

### **BAB III**

## **PELAKSANAAN PEMBIAYAAN MIKRO DAN PERKEMBANGAN USAHA MIKRO KECIL MENENGAH DI BRISYARIAH KCP KOPO BANDUNG**

### **3.1 Deskripsi Umum Perusahaan**

#### **3.1.1 Sejarah Umum Bank Rakyat Indonesia Syariah**

Berawal dari akuisisi PT . Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk. terhadap Bank Jasa Arta pada 19 Desember 2007 dan setelah mendapat izin dari Bank Indonesia pada 16 Oktober 2008 melalui surat keputusan No. 06/67/KEP.GBI/DpG/2008, maka tanggal 17 Nopember 2008 PT. Bank BRISyariah secara resmi beroperasi. Kemudian PT. BRISyariah merubah kegiatan usaha yang semula beroperasi secara konvensional, kemudian diubah menjadi kegiatan perbankan berdasarkan prinsip syariah islam.

Kehadiran PT. Bank BRISyariah ditengah-tengah industri perbankan nasional dipertegas oleh makna pendar cahaya yang mengikuti logo perusahaan logo ini menggambarkan keinginan dan tuntutan masyarakat terhadap sebuah bank modern sekelas PT. BRISyariah yang mamapu melayani masyarakat dalam kehidupan modern. Kombinasi warna yang digunakan merupakan turunan dari warna biru dan putih sebagai benang merah dengan brand PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk.

Aktivitas PT. Bank BRISyariah semakin kokoh setelah pada 19 Desember 2008 ditandatangani akta pemisahan Unit Usaha Syariah PT. Bank Rakyat

Indonesia (Persero), Tbk. untuk melebur kedalam PT. Bank BRISyariah (proses *spin off*) yang berlaku efektif mulai tanggal 1 Januari 2009. Penandatanganan dilakukan oleh Bapak Sofyan Basir selaku Direktur Utama PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk. dan Bapak Vantje Rahardjo selaku Direktur Utama PT. BRISyariah.

Saat ini PT. Bank BRISyariah menjadi bank syariah ketiga terbesar berdasarkan aset. PT. Bank BRISyariah tumbuh dengan pesat baik dari sisi aset, jumlah pembiayaan dan perolehan jumlah dana pihak ketiga. Dengan berfokus pada segmen menengah kebawah, PT. Bank BRISyariah menargetkan menjadi bank ritel modern terkemuka dengan berbagai ragam produk dan layanan perbankan.

Sesuai dengan visinya, saat ini PT. Bank BRISyariah merintis sinergi dengan PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk. sebagai Kantor Layanan Syariah dalam mengembangkan bisnis yang berfokus kepada kegiatan penghimpunan dana masyarakat dan kegiatan konsumen rdasarkan prinsip syariah.

### **3.1.2 Sejarah Bank BRISyariah Kcp Kopo Bandung**

BRISyariah membuka cabang di Kota Bandung pada tanggal 20 Agustus 2009. Didirikan atas prakarsa Bank Rakyat Indonesia sebagai bagian dari anak-anak bangsa. Hadir untuk melayani masyarakat akan kebutuhan produk dan layanan perbankan dengan didukung teknologi berbasis Syariah. Hal tersebut

diwujudkan melalui presmian kantor cabang induk Bandung BRISyariah Jl. Citarum No. 4 Bandung.<sup>57</sup>

Seiring berjalannya waktu BRISyariah mengalami perkembangan yang pesat oleh sebab itu, untuk pengembangan BRISyariah di buat 2 cabang yaitu Kantor Cabang BRISyariah Citarum dan Kantor Cabang BRISyariah Suniaraja, dimana Kantor Cabang BRISyariah Citarum memiliki Kantor Cabang Pembantu yaitu di KCP Setiabudi, KCP Kopo, KCP Cimahi, dan KCP Majalaya. Sedangkan KCP dari KCI Suniaraja hanya satu yaitu KCP Buah Batu.

Kantor Cabang Pembantu BRISyariah kopo yang beralamat di jalan Kopo Sayati No.98 A3 Bandung ini diresmikan pada tanggal 11Apri 2011, dimana formasi yang terdapat didalamnya adalah PINCAPEM, Supervisor, *Teller*, *Customer Service (CS)*, *Account Officer (AO)*, dan yang lain juga membantu berkembangnya hingga saat ini.

Pada tahun 2011 BRISyariah KCP Kopo membuka unit kerja mikro kopo, seiring berkembangnya pangsa pasar dan masyarakat yang mengetahui adanya BRISyariah, bulan Mei 2011 dibuka kembali unit kerja mikro yang berada di daerah Soreang, Banjaran, dan Majalaya.<sup>58</sup>

### 3.1.3 Visi dan Misi

Adapun visi dan misi dari perusahaan PT. Bank Rakyat Indonesia syariah adalah sebagai berikut:

---

<sup>57</sup> Hasil Wawancara dengan Staff Mikro BRISyariah Kcp Kopo Bandung, 12 April 2015.

<sup>58</sup> *Ibid*

## 1. Visi

Menjadi bank ritel modern terkemuka dengan layanan financial sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk hidup lebih bermakna.

## 2. Misi

- a. Memahami keragaman individu dan mengakomodasi beragam kebutuhan finansial nasabah.
- b. Menyediakan produk dan layanan yang mengedepankan etika sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.
- c. Menyediakan akses ternyaman melalui berbagai sarana kapan pun dan dimana pun.
- d. Memungkinkan setiap individu untuk meningkatkan kualitas hidup dan menghadirkan ketentraman pikiran.

### 3.1.4 Tujuan Pendirian Perusahaan

Tujuan didirikannya perusahaan PT Bank Rakyat Indonesia Syariah sebagai berikut:

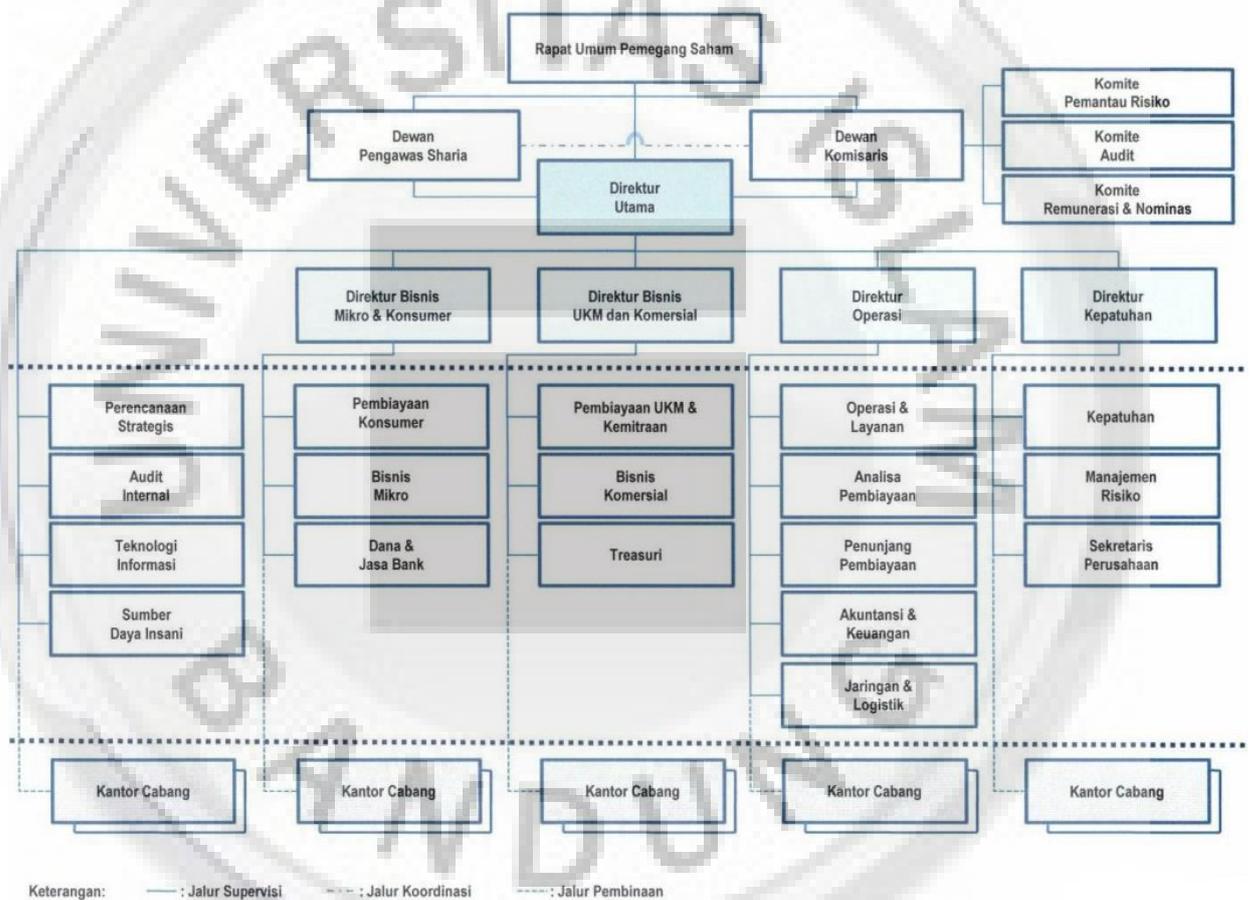
- a. Untuk memenuhi kebutuhan Bank dalam memberikan pelayanan jasa keuangan syariah.
- b. Mendukung pencapaian sasaran laba usaha bank.
- c. Meningkatkan ketahanan bank dalam menghadapi perubahan lingkungan usaha.
- d. Memberi keseimbangan dalam pemenuhan kepentingan nasabah dan pegawai.

### 3.1.5 Struktur Organisasi

#### a. Struktur Organisasi Bank Rakyat Indonesia Syariah

Adapun struktur organisasi dari Bank Rakyat Indonesia Syariah sebagai

berikut :



**Gambar 3.1** Struktur organisasi Bank BRISyariah

Sumber : Bank Rakyat Indonesia Syariah

Susunan anggota dewan komisaris dan direksi PT. Bank BRISyariah yaitu sebagai berikut:

**Dewan Komisaris:**

1. Komisaris Utama/Independen : Indra Kesuma
2. Komisaris Independen : Hermanto Siregar
3. Komisaris Independen : Komaruddin Hidayat

**Direksi:**

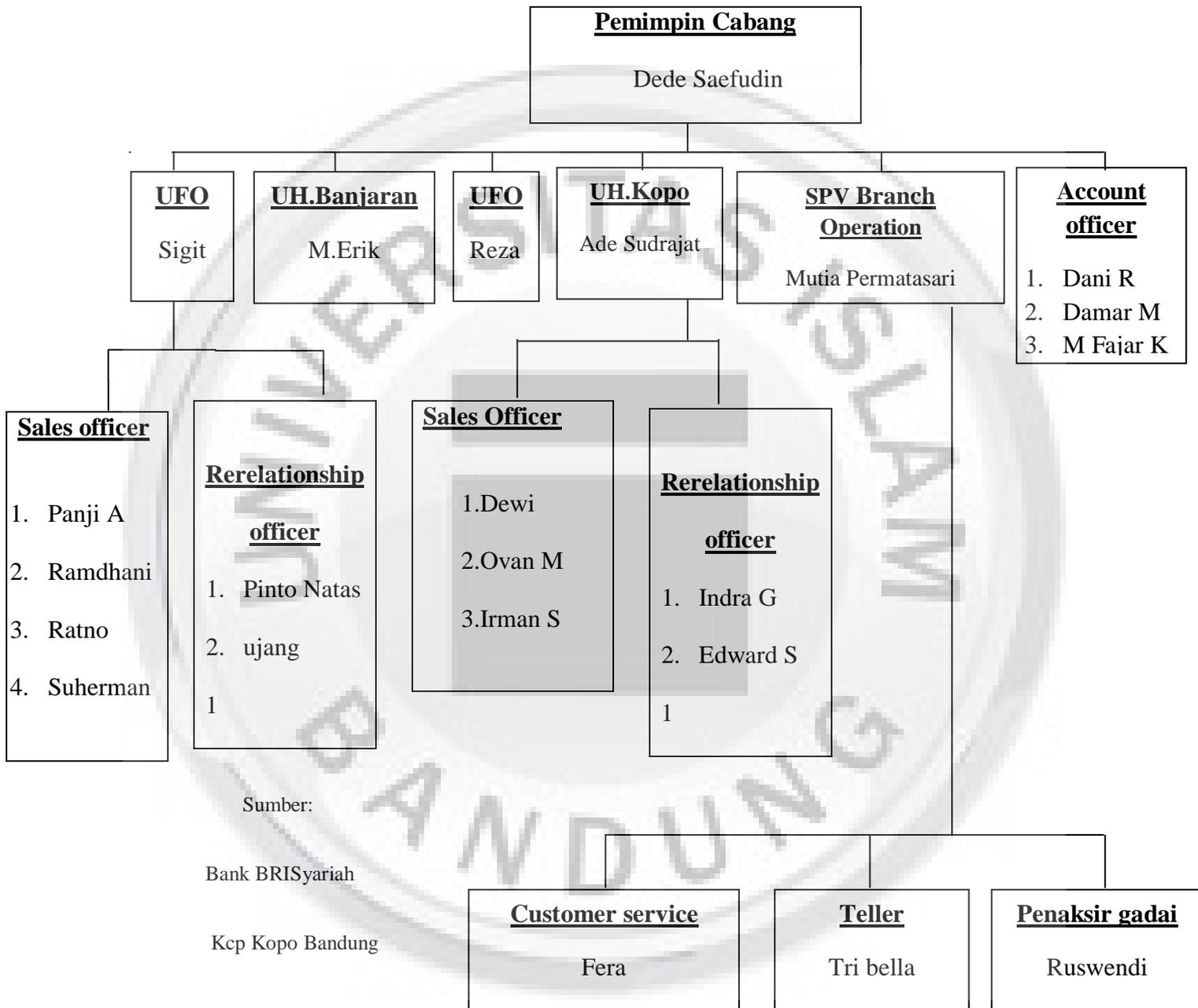
1. Direktur utama : Mochamad Hadi Santoso
2. Direktur : Indra Praseno
3. Direktur : Wildan
4. Direktur : Pardiman
5. Direktur : Agus Katon ES

**b. Struktur Organisasi Bank BRISyariah KCP Kopo Bandung**

Adapun struktur organisasi dari Bank BRISyariah Kcp Kopo Bandung sebagai berikut:

Gambar 3.2

## Struktur organisasi Bank BRISyariah Kcp Kopo Bandung



### 3.1.6 Uraian Jabatan

Berdasarkan gambar struktur organisasi diatas terdapat uraian bagian-bagian jabatan sebagaimana telah disebutkan pada struktur organisasi adalah sebagai berikut:

#### 1. Pemimpin Cabang Pembantu

Mengawasi dan menilai serta bertanggungjawab secara keseluruhan terhadap kinerja operasional perusahaan dalam rangka pengambilan keputusan, memprakarsai dan memutuskan pembiayaan sesuai dengan kewenangannya, mempelajari dan menganalisis terhadap potensi ekonomi di wilayah kerjanya sehingga dapat mengidentifikasi peluang bisnis yang ada.

#### 2. SPV *Branch Operation*

Mengkoordinir kegiatan pelayanan dan transaksi operasional teller dan customer service sehingga kebutuhan nasabah dapat terpenuhi dan tidak ada transaksi yang tertunda penyelesaiannya untuk mencapai *service excellent* (Implementasi Fungsi *Service Provider* )

#### 3. AO (*Account Officer*)

Terlaksananya kegiatan *marketing* produk pembiayaan dan jasa-jasa Bank kepada masyarakat di wilayah kerjanya dan proses Nota Analisa Pembiayaan dengan memperhatikan prudensialitas dan layanan yang prima.

#### 4. UFO (*Unit Financing Officer*)

Melakukan *review* pembiayaan, menganalisa setiap pengajuan pembiayaan untuk diajukan ke komite kantor pusat, tetapi dikhususkan untuk segmen mikro mulai dari 5 – 500 juta rupiah.

### **5. UH(*Unit Head*)**

Mencermati setiap pengajuan pembiayaan dan menyetujui pembiayaan mikro yang diajukan oleh *sales officer*.

### **6. SO (*Sales Officer*)**

Memasarkan pembiayaan sesuai rencana pemasaran tahunan dan rencana kerja bulanan, serta memantau hasilnya untuk mencapai portofolio pembiayaan yang berkembang, sehat dan menghasilkan pendapatan optimal bagi cabang, mengelola tingkat kesehatan pembiayaan nasabah binaan yang menjadi tanggungjawabnya serta memantau hasil yang dapat diraih untuk dapat mempertahankan kualitas pembiayaan sesuai rencana kerja anggaran yang diterapkan.

### **7. RO (*Relationship Officer*)**

Bertugas membantu nasabah untuk mengumpulkan persyaratan yang akan diajukan sebagai persyaratan pembiayaan dan membantu *sales officer* untuk survey data atau nasabah

### **8. Penaksir Gadai**

Melayani nasabah yang memanfaatkan fasilitas gadai, menaksir jaminan gadai emas, dan menganalisa pengajuan pembiayaan yang masuk

### **9. *Customer service***

Memberikan informasi baik produk maupun layanannya yang dibutuhkan oleh nasabah atau calon nasabah, melayani nasabah dalam pembukaan dan penutupan rekening serta transaksi lainnya sesuai aturan dan SLA yang ditetapkan untuk mencapai *service excellent* (Implementasi Fungsi *Service Provider*).

### **10. Teller**

Melayani nasabah untuk transaksi setor dan penarikan tunai dan non tunai serta transaksi lainnya sesuai aturan dan SLA yang ditetapkan untuk mencapai *service excellent*.

#### **3.1.7 Letak Geografis**

Bank BRISyariah Kantor cabang pembantu Kopo Bandung ini terletak di jalan Kopo Sayati No.98 A3 Bandung, bank ini berada di tengah ibu kota kabupaten Bandung yang lokasinya sebelah utara berdekatan dengan gerbang taman Kopo Indah, selatan berdekatan dengan superindo, dan timur berdekatan dengan Toko emas ABC. Adapun keadaan lingkungannya yang strategis serta lokasinya mudah dijangkau oleh kendaraan, baik kendaraan umum maupun kendaraan pribadi.

#### **3.1.8 Produk-Produk yang Ditawarkan Bank BRISyariah Kcp Kopo Bandung**

Bank BRISyariah Kcp Kopo Bandung menawarkan produk-produk bagi para nasabahnya, baik dari kalangan ekonomi bawah, menengah, dan ekonomi atas. Produk Bank BRI Syariah Kcp Kopo Bandung sebagai berikut:

Tabel 3.1

## Produk-Produk Bank BRSyariah Kcp Kopo Bandung

Funding	Lending	Akses
Produk Penghimpunan Dana terdiri atas: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tabungan BRI Syariah</li> <li>• Giro iB</li> <li>• Deposito iB</li> <li>• Tabungan Haji iB</li> <li>• Tabungan Perencanaan iB</li> </ul>	Produk Penyaluran Dana terdiri atas: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pembiayaan Komersil</li> <li>• Pembiayaan Ritel</li> <li>• Mikro iB</li> <li>• Pembiayaan <i>Linkage/Kemitraan</i></li> <li>• Pembiayaan Konsumer</li> </ul>	Produk Akses terdiri atas: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mobile Banking/ SMS Banking</li> <li>• Internet Banking</li> <li>• ATM/EDC /Telephone Banking</li> <li>• <i>University/ school payment system</i></li> </ul>

Sumber : Bank BRISyariah Kcp Kopo Bandung

Dalam menyalurkan dananya pada nasabah, Bank BRI Syariah Kcp Kopo Bandung memiliki produk pembiayaan yang terbagi kedalam 5 kategori penyaluran, salah satunya pembiayaan mikro iB yaitu sebagai berikut:

**a. Pembiayaan Mikro iB**

Pembiayaan mikro BRISyariah terbagi atas tiga kategori produk dari *range* Rp 5 juta hingga Rp 500 juta. Untuk mudah mengaksesnya BRI Syariah menyediakan tim *mobile* armada BRI Syariah yang berkeliling dari pasar ke pasar untuk melayani para nasabah. Manfaat yang diperoleh dari layanan ini antara lain, ketenangan dan kenyamanan karena pembiayaan sesuai syariah, persyaratan

mudah dan proses cepat, servis yang intens dilakukan karena dapat dilakukan di pasar atau di rumah sehingga tidak perlu ke bank yang mungkin berjarak jauh.

### **3.2 Pelaksanaan Pembiayaan Mikro dan Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah di BRISyariah Kcp Kopo Bandung**

#### **3.2.1 Pelaksanaan Pembiayaan Mikro di BRISyariah Kcp Kopo Bandung**

BRISyariah merupakan bank yang merupakan lembaga keuangan berbentuk badan hukum perbankan yang fokus dan berkomitmen terhadap perkembangan usaha kecil menengah dan retail melalui usaha jasa simpanan dan pembiayaan. Sistem operasional BRISyariah mengadaptasi sistem perbankan syariah yang menganut sistem bagi hasil. Dalam rangka untuk meningkatkan pangsa pasar, BRISyariah terus berupaya meningkatkan mutu dan kualitas produk yang dimilikinya.

Dalam bentuknya sebagai kantor cabang pembantu, BRISyariah Kcp Kopo Bandung sudah dapat memberikan pelayanan pembiayaan. pelayanan pembiayaan khusus untuk sektor mikro pada bank BRISyariah Kcp Kopo Bandung dikenal dengan pembiayaan mikro. Pembiayaan mikro BRISyariah adalah bentuk nyata penyaluran dana untuk pengembangan sektor riil bagi kemajuan usaha mandiri masyarakat. Sedangkan tujuan pembiayaan BRISyariah Kcp Kopo yaitu untuk membantu meningkatkan usaha para pengusaha yang minus dana, sehingga dengan memenuhi kebutuhan modal tersebut bisa meningkatkan penjualan dan pendapatan, sehingga tingkat kesejahteraan pun meningkat karena pendapatannya pun meningkat.

Produk pembiayaan mikro di BRISyariah ini terdiri dari tiga kategori yaitu, mikro 25 iB dengan batas plafon mulai Rp 5 juta sampai dengan Rp 25 juta tanpa jaminan, mikro 75 iB dengan batas plafon mulai Rp 25 juta sampai dengan Rp 75 juta, mikro 500 ib dengan batas palafon mulai Rp 75 juta sampai dengan Rp 500 juta.

Dalam penyaluran pembiayaan murabahah mikro, Bank BRISyariah kcp Kopo Bandung tidak membidik sektor usaha tertentu. Terdapat persyaratan umum untuk aplikasi pembiayaan murabahah mikro, yaitu:

1. Warga Negara Indonesia dan berdomisili di Indonesia.
2. Usia minimal 21 tahun/telah menikah untuk usia > 18 tahun.
3. Wiraswasta yang usahanya sesuai dengan prinsip syariah.
4. Lama usaha calon nasabah :
  - a. Untuk mikro 75ib dan mikro 500ib, lama usaha minimal 2 tahun
  - b. Untuk mikro 25ib, lama usaha minimal 3 tahun
5. Tujuan pembiayaan untuk kebutuhan modal kerja.
6. Memiliki usaha menetap.
7. Jaminan atas nama milik sendiri atau pasangan atau orang tua atau anak kandung.
8. Biaya administrasi mengikuti syarat dan ketentuan yang berlaku.

Terdapat persyaratan dokumen (umum) yang harus dilengkapi nasabah dalam melakukan pembiayaan mikro.

**Tabel 3.2 Persyaratan Dokumen (umum)**

PERSYARATAN	MIKRO 25iB	MIKRO 75 Ib	MIKRO 500 iB
Fotocopy KTP calon nasabah dan pasangan	✓	✓	✓
Kartu keluarga dan akta tanah	✓	✓	✓
Akta cerai atau surat kematian (pasangan)	✓	✓	✓
Surat ijin usaha atau surat keterangan usaha	✓	✓	✓

Sumber: Bank BRISyariah Kcp Kopo Bandung Unit Mikro

Terdapat persyaratan dokumen (khusus) yang harus dilengkapi nasabah dalam melakukan pembiayaan mikro yaitu sebagai berikut :

**Tabel 3.3 Persyaratan dokumen (khusus)**

PERSYARATAN	MIKRO 25iB	MIKRO 75 iB	MIKRO 500 iB
Jaminan	X	✓	✓
NPWP	X	✓	✓

Sumber: Bank BRISyariah Kcp Kopo Bandung Unit Mikro

Adapun proses pelaksanaan atau tahap-tahap dalam pengajuan pembiayaan yang harus dilakukan oleh pihak bank atau nasabah sebagai berikut :

1. Permohonan pembiayaan yang dilakukan oleh calon nasabah, tahap ini adalah tahap awal yang dilakukan oleh nasabah kepada pihak Bank setelah calon nasabah tertarik untuk melakukan pembiayaan yang ditawarkan oleh *Sales Officer (SO)*.
2. Analisis Pembiayaan, tahap analisis pembiayaan dilakukan oleh *Area Financing Officer (AFO)* dan *Unit Financing Officer (UFO)*, langkah-langkahnya sebagai berikut :

- 1) Pemeriksaan dokumen dan penyelidikan informasi negatif oleh UFO atau AFO, pemeriksaan dokumen wajib dilakukan dengan cara (1) Cek kelengkapan dokumen yang dipersyaratkan menggunakan DCL (Dokumen *Checklist*) untuk memastikan dokumen yang dipersyaratkan sudah terkumpul. (2) DCL adalah media yang digunakan oleh UFO atau AFO untuk mencatat seluruh kelengkapan dokumen sesuai dengan persyaratan sudah terkumpul. (3) Pemeriksaan dokumen identitas oleh UFO atau AFO. Nama calon nasabah harus sama dengan nama yang tercantum pada dokumen-dokumen seperti KTP, Kartu Keluarga, surat nikah dan NPWP serta pastikan dokumen-dokumen tidak kadaluarsa (Masa aktif).
- 2) Penyelidikan informasi negatif dilakukan oleh UFO atau AFO melalui pemeriksaan BI *checking* dan DHN (Daftar Hitam Nasabah) BI
  - a. BI *checking* dan DHN wajib dilakukan untuk semua produk pembiayaan, yang harus diperhatikan dalam proses BI *checking* :
    - 1) Periksa kualitas kolektibilitas dari fasilitas yang dimiliki nasabah baik yang masih aktif maupun yang sudah tidak aktif, apakah ada fasilitas nasabah yang memiliki kolektabilitas pembiayaan lebih besar dari 1 (contoh 2,3,4,5) atau nasabah tergolong dalam kategori pembiayaan bermasalah (macet) maka permohonan pembiayaan harus ditolak dan tidak dapat dideviasi dan diregristrasi pada daftar regidtrasi aplikasi pembiayaan.
    - 2) Masa berlaku BI *checking* adalah 10 hari kalender dari tanggal pengajuan permohonan pembiayaan.

- 3) Hasil BI *checking* yang negatif (adanya tunggakan daftar pembiayaan dengan kolektabilitas 2) maka permohonan pembiayaan harus ditolak.
  - 4) Penolakan harus disampaikan oleh SO, alasan penolakan tidak boleh disampaikan kepada calon nasabah.
- b. Verifikasi calon nasabah oleh UFO atau AFO dilakukan dengan cara sebagai berikut :
- 1) Verifikasi diperlukan untuk mengecek kebenaran data-data yang disampaikan calon nasabah diformulir aplikasi pembiayaan.
  - 2) UFO atau AFO wajib melakukan kunjungan ke lokasi/ tempat usaha yang dibiayai dari calon nasabah dan bertemu langsung dengan calon nasabah.
  - 3) Lakukan verifikasi usaha pada saat yang tepat dan bersikaplah ramah serta sopan.
3. Proses *scoring* dalam pembiayaan mikro merupakan standar penilaian resiko pembiayaan yang dapat diterima oleh Bank, adapun *scoring* yang dimaksud mencakup :
- 1) Analisis keuangan digunakan untuk memberikan informasi penting dalam pengambilan keputusan serta rasio-rasio keuangan usaha.
  - 2) Analisis karakter dilakukan sebagai verifikasi terhadap tanggung jawab, kejujuran, keseriusan calon nasabah dalam menjalankan usaha dan membayar seluruh kewajibannya.

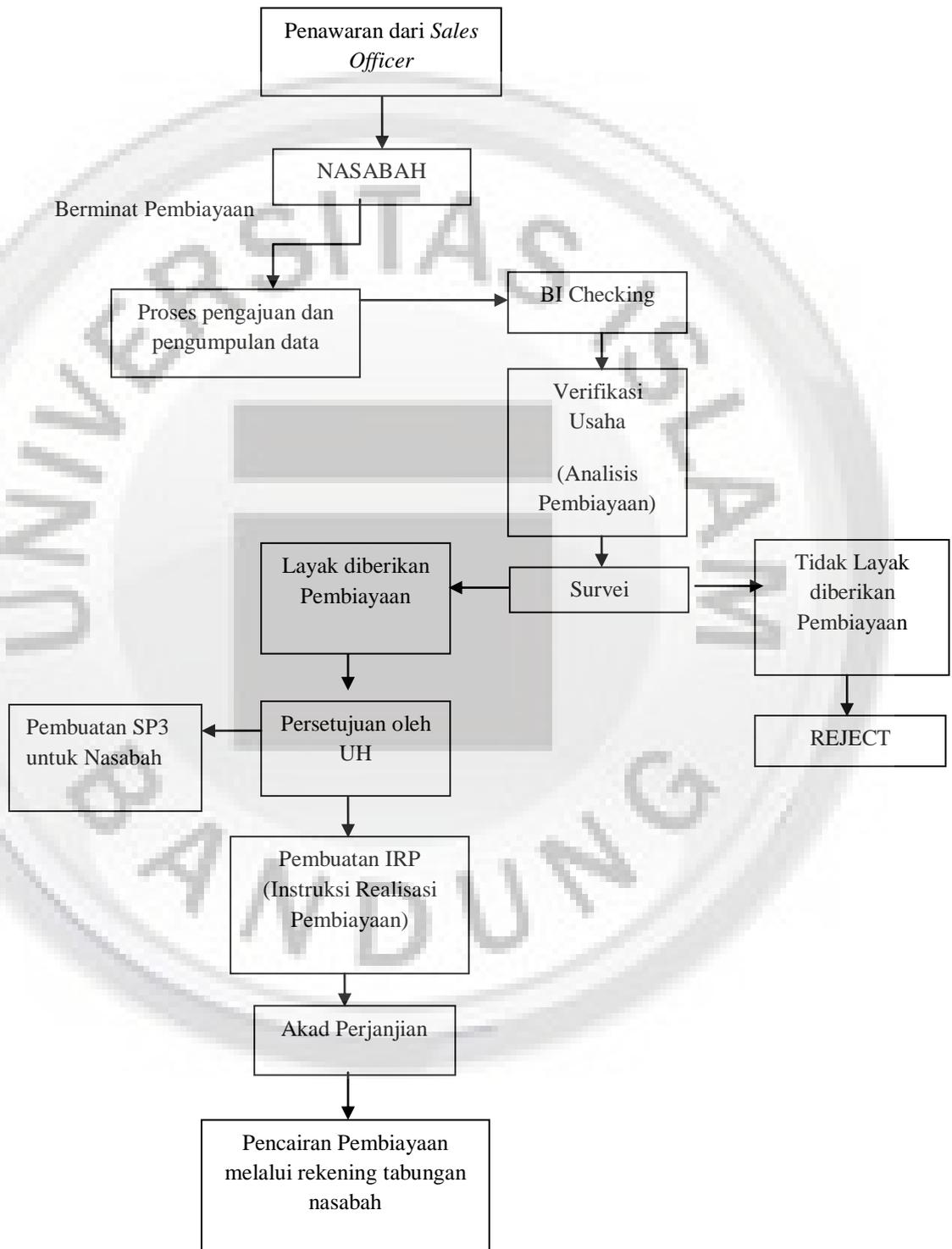
- 3) Analisis manajemen adalah analisis terhadap tingkat resiko dan kemampuan manajerial calon nasabah, dilakukan untuk mengetahui kemampuan calon nasabah dalam pengelolaan usahanya yang meliputi aspek pengalaman usaha serta lama usaha calon nasabah dan prospek usaha yang dibiayai, apakah cenderung stabil, fluktuatif, berkembang atau maju.
  - 4) Analisis kondisi lingkungan adalah analisis terhadap tingkat resiko dari situasi kondisi lingkungan usaha yang meliputi ketergantungan terhadap supplier, pelanggan, wilayah pemasaran, dan jenis produk.
  - 5) Analisis Fasilitas adalah analisis terhadap resiko dari fasilitas pembiayaan yang diberikan meliputi aspek jangka waktu dan jenis pembiayaan.
  - 6) Analisis Agunan merupakan analisis terhadap tingkat resiko dan tingkat kecukupan nilai agunan yang diberikan calon nasabah dengan besarnya pembiayaan yang akan diberikan serta kekuatan pengikatan terhadap agunan yang digunakan.
4. Tahap Keputusan Pembiayaan, pada tahap ini hasil analisis yang telah dilakukan AFO atau UFO diberikan kepada *Unit Head* (UH) untuk mendapatkan verifikasi terakhir. Apakah pembiayaan disetujui atau tidak.
  5. Tahap Pelaksanaan Pemberian Pembiayaan, pada tahap ini UH yang telah menyetujui permohonan pembiayaan usaha mikro yang diajukan oleh calon nasabah, maka dilakukan akad antara pihak Bank BRISyariah selaku pemberi pembiayaan dan calon nasabah selaku penerima pembiayaan menggunakan akad *Murabahah* yaitu menjual *asset* yang dimiliki nasabah kepada pihak

Bank, lalu pihak nasabah akan membeli kembali *asset* tersebut dengan cara membayar angsuran yang telah disepakati pada saat akad berlangsung, dan apabila pihak nasabah tidak dapat memenuhi kewajibannya setelah batas waktu yang telah ditentukan maka *asset* nasabah akan dilakukan pelelangan.

Setelah semua persyaratan yang telah ditentukan oleh pihak Unit Mikro Syariah (UMS) di BRISyariah sesuai, akad dengan calon nasabah telah dilakukan, maka pihak UH memberikan Instruksi Realisasi Pembiayaan (IRP) kepada *Financing Support* untuk pencairan pembiayaan. Dan pihak nasabah akan mendapatkan Surat Persetujuan Prinsip Pembiayaan (SP3) yang diberikan oleh pihak BRISyariah. Adapun proses pembiayaan dapat dilihat dari skema sebagai berikut (Gambar 3.3)

Gambar 3.3

## Skema Proses Pembiayaan Mikro Syariah BRISyariah



### **3.2.2 Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah di BRISyariah Kcp Kopo Bandung**

Perkembangan jumlah nasabah pembiayaan mikro di BRISyariah Kcp Kopo Bandung tiap tahunnya mengalami peningkatan yaitu diawali 67 nasabah pada tahun 2011 sampai dengan 344 nasabah pada tahun 2015, dengan komposisi nasabah lama yang setiap tahunnya terus meningkat mulai dari 16 orang nasabah melakukan Top Up Pembiayaan pada tahun 2012 sampai dengan 36 nasabah Top Up pada tahun 2014, kenaikan dari tiap tahun nasabah Lama pembiayaan mikro di BRISyariah Kcp Kopo ini diikuti dengan kenaikan jumlah nasabah baru dari tahun ke tahun mulai 67 nasabah pada tahun 2011 sampai dengan 110 pada tahun 2014, namun sayangnya kenaikan jumlah nasabah baru mau pun lama ini diikuti dengan kenaikan jumlah nasabah yang melakukan pelunasan pembiayaan mikro BRISyariah yaitu diawali dengan pelunasan pada tahun 2012 dengan jumlah 8 nasabah dan meningkat hingga 15 nasabah pada tahun 2014, begitu pun dengan nasabah yang macet dari tahun ke tahun yang mengalami kenaikan yang diawali jumlah nasabah macet 7 nasabah pada tahun 2012 hingga 15 nasabah macet pada tahun 2014.

Berdasarkan jumlah nasabah pembiayaan mikro dari tahun 2011 sampai 2015 khususnya jumlah nasabah lama yang melakukan top Up pembiayaan mikro ini menunjukkan bahwa usaha nasabah mikro ini mengalami perkembangan. Namun perkembangan nasabah macetpun dari tahun ke tahun semakin meningkat dan ini menunjukkan bahwa usaha nasabah tidak mengalami peningkatan malah sebaliknya usaha nasabah mengalami penurunan.