

**ANALISIS MODEL PENGEMBANGAN BPRS AL WASHLIYAH
MEDAN DALAM PENINGKATAN NASABAH**

SKRIPSI

*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-tugas dan Memenuhi Syarat-Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana pada Program Studi
Perbankan Syariah*

Oleh

RIDHO AHDIAN NUGRAHA

NPM: 1501270014



UMSU

Unggul | Cerdas | Terpercaya

**FAKULTAS AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
MEDAN
2020**



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS AGAMA ISLAM

Jalan Kapten Mukhtar Basri No 3 Medan 20238 Telp. (061) 6622400

Website : www.umsu.ac.id E-mail : rektor@umsu.ac.id

Unggul, Cerdas & Terpercaya

Bankir: Bank Syariah Mandiri, Bank Bukopin, Bank Mandiri, Bank BNI 1946, Bank Sumut

Bila menjawab surat ini agar disebutkan Nomor dan tanggalnya

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Medan
 Fakultas : Agama Islam
 Program Studi : Perbankan Syariah
 Jenjang : S-1 (Strata Satu)

Ketua Program Studi : Dr. Rahmayati, M.E.I
 Dosen Pembimbing : Drs. Sarwo Edi, MA

Nama Mahasiswa : **Ridho Ahdian Nugraha**
 NPM : **1501270014**
 Semester : **VII (Tujuh)**
 Program Studi : **Perbankan Syariah**
 Judul Skripsi : **Analisis Model Pengembangan BPRS AI Washliyah dalam Peningkatan Usaha Nasabah**

Tanggal	Materi Bimbingan	Paraf	Keterangan
27-5-2022	ACE		

Medan, 12 April 2022



Diketahui/ Disetujui
Dekan

Assoc. Prof. Dr. Muhammad Qorib, MA

Diketahui/ Disetujui
Ketua Program Studi

Dr. Rahmayati, M.E.I

Pembimbing Skripsi

Drs. Sarwo Edi, MA

BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Telah selesai di berikan bimbingan dalam penulisan skripsi sehingga naskah skripsi ini telah memenuhi syarat dan dapat di setujui untuk di pertahankan dalam ujian skripsi oleh :

NAMA MAHASISWA : **Ridho Ahdian Nugraha**
NPM : **1501270014**
PROGRAM STUDI : **Perbankan Syariah**
JUDUL SKRIPSI : **Analisis Model Pengembangan BPRS AL Washliyah Dalam Peningkatan Usaha Nasabah**

Medan 12 April 2022

Pembimbing


Drs. Sarwo Edi, MA

**DI SETUJUI OLEH:
KETUA PROGRAM STUDI**


Dr. Rahmayati, M.E.I

Dekan,




Assoc. Prof. Dr. Muhammad Qorib, MA

**Analisis Model Pengembangan BPRS AL Washliyah Dalam Peningkatan
Usaha Nasabah**

SKRIPSI

*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas – Tugas Dan Memenuhi Syarat – Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana
Program Studi Perbankan Syariah*

Oleh :

Ridho Ahdian Nugraha
NPM : 1501270014

Program Studi Perbankan Syariah

Pembimbing


Drs. Sarwo Edi, MA

**FAKULTAS AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
MEDAN**

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Skripsi ini disusun oleh

NAMA MAHASISWA : **Ridho Ahdian Nugraha**
NPM : **1501270014**
PROGRAM STUDI : **Perbankan Syariah**
JUDUL SKRIPSI : **Analisis Model Pengembangan BPRS AL Washliyah Dalam Peningkatan Usaha Nasabah**

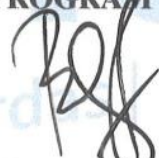
Disetujui dan memenuhi persyaratan untuk diajukan dalam ujian mempertahankan skripsi

Medan 12 April 2022

Pembimbing


Drs. Sarwo Edi, MA

**DI SETUJUI OLEH:
KETUA PROGRAM STUDI**


Dr. Rahmayati, M.E.I

Dekan,



Assoc. Prof. Dr. Muhammad Qorib, MA

Nomor : Istimewa
Lampiran : 3 (tiga) Exemplar
Hal : Skripsi

Medan, 12 April 2022

**Kepada Yth: Bapak Dekan Fakultas Agama Islam
Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara
Di
Medan**

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Setelah membaca, meneliti, dan memberi saran-saran perbaikan seperlunya terhadap skripsi mahasiswa **Ridho Ahdian Nugraha** yang berjudul "**Analisis Model Pengembangan BPRS AL Washliyah Dalam Peningkatan Usaha Nasabah**". Maka kami berpendapat bahwa skripsi ini sudah dapat diterima dan di ajukan pada sidang Munaqasah untuk mendapat gelar Strata Satu (S1) dalam Perbankan Syariah pada Fakultas Agama Islam UMSU. Demikianlah kami sampaikan atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing



Drs. Sarwo Edi, MA

BERITA ACARA PENGESAHAN SKRIPSI

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Skripsi ini telah di pertahankan di depan Tim Penguji Ujian Skripsi Fakultas
Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara oleh :

Nama Mahasiswa : Ridho Ahdian Nugraha
NPM : 1501270014
Program Studi : Perbankan Syari'ah
Tanggal Sidang : 21/04/2022
Waktu : 09.00 s.d selesai

TIM PENGUJI

PENGUJI I : Dr. Rahmayati, M.E.I
PENGUJI II : Alfi Amalia, M.E.I



PENITIA PENGUJI

Ketua,

Sekretaris,

Assoc. Prof. Dr. Muhammad Qorib, MA

Dr. Zailani, MA

Unggul | Cerdas | Terpercaya

PERNYATAAN ORISINALITAS

Saya yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Ridho Ahdian Nugraha

NPM : 1501270014

Jenjang Pendidikan : Strata 1 (S1)

Program Studi : Perbankan Syariah

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi dengan judul: **ANALISIS MODEL PENGEMBANGAN BPRS AL WASHLIYAH MEDAN DALAM PENINGKATAN NASABAH** merupakan karya asli saya. Jika dikemudian hari terbukti bahwa skripsi ini hasil dari plagiarisme, maka saya bersedia ditindak sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Medan, Maret 2020
Yang menyatakan :

Materai 6000

Ridho Ahdian Nugraha
NPM: 1501270014

PERSEMBAHAN

Karya Ilmiah ini kusembahkan kepada kedua orang tuaku

*Ayahanda Kasiandi
Ibunda Dahliana Nasuation*

*Tak lebang selalu memberikan do'a kesuksesan &
Keberhasilan bagi diriku*

*Dan kepada seluruh keluarga besarku yang telah memberi dukungan serta motivasi
untuk terus mencapai cita-citaku*

Motto :

*"Apa yang sedikit tetapi mencukupi adalah lebih baik
daripada banyak tetapi melalaikan"*

PERSETUJUAN

Skripsi Berjudul

**ANALISIS MODEL PENGEMBANGAN BPRS AL WASHLIYAH MEDAN DALAM
PENINGKATAN NASABAH**

Oleh:

RIDHO AHDIAN NUGRAHA

NPM: 1501270014

*Telah selesai diberikan bimbingan dalam penulisan skripsi sehingga naskah
skripsi ini telah memenuhi syarat dan dapat disetujui untuk
dipertahankan dalam ujian skripsi*

**Medan, Maret 2020
Pembimbing**

Drs. Sarwo Edi, MA

**FAKULTAS AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
MEDAN
2020**

Medan, Maret 2020

Nomor : Istimewa
Lampiran : 3 (Tiga) eksemplar
Hal : Skripsi a. n. Ridho Ahdian Nugraha
Kepada Yth : Bapak Dekan Fakultas Agama Islam UMSU

Di-
Medan

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Setelah membaca, meneliti dan memberi saran-saran perbaikan seluruhnya terhadap skripsi mahasiswa an.Ridho Ahdian Nugraha yang berjudul: ANALISIS MODEL PENGEMBANGAN BPRS AL WASHLIYAH MEDAN DALAM PENINGKATAN NASABAH. Maka kami berpendapat bahwa skripsi ini dapat diterima dan diajukan pada sidang munaqasah untuk mendapat gelar sarjana strata satu (S1) perbankan syariah pada Fakultas Agama Islam UMSU.

Demikian kami sampaikan atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum wr. wb

Pembimbing

Drs. Sarwo Edi, MA

SURAT PERNYATAAN

Bismillahirrahmaanirrahiim

Yang bertandatangan di bawah ini, Mahasiswa Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara

Nama lengkap : Ridho Ahdian Nugraha
Tempat/tgl. lahir :
Agama : Islam
Status Perkawinan : Belum kawin
NPM : 1501270014
Program Studi : Perbankan Syariah
Alamat rumah :
Telp./HP :
Pekerjaan/Instansi : -
Alamat kantor : -

Melalui Surat Permohonan tertanggal telah mengakukan permohonan menempuh Ujian Sidang Munaqasah.

Untuk Ujian Sidang Munaqasah yang akan saya tempuh, menyatakan dengan sesungguhnya bahwa saya:

1. Dalam keadaan sehat jasmani dan rohani
2. Saya siap secara optimal dan berada dalam kondisi baik untuk memberikan jawaban atas pertanyaan penguji.
3. Bersedia menerima keputusan Panitia Ujian Sidang Munaqasah dengan ikhlas tanpa mengadakan gugatan
4. Menyadari bahwa keputusan ini bersifat mutalk dan tidak dapat diganggu gugat.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan kesadaran tanpa paksaan dalam keadaan sadar tanpa ada tekanan dari siapapun, untuk dipergunakan bilamana dipandang perlu. Semoga Allah SWT meridhoi saya. Amin.

Saya yang menyatakan :

Materai 6000

Ridho Ahdian Nugraha
NPM: 1501270014

ABSTRAK

Ridho Ahdian Nugraha, 1501270014. Analisis Model Pengembangan BPRS Al Washliyah Medan dalam Peningkatan Nasabah. Pembimbing Drs. Sarwo Edi, MA.

Tujuan penelitian ini dilakukan untuk mengetahui model pengembangan BPRS yang cocok di BPRS Al Washliyah dan untuk mengetahui apakah peningkatan usaha nasabah di BPRS Al Washliyah sudah baik. Penulis menemukan masalah pada penelitian ini yakni pengembangan bank perkreditan rakyat syariah belum maksimal, model pengembangan BPRS belum dapat meningkatkan usaha nasabah, peningkatan usaha nasabah belum tercapai dengan baik. Jenis penelitian yang penulis gunakan adalah penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif adalah data yang berbentuk kata-kata atau yang berwujud pernyataan-pernyataan verbal dalam bentuk kata-kata. Hasil penelitian yang dilakukan menyimpulkan bahwa model pengembangan BPRS pada PT. BPRS Al Washliyah Medan dijalankan sesuai prosedur yang telah ditetapkan oleh perusahaan dan sesuai dengan sistem syariah. PT. BPRS Al Washliyah dalam mengembangkan modelnya menggunakan inovasi dan teknologi yang terbaru. Model pengembangan syariah yang diterapkan pada PT. BPRS Al Washliyah Medan bertujuan untuk mengembangkan usaha nasabah. Banyak nasabah setelah mengikuti model pengembangan syariah pada PT. BPRS Al Washliyah Medan mengalami peningkatan usaha. Salah satu model pengembangan syariah pada PT. BPRS Al Washliyah Medan bantuan pinjaman lunak berbasis syariah. Perkembangan usaha nasabah di kota Medan masih belum maksimal dengan menggunakan prinsip syariah. Sebagian besar nasabah masih menggunakan bank dengan sistem konvensional.

Kata Kunci : Model Pengembangan

ABSTRACT

Ridho Ahdian Nugraha, 1501270014. The Analysis of Development Model at BPRS Al Washliyah Medan to Increase Customers' Number. Supervisor Drs. Sarwo Edi, MA.

The purpose of this research is to know the suitable development model of BPRS Al Washliyah and to know whether there is an increment of customers at BPRS Al Washliyah is well. The researcher found the problem in this research namely the development of sharia bank is not maximal yet, the development model at BPRS cannot increase the customers nasabah, the increment of the customer cannot be achieve well. The kind of research used is the qualitative research. A qualitative reseach is a research that use words or verbals. Based on the research result it can be conclude the development of BPRS at PT. BPRS Al Washliyah Medan is not run according to procedure determined by the company an based on sharia system. PT. BPRS Al Washliyah in developing its model use newest innovasion and technology. Sharia development model applied by PT. BPRS Al Washliyah Medan is aimed to development the customers. Many customers that after follows the sharia development model at PT. BPRS Al Washliyah Medan experience business development. One of shariah development model at PT. BPRS Al Washliyah Medan is a sharia based soft credit. The development of customers' business in Medan is not maximal yet by using sharia principle. Most of customers still use bank with conventional system.

Keywords : Development Model

KATA PENGANTAR



Assalamu'alaikum warahmatullah wabarakatuh.

Puji dan syukur penulis ucapkan atas kehadiran Allah SWT, yang telah memberikan kesehatan dan rahmatnya yang berlimpah sehingga penulis dapat menyelesaikan proposal yang berjudul “Analisis Model Pengembangan BPRS Al Washliyah dalam Peningkatan Usaha Nasabah”.

Pada kesempatan kali ini, penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah membantu dalam penyelesaian proposal ini. Penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Ayahanda Kasiandi dan Ibunda Dahliana Nasution yang telah mendidik dan selalu memberikan dukungan tanpa batasan dengan penuh kasih sayang, semoga senantiasa tetap dalam lindungannya.
2. Bapak Prof. Dr. Agussani, M.AP sebagai Rektor Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
3. Bapak Assoc. Prof. Dr. Muhammad Qorib, MA sebagai Dekan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
4. Bapak Dr. Zailani, S.Pd.I, MA sebagai Wakil Dekan I Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
5. Bapak Munawir Pasaribu, S.Pd.I, MA selaku Wakil Dekan III di Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
6. Ibu Dr. Rahmayati, M.E.I selaku Ketua Perogram Studi Perbankan Syariah di Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
7. Bapak Riyan Pradesyah, SE, Sy, MEI selaku Sekretaris Prodi Perbankan Syariah di Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
8. Bapak Drs. Sarwo Edi, MA. selaku dosen pembimbing proposal yang telah membimbing dan memberikan arahan dalam proses penyusunan proposal ini.

9. Seluruh staf dosen pengajar dan Biro Akademik Fakultas Agama Islam Universitas Muhamadiyah Sumatera Utara yang telah banyak menjadi peran dalam masa studi penulis selama ini.
10. Ibu Evendasari selaku pimpinan di BPRS Al Washliyah.

Wassalamu 'alaikum warahmatullah wabarakatuh.

Medan, Mei 2022

Penulis

RIDHO AHDIAN NUGRAHA
NPM: 1501270014

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
ABSTRACT	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR TABEL.....	vii
DAFTAR GAMBAR.....	viii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Identifikasi Masalah.....	7
C. Batasan Masalah	7
D. Rumusan Masalah.....	7
E. Tujuan Penelitian	8
F. Manfaat Penelitian	8
BAB II LANDASAN TEORETIS.....	9
A. Kajian Pustaka	9
1. Bank perkreditan rakyat syariah dan Unit Usaha Syariah	9
2. Pengertian <i>Stakeholders</i>	10
3. Pengertian <i>Good Corporate Governance</i>	10
4. Dewan Pengawas Syariah (DPS).....	15
5. Keuangan Syariah	22
B. Kajian Penelitian Terdahulu	23
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	24
A. Pendekatan Penelitian	24
B. Lokasi dan Waktu Penelitian	24
C. Kehadiran Peneliti.....	25
D. Tahapan Penelitian.....	25
E. Data dan Sumber Data	26
F. Teknik Pengumpulan Data.....	26

	36
G. Teknik Analisis Data.....	26
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	30
A. Hasil Penelitian	30
B. Pembahasan.....	41
BAB V KESIMPULAN.....	45
A. Kesimpulan	45
B. Saran.....	45

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR TABEL

Tabel III.1. Pelaksanaan Waktu Penelitian	25
---	----

DAFTAR GAMBAR

Gambar IV.1. Struktur Organisasi PT. BPR Syariah Al-Washliyah Medan ... 37

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan perbankan syariah di Indonesia dalam satu dekade terakhir ini sangat pesat. Hal ini terlihat dari semakin tumbuh dan berkembangnya industri perbankan Islam di tanah air, dan semakin tingginya tingkat kepercayaan masyarakat. Masyarakat sangat merindukan munculnya berbagai institusi ekonomi yang dapat mewujudkan keadilan ekonomi guna mempersempit kesenjangan sosial. Salah satu kegiatan ekonomi yang dibenahi tersebut adalah kegiatan perbankan karena perbankan merupakan kegiatan yang penting dalam menunjang kegiatan pembangunan nasional. Masyarakat harus memiliki informasi yang lebih baik, sehingga sadar akan pilihan. Karakteristik sistem perbankan syariah yang beroperasi berdasarkan prinsip bagi hasil memberikan alternatif sistem perbankan yang saling menguntungkan bagi masyarakat dan bank, serta menonjolkan aspek keadilan dalam bertransaksi, investasi yang beretika, mengedepankan nilai-nilai kebersamaan dan persaudaraan dalam berproduksi, dan menghindari kegiatan spekulatif dalam bertransaksi keuangan. Pemilihan kontrak bagi muslim ditentukan oleh minimal dua faktor penentu, yaitu ekspektasi keuntungan yang diharapkan (tinggi) dan sesuai dengan syariah.

Akhir tahun 2010, pertumbuhan perbankan syariah mencapai 47,6% dari tahun sebelumnya. Ini lebih baik dari pertumbuhan bank konvensional yang hanya 18,7% sepanjang tahun 2010. Sepanjang periode 2000 – 2010, pertumbuhan rata-rata perbankan syariah mencapai 50% per tahun. Dengan pertumbuhan yang tinggi ini, sampai dengan akhir Desember 2010, pangsa pasar Bank Syariah sudah mencapai 3%, naik dari 0,2% pada akhir 2000 dan 1,4% pada akhir 2005.

Salah satu ketentuan dalam UU No.21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah adalah kewajiban bagi Bank Umum Konvensional (BUK) untuk

melakukan spin-off atas UUS yang dimilikinya dan dikonversi menjadi BUS. Semua bank pada tahun 2023 akan berbentuk BUS, sangat logis kalau proses UUS menjadi BUS dilakukan sebaik mungkin (painless, effective, biaya rendah). Dan ini berarti proses transformasi harus dimulai seawal mungkin. (tamanni.blogspot.com tentang Mosaic Ekonomi Syariah Indonesia pada 18 Mei 2012).

Deputi Gubernur Bank Indonesia Halim Alamsyah menyebutkan beberapa skenario untuk meningkatkan pertumbuhan kinerja Perbankan Syariah pada 2012 sekaligus menembus empat persen dari total aset perbankan nasional. Halim Alamsyah menyebutkan, saat ini aset perbankan syariah di Indonesia mencapai 130 triliun atau sebesar 3,78 persen dari total aset perbankan nasional dengan total pertumbuhan aset sebesar 48 persen dibandingkan periode sama 2010. Optimistis Bank Indonesia terhadap pertumbuhan perbankan syariah salah satunya adanya bank-bank syariah yang baru berdiri dan dibentuk pada 2011 ini, ia mencontohkan BCA Syariah, Panin Syariah dan Bank Victoria. Kehadiran bank itu akan mendongkrak kinerja perbankan syariah pada 2012. (Yahoo News tentang BI Siapkan Strategi Perbankan Syariah untuk 2012, 2011).

Tujuan perusahaan pada umumnya adalah memperoleh laba. Pada perusahaan bank syariah laba bisa diperoleh dari fasilitas pembiayaan yang diberikan bank kepada masyarakat dengan sistem bagi hasil. Pengganti sistem bunga adalah bagi hasil yang mengacu, pada konsep mudharabah dan musyarakah (Muhammad, 2004:95).

Bank syariah beroperasi atas dasar prinsip-prinsip pokok yang meliputi prinsip titipan atau simpanan (depository/wadi'ah), sistem bagi hasil (profit sharing), sistem jual beli dengan margin keuntungan (sale and purchase), sistem sewa (operational lease and financial lease) dan sistem jasa (fee-based serviced). (Perwataatmaja dan Antonio, 1993:88; Antonio, 2001:83)

Berdasarkan penjabaran di atas penulis tertarik untuk mengadakan penelitian yang berjudul “**Analisis Model Pengembangan BRPS Al Washliyah dalam Peningkatan Usaha Nasabah**”.

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas bahwa ada beberapa identifikasi masalah sebagai berikut:

1. Kurangnya percepatan pertumbuhan bank syariah.
2. Besarnya persaingan perbankan syariah.
3. Tata kelola syariah belum diimplementasikan secara maksimal.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah di atas, maka dapat disusun rumusan masalah penelitian ini adalah:

1. Model pengembangan BPRS apa yang cocok untuk diterapkan di BPRS Al Washliyah?
2. Apakah peningkatan usaha nasabah di BPRS Al Washliyah sudah baik?

D. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang hendak dicapai melalui penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui model pengembangan BPRS yang cocok di BPRS Al Washliyah.
2. Untuk mengetahui apakah peningkatan usaha nasabah di BPRS Al Washliyah sudah baik.

E. Manfaat Penelitian

1. Bagi UMSU

Hasil penelitian diharapkan memberikan sumbangan saran, pemikiran dan informasi yang bermanfaat yang berkaitan dengan BPR syariah.

2. Bagi peneliti berikutnya

Hasil penelitian ini diharapkan akan menjadi masukan bagi peneliti berikutnya.

3. Bagi masyarakat luas bermanfaat sebagai tambahan bahan bacaan yang mencerdaskan.

F. Sistematika Penulisan

Untuk memperoleh pembahasan yang sistematis, maka penulis perlu menyusun sistematika sedemikian rupa sehingga dapat menunjukkan penelitian yang baik dan mudah dipahami. Adapun sistematika tersebut adalah sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini berisi mengkaji latar belakang permasalahan, rumusan masalah, tujuan, kegunaan, dan sistematika penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Bab ini mengkaji teori-teori yang mendasari pembahasan secara detail yang digunakan dalam penelitian.

BAB III METODE PENELITIAN

Bab ini berisi tentang rancangan penelitian, lokasi dan waktu penelitian, definisi operasional, data dan sumber data, populasi dan sampel, teknik pengumpulan data serta teknik analisis data.

BAB IV PEMBAHASAN

Bab ini berbasis hasil analisa dan pembahasan dari hasil penelitian di BPRS Al Washliyah.

BAB V PENUTUP

Bab ini berisi kesimpulan dan saran.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Kajian Teori

1. Model Pengembangan Syariah

Lembaga keuangan dewasa ini menjadi instrumen penting di hampir seluruh Sistem ekonomi dunia. Bunga yang telah menjadi kewajaran bahkan menjadi ciri khas perekonomian modern. Bunga telah menjadi daya tarik tersendiri bagi masyarakat ekonomi untuk dinikmati dan dimanfaatkan dalam proses pengaturan keuangan dan kegiatan bisnis.

Lembaga keuangan sebagai lembaga perantara, didesain sedemikian rupa untuk mengolah bunga supaya dapat merangsang investasi. Fenomena ini telah menjadi ciri dan alat dari kehidupan bisnis dan keuangan dalam rangka menggiatkan perdagangan, industry dan aktivitas ekonomi lainnya diseluruh dunia.

Di Indonesia, sebagai negara yang mayoritas penduduknya Islam maka diharapkan munculnya lembaga keuangan yang Islami yaitu mengembangkan Sistem Lembaga Keuangan Syari'ah secara lebih baik lagi. Pada dasarnya, Lembaga Keuangan Syari'ah merupakan Sistem yang sesuai dengan ajaran agama Islam tentang larangan riba dan *gharar*. Gagasan ekonomi Islam dimaksudkan sebagai alternatif terhadap ekonomi kapitalis dan sosialis yang bukan saja tidak sejalan dengan ajaran Islam, tetapi juga gagal memecahkan problem ekonomi untuk dunia ketiga.

Sistem ekonomi Islam diharapkan mampu mencegah terjadinya ketidakadilan dalam penerimaan dan pembagian sumber-sumber materi agar dapat memberikan kepuasan pada semua manusia dan memungkinkan mereka menjalankan kewajiban kepada Allah dan masyarakat.

Apabila diperhatikan teks hukum yang ada dalam ketentuan syariat Islam, akan ditemukan beberapa lembaga dan instrument keuangan yang secara garis besar dapat dikelompokkan ke dalam:

- a. Kegiatan nonbank
- b. Kegiatan perbankan
 - a. Lembaga Zakat
 - b. Lembaga Ijarah
 - c. Kafalah
 - d. Salam
 - e. Rahn
 - f. Akad
 - g. Warits
 - h. Qiradh
 - i. Syirkah, dan lain-lain

Sedangkan yang dapat dikategorikan ke dalam perbankan (yang berhubungan dengan persoalan perbankan), adalah:

- a. Wadiah
- b. Al-Mudharabah
- c. Al-Musyarakah/Syirkah
- d. Al-Bai'u Bithaman Ajil dan lain-lain.

Sekarang timbul persoalan, bagaimana pandangan hukum Islam tentang lembaga dan instrument keuangan lainnya, yang selama ini tidak ditemukan atau tidak diatur secara *limitatif* dalam teks hukum.

Untuk menjawab persoalan tersebut bukanlah persoalan mudah. Sebab sebagaimana dikemukakan di atas bahwa lahirnya lembaga-lembaga dan instrument keuangan merupakan tuntutan obyektif masyarakat.

Apalagi di zaman sekarang ini, seseorang tertarik untuk mempergunakan suatu lembaga dan instrument keuangan tentunya didasarkan kepada pertimbangan praktis, ekonomis, dan efisien. Sedangkan lembaga dan instrument keuangan yang lahir dan berkembang belakangan ini menawarkan hal tersebut,

baik yang berbentuk Lembaga Keuangan Bukan Bank (LKBB), Lembaga Pembiayaan, Asuransi, dan Lembaga Keuangan lainnya (kesemuanya ini berada di luar sistem moneter).¹

a) Dasar Hukum LKS Menurut Ketentuan Hukum Islam

Setiap lembaga keuangan syari'ah, mempunyai falsafah dasar mencari keridhaan Allah untuk memperoleh kebajikan di dunia dan di akhirat. Oleh karena itu, setiap kegiatan lembaga keuangan yang dikhawatirkan menyimpang dari tuntunan agama harus dihindari.²

Di dalam al-Qur'an tidak menyebutkan lembaga keuangan secara eksplisit. Namun penekanan tentang konsep organisasi sebagaimana organisasi keuangan telah terdapat dalam al-Qur'an. Konsep dasar kerjasama muamalah dengan berbagai cabang-cabang kegiatannya mendapat perhatian yang cukup banyak dalam al-Qur'an. Dalam Sistem politik misalnya dijumpai istilah qoum untuk menunjukkan adanya kelompok sosial yang berinteraksi satu dengan yang lain. Konsep tentang Sistem organisasi tersebut, juga dijumpai dalam organisasi modern.³

Pedoman lembaga keuangan syari'ah dalam beroperasi adalah al-Qur'an surat al-Baqarah (2) ayat 275 tentang Sistem menjauhkan diri dari unsur riba dan menerapkan Sistem bagi hasil dan perdagangan.

¹ Suhrawardi K. Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*, (Jakarta:Sinar Grafika Cet. III, 2004), hal.

² Suhrawardi K. Lubis, *Hukum Ekonomi Islam.....*,hal.34

³ *Ibid*, hal. 35

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ
 مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ
 وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ
 إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ ﴿٢٧٥﴾

Artinya: *Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba (QS. Al-Baqarah: 275).*⁴

Untuk mewujudkan sistem keuangan yang adil dan efisien maka setiap tipe dan lapisan masyarakat harus terwadai keinginannya dalam berinvestasi dan berusaha, sesuai dengan kemampuan dan keinginan mereka. System keuangan islam harus memfasilitasi hal tersebut. Hal ini sesuai dengan ajaran islam yang diperuntukkan untuk sekalian alam dan prinsip bekerja sesuai dengan kemampuan.

Pada prinsipnya dalam sistem keuangan islam ,lembaga-lembaga keuangan non bank yang diperlukan memiliki peran yang hampir sama.

Perbedaan terletak pada prinsip dan mekanisme operasionalnya. Dengan penghapusan prinsip bunga baik dalam mekanisme investasi langsung ataupun tidak langsung ,praktek system bebas bunga akan lebih mudah untuk diterapkan secara integral. Oleh karena itu, untuk mewedahi kepentingan masyarakat yang

⁴ Departemen Agama Republik Indonesia, *AL-Qur an dan Terjemahnya*, (Jakarta: Depag RI, 1997), hal. 63

belum tersalurkan oleh jasa perbankan islam, maka telah dibentuk beberapa intitusi keuangan non bank dengan prinsip yang dibenarkan oleh syariat Islam.⁵

2. Usaha Nasabah

a. Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki definisi yang berbeda pada setiap literatur menurut beberapa instansi atau lembaga bahkan undang-undang. Sesuai dengan Undang-Undang nomor 20 tahun 2008 tentang Kecil, dan Menengah, UMKM didefinisikan sebagai berikut:

1. Usaha mikro kecil adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro kecil sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.
2. Usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.

Berdasarkan kekayaan dan hasil penjualan, menurut Undang-Undang Nomor 20 tahun 2008 pasal 6, kriteria usaha kecil yaitu:

1. memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
2. memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).
3. memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau

⁵ Heri Sudarsono, *Bank dan lembaga keuangan syariah* (Yogyakarta:Ekonesia,2003), hal.7-8

4. memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).

Sedangkan kriteria usaha menengah adalah sebagai berikut:

1. memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
2. memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

b. Beberapa Kajian Pengembangan UMKM

Karakteristik dan jenis UMKM sebenarnya sangat heterogen dan merupakan indikasi bahwa generalisasi kebijakan terhadap UMKM akan sulit mencapai tujuan yang diharapkan. Sementara itu, kebijakan dengan pendekatan secara individual usaha juga sulit dilakukan karena berbagai keterbatasan dan kendala yang dihadapi. Oleh karena itu Yoseva (2006) menyarankan pada tahap awal pengembangan UMKM dapat ditempuh melalui pendekatan sentra bisnis.

Untuk mendukung pertumbuhan UMKM, maka dilakukan upaya-upaya baik yang berupa finansial maupun non-finansial. Dalam penelitiannya Yoseva (2006) mendapati bahwa 59,2% UMKM mengalami peningkatan omset perbulan setelah mendapat dukungan finansial. Sedangkan 20,2% UMKM tidak mengalami perubahan omset dan 7,8% UMKM malah mengalami penurunan omset setelah mendapat bantuan finansial. Hasil kajian juga menunjukkan bahwa program dukungan non-finansial sampai tingkat tertentu dirasakan cukup bermanfaat terutama dalam kaitannya terhadap layanan informasi, pembiayaan, pemasaran dan bahan baku.

Menurut Said dan Widjaja (2007), pengembangan UMKM mengacu pada pola pembiayaan yang dirancang dalam bentuk langsung, yaitu:

3. Hibah,
4. Dan bergulir,
5. Suku bunga murah,
6. Subsidi suku bunga.

Model pembiayaan di atas dikembangkan oleh beberapa departemen seperti Kementerian Koperasi dan UMKM, Departemen Pertanian, Kelautan dan Perikanan, Perindustrian dan Perdagangan.

c. Klasifikasi dan Ciri-Ciri UMKM

Dalam perspektif perkembangannya, UMKM dapat diklasifikasikan menjadi empat kelompok yaitu:

- a. *Livelihood Activities*, merupakan UMKM yang digunakan sebagai kesempatan kerja untuk mencari nafkah, yang lebih umum dikenal sebagai sector informal. Contohnya adalah pedagang kaki lima
- b. *Micro Enterprise*, merupakan UMKM yang memiliki sifat pengrajin tetapi belum memiliki sifat kewirausahaan.
- c. *Small Dynamic Enterprise*, merupakan UMKM yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan mampu menerima pekerjaan subkontrak dan ekspor.
- d. *Fast Moving Enterprise*, merupakan UMKM yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan akan melakukan transformasi menjadi Usaha Besar (UB)⁶

Ciri-Ciri Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM):

⁶ <http://tatangfh.wordpress.com>. *Kebijakan Umum Pembinaan dan Pengembangan KUMKM*

- a Bahan baku mudah diperoleh.
- b Menggunakan teknologi sederhana sehingga mudah dilakukan alih teknologi.
- c Keterampilan dasar umumnya sudah dimiliki secara turun-temurun.
- d Bersifat padat karya atau menyerap tenaga kerja yang cukup banyak.
- e Peluang pasar cukup luas, sebagian besar produknya terserap di pasar local/domestic dan tidak tertutup sebagian lainnya berpotensi untuk diekspor.
- f Melibatkan masyarakat ekonomi lemah setempat, secara ekonomis menguntungkan.⁷

d. Program Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil Menengah

Pemberdayaan UMKM merupakan perlakuan yang diberikan terhadap UMKM yang tidak berdaya supaya menjadi berdaya dalam arti menghilangkan atau paling tidak mengurangi kelemahannya serta mengaktualkan potensi dan memanfaatkan peluangnya. UMKM yang berdaya adalah UMKM yang memiliki kemampuan permodalan yang cukup, memiliki akses yang luas baik terhadap investor, sumber bahan baku, calon konsumen dan para stakeholder lain, serta memiliki daya saing yang kuat.

Dalam rangka meningkatkan kemampuannya UMKM membutuhkan: pelatihan, pendampingan, konsultasi, dan temu usaha. Berkaitan dengan fungsi pendampingan dan konsultasi, selama ini berbagai lembaga/instansi telah melakukannya seperti: Penyuluh Pertanian Lapangan (PPL) di Departemen Pertanian, Petugas Lapangan Keluarga Berencana (PLKB) di BKKBN, Kamar Dagang dan Industri

⁷ Arief Rahman, *Peranan Teknologi Informasi dalam Peningkatang Daya Saing Usaha Mikro Kecil Menengah, Seminar Teknologi Informasi (SNATI)*, ISSN: 1907-5022, Yogyakarta, 2009, h.24

Indonesia (KADIN), Perguruan Tinggi, konsultan swasta dan sebagainya.

UMKM yang berdaya adalah UMKM yang memiliki kemampuan permodalan yang cukup, memiliki akses yang luas baik terhadap investor, sumber bahan baku, calon konsumen serta para stakeholder, memiliki daya saing yang kuat. Untuk mencapai hal tersebut dapat dilakukan melalui berbagai cara, antara lain: meningkatkan akses perbankan/lembaga keuangan, pemberdayaan KKMB, melalui kemitraan, dan meningkatkan kemampuan kewirausahaan.⁸

e. Sumber permodalan

UMKM memerlukan dana dari sumber permodalan, di lain pihak sumber permodalan memiliki cukup dana untuk disalurkan kepada UMKM, akan tetapi terjadi suatu gap sehingga kedua kutub tersebut tidak pernah ketemu sehingga tidak terjadi transaksi.

Kendala-kendala yang menjadi penyebab sulitnya UMKM mengakses sumber permodalan antara lain: tidak saling mengenal antara sumber permodalan dengan UMKM, adanya perbedaan kebiasaan di mana para pengusaha UMKM tidak terlalu akrab dengan pembukuan sementara di lain pihak perbankan sangat akrab dengan pembukuan, ketidakmampuan menyusun kelayakan usaha termasuk sulitnya memenuhi persyaratan administratif yang diminta pihak pemilik dana.⁹

Suatu hal yang wajar apabila pemilik dana dalam memberikan pendanaan kepada pihak lain dengan sangat hati-hati, sebab siapapun dalam melepaskan dananya berharap bahwa dana itu aman, dalam arti dana tersebut dijamin akan kembali dan sekaligus memperoleh

⁸ Muhammad. *Ekonomi Mikro Dalam Perspektif Islam*. (Yogyakarta:BPFE,2004), h.74

⁹ Zainuddin Ali, *Hukum Perbankan Syariah*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2007), hlm. 40-45

keuntungan daripadanya.¹⁰ Tanpa adanya saling mengenal tidak mungkin pemilik dana memberikannya kepada pihak lain, hal ini sepadan dalam kehidupan sehari-hari orang tidak akan menikah kalau masing-masing belum saling

kenal.¹¹

UMKM seringkali tidak melakukan pembukuan atau membuat pembukuan yang sangat sederhana, di mana berbagai biaya tidak diperhitungkan dengan jelas seperti: tidak dilakukan penyusutan terhadap aktiva tetap, tidak memperhitungkan biaya tenaga kerja pribadi atau keluarga, dan tidak memisahkan asset perusahaan dengan kekayaan pribadi. Kondisi ini akan menimbulkan kesulitan kepada pihak pemilik dana untuk melakukan kelayakan usaha.

Kelayakan dari usaha yang akan dibiayai merupakan suatu pegangan bagi sumber permodalan (pemilik modal) untuk menentukan apakah akan mendanai usaha tersebut atau tidak. Oleh karena itu kemampuan menyusun studi kelayakan menjadi sangat penting, sebab mungkin saja sebenarnya usaha yang akan dibiayai itu sangat potensial dan akan mampu memberikan keuntungan yang besar, akan tetapi karena penyajian dalam studi kelayakannya tidak menggambarkan potensi riil kalau usaha itu dibiayai, maka sumber permodalan tidak mau memberikan pendanaan. Dengan perkataan lain walaupun usaha itu akan memberikan keuntungan yang besar, tapi kalau kelayakan usahanya tidak mampu meyakinkan sumber permodalan, maka usaha itu tidak akan didanai. Upaya-upaya yang dilakukan antara lain: mempertemukan UMKM dengan para pemilik dana, memberikan pelatihan pembukuan dan penyusunan studi kelayakan usaha atau proposal pengajuan dana.¹²

¹⁰ Amir Machmud, *Bank Syariah: Teori, Kebijakan, dan Studi Empiris di Indonesia*, (Jakarta: Erlangga, 2010), hlm.26-27.

¹¹ Muhammad. *Manajemen Dana Bank Syariah*. (Yogyakarta: Ekonisia, 2004), h.52

¹² Nitisusatro, Mulyadi, *Perilaku Konsumen dalam Perspektif Kewirausahaan* (Bandung: Alfabeta, 2013), h.83

4. Akad-Akad Bank Syariah

Bank syariah dengan sistem bagi hasil dirancang untuk terbinanya kebersamaan dan menanggung risiko usaha dan berbagi hasil usaha antara pemilik dana (*shahibul mal*) yang menyimpan uangnya di lembaga, lembaga selaku pengelola dana (*mudharib*), dan masyarakat yang membutuhkan dana yang bisa berstatus peminjam dana atau pengelola usaha. Pengelolaan dana tersebut didasarkan pada akad-akad yang disesuaikan kaidah muamalat.¹³

Menurut fiqh muamalat membagi akad menjadi dua yaitu,:

A. Akad *tabarru,,*, yaitu segala macam perjanjian yang menyangkut *non-profit transaction*. Transaksi ini dilakukan dengan tujuan tolong menolong dalam rangka berbuat kebaikan yang hakikatnya bukan transaksi bisnis untuk mencari keuntungan komersil. Contoh akad *tabarru,,* adalah sebagai berikut:¹⁴

1.) *Wadiah (Depository)*

Titipan dari satu pihak kepada pihak lain, baik individu maupun badan hukum, yang harus dijaga dan dikembalikan setiap saat bila pemilik menghendaki..

2.) *Kafalah (Guaranty)*

Akad pemberian garansi/jaminan oleh pihak bank kepada nasabah untuk menjamin pelaksanaan proyek dan pemenuhan kewajiban tertentu oleh pihak yang dijamin.

3.) *Wakalah (Deputyship)*

Akad pemberian kuasa (*muwakil*) kepada penerima kuasa (*wakil*) untuk melaksanakan suatu tugas (*tuakil*) atas nama pemberi kuasa.

4.) *Hiwalah (Transfer Service)*

¹³ Amir Machmud, *Bank Syariah: Teori, Kebijakan, dan Studi Empiris di Indonesia*, (Jakarta: Erlangga, 2010), hlm.26-27.

¹⁴ Amir Machmud, *Ibid*, hlm 26.

Akad yang mengharuskan pemindahan utang dari yang ber-tanggung kepada penanggung jawab yang lain.

5.) *Ar-Rahn (Mortgage)*

Menahan salah satu harta milik nasabah yang memiliki nilai ekonomis sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya.

6.) *Al-Qardh (Soft and Benevolent Loan)*

Pemberian harta kepada nasabah yang dapat ditagih atau diminta kembali atau dengan kata lain meminjamkan tanpa mengharapkan imbalan.

7.) *Dhaman*

Menggabungkan dua beban (tanggungan) untuk membayar utang, menggadaikan barang, atau menghadirkan orang pada tempat yang telah ditentukan.¹⁵

B. Akad *tijarah (compensational contract)* adalah segala macam perjanjian yang menyangkut *profit transaction*. Akad-akad ini dilakukan dengan mencari keuntungan atau bersifat komersil, akad *tijarah* antara lain sebagai berikut:

1) *Murabahah (Deferred Payment Sale)*

Akad jual beli barang dengan harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Penjual harus memberitahu harga produk yang dia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya.

2) *Musyarakah (Partnership, Project Financing Participation)*

Akad kerja sama antara dua pihak atau lebih untuk usaha tertentu, dimana masing-masing pihak melakukan kontribusi dana (atau amal/*expertise*) dengan kesepakatan bahwa keuntungan atau resiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan.

3) *Salam (In-front Payment Sale)*

¹⁵ Amir Machmud, *Ibid*, hlm 27.

Pembiayaan jual beli dimana pembeli memberikan uang terlebih dahulu terhadap barang yang dibeli yang telah disebutkan spesifikasinya dengan pengantaran kemudian.

4) *Istishna (Purchase by Order or Manufacture)*

Pembiayaan jual beli yang dilakukan bank dan nasabah dimana penjual (pihak bank) membuat barang yang dipesan oleh nasabah.

B. *Ijarah (Operational Lease)*

Perjanjian sewa yang memberikan kepada penyewa untuk memanfaatkan barang yang akan disewa dengan imbalan uang sewa sesuai dengan persetujuan dan setelah masa sewanya berakhir maka barang dikembalikan kepada pemilik, namun penyewa juga dapat memiliki barang yang disewa dengan pilihan pemindahan kepemilikan atas barang yang disewa dari pihak bank oleh pihak lain.

6.) *Muzara''ah*

Yaitu bentuk kontrak bagi hasil yang diterapkan tanaman pertanian setahun.

7.) *Musyaqoh*

Yaitu bentuk kontrak bagi hasil yang diterapkan pada tanaman pertanian tahunan.

8.) *Mukhabarah*

Yaitu *muzara''ah* tetapi bibitnya berasal dari pemilik tanah.

5. Produk-Produk Bank Syariah

Produk umum perbankan syari'ah merupakan penabungan berkenaan cara penghimpunan dan penyaluran dana yang dilakukan oleh bank syari'ah seperti yang telah diuraikan. Dalam sistem perbankan syari'ah, terdapat beberapa produk

yang telah dioperasikan atau diaplikasikan dalam kehidupan sosial ekonomi masyarakat.

Namun demikian, terdapat sejumlah produk perbankan syari'ah yang belum diterapkan karena beberapa alasan. Namun, telah diterapkan di beberapa Negara yang mayoritas berpenduduk muslim. Produk-produk perbankan syari'ah yang telah mendapat rekomendasi dari Dewan Syariah Nasional untuk dijalankan antara lain sebagai berikut:¹⁶

1 *Mudharabah*

Mudharabah berasal dari kata *dharb* yang artinya memukul. Atau lebih tepatnya adalah proses seseorang dalam menjalankan suatu usaha. Secara teknis, *mudharabah* adalah sebuah akad kerja sama antara pihak dimana pihak pertama (*shahib al mal*) menyediakan seluruh (100%) modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola.¹⁷ Keuntungan usaha secara *mudharabah*, dibagi menurut kesepakatan yang diuntungkan dalam kontrak. Apabila rugi, ditanggung oleh pemilik modal selama bukan akibat kelalaian si pengelola.

a. *Murabahah*

Murabahah merupakan salah satu produk perbankan syari'ah baik kegiatan usaha yang bersifat produktif maupun bersifat konsumtif. *Murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati antara pihak penjual dengan pihak pembeli.¹⁸ Perbedaannya dengan *riba* ialah kalau *riba* bunga atau keuntungan yang jumlahnya sama dengan pokok pinjaman atau lebih.¹⁹ *Riba* berasal dari *rab-a* yang artinya menambah atau melebihi sementara *ribh* berasal dari akar *rabiha* yang artinya memperoleh atau keuntungan. Tentu saja ayat di atas menjelaskan bahwa keuntungan bukanlah satu bentuk *riba*.²⁰

a *Musyarokah*

¹⁶ Zainuddin Ali, *Hukum Perbankan Syariah*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2007), hlm. 40-45

¹⁷ www.bapepam.go.id/syari'ah/fatwa/index.html

¹⁸ www.bapepam.go.id/syari'ah/fatwa/index.html

¹⁹ Zainul Arifin, *Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah*, (Jakarta: Pustaka Alvabet, 2006), hlm 68

²⁰ Mervin K. levis, *Perbankan Syariah*, Serambi. hlm 57

Musyarakah adalah akad kerja sama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu. Dimana masing-masing pihak memberikankontribusi dana dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan risiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan.²¹

b. *Wadiah*

Wadiah dalam tradisi fiqih Islam, dikenal dengan prinsip titipan atau simpanan. *Wadiah* juga diartikan sebagai titipan murni dari satu pihak kepihak lain. Dapat dikatakan bahwa sifat dari *wadiah* menjadi produk perbankan syari'ah berbentuk giro yang merupakan titipan murni (*yad dhomanah*).²²

e. *Ijarah*

Ijarah adalah akad pemindahan hak guna atas barang atau jasa, melalui pembayaran upah sewa, tanpa diikuti dengan pemindahank epemilikan atas barang itu sendiri. *Ijarah* juga dapat diartikan *lase contract* dan juga *hire contract*. Karena itu, *ijarah* dalam kontek perbankan syari'ah adalah suatu *lase contract*. *Lase contract* adalah suatu lembaga keuangan menyewakan peralatan, baik dalam bentuk sebuah bangunan maupun barang, seperti mesin-mesin, pesawat terbang dan lain-lain.²³

f. *Qord Al-Hasan*

Qord Al-Hasan dalam operasional perbankan syari'ah merupakan salah satu prodak yang ditawarkan dari segi pembiayaan. *Qord ak-hasan* adalah suatu pinjaman lunak yang diberikan atas dasar kewajiban sosial semata-mata. Dalam hal ini, peminjaman tidak dituntut untuk mengembalik apapun kecuali modal pinjaman. Namun, nabi Muhammad SAW mengalahkan agar para sahabat memberikan *profite* sebagai terimakasih kepada orang yang telah meminjamkan.²⁴

B. Kajian Penelitian Terdahulu

²¹ www.bapepam.go.id/syari'ah/fatwa/index

²² www.bapepam.go.id/syari'ah/fatwa/index.html,

²³ www.Bapepam.go.id/syari'ah/fatwa/index

²⁴ www.bapepam.go.id/syari'ah/fatwa/index.html

Sebagai bahan pendukung penelitian ini, maka di bawah ini peneliti tampilkan penelitian-penelitian terdahulu yaitu:

Tabel II.1

Penelitian Terdahulu

Nama	Judul	Kesimpulan
Prihatin Lumbanraja ²⁵	Pembiayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Kerajinan Menjahit dan Bordir di Kecamatan Medan Areaa Kota Medan.	Hasil penelitian yaitu kegiatan pengabdian masyarakat dalam kesempatan kali ini dirasakan cukup singkat. Masih banyak rencana kegiatan yang belum terealisasi secara efektif. Sebagai contoh, tim pengabdian masih memerlukan waktu yang lebih lama agar evaluasi kemajuan mitra dirasakan lebih baik lagi. Dengan demikian, sangat disarankan untuk mengevaluasi kembali kebijakan lama waktu pengabdian yang diberikan. Banyak sekali usaha UMKM yang memerlukan kegiatan-kegiatan pengabdian yang dilakukan seperti pada usaha Bordir ini. Secara umum mereka memerlukan pengetahuan manajemen secara mendasar agar dapat meningkatkan efektivitas dan efisiensi usaha. Oleh karena itu, kegiatan pengabdian ini perlu dilestarikan, khususnya dalam aspek pembangunan kompetensi UMKM yang merupakan pemberi sumbangan terbesar dalam pembangunan Indonesia melalui sumbangan pendapatan domestik bruto usaha.
Amin Dwi Ananda ²⁶	Pembiayaan Pembiayaan usaha	Hasil penelitian yaitu setelah menyelesaikan penelitian yang

²⁵ Prihatin Lumbanraja. *Pembiayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Kerajinan Menjahit dan Bordir di Kecamatan Medan Area Kota Medan*. Fakultas Ekonomi dan Bisnis USU. No. 46. Vol. 2. 2017.

	Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Berbasis Industri Kreatif di Kota Malang.	berjudul “Pembiayaan usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Berbasis Industri Kreatif di Kota Malang” serta melakukan analisis terhadap hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa, Kota Malang sudah memiliki banyak potensi di 15 sektor industri kreatif , dari semua sektor tersebut tiap sektor memiliki kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang berbeda. Selain itu, banyak permasalahan di tiap sektor seperti permasalahan Sumber Daya Manusia (SDM) seperti pada sektor kuliner, kerajinan, fashion, dan permainan interaktif. Pada faktor Kelembagaan, seperti pada sektor kuliner, musik, pada faktor Infrastruktur dan teknologi seperti pada sektor kerajinan, permainan interaktif. Dan faktor pemasaran seperti sektor kuliner, kerajinan, fashion, musik maka perlu adanya sinergi untuk bekerjasama antara semua sektor industri kreatif baik dengan pemerintah maupun dengan swasta. Hasilnya yaitu kuliner berada pada pada kuadran 1, kerajinan pada kuadran 1, fashion pada kuadran 1, musik pada kuadran 4 dan game interaktif pada kuadran 3.
Ariani ²⁷	Kajian Strategi Pembiayaan Usaha Mikro Kecil, dan Menengah (UMKM) di Kota Tarakan.	Hasil penelitian yaitu berdasarkan analisis internal dan eksternal UMKM kota Tarakan beserta diagram cartesius dapat diperoleh bahwa yang menjadi strategi utama adalah strategi Growth (pertumbuhan) dimana UMKM kota Tarakan memanfaatkan seluruh kekuatan UMKM yaitu mempertahankan kualitas dari

²⁶ Amin Dwi Ananda. *Pembiayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Berbasis Industri Kreatif di Kota Malang*. Jurnal Ilmu Ekonomi. Vol. X Jilid X. 2013.

²⁷ Ariani. *Kajian Strategi Pembiayaan Usaha Mikro Kecil, dan Menengah (UMKM) di Kota Tarakan*. Jurnal Organisasi dan Manajemen. Vol. 13. No. 2. September 2017.

		<p>bahan baku, legalitas/ijin produk yang masuk dalam kualifikasi, harga yang tetap bersaing dan melakukan peningkatan SDM di dalam UMKM di kota Tarakan. Permasalahan yang timbul dalam pembiayaan usaha pada UMK M di Kota Tarakan dapat diatasi dengan menggunakan Strategi WO dimana strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada dan strategi WT dengan menitik beratkan pada kondisi perekonomian secara umum menjadi dasar perencanaan kedepan bagi perkembangan usaha UMKM Kota Tarakan. Bagi UMKM kota Tarakan agar menjaga stabilitas dari usaha baik dari penggunaan bahan baku, pemasaran, tenaga kerja hingga birokrasi pemerintahan. Mempelajari dan membuat ijin paten guna mendapatkan perlindungan usaha baik dari monopoli maupun dari ekspansi eksternal dari pemerintah memperbaiki manajemen internal meminimalkan hambatan secara eksternal seperti kesediaan tenaga listrik yang dianggap mengganggu kegiatan operasional dari UMKM di kota Tarakan dengan menyediakan sarana dan prasarana yaitu pelengkap peralatan produksi. Bagi pemerintah dan lembaga terkait agar memberikan keleluasaan dalam pembiayaan usaha UMKM di kota Tarakan baik dalam hal penyediaan pelatihan, sarana dan prasarana serta penyediaan informasi bagi pengembangan UMKM di kota Tarakan.</p>
--	--	---

Feni Dwi Anggraeni ²⁸	Pembiayaan Usaha Mikro Kecil, dan Menengah (UMKM) melalui Fasilitas Pihak Eksternal dan Potensi Internal (Studi Kasus pada Kelompok Usaha “Emping Jagung” di Kelurahan Pandanwangi Kecamatan Blimbing, Kota Malang.	Hasil penelitian yaitu pengembangan secara internal dari kelompok usaha “Emping Jagung” di Kelurahan Pandanwangi, Kecamatan Blimbing, Kota Malang dalam meningkatkan potensi serta kemajuan usahanya dilakukan dengan beberapa cara, antara lain: a) Pengadaan permodalan, mayoritas pengusaha emping jagung memulai usahanya menggunakan modal dengan tabungan sendiri. b) Inovasi hasil produksi, untuk menarik daya minat masyarakat sebagai konsumen pengusaha emping jagung telah melakukan inovasi terhadap hasil produksinya dengan memberikan berbagai macam rasa dalam produk emping jagung agar masyarakat tidak bosan dan dapat memilih sesuai selera. Inovasi ini terbukti lebih meningkatkan daya tarik masyarakat dibandingkan produk sebelumnya yang hanya memiliki rasa original saja. c) Perluasan jaringan pemasaran, pengusaha emping jagung telah menggunakan internet sebagai sarana dalam memasarkan hasil produksinya berbekal pelatihan yang diberikan oleh Dinas Koperasi dan UKM Kota Malang serta memasarkan ke supermarket, Pusat Oleh-oleh Kota Malang, dan beberapa toko yang dimilikinya. Dari situlah jaringan pemasaran semakin meluas hingga ke kota-kota lainnya.
----------------------------------	---	--

²⁸ Feni Dwi Anggraeni. *Pembiayaan Usaha Mikro Kecil, dan Menengah (UMKM) melalui Fasilitas Pihak Eksternal dan Potensi Internal (Studi Kasus pada Kelompok Usaha “Emping Jagung” di Kelurahan Pandanwangi Kecamatan Blimbing, Kota Malang*. Jurnal Administrasi Publik (JAP). Vol. 1. No. 1. Universitas Brawijaya. Malang. 2013.

C. Kerangka Pemikiran

Perkembangan Bank dan Lembaga Keuangan Syariah di Indonesia mengalami peningkatan baik dari segi kuantitas maupun jenisnya. Perbankan syariah yang mulai beroperasi di Indonesia pada tahun 1992 dengan berdirinya Bank Muamalat dan disusul dengan Asuransi Syariah Takaful yang didirikan pada tahun 1994. Kedua lembaga keuangan syariah tersebut bisa dikatakan menjadi pionir tumbuhnya bisnis syariah di Indonesia. Pada awal berdirinya, bukan hal yang mudah untuk memperkenalkan bisnis syariah di Indonesia walaupun mayoritas penduduk Indonesia adalah muslim. Mulai dari istilah yang cukup sulit dihafalkan, sampai dengan konsep operasional yang dirasakan berbelit-belit.

Saat itu, bisnis syariah harus bersaing dengan lembaga keuangan konvensional yang lebih besar serta memiliki konsep operasional yang lebih sederhana dan masyarakat telah memahami dengan baik. Masyarakat telah sangat familiar dengan istilah bunga, kredit dan terminologi lain yang sangat melekat dibenak mereka. Belum lagi penguasaan pasar yang lebih kuat membuat para pionir tersebut sempat ragu dengan kelangsungan bisnis berbasis syariah ini. Namun, krisis moneter tahun 1997 telah membawa hikmah yang besar bagi perkembangan lembaga keuangan syariah di Indonesia. Pada saat bank-bank konvensional lainnya sekarat, Bank muamalat dan bisnis syariah lainnya membuktikan bahwa sistem perekonomian berbasis bunga akan menimbulkan ketergantungan dan kesengsaraan jangka panjang. Lembaga keuangan syariah yang tidak tergantung dengan peran bunga akhirnya selamat dari krisis dan bahkan sekarang menjadi sebuah potensi kekuatan yang suatu saat akan mampu membuktikan bahwa sistem ekonomi Islam memberikan kesejahteraan dan keadilan.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Rancangan Penelitian

Jenis penelitian yang penulis gunakan adalah penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif adalah data yang berbentuk kata-kata atau yang berwujud pernyataan-pernyataan verbal dalam bentuk kata-kata. Penelitian kualitatif ini bersifat deskriptif analisis. Penelitian deskriptif adalah penelitian yang memandu peneliti untuk mengeksplorasi dan atau memotret situasi yang akan diteliti secara menyeluruh, luas dan mendalam.⁶⁸

Penelitian deskriptif secara garis besar merupakan kegiatan yang hendak membuat gambaran suatu peristiwa atau gejala secara sistematis. Faktual dengan penyusunan yang akurat. Tujuan dari penelitian deskriptif ini adalah membuat deskripsi, gambaran secara sistematis, actual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat serta hubungan anatara fenomena yang dimiliki.⁶⁹

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

1. Lokasi Penelitian

Lokasi yang diambil sebagai obyek penelitian penulis adalah PT. BPRS Al Washliyah yang beralamat di Jl. Gunung Krakatau No.28, Glugur Darat II, Kec. Medan Timur, Kota Medan, Sumatera Utara 20238.

2. Waktu Penelitian

Adapun waktu penelitian akan dilakukan pada bulan November 2019 sampai Maret 2020.

⁶⁸ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2012) hal. 13.

⁶⁹*Ibid*

Tabel 3. 1
Pelaksanaan Waktu Penelitian

Proses penelitian	Bulan/Mingguan																			
	November 2019				Desember 2019				Januari 2020				Februari 2020				Maret 2020			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Pengajuan judul	■																			
Penyusunan proposal		■	■	■	■	■	■	■												
Bimbingan proposal						■	■	■	■	■	■	■								
Seminar proposal													■							
Skripsi														■						
Bimbingan skripsi															■	■	■	■		
ACC skripsi																			■	
Sidang Meja Hijau																				■

C. Kehadiran Peneliti

Sesuai dengan ciri pendekatan kualitatif kehadiran peneliti salah satunya sebagai instrumen kunci. Dengan itu peneliti di lapangan sangat mutlak hadir atau terjun langsung dalam melakukan penelitian. Berkenaan dengan hal tersebut, dalam mengumpulkan data peneliti berusaha menciptakan hubungan yang baik dengan informan yang menjadi sumber data agar data-data yang diperoleh betul-betul valid. Dalam pelaksanaan penelitian ini, peneliti akan hadir di lapangan sejak diizinkan melakukan penelitian, yaitu dengan cara mendatangi lokasi penelitian pada waktu-waktu tertentu, baik terjadwal maupun tidak terjadwal.

D. Tahapan Penelitian

Tahapan dalam penelitian ini ada 4 tahapan yaitu:

1. Tahap pra lapangan

Tahap ini meliputi menyusun rancangan penelitian, mengurus perizinan penelitian, memilih dan memanfaatkan informan.

2. Tahap pekerjaan lapangan
Tahap ini meliputi memahami latar penelitian dan persiapan diri, memasuki lapangan dan berperan serta mengumpulkan data.
3. Tahap analisis data
Tahap ini meliputi analisis selama dan setelah pengumpulan data.
4. Tahap penulisan hasil laporan penelitian

E. Data dan Sumber Data

Dua jenis data yaitu data primer dan data skunder:

1. Data primer adalah data mentah yang diambil oleh peneliti sendiri (bukan orang lain) dari sumber utama guna kepentingan penelitiannya, dan data tersebut sebelumnya tidak ada.⁷⁰ Yang menjadi data primer dalam penelitian ini adalah data yang diperoleh dari pihak BPRS Al Washliyah. Data primer dilakukan dengan wawancara.
2. Data sekunder adalah data yang merupakan pelengkap bagi data primer yang diperoleh dari sumber penelitian dengan mempelajari berbagai sumber dokumen. Sumber dan dokumen tersebut diperoleh dari objek penelitian yang memiliki relevansi. Adapun data sekunder dalam penelitian ini adalah data-data mengenai perusahaan yang dikumpulkan selama penelitian.

F. Teknik Pengumpulan Data

Di dalam penelitian ini, teknik pengumpulan data yang digunakan adalah:

1. Wawancara
Wawancara adalah teknik pengumpulan data melalui wawancara dan pencatatan gejala-gejala yang diselidiki.
2. Studi Pustaka
Studi pustaka adalah mencari referensi dari buku-buku dan referensi lainnya yang dapat membantu penulis dalam menyusun penulisan ini.
3. Dokumentasi (studi pustaka)

⁷⁰ Azuar Juliandi dan Irfan, *Metodelogi Penelitian Kuantitatif, cet, 2* (Bandung Citapustaka Media Perintis, 2014).h.66.

Dokumentasi yaitu teknis yang digunakan dengan cara mengumpulkan dan mempelajari data-data yang ada pada objek penelitian dalam hal ini adalah perusahaan BPRS Al Washliyah.

G. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan ke dalam kategori, menjabarkan dalam unit-unit melakukan sistesa, menyusun ke dalam pola memilih mana yang penting dan akan dipelajari, membuat kesimpulan, mudah dipahai oleh diri sendiri dan orang lain. Tujuan dari analisis data adalah untuk mendeskripsikan sebuah data sehingga bisa di pahami, dan juga untuk membuat kesimpulan atau menarik kesimpulan berdasarkan analisis yang dilakukan oleh peneliti.⁷¹

Analisis data kualitatif adalah kebalikan dari analisis data kuantitatif. Penelitian kualitatif biasa digunakan untuk pendekatan penelitian historis, penelitian kepuastakaan, penelitian eksploratif dan peneltian-penelitian lain yang tidak memerlukan analisis terhadap angka-angka.⁷²

1. Reduksi Data

Data yang terdapat dalam penelitian ini akan direduksi, agar tidak bertumpuk-tumpuk guna untuk memudahkan pengelompokan data serta memudahkan dalam menyimpulkannya. Menurut Miles dan Huberman menjelaskan bahwa reduksi data diartikan sebagai proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan, pengabstrakkan dan transformasi data “kasar” yang muncul dari catatan yang tertulis dari lapangan. Reduksi data berlangsung terus-menerus selama penelitian berlangsung.

2. Penyajian Data

Penyajian data adalah sekumpulan informasi tersusun dari kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan, penyajian data berbentuk teks naratif diubah menjadi bentuk jenis matriks, grafiks, dan bagan. Semua dirancang guna menggabungkan informasi yang tersusun dalam bentuk

⁷¹ *Ibid*, h. 244.

⁷² *Ibid*, h. 89

yang padu dan mudah diraih sehingga peneliti dapat mengetahui apa yang terjadi untuk menarik kesimpulan. Penyajian data merupakan bagian dari proses analisis.

3. Kesimpulan

Kesimpulan diambil setelah dilakukan pengolahan data dan analisis data. Kesimpulan bertujuan untuk memberikan gambaran final dari hasil penelitian yang berhubungan dengan maksud dan tujuan penelitian.

H. Pengecekan Keabsahan Temuan

Keabsahan temuan dalam penelitian ini ditentukan dengan menggunakan kriteria kredibilitas. Untuk mendapatkan data yang relevan, maka peneliti melakukan pengecekan keabsahan temuan hasil penelitian dengan cara:

1. Perpanjangan pengamatan

Peneliti tinggal di lapangan penelitian sampai kejenuhan pengumpulan data tercapai. Perpanjangan pengamatan peneliti akan memungkinkan peningkatan derajat kepercayaan data yang dikumpulkan.⁷³ Dengan perpanjangan pengamatan ini, peneliti mengecek kembali apakah data yang telah diberikan selama ini setelah dicek kembali pada sumber data asli atau sumber data lain ternyata tidak benar, maka peneliti melakukan pengamatan lagi yang lebih luas dan mendalam sehingga diperoleh data yang pasti kebenarannya.⁷⁴

2. Ketekunan pengamatan

Meningkatkan ketekunan berarti melakukan pengamatan secara lebih cermat dan berkesinambungan. Dengan cara tersebut maka kepastian data dan urutan peristiwa akan dapat direkam secara pasti dan sistematis. Meningkatkan ketekunan itu ibarat kita mengecek soal-soal, atau makalah yang telah dikerjakan, apakah ada yang salah atau tidak. Dengan meningkatkan ketekunan itu, maka peneliti dapat melakukan pengecekan kembali apakah data yang telah ditemukan itu salah atau tidak. Demikian juga dengan meningkatkan ketekunan maka peneliti dapat memberikan deskripsi data yang akurat dan sistematis tentang apa yang diamati.

3. Triangulasi

Triangulasi dalam pengujian kredibilitas ini diartikan sebagai pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai cara, dan berbagai waktu. Dengan demikian terdapat triangulasi sumber, triangulasi teknik pengumpulan data, dan waktu.⁷⁵

Dalam penelitian ini menggunakan triangulasi sumber. Triangulasi sumber digunakan untuk pengecekan data tentang keabsahannya, membandingkan hasil

⁷³ Lexy Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*. (Bandung: PT. Remaja Rosda Karya, 2002), h. 248.

⁷⁴ Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2008), Cet. 6, h. 272.

⁷⁵ *Ibid*, h. 273.

wawancara dengan isi suatu dokumen dengan memanfaatkan berbagai sumber data informasi sebagai bahan pertimbangan. Dalam hal ini penulis membandingkan data hasil observasi dengan hasil wawancara dan juga membandingkan hasil wawancara dengan wawancara lainnya.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Sejarah Perusahaan

Periode I beroperasi sejak tanggal 8 November 1994, yang semula berkedudukan di jalan Perintis Kemerdekaan No. 151-A Tanjung Morawa. Kemudian diresmikan oleh Gubernur Sumatera Utara H. Raja Inal Siregar. Sebagai Direktur Utama H. Suprpto, dan sebagai komisaris Ir. H. M. Arifin Kamdi, M.Si, H. Maslin Batu bara, Khalifah Sihotang Hidayatullah, S.E, H. Murad Hasyim.

Pada periode II di bentuk nama struktur organisasi baru yaitu: Direktur Utama ialah H. Kholisbah, dan sebagai Komisaris Ir. H. M. Arifin Kamdi, M.Si, H. Maslin Batu bara, Khalifah Sihotang, Hidayatullah, S.E, Drs. H. Miftahuddin MBA.

Alhamdulillah, periode III tanggal 2 April 2003 kantor PT. BPR Syariah Al-Washliyah telah berpindah di jalan S.M Raja No. 51 D Simpang Limun Medan, yang diresmikan Gubernur Sumatera Utara yakni H. T Rijal Nurdin. Sebagai Direktur Utama Hidayatullah S.E dan Komisaris adalah Ir. H. M. Arifin Kamdi M.Si, Drs. H. Miftahuddin MBA.

Bank menjalankan operasinya berdasarkan Syariah Islam, dengan menjauhi praktek-praktek yang dikhawatirkan mengandung riba dan sejak tahun 2013 telah memiliki gedung baru di jalan Gunung Krakatau No.28 Medan yang diresmikan Gubernur Sumatera Utara yakni H. Gatot Pujo Nugroho pada tanggal 6 Januari 2014. Sebagai komisaris Drs. H. Hasbullah Hadi, S.H. M.Kn dan Drs. Miftahuddin MBA. Dewan Pengawas Syariah adalah Drs. H. Ramli Abdul Wahid, M.A. Sebagai Direktur Utama H.R.Bambang Risbaggio, S.E dan Direktur Operasional Tri Auri Yanti S.E.⁷⁶

⁷⁶ Wawancara dengan Staf PT. BPRS Al-Washliyah Medan tanggal 10 Februari 2020

2. Moto, Visi, Misi dan Tujuan Perusahaan

a. Moto

Halal, aman, bersma syariah.

b. Visi

“Menjadikan BPR Syariah sebagai sarana untuk mencapai kesejahteraan ummat”.

c. Misi

- 1) Memberikan pelayanan yang optimal berdasarkan prinsip syariah dengan mengutamakan kepuasan.
- 2) Menjalankan bisnis yang sehat, serta melahirkan ide-ide inovatif untuk mendorong usaha bersama.

d. Tujuan

Tujuan utama manajemen BPR Syariah Al-Washliyah adalah merencanakan dan mengatur perusahaan untuk menambah penghasilan dan meningkatkan profit dan *falah oriented*.⁷⁷

3. Produk Perusahaan

a. Produk Pendanaan

1) Tabungan Wadi‘ah

Merupakan titipan nasabah yang dapat di tarik setiap saat dan bank dapat memberikan bonus kepada nasabah pemanfaatan dana titipan ini.

2) Tabungan Mudharabah.

Simpanan nasabah yang dikelola oleh bank untuk memperoleh keuntungan di bagi sesuai nisbah yang telah disepakati, setoran awal Rp. 10.000 dan setoran selanjutnya tidak dibatasi.

3) Deposito Mudharabah.

Simpanan berupa investasi tidak terkait yang penarikannya sesuai jangka waktu yang ditetapkan dan akan memperoleh bagi hasil dengan kesepakatan.

⁷⁷ Wawancara dengan Staf PT. BPRS Al-Washliyah Medan tanggal 10 Februari 2020

b. Produk Pembiayaan

1) Pembiayaan Mudharabah

Merupakan kerjasama dengan pemilik dana kepada pengelola untuk kegiatan usaha tertentu dimana keuntungan di bagi sesuai nisbah yang disepakati.

2) Pembiayaan Musyarakah

Merupakan kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk usaha tertentu dimana masing-masing pihak memberikan modal serta keuntungan dibagi dan kerugian di tanggung bersama.

3) Pembiayaan Murabahah

Merupakan jual beli barang sebesar harga pokok barang di tambah dengan margin/keuntungan yang telah disepakati bersama di awal.

4) Ijarah

Merupakan akad sewa menyewa antara kedua belah pihak untung memperoleh imbalan atas barang yang di sewa.

5) Ijarah Muntahiyah Bittamlik

Akad sewa menyewa dengan opsi perpindahan hak di akhir sewa.

6) Transaksi Multi Jasa

Piutang yang diberikan kepada nasabah dalam memberikan manfaat atas suatu jasa dengan menggunakan akad ijarah atau kafalah.

7) Rahn (Gadai)

Penyerahan barang sebagai jaminan untuk mendapatkan hutang.

8) Qardh

Pinjaman dana tanpa imbalan dengan kewajiban pihak peminjam mengembalikan pokok pinjaman, secara sekaligus atau cicilan dalam jangka waktu tertentu.

9) Qardhul Hasan

Dana kebajikan yang berasal dari zakat, infaq, dan shadaqah (ZIS).⁷⁸

⁷⁸ Wawancara dengan Staf PT. BPRS Al-Washliyah Medan tanggal 10 Februari 2020

4. Logo Perusahaan



B. Struktur Organisasi Perusahaan dan Job Description

1. Struktur Organisasi Perusahaan

Struktur organisasi adalah kerangka dasar yang mempersatukan fungsi-fungsi suatu perusahaan yang mengakibatkan timbulnya hubungan-hubungan antara personil yang melaksanakan fungsi atau tugas masing-masing dan merupakan gambaran tentang pembagian bidang kegiatan dan pendelegasian tugas, wewenang dan tanggung jawab.

Struktur organisasi ini, merupakan struktur organisasi ini yang menggambarkan secara jelas wewenang dari atasan yang digariskan secara vertical kepada bawahan. Begitu juga sebaliknya, tanggung jawab dari bawahan akan diberikan secara langsung kepada atasan yang memberi perintah. Organisasi ini banyak dipakai oleh organisasi yang masih kecil, dengan jumlah karyawan sedikit dan spesialisasi pekerjaan masih sederhana.

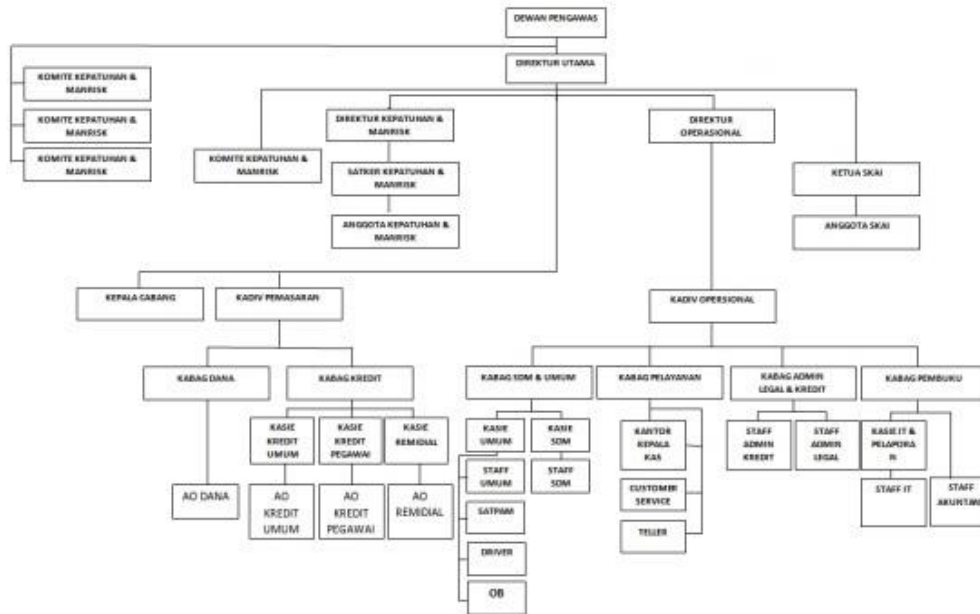
Tujuan dari struktur organisasi perusahaan adalah untuk lebih mudah dalam pembentukan dan penetapan orang-orang atau personil-personil dari suatu perusahaan, dan untuk memperjelas dalam bidang masing-masing tiap personil sehingga tujuan dari perusahaan dapat dicapai serta bagaimana seharusnya hubungan fungsional antara personil yang satu dengan lainnya, sehingga tercipta keseluruhan yang baik dalam lingkungan kerja suatu perusahaan.⁷⁹

Pembentukan struktur organisasi perusahaan harus dibuat dengan bagan yang jelas, dan hal ini dimaksudkan agar pimpinan

⁷⁹ Wawancara dengan Staf PT. BPRS Al-Washliyah Medan tanggal 10 Februari 2020

perusahaan dapat mengetahui siapa saja yang akan melaksanakan pekerjaan dan tanggung jawab serta wewenang yang ada pada struktur organisasi pada perusahaan.

Adapun struktur organisasi PT. BPR Syariah Al-Washliyah Medan adalah sebagai berikut:



Gambar IV.1
Struktur Organisasi PT. BPR Syariah Al-Washliyah Medan⁸⁰

2. Job Description Perusahaan

a. DEWAN KOMISARIS

- 1) Dewan komisaris bertindak sebagai badan yang melakukan pengawasan dan kebijakan direksi serta memberikan nasihat kepada dewan direksi atas strategi dan berbagai hal kebijakan.
- 2) Memberikan persetujuan atas tindakan-tindakan tertentu direksi sebagaimana yang diatur dalam anggaran dasar perseroan.
- 3) Memonitor kemajuan, hasil, kebijakan dan keputusan yang dibuat dewan komisaris atau oleh Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS).

⁸⁰ Wawancara dengan Staf PT. BPRS Al-Washliyah Medan tanggal 10 Februari 2020

- 4) Menyelenggarakan pertemuan rapat dewan komisaris dan memimpin rapat umum pemegang saham.
- 5) Melakukan pertemuan bulanan dengan dewan direksi untuk membahas dan meminta penjelasan atas strategi kebijakan, proyeksi dan tindakan yang diambil dewan direksi, khususnya yang berdampak pada bisnis reputasi perusahaan dan para pemimpinnya, serta upaya dewan direksi dalam memaksimalkan nilai saham atau percepatan untuk mencapai profitabilitas.

b. DEWAN DIREKSI

Dewan direksi bertindak sebagai badan eksekutif perusahaan dibawah pimpinan direktur utama, bertanggung jawab atas semua kebijakan yang strategis dan operasional perusahaan sehari-hari. Dewan direksi bertanggung jawab kepada parapemegang saham dalam RUPS, dan sewaktu-waktu kepada dewan komisaris. Tugas dan tanggung jawab masing-masing direksi adalah sebagai berikut (peraturan terlampir):

Direktur utama, pemegang jabatan direktur utama bertindak sebagai pimpinan eksekutif perusahaan dan secara keseluruhan mempunyai tanggung jawab strategi dan manajemen sehari-hari terhadap aktivitas perseroan. Secara mendasar menetapkan arah, tujuan dan strategi serta kontrol atas kerja yang sinergis antara bidang keuangan, operasional, teknik, pemasaran, pengembangan bisnis dan umum.⁸¹

Pemegang jabatan ini (Direktur Utama) juga bertanggung jawab terhadap pengelolaan sumber daya manusia secara keseluruhan mulai dari seleksi dan rekrutmen, pelatihan dan pengembangan (*training and development*), *compensation and benefit (performance appraisal)*, perencanaan karir (*career planning*), hubungan karyawan (*employee relations*) dan

⁸¹ Wawancara dengan Staf PT. BPRS Al-Washliyah Medan tanggal 10 Februari 2020

personal administrasi yang bertujuan akhirnya adalah menghasilkan sumber daya manusia berkualitas untuk menjawab kebutuhan bisnis dalam organisasi, berkoordinasi dengan Dewan Komisaris bila dianggap perlu. Direktur Utama juga bertanggung jawab atas beragam aspek legal dalam kerangka hubungan perusahaan yang dikelola oleh bagian umum.

Direktur Operasi menjalankan fungsi operasional dari bisnis utama perusahaan. Tugas dan tanggung jawab lainnya adalah membantu petugas Direktur Utama yang bertanggung jawab atas pencapaian penjualan dan menetapkan rencana pemasaran/penjualan. Rencana tersebut menjadi dasar dalam pengembangan bisnis perseroan, target keuangan anggaran operasional dan ukuran kinerja.⁸²

c. DEWAN PENGAWAS SYARIAH

Tugas dan tanggung jawab Dewan Pengawas Syariah

- 1) Memberikan nasihat dan saran kepada Direksi serta mengawasi kegiatan Bank agar sesuai dengan prinsip syariah.
- 2) Menilai dan memastikan pemenuhan prinsip syariah atas pedoman operasional dan produk yang dikeluarkan bank.
- 3) Mengawasi proses pengembangan produk bank.
- 4) Meminta fatwa kepada Dewan Syariah Nasional untuk produk baru bank yang belum ada fatwanya.
- 5) Melakukan *review* secara berkala atas pemenuhan prinsip syariah terhadap mekanisme penghimpunan dana dan penyaluran dana serta pelayanan jasa bank.
- 6) Meminta data dan informasi terkait dengan aspek syariah dari satuan kerja bank dalam rangka pelaksanaan tugasnya.

⁸² Wawancara dengan Staf PT. BPRS Al-Washliyah Medan tanggal 10 Februari 2020

d. DIREKTUR UTAMA

Tugas Pokok

- 1) Penanggung jawab BPR Syariah Al-Washliyah secara keseluruhan.
- 2) Membuat perencanaan kerja bidang pemasaran dan operasi bank.
- 3) Membuat proyeksi rencana anggaran baru.
- 4) Mempersiapkan tenaga sumber daya manusia yang terampil.
- 5) Melaksanakan fungsi-fungsi manajemen.
- 6) Melaksanakan pemberian keputusan pembayaran sesuai limit di dalam anggaran dasar.
- 7) Memberikan approval biaya diatas Rp. 100.000,- s/d Rp. 10.000.000,-.
- 8) Mengeluarkan persetujuan pengangkatan pegawai (SK).
- 9) Memberikan persetujuan pengangkatan kenaikan pangkat/gaji pegawai.
- 10) Melaksanakan solicitation customer untuk upaya penghimpunan dana dan penempatan dana.
- 11) Melakukan monitoring sistem terhadap debitur-debitur berdasarkan kolektibilitas.
- 12) Sebagai alternate pengganti pemegang kunci Brankas, *Steel Safe* (tempat penyimpanan asli jaminan nasabah pembayaran) bila Direktur Operasional berhalangan.
- 13) Memberikan motivasi kerja tinggi terhadap semua pegawai untuk meningkatkan kegairahan dan semangat kerja.⁸³

e. DIREKTUR OPERASIONAL

1) Tugas Pokok

Melakukan supervise terhadap operasional.

2) Tugas Harian

- a) Melakukan supervisi *staff teller*, akuntansi/deposito, pembiayaan dan umum.
- b) Memastikan laporan keuangan disiapkan dengan akurat.
- c) Melakukan *cash count* pada akhir hari.
- d) Melakukan pemeriksaan terhadap kelayakan pencairan pembiayaan.

⁸³ Wawancara dengan Staf PT. BPRS Al-Washliyah Medan tanggal 10 Februari 2020

- e) Melakukan penyimpanan dokumen pembiayaan (*safe keeping and loan documentation*).
- f) Melakukan update data saham dan terkait dengan hubungan kepada pemegang saham.⁸⁴

f. INTERNAL CONTROL/AUDITOR

1) Tugas Pokok

- a) Pemeriksa Harian.
- b) Pemeriksa Bulanan.
- c) Pemeriksa Tahunan.

2) Tata Cara Kerja

- a) Hal-hal yang dilakukan dalam pemeriksaan harian adalah:
 1. Kebenaran posting *General Ledger*.
 2. Kelengkapan dokumen pendukung tiket transaksi.
 3. Kelengkapan approval pada dokumen yang diproses.
 4. Kewajaran laporan keuangan (neraca, laba/rugi).
- b) Pemeriksa bulanan meliputi pencocokan (*proofing*) seluruh rekening-rekening laporan keuangan dengan perinciannya. Dalam pemeriksaan bulanan termasuk juga pemeriksaan terhadap kelengkapan dokumen jaminan/*loan documentation*.
- c) Pemeriksa tahunan adalah pemeriksaan terhadap akuntansi laporan keuangan pada posisi akhir tahun. Lingkup pemeriksaan adalah sama dengan pemeriksaan yang dilakukan secara bulanan. Namun dalam pemeriksaan akhir tahun ini pemeriksa perlu memberikan perhatian terhadap perhitungan pajak, pencadangan akhir tahun, PPAP dan berbagai hal terkait dengan penyajian laporan pada akhir tahun.⁸⁵

g. SUPERVISOR MARKETING

a. Tugas Pokok

Mengkoordinir tugas-tugas dibagian sub bidang pemasaran:

- 1) Memeriksa hasil evaluasi analisa pembiayaan yang dibuat AO.

⁸⁴ Wawancara dengan Staf PT. BPRS Al-Washliyah Medan tanggal 10 Februari 2020

⁸⁵ Wawancara dengan Staf PT. BPRS Al-Washliyah Medan tanggal 10 Februari 2020

- 2) Memeriksa kelengkapan data-data calon nasabah.
- 3) Memeriksa trad dan bank *check* yang dibuat bagian hukum dan investigasi.
- 4) Melaksanakan pemeriksaan proses analisa pembiayaan.
- 5) Melaksanakan peninjauan usaha calon debitur.
- 6) Melaksanakan *monitoring* sistem pembiayaan yang telah dicairkan.
- 7) Melakukan hasil pemeriksaan hasil kredit review untuk diklasifikasi.
- 8) Melakukan *monitoring* sistem sumber dana dan penggunaan pembiayaan jatuh tempo dan deposito jatuh tempo.
- 9) Memberikan keputusan *over draft* sesuai dengan limit yang diberikan Direksi.
- 10) Memberikan persetujuan atau *approval* dalam penerbitan *half sheet trun*.⁸⁶

h. SUPERVISOR OPERASIONAL Tugas,

Wewenang dan Tanggung Jawab

- 1) Sebagai *duty officer* sesuai intruksi operasional.
- 2) Pemegangan kunci biasa ruang khasanah.
- 3) Memeriksa laporan kas tiket membuat rekapitulasi neraca.
- 4) Membuat penyusunan investasi dan rupa-rupa aktiva.
- 5) Penanggung jawab alat tulis kantor.
- 6) Memeriksa rekonsiliasi bank.
- 7) Membuat laporan pajak dan pembayaran pajak.
- 8) Memeriksa laporan bulanan ke BI.
- 9) Membuat laporan triwulan ke BI.
- 10) Membuat laporan-laporan Komisaris dan Dewan Pengawas Syariah ke BI/semester.⁸⁷

i. TELLER

1) Tugas Pokok

- a) Mengatur dan bertanggung jawab atas dana kas yang tersedia.
- b) Memberikan pelayanan transaksi tunai.
- c) Memeriksa Cek/BG yang jatuh tempo untuk dilakukan proses kliring.

⁸⁶ Wawancara dengan Staf PT. BPRS Al-Washliyah Medan tanggal 10 Februari 2020

⁸⁷ Wawancara dengan Staf PT. BPRS Al-Washliyah Medan tanggal 10 Februari 2020

d) Bertanggung jawab atas kecocokan pencatatan transaksi dengan dana kas yang terjadi secara harian.⁸⁸

2) Tata Cara Kerja

- a) Mempersiapkan tiket setoran/penarikan ke bank lain yang disesuaikan dengan kebutuhan dan limit.
- b) Melaksanakan, merapikan, membersihkan uang dengan cara mengikat dan memberi ban kertas sesuai nominalnya.
- c) Menyiapkan uang pengaman dengan uang kertas baru yang bernomor seri urut.
- d) Meminta tambahan saldo kas kepada Supervisor dengan permintaan uang tunai bila kurang.
- e) Menyiapkan saldo *cash box* sesuai limit yang ditentukan sebesar Rp. 15.000.000,-
- f) Hitung dengan teliti setiap penyetoran/pembayaran yang tunai.
- g) Menerima slip setoran nasabah untuk tabungan/deposito beserta buku tabungan/aplikasi deposito dan slip setoran lainnya.
- h) Slip setoran wajib di tanda tangani penyetor, kemudian perhatikan nominal dan terbilang sudah terisi dengan benar, tanggal, nomor rekening serta keterangan.
- i) Periksa uang dengan sinar ultra violet dan slip diperiksa kebenarannya, kemudian melakukan proses pembukuan transaksi, kemudian menyerahkan buku tabungan dan copy bukti setoran ke nasabah.
- j) Menerima slip penarikan tabungan dan memperhatikan, tanggal, nama, nomor rekening, nominal, terbilang serta cocokan tanda tangan penarikan dengan *specimen*, tanda tangan dilembar depan 1x dan dilembar sebaliknya 2x.
- k) Penarikan tabungan wajib menyertakan buku tabungan atau dengan meminta persetujuan. Direktur apabila menyimpang dari hal diatas.
- l) Penarikan tunai diatas Rp. 5 juta buat kan denominasinya dan penarikan ini diketahui. Direktur atau Supervisor dengan membubuhkan tanda tangan pada slip penarikan.⁸⁹

⁸⁸ BPRS Al Washliyah

- m) Menerima bilyet deposito untuk pencairan yang telah disetujui oleh Supervisor serta cocokan tanda tangan penarikan dengan *speciment*, dan deposan membubuhkan tanda tangannya pada lembaran sebelah belakang oleh bilyet deposito 2x diverifikasi oleh teller.
- n) Mengeluarkan biaya yang telah disetujui oleh Supervisor dan slip penarikan lainnya.
- o) Pada akhir hari melakukan penjurnalan atas semua transaksi yang terjadi pada hari itu dalam rekap mutasi harian teller.
- p) Menyerahkan transaksi harian, jurnal harian, dan bukti-bukti transaksi ke petugas pemeriksa.
- q) Setelah transaksi diperiksa kebenarannya, selanjutnya menyerahkan jurnal harian beserta bukti-bukti transaksinya ke bagian *accounting*.
- r) Kartu *speciment* tanda tangan di file teller dan pada akhir hari disimpan di dalam khasanah bersama dengan aplikasi deposito.
- s) Pastikan saldo kas pada akhir hari telah sesuai dengan mutasi yang terjadi dan neraca dengan fisik yang ada dikas dan dikhasanah.
- t) Simpan dan bersihkan seluruh perangkat-perangkat kerja setelah selesai jam kerja.
- u) Menyesuaikan rekap antar bagian dengan bagian-bagian lain pada sore hari tutup buku.

j. CUSTOMER SERVICE

Tugas Pokok

- 1) Melaksanakan pengadministrasian surat-surat masuk/keluar dan pengadministrasian dokumen-dokumen nasabah menyangkut Tabungan dan Deposito.
- 2) Memberikan pelayanan informasi produk pendanaan atau transaksi perbankan lainnya.
- 3) Membantu nasabah dalam melakukan pembukuan dan penutupan rekening Tabungan dan Deposito.

⁸⁹ Wawancara dengan Staf PT. BPRS Al-Washliyah Medan tanggal 10 Februari 2020

- 4) Menyiapkan buku tabungan dan mengeluarkan bilyet Deposito, kemudian mencatat semua transaksi tabungan kedalam buku tabungan.
- 5) Memberikan informasi saldo kepada nasabah.
- 6) Melakukan deposito bagi hasil Tabungan dan Deposito pada akhir tahun.
- 7) Memeriksa deposito yang akan jatuh tempo.
- 8) Sebagai Unit Kerja Khusus Anti Pencucian Uang dan Pencegahan Pemberantasan Terorisme (UKK, APU, dan PPT).⁹⁰

k. PEMBIAYAAN

1) Tugas Pokok

- a) Melakukan pembukuan atas semua transaksi pembiayaan/piutang.
- b) Mencatat transaksi pembayaran ke dalam kartu pembiayaan/piutang.
- c) Membuat daftar pembiayaan/piutang jatuh tempo.
- d) Membantu tugas *marketing* dalam memberikan informasi kondisi pembiayaan/piutang masing-masing nasabah.
- e) Mencetak ke kartu kunjungan debitur hasil dari penagihan.
- f) Membuat laporan bulanan pinjaman kepada Dewan Komisaris dan laporan sandi pinjaman ke Bank Indonesia.
- g) Menyesuaikan laporan bulanan/mutasi pembiayaan dengan kartu debitur.
- h) Membuat klasifikasi pembiayaan Lancar, Kurang Lancar, Diragukan dan Macet untuk disampaikan ke Direksi, Komisaris, *Marketing*, dan Supervisor.⁹¹

2) Tata Cara Kerja

- a) Menerima aplikasi realisasi pembiayaan dari bagian teller.
- b) Membuat slip pencairan pembiayaan, dan meminta persetujuan kepada pejabat yang ditunjuk.
- c) Input transaksi kedalam sistem.
- d) Menyerahkan slip pencairan ke bagian teller atau tabungan.
- e) Menerima *copy* slip pencairan dari teller/tabungan setelah pembiayaan tersebut direalisasikan oleh bagian teller.

⁹⁰ Wawancara dengan Staf PT. BPRS Al-Washliyah Medan tanggal 10 Februari 2020

⁹¹ Wawancara dengan Staf PT. BPRS Al-Washliyah Medan tanggal 10 Februari 2020

- f) Membukukan transaksi realisasi pembiayaan.
- g) Pada akhir hari melakukan penjurnalan atas semua transaksi yang terjadi pada hari itu.
- h) Menyerahkan transaksi harian, jurnal harian, dan bukti-bukti transaksi ke petugas pemeriksa.
- i) Setelah transaksi diperiksa kebenarannya, selanjutnya menyerahkan jurnal harian beserta bukti-bukti transaksinya ke bagian *accounting*.⁹²

1. LEGAL/SAFE KEEPING

1) Tugas Pokok

- a) Mengikuti perkembangan proses permohonan pembiayaan nasabah khususnya dalam hal kelengkapan dokumen permohonan.
- b) Melakukan *survey* ke lapangan untuk melakukan pengecekan agunan pembiayaan nasabah.
- c) Menilai secara hukum agunan pembiayaan yang diajukan nasabah.
- d) Melakukan proses penandatanganan akad pembiayaan bersama nasabah.
- e) Bertanggung jawab atas penyimpanan dan pengeluaran dokumen perjanjian dan jaminan nasabah.
- f) Mengatur dan membuat surat pemblokiran Kepala Desa/Lurah dan Camat untuk jaminan Surat Tanah.⁹³

2) Tata Cara Kerja

- a) Menerima permohonan *survey* dan transaksi jaminan dari *Account Officer*.
- b) Memeriksa kelengkapan legalitas data jaminan nasabah.
- c) Melakukan *survey* dan transaksi ke lapangan atas jaminan pembiayaan nasabah yang diajukan.
- d) Menyampaikan laporan hasil transaksi jaminan kepada *Account Officer*.
- e) Menerima dokumen dan berkas pembiayaan hasil persetujuan tim komite pembiayaan.

⁹² Wawancara dengan Staf PT. BPRS Al-Washliyah Medan tanggal 10 Februari 2020

⁹³ Wawancara dengan Staf PT. BPRS Al-Washliyah Medan tanggal 10 Februari 2020

- f) Membuat perjanjian pembiayaan dan pengikatan lainnya yang terkait dengan pembiayaan nasabah.
- g) Menghubungi nasabah dan menyampaikan waktu akad pembiayaan dan pencairan pembiayaan, serta hal-hal lainnya yang terkait dengan persyaratan pencairan pembiayaan.
- h) Menerima dokumen jaminan asli dari nasabah, dan memeriksa keabsahan dan kelengkapannya.
- i) Menghubungi Notaris untuk melakukan proses perjanjian pembiayaan dan pengikatan lainnya baik secara *intern* ataupun *noteriel*.
- j) Menyampaikan format pencairan pembiayaan ke bagian operasi.
- k) Melakukan penyimpanan dokumen perjanjian pembiayaan dan jaminan asli nasabah ke dalam lemari yang ada di ruang khasanah dan buat duplikat dokumen perjanjian untuk persiapan pemeriksaan.⁹⁴

m. ACCOUNTING

1) Tugas Pokok

Melaksanakan pencatatan pembukuan secara lengkap dan diselesaikan pada hari kerja yang sama.

- a) Mempersiapkan buku besar, sub *ledger*, sub-sub *ledger*, *General Ledger*.
- b) Melaksanakan penelitian keabsahan *tickets* sebelum dilakukan posting ke buku besar.
- c) Memeriksa dan memastikan mutasi tanggal sebelumnya telah nihil pada program pembukuan.
- d) Melaksanakan *posting* berdasarkan nama dan nomor-nomor perkiraan rekening.
- e) Memeriksa dan mencocokkan hasil *posting* antara *back sheet* dengan *tickets* dan rekening buku besar, bila cocok dilakukan paraf petugas pemeriksa.
- f) Mencocokkan *balance sheet* antara rekap antar bagian.
- g) Melaksanakan koreksi pembukuan apabila ditemukan kesalahan, dengan menyerahkan kembali *ticket* kepada bagian yang menerbitkan *ticket* untuk diperbaiki dan diparaf oleh yang bersangkutan.

⁹⁴ Wawancara dengan Staf PT. BPRS Al-Washliyah Medan tanggal 10 Februari 2020

- h) Membuat laporan keuangan harian neraca dan laporan laba rugi kepada Ka.Operasional.
- i) Membuat laporan posisi likuiditas harian kepada Direksi.
- j) Membuat buku besar (*proffing* lampiran neraca) setiap akhir bulan.
- k) Membuat laporan bulanan ke Bank Indonesia.
- l) Membuat laporan neraca akhir bulan dan laporan laba rugi bulan berjalan serta membuat perbandingan dengan bulan sebelumnya.
- m) Membuat laporan rekonsiliasi bank akhir bulan.⁹⁵

n. ACCOUNT OFFICER (AO)

1) Tugas Pokok

- a) Melaksanakan Pelayanan kepada Permohonan Pembiayaan
- b) Membantu Kepala Grup *Marketing* dan Pimpinan dalam pemenuhan *budget*, khususnya untuk *asset growth*.
- c) Mencapai goal/target dalam hal peningkatan *income/profit* dan *asset* bank, dengan pelaksanaan sehari-hari berupa: mempertahankan *exiting debitur/deposan*, mencari nasabah baru dan memasarkan produk Bank Al-Washliyah (PT. BPR Syariah).
- d) Mencari nasabah (deposan, debitur) dan memonitor, memelihara dan *manage* seluruh fasilitas yang diberikan atau produk yang ditawarkan, dengan tujuan mempertahankan *asset* bank, mencari keuntungan (*profit*) bagi perusahaan.
- e) Mencari volume “*source of funds*” dan “*use of funds*” sesuai target yang ditentukan.
- f) Meningkatkan portofolio pembiayaan, deposito, serta memasarkan secara luas *service* produk Bank Al-Washliyah (PT. BPR Syariah) dan *controlling* atas aktivitas *marketing* secara umum.
- g) Bertanggung jawab atas proses perpanjangan pembiayaan yang telah jatuh tempo atas debitur yang langsung menjadi tanggung jawabnya.
- h) Bertanggung jawab atas proses pembiayaan baru, dalam hal ini *Account Officer* langsung menangani pinjaman untuk modal kerja atau untuk

⁹⁵ Wawancara dengan Staf PT. BPRS Al-Washliyah Medan tanggal 10 Februari 2020

investasi yang membutuhkan analisa keuangan dari laporan keuangan yang diberikan oleh nasabah, untuk menilai kelayakan pemberian pembiayaan.

- i) Melakukan orientasi pada kebutuhan nasabah dan pasar.⁹⁶

2) Tugas Harian

- a) Melakukan evaluasi pembiayaan, khususnya untuk pinjaman yang mempunyai limit yang besar atau *froup* dan menjadi tanggung jawab langsung *Account Officer* yang bersangkutan.
- b) Memproses permohonan pembiayaan bagi nasabah yang mempunyai prospek baik dan membuat tolakan bagi usulan pembiayaan yang tidak layak dibiayai.
- c) *Monitoring* fasilitas yang diberikan.
- d) Mempertahankan nasabah dengan memberikan *service* yang baik dan bertanggung jawab atas resiko yang mungkin timbul.
- e) Melakukan *solicitation* ke calon-calon nasabah baru maksimum 3x seminggu, lalu membuat *call report* dan *plan*.
- f) *Collecting fund* dalam rangka meningkatkan sumber dana,
- g) *booking loan*, menyiapkan proposal pembiayaan, mempertahankan debitur yang bagus (*maintain good debitur*).
- h) Mencari informasi tentang pesaing dan kondisi ekonomi.
- i) *Problem solving customer/non customer* dan juga melakukan *follow-up* nya, khususnya untuk depositan dan debitur yang langsung menjadi tanggung jawabnya.
- j) Mengusulkan klasifikasi/deklarifikasi pembiayaan.
- k) Menginstruksikan kepada asisten *Account Officer* untuk membuat surat-surat peringatan bagi debitur-debitur yang menunggak (baik pokok, margin maupun asuransi).
- l) Membaca ketentuan-ketentuan *intern* Bank Al-Washliyah (PT. BPR Syariah), Surat Edaran Bank Indonesia, memo, *literature*, surat kabar untuk meningkatkan pengetahuan dan kemampuan bekerja.

⁹⁶ Wawancara dengan Staf PT. BPRS Al-Washliyah Medan tanggal 10 Februari 2020

m) Melayani kebutuhan-kebutuhan nasabah atau calon nasabah baik secara langsung maupun melalui telepon.⁹⁷

o. **ADMINISTRASI PEMBIAYAAN**

1) **Tugas Pokok**

- a) Memeriksa dan mengurus kelengkapan dokumen-dokumen yang terkait dengan pembiayaan yang akan atau telah diberikan, seperti dokumen agunan, dan data lainnya.
- b) Menyiapkan surat-surat perjanjian dan surat pengikatan agunan yang terkait dengan pengajuan pembiayaan nasabah.
- c) Mengawasi dan bertanggung jawab atas pengarsipan semua dokumen pembiayaan nasabah, khususnya berkas jaminan pembiayaan nasabah.
- d) Menghitung, mencatat, dan melakukan pembayaran atas asuransi, jasa proses pengikatan atau pemblokiran jaminan nasabah kepada pihak lain.
- e) Menghubungi Notaris untuk pengikatan secara notariel dan keaslian dokumen.
- f) Menghubungi Perusahaan Asuransi untuk Asuransi Jiwa, Kebakaran dan Kendaraan.
- g) Buat surat pemblokiran Kepala Desa/Lurah dan Camat untuk jaminan Surat Tanah.⁹⁸

2) **Tata Cara Kerja**

- a) Menerima permohonan *survey* dan transaksi jaminan dari *Account Officer*.
- b) Memeriksa kelengkapan legalitas data jaminan nasabah.
- c) Melakukan *survey* dan transaksi ke lapangan atas jaminan pembiayaan nasabah yang diajukan.
- d) Menyampaikan laporan hasil transaksi jaminan kepada *Account Officer*.
- e) Menerima dokumen dan berkas pembiayaan hasil persetujuan tim komite pembiayaan.

⁹⁷ Wawancara dengan Staf PT. BPRS Al-Washliyah Medan tanggal 10 Februari 2020

⁹⁸ Wawancara dengan Staf PT. BPRS Al-Washliyah Medan tanggal 10 Februari 2020

- f) Membuat perjanjian pembiayaan dan pengikatan lainnya yang terkait dengan pembiayaan nasabah.
- g) Menghubungi nasabah dan menyampaikan waktu akad dan pencairan pembiayaan, serta hal-hal lainnya yang terkait dengan persyaratan pencairan pembiayaan.
- h) Menerima dokumen jaminan asli dari nasabah, dan memeriksa keabsahan dan kelengkapannya.
- i) Menghubungi Notaris untuk melakukan proses perjanjian pembiayaan dan pengikatan lainnya baik secara *intern* ataupun *notariel*.
- j) Menyampaikan format pencairan pembiayaan ke bagian operasi.⁹⁹

B. Pembahasan

Untuk mengambil kesimpulan diperlukan analisis pengolahan data yaitu:

- 3. Model pengembangan BPRS yang diterapkan di BPRS Al Washliyah.
- 4. Peningkatan usaha nasabah di BPRS Al Washliyah.

Berikut adalah model pengembangan syariah yang dilakukan oleh PT. BPRS Al Washliyah pada produk-produknya yaitu dengan menggunakan *segmenting*, *targeting*, dan *positioning*. Yang mana dengan menggunakan perumusan model pengembangan syariah tersebut bertujuan untuk menarik dan mempertahankan loyalitas para nasabah. Berikut uraian mengenai strategi tersebut:

1. Segmenting

Tujuan perusahaan melakukan *segmenting* adalah untuk memetakan calon konsumen mereka sehingga mereka mengetahui latar belakang konsumen mereka.

Segmenting pada dasarnya adalah suatu strategi untuk memahami struktur pasar. Proses memilih nasabah berdasarkan keinginan, kekuatan, dan daya beli. Dengan *segmentation* seorang sales akan lebih mudah memasarkan produk sesuai kebutuhan nasabahnya.¹⁰⁰

⁹⁹ Wawancara dengan Staf PT. BPRS Al-Washliyah Medan tanggal 10 Februari 2020

¹⁰⁰ Marwan Asri, *Marketing* (Yogyakarta: UPP-AMP YKNPN, 1991), h. 14.

2. *Targeting*

Dengan melakukan targeting perusahaan dapat menetapkan rencana ke depan mereka dalam melakukan penjualan.

Targeting adalah persoalan bagaimana memilih, menyeleksi, dan menjangkau pasar. Bagaimana menyeleksi pasar sangat ditentukan oleh bagaimana perusahaan melihat pasar itu sendiri. Dengan demikian pasar yang dilihat oleh dua orang yang berbeda, yang didekati oleh metode segmentasi yang berbeda pula. Oleh karena itu penting dipahami struktur-struktur atau kelompok-kelompok yang ada dipasar.¹⁰¹

7. *Positioning*

Perusahaan melakukan positioning untuk mengetahui posisi mereka di tengah-tengah pasar.

Positioning pada dasarnya adalah suatu strategi untuk memasuki jendela otak konsumen. Positioning biasanya tidak menjadi masalah dan tidak dianggap penting selama barang-barang yang tersedia dalam suatu masyarakat tidak begitu banyak, dan persaingan belum menjadi suatu yang penting. Positioning baru akan menjadi penting bilamana persaingan sudah sangat sengit.¹⁰²

Penetapan model pengembangan syariah produk PT. BPRS Al Washliyah Medan sebagai berikut:

a. Menetapkan Target Pasar

Tugas pertama dan terdepan dalam mengembangkan sebuah model pengembangan syariah adalah menetapkan pasar sasaran. Proses ini dimulai dengan sigmentasi pasar. Sigmentasi pasar adalah sesuatu cara untuk membedakan pasar menurut golongan pembeli, kebutuhan pemakai, motif, perilaku, dan kebiasaan pembelian, cara menggunakan produk dan tujuan pembelian produk tersebut. Dengan segmentasi pasar, sumber daya terbatas dapat digunakan secara optimal untuk menghasilkan produk yang dapat memenuhi permintaan pasar, dapat mengalokasikannya kepada potensial yang paling menguntungkan, dan dapat menentukan cara-cara promosi yang efektif.

¹⁰¹ Marwan Asri, *Marketing* (Yogyakarta: UPP-AMP YKNPN, 1991), h. 14.

¹⁰² Marwan Asri, *Marketing* (Yogyakarta: UPP-AMP YKNPN, 1991), h. 14.

Segmentasi pasar yang dipilih oleh PT. BPRS Al Washliyah Medan untuk memasarkan produknya adalah sebagai berikut:

1) Melihat potensi profesi

Bahwa profesi yang layak dibiayai adalah pedagang, karena putaran cash flownya yang cepat.

2) Melihat potensi wilayah

Bahwa masing-masing wilayah kecamatan di Medan punya potensi ekonomi yang beda, PT. BPRS Al Washliyah Medan hanya menysasar ke wilayah yang potensi ekonominya baik.

3) Potensi pasar

Masing-masing pasar di wilayah kecamatan Medan berbeda-beda, PT. BPRS Al Washliyah Medan hanya market kepasar yang potensi ekonominya bagus.

b. Memilih Bauran Pemasaran

Proses pemasaran adalah proses tentang bagaimana pengusaha dapat mempengaruhi konsumen agar para konsumen tersebut menjadi tahu, senang lalu membeli produk yang ditawarkannya dan akhirnya konsumen menjadi puas sehingga mereka akan selalu membeli produk perusahaan itu.¹⁰³ Bagaimana cara pengusaha itu agar dapat mempengaruhi konsumennya merupakan hal yang memerlukan perencanaan dan pengawasan yang matang serta perlu dilakukan tindakan-tindakan kongkrit dan terprogram. Untuk keperluan tersebut pengusaha dapat melakukan tindakan-tindakan yang terdiri dari 4 macam yaitu tindakan mengenai:

1. Strategi Produk (*Product*)

Agar strategi produk kita dapat lebih efektif dalam rangka mempengaruhi konsumen untuk tertarik dan membeli dan kemudian mereka menjadi puas maka kita harus mempelajari beberapa hal tentang strategi ini yaitu:

¹⁰³ Hermawan Kertajaya dan Muhammad Syakir Sula, *Syariah Marketing*, (Jakarta: PT. Mizan Pustaka, 2006), h. 9

1) Konsep Produk

Konsep produk merupakan suatu pengertian atau pandangan konsumen terhadap suatu produk yang dibutuhkan dan diinginkannya. Pada PT. BPRS Al-Washliyah Medan konsep produk dilakukan secara syariaah.

2) Siklus Kehidupan Produk

Setiap produk sebenarnya akan memiliki siklus perputaran terhadap kehidupannya. Setiap produk itu sebenarnya dapat kita ikuti perkembangan hidupnya seperti manusia. Adapun tahap-tahap perkembangan hidup suatu produk dapat kita ikuti sebagai berikut: tahap yang paling awal dari masa hidupnya suatu produk dimulai dari suatu tahap yang disebut sebagai tahap perkenalan atau introduction.

Pada masa ini produk tersebut baru diperkenalkan oleh pengusaha kepada masyarakat. Tahap berikutnya adalah tahap pertumbuhan, di mana pada tahap ini merupakan kelanjutan dari tahap perkenalan yang berhasil. Setelah banyak anggota masyarakat yang mengenal akan produk itu, maka diharapkan masyarakat akan menyenangi produk tersebut dan apabila hal ini terjadi maka produk tersebut akan berada pada tahap pertumbuhan. Tahap berikutnya lagi adalah menginjak pada tahap kedewasaan. Tahap ini menunjukkan adanya masa kejenuhan di mana masyarakat atau konsumen sudah jenuh sehingga akan menjadi sukar untuk meningkatkan penjualan produk tersebut. Tahap yang terakhir adalah tahap penurunan. Dalam tahap ini masyarakat sudah tidak lagi menyenangi produk tersebut sehingga penjualan akan segera merosot tajam.

Pada PT. BPRS Al-Washliyah Medan siklus kehidupan produk bertujuan agar terjadi pembaruan produk. Artinya produk yang lama diganti dengan produk yang baru.

3) Jenis-jenis Produk

Agar kita dapat memasarkan suatu produk dengan baik maka kita perlu mengetahui secara mendalam tentang produk tersebut termasuk dalam jenis yang mana, karena masing-masing jenis produk akan

memerlukan penanganan yang berbeda dalam memasarkan produk tersebut agar berhasil. PT. BPRS Al-Washliyah Medan berusaha memperbanyak jenis-jenis produk sehingga lebih bervariasi. Ini akan membuat konsumen melirik produk yang dijual oleh perusahaan.

Penerapan model pengembangan syariah produk yang dimiliki PT. BPRS Al Washliyah Medan adalah produk yang ditawarkan bebas dari unsur riba. Selain itu ada beberapa produk yang ditawarkan untuk memenuhi berbagai kebutuhan nasabahnya seperti SIMKU (simpanan kurban) yang diperuntukan untuk nasabah yang ingin menabung untuk simpanan hewan kurban dan SIRELA (simpanan suka rela) yang diperuntukan bagi nasabah yang ingin dapat menambah dan mengambil simpanannya setiap saat (jam kerja).¹⁰⁴

2. Strategi Harga (*Price*)

Pengusaha perlu memikirkan tentang penetapan harga jual produknya secara tepat karena harga yang tidak tepat akan berakibat tidak menarik para pembeli untuk membeli barang tersebut.

Penetapan strategi harga dalam pemasaran produk di PT. BPRS Al Washliyah Medan yaitu dengan pembukaan rekening yang relative terjangkau oleh masyarakat. Dengan setoran awal Rp. 10.000,- untuk SIRELA (simpanan suka rela) setoran selanjutnya minimal Rp. 5.000,- dan setoran awal Rp. 2.000,- (wadiah).

3. Strategi Promosi (*Promotion*)

Promosi adalah merupakan kegiatan yang ditujukan untuk mempengaruhi konsumen agar mereka dapat menjadi kenal akan produk yang ditawarkan oleh perusahaan kepada mereka dan kemudian mereka menjadi senang lalu membeli produk tersebut.

Promosi merupakan kegiatan yang diajukan untuk mempengaruhi nasabah agar mereka dapat menjadi kenal akan produk yang ditawarkan oleh PT. BPRS Al Washliyah Medan kepada mereka menjadi senang lalu menggunakan produk tersebut. Dalam menghadapi persaingan PT.

¹⁰⁴ Wawancara dengan Staf PT. BPRS Al-Washliyah Medan tanggal 10 Februari 2020

BPRS Al Washliyah Medan dalam memasarkan produk-produknya sebagai berikut:

a. Periklanan (*advertising*)

Iklan atau advertising adalah setiap bentuk komunikasi nonpersonal mengenai suatu organisasi, produk, servis, atau ide yang dibayar oleh satu sponsor yang diketahui. Iklan merupakan salah satu bentuk promosi yang paling dikenal dan paling banyak dibahas orang, hal ini memungkinkan karena daya jangkauannya yang luas. Iklan juga menjadi instrumen promosi yang sangat penting, khususnya bagi perusahaan yang memproduksi barang atau jasa yang ditujukan kepada masyarakat luas.¹⁰⁵ Berikut ini ada beberapa media periklanan yang digunakan oleh PT. BPRS Al Washliyah Medan dalam memasarkan produk-produknya, antara lain:

1) Media Luar Ruang (*out door*)

Berupa pemasangan spanduk, menyebar brosur, pembiayaan melalui hadiah berupa tas dan payung, mengadakan mari berbagi sedekah bersama setiap hari jumat yaitu paket donasi berupa uang atau nasi kotak untuk sarapan saudara kita yang membutuhkan Rp. 10.000,-/ paket, dll. Akan tetapi PT. BPRS Al Washliyah Medan hanya menggunakan spanduk yang dipasang didepan dan didalam PT. BPRS Al Washliyah Medan saja, sedangkan brosur yang disebar kepada masyarakat kurang banyak dan tidak merata. Bentuk brosur harus didesain semenarik mungkin yaitu dari grafis, kata-kata yang mudah dimengerti, dan tata warna. Isi brosur tersebut memuat tentang beberapa produk yang dimiliki PT. BPRS Al Washliyah Medan, dan lengkap beserta syarat dan ketentuannya.

2) Media Elektronik

Terdiri dari radio, Electronic Mail, dan internet. Dalam strateginya PT. BPRS Al Washliyah belum menggunakan media

¹⁰⁵ Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran*, (Indonesia: PT Macanan Jaya Cemerlang, 2002), h. 15

elektronik karena belum mempunyai sistem yang memadai dan SDM yang masih rendah penyebabnya.

b. Publisitas (*publicity*)

Publisitas merupakan cara yang biasa digunakan juga oleh pengusaha untuk membentuk pengaruh secara tidak langsung kepada konsumen agar mereka menjadi tahu dan menyenangi produk yang dipasarkannya. Cara ini dilakukan dengan cara membuat berita tentang produk atau perusahaan yang menghasilkan produk tersebut di massa media, misalnya saja berita di surat kabar, berita di radio atau televisi maupun majalah tertentu dan sebagainya.¹⁰⁶

Kegiatan publisitas yang dilakukan oleh PT. BPRS Al Washliyah Medan adalah pada saat RAT atau rapat anggota tahunan mengadakan pengajian bersama.

c. Penjualan Pribadi (*personal selling*) Penjualan pribadi adalah melakukan pendekatan secara personal kepada calon nasabah potensial atau melakukan kontak langsung dengan calon konsumennya dengan tujuan melaksanakan pembelian. Dengan kontak langsung diharapkan akan terjadi hubungan atau interaksi yang positif antara sales dengan calon konsumennya.¹⁰⁷

Model pengembangan syariah yang dilakukan oleh PT. BPRS Al Washliyah Medan melalui *personal selling* (penjualan pribadi) antara lain melalui kegiatan sosial yakni mengikuti atau berpartisipasi dalam kegiatan sosial, atau keagamaan. Serta silaturahmi ke berbagai tempat seperti sekolah, pondok pesantren, majelis taklim, dan lembaga-lembaga pendidikan baik formal maupun non formal dalam rangka memperkenalkan PT. BPRS Al Washliyah Medan serta produk-produk yang ditawarkan.

¹⁰⁶ Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran*, (Indonesia: PT Macanan Jaya Cemerlang, 2002), h. 16

¹⁰⁷ Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran*, (Indonesia: PT Macanan Jaya Cemerlang, 2002), h. 15

Selain menggunakan acuan yang terdapat dalam marketing mix, seorang marketing mempunyai strategi tersendiri dalam pemasaran produk di PT. BPRS Al Washliyah Medan, diantaranya adalah:

2) Pendekatan Emosional

Marketing biasanya mencari nasabah baru atau meningkatkan produktifitas nasabah lama. Hal ini biasanya dilakukan seperti sering mengajak komunikasi nasabah atau calon nasabah, atau dengan pemberian sesuatu yang bisa menimbulkan simpati dari nasabah.

3) Pengoptimalan CS (*Customer Service*) Sikap pegawai diharuskan mempunyai sikap yang baik kepada nasabah, serta memiliki pengetahuan yang cukup sehingga dapat memberikan penjelasan yang dibutuhkan oleh nasabah.

4) Promosi Berantai

Strategi ini digunakan marketing pada nasabah lama yaitu dengan mengajak saudara, tetangga, atau teman dari nasabah.

5) *Repeat Order*

Penawaran kembali kepada nasabah lama yang memiliki pembiayaan dan sudah lunas, dimana didalam memenuhi kewajibannya nasabah itu tidak ada indikasi macet dalam jatuh temponya.

6) Menjalin kerjasama dengan pihak lain PT. BPRS Al Washliyah Medan menjalin kerjasama dengan pihak-pihak tertentu untuk lebih melayani nasabah. Kerjasama dilakukan dengan profesional sehingga akan memudahkan PT. BPRS Al Washliyah Medan mempromosikan produknya serta bisa menambah nasabah yang lebih banyak lagi.

4. Strategi Distribusi (*Placement*)

Pengusaha haruslah menyebarkan barang-barangnya ke tempat konsumen berada. Hal ini merupakan tugas untuk mendistribusikan

barangnya kepada konsumen. Untuk keperluan tersebut pengusaha dapat menggunakan berbagai bentuk saluran distribusi yang mungkin dilakukannya.

Untuk mempermudah pelanggan memperoleh akses pelayanan PT. BPRS Al Washliyah Medan dimana kantor pusat berada didekat pasar. Karena pasar merupakan transaksi terbesar. Lokasi PT. BPRS Al Washliyah Medan yang strategis menjadikan kenyamanan bagi anggota untuk melakukan transaksi di PT. BPRS Al Washliyah Medan. Dengan layanan jemput bola maupun menjangkau pasar yang jauh sekalipun nasabah tidak usah datang ke PT. BPRS Al Washliyah Medan atau kerumah-rumah yang jauh dari jangkauan sehingga yang jauh dari lokasi dapat memanfaatkan layanan tersebut.

Pada dasarnya, model pengembangan syariah yang diterapkan pada PT. BPRS Al Washliyah Medan bertujuan untuk mengembangkan usaha nasabah. Banyak nasabah setelah mengikuti model pengembangan syariah pada PT. BPRS Al Washliyah Medan mengalami peningkatan usaha.

Kendala-kendala yang dihadapi model pengembangan syariah produk di PT.

BPRS Al Washliyah Medan:

1. Kendala dari Luar

- 1) Kurangnya pengetahuan dan pemahaman masyarakat tentang sistem perbankan syariah. Hal ini bisa menjadi penghambat dalam memasarkan produk PT. BPRS Al Washliyah Medan yang berlandaskan syariah. Sehingga hal ini menjadi tantangan tersendiri bagi seluruh karyawan PT. BPRS Al Washliyah Medan untuk memberikan pemahaman tentang produk-produk PT. BPRS Al Washliyah Medan.
- 2) Lokasi anggota pembiayaan yang tempat tinggalnya jauh dan jalannya naik turun, hal ini bisa membuat karyawan yang melakukan survei merasa kurang sejahtera karena lokasi yang jauh. Jadi, PT. BPRS Al Washliyah Medan memberikan uang akomodasi kepada karyawan untuk menunjang kelancaran operasionalnya.

- 4) Permintaan nasabah yang di inginkan bermacam-macam akan suatu produk menjadi kendala tersendiri. Padahal pelayanan yang diberikan menjadi penilaian tersendiri akan kepuasan nasabah.
- 5) Ada beberapa nasabah yang bermasalah dan tidak hanya bermasalah disatu tempat, tetapi ditempat lain juga bermasalah. Upaya untuk menghadapi masalah tersebut dari masing-masing BPRS untuk melakukan koordinasi dalam rangka mempersempit gerak nasabah yang bermasalah.

2. Kendala dari Dalam

b. Bidang Administrasi

- 1) Syarat-syarat untuk mengajukan pembiayaan misalnya seperti mengisi aplikasi permohonan ada yang tidak diisi lengkap. Jadi, karyawan PT. BPRS Al Washliyah Medan harus teliti dalam memeriksanya terutama karyawan bagian administrasi.
- 2) Karyawan PT. BPRS Al Washliyah Medan harus teliti terhadap uang palsu yang digunakan untuk menabung atau biasanya ada anggota atau bukan anggota yang ingin menukar uang. Karena di PT. BPRS Al Washliyah Medan belum ada alat sensor uang.

c. Bidang SDM

- 1) Aspek-aspek syariah dalam suatu produk kurang dimengerti oleh sebagian marketing dan kurang menawarkan produk-produk.
- 2) Karyawan PT. BPRS Al Washliyah Medan yang tidak dari lulusan perbankan syariah.
- 3) Marketing menargetkan target yang ditentukan oleh PT. BPRS Al Washliyah Medan disisi lain harus memperdulikan produk yang dipasarkan harus menjadi keinginan atau kebutuhan nasabahnya.

Berdasarkan wawancara dengan Irmayani seornag staf keuangan perusahaan dia mengatakan bahwa BRPS Al-Washliyah Medan melibatkan karyawan yang saling berkoordinasi dalam menjalankan sistem pemasaran. Tujuan marketing syariah adalah untuk meningkatkan volume penjualan perusahaan agar dapat meningkatkan kinerja perusahaan.

Beliau mengatakan manfaat marketing syariah adalah untuk meningkatkan kemampuan perusahaan dalam meningkatkan volume penjualan setiap tahunnya sehingga dapat bersaing dengan perusahaan yang sejenis. Dikatakan bahwa kendala yang ditemukan adalah kurangnya pemahaman marketing syariah pada masyarakat umum sehingga ada sebagian masyarakat tidak mendukung model pengembangan syariah. Selain itu manfaat marketing syariah dalam pengembangan usaha nasabah pada BRPS Al-Washliyah Medan sudah terbukti dengan banyaknya nasabah yang mengalami perkembangan yang pesat dalam bisnis mereka.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Dari hasil penelitian, analisis data dan pembahasan pada bab-bab sebelumnya, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Model pengembangan BPRS pada PT. BPRS Al Washliyah Medan dijalankan sesuai prosedur yang telah ditetapkan oleh perusahaan dan sesuai dengan sistem syariah. PT. BPRS Al Washliyah dalam mengembangkan modelnya menggunakan inovasi dan teknologi yang terbaru.
2. Model pengembangan syariah yang diterapkan pada PT. BPRS Al Washliyah Medan bertujuan untuk mengembangkan usaha nasabah. Banyak nasabah setelah mengikuti model pengembangan syariah pada PT. BPRS Al Washliyah Medan mengalami peningkatan usaha. Salah satu model pengembangan syariah pada PT. BPRS Al Washliyah Medan bantuan pinjaman lunak berbasis syariah.
3. Perkembangan usaha nasabah di kota Medan masih belum maksimal dengan menggunakan prinsip syariah. Sebagian besar nasabah masih menggunakan bank dengan sistem konvensional.

B. Saran

Dari hasil penelitian, analisis data, pembahasan dan kesimpulan yang telah diambil, maka dapat dikemukakan saran sebagai berikut:

1. Penulis menyarankan agar PT. BPRS Al Washliyah lebih meningkatkan model pengembangan syariah sehingga dapat lebih meningkatkan usaha nasabah.
2. Penulis menyadari bahwa penelitian ini jauh dari kesempurnaan, oleh karena itu penulis memberikan saran kepada peneliti selanjutnya untuk lebih menambah variabel yang dianggap perlu dan memperluas sampel penelitian, data penelitian, maupun kedalaman analisisnya, misalnya dengan menggunakan periode pengamatan yang lebih panjang.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, *Corporate Governance: Perbankan Syariah di Indonesia*, Yogyakarta: Ar-Ruzz Media, 2010.
- Arifin, Z., *Pengaruh Corporate Governance terhadap Reaksi Harga dan Volume Perdagangan pada Saat Pengumuman Earnings*. Simposium Nasional Akuntansi VI 16-17 Oktober 2003: Surabaya: 2013
- Azuar, Juliandi dan Irfan, *Metodologi Penelitian Kuantitatif*, (Bandung: Citapustaka Media Perintis, 2014)
- Bank Indonesia, *Kodifikasi Peraturan Manajemen Good Corporate Governance*, Pusat Riset dan Edukasi Bank Sentral Press, 2013.
- Daniri, Achmad, *Good Corporate Governance: Konsep dan Penerapannya dalam Konteks Indonesia*, Jakarta: Ray Indonesia, 2006.
- Hadi, Nor, *Corporate Social Responsibility*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2014.
- Hasil wawancara dengan Sekretaris DPS Bank Jateng (Fitriani Rahma) pada tanggal 29 Januari 2016.
- Komite Nasional Kebijakan Governance, *Pedoman Good Corporate Governace Indonesia*, Jakarta: KNKG, 2006.
- Kurniawan, Ova, *Meningkatkan Implementasi Good Corporate Governance PT PLN” Project Assignment Report*. Jakarta: PT PLN Persero, 2012.
- Macmud, Amir dan Rukmana, *Bank Syariah: Teori, Kebijakan dan Studi Empiris di Indonesia*, Jakarta: Erlangga, 2010.
- Moleong, Lexy. *Metode Penelitian Kualitatif*. (Bandung: PT. Remaja Rosda Karya, 2002).
- Pasal 1 Undang-undang Republik Indonesia No. 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah.
- Peraturan Bank Indonesia Nomor 15/14/PBI/2013 Tentang Perubahan Atas Peraturan Bank Indonesia Nomor 11/10/PBI/2009 Tentang Unit Usaha Syariah
- Rustam, Bambang Rianto, *Manajemen Risiko Perbankan Syariah di Indonesia*, Jakarta: Salemba Empat, 2013.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2012).
- Tangkilisan, Hessel N., *Manajemen Publik*, Jakarta: Gramedia, 2003.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Data Pribadi

Nama : Ridho Ahdian Nugraha
NPM : 1501270014
Tempat/Tgl. Lahir : Teluk Panji, 20 September 1996
Jenis Kelamin : Laki-laki
Agama : Islam
Alamat : PT. SMA Dusun XII Teluk Panji, Kec. Kampung Rakyat

Pendidikan Formal

1. SD Negeri 117870, Teluk Panji, Tahun 2009/2010
2. SMP Negeri 2 Kampung Rakyat, Tahun 2012/2013
3. Pesantren Al-Kautsar Al-Akbar, Tahun 2015/2016

Pengalaman Magang

2019: Magang di Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Al-Washliyah

Demikianlah Daftar Riwayat Hidup ini saya perbuat dengan sebenar-benarnya dan dengan rasa tanggung jawab.

Medan, Maret 2020

Ridho Ahdian Nugraha