

## BAB IV

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### A. Gambaran Umum Obyek Penelitian

##### 1. Profil PT. BPR Syari'ah Artha Mas AbadiMargoyoso

PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi merupakan salah satu unit usaha Pesantren Maslakul Huda yang didirikan oleh KH. MA Sahal Mahfudh (almahrum). PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi sendiri terletak di JL. Raya Pati-Tayu Km. 19 Waturoyo Margoyoso Pati. Dengan kehadiran PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi ini menjadi salah satu bentuk optimisme para pemimpin Pesantren Maslakul Huda dalam mengembangkan lembaga keuangan bagi masyarakat yang berbasis syariah.

Hal ini berdasarkan pada awal mula serta perkembangan Unit Simpan Pinjam Syariah (USP) Koperasi Pesantren Maslakaul Huda yang berdiri sejak Februari 2002, lembaga inilah yang menjadi cikal bakal berdirinya PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi sekarang. PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi sendiri diresmikan pada tanggal 27 Juni 2006 pukul 20.00 WIB oleh pengasuh pesantren KH. MA Sahal Mahfudh dan mulai beroperasi pada tanggal 28 Juni 2006.

Ada banyak kegiatan usaha yang biayai oleh PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi dimana jenis usahanya sendiri merupakan suatu usaha yang halal menurut syari'ah. Untuk saat ini PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi sendiri telah menyalurkan dana untuk membiayai usaha-usaha seperti dibidang perdagangan, pertanian, kemudian industri rumah tangga, ada juga jasa transportasi, kontraktor dan juga jasa-jasa lainnya.

Dalam rangka meningkatkan kesejahteraan masyarakat PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi juga turut berperan dalam pembangunan ekonomi. Dengan adanya PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi dibawah BPPM Maslakul Huda yang tereletak di Desa Margoyoso Pati berencana untuk mengembangkan USP Syari'ah sehingga dapat berperan sebagai lembaga keuangan yang dapat

menyalurkan pembiayaan serta juga dapat menghimpun dana bagi para santri juga masyarakat luas.

Adapun maksud serta tujuan didirikannya lembaga keuangan ini adalah sebagai berikut:

- a. Guna pemberdayaan nasabah yang bertujuan untuk memanfaatkan serta mengelola juga untuk mengatur dana agar lebih maksimal serta dapat bermanfaat bagi masyarakat.
- b. Untuk penyaluran dana ke masyarakat khususnya bagi masyarakat yang berprofesi sebagai petani yang kemampuan finansialnya rendah serta tidak terikat dengan bank konvensional manapun.
- c. Untuk meningkatkan produktivitas dan juga menumbuhkan sikap mandiri agar dapat mengembangkan usahanya.
- d. Untuk mempererat ukhuwah islamiyah maka dari itu dalam pengolahan dana masyarakat diterapkanlah prinsip syari'ah.
- e. Untuk menghindari praktek pembiayaan yang bersifat riba.

Dalam upaya perkembangan sistem Perbankan berbasis Syari'ah sendiri dibutuhkan dorongan dari berbagai pihak untuk tercapai keadilan ekonomi yang merata. Salah satu pendukung yang dinilai mempunyai pengaruh adalah pemerintah serta tokoh-tokoh agama. Dimana dalam hal ini semua pihak mempunyai peran yang penting untuk menghimbau masyarakat khususnya umat islam bahwa dengan adanya perbankan yang berbasis syari'ah dapat menjadi alternatif serta dapat membantu kesejahteraan masyarakat.<sup>1</sup>

## 2. Landasan Hukum PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi

- a. UU No. 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syari'ah.
- b. PJOK No.3 Tahun 2016 Tentang Bank Pembiayaan Rakyat Syari'ah.
- c. SEOJK No.46 Tahun 2016 Tentang Bank Pembiayaan Rakyat Syari'ah.

---

<sup>1</sup>[https://bprsama.wordpress.com/bpr\\_syariah\\_artha\\_mas\\_abadi/](https://bprsama.wordpress.com/bpr_syariah_artha_mas_abadi/) diakses pada tanggal 16 Juni 2021 pukul 06.15 WIB.

- d. Keputusan Direktorat Perbankan Syariah Bank Indonesia No.7/1776/Dpds Tanggal 14 November 2005 Tentang Ijin Prinsip Pendirian PT. BPR Syariah Artha Mas Abadi.
- e. Surat Keputusan Gubernur Bank Indonesia No.8/46/KEP.GBI/2006 Tanggal 1 Juni 2006 Tentang Ijin Usaha PT. BPR Syariah Artha Mas Abadi.
- f. Akta Pendirian Perseroan Terbatas Nomor 50.
- g. Keputusan Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia Nomor C-01404 HT.01.01.TH.2006 Tentang Pengesahan Akta Pendirian PT. BPR Syariah Artha Mas Abadi.<sup>2</sup>

### 3. Visi dan Misi PT. BPR Syariah Artha Mas Abadi

Dengan berdirinya PT. BPR Syariah Artha Mas Abadi yang sesuai dasar hukum diatas, tentunya PT. BPR Syariah Artha Mas Abadi memiliki tujuan serta target yang harus dicapai, dimana semua itu tertuang di dalam visi misi PT. BPR Syariah Artha Mas Abadi yaitu:

- a. Visi  
Membentuk lembaga keuangan mikro berbasis syariah yang sehat dan tangguh sebagai wujud kepedulian pesantren maslakul huda terhadap masyarakat dan sebagai contoh bagi pesantren-pesantren lain.
- b. Misi
  - 1) Misi Umum
    - a) Memberikan jasa penyimpanan dana masyarakat di wilayah operasional PT. BPR Syariah Artha Mas Abadi.
    - b) Memberikan jasa pembiayaan bagi usaha kecil di wilayah operasional PT. BPR Syariah Artha Mas Abadi.
  - 2) Misi Khusus
    - a) Menciptakan sumber pendanaan bagi pesantren maslakul huda.

---

<sup>2</sup>Hasil observasi di PT. BPRS Artha Mas Abadi Margoyoso Pati, pada tanggal 10 Juni 2021.

b) Menciptakan kesejahteraan bagi karyawan dan pemegang saham.<sup>3</sup>

4. **Perkembangan PT. BPR Syari’ah Artha Mas Abadi**

Dalam perkembangannya PT. BPR Syari’ah Artha Mas Abadi sendiri memiliki tiga jaringan kantor yang terdiri dari kantor pusat dan kantor kas berikut adalah rinician dan alamatnya:<sup>4</sup>

**Tabel 4.1**  
**Jumlah Kantor PT. BPR Syari’ah Artha Mas Abadi**

| No | Nama Kantor          | Alamat Kantor                                                                           | No. Telepon                    |
|----|----------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------|
| 1  | Kantor Pusat         | Jl. Raya Pati -<br>Tayu Km. 19<br>Waturoyo<br>Margoyoso Pati                            | (0295) 4150477<br>085225100893 |
| 2  | Kantor Kas<br>Winong | Jl. Raya Winong<br>– Pucakwangi<br>Km. 01 Ds.<br>Pekalongan<br>Kec. Winong<br>Kab. Pati | (0295)4101241<br>085326670851  |
| 3  | Kantor Kas<br>Cluwak | Jl. Raya Tayu -<br>Jepara Km. 07<br>Ds. Ngablak<br>Kec. Cluwak<br>Kab. Pati             | (0295)4545037<br>082314006059  |
| 4  | Kantor Kas<br>Pati   | Jl. Mr. Iskandar<br>No. 1 C<br>Kalianyar Pati                                           | (0295)4102834<br>082328262770  |

5. **Produk-produk PT. BPR Syari’ah Artha Mas Abadi**

Terdapat banyak produk-produk yang disediakan oleh PT. BPR Syari’ah Artha Mas Abadi, dimana masyarakat dapat memilih sesuai dengan kebutuhannya berikut adalah produk-produknya:

<sup>3</sup> Dikutip dari brosur PT. BPRS Artha Mas Abadi Margoyoso Pati pada tanggal 16 Juni 2021.

<sup>4</sup> Dikutip dari brosur PT. BPRS Artha Mas Abadi Margoyoso Pati pada tanggal 16 Juni 2021.

### a. Produk Simpanan

Adapun macam-macam produk simpanan terdiri dari:

#### 1) Tabungan iB wadiah

Tabungan iB wadiah adalah tabungan dimana pengelolaannya menggunakan sistem wadiah (titipan) yang artinya bisa diambil kapanpun apabila membutuhkan. Dalam akad wadiah ini bank tidak diharuskan memberikan bagi hasil yang disimpan sebab tidak ada perjanjian di awal dalam pembagian hasil perputaran dana yang dilakukan oleh bank. Berikut adalah ketentuan dari tabungan iB wadiah yaitu:

- a) Setoran awal minimal Rp. 25.000,-
- b) Minimal setoran berikutnya Rp. 5.000
- c) Saldo minimal Rp. 10.000
- d) Biaya tutup rekening Rp. 5.000
- e) Dapat diambil kapan saja (on call)
- f) Bonus (athaya') yang kompetitif.

Adapun manfaat Tabungan iB wadiah adalah:

- a) Aman dan sesuai syariah.
- b) Dijamin lembaga penjamin simpanan (LPS).
- c) Pelayanan jemput bola (antar jemput setoran penarikan khusus untuk nasabah pembiayaan).

#### 2) Tabungan iB Mudharabah

Tabungan iB mudharabah adalah tabungan yang dikelola menggunakan sistem bagi hasil (mudharabah) dengan ketentuan nasabah menjadi *shahibul mal* serta bank menjadi *mudharib*, dimana adanya kesepakatan antara bank dengan nasabah nisbahnya akan diputar kembali oleh bank disesuaikan dengan jumlah tabungan. Sedangkan untuk pengambilan tabungan iB mudharabah sendiri sudah ditetapkan waktunya dan sudah disetujui di awal akad oleh dua pihak, yaitu dana simpanan hanya bisa ditarik apabila telah jatuh tempo. Berikut adalah yang termasuk tabungan yang menggunakan sistem bagi hasil (mudharabah):

a) Tabungan iB pendidikan

Dengan adanya tabungan iB pendidikan ini bisa meringankan masyarakat yang sedang merencanakan biaya untuk pendidikan anaknya dengan persyaratan sebagai berikut:

- Setoran awal minimal Rp. 100.000,-
- Setoran selanjutnya minimal Rp. 50.000,- per bulan.
- Nisbah bagi hasil ditetapkan berdasarkan akad perjanjian.
- Jangka waktu menyesuaikan dengan jenjang pendidikan anak.

b) Tabungan iB haji

Dengan adanya tabungan iB haji dapat membantu mewujudkan niat anda untuk melaksanakan ibadah haji menjadi lebih mudah serta terencana, dengan persyaratan sebagai berikut:

- Setoran awal minimal Rp. 100.000,-
- Setoran selanjutnya minimal Rp. 100.000,- per bulan.
- Nisbah bagi hasil ditetapkan berdasarkan akad perjanjian.
- Pengambilan tabungan hanya dapat dilakukan untuk pembayaran ongkos naik haji (ONH).

c) Tabungan iB masa depan

Dengan adanya tabungan iB masa depan dapat membantu masyarakat yang sedang merencanakan masa depan seperti rencana pernikahan, persalinan, hari tua, dan masih banyak lainnya. Dengan ketentuan sebagai berikut:

- Setoran awal minimal Rp. 100.000,-
- Setoran selanjutnya minimal Rp. 100.000,-
- Nisbah bagi hasil ditetapkan berdasarkan akad perjanjian.

- Jangka waktu minimal 3 tahun.

d) Tabungan iB qurban

Dengan adanya tabungan iB qurban dapat membantu merencanakan dan mewujudkan niat anda untuk melaksanakan ibadah qurban. Dengan ketentuan sebagai berikut:

- Setoran awal minimal Rp. 50.000,-
- Setoran selanjutnya minimal Rp. 50.000,- per bulan.
- Nisbah bagi hasil ditetapkan berdasarkan akad perjanjian.
- Penarikan tabungan dapat dilakukan pada awal bulan Dzulhijah atau jika pengendapan sudah sampai satu tahun.

e) Keunggulan Produk Tabungan iB Mudharabah

Dengan adanya produk-produk diatas terdapat keunggulan, > berikut adalah keunggulan produk penghimpun dana PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi:

- Dikelola dengan sistem syari'ah.
- Bagi hasil/bonus kompetitif.
- Bebas biaya adminitrasi bulanan.
- Dijamin oleh LPS (Lembaga Penjamin Simpanan) sampai dengan 2 Milyar Rupiah.
- Menjadi salah satu alternatif untuk merencanakan masa depan lebih baik.
- Menjadi salah satu alternatif investasi yang aman dan terpercaya.
- Mendapatkan souvenir menarik langsung pada saat pembukaan rekening.
- Dapat dijadikan sebagai agunan pembiayaan
- Mendapatkan bingkisan berupa perlengkapan sekolah untuk tabungan pendidikan.

- 3) Deposito iB Mudharabah  
 Dengan adanya Deposito iB Mudharabah dapat memberikan pelayanan untuk investasi berjangka yang dikelola dengan sistem bagi hasil (mudharabah), dengan ketentuan sebagai berikut:
  - a) Setoran minimal Rp. 1.000.000,-
  - b) Dengan jangka waktu 3,6 dan 12 bulan.
  - c) Nisbah bagi hasil ditetapkan berdasarkan akad perjanjian.
  - d) Pencairan bisa dilakukan pada saat jatuh tempo.
- 4) Syarat Pembukaan Rekening
  - a) Mengisi formulir pembukaan rekening tabungan / deposito.
  - b) Melampirkan foto copy identitas diri berupa KTP/SIM/ Kartu Pelajar.
  - c) Melampirkan Foto Copy Akta Kelahiran (untuk tabungan pendidikan).

#### **b. Produk Pembiayaan**

- 1) Pembiayaan iB Murabahah  
 Pembiayaan iB Murabahah termasuk suatu pembiayaan yang memakai prinsip jual beli. Pembiayaan murabahah merupakan jual beli dengan cara dimana harga awal ditambahkan dengan keuntungan yang telah disetujui oleh pihak bank dengan nasabah. Dalam pelaksanaannya PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi menyediakan jalan keluar bagi mereka yang ingin membeli barang konsumtif namun tidak memiliki dana yang cukup. Barang tersebut bisa seperti sepeda motor, barang-barang elektronik, bahan-bahan dagangan dan lain-lain. dalam prosesnya pembiayaan murabahah tidak menggunakan bunga untuk mendapatkan keuntungan namun memakai margin serta sudah disetujui pada akad. Untuk pembayarannya sendiri dilaksanakan pada setiap bulan dengan membayar pokok dan ditambah margin, Berikut adalah syarat pengajuan pembiayaan iB Murabahah:

- a) Mengisi formulir permohonan.
- b) Foto Copy KTP suami istri, KK dan Surat Nikah.
- c) Foto Copy STNK atau SHM (sertifikat hak milik).
- d) Agunan sertifikat atau BPKB kendaraan bermotor atau cash collateral.
- e) Melampirkan daftar rencana pembelian barang.

Berikut adalah kuntungan dengan adanya Pembiayaan iB Murabahah:

- a) Proses cepat dan mudah.
- b) Dikelola dengan sistem syaria'ah.
- c) Menjadi salah satu alternatif untuk membantu usaha lebih maju dan berkembang.
- d) Menjadi salah satu alternatif untuk mengatasi persoalan keuangan umat.
- e) Pelayanan dan fasilitas yang nyaman.
- f) Menjadi mitra usaha yang ramah, amanah, dan barokah.
- g) Dengan adanya Pembiayaan iB Murabahah dapat melayani keperluan kepemilikan barang yang diperlukan dengan prinsip jual beli.
- h) Dengan adanya pembiayaan iB Murabahah dapat lebih fleksibel untuk memenuhi kebutuhan investasi maupun konsumtif.
- i) Pembayaran juga dapat diangsur setiap bulan.
- j) Serta agunan yang bisa berbentuk tanah maupun transportasi bermotor.
- k) Adanya margin keuntungan yang kompetitif.
- l) Dengan jangka waktu mulai 10 sampai dengan 60 bulan.

## 2) Pembiayaan iB Musyarakah

Pembiayaan iB Murabahah termasuk pembiayaan yang menerapkan prinsip bagi hasil. musyarakah

merupakan kesepakatan kerja sama antara dua orang maupun lebih berupa modal kerja maupun usaha guna mendapatkan profit. Sedangkan untuk pelaksanaannya PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi menggunakan akad musyarakah dalam bentuk kerjasama bersama petani dalam usaha pertanian. Dimana isi perjanjian akad menerapkan prinsip bagi hasil. perjanjian dilaksanakan pada awal supaya bisa diketahui jumlah profit yang akan di peroleh guna menentukan besaran bagi hasil kedua belah pihak. Pemabyarannya sendiri dilakukan setelah nasabah sudah panen dan lam pembiayaan ini sekitar 4, 5 dan 6 bulan. Berikut adalah syarat pengajuan pembiayaan iB Musyarakah:

- a) Mengisi formulir permohonan.
- b) Foto Copy KTP suami istri, KK, dan Surat Nikah.
- c) Foto Copy STNK atau SHM (sertifikat hak milik).
- d) Agunan sertifikat atau BPKB kendaraan bermotor atau cash collateral.
- e) Melampirkan legalitas usaha (bukti usaha pertanian).
- f) Melmapirkan rencana biaya pengeluaran dan pemasukan hasil pertanian.

Berikut adalah keuntungan dengan adanya Pembiayaan iB Musyarakah:

- a) Proses cepat dan mudah.
- b) Dikelola dengan sistem syaria'ah.
- c) Menjadi salah satu alternatif untuk membantu usaha lebih maju dan berkembang.
- d) Menjadi salah satu alternatif untuk mengatasi persoalan keuangan umat.
- e) Pelayanan dan fasilitas yang nyaman.
- f) Menjadi mitra usaha yang ramah, amanah, dan barokah.

- g) Dengan adanya pembiayaan ini dapat melayani kebutuhan tambahan modal kerja bagi pelaku usaha musiaman.
- h) Dengan adanya pembiayaan ini cocok untuk usaha seperti pertanian, perkebunan, peternakan, perikanan, maupun konstruksi.
- i) Agunan yang diberikan dapat berupa tanah atau kendaraan bermotor.
- j) Untuk pembayarannya sendiri bisa dilaksanakan ketika sudah jatuh tempo.
- k) Untuk jangka waktunya antara 4, 5, 6 dan 9 Bulan.

### 3) Pembiayaan iB Multijasa

Pembiayaan iB Multijasa termasuk salah satu jenis pembiayaan yang menggunakan akad ijarah. Pembiayaan ini diperuntukkan bagi mereka yang ingin mengajukan pembiayaan namun tidak memiliki usaha. Pembiayaan multijasa ini biasanya berhubungan dengan biaya pendidikan, biaya kesehatan, biaya perjalanan umroh, biaya pernikahan dan biaya khitanan. Berikut adalah syarat pengajuan pembiayaan iB Multijasa:

- a) Mengisi formulir permohonan.
- b) Foto Copy KTP suami istri dan KK.
- c) Agunan sertifikat atau BPKB kendaraan bermotor atau cash collateral.
- d) Melampirkan rencana kebutuhan.

Berikut adalah keuntungan dengan adanya Pembiayaan iBMultijasa:

- a) Proses cepat dan mudah.
- b) Dikelola dengan sistem syariah.
- c) Menjadi salah satu alternatif untuk membantu usaha agar lebih maju dan berkembang.
- d) Menjadi salah satu alternatif untuk mengatasi persoalan keuangan umat.
- e) Pelayanan dan fasilitas yang nyaman.
- f) Menjadi mitra usaha yang ramah, amanah, dan barokah.

- g) Jangka waktu yang ditawarkan 10 s/d 60 bulan dengan ujroh atau fee yang relatif ringan.
- h) Prosesnya cepat dan mudah serta ujroh dan fee yang murah serta kompetitif.
- i) Jaminan bisa berbentuk tanah maupun alat transportasi.

### c. iB Gadai Emas

Gadai Emas adalah pembiayaan yang menerapkan prinsip qard, ijarah, dan rahn. Dengan adanya pembiayaan iB Gadai Emas menjadi jalan keluar terutama untuk masalah finansial bagi nasabah karena mereka tidak harus kehilangan perhiasannya cukup dengan menggadaikannya dan apabila sudah memiliki uang maka perhiasan tersebut dapat diambil kembali. iB Gadai Emas juga mempunyai keunggulan diantaranya, prosesnya yang cepat serta mudah, kemudian biaya penyimpanan yang masuk akal, kemudian pengelolaannya sesuai syariah jangka waktu 4 bulan serta bisa diperpanjang. Untuk prakteknya sendiri pembiayaan gadai emas ini juga tidak jauh dari lembaga pegadaian, hanya saja lebih khusus menggunakan perhiasan. Kemudian emas yang akan di jadikan jaminan akan di taksir terlebih dahulu berapa kadar karatnya untuk mengetahui berapa harga emas tersebut agar lebih adil barulah emas tersebut ditimbang beratnya. Untuk pembiayaan yang disalurkan tidak lebih dari 75% dari harga emas saat penaksiran. Berikut adalah persyaratan iB Gadai Emas:

- a) Mengisi formulir pendaftaran
- b) Foto Copy KTP
- c) Menyerahkan agunan berupa emas beserta surat-surat atau kwitansinya.<sup>5</sup>

## 6. Struktur Organisasi PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi

---

<sup>5</sup>[https://bprsama.wordpress.com/bpr\\_syariah\\_artha\\_mas\\_abadi/](https://bprsama.wordpress.com/bpr_syariah_artha_mas_abadi/) diakses pada tanggal 16 Juni 2021 pukul 06.15 WIB.

Suatu perusahaan pasti terdapat struktur organisasi didalamnya. Hal ini sangat penting sebab dengan adanya struktur organisasi akan, dapat dilihat siap saja yang bertanggung jawab dalam perusahaan tersebut dan siapa yang bertanggung jawab atas bawahannya, hal ini juga dapat memudahkan atasan dalam mengawasi kinerja bawahannya serta mengontrol bawahannya. Tujuan dibentuknya organisasi sendiri adalah untuk:

- a. Untuk memudahkan melaksanakan tugas serta pekerjaan.
- b. Untuk memudahkan atasan dalam mengawasi kinerja bawahannya.
- c. Untuk memudahkan mengkoordinasikan tugas yang harus dikerjakan agar sesuai dengan tujuan yang diinginkan.
- d. Untuk menunjukkan status orang tersebut dalam perusahaan dengan begitu setiap orang dapat fokus melakukan tugasnya.

Adapun susunan pengurus PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi adalah sebagai berikut:

- a. Dewan Pengawas Syariah
  - Ketua : KH. Ali Fatah
  - Anggota : H. Ghufroon Halim, SE.,MM
  - Anggota : H. Ahmad Manhajussida, Lc., MSI
- b. Dewan Komisaris
  - Komisaris Utama: H. Abdul Ghofarrozin
  - Komisaris : H. Ahmad Mutamakin
- c. Dewan Direksi
  - Direktur Utama : Hj. Sri Hariyani
  - Direktur : Mumu Mubarak

Adapun untuk susunan struktur organisasi PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi adalah sebagai berikut:

- a. Susunan Organisasi Umum PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi
  - 1) Dewan Komisaris
    - Komisaris Utama : H. Abdul Ghofarrozin
    - Komisaris : H. Ahamd Mutamakin
  - 2) Dewan Pengawas Syariah
    - Ketua : Kh. Ali Fatah
    - Anggota : H. Ghufroon Halim, SE.,MM

- Anggota : H. Ahamad  
Manhajussidad,Lc.,MSI
- 3) Dewan Direksi  
Direktur Utama : Hj. Sri Haryani  
Direktur : Mumu Mubark,SS,M.EI
- 4) Koordinator Operasional : Muhtarul Jamil, SE  
Koordinator Operasional membawahi Organisasi di kantor pusat dan kantor kas.
- a) Kantor Pusat  
Kasir : Anis Arfian Fitriana, SE.,Sy  
Adm Dep/Tab : Eka Septiana, SE.,Sy  
Adm Pembiayaan : 1. Endang Susilo Astuti, SE  
2. Isnay Choiriyati, SEI  
Administrasi Umum : Khabib Sholihin, SE. Sy  
Administrasi SID : Agus Supriyono, S.Kom  
Office Boy/Ob : Dwi Maryono  
Driver : Edi Sulistiyo
- b) Koordinator Kantor Kas  
Kas Winong : Moh. Nurhadi, S.PdI  
Kas Cluwak : Muhtar Luthfi, SE  
Kasir  
Pembukuan/penghubung  
Office Boy/OB
- 5) Koordinator pemasaran : Moh. Nurhadi, S.PdI  
Koordinator pemasaran membawahi organisasi pembantu koordinator pemasaran wilayah.  
Pembantu koordinator pemasaran wilayah:  
Pusat : Setiyono, SE  
Winong : Moh. Soleh  
Cluwak : Muhtar Luthfi, SE  
Bidang Penghimpun Dana: Moh. Jadi, SE  
Bidang Remedial : Agus Sa'roni, SE
- 6) Satuan Pengawas Interen: Ahmad Hidayatullah, SHI
- b. Susunan organisasi kantor pelayanan kas PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi  
Koordinator operasional  
Dalam susunan organisasi kantor pelayanan kas, koordinator operasional membawahi kantor pelayanan kas winong dan kantor kan cluwak.
- 1) Kantor Pelayanan Kas Winong

- Koordinator Kantor : Moh. Sholeh
- Kasir : Siti Nur Hamidah, SEI
- Pembukuan/Penghubung : Dwi Kasta
- Staf Pemasaran : Syamsul Hadi  
Ahmad Sahadi
- 2) Kantor Pelayanan Kas Cluwak
  - Koordinator Kantor : Muhtar Luthfi, SE
  - Kasir : Isroatin Nikmah, SEI
  - Pembukuan/Penghubung: Zunaedi
  - Staf Pemasaran : Budi Waluyo  
Agus Sutriyono
- c. Susunan organisasi wilayah kerja pemasaran PT. BPR Syari’ah Artha Mas Abadi.
  - Koordinator pemasaran : Moh. Nur Hadi, S P.dI
  - Dalam susunan organisasi wilayah kerja pemasaran, koordinator pemasaran membawahi pembantu koordinator wilayah, bidang penghimpunaan dana, bidang remedial dan staf-stafnya.
  - 1) Pembantu Koordiantor Wilayah
    - Pusat : Setiyono, SE
    - Winong : Moh. Soleh
    - Cluwak : Muhtar Luthfi, SE
  - 2) Bidang Penghimpun Dana
    - Pembantu Koordinator: Moh. Jadi, SE
  - 3) Bidang Remedial
    - Pembantu Koordinator: Agus Sa’roni, SE
  - 4) Staf Pemasaran Wilayah
    - Pusat : Ahmad Mahsun, S.Ag  
Abdul Sukur
    - Winong : Syamsul Hadi  
Ahmad Sahadi
    - Cluwak : Budi Waluyo  
Agus Sutriyono
  - 5) Staf Remedial : Ahmad Ismail, SE

Dari penjelasan diatas dapat dipahami struktur organisasi di PT. BPR Syari’ah Artha Mas Abadi. Fungsi

struktur organisasi sendiri untuk melihat posisi tingkatan antar bagian serta untuk memahami kinerja karyawannya.<sup>6</sup>

## **B. Hasil Penelitian**

### **1. Mekanisme Pembiayaan Musyarakah di PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi**

Pembiayaan musyarakah merupakan pembiayaan yang dalam sistemnya berdasarkan dengan bagi hasil yang mana pihak bank memberikan modal kepada nasabah untuk dipergunakan sesuai dengan kebutuhannya. Dalam melakukan suatu pembiayaan pasti terdapat struktur organisasi yang bertugas untuk menangani pembiayaan tersebut agar sesuai dengan prosedur yang diterapkan oleh PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi. Struktur yang bertugas menangani pembiayaan adalah Administrasi Pembiayaan dan pembiayaan akan dilakukan setelah mendapat keputusan dari Komite Pembiayaan.<sup>7</sup> Berikut adalah tugas dan wewenang dari Administrasi Pembiayaan:

- a. Memproses administrasi pengajuan pembiayaan.
- b. Menyiapkan berkas dan akad atau perjanjian pembiayaan.
- c. Melakukan pengecekan kelengkapan dan keabsahan dokumen dan data dalam analisis pembiayaan.
- d. Membuat surat menyurat pengikatan pembiayaan dan agunan ke notaris.
- e. Mengatur waktu pelaksanaan pengikatan pembiayaan kepada notaris.
- f. Mengadministrasikan berkas agunan pembiayaan.
- g. Memonitor kewajiban pembiayaan yang belum terbayar sampai pada bulan berjalan.
- h. Membuat tiket-tiket kelengkapan administrasi pembiayaan.
- i. Memonitor proses pengikatan pembiayaan dan agunan yang ada pada notaris sesuai dengan waktu yang telah dijanjikan oleh notaris.

---

<sup>6</sup><https://bprsama.wordpress.com/bpr-syariah-artha-mas-abadi/> diakses pada tanggal 10 Juni 2021.

<sup>7</sup> Nur Hadi, wawancara oleh penulis, 10 juni, 2021, wawancara 1, transkrip.

- j. Menginformasikan kepada Account Officer untuk nasabah yang terlambat membayar kewajiban pembiayaan
- k. Melakukan pengecekan atas pembebanan margin atau bagi hasil atau hasil jasa dan angsuran.

Adapun Komite Pembiayaan adalah yang memutuskan memberikan pembiayaan terdiri dari:

Direktur utama : Hj. Sri Haryani  
Direktur : Mumu Mubark, SS, M.EI  
Koordinator Pemasaran : Moh. Nurhadi, S.PdI

Berikut adalah tugas dan wewenang dari Komite Pembiayaan:

- 1) Memberikan rekomendasi persetujuan atau penolakan kepada pejabat yang merekomendasikan pembiayaan sesuai dengan kewenangan yang ditetapkan direksi.
- 2) Melakukan koordinasi dengan pejabat pengelola dana (treasury) dalam aspek pendanaan pembiayaan.<sup>8</sup>
- 3) Keanggotaan dari komite pembiayaan diatur oleh:  
Ketua : Direktur Utama  
Wakil Ketua : Direktur  
Anggota : Koordinator Pemasaran,  
Koordinator Wilayah dan AO

Sedangkan untuk mekanisme pembiayaannya terdapat beberapa tahapan yang harus di penuhi mulai dari pengisian data, survey sampai realisasi semua tahapan harus dilakukan karena dalam menyalurkan pembiayaan kepada calon nasabah pihak PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi tidak langsung menyalurkan pembiayaan kepada nasabahnya.<sup>9</sup> Berikut adalah tahapan mekanisme pembiayaan musyarakah di PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi:

- 1) Nasabah datang ke PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi dan mengajukan permohonan, dimana isi surat permohonan tersebut berisi tujuan pembiayaan, jangka waktu, jangka waktu pelunasan dan sumber

<sup>8</sup> Hasil dokumentasi PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi, dikutip tanggal 10 Juni 2021.

<sup>9</sup>Nur Hadi, wawancara oleh penulis, 10 juni, 2021, wawancara 1, transkrip.

- dana. Calon nasabah juga harus melengkapi persyaratan lainnya seperti kelengkapan data diri nama, KTP/SIM, dan kartu keluarga.
- 2) Nasabah melengkapi data survey yang telah disiapkan oleh pihak BPRS, dimana data survey harus di isi dengan benar.
  - 3) Kemudian dokumen pengajuan tersebut diserahkan kepada Administrasi Pembiayaan untuk di proses dan dicek kelengkapan data apabila sudah lengkap, dokumen tersebut akan diserahkan kepada koordinator pemasaran wilayah untuk di survey.
  - 4) Setelah itu dokumen tersebut akan diberikan kepada staf operasional untuk melakukan pengecekan SID (sistem informasi debitur) dengan menggunakan BI Checking online melalui SLIK OJK untuk melihat riwayat pinjaman calon nasabah dengan begitu akan terlihat riwayat pinjaman calon nasabah tersebut di berbagai lembaga keuangan apakah sebelumnya macet atau tidak. Singkatnya dengan begitu akan terlihat kelayakan dari calon nasabah untuk diberikan pembiayaan.
  - 5) Kemudian melakukan survey lingkungan calon nasabah dimana nantinya dilakukan wawancara mulai dari tetangga yang dekat sampai yang jauh guna mengetahui bagaimana karakter calon nasabah di lingkungannya tersebut dan juga untuk mengetahui bagaimana perkembangan usaha nasabah.
  - 6) Selain itu mensurvey rumah juga mendatangi lokasi dari usaha nasabah guna membuktikan keadaan usaha nasabah sesuai yang dikatakan oleh nasabah atau tidak.
  - 7) Setelah melakukan survey petugas AO (Account Officer) akan menganalisa hasil dari survey dari lapangan di kantor dan juga menilai taksasi jaminan nasabah untuk dibuat laporan yang kemudian diserahkan ke Komite Pembiayaan.
  - 8) Setelah proses diatas bagian Administrasi Pembiayaan akan meyiapkan beberapa dokumen seperti:
    - a. Dokumen pembiayaan dari nasasbah.

- b. Hasil dari BI Checking.
  - c. Hasil dari taksasi jaminan.
  - d. Laporan hasil kunjungan.
- 9) Kemudian Komite Pembiayaan yang akan menentukan untuk memberikan pembiayaan kepada nasabah tersebut atau tidak. Komite pembiayaan terdiri dari direktur utama, direktur, kemudian koordinator pemasaran.
- 10) Setelah ada keputusan dari komite pembiayaan, bagian Administrasi Pembiayaan akan menyiapkan beberapa hal:
  - a. Menginformasikan putusan pembiayaan kepada calon nasabah.
  - b. Membuat jadwal untuk realisasi yang kemudian di informasikan kepada nasabah.
  - c. Mempersiapkan akad .
  - d. Koordinasi dengan pihak notaris jika diperlukan suatu pengikatan yang berhubungan dengan notaris.
  - e. Koordinasi dengan bagian operasional guna realisasi pembiayaan.
- 11) Setelah itu nasabah datang ke kantor untuk melakukan realisasi pembiayaan, realisasi pembiayaan dilakukan di kantor tidak boleh di rumah calon nasabah dan yang melakukan realisasi adalah suami istri dan apabila menggunakan jaminan orang lain, orang lain yang bersangkutan tersebut juga harus datang suami istri. Dalam realisasi pembiayaan terdapat beberapa hal yang harus dilakukan oleh nasabah:
  - a. Nasabah diwajibkan untuk membuka rekening tabungan apabila nasabah tersebut adalah nasabah baru.
  - b. Nasabah melakukan penandatanganan akad beserta lampirannya jika terdapat pengikat notaris di depan notaris.
  - c. Nasabah diharuskan menanggung semua biaya administrasi, asuransi, notaris, materai dan lain-lain, sebelum akad melalui teller. Setelah teller mendapat pemberitahuan

realisasi sudah selesai maka teller akan memberikan uang tersebut kepada nasabah.

12) Setelah realisasi bagian Administrasi pembiayaan akan mengecek beberapa hal diantaranya sebagai berikut:

- a. Memastikan bahwa nasabah benar-benar telah menandatangani akad beserta lampirannya.
- b. Memeriksa bahwa bukti jamanan asli sudah diterima.
- c. Memastikan bahwa nasabah sudah melaksanakan biaya administrasi yang telah disetujui.
- d. Mengesahkan maupun otorisasi kepada koordinator pemasaran.
- e. Menyerahkan bukti lampiran bahwa proses akad serta realisasi sudah dilaksanakan agar diserahkan kepada teller.
- f. Menjelaskan kepada nasabah terkait jumlah angsuran, mulainya angsuran dan tanggal angsuran.

13) Setelah realisasi maka bagian Administrasi Pembiayaan akan memberikan kartu pembiayaan untuk nasabah, setelah bagian dari AO yang bertugas memonitor perkembangan usaha nasabah tersebut dari minggu ke minggu sampai bulan ke bulan sampai dengan masa panen itu tiba dan pembiayaan itu lunas.<sup>10</sup>

Selain mekanisme dan langkah-langkah pengajuan pembiayaan diatas PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi juga menerapkan beberapa strategi pendekatan, dimana strategi ini dilakukan sebelum memberikan pembiayaan kepada calon nasabahnya, tujuan dari strategi pendekatan ini sendiri adalah untuk lebih mengetahui karakter dari calon nasabah itu.<sup>11</sup>

---

<sup>10</sup> Hasil dokumentasi PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi, dikutip tanggal 10 Juni 2021.

<sup>11</sup> Nur Hadi, wawancara oleh penulis, 10 Juni, 2021, wawancara 1, transkrip.

Berikut adalah pendekatan yang dilaksanakan oleh PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi:

- 1) Pendekatan jaminan artinya, sebelum memberikan pembiayaan PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi menilai jaminan yang diberikan oleh PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi.
- 2) Pendekatan karakter artinya, PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi benar-benar mencermati dengan sungguh-sungguh terkait dengan karakter calon nasabah. PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi juga menganalisis bagaimana kemampuan calon nasabah dalam membayar pembiayaan yang sudah diajukan.
- 3) Pendekatan studi kelayakan bisnis artinya, PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi meninjau bagaimana usaha yang dijalankan oleh calon nasabah.
- 4) Pendekatan fungsi-fungsi BPRS artinya, BPRS memperhatikan fungsi sebagai intermediasi keuangan, yakni mengelola dana yang masuk serta dana yang dikeluarkan.

## 2. Deskripsi Pembiayaan Pertanian di PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi

Sama seperti halnya Bank Umum Syariah maupun BPRS lainnya di PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi juga terdapat produk pembiayaan musyarakah dimana dalam PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi pembiayaan musyarakah ditujukan untuk pembiayaan pertanian. Dalam sektor pertanian pastilah membutuhkan modal namun tidak semua petani mempunyai modal yang cukup terkadang ada juga petani yang kekurangan modal untuk usahanya oleh karena itu PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi hadir memberi solusi untuk membantu mereka yang membutuhkan dengan cara memberikan pembiayaan bagi mereka yang kekurangan modal terutama pada bidang pertanian. Adapun alasan menggunakan produk pembiayaan musyarakah untuk pembiayaan pertanian ini telah dijelaskan oleh koordinator pemasaran bahwasannya pertanian itu bersifat musiman yang mana masa panennya 3, 4 sampai 10 bulan maka dari itu digunakanlah produk pembiayaan musyarakah karena petani dapat melunasinya

pasa saat masa panen tiba.<sup>12</sup> Selain itu pernyataan diatas juga didukung oleh nasabah PTT.BSPR Syariah Aritha Mad Abandi bahwasannya apabila diberikan pembiayaan perbulan maka para petani akan merasa keberatan sebab niat petani melakukan pembiayaan adalah untuk menambah modal sedangkan petani sendiri akan memiliki uang apabila telah tiba masa panennya.<sup>13</sup>

Dalam pembiayaan musyarakah ini bank akan menyalurkan pembiayaan kepada nasabah dengan menggunakan prinsip bagi hasil. dimana prinsip ini dilakukan sesuai dengan syariat islam hal ini juga dibenarkan oleh nasabah PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi bahwasannya mulai dari akad sampai realisasi semua dilaksanakan sesuai dengan prinsip syariah.<sup>14</sup> Sedangkan untuk proyeksi usahanya dilakukan diawal guna mengetahui berapa besaran profit yang diperoleh untuk ditetapkan jumlah bagi hasil bagi keduanya. Untuk pembayarannya dilakukan setelah nasabah sudah panen dan apabila terjadi masalah dalam usaha seperti mengalami gagal panen atau terjadi bencana seperti banjir sehingga mengakibatkan kerugian kepada nasabah maka dari pihak PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi akan memrberikan keringanan seperti pengembalian damna pokoknya saja atau bisa juga pihak PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi akan memberikan Restrukturisasi atau perpanjangan waktu untuk nasabah yang mengalami gagal panen, waktu Restrukturisasi yang diberikan biasanya sekitar 4 sampai dengan 6 bulan.

Adapun jumlah keseluruhan nasabah yang melakukan pembiayaan di PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi mencapai 1.348 nasabah (berdasarkan data bulan juni tahun 2021), berikut adalah rincian data nasabah produk pembiayaan:

<sup>12</sup>Nur Hadi, wawancara oleh penulis, 10 juni, 2021, wawancara 1, transkrip.

<sup>13</sup> Sudono, wawancara oleh penulis, 16 Agustus, 2021, wawancara 4, transkrip.

<sup>14</sup> Khamid, wawancara oleh penulis, 16 Agustus, 2021, wawancara 3, transkrip.

- 1) Produk pembiayaan murabahah mencapai 1.021 nasabah.
- 2) Produk pembiayaan musyarakah mencapai 313 nasabah.
- 3) Produk pembiayaan multijasa sebanyak 4 nasabah.
- 4) Produk pembiayaan gadai emas sebanyak 10 nasabah.

Untuk produk pembiayaan musyarakah sendiri terbagi menjadi dua yaitu pembiayaan musyarakah pertanian dan non pertanian. Pembiayaan non pertanian seperti kontraktor, dan jumlah nasabah pembiayaan pertanian musyarakah mencapai 310 nasabah dan untuk pembiayaan musyarakah non pertanian hanya sedikit sekitar 3 nasabah saja.

Selain itu dalam mengajukan pembiayaan terdapat syarat-syarat yang sudah ditetapkan serta harus dipenuhi oleh nasabah. Berikut adalah persyaratan pengajuan pembiayaan tergantung agunan:

- 1) Apabila agunannya berupa tanah
  - Foto Copy KTP (Suami dan Istri).
  - Foto Copy KK.
  - Foto Copy Buku Nikah.
  - Sertifikat + Foto Copy Sertifikat.
  - SPPT.
- 2) Apabila agunannya berupa kendaraan
  - Foto Copy KTP (Suami dan Istri).
  - Foto Copy KK.
  - Foto Copy Buku Nikah.
  - BPKB + Foto Copy BPKB.
  - STNK + Gesekan Nomor Kerangka Mesin.
- 3) Apabila plafonnya diatas 10 juta
  - Foto Copy KTP (Suami dan Istri).
  - Foto Copy KK.
  - Foto Copy Buku Nikah.
  - Foto Copy Harga Tanah Dari Desa.
- 4) Persyaratan pembiayaan pertanian
  - Foto Copy KTP (Suami dan Istri).

- Foto Copy KK.
- Foto Copy Buku Nikah.
- Foto Copy STNK atau SHM (sertifikat hak milik).
- Agunan sertifikat atau BPKB kendaraan.
- Melampirkan legalitas usaha (bukti usaha pertanian).
- Melampirkan rencana biaya pengeluaran dan pemasukan hasil pertanian.<sup>15</sup>

Besarnya pembiayaan yang diberikan kepada nasabah ditetapkan berdasarkan keputusan Direktur Utama berdasarkan pertimbangan dari hasil survey dan kemampuan calon nasabah dalam membayar PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi menyalurkan pembiayaan kepada semua lapisan masyarakat dengan plafon mulai dari Rp. 1.000.000 sampai dengan 1 milyar untuk semua pembiayaan, sedangkan untuk usaha pertanian PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi menyalurkan pembiayaan dengan menggunakan akad musyarakah pertanian dengan plafon mulai dari Rp. 1.000.000 sampai dengan 1 milyar.<sup>16</sup>

Biasanya dalam mengajukan pembiayaan, petani mengajukan pembiayaan sekitar Rp. 15.000.000, Rp. 20.000.0000, Rp.30.000.000 bahkan lebih, namun di PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi paling sering pembiayaan yang diajukan oleh nasabah sekitar Rp. 10.000.000 sampai dengan Rp. 15.000.000 sesuai dengan kemampuan calon nasabah hal ini juga dibenarkan oleh nasabah PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi bahwasannya dalam mengajukan pembiayaan mereka mengajukan sekitar Rp. 15.000.000 dengan alasan sudah terbiasa mengajukan pembiayaan tersebut dan merasa bahwa sudah cukup untuk tambahan

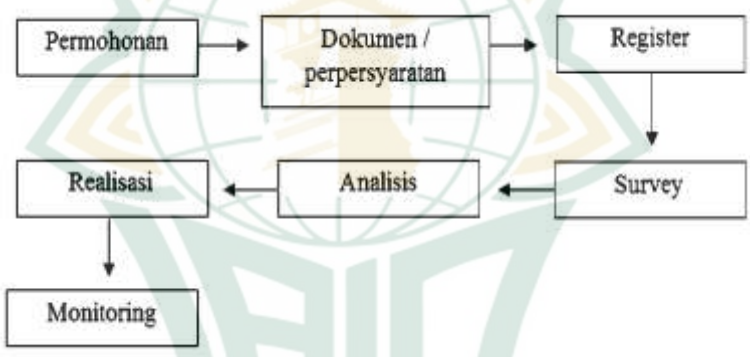
<sup>15</sup> Hasil dokumentasi PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi, dikutip tanggal 10 Juni 2021.

<sup>16</sup>Nur Hadi, wawancara oleh penulis, 10 juni, 2021, wawancara 2, transkrip.

modal.<sup>17</sup> Nasabah lain juga mengatakan bahwasannya pembiayaan Rp.15.000.000 sudah cukup dan tidak berani mengajukan pembiayaan yang lebih karena takut tidak bisa mengembalikannya.<sup>18</sup>

Untuk waktu realisasinya antara 15 menit, sedangkan untuk proses pengajuan pembiayaan musyarakah untuk pertanian sendiri sangat mudah. Berikut adalah proses pengajuan pembiayaan musyarakah untuk pertanian diPT. BPR Syari’ah Artha Mas Abadi:

**Gambar 4.1**  
**Skema Pengajuan Pembiayaan**



- 1) Nasabah datang ke kantor PT. BPR Syari’ah Artha Mas Abadi dengan membawa surat permohonan pembiayaan.
- 2) Calon nasabah melengkapi semua dokumen dan persyaratan.
- 3) Setelah persyaratan lengkap dari pihak PT. BPR Syari’ah Artha Mas Abadi akan memprosesnya terlebih dahulu.

<sup>17</sup> Khamid, wawancara oleh penulis, 16 Agustus, 2021, wawancara 3, transkrip.

<sup>18</sup> Mukti, wawancara oleh penulis, 16 Agustus, 2021, wawancara 5, transkrip.

- 4) Setelah itu pihak dari PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi akan mensurvey ker rumah calon nasabah.
- 5) Kemudian pihak dari PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi akan mengalisis hasil survey diatas.
- 6) Setela itu barulah pihak dari PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi menghubungi calon nasabah gumna realisasi.
- 7) Setelah realsasi pihak dari PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi memonitoring nasabah tersebut.<sup>19</sup>

### **3. Usaha-Usaha PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi Dalam Meningkatkan Pembiayaan Pertanian**

Dalam meningkatkan pembiayaan pertanian PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi mempunyai strategi tersendiri agar produk-produknya semakin dikenal oleh masyarakat secara luas, berikut adalah strategi yang dijalankan oleh PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi:

#### **a. Kelompok tani**

Biasanya disetiap desa pasti ada perkumpulan kelompok tani yang dilakukan rutin disaat itulah PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi dapat mensosialisasikan produk-produk pembiayaan untuk pertanian kepada masyarakat untuk menarik minat para petani melakukan pembiayaan untuk usaha pertaniannya. Dengan mensosialisasikan pembiayaan untuk pertanian pada para petani terbukti dapat menarik minat para petani hal ini juga disampaikan oleh nasabah bahwasannya awal mula mengenal produk pembiayaan untuk pertanian melalui perkumpulan kelompok tani dimana disitu ada pegawai dari PT.

---

<sup>19</sup> Hasil dokumentasi PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi, dikutip tanggal 10 Juni 2021.

BPR Syari'ah Artha Mas Abadi yang menjelaskan kemudian tertarik untuk melakukan pembiayaan.<sup>20</sup>

b. Kelompok RT

Pihak PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi juga dapat memperkenalkan produknya lewat kelompok RT barangkali ada yang ingin melakukan pembiayaan ataupun menabung.

c. Balai desa (perangkat desa)

Melalui perangkat desa juga merupakan strategi yang digunakan oleh PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi karena dengan melalui perangkat desa akan disebarluaskan kepada masyarakatnya.

d. Nisbah harus tinggi nasabah

Guna menarik minat masyarakat biasanya PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi memberikan kelebihan-kelebihan dibanding dengan lembaga keuangan lainnya kepada nasabahnya agar masyarakat tertarik untuk melakukan pembiayaan di PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi salah satu kelebihannya seperti memberikan nisbah yang tinggi kepada nasabah. Dengan memberikan nisbah yang tinggi terbukti dapat menarik nasabah untuk melakukan pembiayaan hal ini disampaikan oleh nasabah PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi bahwasannya dalam mengajukan pembiayaan karena tertarik dengan nisbahnya yang tinggi juga sudah sesuai dengan syariat islam.<sup>21</sup>

e. Rekomendasi nasabah terdahulu

Tidak jarang pula nasabah yang didapat oleh PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi adalah rekomendasi dari nasabah sebelumnya di PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi yang sama-sama berprofesi petani. Terkadang juga malah calon nasabah tersebut datang sendiri ke PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi karena rekomendasi

<sup>20</sup> Sudono, wawancara oleh penulis, 16 Agustus, 2021, wawancara 4, transkrip.

<sup>21</sup> Khamid, wawancara oleh penulis, 16 Agustus, 2021, wawancara 3, transkrip.

nasabah yang sudah lebih dulu melakukan pembiayaan di PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi. Hal ini juga dibenarkan oleh nasabah bahwasannya awal mula tau produk pembiayaan pertanian ini dari teman yang seprofesi dan sudah lebih dulu melakukan pembiayaan di PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi dan kemudian tertarik untuk melakukan pembiayaan juga.<sup>22</sup>

f. Pelayanan

PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi juga menyediakan pelayanan kepada nasabah seperti dalam pembayaran bulanan dimana nasabah tidak perlu datang ke kantor karena sudah ada pihak dari PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi yang bertugas untuk mengambil setoran dari nasabah jadi nasabah cukup dirumah saja tidak perlu kemana-mana.

g. Memasang banner

Dengan memasang banner atau spanduk untuk menarik minat masyarakat dan juga menginformasikan kepada masyarakat secara luas.

h. Place (tempat)

Sebelum memperkenalkan produk ke masyarakat maka perlu melihat tempatnya dahulu, misalnya apabila di tempat tersebut banyak pertanian maka bisa dikenalkan produk untuk pembiayaan pertanian.

i. Informasi dari mulut ke mulut

Informasi dari mulut ke mulut juga merupakan langkah yang efektif karena dengan begitu akan menarik minat calon nasabah dengan informasi ini dapat mengundang rasa penasaran calon nasabah sehingga tertarik untuk melakukan pembiayaan.

j. Promosi

Salah satu strategi PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi yakni melakukan promosi seperti ikut

---

<sup>22</sup> Sudono, wawancara oleh penulis, 16 Agustus 2021, wawancara 4, transkrip.

event-event yang bersifat sosialisasi kepada masyarakat.

Dalam memperkenalkan produk-produknya tentu bukanlah hal yang mudah bagi PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi, tidak jarang pula PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi mengalami banyak kendala saat memperkenalkan produk-produknya kepada masyarakat. Berikut adalah kendala-kendala yang dihadapi oleh PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi dalam memperkenalkan produknya kepada masyarakat:

- a. Ketidak jujuran nasabah dalam memberikan informasi tentang usahanya, biasanya calon nasabah cenderung menaikkan hasil usahanya dalam mengajukan pembiayaan alasannya adalah untuk mendapatkan persetujuan dari pihak PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi dengan plafon tersebut.
- b. Kurangnya minat masyarakat terhadap PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi, kurangnya minat masyarakat dalam melakukan pembiayaan atau menabung di PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi juga merupakan kendala bagi PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi.
- c. Persepsi masyarakat yang menganggap bahwa PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi sama dengan lembaga keuangan konvensional lainnya, masyarakat berfikir bahwa antara lembaga keuangan konvensional dengan PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi sama-sama menggunakan bunga, sehingga mereka akan lebih memilih lembaga keuangan yang konvensional karena mereka berfikir tidak ada bedanya.
- d. Masyarakat kurang mengerti dengan produk-produk yang tersedia di PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi, karena kurang mengerti produk-produknya bisa jadi karena masyarakat masih awam dengan produk-produk syariah yang ditawarkan jadi tidak tertarik untuk melakukan

pembiayaan maupun menabung diPT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi.<sup>23</sup>

### C. Analisis dan Pembahasan

Dari data hasil penelitian diatas, kemudian penulis akan menganalisis data-data yang penulis peroleh dari lapangan. Pembahasan analisis data juga akan dibahas secara rinci berikut adalah rinciannya:

#### 1. Analisis Mekanisme Pembiayaan Pertanian di PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi

Pembiayaan adalah aktivitas bank syariah yang memberikan dana kepada pihak lain selain bank menggunakan prinsip syariah. Dalam penyaluran dana yang merupakan bentuk pembiayaan yang diberikan berdasarkan kepercayaan dari pemilik dana kepada pengguna dana. Dimana pemilik dana memberikan kepercayaan kepada penerima dana bahwasannya dana tersebut akan dikembalikan kepada pemilik dana. Karena penerinma pembiayaan memperoleh kepercayaan oleh penmbri pembiayaan maka penerimna dana wajib mengembalikan dana yaang diberikan oleh pemberi pembiayaan sesuai degngan janmnga waktu yng sudah ditetapkan daklam akasd pembiayaan tersebut.<sup>24</sup>

Dalam memberikan pembiayaan terdapat mekanisme yang diterapkan olehPT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi, mekanisme tersebut diterapkan untuk tertibnya suatu pembiayaan. Mekanisme pembiayaan harus dilaksanakan sesuai dengan prosedur yang sudah ditetapkan. Berikut adalah mekanisme dari pembiayaan musyarakah:

- a. Nasabah datang kePT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi.
- b. Nasabah mengajukan permohonan, dimana dalam surat permohonan tersebut berisi tujuan pembiayaan,

<sup>23</sup>Hasil dokumentasi PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi, dikutip tanggal 10 Juni 2021.

<sup>24</sup> Zainul Arifin, *Dasar-Dasar ManajemenBank Syariah*, (Jakarta : Pustaka Alvabet, 2006), 200.

- jangka waktu, jangka waktu pelunasan dan sumber dana.
- c. Nasabah mengisi formulir yang sudah disiapkan oleh pihak BPRS dan nasabah juga harus melengkapi persyaratan lainnya seperti kelengkapan data diri, nama, KTP/SIM dan kartu keluarga.
  - d. Kemudian dokumen pengajuan tersebut diserahkan kepada Administrasi Pembiayaan untuk di proses dan di cek kelengkapan data apabila sudah lengkap, dokumen tersebut akan diserahkan kepada Koordinator Pemasaran wilayah untuk di survey.
  - e. Setelah itu dokumen tersebut akan diberikan kepada staf operasional untuk melakukan pengecekan SID (sistem informasi debitur) dengan menggunakan BI Checking online melalui SLIK OJK untuk melihat riwayat pinjaman calon nasabah dengan begitu akan terlihat riwayat pinjaman calon nasabah tersebut di berbagai lembaga keuangan apakah sebelumnya macet atau tidak.
  - f. Kemudian melakukan survey lingkungan rumah calon nasabah dimana nantinya dilakukan wawancara mulai dari tetangga yang dekat sampai yang jauh guna mengetahui bagaimana karakter calon nasabah di lingkungannya tersebut dan juga untuk mengetahui bagaimana perkembangan usaha nasabah.
  - g. Selain mensurvey rumah juga harus mendatangi lokasi dari usaha nasabah tersebut guna memastikan kebenaran serta bagaimana keadaan usaha nasabah apakah sesuai dengan yang dikatakan oleh nasabah atau tidak. Tujuan dari survey ini sendiri adalah:
    - 1) Untuk mengetahui lokasi rumah serta keberadaan usaha nasabah.
    - 2) Untuk membuktikan kebenaran dari suatu usaha nasabah.
    - 3) Untuk mengetahui kebenaran tentang keberadaan suatu barang yang dijadikan sebagai jaminan ataupun agunan oleh nasabah.
    - 4) Untuk mencocokkan informasi yang diberikan oleh nasabah dengan hasil yang didapat dari lapangan secara langsung.

- 5) Untuk memastikan berapa tanggungan maupun anggota keluarga yang dimiliki juga apakah memiliki tanggungan terhadap bank lainnya.
- h. Setelah melakukan survey petugas AO (Account Officer) akan menganalisa hasil dari survey dari lapangan di kantor.
- i. Kemudian menilai taksasi jaminan nasabah untuk dibuat laporan yang kemudian diserahkan ke Komite Pembiayaan.
- j. Setelah proses diatas bagian Administrasi Pembiayaan akan menyiapkan beberapa dokumen seperti:
  - 1) Dokumen pembiayaan yang sudah dilengkapi oleh nasabah.
  - 2) Hasil dari BI Checking.
  - 3) Hasil dari taksasi jaminan.
  - 4) Laporan hasil kunjungan yang dilakukan.
- k. Kemudian Komite Pembiayaan yang menentukan ingin memberikan pembiayaan kepada nasabah tersebut atau tidak. Komite Pembiayaan terdiri dari Direktur Utama, Direktur, kemudian Koordinator Pemasaran.
- l. Setelah ada keputusan dari Komite Pembiayaan, bagian Administrasi Pembiayaan akan menyiapkan beberapa hal:
  - 1) Menginformasikan putusan pembiayaan kepada calon nasabah.
  - 2) Membuat jadwal untuk realisasi yang kemudian di informasikan kepada nasabah.
  - 3) Mempersiapkan akad .
  - 4) Menghubungi notaris apabila ada suatu pengikatan yang melibatkan notaris.
  - 5) Kemudian mengkoordinasikan dengan bagian operasional guna melakukan realisasi pembiayaan.
- m. Setelah itu nasabah datang ke kantor untuk melakukan realisasi pembiayaan, realisasi pembiayaan dilakukan di kantor tidak boleh di rumah calon nasabah dan yang melakukan realisasi adalah suami istri dan apabila menggunakan jaminan orang

lain, orang lain yang bersangkutan tersebut juga harus datang suami istri. Dalam realisasi pembiayaan terdapat beberapa hal yang harus dilakukan oleh nasabah:

- 1) Nasabah dianjurkan untuk membuka rekening tabungan terlebih dahulu jika nasabah tersebut belum pernah melakukan pembiayaan.
  - 2) Nasabah harus melakukan penandatanganan akad beserta lampirannya jika terjadi pengikatan dengan notaris.
  - 3) Nasabah harus melunasi semua biaya administrasi, asuransi, notaris, materai dan lain-lain sebelum akad melalui teller. Setelah teller mendapatkan pemberitahuan realisasi maka teller akan memberikan uang tersebut kepada nasabah pembiayaan.
- n. Setelah realisasi bagian Administrasi pembiayaan akan memastikan beberapa hal diantaranya sebagai berikut:
- 1) Memastikan bahwa nasabah benar-benar telah menandatangani akad beserta lampirannya.
  - 2) Memastikan bahwa bukti jaminan yang asli sudah diterima pihak PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi.
  - 3) Memastikan bahwa nasabah sudah melaksanakan biaya administrasi yang telah ditentukan.
  - 4) Meminta pengesahan maupun otorisasi kepada koordinator pemasaran.
  - 5) Menyerahkan bukti lampiran kepada nasabah bahwa proses akad serta realisasi sudah dilaksanakan agar diserahkan kepada teller.
  - 6) Menjelaskan kepada nasabah mengenai jumlah angsuran, mulai angsuran dan tanggal angsuran.
- o. Sesudah realisasi maka bagian Administrasi Pembiayaan akan memberikan kartu pembiayaan untuk nasabah, setelah bagian dari AO yang bertugas memonitor perkembangan usaha nasabah tersebut dari minggu ke minggu sampai bulan ke bulan

sampai dengan masa panen itu tiba dan pembiayaan itu lunas.<sup>25</sup>

Mekanisme diatas sudah sesuai dengan prosedur yang ditetapkan oleh PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi dan bagi calon nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan di PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi harus melewati semua tahapan-tahapan mekanisme diatas. Selain tahapan-tahapan mekanisme diatas PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi juga menerapkan prinsip 5C, prinsip ini berfungsi untuk mengetahui bagaimana tanggung jawab dari calon nasabah, analisis ini juga dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui kelayakan calon nasabah sebelum diberikan pembiayaan, analisis yang dilakukan terhadap calon nasabah dikenal dengan *asas 5 c (the five c principles)* yaitu:

a. *Character*

Merupakan analisis penilaian terhadap suatu karakter maupun kepribadian dari calon nasabah yang mengajukan pembiayaan tujuan dari pembiayaan ini sendiri adalah untuk mengetahui sifat dari calon nasabah khususnya tanggung jawabnya dalam memenuhi kewajiban pembiayaan.

b. *Capacitiy*

Merupakan analisis penilaian subjektif yang dilakukan kepada calon nasabah. Biasanya hal ini berkaitan dengan kesuksesannya dalam mengelola usahanya, kemampuan ini biasanya dilihat dari catatan keberhasilan dimasa lalu disertai dengan pengamatan dilapangan atau analisis kemampuan calon nasabah dalam melunasi kewajibannya.

c. *Capital*

Merupakan analisis penilaian kemampuan modal yang dimiliki oleh calon nasabah yang biasanya dilihat dari rasio finansialnya dan penekanan modalnya secara keseluruhan dimana calon nasabaha harus mengatur keuangannya dengan baik.

---

<sup>25</sup>Hasil dokumentasi PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi, dikutip tanggal 10 Juni 2021.

d. *Collateral*

Merupakan analisis penilaian yang dilakukan kepada calon nasabah terhadap barang jaminan atau agunan yang diberikan calon nasabah sebagai jaminan atas pembiayaannya.

e. *Condition*

Merupakan analisis penilaian tentang bagaimana kondisi calon nasabah, analisis ini dilakukan dengan melihat bagaimana situasi serta kondisi perekonomian makro serta dampaknya bagi perkembangan suatu usaha calon nasabah karena kondisi calon nasabah akan mempengaruhi kewajibannya dalam pembiayaan nantinya.<sup>26</sup>

Selain menggunakan prinsip 5C PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi juga mempunyai strategi pendekatan startegi. Adapun tujuan dilakukannya pendekatan ini adalah untuk lebih mengetahui serta memahami karakter dari calon nasabah. Berikut adalah pendekatan yang telah dijalankan oleh PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi:

- a. Pendekatan jaminan, artinya dalam memberikan pembiayaan PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi selalu memperhatikan jaminan yang diberikan oleh nasabah kepada PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi untuk pembiayaan.
- b. Pendekatan karakter, artinya pihak PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi benar-benar memahami karakter dari calon nasabah.
- c. Pendekatan kemampuan, adalah analisis yang dilakukan kepada calon nasabah guna mengetahui kemampuan membayar calon nasabah.
- d. Pendekatan studi kelayakan bisnis, artinya PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi meninjau apakah usaha yang dijalankan oleh nasabah layak untuk di berikan pembiayaan atau tidak.
- e. Pendekatan fungsi-fungsi BPRS, artinya BPRS memperhatikan fungsi sebagai intermediasi keuangan,

---

<sup>26</sup>Khatibul Umam, *Perbankan Syariah: Dasar-dasar dan Dinamika Perkembangannya di Indonesia*, (Jakarta : Rajawali Press, 2016), 215-216.

yakni mengatur jalannya mekanisme dana yang sudah terkumpul dengan dana yang sudah disalurkan.<sup>27</sup>

Dari uraian analisis diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa dalam memberikan pembiayaan pihak PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi bersikap sangat hati-hati agar pembiayaan yang telah diberikan kepada calon nasabah dapat digunakan sebagaimana mestinya dan juga dapat dikembalikan kepada pihakPT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi. Dengan menerapkan prinsip 5C serta pendekatan akan lebih memudahkan pihak PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi untuk memahami karakter calon nasabah serta kejujuran calon nasabah dengan begitu PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadijuga dapat menaruh kepercayaan dengan memberikan pembiayaan kepada calon nasabah. Strategi pendekatan diatas juga bertujuan untuk mengantisipasi terjadinya resiko-resiko dalam suatu pembiayaan, tidak dapat dipungkiri bahwa dalam suatu pembiayaan pasti terdapat suatu resiko. Diantara resiko yang kemungkinan terjadi dan harus diantisipasi anatara lain:

- a. Apabila nasabah mengalami kerugian dalam usahanya, maka bank syari'ah yang memberikan pembiayaan juga akan ikut mengalami kerugian.
- b. Selain itu jika nasabah mengalami kerugian tetapi masih tetap membayar sehingga mengakibatkan keuntungan yang diperoleh pihak bank jauh lebih kecil dari bagi hasil yang diharapkan sebelumnya.<sup>28</sup>

Dari resiko diatas merupakan resiko yang paling sering terjadi dalam suatu pembiayaan pertanian, maka dari itu pihak PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi belajar dari kesalahan pembiayaan terdahulu agar jika terjadi hal yang sama, sudah mengerti apa yang harus dilakukan untuk menangani masalah tersebut. Meskipun terdapat resiko dalam suatu pembiayaan namun jugu terdapat keuntungan dalam melakukan suatu pembiayaan, asalkan dapat

---

<sup>27</sup>Hasil dokumentasi PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi, dikutip tanggal 10 Juni 2021.

<sup>28</sup> Dewi Hanggreani, *Manajemen Resiko Pembiayaan Syariah*, (Bogor : IPB Press, 2019), 143.

mengantisipasi resiko-resiko yang ada dalam pembiayaan maka keuntungan yang didapat juga akan semakin banyak. Berikut adalah keuntungan dari suatu pembiayaan:

- a. Dengan adanya suatu pembiayaan dapat menambah modal bagi masyarakat yang kekuarangan modal untuk usahanya.
- b. Dengan adanya pembiayaan juga dapat membantu perekonomian masyarakat.

Keuntungan akan didapatkan apabila dapat menanggulangi resiko dari suatu pembiayaan. Dalam menyalurkan pembiayaan kepada calon nasabah PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadisendiri sudah sesuai dengsn syariat islam mulai dari akadnya, nisbahnya sampai dengan tata caranya, selain itu juga prosesnya yang transparan serta pengambilan margin yang standart dapat menarik minat calon nasabah untuk melakukan pembiayaan. Salah satu alasan msyarakat mau melakukan pembiayaan juga karena sesuai dengan syariat islam.

Maka dari itu dengan adanya pembiayaan PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi diharapkan dapat menjadi solousi bagi masyarakat yang ingin megggunakan pembiayaan yang berbasis syari'ah.

## 2. Analisis Pembiayaan Pertanian di PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi

Secara garis besar perkembangan bank syariah sendiri dibagi menjadi dua yakni penghimpun dana dan penyalur dana, dalam menghimpun dana terdapat beberapa produk yang berkaitan dengan penghimpun dana seperti giro, tabungan dan deposito sedangkan untuk penyalur dana terdapat jual beli, murabahah, salam, istisna', ijarah, musyarakah dan mudharabah. PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi merupakan lembaga keuangan mikro yang berbasis syari'ah yang menyediakan pembiayaan bagi semua lapisan masyarakat baik yang membutuhkan tambahan modal maupun untuk kebutuhan konsumsi. Pembiayan ini dilakukan dengan tujuan agar masyarakat tidak kesulitan memenuhi kebutuhannya maupun untuk modal usaha. Sama halnya dengan PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadiyang menyediakan Pembiayaan bagi masyarakat,

pembiayaan yang diberikan oleh PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi ini merupakan wujud kepeduliannya terhadap kesejahteraan masyarakat. Dalam hal ini PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi menyalurkan pembiayaan untuk mereka yang membutuhkan atau kekurangan modal usaha khususnya dalam usaha pertanian.

Produk pembiayaan yang sering digunakan oleh PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi dalam pembiayaan pertanian merupakan produk pembiayaan menggunakan akad musyarakah (bagi hasil), karena musyarakah dianggap cocok dengan keadaan petani dan tidak memberatkan bagi petani. Selain itu, karena pertanian ini sifatnya musiman dimana masa panennya 3 bulan sekali atau 4 bulan sekali sehingga untuk pembiayaan pertanian PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi memilih produk pembiayaan musyarakah.

Dari uraian analisis diatas, dapat ditarik kesimpulan bahwa Pembiayaan musyarakah adalah pembiayaan yang terdiri dari suatu akad kerjasama antara dua pihak atau lebih dimana dalam akad tersebut setiap pihak saling menyertakan modal dengan perjanjian keuntungan serta resiko akan ditanggung bersama. Dalam pembiayaan ini pihak PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi memberikan pembiayaan kepada nasabah kemudian nasabah menggunakannya untuk tambahan modal usaha, dengan kesepakatan bagi hasil dengan pihak PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi. Pemilihan produk pembiayaan musyarakah untuk pertanian ini disesuaikan dengan kondisi petani, dimana petani dapat melakukan pembiayaan namun tidak menggunakan angsuran perbulan melainkan pelunasan yang dilakukan pada saat petani sudah panen. Dengan begitu petani tidak keberatan dan pihak PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi juga tetap memperoleh keuntungan.

Sedangkan dalam hal keuntungannya harus dikuantifikasi diawal agar tidak terjadi perbedaan dan sengketa dan juga harus dibagi sesuai dengan proporsi atas dasar seluruh keuntungan dan sistem pembagiannya juga

harsu tertuang jelas didalam akad.<sup>29</sup>Dalam prakteknyaPT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi memproyeksikan keuntungan diawal akoad agar pihak PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi dapat membagi berapa keuntungan yuang di peroleh untuk kemudian diputuskan jumlah bagi hasil untuk kedua belah pihak. Untuk pembagian nisbah sendiri seusui dengan jangka waktu pembiayaan apabila jangka waktu 4 bulan maka nisbahnya 30% PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadidan 70% bagi nasabah, jangka waktu 5 bulan maka nisbahnya 35% PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi dan 65% bagi nasabah dan untuk jangka waktu 6 bulan maka nisbahnya 40% PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadidan 60% bagi nasabah. Apabila terjadi kerugian dalam suatu usaha tersebut kerugian ditanggung sesuai dengan proporsi masing-masing, di PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi sendiri apabila dalam suatu usaha yang dibiayai terjadi masalah maka akan diberikan keringanan dengan ketentuan apabila suatu usaha mengalami kerugian seperti gagal panen nasabah hanya diminta untuk mengembalikan pokok pembiayaannya saja atau bisa juga pihak PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi memberikan perpanjangan waktu kepada nasabah. Dengan adanya pembiayaan musyarakah ini sangat bermanfaat bagi petani karena dapat meringankan beban para petani yang kekurangan modal untuk usahanya dan petani juga terbebas dari unsur riba.

Untuk syarat pengajuan pembiayaan musyarakah untuk pertanian sendiri terdiri dari:

1. Foto Copy KTP (Suami Istri).
2. Foto Copy KK.
3. Foto Copy Buku Nikah.
4. Foto Copy STNK dan SHM (Sertifikat Hak Milik).
5. Agunan Sertifikat atau BPKB Kendaraan.
6. Melampirkan Legalitas Usaha (Bukti Usaha Pertanian).
7. Melampirkan Rencana Biaya Pengeluaran dan Pemasukan Hasil Pertanian.

---

<sup>29</sup>Fatwa DSN MUI NO: 08/DSN-MUI/IV/2000.

Persyaratan yang diajukan oleh PT. BPR Syari’ah Artha Mas Abadi tidak jauh berbeda dengan persyaratan yang diberikan oleh bank-bank lainnya maka dari itu bagi setiap calon nasabah yang akan mengajukan pembiayaan musyarakah untuk pertanian wajib memenuhi semua persyaratan diatas.

Karena persyaratannya yang mudah dan proses yang cepat serta pelayanannya yang ramah, sehingga PT. BPR Syari’ah Artha Mas Abadi mengalami peningkatan jumlah pembiayaan musyarakah, hal ini juga dapat dilihat dari tabel yang ada di bawah ini:<sup>30</sup>

**Tabel 4.2**  
**Jumlah Pembiayaan Musyarakah**

| No | Tahun | Pembiayaan    |
|----|-------|---------------|
| 1  | 2019  | 5.906.300.000 |
| 2  | 2020  | 7.854.436.403 |
| 3  | 2021  | 9.501.616.623 |

*Sumber: Data dari PT.BPR Syari’ah Artha Mas Abadi*

Dari perkembangan jumlah pembiayaan diatas dapat disimpulkan bahwa perkembangan pembiayaan di PT. BPR Syari’ah Artha Mas Abadi mengalami kenaikan setiap tahunnya. Hal ini juga menunjukkan bahwa keberadaan PT. BPR Syari’ah Artha Mas Abadi sangat membantu masyarakat, dengan kehadiran PT. BPR Syariah Artha Mas Abadi ditengah-tengah masyarakat sangat bermanfaat untuk membantu menyelesaikan permasalahan ekonomi khususnya bagi para petani yang kekurangan modal untuk usahanya. Selain itu dengan adanya PT. BPR Syari’ah Artha Mas Abadi juga dapat menjauhkan masyarakat dari praktik ekonomi non syariah seperti rentenir dimana rentenir sendiri terkenal dengan praktiknya yang sangat memberatkan bagi nasabahnya, selain itu juga menjauhkan masyarakat dari praktek riba. Riba sendiri hukumnya haram dalam agama islam, selain itu seiringi dengan perkembangan zaman, masyarkat mulai melirik

<sup>30</sup>Hasil dokumentasi PT. BPR Syari’ah Artha Mas Abadi, dikutip tanggal 10 Juni 2021.

bank-bank yang berbasis syari'ah dikarenakan ingin terbebas dari unsur riba, sehingga membuka peluang bagi PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi untuk lebih mengenalkan produk-produknya kepada masyarakat agar masyarakat tertarik dan mau untuk melakukan pembiayaan, dengan begitu PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi dapat meningkatkan pembiayaan.

Dalam pembiayaan yang diajukan oleh calon nasabah biasanya sekitar Rp. 15.000.000, atau bahkan lebih. Namun rata-rata nasabah mengajukan pembiayaan sekitar Rp. 15.000.000 alasan pengajuan pembiayaan dengan nominal Rp. 15.000.000 sendiri ada berbagai macam seperti ada yang sudah terbiasa mengajukan pembiayaan dengan nominal Rp. 15.000.000 dan juga tidak berani mengajukan pembiayaan yang nominalnya lebih dari itu karena takut tidak bisa mengembalikan.

Dari uraian analisis diatas, dapat disimpulkan bahwasannya dalam mengajukan pembiayaan yang dilakukan calon nasabah disesuaikan dengan kebutuhan serta kemampuannya dalam membayar, sedangkan PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi hanya bertugas menyalurkan suatu pembiayaan serta mengawasi pembiayaan perihal berapa pengajuan pembiayaan yang diinginkan oleh nasabah, PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi tidak memberoikan batasan hanya saja jika pengajuan yang diajukan oleh calon nasabah tidak sesuai dengan kemampuannya barulah PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi akan mendiskusikannya kepada nasabah, dengan mendiskusikan kembali terkait pengajuan pada nasabah dapat mengurangi resiko-resiko yang akan terjadi nantinya.

### 3. Usaha–Usaha Yang Dilakukan PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi Margoyoso Pati Dalam Meningkatkan Pembiayaan Pertanian

Dalam meningkatkan pembiayaan pertanian di PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi. Terdapat beberapa upaya yang telah dilakukan seperti mengenalkan produk-produknya kepada masyarakat dengan tujuan agar masyarakat melakukan pembiayaan di PT. BPR Syari'ah

Artha Mas Abadi, dengan mengenalkan produk-produknya ke masyarakat diharapkan dapat menarik minat masyarakat untuk melakukan pembiayaan. Dalam suatu lembaga keuangan bank juga membutuhkan pemasaran hal ini dikarenakan bank merupakan suatu badan usaha yang berfokus pada keuntungan maka dari itu kegiatan pemasaran sangat dibutuhkan bahkan diharuskan. Untuk menarik minat masyarakat maka perlu memperhatikan konsep pemasaran dengan begitu akan mempermudah dalam menarik minat masyarakat.<sup>31</sup>

Dalam menarik minat masyarakat juga harus memperhatikan beberapa hal diantaranya:

- a. Agar produk-produknya lebih dikenal oleh masyarakat, PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi akan lebih mensosialisasikan produknya kepada masyarakat. Namun, sebelum mengenalkan produknya hal yang terlebih dulu dilakukan adalah menentukan target calon nasabah dengan begitu akan memudahkan PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi dalam memperkenalkan produknya.<sup>32</sup> Seperti dalam memperkenalkan produk-pembiayaan masyarakat untuk pertanian targetnya merupakan kelompok tani karna memang produk pembiayaan masyarakat ini sejak awal diperuntukkan untuk pembiayaan pertanian, selain itu juga dapat memperkenalkan produknya kepada kelompok RT maupun perangkat desa.
- b. Selain mengenalkan produknya, PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi juga harus bisa menarik minat masyarakat agar masyarakat tertarik melakukan pembiayaan atau menabung. Dalam menarik minat masyarakat dapat dilakukan dengan menunjukkan kelebihan atau keunggulannya salah satunya seperti memberikan nisbah yang tinggi bagi nasabahnya Tidak dapat dipungkiri bahwa setiap nasabah pasti

---

<sup>31</sup> Rudy Haryanto, *Manajemen Pemasaran Bank Syariah*, (Pamekasan : Duta Media Publishing, 2020), 15.

<sup>32</sup> Nurul Huda, Khamim Hudori Dkk, *Pemasaran Syariah Teori Dan Aplikasi*, (Depok : Kencana, 2017), 64.

menginginkan nisbah yang tinggi sehingga strategi ini dapat mempengaruhi minat calon nasabah. Kemudian memberikan pelayanan yang memuaskan, selain itu PT BPR Syari'ah Artha Mas Abadi juga bisa memasang banner guna menginformasikan tentang keberadaan serta produk-produk yang ada di PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi dan juga mempromosikan produk-produknya bisa dengan mengikuti event-event yang bersifat sosialisasi kepada masyarakat dengan begitu akan lebih mendapatkan simpati dari masyarakat.

- c. Sebelum memperkenalkan produknya PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi terlebih dulu melihat lingkungannya apabila dalam lingkungan tersebut terdapat banyak ladang pertanian maka yang lebih diutamakan untuk dikenalkan adalah produk pembiayaan untuk pertanian. Seperti strategi yang terdapat pada *Marketing Mix 4P* yang terdiri dari produk, harga, tempat serta promosi.<sup>33</sup> Dimana dalam memasarkan produknya harus terlebih dulu melihat lingkungan atau tempatnya (place) dengan begitu produk yang akan di promosikan dapat sesuai dengan keadaan ataupun kebutuhan dari masyarakat setempat.
- d. Selain itu dalam memperkenalkan produknya kepada masyarakat secara tidak langsung PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi juga mendapatkan bantuan dari orang lain salah satunya seperti nasabah yang sudah lebih dulu melakukan pembiayaan di PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi dimana nasabah tersebut merekomendasikan kepada temannya yang seprofesi untuk melakukan pembiayaan seperti ini dan juga bisa dari informasi dari orang lain yang sengaja atau tidak sengaja menceritakan tentang produk-produk di PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi sehingga menarik minat masyarakat yang mendapatkan informasi tersebut.

Meskipun Sudah menerapkan konsep pemasaran bauran bukan berarti tidak ada kendala dalam mengenalkan suatu produk kepada masyarakat, karena

---

<sup>33</sup> Rudy Haryanto, *Manajemen Pemasaran Bank Syariah*, 2.

tidak semua masyarakat dapat menerima keberadaan maupun penjelasan tentang produk-produknya tersebut adapula yang langsung menolaknya begitu mendengar produk-produknya. Maka dari itu seringkali karyawan dari PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi mengalami kesulitan di lapangan. Faktor yang mempengaruhi hal tersebut diantaranya:

- a. Rendahnya pemahaman masyarakat tentang sistem pembiayaan di PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi.
- b. Terbatasnya sumber daya manusia yang memiliki keahlian dalam mengelola PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi.
- c. Banyaknya persaingan dengan lembaga keuangan lainnya seperti koperasi dan sejenisnya.<sup>34</sup>
- d. Kurangnya minat masyarakat dalam melakukan pembiayaan di PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi, sehingga menjadi kendala bagi PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi.
- e. Adanya persepsi masyarakat yang menganggap bahwa PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi tidak jauh berbeda dengan bank-bank konvensional lainnya dimana sama-sama menggunakan bunga dalam pembiayaannya.
- f. Masyarakat kurang mengerti dengan produk-produk yang tersedia di PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi hal itulah yang membuat masyarakat tidak tertarik untuk melakukan pembiayaan di PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi.
- g. Ketidakjujuran calon nasabah dalam memberikan informasi tentang usahanya, hal ini juga menjadi salah satu kendala yang dialami oleh PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi sebab calon nasabah yang akan mengajukan pembiayaan terkadang sengaja menaikkan hasil usahanya agar diberikan pembiayaan dengan plafon yang tinggi.<sup>35</sup>

---

<sup>34</sup> Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*, 224-226.

<sup>35</sup> Hasil dokumentasi, PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi, dikutip tanggal 10 Juni 2021.

Dari uraian analisis diatas dapat disimpulkan bahwa dengan adanya kendala-kendala yang sering dihadapi oleh PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi dalam memperkenalkan produknya di masyarakat PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi juga sudah mempunyai strategi untuk mengatasi kendala-kendala tersebut. Dengan adanya strategi ini diharapkan dapat membantu meningkatkan pembiayaan di PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi selain itu juga dapat mengubah pandangan masyarakat tentang PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi yang selalu menganggap bahwa bank-bank syariah sama seperti bank-bank konvensional yang identik dengan bunga.

Dengan adanya strategi ini juga dapat menjadi sarana edukasi kepada masyarakat agar tahu perbedaan antara bank syariah dengan bank konvensional yang mana dalam prakteknya saja sudah berbeda antara bank syariah dengan bank konvensional meskipun keduanya memberikan pembiayaan. Berikut merupakan perbedaan antara bank syariah dengan bank konvensional adalah:

a. Bank syari'ah

- 1) Dalam memberikan investasi maupun pembiayaan hanya memberikan pada suatu usaha yang halal.
- 2) Keuntungan yang didapatkan bank syari'ah berasal dari bagi hasil yang pastinya di dasarkan dengan prinsip syari'ah.
- 3) Untuk suatu perikatan dilakukan dengan sebuah akad yang juga sudah sesuai dengan syari'ah islam.
- 4) Untuk pengawasan bank syari'ah diawasi oleh BI, Bapepam, Komisaris dan juga (DPS).
- 5) Sedangkan untuk memberikan pembiayaan bank syariah tidak hanya mementingkan keuntungan semata melainkan juga demi kesejahteraan masyarakat.
- 6) Dalam bank syari'ah ikatan antara bank dengan nasabah adalah sebagai mitra.

b. Bank konvensional

- 1) Dalam memberikan pembiayaan maupun investasi bank konvensional tidak mempermasalahkan halal atau haram asalkan usaha tersebut menguntungkan maka akan diberikan pembiayaan.

- 2) Keuntungan yang didapatkan berasal dari bunga.
- 3) Perjanjiannya dilakukan dengan hukum positif.
- 4) Dalam pengawasan bank konvensional diawasi oleh BI, Bepam dan Komisaris.
- 5) Dalam memberikan pembiayaan bank konvensional hanya mementingkan keuntungan semata.
- 6) Sedangkan dalam bank konvensional hubungan antara bank dengan nasabah adalah debitur dan kreditur.<sup>36</sup>

Dengan memberikan edukasi kepada masyarakat tentang perbedaan bank syariah dengan bank konvensional akan menyadarkan masyarakat bahwasannya bank syariah sangatlah berbeda dengan bank konvensional, selain itu dengan adanya edukasi ini diharapkan dapat menarik minat masyarakat terhadap produk-produk pembiayaan di PT. BPR Syari'ah Artha Mas Abadi.

---

<sup>36</sup>Ismail, *Perbankan Syariah*, Jakarta, 30.