

**STRATEGI PENYALURAN PEMBIAYAAN *MUSYARAKAH*
DI PT. BPRS SAFIR BENGKULU**



SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

Oleh:

Sirat Teguh Warman
NIM. 1316141714

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
JURUSAN EKONOMI ISLAM
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM (FEBI)
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
BENGKULU, 2018 M/1438 H**

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Sirat Teguh Warman

Nim : 1316141714

Prodi : Perbankan Syariah

Judul : Strategi Penyaluran Pembiayaan *Musyarakah* di PT. BPRS Safir Bengkulu

Telah dilakukan verifikasi plagiasi melalui: <https://smallseotools.com/plagiarism-checker>, skripsi yang bersangkutan dapat diterima dan tidak memiliki indikasi plagiasi.

Demikian surat pernyataan ini dibuat dengan sebenarnya dan untuk penggunaan sebagaimana mestinya. Apabila terdapat kekeliruan dalam verifikasi ini maka akan dilakukan tinjau ulang kembali.

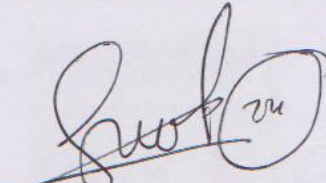
Bengkulu, 24 Agustus 2018 M
12 Dzulhijjah 1439 H

Mengetahui tim verifikasi

yang membuat pernyataan



Andang Sunarto, Ph.D.
NIP:19761124 20006041 002



Sirat Teguh Warman
NIM:1316141714

SURAT PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa:

1. Skripsi dengan judul "Strategi Penyaluran Pembiayaan *Musyarakah* di PT. BPRS Safir Kota Bengkulu" adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademi, baik di IAIN Bengkulu maupun di Perguruan Tinggi lain.
2. Skripsi ini murni gagasan, pemikiran dan rumusan saya sendiri tanpa bantuan yang tidak sah dari pihak lain kecuali arahan dari tim pembimbing.
3. Di dalam skripsi ini tidak terdapat hasil karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali kutipan secara tertulis dengan jelas dan dicantumkan sebagai acuan di dalam naskah saya dengan menyebutkan nama pengarangnya dan dicantumkan pada daftar pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya, dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran pernyataan ini, saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar sarjana serta sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan yang berlaku.

Bengkulu, 13 Juni 2018 M
26 Jumadil akhir 1439 H

Mahasiswa yang menyatakan



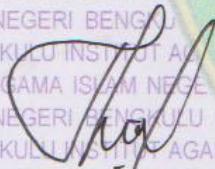
Sirat Teguh Warman
NIM. 1316141714

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang ditulis oleh, Sirat Teguh Warman, Nim 1316141714 dengan judul
"Strategi Penyaluran Pembiayaan *musyarakah* di PT.BPRS Safir Bengkulu",
Program Studi Perbankan Syariah Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan
Bisnis Islam telah di periksa dan di perbaiki sesuai dengan saran Pembimbing I
dan Pembimbing II. Oleh karena itu, skripsi ini disetujui dan layak untuk diujikan
dalam sidang *Munaqasyah* skripsi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut
Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.

Bengkulu, 27 Agustus 2018 M
13 Dzulhijjah 1439 H

Pembimbing I



Drs. Fatimah Yunus, M.A
NIP: 196303192000032003

Pembimbing II



Idwal B, M.A
NIP: 198307092009121005





KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Alamat: JL. Raden Fatah Pagar Dewa Telp. (0736) 51276.51771 Fax 51771 Bengkulu

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi yang Berjudul "Strategi Penyaluran Pembiayaan Musyarakah di PT. BPRS Safir Bengkulu" Oleh Sirat Teguh Warman, NIM.1316141714, Program Studi Perbankan Syariah Jurusan Ekonomi, telah diuji dan dipertahankan

di depan Tim Sidang Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI)

Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu pada:

Hari Bengkulu : Sabtu

Tanggal : 01 September 2018 M / 20 Dzulhijjah 1439 H

Dinyatakan LULUS. Telah diperbaiki, dapat diterima, dan disahkan sebagai syarat guna memperoleh gelar sarjana dalam bidang Perbankan Syariah, dan diberi gelar Sarjana Ekonomi (S.E).

Bengkulu, 06 September 2018 M

25 Dzulhijjah 1439 H

Tim Sidang Munaqasyah

Ketua

Dr. Nurul Hak, M.A.

NIP. 196606161995031002

Penguji I

Dr. H. Supardi M, M. Ag.

NIP. 196504101993031007

Sekretaris

Khairiah Elwardah, M. Ag.

NIP. 197808072005012008

Penguji II

Desi Isnaini, M.A.

NIP. 197412022006042001



Mengetahui

Dekan

Desi Isnaini, MA

NIP. 197304121998032003

MOTTO

“ Boleh jadi kamu membenci sesuatu, padahal ia amat baik bagimu, dan boleh jadi (pula) kamu menyukai sesuatu, padahal ia amat buruk bagimu; Allah mengetahui, sedang kamu tidak mengetahui”.

(Q.S AL- baqarah : 216)

“ Tidakkah dia menyadari bahwa sesungguhnya Allah melihat segala perbuatannya? ”

(Q.S AL- Alaq : 14)

“ The real threat is actually not when the computer begins to think like a human, but when humans begin to think like computer.

(Ancaman nyata bukan pada saat computer mulai bisa berpikir seperti manusia, tetapi manusia mulai berpikir seperti computer).

(Sirat Teguh Warman)

PERSEMBAHAN

Alhamdulillahirobbil alamin

Sembah sujudku kepada-Mu YA ALLAH yang Maha Pengasih, Maha Kuasa, atas segala nikmat, kebahagiaan, kesehatan, keselamatan serta kekuatan yang engkau berikan kepada hambah sehingga berkat pertolonganmu hambah bisa menyelesaikan skripsi ini. Kupersembahkan sebuah karya kecil ku ini yang terinspirasi dari segala kesulitan, deraian keringat dan air mata, mungkin juga secercah senyuman untuk orang-orang yang tak pernah lelah menunggu dan mendoakan keberhasilanku dengan segudang pengorbanan kupersembahkan:

1. *Kedua orang tua ku (Bapak wisan dan Ibu nisarrah) tercinta yang telah memberikan limpahan kasih sayang, dorongan semangat, nasehat motivasi dan yang telah mendoakan disetiap langkahku, membantu disetiap usahaku, kesabaran dan segalanya yang tak bisa ku sebutkan satu persatu. Terimakasih telah memberikan kehidupan dan kebahagiaan kepadaku. Aku sangat bahagia dan bangga menjadi anakmu, aku harap kalian juga bahagia menjadi orang tuaku. Semoga karya kecil dan sederhanaku ini bisa memberikan kebanggaan. Baik dan mak kalian adalah duniaku, malaikatku yang selalu memberikan nasihat kepadaku, matahariku yang selalu memberikn cahaya kehidupan. Kalian adalah anugrah terbaik, terindah, terkuat, paling sabar dalam hidupku dan Kalian adalah segalanya bagiku. Terima kasih atas segala cinta, sayang, nasehat, pengorbanan, perjuangan dan doa yang telah kalian berikan untukku selama ini.*

2. *Adik-adikku (lica mika sari)*

Terima kasih dek telah memberikan bantuan kepadaku dalam penyelesaian karyaku ini baik itu bantuan tenaga dan doa kalian. Doakanlah setiap usahaku agar kelak aku bisa membimbing kalian juga. Aku sangat bahagia bersama kalian, jadilah adik yang baik dan perbakti kepada orang tua kita.

Maafkan aku jika selama ini aku sudah banyak salah kepada kalian, kini aku sadar kalian adalah penyemangatku. aku sangat menyayangi kalian.

- 3. Orang-orang yang berjasa dalam perjuanganku untuk merai gelar S.E: Nenek (Almh), Kakek, kakak dan adik-adik sepupuhku, dan semua sanak saudarahku. Maaf jika selama ini aku banyak merepotkan keluarga. Terima kasih atas segala motivasi, dukungan dan doa kalian kepada ku.*
- 4. Sahabat-sahabatku, ropasi saputra, Randi Alamsyah, anugrah aswin dwika, rian giat persetia, haris fadila, junaidi, bery porliwan, nidi kartika, juni, lucky, dan Abada dan teman-teman seperjuangan kelas PBS E serta teman-teman kuliah PBS dan Ekis angkatan 2013.*
- 5. Kawan-kawan KKN kelompok 78 desa lubuk gedang Bengkulu Utara cismo, yogi, rinto, nina surti, ayu ulan dari, vera, riri novita sari, rumiza, nurhazana, dan melda wati. Terima Kasih kawan-kawan atas kerjasamanya dalam menyukseskan kegiatan kita selama KKN.*
- 6. Kawan-kawan PKL di Pt. Lintas arta Cabang Bengkulu Rian Gita Persetia*
- 7. Civitas akademika IAIN Bengkulu dan Almamater yang telah menempahku.*

ABSTRAK

Strategi Penyaluran Pembiayaan *Musyarakah* di PT. BPRS Safir Bengkulu
Oleh Sirat Teguh Warman, NIM 1316141714.

Tujuan penelitian untuk mengetahui strategi penyaluran pembiayaan *Musyarakah* di PT. BPRS Safir Bengkulu, jenis penelitian ini penelitian lapangan (*field research*). Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif diskriptif. Dari hasil penelitian ditemukan bahwa strategi penyaluran pembiayaan *Musyarakah* di PT. BPRS Safir Bengkulu prosedur pembiayaan *Musyarakah* nasabah mengajukan permohonan pembiayaan *Musyarakah*, calon nasabah datang langsung ke PT. BPRS Safir Bengkulu untuk mengisi formulir permohonan pembiayaan kepada *customer service*, serta membawa dokumen-dokumen yang telah menjadi syarat pembiayaan sesuai lampiran permohonan pembiayaan *Musyarakah*, wawancara pada calon nasabah pembiayaan *Musyarakah* dan penyelidikan berkas, jika semua berkas sudah terpenuhi, mekanisme selanjutnya adalah penyelidikan dokumen yang telah diajukan pihak pemohon. Peninjauan lokasi menggali informasi dan melakukan survey. Pengajuan memorandum usulan pembiayaan dilakukan oleh *account manager* kepada komite pembiayaan. Jika disetujui maka pencairan pembiayaan *Musyarakah*. Apabila kredit macet karena faktor alam pihak PT. BPRS Safir Bengkulu akan memberikan surat pemberitahuan tindakan pembiayaan *Musyarakah*, perpanjangan waktu, dan akan memberikan keringanan kepada nasabah dengan memberikan solusi kesanggupan membayar nasabah.

Kata kunci: Strategi, Penyaluran, Pembiayaan *Musyarakah*

KATA PENGANTAR

Assalammu'alaikum Wr.Wb.

Puji dan Syukur penulis ucapkan kepada Tuhan Yang Maha Kuasa, karena berkat dan rahmat-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul *strategi penyaluran pembiayaan Masyarakat di PT. BPRS Safir Bengkulu* dapat penulis selesaikan.

Penyusun skripsi ini merupakan salah satu syarat yang harus ditempuh oleh mahasiswa untuk memperoleh gelar sarjana Ekonomi Islam (SE) IAIN Bengkulu.

Pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan dan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

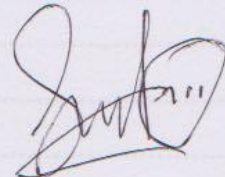
1. Bapak Prof. Dr. H. Sirajudin. M.Ag., MH, selaku Rektor IAIN Bengkulu
2. Ibu Dr. Asnaini, MA, Selaku Dekan fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu
3. Ibu Dra. Fatimah Yunus, M.A selaku pembimbing I yang telah penuh dengan keikhlasan telah memberikan dukungan dan bimbingannya selama mengikuti pendidikan di IAIN Bengkulu
4. Bapak Idwal B, M.A selaku pembimbing II yang telah penuh dengan keikhlasan telah memberikan dukungan dan bimbingannya selama mengikuti pendidikan di IAIN Bengkulu

5. Bapak dan Ibu Dosen IAIN Bengkulu yang telah banyak memberikan ilmu pengetahuan bagi penulis sebagai bekal pengabdian pada masyarakat, agama, nusa dan bangsa.
6. Staf dan karyawan fakultas ekonomi dan bisnis Islam IAIN Bengkulu yang telah memberikan pelayanan dengan baik dalam hal administrasi
7. Pimpinan PT. BPRS Safir Bengkulu yang telah memberikan izin kepada penulis untuk melakukan penelitian.
8. Semua pihak yang telah membantu dalam penulisan skripsi ini.

Skripsi ini diharapkan dapat membawa manfaat bagi para pembaca dan dapat dipelajari dengan baik serta dapat mengambil hikmah dari apa yang tertuang di dalamnya, dan yang pasti dapat lebih mendekatkan diri pada yang maha kuasa.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Bengkulu, 13 Juli 2018



Sirat Teguh Warman
NIM. 1316141714

DAFTAR ISI

Halaman	
HALAMAN JUDUL	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
PENGESAHAN	iii
PERNYATAAN	iv
MOTO	v
PERSEMBAHAN	vi
ABSTRAK	vii
TRANSLITERASI	
viii	
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah.....	12
C. Tujuan Penelitian	12
D. Kegunaan Penelitian	12
E. Penelitian Terdahulu	13
F. Metode Penelitian	16
1. Jenis dan Pendekatan Penelitian.....	16
2. Waktu dan Lokasi Penelitian	17
3. Informan Penelitian	17
4. Sumber dan Tehnik Pengumpulan Data	17

5. Teknik Analisis Data	19
G. Sistematika Penulisan	20

BAB II KAJIAN TEORI

A. Strategi	22
1. Pengertian Strategi.....	22
2. Tahapan Strategi.....	25
3. Ruang Lingkup Strategi	27
4. Manajemen Strategi	28
B. Pembiayaan	30
1. Pengertian Pembiayaan	30
2. Jenis-jenis Pembiayaan	32
3. Pembiayaan Mikro.....	34
4. Pembiayaan Mikro Bermasalah	34
C. <i>Musyarakah</i>	38
1. Pengertian <i>Musyarakah</i>	38
2. Prinsip <i>Musyarakah</i>	40
3. Landasan Hukum Positif	41
4. Rukun dan Syarat <i>Musyarakah</i>	42
5. Jenis <i>Musyarakah</i>	43
6. Manfaat <i>Musyarakah</i>	44

BAB III GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Sejarah Berdirinya PT. BPRS Safir Bengkulu	45
B. Visi dan Misi PT.BPRS Safir Bengkulu	47
C. Produk jasa PT. BRPS Safir bengkulu.....	47
D. Struktur Organisasi dan Manajemen	52

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Strategi penyaluran pembiayaan <i>Musyarakah</i> di PT. BPRS Safir bengkulu	62
---	----

B. Pembahasan.....	70
--------------------	----

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	74
---------------------	----

B. Saran	75
----------------	----

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Lembaga keuangan diartikan sebagai lembaga yang kegiatan utamanya menghimpun dana dan menyalurkan dana, dengan motif mendapatkan keuntungan.¹ Secara umum, lembaga keuangan ada 2 jenis yaitu: lembaga keuangan Bank dan lembaga keuangan non Bank.² Lembaga keuangan Bank di Indonesia dibagi dalam beberapa jenis berdasarkan fungsinya ada Bank Umum dan Bank Perkreditan Rakyat. Dari segi kepemilikannya ada Bank milik pemerintah, Bank milik swasta nasional, Bank milik koperasi, Bank milik asing dan Bank milik campuran. Dari segi status ada Bank devisa dan Bank nondevisa. Dari segi cara menentukan harga ada Bank konvensional dan Bank syariah.

Bank terbagi menjadi dua yaitu bank syariah dan bank konvensional, kedua jenis bank ini memiliki produk hampir sama hanya berbeda pada sistem operasinya. Bank konvensional menggunakan sistem bunga sedangkan bank syariah tidak menggunakan sistem bunga (riba) didalam melakukan kegiatan usahanya. Seluruh kegiatan perbankan syariah berdasarkan fatwa yang dikeluarkan oleh lembaga yang memiliki wewenang dalam penetapan

¹Prathama Mahardja dan Mandala Manurung, *Pengantar Ilmu Ekonomi (Mikroekonomi dan Makroekonomi)*, (Jakarta: LPFEI, 2008), h. 331

²Kasmir, *Pemasaran Bank*, (Jakarta: Kencana, 2004), h. 9

fatwa di bidang syariah MUI (Majelis Ulama Indonesia).³ Di dalam perbankan syariah istilah kredit tidak dikenal karena bank syariah memiliki skema yang berbeda dengan bank konvensional dalam menyalurkan dananya kepada pihak yang membutuhkan dana. Bank syariah, menyalurkan dananya kepada nasabah dalam bentuk pembiayaan. Sifat dari penyaluran dana dengan skema pembiayaan, bukan merupakan utang piutang, tetapi merupakan pembiayaan yang diberikan bank kepada nasabah dalam melakukan usaha.⁴

Bank syariah merupakan Bank yang dalam sistem operasionalnya tidak menggunakan sistem bunga, akan tetapi menggunakan prinsip dasar sesuai dengan syariah Islam. Dalam menentukan imbalannya, baik imbalan yang diberikan maupun diterima, Bank syariah tidak menggunakan sistem bunga, akan tetapi menggunakan konsep imbalan sesuai akad yang diperjanjikan.⁵

Secara garis besar kegiatan Bank Syariah terdiri dari Produk Penghimpunan dana, penyaluran dana dan prinsip bagi hasil, produk jasa sewa, jual beli valuta asing, seperti transfer, inkaso, kliring, dan sebagainya.⁶ Bank syariah, menyalurkan dananya kepada nasabah dalam bentuk pembiayaan. Dari jenis pembiayaan yang disalurkan oleh bank syariah, pembiayaan mikro merupakan pembiayaan dengan porsi yang paling besar digunakan oleh nasabah.⁷

³Syukri Iska, *Sistem Perbankan Syariah di Indonesia*, (Yogyakarta: Fajar Media Pres, 2012), h. 26

⁴Khotibul Umam, *Perbankan Syariah* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2016), h. 220

⁵Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2011), h. 34

⁶Ismail, *perbankan syariah....*,h. 193

⁷ Khotibul Umam, *Perbankan Syariah* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2016), h. 220

Berdasarkan dalam undang-undang No.20 Tahun 2008 tentang usaha mikro, kecil, menengah yang selanjutnya disebut undang-undang UMKM, bahwa pemberdayaan usaha mikro kecil, menengah perlu diselenggarakan secara menyeluruh, optimal, dan berkesinambungan melalui pengembangan iklim yang kondusif, pemberian kesempatan berusaha, dukungan, perlindungan, dan pengembangan usaha seluas-luasnya sehingga mampu meningkatkan kedudukan, peran dan potensi usaha mikro, kecil dan menengah dalam mewujudkan pertumbuhan ekonomi, pemerataan dan peningkatan pendapatan rakyat, penciptaan lapangan kerja dan pemberantasan kemiskinan.⁸ QS. An-Nisaa (4): 29

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا
 أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ
 كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya : Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu, Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.⁹

Tujuan Pembiayaan mikro bertujuan untuk peningkatan ekonomi umat masyarakat yang tidak dapat akses secara ekonomi, dengan adanya pembiayaan mereka dapat melakukan akses ekonomi. Dengan demikian dapat

⁸ Etty Mulyati, *Kredit Perbankan*, (Bandung: Refika Aditama, 2016,) h. 121

⁹ *Al-Qur'an dan Terjemahan*, Yayasan Penyelenggara Penterjemah/ Penafsiran Al-Qur'an, Departemen Agama RI., Jakarta, 2010)

meningkatkan taraf ekonominya. Tersedianya dana bagi peningkatan usaha.¹⁰ Untuk pengembangan usaha membutuhkan dana tambahan. Dana tambahan ini dapat diperoleh dengan melakukan pembiayaan. Pihak yang surplus dana menyalurkan kepada pihak minus dana, sehingga dapat tergulirkan. Membuka lapangan kerja baru Dengan dibukanya sektor-sektor usaha melalui penambahan dana pembiayaan, maka sektor usaha tersebut akan menyerap tenaga kerja. Terjadi distribusi pendapatan masyarakat usaha produktif mampu melakukan aktivitas kerja, berarti mereka akan memperoleh pendapatan dari hasil usahanya.¹¹ Namun setiap bank menghadapi masalah pembiayaan bermasalah. Pada umumnya permasalahan yang timbul berupa keterlambatan pembayaran, yaitu disebut pembiayaan bermasalah.¹²

Pembiayaan bermasalah membutuhkan strategi yang harus dimiliki oleh bank sebagai salah satu lembaga keuangan yang menghasilkan jasa keuangan membutuhkan strategi untuk pemasaran produknya yang bertujuan untuk memaksimalkan konsumsi atau dengan kata lain memudahkan dan merangsang konsumsi, sehingga dapat menarik nasabah untuk membeli produk yang ditawarkan Bank secara berulang-ulang,¹³ menciptakan produk yang sesuai dengan keinginan dan kebutuhan nasabahnya, memberikan nilai terhadap produk yang ditawarkan dibandingkan dengan produk pesaing,

¹⁰ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah* (Yogyakarta: VP, 2005), h. 18.

¹¹ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah* (Yogyakarta: VP, 2005), h. 18.

¹² Etty Mulyati *Kredit Perbankan* (Bandung : PT Refika Aditama, 2016,) h. 201

¹³ M. Nur Rianto Al Arif, *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2010), h. 12

menciptakan produk yang memberikan keuntungan dan keamanan terhadap produknya, serta berusaha untuk mempertahankan nasabah yang lama .¹⁴

Dalam merencanakan dan menjalankan kegiatan Bank harus menganalisis lingkungan pemasaran.¹⁵ Baik lingkungan internal (kekuatan dan kelemahan) maupun lingkungan eksternal (peluang dan ancaman). Tujuannya, adalah untuk membuat prakiraan arah dan intensitas perubahan dalam lingkungan eksternal dan untuk merespon perubahan-perubahan ini melalui penggunaan sumber daya yang dimiliki dengan efektif dan terkendali agar sesuai dengan kebutuhan dan keinginan konsumen.¹⁶ Mencari nasabah baru baik dari segi jumlah maupun kualitas nasabah.¹⁷

Menurut undang-undang nomor 10 tahun 1998 pengertian pembiayaan dan kredit itu sama yang menjadi perbedaan bagi bank yang berdasarkan prinsip konvensional keuntungan yang diperoleh melalui bunga. Sedangkan bagi bank yang berprinsip syariah berupa imbalan atau bagi hasil disini juga dijelaskan pengertian kredit dan pembiayaan. kredit ialah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara pihak lain yang mewajibkan pihak meminjam melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga. Sedangkan pembiayaan penyediaan atau tagihan yang

¹⁴Danang Sunyoto, *Konsep Dasar Riset Pemasaran & Perilaku Konsumen*, (Yogyakarta: Center of Academic Publishing Service, 2012), h. 238

¹⁵Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2005), h.174

¹⁶Mahmud Machfoedz, *Pengantar Pemasaran Modern*, (Yogyakarta: Akademii Manajemen Perusahaan YKPN, 2005), h. 30

¹⁷Muhamad, *Manajemen...*, h. 4

dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.¹⁸

Secara umum perbankan akan mengalami beberapa risiko yaitu risiko kredit, likuiditas, pasar, operasional, hukum, reputasi, strategi, pembiayaan dan keputusan.¹⁹ pembiayaan yang dihadapi oleh perbankan syariah merupakan salah satu pembiayaan yang perlu dikelola secara tepat, karna kesalahan dalam pengelolaan pembiayaan dapat berakibat fatal pada peningkatan NPF (*Non performing finance*). Dapat berupa kesalahan penentuan jangka waktu dalam pembiayaan yang akan diberikan kepada nasabah serta kebijakan pembiayaan yang kurang dari pihak bank, seperti kredit macet yang disebabkan oleh kelalaian nasabah dalam pembayaran cicilan pembiayaan.

Urgensi pengelolaan strategi ini dalam rangka meminimallisir terjadinya *trade of* antara *sevice and risk* dan memberikan solusi serta penyelesaian pembiayaan bermasalah NPF (*Non performing finance*). Dikatakan pembiayaan bermasalah apabila kondisi pembiayaan dimana ada suatu penyimpangan utama dalam pembayaran kembali pembiayaan, yang menyebabkan keterlambatan dalam pengembalian, atau diperlukan tindakan yuridis dalam pengembalian atau kemudian *potensial loss*.

¹⁸ Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (PT Raja Grafindo Persada, 2014), h, 82

¹⁹ Syukri Iska, *Sistem Perbankan...*, h. 119

Pada pembiayaan mikro bermasalah perlu dilakukan penanganan dalam mengatasi permasalahan dalam penyelesaian pembiayaan bermasalah melalui beberapa strategi yang dilakukan oleh PT. BPRS Safir Bengkulu mengartikan penyelesaian pembiayaan mikro bermasalah adalah suatu perjanjian yang disepakati antara Bank Syariah dengan nasabah, dimana Bank menyediakan pembiayaan untuk pembelian bahan baku atau modal kerja lainnya yang dibutuhkan nasabah, yang akan dibayar kembali oleh nasabah sebesar harga jual bank (harga beli bank ditambah dengan margin keuntungan) pada waktu yang ditetapkan. BPRS Safir Bengkulu mengartikan Secara umum penyebab pembiayaan bermasalah pada lembaga konvensional dapat saja terjadi pada lembaga keuangan syariah.

Di Indonesia, Kantor Bank syariah tersebar di berbagai kota diantaranya adalah PT. BPRS Safir Bengkulu yang mulai beroperasi semenjak tahun 2006 dan menggunakan NPF (*Non performing finance*) sebagai indikator pembiayaan *musyarakah*. Sedangkan data yang akan diambil oleh peneliti dari tahun 2013, tahun 2014, tahun 2015 dan tahun 2016.

Tabel 1.1
Tabel pertahun NPF

No	Tahun	Nilai NPF
1.	2013	3,1 %
2.	2014	3,2 %
3.	2015	3,4 %
4.	2016	3,7 %

*Sumber: Data Primer*²⁰

²⁰ Aryo, Kepala Devisi Pendanaan, Wawancara Pada Tanggal 27 Oktober 2017

Pembiayaan *musyarakah* dengan pola bagi hasil diterapkan untuk pembiayaan produktif dimana usaha yang dibiayai akan menghasilkan suatu keuntungan atau revenue. Bank di awal akad akan menghitung pendapatan yang diterapkan (*expected return*) bila Bank memberikan pembiayaan kepada nasabah. Selanjutnya *expected return* tersebut disimulasikan dengan proyeksi revenue dari usaha yang dibiayai dan akan dihasilkan suatu angka proporsi bagi hasil antara Bank dan nasabah yang disebut dengan nisbah. Nisbah inilah yang akan menjadikan patokan bagi Bank dan nasabah dalam berbagi hasil.²¹

BPRS merupakan salah satu lembaga keuangan syariah baik makro maupun mikro adalah mendistribusikan pembiayaan. Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan defisit (kekurangan dalam kas keuangan) unit.²² Selain itu pembiayaan atau Financing merupakan bagian terbesar dari aktiva (harta atau kekayaan) bank, karena pembiayaan merupakan aktifitas utama dari usaha perbankan. Dengan demikian, bagi hasil atau keuntungan jual beli yang merupakan instrumen pembiayaan perbankan syariah merupakan sumber pendapatan yang dominan. Melihat kondisi seperti ini, maka salah satu fungsi dari lembaga keuangan adalah menyalurkan pembiayaan.

²¹ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Teori Dan Praktek*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), h. 160

²² Muhammad Syafi'I Antonio, *Bank Syariah dari Teori Ke Praktek*, (Jakarta : Gema Insani Press, 2001, Cet.. ke-1, h.160

Dalam meningkatkan efektifitas bisnisnya, lembaga keuangan syariah biasanya memiliki beragam jenis pembiayaan yang salah satunya adalah pembiayaan *musyarakah*. *Musyarakah* merupakan akad kerjasama antara pemilik modal yang mencampurkan modal mereka dengan tujuan mencari keuntungan. Dalam *musyarakah*, para mitra sama-sama menyediakan modal untuk membiayai suatu usaha tertentu dan bekerja sama mengelola usaha tersebut. Modal yang ada harus digunakan dalam rangka mencapai tujuan yang telah ditetapkan bersama sehingga tidak boleh digunakan untuk kepentingan pribadi atau dipinjamkan pada pihak lain tanpa seizin mitra yang lainnya.²³

Usaha mikro khususnya usaha kecil dan menengah memiliki peranan yang sangat penting karena mereka relatif tahan banting menghadapi krisis, namun usaha kecil dan menengah banyak mempunyai kendala, seperti kekurangan modal, dan minimnya manajerial. Salah satu langkah nyata yang harus dilakukan untuk menumbuhkembangkan yaitu dengan cara menyediakan alternatif pembiayaan salah satunya adalah pembiayaan *musyarakah*. Di Era Sekarang banyak yang ingin memberikan modal usaha kepada pengusaha yang membutuhkan, padahal modal yang diberikan ketika membayar pembiayaan tersebut berbunga, sehingga masyarakat banyak yang terlilit hutang, tetapi BPRS mempunyai strategi khusus untuk melakukan kerjasama dengan akad yang akan disepakati, keuntungan dan kerugian pun

²³ Sri Nurhayati & Wasilah, Akutansi Syariah di Indonesia, (Jakarta : Salemba Empat, 2011), Cet.Ke-2, h. 142

ditanggung bersama, dan dikelola bersama-sama untuk mendapatkan modal usaha yang diharapkan.

Pak Albino ingin membuka Bisnis Rumah Makan, modal yang dimiliki Pak Albino hanya Rp-20.000.000. Sedangkan modal yang dibutuhkan sebesar Rp-80.000.000. Pak Albino pergi ke Bank syariah untuk meminta bantuan pendanaan sebesar Rp-60.000.000 dengan persetujuan bagi hasilnya yaitu 60 % untuk Bank syariah dan 40 % untuk Pak Albino dalam jangka waktu 2 Tahun.

Penyaluran dana yang dilakukan dalam bentuk pembiayaan berdasarkan prinsip syariah maksudnya adalah penyediaan uang atau tagihan atau yang dipersamakan dengan itu berdasarkan kesepakatan antara pihak bank dan nasabah yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan bagi hasil. *Musyarakah* biasanya diaplikasikan untuk pembiayaan proyek dengan ketentuan nasabah dan bank sama-sama menyediakan dana untuk membiayai proyek tersebut. Setelah proyek tersebut selesai, maka nasabah akan mengembalikan dana tersebut bersama bagi hasil yang telah disepakati. Prinsip bagi hasil dalam *musyarakah* ini berbeda dengan prinsip bunga tetap. Bank akan menagih penerima pembiayaan (nasabah) satu jumlah bunga tetap berapa pun keuntungan yang dihasilkan nasabah, bahkan sekalipun merugi dan terjadi krisis ekonomi.

Berdasarkan observasi awal yang dilakukan oleh peneliti permasalahan yang ditemukan sesuai fakta yang ada di lapangan dan terlihat dari tabel di atas NPF memiliki peningkatan selama 4 tahun terakhir hal ini dapat dilihat pada tahun 2013 dengan 3%, tahun 2014 3,2%, tahun 2015 3,8%, dan tahun 2016 4%, maka ditemukan berdasarkan indikator pembiayaan bermasalah NPF dari 2013 sampai 2016 datanya besar dari 2,5% dan dapat dinyatakan adanya pembiayaan bermasalah di PT.BPRS Safir kota Bengkulu. Hal inilah yang akan menjadi pemecah permasalahan karena melihat dari minat nasabah BPRS Safir Bengkulu, yang semakin besar untuk bertransaksi menggunakan pembiayaan mikro pertama strategi penyaluran pembiayaan *musyarakah* di PT. BPRS Safir Bengkulu.²⁴

Oleh karena itu penulis tertarik untuk meneliti masalah ini dengan hasil penelitian dengan judul “strategi penyaluran pembiayaan *musyarakah* di PT. BPRS Safir Bengkulu”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian pada latar belakang diatas maka peneliti merumuskan masalah adalah bagaimana strategi penyaluran pembiayaan *musyarakah* di PT. BPRS Safir Bengkulu.

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi penyaluran pembiayaan *musyarakah* di PT. BPRS Safir Bengkulu.

²⁴ Idrus Subhan, Kepala Devisi Pembiayaan, Jumlah Nasabah Yang menggunakan pembiayaan Mikro pada PT BPRS Bengkulu, Wawancara 30 Januari 2018

D. Kegunaan Penelitian

1. Kegunaan Teoritis

Bagi mahasiswa menambah pengetahuan dalam strategi penyaluran pembiayaan *musyarakah* di PT. BPRS Safir Bengkulu, serta menjadi masukan yang berguna untuk penelitian selanjutnya. Bagi dosen dan guru penelitian ini diharapkan bisa menghasilkan pemikiran yang nantinya dapat dijadikan tambahan literatur khasanah keilmuan serta dapat memberikan kontribusi dalam hal perkembangan perbankan syariah. Serta bagi akademik pembaca, penelitian ini diharapkan dapat menjadi sarana sosialisasi untuk menambah wawasan tentang strategi penyaluran pembiayaan *musyarakah* di PT. BPRS Safir Bengkulu.

2. Kegunaan Praktis

a. PT. BPRS Safir Bengkulu

Diharapkan dapat menjadi bahan masukan yang berarti bagi bank PT. BPRS Safir Bengkulu dalam hal antisipasi untuk mengurangi terjadinya pembiayaan bermasalah.

b. Bagi dewan pengawas syariah

Diharapkan hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan DPS dalam mengambil kebijakan yang terkait dengan penyaluran pembiayaan *musyarakah* pada bank PT. BPRS Safir Bengkulu.

c. Bagi nasabah

Diharapkan hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai sumber informasi dalam memahami strategi penyaluran pembiayaan *musyarakah* di PT. BPRS Safir Bengkulu sehingga mampu menambah jumlah masyarakat tertarik dengan bank syariah.

E. Penelitian Terdahulu

Kajian yang dilakukan dengan judul analisis potensi dan kendala pengembangan pegadaian syariah di Kota Bengkulu ini tidak terlepas dari penelitian terdahulu yang dijadikan sebagai pandangan dan referensi.

Pertama skripsi oleh Armonas (2012), dengan judul skripsi: “Pelaksanaan Pembiayaan *Musyarakah* Pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Batusangkar” Berdasarkan penelitian yang telah penulis lakukan di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Batusangkar bahwa pembiayaan *musyarakah* dijalankan berdasarkan unsur manajemen POAC (*Planning, Organizing, Actuating, Controlling*), dan sistem itu telah dilakukan secara baik. Sebelum merealisasikan pembiayaan *musyarakah* pihak Bank yaitu di bagian marketing melakukan tinjauan langsung kepada nasabah, baik dari segi usaha yang dijalankan dan kemampuan nasabah dalam membayar kewajiban, dan adanya prosedur yang harus dilengkapi oleh nasabah sebelum realisasi pembiayaan *musyarakah*. Dari analisis yang dilakukan, dilihat dari prinsip *musyarakah*, bentuk pola pengelolaan *musyarakah* di Bank syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Batusangkar belum sepenuhnya sesuai

dengan prinsip *musyarakah* itu sendiri, yaitu pihak Bank tidak terlibat dalam pengelolaan usaha bersama. Akan tetapi pihak Bank hanya meninjau kegiatan usaha yang dijalankan oleh nasabah, sehingga sulit membedakan praktek pembiayaan *musyarakah* dengan mudharabahsesuai dengan hakikat kedua akad tersebut.²⁵

Persamaan dan perbedaan penelitian yang dilakukan oleh perbedaan dengan penelitian ini adalah tempat, waktu penelitian direncanakan akan. Sehingga dengan itu sebagai penelitian lanjutan, peneliti akan mengkaji tentang strategi penyaluran pembiayaan *musyarakah* di PT. BPRS Safir Bengkulu, dengan ini penelitian lebih difokuskan kepada analisis penyaluran pembiayaan *musyarakah* dengan menggunakan strategi penyaluran pembiayaan *musyarakah* di PT. BPRS Safir Bengkulu. Sedangkan persamaan dengan penelitian terdahulu adalah sama-sama meneliti tentang penyaluran pembiayaan *musyarakah* dengan menggunakan strategi penyaluran pembiayaan *musyarakah* di PT. BPRS Safir Bengkulu.

Kedua penelitian terdahulu Wasro Saeful Mikdar (2012) Strategi Pemasaran Pembiayaan *Musyarakah* di BPRS Khasanah Ummat Kembaran Banyumas Wasro Saeful Mikdar. Hasil penelitian menunjukkan, BPRS Khasanah Ummat dalam melaksanakan strategi pemasaran pembiayaan *musyarakah* yaitu: 1) melaksanakan promosi langsung kepada masyarakat, 2)

²⁵ Armonas (2012), “*Pelaksanaan Pembiayaan Musyarakah Pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Batusangkar*”. Program Studi Perbankan Syariah Jurusan Syariah Dan Ekonomi Islam Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Batusangkar.

pemasaran dengan memanfaatkan letak geografis bank, dan 3) ikut serta pada kegiatan yang dilaksanakan oleh instansi lain.²⁶

Persamaan dan perbedaan penelitian yang dilakukan oleh perbedaan dengan penelitian ini, waktu. Sehingga dengan itu sebagai penelitian lanjutan, peneliti akan mengkaji tentang strategi penyaluran pembiayaan *musyarakah* di PT. BPRS Safir Bengkulu, dengan ini penelitian lebih difokuskan kepada analisis penyaluran pembiayaan *musyarakah* Sedangkan persamaan dengan penelitian terdahulu adalah sama-sama meneliti tentang strategi penyaluran pembiayaan *musyarakah* di PT. BPRS Safir Bengkulu.

Ketiga Tiara Dini Arifah (2015) dengan Strategi pengembangan produk pembiayaan *musyarakah* pada Usaha Mikro dan Kecil (Studi Kasus: BPRS Khasanah Ummat Kembaran Banyumas. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi pengembangan produk pembiayaan *musyarakah* pada usaha, mikro dan kecil (Studi Kasus: BPRS Khasanah Ummat) adalah dengan melakukan desain industri untuk memaksimalkan fungsi produk, pengembangan arsitektur tidak signifikan, strategi internal dan eksternal. Strategi internal berupa diskusi antara pihak bank dan karyawan dan melakukan promosi brosur yang disediakan di ruangan kantor BPRS Khasanah Ummat Kembaran Banyumas.²⁷

Persamaan dan perbedaan penelitian yang dilakukan oleh perbedaan dengan penelitian ini, waktu. Sehingga dengan itu sebagai penelitian lanjutan,

²⁶ Wasro Saeful Mikdar (2012) “*Strategi Pemasaran Pembiayaan Musyarakah di BPRS Khasanah Ummat Kembaran Banyumas Wasro Saeful Mikdar*”. Skripsi Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto.

²⁷ Tiara Dini Arifah (2015). *Strategi Pengembangan Produk Pembiayaan musyarakah Pada Usaha Mikro Dan Kecil (Studi Kasus: BPRS Khasanah Ummat Kembaran Banyumas)*. Skripsi Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto

peneliti akan mengkaji tentang analisis penyaluran pembiayaan *musyarakah* dengan menggunakan strategi penyaluran pembiayaan *musyarakah* di PT. BPRS Safir Bengkulu. Sedangkan persamaan dengan penelitian terdahulu adalah sama-sama meneliti tentang strategi penyaluran pembiayaan *musyarakah* di PT. BPRS Safir Bengkulu.

F. Metode Penelitian

1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Jenis Penelitian ini digolongkan ke dalam jenis penelitian lapangan (*Field research*). Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif Deskriptif.²⁸

2. Waktu dan Lokasi Penelitian

Waktu penelitian selama 11 bulan dari bulan September 2017 sampai dengan Agustus 2018 di PT. BPRS Safir Bengkulu.

3. Informan Penelitian

Informan dalam penelitian ini terdiri dari supervisor PT. BPRS Safir Bengkulu, karyawan pada bank PT. BPRS Safir Bengkulu dengan kriteria karyawan (*account officer*, administrasi pembiayaan, manajer pembiayaan) yang analisis potensi dan kendala pengembangan PT. BPRS Safir Bengkulu berjumlah 2 orang dengan menggunakan teknik *purposive* yang mengetahui dan memahami pembiayaan dan seluruh nasabah analisis potensi dan kendala pengembangan pada bank PT. BPRS Safir Bengkulu.

²⁸Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2015), h. 57

4. Sumber dan Teknik Pengumpulan Data

a. Sumber Data

- 1) Data Primer, data secara langsung yang berkaitan dengan penelitian, seperti data strategi penyaluran pembiayaan *musyarakah* di PT. BPRS Safir Bengkulu.
- 2) Data Sekunder, data yang diperoleh dalam bentuk kajian teori, data informan penelitian, data profil perusahaan, data-data penelitian yang didapat dari sumber kedua seperti buku, dan data dokumentasi

b. Teknik Pengumpulan Data

1) Observasi

Yaitu alat pengumpulan data yang dilakukan untuk menemukan baik data primer maupun data sekunder yang didapatkan dengan melakukan observasi terhadap informan penelitian dengan menggunakan instrumen penelitian. Hasil observasi lapangan menunjukkan bahwa pihak bank sudah melakukan strategi dalam strategi penyaluran pembiayaan *musyarakah* di PT. BPRS Safir Bengkulu bermasalah secara terstruktur dengan melakukan mengajukan permohonan pembiayaan *Musyarakah*, wawancara, Penyelidikan berkas,

2) Wawancara Terstruktur

Data penelitian yang dikumpulkan dengan mewawancarai SPV penanganan pembiayaan bermasalah tentang strategi upaya penyelesaian pembiayaan bermasalah pada strategi penyaluran

pembiayaan *musyarakah* di PT. BPRS Safir Bengkulu bermasalah secara terstruktur. Hasil wawancara menunjukkan strategi dilakukan sudah sesuai dengan prosedur.

3) Dokumentasi

Salah satu metode pengumpulan data kualitatif dengan melihat atau menganalisis dokumen-dokumen yang dibuat oleh subjek sendiri atau oleh orang lain oleh subjek. Dokumentasi merupakan salah satu cara yang dapat dilakukan peneliti kualitatif untuk mendapatkan gambaran dari sudut pandang subjek melalui suatu media tertulis dan dokumen lainnya yang ditulis atau dibuat langsung oleh subjek yang bersangkutan. Dokumentasi sebagai instrumen untuk teknik kepustakaan yang digunakan untuk mendokumentasikan penelitian yang berkaitan dengan strategi penyaluran pembiayaan *musyarakah* di PT. BPRS Safir Bengkulu.

5. Teknik Analisis Data

Setelah data yang diperoleh di lapangan melalui wawancara terkumpul kemudian dianalisis dengan menggunakan metode deskriptif kualitatif (bentuk uraian-uraian terhadap subjek yang diamati) selanjutnya pembahasan disimpulkan secara deduktif yaitu menarik kesimpulan dari pertanyaan yang bersifat umum menuju ke pernyataan yang bersifat khusus, Dengan menggunakan Model Miles dan Humberman.

a. Reduksi Data

Merangkum, memilih hal-hal pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Dengan demikian data yang telah reduksi akan memberikan gambaran gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data. Reduksi data dapat dibantu dengan peralatan elektrolis seperti computer mini dengan memberikan kode pada aspek-aspek tertentu. Reduksi dilakukan untuk mengetahui strategi penyaluran pembiayaan *musyarakah* di PT. BPRS Safir Bengkulu.

b. Display data

Setelah data direduksi, maka langkah selanjutnya adalah mendisplaykan data. Dalam penelitian kualitatif penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antara kategori, flowchart, dan sejenisnya mengenai strategi penyaluran pembiayaan *musyarakah* di PT. BPRS Safir Bengkulu.

c. Vertification

Penarikan kesimpulan dan verifikasi data yang dapat menjawab rumusan masalah. Temuan dapat berupa deskripsi atau gambaran suatu objek yang sebelumnya masih remang-remang atau gelap sehingga setelah diteliti menjadi lebih jelas argumentatif.²⁹

²⁹ Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan*, (Bandung : Alfabeta, 2016), h. 336.

G. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan merupakan acuan atau pedoman yang kita butuhkan untuk membuat sebuah skripsi. Sistematika penulisan pada penelitian ini akan dibagi menjadi lima bab, dengan sistematika penulisan bab-bab tersebut disusun sebagai berikut:

BAB I : Dalam bab ini mencakup : latar belakang penelitian, rumusan masalah penelitian, tujuan penelitian, kegunaan penelitian, kajian terhadap penelitian terdahulu, landasan teori tentang strategi penyelesaian pembiayaan bermasalah, pembiayaan, pinjaman modal kerja, akad, faktor penyebab pembiayaan bermasalah, tabunga, anjuran menabung dalam islam, syarat-syarat menabung, bank syariah, dan metode penelitian yang mencakup, pendekatan dan jenis penelitian dan pendekatan penelitian, waktu dan lokasi penelitian, objek penelitian, sumber dan teknik pengumpulan data, teknik pengumpulan data, teknik keabsahan data, teknik analisis data.

Bab II Merupakan landasan teori, strategi penyelesaian pembiayaan bermasalah, pembiayaan, pinjaman modal kerja, akad, faktor penyebab pembiayaan bermasalah, tabunga, anjuran menabung dalam islam, syarat-syarat menabung, bank syariah.

Bab III Merupakan bab yang berisikan tentang strategi penyaluran pembiayaan *musyarakah* di PT. BPRS Safir Bengkulu, kepengurusan, visi dan misi bank, produk pembiayaan, jasa lainnya.

Bab IV Merupakan bab yang berisikan tentang hasil penelitian dan pembahasan.

Bab V Merupakan bab yang berisikan tentang kesimpulan dan saran

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Strategi

1. Pengertian strategi

Strategi berasal dari bahasa Yunani, yang terdiri dari dua kata, yaitu *strategos* yang artinya perang dan *agos* yang artinya memimpin. Secara bahasa strategi adalah suatu cara yang digunakan pada masa perang untuk mencapai kemenangan, strategi ini sesuai dengan kondisi pada zaman dahulu yang selalu diwarnai perang sehingga mengharuskan seorang pemimpin menyusun strategi agar menang dalam peperangan.³⁰ Secara istilah strategi adalah langkah-langkah yang harus dijalankan oleh suatu perusahaan untuk mencapai tujuan.³¹

Strategi adalah alat untuk mencapai tujuan jangka panjang, strategi adalah tindakan potensial yang membutuhkan keputusan manajemen tingkat atas dan sumberdaya perusahaan dalam jumlah yang besar. Strategi merupakan awal dari suatu perencanaan tujuan, menurut Abraham Lincoln “ jika kita tau dimana kita berada dan bagaimana kita akan mencapai tujuan kita, kita mungkin dapat melihat arah kita berjalan, dan jika hasil yang terlihat tidak sesuai, maka buatlah perubahan segera”.³² T. Keppner

³⁰ Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran*, cet. Ke-5; (Yogyakarta : Andi Press, 2001), h.3

³¹ Kasmir, *Kewirausahaan*, (Jakarta : Rajawali Pers, 2012), h.186

³² Fred R David, *Manajemen Strategis Konsep*, (Jakarta : Salemba Empat, 2006), h.17

mendefinisikan strategi sebagai suatu rencana pelaksanaan tindakan, yang diharapkan memiliki dampak pada kemampuan organisasi dalam rangka mencapai tujuan-tujuannya.³³ Strategi merupakan hal yang sangat penting sehingga menjadi suatu acuan sebelum membuat suatu pelaksanaan tindakan dalam suatu organisasi. Jadi dapat disimpulkan bahwa strategi adalah cara, acuan atau alat untuk menuju kepada tujuan yang akan dicapai.

Strategi adalah serangkaian keputusan dan tindakan mendasar yang dibuat oleh manajemen dan puncak dan diimplementasikan oleh seluruh jajaran suatu organisasi dalam rangka pencapaian tujuan, organisasi tersebut. Strategi adalah arah dan ruang lingkung sebuah organisasi dalam jangka panjang yang mencapai keuntungan bagi organisasi melalui konfigurasi sumber daya dalam lingkungan yang menantang, untuk memenuhi kebutuhan pasar dan memenuhi harapan pemangku kepentingan.³⁴

Analisis strategis dalam merumuskan strategi perusahaan hendaknya menganalisis keadaan eksternal maupun internal dengan baik. Perusahaan tidak dapat mengambil tindakan yang tepat untuk kepentingan perusahaan dimasa mendatang. Analisis strategi memiliki kegunaan yaitu untuk menentukan misi dan tujuan dari perusahaan membantu upaya perusahaan dalam mencapai misi dan tujuan untuk tindakan perbaikan dan penyesuaian bagi perusahaan dalam setiap situasi dan kondisi. Semua analisis strategis

³³ Masyhudzulkhak, *Manajemen Strategis*, (Bengkulu : LP2S, 2009), h. 2

³⁴ Robins. *Prilaku Organisasi*, (Jakarta: Salamba, 2003), h. 54

didasarkan pada lingkungan yang penuh dengan kompetensi, artinya juga perusahaan ingin memiliki keunggulan daya saing dengan perusahaan lain.³⁵

Hamel dan Prahalad mengatakan strategi merupakan tindakan yang bersifat *incremental* (senantiasa meningkat) dan terus-menerus dan dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan oleh para pelanggan di masa depan. Dengan demikian, perencanaan strategi hampir selalu dimulai dari apa yang dapat terjadi, bukan dimulai dari apa yang terjadi. Terjadinya kecepatan inovasi pasar baru dan perubahan pola konsumen memerlukan kompetensi inti (*core competencies*). Perusahaan perlu mencari kompetensi inti di dalam bisnis yang dilakukan. Chandler mengatakan bahwa strategi ialah alat untuk mencapai tujuan perusahaan dalam kaitannya dengan tujuan jangka panjang, program tindak lanjut, serta prioritas alokasi sumber daya.³⁶

Andrews mengatakan bahwa strategi ialah kekuatan motivasi untuk *stakeholders*, seperti *stakeholders*, *debtholders*, manajer, karyawan, konsumen, komunitas, pemerintah dan sebagainya, yang baik secara langsung maupun tidak langsung menerima keuntungan atau biaya yang ditimbulkan oleh semua tindakan yang dilakukan oleh perusahaan.³⁷ Dalam bisnis Strategi diartikan sebagai kemampuan untuk memelihara atau dorongan secara keseluruhan untuk mempertahankan dan mencapai posisi

³⁵ Swasenasukotjo, *Metode Penelitian Bisnis* (Jakarta: Eelangga, 2000), h. 100

³⁶ Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT (cara perhitungan bobot, rating dan ocak)* Cet. 21, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2015), h. 3

³⁷ Freddy Rangkuti, *Analisis...*, h. 4

keunggulan bersaing. Selain itu, strategi merupakan kemampuan memilih alternatif dalam melaksanakan kegiatan produksi barang atau jasa di mana proses kegiatan ini ditujukan untuk mencapai tujuan perusahaan.³⁸

2. Tahapan Strategi

Strategi ada beberapa tahapan dalam prosesnya, secara garis besar strategi melalui tiga tahapan³⁹:

a. Formulasi / Perumusan Strategi

Langkah pertama yang perlu dilakukan adalah merumuskan strategi yang akan dilakukan. Yaitu perumusan strategi mencakup analisis lingkungan intern dan ekstern, penetapan visi, misi, dan tujuan, strategi dan kebijakan.

b. Implementasi Strategi

Tahapan ini mengharuskan perusahaan untuk menetapkan sasaran tahunan, membuat kebijakan, memotivasi karyawan dan mengalokasikan sumber daya sehingga perumusan strategi dapat dilaksanakan.

c. Pengendalian Strategi

Tahapan akhir adalah evaluasi implementasi strategi. Evaluasi strategi diperlukan karena keberhasilan yang telah dicapai dapat diukur kembali untuk menetapkan tujuan berikutnya, evaluasi akan menjadi tolak ukur

³⁸M. Taufiq Amir, *Manajemen Strategik*, (Jakarta: PT. GrafindoPersada, 2011), h. 253

³⁹ Bambang Hariadi, *Strategi Manajemen Strategi Memenangkan Perang Bisnis*, (Malang: Bayumedia Publishing : 2005), cet. 2, h. 5-6

untuk strategi yang akan dilaksanakan kembali oleh suatu organisasi dan evaluasi sangat diperlukan untuk memastikan sasaran yang dinyatakan telah dicapai. Ada tiga macam mendasar untuk mengevaluasi strategi yaitu ;

- a. Meninjau faktor-faktor eksternal dan internal yang menjadi dasar strategi. Adanya perubahan yang ada akan menjadi satu hambatan dalam pencapaian tujuan, begitu pula dengan faktor internal yang diantaranya strategi tidak efektif atau hasil implementasi yang buruk dapat berakibat buruk pula bagi hasil yang akan dicapai.
- b. Mengukur prestasi (membandingkan hasil yang diharapkan dengan kenyataan), prosesnya dapat dilakukan dengan menyelidiki penyimpangan dari rencana, mengevaluasi prestasi individual, dan menyimak kemajuan yang dibuat kearah pencapaian sasaran yang dinyatakan. Kriteria untuk mengevaluasi strategi harus diukur dan mudah dibuktikan, kriteria yang meramalkan hasil lebih penting dari pada kriteria yang mengungkapkan apa yang terjadi.
- c. Mengambil tindakan korektif untuk memastikan bahwa prestasi sesuai dengan rencana. Dalam hal ini tidak harus berarti bahwa strategi yang ada yang ditinggalkan atau harus merumuskan strategi yang baru. Tindakan korektif diperlukan bila tindakan atau hasil tidak sesuai dengan yang dibayangkan semula atau pencapaian yang diharapkan.

3. Ruang Lingkup Strategi

Menurut Masyhudulhak ada beberapa hal yang harus di perhatikan ketika merencanakan suatu strategi, yaitu komponen atau ruang lingkup yang harus ada dalam pembentukan strategi yaitu.⁴⁰

a. Rumusan Strategi

- 1) Adanya suatu rencana tindakan yang dirancang untuk mencapai tujuan jangka pendek, menengah, dan panjang.
- 2) Menyusun suatu strategi diperlukan analisis lingkungan eksternal maupun internal yaitu : peluang, ancaman, kekuatan, dan kelemahan.
- 3) Adanya suatu keputusan pilihan dan pelaksanaan yang tepat dan terarah guna mencapai tujuan organisasi atau perusahaan.
- 4) Strategi dirancang untuk menjamin agar tujuan dan sasaran dapat dicapai melalui langkah-langkah yang tepat.

b. Pembentukan Visi dan Misi

Misi adalah maksud utama dari organisasi, pernyataan misi berdasarkan tiga perspektif:

- 1) Masa lalu-sejarah, tradisi, dan pengalaman dari organisasi dan target grup.
- 2) Masa kini-minat, keterampilan, dan wilayah komitmen dari organisasi dan target grup.

⁴⁰ Masyhudulhak, *Manajemen Strategi pembangunan Daerah*, (Bengkulu : LP2S, 2009), h. 6

- 3) Masa mendatang-arrah jangka panjang dan kebutuhan dari organisasi atau grup.

c. Pembentukan Tujuan dan Sasaran

- 1) Tujuan adalah suatu pernyataan *outcome* jangka panjang yang diinginkan relatif permanen. Tujuan sebaiknya berkaitan dengan misi dari organisasi dan berorientasi kemas depan untuk menyelesaikan permasalahan-permasalahan.
- 2) Sasaran dalah bagian dari tujuan, sasaran adalah *outcome* yang diinginkan untuk menjamin pencapaian tujuan, sasaran harus spesifik, dapat diukur, dapat dicapai, logis, dan adanya batasan waktu. sasaran harus dapat dicapai dan memungkinkan dalam jangka waktu tertentu, sasaran adalah bersifat jangka pendek dan kurang permanen apabila dibandingkan tujuan, dan akan berubah sesuai dengan siklus perencanaan.

4. Manajemen Strategi

Suatu strategi ataupun kegiatan dalam suatu organisasi pasti memerlukan manajemen untuk mengatur arah dari strategi tersebut, manajemen strategi sangat diperlukan untuk mengatur dan mengarahkan strategi agar tidak keluar dari tujuan yang akan dituju.

Manajemen strategi adalah arus keputusan dan tindakan yang mengarah pada perkembangan strategi-strategi yang efektif untuk membantu mencapai sasaran organisasi atau perusahaan. Proses manajemen strategi ialah suatu

cara dengan bagaimana para perencana strategi menentukan sasaran dan membuat kesimpulan strategi.⁴¹

Tujuan dari manajemen strategi ini sendiri adalah untuk mengeksploitasi dan menciptakan peluang yang baru yang berbeda untuk masa mendatang.

Tahapan dalam manajemen strategi dibagi menjadi tiga tahap, formulasi strategi, implementasi strategi, dan evaluasi strategi. Untuk terlaksananya suatu strategi maka unsur tahapan-tahapan ini harus terpenuhi yaitu :⁴²

a) Formulasi strategi

Formulasi strategi adalah perumusan awal dari strategi yang didalamnya termasuk mengembangkan visi dan misi, mengidentifikasi peluang, dan ancaman eksternal dalam organisasi, menentukan kekuatan dan kelemahan internal, menetapkan tujuan jangka panjang, merumuskan alternative strategi, dan memilih strategi tertentu yang akan dilaksanakan.

b) Implementasi strategi

Implementasi strategi termasuk mengembangkan budaya yang mendukung strategi, menciptakan struktur organisasi yang efektif, dan implementasi strategi seringkali disebut tahap pelaksanaan dalam manajemen strategis. Melaksanakan strategi berarti memobilisasi sumberdaya untuk menempatkan strategi yang telah diformulasikan menjadi tindakan. Dan seringkali dianggap tahap yang paling rumit

⁴¹ Masyhudzulkhak, *Manajemen Strategi Pembangunan Daerah...*,h. 12

⁴² Fred R David, *Manajemen Strategis Konsep...*,h.6

dalam manajemen strategis, implementasi strategi membutuhkan disiplin pribadi, komitmen dan pengorbanan.

c) Evaluasi strategi

Evaluasi strategi adalah tahap final dalam manajemen strategi, evaluasi adalah alat pengukur kadar keberhasilan dan kekurangan pada strategi awal, tiga aktifitas dasar evaluasi adalah (1) meninjau ulang faktor eksternal dan internal, yang menjadi dasar strategi saat ini,(2) mengukur kinerja, dan (3) mengambil tindakan kognitif.

Proses manajemen strategi didasarkan pada kepercayaan bahwa organisasi seharusnya secara terus menerus memantau kejadian dilingkungan eksternal dan internal serta *trend*, sehingga perubahan yang cepat dapat dibuat ketika diperlukan. Proses manajemen strategi merupakan hal yang dinamis dan berkelanjutan. Suatu perubahan dalam satu komponen utama dalam model menyebabkan perubahan dalam salah satu atau semua komponen lainnya.⁴³

B. Pembiayaan

1. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan yaitu pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang akan direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Dengan kata lain, pembiayaan

⁴³ Fred R David, *Manajemen Strategis Konsep...*,h.18

adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan.⁴⁴

Dalam kamus perbankan, konsep yang dimaksud biaya adalah pengeluaran atau pengorbanan yang tidak terhindarkan untuk mendapatkan barang atau jasa dengan tujuan memperoleh maslahat pengiriman, pengeepakan, atau penjualan, dimaksudkan untuk memperoleh penghasilan dalam laporan laba rugi, komponen biaya merupakan mengurangi dari pendapatan. Pengertian biaya berbeda dengan beban. Semua biaya adalah beban tetapi tidak semua beban adalah biaya.⁴⁵

Dalam kegiatan penyaluran dana, lembaga keuangan baik bank maupun non-bank dengan cara melakukan pembiayaan. Pembiayaan yang dilakukan lembaga keuangan baik bank maupun non-bank karena berhubungan dengan rencana untuk memperoleh pendapatan. Pembiayaan dalam perbankan syariah atau istilah teknisnya aktiva produktif, menurut ketentuan Bank Indonesia adalah penanaman dana bank syariah baik dalam rupiah maupun valuta asing dalam bentuk pembiayaan, piutang, qardh, surat berharga syariah, penyertaan modal sementara dan kontijensi pada rekening administrasi serta sertifikat wadiah Bank Indonesia.⁴⁶

⁴⁴ Yusak Laksmna, *Panduan Pra ktiktis Account Officer Bank Syariah* (Jakarta :PT.Elex Media Komputindo, 2009), h. 20

⁴⁵ Bank Indonsia, *Kamus Perbankan*, 1999, cet ke-1, h 30

⁴⁶ Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Yogyakarta: Ekonisia, 2004), h. 196

2. Jenis-jenis Pembiayaan

Jenis –jenis pembiayaan di bank syariah maupun non bank pada umumnya dapat dilihat dari

1. Kegunaannya, dibedakan dalam :

- 1) Pembiayaan modal kerja, yakni pembiayaan yang ditunjukkan untuk memberikan modal usaha untuk mendukung operasional perusahaan sehari-hari sehingga perusahaan dapat beroperasi secara normal dan lancar. seperti pembelian bahan baku, pembayaran upah buruh atau barang yang diperdagangkan.
- 2) Pembiayaan Investasi, pembiayaan yang ditunjukkan untuk modal usaha pembelian sarana alat produksi atau pemberian barang modal berupa aktiva tetap / inventaris. Atau pembiayaan investasi yaitu pembiayaan jangka menengah atau jangka panjang untuk pembelian barang-barang modal yang diperlukan untuk, pendirian proyek baru, yakni pendirian atau pembangunan proyek / pabrik dalam rangka usaha baru. Rehabilitasi, yakni penggantian mesin/ peralatan lama yang sudah rusak dengan mesin atau peralatan baru yang lebih baik.
- 3) Medernisasi, yakni penggantian menyeluruh mesin atau peralatan lama dengan mesin atau peralatan baru yang tingkat tekhnologinya lebih baik atau tinggi.

- 4) Ekspansi, yakni penambahan mesin atau peralatan yang telah ada dengan mesin atau peralatan baru dengan teknologi sama atau lebih baik.
- 5) Relokasi Proyek yang sudah ada, yakni peindahan lokasi proyek secara keseluruhan (termasuk sarana penunjang kegiatan pabrik, seperti laboratorium dan gudang) ke suatu tempat ke tempat lain.
- 6) Pembiayaan konsumtif, yakni pembiayaan yang ditunjukkan untuk pembelian suatu barang yang digunakan untuk kepentingan perseorangan (pribadi) diluar usaha. Dalam menetapkan akad pembiayaan konsumtif, langkah-langkah yang perlu dilakukan bank adalah sebagai berikut :
 - 1) Apabila kegunaan pembiayaan yang dibutuhkan nasabah adalah untuk kebutuhan konsumtif semata, dilihat dari sisi apakah pembiayaan tersebut terbentuk pembelian barang atau jasa.
 - 2) Jika untuk pembelian barang faktor selanjutnya yang harus dilihat berbentuk *ready stock* atau *good in process*. jika pembiayaan tersebut dimaksudkan untuk memenuhi kebutuhan nasabah dibidang jasa, pemberian yang diberikan adalah ijarah.⁴⁷

⁴⁷ Adiwarmarman, Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan, (Jakarta : PT Raja Grafindo, 2004), edisi-3, h. 231-234

3. Pembiayaan Mikro

Pengertian pembiayaan selalu berkaitan dengan aktivitas bisnis. Oleh karena itu kita harus mengetahui pengertian dari bisnis itu sendiri. Bisnis adalah aktivitas yang mengarah pada peningkatan nilai tambah melalui proses penyerahan jasa. Perdagangan atau pengolahan barang (produksi). Pelaku bisnis dalam menjalankan bisnisnya sangat membutuhkan sumber modal. Jika pelaku tidak membutuhkan modal secara cukup, maka ia akan berhubungan dengan pihak lain, seperti bank untuk mendapatkan suntikan dana, dengan melakukan pembiayaan.⁴⁸

Dalam kamus perbankan, konsep yang dimaksud biaya adalah pengeluaran atau pengorbanan yang tidak terhindarkan untuk mendapatkan barang atau jasa dengan tujuan memperoleh maslahat pengiriman, pengeepakan, atau penjualan, dimaksudkan untuk memperoleh penghasilan dalam laporan laba rugi, komponen biaya merupakan mengurang dari pendapatan. Pengertian biaya berbeda dengan beban. Semua biaya adalah beban tetapi tidak semua beban adalah biaya.⁴⁹

4. Pembiayaan Mikro Bermasalah

Permasalahan perbankan dalam penyaluraan pembiayaan bagi usaha kecil, disamping perbankan sulit mendapatkan informasi tentang komoditas yang potensial untuk dibiayai, juga terdapat permasalahan lain sehingga usaha mikro dan kecil sulit mengakses dalam mendapatkan

⁴⁸Wirdayningsih, *Bank dan Asuransi Islam di Indonesia* (Jakarta: Kencana Prenada Media, 2005), h. 17.

⁴⁹Bank Indonesia, *Kamus Perbankan*, 1999, cet ke-1, (Jakarta: Bank Indonesia), h. 30

fasilitas pembiayaan dari perbankan. Permasalahan tersebut pada dasarnya sangat terkait dengan profil dari debitur-debitur usaha mikro dan kecil yang kebanyakan kurang atau bahkan tidak *bankable* (tidak memenuhi persyaratan-persyaratan teknis perbankan).⁵⁰

Bank tidak mempunyai informasi yang cukup mengenai watak calon debitur:⁵¹

1) Strategi Payment Profitability dalam Pembiayaan Mikro Bermasalah

Penilaian pembiayaan suatu pembiayaan dapat pula dilakukan dengan 7 P pembiayaan dengan unsur penilaian sebagai berikut :⁵²

Semakin baik sehingga jika salah satu usahanya merugi akan dapat ditutupi oleh usaha lainnya.⁵³

2) *Payment*

Merupakan ukuran bagaimana cara nasabah mengembalikan pembiayaan yang telah diambil atau dari sumber mana saja dana untuk pengembalian pembiayaan. Semakin banyak sumber penghasilan debitur, maka akan semakin baik sehingga jika salah satu usahanya merugi dapat ditutupi oleh usaha lainnya.⁵⁴ Dengan sebagai berikut :

- a. Cara nasabah mengembalikan pembiayaan
- b. Penghasilan debitur dari usaha yang dijalankan
- c. Penambahan Frekuensi waktu pembayaran

⁵⁰Etty Mulyaty, *Kredit Perbankan*, (Jakrta : RapikaAditama, 2010), h. 195

⁵¹Wangsawidjaja, *Pembiayaan...*h.92

⁵²Kasmir. *Dasar-dasar Perbankan*, (Jakarta: PT Raja GrafindoPersada), h. 138

⁵³Kasmir. *Dasar-dasar Perbankan*, (Jakarta: PT Raja GrafindoPersada), h. 139

⁵⁴Kasmir. *Dasar-dasar Perbankan*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada), h. 139

- d. Pengembalian pembiayaan yang diberi oleh pihak bank yang sesuai angsuran

3) *Profitability*

Yaitu untuk menganalisis bagaimana kemampuan nasabah dalam mencari laba. *Profitability* diukur dari periode ke periode apakah akan tetap sama atau akan semakin meningkat apalagi dengan tambahan pembiayaan yang akan diperolehnya. Dengan sebagai berikut :

- a. Keuntungan yang diperoleh dari usaha yang diberikan
- b. Diukur dari periode ke periode apakah tetap sama atau akan semakin meningkat

Bank tidak mempunyai informasi yang cukup mengenai watak calon debitur.⁵⁵

1) Strategi *Payment Profitability* dalam Pembiayaan Mikro Bermasalah

Penilaian kredit suatu kredit dapat pula dilakukan dengan analisis 7 P kredit dengan unsur penilaian sebagai berikut :⁵⁶

2) *Personality*

Yaitu menilai nasabah dari segi keperibadiannya atau tingkah lakunya sehari-hari maupun keperibadiannya masa lalu. Penilaian *personality* juga mencakup sikap emosi, tingkah laku dan tindakan nasabah dalam menghadapi suatu masalah dan menyelesaikannya.

⁵⁵ Wangsawidjaja, *Pembiayaan...*h.92

⁵⁶ Kasmir. *Dasar-dasar Perbankan*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada), h. 138

3) *Party*

Yaitu mengklasifikasikan nasabah ke dalam klasifikasi tertentu atau golongan-golongan tertentu, berdasarkan modal loyalitas, serta karakternya. Nasabah yang digolongkan kedalam golongan tersebut tertentu akan mendapatkan fasilitas yang berbedah dari bank.

4) *Purpose*

Yaitu untuk mengetahui tujuan nasabah dalam mengambil kredit, termasuk jenis kredit yang diinginkan nasabah. Tujuan pengembalian kredit dapat bermacam-macam sesuai kebutuhan. Sebagai contoh apakah untuk modal kerja investasi, konsumtif, produktif, dan lain-lain.

5) *Prospect*

Yaitu untuk menilai usaha nasabah dimasa yang akan datang menguntungkan atau tidak atau dengan kata lain mempunyai prospek atau sebaliknya. Hal ini penting mengingat jika fasilitas kredit yang dibiayai tanpa mempunyai prospek, bukan hanya bank yang rugi akan tetapi juga nasabah.

6) *Payment*

Merupakan ukuran bagaimana cara nasa mengembalikan kredit yang telah diambil atau dari sumber mana saja dana untuk pengembalian kredit. Semakin banyak sumber penghasilan debitur,

makan akan semakin baik sehingga jika salah satu usahanya mengurgi akan dapat ditutupi oleh usaha lainnya.⁵⁷

7) *Profitability*

Yaitu untuk menganalisis bagaimana kemampuan nasabah dalam mencari laba. Profitability diukur dari periode ke periode apakah anak tetap sama atau akan semakin meningkat apalagi dengan tambahan kredit yang akan diperolehnya

8) *Protection*

Tujuannya adalah bagaimana menjaga agar kredit yang diberikan mendapatkan jaminan perlindungan, sehingga kredit yang diberikan benar-benar aman. Perlindungan yang diberikan oleh debitur dapat berupa jaminan barang atau orang atau jaminan asuransi.

C. *Musyarakah*

1. *Pengertian Musyarakah*

Musyarakah adalah akad kerjasama yang terjadi di antara para pemilik modal (mitra *musyarakah*) untuk menggabungkan modal dan melakukan usaha secara bersama dalam suatu kemitraan, dengan nisbah pembagian hasil sesuai dengan kesepakatan, sedangkan kerugian ditanggung secara proposional sesuai dengan kontribusi modal. *Musyarakah* adalah akad kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk memberikan suatu usaha tertentu di mana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana (atau

⁵⁷ Kasmir. *Dasar-dasar Perbankan*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada), h. 139

amal/*expertise*) dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan risiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan.⁵⁸

Istilah lain yang digunakan untuk *musyarakah* adalah *sharikah* atau *syirkah*. *Musyarakah* diterjemahkan kedalam bahasa Inggris dengan *partnership* (kerja sama). Sedangkan lembaga-lembaga keuangan Islam menerjemahkan dengan istilah *participation financing*.⁵⁹

Musyarakah adalah akad kerjasama antara dua belah pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu di mana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan risiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan.⁶⁰

Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia juga memberikan definisi tentang *musyarakah* yaitu pembiayaan berdasarkan akad kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan keuntungan bahwa keuntungan dan risiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan.⁶¹

Transaksi *musyarakah* dilandasi adanya keinginan para pihak yang bekerjasama untuk meningkatkan nilai aset yang mereka miliki secara bersama-sama. Semua bentuk usaha yang melibatkan dua pihak atau lebih

⁵⁸ Naf'an, *Pembiayaan Musyarakah dan Mudharabah*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2014, h. 95

⁵⁹ AH. Azharudin Latief, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta : UIN Jakarta Press, 2005), cet. 1, h. 129

⁶⁰ Naf'an, *Pembiayaan Musyarakah dan Mudharabah*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2014, h. 97

⁶¹ Fatwa Dewan Syariah Nasional No : 08/DSN-MUU1V/20 00 Tentang Pembiayaan *Musyarakah*. http://www.mui.or.id/mui-in/product_2/fatwa.php.id, h. 9, 27 Juni 2008

dimana mereka secara bersama-sama memadukan seluruh bentuk sumber daya baik yang berwujud maupun tidak berwujud.⁶²

Pembiayaan *musyarakah* yaitu, porsi laba yang diberikan kepada mitra sebagai biaya manajemen bervariasi dari satu musyarakah kemusyarakah yang lain, tergantung kepada jumlah kerja yang dikeluarkan dan tingkat keahlian yang diperlukan si mitra. Tentunya diharapkan bahwa semakin besar jumlah kerja yang dikeluarkan dan semakin tinggi tingkat keahlian si mitra, semakin tinggi pula persentase yang ia dapat. Jika ada kerugian diakhir *musyarakah*, yang tidak diakibatkan oleh kesalahan terhadap klausul kontrak oleh si mitra, kerugian akan ditanggung bersama oleh kedua belah pihak menurut proporsi modal yang mereka berikan. Namun, ketika kerugian yang ditimbulkan akibat kesalahan klausul kontrak oleh si nasabah, maka nasabah sendirilah yang bertanggung jawab atas kerugian.⁶³

2. Prinsip *Musyarakah*

Prinsip musyarakah dijalankan berdasarkan partisipasi antara pihak bank dengan pencari biaya untuk diberikan dalam bentuk proyek usaha, dan partisipasi ini di jalankan berdasarkan sistem bagi hasil baik dalam keuntungan maupun kerugian. Syarat-syarat yang berkenaan dengan kontrak *musyarakah* berdasarkan kesepakatan yang telah dibicarakan antara kedua belah pihak (Bank dan partner) umumnya pihak bank

⁶² Adiwirman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, edisi ketiga, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2008, h. 102

⁶³ Abdullah Saeed, *Menyoal Bank Syariah*, (Jakarta : Paramadina, 2004), h. 101-102.

memberikan modal dan manajemen usahanya kepada partner, Al-Musyarakah boleh dilakukan antara individu. Individu dengan lembaga, dan antara lembaga berbadan hukum.⁶⁴

3. Landasan Hukum Positif

Landasan hukum positif mengenai *musyarakah* sebagai salah satu produk pembiayaan pada perbankan syariah secara implisit terdapat dalam Undang-Undang No. 10 Tahun 1998 tentang perubahan atas Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang perbankan Pasal 1 ayat 13, yang isinya menyatakan bahwa prinsip syariah adalah aturan perjanjian berdasarkan hukum islam antara bank dan pihak lain untuk menyimpan dana dan kegiatan usaha, atau kegiatan lainnya yang dinyatakan sesuai dengan syariah, antara lain pembiayaan berdasarkan prinsip bagi hasil (*mudhorabah*), pembiayaan berdasarkan prinsip penyertaan modal (*musyarakah*), atau pembiayaan barang modal berdasarkan prinsip sewa murni tanpa pilihan (*ijarah*), atau adanya pilihan pemindahan kepemilikan atas barang yang disewa dari pihak bank oleh pihak lain (*IMBT*). Sedangkan secara teknis telah diatur dalam pasal 36 huruf b poin kedua PBI (Peraturan Bank Indonesia) No. 6/24/PBI/2004 tentang bank umum yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah, yang intinya menyatakan bank wajib melaksanakan prinsip syariah dan prinsip

⁶⁴ M.Amin Aziz, Mengembangkan Bank Islam di Indonesia, (Jakarta:Bangkit,1990),h.52

kehati-hatian dalam melakukan kegiatan usahanya yang meliputi penyaluran dana melalui prinsip bagi hasil berdasarkan akad *musyarakah* dan mengenai aplikasi akad musyarakah terdapat dalam PBI No. 7/46/PBI/2005 tentang akad pengimpun dana bagi bank yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah. *Musyarakah* juga telah diatur dalam ketentuan Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 08/DSN-MUI/IV/2000 tercatat pada tanggal 13 April 2000 yang isinya meliputi modal, kerja, keuntungan dan kerugian.⁶⁵

4. Rukun dan Syarat *Musyarakah*

a. Rukun *Musyarakah*

Rukun *Musyarakah* menurut ulama hanafiyah mereka berpendapat bahwa rukun syirkah adalah ijab (ungkapan penawaran melakukan perserikatan), dan qabul (ungkapan penerimaan), menurutnya prinsip syirkah adalah adanya kerelaan diantara kedua belah pihak. Bagi ulama Hanafiyah yang berakad dan objeknya bukan termasuk rukun, tetapi termasuk syara.⁶⁶

Menurut jumbuh ulama rukun *Musyarakah* ada 3 :

- 1) Kedua belah pihak yang berakad
- 2) Sighat (lafaz ijab dan qabul)
- 3) Objek akad

⁶⁵ Abdul Ghofur Anshori, Perbankan Syariah di Indonesia, (Yogyakarta : Gajah Mada university Press, 2007), h. 128

⁶⁶ AH. Azharudin Latief, , Fiqh Muamalah, (Jakarta : UIN Jakarta Press, 2005), cet.1, h. 129

Mayoritas ulama berpendapat bahwa rukun syirkah, yaitu :

- a) Sighat
- b) Dua orang yang melakukan transaksi
- c) Obejek yang ditransaksikan

5. Jenis *Musyarakah*

Adapun jenis yang lain produk pembiayaan *musyarakah* antara lain⁶⁷:

a. *Musyarakah* Tetap

Bentuk akad *musyarakah* yang paling sederhana adalah *musyarakah* tetap ketika jumlah dan porsi modal yang disertakan oleh masing-masing mitra tetap selama periode kontrak.

b. *Musyarakah* Menurun

Bentuk akad lain yang merupakan pengembangan dari *musyarakah* adalah *musyarakah* menurun. Pada kerjasama ini, dua pihak bermitra untuk kepemilikan bersama suatu asset dalam property, peralatan, perusahaan, dan lainnya. Bagian asset pihak pertama sebagai pemodal, kemudian dibagi dalam beberapa unit dan disepakati bahwa pihak kedua sebagai klien yang akan membeli bagian asset pihak pertama unit demi unit secara periode sehingga akan meningkatkan bagian asset pihak kedua sampai semua unit milik pihak pertama terbeli semua dan asset sepenuhnya milik pihak kedua.

⁶⁷ Ascarya, Akad dan Produk Perbankan yariah, (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2007), Edisi-1, h. 60

6. Manfaat *Musyarakah*

Terdapat banyak manfaat dari pembiayaan *musyarakah*, diantara lain sebagai berikut :

- a. Bank akan menikmati peningkatan dalam jumlah tertentu pada saat keuntungan usaha nasabah dan bank tidak berkewajiban membayar dalam jumlah tertentu kepada nasabah pendanaan secara tetap, tetapi disesuaikan dengan pendapatan atau hasil.
- b. Bank akan lebih selektif dan hati-hati (*prudent*), mencari usaha yang benar-benar halal, aman, dan menguntungkan. Hal ini karena keuntungan yang riil dan benar-benar terjadi itulah yang akan dibagikan. Prinsip bagi hasil dalam *musyarakah* atau *mudharabah* ini berbeda dengan prinsip bunga tetap dimana bank akan menagih penerima pembiayaan (nasabah) satu bunga tetap berapapun keuntungan yang dihasilkan nasabah, bahkan sekalipun merugi dan terjadi krisis ekonomi.⁶⁸

⁶⁸ Muhammad Syafi’I Antonio, *Bank Syariah dari Teori dan Praktek*, (Jakarta: Gema Insani dan Tazkia Cendikia, 2001), h. 93-94

BAB III

GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Sejarah Berdirinya PT. BPRS Safir Bengkulu

Di Bengkulu hingga tahun 2005 terdapat sekitar 20 ribuan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM), namun baru 10 ribuan yang memperoleh fasilitas dan akses layanan perbankan. 3-8 ribuan wirausaha memperoleh pembiayaan usaha berasal dari tengkulak dan kerabat/keluarga serta hanya beberapa persen yang baru dapat pelayanan di Perbankan Syariah.⁶⁹

Memahami hal ini sebelumnya, Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Safir telah melakukan pengamatan dan wawancara (Study Kelayakan Bisnis) kepada pengusaha mikro dan kecil di beberapa Kabupaten di Bengkulu. Responden mengatakan bahwa Bank terlalu rumit dan menakutkan dengan berbagai persyaratan dan proses untuk meminjam uang, selain itu mereka tidak mempunyai waktu untuk datang ke Bank karena harus menunggu toko atau kiosnya.

Mereka membutuhkan suatu layanan persyaratan yang sederhana, proses yang mudah dan cepat, serta kenyamanan transaksi yang dapat dilakukan ditempat usaha mereka serta mereka berkeinginan untuk kembali membangkitkan ekonomi berbasis syariah Oleh karna itu, pada tahun 2005

⁶⁹ Harlian Hamed, *File Perusahaan PT.BPRS Safir 2016*, diambil pada tanggal 17 November 2017

Bank Pembiayaan Rakyat syariah Safir hadir untuk memberikan layanan secara khusus bagi usaha dengan skala mikro dan kecil.

Berdirinya PT. BPRS Safir Bengkulu tidak terlepas dari pengaruh berdirinya dari lembaga-lembaga lainnya. PT. BPRS Safir Bengkulu didirikan pada hari jumat tanggal 10 September 2005. PT. BPRS Safir Bengkulu mempunyai satu kantor pusat yang terletak di tebeng. Satu kantor kas yang terletak di Lingkar Timur, Empat Kantor Cabang yang terletak di Manna, Ketahun, Curup, dan Argamakmur. Akta pendiriannya ditandatangani di depan Notaris Irawan SH. PT. BPRS Safir Bengkulu didirikan dengan modal dasar perseroan sebesar Rp. 4.000.000.000; yang terdiri atas 4.000 lembar saham, masing-masing saham bernilai nominal seluruhnya sebesar Rp.1.000.000. Oleh karena itu PT. BPRS Safir Bengkulu telah melakukan langkah-langkah strategis, taktis, dan nyata dalam mengoptimalkan potensi ekonomi yang dimiliki masyarakat Bengkulu. Langkah-langkah ini dilakukan dengan memberikan pembiayaan dan pembinaan terhadap usaha kecil dan mitra terutama pada sektor perdagangan dan pertanian. PT. BPRS Safir Bengkulu uga melakukan upaya peningkatan Manajemen SDM, teknologi operasi yang nantinya diharapkan dapat lebih meningkatkan pelayanan terhadap masyarakat secara cepat dan tepat sesuai Visi dan Misi Bank.⁷⁰

⁷⁰ Ayu Anjuani, *Analisis Penerapan Akad Mudhorabah pada Produk Deposito Amanah PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS Safir Bengkulu)*. (Skripsi: Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Bengkulu, 2015).h. 20

B. Visi dan Misi PT. BPRS Safir Bengkulu

1. Visi PT. BPRS Safir Bengkulu

- a. Menjadi Bank Syariah Unggulan di provinsi Bengkulu.
- b. Memberikan manfaat dalam membangun perekonomian khususnya masyarakat Bengkulu.

2. Misi PT. BPRS Safir Bengkulu

- a. Memberikan layanan yang potensial dan amanah dalam menjalankan usaha perbankan.
- b. Menjadi mitra usaha umat khususnya pengusaha kecil dan menengah (mikro).

C. Produk dan Produk Jasa PT. BPRS Safir Bengkulu.

1. Produk Tabungan

a. Tabungan *Wadi'ah Safir*

Tabungan *wadi'ah safir* merupakan sarana penyimpanan dana bagi anda untuk menjalani hidup yang lebih terencana. Tabungan *wadi'ah safir* memberikan ketenangan dan dan kemudahan pengelolaan keuangan anda.

Keunggulan:

1) Aman

PT. BPRS Safir Bengkulu merupakan Bank yang masuk dalam kepersertaan LPS, sehingga simpanan nasabah dijamin oleh pemerintah hingga Rp. 2 Milyar.

2) Ringan

Bebas biaya administrasi bulanan, sehingga tidak ada pemotongan pada saldo tabungan nasabah serta saldo awal pembukaan rekening minimal hanya Rp. 10.000.-

3) *Flexibel*

Dapat melakukan transaksi setiap saat.

4) *Service Excellent*

Fasilitas antar jemput tabungan pada saat pembukaan rekening dan penyetoran dengan transaksi minimal Rp. 5.000.000.-

5) Mudah

Proses pembukaan rekening yang tidak berbelit-belit tidak perlu mengantri sehingga berpuh-puluh menit serta nyaman dalam bertransaksi.⁷¹

b. Tabungan *Wadi'ah* Pelajar

Wadi'ah pelajar adalah tabungan yang khusus diperuntukan bagi para pelajar yang waktu penabungan dan pengambilanya dapat dilakukan setiap saat.

Keunggulan :

- 1) Aman karena dijamin pemerintah
- 2) Bebas biaya administrasi bulanan
- 3) Saldo awal setoran hanya Rp 10.000,-

⁷¹PT. BPRS Safir Bengkulu, *Browsur Produk Wadi'ah Safir*

- 4) Bebas yang ditabungkan tidak ditentukan jumlahnya
- 5) Satu penabung akan mendapatkan satu buku tabungan dan nomor rekening.⁷²

c. Tabungan *Wadi'ah* Pasar

Tabungan khusus pedagang di pasar, dimana penabung tidak perlu meninggalkan dagangan mereka untuk menabung ke bank. Karena akan dijemput setiap hari oleh petugas bank. Sehingga memudahkan penabung dalam menjangkau akses tabungan.

Keunggulan:

1) Aman

PT. BPRS Safir Bengkulu merupakan Bank yang masuk dalam kepersertaan LPS, sehingga simpanan nasabah dijamin oleh pemerintah hingga Rp. 2 Milyar.

2) Ringan

Bebas biaya administrasi bulanan, sehingga tidak ada pemotongan pada saldo tabungan nasabah serta saldo awal pembukaan rekening minimal hanya Rp. 10.000.-

3) *Flexibel*

Dapat melakukan transaksi setiap saat.

⁷²PT. BPRS Safir Bengkulu, *Brosur Produk Wadi'ah Pelajar*

4) *Service Excellent*

Fasilitas antar jemput tabungan pada saat pembukaan rekening dan penyetoran.⁷³

d. Tabungan *Wadi'ah* Toko dan Warung

Tabungan khusus pedagang dan pemilik warung. Dimana penabung tidak perlu meninggalkan dagangan mereka untuk menabung ke bank. Karena akan dijemput setiap hari oleh petugas bank. Sehingga memudahkan penabung dalam menjangkau akses tabungan pihak bank akan memberikan box kotak celengan kepada penabung dan secara periodik celengan akan dibuka petugas bank dan uang yang terkumpul akan ditabungkan direkening atas nama nasabah.⁷⁴

e. Deposito Amanah Safir

Deposito amanah safir adalah satu cara berinvestasi berjangka yang merupakan solusi dalam merencanakan keuangan anda yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Memberikan layanan bagi hasil yang sangat bersaing dan menguntungkan, Insya Allah lebih adil dan berkah.⁷⁵

2. Produk Pembiayaan

- a. *Musyarakah* pembiayaan dengan sistem jual beli secara angsuran dengan jenis penggunaan untuk konsumtif.
- b. *Mudharabah* pembiayaan dengan sistem bagi hasil dengan jenis penggunaan modal usaha.

⁷³PT. BPRS Safir Bengkulu, *Brosur Wadi'ah Pasar*

⁷⁴PT. BPRS Safir Bengkulu, *Browsur Wadi'ah Toko dan Warung*

⁷⁵PT. BPRS Safir Bengkulu, *Browsur Deposito Amanah Safir*

c. *Ijarah* Multijasa

Ijarah Multijasa adalah pembiayaan dimana bank memberikan pembiayaan kepada nasabah dalam rangka memperoleh manfaat atas suatu jasa. Dapat digunakan untuk :

- 1) Biaya pendidikan
- 2) Biaya perjalanan Ibadah umroh
- 3) Biaya kesehatan atau berobat
- 4) Biaya tour wisata (dalam dan luar negeri)
- 5) Biaya pernikahan
- 6) Dan jasa lainnya yang tidak bertentangan dengan prinsip Syariah.⁷⁶

3. *Rahn* atau Produk Jasa Gadai Emas

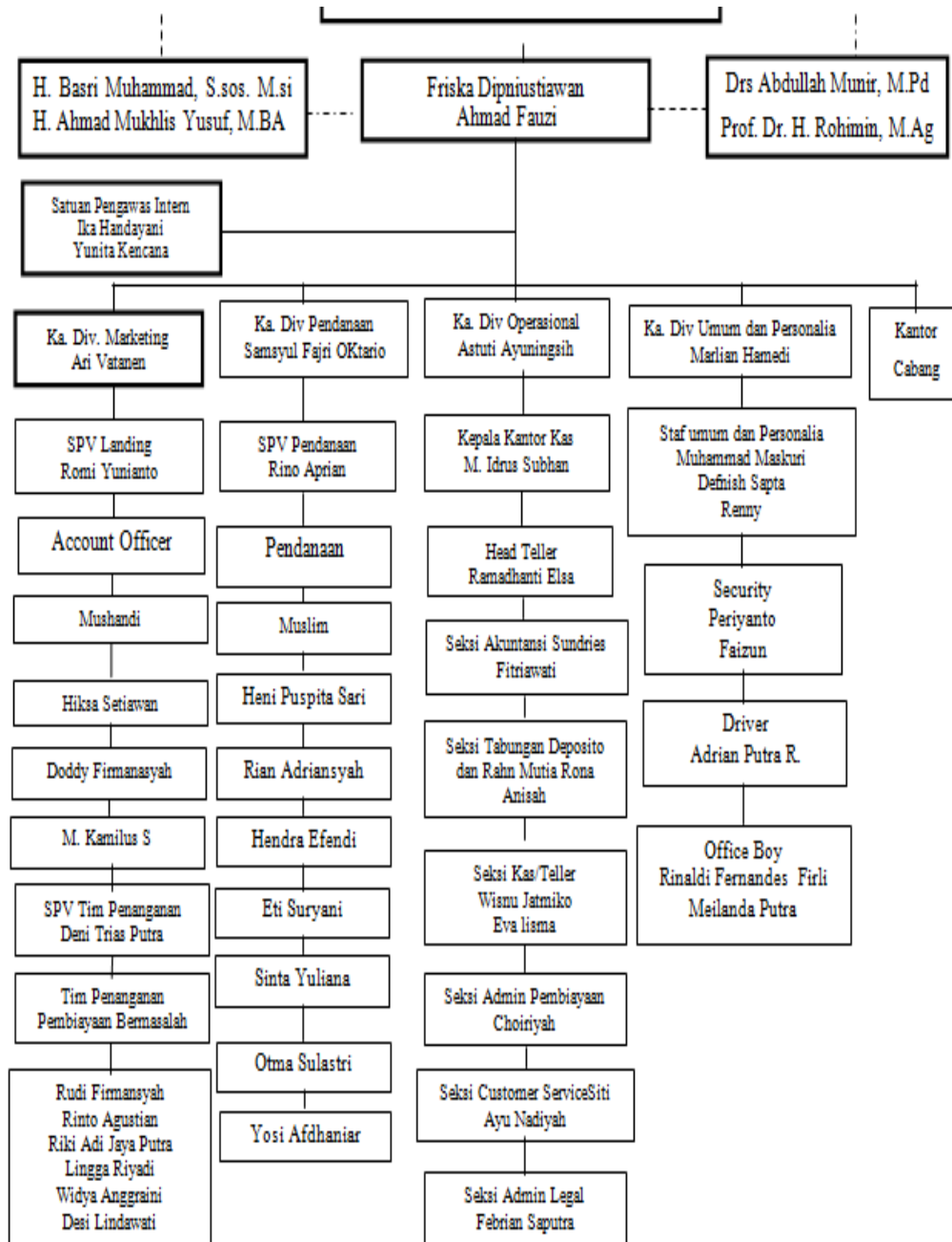
Rahn atau Gadai Emas. Gadai syariah adalah produk jasa gadai (khusus emas) berdasarkan prinsip-prinsip syariah, dimana nasabah hanya dikenakan biaya jasa simpanan atau pemeliharaan barang jaminan.⁷⁷

⁷⁶PT. BPRS Safir Bengkulu.*Browsur Produk Ijarah Multijasa*

⁷⁷PT. BPRS Safir Bengkulu.*Browsur Produk Rahn/Gadai Emas*

D. Struktur Organisasi PT. BPRS Safir Bengkulu

Gambar 3. 2
BAGAN ORGANISASI PT. BPRS SAFIR BENGKULU



Sumber :PT. BPRS Safir Bengkulu (2017)

PT. BPRS Safir Bengkulu memiliki struktur organisasi yang sama dengan bank konvensional namun perbedaan bank konvensional dengan Bank syariah yaitu pada bank syariah terdapat Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang bertugas mengawasi operasional bank syariah agar sesuai dengan prinsip Islam.

1. Dewan Pengawas Syariah

Dewan Pengawas Syariah (DPS) adalah badan yang ada di lembaga keuangan syariah dan bertugas mengawasi pelaksanaan keputusan DSN di lembaga keuangan syariah.

2. Dewan Komisaris

- a. Mempertimbangkan, menyempurnakan dan mewakili para pemegang saham dalam memutuskan perumusan kebijakan umum yang baru diusulkan oleh direksi untuk dilaksanakan pada masa yang akan datang.
- b. Menyelenggarakan Rapat Umum Luar Biasa para pemegang saham dalam hal pembebasan tugas dan kewajiban direksi.
- c. Mempertimbangkan menyetujui rencana kerja tahunan yang diusulkan direksi.
- d. Mempertimbangkan dan memutuskan permohonan biaya yang diajukan perusahaan yang jumlahnya melebihi batas maksimal kewenangan direksi.
- e. Memberikan penilaian atas neraca dan perhitungan R/L tahunan, serta laporan berkala lainnya yang disampaikan oleh direksi.

3. Dewan Direksi

a. Direktur Utama

Bertugas Memutuskan dan mengusulkan kebijakan umum PT. BPRS Safir Bengkulu untuk program tahunan yang disetujui dewan komisaris serta disahkan RUPS agar kontinuitas operasional perusahaan

b. Direktur

Merupakan pimpinan kantor setelah Direktur Utama yang memiliki wewenang yang sama yaitu menyetujui layak atau pemberian suatu pembiayaan.

4. Kepala Divisi Marketing

Melakukan koordinasi setiap pelaksanaan tugas-tugas marketing dari unit/ bagian yang berada dibawah supervisinya, hingga dapat memberikan pelayanan kebutuhan perbankan bagi nasabah umum bank.

5. *Customer Service*

- a. Melayani nasabah dan calon nasabah dengan ramah dan sopan sesuai dengan etika pelayanan prima.
- b. Memberikan penjelasan tentang produk-produk yang ditawarkan (tabungan, deposito, pembiayaan) dan informasi lainnya.
- c. Memberikan pelayanan pada nasabah yang memerlukan jasa perbankan.
- d. Bertanggung jawab terhadap penyimpanan dan ketersediaan formulir-formulir isian nasabah di area *customer service*.

6. Kepala Divisi Pembiayaan Bermasalah

- a. Mengkoordinir aktivitas yang dilakukan bawahanya.
- b. Bertanggung jawab atas seluruh aktivitas pemasaran dan pengembangan produk pembiayaan.
- c. Mengevaluasi kelayakan aplikasi atau permohonan pembiayaan.
- d. Mengevaluasi kebenaran dan keabsahan jaminan.
- e. Bernegosiasi dengan calon nasabah.
- f. Bertanggung jawab atas penyelesaian pembiayaan bermasalah.

7. Account Officer Pembiayaan

- a. Memberikan penjelasan kepada nasabah tentang produk dan prosedur pembiayaan: memasarkan produk-produk pembiayaan bank.
- b. Melaksanakan wawancara, analisa serta survey usaha calon nasabah pembiayaan.
- c. Melakukan proses usulan pembiayaan bagi nasabah yang layak dibiayai dan memenuhi persyaratan untuk diajukan kepada komite pembiayaan.

8. Kepala Divisi Pendanaan

- a. Mengkoordinir seluruh aktivitas yang dilaksanakan bawahanya.
- b. Bertanggung jawab atas seluruh aktivitas pemasaran dan pengembangan produk tabungan atau deposito.
- c. Memeriksa laporan kegiatan pemasaran harian.
- d. Bernegosiasi dengan nasabah.

9. Account Officer Pendanaan

- a. Menciptakan produk-produk baru dan memberikan masukan-masukan kepada manajemen dalam rangka memperluas wilayah pemasaran bank.
- b. Memasarkan produk-produk bank melalui presentasi, maupun kegiatan-kegiatan yang menunjang tercapainya target perolehan dana.
- c. Memberikan penjelasan kepada nasabah tentang produk dan prosedur pendanaan.
- d. Membina hubungan yang baik kepada nasabah, lingkungan, masyarakat sekitar, baik formal maupun informal.
- e. Mengikuti perkembangan perbankan sehubungan dengan bagi hasil dengan pemasaran dan selalu memperhatikan situasi pasar melihat faktor-faktor yang mungkin mempengaruhi perkembangannya.

10. Staf Admintrasi

- a. Melaksanakan supervise terhadap pelayanan dan pengaman jasa-jasa perbankan dari setiap unit atau bagian yang berada dibawah tanggung jawabnya.
- b. Melakukan monitoring, evaluasi dan review terhadap pelaksanaan tugas-tugas pelayanan dibidang operasional.

11. Kepala Divisi Operasional

- a. Melaksanakan supervise terhadap pelayanan dan pengaman jasa-jasa dari setiap unit atau bagian yang berada dibawah tanggung jawabnya.

- b. Melakukan monitoring, evaluasi, dan review terhadap pelaksanaan tugas-tugas pelayanan di bidang operasional.
- c. Turut membantu pelayanan secara aktif atas tugas-tugas harian setiap unit atau bagi yang berada dibawah tanggung jawabnya.
- d. Turut memelihara dan membina bagi hasil baik dengan pihak nasabah setiap internal atau bagian dilingkungan perusahaan dalam rangka menjaga mutu pelayanan kepada nasabah sehingga berada ke tingkat memuaskan serta terciptanya suasana kerja yang sehat di lingkungan perusahaan.

12. Head Teller

- a. Mengkoordinasi dan bertanggung jawab atas seluruh aktivitas transaksi kas berikut administrasi dan laporan.
- b. Bertanggung jawab atas ketersediaan dana kas kecukupan uang tunai untuk transaksi.
- c. Melakukan tugas lain yang diberikan kepala bagian operasional.

13. Teller

- a. Memberikan pelayanan kepada nasabah secara tepat, cermat, lancar, dan ramah.
- b. Mengatur dan bertanggung jawab atas dana kas yang tersedia dan memperkirakan kecukupan uang tunai untuk transaksi harian.
- c. Bertanggung jawab atas kecocokan saldo awal dan saldo akhir uang tunai pada *box teller* di akhir.

- d. Melakukan transaksi setoran dan penarikan tunai dari nasabah.
- e. *Teller* menyimpan kartu contoh tanda tangan (KCTI).
- f. *Teller* menjaga kebersihan ruang counter serta senantiasa mengunci pintu keluar masuk ruangan teller saat jam kerja.

14. Supervisor Pendanaan

- a. Membersihkan persetujuan atas kecukupan saldo pada transaksi penarikan tabungan.
- b. Mempersiapkan data-data untuk perhitungan bagi hasil.
- c. Menerbitkan buku tabungan pada saat pembukuan rekening tabungan berdasarkan slip setoran dari teller.
- d. Mengimput data-data nasabah yang tertera pada aplikasi pembukuan tabungan keprogram komputer.
- e. Melakukan semua transaksi tabungan.

15. Staf Deposito

- a. Menerbitkan warkat deposito berdasarkan slip setoran dan aplikasi pembukuan deposito setelah semua persyaratan yang diperlukan sudah lengkap.
- b. Membukukan semua transaksi deposito setiap harinya.
- c. Memeriksa nomor rekening baru yang diberikan oleh petugas pelayanan nasabah.
- d. Memantau rekening deposito yang akan jatuh tempo.
- e. Membukukan bagi hasil deponan pada saat jatuh tempoh.

16. Supervisor Pembiayaan

- a. Memeriksa kelengkapan dan aspek yudiris setiap dokumen-dokumen permohonan pembiayaan.
- b. Membuat jadwal komite pembiayaan.
- c. Mempersiapkan dan memproses memo realisasi pembiayaan.
- d. Melengkapi dokumen-dokumen yang berhubungan dengan hasil pembiayaan yang akan atau telah diberikan kepada nasabah seperti surat perjanjian pembiayaan (surat persetujuan pembiayaan) surat jaminan dan lain sebagainya.
- e. Menyiapkan dan membuat akad pembiayaan yang telah dsetujui.
- f. Mencatat data-data pada kartu pengawasan pembiayaan nasabah dan menginputnya pada program pembiayaan atas transaksi-transaksi seperti realisasi, angsuran, pelunasan dan lainnya.
- g. Membuat daftar angsuran pada awal bulan.

17. Accounting

- a. Memeriksa kelengkapan bukti-bukti mutasi pembukuan dan kebenaran pencatatan transaksi.
- b. Menyiapkan data keuangan yang *Up To Date* baik berupa saldo buku besar, neraca, laporan laba rugi, transaksi harian serta laporan lainnya yang berkaitan dengan data-data keuangan.
- c. Melakukan monitoring atas posisi keuangan secara keseluruhan pada kepala bagian operasional.

- d. Membuat laporan keuangan secara periodik yaitu laporan harian, laporan bulanan, laporan semester, laporan triwulan pajak, dan lain sebagainya yang disampaikan kepada direksi, Bank Indonesia, dan Kantor pajak.

18. Kepala Divisi Umum dan Personalia

- a. Menginventarisasikan kebutuhan-kebutuhan karyawan dan atau perusahaan dan kemudian menyediakannya sepanjang sesuai dengan ketentuan berlaku.
- b. Menginventarisir barang-barang milik kantor atau perusahaan.
- c. Mengurusi hal-hal yang berhubungan dengan hasil perjalanan dinas pegawai.
- d. Mencatat semua penerimaan dan pengeluaran persediaan kantor kedalam kartu persediaan berdasarkan bukti-bukti penerimaan dan pengembalian untuk mengetahui serta membuat laporan akhir bulan.
- e. Mengurusi kegiatan perbaikan, perawatan dan pembersihan kantor/gedung dan barang-barang inventaris milik kantor.

19. Staf Personalia

- a. Melaksanakan proses penerimaan pegawai atau karyawan, menyelenggarakan testing atau karyawan, dan mengusulkan penempatannya pada direksi.

- b. Melaksanakan pembayaran gaji dan tunjangan lainnya serta mengelola pinjaman pegawai dan sumbangan lainnya sesuai ketentuan yang berlaku.
- c. Meneruskan kepada direksi untuk mengatur pelaksanaan cuti tahunan karyawan.
- d. Menampung keluhan karyawan untuk diteruskan kepada direksi baik secara lisan maupun tertulis disertai dengan hasil pembahasannya termasuk pendapat saran-saran.
- e. Mengolah data personil tiap karyawan secara lengkap dan *up to date*.

20. Satuan Pengawas Internal

- a. Bertanggung jawab untuk mengawasi, memeriksa dan melaporkan keadaan/posisi laporan keuangan bank secara berkala.
- b. Bertanggung jawab untuk mengawasi, memeriksa dan melaporkan jalannya system dan prosedur semua bagian apakah telah sesuai dengan kebijakan bank.
- c. Memberikan opini/saran-saran atas hasil pemeriksaan yang telah dilakukan kepada pejabat maasing-masing untuk dilakukan kepada pejabat masing-masing untuk dilakukan perbaikan dan melaporkannya kepada direksi.
- d. Melaksanakan tugas-tugas lain yang diberikan oleh direksi.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Strategi Penyaluran Pembiayaan *Musyarakah* di PT. BPRS Safir Bengkulu

Musyarakah (Bagi Hasil) adalah akad pembiayaan atau kerjasama antara BPRS Syariah Way Kanan sebagai penyandang seluruh dana dan nasabah sebagai penyandang dana sekaligus pengelola dana untuk usaha yang telah disepakati. Bagi hasil dihitung dari nisbah yang telah disepakati dan dibayarkan setiap bulan sesuai dengan keuntungan bulan yang bersangkutan. Pak Burhan telah menjalankan usaha restoran dengan modal senilai Rp. 100.000.000,- untuk memperbesar usahanya pak Burhan sepakat melakukan kerja sama dengan PT. BPRS Safir Bengkulu dengan mendapat dana tambahan sebesar Rp. 100.000.000,-. Nisbah bagi hasilnya adalah 75% untuk pengelola dan 25% untuk Bank BPRS Syariah Way Kanan. Pada bulan pertama usaha tersebut memperoleh keuntungan bersih Rp. 5.000.000,- maka bagi hasilnya untuk Pak Burhan Rp. 3.750.000,- dan untuk BPRS Syariah Way Kanan adalah Rp. 1.250.000,- sedang pada bulan lain sesuai pada keuntungan bulan berjalan.

Dengan ditetapkan persentase di awal perjanjian berarti perjanjian ini termasuk dalam pembiayaan musyarakah yang rusak karena dalam keuntungan yang didapat oleh nasabah belum jelas. Dengan adanya harga kontrak ini bukan berarti telah ditetapkannya bagian nasabah berupa nominal atau uang tertentu,

karena dengan ditetapkannya harga kontrak dapat mengandung arti bahwa besar kecilnya pendapatan nasabah sangat tergantung pada berhasil atau tidaknya usaha yang dilakukan. Dalam musyarakah yang tidak diperbolehkan adalah apabila usaha yang dijalankan berhasil, nasabah mendapatkan sejumlah uang tertentu yang dikhawatirkan nasabah tidak melaporkan pendapatan kepada pihak bank. Ditetapkannya harga kontrak akan melindungi nasabah dari kerugian meskipun keuntungan yang diperoleh nasabah bisa maksimal.

Pembagian keuntungan dinilai sesuai dengan etika hukum Islam apabila sudah terpenuhinya keterbukaan/kejujuran. Jujur berarti mengakui, berkata atau memberikan suatu informasi yang sesuai dengan kenyataan dan kebenaran. Tingkat kejujuran seseorang biasanya dilihat dari ketepatan pengakuan atau apa yang sedang dibicarakan dengan kebenaran dan kenyataan yang terjadi. Apabila seseorang berkata tidak sesuai dengan kebenaran dan kenyataan atau tidak mengakui suatu hal sesuai dengan yang sebenarnya, seseorang tersebut dapat dianggap tidak jujur. Transparansi dalam Islam adalah keterbukaan atau kejujuran.

Adapun kejujuran dalam etika bisnis adalah sikap jujur dalam semua proses bisnis yang dilakukan tanpa adanya penipuan sedikitpun. Menurut penulis, pembagian keuntungan dalam pelaksanaan kerja sama kemitraan diperbankan syari'ah dan nasabah, sudah memenuhi tingkat kejujuran karena dengan adanya pelaporan berkala tentang keuntungan yang didapat oleh nasabah. Keuntungan dilaporkan secara periodik, yaitu perbulan sampai selesai

pengembalian modal. Apabila terjadi peningkatan penjualan, nasabah memberikan laporan langsung kepada pihak bank. Tingkat penjualan yang diperoleh nasabah selalu berubah-ubah. Peningkatan usaha yang dilakukan bisa terjadi jika dalam pengelolaan usahanya berhasil.

Produk musyarakah di perbankan syariah merupakan pembiayaan dengan menggunakan konsep penghapusan atau sistem bagi hasil di mana kedua belah pihak sama-sama menyediakan modal masing-masing. Pembiayaan ini keduanya bisa ikut serta dalam mengelola usaha, khususnya dalam manajemen usaha sehingga keduanya akan mendapatkan keuntungan dan kerugian sesuai kesepakatan. Pembagian keuntungan berdasarkan persentase yang telah disepakati bermacam-macam, yaitu 20:80, 30:70, 60:40, dan seterusnya. Inti dari mekanisme bagi hasil pada dasarnya terletak pada kerja sama yang baik antara pihak bank dan nasabah. Kerja sama merupakan karakter dalam masyarakat ekonomi Islam. Dalam praktek tawar menawar, nisbah antara kedua belah pihak jarang terjadi. Pihak bank hanya mencantumkan atau memperkirakan nisbah yang ditawarkan pada tabel yang ada di bank, setelah itu calon nasabah dapat melihatnya sendiri. Apabila nasabah tertarik dengan nisbah yang ditawarkan dapat mengadakan spekulasi dengan bank hingga mencapai kesepakatan. Perlu ditekankan lagi bahwasanya nisbah diperhitungkan setelah calon nasabah mendapatkan keuntungan dari modal usahanya dan tidak bisa dicantumkan di awal kesepakatan. Adanya penawaran dari bank mengenai besarnya nisbah, maka disini bisa terlihat

transparan, yakni sudah jelas mengenai seberapa besar bagian yang akan diperoleh antara keduanya. Besar nisbah masing-masing antara nasabah yang satu dengan yang lainnya sudah jelas berbeda dan ini juga tergantung pada kebijakan bank dalam penentuannya. Walaupun nasabah terkadang kurang andil dalam penentuan nisbah, tetapi pada dasarnya telah sepakat dan rela dengan bagian yang diterima karena keduanya saling menguntungkan. Pihak bank memberikan dananya untuk diputar dan mendapatkan keuntungan begitu juga sebaliknya. Sejauh ini masyarakat mempercayakan semua dana yang mereka titipkan dan dana yang bank pinjamkan untuk dimanfaatkan. Kepercayaan tersebut merupakan suatu kredibilitas dan profesionalitas para pejabat bank. Kredibilitas bank syariah meliputi unsur kejujuran dalam bertransaksi dengan nasabah, kesediaan untuk berporsi sama, ketaatan dalam mematuhi aturan yang berlaku, keterbukaan dalam menginformasikan kedudukan atau perkembangan lembaga, kearifan dalam menangani dan menyelesaikan masalah-masalah khusus, perkembangan kinerja usaha atau bisnis, dan kesehatan struktur permodalan lembaga.

Adapun prosedur pembiayaan *Musyarakah* yang ada di PT. BPRS Safir Bengkulu adalah sebagai berikut:

1. Nasabah mengajukan permohonan pembiayaan *Musyarakah*, Calon nasabah datang langsung ke PT. BPRS Safir Bengkulu untuk mengisi formulir permohonan pembiayaan kepada *customer service*, serta membawa

dokumen-dokumen yang telah menjadi syarat pembiayaan sesuai lampiran permohonan pembiayaan *Musyarakah*.

2. Wawancara tahapan kedua yang dilakukan pada calon nasabah pembiayaan *Musyarakah* yakni pihak PT.BPRS melakukan wawancara secara langsung kepada nasabah. Tujuan diadakannya wawancara ini adalah untuk mengetahui keinginan calon nasabah dan menilai kemampuannya dalam melaksanakan kewajiban yang diberikan kepada pihak PT.BPRS.

3. Penyelidikan berkas

Setelah nasabah mengajukan pembiayaan *Musyarakah* dan semua berkas sudah terpenuhi, mekanisme selanjutnya adalah penyelidikan dokumen yang telah diajukan pihak pemohon. Tujuan dari penyelidikan berkas ini yaitu untuk mengetahui kebenaran dan keaslian yang diberikan oleh nasabah.

4. Peninjauan lokasi

Tahapan ini setelah PT. BPRS Safir Bengkulu memperoleh keyakinan dan keabsahan dari hasil penyelidikan dan wawancara selanjutnya yang dilakukan yakni meninjau lokasi yang menjadi tempat pembiayaan *Muyarakah*. Pihak PT. BPRS Safir Bengkulu menggali informasi dan melakukan survey lingkungan tempat nasabah atau meninjau kantor nasabah tersebut. Guna memastikan tempat yang dibiayai benar-benar sesuai dengan yang diisi di formulir pendaftaran.

5. Pengajuan Memorandum Usulan Pembiayaan (MUP)

Pengajuan memorandum usulan pembiayaan dilakukan oleh *account manager* kepada komite pembiayaan, karena pembiayaan yang diberikan tergantung kepada pengambilan keputusan komite yang dinyatakan setuju atau tidak setuju. Keputusan ini dapat dilihat melalui memorandum pembiayaan. Memorandum pembiayaan adalah suatu analisa yang menggambarkan tentang kualitas permintaan yang diajukan nasabah.

Proses analisa kelayakan usaha yang dilakukan nasabah dengan menggunakan beberapa tata cara analisa meliputi:

- a) Analisa aspek-aspek perusahaan
- b) Analisa laporan keuangan
- c) Evaluasi kebutuhan dana/pembiayaan
- d) Analisa kesesuaian aspek syariah
- e) Struktur fasilitas pembiayaan.
- f) Keputusan pemberian pembiayaan.

6. Keputusan pembiayaan

Keputusan pembiayaan dilakukan oleh manager dan komite pembiayaan tergantung pada limit dan cash pembiayaan. Keputusan pembiayaan oleh komite pembiayaan dapat dilakukan dengan rapat komite dan sirkulasi.

7. Realisasi Keputusan

Pada tahap ini, BPRS melakukan keputusan komite pemberian pembiayaan dengan melakukan penyampaian surat persetujuan pembiayaan

kepada nasabah, penyampaian dokumentasi dan administrasi, dan penandatanganan akad pembiayaan serta jaminan yang diberikan nasabah.

8. Pemantaun Nasabah

Pemantaun nasabah dilakukan sebelum pasca pencairan pembiayaan. Pemantaun yang dilakukan antara lain pemantaun usaha nasabah, jaminan, dan pemantauan pembayaran nasabah.

9. Pelunasan Pembiayaan

Pada PT. BPRS Safir Bengkulu, apabila nasabah tersebut telah menyelesaikan kewajibannya terhadap fasilitas pembiayaan yang telah diterima dan menyelesaikan seluruh administrasi, maka PT.BPRS mempunyai kewajiban untuk mengembalikan jaminan nasabah yang telah diagunkan kepada pihak PT.BPRS yang dijadikan sebagai persyaratan untuk mendapatkan fasilitas PT.BPRS.

Hasil penelitian yang telah dilakukan terhadap lingkungan eksternal perusahaan menemukan peluang yang dapat diraih oleh penyaluran pembiayaan *musyarakah* PT. BPRS Safir Bengkulu adalah sebagai berikut: Banyaknya jumlah masyarakat Kota Bengkulu memilih pembiayaan mikro,⁷⁸ karena penyaluran pembiayaan *musyarakah* ini sangat membantu dalam usaha masyarakat ketika kekurangan modal usahannya. Maka bank syariah memiliki peluang besar karena produk pembiayaannya yang luas

⁷⁸Laporan Neraca Keuangan dari PT.BPRS Safir Bengkulu, 2017, Diperoleh dari wawancara terhadap bapak Idrus Subhan sebagai devisi pembiayaan mikro, tanggal 4 Desember 2017.

sejurus dengan mayoritas masyarakat Bengkulu daerah yang basis Islamnya kuat dimana pemahaman terhadap prinsip syariah cukup baik, membuka potensi untuk perkembangan bank syariah.⁷⁹

Pada saat ini sedang tren produk pembiayaan syariah di Kota Bengkulu dengan Diawali kemunculan UU No. 10 Tahun 1998 yang menjadi landasan hukum perbankan syariah. Dengan adanya UU tersebut membuka awal kesempatan emas bagi perbankan syariah untuk mengenal dan membumikan lembaga keuangan yang beroperasi dengan menggunakan sistem syariah dan menjadi tren di zaman ini.⁸⁰

Perkembangan perumahan-perumahan di Bengkulu terjadi karena banyaknya jumlah perumahan yang dipasarkan dikota Bengkulu yang memiliki kekurangan pendanaan untuk modal usahanya, pembiayaan perumahan yang terdapat pada masyarakat kota Bengkulu masih mengalami kekurangan dana dalam membeli secara *cash* sehingga masyarakat dapat melakukan pembayaran secara kredit, tentu ini menjadi peluang bank sebagai pihak penyaluran pembiayaan *Musyarakah*.⁸¹

Strategi penyaluran pembiayaan *Musyarakah* dalam menyelesaikan penyaluran pembiayaan *Musyarakah* PT. BPRS Safir Bengkulu harus meninjau kembali kondisi internal dan kondisi eksternal perusahaan untuk

⁷⁹Nasution Langsa, Peluang dan Tantangan <http://nasutionlangsa.blogspot.co.id/2009/10/peluang-dan-tantangan-ekonomi-islam.html>, diakses pada tanggal 29 November 2017 pukul 10.00 Wib.

⁸⁰Nasution Langsa, Peluang dan Tantangan Ekonomi Islam <http://nasutionlangsa.blogspot.co.id/2009/10/peluang-dan-tantangan-ekonomi-islam.html>, diakses pada tanggal 29 November 2017 pukul 10.00 Wib

⁸¹Esbayy, Peluang dan Tantangan Bank Syariahesbayy.blogspot.co.id/2015/10/peluang-dan-tantangan-bank-syariah.html, diakses pada tanggal 30 November 2017 pukul 10:09 Wib.

mengatasi penyaluran pembiayaan *musyarakah* bermasalah tersebut. Dalam kasus kali ini berkaitan dengan meningkatnya jumlah nasabah pembiayaan *Musyarakah* yang termasuk dalam pembiayaan sehingga kondisi internal dan kondisi eksternal yang harus ditinjau .

Adapun hal yang dapat dilakukan untuk menghindari terjadinya penyimpangan tujuan penggunaan dana adalah sebagai berikut: ⁸²

1. Dalam pembiayaan proyek pengawasan yang dilakukan pihak PT. BPRS Safir Bengkulu yaitu meminta realisasi proyek kepada nasabah dan laporan proses proyek nasabah yang PT. BPRS Safir Bengkulu biyai.
2. Jika nasabah terjadi kelalaian dalam pembayaran angsuran pihak PT. BPRS Safir Bengkulu melakukan pengawasan dan penyelesaian masalah dengan 5 poin yang berbeda sesuai dengan tunggakannya.

Adapun prosedur pengawasan dan penyelesaian pembiayaan bermasalah pada pembiayaan *musyarakah* di PT. BPRS Safir Bengkulu sebagai berikut:

- a. Tertunggak 1 x angsuran langkah yang dilakukan mengirimkan surat teguran dengan solusi nasabah wajib membayar tunggakannya biasanya pihak PT. BPRS Safir Bengkulu mengirim surat 2 hari setelah jatuh tempo dan surat ditandatangani langsung oleh *account officer* dan kabag pembiayaan.

⁸² Wawancara dengan Rini Angraini, bagian Umum dan Personalia pada tanggal 26 April 2018

- b. Tertunggak > 1-2 x angsuran langkah yang dilakukan mengirimkan surat peringatan 1 dengan solusi nasabah wajib membayar seluruh tunggakannya atau sebagian biasanya pihak PT. BPRS Safir Bengkulu mengirim surat 2 hri setelah jatuh tempo dan surat ditandatangani langsung oleh kabag kepala cabang dan ketua TTPB (tim Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah).
- c. Tertunggak > 2-3 x angsuran langkah yang dilakukan mengirimkan surat peringatan 2 dengan solusi nasabah wajib membayar seluruh tunggakannya atau sebagian atau nego penjualan jaminan biasanya pihak PT. BPRS Safir Bengkulu mengirim surat 2 hri setelah jatuh tempo dan surat ditandatangani langsung oleh kacab ketua TPPB dan direktur pemasaran.
- d. Tertunggak > 3-6 x angsuran atau pokok jatuh tempo langkah yang dilakukan mengirimkan surat peringatan 3 dengan solusi nasabah wajib membayar seluruh tunggakannya atau sebagian, pihak PT. BPRS Safir Bengkulu melakukan Appraisal Independen (KJPP), melakukan proses penjualan jaminan dan mengirimkan surat pengosongan jaminan, biasanya surat ditandatangani langsung oleh ketua TPPB , direktur pemasaran dan direktur utama serta pihak PT. BPRS Safir Bengkulu memberikan jangka waktu pengosongan jaminan 1 bulan setelah surat diterima nasabah.

- e. Jika poin 4 tidak bisa diselesaikan pihak PT. BPRS Safir Bengkulu melakukan somasi untuk pelunasan oleh lawyer (pengacara/notaris) dan melakukan eksekusi paksa. Solusi yang dapat dilakukan untuk nasabah yaitu mengajukan permohonan eksekusi jaminan ke pengadilan atau ajukan gugatan ke pengadilan. Biasanya pihak BPRS Safir Bengkulu melampirkan surat kuasa untuk lawyer yang ditandatangani langsung oleh direktur utama.⁸³
3. Apabila kredit macet karena faktor alam pihak PT. BPRS Safir Bengkulu akan memberikan surat pemberitahuan tindakan pembiayaan musyarakah, perpanjang waktu, dan akan memberikan keringanan kepada nasabah dengan memberikan solusi kesanggupan membayar nasabah. Sehingga dengan solusi itu dimungkinkan akan memperingan pihak nasabah dan tidak ada yang saling di rugikan satu sama lainnya.

Pada prinsipnya dalam melaksanakan strategi pengawasan dan penyelesaian masalah tentunya pihak PT. BPRS Safir Bengkulu harus bekerja dengan teliti pada proses awal penyaluran pembiayaan musyarakah agar resiko pembiayaan bermasalah menjadi lebih kecil. .⁸⁴

Untuk strategi promosi dan sosialisasi demi semakin memperkenalkan pembiayaan ini, PT. BPRS Safir Bengkulu melakukan kerjasama dengan berbagai media dan lembaga:

⁸³ Wawancara dengan Rini Anggraini, bagian Umum dan Personalia pada tanggal 26 April 2018

⁸⁴ Wawancara dengan Rini Anggraini, bagian Umum dan Personalia pada tanggal 26 April 2018

- a. Media cetak (Koran, majalah),
- b. Media elektronik (radio)

Aktif mengikuti pameran bekerja sama dengan Bank Indonesia (iB campaign) seperti, *franchise & license expo*, *AgriNex expo*, *Gelegar expo*.⁸⁵

- c. Sistem pemasaran PT. BPRS Safir Bengkulu Selain seperti yang telah disebutkan diatas, juga dengan cara mencetak brosur, flyer, dan banner untuk dibagikan ke seluruh cabang, selain itu juga dengan selalu mereview margin agar dapat bersaing di pasar. Pembiayaan ini memiliki keunggulan dibanding dengan produk pembiayaan produktif pada bank lain sehingga dapat menarik minat masyarakat, diantaranya:

- 1) Memberikan keamanan karena menggunakan prinsip syariah
- 2) Bagi hasil yang bersaing
- 3) Proses cepat
- 4) Sarat mudah
- 5) Bisa diakses di berbagai gerai PT. BPRS Safir Bengkulu

Implementasi Musyarakah Akad musyarakah PT. BPRS Safir Bengkulu diaplikasikan dalam bentuk pembiayaan modal kerja, dimana antara nasabah dan bank masing-masing mempunyai share dalam pembiayaan suatu proyek. Nisbah bagi hasil dan proyeksi

⁸⁵ Wawancara dengan Rini Anggraini, bagian Umum dan Personalia pada tanggal 26 April 2018

keuntungan disepakati antara bank dan nasabah yang dituangkan dalam akad pembiayaan. Sedangkan pembagian kerugian berdasarkan proporsi modal masing-masing. Dalam pembiayaan ini, pihak bank tetap mensyaratkan adanya agunan minimal 100 % dari total pembiayaan, sehingga hal ini dianggap memberatkan para calon nasabah khususnya calon nasabah.⁸⁶

B. Pembahasan

Definisi tentang *Musyarakah* yaitu pembiayaan berdasarkan akad kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan keuntungan bahwa keuntungan dan resiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan.⁸⁷

Transaksi *Musyarakah* dilandasi adanya keinginan para pihak yang bekerjasama untuk meningkatkan nilai aset yang mereka miliki secara bersama-sama. Semua bentuk usaha yang melibatkan dua pihak atau lebih dimana mereka secara bersama-sama memadukan seluruh bentuk sumber daya baik yang berwujud maupun tidak berwujud.⁸⁸

Bank syariah adalah Bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip-prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri atas Bank

⁸⁶ Wawancara dengan Rini Angraini, bagian Umum dan Personalia pada tanggal 26 April 2018

⁸⁷ Fatwa Dewan Syari'ah Nasional No : 08/DSN-MUU1V/20 00 Tentang Pembiayaan *Musyarakah*. http://www.mui.r.id;mui-in/product_2/fatwa.php.id, h. 9, 27 Juni 2008

⁸⁸ Adiwarmanto A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, edisi ketiga, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2008, h. 102

Umum Syariah, Unit Usaha Syariah, dan Bank Muamalat .⁸⁹ Bank secara bahasa diambil dari bahasa Itali, yakni banco yang mempunyai arti meja. Penggunaan istilah ini disebabkan dalam realita kesehariannya bahwa setiap proses dan transaksi sejak dahulu dan mungkin di masa yang datang dilaksanakan di atas meja. Dalam bahasa arab, bank biasa disebut dengan mashrof yang bearti tempat berlangsung saling menukar harta, baik dengan cara mengambil ataupun menyimpan atau selain untuk melakukan muamalat.⁹⁰

Dalam kamus perbankan, konsep yang dimaksud biaya adalah pengeluaran atau pengorbanan yang tidak terhindarkan untuk mendapatkan barang atau jasa dengan tujuan memperoleh maslahat pengiriman, pengepakan, atau penjualan, dimaksudkan untuk memperoleh penghasilan dalam laporan laba rugi, komponen biaya merupakan mengurang dari pendapatan. Pengertian biaya berbeda dengan beban. Semua biaya adalah beban tetapi tidak semua beban adalah biaya.⁹¹

Dalam kegiatan penyaluran dana, lembaga keuangan baik bank maupun non-bank dengan cara melakukan pembiayaan. Pembiayaan yang dilakukan lembaga keuangan baik bank maupun non-bank karena berhubungan dengan rencana untuk memperoleh pendapatan. Pembiayaan dalam perbankan syariah atau istilah teknisnya aktiva produktif, menurut ketentuan Bank Indonesia adalah penanaman dana bank syariah baik dalam rupiah maupun valuta asing

⁸⁹ Andri Soemita, *Bank dan lembaga...*,h.27

⁹⁰A. Djazuli dan Yadi Yanuari, *Lembaga-lembaga Perekonomian Umat (Sebuah Pengenalan)*, (Jakarta: Rajawali Press, 2001), hal. 53

⁹¹ Bank Indonesia, *Kamus Perbankan*, 1999, cet ke-1, h 30

dalam bentuk pembiayaan, piutang, qardh, surat berharga syariah, penyertaan modal sementara dan kontijensi pada rekening administrasi serta sertifikat wadiah Bank Indonesia.⁹²

Pengertian pembiayaan selalu berkaitan dengan aktivitas bisnis. Oleh karena itu kita harus mengetahui pengertian dari bisnis itu sendiri. Bisnis adalah aktivitas yang mengarah pada peningkatan nilai tambah melalui proses penyerahan jasa. Perdagangan atau pengolahan barang (produksi). Pelaku bisnis dalam menjalankan bisnisnya sangat membutuhkan sumber modal. Jika pelaku tidak membutuhkan modal secara cukup, maka ia akan berhubungan dengan pihak lain, seperti bank untuk mendapatkan suntikan dana, dengan melakukan pembiayaan.⁹³

Dalam kamus perbankan, konsep yang dimaksud biaya adalah pengeluaran atau pengorbanan yang tidak terhindarkan untuk mendapatkan barang atau jasa dengan tujuan memperoleh maslahat pengiriman, pengeepakan, atau penjualan, dimaksudkan untuk memperoleh penghasilan dalam laporan laba rugi, komponen biaya merupakan mengurangi dari pendapatan. Pengertian biaya berbeda dengan beban. Semua biaya adalah beban tetapi tidak semua beban adalah biaya.⁹⁴

⁹² Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Yogyakarta: Ekonisia, 2004), h. 196

⁹³Wirdayningsih, *Bank dan Asuransi Islam di Indonesia* (Jakarta: KencanaPrenada Media, 2005), h. 17.

⁹⁴Bank Indonsia, *Kamus Perbankan*, 1999, cet ke-1, h 30

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian tentang Strategi penyaluran pembiayaan *Musyarakah* di PT. BPRS Safir Bengkulu bahwa Pihak PT. BPRS Safir Bengkulu adalah nasabah mengajukan permohonan pembiayaan *musyarakah*, mengisi formulir, permohonan pembiayaan kepada *customer service*, serta membawa dokumen-dokumen yang telah menjadi syarat pembiayaan sesuai lampiran permohonan pembiayaan *musyarakah*, wawancara dan calon nasabah pembiayaan *musyarakah*, dan penyelidikan berkas, setelah semua berkas sudah terpenuhi, maka peninjauan lokasi melakukan survey tempat nasabah atau pengajuan momerandum usulan pembiayaan dilakukan oleh *account manager* kepada komite pembiayaan, karena pembiayaan yang diberikan tergantung kepada pengambilan keputusan komite yang dinyatakan setuju atau tidak setuju, setelah disetujui maka pencairan pembiayaan *musyarakah*. Apabila kredit macet karena faktor alam pihak PT. BPRS Safir Bengkulu akan memberikan surat pemberitahuan tindakan pembiayaan *musyarakah*, perpanjangan waktu, dan memberikan keringanan kepada nasabah dengan memberikan solusi kesanggupan membayar nasabah.

B. Saran

PT. BPRS Safir Bengkulu sebaiknya mencoba untuk menerapkan beberapa strategi yakni tetap dan tetap konsisten mengajukan permohonan pembiayaan musyarakah, serta nasabah mengajukan permohonan pembiayaan *musyarakah*, calon nasabah datang langsung ke PT. BPRS Safir Bengkulu untuk mengisi formulir permohonan pembiayaan kepada *customer service*, serta membawa dokumen-dokumen yang telah menjadi syarat pembiayaan sesuai lampiran permohonan pembiayaan *musyarakah* menghindari pembiayaan *musyarakah* bermasalah macet karena pihak PT. BPRS Safir Bengkulu akan memberikan surat pemberitahuan tindakan pembiayaan *musyarakah*.

DAFTAR PUSTAKA

- Al Arif M. Nur Rianto, 2010. *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*, Bandung: Alfabeta.
- Al-Qur'an dan Terjemahan*, 2010. Yayasan Penyelenggara Penterjemah/Penafsiran Al-Qur'an, Departemen Agama RI., Jakarta.
- Amir M. Taufiq, 2011. *Manajemen Strategik*, Jakarta: PT. Grafindo Persada.
- Anjuani Ayu, 2015. *Analisis Penerapan Akad Mudhorabah pada Produk Deposito Amanah PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS Safir Bengkulu)*. (Skripsi: Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Bengkulu, 2015).
- Antonio Muhammad Syafi'i, 2001. *Bank Syariah Teori Dan Praktek*, Jakarta: Gema Insani Press.
- Arifah Tiara Dini 2015. *Strategi Pengembangan Produk Pembiayaan musyarakah Pada Usaha Mikro Dan Kecil (Studi Kasus: BPRS Khasanah Ummat Kembaran Banyumas)*. Skripsi Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto
- Armonas, 2012, "Pelaksanaan Pembiayaan Musyarakah Pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Batusangkar". Program Studi Perbankan Syariah Jurusan Syariah Dan Ekonomi Islam Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Batusangkar.
- Aryo, Kepala Devisi Pendanaan, Wawancara Pada Tanggal 27 Oktober 2017
- Bank Indonesia, 1999. *Kamus Perbankan*, cet ke-1, Jakarta: Bank Indonesia).
- Bungin Burhan, 2015. *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Jakarta: PT Grafindo Persada.
- David R Fred, 2006. *Manajemen Strategis Konsep*, Jakarta : Salemba Empat.
- Fatwa Dewan Syari'ah Nasional No : 08/DSN-MUU1V/20 00 Tentang Pembiayaan Musyarakah. http://www.mui.:r.id;mui-in/product_2/fatwa.php.id, h. 9, 27 Juni 2008
- Fidyaningrum Apriliana. *Analisis penyelesaian masalah non performing financing (NPF) pada pembiayaan Musyarakah menurut fatwa dsn No.47/DSN-MUI/II/2005 (Studi Kasus Pada Bmt Karisma Kota Magelang)* skripsi Fakultas Agama Islam, Universitas Muhammadiyah Magelang Diakses pukul 10.20 WIB tanggal 19 Oktober 2017.
- Hamedi Harlian, 2016. *File Perusahaan PT.BPRS Safir 2016*, diambil pada tanggal 17 November 2017

- Iska Syukri, 2012. *Sistem Perbankan Syariah di Indonesia*, Yogyakarta: Fajar Media Pres.
- Ismail, 2011. *Perbankan Syariah*, Jakarta: Kencana.
- Karim A., Adiwarmanto 2008. *Bank Islam Analisis Syariah dan Keuangan*, edisi ketiga, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Kasmir, 2005. *Manajemen Perbankan*, Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Kasmir, 2012. *Kewirausahaan*, Jakarta : Rajawali Pers.
- Machfoedz Mahmud, 2005. *Pengantar Pemasaran Modern*, Yogyakarta: Akademii Manajemen Perusahaan YKPN.
- Mahardja Prathama dan Manurung Mandala, 2008. *Pengantar Ilmu Ekonomi (Mikroekonomi dan Makroekonomi)*, Jakarta: LPFEL.
- Masyhudzulhak, 2009. *Manajemen Strategi pembangunan Daerah*, Bengkulu : LP2S. h. 2
- Mattew B Miles dan Huberman A. Michael. 2007. *Analisis Data Kualitatif, Buku sumber tentang metode-metode baru*. Jakarta: Universitas Indonesia Press.
- Mikdar Wasro Saeful (2012) “*Strategi Pemasaran Pembiayaan Musyarakah di BPRS Khasanah Ummat Kembaran Banyumas Wasro Saeful Mikdar*”. Skripsi Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto
- Muhammad, 2004. *Manajemen Dana Bank Syariah*, Yogyakarta: Ekonisia.
- Muhammad, 2005. *Manajemen Pembiayaan Bank Syari’ah* Yogyakarta: VP.
- Mulyati Eddy. 2016. *Kredit Perbankan Bandung* : PT Refika Aditama, 2016.
- PT. BPRS Safir Bengkulu, *Browsur Produk Wadi’ah Safir*
- Pratama Harjan dan Mandala Manurung, *Pengantar Ilmu Ekonomi (Mikro Ekonomi dan Makro Ekonomi)*. (Jakarta, Elfei, 2018).
- Rangkuti Freddy, 2015. *Analisis SWOT (cara perhitungan bobot, rating danocai)* Cet. 21, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.

- Robins, 2003. *Prilaku Organisasi*, Jakarta: Salamba.
- Soemitra Andri, 2009. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Subhan Idrus, Kepala Devisi Pembiayaan, Jumlah Nasabah Yang menggunakan pembiayaan Mikro pada PT BPRS Bengkulu, Wawancara 30 Januari 2018
- Sugiyono, 2016. *Metode Penelitian Pendidikan*, Bandung : Alfabeta.
- Sunyoto Danang, 2012. *Konsep Dasar Riset Pemasaran & Perilaku Konsumen*, Yogyakarta: Center of Academic Publishing Service.
- Swasenasukotjo, 2000. *Metode Penelitian Bisnis*. Jakarta:Eelangga, 2000, h. 100
- Tjiptono Fandy, 2001. *Strategi Pemasaran*, cet. Ke-5, Yogyakarta : Andi Press, 2001.
- Umam Khotibul, 2016. *Perbankan Syariah* Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Wangsawidjaja, 2012. *Pembiayaan Bank Syariah*. Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Wirdyahningsih, 2005. *Bank dan Asuransi Islam di Indonesia* (Jakarta: Kencana Prenada Media.
- Yanuari, yadi dan Djazuli, 2001. *Lembaga-lembaga Perekonomian Umat* (Sebuah Pengenalan), Jakarta: Rajawali Press.