan kalo mikro gini kebanyakan dikerjakan sendiri, atau dibantu anggota keluarganya.

7. Bagaimana keadaan jumlah pelanggan nasabah usaha setelah diberikan pembiayaan ini?

Jawab : Ya ga *njuk* langsung naik banyak, kalo usaha gini kan ya *step by step* perkembangannya. Tapi bedanya ya ada daripada sebelumnya. Karena kan kalo stok barang dagangan atau usahanya lebih dari sebelumnya kan ya pelanggan juga nambah. Intinya ada penambahan sekian persen dari sebelumnya lah.

Informan 3

Pertanyaan

1. Sudah berapa lama usaha ini bejalan ?

Jawab : kira-kira sudah satu tahun lebih lah

2. Apa kendala dalam menjalankan usaha ini ?

Jawab : kendalanya modal, supaya usahanya berkembang butuh modal lebih.

3. Mengapa memilih melakukan pembiayaan di BPRS MAM ?

Jawab : ya karena persyaratan yang mudah, jadi saya tertarik untuk mengambil pembiayaan BPRS MAM

4. Bagaimana keadaan omset dan keuntungan anda setelah mendapatkan pembiayaan ?

Jawab : Saya kan mau nambah stok barang dagangan tapi kurang modal, setelah dapat pembiayaan ini ya saya belikan apa kebutuhan untuk usaha saya *tho*, ya setelah itu berjalan kurang lebih 2 - 3 bulan dan seterusnya ya lumayan ada peningkatan pendapatan dibanding sebelumnya, ya ini bermanfaat lah buat pelaku usaha kecil kaya saya gini.

5. Apakah ada kenaikan jumlah tenaga kerja anda setelah mendapatkan pembiayaan ?

Jawab : Kalo tempat saya *ndak* ada tenaga kerjanya, ya kan masih bisa dipegang sendiri jadi ya *ndak* ada tambah tenaga kerja. Tapi untuk temen-temen lain yang memang butuh tenaga kerja ya ada beberapa yang nambah.

6. Apakah ada kenaikan jumlah pelanggan anda setelah mendapatkan pembiayaan ?

Jawab : Tentu ada bedanya, karena kan kalo saya ini pembiayaan di bank untuk penambahan stok dan alat untuk usaha saya ini. Jadi ya meskipun belum naik secara signifikan tetap ada perbedaan dibanding sebelum ada tambahan modal.

Informan 4

1. Sudah berapa lama usaha ini bejalan ?

Jawab : sudah jalan hampir tiga tahun ini.

2. Apa kendala dalam menjalankan usaha ini ?

Jawab : kendalanya saya modal, supaya usahanya bisa lebih maju lagi kan butuh modal lebih.

3. Mengapa memilih melakukan pembiayaan di BPRS MAM ?

Jawab : jadi saya kan kenal *tho* dengan pegawai banknya, jadi kalo sudah kenal kan bisa lebih enak untuk tanya-tanya dan nyipakan semua persyaratannya ngambil pembiayaan BPRS MAM

4. Bagaimana keadaan omset dan keuntungan anda setelah mendapatkan pembiayaan ?

Jawab : Ya yang *tak* rasakan setelah dapat tambahan modal keuntungannya nambah, ya kan gampangnya gini, kalo barang dagangannya banyak ya yang dijual kan lebih banyak dan keuntungannya lebih juga.

5. Apakah ada kenaikan jumlah tenaga kerja anda setelah mendapatkan pembiayaan ?

Jawab : *Gak* semuanya ada tambahan tenaga kerja, tempatku *tak* kerjakan sendiri, soalnya ini kan usahanya kecil-kecilan, jadi masih bisa dikerjakan sendiri.

6. Apakah ada kenaikan jumlah pelanggan anda setelah mendapatkan pembiayaan ?

Jawab : Ya ada bedanya, Gampangnya gini, jadi kan setelah dapat tambahan modal terus dibelikan barang dagangan, kan barangnya jadi tambah banyak *tuh* otomatis karena barangnya ada banyak yang beli juga ya nambah.

Informan 5

Pertanyaan

1. Sudah berapa lama usaha ini bejalan ?

Jawab : kalo warungnya ini sendiri sudah lama punyaanya orang tua, tapi kalo saya yang ngelola baru tiga tahun ini.

2. Apa kendala dalam menjalankan usaha ini ?

Jawab : kendalanya saya modal, supaya usahanya bisa lebih maju lagi kan butuh modal lebih banyak juga.

3. Mengapa memilih melakukan pembiayaan di BPRS MAM ?

Jawab : saya kan kenal sama pegawai banknya, jadi pas ditawari saya mau, dan saya percaya karena sudah kenal sama pegawainya, terus juga dibantu untuk persyaratannya jadi lebih mudah.

4. Bagaimana keadaan omset dan keuntungan anda setelah mendapatkan pembiayaan ?

Jawab : Kalo saya pribadi ya setelah dapat tambahan modal dari bank terus saya belikan untuk keperluan usaha ini lah, buat tambah-tambah biar usahanya bisa muter terus. Alhamdulillah jalan kira-kira 2,3 bulan setelah itu mulai kelihatan ada bedanya dari sebelumnya, ya untungya nambah lah.

5. Apakah ada kenaikan jumlah tenaga kerja anda setelah mendapatkan pembiayaan ?

Jawab : Tempat saya sekarang ada yang bantu satu orang, kalo dulu masih sendiri. Ya setelah dapet tambahan modal dari MAM itu saya pake untuk beli meja, kursi sama alat-alat dapur. Jadi kan buat makanannya bisa tambah banyak, terus warungnya juga muat banyak orang, jadi ya saya ngambil orang buat bantu di warung.

6. Apakah ada kenaikan jumlah pelanggan anda setelah mendapatkan pembiayaan ?

Jawab : Ya setelah dapet tambahan modal dari MAM itu saya pake untuk beli meja, kursi sama alat-alat dapur. Kaya yang saya bilang tadi, buat makanannya bisa tambah banyak, orang-orang yang dateng juga nambah banyak dari sebelumnya.

Informan 6

Pertanyaan

1. Bagaimana pembiayaan produktif yang baik ?

Jawab : Ya pembiayaan yang benar-benar dipakai untuk membesarkan usahanya, kalo memang untuk membesarkan usahanya dan bank bisa memastikan bahwa pembiayaan yang disalurkan benar-benar dipakai untuk mengembangkan usahanya. Itu baik untuk kedua belah pihak

2. Keberhasilan pembiayaan produktif itu seperti apa ?

Jawab : Tergantung bagaimana produksinya, apa yang sudah diproduksi, apakah usahanya sudah berpengalaman, dan lokasinya. Ya banyak faktor sebenarnya, tapi ya seperti disebutkan tadi, berhasil apabila modal yang disalurkan oleh bank dapat dimanfaatkan dengan baik oleh pelaku usaha mikro itu dan berhasil apabila usahanya ada perubahan ke arah yang lebih baik dari sebelumnya.

3. Bagaimana peran dari usaha mikro dalam perekonomian ?

Jawab : Menurut saya ya perannya besar sekali, karena dari sekitar 250 juta lebih masyarakat Indonesia, dan yang sangat kaya hanya ada 1% nya, masyarakat yang lainnya yang sekian ratus juta itu mau ditopang pakai apa ? ya jelas pakai umkm kan, itu sangat sebenarnya potensi pasar yang sangat luar biasa apabila semua bisa bekerja sama, efeknya positif pada perekonomian kita.


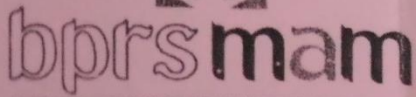

4. Secara umum apa motif pelaku usaha mikro melakukan pembiayaan ?

Jawab : kalau semua orang saya yakin untuk mengembangkan usaha, kalau orang dia memang pelaku usaha sebenarnya ya untuk mengembangkan usaha. Terlepas nanti mekanismenya pengucuran pembiayaan dari banknya seperti apa, apakah nanti benar dipakai untuk usaha apa untuk hal lain, harus dikontrol oleh banknya juga.

5. Bagaimana usaha mikro itu dikatakan berkembang ?

Jawab : Perkembangan usaha jika dilihat dari sisi teoritis jelas bahwa usaha bisa dikatakan berkembang jika ada kenaikan omset, pendapatan, pegawai dan pelanggan. Namun kembali lagi kepada pribadi pelaku usaha mikro apakah mereka bisa mengelola tambahan modal dan pendapatan hasil usaha tersebut.

Dokumentasi







PT. BPR SYARIAH MITRA AMAL MULIA

PEMBIAYAAN TAMBAH MODAL

*TANPA AGUNAN / ATAS UNJUK

Proses Mudah & Cepat

PERSYARATAN:

1. Mempunyai Usaha.
2. Usaha sudah berjalan minimal 2 tahun.
3. Memiliki track record angsuran minimal berjalan 12 kali lancar.
4. Memiliki tempat Usaha dan atau tempat tinggal milik sendiri.
5. Plafond maksimal 5 juta.
6. Jangka waktu maksimal 12 bulan.
7. Bebas biaya administrasi.

Hubungi :

Ali Imron
085 628 549 40

*) Syarat & Ketentuan Berlaku

Brosur Produk Pembiayaan dengan Jaminan Atas Unjuk

Usaha Nasabah Pembiayaan





Proses Akad Pembiayaan



Wawancara



Contoh Berkas Persyaratan Pembiayaan

BPSPAM
NOTA ANALISA PEMBIAYAAN MUSHO
 Nomor : /M/AD/...
 Kepada Yth : Komite Pembiayaan
 Dari : Account Officer

PROFILE NASABAH

Nama	Sumadi	Nama Istri	Maryem
Pekerjaan/usaha	Daqang di pentil Indrayanti	Pekerjaan/usaha pasutri	Pedagang pop mie dan warung
Lama kerja/usaha	4 tahun	Status/tempat usaha	Milik Sendiri
Tempat tanggal lahir	GK, 31/12/1967	Status, Tempat, Tanggal	Milik Sendiri
Alamat KTP	Tepus II 04/009 Tepus Gunungkidul DIY	Alamat KTP	Tepus II 04/009 Tepus Gunungkidul DIY
Alamat Domisili	Tepus II 04/009 Tepus Gunungkidul DIY	Nomor KTP	3403071116700042
Jenis Usaha	Perdagangan	Sektor Ekonomi	
Plafon yang diminta	Rp 4.000.000	Jangka Waktu	12 Bulan
Tujuan Pengunaan	Pembelian gasbo dari payung pentil		

INFORMASI USAHA **PEKERJAAN/USAHA PASUTRI**

Bidang Usaha	Perdagangan	Bidang Usaha/Pekerjaan	
Omset Penjualan /hari	Rp	Omset Penjualan /hari	Rp
Keuntungan /hari	Rp	Keuntungan /hari	Rp
Penghasilan / bulan	Rp	Penghasilan / bulan	Rp

ANALISA KEUANGAN **INFORMASI SID / HUTANG NASABAH**

Penghasilan nasabah	Rp 2.000.000	Pembayaran di MAM yg ke	1 / 2 / 3 / 4 /
Penghasilan Suami/ Istri	Rp	Hutang LK/bank lain	Rp
Total	Rp 2.000.000	Angsuran	
Biaya Hidup	Rp 800.000	Status pembayaran	L / K / D / M (hol :)
Biaya lainnya	Rp 0	Keterangan :	
Angsuran	Rp 0	ASPEK JAMINAN	
Jumlah	Rp 800.000	Jenis Jaminan	TV, gasboe kayu 3
Sisa Penghasilan	Rp 1.200.000	Nilai Likuidasi Jaminan	
Rencana Angsuran MAM	Rp 410.000	Kondisi	Baik

KESIMPULAN
 Dari informasi singkat di atas maka dapat kami simpulkan kondisi calon nasabah sangat potensial untuk dibiayai, sehingga kami merekomendasikan fasilitas sebagai berikut:

REKOMENDASI **BIAYA**

Skim Pembiayaan	Murabahah	Biaya Administrasi	Rp0
Kegunaan	Pembelian alat bengkel	Biaya Metera	Rp 12.000
Harga Beli/Sewa/Plafon	Rp 4.000.000	Biaya Asuransi	Rp 30.000
Marginal/Ujroh/Basil	Rp 920.000	Biaya Pengikatan Jaminan	Rp 0
Harga Jual	Rp 4.920.000	Jumlah Biaya	Rp 42.000
Uang Muka Pendahuluan	Rp0	Keterangan :	
Jumlah Kewajiban	Rp4.920.000		
Jangka Waktu	Rp12 Bulan	INFORMASI MARGIN/LUROH/BASIL	

Tanggal : _____
MENYETUJUI **KASI AO** **Account Officer**

SUSIYO
 Kepala Cabang Wonosari In Priyanto S Lini Wulandari

BPSPAM
NOTA ANALISA PEMBIAYAAN MUSHO
 Nomor : /M/AD/...
 Kepada Yth : Komite Pembiayaan
 Dari : Account Officer

PROFILE NASABAH

Nama	Sumadi	Nama Istri	Maryem
Pekerjaan/usaha	Daqang di pentil Indrayanti	Pekerjaan/usaha pasutri	Pedagang pop mie dan warung
Lama kerja/usaha	4 tahun	Status/tempat usaha	Milik Sendiri
Tempat tanggal lahir	GK, 31/12/1967	Status, Tempat, Tanggal	Milik Sendiri
Alamat KTP	Tepus II 04/009 Tepus Gunungkidul DIY	Alamat KTP	Tepus II 04/009 Tepus Gunungkidul DIY
Alamat Domisili	Tepus II 04/009 Tepus Gunungkidul DIY	Nomor KTP	3403071116700042
Jenis Usaha	Perdagangan	Sektor Ekonomi	
Plafon yang diminta	Rp 4.000.000	Jangka Waktu	12 Bulan
Tujuan Pengunaan	Pembelian gasbo dan payung pentil		

INFORMASI USAHA **PEKERJAAN/USAHA PASUTRI**

Bidang Usaha	Perdagangan	Bidang Usaha/Pekerjaan	
Omset Penjualan /hari	Rp	Omset Penjualan /hari	Rp
Keuntungan /hari	Rp	Keuntungan /hari	Rp
Penghasilan / bulan	Rp	Penghasilan / bulan	Rp

ANALISA KEUANGAN **INFORMASI SID / HUTANG NASABAH**

Penghasilan nasabah	Rp 2.000.000	Pembayaran di MAM yg ke	1 / 2 / 3 / 4 /
Penghasilan Suami/ Istri	Rp	Hutang LK/bank lain	Rp
Total	Rp 2.000.000	Angsuran	
Biaya Hidup	Rp 800.000	Status pembayaran	L / K / D / M (hol :)
Biaya lainnya	Rp 0	Keterangan :	
Angsuran	Rp 0	ASPEK JAMINAN	
Jumlah	Rp 800.000	Jenis Jaminan	TV, gasboe kayu 3
Sisa Penghasilan	Rp 1.200.000	Nilai Likuidasi Jaminan	
Rencana Angsuran MAM	Rp 410.000	Kondisi	Baik

KESIMPULAN
 Dari informasi singkat di atas maka dapat kami simpulkan kondisi calon nasabah sangat potensial untuk dibiayai, sehingga kami merekomendasikan fasilitas sebagai berikut:

REKOMENDASI **BIAYA**

Skim Pembiayaan	Murabahah	Biaya Administrasi	Rp0
Kegunaan	Pembelian alat bengkel	Biaya Metera	Rp 12.000
Harga Beli/Sewa/Plafon	Rp 4.000.000	Biaya Asuransi	Rp 30.000
Marginal/Ujroh/Basil	Rp 920.000	Biaya Pengikatan Jaminan	Rp 0
Harga Jual	Rp 4.920.000	Jumlah Biaya	Rp 42.000
Uang Muka Pendahuluan	Rp0	Keterangan :	
Jumlah Kewajiban	Rp4.920.000		
Jangka Waktu	Rp12 Bulan	INFORMASI MARGIN/LUROH/BASIL	

Tanggal : _____
MENYETUJUI **KASI AO** **Account Officer**

SUSIYO
 Kepala Cabang Wonosari In Priyanto S Lini Wulandari

KARTU PANDA PENDEKUR REPUBLIK INDONESIA

Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta
 Kabupaten Lingsing
 Kecamatan Lingsing
 Desa Lingsing

1
 Rp. 1.000.000
 Dapa patah Indrayanti
 Ahm.
 w. hani tau, kowi p. d. g. i.

KARTU KELUARGA
 No. 3403070910090005

1
 28/10/2014

PEREMPUAN

34030807309

CURRICULUM VITAE



PERSONAL DETAIL

Full Name : Nur Muhammad Istiqlal Krida Hario Tetuko

Place of Birth : Lampung Selatan

Date of Birth : August, 19th 1995

Religion : Islam

Gender : Male

Marital Status : Single

Nationality : Indonesia

Contact Address : Perum. Tirta Bangunjiwo Sejahtera, D7. Ngentak,
Bangunjiwo, Kasihan, Bantul, DIY. 55184

Phone : 085379222453

Email : tetukohario@gmail.com

Formal Educations :

1. **2001 - 2006 . SDN 05 SIDOREJO, SIDOMULYO, LAM-SEL.**
2. **2007 – 2010. SMPN 1 SIDOMULYO, LAM-SEL.**
3. **2010 – 2013. SMAN 1 KALIANDA, LAM-SEL.**

Informal Education :

1. **Hypnotheraphist Training on 2014**
2. **Human and Resource Development Training on 2014**

Organization Experience :

1. **Member – University Organization (Trainer Community Koperasi KOPMA UGM) on 2014**
2. **Head of Public Relations - University Organization (Trainer Community Koperasi KOPMA UGM) on 2015**

Job Experience :

1. **Freelance Trainer on 2014- 2015**
2. **JIH As Hypnotheraphist on 2014-2016**
3. **PT. BPRS Mitra Amal Mulia As Jobs Trainee on 2016**