

BAB IV

LAPORAN PENELITIAN DAN ANALISIS DATA

A. Penyajian Data

1. Sejarah Singkat Bank Kalsel Syariah

Krisis ekonomi dan moneter yang terjadi di Indonesia pada kurun waktu 1997-1998 merupakan pukulan yang sangat berat bagi sistem perekonomian Indonesia. Dalam periode tersebut banyak lembaga-lembaga keuangan, termasuk perbankan mengalami kesulitan keuangan. Seiring dengan diberlakukannya dual banking system oleh Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 Tentang Perbankan, maka untuk menjawab tantangan tersebut, Bank Pembangunan Daerah Kalimantan Selatan telah melakukan perubahan dengan Perda Nomor 16 Tahun 2003 yang memuat pembentukan operasional unit usaha syariah.

Pada tanggal 13 Agustus 2004 Bank Kalsel Syariah hadir dalam rangka memberikan alternatif pelayanan perbankan syariah kepada masyarakat Kalimantan Selatan yang mayoritas beragama Islam. Sejak saat itu Bank Kalsel mendirikan Unit Usaha Syariah sekaligus Kantor Cabang Syariah Banjarmasin yang saat ini berkantor di Jalan S. Parman RT.03 Banjarmasin Telepon (0511) 3352349 faximile (0511) 3352457.

Dalam mengawasi, menilai dan memastikan operasional bank agar tetap konsisten dalam menghimpun dana dan penyaluran dana serta pelayanan jasa berdasarkan prinsip syariah serta dalam pengembangan produk baru bank agar sesuai dengan fatwa Dewan Syariah Nasional – Majelis Ulama Indonesia, Bank Kalsel Syariah memiliki Dewan Pengawas Syariah yang melakukan pengawasan terhadap kegiatan bank.

2. Visi Dan Misi

a. Visi

“Menjadi bank yang kuat, kompetitif dan berkontribusi untuk mendorong pembangunan ekonomi nasional”

b. Misi

Bank Pembangunan Daerah Kalimantan Selatan adalah:

- 1) Membantu pemerintah dalam pembangunan ekonomi baik di kawasan regional maupun nasional.
- 2) Memberikan layanan terpadu melalui produk dan layanan inovatif berbasis digital.
- 3) Menempati posisi strategis melalui program kemitraan dengan pemerintah daerah dan masyarakat.
- 4) Memberikan kontribusi positif kepada semua stakeholder baik pemegang saham, nasabah, karyawan, maupun masyarakat.

3. Hasil Wawancara

Berdasarkan hasil riset yang dilakukan oleh peneliti dengan cara wawancara langsung, peneliti mendapatkan data-data yang berhubungan dengan pembiayaan syariah sektor pertanian pada produk KUR syariah iB Ar-rahman di Bank Kalsel syariah cabang Banjarmasin sebagai berikut:

a. Identitas Informan

- 1) Nama : Eko Arisandi
Jenis kelamin : Laki-laki
Umur : 32 Tahun
Jabatan : Staf Pemasar UMK
Tanggal Wawancara : 19 April 2024
Tempat Wawancara : Bank Kalsel Syariah KCS Banjarmasin

Kekuatan, Dalam produk KUR syariah iB Ar-Rahman itu terbagi kepada 3 bagian, yaitu:

- a) KUR super mikro, plafon pinjaman sampai Rp. 10.000.000,-
- b) KUR mikro, plafon pinjaman lebih dari Rp. 10.000.000,- sampai dengan Rp. 100.000.000,-
- c) KUR kecil, plafon pinjaman dari Rp. 100.000.000,- sampai dengan Rp.500.000.000,-(jenis pembiayaan disesuaikan dengan keperluan petani, semakin kecil pembiayaan yang diperlukan semakin sedikit persyaratan yang harus dilengkapi)

Adapun persyaratan umum usaha yaitu minimal usaha berjalan 6 bulan, fotocopy KTP, KK, NPWP (untuk pembiayaan dibawah Rp. 50.000.000,- tidak perlu), dan kalau pembiayaan di atas Rp. 100.000.000,- menurut peraturan Permenko tahun 2023 wajib menggunakan BPJS ketenagakerjaan, surat keterangan usaha (sekarang pelaku usaha diharuskan memiliki NIB (nomor induk berusaha)), kalau nasabahnya punya rekening harus meyertakan rekening Koran selama 6 bulan terakhir (kalaupun nasabahnya tidak menggunakan jasa bank untuk kegiatan transaksi, dan tidak ada catatan transaksi aktif maka dari pihak bank akan membantu membuatkan melalui sesi wawancara dengan calon penerima pembiayaan dan warga sekitar untuk menganalisis kemampuan membayar dari calon nasabah tersebut.

Akad yang digunakan dalam produk KUR syariah iB Ar-Rahman menggunakan 2 akad yaitu akad Murabahah dan MMQ (Musyarakah mutanaqisyah). Perbedaan akad murabahah dan MMQ (*Musyarakah Mutanaqisah*) dalam prakteknya di bank kalsel syariah. Akad *murabahah* jika dipraktikkan dalam kegiatan pembiayaan, contoh: seorang petani ingin membeli pupuk dan alat pertanian dan tempat membeli barang dan alat tersebut berbeda-beda tidak hanya pada satu toko/ pemasoknya banyak, jadi dalam prakteknya agak sulit, karena, dalam skema yang seharusnya Bank lah yang menyediakan atau membelikan terlebih dahulu bahan dan alat lalu setelah itu di jual

kembali kepada petani tersebut dengan kelebihan margin sesuai kesepakatan dari kedua belah pihak, namun dikarenakan pemasok barang dan alat banyak, tidak memungkinkan pihak bank untuk mendatangi dan bekerjasama dengan toko tempat penyedia bahan dan alat tersebut satu-persatu. Melihat dari rumitnya transaksi tersebut maka pihak pemasar lebih sering menggunakan akad MMQ (*Musyarakah Mutanaqisah*) jika dalam praktek pemasoknya lebih dari satu atau bahkan banyak, contoh praktek akad MMQ (*Musyarakah Mutanaqisah*) yaitu: jika seorang nasabah memiliki aset berupa tanah atau berupa lahan pertanian, dan nilai asset tersebut dinilai/ditaksir oleh pihak bank sebesar Rp. 100.000.000.- dan nasabah ingin mengajukan pembiayaan sebesar Rp. 50.000.000,- jadi untuk mempermudah akad pertama yaitu nasabah menjual tanah tersebut sebagian Rp. 50.000.000- kepada pihak bank dan sisanya masih milik petani, jadi tanah atau lahan yang digarap petani tadi tidak murni sepenuhnya milik petani, ada milik bank sebagiannya, karna petani tadi masih menggunakan lahan tersebut untuk kegiatan pertanian maka pihak bank berhak menarik biaya sewa dari itu, dan setelah itu dilanjutkan perhitungan bagi hasil. Jadi uang Rp. 50.000.000,- tadi bebas digunakan petani untuk apa saja tergantung keperluan, tidak harus pihak bank yang membelikan barang tersebut menggunakan akad murabahah.

Skema pengajuan pembiayaan, pertama, ada bagian SO (*sales Officer*) yang bertugas untuk mencari nasabah dan calon nasabah, setelah bertemu dengan calon nasabah nasabah melengkapi berkas yang diminta untuk melakukan pengajuan pembiayaan dan diserahkan kepada AO (*Analisis Officer*) lalu bagian AO akan melakukan survey lokasi dan lain-lain untuk melihat kelayakan calon nasabah sebelum melakukan Pencairan Dana, lalu memeriksa IDEB/BI ceking, jika IDEB (Informasi Debitur) bagus dan usaha sudah sesuai serta calon nasabah memenuhi kriteria 5C dan layak, maka proses pemcairan akan dilanjutkan. Setelah dilakukannya survei 2 sampai 3 hari selanjutnya akan ada surat keputusan tentang dilanjutkannya pembiayaan atau ditolaknya pembiayaan tersebut, setelah di setujui untuk dilanjutkan proses di cabang, dan di analisa baru dikirim ke kantor pusat di bagian UMK divisi usaha syariah Bank Kalsel, bagian UMK inilah yang akan mengeluarkan MKP (memo keputusan pembiayaan) jika sudah keluar surat MKP baru bisa direalisasikan lalu berkas-berkas pendukung akan diserahkan ke pihak personalia atau bagian administrasi baru dijadwalkan akad, setelah pengesahan akad oleh kedua belah pihak dihari yang sama maka akan dicairkan dana yang diperlukan nasabah.

Kelemahan, pembiayaan pada sektor pertanian biasanya itu ada KUR khusus yang biasanya di ajukan oleh kelompok, namun untuk sektor pertanian masih 0, mengapa begitu ada beberapa alasan

mengapa hal demikian terjadi salah satu kendalanya yaitu pada sistem yang dijalankan bank kalsel syariah itu sendiri. Dalam transaksi syariah prakteknya menggunakan margin dan penghitungan angsuran menggunakan perhitungan anuitas. Jika dalam prakteknya menggunakan perhitungan anuitas kurang sesuai dengan sistem pembayaran dalam pertanian yang mana pembayaran biasanya dibayarkan tiap masa panen per 3 bulan atau 6 bulan sekali masa panen berlangsung, sedangkan dalam praktek KUR syariah susah untuk di implementasikan mengingat KUR syariah pembayaran angsurannya perbulan dan sulit untuk menyesuaikan dengan akad syariah itu sendiri.

Adapun sektor pertanian sejauh ini masih belum ada yang mengajukan, meihat dari tingginya resiko yang di ambil pihak perbankan jika mengelola pembiayaan pada sektor ini, adapun resiko-resiko tersebut yaitu gagal panen dan gagal bayar. Di Bank konvensional terdapat produk serupa, dan di khususkan untuk para petani, banyarnya permasa panen bahkan ada yang pertahun, namun karna menggunakan sistem konvensional tetap bayar bunga perbulan, karna di bank kalsel konvensional tidak menggunakan perhitungan anuitas namun menggunakan system perhitungan sleding/efektif.

Dari pandangan analis pembiayaan bagian pemasar melihat seorang calon penerima pembiayaan, jika menganalisis dari seorang petani, melihat dari kegiatan petani itu, apakah murni hanya bertani

untuk kebutuhan konsumsi atau untuk dijual dan mendapatkan pendapatan tahunan atau semesteran, jika seorang petani bertani untuk mendapatkan penghasilan dari menjual hasil pertanian tersebut maka pembiayaan bisa dialihkan menjadi pembiayaan sektor perdagangan yang menggunakan akad MMQ (*Musyarakah Mutanaqisah*) dengan menggunakan asset sebagai jaminan usaha. Untuk pembiayaan KUR sendiri pihak bank menganalisis dari kebutuhan nasabah itu sendiri apakah untuk keperluan konsumtif atau keperluan produktif, misalkan keperluan pembiayaan nya digunakan untuk usaha rental mobil, tujuan pembelian mobil untuk usaha, usaha jual beli mobil, dan travel maka bisa mengajukan KUR. Namun berbeda jika tujuan untuk keperluan konsumtif, biasanya keperluan konsumtif hanya bisa di ajukan oleh PNS atau pegawai yang mempunyai penghasilan tetap, Untuk produk KUR syariah sendiri khusus untuk keperluan produktif/usaha.

Peluang, Fakta dilapangan ada banyak petani yang ingin mengajukan pembiayaan di Bank Kalsel syariah, namun terkendala oleh realisasi dari KUR syariah itu sendiri, adapun solusi yang ditawarkan oleh pemasar yaitu dengan memberikan pembiayaan bukan dengan latar sektor pertanian melainkan di alihkan ke sektor perdangan/industri dengan tetap menggunakan produk pembiayaan KUR Syariah iB Ar-Rahman menggunakan akad MMQ.

Contoh kasus yang terjadi dilapangan bertempat di KCPS Amutai, ketika seorang nelayan dari sektor perikanan (tambak ikan),

dalam perhitungan masa panen biasanya tambak ikan akan panen dalam waktu 3 bulan, jika mengikut pembayaran dari sistem panen pengelola tambak maka banyarnya setiap masa panen/3 bulan sekali, namun tidak bisa direalisasikan seperti itu, oleh karena itu pengelola tetap membayarkan angsuran perbulan, namun dengan catatan nasabah sudah punya usaha agar pihak bank bisa menganalisa laporan keuangan dengan memperhitungkan pembayaran perbulan. Contoh : dari pihak bank mencairkan dana sebesar Rp. 50.000.000.- dengan angsuran perbulan satu juta rupiah, jadi pihak bank akan menyiapkan dana untuk angsuran selama 3 bulan selanjutnya sebesar Rp. 3.000.000,- dalam buku tabungan nasabah, agar nasabah aman selama masa angsuran 3 bulan kedepan, ketika masa panen 3 bulan kedepan maka akan ditarik/dibekukan lagi untuk dana 3 bulan kedepan selanjutnya. Jadi perhitungannya nasabah akan menabung dari hasil panen untuk bayar iuran 3 bulan kedepan saat masa panen berlangsung itu dilakukan seterusnya sampai semua dana dilunasi, sejauh ini itu solusi untuk pembiayaan kur syariah yang mempunyai kendala penghasilannya hanya pada masa panen.

Pangsa pasar di area KCS Banjarmasin masih condong kesektor perdangan dimana melihat kondisi geografis dan demografis diwilayah perkotaan, serta sektor produksi dan sektor perkebunan. Adapun untuk perkebunan biasanya untuk pembelian alat perkebunan dan menggunakan akad murabahah.

Ancaman, Kendala yang dihadapi pihak pemasar dalam memasarkan produk ini yaitu:

- a) Sulitnya implementasi perhitungan margin anuitas dengan penghasilan petani permasa panen yang biasanya per 3 bulan, 6 bulan, dan satu tahun.
- b) Resiko gagal panen/ gagal bayar yang tinggi.

Perihal kebijakan kedepan terkait rencana peningkatan produk ini sebagai produk unggulan belum ada, karena memang dalam sektor pertanian kurang cocok untuk di cabang Banjarmasin dan sekitarnya. Namun di bank Kalsel konvensional menawarkan produk serupa dari kantor induk Bank kalsel syariah.(peluang)/ ancaman.

Resiko yang ada dalam pembiayaan syariah pada produk KUR syariah IB Ar-rahman yaitu resiko gagal bayar, yang bisa disebabkan karena pihak nasabah tidak menggunakan dananya untuk kegiatan produktif atau nasabah tidak mengguankan dana sebagaimana mestinya. Risiko ini menjadi lebih besar dikarenakan belum adanya pihak dari bank yang bertugas memantau jalannya usaha yang dilakukan oleh nasabah.

- 2) Nama : Hadran
Jenis kelamin : Laki-laki
Umur : 40 tahun
Jabatan : ketua kelompok tani/petani

Tanggal wawancara : 10 mei 2024

Tempat wawancara : daerah persawahan desa penggalaman, martapura, Kalimantan selatan.

Sejauh ini tertarik dengan bank syariah karena ingin menghindari riba, namun masih ragu-ragu karena tidak adanya contoh kasus dan cerita orang sekitar yang pernah mengajukan pembiayaan di bank syariah yang berprofesi sebagai petani. Jika diminta jaminan, ada sertifikat tanah yang bisa di jadikan jaminan jika sewaktu-waktu memerlukan pembiayaan atau dana dari bank.

pengalaman menjadi petani selama 15 tahun, Modal awal untuk pertanian pertahunnya sebesar 40 juta, untuk hasil pertanian biasanya dalam satu hektar lahan pertanian menghasilkan padi sebanyak 1 ton, dengan harga Rp. 6.000 - Rp. 7.000/kg gabah. Dana 40 juta digunakan untuk modal lahan pertanian seluas 10 Ha dengan estimasi jumlah pendapatan sebanyak Rp. 60.000.000 - Rp. 70.000.000.

Pada saat ini masih meminjam uang di bank sebesar 100 juta di salah satu bank konvensional, dana tersebut digunakan untuk keperluan modal pertanian, perawatan alat pertanian, perikanan dan keperluan konsumtif sehari-hari. Pinjaman 100 juta dalam waktu satu tahun dikembalikan dalam jumlah 123 juta beserta bunga (23 %).

Pernah mengalami kendala dalam pembayaran pinjaman, dan hanya membayar bunga pada jatuh tempo, sedangkan utang dengan jumlah yang sama dengan bunga di bayar kembali pada tahun depan.

Kalau pembiayaan KUR pada bank syariah kurang tertarik, karena tidak sanggup jika harus melakukan pembayaran tiap bulan, dikarenakan tidak sesuai dengan pendapatan yang didapatkan petani dimana hasil panen di dapatkan satu tahun sekali. Jika diimplementasikan maka akan sulit menyesuaikan dengan kemampuan membayar dari pihak petani. Kalau bisa pembiayaan pertanian di adakan dengan pembayaran setiap satu tahun sekali.

Kurang paham perbedaan perhitungan anuitas dan margin pada bank syariah, pemahaman petani masih menyamakan dengan sistem bunga bank. Sehingga petani lebih mempercayai pinjaman ke bank konvensional karena perhitungannya lebih mudah dipahami.

Tertarik melakukan pembiayaan dengan akad murabahah, untuk membeli alat pertanian (pembajak sawah) dengan harga 300 juta. Namun jika bisa pembayaran dilakukan dimasa panen.

- 3) Nama : Kartum
Jenis kelamin : Laki-laki
Umur : 65 tahun
Jabatan : Petani/ anggota kelompok tani
Tanggal wawancara : 10 mei 2024
Tempat wawancara : di rumah petani/informan

Menurut informan, yang berpengalaman dibidang pertanian selama 40 tahun, sekarang menggarap lahan pertanian seluas 5 hektar, dengan modal awal 20 juta tiap tahunnya.

Sejauh ini belum pernah melakukan pinjaman ke bank, jika kekurangan dana maka akan di usahakan dengan mengambil pekerjaan buruh tani untuk membajak sawah dan lain-lain untuk menutupi kekurangan dana dalam permodalan, dan untuk menutup kurangnya dana maka menambah pendapatan dari hasil berkebun dengan menanam sayur mayur.

Tertarik untuk mengajukan pembiayaan jika ada, untuk keperluan modal pertanian dan pembelian alat pertanian, untuk harga alat yang saat ini di inginkan ditaksir seharga 300 juta. Jika diperlukan jaminan bisa dengan menjaminkan sertifikat tanah. Namun jika pembayaran perbulan tidak sanggup mengambil resiko, jika ada pembayaran yang dilakukan tiap satu tahun sekali atau saat masa panen tiba kemungkinan akan sangat tertarik pada masa mendatang.

- 4) Nama : M. musholli
Jenis kelamin : laki-laki
Umur : 32 tahun
Jabatan : petani/ anggota kelompok tani
Tanggal wawancara : 10 mei 2024
Tempat wawancara : rumah informan

Menurut informan yang berpengalaman dibidang pertanian selama 2 tahun dengan luas lahan garapan sebanyak 2 hektar sawah, dengan masa panen satu tahun sekali.

Selama ini pernah mengambil pinjaman sudah lama sekali sekitar 6 tahun yang lalu di bank konvensional namun tidak pernah lagi mencoba mengajukan pinjaman ataupun pembiayaan.

Tertarik untuk meminjam lagi di bank jika ada kesulitan dana baik untuk modal pertanian maupun pembelian alat pertanian, dan jika bisa mengambil pinjaman maka akan meminjam uang sebanyak 100 juta di bank, jika di perlukan jaminan untuk pinjaman sudah menyediakan jaminannya berupa sertifikat kepemilikan tanah.

Kurangnya pemahaman tentang riba pada bunga bank konvensional dan menyamakan margin dan perhitungan anuitas pada bank syariah, menurut informan itu sama saja dengan bunga bank pada bank konvensional.

Tertarik untuk mengajukan pembiayaan di bank syariah namun tidak tahu kapan dan untuk keperluan pertanian apa, jika ada pembiayaan yang syaratnya mudah, pencairannya cepat, dan mempunyai margin kecil kemungkinan akan sangat tertarik dengan produk itu.

Jika ditawarkan pembiayaan yang pembayarannya dilakukan perbulan, maka tidak sanggup untuk membayar dan tidak berani

mengambil resiko tersebut, namun jika ditawarkan pembayaran pertahun maka akan sangat tertarik terhadap produk tersebut.

4. KUR Syariah iB Ar-Rahman bank Kalsel syariah

Produk pembiayaan KUR Syariah iB Ar-Rahman pada Bank Kalsel Syariah merupakan produk pembiayaan yang dioperasikan berdasarkan pada prinsip-prinsip syariah. Pembiayaan KUR Syariah iB Ar-Rahman dikelola berdasarkan akad *Murabahah* (jual beli) dan MMQ (*Musyarakah Mutanaqisah*) yang diperbolehkan dalam Islam.

a. Persyaratan Pembiayaan KUR Syariah iB Ar-Rahman

Persyaratan untuk mendapatkan pembiayaan KUR Syariah bagi nasabah cukup mudah, yaitu sebagai berikut :

- 1) Fotocopy KTP pemohon dan suami/Istri
- 2) Fotocopy kartu keluarga & akta nikah pemohon
- 3) Fotocopy NPWP
- 4) Pas Photo 3x4 pemohon dan suami/istri pemohon
- 5) Surat legalitas usaha
- 6) Fotocopy rekening koran tabungan/giro pemohon
- 7) Fotocopy agunan tambahan
- 8) Dan lain-lain sesuai ketentuan Bank

b. Keunggulan dan Kemudahan :

Produk Pembiayaan KUR Syariah iB Ar-Rahman dari Bank Kalsel Syariah memiliki beberapa keunggulan dan kemudahan, antara lain:

- 1) Dengan prinsip syariah menggunakan akad *murabahah* dan MMQ (*Musyarakah Mutanaqisah*)
 - 2) Margin ringan setara 6% flat selama jangka waktu pembiayaan
 - 3) Proses cepat
 - 4) Persyaratan mudah.
- c. Tahun dikeluarkannya produk pembiayaan KUR Syariah iB Ar-Rahman di Bank Kalsel Syariah

Produk pembiayaan KUR syariah iB Ar-Rahman di Bank Kalsel Syariah terbilang baru yaitu launching pada tahun 2020 awal.

B. Analisis Data dan Hasil Penelitian

1. Analisis swot terhadap pembiayaan syariah sektor pertanian pada produk kur syariah iB ar-rahman

Berikut adalah analisis SWOT yang ditemukan berdasarkan temuan dari hasil wawancara yang telah dilakukan dengan pemasar bank kalsel syariah dan petani :

a. Kekuatan (*Strengths*):

1) Jenis Pembiayaan yang Beragam

Menurut hasil wawancara yang dilakukan, informan menjelaskan bahwa “Dalam produk KUR syariah iB Ar-Rahman itu terbagi kepada 3 bagian, yaitu: a) KUR super mikro, plafon pinjaman sampai Rp. 10.000.000,- b) KUR mikro, plafon pinjaman lebih dari Rp. 10.000.000,- sampai dengan Rp. 100.000.000,- c) KUR kecil, plafon pinjaman dari Rp. 100.000.000,- sampai dengan Rp.

500.000.000,-“(wawancara, 2024). Dari keterangan tersebut dapat disimpulkan bahwa Produk KUR Syariah iB Ar-Rahman menyediakan tiga jenis pembiayaan: super mikro, mikro, dan kecil, yang masing-masing disesuaikan dengan skala usaha petani, memberikan fleksibilitas dalam memenuhi kebutuhan finansial mereka.

2) Persyaratan yang mudah

Menurut hasil wawancara yang dilakukan, informan menjelaskan bahwa “Adapun persyaratan umum usaha yaitu minimal usaha berjalan 6 bulan, fotocopy KTP, KK, NPWP (untuk pembiayaan di bawah Rp. 50.000.000,- tidak perlu), dan kalau pembiayaan di atas Rp. 100.000.000,- menurut peraturan Permenko tahun 2023 wajib menggunakan BPJS ketenagakerjaan.”(wawancara, 2024) Dari keterangan tersebut dapat disimpulkan bahwa persyaratan untuk memperoleh pembiayaan KUR Syariah iB Ar-Rahman relatif mudah dipenuhi. Untuk pinjaman di bawah Rp. 50.000.000,-, NPWP tidak diperlukan, memudahkan petani kecil dalam mengakses pembiayaan. Dokumen yang diperlukan antara lain KTP, KK, dan BPJS ketenagakerjaan untuk pinjaman di atas Rp. 100.000.000,-. Kemudahan ini diharapkan dapat meningkatkan aksesibilitas petani terhadap pembiayaan.

3) Penggunaan dua jenis akad

Menurut hasil wawancara yang dilakukan, informan menjelaskan bahwa “Akad yang digunakan dalam produk KUR syariah iB Ar-Rahman menggunakan 2 akad yaitu akad *Murabahah* dan MMQ (*Musyarakah Mutanaqisyah*)”. (wawancara, 2024) Dari keterangan tersebut dapat disimpulkan bahwa KUR Syariah iB Ar-Rahman menggunakan dua jenis akad, yaitu akad *Murabahah* dan MMQ. Akad *Murabahah* adalah akad jual beli dengan margin keuntungan yang telah disepakati, cocok untuk pembelian barang spesifik. Akad MMQ (*Musyarakah Mutanaqisyah*) adalah akad kerjasama dengan kepemilikan yang berkurang secara bertahap, memberikan fleksibilitas dalam pengelolaan aset. Penggunaan dua jenis akad ini memberikan pilihan bagi petani untuk memilih skema pembiayaan yang paling sesuai dengan kebutuhan mereka .

b. Kelemahan (*Weaknesses*):

1) Kurangnya Contoh Kasus yang Sukses

Menurut hasil wawancara yang dilakukan, informan menjelaskan bahwa “Pembiayaan pada sektor pertanian biasanya itu ada KUR khusus yang biasanya diajukan oleh kelompok, namun untuk sektor pertanian masih 0, mengapa begitu ada beberapa alasan mengapa hal demikian terjadi salah satu kendalanya yaitu pada sistem yang dijalankan bank kalsel syariah itu sendiri.” (wawancara, 2024) Dari keterangan tersebut dapat disimpulkan bahwa Sampai

saat ini, belum ada realisasi pembiayaan KUR Syariah untuk sektor pertanian. Hal ini disebabkan oleh ketidaksesuaian sistem pembayaran angsuran bulanan dengan siklus pendapatan petani yang tidak tetap. Sistem pembayaran bulanan tidak sesuai dengan pendapatan petani yang biasanya didapatkan setiap 3 hingga 6 bulan sekali setelah masa panen.

2) Risiko Gagal Panen dan Gagal Bayar

Menurut hasil wawancara yang dilakukan, informan menjelaskan bahwa “Resiko gagal panen dan gagal bayar yang tinggi.” (wawancara, 2024) Dari keterangan tersebut dapat disimpulkan bahwa risiko tinggi gagal panen dan gagal bayar menjadi kendala utama dalam pembiayaan sektor pertanian. Kondisi cuaca, hama, dan penyakit tanaman yang tidak dapat diprediksi sering menyebabkan gagal panen. Ketidakpastian ini menyebabkan pihak bank enggan memberikan pembiayaan kepada petani, mengingat tingginya risiko yang harus ditanggung.

c. Peluang (*Opportunities*):

1) Minat Petani terhadap Pembiayaan

Menurut hasil wawancara yang dilakukan, informan menjelaskan bahwa “Fakta di lapangan ada banyak petani yang ingin mengajukan pembiayaan di Bank Kalsel Syariah, namun terkendala oleh realisasi dari KUR syariah itu sendiri.”

(wawancara, 2024) Dari keterangan tersebut dapat disimpulkan bahwa Terdapat minat yang tinggi dari petani untuk mengajukan pembiayaan KUR Syariah di Bank Kalsel Syariah. Hal ini menunjukkan adanya potensi besar dalam pasar pembiayaan ini. Jika bank dapat menyesuaikan skema pembayaran dengan siklus pendapatan petani, maka peluang untuk meningkatkan realisasi pembiayaan sangat besar.

2) Solusi Alternatif melalui Sektor Perdagangan

Menurut hasil wawancara yang dilakukan, informan menjelaskan bahwa "Solusi yang ditawarkan oleh pemasar yaitu dengan memberikan pembiayaan bukan dengan latar sektor pertanian melainkan dialihkan ke sektor perdagangan/industri dengan tetap menggunakan produk pembiayaan KUR Syariah iB Ar-Rahman menggunakan akad MMQ." (wawancara, 2024) Dari keterangan tersebut dapat disimpulkan bahwa mengalihkan pembiayaan ke sektor perdagangan atau industri dengan menggunakan akad MMQ merupakan solusi alternatif yang ditawarkan. Hal ini memungkinkan petani untuk tetap mendapatkan pembiayaan dengan skema yang lebih sesuai dengan kebutuhan mereka, sehingga risiko gagal bayar dapat diminimalkan.

d. Ancaman (*Threats*):

1) Kesulitan dalam Perhitungan Margin

Menurut hasil wawancara yang dilakukan, informan menjelaskan bahwa “Sulitnya implementasi perhitungan margin anuitas dengan penghasilan petani per masa panen yang biasanya per 3 bulan, 6 bulan, dan satu tahun.” (wawancara, 2024) Dari keterangan tersebut dapat disimpulkan bahwa Kesulitan dalam mengimplementasikan perhitungan margin anuitas dengan penghasilan petani yang tidak tetap menjadi ancaman signifikan. Petani biasanya menerima pendapatan berdasarkan masa panen yang tidak reguler setiap bulan, sehingga skema pembayaran bulanan sulit diterapkan.

2) Regulasi yang tidak mendukung

Menurut hasil wawancara yang dilakukan, informan menjelaskan bahwa “Belum ada kebijakan peningkatan produk KUR Syariah sebagai produk unggulan di sektor pertanian.” (wawancara, 2024) Dari keterangan tersebut dapat disimpulkan bahwa kurangnya kebijakan yang mendukung peningkatan produk KUR Syariah sebagai unggulan di sektor pertanian menjadi ancaman bagi pengembangan pembiayaan ini. Tanpa dukungan kebijakan yang kuat, sulit bagi bank untuk memprioritaskan dan mengembangkan produk KUR Syariah di sektor pertanian.

Berikut ini adalah beberapa alternatif strategi yang dihasilkan dari analisis SWOT terhadap pembiayaan syariah sektor pertanian pada produk KUR Syariah iB Ar-Rahman di Bank Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin. Strategi-

strategi ini dirancang untuk memaksimalkan kekuatan (*Strength*), mengatasi kelemahan (*weaknes*), memanfaatkan peluang (*Opportunities*), dan mengantisipasi ancaman (*Threats*) yang telah diidentifikasi dalam analisis:

Tabel: 4.1 Matriks Analisis SWOT pada Produk KUR Syariah di Bank

Kalsel Syariah

<i>Internal Factor</i> (IFAS)	<i>Strength (S)</i> 1) Jenis pembiayaan yang beragam. 2) Persyaratan yang mudah. 3) Menggunakan dua jenis akad.	<i>Weaknes (W)</i> 1) Kurangnya Contoh Kasus yang Sukses. 2) Risiko Gagal Panen dan Gagal Bayar.
<i>Eksternal Factor</i> (EFAS)		
<i>Opportunities (O)</i> 1) Minat Petani terhadap Pembiayaan. 2) Solusi Alternatif melalui Sektor Perdagangan.	<i>Strategi SO</i> 1) Memanfaatkan Diversifikasi Pembiayaan untuk Menarik Minat Petani. 2) Menggunakan Akad yang Fleksibel untuk Meningkatkan Aksesibilitas.	<i>Strategi WO</i> 1) Menyesuaikan Skema Pembayaran dengan Siklus Pendapatan Petani. 2) Mengembangkan Kebijakan Khusus untuk Sektor Pertanian.
<i>threats (T)</i> 1) Kesulitan dalam Perhitungan Margin. 2) Regulasi yang tidak mendukung.	<i>Strategi ST</i> 1) Meningkatkan Kemudahan Persyaratan untuk Mengurangi Risiko. 2) Memanfaatkan Diversifikasi Pembiayaan untuk Mengatasi Ketidaksesuaian Skema Pembayaran.	<i>Strategi WT</i> 1) Mengembangkan Program Asuransi Pertanian. 2) Meningkatkan Kolaborasi dengan Lembaga Pemerintah dan Swasta.

Sumber: data yang di olah (2024)

Berikut merupakan penjelasan mengenai hasil matrik SWOT diatas:

a. Strategi *Strengths-Opportunities* (SO)

Strategi ini menggunakan kekuatan internal bank untuk memanfaatkan peluang eksternal yang ada. Berikut penjelasan mengenai strategi SO dari hasil analisis SWOT sebelumnya:

1) Memanfaatkan Diversifikasi Pembiayaan untuk Menarik Minat Petani

Produk KUR Syariah iB Ar-Rahman dapat memanfaatkan diversifikasi jenis pembiayaan yang tersedia (KUR super mikro, KUR mikro, dan KUR kecil) untuk menarik lebih banyak petani yang tertarik mengajukan pembiayaan. Dengan fleksibilitas dalam plafon pinjaman, bank dapat menyesuaikan penawaran mereka dengan kebutuhan spesifik petani.

2) Menggunakan Akad yang Fleksibel untuk Meningkatkan Aksesibilitas

Penggunaan akad *Murabahah* dan MMQ memberikan fleksibilitas dalam pembiayaan. Bank dapat menyoroti penggunaan akad MMQ untuk sektor perdagangan, yang memungkinkan petani mendapatkan pembiayaan dengan skema yang lebih sesuai dengan kebutuhan mereka.

b. Strategi *Weaknesses-Opportunities* (WO)

Strategi ini mengatasi kelemahan internal bank dengan memanfaatkan peluang eksternal yang ada, Berikut penjelasan mengenai strategi WO dari hasil analisis SWOT sebelumnya:

1) Menyesuaikan Skema Pembayaran dengan Siklus Pendapatan Petani

Untuk mengatasi kurangnya contoh kasus yang sukses, bank dapat menyesuaikan skema pembayaran dari bulanan menjadi per masa panen (3-6 bulan). Hal ini dapat meningkatkan realisasi pembiayaan bagi sektor pertanian dengan mengurangi beban pembayaran bulanan yang tidak sesuai dengan pendapatan petani.

2) Mengembangkan Kebijakan Khusus untuk Sektor Pertanian

Mengingat minat tinggi dari petani, bank dapat mengembangkan kebijakan khusus yang mendukung produk KUR Syariah di sektor pertanian. Kebijakan ini dapat mencakup insentif atau perlindungan tambahan terhadap risiko gagal panen dan gagal bayar.

c. Strategi *Strengths-Threats* (ST)

Strategi ini memanfaatkan kekuatan internal bank untuk mengantisipasi ancaman eksternal. Berikut penjelasan mengenai strategi ST dari hasil analisis SWOT sebelumnya:

1) Meningkatkan Kemudahan Persyaratan untuk Mengurangi Risiko

Dengan kemudahan persyaratan yang sudah ada, bank dapat lebih fokus pada mitigasi risiko melalui penyediaan pelatihan dan pendampingan teknis kepada petani. Ini dapat membantu mengurangi risiko gagal bayar dan meningkatkan keberhasilan usaha tani.

2) Memanfaatkan Diversifikasi Pembiayaan untuk Mengatasi Ketidaksesuaian Skema Pembayaran

d. Strategi *Weaknesses-Threats* (WT)

Strategi ini mengatasi kelemahan internal dan mengantisipasi ancaman eksternal yang ada. Berikut penjelasan mengenai strategi WT dari hasil analisis SWOT sebelumnya:

1) Mengembangkan Program Asuransi Pertanian

Untuk mengatasi risiko gagal panen dan gagal bayar, bank dapat bekerja sama dengan perusahaan asuransi untuk menyediakan program asuransi pertanian. Ini dapat memberikan perlindungan tambahan bagi petani dan mengurangi risiko bagi bank.

2) Meningkatkan Kolaborasi dengan Lembaga Pemerintah dan Swasta

Bank dapat meningkatkan kolaborasi dengan lembaga pemerintah dan swasta untuk mendapatkan dukungan tambahan dalam bentuk subsidi atau bantuan teknis. Kolaborasi ini dapat membantu dalam mengembangkan kebijakan pendukung dan meningkatkan aksesibilitas pembiayaan bagi petani.

Dengan mengimplementasikan strategi-strategi tersebut, Bank Kalsel Syariah dapat memperkuat pemahaman internal tentang produk dan layanan syariah serta kebutuhan pasar, sekaligus mendiversifikasi sumber pendapatan untuk mengurangi risiko dari fluktuasi harga komoditas dan ketidakpastian ekonomi. Hal ini akan membantu bank dalam menghadapi ancaman eksternal dan memastikan keberlanjutan operasional jangka panjang

2. Tinjauan ekonomi Islam mengenai pembiayaan syariah sektor pertanian pada produk KUR Syariah Ib Ar-Rahman di Bank Kalsel Syariah

Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Syariah adalah salah satu bentuk aplikasi dari prinsip-prinsip ekonomi Islam dalam sistem perbankan syariah. Berikut adalah tinjauan ekonomi islam pada produk KUR syariah iB Ar-Rahman di bank kalsel syariah:

a. Keesaan Tuhan (*Tauhid*)

Tauhid dalam ekonomi Islam berarti bahwa semua kegiatan ekonomi harus didasarkan pada kepercayaan bahwa Allah adalah satu-satunya Tuhan. Ini berarti setiap transaksi ekonomi harus dilakukan dengan niat untuk mendapatkan ridha Allah. Bank Kalsel Syariah menerapkan ini dengan menghindari transaksi yang dilarang seperti *riba* (bunga), *gharar* (ketidakpastian), *maisir* (perjudian), *dzalim* (kezaliman), dan *haram* (dilarang). Misalnya, seorang petani yang memerlukan dana untuk membeli bibit padi akan diberikan pembiayaan berdasarkan akad syariah,

yang memastikan bahwa dana tersebut digunakan untuk tujuan yang halal dan produktif. Pembiayaan ini tidak menggunakan bunga seperti pada bank konvensional, tetapi menggunakan margin yang disepakati di awal.

b. Keadilan (*'Adl*)

Prinsip keadilan dalam ekonomi Islam menekankan pada distribusi kekayaan yang adil dan merata serta mencegah eksploitasi. Bank Kalsel Syariah memastikan bahwa semua pihak yang terlibat dalam transaksi mendapatkan haknya secara adil. Misalnya, dalam akad murabahah (jual beli dengan margin keuntungan), bank membeli barang yang diperlukan petani (misalnya traktor) dan menjualnya kepada petani dengan harga yang mencakup margin keuntungan yang disepakati. Petani kemudian membayar harga tersebut secara cicilan tanpa ada bunga tambahan yang bisa memberatkan. Dengan demikian, petani mendapatkan traktor yang dibutuhkan tanpa merasa terbebani dengan biaya yang tidak adil.

c. Kenabian (*Nubuwwah*)

Kegiatan ekonomi dan bisnis harus mengikuti prinsip-prinsip yang diajarkan oleh nabi dan rasul seperti kejujuran, tanggung jawab, kebijaksanaan, dan keterbukaan. Bank Kalsel Syariah memastikan bahwa semua transaksi dilakukan dengan jujur dan transparan. Misalnya, jika seorang petani memerlukan pembiayaan untuk menanam padi, bank akan menjelaskan dengan detail skema pembiayaan yang tersedia, seperti *murabahah* atau *musyarakah mutanaqisah* (kemitraan). Petani akan diberi

penjelasan yang jelas tentang hak dan kewajiban mereka, sehingga mereka bisa membuat keputusan yang tepat berdasarkan informasi yang lengkap.

d. Pemerintahan (*Khalifah*)

Dalam ekonomi Islam, pemerintah berperan memastikan bahwa perekonomian beroperasi sesuai dengan hukum Syariah. Di Bank Kalsel Syariah, Dewan Pengawas Syariah (DPS) bertindak sebagai pengawas untuk memastikan semua transaksi mematuhi prinsip-prinsip syariah. Pemerintah juga memainkan peran penting dengan mengatur bahwa setiap bank syariah wajib memiliki DPS. Aturan ini dibuat untuk memastikan bahwa semua operasi bank mematuhi hukum syariah. Misalnya, jika seorang petani membutuhkan modal untuk memulai usaha pertanian, DPS akan memastikan bahwa pembiayaan tersebut dilakukan sesuai dengan ketentuan syariah.

e. Hasil (*Ma'ad*)

Hasil dalam ekonomi Islam bukan hanya keuntungan materi, tetapi juga mencakup keuntungan spiritual. Bank Kalsel Syariah, melalui produk KUR Syariah IB Ar-Rahman, berusaha memberikan manfaat yang seimbang antara keuntungan duniawi dan ukhrawi. Misalnya, jika seorang petani menggunakan pembiayaan syariah untuk meningkatkan hasil panen, keuntungan yang diperoleh tidak hanya berupa peningkatan pendapatan, tetapi juga berkah dari Allah karena mematuhi prinsip-prinsip syariah. Bank juga mendapatkan keuntungan yang halal dan berkontribusi pada perekonomian yang lebih adil dan berkah .