

---

## Strategi Pembiayaan serbaguna dalam meningkatkan jumlah nasabah di BPRS Bakti Sumekar Cabang Bluto

Ridho Sudianto\*<sup>1</sup>, Safrizal Firdaus<sup>2</sup>

<sup>1,2</sup>Istitut dirosat Islamiyah Al-amien Prenduan

e-mail: \*<sup>1</sup> [safrizalfirdaus98@gmail.com](mailto:safrizalfirdaus98@gmail.com)

---

### Abstrak

Pembiayaan serba guna adalah produk pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada individu untuk berbagai keperluan. Untuk memperkenalkan produk ini kepada masyarakat, diperlukan strategi pendekatan kepada calon nasabah. Salah satu masalah yang muncul adalah resiko pengembalian yang lebih besar daripada penghasilan, seperti yang dijelaskan dalam teori Brigham dan Houston dalam dasar-dasar manajemen keuangan. Hal ini dapat meminimalkan resiko bagi nasabah untuk mengambil pembiayaan serba guna, karena mereka membutuhkan modal untuk memenuhi kebutuhan mereka, dan pada akhirnya dapat mempengaruhi jumlah nasabah yang menggunakan produk ini.

Penelitian ini bertujuan untuk memahami strategi yang digunakan oleh BPRS Bakti Sumekar Cabang Bluto untuk meningkatkan jumlah nasabah dalam pembiayaan serba guna dan mengidentifikasi kendala-kendala yang sering dihadapi oleh BPRS Bakti Sumekar Cabang Bluto dalam meningkatkan jumlah nasabah di pembiayaan serba guna. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis deskriptif, dengan menganalisis dan mendeskripsikan penerapan strategi pembiayaan serba guna dalam meningkatkan jumlah nasabah di BPRS Bakti Sumekar Cabang Bluto.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi pembiayaan serba guna untuk meningkatkan jumlah nasabah mudah diterapkan oleh BPRS, namun proses pengambilan pembiayaan serba guna tidak dapat dilakukan secara langsung, melainkan melalui proses persyaratan yang harus dipenuhi oleh nasabah sesuai standar yang ditetapkan oleh BPRS. Ini diperlukan untuk meminimalkan risiko bagi nasabah dan memastikan pengembalian dana secara optimal.

**Kata kunci**— Pembiayaan serba guna, strategi pendekatan, BPRS Bakti Sumekar Cabang Bluto, nasabah, pendekatan kualitatif.

---

### Abstract

*Multipurpose financing is a consumptive financing product provided to individuals for various purposes. To introduce this product to the public, a strategic approach to prospective customers is needed. One of the problems that arise is the risk of returns that are greater than income, as explained in Brigham and Houston's theory in the basics of financial management. This can minimize the risk for customers to take multipurpose financing, because they need capital to meet their needs, and in the end it can affect the number of customers who use this product.*

*This study aims to understand the strategies used by BPRS Bakti Sumekar Bluto Branch to increase the number of customers in multi-purpose financing and identify the obstacles often faced by BPRS Bakti Sumekar Bluto Branch in increasing the number of customers in multi-purpose financing. This study uses a qualitative approach with a descriptive type, by analyzing and describing the application of multipurpose financing strategies in increasing the number of customers at BPRS Bakti Sumekar Bluto Branch.*

---

*The results of the study show that the multipurpose financing strategy to increase the number of customers is easy for the BPRS to implement, but the process of obtaining multipurpose financing cannot be done directly, but through a process of requirements that must be fulfilled by the customer according to the standards set by the BPRS. This is necessary to minimize risks for customers and ensure optimal refunds.*

**Keywords**— *Multipurpose financing, approach strategy, BPRS Bakti Sumekar Bluto Branch, customer, qualitative approach.*

## PENDAHULUAN

Sistem keuangan dalam tatanan perekonomian suatu negara memiliki peran utama dalam menyediakan fasilitas jasa-jasa di bidang keuangan. Adapun lembaga keuangan berprinsip pada keadilan dan hanya membiayai kegiatan usaha yang halal. Dalam menjalankan kegiatan operasionalnya, Bank Syariah harus mematuhi prinsip-prinsip syariat Islam dengan al-quran dan hadis seperti Dewan Syariah Nasional. Yaitu satu-satunya Dewan yang mempunyai kewenangan mengeluarkan fatwa atas jenis-jenis kegiatan, produk dan Jasa Keuangan Syariah. Bank syariah beroperasi atas dasar konsep bagi hasil. Bank syariah tidak menggunakan bunga sebagai alat untuk memperoleh pendapatan maupun membebankan bunga atas penggunaan dana dan pinjaman karena bunga merupakan riba yang diharamkan. Seperti halnya di Sumenep terdapat salah satu Lembaga Keuangan yang berprinsip syariah yaitu BPRS Bhakti Sumekar cabang Bluto.

BPRS Bakti Sumekar Cabang Bluto Dengan salah satu kegiatannya yaitu memberikan pembiayaan serbaguna kepada nasabah untuk meningkatkan jumlah nasabah. Pembiayaan dalam rangka untuk membiayai kebutuhan nasabah dalam rangka untuk memperoleh barang atau jasa karena lembaga keuangan ini dapat menerima simpanan dari masyarakat, maka juga di sebut *depository financial institutions*, yang terdiri atas bank umum kegiatan usahanya tidak diperkenankan menghimpun dana secara langsung dari masyarakat dalam bentuk simpanan. Lembaga keuangan bukan bank di sebut *non depository financial institution*.

Selanjutnya yang dimaksud dengan perbankan syariah adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang bank syariah dan unit usaha syariah, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan usahanya berdasarkan pengertian bank syariah di samping maka terdapat 3 (tiga) pokok bahasan dari perbankan syariah yaitu tentang kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dalam proses dalam melaksanakan kegiatan usaha perbankan syariah.

Dalam konsiderans UU Perbankan Syariah antara lain dinyatakan bahwa kebutuhan masyarakat indonesia akan jasa-jasa perbankan syariah yang semakin meningkat, dan perbankan syariah memiliki kekhususan jika dibandingkan dengan bank konvensional. Di lain pihak, regulasi yang ada, yaitu UU Perbankan, belum spesifik mengatur tentang perbankan syariah sehingga perlu diatur dalam bentuk undang-undang tersendiri.

Terdapat beberapa alasan mengapa kebutuhan masyarakat Indonesia akan jasa-jasa perbankan syariah mungkin meningkat. Untuk memenuhi kebutuhan jasa perbankan bagi masyarakat yang menganggap bank konvensional adalah riba, produk dan jasa perbankan syariah dapat lebih variatif, karena dapat merupakan kombinasi dari produk *commercial bank* (kegiatan usaha bank umum), *finance company* (ijarah), *investment bank* (mudharabah dan musharakah). Pembiayaan serbaguna merupakan salah satu produk bank syariah, yaitu memberi fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan definisi unit Menurut sifat penggunaannya.

Dari uraian tersebut penulis ingin memahami lebih dalam bagaimana upaya yang harus dilakukan BPRS untuk dapat meningkatkan jumlah nasabah dalam pembiayaan serbaguna di BPRS tersebut.

## KAJIAN TEORI

### 1. Pembiayaan

Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan yang membutuhkan dana. Ada masalah yang timbul dalam pembiayaan yaitu jika resiko pengembalian lebih besar dari pengembalian maka kurang optimal. Hal ini yang menghambat dalam pembiayaan. Adapun menurut sifat penguannya, pembiayaan dapat dibagi menjadi dua hal berikut.

- a. Pembiayaan produktif, yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam artian luas, yaitu untuk memenuhi kebutuhan produksi, perdagangan, maupun inventasi.
- b. Pembiayaan konsumtif, yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan.

Selanjutnya adapun jenis-jenis pembiayaan yaitu dibagi menjadi menjadi beberapa pembagian yangman sebagai berikut:

- a. Pembiayaan modal kerja (PMK), Pembiayaan modal kerja (PMK) adalah pembiayaan yang digunakan untuk keperluan menambah modal kerja perusahaan, seperti pembelian bahan baku, biaya produksi, pemasaran, dan lain-lain. Sebagai contoh, PMK untuk pembiayaan persediaan. Modal kerja adalah modal lancar (*current assets*) yang digunakan dalam operasi perusahaan yang memungkinkan perusahaan dapat berjalan dengan lancar, yang komponen utamanya adalah kas, piutang dagang, dan persediaan. Pembiayaan akan dikenakan biaya adminitrasi sebagai sumber pembiayaan, sumber pendapatan bank, yang akan diterima dan diakui sebagai pendapatan pada saat pembiayaan disetujui oleh bank.
- b. Pembiayaan berdasarkan kontrak, Pembiayaan ini adalah pembiayaan modal kerja yang diberikan untuk suatu kontrak pekerjaan tertentu, seperti pembiayaan kepada kontraktor pembangunan gedung/jasa atas dasar surat perintah kerja (SPK) atau *Delivery Order* (DO). Bentuk pembiayaan bersifat transaksional dan pada saat proyek telah selesai dan mendapat pembayaran, maka saldo pinjaman harus nihil (*Clean Up Pirond*).
- c. Pembiayaan insvestasi, Pembiayaan ini diberikan untuk membiayai kebutuhan barang-barang modal dalam rangka rehabilitasi, modernisasi, perluasan, pendirian proyek baru, dan kebutuhan lainnya terkait investasi. Jangka waktu pembiayaan terdiri atas menengah atau panjang (lebih dari 1 tahun) termasuk masa tenggang yang ditetapkan setelah dievaluasi secara akurat dengan memperhatikan kemampuan membayar kembali atas dasar *Cash Flow proyek*.
- d. Pembiayaan Konsumtif, Pembiayaan konsumtif adalah pembiayaan yang diberikan kepada perorangan yang dapat diajukan secara perorangan, kelompok, atau melalui perusahaan untuk keperluan konsumtif, dan keperluan serba guna. Dan pembiayaan ini juga digunakan oleh nasabah sebagai pembiayaan serbaguna untuk memenuhi kebutuhan yang mereka perlukan.

### 2. Pengertian Nasabah

Nasabah adalah pelanggan (Costumers) yaitu individual atau perusahaan yang mendapatkan manfaat atau produk dan jasa dari sebuah perusahaan perbankan, meliputi pembelian, penyewaan serta layanan jasa. Nasabah menurut pasal 1 ayat 17 UU no. 10 tahun 1998 mengatakan bahwa pihak yang menggunakan jasa bank. Nasabah mempunyai peran penting dalam industry perbankan, dimana dana yang disimpan nasabah di bank merupakan dana yang terpenting dalam operasional bank untuk menjalankan usahanya.

### 3. Pengertian pembiayaan serbaguna

Pembiayaan serbaguna adalah fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada perorangan untuk berbagai keperluan. Berdasarkan sifatnya, pembiayaan serbaguna dibagi menjadi dua, yaitu:

- a. Pembiayaan multiguna, yaitu pembiayaan dalam rangka memperoleh benda/barang selain kendaraan bermotor (mobil/motor) kepemilikan tanah dan bangunan, logam mulia dan perhiasan sesuai dengan ketentuan dan prinsip syariah.
- b. Pembiayaan multijasa, yaitu dalam rangka memperoleh manfaat atau suatu jasa, digunakan untuk tujuan biaya perjalanan ibadah haji, biaya pelaksanaan umrah, biaya kesehatan, biaya pendidikan dan jasa-jasa lainnya yang halal.

## METODE PENELITIAN

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif, penelitian deskriptif merupakan penelitian yang dimaksudkan adalah untuk mengumpulkan informasi mengenai suatu status yang ada, yaitu keadaan gejala menurut apa adanya pada saat penelitian dilakukan. Penelitian deskriptif tidak memerlukan administrasi dan pengontrolan terhadap perlakuan.

Pendekatan kualitatif merupakan proses penelitian yang menghasilkan data deskriptif yang berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif karena pada dasarnya penelitian ini bertujuan untuk menyiapkan informasi, pemahaman serta gambaran mengenai isi dan bagaimana peneliti dan objek yang akan diteliti, dan dilaksanakan secara alamiah, apa adanya dalam situasi normal dan tidak dimanipulasi serta menekankan pada inkuiri *\_aturalistic* yaitu dengan mengambil kealamian sumber data yang di sajikan secara sederhana.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil temuan yang penulis temukan melalui observasi, wawancara, dan temuan-temuan ini tentunya tidak terlepas dari fokus dan tujuan penelitian sesuai dengan yang telah ditetapkan sebelumnya, setiap bank tentunya telah memberikan produk pembiayaan kepada nasabahnya untuk memenuhi kebutuhannya, salah satunya produk pembiayaan serbaguna yang ada di BPRS bhakti sumekar. pembiayaan serbaguna adalah produk yang fasilitasi pembiayaan bersifat konsumtif yang diberikan kepada perorangan untuk berbagai keperluan.

Strategi pembiayaan konsumtif di BPRS Bhakti Sumekar Cabang Bluto sangat efisien. Yang diartikan bahwa pembiayaan ini ketika disalurkan kepada nasabahnya sangat menyeluruh terutama nasabah yang sangat membutuhkan pembiayaan tersebut seperti pembiayaan biaya sekolah dan lain sebagainya. Tentunya pembiayaan konsumtif mudah diperoleh oleh nasabahnya. Maksudnya ialah pembiayaan tersebut tidak susah untuk didapatkan oleh para pengunanya karena pembiayaan tersebut menyeluruh disalurkan bagi nasabah yang mengajukan kepada pihak bank terdekat.

Kemudian pembiayaan konsumtif memiliki mekanisme yang baik buat penyalurannya. Dengan kata lain dari penyaluran pembiayaan tersebut sangat produktif dilakukan oleh pihak bank itu sebuma dilihat dari segi sosialisasinya kepada nasabah yang sangat bagus dan menyampaikan dengan baik. Sedangkan akad yang dipakai dalam pembiayaan serbaguna yaitu akad murabahah dengan kelebihan dilakukan dengan jangka pendek dan Murabahah menghindari ketidak pastian yang diletakkan dengan perolehan usaha berdasarkan sistem bagi hasil.

Strategi adalah pendekatan secara keseluruhan yang berkaitan dengan pelaksanaan gagasan, perencanaan, dan eksekusi. Sedangkan Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang

merupakan yang membutuhkan dana. Maka dapat diartikan pendekatan yang berkaitan apa yang dilakukan oleh bank untuk meningkatkan jumlah nasabah dalam pembiayaan serbaguna yang diberikan kepada perorangan untuk berbagai keperluan nasabah. Serta pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan yang membutuhkan dana.

Marketing syariah merupakan rangkaian menciptakan peluang, penawaran dan perubahan nilai dalam bisnis sesuai dengan akad dan prinsip syariah. Dengan kata lain Pihak BPRS menyediakan pembiayaan dengan menyediakan dana sebagai modal untuk berbagai keperluan dengan strategi yang dipakai pendekatan yang masif untuk menambah jumlah nasabah yang minat terhadap pembiayaan tersebut. Bank memberikan kemudahan dalam penyaluran pembiayaan konsumtif yang diperlukan oleh nasabah, seperti halnya pengajuan tersebut.

Pembiayaan merupakan sebuah bertambahnya kegunaan dari modal yang dimana secara macro dalam peningkatan ekonomi umat, artinya masyarakat yang tidak dapat akses secara ekonomi secara keseluruhan. Adapun Kendala yang sering dihadapi dalam melakukan strategi Pembiayaan adalah sering macetnya pembiayaan dalam kurangnya sosialisasi kepada masyarakat yang menimbulkan ketidaktahuan tentang produk pembiayaan serbaguna yang ada di BPRS Bhakti Sumekar cabang Bluto, itu bisa dari sedikitnya nasabah yang minat terhadap produk tersebut hal ini dibenarkan oleh ibu Erpani yang menyatakan bahwa macet angsuran pembayaran nasabah yang sering menjadi kendala dalam pembiayaan serbaguna.

Adapun kendala sebagai selanjutnya adalah kendala persyaratan yang sulit untuk mengajukan dalam memohon pembiayaan yang ada di BPRS Bhakti Sumekar yang ini menjadi kendala yang sangat serius di mana nasabah ingin persyaratan yang mudah dalam pengajuan untuk pembiayaan konsumtif, dikarenakan nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan serbaguna ditekankan untuk berpenghasilan tetap ini yang menjadi ruang lingkup target pasar yang kecil diantara guru hal ini dinyatakan oleh ibu Erpani bahwa guru lebih kecil resiko maka pembiayaan ini lebih diperuntuk untuk nasabah yang berpenghasilan tetap.

Meskipun terdapat beberapa kendala dalam pelaksanaan strategi pembiayaan konsumtif di BPRS Bhakti Sumekar, namun perlu diakui bahwa bank ini telah berhasil dalam menyediakan pembiayaan yang dibutuhkan oleh masyarakat, terutama dalam hal kebutuhan konsumtif. Produk pembiayaan serbaguna yang disediakan oleh BPRS Bhakti Sumekar telah memberikan solusi keuangan yang mudah dijangkau bagi masyarakat yang membutuhkannya.

Selain itu, pembiayaan serbaguna juga memberikan keuntungan bagi nasabah dalam hal pengembangan bisnis, seperti pembelian bahan baku atau peralatan kerja. Dengan mekanisme pembayaran yang fleksibel, nasabah dapat memilih tenor dan jumlah pembayaran yang sesuai dengan kemampuan finansialnya. Hal ini tentunya sangat membantu para pelaku usaha kecil dan menengah dalam mengembangkan usahanya.

Untuk terus meningkatkan jumlah nasabah dan memperbaiki kualitas layanan, BPRS Bhakti Sumekar perlu terus melakukan inovasi dan peningkatan dalam hal sosialisasi produk, persyaratan pengajuan, dan pengembangan produk baru. Dengan mengidentifikasi kendala dan terus melakukan perbaikan, diharapkan BPRS Bhakti Sumekar dapat terus berkontribusi dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat melalui produk pembiayaan yang disediakan.

## SIMPULAN

Adapun kesimpulan yang disimpulkan oleh peneliti dari paparan data serta temuan penelitian yang dilakukan di BPRS Bhakti sumekar cabang Bluto antara lain:

1. Strategi yang digunakan oleh BPRS dalam Pembiayaan serbaguna untuk meningkatkan jumlah nasabah mendatangi langsung sekolah-sekolah dan perangkat desa yang mempunyai gaji tetap atau pendapatan tetap.

2. Dari analisis yang telah dikumpulkan di BPRS Bhakti sumekar cabang Bluto Kendala yang didapat dilapangan adalah persyaratan yang kurang mudah seperti permintaan BPRS tidak cocok kepada nasabah.

### SARAN

Beberapa saran untuk peneliti selanjutnya terkait strategi pembiayaan serbaguna dalam meningkatkan jumlah nasabah di BPRS Bahkti Sumekar Cabang Bluto antara lain:

1. Melakukan penelitian yang lebih mendalam terkait karakteristik nasabah yang ada di wilayah Bluto. Dengan mengetahui profil nasabah secara lebih detail, maka dapat dikembangkan strategi pembiayaan serbaguna yang lebih tepat sasaran.
2. Menguji efektivitas dari setiap strategi pembiayaan serbaguna yang dilakukan oleh BPRS Bahkti Sumekar Cabang Bluto. Dalam penelitian ini, peneliti dapat melakukan analisis terhadap strategi pembiayaan yang sudah dilakukan sebelumnya dan melihat seberapa besar pengaruhnya terhadap peningkatan jumlah nasabah.
3. Melakukan survei terhadap calon nasabah yang potensial di wilayah Bluto. Dalam penelitian ini, peneliti dapat mengetahui preferensi dan kebutuhan calon nasabah sehingga dapat dikembangkan strategi pembiayaan serbaguna yang lebih sesuai dengan kebutuhan mereka.

### DAFTAR PUSTAKA

- 1) Abdul Karim, Rifat Ahmad, "The Lmpact Of The Basle Capital Adequacy Ratio Regulation On The Financial Strategy Of Islamic Banks" Dalam Proceeding Of The 9<sup>th</sup> Expert Level Conference On Islamic Banking, Disponsori Oleh Bank Indonesia Dan International Association Of Islamic Banks, 7-8 April 1995, Jakarta.
- 2) Houston, Brigham, Dasar-Dasar Manajemen Keuangan, Buku 1. (Jakarta. Salemba Empat, 2012).
- 3) <https://www.bjbsyariah.co.id/pemilikan-serbaguna#:~:Text=Pembiayaan%20serbaguna%20Mashlahah%20adalah,Pembiayaan%20Multijasa%20dan%20Pembiayaan%20Multiguna.>
- 4) Ikatan Bankir Indonesia, "Mengelola Bank Syariah," Modul Sertifikasi Tingkat II General Banking Syariah, (Pt Gramedia Pustaka Utama, Agustus 2014)
- 5) Khairina, Zaira, *Tingkat Pengertahuan Masyarakat Tentang Produk Perbankan Syariah (Studi Kasus Kecamatan Peukan Bada Kabupaten Aceh Besar )* (Universitas Islam Negeri Ar-Raniry 2019.)
- 6) Moleong, Lexy J Metodologi Penelitian Kualitatif, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2011).
- 7) Sutisna, Mislah Hayati Nasution, *Factor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Terhadap Internet Banking, Jurnal Nisbah, Vol 1, No 1, 2015.*
- 8) Yuniati, Leni, *Strategi Pembiayaan Mitra Barokah Dalam Mengembangkan Usaha, Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM ) Studi Kasus BPRS Buana Mitra Perwira Purbalingga.* (Purbalingga, Institut Agama Islam Negeri Urwokerto 2019)