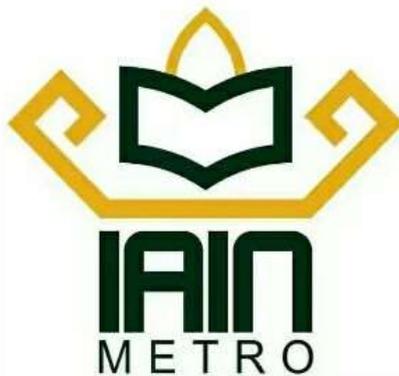


**SKRIPSI**

**RESISTENSI PERBANKAN SYARIAH DALAM  
MENGHADAPI PRODUK KREDIT USAHA RAKYAT (Studi  
Kasus PT BPRS Aman Syariah Kantor Pusat Sekampung)**

**Oleh :**

**SEKA PUJIANTO**  
**NPM: 1502100120**



**Jurusan : S1 Perbankan Syariah (SI PBS)**  
**Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGRI ( IAIN ) METRO**

**1441 H/2020 M**

**RESISTENSI PERBANKAN SYARIAH DALAM MENGHADAPI  
PRODUK KREDIT USAHA RAKYAT (Studi Kasus PT BPRS Aman  
Syariah Kantor Pusat Sekampung)**

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Memenuhi Sebagian Syarat Memperoleh  
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

**Oleh :**

**SEKA PUJANTO**  
**NPM:1502100120**

**Pembimbing I : Wahyu Setiawan M.Ag**  
**Pembimbing II : Zumaroh M.E.Sy**

Jurusan : S1 Perbankan Syariah (SI PBS)

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGRI ( IAIN ) METRO**

**1441 H/ 2020 M**

---

**HALAMAN PERSETUJUAN**

---

Judul Skripsi : **RESISTENSI PERBANKAN SYARIAH DALAM MENGHADAPI PRODUK KREDIT USAHA RAKYAT (Studi Kasus PT. BPRS Aman Syariah Kantor Pusat Sekampung)**

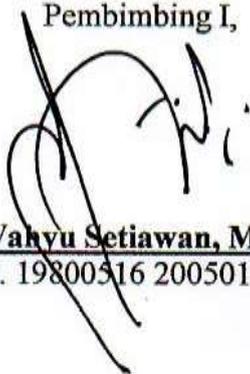
Nama : **SEKA PUJIANTO**  
NPM : 1502100120  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan : S1 Perbankan Syariah

**MENYETUJUI**

Untuk dimunaqosyahkan dalam sidang munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.

Metro, Januari 2020

Pembimbing I,



**Wahyu Setiawan, M.Ag**  
NIP. 19800516 200501 1 008

Pembimbing II,



**Zumaroh, M.E.Sy**  
NIP. 19790422 200604 2 002

## NOTA DINAS

Nomor :  
Lampiran : 1 (satu) berkas  
Hal : **Pengajuan untuk Dimunaqosyahkan  
Saudara Seka Pujianto**

Kepada Yth.  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro  
Di \_  
Tempat

*Assalammu'alaikum Wr. Wb.*

Setelah Kami mengadakan pemeriksaan, bimbingan dan perbaikan seperlunya maka skripsi saudara:

Nama : **SEKA PUJIANTO**  
NPM : 1502100120  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan : S1 Perbankan Syariah  
Judul : **RESISTENSI PERBANKAN SYARIAH DALAM  
MENGHADAPI PRODUK KREDIT USAHA RAKYAT  
(Studi Kasus PT. BPRS Aman Syariah Kantor Pusat  
Sekampung)**

Sudah dapat kami setuju dan dapat diajukan ke Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro untuk dimunaqosyahkan. Demikianlah harapan kami dan atas perhatiannya, kami ucapkan terima kasih.

*Wassalammu'alaikum Wr. Wb.*

Metro, Januari 2020

Pembimbing I,



**Wahyu Setiawan, M.Ag**  
NIP. 19800516 200501 1 008

Pembimbing II,



**Zumaroh, M.E.Sy**  
NIP. 19790422 200604 2 002



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Ki. Hajar Dewantara 15 A Iring Mulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0725)4507, Fax.(0725) 47296 Website: www.metrouniv.ac.id, e-mail: iain@metrouniv.ac.id

**PENGESAHAN SKRIPSI**

No: 0202/In.20.3/D/PP.009/01/2020

Skripsi dengan Judul : RESISTENSI PERBANKAN SYARIAH DALAM MENGHADAPI PRODUK KREDIT USAHA RAKYAT (Studi Kasus PT BPRS Aman Syariah Kantor Pusat Sekampung), disusun Oleh: Seka Pujiyanto, NPM: 1502100120, Jurusan S1 Perbankan Syariah yang telah dimunaqsyahkan dalam sidang munaqsyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada hari/tanggal: Jum'at/ 10 Januari 2020.

**TIM PENGUJI**

Ketua/Moderator : Wahyu Setiawan, M.Ag

Penguji I : Hermanita, S.E., M.M

Penguji II : Zumaroh, M.E.Sy

Sekretaris : Liana Dewi Susanti, M.E.Sy



Mengetahui,  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



**Dr. Widhiya Ninsiana, M.Hum**  
NIP. 19720923 200003 2 002

## **ABSTRAK**

### **RESISTENSI PERBANKAN SYARIAH DALAM MENGHADAPI PRODUK KREDIT USAHA RAKYAT (STUDI KASUS PT BPRS AMAN SYARIAH KANTOR PUSAT SEKAMPUNG)**

**Oleh:**

**SEKA PUJIANTO  
1502100120**

Kegiatan operasional perbankan syariah tidak luput adanya persaingan yang menuntut perbankan syariah tersebut untuk tetap mampu berdiri serta bertahan melalui cara-cara bersaingnya, terutama hadirnya produk bank konvensional yang mana telah menyita minta sebagian besar kalangan masyarakat dengan keringanan yang ditawarkan. Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimanakah resistensi perbankan syariah dalam menghadapi produk kredit usaha rakyat pada BPRS Aman Syariah di tinjau dari dua aspek yaitu strategi bertahan dan strategi bersaing.

Resistensi dapat diartikan sebagai sikap bertahan, melawan, menentang terhadap suatu hambatan, atau sebuah penolakan sikap bertahan yang terjadi ketika ada sesuatu yang mengancam nilai seseorang atau individu. Ancaman tersebut bisa saja real atau sebenarnya hanya suatu persepsi saja. Dengan kata lain, ancaman ini bisa saja muncul dari pemahaman yang memang benar atas perubahan yang terjadi atau sebaliknya karena ketidakpahaman atas perubahan yang terjadi.

Tujuan penelitian ini untuk mengetahui dan mendeskripsikan strategi bertahan dan strategi bersaing PT BPRS Aman Syariah dalam menghadapi produk kredit usaha rakyat. Jenis penelitian adalah *filed research*. Alat pengumpulan data pada penelitian ini menggunakan metode wawancara, dan dokumentasi. Penelitian ini bersifat deskriptif kualitatif. Manfaat dari penelitian ini untuk mengetahui bagaimana kondisi persaingan perbankan syariah serta strategi yang digunakan dalam persaingan tersebut.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa PT BPRS Aman Syariah dalam menerapkan strategi bertahan meliputi empat aspek yaitu produk, promosi, tempat, dan partisipan. Kemudian dalam menerapkan strategi bersaing juga meliputi empat aspek yaitu: Edukasi, Promosi, dan Sumber Daya Manusia yang baik dan Bukti Fisik

## ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Seka Pujianto  
NPM : 1502101020  
Jurusan : S1 Perbankan Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa skripsi ini secara keseluruhan adalah asli penelitian saya kecuali bagian-bagian tertentu yang dirujuk dari sumbernya dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Metro, Januari 2020

Yang menyatakan,



**Seka Pujianto**  
NPM. 1502100120

## MOTTO

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِن فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا

لَعَلَّكُمْ تَفْلِحُونَ ﴿١٠١﴾

“Apabila telah ditunaikan shalat, maka bertebaranlah kamu di muka bumi, dan carilah karunia Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung”

## PERSEMBAHAN

Dengan rasa syukur yang sebesar-besarnya kepada Allah SWT. Saya persembahkan Skripsi ini kepada:

1. Kedua orang tuaku Bapak Malem dan Ibu Yatni yang tidak pernah lelah mendo'akan dan mendukung peneliti bail dalam bentuk moril materil serta tak pernah henti memberikan kasih sayang dan motivasi yang tiada batas. Semoga Allah *Subhanahu Wa Ta'ala* selalu mencurahkan kasih sayangnya kepada mereka.
2. Kakak-kakak ku Yadi dan Marno yang selalu menyemangatiku.
3. Kakek dan Nenekku yang selalu menasehatiku untuk terus giat belajar.
4. Sahabat-sahabat terbaikku yang telah memberi semangat dan motivasi.
5. Rekan-rekan seperjuangan di Jurusan S1 Perbankan Syariah angkatan 2015 yang telah memberikan dukungan. Semoga kalian semua bisa menggapai mimpi-mimpi kalian dan menjadi orang-orang yang sukses.
6. Almamater IAIN Metro tempatku menuntut ilmu dan memberikan pelajaran-pelajaran intelektual yang berharga.

Semoga orang-orang yang berjasa hingga skripsi ini selesai dibalas dengan pahala yang berlipat-lipat ganda dari Allah SWT. Amiin

## KATA PENGANTAR

*Assalamu'alaikum Wr. Wb*

Puji syukur atas kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, ridho dan *hidayah*-Nya serta memberikan kesabaran dan kekuatan, sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “*Resistensi Perbankan Syariah dalam Menghadapi Produk Kredit Usaha Rakyat (Studi Kasus PT BPRS Aman Syariah kantor pusat sekampung)*”.

Skripsi ini merupakan salah satu bagian dari persyaratan untuk menyelesaikan Program Strata Satu (S1) Jurusan Perbankan Syariah dalam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro guna memperoleh gelar sarjana Strata Satu (S1).

Skripsi ini ditulis dengan mendapatkan banyak bimbingan dan bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan dan ketulusan hati peneliti ingin mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Ibu Prof. Dr. Hj. Enizar, M.Ag selaku Rektor IAIN Metro;
2. Ibu Dr. Widhiya Ninsiana, M. Hum selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro;
3. Bapak Drs. H. M. Saleh, MA, selaku Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro;
4. Bapak Drs. Dri Santoso, M.H, selaku Wakil Dekan II Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro;

5. Bapak Nizaruddin, S.Ag., M.H selaku Wakil Dekan III Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro;
6. Ibu Reonika Puspita Sari, M.E.Sy selaku Ketua Jurusan S1 Perbankan Syariah;
7. Bapak Wahyu Setiawan, M.Ag selaku pembimbing I yang selalu sabar memberikan pengarahan dan bimbingan yang sangat berharga;
8. Ibu Zumaroh, S.E.I, M.E.Sy selaku pembimbing II yang selalu sabar memberikan pengarahan dan bimbingan hingga skripsi ini selesai;
9. Bapak dan Ibu dosen/karyawan IAIN Metro yang telah menyediakan waktu dan fasilitasnya guna menyelesaikan penelitian skripsi ini.
10. Bapak Sugianto selaku Direktur PT BPRS Aman Syariah Sekampung beserta seluruh karyawan PT BPRS Aman Syariah Sekampung.
11. Rekan-rekan mahasiswa yang telah memberikan dukungan dan motivasi kepada peneliti.

Peneliti menyadari bahwa skripsi ini masih sangat jauh dari kata sempurna mengingat keterbatasan kemampuan peneliti, karena sesungguhnya kesempurnaan hanyalah milik Allah SWT. Peneliti berharap skripsi ini dapat memberikan sedikit manfaat bagi siapa saja yang membecanya, Amiin.

*Wassalamua'alaikum Wr. Wb*

Metro, Januari 2020  
Peneliti



**Seka Pujiyanto**  
NPM. 1502100120

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN SAMPUL</b> .....	<b>i</b>
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	<b>ii</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>iii</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>iv</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	<b>v</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>vi</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Pertanyaan Penelitian .....	8
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	8
D. Penelitian Relevan.....	10
<b>BAB II LANDASAN TEORI</b>	
A. Pengertian, Bentuk, dan Faktor Resistensi.....	12
1. Pengertian Resistensi .....	13
2. Bentuk-bentuk Resistensi.....	12
3. Faktor-faktor Resistensi .....	15
4. Strategi Bertahan Perbankan Syariah.....	15
5. Strategi Bersaing Perbankan Syariah .....	18
B. Kredit Usaha Rakyat (KUR) .....	23
1. Pengertian Kredit Usaha Rakyat .....	23
2. Dasar Hukum KUR .....	24
3. Jenis-jenis KUR .....	25
4. Ketentuan dan Prosedur KUR.....	26
5. Pihak-pihak yang terlibat dalam KUR .....	27
6. Pelaksanaan KUR.....	28
7. Keunggulan dan kelemahan KUR.....	29
<b>BAB III METODE PENELITIAN</b>	
A. Jenis dan Sifat Penelitian .....	34
B. Sumber Data.....	35
C. Teknik Pengumpulan Data.....	37
D. Teknik Analisis Data.....	39
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN</b>	
A. Profil BPRS Aman Syariah.....	45
1. Sejarah Berdirinya BPRS Aman Syariah.....	45
2. Visi dan Misi BPRS Aman Syariah .....	45
3. Struktur Organisasi BPRS Aman Syariah.....	47

B. Strategi Bertahan PT BPRS Aman Syariah dalam Menghadapi Produk Kredit Usaha Rakyat.....	50
C. Strategi Bersaing PT BPRS Aman Syariah dalam Menghadapi Produk Kredit Usaha Rakyat.....	55
D. Analisis Resistensi Perbankan Syariah dalam menghadapi Produk Kredit Usaha Rakyat Pada PT BPRS Aman Syariah di tinjau dari Strategi bertahan dan Strategi bersaing.....	62
<b>BAB V PENUTUP</b>	
A. Kesimpulan .....	75
B. Saran.....	76
<b>DAFTAR PUSTKA</b>	
<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN</b>	
<b>DAFTAR RIWAYAT HIDUP</b>	

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Misi yang paling utama Perbankan Syariah adalah misi sosial dan bisnis. Berkaitan dengan ini lembaga keuangan syariah, khususnya Bank Islam, disamping membawa beban yang membuatnya dikelola ekstra ketat. Hal ini harus dipahami betul para pengelola Bank Islam. Memang benar, oleh karena Bank Islam membawa misi itulah, ia tidak lebih rawan daripada bank konvensional.<sup>1</sup>

Dalam berbisnis, setiap orang akan berhubungan dengan pihak-pihak lain seperti rekanan bisnis dan pesaing bisnis. Sebagai suatu interpersonal, seorang pebisnis muslim harus tetap berupaya memberikan pelayanan terbaik kepada mitra bisnisnya. Hanya saja, tidak mungkin bagi pebisnis muslim bahwa pelayanan terbaik itu diartikan juga memberikan ‘servis’ dengan hal yang dilarang syariah. Dalam berhubungan dengan rekanan bisnis, setiap pebisnis muslim haruslah memperhatikan hukum-hukum Islam yang berkaitan dengan akad-akad bisnis. Dalam akad, haruslah sesuai dengan kenyataan tanpa manipulasi. Misalnya saja, memberikan sampel produk dengan kualitas sangat baik, padahal produk yang dikirimkan itu memiliki kualitas jelek.<sup>2</sup>

Telah banyak studi membuktikan daya tahan sektor UKM menghadapi berbagai terpaan kesulitan ekonomi bahkan dalam masa resesi atau krisis.

---

<sup>1</sup> Amir Machmud, Rukmana, *Bank Syariah, Teori, Kebijakan dan Studi Empiris di Indonesia*, (Bandung: Erlangga, 2010), 337

<sup>2</sup> Muhammad Ismail Yusanto, Muhammad Karebet Widjajakusuma, *menggagas Bisnis Islam*, (Depok: Gema Insani, 2002), 94.

Akses kredit inilah yang menjadi harapan bagi UKM untuk mengembangkan usaha mereka. Terbukti sekitar 40 ribu pengusaha kecil mengalami peningkatan peringkat menjadi pengusaha kelas menengah dengan memanfaatkan fasilitas Kredit Usaha Rakyat (KUR) yang disediakan oleh perbankan. Efek peningkatan peringkat ini dirasakan dampaknya secara luas oleh masyarakat mengingat jumlah usaha kecil di Indonesia sangat banyak. Hingga saat ini jumlah pengusaha mikro, kecil dan menengah mencapai 53 juta orang.<sup>3</sup>

Oleh Karena itu, Perbankan Syariah harus mampu bertahan dalam menghadapi persaingan, terutama dengan adanya produk Bank Konvensional yang dianggap lebih ringan dari segi margin, dimana masyarakat lebih merasa ringan dengan bunga dibanding bagi hasil, perbankan syariah dituntut mempunyai strategi mempertahankan eksistensinya untuk dapat meneruskan kinerja perbankan dan melanjutkan misi sosial dan bisnis tanpa bunga.

Dengan keadilan Ekonomi, setiap individu akan mendapatkan haknya sesuai dengan kontribusi masing-masing kepada masyarakat. Setiap individu pun harus terbebaskan dari eksploitasi individu lainnya. Islam dengan tegas melarang seseorang muslim merugikan orang lain.<sup>4</sup>

---

<sup>3</sup> Ihda A Faiz, "Ketahanan Kredit Perbankan Syariah Terhadap Krisis Keuangan Global", *Jurnal Ekonomi Islam* No. 02 Vol. 4/Desember 2010, 218

<sup>4</sup> Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, (Jakarta: Gema Insani, 2001), 15.

وَلَا تَبْخُسُوا النَّاسَ أَشْيَاءَهُمْ وَلَا تَعْتُوا فِي الْأَرْضِ مُفْسِدِينَ

*“Dan janganlah kalian merugikan manusia pada hak-haknya dan janganlah kalian merejalela di muka bumi dengan membuat kerusakan” (Asy-Syu’araa’: 183)<sup>5</sup>*

Konsep keadilan ekonomi dalam Islam mengharuskan setiap orang mendapatkan haknya dan tidak mengambil hak atau bagian orang lain

Rasulullah Saw. Mengingatkan:

*“Wahai manusia, takutlah akan kezaliman (ketidakadilan) sebab sesungguhnya dia akan menjadi kegelapan pada hari pembalasan nanti” (HR Imam Ahmad)*

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia ketahanan berdasar dari kata tahan memiliki arti tetap keadaannya(kedudukannya dan sebagainya) meskipun mengalami berbagai hal, tidak lekas rusak (berubah, kalah, luntur, dan sebagainya), kuat atau sanggup menderita (menanggung) sesuatu dapat menyabarkan (menguasai diri). Sedangkan ketahanan memiliki arti tahan (kuat), kekuatan (hati, fisik), dan atau daya tahan. Oleh karena itu ketahanan perbankan dapat diartikan sebagai sebuah kekuatan, kemampuan, daya tahan, dan keuletan sistem perbankan dalam menghadapi tantangan, ancaman, hambatan, dan gangguan yang datang dari luar ataupun dari dalam, yang secara langsung atau tidak langsung membahayakan sistem perbankan.<sup>6</sup>

Pengembangan jaringan Perbankan Syariah, terutama untuk menyediakan akses yang lebih luas kepada masyarakat dalam mendapatkan

<sup>5</sup> Ibid.,

<sup>6</sup> <https://kbbi.web.id/>

pelayanan jasa Bank Syariah. Selain itu, dengan semakin berkembangnya jaringan perbankan Syariah.<sup>7</sup>

PT. BPRS Aman Syariah Sekampung merupakan salah satu bank yang berkantor pusat di Sekampung Lampung Timur, Bank Pembiayaan Rakyat Syariah menjadi salah satu alternatif peminjaman atau pembiayaan bagi para pengusaha, maupun pedagang pasar disekitar Lampung Timur. Termasuk pertanian dimana pertanian ini masuk kedalam ekonomi yang menengah kebawah yang masih membutuhkan tambahan modal untuk meningkatkan usahanya. PT. BPRS Aman syariah kantor pusat sekampung tidak hanya berorientasi pada kegiatan yang bersifat sosial saja, namun bank juga sebagai lembaga yang berorientasi bisnis yang dapat menyalurkan kreditnya kepada masyarakat sebagai tambahan modal untuk meningkatkan usahanya. Di dalam hal Pembiayaan PT. BPRS Aman Syariah Sekampung tidak akan lepas dari persaingan terutama dengan Bank Konvensional, muncul nya produk yang lebih meringankan masyarakat dari sisi margin, membuat PT BPRS Aman Syariah Sekampung perlu merencanakan strategi, agar mempertahankan nasabah mereka, terutama nasabah yang memiliki reputasi baik serta pembiayaan yang cukup besar.

Dalam rangka mewujudkan Bank Syariah bertahan, tangguh, dan efisien, serta mampu bersaing dengan Perbankan Nasional lainnya. maka diperlukan Strategi Pengembangan Bank Perkreditan Rakyat Syariah. Pengembangan Ekonomi dan Bisnis Islam dapat dilakukan dengan berbagai

---

<sup>7</sup> Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah, Dari Teori ke Praktek*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), 229.

cara, diantaranya mengamati dan mengkaji sistem ekonomi dan bisnis konvensional yang berkembang dengan mengaitkannya dengan ajaran islam yaitu Al Qur'an dan As Sunah.<sup>8</sup>

Dengan demikian adanya produk dari Perbankan Konvensional yang dapat menjadi pemicu persaingan, dijadikan sebagai tolok ukur untuk mencari strategi ataupun terobosan, bagi Perbankan Syariah untuk terus mempertahankan kelembagaannya. Dalam hal strategi pengembangan Perbankan Syariah dan produk-produk nya, indonesia memilih pendekatan yang bertahap dan berkesinambungan (*Gradual and sustainable*) yang sesuai syariah (*comply Sharia Principles*) dan tidak mengadopsi akad-akad kontroversional. Pendekatan bertahap dan berksinambungan memungkinkan perkembangan yang sesuai dengan keadaan dan kesiapan pelaku tanpa dipaksakan serta membentuk sistem yang kokoh dan tidak rapuh. Sementara itu, pendekatan yang berhati-hati yang sesuai dengan prinsip Syariah menjamin produk-produk yang ditawarkan terjamin kemurnian Syariahnya dan dapat diterima masyarakat luas dan dunia internasional.<sup>9</sup>

Pada pasal 1 UU NO. 10 Tahun 1998 tentang Perbankan, disebutkan bahwa Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) adalah Bank yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.<sup>10</sup>

---

<sup>8</sup> Dewan Pengurus Nasional FORDEBI Dan ADESy, *Ekonomi Dan Bisnis Islam, Seri Konsep dan Bisnis Islam*, (Depok: RajaGrafindo Persada, 2017), 86.

<sup>9</sup> Ascarya, *Akad Dan Produk Bank Syariah*, (Depok: RajaGrafindo Persada, 2012), 203.

<sup>10</sup> Undang-Undang Nomor 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, Pasal 1 Ayat

Dengan memahami persoalan yang melingkari usaha ekonomi kecil, maka kehadiran lembaga keuangan syariah merupakan momentum strategis upaya pembebasan masyarakat pengusaha kecil dari kesulitan pendanaan dalam mengembangkan usaha ekonomi mereka. Strategi pengembangan Perbankan Syariah diarahkan untuk meningkatkan kompetensi usaha yang sejajar dengan sistem perbankan konvensional yang dilakukan secara komprehensif dengan mengacu pada analisis kekuatan dan kelemahan Perbankan Syariah saat ini.<sup>11</sup>

Berdasarkan pemahaman diatas dapat dipahami bahwa Perbankan Syariah dalam hal ini BPR Syariah, perlu mengupayakan usaha dalam rangka mempertahankan kelembagaan di tengah persaingan dengan Produk Perbankan Konvensional.

Direktur PT BPRS Aman Syariah mengemukakan bahwa Produk Kredit Usaha Rakyat (KUR) menjadi tantangan bagi BPRS, dan menjadi salah satu pesaing BPRS dalam menarik minat nasabah. Hal ini mempengaruhi Resistensi BPRS dalam memberikan pelayanannya. Dilihat dalam ruang lingkup perbankan, KUR cukup menyasar pangsa pasar BPRS karena KUR menawarkan bunga rendah. Dapat dikatakan BPRS sedang bersaing ketat dengan produk KUR di bank Konvensional. Praktisi PT BPRS Aman Syariah menambahkan terdapat wacana bahwa seharusnya BPRS juga ikut menjadi

---

<sup>11</sup> Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktek*, (Jakarta:Gema Insani, 2001), 227.

mitra KUR, tetapi itu baru usulan, untuk kepastiannya masih dalam pertimbangan.<sup>12</sup>

BPRS Aman Syariah sekampung mempunyai nasabah pembiayaan sejumlah 398 nasabah. Dari jumlah tersebut rata-rata pembiayaan yang diajukan adalah modal kerja. Peneliti menemui sebuah kasus bahwa terdapat nasabah pembiayaan mulai tertarik dengan Kredit Usaha Rakyat (KUR). Kehadiran produk KUR tentu akan mengurangi jumlah nasabah pembiayaan PT BPRS Aman Syariah, bila beralih ke produk KUR tersebut, terhitung sekitar 5% nasabah BPRS Aman Syariah beralih ke produk KUR, inilah tantangan serius yang harus dihadapi PT BPRS Aman Syariah melalui suatu strategi agar dapat resistensi sebagai Lembaga yang berkecimpung di dunia Perbankan Syariah. bila BPRS Aman Syariah tidak mampu ber resisten, bisa saja bukan lagi 5% nasabah yang beralih, tapi bisa naik ke angka yang lebih tinggi.<sup>13</sup>

Nasabah merupakan unsur penting dalam perjalanan dan kemajuan sebuah bank, oleh karena itu bank harus fokus pada bagaimana cara menarik nasabah. Pilihan bank oleh nasabah muslim maupun non muslim tidak memiliki perbedaan kriteria, namun demikian kesadaran nasabah muslim lebih tinggi dari pada non muslim. Memahamai keinginan nasabah adalah satu hal penting dalam rangka memenangkan kompetisi perbankan.<sup>14</sup>

---

<sup>12</sup>Wawancara dengan Direktur PT BPRS Aman Syariah Sekampung, pada selasa 25 Juni 2019.

<sup>13</sup> Wawancara dengan Account Offocer PT BPRS Aman Syariah Sekampung, pada selasa 25 Juni 2019.

<sup>14</sup>Muhammad Nasrullah, Kwat Ismanto, "Potret Hubungan Nasabah Bank Syariah: Studi Demografi Wilayah Pekalongan", *Jurnal Ekonomi Syariah* Vol. 5 No. 01/ 2017

Nasabah memang unsur terpenting terhadap kegiatan bisnis perbankan, terjadinya perputaran arus keuangan seperti funding dan landing juga berasal dari nasabah peruntukannya pun kepada nasabah, kuantitas nasabah menjadi ukuran keberhasilan perbankan dalam melaksanakan strateginya maupun upaya resistensi. Produk KUR mulai ada pada lembaga keuangan konvensional wilayah sekampung sejak tahun 2017, setiap periodenya lembaga keuangan konvensional juga mempunyai pencapaian target, maka produk KUR ini baru bisa berjalan pada 2017 karena sebelumnya perbankan konvensional terlebih dahulu fokus pada target yang ingin mereka capai.

Pada PT BPRS Aman Syariah terdapat penurunan nasabah sejumlah 5% sejak hadirnya produk KUR dalam perbankan konvensional dengan uraian data sebagai berikut:

Keterangan	2016	2017	2018	2019
Nasabah PT BPRS Aman Syariah sebelum adanya produk KUR	431	423		
Nasabah PT BPRS Aman Syariah setelah adanya produk KUR			410	398

Berdasarkan uraian latar belakang tersebut maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “RESISTENSI PERBANKAN SYARIAH DALAM MENGHADAPI PRODUK KREDIT USAHA RAKYAT”.

## **B. Pertanyaan Penelitian**

Berdasarkan paparan dari latar belakang diatas, maka permasalahan yang akan dibahas dalam skripsi penelitian ini adalah: Bagaimana resistensi PT. BPRS Aman Syariah Sekampung dalam menghadapi produk Kredit Usaha Rakyat ditinjau dari dua aspek yaitu strategi bertahan dan strategi bersaing?

## **C. Tujuan Dan Manfaat Penelitian**

### **1. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan permasalahan diatas, maka tujuan dari penelitian ini adalah:

a. untuk mengetahui Strategi Resistensi pada PT BPRS Aman Syariah Kantor Pusat Sekampung agar mampu bersaing dengan produk Kredit Usaha Rakyat yang di fokuskan pada dua hal yaitu:

- 1) Strategi bertahan PT BPRS Aman Syariah Kantor Pusat Sekampung dalam menghadapi Produk Kredit Usaha Rakyat (KUR).
- 2) Strategi bersaing PT BPRS Aman Syariah Kantor Pusat Sekampung dalam menghadapi Produk Kredit Usaha Rakyat (KUR)

### **2. Manfaat Penelitian**

#### **a. Manfaat Teoritis**

- 1) Sebagai sarana untuk menerapkan dan mengembangkan pengetahuan serta menambah pengetahuan dibidang perbankan syariah

- 2) Sebagai bahan perbandingan secara teori dan fakta atau kenyataan yang terjadi di lapangan.

**b. Manfaat Praktis**

- 1) Bagi Lembaga Perbankan

Penelitian ini dapat dipergunakan sebagai bahan masukan (pengetahuan) bagi para praktisi bank syariah dalam menerapkan Resistensi atau pertahanan Perbankan Syariah dalam persaingan dengan Bank Konvensional dimasa yang akan datang.

- 2) Bagi Lembaga Pendidikan

Sebagai suatu hasil karya yang dijadikan sebagai bahan wacanan dan pustaka bagi mahasiswa atau pihak yang memiliki keterkaitan meneliti dibidang yang sama.

**D. Penelitian Relevan**

Penelitian relevan adalah uraian secara sistematis mengenai hasil penelitian terdahulu (*prior research*) tentang persoalan yang akan dikaji.<sup>15</sup> Berdasarkan penelusuran yang peneliti lakukan terhadap karya ilmiah (skripsi) di situs-situs pendidikan bahwa yang membahas penelitian relevan ini peneliti menemukan beberapa karya ilmiah (skripsi) yang berkaitan dengan Resistensi ataupun pertahanan Perbankan Syariah untuk bahan kajian antara lain:

Penelitian yang dilakukan oleh Era Yudistira, IAIN Metro, pada tahun 2017 dengan judul “Analisis Perbandingan Antara Ketahanan Bank Dalam Menyalurkan dana pada Bank Konvensional dan Bank Syariah di

---

<sup>15</sup> *Pedoman penulisan karya ilmiah*, (IAIN METRO, 2018), h. 27

Indoneisa ”. Dalam Jurnal ini lebih menekankan Perbandingan kestabilan dan ketahanan penyaluran dana Bank Umum Syariah (BUS) dengan Bank Umum Konvensional (BUK) Indonesia menggunakan data perkembangan jumlah bank, Persentase NPL, dan NPF. Sampel penelitian ini terdiri dari Bank Umum Syariah dan Bank Umum Konvensional yang ada di Indonesia periode 2012-2016. Jika di lihat dari grafik perkembangan NPL dari OJK , NPL pada Bank Konvensional memiliki kecenderungan meningkat .<sup>16</sup>

Pada hasil penelitian diatas terdapat perbedaan dengan peneliti lakukan, yaitu bahwa peneliti lebih membahas bagaimana Resistensi perbankan syariah dalam menghadapi Produk KUR pada PT BPRS Aman syariah kantor pusat sekampung akibat dari adanya produk KUR yang banyak menambah ranah persaingan serta merebut nasabah. Kesamaan yang terdapat dalam penilitian terdahulu yaitu dari tema Perbandingan Ketahanan Perbankan Syariah dan Konvensional dapat ditemui suatu titik yang membahas adanya keunggulan Perbankan Syariah sehingga merujuk pada upaya Resistensi.

Penelitian yang dilakukan Oleh Ihda Faiz pada tahun 2010 dengan judul “Ketahanan Kredit Perbankan Syariah terhadap krisis keuangan global”. Penelitian ini berbeda dengan penelitian yang di lakukan oleh peneliti yang lebih berfokus pada pada Strategi dalam Resistensi Perbankan Syariah Pada PT BPRS Aman syariah kantor pusat sekampung. Sedangkan penelitian Di

---

<sup>16</sup> Era Yudistira, “Analisis perbandingan Antara Ketahanan Bank dalam Menyalurkan dana Pada Bank Konvensional dan Bank Syariah”, *Jurnal Hukum dan Ekonomi Syariah*, Vol. 05 No. 02/

atas ditekankan pada Kondisi ketahanan Perbankan Syariah pada krisis global.<sup>17</sup>

Penelitian selanjutnya dilakukan oleh Muhammad Iqbal Fasa pada tahun 2013, dengan judul “Tantangan Dan Strategi Perkembangan Perbankan Syariah Di Indonesia”. Penelitian ini berusaha memberi tawaran dalam menghadapi tantangan perkembangan perbankan syariah saat ini. Sebagaimana diketahui, Perbankan syariah di Indonesia telah memasuki usia ke dua puluh tahun, namun dari sisi pangsa pasar masih relatif kecil.<sup>18</sup>

Penelitian diatas berbeda dengan penelitian yang di lakukan oleh peneliti karena peneliti membahas Strategi Pertahanan Perbankan Syariah dalam menghadapi Produk KUR, Kesamaan yang terdapat dalam penelitian terdahulu yaitu membahas tentang Strategi dalam upaya Resistensi Perbankan Syariah. Berdasarkan penelitian terdahulu, maka terdapat perbedaan dengan penelitian yang peneliti lakukan dalam penelitian yang akan di kaji oleh peneliti lebih ditekankan Resistensi Perbankan Syariah dalam menghadapi Produk Kredit Usaha Rakyat pada PT BPRS Aman syariah kantor pusat sekampung. Walaupun memiliki fokus kajian yang sama pada tema-tema tertentu.

---

<sup>17</sup> Ihda Faiz, “Ketahanan Kredit Perbankan Syariah terhadap krisis keuangan global”, *Jurnal La Riba* Vol. IV No. 02/ Desember 2010

<sup>18</sup> Muhammad Iqbal Fasa, “Tantangan Dan Strategi Perkembangan Perbankan Syariah Di Indonesia”, *Jurnal Ekonomi Islam* Vol. VII No. 2/Juni 2013

## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### A. Konsep Resistensi

##### 1. Pengertian Resistensi

Arti kata resistensi di dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia berasal dari kata *resistance* adalah sikap untuk berperilaku bertahan, berusaha melawan, menentang atau upaya oposisi pada umumnya sikap ini tidak berdasarkan atau merujuk pada paham yang jelas.<sup>1</sup> Kata Resistensi di dalam kamus ilmiah kontemporer mengandung arti daya tahan, hambatan, penolakan, dan daya tolak.<sup>2</sup>

Resisten/resistensi atau penolakan sikap bertahan yang terjadi ketika ada sesuatu yang mengancam nilai seseorang atau individu. Ancaman tersebut bisa saja real atau sebenarnya hanya suatu persepsi saja. Dengan kata lain, ancaman ini bisa saja muncul dari pemahaman yang memang benar atas perubahan yang terjadi atau sebaliknya karena ketidakpahaman atas perubahan yang terjadi.<sup>3</sup>

Sebuah sikap atau bisa dikatakan aksi berusaha, bertahan dan upaya melawan terhadap suatu hal yang dianggap menjadi serangan, adalah

---

<sup>1</sup> <https://kbbi.web.id/>

<sup>2</sup> M.D.J Al-Barry, Sofyan Hadi A.T., *Kamus Ilmiah Kontemporer di lengkapi pedoman pembentukan istilah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2000), 263.

<sup>3</sup> Rifka Amelia Laihah, Victor P.K Lengkong, Regina T Saerang, "Analisi Faktor yang menyebabkan resistensi dalam proses perubahan organisasi di otoritas jasa keuangan sulawesi utara", *Jurnal EMBA* No. 01 Vol. 7/Januari 2019, 531

definisi resistensi pada umumnya, bisa juga diartikan sebagai cara agar tetap tumbuh maupun berdiri di tengah guncangan suatu tantangan.

## 2. Bentuk-bentuk Resistensi

Sebagai bentuk resistensi perbankan syariah, maka pada sistem perbankan yang berbasis pada prinsip berbagi risiko dan bagi hasil memiliki beberapa hal:

### 1. Pencari rutinitas (*routine seeking*)

Melibatkan sejauh mana individu menikmati dan berusaha keluar dari lingkungan yang stabil dan rutin, serta mencerminkan keengganan untuk menyerah kebiasaan lama individu dan preferensi tingkat stimulasi rendah atas hal baru.

### 2. Reaksi emosional (*emotional reaction*)

Mencerminkan sejauh mana individu merasa stress dan tidak nyaman dalam menanggapi perubahan.

### 3. Fokus jangka pendek (*short-term-focus*)

Melibatkan sejauh mana individu disibukkan dengan ketidaknyamanan jangka pendek dibandingkan dengan potensi keuntungan jangka panjang perubahan dan dengan itu timbul intoleransi..

### 4. Kekakuan kognitif (*cognitive rigidity*)

Diidentifikasi sebagai sumber perlawanan dan merupakan bentuk keras kepala dan keengganan untuk mempertimbangkan ide-ide dan perspektif alternatif.<sup>1</sup>

### **3. Faktor-Faktor Resistensi**

Tentu nya terdapat faktor-faktor yang menyebabkan muncul nya Resistensi, terlebih dalam industri Perbankan sendiri yang penuh persaingan, dari persaingan tersebut lah Resistensi muncul sebagai dorongan agar dapat bertahan. Adapun penyebab terjadinya Resistensi yaitu sebagai berikut.

1. Rasionalitas pemeluk Islam dalam berekonomi, dimana pengejaran keuntungan materi tidak mempertimbangkan persoalan halal haramnya riba.
2. Pemahaman masyarakat terhadap Bank Syariah masih rendah.
3. Belum adanya dukungan bulat dari institusi keagamaan seperti Nahdlatul Ulama dan Muhammadiyah tentang haramnya bunga sebagai riba.
4. Bank Syariah di Indonesia menghadapi tantangan dimana bank beroperasi dalam sistem ekonomi campuran yang kurang didukung regulasi karena karena pengawasannya masih menyatu dengan bank

---

<sup>1</sup> Heni Tria Wahyuning Diah, "Resistensi Perubahan Disposisional dan Pengaruhnya terhadap kinerja operator Sistem Akuntansi Instansi Badan kependudukan dan Keluatga berencana Nasional", *Jurnal Ekonomi dan Bisnis* No. 03 Vol. 7/Desember 2019, 226

Konvensional. Sehingga diperlukan strategi pengembangan Perbankan Syariah dalam menghadapi persaingan Perbankan Konvensional.<sup>1</sup>

#### **4. Strategi Bertahan Perbankan Syariah.**

Setiap produk mengalami perubahan dalam selera konsumen, persaingan yang cepat membuat perusahaan harus mengembangkan arus produk dan jasa baru secara terus menerus, tidak terkecuali lembaga perbankan dalam hal ini BPRS pengembangan produk dan daur hidup produk merupakan salah satu solusi untuk mempertahankan dan meningkatkan pangsa pasar. Keberhasilan perbankan dalam menghadapi lingkungan persaingan juga ditentukan oleh beberapa strategi berikut:

##### **1. Produk**

Adalah kesatuan barang dan jasa yang ditawarkan oleh perusahaan agar dapat dibeli atau dikonsumsi pasar untuk memuaskan kebutuhan.<sup>2</sup> beberapa alternatif strategi produk perbankan yaitu:

##### **a) Pengembangan Produk.**

Strategi pengembangan produk perbankan merupakan usaha meningkatkan jumlah nasabah dengan cara mengembangkan atau memperkenalkan produk-produk baru perbankan. Strategi ini digunakan agar nasabah semakin mengenal produk serta merangsang pertumbuhan pasar.

---

<sup>1</sup> Muhammad Iqbal Fasa, "Tantangan Dan Strategi Perkembangan Perbankan Syariah Di Indonesia", *Jurnal Ekonomi Islam* Vol. VII No. 2/Juni 2013

<sup>2</sup> Aisyah Amalia, "Perencanaan Strategi Pemasaran dengan Pendekatan Bauran Pasar dan SWOT pada Perusahaan Popsy Tubby", *Jurnal Manajemen dan Start-Up Bisnis* No. 13 Vol. 1/Agustus 2016, 299

b) Siklus daur hidup produk

Daur hidup produk merupakan langkah atau perangkat yang digunakan oleh pemasar tradisional untuk merumuskan strategi pasar bagi beragam produk. Produk akan melalui empat tahap yaitu pengenalan, pertumbuhan, kematangan, dan penurunan. Masing-masing tahap memiliki karakteristik masing-masing.<sup>1</sup>

2. Promosi (Promotion)

Merupakan alat utama dalam pemasaran sebuah produk. Promosi ini juga yang kemudian banyak menggerus keuangan perusahaan demi memperkenalkan produknya ke pasar, dalam kaitannya dengan strategi bertahan ditinjau dari aspek promosi ini antara lain:<sup>2</sup>

- a) Mencermati kondisi dan kemampuan internal. Artinya, sebuah rencana investasi atau pembiayaan harus berangkat dari pertimbangan yang mantap, baik kondisi, kemampuan, dan kesiapan internal bank, seperti jaringan kantor, sistem operasional dan pengawasan.
- b) Mengadakan investigasi tentang kendala operasional atau resiko-resiko pembiayaan bagi produk-produk lain yang dimiliki Bank Syariah. Selama ini yang sangat mendominasi adalah pembiayaan Murabahah. Sementara itu pembiayaan Musyarakah dan Mudharabah jarang digunakan karena mengandung resiko yang

---

<sup>1</sup> Rahmat Efendi, Mikhriani, "Analisis Kondisi Bisnis BPRS Dalam Meningkatkan Pasar Industri Jasa Perbankan", *Jurnal MD* Januari-Juni 2015, 80

<sup>2</sup> Ida Farida, Achmad Tarmizi, Yogi November "Analisis Bauran Pemasaran 7P terhadap Kepuasan Pelanggan Pengguna Ojek Online", *Jurnal Riset Manajemen dan Bisnis*, No. 01 Vol. 01/Juni 2016, 34

lebih tinggi. Hal ini memerlukan pengkajian dan penelitian yang mendalam mengapa skim lain (Mudharabah dan Musyarakah) mengandung resiko lebih tinggi dan terbatas penggunaannya.

- c) Dibutuhkan sosialisasi yang lebih agresif mengenai bank syariah. Sosialisasi ini bisa dikatakan dengan memberikan kesempatan seluas-luasnya bagi Bank untuk membuka kantor cabang atau semua pihak yang mampu secara legalitas atau materi untuk mendirikan bank umum syariah di seluruh pelosok negeri. Selain sebagai sarana untuk mensosialisasikan bank syariah, langkah ini juga diperlukan untuk mengurangi perilaku ekonomi masyarakat yang mengandung unsur riba, maysir, dan gharar.<sup>1</sup>

### 3. Tempat (Place)

Tempat merupakan strategi yang berkaitan dengan penempatan perusahaan atau lokasi penjualan produk agar mempermudah konsumen menjangkau tempat tersebut, tempat atau lokasi bisa mempengaruhi ketersediaan produk di pasar dan kemudahan jangkauan konsumen.<sup>2</sup>

Merupakan basis lokasi kantor operasional dan administrasi perusahaan yang memiliki nilai strategis yang memperlancar dan

---

<sup>1</sup> Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah Deskripsi dan Ilustrasi*, (Yogyakarta: Ekonisia, 2012), 56.

<sup>2</sup> Alvian Fawaidh, "Analisis Strategi Pemasaran Perusahaan yang Berorientasi Ekspor dalam Peningkatan Volume Penjualan", *Jurnal Administrasi Bisnis* No. 01 Vol. 39/oktober 2016, 3

mempermudah penyampaian produk, strategi melalui saluran distribusi adalah sebagai berikut:<sup>1</sup>

- a) Perlu upaya-upaya yang lebih progresif bukan saja dari praktisi, tetapi juga dari pemerintah dan Ulama untuk mendorong pemenuhan legalitas instrumen syariah guna memberi ruang yang lebih lebar bagi tumbuhnya bank syariah. Pengembangan legalisasi bank syariah di pengaruhi oleh permasalahan-permasalahan yang muncul dalam bank syariah. Usaha yang dilakukan untuk mengembangkan aspek legalisasi harus di dahului dengan upaya-upaya dari berbagai pihak untuk mensosialisasikan sistem Bank Syariah.
- b) Peningkatan Bank Syariah perlu dukungan akademisi, keterlibatan akademisi akan membangun kontruksi lembaga keuantan syariah lebih masuk akan dan bisa diterima oleh banyak pihak. Oleh karena itu, hubungan antara praktisi akademisi Bank Syariah tidak bisa di pisahkan dalam meningkatkan keterlibatan Bank Syariah dalam membentuk sistem ekonomi masyarakat.<sup>2</sup>

#### 4. People (partisipan).

Partisipan disini adalah penyedia jasa layanan maupun penjualan, atau orang-orang yang terlibat secara langsung maupun tidak langsung

---

<sup>1</sup> Ita Nurcholifah, "Strategi Marketing Mix dalam Perspektif Syariah", *Jurnal Khatulistiwa-Journal Of Islamic Studies* No. 01 Vol. 04/Maret 2014, 81

<sup>2</sup> Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah.*, 56.

dalam proses layanan itu sendiri.<sup>1</sup> Strategi yang dapat dilakukan perusahaan antara lain:

- a) Peningkatan kualitas Sumber Daya Manusia di bidang Perbankan Syariah. Hal ini di perlukan untuk memicu pengembangan Bank Syariah. Usaha untuk mengembangkan sistem pendidikan yang mengintegrasikan teori dan praktek Perbankan Syariah diperlukan dalam upaya meningkatkan integritas Bank Syariah di tengah-tengah masyarakat akademik dan non akademik.
- b) Memperhatikan faktor yang tidak bertentangan dengan syariah. Artinya bidang usaha yang akan di biayai tidak saja harus mampu mendatangkan profit, tetapi juga harus menghasilkan barang atau jasa yang halal (halalan thayibah). Dengan prinsip ini, Bank Syariah tidak akan memberikan pembiayaan pada suatu usaha yang bertentangan dengan syariah Islam, meskipun diyakini akan memberikan tingkat keuntungan yang besar.
- c) Melakukan diversifikasi portofolio. Dalam memberikan pembiayaan Bank Syariah perlu mengupayakan agar pembiayaan tersebut tidak terkonsentrasi pada suatu sektor ekonomi dan bidang usaha saja seperti hal nya juga tidak terkonsentrasi pada seseorang atau sekelompok orang debitur saja serta tidak terkonsentrasi pada satu jenis pembiayaan saja.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Dewi Diniaty, Agusrianal "Perencanaan Strategi Pemasaran pada Produk Anyaman Pandan", *Jurnal Sains, Teknologi dan Industri* No. 02 Vol. 11/Juni 2014, 178

<sup>2</sup> Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah* .,56

## 5. Strategi Bersaing Perbankan Syariah

Strategi Persaingan dihubungkan dengan daur hidup produk, yang berbeda untuk masing-masing perusahaan. Setiap perusahaan menginginkan agar produknya dapat hidup dalam tahap kedewasaan dan berusaha mempertahankan jangka waktu produknya pada tahap ini. Keadaan yang tidak diinginkan menjadi kenyataan ketika produk memasuki tahap penurunan. Ini merupakan keadaan yang sedang menurun secara absolut dalam penjualan unit selama periode terus menerus.<sup>1</sup>

Membahas persoalan bank syariah, pada dasarnya bersumber pada konsep uang dalam Islam. Sebab bisnis perbankan tidak lepas dari persoalan uang. Di dalam Islam, uang di pandang sebagai alat tukar, bukan suatu komoditi. Di terimanya peranan uang ini secara meluas dengan maksud melenyapkan ketidakadilan, ketidakjujuran dan penghisapan dalam ekonomi tukar-menukar. Sebagai alat tukar menukar peranan uang sangat dibenarkan, namun apabila dikaitkan dengan persoalan ketidakadilan di dalam ekonomi tukar menukar uang digolongkan sebagai riba al fadl. Oleh karena itu dalam Islam, uang sendiri tidak menghasilkan suatu apapun. Dengan bunga (riba) pada uang yang dipinjam dan dipinjamkan dilarang (apabila memberatkan atau eksploitasi). Timbul pertanyaan mendasar, mengapa bank syariah timbul dan beroperasi? Ada situasi dan keadaan yang menuntut lahir dan beroperasionalnya bank syariah. Masalah pokoknya adalah berkenaan dengan perangkat bunga yang telah

---

<sup>1</sup> Pandji Anoraga, *Manajemen Bisnis*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2009), 359.

dikembangkan oleh bank konvensional. Sebab, apabila ditelusuri lebih jauh, bahwa persoalan bunga bank di Indonesia sendiri sudah lama menjadi ganjalan bagi umat Islam yang harus segera di temukan pemecahannya.<sup>1</sup>

Adapun kaitannya dengan persoalan strategi persaingan Perbankan Syariah, ada beberapa solusi yang menjadi layak untuk diterapkan, yaitu:

#### 1. Edukasi

Kegiatan edukasi atau pendidikan ini merupakan strategi mendasar untuk menumbuhkan pemahaman terhadap ekonomi syariah pada umumnya dan perbankan syariah khususnya, bagi semua lapisan masyarakat termasuk generasi muda dan anak-anak.<sup>2</sup> Kegiatan edukasi yang dapat dijadikan strategi perbankan syariah ialah:

- a) Meyakinkan masyarakat khususnya masyarakat muslim di Indonesia untuk menabung dan berhubungan dengan perbankan syariah secara intensif. Termasuk menjelaskan konsep perbankan syariah secara lebih mudah di mengerti berbagai lapisan masyarakat.
- b) Pendekatan rasional meliputi pelayanan yang memuaskan, tingkat bagi hasil dan margin yang bersaing, serta kemudahan akses dan fasilitas. Pendekatan rasional juga bermakna menggunakan akal sehat dan cerdas dalam memilih bank syariah

---

<sup>1</sup> Muhamad, *Manajemen Bank Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2011), 18.

<sup>2</sup> Anny Ratnawati "Potensi dan Strategi Pengembangan Bank Syariah Di Indonesia", *Jurnal Manajemen Agribisnis* No. 01 Vol. 2/Maret 2005, 79

- c) Pendekatan moral-etis adalah penjelasan rasional tentang dampak sistem ribawi bagi ekonomi negara, bangsa dan masyarakat secara agregat, dan dampaknya terhadap ekonomi dunia. Dengan penjelasan itu, secara moral, tanpa memandang agama, semua orang akan terpanggil untuk meninggalkan sistem riba
- d) Pendekatan spiritual adalah pendekatan emosional keagamaan karena sistem dan label syariah yang melekat pada bank syariah. Pendekatan ini cocok bagi mereka yang taat menjalankan agama, atau masyarakat yang loyal kepada aplikasi syariah.<sup>1</sup>

## 2. Promosi

Promosi merupakan bentuk edukasi yang terarah pada segmen pasar potensial dan produk yang akan di tawarkan. Berdasarkan kenyataan bahwa masyarakat belum banyak mengerti prinsip dan operasionalisasi bank syariah, maka strategi promosi yang di kedepankan adalah promosi dengan sistem bank syariah.<sup>2</sup> Bentuk strategi melalui promosi ini diantaranya:

- a) Melakukan sosialisasi dan promosi intensif tentang konsep perbankan syariah, termasuk menjelaskan keuntungan menabung dan mengambil kredit di perbankan syariah.<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup> Subandi "Problem dan Solusi Pengembangan Perbankan Syariah Kontemporer di Indonesia", *Jurnal Al Tahrir* No. 01 Vol. 12/Mei 2012, 14-15

<sup>2</sup> Anny Ratnawati "Potensi dan Strategi Pengembangan Bank Syariah Di Indonesia: Kajian Produk Syariah dari segi fiqh muamalat", *Jurnal JHI* No. 02 Vol. 9/Desember 2011, 79

<sup>3</sup> Irham Fahmi, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya Teori dan Aplikasi* (Bandung: Alfabeta, 2014), 31.

b) Langkah-langkah untuk mensosialisasikan keberadaan BPR Syariah, bukan saja produknya tetapi sistem yang digunakannya perlu di perhatikan. Upaya ini dapat dilakukan melalui BPR Syariah sendiri dengan menggunakan strategi pemasaran yang halal, seperti: melalui Informasi mengenai BPR Syariah di media-media masa. Hal lain yang di tempuh adalah perlunya kerjasama BPR Syariah dengan lembaga pendidikan atau non pendidikan yang mempunyai relevansi dengan visi dan misi BPR Syariah untuk mensosialisasikan keberadaan BPR Syariah.<sup>1</sup>

### 3. Peningkatan Sumber Daya Manusia (SDM)

Untuk meningkatkan kemajuan bank syariah sudah tentu harus memiliki SDM yang profesional dan kompeten.<sup>2</sup> Beberapa strategi yang dapat berkaitan dengan peningkatkan sumber daya manusia (SDM) perbankan syariah:

- a) Melakukan perekrutan dan pengembangan Sumber Daya Manusia (SDM) yang dengan sistem manajemen modern dan kompetitif.
- b) Usaha-usaha untuk meningkatkan kualitas SDM dapat dilakukan melalui pelatihan-pelatihan mengenai lembaga keuangan syariah serta lingkungan yang mempengaruhinya. Untuk itu diperlukan kerjasama diantara BPR Syariah atau kerjasama BPR Syariah dengan lembaga pendidikan untuk membuka pusat pendidikan lembaga keuangan syariah atau kursus pendek (*shortcourse*)

---

<sup>1</sup> Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah.*, 103.

<sup>2</sup> Budi Gautama Siregar “Peranan Bank Syariah dalam Mengembangkan Kewirausahaan”, *Jurnal At Tijarah* No. 01 Vol. 1/Djanuari-Juni 2015, 9

lembaga keuangan syariah. Pusat pendidikan dan shortcourse tersebut memiliki tujuan untuk menyediakan SDM yang siap kerja di lembaga keuangan syariah, khususnya BPR Syariah.<sup>1</sup>

- c) Penguasaan ilmu dan teknologi adalah persyaratan utama bagi kemajuan dalam berbagai bisnis perjuangan. Lebih-lebih dalam konteks persaingan bisnis pada jaman menggeliatnya ilmu dan teknologi saat ini. Tanpa penguasaan dan usaha terus menerus untuk meningkatkan dan memperbarui ilmu pengetahuan yang relevan, maka konsep bisnis dan keberlangsungannya tidak akan dapat di pertahankan.<sup>2</sup>

Adapun Strategi Pengembangan Bank Perkreditan Rakyat Syariah yang perlu di perhatikan adalah sebagai berikut.<sup>3</sup>

#### 4. Bukti Fisik (*Physical Evidence*)

Cara dan bentuk pelayanan kepada nasabah perbankan syariah ini juga merupakan bukti nyata yang seharusnya bisa dirasakan atau dianggap sebagai bukti fisik (*Physical Evidence*) bagi para nasabahnya, yang suatu hari nanti diharapkan akan memberikan sebuah testimonial positif kepada masyarakat umum guna mendukung percepatan perkembangan perbankan syariah menuju arah yang lebih

---

<sup>1</sup> Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah.*, 103.

<sup>2</sup> Muhamad Ali Aji Hasim, *Bisnis Satun Cabang Jihad*, (Jakarta: Pustaka Al Kautsar, 2005), 178-179.

<sup>3</sup> Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah, Deskripsi dan Ilustrasi*, (Yogyakarta: Ekonisia, 2013), 103.

baik lagi dari saat ini.<sup>1</sup> Bukti Fisik sebagai bagian dari startegi perbankan syariah yang dapat diterapkan antara lain:

- a) Membangun hubungan baik dengan berbagai Pakar Perbankan termasuk menerima masukan (Advise) dari mereka. Dan menjadikan masukan tersebut sebagai pendukung pengambilan keputusan.
- b) Melalui pemetaan potensi dan optimasi ekonomi daerah akan diketahui berapa besar kemampuan BPR Syariah dan lembaga keuangan syariah yang lain dalam mengelola sumber-sumber ekonomi yang ada. Dengan cara itu dapat dilihat kesinambungan kerja di antara BPR Syariah, demikian juga kesinambungan kerja BPR Syariah dengan Bank syariah atau BMT. Sehingga hal ini akan meningkatkan koordinasi diantara lembaga keuangan syariah.
- c) BPR Syariah bertanggung jawab terhadap masalah keislaman masyarakat dimana BPR Syariah tersebut berada, maka perlu dilakukan kegiatan rutin keagamaan dengan tujuan meningkatkan kesadaran peran islam dalam bidang ekonomi. Demikian juga dengan pola ini dapat membantu BPR Syariah dalam mengetahui gejala-gejala ekonomi-sosial yang ada di masyarakat. Hal ini akan menjadikan kebijakan BPR Syariah di bidang keuangan lebih sesuai dengan kondisi masyarakat (Maketable).

---

<sup>1</sup> Nilam Sari “Manajemen Marketing (Pemasaran) Produk Jasa keuangan Perbankan dalam Perspektif Islam”, *Jurnal Media Syariah* No. 02 Vol. XIV/Juli-Desember 2012, 2017

- d) Mencermati kondisi atau faktor eksternal seperti kondisi serta prospek ekonomi dan bisnis secara makro. Termasuk di dalamnya perkembangan ekonomi internasional yang memiliki dampak signifikan terhadap ekonomi dan Bisnis dalam negeri
- e) Mencermati Kondisi sektoral dan regional. Hal ini diperlukan mengingat kondisi dan prospek suatu sektor atau suatu daerah tertentu sangat berbeda dengan kondisi serta prospek secara makro.<sup>1</sup>

Berbagai penelitian tentang kontribusi strategi terhadap peningkatan kinerja perusahaan telah dilakukan oleh beberapa peneliti. Hayes dan Wheelriht (1978) menyatakan bahwa kapabilitas manufaktur memainkan peran penting pada bagaimana perusahaan bersaing dalam pasar produk dan bagaimana perusahaan harus mengembangkan kapabilitas. Kepemilikan proses dan peralatan merupakan kunci utama yang akan membawa pada pencapaian keunggulan kompetitif perusahaan. Swamidass dan Newel (1987) menyimpulkan bahwa kapabilitas dan kompetensi berdasarkan proses inovasi manufaktur yang spesifik merupakan komponen penting kapabilitas organisasi dalam pencapaian biaya rendah, fleksibilitas tinggi, dan kualitas tinggi. Dalam hal ini peran proses manufaktur sebagai sumber daya potensial, penentuan peran manusia dalam aktivitas organisasi dan faktor-faktor organisasional

---

<sup>1</sup> Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah.*, 103.

merupakan faktor penting dalam pencapaian keunggulan kompetitif perusahaan.<sup>1</sup>

Banyak Peningkatan yang harus dilakukan BPRS dalam ketertkaitannya dengan Resistensi dan persaingan bisnis, keberadaan BPRS penekanan utamanya, keberadaan disini adalah bagaimana sistem dalam tubuh BPRS, produk, dan layanan yang di tawarkan juga mampu menyesuaikan diri dengan kebutuhan nasabah, point lebih nya dari segi akad dan produknya memakai sistem yang halal, dan tanpa riba. Keberadaan BPRS lainnya, yaitu menyangkut SDM dan pegawai yang memang ahli dalam ilmu perbankan syariah, sehingga penerapan-penerapan manajemen perbankan syariah dapat juga menjadi senjata Resistensi, yang terakhir ialah mengikuti pola religius masyarakat, sebagai salah satu pendekatan kepada nasabah, dari pendekatan ini BPRS secara langsung merangkul nasabah.

## **B. Kredit Usaha Rakyat (KUR)**

### **1. Pengertian Kredit Usaha Rakyat (KUR)**

Kredit Usaha Rakyat (KUR) adalah kredit/pembiayaan yang di berikan oleh Perbankan kepada Usaha Mikro, kecil menengah (UMKM) yang feasible tapi belum bankable. Maksudnya adalah usaha tersebut memiliki prospek bisnis yang baik dan memiliki kemampuan untuk mengembalikan. Usaha Mikro, Kecil Menengah dan koperasi (UMKMK) yang di harapkan mampu mengakses Kredit Usaha Rakyat adalah yang bergerak di bidang usaha produktif antara lain: Pertanian, Perikanan dan

---

<sup>1</sup> Lina Anatan, Lena Ellitan, *Strategi Bersaing*, (Bandung: Alfabeta: 2009) 63

kelautan, Perindustrian, kehutanan, dan Jasa keuangan simpan pinjam. Adapun plafon (juta rupiah) yang di berikan pemerintah untuk bank-bank yang di tunjuk yaitu, BRI Untuk KUR Mikro sebesar Rp. 17.897.532,59 Juta sedangkan ritelnya sebesar Rp 2.260.598,59 Juta. Bank Mandiri untuk KUR Mikronya sebesar Rp 494.455,51 Juta, sedangkan ritelnya Rp 3.193577,43 Juta. Bank BNI untuk KUR Mikronya sebesar Rp 17.037,9 Juta dan KUR ritelnya Rp 1.679.826,98 Juta.<sup>1</sup>

## 2. Dasar Hukum Kredit Usaha Rakyat

Dasar Hukum Kredit Usaha Rakyat (KUR) diantaranya:<sup>2</sup>

1. Keputusan Presiden Nomor 14 Tahun 2015 Tentang Komite Kebijakan Pembiayaan Bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.
2. Keputusan Presiden Nomor 19 Tahun 2015 Tentang Perubahan atas keputusan presiden Nomor 14 Tahun 2015 Tentang Komite Kebijakan Pembiayaan Bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah..
3. Peraturan Menteri Koordinator Bidang Perekonomian Republik Indonesia Selaku Ketua Komite kebijakan Pembiayaan Bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah tentang pedoman pelaksanaan Kredit Usaha Rakyat.
4. Peraturan Menteri Koordinator bidang Perekonomian Nomor 13 Tahun 2015 Tentang Perubahan Atas peraturan Menteri Koordinator

---

<sup>1</sup> Ridwansyah, Rafiuddin, “Pengaruh Kredit Usaha Rakyat (KUR) Terhadap Pendapatan Pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Di Kecamatan Makasar”, Jurnal Riset Edisi XX No. 009 Vol. 3/September 2017, 61

<sup>2</sup> Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian Republik Indonesia, “Buku Kumpulan Peraturan Tahun 2016 Kredit Usaha Rakyat”, (Jakarta: 2016), 4-38

Bidang Perekonomian Selaku Ketua Komite Kebijakan Pembiayaan Bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.

5. Keputusan Menteri Koordinator Bidang Perekonomian Nomor 188 Tahun 2015 Tentang Penyalur KUR dan Perusahaan penjamin KUR.
6. Peraturan Menteri Keuangan Nomor 20 Tahun 2016 Tentang Tata Cara pelaksanaan Subsidi Bunga untuk Usaha Kredit Rakyat.
7. Keputusan Menteri Keuangan Nomor 1355 Tahun 2015 Tentang besaran Subsidi Bunga Kredit Usaha Rakyat.
8. Keputusan Menteri Keuangan Nomor 844 Tahun 2015 Tentang Penunjukkan Kuasa pengguna Anggaran dalam rangka pembayaran Subsidi Bunga Untuk Kredit Usaha Rakyat.

### **3. Jenis-Jenis Kredit Usaha Rakyat**

Kredit Usaha Rakyat (KUR) Sendiri terbagi menjadi dua:<sup>1</sup>

#### **1. KUR Khusus**

Kredit Modal Kerja (KMK) dan atau Kredit Investasi yang di berikan kepada kelompok yang dikelola secara bersama dalam bentuk klaster dengan menggunakan mitra usaha untuk komoditas perkebunan rakyat dan peternakan rakyat, serta perikanan rakyat dengan jumlah plafond kredit diatas 25 juta dan paling banyak sebesar 500 juta setiap individu anggota kelompok.

---

<sup>1</sup> *Ibid.*,

## 2. KUR Penempatan Tenaga Kerja Indonesia

KUR yang diberikan untuk membiayai keberangkatan calon TKI ke negara penempatan, dengan jumlah plafond kredit maksimal 25 juta.

## 3. KUR Mikro

Tujuan Kredit memenuhi modal kerja maupun investasi usaha dengan tujuan produktif, Limit kredit maksimal 25 juta, jangka waktu maksimal 36 Bulan, suku bunga 9%. Sistem pembayaran kredit dilakukan dengan angsuran bulanan atau dilunasi pada saat jatuh tempo. Agunan tambahan tidak dipersyaratkan

## 4. KUR Ritel.

Tujuan Kredit memenuhi modal kerja maupun investasi usaha dengan tujuan produktif, Limit kredit diatas 25 Juta sampai 500 juta, Jangka waktu KMK: Maksimal 36 Bulan, KI: Maksimal 60 Bulan, suku bunga 9%. Sistem Pembayaran dilakukan dengan dengan angsuran bulanan atau dilunasi pada saat jatuh tempo. Agunan tambahan Sesuai ketentuan penyalur KUR.

## 4. Ketentuan dan prosedur Kredit Usaha Rakyat

Persyaratan yang di butuhkan dalam pengajuan Kredit Usaha Rakyat:

1. Fotocopy KTP, KK
2. Fotocopy Surat Nikah (Bagi yang sudah menikah).
3. Surat Ijin Usaha (SIU, TDP, SITU, HO) atau keterangan Usaha dari Kelurahan/Kecamatan.
4. Fotocopy dokumen jaminan (Sertifikat, BPKB Kendaraan).

Setelah persyaratan administrasi terpenuhi, selanjutnya dilakukan BI Checking, untuk memastikan debitur tidak sedang memiliki kredit produktif. Ketentuan umum mengajukan KUR dikutip dari kementerian koperasi dan usaha kecil menengah, terdiri dari tiga kriteria yaitu:

1. Mempunyai Usaha yang produktif yang sudah berjalan minimal 6 bulan -2 Tahun. Usaha produktif adalah usaha untuk menghasilkan barang atau jasa untuk memberikan nilai tambah dan meningkatkan pendapatann pelaku usaha.
2. Usaha Layak, Usaha layak adalah usaha calon debitur yang menguntungkan/memberikan laba sehingga mampu membayar seluruh hutang bunga dan mengembalikan seluruh hutang/kewajiban pokok kredit/pembiayaan dalam jangka waaktu yang disepakati antara bank pelaksana dengan debitur KUR.

Belum bankable, artinya UMKM yang belum dapat memenuhi persyaratan prekreditasi/pembiayaan dari bank pelaksana antara lain dalam hal penyediaan agunan dan pemenuhan persyaratan perkreditasi/pembiayaan yang sesuai dengan ketentuan bank pelaksana.<sup>1</sup>

#### **5. Pihak-pihak yang terlibat dalam Kredit Usaha Rakyat (KUR)**

Program kredit untuk UMKM ini diberikan dengan pola penjaminan pemerintah. Selaku penjamin Kredit adalah Perum Sarana Pengembangan Usaha (SPU) dan Asuransi Kredit Indonesia (PT Askrido). Pemerintah memberi jaminan kredit ke Askrido sebesar 1,4

---

<sup>1</sup> Rahayu Widiastuti, Maria Rio Rita, “Apakah kredit Usaha Rakyat Berdampak pada kinerja Usaha, Studi pada UMKM Makanan ringan di Kota Salatiga”, *Jurnal Visi Manajemen* No. 02 Vol. 2/ 2017, 104

triliun. Diharapkan dengan itu kredit bisa bergulirkan sejumlah 14 triliun hingga 28 triliun.

Uang yang disalurkan pada program KUR ini bukanlah uang pemerintah, tetapi uang masyarakat yang dihimpun oleh Bank pelaksana, yaitu Bank Mandiri, Bank Syariah Mandiri, Bank Bukopin, Bank BRI, Bank BTN, dan Bank BNI.<sup>1</sup>

Belum siapnya dengan tingkat suku bunga yang rendah, inilah persoalan utama yang menjadi kendala BPRS tidak dapat menjadi salah satu mitra Produk KUR.

## **6. Pelaksanaan Kredit Usaha Rakyat**

Pemerintah meluncurkan Kredit Usaha Rakyat pada tahun 2007. KUR bertujuan mendorong peningkatan akses UMKM dan koperasi kepada pembiayaan dari Perbankan melalui peningkatan kapasitas perusahaan penjamin. KUR adalah skema pembiayaan yang di peruntukkan khusus bagi UMKM dan koperasi yang usahanya layak namun tidak mempunyai agunan yang cukup sesuai persyaratan yang di terapkan oleh perbankan. Melalui KUR ini diharapkan permasalahan agunan yang menghambat UMKM mendapatkan pinjaman dari bank dapat teratasi Dalam pelaksanaannya, program KUR tidak berjalan sesuai dengan yang diharapkan. Hal ini diantaranya terlihat dari angka kredit bermasalah (NPL) yang cukup tinggi. Berdasarkan evaluasi yang dilakukan pemerintah, tingginya NPL diantaranya disebabkan oleh *side*

---

<sup>1</sup> Departemen Komunikasi dan Informatika Badan Informasi Publik Pusat Informasi Perekonomian, “*Kredit Usaha Rakyat*”, 25

*streaming*, kurangnya sosialisasi yang menyebabkan timbulnya persepsi bahwa KUR adalah hibah, lemahnya monitoring bank, serta kurangnya pemahaman SDM bank terhadap prosedur penyaluran KUR. Hingga akhirnya pada tahun 2014 pemerintah memutuskan menghentikan KUR untuk sementara waktu. Pada tahun 2015, pemerintah melalui Permenko No. 6 tahun 2015 sebagaimana diubah oleh Permenko No. 8 tahun 2015 melanjutkan kembali KUR dengan penguatan regulasi dan perbaikan skema. Ketentuan tersebut mengubah skema KUR yang semula merupakan skema penjaminan, menjadi skema subsidi dan penjaminan, penurunan suku bunga, dan perubahan cakupan penerima KUR. Dalam skema KUR tersebut, pemerintah juga lebih selektif dalam menetapkan bank pelaksana.<sup>1</sup>

Mendongkrak akses UMKM dan koperasi, demikian tujuan pemerintah meluncurkan Produk KUR pada tahun 2007, melalui produk ini permasalahan mengenai hambatan usaha yang tidak mempunyai agunan sesuai persyaratan, menjadi penyelesaian, meskipun produk KUR sempat dihentikan sementara pada tahun 2015, karena tidak berjalan nya KUR sesuai apa yang diharapkan, terlihat dari angka kredit bermasalah atau NPL yang cukup tinggi, produk ini masih menjadi perhatian BPRS sebagai saingan.

---

<sup>1</sup> Chaerani Nisa, "Analisis Dampak Kebijakan Penyaluran Kredit Kepada Umkm Terhadap Pertumbuhan Pembiayaan Umkm Oleh Perbankan", *DeReMa Jurnal Manajemen* No. 02 Vol. 11/September 2016, 219

## 7. Keunggulan dan Kelemahan Kredit Usaha Rakyat (KUR).

### Keunggulan

1. KUR mudah dan cepat dalam prosedur dan administrasi.
2. Besaran KUR dan Skim bunga nya sesuai dengan harapan dan kebutuhan nasabah.
3. KUR mampu meningkatkan usaha dan perekonomian nasabah.
4. Jaminan KUR Ringan.<sup>1</sup>

Keunggulan-keunggulan yang ada dalam produk KUR, hendaklah menjadi tanggapan serius, banyak kesesuaian yang di tawarkan KUR dalam merespon bisnis UMKM, BPRS diharuskan memberi respon yang mampu mendorong ketahanan.

### Kelemahan

1. KUR belum mampu meningkatkan pertumbuhan sektor riil dan UMKM. KUR masih belum bisa dinilai maksimal untuk meningkatkan sektor riil dan UMKM, karena hanya 58% dari nasabah yang mengalami kenaikan pendapatan kurang dari setengah pendapatan sebelumnya.
2. KUR belum mampu mengatasi permasalahan kemiskinan dan pengangguran. Lima puluh delapan persen (58%) dari nasabah menyatakan bahwa KUR tidak begitu mempengaruhi secara signifikan upaya lepas dari kemiskinan dan 77% dari nasabah

---

<sup>1</sup> Muhammad Nadrattuzaman Hosen, "Pelaksanaan kredit usaha rakyat pada Bank syariah mandiri dikabupaten pati", *Jurnal Liquidity* No. 01 Vol. 3/Januari 2014, 70

menyatakan bahwa KUR belum bisa mengatasi masalah pengangguran dan kesempatan kerja.<sup>1</sup>

Meskipun memiliki keunggulan dalam segi keringanan tingkat bunga, dalam pelaksanaannya pun Produk KUR menemui kelemahan, kurang maksimalnya peningkatan sektor riil UMKM, kelemahan pertama, naiknya pendapatan nasabah melalui Produk KUR belum mencapai angka yang maksimal, karena masih berada pada 58%. Terlebih lagi mengenai kemiskinan, pengaruh KUR dalam hal penurunan kemiskinan belum signifikan, terutama di lini pengangguran dan kesempatan kerja.

---

<sup>1</sup> *Ibid.*,

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Jenis Dan Sifat Penelitian**

##### 1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*). Penelitian lapangan adalah penelitian yang bertujuan mempelajari secara intensif tentang latar belakang dan keadaan sekarang, dan interaksi lingkungan sesuatu unit sosial: individu, kelompok, lembaga, dan masyarakat.<sup>1</sup>

Jadi penelitian lapangan merupakan penelitian yang ditujukan langsung ke lokasi penelitian yang akan diteliti yaitu Objek penelitian dalam Skripsi ini adalah Pertahanan atau resistensi Pada PT. BPRS Aman Syariah Kantor Pusat Sekampung terkait dengan persaingan dan mempertahankan nasabah serta kelembagaan dari produk bank Konvensional.

##### 2. Sifat Penelitian

Penelitian ini bersifat deskriptif kualitatif. Deskriptif yaitu upaya untuk membuat pecandraan secara sistematis, aktual dan akurat mengenai fakta-fakta dan sifat-sifat populasi atau daerah tertentu.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Sumadi Suryabrata, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008), 80.

<sup>2</sup> Ibid., 75.

Sedangkan yang dimaksud kualitatif adalah prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati.<sup>3</sup>

Penelitian kualitatif juga merupakan penelitian yang mengungkapkan suatu fenomena melalui deskripsi bahasa non statistik secara holistik (keterkaitan), penelitian kualitatif ini juga lebih menekankan pada proses analisis.<sup>4</sup>

Jadi penelitian deskriptif kualitatif yang dimaksud dalam penelitian ini adalah bahwa peneliti akan menggambarkan atau mendeskripsikan data atau informasi mengenai bagaimana strategi maupun cara bertahan PT. BPRS Aman Syariah Sekampung yang mana data atau informasi yang peneliti suguhkan merupakan data yang bersifat kualitatif yang berupa wawancara dan dokumentasi.

## **B. Sumber Data**

Sumber data utama dalam penelitian kualitatif ialah kata-kata, dan tindakan, selebihnya adalah data tambahan seperti dokumen dan lain-lain.<sup>5</sup> Sumber data dalam penelitian yang dilakukan oleh peneliti sesungguhnya dapat diklarifikasikan menjadi sumber data primer dan sumber data sekunder.

---

<sup>3</sup> Nurul Zuriah, *Metodologi Penelitian Sosial dan Pendidikan*, (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2009), 92.

<sup>4</sup> Zuhairi. Et. All, *Pedoman Penulisan Karya Imiah Edisi Revisi*, (Jakarta: Raja Walipres: 2016), 23.

<sup>5</sup> Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung : PT. Remaja Rosdakarya, 2012), 6.

Berikut dapat dijelaskan masing-masing klasifikasi sumber data primer dan sumber data sekunder tersebut:<sup>6</sup>

#### 1. Sumber Data Primer

Sumber data primer adalah sumber data utama yang dapat memberikan informasi, fakta dan gambaran peristiwa yang di inginkan dalam penelitian. Atau sumber pertama dimana sebuah data dihasilkan, dalam penelitian kualitatif sumber data utama itu adalah kata-kata dan tindakan orang yang diamati atau di wawancarai.<sup>7</sup> Untuk menjawab pertanyaan penelitian, dalam penelitian ini peneliti memperoleh sumber data primer melalui wawancara dengan Direktur PT. BPRS Aman Syariah Sekampung Bapak Sugianto, dan Ibu Eka Wulandari selaku *Account Officer (OC)*, dan salah satu nasabah pembiayaan murabahah.

#### 2. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder yaitu sumber data kedua setelah sumber data primer.<sup>8</sup> Data yang dapat diambil dari buku-buku pustaka, dokumen-dokumen, maupun laporan-laporan yang dapat dijadikan sebagai pendukung atau pelengkap data primer dalam mengumpulkan data.

---

<sup>6</sup> Ibrahim, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Alfabeta, 2015), 68.

<sup>7</sup> *Ibid.*, 69.

<sup>8</sup> Burhan Bungin, *Metode Penelitian Kuantitatif, komunikasi, Ekonomi, dan Kebijakan Publik Serta Ilmu-Ilmu Sosial Lainnya*, (Jakarta: Kencana, 2010), 132.

Jadi sumber data skunder dalam penelitian ini adalah data yang diperoleh dari laporan-laporan yang di tuturkan oleh pihak PT. BPRS Aman Syariah Kantor Pusat Sekampung, serta diperoleh dari literatur-literatur kepustakaan seperti buku-buku, internet, dan kepustakaan lain yang berkaitan dan ada relevansinya dengan skripsi ini.

### **C. Teknik Pengumpulan Data**

Sesuai dengan penelitian yang penyusun lakukan yang bersifat diskriptif kualitatif, maka sebagaimana layaknya studi kualitatif yang mengadakan penelitian terhadap lapangan. Maka pengumpulan datanya dilakukan langsung oleh peneliti dengan menggunakan metode wawancara, dan metode dokumentasi.

#### **1. Wawancara**

Wawancara adalah alat pengumpul informasi dengan cara mengajukan sejumlah pertanyaan secara lisan untuk dijawab secara lisan pula. Wawancara yang dimaksud di sini adalah teknik untuk mengumpulkan data yang akurat untuk keperluan proses pemecahan masalah tertentu, yang sesuai dengan data.<sup>9</sup>

Berdasarkan hal ini, metode wawancara yang peneliti gunakan adalah metode wawancara semi terstruktur. Wawancara semi terstruktur adalah wawancara yang menggunakan pedoman dalam pelaksanaannya sesuai dengan situasi dan informasi yang dibutuhkan

---

<sup>9</sup> Muhamad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam pendekatan kuantitatif*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2013), 151.

sehingga terjadi wawancara yang interaktif antara peneliti dengan informan..<sup>10</sup>

Wawancara dilakukan untuk memperoleh informasi secara langsung dengan Direktur PT. BPRS Aman Syariah Kantor Pusat Sekampung, mengenai strategi dan cara bertahan serta bersaing PT BPRS Aman Syariah dalam upaya menghadapi produk Bank Konvensional KUR.

## 2. Dokumentasi

Metode dokumentasi adalah sebagai laporan tertulis dari suatu peristiwa yang isinya terdiri atas penjelasan dan pemikiran-pemikiran terhadap peristiwa itu dan ditulis dengan sengaja untuk penyimpanan atau meneruskan keterangan mengenai peristiwa itu.<sup>11</sup>

Dapat dikatakan metode dokumentasi adalah mencari data berupa catatan, transkrip, buku-buku, surat kabar, agenda, dan sebagainya. Dalam metode dokumentasi ini ada dua macam, yaitu dokumentasi primer yaitu sumber pokok dari PT. BPRS Aman Syariah dan dokumentasi skunder yaitu dokumen atau buku-buku yang menunjang terkumpulnya data penelitian sebagaimana tersebut di atas.

---

<sup>10</sup> Boedi Abdullah, Et. All, *Metode Penelitian Ekonomi Islam (Muamalah)*, (Bandung: Pustaka Setia, 2014), 208.

<sup>11</sup> Winarno Surakhmad, *Pengantar Penelitian Ilmiah, Dasar Metode Teknik*, (Tarsito: Bandung, 1998),134.

#### D. Teknik Analisa Data

Untuk mempermudah peneliti dalam penelitian maka perlu adanya analisa data. Analisa data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dokumentasi, dan bahan-bahan lainnya sehingga dapat mudah difahami, dan temuannya dapat diinformasikan kepada orang lain.<sup>12</sup> Maka yang dimaksud dengan analisa data adalah proses penyederhanaan data dalam bentuk yang lebih mudah dibaca dan dipahami.

Berdasarkan penjelasan di atas maka analisis data dalam penelitian ini adalah jenis penelitian kualitatif lapangan dan bersifat deskriptif yaitu penelitian yang dilakukan memiliki pemahaman awal mengenai situasi masalah yang dihadapi.<sup>13</sup>

Setelah data terkumpul maka dalam analisa data peneliti menggunakan analisis induktif. Analisa induktif adalah pada prosedur induktif proses berawal dari proposisi-proposisi khusus (sebagai hasil pengamatan) dan berakhir pada suatu kesimpulan (pengetahuan baru) berupa azas umum.<sup>14</sup>

---

<sup>12</sup> Boedi Abdullah dan Beni Ahmad Saebani, *Metode Penelitian.*, 219

<sup>13</sup> Muhammad, *Metodelogi Penelitian Ekonomi Islam*, (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2008), 89

<sup>14</sup> Sustrisno Hadi, *Metodologi Researc I*, (Yogyakarta: Yayasan Penerbit Psikologi UGM, 1984), 42

Dengan metode ini peneliti akan dapat melihat strategi dan cara bertahan serta bersaing PT BPRS Aman Syariah dalam menghadapi Produk Kredit Usaha Rakyat dengan cara berfikir induktif. Hal ini dapat diketahui setelah peneliti mendapatkan informasi dan data yang diperlukan dari Direktur PT. BPRS Aman Syariah. Kemudian peneliti mendapat kesimpulan mengenai Bagaimana strategi dan cara bertahan serta bersaing PT BPRS Aman Syariah dalam menghadapi Produk Kredit Usaha Rakyat Madani guna menjadikan perbankan yang sehat yang mampu menghadapi berbagai Persaingan.

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Profil PT. BPRS Aman Syariah**

##### **1. Sejarah PT.BPRS Aman Syariah Sekampung**

Berdasarkan hasil Rapat Calon Pemegang Saham (RCPS) pada 17 Maret 2012, yang pada waktu itu dihadiri oleh 17 orang yang menjadi calon pemegang saham, akhirnya terlaksana pendirian PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur. Badan hukum PT berdasarkan Akta Pendirian PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur No. 15 tanggal 11 Pebruari 2014 oleh Notaris Abadi Riyantini, Sarjana Hukum dan pengesahan Badan Hukum PT dari Kementerian Hukum dan Hak Azasi Manusia (Menkumham) Nomor : AHU-10.01982.PENDIRIAN-PT.2014 tanggal 13 Pebruari 2014 serta Surat Otoritas Jasa Keuangan Nomor : S-2/PB.1/2014 tentang Pemberian Izin Prinsip Pendirian PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur pada tanggal 28 Januari 2014 dan Mulai beroperasi pada tanggal 30 Desember 2014 berdasarkan Surat Otoritas Jasa Keuangan Nomor : S-237/PB.131/2014 tentang Pemberian Izin Usaha pada tanggal 30 Desember 2014. Dalam operasioanalnya PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur dikelola oleh Direksi dan jajaran karyawan dan diawasi oleh Dewan Komisaris.<sup>1</sup>

Hasil pengelolaan yang dilakukan oleh Direksi dan pengawasan yang dilakukan Dewan Komisaris serta pengawasan secara syariah oleh Dewan Pengawas Syariah (DPS) dilaporkan dalam Rapat Umum Pemegang Saham

---

<sup>1</sup> Dokumentasi PT Bank Pembiayaan Rakyat Aman Syariah sekampung

(RUPS). Didukung dengan hasil wawancara dari direktur PT BPRS Aman Syariah ini terkait dengan pendirian PT BPRS Aman Syariah dengan berlandaskan UU No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah dan PBI No.11/23/PBI/2009 tanggal 1 Juli 2009 tentang Bank Pembiayaan Rakyat Syariah serta SE BI No. 11/34/DPbS tanggal 23 Desember 2009 perihal Bank Pembiayaan Rakyat Syariah maka di Kecamatan Sekampung Kabupaten Lampung Timur direncanakan mendirikan PT. BPRS AMAN SYARIAH sebagai community bank.<sup>2</sup>

## **2. Visi dan Misi PT. BPRS Aman Syariah**

### 1. Visi

Menjadi Bank Syariah terbesar di Lampung yang tumbuh dan berkembang secara sehat dan kuat

### 2. Misi

- a. meningkatkan perluasan jaringan dengan pembukaan kantor cabang di wilayah Lampung yang strategis
- b. Meningkatkan pelayanan secara professional, syariah dan amanah yang memiliki nilai tambah
- c. Meningkatkan sumber daya manusia, yang mampu bersaing sesuai dengan perkembangan teknologi informasi yang berbasis syariah
- d. Meningkatkan pengelolaan dengan menerapkan *good corporate governance* di seluruh kantor yang ada

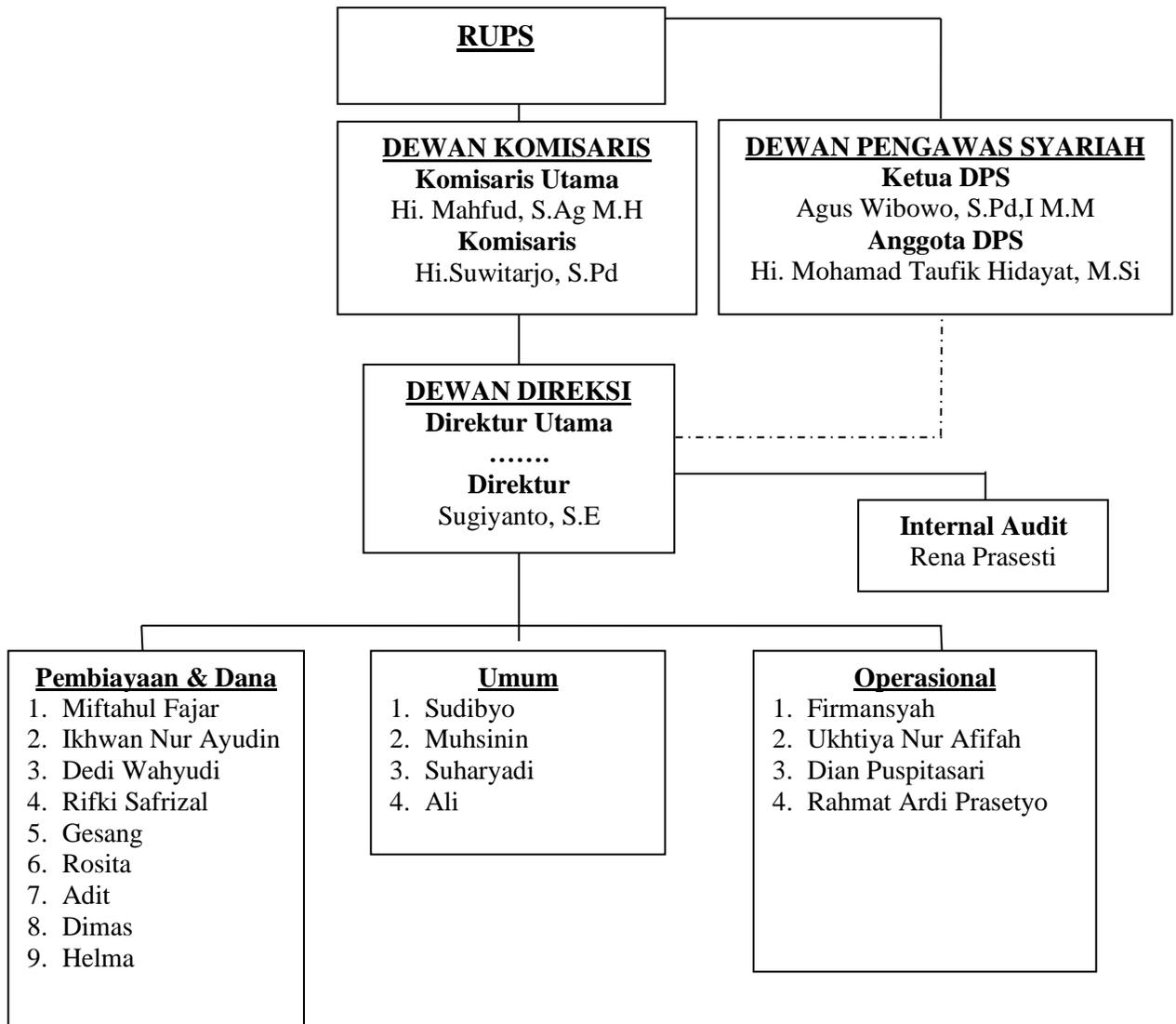
---

<sup>2</sup> Berdasarkan wawancara dengan Bapak Sugiyanto, Direktur PT BPRS Aman Syariah Sekampung, pada 20 November 2019

- e. Meningkatkan fungsi dan peran bank kepada masyarakat secara luas
- f. Meningkatkan penerapan bisnis dan operasional dengan menerapkan prinsip *prudent*
- g. Peningkatan permodalan yang seimbang sejalanannya pertumbuhan asset dan pendapatannya.

### 3. Struktur Organisasi

**STRUKTUR ORGANISASI  
PT. BPRS AMAN SYARIAH LAMPUNG TIMUR  
KABUPATEN LAMPUNG TIMUR 2018**



## **B. Strategi Bertahan PT BPRS Aman Syariah dalam Menghadapi Produk Kredit Usaha Rakyat**

Pandangan praktisi PT BPRS Aman Syariah atas kehadiran produk KUR memang sangat menyusahkan dan mengganggu stabilitas operasional perbankan syariah, untuk itu beberapa alternatif strategi untuk menghadapi produk KUR yang sudah di persiapkan PT BPRS Aman Syariah dari beberapa hal diantaranya:

### 1. Produk

Produk Murabahah merupakan produk yang menjadi unggulan PT BPRS Aman Syariah, hal ini menjawab permasalahan mengenai produk dari BPRS Aman Syariah yang paling di minati nasabah, sisi keunggulan dari produk ini adalah sesuai dengan kebutuhan jual beli mereka seperti modal dagang. Terhitung ada 193 nasabah telah menggunakan produk murabahah, rata-rata untuk modal dagang. Selanjutnya mengenai produk BPRS Aman Syariah yang bisa berkompetisi dengan KUR yaitu mudharabah produk ini menempati posisi kedua setelah murabahah sisi keunggulannya sama produk ini juga tepat untuk para pelaku usaha, dan juga produk mudharabah memiliki variasi mulai dari deposito mudharabah dan tabungan mudharabah tabungan mudharabah lebih mendominasi inovasi produk. Dari sisi margin memang tidak ada produk PT BPRS Aman Syariah yang kompetitif dengan KUR, tetapi bukan berarti produk Murabahah tidak bisa memenuhi kebutuhan masyarakat, terutama wilayah sekampung kebanyakan bermata pencaharian di bidang usaha jual beli, malah sebenarnya produk ini lebih tepat jika dibandingkan dengan KUR, ada hal dari KUR ini yang tidak tepat yaitu sisi syariahnya. Bukti keberhasilan dari strategi

produk ini ialah, dari 193 peminat produk murabahah meski muncul produk KUR yang lebih ringan, produk murabahah memberi kesesuaian dengan usaha.<sup>3</sup>

**Tabel 4.1**  
**Pembiayaan yang dikeluarkan pada tahun 2017-2019**  
**PT BPRS Aman Syariah**

Akad	2017	2018	2019
Mudharabah	203.680	391.157	868.426
Musyarakah	1.250.000	0	0
Murabahah	7.736.774	6.871.350	7.732.587

Sumber: Laporan Keuangan PT BPRS Aman Syariah.<sup>4</sup>

Tabel diatas menunjukkan pembiayaan murabahah dan mudharabah menjadi produk yang paling banyak diminati, pada produk mudharabah jumlah pembiayaan yang dikeluarkan meningkat setiap tahun nya, sedangkan pada murabahah sempat mengalami penurunan pada tahun 2018, tetapi kembali peningkat lagi di tahun 2018. Dalam hal pengembangan produk, produk murabahah jika pembeliannya berupa barang-barang dalam bentuk besar seperti mobil, tanah, dan sejenisnya maka pihak PT BPRS Aman Syariah langsung turun tangan, tetapi bila pembelian berupa barang-barang kecil seperti perabotan maka murabahah bisa dilakukan dengan bil wakalah. Berbeda dengan mudharabah, produk ini dilihat dari segi peruntukkannya sebagai pembiayaan modal usaha, dalam pengembangannya terdapat beberapa variasi dari produk mudhrabah ini yaitu deposito mudharabah dimana deposito berjangkan ini diperuntukkan bagi penyimpanan perorangan, perusahaan badan amal, organisasi sosial, koperasi dan segala lapisan masyarakat. Lalu yang kedua

---

<sup>3</sup> Berdasarkan wawancara dengan Bapak Sugiyanto, Direktur PT BPRS Aman Syariah Sekampung pada 20 November 2019

<sup>4</sup> Dokumentasi PT Bank Pembiayaan Rakyat Aman Syariah sekampung

tabungan mudharabah (TAMBAH), tabungan ini merupakan produk yang ditawarkan kepada masyarakat dengan sistem bagi hasil sesuai dengan nisbah yang telah disepakati oleh bank dan nasabah. Tabungan mudharabah pada PT BPRS Aman Syariah dibagi menjadi beberapa variasi produk simpaanan, yaitu: tabungan haji mabrur (TAJIMABRUR), tabungan urban Aman Syariah (TAQURBANAS), tabungan pendidikan aman syariah (TAPENAS), tabungan masa tua (TAMATU), tabungan anak sejahtera (TABANAS), tabungan makbullah umroh (TAMU), tabungan wisata (TAWA), dan tabungan idul fitri (TIFI). Dari variasi diatas tabungan pendidikan aman syariah (TAPENAS) dan tabungan haji mabrur (TAJIMABRUR) menjadi yang banyak diminati, dengan jumlah nasabah pada tabungan pendidikan aman syariah pada tahun 2017 sejumlah 5 nasabah, tahun 2018 sejumlah 8 nasabah, dan tahun 2019 sejumlah 8 nasabah. Sedangkan pada tabungan haji mabrur pada tahun 2017 sejumlah 6 nasabah, pada tahun 2018 sampai 2019 bertahan sampai 6 nasabah saja.<sup>5</sup>

Point penting dari produk mudharabah dan murabahah adalah ke dua produk ini sesuai diterapkan untuk usaha yang ada di lingkungan masyarakat. Meskipun produk mudharabah dan murabahah ini sesuai dengan kebutuhan pelaku usaha, tetapi dalam kenyataannya masyarakat lebih nyaman dengan produk perbankan konvensional terutama dari sisi keringanan margin, jumlah pembiayaan mudharabah dan murabahah yang di tuangkan dalam tabel yang tertera pun bila dibandingkan dengan proudk tentunya masih sangat jauh, tetapi

---

<sup>5</sup> Berdasarkan wawancara dengan Bapak Sugiyanto, Direktur PT BPRS Aman Syariah Sekampung pada 20 November 2019

pada produk mudharabah memiliki banyak variasi yang juga memungkinkan untuk menarik banyak nasabah terutama pada produk tabungan mudharabah yang kebanyakan mengarah pada sisi syariah.

## 2. Promosi

Sikap bersaing dengan produk KUR ditinjau dari strategi promosi. Kekurang pahamiannya masyarakat menjadi titik acuan PT BPRS Aman Syariah dari segi promosi, dengan melakukan pendekatan sekaligus memberikan suatu pemahaman kepada masyarakat. Pendekatan kemasyarakatan dan kegamaan merupakan potensi memperkenalkan BPRS yang mana tidak dilakukan Bank Konvensional. Dengan kata lain, jika Produk KUR Bank Konvensional menarik nasabah dengan keringanan margin yang ditawarkan, PT BPRS Aman Syariah berusaha melakukan pendekatan sebagai salah satu bentuk menarik nasabah. Strategi promosi PT BPRS Aman Syariah adalah bagaimana menciptakan harmonisasi terhadap masyarakat.

Dalam operasionalnya sistem yang dilakukan untuk funding yaitu tetap menggunakan sistem jemput bola, dengan melakukan penarikan ke pasar-pasar tetapi ada juga nasabah yang menghantar langsung ke bank, dalam sistem funding kami melaksanakan sesuatu prosedur operasional.<sup>6</sup> sementara untuk landing kebanyakan pada produk murabahah dimana marketing landing melakukan promosi dan periklanan kepada masyarakat, diluar operasional

---

<sup>6</sup> Berdasarkan wawancara dengan Ibu Gesang, Marketing Funding PT BPRS Aman Syariah pada 20 November 2019.

pendekatan kepada masyarakat seperti kegiatan edukasi juga dilakukan marketing landing sebagai bentuk promosi.<sup>7</sup>

Gambar 4.1  
Pengajian Ramadhan sebagai salah satu kegiatan mempromosikan PT BPRS Aman Syariah.



Gambar 4.1 diatas merupakan realisasi strategi promosi, strategi ini menjawab permasalahan tentang bagaimana strategi bertahan PT BPRS Aman Syariah dalam menghadapi produk KUR, karena mengerti tidak nya masyarakat akan produk BPRS serta nilai syariah didalamnya, tergantung dari cara pendekatan dan promosi yang dilakukan, dalam praktek marketing promosi masih sekedar penyebaran produk.<sup>8</sup>

Dari aspek diatas dapat dikatakan bahwa PT BPRS Aman Syariah melaksanakan promosi dengan cara pendekatan dan memberi pemahaman melalui kegiatan kemasyarakatan, tetapi promosi seperti ini juga menemui

---

<sup>7</sup> Berdasarkan wawancara dengan Ibu Rosita, Marketing Landing PT BPRS Aman Syariah pada 20 November 2019.

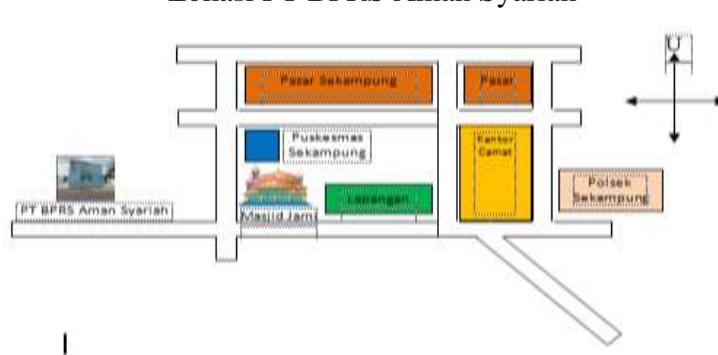
<sup>8</sup> Berdasarkan wawancara dengan Bapak Sugiyanto, Direktur PT BPRS Aman Syariah Sekampung pada 20 November 2019

kendala yaitu karyawan justru mengenai sikap masyarakat yang belum terlalu faham mengenai nilai syariah adalah hal tersulit karena notabennya masyarakat pasti nya mempertimbangkan keringanan margin yang di tawarkan produk KUR. Promosi yang dilaksanakan PT BPRS Aman Syariah dalam strategi sebagai bertahan ini adalah langkah dalam mempertahankan nasabah yang sudah ada dan menggunakan produk-produk PT BPRS Aman Syariah. Sasaran dalam strategi PT BPRS Aman Syariah adalah mereka yang belum menjadi nasabah.

### 3. Tempat (Place)

Lokasi PT BPRS Aman Syariah juga mendukung penyaluran produk, terlebih di sekitar BPRS Aman Syariah hanya terdapat satu bank konvensional yang terletak sedikit jauh, lembaga keuangan yang dekat lokasi BPRS Aman Syariah yaitu BMT Al Hasanah.

Gambar 4.2  
Lokasi PT BPRS Aman Syariah



Dari gambar 4.2 dapat dilihat lokasi PT BPRS Aman Syariah berada dekat dengan fasilitas perdagangan, hal ini memungkinkan bagi BPRS Aman Syariah tetap eksistensi menghadapi persaingan dengan produk KUR,

mengingat keunggulan letak BPRS Aman Syariah berdekatan dengan fasilitas perdagangan tersebut, dan usaha-usaha lain. Salah satu strategi bertahan ini memberi banyak keuntungan salah satunya mudahnya akses untuk mempromosikan produk PT BPRS Aman Syariah.<sup>9</sup>

Kesimpulan yang dapat ditarik dari keterangan diatas bahwa PT BPRS Aman memanfaatkan lokasi yang berdekatan dengan fasilitas usaha, sebagai tindakan strategi distribusi. Memungkinkan untuk memasarkan produk PT BPRS Aman Syariah sendiri, tetapi bila hal itu di dukung oleh pemahaman masyarakat yang sudah mulai mengeri tentang riba dan bagi hasil, permasalahannya bila masyarakat masih melirik produk KUR strategi kurang maksimal dilaksanakan, namun bukan tidak mungkin dengan lokasi yang demikian berpotensi menjadi bidikan serius PT BPRS Aman Syariah. Bila dikaitkan dengan teori tentunya penerapan startegi lokasi pada PT BPRS Aman Syariah ini telah sesuai.

#### 4. Partisipan

Terkait dengan adanya Produk KUR dalam perbankan konvensional, pihak PT BPRS Aman Syariah berpendapat, memang sebagian besar kalangan masyarakat merasa ringan dengan margin yang di tawarkan produk KUR, itu karena produk KUR sendiri banyak didapat oleh kalangan pengusaha yang telah mampu, tidak lagi sesuai dengan tujuan KUR untuk peningkatan Usaha

---

<sup>9</sup> Berdasarkan wawancara dengan Bapak Sugiyanto, Direktur PT BPRS Aman Syariah Sekampung pada 20 November 2019

Kecil Mikro Menengah. Sehingga jika dibandingkan dengan produk Bank Syariah, Produk KUR ini terkesan ringan. Dari sini PT BPRS Aman Syariah berusaha supaya produk-produk yang ditawarkan memang tepat untuk peningkatan usaha kecil. Partisipan dalam hal ini merupakan karyawan PT BPRS Aman Syariah, menemukan terobosan yang dianggap kreatif untuk lebih bisa mempromosikan keberadaan PT BPRS Aman Syariah, dengan ikut serta dalam acara kemasyarakatan seperti 17 an, dan membantu pembuatan kupon qurban. Hal ini sebagai bentuk kreatifitas partisipan pada BPRS Aman Syariah dimana mereka mampu membaca sebuah moment sebagai kesempatan promosi. Dalam operasional pun para karyawan terus memberikan pelayanan cepat dan nyaman. Para direksi PT BPRS Aman Syariah memberikan tanggapan tentang wacana menjadi mitra KUR, dari wawancara dengan direktur PT BPRS Aman Syariah memberikan pernyataan bahwa bank manapun pasti ingin menjadi penyelenggara KUR, tetapi apakah BPRS sendiri memenuhi kriteria pemerintah untuk menyelenggarakan KUR, dan apakah produk KUR juga memenuhi kriteria menjadi produk BPRS Aman Syariah karena bermain margin di angka yang kecil, untuk itu strategi people sekaligus pemecahan masalah mengenai kendala dalam merealisasikan rencana menjadi mitra KUR, seluruh direksi dan karyawan berusaha memberikan pelayanan cepat dan tepat guna, supaya tetap bisa mempertahankan operasional PT BPRS Aman Syariah meskipun tidak menjadi penyelenggara KUR. Pelayanan yang penuh pendekatan merupakan

ciri utama patisipan PT BPRS Aman Syariah, untuk itu mereka perlu ikut serta dalam momentum kemasyarakatan<sup>10</sup>

Inti dari pembahasan diatas, kreatifitas dan cepat juga tepat pelayanan menjadi karakter partisipan, yang perlu di garis bawah kreatifitas dengan keikutsertaan dalam acara seperti 17 an dan pembagian daging qurban hanya akan merekatkan keharmonisan praktisi PT BPRS Aman Syariah dengan masyarakat saja, belum tentu dapat merekatkan hubungan usaha juga hal ini terbukti dari belum banyak masyarakat yang memilih produk KUR. Pelayanan cepat dan tepat pun masih belum berkomtitif dengan produk KUR yang terlebih dahulu cepat mengambil para pelaku usaha.

### **C. Strategi Bersaing PT BPRS Aman Syariah dalam Menghadapi Produk Kredit Usaha Rakyat**

#### 1. Edukasi

Selain dari pada pendekatan PT BPRS Aman Syariah juga mengadakan kegiatan edukasi kepada masyarakat selain tentang kegiatan bisnis syariah juga terkait dengan keuangan lain, seperti kegiatan edukasi literasi keuangan yang diadakan PT BPRS Aman Syariah pada tahun 2017 di Banjar Rejo Batanghari Lampung Timur. Edukasi serupa juga dilakukan di Sukoharjo 58, Sekampung Lampung Timur nya penyaluran KUR yang seharusnya untuk usaha kecil tidak sesuai dengan harapan masyarakat, sehingga produk ini dimanfaatkan Bank Konvensional untuk banyak mencari keuntungan,

---

<sup>10</sup> Berdasarkan wawancara dengan Bapak Rahmat, Marketing PT BPRS Aman Syariah Sekampung pada 20 November 2019

kelemahan ini pastinya juga dirasakan masyarakat, disinilah saatnya mulai memberikan edukasi tentang produk BPRS.

Gambar 4.3  
Kegiatan Edukasi Keuangan PT BPRS Aman Syariah



Strategi edukasi juga tidak luput dari sikap sebagai cara bersaing terhadap produk KUR, dan mengupayakan penyelesaian masalah mengenai adanya nasabah yang beralih ke KUR. Bukti dari keberhasilan strategi edukasi, adanya pelaku usaha yang yakin dengan nilai syariah dalam muamalah, dimana meski terdapat produk KUR dengan margin ringan, pelaku usaha tersebut tetap memilih produk PT BPRS Aman Syariah yang tidak menerapkan prinsip riba atau bunga.<sup>11</sup>

Edukasi memang menjadi strategi utama PT BPRS Aman Syariah dalam menghadapi produk KUR, ada sisi keberhasilannya yaitu adanya pelaku usaha yang yakin dengan nilai syariah dalam muamalah, dimana meski terdapat

---

<sup>11</sup> Berdasarkan wawancara dengan Bapak Sugiyanto, Direktur PT BPRS Aman Syariah Sekampung pada 20 November 2019

produk KUR dengan margin ringan, pelaku usaha tersebut tetap memilih produk PT BPRS Aman Syariah yang tidak menerapkan prinsip riba atau bunga, namun hanya ada satu nasabah. Dari sini dapat dikatakan strategi edukasi belum maksimal bila pelaksanaan hanya sekali atau dua kali saja, dan juga bila tidak diimbangi dengan praktek yang benar justru kurang mendapat perhatian masyarakat. Perbedaan dari strategi edukasi dengan promosi ini dilihat dari event yang ada, edukasi memang khusus pada event yang diadakan oleh pihak PT BPRS Aman Syariah, sementara promosi dilaksanakan pada event diluar kegiatan lembaga seperti pengajian. Sasaran dalam strategi edukasi ini adalah mayoritas dari masyarakat yang sudah menjadi nasabah.

## 2. Promosi

Promosi yang dilakukan PT BPRS Aman Syariah melalui marketing selain bertatap muka, juga melalui media sosial. Bentuk promosi nya pun bukan saja menawarkan produk tetapi juga bagaimana mengetahui kebutuhan masyarakat dan memberikan pemahaman masyarakat. Strategi promosi menyelesaikan permasalahan tentang strategi bersaing PT BPRS Aman Syariah dalam menghadapi produk KUR. Usaha-usaha dalam upaya efektivitas promosi juga melalui beberapa media yaitu:

- a. Media cetak, seperti brosur baik brosur produk PT BPRS Aman Syariah maupun brosur tentang persyaratan pengajuan pinjaman, ini merupakan bentuk pengenalan awal kepada nasabah.

- b. Media Elektronik, melihat maraknya penggunaan gadget menjadi peluang tersendiri bagi PT BPRS Aman Syariah, selain melalui media cetak, PT BPRS Aman Syariah juga mempunyai beberapa akun Facebook dan Instagram yang dapat dikunjungi nasabah, sebagai bentuk pengenalan BPRS.<sup>12</sup>

Gambar 4.4

Kegiatan Promosi melalui media sosial Facebook dan Instagram



PT BPRS Aman Syariah membidik trend sosial media sebagai langkah strategi promosi, bentuk promosi ini kurang mendapat keberhasilan. Belum terdapat bukti dari efektif nya bentuk promosi ini, karena memang kebanyakan masyarakat umum menggunakan sosial media selain komunikasi juga untuk hiburan, masih sangat sedikit yang menggunakannya untuk melihat produk perbankan syariah. Masyarakat terutama pelaku usaha pastinya juga ingin melihat kinerja perbankan syariah secara langsung bukan sekedar dari

<sup>12</sup> Berdsarkan wawancara dengan Ibu Eka Wulandari, Account Officer PT BPRS Aman Syariah Sekampung pada 20 November 2019

media sosial. Promosi pada strategi bersaing ini sebagai bentuk menarik minat nasabah yang belum menggunakan produk PT BPRS Aman Syariah supaya menjadi salah satu nya. Bisa dikatakan masyarakat luas adalah sasaran strategi promosi dalam strategi bersaing ini.

### 3. Sumber Daya Manusia yang Baik.

Jika dalam Produk KUR melalui proses yang cukup lama, PT BPRS Aman Syariah berusaha memberikan pelayanan yang cepat. Para karyawan juga dituntut menguasai produk yang ditawarkan serta kreatifitas mereka sangat diperlukan untuk menunjang kinerja karyawan. Karyawan PT BPRS Aman Syariah harus mempunyai beberapa karakter diantaranya:

- a. Memiliki Akhlaq yang baik
- b. Melayani dengan cepat dan tepat
- c. Menguasai produk yang ditawarkan sehingga memberi pemahaman tersendiri pada masyarakat.
- d. Jujur dan mampu memberikan kepercayaan masyarakat terhadap nilai syariah produk-produk PT BPRS Aman.

Strategi Sumber Daya Manusia yang baik memberi jawaban dari pertanyaan bagaimana realisasi PT BPRS Aman Syariah dalam melaksanakan strategi bertahan dan strategi bersaing. Pelayanan merupakan karakter utama Sumber Daya Manusia pada PT BPRS Aman Syariah untuk terdapat banyak bentuk pendekatan.

Gambar 4.5

Kegiatan karyawan marketing selain dari pada operasional.



Gambar 4.5 memperlihatkan salah satu kegiatan karyawan PT BPRS Aman Syariah sebagai pendekatan, selain menarik keyakinan nasabah di dalam lingkup operasional, karyawan PT BPRS Aman Syariah juga menarik keyakinan nasabah melalui kegiatan bersama masyarakat. Perbedaan bentuk pendekatan ini dengan promosi adalah sumber daya manusia PT BPRS Aman Syariah mampu melihat kesempatan pendekatan seperti ini, lalu eksekusinya adalah melalui promosi.

Kesimpulannya Ke empat karakter diatas memberi nilai penting dalam melaksanakan strategi bersaing menghadapi produk KUR, akhlaq yang baik merupakan karakter yang akan menarik kepercayaan masyarakat untuk mempercayakan usaha nya pada PT BPRS Aman Syariah, lalu ke dua melayani dengan cepat dan tepat, berbeda dengan prosedur pengajuan produk KUR yang terkesan lama, penyaluran nya pun kadang tidak benar-benar tepat sasaran, tentunya para karyawan PT BPRS Aman Syariah juga menguasai produk yang akan mereka tawarkan untuk lebih mudah memahamkan para

pelaku usaha, dan yang jujur karakter yang sangat menunjang, dimana karyawan memberikan penjelasan produk sesuai dengan prosedur dan tata bagi hasil di dalamnya, jadi tidak akan ada lagi produk yang tidak tepat mengenai pelaku usaha.

#### 4. Bukti fisik

PT BPRS Aman Syariah menawarkan produk Qardh dan Mudharabah, ketika usaha nasabah memerlukan modal tentu nya PT BPRS Aman Syariah bisa menyediakan ke dua produk ini. Ada salah satu nasabah KUR yang merasa meskipun margin yang di berikan KUR rendah, tetapi sebenarnya kurang mampu menopang usaha, sehingga untuk menutup pembiayaan nasabah harus mengajukan pinjaman yang lebih besar dari sebelumnya. PT BPRS Aman Syariah juga berupaya membuat produk yang tidak hanya menguntungkan perbankan syariah tetapi juga menguntungkan nasabah, disini salah satu letak perbedaan antara produk bank konvensional dan bank syariah. 193 merupakan bukti dari diminati produk ini, dan meskipun tidak kompetitif dengan KUR seorang pelaku usaha panglong kayu juga merasa tepat menggunakan produk Mudharabah PT BPRS Aman Syariah.<sup>13</sup>

Saat melaksanakan riset peneliti juga mengklarifikasi masalah bukti fisik dengan mewawancarai salah satu nasabah pembiayaan murabahah, seorang pengusaha pangloong kayu memberi keterangan bahwa produk murabahah

---

<sup>13</sup> Berdasarkan wawancara dengan Ibu Eka Wulandari, Account Officer PT BPRS Aman Syariah Sekampung pada 20 November 2019

menurutnya masih terlalu mahal, beliau juga menyatakan ada sedikit rasa ketidakpercayaan nya pada PT BPRS Aman Syariah akan usahanya.<sup>14</sup>

Benang merah yang dapat ditarik dari bukti fisik pelaksanaan strategi bersaing PT BPRS Aman Syariah dalam menghadapi produk KUR, dengan tercantumnya data tabel jumlah pembiayaan mudharabah dan murabahah, juga dari jumlah nasabah pembiayaan murabahah yang berjumlah 193. Penerapan strategi edukasi menyumbang salah satu nasabah yang tidak lagi tertarik dengan produk KUR dan memilih produk PT BPRS Aman Syariah yang menggunakan sistem bagi hasil. Jika berbicara mengenai persaingan dengan produk KUR angka penyaluran pembiayaan mudharabah dan murabahah dalam tabel belum dapat dikatakan kompetitif, jumlah nasabah pembiayaan murabahah yang terhitung 193 juga masih kalah banyak dengan nasabah KUR yang pastinya melebihi nasabah murabahah tersebut, adanya kurang percaya salah satu nasabah menjadi kelemahan besar karena dari nasabah tersebut pengaruh kurang percaya dapat menyebar, PT BPRS Aman Syariah harus benar-benar mengambil tindakan terkait hal tersebut.

#### **D. Analisis Resistensi Perbankan Syariah Dalam Menghadapi Produk Kredit Usaha Rakyat pada PT BPRS Aman Syariah Di tinjau dari Strategi Bertahan Dan Strategi Bersaing**

Kehadiran produk KUR di tengah persaingan menjadi tantangan besar untuk PT BPRS Aman Syariah, kemudian PT BPRS Aman Syariah menunjukkan sikap resistensi atau berupaya bertahan maupun melawan produk KUR, adapun

---

<sup>14</sup> Berdasarkan wawancara dengan nasabah pada 20 November 2019

bentuk resistensi PT BPRS Aman Syariah yang saat ini terlihat adalah Pencari Rutinitas atau routine seeking, dimana PT BPRS Aman Syariah berusaha mencari jalan keluar serta solusi dari permasalahannya menghadapi persaingan produk KUR, dengan menggunakan strategi pilihan yang dianggap mampu bertahan. Pihak BPRS mempunyai pertimbangan memang seharusnya produk KUR ini lebih tepat disalurkan melalui bank syariah, karena dari tujuannya pun searah, tetapi apakah kemudian produk KUR memang sesuai dengan ketentuan pemerintah, dan ketentuan bank syariah terhadap nilai-nilai syariah.

Strategi utama PT BPRS Aman Syariah dalam menyikapi adanya produk Kredit Usaha Rakyat (KUR), banyak melakukan edukasi atau pemahaman kepada masyarakat mengenai keberadaan bank syariah itu sendiri, karena pada dasarnya kurangnya pemahaman mengenai keberadaan bank syariah serta nilai-nilai didalamnya menjadi kendala dalam proses pengembangan perbankan syariah, kemudian memenuhi kebutuhan masyarakat dengan produk-produk yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat, meskipun tidak menjanjikan keringanan margin, cepat dan tepatnya pelayanan menjadi penunjang penyaluran produk, dan melakukan pendekatan kepada masyarakat, PT BPRS Aman Syariah pendekatan kepada masyarakat selama ini kurang dilakukan bank-bank konvensional, kegiatan ini banyak dilakukan PT BPRS Aman Syariah karena dalam kaitannya menggait nasabah pendekatanlah yang paling tepat. Dari pendekatan ini bisa diketahui seperti apa problema bisnis masyarakat saat ini, karakter masyarakat serta sikap yang harus diambil agar masyarakat mendapat pemahaman tentang bisnis yang bernilai syariah. Produk KUR memang ringan dan sangat murah, tapi

ketidak sesuaian penyalurannya berdampak pada tidak terpenuhi harapan nasabah, maka PT BPRS Aman Syariah berusaha memenuhi harapan itu, dan tidak hanya memikikan keuntungan lembaga semata tetapi juga keuntungan usaha nasabah.<sup>15</sup>

Beberapa penerapan aspek strategi bertahan pada PT BPRS Aman Syariah sebagai tindakan menghadapi produk KUR bila merujuk pada kerangka teori adalah sebagai berikut:

#### 1. Produk

Point penting dari produk mudharabah dan murabahah adalah ke dua produk ini sesuai diterapkan untuk usaha yang ada di lingkungan masyarakat. Meskipun produk mudharabah dan murabahah ini sesuai dengan kebutuhan pelaku usaha, tetapi dalam kenyataannya masyarakat lebih nyaman dengan produk perbankan konvensional terutama dari sisi keringanan margin, jumlah pembiayaan mudharabah dan murabahah yang di tuangkan dalam tabel yang tertera pun bila dibandingkan dengan proudk tentunya masih sangat jauh, tetapi pada produk mudharabah memiliki banyak variasi yang juga memungkinkan untuk menarik banyak nasabah terutama pada produk tabungan mudharabah yang kebanyakan mengarah pada sisi syariah.

Ada kesesuaian dengan ulasan teori produk yang merupakan kesatuan barang dan jasa agar dapat dibeli dan dikonsumsi memiliki dua alternatif

---

<sup>15</sup> Sugiyanto, Direktur PT BPRS Aman Syariah Sekampung, wawancara pada 20 November 2019

strategi yaitu pengembangan produk dan siklus daur hidup produk.<sup>16</sup> Dalam realisasi nya produk PT BPRS Aman Syariah seperti Murabahah dan Mudharabah merupakan sistem pengembangan produk, dimana selain solusi dari modal para pelaku usaha, PT BPRS Aman Syariah juga membuat agar produk ini dapat mengembangkan usaha nasabah, bukan hanya dikenal. Walau begitu Point penting dari produk mudharabah dan murabahah adalah ke dua produk ini sesuai diterapkan untuk usaha yang ada di lingkungan masyarakat. Meskipun produk mudharabah dan murabahah ini sesuai dengan kebutuhan pelaku usaha, tetapi dalam kenyataannya masyarakat lebih nyaman dengan produk perbankan konvensional terutama dari sisi keringanan margin, jumlah pembiayaan mudharabah dan murabahah yang dituangkan dalam tabel yang tertera pun bila dibandingkan dengan produk tentunya masih sangat jauh.

## 2. Promosi

Dari aspek promosi dapat dikatakan bahwa PT BPRS Aman Syariah melaksanakan promosi dengan cara pendekatan dan memberi pemahaman melalui kegiatan kemasyarakatan, tetapi promosi seperti ini juga menemui kendala yaitu karyawan justru mengenai sikap masyarakat yang belum terlalu faham mengenai nilai syariah adalah hal tersulit karena notabennya masyarakat pasti nya mempertimbangkan keringanan margin yang di

---

<sup>16</sup> Rahmat Efendi, Mikhriani, "Analisis Kondisi Bisnis BPRS Dalam Meningkatkan Pasar Industri Jasa Perbankan", *Jurnal MD* Januari-Juni 2015, 80

tawarkan produk KUR. Sasaran dalam strategi PT BPRS Aman Syariah adalah mereka yang belum menjadi nasabah.

Dalam sumber teori yang menguraikan strategi promosi pun terdapat tiga aspek yaitu, mencermati kondisi sosial dan kemampuan internal. Ke dua mengadakan investigasi tentang kendala operasional atau resiko-resiko pembiayaan bagi produk yang dimiliki lain yang dimiliki perbankan syariah, lalu yang terakhir dibutuhkan sosialisasi yang lebih agresif mengenai bank syariah.<sup>17</sup>

PT BPRS Aman Syariah telah melaksanakan aspek mencermati kondisi sosial juga mendapat kesimpulan tentang pengambilan keputusan pembiayaan yang disesuaikan dengan kondisi internal. Berbicara mengenai persaingan dengan KUR, strategi promosi yang dilaksanakan PT BPRS Aman Syariah tentu masih kalah, namun pendekatan inilah yang kemudian menjadi harapan untuk tetap mempertahankan nasabah.

### 3. Tempat (Place)

Dalam distribusi sedikit berbeda dengan PT BPRS Aman Syariah melihat lokasi sebagai peluang bersaing dengan produk KUR, adapun untuk keterlibatan dengan akademisi pihak PT BPRS Aman Syariah menjalin hubungan baik dengan institusi pendidikan setempat sebagai ajang memperkenalkan perbankan syariah. Bila dikaitkan dengan teori tentunya penerapan strategi lokasi pada PT BPRS Aman Syariah ini telah sesuai.

---

<sup>17</sup> Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah Deskripsi dan Ilustrasi*, (Yogyakarta: Ekonisia, 2012), 56.

Kesimpulan yang dapat ditarik strategi distribusi dari keterangan diatas bahwa PT BPRS Aman memanfaatkan lokasi yang berdekatan dengan fasilitas usaha, sebagai tindakan strategi distribusi. Memungkinkan untuk memasarkan produk PT BPRS Aman Syariah sendiri, tetapi bila hal itu didukung oleh pemahaman masyarakat yang sudah mulai mengerti tentang riba dan bagi hasil, permasalahannya bila masyarakat masih melirik produk KUR strategi kurang maksimal dilaksanakan. Tetapi strategi tempat atau place merupakan kesempatan yang potensial.

PT BPRS Aman Syariah lebih memanfaatkan lokasi operasional yang berpotensi menunjang kinerja Perbankan, banyak usaha yang melingkupi keberadaan BPRS Aman Syariah selain dari pada pasar, terdapat pula rumah-rumah makan, toko-toko alat tulis serta toko-toko lain, Jika potensi dari lokasi ini benar-benar mampu dieksekusi dengan baik oleh PT BPRS Aman Syariah, pastinya sangat menunjang, permasalahannya produk KUR juga telah merambah pelaku usaha cukup luas bahkan sampai pada fasilitas perdagangan seperti pasar.

#### 4. Partisipan

Inti dari pembahasan partisipan, kreatifitas dan cepat juga tepat pelayanan menjadi karakter partisipan, yang perlu di garis bawahi kreatifitas dengan keikutsertaan dalam acara seperti 17 an dan pembagian daging qurban hanya akan merekatkan keharmonisan praktisi PT BPRS Aman Syariah dengan masyarakat saja, belum tentu dapat merekatkan hubungan usaha juga hal ini terbukti dari belum banyak masyarakat yang memilih produk KUR. Pelayanan

cepat dan tepat pun masih belum berkompetitif dengan produk KUR yang terlebih dahulu cepat mengambil para pelaku usaha. Dalam strategi partisipan keikutsertaan dalam momentum seperti 17an adalah membaca peluang bagi para partisipan PT BPRS Aman Syariah untuk promosi.

Setidaknya ada tiga hal yang diperhatikan dalam strategi Partisipan menurut teori yaitu, Peningkatan kualitas Sumber Daya Manusia di bidang Perbankan Syariah. Hal ini di perlukan untuk memicu pengembangan Bank Syariah, Memperhatikan faktor yang tidak bertentangan dengan syariah. Artinya bidang usaha yang akan di biyai tidak saja harus mampu mendatangkan profit, tetapi juga harus menghasilkan barang atau jasa yang halal (halalan thayibah), dan terakhir Melakukan diversifikasi portofolio. Dalam memberikan pembiayaan Bank Syariah perlu mengupayakan agar pembiayaan tersebut tidak terkonsentrasi pada suatu sektor ekonomi dan bidang usaha saja.<sup>18</sup>

Masih terdapat kelemahan dalam strategi partisipan yang ditearpkan PT BPRS Aman Syariah, yaitu bila pelayanan pada PT BPRS Aman Syariah lebih cepat dari pada sistem di bank konvensional terutama pengajuan produk KUR, akan tetapi produk KUR sudah lebih dahulu mengambil para pelaku usaha, kelemahan demikian yang harus segera diselesaikan sehingga dalam hal partisipan PT BPRS Aman Syariah tidak hanya mengedepankan standar atau kriteria pegawai tetapi juga meningkatkan kinerja pegawai.

---

<sup>18</sup> Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah* .,56

Sedangkan Beberapa penerapan aspek strategi bersaing pada PT BPRS Aman Syariah sebagai tindakan menghadapi produk KUR bila merujuk pada kerangka teori adalah sebagai berikut:

#### 1. Edukasi

Edukasi memang menjadi strategi utama PT BPRS Aman Syariah dalam menghadapi produk KUR, ada sisi keberhasilannya yaitu adanya pelaku usaha yang yakin dengan nilai syariah dalam muamalah, dimana meski terdapat produk KUR dengan margin ringan, pelaku usaha tersebut tetap memilih produk PT BPRS Aman Syariah yang tidak menerapkan prinsip riba atau bunga, namun hanya ada satu nasabah. Dari sini dapat dikatakan strategi edukasi belum maksimal bila pelaksanaan hanya sekali atau dua kali saja, dan juga bila tidak diimbangi dengan praktek yang benar justru kurang mendapat perhatian masyarakat. Perbedaan dari strategi edukasi dengan promosi ini dilihat dari event yang ada, edukasi memang khusus pada event yang diadakan oleh pihak PT BPRS Aman Syariah, sementara promosi dilaksanakan pada event diluar kegiatan lembaga seperti pengajian. Sasaran dalam strategi edukasi ini adalah mayoritas dari masyarakat yang sudah menjadi nasabah.

Kegiatan edukasi yang tertera dalam teori ada tiga aspek yang telah di jalankan PT BPRS Aman Syariah yaitu:

- e) Meyakinkan masyarakat khususnya masyarakat muslim di Indonesia untuk menabung dan berhubungan dengan perbankan syariah secara intensif. Termasuk menjelaskan konsep perbankan syariah secara lebih mudah di mengerti berbagai lapisan masyarakat.

PT BPRS Aman Syariah melaksanakan kegiatan edukasi ini melalui marketing ketika mempromosikan produk, sehingga masyarakat mendapat penjelasan dari pihak BPRS terkait prosedur pengajuan pembiayaan dan juga sistem bagi hasil, dan letak perbedaan antara produk perbankan konvensional dengan produk perbankan syariah. PT BPRS Aman Syariah juga memberikan pemahaman produk perbankan syariah yang tidak hanya mencari keuntungan semata tetapi juga berusaha meningkatkan usaha para nasabah, melihat kondisi produk KUR.

- b). Pendekatan rasional meliputi pelayanan yang memuaskan, tingkat bagi hasil dan margin yang bersaing, serta kemudahan akses dan fasilitas. Pendekatan rasional juga bermakna menggunakan akal sehat dan cerdas dalam memilih bank syariah.

PT BPRS Aman Syariah memperhatikan baik bagaimana tata cara pelayanan, selain dari pada cepat dan tepat juga margin yang dijanjikan benar-benar sesuai dengan kondisi pelaku usaha. Pendekatan rasional juga di wujudkan PT BPRS Aman Syariah dalam acara edukasi literasi keuangan yang diadakan PT BPRS Aman Syariah pada tahun 2017 di Banjar Rejo Batanghari Lampung Timur.

- c). Pendekatan spiritual adalah pendekatan emosional keagamaan karena sistem dan label syariah yang melekat pada bank syariah. Pendekatan ini cocok bagi mereka yang taat menjalankan agama, atau masyarakat yang loyal kepada aplikasi syariah.

Kegiatan keagamaan juga ditunjukkan PT BPRS Aman Syariah dalam beberapa moment seperti pembuatan kupon daging qurban, dan produk simpanan yang berkaitan dengan ibadah. PT BPRS Aman Syariah tidak bisa menjadikan strategi edukasi ini sebagai harapan utama, karena pemahaman masyarakat sendiri masih awam dan sekedar mempertimbangkan margin.

## 2. Promosi

PT BPRS Aman Syariah membidik trend sosial media sebagai langkah strategi promosi, bentuk promosi ini kurang mendapat keberhassilan. Belum terdapat bukti dari efektif nya bentuk promosi ini, karena memang kebanyakan masyarakat umum menggunakan sosial media selain komunikasi juga untuk hiburan, masih sangat sedikit yang menggunakannya untuk melihat produk perbankan syariah. Masyarakat terutama pelaku usaha pastinya juga ingin melihat kinerja perbankan syariah secara langsung bukan sekedar dari media sosial.

Bentuk strategi promosi yang tercantum dalam teori antara lain, Melakukan sosialisasi dan promosi intensif tentang konsep perbankan syariah, termasuk menjelaskan keuntungan menabung dan mengambil kredit di perbankan syariah, dan Langkah-langkah untuk mensosialisasikan keberadaan BPR

Syariah, bukan saja produknya tetapi sistem yang digunakannya perlu di perhatikan.<sup>19</sup>

Meskipun promosi marketing yang dilakukan PT BPRS Aman Syariah sesuai dengan teori yaitu berupa penyebaran brosur, dan mengunggah di media sosial, juga pengenalan perbankan syariah melalui edukasi yang ada hal ini masih sangat jauh untuk bisa bersaing dengan produk KUR dimana sampai saat ini pun masyarakat masih memilih sisi margin yang rendah.

### 3. Sumber daya manusia yang baik

Empat karakter yang telah tertera memberi nilai penting dalam melaksanakan strategi bersaing menghadapi produk KUR, akhlaq yang baik merupakan karakter yang akan menarik kepercayaan masyarakat untuk mempercayakan usaha nya pada PT BPRS Aman Syariah, lalu ke dua melayani dengan cepat dan tepat, berbeda dengan prosedur pengajuan produk KUR yang terkesan lama, penyaluran nya pun kadang tidak benar-benar tepat sasaran, tentunya para karyawan PT BPRS Aman Syariah juga menguasai produk yang akan mereka tawarkan untuk lebih mudah memahamkana para pelaku usaha, dan yang jujur karakter yang sangat menunjang, dimana karyawan memberikan penjelasan produk sesuai dengan prosedur dan tata bagi hasil di dalamnya, jadi tidak akan ada lagi produk yang tidak tepat mengenai pelaku usaha. Perbedaan bentuk pendekatan ini dengan promosi

---

<sup>19</sup> Irham Fahmi, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya Teori dan Aplikasi* (Bandung: Alfabeta, 2014), 31.

adalah sumber daya manusia PT BPRS Aman Syariah mampu melihat kesempatan pendekatan seperti ini, lalu eksekusinya adalah melalui promosi.

Ada dua model strategi peningkatan sumber daya manusia yang di pakai PT BPRS Aman Syariah yaitu, Melakukan perekrutan dan pengembangan Sumber Daya Manusia (SDM) yang dengan sistem manajemen modern dan kompetitif. Selanjutnya ialah Penguasaan ilmu dan teknologi adalah persyaratan utama bagi kemajuan dalam berbagai bisnis perjuangan.<sup>20</sup>

Meskipun karyawan PT BPRS Aman Syariah dituntut menguasai teknologi, namun teknologi pada PT BPRS Aman Syariah masih belum bisa dibandingkan dengan bank konvensional, bila tidak bisa diatasi penguasaan teknologi karyawan belum bisa digunakan sebagai bentuk strategi bersaing.

#### 4. Bukti Fisik.

Benang merah yang dapat ditarik dari bukti fisik pelaksanaan strategi bersaing PT BPRS Aman Syariah dalam menghadapi produk KUR, dengan tercantumnya data tabel jumlah pembiayaan mudharabah dan murabahah, juga dari jumlah nasabah pembiayaan murabahah yang berjumlah 193. Penerapan strategi edukasi menyumbang salah satu nasabah yang tidak lagi tertarik dengan produk KUR dan memilih produk PT BPRS Aman Syariah yang menggunakan sistem bagi hasil. Jika berbicara mengenai persaingan dengan produk KUR angka penyaluran pembiayaan mudharabah dan murabahah dalam tabel belum dapat dikatakan kompetitif, jumlah nasabah pembiayaan

---

<sup>20</sup> Muhamad Ali Aji Hasim, *Bisnis Satun Cabang Jihad*, (Jakarta: Pustaka Al Kautsar, 2005), 178-179.

murabahah yang terhitung 193 juga masih kalah banyak dengan nasabah KUR yang pastinya melebihi nasabah murabahah tersebut, adanya kurang percayaan salah satu nasabah menjadi kelemahan besar karena dari nasabah tersebut pengaruh kurang percayaan dapat menyebar, PT BPRS Aman Syariah harus benar-benar mengambil tindakan terkait hal tersebut.

Jika dikaitkan pendapat teori hanya satu aspek yang dipakai yaitu melalui pemetaan potensi dan optimasi ekonomi daerah akan diketahui berapa besar kemampuan BPR Syariah dan lembaga keuangan syariah yang lain dalam mengelola sumber-sumber ekonomi yang ada.<sup>21</sup> Menghadapi produk KUR, mengingat produk KUR juga mempunyai bukti fisik yang cukup, yaitu para pelaku usaha berikut usahanya yang sudah didanai. Untuk pendapat dari teori lainnya yang berkaitan dengan bukti fisik perlu menjadi pertimbangan ke depan, bukti fisik dari keberhasilan operasionalnya belum terlihat sepenuhnya dapat bersaing dengan produk KUR, dari jumlah pembiayaan murabahah dan mudhrabah saja masih terkesan sedikit, bila melihat jumlah para pelaku usaha yang telah menerima pembiayaan produk KUR.

---

<sup>21</sup> Nilam Sari "Manajemen Marketing (Pemasaran) Produk Jasa keuangan Perbankan dalam Perspektif Islam", *Jurnal Media Syariah* No. 02 Vol. XIV/Juli-Desember 2012, 2017

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan dari hasil penelitian Resistensi Perbankan Syariah dalam Menghadapi Produk Kredit Usaha Rakyat pada PT BPRS Aman Syariah Kantor Pusat Sekampung dapat disimpulkan bahwasanya bentuk resistensi pada PT BPRS Aman Syariah adalah Pencari Rutinitas atau routine seeking, dimana PT BPRS Aman Syariah berusaha mencari jalan keluar serta solusi dari permasalahannya menghadapi persaingan produk KUR, dengan menggunakan strategi pilihan yang dianggap mampu bertahan. Selanjutnya berkaitan dengan bagaimana Resistensi PT BPRS Aman Syariah dalam Menghadapi Produk Kredit Usaha Rakyat adalah dengan menggunakan:

1. Strategi bertahan PT BPRS Aman Syariah dalam menghadapi produk KUR melalui produk, promosi, tempat, partisipan. Dari ke empat aspek tersebut aspek produk, promosi dan tempat terdapat kesesuaian dengan prinsip teori, sementara aspek distribusi menjadi peluang potensial, bisa dikatakan semua aspek teori digunakan dalam strategi bertahan .
2. Strategi besaing PT BPRS Aman Syariah dalam menghadapi produk KUR yaitu melalui edukasi, promosi, sumber daya manusia yang baik, dan bukti fisik. Edukasi menjadi aspek harapan untuk BPRS Aman Syariah karena startegi berupa pemahaman dan pendekatan, promosi dan sumber daya manusia juga terdapat kesesuaian dengan teori sementara bukti fisik adalah komponen yang tidak terpakai karena belum terlalu terlihat secara bentuk.

## B. Saran

berdasarkan kesimpulan diatas, maka peneliti memberikan saran sebagai berikut:

1. Mengadakan evaluasi tentang kendala-kendala penyaluran produk BPRS Aman Syariah sendiri, dan evaluasi strategi yang belum maksimal untuk bersaing dengan KUR, dan tindakan lebih lanjut mengenai penerapan startegi tersebut.

Evaluasi sangat perlu dilaksanakan selain mengetahui kendala di lapangan evaluasi juga dapat memberi penemuan baru terkait situasi pelaku usaha.

2. Menciptakan inovasu baru terkait strategi dalam menghadapi produk perbankan konvensional yaitu KUR, dan menciptakan keberhasilan nyata sebagai bentuk kompetisi BPRS Aman Syariah terhadap KUR.

Pelaksanaan strategi pada BPRS Aman Syariah memang perlu ditingkatkan kembali, untuk berkompetitif dengan produk yang notabennya sudah merambah pelaku usaha tanpa usaha pendekatan seperti promosi.

3. Ada baiknya pihak PT BPRS Aman Syariah seharusnya menjadi mitra KUR, karena produk KUR bersubsidi dan tidak komprtitif dengan produk PT BPRS Aman Syariah.

4. Berusaha meluncurkan inovasi produk yang benar-benar dapat berkompetitif dengan bank konvensional untuk meningkatkan loyalitas nasabah.

## DAFTAR PUSTAKA

- IA Faiz, Ihda. *Ketahanan Kredit Perbankan Syariah Terhadap Krisis Keuangan Global*. Vol. 4 No. 02. 2010
- Antonio, Muhammad, Syafi'i. *Bank Syariah, Dari Teori ke Praktek*. Jakarta: Gema Insani Press. 2001
- Abdullah, Boedi, Et. All, *Metode Penelitian Ekonomi Islam (Muamalah)*. Bandung: Pustaka Setia. 2014.
- Aji Hasim , Muhamad Ali. *Bisnis Satun Cabang Jihad*. Jakarta: Pustaka Al Kautsar. 2005.
- A Karim, Adiwarmam. *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*. Jakarta: RajaGrafindo. 2014.
- Al Arif, Nur Rianto. *Lembaga Keuangan Syariah Suatu Kajian Teoritis Praktis*. Bandung: Pustaka Setia. 2012.
- Anoraga, Pandji. *Manajemen Bisnis*. Jakarta: Rineka Cipta. 2009
- Anshori, Abdul, Ghofur, *Hukum Perbankan Syariah (UU No. 21 Tahun 2008)*. Bandung: PT Rafika Aditama. 2013
- Ascarya. *Akad Dan Produk Bank Syariah*. Depok: RajaGrafindo Persada. 2012.
- Bungin, Burhan. *Metode Penelitian Kuantitatif, komunikasi, Ekonomi, dan KebijakanPublik Serta Ilmu-Ilmu Sosial Lainnya*. Jakarta: Kencana. 2010.
- Dewan Pengurus Nasional FORDEBI Dan ADESy. *Ekonomi Dan Bisnis Islam, Seri Konsep dan Bisnis Islam*. Depok: RajaGrafindo Persada. 2017.
- Fahmi, Irham. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya Teori dan Aplikasi*. Bandung: Alfabeta. 2014
- Hosen, Muhammad, Nadrattuzaman. *Pelaksanaan kredit usaha rakyat pada Bank syariah mandiri di kabupatenpati*. Jurnal Liquidity. Vol. 3 No. 01. 2014
- Hadi, Sustrisno. *Metodologi Researc I*. Yogyakarta: Yayasan Penerbit Psikologi UGM. 1984.
- Hamidi, M. Luthfi. *Jejak-jejak Ekonomi Syariah*. Jakarta: Senayan Abadi Publishing. 2003

- Ibrahim. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta. 2015
- Moleong , Lexy J.. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung : PT. Remaja Rosdakarya. 2012
- Muhamad. *Manajemen Bank Syariah*. Jakarta: Kencana. 2011
- , *Metodelogi Penelitian Ekonomi Islam*. Jakarta : PT Raja Grafindo Persada. 2008.
- , *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam pendekatan kuantitatif*. Jakarta: Rajawali Pers. 2013.
- Nisa, Chaerani. *Analisis Dampak Kebijakan Penyaluran Kredit Kepada Umkm Terhadap Pertumbuhan Pembiayaan Umkm Oleh Perbankan*. Vol. 11. No. 02. 2016
- Pedoman penulisan karya ilmiah. IAIN METRO. 2018
- Undang-Undang Nomor 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, Pasal 1 Ayat 2.
- Sjahdeini, Sutan, Remy. *Perbankan Syariah Produk-produk dan aspek-aspek hukumnya*. Jakarta: Prenadamedia Group. 2014
- Sudarsono, Heri. *Bank Dan lembaga Keuangan Syariah Deskripsi dan Ilustrasi*. Yogyakarta: Ekonisia. 2003
- Sumadi Suryabrata. *Metodologi Penelitian*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008.
- Zuhairi. Et. All. *Pedoman Penulisan Karya Imiah Edisi Revisi*. Jakrta: Raja Walipres: 2016.
- Zuriah, Nurul. *Metodologi Penelitian Sosial dan Pendidikan*. Jakarta: PT. Bumi Aksara. 2009
- Juni Priansa, Donni. *Perilaku Konsumen Dalam Persaingan Bisnis Kontemporer*. cet ke-1. Bandung: Alfabeta, 2017.
- Kasmir. *Dasar-dasar Perbankan*. edisi ke-1. Jakarta: Rajawali. 2010.
- , *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. cet. ke-14. Jakarta: Rajawali. 2014.

- Kotler, Philip. *Manajemen Pemasaran*. cet. ke-2. Jakarta: Prenhalindo. 2000.
- , *Manajemen Pemasaran: Analisis, Perencanaan, Implementasi, dan Pengendalian*. Jakarta: Erlangga. 2002.
- Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller. *Manajemen Pemasaran*. edisi ke-12. Jakarta: Macanan Jaya Cemerlang. 2008.
- Muhammad. *Manajemen Dana Bank Syariah*. Yogyakarta: Ekonesia. 2004.
- , *Manajemen Bank Syariah*. cet. ke-2. Yogyakarta: UPP STIM YKPN. 2011.
- Neolaka, Amos . *Metode Penelitian dan Statistika*. cet. ke- 2. Bandung: Remaja Rosdakarya. 2016.
- Rahman Shaleh, Abdul dan Muhib Abdul Wahab. *Psikologi Suatu Pengantar*. Jakarta: Prenada Media. 2004.
- Remy Sjahdeini, Sutan. *Perbankan Syariah: Produk-produk dan Aspek-aspek Hukumnya*. cet. ke-1. Jakarta: Kencana. 2014.
- Sarwono, Jonathan . *Analisis Data Penelitian Menggunakan SPSS 13*. Yogyakarta: ANDI. 2006.
- Skripsi Khaeruddin. *Pengaruh Pengetahuan Nasabah Mengenai Akad Bagi Hasil (Mudharabah) Deposito Syariah Terhadap Keputusan Menabung Pada PT Bank Sulselbar UUS Makasar*. 2013.
- Sri Yuniarti, Vinna. *Perilaku Konsumen Teori dan Prakti*. cet. ke-1. Bandung: Pustaka Setia. 2015.
- Sudarsono, Heri. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. cet. ke-2. Yogyakarta: Ekonesia. 2013.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Manajemen*. cet. ke-1. Bandung: Alfabeta. 2013.
- Sumarwan, Ujang. *Perilaku Konsumen Teori dan Penerapannya Dalam Pemasaran*. cet. ke-2. Bogor: Ghalia Indonesia. 2004.
- Sumar'in. *Konsep Kelembagaan Bank Syariah*. cet. ke-1. Yogyakarta: Graha Ilmu. 2012.

Syafi'i Antonio, Muhammad . *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*. cet. ke-1. Jakarta: Gema Insani. 2001.

Syah, Muhibbin. *Psikologi Pendidikan*. cet. ke-9. Bandung: Rosdakarya. 2014.

Wahab, Wirdayani . *Pengaruh Tingkat Bagi Hasil Terhadap Minat Menabung di Bank Syariah*. Vol. 1. No. 2. 2016.

Wiroso. *Penghimpunan Dana dan Distribusi Hasil Usaha Bank Syariah*. Jakarta:Grasindo. 2005.

Yuliawan, Eko. *Pengaruh Pengetahuan Konsumen Mengenai Perbankan Syariah Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Pada PT. Bank Syariah*. Vol. 1. No. 1. 2011.



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iain@metrouniv.ac.id

Nomor : 3294/In.28/D.1/TL.00/11/2019  
Lampiran : -  
Perihal : **IZIN RESEARCH**

Kepada Yth.,  
Direktur PT BPRS Aman Syariah  
Sekampung  
di-  
Tempat

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: 3293/In.28/D.1/TL.01/11/2019, tanggal 20 November 2019 atas nama saudara:

Nama : **SEKA PUJIANTO**  
NPM : 1502100120  
Semester : 9 (Sembilan)  
Jurusan : S1 Perbankan Syariah

Maka dengan ini kami sampaikan kepada saudara bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di PT BPRS Aman Syariah Sekampung, dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "RESISTENSI PERBANKAN SYARIAH DALAM MENGHADAPI PRODUK KREDIT USAHA RAKYAT (STUDI KASUS PT BPRS AMAN SYARIAH KANTOR PUSAT SEKAMPUNG)".

Kami mengharapkan fasilitas dan bantuan Saudara untuk terselenggaranya tugas tersebut, atas fasilitas dan bantuannya kami ucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Metro, 20 November 2019  
Wakil Dekan I,  
  
**Drs. H.M. Saleh MA.**  
NIP. 19650111 199303 1 001





**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iain@metrouniv.ac.id

**SURAT TUGAS**

Nomor: 3293/In.28/D.1/TL.01/11/2019

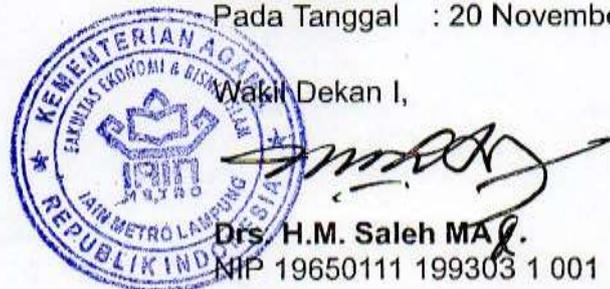
Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro,  
menugaskan kepada saudara:

Nama : **SEKA PUJIANTO**  
NPM : 1502100120  
Semester : 9 (Sembilan)  
Jurusan : S1 Perbankan Syariah

- Untuk :
1. Mengadakan observasi/survey di PT BPRS Aman Syariah Sekampung, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka menyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "RESISTENSI PERBANKAN SYARIAH DALAM MENGHADAPI PRODUK KREDIT USAHA RAKYAT (STUDI KASUS PT BPRS AMAN SYARIAH KANTOR PUSAT SEKAMPUNG)".
  2. Waktu yang diberikan mulai tanggal dikeluarkan Surat Tugas ini sampai dengan selesai.

Kepada Pejabat yang berwenang di daerah/instansi tersebut di atas dan masyarakat setempat mohon bantuannya untuk kelancaran mahasiswa yang bersangkutan, terima kasih.

Dikeluarkan di : Metro  
Pada Tanggal : 20 November 2019



Lampung Timur, 25 November 2019

No : 049/Research/BAS/IX/2019

Lamp : -

Kepada Yth.

Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro

Jl. Ki Hajar Dewantara 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111

di.

Kota Metro

Perihal : Pemberian Izin Research

*Assalamu'alaikum wr. wb.*

Sehubungan dengan surat Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Nomor : 3294/In.28/D.I/TL.00/11/2019 tanggal 20 November 2019 perihal Permohonan Izin Research pada PT BPRS Aman Syariah Lampung, dengan ini disampaikan bahwa kami dapat menyetujui permohonan Izin Research, atas nama saudara :

Nama : **SEKA PUJIANTO**  
NPM : 1502100120  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan/Prodi : S1 Perbankan Syariah  
Judul : **"Resistensi Perbankan Syariah Dalam Menghadapi Produk Kredit Usaha Rakyat ( Studi Kasus PT. BPRS Aman Syariah Kantor Pusat Sekampung."**

Demikian surat balasan ini kami sampaikan atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum wr. wb.*



PT. BPRS AMAN SYARIAH  
Bank Aman Syariah  
**SUGIYANTO, S.E**  
Direktur



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
UNIT PERPUSTAKAAN**

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp (0725) 41507; Faks (0725) 47296; Website: [digilib.metrouniv.ac.id](http://digilib.metrouniv.ac.id); [pustaka.iain@metrouniv.ac.id](mailto:pustaka.iain@metrouniv.ac.id)

**SURAT KETERANGAN BEBAS PUSTAKA  
Nomor : P-06/In.28/S/U.1/OT.01/01/2020**

Yang bertandatangan di bawah ini, Kepala Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung menerangkan bahwa :

Nama : Seka Pujiyanto  
NPM : 1502100120  
Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/S1 Perbankan Syariah

Adalah anggota Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung Tahun Akademik 2019 / 2020 dengan nomor anggota 1502100120.

Menurut data yang ada pada kami, nama tersebut di atas dinyatakan bebas dari pinjaman buku Perpustakaan dan telah memberi sumbangan kepada Perpustakaan dalam rangka penambahan koleksi buku-buku Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat, agar dapat dipergunakan seperlunya.

Metro, 02 Januari 2020  
Kepala Perpustakaan

Drs. Mokhteridi Sudin, M.Pd.  
NIP. 195808311981031001



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota-Metro Lampung 34111  
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296;  
Website: [www.metrouniv.ac.id](http://www.metrouniv.ac.id); email: [lainmetro@metrouniv.ac.id](mailto:lainmetro@metrouniv.ac.id)

Nomor : 2375/In.28.3/D.1/PP.00.9/10/2018  
Lampiran : -  
Perihal : Pembimbing Skripsi

23 Oktober 2018

Kepada Yth;

1. Wahyu Setiawan, M.Ag
  2. Zumaroh, M.E.Sy
- di - Tempat

*Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh*

Dalam rangka membantu mahasiswa dalam penyusunan Proposal dan Skripsi, maka Bapak/Ibu tersebut diatas, ditunjuk masing-masing sebagai Pembimbing I dan II Skripsi mahasiswa :

Nama : Seka Pujiyanto  
NPM : 1502100120  
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan : S1-Perbankan Syariah (S1-PBS)  
Judul : Resistensi Perbankan Syariah Dalam Menghadapi Produk Kredit Usaha Rakyat ( Studi Kasus PT. BPRS Aman Syariah Kantor Pusat Sekampung)

Dengan ketentuan :

1. Pembimbing, membimbing mahasiswa sejak penyusunan Proposal sampai selesai Skripsi:
  - a. Pembimbing I, mengoreksi out line, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi Skripsi setelah pembimbing II mengoreksi.
  - b. Pembimbing II, mengoreksi proposal, out line, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi Skripsi, sebelum ke Pembimbing I.
2. Waktu penyelesaian Skripsi maksimal 4 (empat) semester sejak SK bimbingan dikeluarkan.
3. Diwajibkan mengikuti pedoman penulisan karya ilmiah yang dikeluarkan oleh LP2M Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.
4. Banyaknya halaman Skripsi antara 40 s/d 70 halaman dengan ketentuan :
  - a. Pendahuluan ± 2/6 bagian.
  - b. Isi ± 3/6 bagian.
  - c. Penutup ± 1/6 bagian.

Demikian disampaikan untuk dimaklumi dan atas kesediaan Bapak/Ibu Dosen diucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.*



Dekan Bidang Akd &  
Keuangan

MIMAD SALEH



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;  
Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : Seka Pujianto      Fakultas/Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam/SI-PBS

NPM : 1502100120      Semester/TA : IX/2019

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Selasa, 31 Desember 2019	✓	-acc Bab IV - V Skripsi siap untuk diunggah	

Dosen Pembimbing I,

Wahyu Setiawan, M.Ag  
NIP. 19800516 200501 1 008

Mahasiswa Ybs,

Seka Pujianto  
NPM. 1502100120



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;  
Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : Seka Pujiyanto      Fakultas/Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam/SI-PBS  
NPM : 1502100120      Semester/TA : IX/2019

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Hal yang dibicarakan	TandaTangan
	Kamis, 19.12.2019	✓	- semua pengutipan disertakan sumber rujukan - Coba dieksplor kembali inovasi? yg dilakukan pada strategi produk - lengkapi data dari berbagai sumber/informasi yg telah ditetapkan	

Dosen Pembimbing I,

**Wahyu Setiawan, M.Ag**  
NIP. 19800516 200501 1 008

Mahasiswa Ybs,

**Seka Pujiyanto**  
NPM. 1502100120



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;  
Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : Seka Pujiyanto      Fakultas/Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam/SI-PBS

NPM : 1502100120      Semester/TA : IX/2019

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan
		✓	- Layout diperbaiki - Kesimpulan dibuat singkat, jelas, padat - Saran dibuat berdasarkan kesimpulan	
		✓	Acc bab IV-V Lanjutkan konsultasi ke pembimbing I	

Dosen Pembimbing II,

**Zumaroh, S.E.I, M.E.Sy**  
NIP. 19790422 200604 2 002

Mahasiswa Ybs,

**Seka Pujiyanto**  
NPM.1502100120



**KEMENTRIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**  
Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0726) 41507; Faksimil (0725) 47296;  
Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : Seka Pujiyanto      Fakultas/Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam/SI-PBS

NPM : 1502100120      Semester/TA : IX/2019

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan
	Senin 16-Des-2019		<ul style="list-style-type: none"><li>- Buat intisayi. Ber dasarkan bahasa peneliti.</li><li>- hindari pengulan ga hasil wacan cara</li><li>- tambahkan hasil wacan cara zungar nosoba sidaga. Penguat analysis</li></ul>	

Dosen Pembimbing II,

**Zumaroh, S.E.I, M.E.Sy**  
NIP. 19790422 200604 2 002

Mahasiswa Ybs,

**Seka Pujiyanto**  
NPM. 1502100120



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;  
Website: [www.metrouniv.ac.id](http://www.metrouniv.ac.id) E-mail: [iaimetro@metrouniv.ac.id](mailto:iaimetro@metrouniv.ac.id)

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : Seka Pujiyanto      Fakultas/Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam/SI-PBS

NPM : 1502100120      Semester/TA : IX/2019

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan
	Rabu 04-Nov 2019	✓	<ul style="list-style-type: none"><li>- Sejalan BBS lebih di pancing lagi, long sung ke rmpa.</li><li>- subce juga 1 porsi.</li><li>- Struktur, masih ludo standar Lincen Full</li><li>- Poda analisis masalah pwr dat hntang pwan sagi, sylo hng, yang ada.</li></ul>	

Dosen Pembimbing II,

**Zumaroh, S.E.I, M.E.Sy**  
NIP. 19790422 200604 2 002

Mahasiswa Ybs,

**Seka Pujiyanto**  
NPM.1502100120



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296;  
Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : Seka Pujianto      Fakultas/Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam/SI-PBS

NPM : 1502100120      Semester/TA : IX/2019

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan
	Rabu 23/ Juli 2019		<ul style="list-style-type: none"><li>- Profil firma &amp; banyak mahasiswa &amp; umur</li><li>- Biri. Fashate</li><li>- manas. P2 &amp; Smetu &amp; kumangi.</li><li>- Kerela Sibatig.</li><li>- unjab lab Perma nyan Penelitian secara tim</li><li>- kemang hntihob Jabatan dan Per tarisan Penelitian dan APD</li><li>- manas dan k. s. m. p. dan unjab kumangi dan k. s. m. p.</li><li>- dan k. s. m. p.</li></ul>	

Dosen Pembimbing II,

**Zumaroh, S.E.I, M.E.Sy**  
NIP. 19790422 200604 2 002

Mahasiswa Ybs,

**Seka Pujianto**  
NPM.1502100120



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;  
Website: [www.metrouniv.ac.id](http://www.metrouniv.ac.id) E-mail: [iaimetro@metrouniv.ac.id](mailto:iaimetro@metrouniv.ac.id)

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : Seka Pujiyanto Fakultas/Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam/SI-PBS

NPM : 1502100120 Semester/TA : IX/2019

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan
	- Kamis 12 Des 2019		<ul style="list-style-type: none"><li>- Penambahan sumber atau Footnote</li><li>- Footnote tidak boleh lebih</li><li>- Deskripsi dan keluarga survei</li><li>- tambahan narasumber</li></ul>	

Dosen Pembimbing II,

**Zumaroh, S.E.I, M.E.Sy**  
NIP. 19790422 200604 2 002

Mahasiswa Ybs,

**Seka Pujiyanto**  
NPM.1502100120



**KEMENTRIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;  
Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : Seka Pujiyanto      Fakultas/Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam/SI-PBS

NPM : 1502100120      Semester/TA : IX/2019

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Selasa, 19.11.2019	✓	- acc APP lanjutan penelitian lapangan	

Dosen Pembimbing I,

Mahasiswa Ybs,

**Wahyu Setiawan, M.Ag**  
NIP. 19800516 200501 1 008

**Seka Pujiyanto**  
NPM. 1502100120



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;  
Website: [www.metrouniv.ac.id](http://www.metrouniv.ac.id) E-mail: [iaimetro@metrouniv.ac.id](mailto:iaimetro@metrouniv.ac.id)

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : Seka Pujianto      Fakultas/Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam/SI-PBS

NPM : 1502100120      Semester/TA : IX/2019

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan
	5 Mei 2019	✓	ACC APP, Lanjutkan konsultasi ke pembimbing I	

Dosen Pembimbing II,

**Zumaroh, S.E.I, M.E.Sy**  
NIP. 19790422 200604 2 002

Mahasiswa Ybs,

**Seka Pujianto**  
NPM.1502100120



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47298;  
Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : Seka Pujianto      Fakultas/Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam/SI-PBS

NPM : 1502100120      Semester/TA : IX/2019

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan
	Kamis 14.11 2019		<ul style="list-style-type: none"><li>- Situasi kerja Pelayanan sehingga mengurangi biaya penjualan</li><li>- interview k. p. 2020 direktori sebagai p. 2020</li><li>- Struktur organisasi Sisa usaha p. 2020 Prodi Jaz. 2. 2019 dengan buku p. 2020 Lampiran R. 2019. dan L. 2019</li></ul>	

Dosen Pembimbing II,

**Zumaroh, S.E.I, M.E.Sy**  
NIP. 19790422 200604 2 002

Mahasiswa Ybs,

**Seka Pujianto**  
NPM. 1502100120



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0726) 47296;  
Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : Seka Pujiyanto      Fakultas/Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam/SI-PBS

NPM : 1502100120      Semester/TA : IX/2019

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Rabu, 23.10.2019	✓	<ul style="list-style-type: none"><li>- pertanyaan &amp; tujuan manfaat penelitian disinkronkan.</li><li>- penulisan footnote, lihat buku pedoman penulisan.</li><li>- teori: tentang resistensi jawa mengadopsi teori dan ranah sosiologi tetapi resistensi di perspektif ekonomi.</li><li>- Deskripsi bentuk resistensi yg dimaksud peneliti menurut teori &amp; yg ada.</li><li>- Diperlukan lagi kerangka berbayar sumber, terutama artikel: jurnal, sehingga bersifat operasional.</li></ul>	

Dosen Pembimbing I,

Mahasiswa Ybs,

**Wahyu Setiawan, M.Ag**  
NIP. 19800516 200501 1 008

**Seka Pujiyanto**  
NPM. 1502100120



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0726) 41507; Faksimill (0725) 47296;  
Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : Seka Pujianto      Fakultas/Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam/SI-PBS

NPM : 1502100120      Semester/TA : IX/2019

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan
	Senin 20.10.2019	✓	AEC Bab I - III, Lanjutkan konsul ke Pembimbing I dan penyesuaian APD	zf

Dosen Pembimbing II,

**Zumaroh, S.E.I, M.E.Sy**  
NIP. 19790422 200604 2 002

Mahasiswa Ybs,

**Seka Pujianto**  
NPM.1502100120



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;  
Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : Seka Pujiyanto      Fakultas/Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam/SI-PBS

NPM : 1502100120      Semester/TA : IX/2019

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan
	Senin 14. 10. 2019		<ul style="list-style-type: none"><li>- Bab I, penulisan kalimat 'keut' / sesuaikan kata-kata bahasa yg baik &amp; benar</li><li>- Bab II, Teori resistensi &amp; reformulasi teori &amp; kontekstkan pd Resistensi ekonomi</li><li>- perbaiki literatur thg resistensi</li></ul>	

Dosen Pembimbing II,

**Zumaroh, S.E.I, M.E.Sy**  
NIP. 19790422 200604 2 002

Mahasiswa Ybs,

**Seka Pujiyanto**  
NPM.1502100120



**KEMENTRIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;  
Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : Seka Pujiyanto      Fakultas/Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam/SI-PBS

NPM : 1502100120      Semester/TA : IX/2019

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	8/10 2019	✓	acc outline	

Dosen Pembimbing I,

Mahasiswa Ybs,

**Wahyu Setiawan, M.Ag**  
NIP. 19800516 200501 1 008

**Seka Pujiyanto**  
NPM. 1502100120



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;  
Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : Seka Pujiyanto      Fakultas/Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam/SI-PBS

NPM : 1502100120      Semester/TA : IX/2019

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan
	5/4/20 20.10.2019	✓	- Sederhanakan sub judul teori p bab II - Profil disesuaikan dg kebutuhan Data penunjang penelitian	zf
		✓	Acc outline, lanjutkan konsul ke Pembimbing I	zf

Dosen Pembimbing II,

**Zumaroh, S.E.I, M.E.Sy**  
NIP. 19790422 200604 2 002

Mahasiswa Ybs,

**Seka Pujiyanto**  
NPM.1502100120



**KEMENTRIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;  
Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SEKRIPI**

Nama : Seka Pujiyanto Fakultas/Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam/SI-PBS

NPM : 1502100120 Semester/TA : IX/2019

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Jumat, 16.8.2018	✓	- Tambahkan teori tentang strategi bertahan dan strategi bersaing sebagai dua komponen dasar resistensi, - Perbaiki kesadahan penulisan dan sesuaikan dg buku Pedoman Penulisan IAIN	
	Selasa, 3.9.2019	✓	acc proposal untuk diseminarkan	

Dosen Pembimbing I,

**Wahyu Setiawan, M.Ag**  
NIP. 19800516 200501 1 008

Mahasiswa Ybs,

**Seka Pujiyanto**  
NPM. 1502100120



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**  
Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0726) 47296;  
Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SEKELUAS**

Nama : Seka Pujianto      Fakultas/Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam/SI-PBS

NPM : 1502100120      Semester/TA : IX/2019

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan
	5/8 19	✓	<ul style="list-style-type: none"><li>- Sumber data primer disesuaikan kebutuhan data</li><li>- wawancara difugkan</li><li>* Kepada siapa sesuai dg sumber data primer</li><li>- Teori disederhanakan jangan terlalu panjang</li></ul>	
	5/8 19	✓	Acc bab III, lanjutkan konsultasi ke pembimbing I	

Dosen Pembimbing II,

**Zumaroh, M.E.Sy**  
NIP. 19790422 200604 2 002

Mahasiswa Ybs,

**Seka Pujianto**  
NPM.1502100120



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0726) 47296;  
Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SEKRIPI**

Nama : Seka Pujiyanto      Fakultas/Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam/SI-PBS

NPM : 1502100120      Semester/TA : VIII/2019

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan
	27/19 /7	✓	<ul style="list-style-type: none"><li>- Teori pada bab II disesuaikan dgn kebutuhan analisis</li><li>- Buang teori yg tdk berkaitan dgn fokus penelitian</li><li>- Setelah mengutip deskripsikan teori dgn bahasa sendiri</li></ul>	
	29/19 /7	✓	Aec bab II, lanjutkan konsultasi ke pembimbing I	

Dosen Pembimbing II,

**Zumaroh, M.E.Sy**  
NIP. 19790422 200604 2 002

Mahasiswa Ybs,

**Seka Pujiyanto**  
NPM.1502100120



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;  
Website: [www.metrouniv.ac.id](http://www.metrouniv.ac.id) E-mail: [iaimetro@metrouniv.ac.id](mailto:iaimetro@metrouniv.ac.id)

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SEKRIPI**

Nama : Seka Pujianto      Fakultas/Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam/SI-PBS

NPM : 1502100120      Semester/TA : VIII/2019

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan
	22/19	✓	Arahan Pusbano Sua (sua) di telah kea pua Sua (sua)	of
	22/19	✓	Acc Gab I, lanjutkan konsultasi ke pembimbing I	

Dosen Pembimbing II,

**Zumaroh, M.E.Sy**  
NIP. 19790422 200604 2 002

Mahasiswa Ybs,

**Seka Pujianto**  
NPM.1502100120



**KEMENTRIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0726) 47296;  
Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SEKRIPI**

Nama : Seka Pujiyanto Fakultas/Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam/SI-PBS

NPM : 1502100120 Semester/TA : IX/2019

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan
	15/11		- Penulisan kata di - Hindari Bahasa Baku - Referensi tidak sesuai dengan ISI: PROPOSAL	27
	18/11		- Jangan men Judge atau menghukum, Pado Pembahasan	

Dosen Pembimbing II,

**Zumaroh, M.E.Sy**

NIP. 19790422 200604 2 002

Mahasiswa Ybs,

**Seka Pujiyanto**

NPM.1502100120



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;  
Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SEKRPISI**

Nama : Seka Pujianto      Fakultas/Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam/SI-PBS

NPM : 1502100120      Semester/TA : VIII/2019

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan
	08/11/19	✓	- Setiap mengutip teori, bahasa kembali dg bahasa sendiri	

Dosen Pembimbing II,

**Zumaroh, M.E.Sy**

NIP. 19790422 200604 2 002

Mahasiswa Ybs,

**Seka Pujianto**

NPM.1502100120



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**  
Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;  
Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SEKRIPI**

Nama : Seka Pujiyanto      Fakultas/Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam/SI-PBS

NPM : 1502100120      Semester/TA : VIII/2019

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan
1	Juni 04 / 12 / 19 2019		<ul style="list-style-type: none"><li>- Cara menulis Jurnal</li><li>- Cara Se mana</li><li>- Penulisan susunan</li><li>- Penulisan Pradisa</li><li>- Bedakan gaya</li><li>- Penulisan sosiojasa</li><li>- gaya ilmiah</li><li>- Cara menulis jurnal</li><li>- Cara menulis</li><li>- data lapangan 2016</li><li>020</li></ul>	

Dosen Pembimbing II,

**Zumaroh, M.E.Sy**  
NIP. 19790422 200604 2 002

Mahasiswa Ybs,

**Seka Pujiyanto**  
NPM.1502100120



**KEMENTRIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34.11  
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;  
Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SEKRIPI**

Nama : Seka Pujiyanto      Fakultas/Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam/SI-PBS

NPM : 1502100120      Semester/TA : VIII/2019

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan
	Rabu 22/05 2019		- Review Jurnal - Pergantian Studi Kasus dari BRES Metro ke BRES Aman Syarah	

Dosen Pembimbing II,

**Zumaroh, M.E.Sy**

NIP. 19790422 200604 2 002

Mahasiswa Ybs,

**Seka Pujiyanto**

NPM. 1502100120



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;  
Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SEKRIPSI**

Nama : Seka Pujiyanto      Fakultas/Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam/SI-PBS

NPM : 1502100120      Semester/TA : VIII/2019

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan
	Senin 01/Jan 2019		<ul style="list-style-type: none"><li>- minakanikan ter-</li><li>Sub tema</li><li>Pengertian, Jenis,</li><li>Bentuk, Faktor,</li><li>dan Strategi</li><li>Pengisian:</li><li>- minakanikan Sub</li><li>tema Pengisian</li><li>Dasar Hukum,</li><li>Jenis, Prosedur,</li><li>Pihak yang terlibat</li><li>kepada dan lembaga</li><li>gula ke</li><li>- minakanikan analisis</li></ul>	

Dosen Pembimbing II,

**Zumaroh, M.E.Sy**  
NIP. 19790422 200604 2 002

Mahasiswa Ybs,

**Seka Pujiyanto**  
NPM.1502100120

## **OUTLINE**

### **RESISTENSI PERBANKAN SYARIAH DALAM MENGHADAPI PRODUK KREDIT USAHA RAKYAT**

**(Studi Kasus di PT BPRS Aman Syariah kantor pusat Sekampung)**

**HALAMAN SAMPUL**

**HALAMAN JUDUL**

**HALAMAN PERSETUJUAN**

**HALAMAN PENGESAHAN**

**ABSTRAK**

**HALAMAN ORISINILITAS PENELITIAN**

**HALAMAN MOTTO**

**HALAMAN PERSEMBAHAN**

**HALAMAN KATA PENGANTAR**

**DAFTAR ISI**

**DAFTAR LAMPIRAN**

#### **BAB I PENDAHULUAN**

- A. Latar Belakang Masalah
- B. Perumusan Masalah
- C. Tujuan Penelitian dan Manfaat Penelitian
- D. Penelitian Relevan

#### **BAB II LANDASAN TEORI**

- A. Konsep Resistensi
  - 1. Pengertian Resistensi
  - 2. Bentuk-bentuk Resistensi
  - 3. Faktor Resistensi
  - 4. Strategi Bertahan Perbankan Syariah
  - 5. Strategi Bersaing Perbankan Syariah
- B. Kredit Usaha Rakyat (KUR)
  - 1. Pengertian Kredit Usaha Rakyat
  - 2. Dasar Hukum Kredit Usaha Rakyat

3. Jenis-jenis Kredit Usaha Rakyat
4. Ketentuan dan Prosedur Kredit Usaha Rakyat
5. Pihak-pihak yang terlibat dalam Kredit Usaha Rakyat
6. Pelaksanaan Kredit Usaha Rakyat
7. Keunggulan dan Kelemahan Kredit Usaha Rakyat

### **BAB III METODOLOGI PENELITIAN**

- A. Jenis dan Sifat Penelitian
- B. Sumber Data
- C. Teknik Pengumpulan Data
- D. Teknik Analisis Data

### **BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

- A. Profil PT BPRS Aman Syariah
  1. Sejarah Berdirinya PT BPRS Aman Syariah
  2. Visi dan Misi PT BPRS Aman Syariah
  3. Struktur Organisasi PT BPRS Aman Syariah
  4. Produk PT BPRS Aman Syariah
- B. Strategi Bertahan PT BPRS Aman Syariah terhadap produk Kredit Usaha Rakyat
- C. Strategi Bersaing PT BPRS Aman Syariah terhadap produk Kredit Usaha Rakyat
- D. Analisis Resistensi Perbankan Syariah dalam menghadapi Produk Kredit Usaha Rakyat Pada PT BPRS Aman Syariah di tinjau dari Strategi bertahan dan Strategi bersaing

### **BAB V PENUTUP**

- A. Kesimpulan
- B. Saran

### **DAFTAR PUSTAKA**

### **LAMPIRAN-LAMPIRAN**

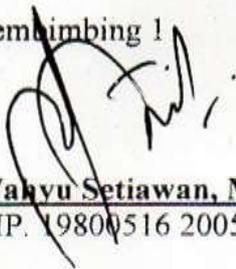
### **RIWAYAT HIDUP**

Mahasiswa Ybs.



**Seka Pujiyanto**  
NPM. 1502100120

Pembimbing 1



**Wahyu Setiawan, M.Ag**  
NIP. 19800516 200501 1 008

Pembimbing 2



**Zumaroh, S.E.I, M.E.Sy**  
NIP. 19790422 200604 2 002

## **ALAT PENGUMPULAN DATA**

**(APD)**

### **RESISTENSI PERBANKAN SYARIAH DALAM MENGHADAP!**

#### **PRODUK KREDIT USAHA RAKYAT**

**(STUDI KASUS PT BPRS AMAN SYARIAH KANTOR PUSAT**

**SEKAMPUNG)**

#### **A. Wawancara (*Interview*)**

##### **I. Wawancara kepada Direktur PT BPRS Aman Syariah**

1. Produk pembiayaan apakah yang paling banyak di minati nasabah?  
Apa keunggulannya?
2. Adakah produk pembiayaan di bank Aman Syariah yang kompetitif terhadap KUR? Mengapa?
3. Bagaimana sikap PT BPRS Aman Syariah terhadap produk KUR?
4. Bagaimana Strategi bertahan PT BPRS Aman Syariah terhadap produk KUR?
5. Bagaimana Strategi bersaing PT BPRS Aman Syariah terhadap produk KUR?
6. Adakah rencana untuk menjadi mitra KUR? Mengapa?
7. Adakah kendala dalam merealisasikan rencana menjadi mitra KUR?  
Bagaimana mengatasinya?

##### **II. Wawancara Account Officer BPRS Aman Syariah**

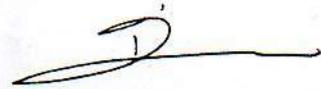
1. Produk pembiayaan apa yang paling diminati nasabah? Berapa jumlahnya

2. Produk apakah yang kompetitif dengan KUR?
3. Adakah nasabah yang beralih ke KUR? Mengapa?
4. Adakah kendala PT BPRS Aman Syariah dalam penyaluran produknya?
5. Bagaimanakah Realisasi PT BPRS Aman syariah dalam melaksanakan strategi bertahan serta bersaing?

#### **Dokumentasi**

1. Profil PT BPRS Aman Syariah
2. Brosur produk-produk PT BPRS AMAN Syariah
3. Buku Literatur terkait Resistensi dan produk KUR

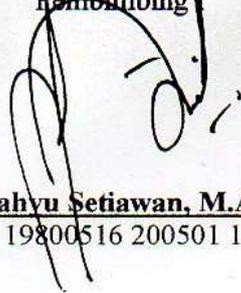
Peneliti



**Seka Pujianto**  
NPM. 1502100120

Mengetahui,

Rambimbing I



**Wahyu Setiawan, M.Ag**  
NIP. 19800516 200501 1 008

Pembimbing II



**Zumaroh, S.E.I, M.E.Sy**  
NIP. 19790422 200604 2 002

## DOKUMENTASI



Wawancara dengan Direktur PT BPRS Aman Syariah Sekampung pada 20 November 2019



Wawancara dengan marketing PT BPRS Aman Syariah Sekampung pada pada 20  
November 2019



Wawancara dengan Account Officer PT BPRS Aman Syariah sekampung pada 20  
November 2019



Wawancara dengan marketing funding PT BPRS Aman Syariah Sekampung

## DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Seka Pujiyanto dilahirkan di desa Srikaton Kecamatan Seputih Surabaya Kabupaten Lampung Tengah pada tanggal 01 Januari 1996. Peneliti merupakan anak tunggal dari pasangan bapak Malem dan ibu Yatni. Bertempat tinggal di desa Srikaton Kecamatan Seputih Surabaya Kabupaten Lampung Tengah.

Pendidikan dasar peneliti Tempuh di sekolah dasar (SD) Negeri 02 Srikaton selesai pada tahun 2009. Melanjutkan ke Madrasah Tsanawiyah Roudlotul Ulum Mataran Ilir selesai pada tahun 2012. Kemudian melanjutkan pendidikan di Madrasah Aliyah Roudlotul Ulum Mataram Ilir selesai pada tahun 2015. Setelah itu peneliti melanjutkan pendidikan di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro pada Jurusan S1 Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.