

BAB IV
PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Profil PT. BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan

1. Sejarah PT. BPRS Sarana Prima Mandiri (SPM) Pamekasan

Bank syariah atau bank islam lahir sebagai salah satu solusi alternatif terhadap persoalan pertentangan antara bunga bank dan riba. Dengan demikian, kerinduan ummat islam di Indonesia pada umumnya dan di kota Gerbang Salam pada khususnya, yang ingin melepaskan diri dari persoalan riba telah mendapat jawaban dengan lahirnya atau dibukanya peresmian Bank Syariah Sarana Pamekasan membangun sebagai bank islam di pamekasan.

PT. BPRS Sarana pamekasan membangun ini berdiri pada tanggal 3 Maret 2008 dan secara resmi beroperasi pada tanggal 1 Juli 2008 dengan identitas perusahaan sebagai berikut: notaris Ika Ismanijarti, SH. Di Sedati Sidoarjo no. 6, persetujuan Menteri Hukum dan HAM RI No. AHU-21132. AH. 01. 01 Tahun 2008 didaftar sesuai UU No. 40 Tahun 2007 tentang perseroan terbatas Lembaga Negara Tahun 2007 No. 106, No. 1 Tahun 1995 tang Perseroan terbatas No. 13015200728. Izin operasional berdasarkan Keputusan Gubernur Bank Indonesia N0.10/41/KEP.GBI/2008 Jkt. 19 Juni 2008 di Jakarta yang diresmikan oleh Ibu Hj. Siti Fajriyah selaku Deputy Gubernur Bank Indonesia. Kepemilikan sebagai berikut : H. Achmad Sanusi 70%, Drs. H. Amiril, M.Si 20%, Drs. H. Alwi, M. Hum 10% dengan modal dasar : RP. 3.000.000.000 (tiga milyar rupiah) Dewan Komisaris: H. Achmad Sanusi sebagai komisaris utama, Drs. H. Amiril, M.Si , sebagai komisaris anggota, Drs. H. Alwi, M. Hum sebagai komisaris anggota. Dewan direksi H A. Kafi Azis, SE. Sebagai direktur utama, M. Choiruddin, SHI Sebagai direktur.⁵⁵

⁵⁵ Diakses dari <http://banksyariahspm.co.id/sejarah/>, pada tanggal 25 Maret 2019 pukul 18.00.

Awal mula peresmian tersebut memakai nama PT BPRS Sarana Pamekasan Membangun dengan Kantor Pusat beralamat di Jl. KH. Agus Salim No. 20 Pamekasan. Seiring dengan dibukanya Kantor Cabang Bangkalan pada tahun 2011 maka pada tahun 2012 nama bank mengalami perubahan menjadi PT BPRS Sarana Prima Mandiri.

PT. BPRS Sarana Prima Mandiri lebih dikenal dengan sebutan Bank Syariah SPM yang memiliki slogan Bersyariah Menuju Berkah dengan tujuan agar produk-produknya bisa memberikan berkah sesuai syariah. Kehadiran Bank Pembiayaan Rakyat Syariah di wilayah Madura yang religius diharapkan mampu memenuhi kebutuhan masyarakat Madura dalam bertransaksi sesuai syariah Islam.

Bank Syariah SPM Pamekasan memiliki 1 Kantor Cabang di Jl. Trunojoyo No.56 Bangkalan, Kantor Kas di Jalan Raya Bandaran Pamekasan dan Kantor kas di Pasar Gurem Pamekasan, mengajak kepada para muslimin dan muslimat untuk menabung dan berinvestasi di Bank Syariah SPM melalui produk Tabungan Wadi'ah, Tabungan Mudharabah dan Investasi berupa Deposito Mudharabah. Tabungan dan investasi nasabah akan disalurkan kepada umat yang membutuhkan untuk kebutuhan konsumtif maupun produktif melalui produk pembiayaan prinsip Murabahah dengan akad jual beli, prinsip Mudharabah dan Musyarakah dengan akad bagi hasil, dan prinsip Ijarah dengan akad sewa, serta Gadai Emas iB dengan akad Al Qard.⁵⁶

Perkembangan BPRS SPM mulai terlihat pada tahun 2017, tepatnya bulan Mei, dimana Bank Syariah SPM mengeluarkan produk baru bernama TABAROK,

⁵⁶ Diakses dari <http://banksyariahspm.co.id/>, pada tanggal 25 Maret 2019 pukul 19.00.

yaitu Pembiayaan tanpa agunan barokah. Produk baru ini semakin berkembang dan membuat PT BPRS Sarana Prima Mandiri mulai bersaing dengan bank konvensional dan bank BPRS lainnya.⁵⁷

Sebagai bank lokal dan swasta, BPRS Sarana Prima Mandiri juga tidak kalah bersaing dengan Bank Syariah Lainnya. Salah satunya adalah meraih penghargaan dari Kompartemen ASBISINDO (Asosiasi Perbankan Syariah Indonesia) se Jawa Timur pada Tahun 2019.⁵⁸

a. Alamat Kantor PT. BPRS Sarana Prima Mandiri (SPM) Pamekasan

Adapun lokasi PT. BPRS Sarana Prima Mandiri (SPM) Pamekasan terletak di jalan Agus Salim No. 20 Kabupaten Pamekasan, dan membuka kantor cabang di Kabupaten Bangkalan yang terletak di jalan Trunojoyo No. 56. Sedangkan kantor kas terletak di jalan Bandaran Pamekasan.⁵⁹

b. Visi dan Misi PT. BPRS Sarana Prima Mandiri (SPM) Pamekasan

PT. BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan memiliki Visi dan Misi sebagai berikut:

1) Visi

Menjadi Bank Syariah Sarana Prima mandiri yang dekat dengan masyarakat dan terpercaya dalam usaha syariah.

2) Misi

⁵⁷ <http://banksyariahspm.co.id>

⁵⁸ Berdasarkan keterangan dari Bapak ikbal pada tanggal 26 oktober 2021.

⁵⁹ www.bprs-spm.com, diakses tanggal 26 Maret 2019

Memberi pelayanan yang mudah, cepat, dan terbaik kepada seluruh nasabah sesuai prinsip kehati-hatian serta senantiasa menjunjung tinggi prinsip-prinsip syariah.⁶⁰

c. Bentuk/Badan Hukum

Jika di lihat secara legalitas, Perbankan Syariah tercantum dalam Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 (LN Tahun 2008 No. 94 tentang Perbankan Syariah. Selain itu, ada beberapa peraturan Bank Indonesia No. 6/24/PBI/2004 Tanggal 14 Oktober 2004 tentang Bank Umum yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan Prinsip Syariah, Peraturan Bank Indonesia No. 7/35/PBI/2005 Tanggal 29 September 2005 tentang perubahan atas Peraturan Bank Indonesia No. 6/24/PBI/2004 tentang Bank Umum yang melaksanakan kegiatan usaha Berdasarkan Prinsip Syariah, peraturan Bank Indonesia No. 9/19/PBI/2007 Tanggal 17 Desember 2007 tentang Pelaksanaan Prinsip Syariah dalam kegiatan Penghimpunan Dana serta Pelayanan Jasa Bank Syariah dan lain-lain.

PT BPRS Sarana Prima Mandiri secara resmi beroperasi pada tanggal 1 Juli 2008 berdasarkan Keputusan Gubernur Bank Indonesia NO.10/41/KEP.GBI/2008 Jkt. 19 Juni 2008 yang diresmikan oleh Ibu Hj. Siti Fajriyah selaku Deputy Gubernur Bank Indonesia.

d. Struktur Organisasi PT. BPRS Sarana Prima Mandiri (SPM) Pamekasan

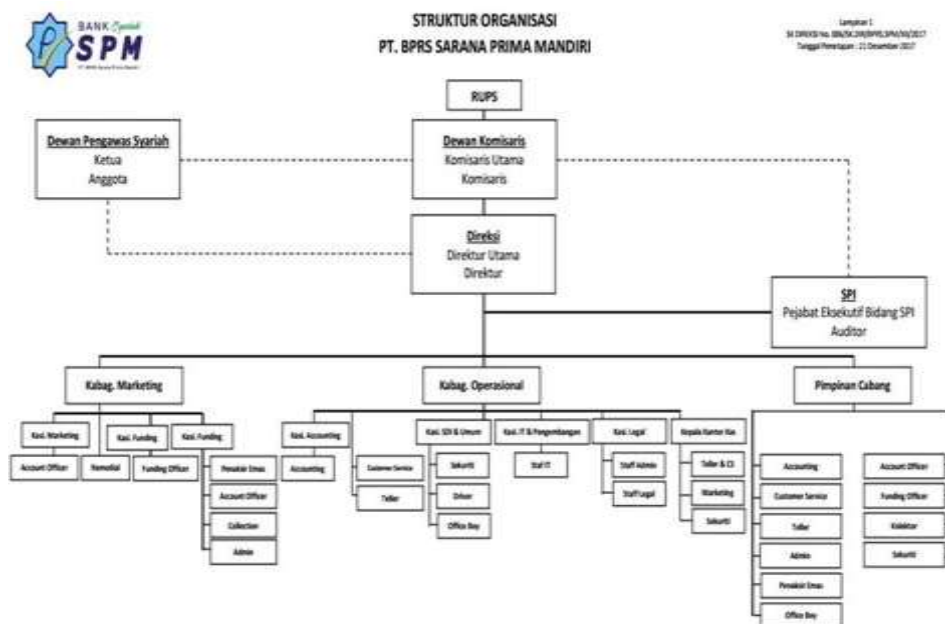
⁶⁰ Ibid.

Adapun struktur organisasi perusahaan PT. BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan secara umum sebagai berikut:

Gambar 4.1

Struktur Pengelola PT BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan

Sumber: Data ini diperoleh dari PT. BPRS Sarana Prima Mandiri



Pamekasan, 2022.

e. Susunan jabatan PT. BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan

Susunan jabatan PT. BPRS Sarana Prima Mandiri (SPM) Pamekasan pada saat ini adalah sebagai berikut:

Keterangan:

1. Dewan Komisaris

a. Komisaris Utama

: H. Achmad Sanusi

- b. Komisaris : Dr. Alwi, M.Hum
- : Drs. H. Amiril, M.S
- 2. Dewan Pengawas Syariah
 - a. Ketua : Lailur Rahman, Lc
 - b. Anggota : Moh Zahid, M. Ag
- 3. Direksi
 - a. Direktur Utama : Slamet Riyanto
 - b. Direktur : H. Surahman, SE
- 4. Sistem Pengendalian Internal : Lailatul Masruroh
- 5. Kepala Bagian Marketing : Trisno Wahyudi, SE
- 6. Kepala Bagian Operasional : Siti Azizah
- 7. Appraisal : Syafiuddin
- 8. Kasi Marketing Lending : Fauzi Abdillah
- 9. Kasi Funding : Iqbal Maulana S.E
- 10. Kasi Mikro : Eko Pramono
- 11. Kasi Accounting : Uun
- 12. Kasi SDI dan Umum : Maria Ulfa
- 13. Kasi IT dan Pengembangan : Irfan Febrianto
- : Fery
- 14. Kasi Legal : Fathor Rosi

15. Penaksir Emas	: Suhari dan Muham
16. Teller	: Liza
17. Customer Service	: Ira Cahya Ningtiyas
18. Rahn	: Baidawi
19. OB	: Fauzi
20. Admin Pembiayaan	: Erfan
21. Driver	: Lutfi Darajat
22. Kolektor	: Roni
	: Hamid
	: Habiburrahman

Dari struktur di atas dapat dilihat tugas-tugas dan tanggung jawab dari masing-masing bagian adalah sebagai berikut

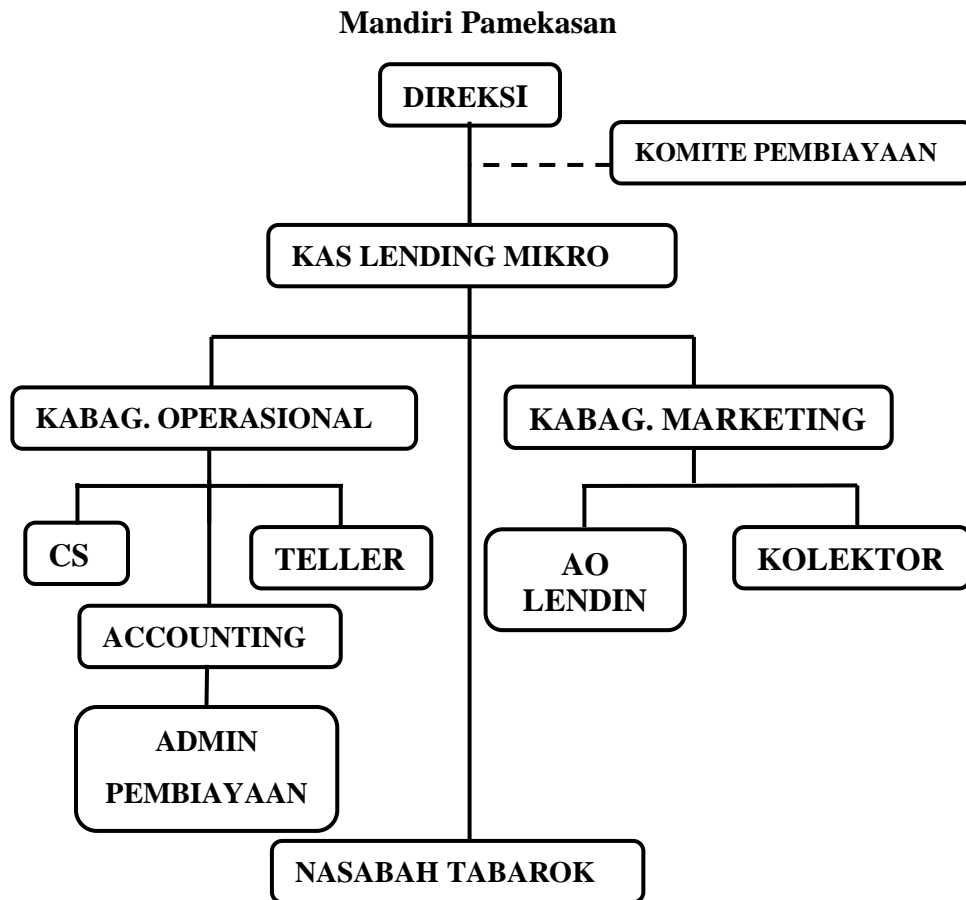
- 1) Dewan pengawas syariah bertugas mengarahkan, menganalisa serta mengawasi jalannya kegiatan bank yang bertujuan menjamim bahwa bank telah beroperasi sesuai dengan prinsip syariah islam.
- 2) Dewan komisaris bertugas sebagai penentu garis-garis besar kebijakan perusahaan. Susunan dewan komisaris dalam hal ini dipimpin oleh seorang komisaris utama.
- 3) Dewan direksi bertugas sebagai pelaksana kegiatan yang terjun langsung dan bertanggung jawab atas kegiatan PT.BPRS Sarana Pamekasan Membangun. Susunan dewan direksi dalam hal ini dipimpin oleh direktur utama.

- 4) Kabag. marketing bertugas memasarkan produk-produk perbankan dan mencari, merawat nasabah (baik dalam bentuk pembiayaan maupun simpanan). Dibawah kabag.marketing terdiri dari dua staf diantaranya :
 - a) Administrasi pembiayaan
 - b) Marketing
- 5) Kabag.operasional bertugas melaksanakan operasional perbankan, yang dibawahnya terdiri dari :
 - a) Teller
 - b) Customer service
 - c) IT
- 6) Bagian umum bertugas dibidang sarana dan pra sarana yang mana dalam hal ini ada tiga bagian, diantaranya :
 - a) Office boy
 - b) Security
 - c) Driver

Berdasarkan gambaran diatas yang bersangkutan dengan pembiayaan TABAROK di PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Sarana Prima Mandiri Pamekasan yaitu:

Gambar 4.2

Struktur Bagian-Bagian Pembiayaan Tabarok PT BPRS Sarana Prima



Sumber: Data ini diperoleh dari PT. BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan 2022

Adapun uraian tugas dari bagian-bagian pembiayaan tabarok di PT. BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan.

Tabel 4.1

Uraian Tugas Bagian-Bagian Pembiayaan Tabarok di PT. BPRS Sarana

Prima Mandiri Pamekasan

Direksi	Memimpin, merencanakan, mengkoordinasi, mengawasi dan mengembangkan kegiatan operasional, serta kebijakan Bank sehingga tujuan yang ditetapkan dapat tercapai. Terlebih pada keputusan pemberian pembiayaan tabarok
Kasi Lending Mikro	Melayani nasabah yang memerlukan fasilitas dana pinjaman baik berupa pembiayaan, salah satunya melayani nasabah untuk mendapatkan pembiayaan tabarok dengan ketentuan dan fasilitas tertentu.
Komite Pembiayaan	Rapat keputusan pemberian pembiayaan dengan syarat dan kriteria tertentu.
Bagian Operasional	Merencanakan, mengkoordinir, mengawasi dan mengevaluasi pelaksanaan kerja bagian operasional kantor pusat bank salah satunya dalam pembiayaan tabarok meliputi Teller, Tabungan, Accounting dan Administrasi Pembiayaan.
CS	Memberikan penjelasan informasi kepada nasabah yang ingin bertanya baik dalam informasi persyaratan dan formulir pendanaan, pembiayaan maupun nasabah haji yang membutuhkan informasi lebih detail, cepat dan tepat serta memproses pembukaan atau penutupan tabungan sesuai dengan prosedur yang diterapkan oleh bank.
Teller	Memberikan layanan kepada nasabah dalam transaksi penyetoran dan penarikan uang tunai, pemindahbukuan, transfer, antar bank koresponden secara cepat, tepat dan efisien, sesuai prosedur dan tata kerja sistem perbankan, dengan memperhatikan pengamanan kekayaan bank.
Accounting	Menyelenggarakan akuntansi bank, meliputi administrasi, pembukuan dan laporan keuangan maupun hal-hal lain yang menyangkut dari pembukuan bank.
Bagian Administrasi Pembiayaan	Melaksanakan kegiatan administrasi pembiayaan, maupun hal-hal lain yang berkaitan dengan pembukuan pembiayaan dari laporan pembiayaan yang diberikan.
Bagian Marketing	Memasarkan produk-produk perbankan dan mencari, merawat nasabah (baik dalam bentuk pembiayaan maupun pendanaan)
Funding	Memasarkan produk pendanaan dan mencari calon nasabah dengan melakukan pendekatan untuk memperoleh sumber dana.
Lending	Memasarkan produk pembiayaan dan jasa bank, mencari calon nasabah dan memproses pengajuan pembiayaan secara syari'at Islam dari calon nasabah yang meliputi pemeriksaan kelengkapan data dan survei lapangan.
Kolektor	Mengawasi dan memberikan pengertian dengan cara pendekatan kekeluargaan dan melakukan tindakan jika ada nasabah yang bermasalah (resiko pembiayaan bermasalah) dalam hal pelunasan pembiayaannya yang kurang lancar.

Sumber: Data ini diperoleh dari PT. BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan 2022

f. Produk dan Layanan PT. BPRS Sarana Prima Mandiri (SPM) Pamekasan

Adapun berbagai produk dan layanan yang ditawarkan oleh PT. BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan salah satunya sebagai berikut:

1) Produk Tabungan

Produk Tabungan di PT. BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan yaitu Tabungan Multiguna Tabungan Taubah/Haji, Tabungan Umrah, Tabungan Tarbiyah, Tabungan Qurban, dan Deposito

2) Produk Pembiayaan

Produk Pembiayaan di PT. BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan yaitu Pembiayaan Tanpa Agunan Barokah (TABAROK) pembiayaan untuk pengusaha mikro kecil menengah (rumahan dan di pasar-pasar) yang sedang membutuhkan modal tambahan untuk mengembangkan usahanya, dengan proses cepat, persyaratan mudah, tanpa jaminan/agunan, menggunakan pola bagi hasil (akad *mudharabah*), halal dan bebas riba serta mendapat cashback 75% dari pokok ketika Lunas. Pembelian Kendaraan Bermotor, Talangan Umrah, Gadai Emas iB, Pembiayaan Modal Usaha Syariah, Pembiayaan Konsumtif Lainnya, dan Pembiayaan Multijasa.

3) Produk Jasa

Produk Jasa di PT. BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan yaitu Payroll dan SPM Payment Point.

Dari beberapa produk yang ada, peneliti meneliti tentang Pembiayaan Tanpa Agunan Barokah (TABAROK) adalah pembiayaan untuk Pengusaha Mikro Kecil Menengah (Rumahan dan di Pasar-pasar) yang sedang membutuhkan modal tambahan untuk mengembangkan usahanya, dengan proses cepat, persyaratan mudah, tanpa jaminan/agunan, menggunakan pola bagi hasil (akad *mudharabah*), halal dan bebas riba serta mendapat cashback 75% dari pokok ketika Lunas.

B. Paparan Data

1. Pelaksanaan Produk Pembiayaan Mudharabah Tanpa Agunan dan Barkah Bagi Pengusaha Mikro Kecil dan Menengah Di PT BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan

BPRS SPM Pamekasan merupakan bank yang memiliki produk pembiayaan tanpa agunan yaitu pembiayaan yang diberikan oleh bank tanpa harus memberikan jaminan atau agunan. Berikut penulis akan memaparkan tentang pembiayaan tanpa agunan pada BPRS SPM Pamekasan berdasarkan dari hasil wawancara dengan bapak Ikbal Maulana, SE. selaku Kasie funding BPRS SPM Pamekasan, menjelaskan bahwa:

“Pembiayaan tanpa agunan adalah pembiayaan yang diberikan oleh BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan yaitu sebuah produk bank dimana nasabah dapat meminjam sejumlah dana (maksimal 5 juta) dari bank dengan cara yang cukup cepat, dan mudah yakni tanpa harus memberikan jaminan atau agunan apapun yang dimiliki oleh nasabah tersebut seperti sertifikat rumah, BPKB, SK, dan lain-lain.”⁶¹

⁶¹ Ikbal Maulana, SE. kasie funding BPRS SPM Pamekasan. Wawancara langsung tanggal 2 juni 2022

Pendapat yang lain disampaikan oleh Ira Cahya Ningtiyas selaku CS (*Customer Service*) BPRS SPM Pamekasan, yakni sebagai berikut:

“Pembiayaan tanpa agunan dan barokah (tabarok) ini adalah pembiayaan yang hanya diberikan kepada masyarakat yang mempunyai usaha kecil mikro dan menengah dan biasanya juga pembiayaan ini diberikan tanpa disertai jaminan apapun”.⁶²

Senada yang disampaikan oleh Siti Khotimah selaku Teller BPRS SPM Pamekasan, yaitu sebagai berikut:

“Pembiayaan tanpa agunandan barokah (tabarok) ialah pembiayaan jangka pendek untuk keperluan produktif bukan konsumtif seperti untuk modal usaha, pembiayaan ini diberikan khusus untuk pedagang-pedagang kecil agar bisa mengembangkan usahanya tersebut”.⁶³

Dari hasil wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa, pembiayaan mudharabah tanpa agunan merupakan pembiayaan yang diberikan oleh BPRS Sarana Prima Mandiri untuk keperluan usaha atau disebut juga pemberian modal usaha baik untuk usaha baru maupun untuk pengembangan usaha yang menggunakan akad mudharabah dengan jangka waktu minimal satu tahun dan maksimal lima tahun dan pembiayaan ini tidak menggunakan jaminan apapun baik BPKB, Emas, Sertifikat dan lain-lain.

Bank yang memiliki suatu produk, pasti pada produk tersebut memiliki syarat dan keunggulan. Seperti produk pembiayaan tanpa agunan yang dimiliki BPRS SPM Pamekasan, berikut pernyataan yang disampaikan oleh ibu Ira Cahya

⁶² Ira Cahya Ningtiyas. Customer Service BPRS SPM Pamekasan. Wawancara langsung tanggal 02 Juni 2022

⁶³ Siti Khotimah, Teller BPRS SPM Pamekasan. Wawancara langsung tanggal 02 Juni 2022

Ningtiyas. selaku CS (*Customer Service*) BPRS SPM Pamekasan, menyatakan bahwa:

“yang bisa mendapatkan pembiayaan tanpa agunan dan barokah ini bisa siapa saja yang sudah menikah asalkan memiliki usaha dan dapat memenuhi kewajiban kedepannya, serta syarat fotokopy KTP, fotokopy KK, fotocopi surat nikah, foto usahanya”.⁶⁴

Pendapat lain yang disampaikan oleh Ibu siti khotimah selaku Teller BPRS SPM Pamekasan, yaitu sebagai berikut:

“ Kenggulan pada pembiayaan Tanpa agunan dan Barokah ini memiliki jangka waktu 1 tahun-5tahun, dan pembiayaan ini menggunakan akad sistem kerja sama yaitu dengan menggunakan akad mudharabah atau sering kita kenal sebagai akad mudharabah” dan untuk peersyaratannyapun sangat mudah Cuma dengan membawa KTP suami dan istri yang masih berlaku sekaligus di fotocopy, kartu keluarga dan foto usaha nasabahnya”.⁶⁵

Berdasarkan temuan peneliti di lapangan dengan melakukan wawancara diketahui persyaratan dalam pengajuan pembiayaan ini sebagai berikut:

- a. Mengisi aplikasi permohonan pembiayaan,
- b. Fotocopy KTP
- c. Fotocopy KK
- d. Fotocopy surat nikah
- e. Foto Usaha

⁶⁴ Ira Cahya Ningtiyas. Customer Service BPRS SPM Pamekasan. Wawancara langsung tanggal 03 juni 2022

⁶⁵ Siti Khotimah, Teller BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan. Wawancara langsung pada tanggal 02 juni 2022.

f. Lain-lain

Dari paparan tersebut dapat disimpulkan bahwa yang bisa mendapatkan pembiayaan ini adalah siapa saja asalkan memiliki usaha sendiri, pasangan (suami istri) dan bisa memenuhi kewajiban kedepannya (membayar angsuran) serta bisa memenuhi persyaratan lainnya seperti fotocopy KTP, KK, fotocopy surat nikah, foto usaha, dll. Sedangkan tujuannya yaitu membantu masyarakat yang memiliki usaha khususnya pedagang-pedagang kecil (pengusaha mikro kecil dan menengah) atau pelaku usaha yang membutuhkan modal atau tambahan modal untuk mengembangkan usaha yang sudah dimiliki.

Untuk mendapatkan suatu pembiayaan, seorang nasabah harus melakukan atau mengikuti yang namanya prosedur pembiayaan yang sudah ditetapkan oleh bank. Berdasarkan hasil wawancara penulis dengan Ibu Ira Cahya Ningtiyas, selaku Customer Service BPRS SPM Pamekasan, maka penulis akan memaparkan hasil wawancara tersebut bahwa prosedur pembiayaan mudharabah tanpa agunan di BPRS SPM Pamekasan, yaitu sebagai berikut:

“Masyarakat atau nasabah yang ingin mendapatkan pembiayaan tanpa agunan ini mengisi formulir yang telah disediakan kemudian melengkapi persyaratan yang diminta oleh BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan, kemudian diserahkan kepada CS, kemudian oleh CS diserahkan kepada kabag *marketing*, selanjutnya diserahkan ke bagian AO *lending* untuk dianalisis, analisis yang dipakai ialah 5C, selanjutnya AO *lending* bersama staf appraisal menganalisis nasabah dan survei lapangan tepatnya kerumah dan tempat usaha nasabah, setelah itu hasilnya diserahkan kepada pimpinan

untuk meminta persetujuan pembiayaan dilanjutkan atau ditolak, apabila diterima selanjutnya pencairan pembiayaan”.⁶⁶

Pendapat lain disampaikan oleh bapak Rizky Budianto Wisono, S.E. selaku AO *Lending* BPRS SPM Pamekasan, bahwa:

“Prosedur pada pembiayaan mudharabah tanpa agunan dan barokah ini yaitu, pertama nasabah harus mengisi formulir yang sudah disediakan, kedua melengkapi persyaratan-persyaratan yang ada, ketiga disurvei lapangan, keempat membuat analisa, kelima pengajuan ke kabag *marketing* dilanjutkan kepada pimpinan, keenam keputusan pimpinan (diterima atau ditolak), dan yang ketujuh jika diterima pencairan dana sesuai dengan keputusan pimpinan”.⁶⁷

Setiap kegiatan baik program ataupun adanya suatu produk dalam bank pastinya memiliki resiko dan kendala dalam pelaksanaannya, begitu juga dengan Produk pembiayaan mudharabah tanpa agunan dan barokah Tabarak di PT BPRS Sarana Prima mandiri Pamekasan ini kendala pada saat pelaksanaannya yakni disaat adanya pandemi Covid-19. Berdasarkan hasil wawancara penulis dengan Ibu Eka Novianti Sundari Bapak Iqbal Maulana S,E. selaku Kasie funding BPRS SPM Pamekasan, maka penulis akan memaparkan hasil wawancara tersebut bahwa pelaksanaan pembiayaan mudharabah tanpa agunan dan Barkah di BPRS SPM Pamekasan, yaitu sebagai berikut:

⁶⁶ Ira Cahya Ningtiya. Customer Service BPRS SPM Pamekasan. Wawancara langsung tanggal 03 juni 2022.

⁶⁷ Rizky Budianto Wisono, SE. AO *Lending* BPRS SPM Pamekasan. Wawancara langsung tanggal 03 Juni 2022

”pada tahun 2017 di bulan Mei, produk pembiayaan tabarak ini dijalankan. Produk Tabarak ini semakin berkembang dan membuat PT BPRS Sarana Prima Mandiri mulai bersaing dengan bank konvensional dan bank BPRS lainnya. Namun seiring berjalannya waktu dikarenakan adanya Pandemi covid, dan dengan di terapkan aturan pemerintah mengenai pemberlakuan pembatasan sosial (*Sosial Distancing*), pembatasan perjalanan, pemberlakuan PSBB, Lockdown dan PPKM maka semua masyarakat khususnya pelaku UMKM baik yang menjadi nasabah atau tidak di PT BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan mengalami penurunan penghasilan atau pendapatan di sektor perdagangannya dikarenakan kebanyakan orang takut atau enggan membeli makanan atas produk di pinggirannya sebab adanya covid-19 ini. Dan bisa di perkirakan sesuai realita yang ada sejak adanya pemberlakuan pemerintah tersebut dari yang biasanya pembeli berjumlah 50-100 orang perharinya sekarang menjadi 5 sampai 15 orang pembeli. Nah dengan adanya hal tersebut kebanyakan pengusaha mikro yang menjadi nasabah dalam produk tabarak tersebut mengalami kendala dan menurunnya penghasilan setiap harinya dan dengan adanya hal tersebut di sini maka pembiayaan tabarak di PT BPRS Sarana Prima Mandiri saat ini mengambil tindakan yaitu melakukan pembekuan atau stop lending terhadap produk pembiayaan tabarak.”

Dari pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa prosedur dan pelaksanaan pembiayaan tanpa agunan dan barokah (Tabarak) di BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan yaitu seperti berikut; Pertama, mengambil dan mengisi formulir di CS. Kedua, melengkapi persyaratan-persyaratan. Ketiga, CS menyerahkan berkas-berkas tersebut kepada kabag *marketing*, dicek setelah itu diberikan ke AO *lending*. Keempat, AO *lending* bersama appraisal survei lapangan dan membuat

analisa. Kelima, *AO lending* mengajukan hasil analisisnya kepada kabag *marketing*, selanjutnya kepada pimpinan. Keenam, keputusan pimpinan (diterima atau ditolak), dan yang Ketujuh, jika diterima pencairan dana sesuai dengan keputusan pimpinan. Namun berbeda dengan setelah adanya pandemic Covid-19 yang dapat diartikan untuk prosedur masih tetap sesuaikan dengan aturan yang ada dan untuk pelaksanaannya saja yang berbeda yakni, untuk pembiayaan Mudharabah tanpa agunan dan barokah (Tabarok) di Stop Lending/dibekukan sementara sampai seluruh kondisi normal kembali artinya untuk pembiayaan Tabarok saat ini tidak menerima nasabah baru (Pengajuan baru) melainkan hanya melayani nasabah lama untuk membayar serta yang akan melunasi angsuran sebelumnya.

2. Peranan Pembiayaan Mudharabah Tanpa Agunan dan Barokah (Tabarok) dalam Meningkatkan Pendapatan dan Mensejahterakan Pengusaha mikro Kecil dan Menengah di tengah pandemi Covid-19 Di PT BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan

Agar peranan suatu produk berjalan dengan baik bank harus merasa yakin bahwa pembiayaan yang diberikan benar-benar akan kembali Sebelum suatu fasilitas pembiayaan itu diberikan, Maka dari itu, setiap pengajuan pembiayaan kepada pihak bank atau lembaga keuangan lainnya, pasti harus melalui yang namanya proses penilaian atau analisis pembiayaan terlebih dahulu, baru kemudian ditentukan keputusan persetujuan pembiayaannya layak atau tidak, disetujui atau ditolak. Seperti pada BPRS SPM Pamekasan, disini prinsip analisis yang sering digunakan adalah prinsip 5C, untuk lebih jelasnya mengenai prinsip 5C penulis akan memaparkan hasil wawancara dengan pihak atau karyawan BPRS SPM Pamekasan yaitu sebagai berikut:

a. *Character*

Pada analisis karakter ini biasanya bagian dari AO *lending* mencari informasi mengenai karakter atau kepribadian dari calon nasabah yang akan mengambil pembiayaan mudharabah tanpa agunan dan barokah (tabarok), baik pada latar belakang kehidupan calon nasabah. Sebagaimana yang diungkapkan oleh bapak Ikbal Maulana, SE. selaku Kabag Funding BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan, bahwa:

“Pertama, kami melakukan pengecekan melalui BI *checking* dengan cara meminta KTP nasabah, dan dicek oleh dibagian IT untuk mengetahui pinjaman nasabah di bank lain, apakah calon nasabah tersebut memiliki kewajiban di bank lain atau tidak. Kemudian dilakukan Wawancara langsung dengan calon nasabah, yang ditanyakan biasanya seperti pekerjaan, pendapatan, keluarga, dan lain-lain. Disini seorang AO *lending* harus memiliki insting yang kuat dalam menilai calon nasabah. Karena itu sudah tugas dan tanggung jawab kami kedepannya apabila calon nasabah tersebut tidak memenuhi kewajibannya”.

”⁶⁸

Terakhir dalam analisis *character* ini disampaikan oleh ibu Ira Cahya Ningtiyas. selaku Customer Service BPRS SPM Pamekasan, menyampaikan bahwa:

“Melakukan wawancara dengan tetangga dekat, rekan kerja, dan juga kompetitor. Karena tidak cukup jika hanya menilai dari calon nasabah itu sendiri, bisa saja calon nasabah tersebut berbohong demi mendapatkan

⁶⁸ Ikbal Maulana, S.E Kabag Funding BPRS SPM Pamekasan. Wawancara langsung tanggal 03 Juni 2022

pembiayaan yang diajukan. Cara menganalisisnya yaitu dengan pura-pura bertanya mencari alamat calon nasabah, pekerjaannya, keluarganya, dan lain-lain. Minimal kepada 2 tetangga karena jika hanya sama satu tetangga saja, dikhawatirkan tetangganya itu orang yang benci sama calon nasabah”.⁶⁹

Dari penuturan tersebut dapat disimpulkan bahwa dalam menganalisis karakter calon nasabah terdapat tiga tahap, pertama melihat data calon nasabah di BI *checking*, kedua melakukan wawancara langsung dengan calon nasabah, dan yang ketiga juga melakukan wawancara kepada tetangga dan kompetitor dari usaha calon nasabah.

b. *Capital*

Pada analisis capital ini yang dinilai yaitu yang berkaitan dengan modal seperti dari mana saja sumber modal usaha calon nasabah. Sebagaimana yang disampaikan oleh ibu Siti Khotimah, SE. selaku Teller BPRS SPM Pamekasan, bahwa:

“Jika nasabah masih mau memulai usaha, maka semua modal dari bank (namun jarang yang seperti itu), kecuali bank yakin atau percaya pada nasabah, karena hal itu risikonya besar. Jika nasabah yang sudah punya usaha dan ingin dikembangkan artinya nasabah juga ikut andil dalam kontribusi modal, tinggal dihitung persentase masing-masing pihak (bank dan nasabah)”.⁷⁰

c. *Capacity*

⁶⁹ Siti Khozaimah, SE. Teller BPRS SPM Pamekasan. Wawancara langsung tanggal 02 Juni 2022

⁷⁰ Ikbal Maulana SE. AO Lending BPRS SPM Pamekasan. Wawancara langsung tanggal 03 Juni 2022

Analisis ini untuk mengetahui kemampuan calon nasabah dalam memenuhi kewajiban atas pembiayaan yang diajukan. Sebagaimana yang diungkapkan oleh bapak Ikbal Maulana, SE. selaku AO Lending BPRS SPM Pamekasan, mengungkapkan bahwa:

“Dalam analisis *capacity* ini melakukan penilaian terhadap rencana produksi dan penjualan terhadap usaha calon nasabah. Cara menilainya yaitu mengetahui usaha calon nasabah, kemudian menilai hasil penjualan sebelumnya dengan berdasarkan musim yang sama dari usaha yang dimiliki calon nasabah”.⁷¹

Selanjutnya disampaikan oleh bapak Siti Khotimah, SE. selaku Teller BPRS SPM Pamekasan, menyampaikan bahwa:

“Penilaian juga dilakukan terhadap proyeksi laba/rugi, proyeksi arus kas, dan kemampuan manajerial dari calon nasabah dalam mengelola usahanya. Dengan cara meminta dan melihat laporan keuangannya meskipun dengan catatan laporan keuangan yang sederhana dan juga melihat *cash flow*nya disetiap hari, minggu, ataupun bulannya”.⁷²

Dari pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa dalam menganalisis *capacity* dari calon nasabah yaitu menilai hasil penjualan sebelumnya dengan berdasarkan musim yang sama dari usaha yang dimiliki calon nasabah, meminta laporan keuangannya, serta melihat *cash flow*nya disetiap hari, minggu, ataupun bulannya.

⁷¹Ikbal Maulan S.E, AO Lending BPRS SPM Pamekasan. Wawancara langsung tanggal 03 Juni 2022

⁷²Fauzi Abdillah, SE. Kasie marketing BPRS SPM Pamekasan. Wawancara langsung tanggal 03 Juni 2022

d. *Collateral*

Pada analisis *collateral* ini dilakukan oleh bagian appraisal atau seorang yang memiliki keahlian khusus dalam menilai suatu jaminan dengan baik. Karena agunan atau jaminan ini merupakan sumber pembayaran kedua dan untuk menjaga resiko apabila nasabah tidak dapat memenuhi kewajibannya atas pembiayaan yang dilakukan. Apa saja yang dinilai dari jaminan itu, berikut penjelasan dari Ira Cahya Ningtiyas, SE. selaku Costumer Service BPRS SPM Pamekasan, menjelaskan bahwa:

“Menilai jaminan yang mudah dipindah baik secara fisik maupun yuridis caranya ya melihat jenis jaminannya biasanya seperti sertifikat tanah, rumah, surat kendaraan bermotor (BPKB), kemudian mengecek keaslian dan status hukum dari jaminan tersebut”.⁷³

Pendapat lain disampaikan oleh bapak Rizky Budianto Wisono S.E. selaku AO *Lending* BPRS SPM Pamekasan, yaitu sebagai berikut:

“Menilai jaminan yang mudah diperjualbelikan dengan cara mengambil 70% nilai jaminan dari nilai taksiran, mengecek kondisi jaminan seperti kendaraan (mobil dan sepeda motor)”.⁷⁴

Penjelasan selanjutnya disampaikan oleh Ira Cahya Ningtiyas selaku Customer Service BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan, menjelaskan bahwa:

“Menilai jaminan yang memiliki standar harga yang lebih pasti dan stabil, juga meningkat dari waktu ke waktu. Dan ini sudah ada aturannya sendiri

⁷³ Ira Cahya Ningtiyas, SE. Customer Service BPRS SPM Pamekasan. Wawancara langsung tanggal 02 Juni 2022

⁷⁴Rizky Budianto Wisono S.E. AO *Lending* BPRS SPM Pamekasan. Wawancara langsung tanggal 03 Juni 2022

kalau di bank, jaminan yang lebih pasti (misalnya tanah) nilainya lebih tinggi dari pada kendaraan”.⁷⁵

Dari penuturan di atas penulis menyimpulkan bahwa yang dinilai dari jaminan yaitu menilai jaminan yang mudah dipindah baik secara fisik maupun yuridis, menilai jaminan yang mudah diperjualbelikan, menilai jaminan yang memiliki standar harga yang lebih pasti dan stabil, juga meningkat dari waktu ke waktu.

e. *Condition of Economy*

Pada analisis ini bank harus melihat dan memperhatikan keterkaitan usaha yang dimiliki calon nasabah dengan kondisi ekonomi sekitar yang terjadi. Sebagaimana yang disampaikan oleh Ira Cahya Ningtiyas, SE. selaku Customer Service BPRS Sara Prima Mandiri Pamekasan, menyampaikan bahwa:

“Menilai usaha calon nasabah apakah sesuai dengan peraturan pemerintah yang berlaku atau tidak. Kita harus mengetahui terlebih dahulu usaha calon nasabah tersebut, dengan cara menyurvei langsung usaha calon nasabah, sehingga bisa mengetahui apakah usaha calon nasabah tersebut bertentangan dengan peraturan pemerintah atau tidak, dan jika bertentangan maka pembiayaan tidak bisa dilanjutkan”.⁷⁶

Dilanjutkan dengan pendapat yang disampaikan oleh bapak Ikbal Maulana, SE. selaku AO Lending BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan, menyampaikan bahwa:

⁷⁵Ira Cahya Ningtiyas. Customer Service BPRS SPM Pamekasan. Wawancara langsung tanggal 002 Juni 2022

⁷⁶Fauzi Abdillah, SE. Kasie marketing BPRS SPM Pamekasan. Wawancara langsung tanggal 03 Juni 2022

“Yang dinilai atau dianalisis itu melihat kompetitornya dahulu, kemudian mengetahui usaha calon nasabah tersebut apakah usahanya lancar atau tidak, usahanya itu termasuk kebutuhan pokok (sehari-hari) atau tidak”.⁷⁷

Dalam Bank setiap Produk memiliki peranan masing-masing, untuk pembiayaan Mudharabah tanpa agunan dan barokah (Tabarok) ini memiliki Peranan yang saat baik sehingga banyak diminati oleh nasabah, seperti halnya penjelasan dari bapak Iqbal Maulana, SE. menjelaskan bahwa:

“Peranan pembiayaan tabarok ini cukup penting dan bermanfaat bagi nasabah, karena prosesnya yang cepat dan sangat mudah, selain itu nasabah tidak perlu memberikan sebuah jaminan baik berupa SK, BPKB, dll. Nasabah juga bisa membayar angsuran sesuai dengan kemampuan mereka yakni bisa dibayar harian, mingguan ataupun bulanan dengan jangka waktu mulai dari 1-5 tahun”.

Pendapat lain dikatakan oleh ibu Rodiyah, selaku Nasabah pembiayaan Tabarok di BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan.

“peranan pembiayaan tabarok ini sangat baik sekali, saya merasa terbantu khususnya dalam permodalan usaha, yang awalnya saya hampir berhenti jualan karna kekurangan modal usaha.”

Selain itu ibu Farida, selaku Nasabah pembiayaan Tabarok di BPS Sarana Prima Mandiri Pamekasan memaparkan.

“pembiayaan Tabarok mempunyai peranan yang sangat penting untuk melepaskan masyarakat dari ketergantungan pada rentir, salah satunya

⁷⁷ Moh. Syafiuddin, SE. Staf Appraisal BPRS SPM Pamekasan. Wawancara langsung tanggal 03 juni 2022

seperti saya yaitu dengan diberikan pembiayaan untuk modal usaha, dengan adanya pembiayaan tabarok saya merasa lebih mengalami peningkatan pendapatan dalam penghasilan usaha saya setahun ini, dan alhamdulillah saya bisa mengembangkan usaha berjualan rujak. Yang awalnya saya hanya jualan dirumah saja sekarang saya bisa berjualan ditempat lain juga seperti dipasar kolpajung.”

Berdasarkan penuturan di atas penulis dapat menyimpulkan bahwa yang perlu dianalisis dalam kondisi ekonomi yaitu jenis usaha calon nasabah harus sesuai dengan peraturan pemerintah, usahanya tersebut lancar atau tidak, termasuk kebutuhan pokok (sehari-hari) atau tidak, serta mengetahui, memprediksi perkembangan dan prospek kedepannya dari usaha tersebut. Dari hal tersebut maka dapat disimpulkan bahwa Pada PT. BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan dalam penyaluran pembiayaan dana yang sangat unggul di minati oleh kalangan sektor usaha mikro adalah produk pembiayaan *tabarok* di mana di dalam produk pembiayaan tabarok ini banyak diminati karena dalam Pemberian pembiayaan tanpa jaminan ini diberikan dengan tujuan modal usaha. Dengan begitu peranan pembiayaan tanpa jaminan ini sangat bermanfaat dan pastinya di butuhkan oleh nasabah karena pembiayaan *tabarok* ini akan memberikan solusi bagi pengusaha mikro dalam memperoleh dana tunai untuk memenuhi dana ataupun untuk keperluan modal usaha dengan proses yang cukup, mudah dan cepat. Selain itu ditengah adanya pandemic covid-19 meskipun pembiayaan tabarok ini distop lending, nasabah tidak merasa kecewa karena bank BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan memberikan keringan angsuran yakni hanya membayar pokok pinjaman saja tentunya dapat dibayarkan secara langsung (dilunasi) ataupun

dicicil baik harian, mingguan ataupun bulanan, dengan begitu tidak sedikit nasabah yang awalnya merupakan sasaran rentenir dan akhirnya dapat diminimalisir dengan adanya pembiayaan tabarak ini.

C. Temuan Penelitian

1. Pelaksanaan Poduk Pembiayaan Mudharabah Tanpa Agunan dan Barokah (Tabarak) Bagi Pengusaha Mikro Kecil dan menengah pada PT BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan

- a. Pembiayaan tanpa agunan dan barokah (tabarak) ini adalah pembiayaan yang hanya diberikan kepada masyarakat yang mempunyai usaha kecil mikro dan menengah dan biasanya juga pembiayaan ini diberikan tanpa disertai jaminan apapun.
- b. Nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan mudharabah pada PT. BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan tentunya harus melengkapi persyaratan, mengikuti prosedur-prosedur yang telah ditetapkan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Sarana Prima Mandiri Pamekasan
- c. Prosedur pembiayaan tanpa agunan yang ada pada BPRS SPM Pamekasan dilakukan secara bertahap seperti mengambil dan mengisi formulir di CS, Melengkapi semua persyaratan dan berkas-berkas tersebut diserahkan kepada CS, CS menyerahkan berkas-berkas tersebut kepada kabag *marketing*, Kabag *marketing* memberikan tugas ke AO *lending* untuk survei lapangan dan membuat analisa, pengajuan

ke kabag *marketing* selanjutnya ke pimpinan, Keputusan pimpinan (diterima atau ditolak), apabila diterima oleh pimpinan, maka pencairan pembiayaan bisa dilakukan sesuai dengan keputusan pimpinan, pengembalian pembiayaan.

- d. Untuk plafon pada pembiayaan tanpa agunan ini yaitu minimal 1 juta dan maksimal 10 juta tergantung besar kecilnya usaha yang dimiliki
- e. Pelaksanaan produk pembiayaan Tabarak dikhususkan untuk nasabah yang memiliki usaha yang kurang mampu dan kondisi keuangan yang relatif kurang baik, dan produk pembiayaan mudharabah tanpa agunan dan barokah (Tabarak) kurang lebih 5 tahun.
- f. Yang menyebabkan perubahan pelaksanaan produk pembiayaan Tabarak yaitu karena adanya pandemi covid-19 dan dengan diterapkan aturan pemerintah mengenai pemberlakuan pembatasan sosial (*Sosisal Distancing*), pembatasan perjalanan, pemberlakuan PSBB, Lockdown dan PPKM maka semua masyarakat khususnya pelaku Usaha mikro kecil dan menengah (UMKM)
- g. BPRS Sarana Prima mandiri mengharuskan produk pembiayaan mudharabah tanpa agunan dan barokah (Tabarak) ini distop Lending/dibekukan sementara dan pelaksanaan produk pembiayaan mudharabah tanpa agunan dan barokah (Tabarak) ini tidak lagi menerima pengajuan nasabah baru, maksudnya pembiayaan tabarak ini hanya menerima pembayaran angsuran dan yang akan melunasi angsuran.

2. Peranan Produk Pembiayaan Mudharabah Tanpa Agunan dan Barokah (Tabarok) dalam Meningkatkan Pendapatan Pengusaha Mikro Kecil Di PT BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan

- a. Analisis yang digunakan pada pembiayaan tabarok adalah prinsip 5C, *character*, *capital*, *capacity*, *collateral*, dan *condition of economy*,
- b. Dengan adanya prinsip 5c dapat meningkatkan Pada PT. BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan dalam penyaluran pembiayaan dana sehingga sangat unggul di minati oleh kalangan sektor usaha mikro kecil dan menengah
- c. Peranan pembiayaan tanpa jaminan ini sangat bermanfaat dan di butuhkan oleh nasabah karena pembiayaan *tabarok* ini akan memberikan solusi bagi pengusaha mikro dalam memperoleh dana tunai untuk memenuhi dana ataupun untuk keperluan modal usaha dengan proses yang cukup, mudah dan cepat.
- d. Pembiayaan tabarok berperan cukup stratgis didalam menciptakan peluang kerja dan membantu meningkatkn perekonomian masyarakat khususnya dibidang usaha mikro kecil dan menengah sesuai tahapnya.
- e. Produk pembiayaan ini sangat efektif membantu masyarakat dalam meningkatkan pendapatan dan mengembangkan usahanya secara terus menerus.
- f. Peranan pembiayaan tabarok berjalan sesuai apa yang diharapkan oleh BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan yakni

pembiayaan ini berperan tidak hanya bermotifkan ekonomi saja melainkan juga harus bermotifkan sosial yaitu menjauhkan masyarakat dari adanya larangan riba, dan menghindari masyarakat dari adanya rentir.

D. Pembahasan

1. Pelaksanaan Produk Pembiayaan Mudharabah Tanpa Agunan dan Barokah bagi Pengusaha Mikro Kecil dan menengah pada PT BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan.

Pembiayaan merupakan aktivitas bank syariah dalam menyalurkan dana kepada pihak lain selain bank berdasarkan prinsip syariah. Penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan di dasarkan pada kepercayaan yang di berikan oleh pemilik dana kepada pengguna dana. Pemilik dana percaya kepada penerima dana, bahwa dana dalam bentuk pembiayaan yang di berikan pasti akan terbayar. Penerima pembiayaan mendapat kepercayaan dari pemberi pembiayaan, sehingga pemnerima pembiayaan berkewajiban untuk mengembalikan pembiayaan yang telah di terimanya sesuai dengan jangka waktu yang telah di perjanjikan dalam akad pembiayaan.⁷⁸

Disamping itu, dalam pelaksanaan pembiayaan, bank syariah memenuhi aspek syar'i dan aspek ekonomi. Yang di maksud dengan aspek syar'i adalah setiap *realisasi* pembiayaan kepada nasabah, bank syariah harus tetap berpedoman kepada syariat Islam (antara lain tidak mengandung unsur *maisir*, *gharar*, dan *riba* serta bidang usahanya harus halal). Adapun yang dimaksud dengan aspek

⁷⁸ Ismail, *Perbankan Syariah*, (Surabaya: Kencana, 2011), hal. 105

ekonomi adalah mempertimbangkan perolehan keuntungan baik bagi bank syariah maupun bagi nasabah.⁷⁹ Fungsi pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah berfungsi membantu masyarakat dalam memenuhi kebutuhan dalam meningkatkan usahanya. Masyarakat merupakan individu, pengusaha, lembaga, badan usaha, dan lain-lain yang membutuhkan dana⁸⁰

Dari penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa suatu aktifitas bank syariah yg memberikan fasilitas penyediaan dana atau penyaluran dana kepada pihak lain selain bank dan berfungsi membantu masyarakat dalam meningkatkan usahanya disebut juga pengertian pembiayaan. Dalam pelaksanaan pembiayaan, bank syariah harus mempunyai dua aspek yaitu aspek syar'i dan aspek ekonomi.

Tujuan dari pembiayaan ini adalah membantu masyarakat atau pelaku usaha yang membutuhkan modal atau tambahan modal untuk mengembangkan usaha yang sudah dimiliki. Sehingga dari adanya kegiatan pembiayaan yang dilakukan oleh bank, diharapkan bisa meningkatkan kesejahteraan masyarakat pada umumnya.

Proses awal pengajuan pembiayaan adalah pemberian penjelasan oleh CS (*Customer Service*) kepada calon nasabah mengenai prosedur dan persyaratan atas pembiayaan yang diajukan. Berdasarkan dari hasil penelitian yang penulis peroleh, berikut prosedur dalam pemberian pembiayaan di PT. BPRS SPM Pamekasan:

- a) Nasabah mengisi dan menyerahkan formulir serta berkas pengajuan pembiayaan kepada CS

⁷⁹ Diakses dari, <http://refkyfielnanda.blogspot.co.id/2015/01/manajemen-pembiayaan-bank-syariah.html> pada tanggal 28 Februari 2022 Pukul 16:15

⁸⁰ Ismail, *perbankan syariah*, (Surabaya: kencana, 2011), 122

- b) CS melakukan pengecekan berkas, apabila lengkap diserahkan kepada Kabag *marketing*
- c) Kabag *marketing* memeriksa kembali berkas, kemudian memilih salah satu *AO lending* dengan memberi tugas untuk survei lapangan dan melakukan analisis bersama staf appraisal.
- d) *AO Lending* mengajukan hasil dari analisis dan survei lapangan pada kabag *marketing*, dilanjutkan kepada pimpinan
- e) Pimpinan mempertimbangkan dan memberikan keputusan
- f) (Jika setuju), kesepakatan akad, jangka waktu bersama nasabah.
- g) Pimpinan memberikan kembali berkas dan hasil keputusannya kepada *AO lending*, kemudian *AO lending* memberikan keputusan pimpinan tersebut kepada teller
- h) Pencairan dana sesuai kesepakatan dan keputusan pimpinan
- i) Nasabah melakukan pengembalian pinjaman.

Selanjutnya penulis akan memberikan penjelasan lebih rinci mengenai prosedur pembiayaan tanpa agunan yang terdapat pada BPRS SPM Pamekasan:

- a) Mengisi formulir

Nasabah yang ingin mendapatkan pembiayaan tanpa agunan, datang ke BPRS SPM Pamekasan untuk mengambil formulir dibagian CS (*Customer Service*) dan mengisi formulir tersebut sesuai dengan ketentuan. Jika kita mengisi salah maka akan seterusnya data tersebut salah dan bisa memperlambat pembiayaan.

- b) Melengkapi persyaratan

Selain mengisi formulir, calon nasabah harus melengkapi persyaratan-persyaratan yang sudah ditentukan oleh bank. Diantaranya fotocopy Kartu Tanda Penduduk (KTP), fotocopy Kartu Keluarga (KK), fotocopy surat nikah, foto usaha. Kemudian semua berkas (formulir dan persyaratan) diberikan kepada CS, setelah itu CS memberi penjelasan mengenai proses atau prosedur yang selanjutnya kepada calon nasabah. Terpenuhinya syarat-syarat adalah kunci utama bank menyetujui pemberian pembiayaan.

c) Pemeriksaan berkas-berkas

Selanjutnya semua berkas oleh CS diberikan kepada kabag *marketing* untuk diperiksa kembali. Akan tetapi, apabila dari salah satu persyaratan tidak ada atau kurang, pihak bank memberikan alternatif misalnya, KTP tidak ada maka diminta KTP sementara hal itu masih diperbolehkan dengan catatan pengganti (seperti KTP sementara) masih diakui secara sah didepan hukum. Sedangkan apabila sudah sesuai dengan ketentuan yang berlaku, selanjutnya berkas-berkas pengajuan pembiayaan tersebut diberikan kepada bagian AO *lending*. Dimana AO *lending* disini dipilih atau ditentukan oleh kabag *marketing*. Pemeriksaan ini dilakukan untuk mengetahui apakah berkas yang diajukan sudah lengkap dan sesuai dengan ketentuan atau tidak.

d) Survei lapangan

Setelah melakukan pengecekan berkas-berkas dan pemilihan AO *lending*, selanjutnya AO *lending* yang dipilih bersama appraisal melakukan survei lapangan untuk mengecek lokasi baik itu rumah, usaha, jaminan, dan

lain-lain yang berhubungan dengan data atau berkas-berkas calon nasabah. Saat itu juga AO *lending* dan appraisal mencocokkan berkas-berkas yang sudah diajukan dengan kondisi dan keadaan yang ada dilapangan, dengan cara menggunakan metode *checklist*. Pada survei lapangan ini ternyata memiliki kesamaan dengan teori kasmir yaitu tidak memberitahu calon nasabah saat akan melakukan survei lapangan.⁸¹ Hal ini dilakukan untuk memperoleh keyakinan apakah nasabah mempunyai kemauan dan kemampuan memenuhi kewajiban kedepannya.

e) Membuat analisa

Pada saat survei lapangan AO *lending* bersama dengan staf appraisal juga menganalisis berkas-berkas pengajuan pembiayaan tersebut terutama mengenai surat atau jaminan yang diajukan calon nasabah dicek keaslian dan status hukumnya. Dimana, AO *lending* menganalisis yang berhubungan dengan latar belakang kehidupan calon nasabah, sedangkan appraisal menganalisis agunan atau jaminan yang diajukan oleh calon nasabah, dengan menggunakan prinsip 5C. perlu adanya analisa untuk mengantisipasi penyimpangan berkas-berkas pengajuan pembiayaan.

f) Pengajuan kepada pimpinan

Selesai melakukan survei lapangan dan menganalisis, AO *lending* bersama staf appraisal membuat keputusan apakah calon nasabah tersebut layak atau tidak mendapatkan pembiayaan yang diajukan. Jika menurut AO *lending* dan staf appraisal layak, maka AO *lending* memberikan atau mengajukan hasil analisisnya yang sudah dibuat kepada

⁸¹ Kasmir, bank dan lembaga keuangan lainnya, hlm 102

kabag *marketing*, apabila kabag *marketing* setuju, selanjutnya diajukan kepada pimpinan.

g) Keputusan pimpinan

Pimpinan menerima dan mempertimbangkan lagi dari hasil analisa yang dibuat oleh bagian *AO lending*, staf appraisal dan kabag *marketing*. Layak atau tidak pembiayaan tersebut diberikan dan juga biasanya layak dikasih sepenuhnya atau hanya sebagian saja dari pembiayaan yang diajukan tersebut, karena walaupun itu layak menurut bagian *AO lending*, appraisal, dan kabag *marketing*, belum tentu layak menurut pimpinan. Jadi, keputusan akhir itu layak atau tidak pembiayaan tersebut diberikan ada pada pimpinan.

h) Realisasi Pembiayaan

Apabila pengajuan pembiayaan diterima atau layak menurut pimpinan, layak dikasih sepenuhnya atau hanya sebagian saja dari pembiayaan yang diajukan tersebut, maka pencairan dana bisa dilakukan sesuai dengan keputusan akhir dari pimpinan. Jika putusan pimpinan hanya sebagian saja jumlah uang yang diakabulkan dari yang diajukan, maka sebelumnya pihak bank mengkonfirmasi dulu kepada calon nasabah, kalau calon nasabah setuju maka pembiayaan dilanjutkan. Pimpinan bersama nasabah melakukan kesepakatan bersama mengenai akad, waktu, dan sebagainya. Setelah kesepakatan itu selesai dilakukan selanjutnya pimpinan memberikan kembali berkas dan hasil keputusannya kepada *AO lending* dimana berkas tersebut diarsipkan. Dari hasil keputusan pimpinan tadi

mengenai jumlah dana yang disetujui, diajukan kepada teller untuk dilakukan pencairan dana pembiayaan.

i) Pengembalian pinjaman

Kemudian nasabah melakukan pengembalian pinjaman dengan sistem angsuran sesuai dengan kesepakatan (jumlah dan waktunya). Hal ini menjadi kewajiban nasabah agar tidak ada masalah di kemudian hari.

Selanjutnya penulis akan menjelaskan mengenai pelaksanaan produk pembiayaan tabarak bagi pengusaha mikro kecil dan menengah pada PT BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan

Pelaksanaan produk pembiayaan mudharabah tanpa agunan dan barokah (Tabarak) cenderung didominasi oleh nasabah yang memiliki usaha yang kurang mampu dan kondisi keuangan yang relatif kurang baik, dan produk pembiayaan mudharabah tanpa agunan dan barokah (Tabarak) kurang lebih 5 tahun, dan arena pembiayaan tabarak ini menggunakan akad mudharabah (Bagi hasil) maka dalam pembagian hasilnya ini ditentukan tiap 6 bulan sekali, dengan pembagian yang telah ditentukan pada saat awal perjanjian (akad). Adapun faktor penghambat atau kendala dalam pelaksanaan produk pembiayaan mudharabah tanpa agunan dan barokah (Tabarak) yaitu karena adanya pandemi covid-19 dan dengan diterapkan aturan pemerintah mengenai pemberlakuan pembatasan sosial (*Sosisal Distancing*), pembatasan perjalanan, pemberlakuan PSBB, Lockdown dan PPKM maka semua masyarakat khususnya pelaku Usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) baik yang menjadi nasabah atau tidak di PT BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan mengalami penurunan penghasilan atau pendapatan di sektor

perdagangannya dikarenakan kebanyakan orang takut atau enggan membeli makanan atas produk di pinggiran sebab adanya covid-19 ini.

Maka dari itu BPRS Sarana Prima mandiri mengharuskan produk pembiayaan mudharabah tanpa agunan dan barokah (Tabarok) ini distop Lending/dibekukan sementara karena adanya kendala terhadap sebagian nasabah yang mengalami penurunan pendapatan sehingga tidak dapat membayar angsuran seperti biasanya. Dengan begitu pelaksanaan produk pembiayaan mudharabah tanpa agunan dan barokah (Tabarok) ini tidak lagi menerima pengajuan nasabah baru, maksunya pembiayaan tabarok ini hanya menerima pembayaran angsuran dan yang akan melunasi angsuran.

2. Peranan Produk Pembiayaan Mudharabah Tanpa Agunan dan Barokah dalam Meningkatkan Pendapatan Pengusaha mikro Keci dan menengah Di PT BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan.

Secara umum, dalam analisis kelayakan pembiayaan ini menggunakan prinsip yang dikenal dengan prinsip 5C. Begitu juga Pada BPRS SPM Pamekasan dalam memberikan pembiayaan tanpa agunan, pihak bank melakukan analisis kelayakan terlebih dahulu sebelum pembiayaan diberikan yaitu dengan berdasarkan pada prinsip 5C. Adapun penjelasan mengenai prinsip 5C yaitu sebagai berikut:

a. Character (Kepribadian)

Character merupakan sifat-sifat atau watak yang dimiliki oleh seseorang seperti tingkah laku dan kebiasaan-kebiasaan dalam kehidupan sehari-harinya.⁸² Pada setiap diri manusia memiliki karakter yang berbeda-beda yang akan menjadikan ciri pada diri manusia itu sendiri. Untuk mengetahui karakter seseorang bisa dengan berhadapan langsung dengan orang tersebut, atau juga bisa mengetahui melalui orang lain seperti saudara, keluarga, teman, tetangga. Dengan begitu kita bisa menilai karakter atau tingkah laku seseorang baik atau tidak baik.

Menilai karakter atau tingkah laku seseorang merupakan hal yang sangat penting dalam dunia kerja, seperti halnya penerimaan karyawan baru pada suatu perusahaan, juga nasabah baru pada perbankan. Penilaian karakter pada nasabah baru di perbankan merupakan hal yang sangat penting dalam transaksi yang dilakukan terutama dalam transaksi pembiayaan, karena nasabah tersebut dikhawatirkan melakukan tunggakan atau wanprestasi terhadap kewajibannya atas pembiayaan yang telah diterimanya, khususnya pada nasabah yang baru dikenal oleh pihak bank. Untuk itu perlu yang namanya penilaian terhadap karakter calon nasabah.

Karakter seseorang bisa dilihat dari lingkungan, pergaulan, kebiasaan-kebiasaan yang dilakukan di kehidupan sehari-hari, mulai dari kebiasaan yang baik sampai kebiasaan yang buruk sekalipun, dan lain sebagainya. Sebagai contoh, ada hal-hal yang mengganggu dalam pengajuan pembiayaan misalnya mempunyai kebiasaan buruk seperti perjudian, minuman keras, obat terlarang, dan lain-lain. Sifat di atas turut menentukan dalam penilaian karakter.

⁸² Binti Nur Asiyah, Manajemen pembiayaan bank syariah (yogyakarta: kalimedia, 2015), hlm 80

Dilakukannya penilaian *character* ini dimaksudkan untuk mengetahui kejujuran calon nasabah dalam melakukan kewajibannya mengembalikan pinjaman dari pembiayaan yang nantinya akan diberikan, sehingga tidak akan menyulitkan bank dikemudian hari. Dengan demikian, hal-hal yang dilakukan dalam menganalisis karakter antara lain sebagai berikut:

- 1) Bank melakukan penilaian pertama melalui BI *checking*, artinya bank melihat data calon nasabah melalui komputer yang terkoneksi atau tersambung dengan Bank Indonesia. Dengan cara meminta KTP calon nasabah kemudian di cek dibagian IT.
- 2) Bank melakukan wawancara langsung dengan calon nasabah, artinya pada saat berhadapan atau wawancara langsung dengan calon nasabah pihak bank (*AO lending*) harus memiliki pengetahuan dan insting bagaimana cara menilai calon nasabah (baik atau tidak baik).
- 3) Bank melakukan wawancara dengan pihak-pihak lain, artinya *AO lending* juga melakukan wawancara dengan orang-orang terdekat atau yang kenal dengan calon nasabah (tetangga, rekan kerja, kompetitor), sehingga bank akan lebih yakin terhadap penilaian karakter ini.

a. Capital (Modal)

Capital merupakan jumlah dana yang dimiliki oleh pelaku usaha baik yang akan menjalankan usaha baru atau yang akan mengembangkan usaha.⁸³ Dalam pengajuan pembiayaan, semakin banyak jumlah modal atau dana yang dimiliki

⁸³ Ibid, hlm. 82

oleh pelaku usaha, maka akan semakin meyakinkan bank dalam memberikan pembiayaan yang diajukan.

Pada pembiayaan tanpa agunan di BPRS SPM Pamekasan, modal tidak sepenuhnya dari bank, karena pada pembiayaan ini kebanyakan digunakan dalam hal pengembangan usaha. Walaupun pernah ada yang mengajukan untuk membuka usaha baru namun itu jarang, karena itu termasuk resiko yang besar jika usaha yang baru itu nantinya tidak mampu bersaing bahkan mengalami kegagalan. Kalaupun ada, itu hanya orang-orang tertentu yang sudah dikenal oleh pihak bank (seperti karyawan bank itu sendiri).

Cara yang ditempuh oleh bank untuk mengetahui *capital*, yaitu melihat dan menilai laporan keuangan calon nasabah. Dalam pembiayaan modal syariah ini, laporan keuangan yang dimaksudkan adalah catatan tentang arus kas dan laba ruginya secara sederhana dan belum mengikuti ketentuan PSAK, karena memang usaha nasabah itu masih tergolong usaha kecil (mikro). Namun dari laporan yang dimiliki nasabah bisa tergambar bagaimana usaha nasabah tersebut.

b. *Capacity* (Kemampuan)

Capacity merupakan kemampuan calon nasabah dalam memenuhi kewajibannya atas pembiayaan yang telah diterima dan telah disepakati bersama dengan pihak bank.⁸⁴ Penilaian *capacity* ini dapat dilakukan dengan melakukan pengamatan langsung terhadap usaha calon nasabah, dan secara tidak langsung mengetahui kemampuan daya saing calon nasabah dengan kompetitor-kompetitor sesama pengusaha yang semakin hari semakin ketat. Dalam hal ini yang berkaitan

⁸⁴ Irham Fahmi, analisis kredit dan fraud: pendekatan kualitatif dan kuantitatif (Bandung: PT Alumni, 2008) hlm 16

dengan pengalaman usaha, manajemen, dan pengaturan keuangan yang baik dari pelaku usaha.

Kemampuan-kemampuan calon nasabah yang harus diukur adalah sebagai berikut:

- 1) Kemampuan calon nasabah dalam menjalankan dan mengembangkan usahanya
- 2) Kemampuan calon nasabah dalam memperoleh keuntungan atau laba dari penjualan usahanya
- 3) Kemampuan calon nasabah dalam membayar kewajiban-kewajibannya kepada bank.

Dengan demikian, hal-hal yang dianalisis dalam *capacity* atau kemampuan antara lain sebagai berikut:

- 1) Penilaian terhadap rencana produksi dan penjualan terhadap usaha calon nasabah, dengan cara melihat dan menilai hasil penjualan sebelumnya dengan musim yang sama
- 2) Penilaian terhadap proyeksi laba/rugi, arus kas, dan terhadap kemampuan manajerial dari calon nasabah dalam mengelola usaha yang dimiliki, dengan cara melihat dan menilai laporan keuangannya
- 3) Penilaian terhadap kemampuan nasabah agar dapat membayar seluruh kewajibannya dimasa sekarang dan mendatang, dengan cara dilihat dari *cash flow*nya setiap hari, minggu, dan bulannya.

c. Collateral (Agunan atau Jaminan)

Collateral merupakan agunan yang dimiliki oleh seseorang yang digunakan sebagai jaminan dan syarat untuk memperoleh suatu pembiayaan ataupun pinjaman.⁸⁵ Agunan juga merupakan sumber pembayaran kedua apabila calon nasabah tidak dapat memenuhi kewajibannya dikemudian hari atas pembiayaan yang telah diterima.

Bank tidak akan memberikan pembiayaan kepada siapapun yang mengajukan pembiayaan apabila nilai agunan yang dijadikan jaminan tidak melebihi dari nilai jumlah pembiayaan yang diajukan. Sehingga bank perlu melakukan penilaian terhadap agunan yang diajukan calon nasabah tersebut dalam hal ini khusus dilakukan oleh bagian appraisal. Appraisal merupakan staf bank yang memiliki keahlian khusus dalam menentukan nilai ekonomis atas jaminan calon nasabah yang diajukan kepada bank.

Collateral ini memiliki fungsi diantaranya, sebagai alat pembayaran kedua apabila suatu saat nasabah tidak dapat memenuhi kewajibannya kepada bank, sebagai pelaksanaan prinsip kehati-hatian yang dilakukan bank untuk mengantisipasi kemungkinan terjadinya kegagalan usaha atau proyek yang dibiayainya, dan sebagai cara untuk mendorong nasabah agar mau bersungguh-sungguh dalam melaksanakan atau mengelola proyeknya.

Dengan demikian, hal-hal yang dilakukan oleh seorang appraisal dalam menganalisis *collateral* atau agunan, yaitu sebagai berikut:

- 1) Menilai jaminan yang mudah dipindah baik secara fisik maupun yuridis, dengan cara mengetahui jenis, keaslian dan juga status hukum dari jaminan tersebut.

⁸⁵ Ibid, hlm. 16

- 2) Menilai jaminan yang mudah diperjual belikan, dengan cara mengambil 70% dari nilai jaminan terhadap nilai taksiran.
- 3) Menilai jaminan yang memiliki standar harga yang lebih pasti dan stabil juga meningkat dari waktu ke waktu, seperti tanah.

d. *Condition of Economy* (Kondisi Perekonomian)

Beberapa hal yang perlu dilakukan terkait dengan analisis *condition of economy* yaitu bank harus benar-benar mempertimbangkan secara matang dan cermat sebelum melakukan pemberian pembiayaan kepada calon nasabah.⁸⁶ Terutama dalam sektor usaha, bank harus mengetahui terlebih dahulu jenis dan kondisi usaha yang dimiliki oleh calon nasabah tersebut. Bank juga harus menganalisis keadaan pasar dan situasi ekonomi baik dimasa lalu, sekarang, dan dimasa yang akan datang. Sehingga seperti apa masa depan pemasaran usaha calon nasabah dan bagaimana prospek dimasa mendatang dari usaha calon nasabah yang dibiayai tersebut bisa diketahui oleh bank.

Selain itu, analisis juga perlu dilakukan terkait dengan kebijakan pemerintah. Akan tetapi seiring bejalannya waktu, disatu sisi kebijakan pemerintah sering berubah-ubah sehingga hal ini akan mempersulit bank dalam melakukan analisis *condition of economy*. Namun disisi lain mau tidak mau bank harus melakukan analisis ini demi antisipasi juga kehati-hatian dalam memberikan suatu pembiayaan usaha sebagaimana dimaksud.

Dengan demikian, hal-hal yang dilakukan dalam menganalisis *condition of economy*, yaitu sebagai berikut:

⁸⁶ Binti Nur Asiyah, Manajemen pembiayaan bank syariah (yogyakarta: kalimedia, 2015), hlm 84

- 1) Menilai kondisi usaha calon nasabah, dengan cara melihat kompetitor-kompetitornya dahulu apakah bisa bersaing dengan sehat atau tidak, dan menilai apakah usahanya itu merupakan kebutuhan pokok (sehari-hari) atau bukan.
- 2) Menilai usaha calon nasabah apakah bertentangan dengan peraturan pemerintah yang berlaku atau tidak. Dengan cara menyurvei langsung usaha nasabah tersebut, jika bertentangan maka pembiayaan tidak bisa dilanjutkan.
- 3) Menilai hubungan usaha calon nasabah dengan kondisi perekonomian tahun sebelumnya, tahun sekarang, dan tahun yang akan datang. Dengan cara menilai kelancaran usaha calon nasabah sebelum-sebelumnya sehingga bisa memprediksi bagaimana prospek usaha tersebut kedepannya.

Selain itu, pembiayaan mudharabah tanpa agunan dan barokah (tabarok) ini juga memiliki peranan yang cukup strategis didalam menciptakan peluang kerja dan membantu meningkatkan perekonomian masyarakat khususnya dibidang usaha mikro kecil dan menengah sesuai tahapnya. Pembayaran tabarok ini juga cukup dinilai sangat tepat karena menggunakan akad bagi hasil yang tidak dapat memberatkan pelaku usaha. Dengan demikian produk pembiayaan ini sangat efektif membantu masyarakat dalam meningkatkan pendapatan dan mensejahterakan serta mengembangkan usahanya secara terus menerus.

