

## BAB II

### GAMBARAN UMUM BPRS BEN SALAMAH ABADI

#### PURWODADI

##### A. Sejarah Berdirinya BPRS Ben Salamah Abadi Purwodadi

Kehadiran BPRS sejak awal diorientasikan untuk mengembangkan usaha kecil serta melayani kebutuhan perbankan bagi golongan ekonomi kecil serta melayani kebutuhan perbankan bagi golongan ekonomi lemah yang tidak terjangkau oleh Bank Umum. Hal ini bertujuan untuk mewujudkan pemerataan pelayanan perbankan secara khusus kepada masyarakat yang belum terjangkau oleh Bank Umum. Dengan demikian untuk mampu memberikan pelayanan yang sesuai dengan harapan masyarakat, BPRS Ben Salamah Abadi Purwodadi harus secara profesional menempatkan diri sebagai perusahaan perbankan yang bisa dipercaya oleh masyarakat.

Secara geografis BPRS Ben Salamah Abadi Purwodadi terletak di jalan Ahmad Yani No. 35 Purwodadi Grobogan Jawa Tengah.<sup>1</sup> Letaknya strategis karena berada di pusat kota dan dekat dengan pusat kegiatan masyarakat, seperti: pasar, pertokoan, perkantoran, dll. Dengan letak yang strategis dapat memudahkan masyarakat untuk mengetahui keberadaan BPRS Ben Salamah Abadi Purwodadi. BPRS Ben Salamah Abadi pada awalnya bernama BPRS *Sabilul Muttaqin* di

---

<sup>1</sup>Sumber dari brosur/profil BPRS BSA

Purwokerto, kemudian diakuisasi di Purwodadi dengan nama BPRS Ben Salamah Abadi.

BPRS Ben Salamah Abadi berdiri untuk memberikan layanan perbankan Syariah kepada masyarakat. Pada awal berdirinya bertujuan untuk membantu mengembangkan usaha kecil serta melayani kebutuhan perbankan bagi golongan ekonomi lemah yang tidak terjangkau oleh Bank Umum. BPRS Ben Salamah Abadi secara konsisten berorientasi pada kepuasan nasabah, memiliki komitmen yang tinggi untuk meningkatkan profesionalisme dan kesejahteraan karyawan, berperan aktif dalam pembangunan nasional.

Pada dasarnya BPRS Ben Salamah Abadi Purwodadi didirikan dengan tujuan menjadi lembaga yang akan memberikan layanan perbankan syariah kepada masyarakat dan memberi solusi permodalan bagi sektor riil, yaitu bagi usaha kecil dan menengah seperti pedagang, petani, pegawai dan rekan-rekan koperasi dan juga menjadi perantara dan kerjasama antara *aghniya* (pemilik harta) dengan *mudharib* (pelaksana usaha). Penerapan usaha ini didorong oleh keluarnya Undang-Undang No. 10 Tahun 1998 tentang Perbankan, yang memperbolehkan Bank Umum untuk memberikan layanan berdasarkan prinsip syariah. BPRS Ben Salamah Abadi berdiri pada tanggal 18 April 2004 dengan modal awal Rp 500.000.000,-. Modal yang berbentuk saham, ada lima orang pemegang saham di BPRS Ben

Salamah Abadi yaitu: Abdun Nafik, SE, Ir. Lilik Yanuar M.M, H. Badi Zaenal Abidin, Betty Anovia, Ben Alviyana.<sup>2</sup>

## **B. Visi dan Misi BPRS Ben Salamah Abadi Purwodadi**

Adapun Visi dan Misi yang ada di BPRS Ben Salamah Abadi Purwodadi adalah:<sup>3</sup>

### **1. Visi**

“Amanah Mensejahterakan Ummat”

### **2. Misi**

- a. Mengimplementasikan dan mengembangkan pola dan sistem syariah.
- b. Mengutamakan pelayanan umat dengan cepat, amanah, dan berintegritas.
- c. Menjadi Bank syariah terpercaya bagi masyarakat.

## **C. Struktur Organisasi BPRS Ben Salamah Abadi**

Struktur kepengurusan BPRS Ben Salamah Abadi adalah sebagai berikut:<sup>4</sup>

1. Dewan Pengawas Syariah : H. Ghufron Halim, SE, M.M
2. Dewan Komisaris : Betty Anovia
3. Direksi : Sugeng Supriyadi, SE
4. Satuan Pengawas Intern: : Ana Chuzaematul, Amd
5. Manajer Operasional : Yanaili Mukminat, SE

---

<sup>2</sup> *Company Profile* BPRS Ben Salamah Abadi

<sup>3</sup> Sumber dari brosur/profil BPRS BSA

<sup>4</sup> *Company Profile* BPRS Ben Salamah Abadi Purwodadi

6. *Account Officer* : Arif Budi Nurahman, SE  
Jemmy Panduwinata, SE
7. *Marketing Officer* : Atut Cahyana, ST
8. Kolektor : Hardiyanto
9. *Teller* : Desi Evawati, Spd
10. *Costumer Servise* : Rudi, Amd
11. Administrasi Pembiayaan : Siti Rahmawati, SE
12. Pembukuan/Akunting : Heni Pujiati, Amd
13. Juru Taksir : Ana Chuzaematul, Amd
14. *Office Boy* : Dian Kurniawan

#### **D. Job Description Organisasi BPRS Ben Salamah Abadi**

Tugas dan tanggung jawab pengurus BPRS Ben Salamah Abadi Purwodadi sebagai berikut:

1. Dewan Pengawas Syariah
  - a. Menelaah (*riview*) peraturan yang berlaku apakah sesuai dengan aturan hukum syariah yang berlaku.
  - b. Menelaah semua produk dan atau jasa BPRS Ben Salamah Abadi apakah sesuai dengan prinsip syariah.
  - c. Menelaah masalah perilaku manajemen atau karyawan yang menyangkut benturan kepentingan, melanggar kepatuhan, serta melakukan kecurangan dan manipulasi.

## 2. Dewan Komisaris

- a. Mempertimbangkan, menyempurnakan, dan mewakili para pemegang saham dalam memutuskan kebijaksanaan umum perseroan yang baru, yang diusulkan oleh Direksi untuk melaksanakan perseroan yang akan datang.
- b. Menyelenggarakan rapat umum luar biasa para pemegang saham dalam pembahasan tugas dan kewajiban Direksi.
- c. Mempertimbangkan dan menyetujui rancangan anggaran perusahaan dan rencana kerja untuk tahun buku baru yang diusulkan oleh Direksi.
- d. Memberikan penilaian atas neraca dan perhitungan rugi/laba tahunan serta laporan-laporan berkala lainnya yang disampaikan oleh Direksi.
- e. Mempertimbangkan dan memutuskan permohonan kredit yang diajukan kepada perseroan yang jumlahnya melebihi maksimum yang diputusi oleh Direksi.

## 3. Direksi

- a. Merumuskan dan mengusulkan rancangan kebijaksanaan umum baik masa yang akan datang kepada Dewan Komisaris agar tercapai tujuan dan kontinuitas operasi perusahaan.

- b. Menyusun dan mengusulkan rancangan anggaran perusahaan dan rencana kerja untuk tahun buku yang baru kepada Dewan Komisaris.
- c. Mengajukan neraca dan perhitungan laba/rugi tahunan serta laporan-laporan berkala lainnya kepada Dewan Komisaris untuk mendapat penelitian.
- d. Mengundang para pemegang saham untuk menghadiri Rapat Umum Pemegang Saham.
- e. Menyetujui besarnya gaji dan tunjangan lainnya yang harus dibayarkan para pejabat dan pegawai perseroan.

#### 4. *Account Officer*

- a. Mengidentifikasi potensial pasar di daerah setempat dan aktif melakukan kunjungan ke pasar potensial untuk mencari nasabah baru guna untuk memasarkan produk-produk pembiayaan serta meningkatkan hubungan dengan nasabah yang sudah ada.
- b. Menguasai semua produk pembiayaan di BPRS tempat A/O itu bekerja.
- c. Bertanggung jawab terhadap pencapaian target jumlah nasabah dan pertumbuhan portofolio pembiayaan baik individual maupun perusahaan, sehingga dapat memberikan profit yang maksimal bagi Bank (BPRS).

- d. Mengumpulkan dokumen dan data-data dari nasabah untuk membuat proposal pembiayaan.
- e. Membuat proposal pembiayaan.
- f. Memonitor usaha nasabah dengan melakukan kunjungan rutin atau kunjungan dadakan jika dirasa perlu oleh Bank (BPRS).

#### 5. *Marketing*

- a. Menerima dan melayani tamu atau nasabah yang datang ke Bank yang memerlukan pelayanan pemberian pembiayaan dari Bank atau jasa perbankan lainnya.
- b. Melakukan, membuat analisa ekonomi/analisa kredit yang diperlukan untuk setiap proses pemberian pembiayaan berdasarkan kelayakan, kelaziman, dan prinsip-prinsip pemberian kredit yang wajar.
- c. Memelihara dan membina hubungan baik dengan nasabah baik intern maupun antar bagian dalam rangka menjaga mutu pelayanan kepada masyarakat sehingga berada pada tingkat yang memuaskan.

#### 6. Kolektor

- a. Mengingatkan nasabah atas kewajiban angsuran.
- b. Melakukan kunjungan ke nasabah apabila untuk mengetahui keterlambatan angsuran nasabah.
- c. Menyerahkan surat peringatan ke-1 yang dilanjutkan surat peringatan ke-2 (apabila surat peringatan ke-1 tidak ditanggapi)

- d. Melakukan negosiasi menyangkut pembayaran angsuran, dan menerima pembayaran angsuran nasabah.

7. *Teller*

- a. Melakukan pekerjaan sebagai kuasa Bank dalam hal penerimaan setoran tunai maupun penarikan/pembayaran yang dilakukan oleh nasabah sesuai ketentuan yang berlaku.
- b. Bertanggung jawab atas keselamatan ketepatan dalam menghitung uang baik pada saat pembayaran maupun pada saat penerimaan uang.
- c. Setiap menutup buku kasir dan menghitung saldo kas.
- d. Membuat kas register
- e. Membuat laporan kas harian yang dilaporkan kepada Direktur.

8. *Customer Service*

- a. Melayani pertanyaan yang diajukan nasabah dan memberikan informasi yang diinginkan selengkap mungkin.
- b. Menjual produk Perbankan, maksudnya menawarkan produk Bank kepada setiap calon nasabah yang datang ke Bank.
- c. Dapat membina hubungan baik dengan seluruh nasabah, termasuk merayu atau membujuk agar nasabah tetap bertahan dan tidak lari dari Bank yang bersangkutan.

9. *Accounting*

- a. Membukukan semua transaksi-transaksi usaha Bank dengan dilampiri bukti pendukung yang sah.

- b. Berkewajiban membuat laporan secara rutin menyangkut laporan keuangan perusahaan baik untuk manajemen maupun pihak ketiga atau pemeriksa BI
- c. Menyimpan semua arsip pembukuan dan bukti transaksi kas dengan baik dan teratur.
- d. Melakukan koreksi pembukuan sepanjang telah dikonfirmasi kepada Direksi.

#### **E. Produk-produk BPRS Ben Salamah Abadi**

Produk-produk di BPRS Ben Salamah Abadi terbagi atas produk penghimpunan dana dan penyaluran dana kepada anggota.<sup>5</sup>

##### 1. Tabungan *Wadi'ah* Salamah

Tabungan dalam bentuk simpanan dengan prinsip *Wadi'ah Yad Dhamanah* yang dapat disetor dan diambil kapan saja dengan mendapatkan hasil yang menguntungkan dari hasil usaha BPRS Ben Salamah Abadi. Kelebihan dari Tabungan *Wadi'ah* Salamah ini yaitu tidak ada potongan setiap bulan. Dengan setoran Rp 10.000,- (sepuluh ribu rupiah) nasabah dapat membuka dan memiliki Tabungan *Wadi'ah* Salamah.

##### 2. Tabungan Pendidikan Salamah

Tabungan untuk rencana pendidikan putera-putri anda dengan prinsip *Mudharabah Muthlaqah*. Setoran pertama minimal Rp 10.000,- (sepuluh ribu rupiah).

---

<sup>5</sup>Brosur dan Pamflet BPRS Ben Salamah Abadi Purwodadi

### 3. Deposito *Mudharabah* Abadi

Tabungan dalam bentuk simpanan atau investasi dengan prinsip *Mudharabah Muthlaqah* yang memberikan bagi hasil yang menarik dan menguntungkan. Pembukaan rekening deposito *mudharabah* abadi setoran awal minimal Rp. 500.000,- (lima ratus ribu rupiah).

### 4. Pembiayaan *Murabahah*

Adalah pembiayaan dengan prinsip bagi hasil sesuai dengan tambahan keuntungan yang disepakati, dilakukan melalui kerjasama usaha antara dua pihak, dimana pihak pemilik modal/ Bank (*shohibul maal*) menyediakan modal 100%, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola usaha (*Mudharib*) dengan jenis ataupun bentuk usaha yang telah disepakati.

### 5. Pembiayaan *Mudharabah*

Adalah pembiayaan dengan atas dasar prinsip bagi hasil sesuai dengan kesepakatan.

### 6. Pembiayaan *Musyarakah*

Adalah pembiayaan dengan prinsip bagi hasil yang ketentuannya disesuaikan dengan ketentuan penyertaan. Berguna bagi anda yang kekurangan dana dalam mengembangkan usaha.

### 7. Pembiayaan *Ijarah*

Adalah pembiayaan dengan prinsip sewa beli. Pembiayaan ini berguna untuk anda yang menginginkan tambahan aset yang

diperoleh melalui sewa yang pada akhirnya bertujuan untuk pemilikan aset.

#### 8. Pembiayaan *Qardh*

Pembiayaan lunak yang dikhususkan pada pengusaha kecil dan orang yang sangat membutuhkan.

#### 9. Pembiayaan Gadai Emas

Pembiayaan dengan prinsip gadai dan nasabah hanya dikenakan biaya sewa tempat setiap bulan. Kelebihan dari gadai emas ini yaitu dengan proses cepat, biaya sewa lebih murah, serta potongan biaya administrasi di awal sehingga lebih murah.

### **F. Strategi Pengelolaan Pengembangan Usaha BPRS Ben Salamah Abadi Purwodadi**

BPRS Ben Salamah Abadi merupakan salah satu lembaga keuangan dengan prinsip syariah. Kegiatan usaha BPRS Ben Salamah Abadi meliputi:<sup>6</sup>

1. Menghimpun dana masyarakat atau simpanan (Tabungan *Wadi'ah* Salamah, Tabungan *Mudharabah* Qurban, Deposito *Mudharabah* Abadi, *Qardh*), dan menyalurkan dana kepada masyarakat atau pembiayaan (*Mudharabah*, *Musyarakah*, *Murabahah*, *As-Salam*, *Ijarah*, dan Gadai Emas).

---

<sup>6</sup>Wawancara dengan Direktur BPRS Ben Salamah Abadi Bapak Sugeng Supriyadi

2. BPRS Ben Salamah Abadi menyalurkan zakat, infaq, shadaqah, hibah, dan wakaf yang mana diantara dana maal ditunjukkan kepada Yayasan Panti Asuhan Ben Abdi Salamah.
3. Dalam kegiatan usahanya BPRS Ben Salamah Abadi menggunakan prinsip bagi hasil, prinsip tersebut yakni penentuan besar kecilnya resiko bagi hasil dibuat pada waktu akad dengan pedoman pada kemungkinan untung dan rugi, besarnya bagi hasil berdasarkan jumlah keuntungan yang diperoleh, jumlah pembagian bagi hasil meningkat sesuai dengan peningkatan jumlah pendapatan, tidak ada yang dirugikan dalam bagi hasil.
4. Jemput bola, dimana pihak BPRS Ben Salamah Abadi mendatangi nasabah dari rumah ke rumah untuk menawarkan produk-produk dari BPRS Ben Salamah Abadi baik produk pembiayaan maupun produk penghimpunan dana.
5. Mensosialisasikan BPRS Ben Salamah Abadi dengan cara penyebaran pamflet ditempat yang strategis seperti pasar, supermarket dan lain sebagainya.

#### **G. Persoalan yang Dihadapi BPRS Ben Salamah Abadi Purwodadi**

Persoalan yang dihadapi BPRS Ben Salamah Abadi dalam berbagai bidang antara lain:<sup>7</sup>

---

<sup>7</sup>*Ibid*

## 1. Bidang Operasional

Persoalan yang timbul pada bidang operasional adalah belum sempurnanya sistem yang digunakan dalam operasional BPRS Ben Salamah Abadi, yang belum menggunakan sistem *online* tetapi masih menggunakan sistem *offline* dan hal tersebut belum sesuai dengan kebutuhan manajemen. Akibatnya menimbulkan permasalahan pada saat perhitungan uang, baik pada saat pembayaran maupun penerimaan. Ini akan mempengaruhi pada saat pembuatan penutupan buku kasir dan perhitungan saldo kas, dimana jumlah uangnya harus sesuai dengan jumlah uang yang berada di brankas, dan dalam sistem komputer yang belum menunjang. Tetapi setidaknya saat ini sudah ada *local area network* dalam kantor BPRS Ben Salamah Abadi.

## 2. Bidang Pemasaran

Dengan letak geografis yang sangat mendukung BPRS Ben Salamah Abadi untuk memasarkan produk yang ada di BPRS, tempat yang mudah dijangkau oleh masyarakat memudahkan akses untuk ke BPRS semakin mudah. Akan tetapi permasalahan yang dihadapi BPRS dalam bidang pemasaran adalah jumlah para tenaga kerja yang belum memadai serta dalam pemasaran produk belum semaksimal yang diinginkan. Dimana para tenaga kerja harus berusaha menyebar informasi sebanyak-banyaknya kepada masyarakat, membujuk serta mempengaruhi masyarakat,

mengingat pasar sasarnya adalah pedagang, pengusaha dan lain-lain.

### 3. Bidang Sosialisasi

Persoalan yang dihadapi di bidang sosialisasi adalah kurangnya masyarakat kita yang belum paham tentang produk perbankan syariah. *Account Officer* harus menjelaskan satu persatu produk yang ada di BPRS Ben Salamah Abadi dengan bahasa yang mudah dipahami oleh masyarakat, dengan tujuan agar masyarakat dapat memahami dan mengerti dan kemudian akan tertarik untuk menjadi mitra usaha BPRS Ben Salamah Abadi.

### 4. Bidang SDM

Persoalan yang dihadapi dalam bidang SDM adalah kurangnya tenaga kerja yang tidak berasal dari jurusan khusus perbankan syariah dan belum berpengalaman. Padahal dalam perbankan syariah persyaratannya adalah memiliki pengetahuan yang luas dibidang perbankan. Kelebihan SDM di BPRS Ben Salamah Abadi adalah karyawannya asli orang Purwodadi jadi mengetahui seluk beluk kota Purwodadi.

### 5. Bidang Keuangan

Dalam bidang keuangan di BPRS Ben Salamah Abadi tidak ada persoalan yang dihadapi, dimana pendapatan BPRS Ben Salamah Abadi sudah cukup bagus. Prospek BPRS Ben Salamah Abadi ke depan masih dapat diperhitungkan, karena BPRS Ben

Salamah Abadi merupakan Bank syariah pertama di Kabupaten Grobogan, sehingga hal ini dapat menjadi kekuatan bagi BPRS Ben Salamah Abadi itu sendiri untuk bisa maju sesuai dengan prinsip syariah Islam.