

## Analisis Tantangan Pembiayaan Divisi Konsumer (Mitra Guna Berkah) Di BSI KCP Balung

Mariyah Ulfah<sup>1\*</sup>, Della Citra Sultania Putri<sup>2</sup>, Aida MAulidatul Hasanah<sup>3</sup>, Nur Maufuroh<sup>4</sup>

<sup>1,2,3,4</sup> Perbankan Syariah, Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember

<sup>1\*</sup>[mariaulfamjkr@gmail.com](mailto:mariaulfamjkr@gmail.com), <sup>2</sup>[dellacitrasp@gmail.com](mailto:dellacitrasp@gmail.com), <sup>3</sup>[aidamaulida504@gmail.com](mailto:aidamaulida504@gmail.com), <sup>4</sup>[nurmaufuroh11@gmail.com](mailto:nurmaufuroh11@gmail.com)

### Abstrak

Produk pendanaan Mitraguna Berkah dari Bank Islam Indonesia (BSI) adalah salah satu solusi keuangan yang mendanai prinsip-prinsip Syariah yang bertujuan untuk memenuhi berbagai kebutuhan masyarakat. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui tantangan pembiayaan mitraguna berkah di BSI KCP Jember Balung. Berikut adalah tantangan Pembiayaan Mitraguna Berkah BSI: Persaingan yang Ketat, Penyuluhan dan Edukasi Syariah, Keterbatasan Akses dan Infrastruktur, Risiko Pembiayaan, Tantangan Regulasi dan Kepatuhan Syariah, Perubahan Kondisi Ekonomi, Kepercayaan Nasabah

**Kata Kunci:** Tantangan, mitraguna berkah, bsi,

### PENDAHULUAN

Bank syariah sebagai lembaga intermediasi masyarakat memiliki peranan yang sangat penting. Tugas dari bank syariah sebagai lembaga intermediasi adalah menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkannya kepada masyarakat yang memerlukannya. Salah satu kegiatan bank syariah sebagai lembaga intermediasi adalah melakukan kegiatan pembiayaan, yaitu menyalurkan dana atau memberikan pinjaman kepada orang-orang yang membutuhkan dana. Bank syariah sebagai lembaga pembiayaan dalam melakukan kegiatannya harus sesuai dengan syariat Islam, dan tidak boleh bertentangan dengan syariat. Karena konsep dasar bank syariah didasarkan pada Al-Qur'an dan Hadits. Semua produk dan jasa yang ditawarkan tidak boleh bertentangan dengan Al-Qur'an dan Hadits Rasulullah SAW.

Berdasarkan Pasal 1 Peraturan Presiden No. 9 Tahun 2009, pembiayaan konsumen merupakan aktivitas pembiayaan yang bertujuan untuk memperoleh barang atau jasa sesuai dengan kebutuhan konsumen dengan sistem pembayaran bertahap. Munir Fuady dalam buku Hukum Lembaga Keuangan dan Perbankan yang ditulis oleh Dr. Serlika Aprita dan Rio Adhitya, menjelaskan bahwa pembiayaan konsumen adalah kredit yang diberikan kepada konsumen untuk membeli barang atau jasa dengan tujuan produktif atau perdagangan. Dari berbagai definisi tersebut, dapat disimpulkan bahwa pembiayaan konsumen adalah pemberian dana oleh perusahaan pembiayaan kepada konsumen guna memperoleh barang atau jasa, di mana pembayaran dilakukan secara cicilan.

Pembiayaan merupakan salah satu fungsi utama bank dalam menyediakan fasilitas dana bagi masyarakat, baik untuk keperluan produktif maupun konsumtif. Pembiayaan produktif bertujuan untuk mendukung kegiatan yang dapat menghasilkan keuntungan atau nilai tambah, seperti investasi usaha, modal kerja, atau pengembangan bisnis. Sementara itu, pembiayaan konsumtif ditujukan untuk memenuhi kebutuhan pribadi konsumen yang tidak berkaitan langsung dengan kegiatan usaha, yang lebih dikenal sebagai pembiayaan konsumen.

Pembiayaan konsumen umumnya bersifat berbasis agunan, di mana bank atau lembaga keuangan memberikan dana dengan jaminan tertentu yang dimiliki oleh nasabah. Beberapa bentuk pembiayaan konsumen yang umum dijumpai antara lain Pembiayaan Perumahan (PPR) yang digunakan untuk pembelian atau renovasi rumah, Pembiayaan Kendaraan Bermotor (PKBM) yang digunakan untuk membeli kendaraan, serta pembiayaan multiguna yang dapat dimanfaatkan untuk berbagai keperluan lainnya seperti pendidikan, kesehatan, atau kebutuhan pribadi lainnya. Dengan adanya pembiayaan ini, konsumen dapat memperoleh barang atau jasa yang dibutuhkan tanpa harus membayar secara penuh di awal, melainkan melalui sistem cicilan sesuai dengan kesepakatan antara pihak bank dan nasabah.

### METODE

#### Tahap Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif. Menurut Mukhtar (2013:10), metode penelitian deskriptif kualitatif merupakan pendekatan yang digunakan untuk menemukan pengetahuan atau teori terkait suatu fenomena pada waktu tertentu. Metode ini lebih menekankan pada pemahaman mendalam terhadap suatu fenomena atau konteks tertentu tanpa menggunakan angka atau statistik. Sebaliknya, penelitian deskriptif kualitatif berfokus pada interpretasi makna, pola, dan hubungan dalam suatu konteks tertentu.

Dalam penelitian deskriptif kualitatif, data dikumpulkan melalui observasi, wawancara, atau analisis konten, yang kemudian dianalisis secara kualitatif untuk menghasilkan deskripsi yang mendalam mengenai fenomena yang diteliti. Tujuan

utama metode ini adalah memberikan gambaran yang kaya dan mendalam terhadap suatu konteks atau fenomena sehingga dapat menghasilkan pemahaman yang lebih komprehensif dan teori yang lebih kontekstual.

### Tahap Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan metode yang digunakan peneliti untuk memperoleh data yang relevan dengan tujuan penelitian. Dalam penelitian ini, data diperoleh melalui penelitian lapangan (field research) dengan menggunakan instrumen penelitian sebagai berikut:

- a. Wawancara  
Wawancara adalah tatap muka interpersonal di mana satu orang (pewawancara) mengajukan beberapa pertanyaan dari orang yang diwawancarai untuk mendapatkan jawaban atas masalah penelitian Erlinger (1992)
- b. Observasi  
Dalam bahasa, kita perlu memahami bahwa pengamatan memperhatikan atau memperhatikan. Saat menulis, observasi adalah kegiatan yang dilakukan untuk secara langsung mengamati objek tertentu untuk mendapatkan satu set data dan informasi yang terkait dengan suatu objek. Menurut Patton, ia menjelaskan bahwa observasi adalah suatu metode yang bersifat akurat dan spesifik guna mengumpulkan data dan mencari informasi terkait segala kegiatan objek penelitian.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### 1. Pengertian Mitraguna

Pembiayaan Mitraguna merupakan salah satu produk pembiayaan yang disediakan oleh bank, produk ini dapat digunakan untuk ragam kebutuhan yang halal dan berdasarkan prinsip syariah. Dan untuk pembayaran melalui gaji atau pendapatan dengan Bank Syariah Indonesia) tanpa adanya agunan dan telah mendapatkan persetujuan antara bank dan nasabah.

Pembiayaan Mitraguna merupakan salah satu produk unggulan dari Bank Syariah Indonesia (BSI) yang menargetkan pasar masyarakat umum. Produk ini dirancang untuk memenuhi kebutuhan nasabah dalam pembelian barang tertentu. Melalui informasi yang ada, dapat disimpulkan bahwa PT. Bank Syariah Indonesia memiliki produk pembiayaan Mitraguna yang bertujuan untuk memberikan solusi keuangan kepada masyarakat, dengan tetap mengedepankan prinsip-prinsip syariah.

BSI menggunakan berbagai strategi pemasaran dan penelitian untuk menarik minat nasabah serta memastikan produk pembiayaan yang ditawarkan sesuai dengan kebutuhan pasar. Oleh karena itu, Pembiayaan Mitraguna menjadi produk yang sangat penting untuk dianalisis dan dibahas secara mendalam, karena mencerminkan komitmen bank dalam menyediakan solusi keuangan yang sesuai dengan prinsip syariah, sambil tetap memenuhi kebutuhan masyarakat.

### 2. Persyaratan dan Prosedur pengajuan Pembiayaan BSI Mitraguna Berkah:

Tahap Persyaratan Pengajuan Pembiayaan

- a. Form permohonan
- b. Copy KTP
- c. Copy KTP Pasangan/KK (jika sudah menikah)
- d. Copy NPWP
- e. Copy SK Pegawai
- f. Copy Dokumen pendapatan
- g. Copy Mutasi rekening · Surat Izin Praktek bagi profesi dokter

Prosedur Pengajuan Pembiayaan Mitraguna Berkah

- a. Nasabah melengkapi berkas dan mengisi formulir
- b. Sales Force meminta rekomendasi ke bendahara instansi yang sudah bekerja sama
- c. CBRM/CBS mengupload semua persyaratan ke system
- d. Tanda tangan akad pembiayaan
- e. Pencairan pembiayaan

### 3. Tantangan Mitraguna Berkah

Produk pendanaan Mitraguna Berkah dari Bank Islam Indonesia (BSI) adalah salah satu solusi keuangan yang mendanai prinsip-prinsip Syariah yang bertujuan untuk memenuhi berbagai kebutuhan masyarakat. Terlepas dari potensi besar, produk ini memiliki banyak tantangan pengembangan. Tantangan-tantangan ini berasal dari berbagai aspek, baik dalam hal perbankan internal dan dinamika pasar, yang mengarah pada faktor-faktor eksternal yang dapat mempengaruhi kinerja produk penggalangan dana ini. Berikut adalah tantangan Pembiayaan Mitraguna Berkah BSI

- a. Persaingan yang Ketat

Persaingan dengan bank-bank lain, terutama bank-bank syariah lainnya, menjadi salah satu tantangan terbesar. Bank-bank lain juga menawarkan produk serupa dengan berbagai keunggulan, seperti tingkat margin yang kompetitif, kemudahan akses, dan layanan yang lebih inovatif. Oleh karena itu, BSI harus terus berinovasi agar tetap menarik bagi nasabah.

- b. Penyuluhan dan Edukasi Syariah

Meskipun pembiayaan syariah semakin populer, masih banyak masyarakat yang kurang memahami konsep pembiayaan syariah dan produk-produk yang ditawarkannya. BSI perlu melakukan edukasi yang lebih intensif tentang manfaat dan prinsip-prinsip syariah dalam produk pembiayaan seperti Mitraguna agar masyarakat bisa lebih percaya dan tertarik.

- c. Keterbatasan Akses dan Infrastruktur

Bagi sebagian masyarakat, terutama di daerah-daerah terpencil, akses terhadap layanan bank syariah bisa menjadi tantangan. Infrastruktur yang kurang memadai atau kurangnya cabang BSI di lokasi tertentu dapat menghambat pertumbuhan produk ini di beberapa wilayah.

d. Risiko Pembiayaan

Pembiayaan berbasis syariah seperti Mitraguna memiliki risiko tertentu, termasuk risiko gagal bayar dari nasabah yang dapat berdampak pada kelangsungan pembiayaan tersebut. BSI harus memastikan bahwa analisis kredit dan pemilihan nasabah dilakukan dengan hati-hati untuk meminimalkan risiko ini.

e. Tantangan Regulasi dan Kepatuhan Syariah

Bank Syariah Indonesia perlu memastikan bahwa setiap aspek produk Mitraguna tetap sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Hal ini memerlukan perhatian khusus dalam hal kepatuhan terhadap regulasi yang ada, baik dari sisi hukum perbankan maupun fatwa-fatwa dari otoritas syariah.

f. Perubahan Kondisi Ekonomi

Kondisi ekonomi makro yang berubah-ubah, seperti inflasi, suku bunga yang fluktuatif, dan kondisi pasar yang tidak stabil, dapat mempengaruhi permintaan dan kualitas pembiayaan. BSI perlu adaptif dan memiliki strategi untuk menghadapi perubahan ini.

g. Kepercayaan Nasabah

Membangun dan mempertahankan kepercayaan nasabah dalam produk pembiayaan sangat penting. Faktor-faktor seperti transparansi, keadilan dalam pembagian margin, serta kesesuaian produk dengan kebutuhan nasabah sangat mempengaruhi kepercayaan nasabah terhadap produk Mitraguna.

## KESIMPULAN

Salah satu kegiatan bank syariah sebagai lembaga intermediasi adalah melakukan kegiatan pembiayaan, yaitu menyalurkan dana atau memberikan pinjaman kepada orang-orang yang membutuhkan dana. Bank syariah sebagai lembaga pembiayaan dalam melakukan kegiatannya harus sesuai dengan syariat Islam, dan tidak boleh bertentangan dengan syariat.

Pembiayaan Mitraguna merupakan salah satu produk unggulan dari Bank Syariah Indonesia (BSI) yang menargetkan pasar masyarakat umum. Produk ini dirancang untuk memenuhi kebutuhan nasabah dalam pembelian barang tertentu. Melalui informasi yang ada, dapat disimpulkan bahwa PT. Bank Syariah Indonesia memiliki produk pembiayaan Mitraguna yang bertujuan untuk memberikan solusi keuangan kepada masyarakat, dengan tetap mengedepankan prinsip-prinsip syariah.

Pembiayaan atau financing adalah penyediaan dana oleh suatu pihak kepada pihak lain guna mendukung investasi yang telah direncanakan, baik secara individu maupun melalui lembaga.

### Fungsi Pembiayaan

- Meningkatkan daya guna uang
- Meningkatkan daya guna barang
- Meningkatkan peredaran uang
- Menumbuhkan keinginan berusaha

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui tantangan pembiayaan mitraguna berkah di BSI KCP Jember Balung. Berikut adalah tantangan Pembiayaan Mitraguna Berkah BSI: Persaingan yang Ketat, Penyuluhan dan Edukasi Syariah, Keterbatasan Akses dan Infrastruktur, Risiko Pembiayaan, Tantangan Regulasi dan Kepatuhan Syariah, Perubahan Kondisi Ekonomi, Kepercayaan Nasabah

## UCAPAN TERIMA KASIH

Kami mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah memberikan dukungan dan kontribusi dalam pelaksanaan pengabdian ini, sehingga dapat berjalan dengan lancar hingga terselesaikannya laporan ini.

Ucapan terima kasih kami sampaikan kepada Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember, khususnya Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, yang telah memberikan kesempatan dan fasilitas bagi kami untuk melaksanakan program Praktik Pengalaman Lapangan (PPL). Kami juga mengapresiasi bimbingan dan arahan dari Dosen Pembimbing Lapangan Ibu Hj Maria Ulfa, S.Ag. M.EI, yang telah memberikan banyak masukan dalam pelaksanaan kegiatan ini.

Kami juga menyampaikan terima kasih kepada BSI KCP Jember Balung, khususnya kepada seluruh pengelola dan staf yang telah menerima kami dengan baik, serta memberikan pengalaman berharga dalam dunia kerja, khususnya di bidang keuangan syariah. Tak lupa, terima kasih kami ucapkan kepada seluruh anggota BSI Jember Balung yang telah bersedia menjadi responden dalam penelitian ini, serta berbagi pengalaman dan wawasan yang sangat bermanfaat. Terakhir, kami juga mengucapkan terima kasih kepada keluarga, teman, dan semua pihak yang secara langsung maupun tidak langsung telah memberikan dukungan moral maupun materi dalam menyelesaikan pengabdian ini. Semoga semua bantuan dan kebaikan yang diberikan mendapatkan balasan yang lebih baik dari Allah SWT, serta hasil dari penelitian ini dapat memberikan manfaat bagi pengembangan keuangan syariah dan masyarakat luas.

## DAFTAR PUSTAKA

- Fitrianingsih, D., Damayanti, S., & Susiyat, O. (2024). *FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI NASABAH PAYROLL MELAKUKAN TAKE OVER DENGAN PRODUK MITRAGUNA BERKAH (Studi Kasus: BSI KC X)*. 3513-3522.
- Populix *Apa itu Konsumen? Ini Pengertian, Jenis, Hak & Kewajibannya*. (2022). Retrieved from Populix: <https://info.populix.co/articles/konsumen-adalah/>

- Ariyani, N. (2022). *ANALISIS SWOT PRODUK PEMBIAYAAN BSI MITRAGUNA BERKAH PADA BANK SYARIAH INDONESIA*.
- Azizah, K., & Kurniawan, N. (2023). *Analisis Produk Pembiayaan Mitraguna Di Bank Syariah Indonesia (BSI) Kantor Cabang Pembantu (KCP) Banjarnegara Berdasarkan Fatwa DSN NUI No:P4/DSN/MUI/IV/2000 Tentang Murabahah*, 137-148.
- Chotimah, S. N., Roestiono, H., & Suharmiati. (2022). *Tinjauan Proses Pembiayaan Nasabah Konsumer Pada Bank Syariah Indonesia Area Financing Operation Kantor Cabang Bogor*. 277-288.
- Devi, A. S., Hotimah, K., Sakha, R., Karimullah, A., & Anshori, M. I. (2020, mei 2). *Mewawancarai Kandidat: Strategi untuk Meningkatkan Efisiensi dan*. 66-78.
- Hidayatullah, M., Indahwati, A., Setianingrum, N., & Ahmadiono. (2024). *Strategi Pemasaran Produk Mitraguna di Bank Syariah Indonesia*. 2836-2842.
- Hutabarat, N. N., & Sugianto, S. (2024). *Analisis Sistem Pembiayaan Mitraguna Pada PT Bank Syariah Indonesia (Studi Kasus PT Bank Syariah Indonesia KCP Kisaran)*. 47-54.
- Idris, M. (2022). *MANAJEMEN PEMBIAYAAN BANK SYARIAH*. Kendari: SulQa Press, IAIN Kendari.
- Ilyas, M. (2020). *MEKANISME PEMBIAYAAN MITRAGUNA BERKAH PNS DENGAN AKAD MURABAHAH PADA PT. BANK SYARIAH MANDIRI CABANG PRABUMULIH*. 161- 180.
- Kumparan. (2023, November 25). *Pengertian Tantangan dan Cara Menghadapinya*. Retrieved from Kumparan: <https://kumparan.com/ragam-info/pengertian-tantangan-dan-cara-menghadapinya-21e9LDb1pYf>
- Landasan Teori . (2019).
- PanduBagas, M. (n.d.). *Pembiayaan Konsumer*. Retrieved from Scribd: <https://id.scribd.com/document/603643845/PEMBIAYAAN-KONSUMER>