

<b>Accepted:</b> Januari 2020	<b>Revised:</b> Februari 2020	<b>Published:</b> Maret 2020
----------------------------------	----------------------------------	---------------------------------

**Analisis Strategi *Account Officer* (AO) Dalam Mencapai Target  
Pembiayaan Pada Masa Pandemi Covid -19  
di Bank Pembiayaan Rakyat (BPR) Syariah Tanmiya Artha Kediri**

**Moch. Uzeir Mustaqfirin**

Institut Agama Islam Faqih Asy'ari Kediri, Indonesia

*e-mail:uzeirmq@gmail.com*

**Abstract**

*The background of this research is that BPR Syariah Tanmiya Artha Kediri is one of the Islamic financial institutions that are currently in the stage of growing and developing well. This is evident from several awards and achievements that have been achieved. And for now, as we know from the Covid-19 pandemic, many Islamic financial institutions have been affected by the Covid-19 pandemic, including BPR Syariah Tanmiya Artha Kediri. One of them has an impact on the account officer (AO). The data collection method uses observation, interview and documentation techniques. To avoid mistakes, an examination of the validity of the data is held with member check and triangulation techniques. Research results: 1) Sharia People's Financing Bank (BPRS) for the first time in Kediri on April 24, 2008, which was initiated by KH. Anwar Iskandar with the reason for having a BPR with Islamic nuances and the BPRS that has been formed is named the Sharia People's Financing Bank (BPRS) Tanmiya Artha. 2) Tanmiya Artha Sharia BPR Products Including Funding Products (IB Mudharabah Savings, Wadiah Savings, Hajj Savings, Sacrificial Savings, IB Mudharabah Deposits). For Financing Products, there are types of financing: Working capital, Investment, Consumptive, and Multipurpose financing. And for Services there is Wakalah. 3) Among the strategies carried out with a personal and cultivation approach. And coupled with some pretty important techniques that are: Effective listening and speaking skills. 4) The analysis obtained is as follows: Strength (strategic location, few competitors, and quite varied products). Weakness (weak public understanding of BPRS). Opportunity (the number of Muslim citizens of Kediri is dominant). Treatment (the emergence of new Islamic financial institutions).*

**Keywords:** *Financial Institutions, BPRS, Sharia.*

### Abstrak

Latar belakang penelitian ini adalah BPR Syariah Tanmiya Artha Kediri merupakan salah satu lembaga keuangan syariah yang saat ini dalam tahap tumbuh dan berkembang dengan baik. Hal ini terbukti dari beberapa penghargaan dan pencapaian yang telah diraih. Dan untuk saat ini seperti yang kita ketahui dari adanya pandemi Covid 19 ini, banyak lembaga keuangan syariah yang terkena dampak akibat pandemi Covid 19 ini tidak terkecuali BPR Syariah Tanmiya Artha Kediri. Salah satunya yang berdampak pada *account officer* (AO). Metode pengumpulan data menggunakan teknik observasi, wawancara dan dokumentasi. Untuk menghindari kesalahan, maka diadakan pemeriksaan keabsahan data dengan teknik *member chek* dan *trianggulasi*. Hasil penelitian: 1) Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) untuk pertama kali di Kediri pada tanggal 24 April 2008, Yang diprakarsai oleh KH. Anwar Iskandar dengan alasan untuk memiliki BPR yang bernuansa Islam dan BPRS yang telah dibentuk tersebut diberi nama Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Tanmiya Artha. 2) Produk-Produk BPR Syariah Tanmiya Artha Diantaranya : Produk Funding (Tabungan IB Mudharabah, Tabungan wadiah, Tabungan haji, Tabungan kurban, Deposito IB Mudharabah). Untuk Produk Financing ada Jenis pembiayaan: Modal kerja, Investasi, Konsumtif, Pembiayaan multiguna. Dan untuk Jasa ada Wakalah. 3) Di antara strategi yang dilakukan dengan Pendekatan secara personal dan kultivasi. Dan ditambah dengan beberapa teknik yang cukup penting yaitu: Keterampilan mendengarkan dan berbicara secara efektif. 4) Adapun analisis yang didapat adalah sebagai berikut: *Strenght* (lokasi strategis, sedikit pesaing, dan produk cukup variatif). *Weakness* (lemahnya masyarakat tentang pemahaman BPRS). *Opportunity* (jumlah warga muslim Kediri dominan). *Treatment* (bermunculan lembaga keuangan syariah baru).

**Kata kunci :** *Lembaga Keuangan, BPRS, Syariah.*

### Pendahuluan

Lembaga keuangan syariah (LKS) adalah lembaga keuangan yang mengeluarkan produk keuangan syariah dan mendapat izin operasional sebagai lembaga keuangan syariah. LKS terdiri dari lembaga keuangan syariah bank dan non bank, lembaga keuangan bank syariah adalah lembaga bank yang merupakan sebuah lembaga intermediasi keuangan umumnya didirikan dengan kewenangan untuk menerima simpanan uang. Lembaga keuangan bank syariah terdiri dari bank umum syariah dan bank pembiayaan rakyat syariah (BPRS).

BPR Syariah Tanmiya Artha Kediri adalah salah satu lembaga keuangan syariah yang saat ini dalam tahap tumbuh dan berkembang dengan baik. Hal ini

terbukti dari beberapa penghargaan dan pencapaian yang telah diraih. Dan untuk saat ini seperti yang kita ketahui dari adanya pandemi Covid 19 ini, banyak lembaga keuangan syariah yang terkena dampak akibat pandemi Covid 19 ini tidak terkecuali BPR Syariah Tanmiya Artha Kediri. Salah satunya yang berdampak pada *account officer* (AO).

Dimana pada *account officer* (AO) BPR Syariah Tanmiya Artha Kediri memiliki beberapa kendala yang harus dihadapi untuk memenuhi target pembiayaan yang ada dilapangan yang juga bertepatan dengan adanya pandemi Covid 19 ini. Sehingga penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul Analisis Strategi *Account officer* (AO) Dalam Mencapai Target Pembiayaan Pada Masa Pandemi Covid -19 di BPR Syariah Tanmiya Artha Kediri.

Dalam menguraikan beberapa masalah yang seiring dengan latar belakang masalah di atas, maka fokus penelitian ini adalah: Bagaimanakah sejarah singkat berdirinya BPR Syariah Tanmiya Artha Kediri; Apa sajakah produk-produk BPR Syariah Tanmiya Artha Kediri; Bagaimana strategi *account officer* (AO) dalam mencapai target pembiayaan pada masa pandemi Covid 19; Bagaimana eksistensi PT. BPR Syariah Tanmiya Artha dalam perspektif analisis SWOT.

## **Metode Penelitian**

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan dan pada penelitian ini digunakan pendekatan *kualitatif*. Metode pengumpulan data menggunakan teknik observasi, wawancara dan dokumentasi. Untuk menghindari kesalahan, maka diadakan pemeriksaan keabsahan data dengan teknik *member chek* dan *trianggulasi*. Kemudian data dianalisis menggunakan tiga langkah pengolahan data yaitu reduksi data, penyajian data selanjutnya diadakan penarikan kesimpulan. Lokasi penelitian ini pada BPR Syariah Tanmiya Artha di Jl. Brawijaya No. 40/A17 Ruko Brawijaya Kediri.

## **Hasil Penelitian dan Pembahasan**

### ***Sejarah singkat berdirinya PT BPRS Tanmiya Artha.***

Secara historis berdirinya bank pembiayaan syariah adalah penjelmaan dari banyaknya lembaga keuangan seperti halnya bank pasar, Lembaga Perkreditan Desa (LPD), Badan Kredit Desa (BKD) dan lembaga lain sebagainya. Dengan adanya lembaga keuangan tersebut muncullah pemikiran untuk mendirikan bank syariah yang bertaraf nasional dan bank yang dimaksud adalah Bank Muamalat Indonesia

(BMI) yang berdiri sekitar tahun 1992. Akan tetapi BMI mendapat kendala yaitu jangkauannya yang terbatas dalam wilayah tertentu.

Oleh karena itu, BPRS sangat diperlukan untuk mengatasi masalah keuangan masyarakat pada wilayah-wilayah tertentu. Seiring dengan meningkatnya kebutuhan masyarakat khususnya dalam masalah keuangan terutama di Kota Kediri, maka berdirilah Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) yang untuk pertama kali di Kediri pada tanggal 24 April 2008, Yang diprakarsai oleh KH. Anwar Iskandar dengan alasan untuk memiliki BPR yang bernuansa Islam, gagasan tersebut kemudian disebarluaskan kepada beberapa kerabat, keluarga dan rekan diantaranya masuk dalam daftar pemegang saham pendiri.

Keluarga dan kerabat menyambut baik gagasan tersebut dan mereka mengadakan rapat di bawah pimpinan KH. Anwar Iskandar, bapak Rinto Harno yang bertempat di Jl. Pamenang no 12 Kediri. Secara aklamasi memutuskan diantaranya menyusun rencana modal dasar dan modal disetor. Maka atas rapat tersebut, KH. Anwar Iskandar dan bapak Rinto Harno memberikan nama untuk BPR yang telah dibentuk tersebut yaitu Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Tanmiya Artha yang bertempat di Jl. Hos Cokroaminoto 19 Kediri 64114 RT/RW 011/001 kelurahan Jamsaren kecamatan Pesantren. Dikarenakan masa kontrak pada kantor lama sudah berakhir maka dari itu kantor BPRS Tanmiya Artha pada Tanggal 10 Maret 2013 resmi pindah di Jl. Brawijaya No. 40/A17 Ruko Brawijaya Kediri.

### ***Produk-Produk BPR Syariah Tanmiya Artha.***

Sebagai perusahaan yang bergerak di bidang perbankan dengan prinsip syariah dan sesuai dengan fungsi perbankan sebagai perantara bagi pihak-pihak yang kelebihan dana dan pihak yang membutuhkan dana, maka PT. BPR Syariah Tanmiya Artha menawarkan beberapa produk yang dimilikinya. Diantaranya :

#### 1. Produk Funding (Penghimpun Dana).

Produk penghimpun dana merupakan produk yang dimiliki bank untuk menarik dana dari pihak luar atau biasa disebut dana pihak ketiga (DPK). Sumber dana pihak ketiga yang didapatkan oleh bank yang dipergunakan dengan mencari pendapatan (laba) dari sektor investasi terutama di bagian pembiayaan. Sebagai imbalan dan rasa terima kasih bank kepada pihak ketiga, bank memberikan imbalan dalam bentuk bagi hasil kepada setia pemegang rekening. Adapun produk funding PT. BPR Syariah Tanmiya Artha adalah sebagai berikut.

##### a. Tabungan IB Mudharabah.

Tabungan ini merupakan tabungan yang berbasis bagi hasil dalam hal ini terdiri dari dua tabungan.

1) Tabungan mudharabah umat.

Merupakan simpanan nasabah secara umum PT. BPR Syariah Tanmiya artha yang penarikannya dapat dilakukan sewaktu-waktu sesuai perjanjian dengan memperoleh imbalan bagi hasil sesuai dengan nisbah yang telah ditentukan.

2) Tabungan pelajar.

Merupakan simpanan nasabah PT. BPR Syariah Tanmiya Artha yang dikhususkan bagi para pelajar/mahasiswa maupun santri yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan memperoleh imbalan sesuai dengan nisbah yang telah ditentukan. Setoran awal minimal Rp. 10.000,00.

b. Tabungan wadiah.

Merupakan simpanan murni nasabah secara umum PT. BPR Syariah Tanmiya artha yang penarikannya dapat dilakukan sewaktu-waktu sesuai perjanjian dengan tanpa memperoleh imbalan bagi hasil.

c. Tabungan haji.

Merupakan simpanan nasabah PT. BPR Syariah Tanmiya Artha yang hanya boleh diambil pada saat akan menunaikan ibadah haji dan umroh atau atas kesepakatan antara pihak bank dan nasabah.

d. Tabungan kurban.

Merupakan simpanan nasabah PT. BPR Syariah Tanmiya Artha yang dihimpun untuk ibadah kurban dengan dilakukan pada saat nasabah akan melakukan ibadah kurban atas kesepakatan antara pihak bank dan nasabah.

e. Deposito IB Mudharabah.

Merupakan simpanan nasabah yang pencairannya dapat dilakukan sesuai dengan jangka waktu yang disepakati di awal akad. Kepada deposan akan mendapatkan bagi hasil atas keuntungan setiap bulan. Untuk setoran awal minimal RP. 5.000.000,00.

Untuk tabel nisbah dan perhitungan bagi hasil deposito berjangka adalah sebagai berikut :

<b>Jangka Waktu</b>	<b>Nisbah %</b>	
	<b>Bank</b>	<b>Nasabah</b>
1 bulan	75 %	25 %
3 bulan	70 %	30 %
6 bulan	70 %	35 %
12 bulan	65 %	40 %

## 2. Produk Financing (Penyaluran. Dana/Pembiayaan).

Merupakan salah satu aktifitas perbankan yang dilakukan dalam rangka menjalankan fungsi bank sebagai penyalur dana masyarakat. Bentuk penyaluran yang dianggap paling menguntungkan dan menempati posisi paling besar adalah pembiayaan. Selain untuk memperoleh laba, penyaluran pembiayaan digunakan untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi umat. Karena dana yang diterima oleh nasabah pembiayaan digunakan untuk melakukan usaha yang halal dalam sektor riil. Adapun produk-produk penyaluran dana PT. BPR Syariah Tanmiya Artha adalah sebagai berikut.

a. Jenis pembiayaan.: Modal kerja; Investasi; Konsumtif dan Pinjaman/pembiayaan multiguna yang terdiri dari pembiayaan pendidikan, pembiayaan rumah sakit, rekreasi dan travel.

b. Konsep pembiayaan.

### 1) Murabahah.

Merupakan pembiayaan jual-beli yang pembayarannya dilakukan secara angsuran terhadap pembelian suatu barang. Jumlah kewajiban yang dibayar oleh nasabah sebesar jumlah harga barang yang keuntungannya disepakati bersama.

### 2) Mudharabah.

Adalah pembiayaan modal kerja yang sepenuhnya ditanggung oleh pihak bank syariah dan sedangkan nasabah sebagai pengelola usaha dan pemanajemennya. Yang mana hasil keuntungannya akan dibagikan sesuai kesepakatan bersama berdasarkan ketentuan bagi hasil.

### 3) Musyarakah.

Adalah pembiayaan dengan skema bagi hasil, dimana bank menempatkan dana sebagai modal untuk usaha nasabah, dan selanjutnya

bank dan nasabah akan melakukan bagi hasil atas usaha sesuai nisbah yang disepakati pada jangka waktu tertentu.

4) Ijarah.

Adalah pembiayaan jual-beli yang sistemnya menggunakan sewa yang diikuti dengan proses perpindahan hak kepemilikan barang itu sendiri. Sedangkan pembayarannya dilakukan secara angsuran terhadap pembelian suatu barang atau jasa. Jumlah kewajiban yang harus dibayar oleh nasabah sejumlah harga barang atau jasa yang keuntungannya telah disepakati.

3. Jasa terdiri dari wakalah

***Analisis Strategi Account Officer (AO) dalam Mencapai Target Pembiayaan Pada Masa Pandemi Covid 19.***

Dalam pandemi Covid 19 ini yang sedang terjadi telah membuat situasi ekonomi diseluruh dunia memburuk. Bahkan, lembaga keuangan dunia, termasuk Indonesia. Dan salah satu yang terdampak adalah lembaga keuangan syariah (LKS), LKS tetap berupaya tetap tumbuh dengan menyalurkan pembiayaan ditengah pandemi Covid 19 ini. Ditengah kondisi ekonomi terserang pandemi ini, banyak pembiayaan yang mengalami keterlambatan. Tidak terkecuali LKS pada PT. Tanmiya Artha Kediri yang menjadi tempat praktek pengalaman lapangan oleh kelompok kami. Dalam hal ini banyak upaya atau strategi yang dilakukan oleh pihak *Account officer* (AO) untuk mengatasi target pembiayaan yang mengalami masalah di saat pandemi Covid 19 ini.

Dengan adanya upaya yang dilakukan oleh *Account officer* (AO) dalam mencapai target pembiayaan banyak memberikan dampak baik terhadap jumlah peningkatan laba di PT. BPR Syariah Tanmiya Artha Kediri. Pada dasarnya peran *Account officer* (AO) tidak hanya dinilai dari seberapa besar prestasinya, target pembiayaan yang telah dicapainya, akhlak dan kepribadiannya. Tetapi dalam hal proses pemberian pembiayaan *Account officer* (AO) harus mampu menekan terjadinya pembiayaan bermasalah yang dapat menyebabkan kerugian antara kedua belah pihak. Adapun untuk mengatasi pembiayaan yang terjadi khususnya dimasa pandemi Covid 19 ini banyak strategi yang dilakukan.

Di antara strategi yang dilakukan oleh masing-masing *Account officer* (AO) BPR Syariah Tanmiya Artha Kediri untuk mencapai target pembiayaan melakukan pendekatan sebagai berikut.

1. Pendekatan secara personal atau langsung. Pendekatan ini merupakan hubungan yang tidak berjarak dan bersifat interaktif antara dua orang atau lebih. Dengan pendekatan ini dapat diamati reaksi satu sama lain secara dekat, menaruh belas kasihan, *Account officer* (AO) juga ikut merasakan perasaan yang dialami nasabah yang mengalami kesulitan dalam pembayaran angsuran. Contohnya *Account officer* (AO) dalam menghing angsuran dilakukan dengan sopan sehingga nasabah merasa dihormati.
2. Pendekatan secara kultivasi. Pendekatan ini memungkinkan berkembangnya segala jenis hubungan, dari sekedar jual-beli hingga persahabatan pribadi sebaik-baiknya. Pendekatan ini dilakukan dengan cara menjalin hubungan kerja sama dengan beberapa pihak yang pernah menjalin hubungan baik dengan perusahaan. Contohnya lembaga pendidikan, majelis ta'lim dan lain sebagainya.

Dalam mendapatkan calon nasabah *Account officer* (AO) tidak hanya menggunakan strategi pendekatan secara umum, melainkan dengan beberapa teknik yang cukup penting. Teknik tersebut adalah :

1. Keterampilan mendengarkan secara efektif (*Skill of Effective Listening*). Keterampilan ini juga berperan dalam AO untuk menarik minat calon nasabah untuk melakukan pembiayaan. Keterampilan tersebut meliputi mendengarkan konsumen dengan penuh perhatian, membangun kesabaran mendengarkan dan mendengarkan komentar atau catatan penting yang diajukan nasabah.
2. Keterampilan berbicara secara efektif (*Skill of Effective Speaking*). Keterampilan ini menguatkan yang sebelumnya, yaitu dengan memilih kata-kata yang disampaikan dengan hati-hati, berupaya agar bahasa yang digunakan bisa dimengerti oleh nasabah, menunjukkan sikap memperhatikan dan membangun suara yang enak didengar. *Account officer* (AO) harus menjelaskan kepada nasabah perlunya kerjasama yang baik, sehingga dapat menguntungkan kedua belah pihak, nasabah membutuhkan dana dan BPRS memberikan pinjaman, nasabah juga perlu mengembalikan pinjamannya tersebut sesuai kesepakatan.

Dalam hal menarik calon nasabah tidak menutup kemungkinan setiap *Account officer* (AO) memiliki strategi sendiri-sendiri dalam menarik calon nasabahnya. Selain dari beberapa hal di atas, ada beberapa strategi yang dibentuk dan dirumuskan oleh PT. BPR Syariah Tanmiya Artha Kediri :

1. Menentukan segmentasi pasar yang akan dituju.
2. Melakukan strategi promosi yang bersifat konvensional, seperti brosur, poster, spanduk iklan dan lain sebagainya.

3. Memanfaatkan media atau sarana promosi yang bersifat informal seperti pendekatan tokoh masyarakat, ulama', majelis ta'lim dan lain sebagainya.
4. Memanfaatkan jaringan dengan lembaga-lembaga lain yang potensial menjalin kemitraan dengan perusahaan.
5. Melakukan penetrasi langsung kepada nasabah atau jemput bola.

Dari pemaparan di atas sudah jelas bahwa upaya AO dalam memenuhi target pembiayaan di BPR syariah Tanmiya Artha Kediri bukanlah hal yang mudah. Tidak hanya bermodalkan percaya diri namun diimbangi dengan beberapa teknik komunikasi dan teknik pendekatan yang cukup menarik agar calon nasabah memutuskan untuk bergabung dengan BPR syariah Tanmiya Artha Kediri. Dan melakukan pembiayaan yang teratur agar kegiatan tetap berjalan lancar.

Adapun permasalahan atau kasus pembiayaan bermasalah pada asa pandemi Covid 19 dan penanganannya di BPR Syariah Tanmiya Artha Kediri saat pandemi Covid 19 antara lain:

Kasus pertama, terdapat nasabah mengalami tunggakan pembayaran angsuran hingga beberapa bulan atau dikategorikan kurang lancar, dikarenakan nasabah pembiayaan tersebut tidak amanah, baik berkaitan dengan pelaporan keuangan setiap bulannya ataupun tidak adanya iktikad baik dari nasabah untuk melakukan pembayaran. Maka tindakan yang dilakukan BPRS Tanmiya Artha Kediri yaitu dengan mengirimkan surat teguran atau surat pemberitahuan.

Kasus kedua, nasabah yang mengalami kesulitan pembayaran angsuran dikarenakan usaha yang dikelola mengalami kepailitan atau bangkrut dimana dalam kasus ini pihak BPRS melakukan survey terlebih dahulu, melakukan mediasi dicari solusi untuk mengatasi kasus ini dimana yang tidak akan memberatkan nasabah dan juga tidak merugikan lembaga.

Kasus ketiga dengan karena adanya pandemi Covid 19 ini, terdapat usaha dari pihak nasabah yang mengalami penurunan, seperti berkurangnya pemasukan sehingga dalam hal ini Pihak BPRS Tanmiya Artha tetap seperti biasa yaitu memberikan kelonggaran dalam waktu pembayaran angsuran. Atau dengan mengganti akad dimana yang dapat menyelesaikan setiap permasalahan yang dialami oleh nasabah. Sehingga usaha akan tetap lancar dan pembiayaan akan tetap berlanjut secara teratur.

### ***Eksistensi PT. BPR Syariah Tanmiya Artha Dalam Perspektif Analisis Swot***

Dalam mengukur eksistensi dari suatu usaha baik perbankan maupun non perbankan, dapat diukur dengan menggunakan berbagai metode. Metode pengukuran yang dapat dilakukan salah satunya adalah dengan menggunakan analisis SWOT yakni *strenght, weakness, opportunity dan treatment*. Adapun analisis yang didapat adalah sebagai berikut.

#### 1. *Strenght* (kekuatan).

- a. Dilihat dari lokasi kawasan pertokoan di Jl. Brawijaya, letak kantor PT. BPR Syariah Tanmiya Artha cukup strategis dan dapat dijangkau oleh banyak orang. Selain itu orang yang sedang berbelanja di kawasan tersebut akhirnya menjadi tahu akan keberadaan PT. BPR Syariah Tanmiya Artha. Juga memudahkan para nasabah karena mayoritas tempat tinggalnya di wilayah Kediri.
- b. Masih sedikitnya perbankan yang berbasis syariah di wilayah Kediri.
- c. Produk-produk yang ditawarkan sekarang ini cukup bervariasi dan menarik sesuai dengan prinsip syariah.
- d. Memberikan edukasi kepada orang-orang yang masih belum mengetahui tentang perbankan syariah.
- e. Pengadaan rapat bagi semua staf setiap ada kegiatan pelatihan. Sedangkan untuk seluruh karyawan rapat diadakan seminggu dua kali selama keadaan memungkinkan.
- f. Prosentase setiap bulan berubah-ubah sesuai yang didapat bank, hal ini terjadi apabila syarat antara pembiayaan lancar.
- g. Proses penghimpunan dana pihak ketiga sama sekali tidak mengalami kendala karena kekuatan dari strategi jempot bola.

#### 2. *Weakness* (Kelemahan).

- a. Nama PT. BPR Syariah Tanmiya Yang kurang familiar di kalangan masyarakat karena kurang promosi.
- b. Banyaknya persaingan antara perbankan lainnya, namun dalam hal ini yang bertugas mengatasinya adalah seluruh karyawan terutama bagian marketing supaya masyarakat dapat mengenal lebih jauh lagi PT. BPR Syariah Tanmiya Artha dan dapat memahami produk-produk yang ditawarkan oleh pihak PT. BPR Syariah Tanmiya Artha.
- c. Lemahnya pemahaman masyarakat tentang syariah khususnya tentang perbankan syariah, karena syariah belum membudidaya di masyarakat

umum dan lebih lagi masyarakat sudah terpengaruh dengan budaya konvensional.

3. *Opportunity* (Peluang).
  - a. Peluang cukup banyak, karena mayoritas nasabah berasal dari wilayah Kediri bagian barat. Karyawan dan nasabah yang lebih dulu bergabung dapat mengajak teman maupun kerabat untuk bergabung dengan PT. BPR Syariah Tanmiya Artha.
  - b. Masih sedikitnya persaingan antar bank syariah. Namun dalam persaingan antar bank baik konvensional maupun syariah, marketing memiliki tugas untuk lebih mempromosikan produk-produknya agar cukup familiar di telinga masyarakat.
  - c. Peluang untuk pelaku UKM cukup besar, yang mana sesuai dengan prinsip syariah, yakni berdasarkan kekeluargaan dan tolong-menolong.
  - d. Jumlah warga muslim mendominasi Negara Indonesia khususnya wilayah Kediri.
4. *Treatment* (Ancaman).
  - a. Penilaian dari masyarakat yang beranggapan bahwa bank syariah sama seperti bank konvensional.
  - b. Banyaknya bermunculan bank yang awalnya bernuansa konvensional menjadi syariah dan apabila PT. BPR Syariah Tanmiya Artha tidak mengutamakan kualitas dan kemudahan dalam bertransaksi pasti akan dilikuidasi.

## **Kesimpulan**

### ***Produk-Produk BPR Syariah Tanmiya Artha.***

Sebagai perusahaan yang bergerak di bidang perbankan dengan prinsip syariah dan sesuai dengan fungsi perbankan sebagai perantara bagi pihak-pihak yang kelebihan dana dan pihak yang membutuhkan dana, maka PT. BPR Syariah Tanmiya Artha menawarkan beberapa produk yang dimilikinya. Diantaranya :

1. Produk Funding (Penghimpun Dana).

Produk penghimpun dana merupakan produk yang dimiliki bank untuk menarik dana dari pihak luar atau biasa disebut dana pihak ketiga (DPK). Sumber dana pihak ketiga yang didapatkan oleh bank yang dipergunakan dengan mencari pendapatan (laba) dari sektor investasi

terutama di bagian pembiayaan. Sebagai imbalan dan rasa terima kasih bank kepada pihak ketiga, bank memberikan imbalan dalam bentuk bagi hasil kepada setia pemegang rekening. Adapun produk funding PT. BPR Syariah Tanmiya Artha adalah sebagai berikut.

- a. Tabungan IB Mudharabah.
 

Tabungan ini merupakan tabungan yang berbasis bagi hasil dalam hal ini terdiri dari dua tabungan.

    - 1) Tabungan mudharabah umat.
    - 2) Tabungan pelajar.
  - b. Tabungan wadiah.
  - c. Tabungan haji.
  - d. Tabungan kurban.
  - e. Deposito IB Mudharabah.
2. Produk Financing (Penyaluran Dana/Pembiayaan).
 

Merupakan salah satu aktifitas perbankan yang dilakukan dalam rangka menjalankan fungsi bank sebagai penyalur dana masyarakat. Bentuk penyaluran yang dianggap paling menguntungkan dan menempati posisi paling besar adalah pembiayaan. Selain untuk memperoleh laba, penyaluran pembiayaan digunakan untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi umat. Karena dana yang diterima oleh nasabah pembiayaan digunakan untuk melakukan usaha yang halal dalam sektor riil. Adapun produk-produk penyaluran dana PT. BPR Syariah Tanmiya Artha adalah sebagai berikut.

    - a. Jenis pembiayaan: Modal kerja, Investasi, Konsumtif dan Pinjaman/pembiayaan multiguna.
    - b. Konsep pembiayaan: Murabahah.. Mudharabah, Musyarakah, Ijarah.
  3. Jasa. Wakalah

### ***Analisis Strategi Account Officer (AO) Dalam Mencapai Target Pembiayaan Pada Masa Pandemi Covid 19.***

Di antara strategi yang dilakukan oleh masing-masing *Account officer* (AO) BPR Syariah Tanmiya Artha Kediri untuk mencapai target pembiayaan melakukan pendekatan sebagai berikut: Pendekatan secara persnal atau langsung dan Pendekatan secara kultivasi.

Dalam mendapatkan calon nasabah *Account officer* (AO) tidak hanya menggunakan strategi pendekatan secara umum, melainkan dengan beberapa teknik

yang cukup penting. Teknik tersebut adalah: Keterampilan mendengarkan secara efektif (*Skill of Effective Listening*) dan Keterampilan berbicara secara efektif (*Skill of Effective Speaking*).

Dalam hal menarik calon nasabah tidak menutup kemungkinan setiap *Account officer* (AO) memiliki strategi sendiri-sendiri dalam menarik calon nasabahnya. Selain dari beberapa hal di atas, ada beberapa strategi yang dibentuk dan dirumuskan oleh PT. BPR Syariah Tanmiya Artha Kediri :

1. Menentukan segmentasi pasar yang akan dituju.
2. Melakukan strategi promosi yang bersifat konvensional, seperti brosur, poster, spanduk iklan dan lain sebagainya.
3. Memanfaatkan media atau sarana promosi yang bersifat informal seperti pendekatan tokoh masyarakat, ulama', majelis ta'lim dan lain sebagainya.
4. Memanfaatkan jaringan dengan lembaga-lembaga lain yang potensial menjalin kemitraan dengan perusahaan.
5. Melakukan penetrasi langsung kepada nasabah atau jemput bola.

### ***Eksistensi PT. BPR Syariah Tanmiya Artha Dalam Perspektif Analisis Swot***

Adapun analisis yang didapat adalah sebagai berikut.

1. *Strenght* (kekuatan).
  - a. Dilihat dari lokasi kawasan pertokoan di Jl. Brawijaya, letak kantor PT. BPR Syariah Tanmiya Artha cukup strategis dan dapat dijangkau oleh banyak orang.
  - b. Masih sedikitnya perbankan yang berbasis syariah.
  - c. Produk-produk yang ditawarkan sekarang ini cukup bervariasi.
2. *Weakness* (Kelemahan).
  - a. Nama PT. BPR Syariah Tanmiya Yang kurang familiar.
  - b. Banyaknya persaingan antara perbankan lainnya.
  - c. Lemahnya pemahaman masyarakat tentang syariah.
3. *Opportunity* (Peluang).
  - a. Karyawan dan nasabah yang lebih dulu bergabung dapat mengajak teman maupun kerabat untuk bergabung dengan PT. BPR Syariah Tanmiya Artha.
  - b. Masih sedikitnya persaingan antar bank syariah.
  - c. Jumlah warga muslim mendominasi.

4. *Treatment* (Ancaman).
  - a. Penilaian dari masyarakat yang beranggapan bahwa bank syariah sama seperti bank konvensional.
  - b. Banyaknya bermunculan bank yang awalnya bernuansa konvensional menjadi syariah

### Daftar Pustaka

- Ismail. 2011. *Perbankan Syariah*. (Jakarta: PT Kharisma Putra Utama).
- Muhammad. 2011. *Manajemen Bank Syari'ah*. (Yogyakarta: UPP-STIM YKPN).
- Nur, M Rianto Al-Arif. 2007. *Lembaga Keuangan Syariah Suatu Kajian Teoritis Praktis*. (Bandung: CV Pustaka Setia).
- Suharso dkk. 2008. *Kamus Besar Bahasa Indonesia Edisi Lux*. (Semarang : CV.Widya Karya).
- Wangswidjaja, A. 2012. *Pembiayaan Bank Syariah*. (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama).
- Wibowo, Edy dkk. 2005. *Mengapa Memilih Bank Syariah?*. (Bogor: Ghalia Indonesia cet.I).
- Yahya, Riza dkk. 2009. *Akuntansi Perbankan Syariah Teori dan Praktek Kontemporer*. (Jakarta : Salemba Empat).
- Satuan Tugas Penanganan COVID-19. 2021. *Tentang Covid-19*. Diakses tanggal 20 Januari 2021. Dalam <https://covid19.go.id/tentang-covid-19>

Copyright © 2020 *Journal Salimiya*: Vol. 1, No. 1, Maret 2020, e-ISSN; 2721-7078

Copyright rests with the authors

Copyright of *Jurnal Salimiya* is the property of *Jurnal Salimiya* and its content may not be copied or emailed to multiple sites or posted to a listserv without the copyright holder's express written permission. However, users may print, download, or email articles for individual use.

<https://ejournal.iaifa.ac.id/index.php/salimiya>