

**STRATEGI HARGA SEBAGAI UPAYA MENGATASI
PEMBIAYAAN MURABAHAH BERMASALAH
PADA KJKS SATMAKURA HALAL BENGKULU**



SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi Islam (S.E.I)

OLEH:

VERA MARDIANA
NIM. 211 313 7338

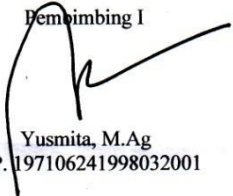
**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
JURUSAN EKONOMI ISLAM
FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BENGKULU
KOTA BENGKULU
2014 M/1435 H**

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Pembimbing Skripsi atas nama Vera Mardiana, NIM: 2113132338, yang berjudul "Strategi Harga Sebagai Upaya Mengatasi Pembiayaan Murabahah Bermasalah pada KJKS Satmakura Halal Bengkulu". Setelah dipriksa, maka skripsi ini telah memenuhi persyaratan ilmiah dan disetujui untuk diujikan .

Bengkulu, 6 Juli 2015
19 Ramadhan 1436 H

Pembimbing I


Yusmita, M.Ag
NIP. 197106241998032001

Pembimbing II


Rini Elvira, SE, M.Si
NIP. 1977081520111012007



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI BENGKULU
FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM

Alamat: Jl. Raden Fatah Pagar Dewa Telp.(0736) 51276, 51771 Fax (0736) 51771 Bengkulu

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi oleh: Vera Mardiana NIM: 2113137338 yang berjudul “Strategi Harga Sebagai Upaya Mengatasi Pembiayaan Murabahah Bermasalah pada KJKS Satmakura Halal Bengkulu, Program Studi Ekonomi Syariah Jurusan Ekonomi Islam, telah diuji dan dipertahankan di depan tim sidang munaqasyah Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu pada:

Hari : Kamis

Tanggal : 9 juli 2015M/1436H

Dinyatakan LULUS. Telah diperbaiki, dapat diterima, dan disahkan sebagai syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Islam (SE.i) dalam Ilmu Ekonomi Syari’ah.

Bengkulu, 10 Juli 2015 M
23 Ramadhan 1436 H

Tim Sidang Munaqasyah

Ketua

Yusmita, M.Ag

NIP. 19531124 199803 2 001

Sekretaris

Rini Elvira, SE, M.Si

NIP. 19770815 201101 2 007

Penguji I

Dr. Inham Mahdi, SH, MH

NIP. 19650307 198403 1 005

Penguji II

Miti Yarmunida, M.Ag

NIP. 19770509 200801 2 014

Mengetahui,

Dekan

Dr. Asnaini, MA

NIP. 19730412 199803 2 003



SURAT PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan:

1. Skripsi dengan judul ” **Strategi harga sebagai upaya mengatasi pembiayaan murabahah bermasalah pada KJKS Satmakura Halal Bengkulu**”. Adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik, baik di IAIN Bengkulu maupun di Perguruan Tinggi lainnya.
2. Karya tulis ini murni gagasan, pemikiran dan rumusan saya sendiri tanpa bantuan yang tidak sah dari pihak lain kecuali arahan dari tim pembimbing.
3. Di dalam skripsi ini tidak terdapat hasil karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali kutipan secara tertulis dengan jelas dan dicantumkan sebagai acuan di dalam naskah saya dengan disebutkan nama pengarangnya dan dicantumkan pada daftar pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya, dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran pernyataan ini, saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar sarjana, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan yang berlaku.

Bengkulu, 6 Juli 2015 M
19 Ramadhan 1436 H
Mahasiswa yang menyatakan



Vera Mardiana
NIM 211 313 7338

MOTTO

"Tiada suatu ucapan pun yang diucapkan melainkan ada malaiikat pengawas yang selalu hadir" (Qs. Qaaf : 18)".

"Jika tak mampu meringankan maka setidaknya jangan pernah memberatkan"

"Ketika berani memilih maka jangan pernah takut dengan risiko (Vera Mardiana)".

PERSEMBAHAN

Ucapan syukur dari hati saya yang terdalam kepada Allah SWT atas segala karunia yang telah diberikan kepada saya sehingga saya dapat berdiri tegar dan menyelesaikan skripsi saya yang berjudul “Strategi harga sebagai upaya mengatasi pembiayaan murabahah bermasalah pada KJKS Satmakura Halal Bengkulu”. Sholawat beriring salam tak lupa saya lantunkan untuk baginda Rasul Muhammad SAW.

Dengan segala kerendahan hati saya persembahkan skripsi ini sebagai perjuangan totalitas diri kepada:

1. Kedua orang tua saya yang sangat saya cintai. Bapak Syahbidin dan Ibu Helna Wati. Berjuta rasa terima kasih saya sampaikan untuk dua orang terhebat dalam hidup saya yang tak pernah lelah mencurahkan kasih sayangnya dan selalu mendo'akan saya serta selalu memberikan dukungannya kepada saya hingga detik ini.
2. Kakak saya (Andri sofian Syah, Juanda Anuarsyah) dan adik saya (Lina Malina, Leni Maryani, Desi Ratna Sari) yang selalu *mensupport* saya.
3. Ayuk ipar saya (Ika Riyanti, Mira atria) serta keponakan saya (Andika Syaputra, Ana altafunisa) terimakasih kelucuan-kelucuan dalam menghilangkan lelah dan *supportnya*.
4. Teman Pribadiku (Nofon Sastro) yang selalu mendukung saya untuk terus semangat demi keberhasilan saya, terima kasih atas pengertian dan *supportnya*.

5. Sahabat saya, Maskur, Ahseni Yesnita, Mukhalifah, Nita Fitriani, Anisatul Munawarah dan Lena Mariani yang setia memberikan masukan dan kritiknya demi kesuksesan saya.
6. Teman-teman seperjuangan di Komunitas Mahasiswa BidikMisi IAIN Bengkulu, serta Teman-teman Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam, khususnya Jurusan Ekonomi Islam angkatan 2011. yang juga telah memberikan semangat dan masukan kepada saya untuk terus melangkah maju demi meraih kesuksesan.
7. Kepada IAIN Bengkulu khususnya Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam.
8. Seluruh pihak yang tak bisa disebutkan satu persatu.

ABSTRAK

Vera Mardiana NIM:2113137338 yang berjudul “Strategi Harga Sebagai Upaya Mengatasi Pembiayaan Murabahah Bermasalah pada KJKS Satmakura Halal Bengkulu”.

Ada satu persoalan yang dikaji dalam skripsi ini yaitu bagaimana strategi harga mengatasi pembiayaan murabahah bermasalah pada KJKS Satmakura Halal Bengkulu. Adapun tujuan untuk mengetahui bagaimana strategi harga dalam mengatasi pembiayaan murabahah bermasalah pada KJKS Satmakura Halal Bengkulu. Adapun jenis Penelitian yang digunakan adalah penelitian lapangan dengan pendekatan kualitatif deskriptif. Informan Penelitian terdiri dari satu Kepala Cabang bernama Novvriando, satu kolektor bernama Heri Sukmana, dan satu teller bernama Icha Trisnawati dan enam (6) nasabah pembiayaan bermasalah. Adapun sumber data terdiri atas data primer dan data sekunder. Pengumpulan data menggunakan wawancara mendalam dan studi kepustakaan. Tehnik analisis data menggunakan analisis SWOT. Dengan memperhatikan kekuatan (*Strengths*) dan peluang (*Opportunities*) yang dimiliki oleh KJKS Satmakura Halal Bengkulu, namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weaknesses*) dan ancaman (*Threats*) yang dihadapi KJKS Satmakura Halal Bengkulu. Hasil penelitian menemukan beberapa strategi harga yang dapat diterapkan oleh Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) Satmakura Halal Bengkulu yang merupakan hasil dari analisis SWOT. Adapun strategi yang dimaksud: (1) Menetapkan persentase profit margin sesuai dengan prinsip syariah, (2) Menetapkan sistem pembayaran yang Islami, (3) Menetapkan persentase profit margin yang lebih rendah dari pada pesaing, (4) Menetapkan biaya administrasi yang lebih rendah dari pada pesaing. Sehingga diharapkan dapat mengatasi pembiayaan murabahah bermasalah pada KJKS Satmakura Halal Bengkulu.

Kata Kunci: pembiayaan murabahah bermasalah, strategi harga dan analisis SWOT.

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur kepada Allah SWT atas segala nikmat dan karunianya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul ” Strategi harga sebagai upaya mengatasi pembiayaan murabahah bermasalah pada KJKS Satmakura Halal Bengkulu”.

Shalawat dan salam untuk Nabi besar Muhammad SAW, yang telah berjuang untuk menyampaikan ajaran Islam sehingga umat Islam mendapatkan petunjuk ke jalan yang lurus baik di dunia maupun akhirat.

Penyusunan skripsi ini bertujuan untuk memenuhi salah satu syarat guna untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Islam (S.E.I) pada Program Studi Ekonomi Syariah Jurusan Ekonomi Islam pada Fakultas Syari’ah dan Ekonomi Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu. Dalam proses penyusunan skripsi ini, penulis mendapat bantuan dari berbagai pihak. Dengan demikian penulis ingin mengucapkan rasa terima kasih kepada:

1. Prof. Dr. H. Sirajuddin. M, M.Ag, MH selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.
2. Dr. Asnaini, MA selaku Dekan Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Bengkulu.
3. Desi Isnaini, MA selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam IAIN Bengkulu.
4. Yusmita, M.Ag selaku Pembimbing I yang telah bersedia meluangkan waktu dan pikirannya untuk membimbing penulis selama penyusunan skripsi ini.

5. Rini Elvira, S.E, M.Si selaku Pembimbing II yang telah bersedia meluangkan waktu membimbing, memberikan semangat, motivasi serta dorongan yang kuat sehingga penulis data menyelesaikan skripsi ini.
6. Bapak dan Ibu dosen IAIN Bengkulu yang telah memberikan banyak ilmu selama penulis kuliah.
7. Para Karyawan IAIN Bengkulu khususnya karyawan Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam., perpustakaan, serta staf lain di IAIN Bengkulu.
8. Kepala Cabang KJKS Satmakura Halal Bengkulu yang telah bersedia memberikan kesempatan dan kemudahan dalam mengumpulkan data yang saya butuhkan.
9. Para Karywan KJKS Satmakura Halal Bengkulu yang telah bersedia memberikan kesempatan dan kemudahan dalam mengumpulkan data yang saya butuhkan.
10. Semua pihak yang telah membantu dalam penulisan skripsi ini.

Bengkulu, 6 Juli 2015M
19 Ramadhan 1436 H
Penulis

Vera Mardiana
NIM. 211 313 7338

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
SURAT PERNYATAAN	iv
MOTTO	v
PERSEMBAHAN	vi
ABSTRAK	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	ivx
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	5
C. Tujuan Penelitian	5
D. Kegunaan Penelitian	6
E. Riset Terdahulu	7
F. Sistematika Penulisan	8
BAB II STRATEGI HARGA PEMBIAYAAN MURABAHAH BERMASALAH	
A. Pembiayaan <i>Murabahah</i>	10
1. Pengertian Pembiayaan	10
2. Pengertian <i>Murabahah</i>	11
3. Dalil Syariah <i>Murabahah</i>	12
4. Landasan Hukum Positif Pembiayaan <i>Murabahah</i>	16
5. Karakteristik <i>Murabahah</i>	21
6. Syarat dan Rukun <i>Murabahah</i>	24
7. Jenis <i>Murabahah</i>	25
8. Alur Transaksi <i>Murabahah</i>	27
9. Modal dan Unsur Pendukung <i>Murabahah</i>	28
10. Manfaat dan Risiko <i>Murabahah</i>	29
B. Pembiayaan <i>Murabahah Bermasalah</i>	30
1. Pengertian Pembiayaan <i>Murabahah Bermasalah</i>	30
2. Faktor Penyebab Pembiayaan <i>Bermasalah</i>	31
C. Strategi Harga	33
1. Pengertian Strategi	33
2. Pengertian Harga	34
3. Pengertian Strategi Harga	36

4. Tujuan Penentuan Harga	37
5. Metode Penentuan Harga	38
D. Analisis SWOT	39
1. Pengertian Analisis SWOT	39
2. Tujuan Penerapan SWOT	41
3. Manfaat Analisis SWOT	41
4. Analisis SWOT Sebagai Alat Merumuskan Strategi	43
5. Matrik SWOT	44
E. Kerangka Pemikiran	46

BAB III METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian	48
B. Variabel Penelitian dan Definisi Operasional.....	48
C. Informan Penelitian.....	50
D. Lokasi dan Waktu Penelitian	50
E. Sumber Data	51
F. Teknik Pengumpulan Data	52
G. Tehnik Analisis Data	52

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Profil KJKS Satmakura Halal Bengkulu	54
B. Analisis Lingkungan Internal & Eksternal Pembiayaan Murabahah Interpretasi Hasil Analisis SWOT	62
a. Analisis Lingkungan Internal & Eksternal Pembiayaan Murabahah	62
b. Interpretasi Hasil Analisis SWOT.....	68

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	73
B. Saran	74

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 2.1 Format menganalisis dan menentukan keputusan strategis dengan pendekatan matrik SWOT	44
Table 2.2 Penentuan Matrik <i>Grand Strategi</i>	45
Tabel 4.1 Analisis Lingkungan Internal dan Eksternal.....	62
Table 4.2 Matrik SWOT	67

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 4.1 Struktur Koperasi Jasa Keuangan Syariah	57

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Surat Penunjukan Pembimbing

Lampiran 2. Surat Izin Penelitian dari Kampus IAIN Bengkulu

Lampiran 3. Pedoman Wawancara

Lampiran 4. Surat Keterangan Penelitian dari KJKS Satmakura Halal Bengkulu

Lampiran 5. Dokumentasi saat penelitian berlangsung berupa Foto

Lampiran 6. Jadwal Penelitian

Lampiran 7. Catatan Perbaikan Bimbingan

Lampiran 8. Data nasabah Pembiayaan Murabahah Bermasalah

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Kehidupan manusia selalu dilatarbelakangi dengan keadaan perekonomian yang semakin sulit. Mulai pengusaha kecil, dan semua kegiatan yang berskala kecil bahkan berskala besar. Untuk meningkatkan produktivitas, salah satu penunjang terpenting adalah ketersediaan modal yang cukup. Kehadiran lembaga keuangan yang berbasis Syariah di Indonesia seperti perbankan dan lembaga keuangan non bank saat ini sedang mengalami pertumbuhan, salah satunya adalah Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) yang merupakan lembaga keuangan non bank. Lembaga keuangan baik bank maupun non bank, memiliki peran yang penting bagi aktivitas perekonomian. Peran strategis baik bank maupun lembaga keuangan bukan bank tersebut sebagai wahana yang mampu menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat secara efektif dan efisien ke arah peningkatan taraf hidup rakyat. Dalam hal ini bank dan lembaga keuangan bukan bank merupakan lembaga perantara keuangan sebagai prasarana pendukung yang amat vital untuk menunjang kelancaran perekonomian.

Kehadiran Koperasi jasa keuangan syariah sebagai pendatang baru dalam dunia pemberdayaan masyarakat melalui sistem simpan pinjam Syari'ah dimaksudkan untuk menjadi alternatif yang lebih inovatif dalam jasa keuangan. Terutama dalam pembinaan pengusaha kecil harus lebih diarahkan

untuk meningkatkan pengusaha kecil menjadi pengusaha menengah. Dalam menjalankan usaha pengusaha kecil menghadapi beberapa kendala yang berkaitan dengan tingkat keterampilan, kemampuan, keahlian, manajemen sumber daya manusia, kewirausahaan, keuangan dan kelemahan dalam struktur permodalan serta keterbatasan untuk memperoleh jalur terhadap sumber-sumber permodalan.

Pengusaha mikro mengalami kesulitan untuk dapat mengakses sumber pendanaan dari bank. hal ini disebabkan karena terbentur sistem dan prosedur perbankan yang berlaku berkesan begitu banyak persyaratan dan tahapan survey yang harus diikuti, sehingga tidak mampu untuk mengikuti prosedur perbankan tersebut. Untuk mengatasi hal ini maka Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (PINBUK) merumuskan sistem keuangan yang lebih sesuai dengan sistem usaha kecil yaitu koperasi. Koperasi merupakan salah satu bentuk badan hukum yang sudah lama dikenal di Indonesia. Menurut pasal 1 UU No.25 tahun 1992 , yang dimaksud koperasi adalah badan usaha sebagai gerakan ekonomi rakyat yang berdasar atas asas kekeluargaan.¹ Koperasi syariah terdiri atas koperasi dan syari'ah yang sama kegiatan usahanya bergerak dibidang pembiayaan, investasi, dan simpanan sesuai pola bagi hasil (syariah), atau lebih dikenal dengan koperasi jasa keuangan syariah.²

Perkembangan lembaga keuangan di Kota Bengkulu terdapat beberapa lembaga keuangan non bank yang beroperasi dengan konsep syariah salah

¹Subandi, *Ekonomi Koperasi: Teori dan Praktik*, (Tangerang Selatan: PAMM Press, 2012), hal.20

²<http://shariaeconomics.blogspot.com/2012/08/koperasi-jasa-keuangan-syariah>. (diakses pada tanggal 28 desember 2014)

satu nya adalah Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) Satmakura Halal yang berlokasi di Panorama Kota Bengkulu. Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) Satmakura Halal bertujuan membangun ekonomi berbasis syariah Islam. Sebagai lembaga keuangan non bank, KJKS Satmakura Halal Bengkulu tentu menjalankan fungsi menghimpun dan menyalurkan dana. antara pihak KJKS Satmakura Halal dengan nasabah. Namun dalam penyaluran dana harus mempertimbangkan secara matang jumlah pembiayaan yang akan diberikan kepada nasabah serta memilih-milih nasabah yang betul-betul layak untuk diberi pembiayaan agar tidak menimbulkan pembiayaan bermasalah. Salah satu bentuk pembiayaan yang sangat mendominasi di KJKS Satmakura Halal Bengkulu adalah pembiayaan Murabahah. Murabahah didefinisikan sebagai pembiayaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai keuntungan yang disepakati.³ Definisi lain mendefinisikan murabahah adalah jual beli pada harga asal dengan tambahan yang disepakati.⁴

Berdasarkan survey awal yang dilakukan di Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) Satmakura Halal Bengkulu, diperoleh informasi bahwa saat ini KJKS Satmakura Halal Bengkulu sedang mengalami pembiayaan bermasalah, terutama pada pembiayaan murabahah.⁵ Berdasarkan surat edaran BI no.31/147/KEP/DIR dan Peraturan BI No. 5/7/PBI tahun 2003, untuk penggolongan kualitas aktiva produktif pada bank syariah terdiri dari:

³Andri Soemitra, *Bank & Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Prenada Media Group, 2009), hal. 78

⁴Brosur Koperasi Jasa Keuangan Syariah Satmakura Halal Bengkulu.

⁵Trisnawati, Icha. *Wawancara Tentang Pembiayaan Murabahah di KJKS Satmakura Halal Bengkulu*. Diakses 3 maret 2015

pembiayaan lancar, dalam perhatian khusus, kurang lancar, diragukan, macet. Kualitas aktiva produktif ini dinilai berdasarkan usaha, kondisi keuangan dan kemampuan membayar. Dari lima kualitas pembiayaan diatas yang digolongkan menjadi pembiayaan bermasalah pada Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) adalah kurang lancar, diragukan dan macet.⁶ Dikatakan kurang lancar apabila tidak dapat membayar angsuran selama 3 bulan berturut-turut, dikatakan diragukan apabila tidak dapat membayar angsuran selama 6 bulan berturut-turut, serta dikatakan macet apabila tidak dapat membayar angsuran selama 8 bulan berturut-turut.⁷

Adapun standar kebijakan piutang tak tertagih yang telah ditetapkan oleh KJKS Satmakura Halal Bengkulu yaitu sebesar 5%. Ditaksir yang tidak tertagih di KJKS Satmakura Halal Bengkulu yaitu sebesar 8-10%. Dengan Pembiayaan bermasalah yang sedang dihadapi bekisar 10-14% dari 300 nasabah. Hal tersebut disebabkan oleh nasabah yang mengajukan pembiayaan kepada Koperasi Jasa Keuangan Syariah Satmakura Halal Bengkulu mengalami kesulitan dalam hal pembayaran dan pengembalian pinjaman. Adapun salah satu cara mengatasi pembiayaan- bermasalah yang telah dilakukan oleh Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) Satmakura Halal Bengkulu adalah dengan melakukan *rekstructuring schedule* (penjadwalan) ulang pembiayaan supaya angsuran lebih kecil. namun cara ini tidak efektif.

⁶Eko prasetyo, *faktor pemicu pembiayaan bermasalah*, <http://google.co.id/recured>, (diakses pada tanggal 27 november 2014)

⁷Trisnawati, Icha. *Wawancara Tentang Pembiayaan Murabahah di KJKS Satmakura Halal Bengkulu*. Diakses 3 maret 2015

Karena nasabah tidak mentaati dan terbukti bahwa pembayaran tidak dilakukan oleh nasabah. Sehingga tetap mengalami pembiayaan bermasalah.⁸

Oleh sebab itu, penulis bermaksud melakukan penelitian untuk menemukan strategi harga yang dapat digunakan untuk mengatasi pembiayaan murabahah bermasalah. Fokus penelitian diarahkan pada strategi harga dengan alasan agar dalam memberikan pembiayaan dapat memaksimalkan penetapan harga sehingga tidak terjadi pembiayaan bermasalah. Penelitian dituangkan dalam judul “Strategi Harga Sebagai Upaya Mengatasi Pembiayaan Murabahah Bermasalah Pada KJKS Satmakura Halal Bengkulu”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang diatas maka masalah pokok yang akan dibahas pada skripsi ini adalah bagaimana strategi harga dalam mengatasi pembiayaan murabahah bermasalah pada KJKS Satmakura Halal Bengkulu?

C. Tujuan Penelitian

Sesuai dengan rumusan masalah di atas, maka tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana strategi harga dalam mengatasi pembiayaan murabahah bermasalah pada KJKS Satmakura Halal Bengkulu.

⁸Wawancara dengan Ibu Icha Trisnawati selaku Teller di KJKS Satmakura Halal Bengkulu, tanggal 13 november 2014

D. Kegunaan Penelitian

Selanjutnya apabila penelitian ini berhasil dengan baik, diharapkan berguna bagi pihak-pihak yang berkepentingan, Baik kegunaan teoritis maupun praktis. Adapun kegunaan penelitian ini adalah:

a. Kegunaan Teoritis

Secara teoritis hasil dari penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai pedoman bagi para akademisi sebagai literatur untuk penelitian dimasa yang akan datang serta memberikan sumbangan pemikiran untuk pengembangan teori tentang penggunaan strategi harga sebagai upaya mengatasi pembiayaan murabahah bermasalah.

b. Kegunaan Praktis

Secara praktis, hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi kepada:

- 1) KJKS Satmakura Halal Bengkulu, yaitu sebagai strategi untuk mengatasi pembiayaan murabahah bermasalah.
- 2) Pemerintah dalam hal ini adalah Dinas Koperasi Kota Bengkulu, yaitu sebagai rujukan, acuan, pedoman agar dalam mengambil keputusan untuk kegiatan yang berhubungan dengan pembiayaan bermasalah sesuai dengan kondisi yang terjadi.
- 3) Masyarakat, yaitu dapat memahami tentang ekonomi syariah, khususnya mengenai produk *murabahah*.

E. Riset Terdahulu

Penelitian Rosadiaman dengan judul Strategi *Marketing Mix* Ar-Rahn UMK (Usaha Mikro Kecil) Pada Pegadaian Syariah Cabang Cinere dengan dengan tiga tujuan yaitu: (1) untuk mengetahui strategi *marketing mix* (2) untuk faktor-faktor yang mempengaruhi strategi *marketing mix* (3) untuk mengetahui kendala-kendala dalam mengembangkan produk pembiayaan Ar-Rahn UMK pada Pegadaian Syariah Cabang Cinere. Metode pengumpulan data menggunakan metode observasi, wawancara dan dokumentasi. Hasil penelitian ini dijelaskan bahwa salah satu strategi *marketing mix* dalam pembiayaan ARRUM (Ar-Rahn untuk Usaha Mikro/Kecil) pada Pegadaian Syariah Cabang Cinere adalah Strategi harga, yaitu dengan menetapkan tarif ijarah yang kecil sebesar 1% dari nilai taksiran barang dan dengan memberikan potongan harga apabila nasabah melakukan pelunasan pembayaran sebelum masa perjanjian.

Berbeda dengan penelitian yang dilakukan Dahlia Bonang Analisis Manajemen Pembiayaan Murabahah di BMT BIF Gendongkuning (Sudut Pandang Analisa SWOT), dengan tujuan untuk mengetahui bagaimana Analisis Manajemen Pembiayaan Murabahah Di BMT BIF Gendongkuning untuk mengantisipasi nasabah agar tidak bermasalah dalam melakukan pembiayaan. Adapun tehnik pengumpulan data yang digunakan adalah dokumentasi, observasi, dan wawancara. Dalam hal ini tehnik analisis data yang digunakan adalah metode Analisis SWOT. dari hasil penelitiannya maka diperoleh bahwa kekuatan (*strenghts*) yang dimiliki oleh BMT BIF bahwa

murabahah memberikan kekuatan yang lebih banyak daripada produk lain, kelemahan (*weaknesses*) bahwa dalam transaksi murabahah pemberian kuasa diberikan kepada pihak nasabah untuk membeli barang yang diinginkannya, sehingga bisa saja terjadi penyalahgunaan dana tersebut, peluang (*opportunities*) bahwa anggota murabahah dari tahun ketahun selalu mengalami peningkatan, ancaman (*threats*) bahwa kondisi perekonomian masyarakat yang buruk dapat mempengaruhi volume pembiayaan murabahah menurun.⁹

Adapun yang membedakan skripsi diatas dengan yang penulis buat adalah dalam skripsi ini penulis menitikberatkan Strategi Harga Sebagai Upaya Mengatasi Pembiayaan Murabahah Bermasalah yang ada pada KJKS Satmakura Halal Bengkulu.

F. Sistematika Penulisan

Pembahasan dalam penelitian ini terdiri atas lima bab dengan sistematika penulisannya yakni:

Pada bab pertama yaitu pendahuluan, bab ini mencakup latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian, tinjauan pustaka, dan sistematika penulisan.

Pada bab kedua yaitu Strategi Harga Pembiayaan Murabahah Bermasalah yang mencakup tentang pembiayaan *murabahah*, pembiayaan *murabahah* bermasalah, *strategi harga*, dan Analisis SWOT.

⁹Dahlia bonang, *Analisis Menejemen Pembiayaan Murabahah Di Bmt Bif Gendongkuning (Sudut Pandang Analisi Swot)*, skripsi, fakultas dakwah, UIN Suka Yogyakarta, 2007), hal.69

Pada bab ketiga yaitu Metode Penelitian yang mencakup tentang pendekatan dan jenis penelitian, informan penelitian, variabel penelitian dan definisi operasional, waktu dan lokasi penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data, dan teknik analisis data.

Pada bab keempat yaitu Starategi Harga Dalam Mengatasi Pembiayaan Murabahah Bermasalah Pada KJKS Satmakura Halal Bengkulu yang berisi tentang profil KJKS Satmakura Halal Bengkulu, hasil penelitian dan pembahasan.

Pada bab kelima yaitu Penutup, mencakup kesimpulan dan saran.

BAB II

STRATEGI HARGA PEMBIAYAAN MURABAHAH BERMASALAH

A. Pembiayaan Murabahah

1. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara lembaga keuangan baik bank maupun non bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.¹⁰ Pembiayaan atau *financing* ialah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga.¹¹

Secara garis besar pembiayaan dapat dibagi menjadi dua jenis yaitu: ¹²

- a. Pembiayaan Konsumtif, yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk pembiayaan yang bersifat konsumtif, seperti pembiayaan untuk pembelian rumah, kendaraan, pembiayaan pendidikan, dan apapun yang sifatnya konsumtif.
- b. Pembiayaan Produktif, yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk pembiayaan sektor produktif, seperti pembiayaan modal kerja,

¹⁰Kasmir, *Manajemen Perbankan*, hal.73

¹¹*Ekonomi Islam*, (<http://qori-ekonomiislam.blogspot.com/2011/06/pengertian-pembiayaan.html>), di akses 16 November 2014.

¹²Ainuriza, *Pengertian dan Pembagian Pembiayaan*, (<http://alfikricentre.blogspot.com/2012/03/pengertian-dan-pembagian-pembiayaan.html>), di akses 16 November 2014.

pembiayaan pembelian barang modal dan lainnya yang mempunyai tujuan untuk pemberdayaan sektor riil.

Jadi dapat disimpulkan bahwa yang dimaksud dengan pembiayaan adalah penyediaan dana dengan tagihan yang berdasarkan imbalan/bagi hasil. Pembiayaan harus berpedoman pada syariat Islam antara lain tidak mengandung riba, gharar, serta bidang usahanya halal.

2. Pengertian Murabahah

Menurut istilah para *fuqaha*, pengertian *murabahah* adalah¹³ menjual barang dengan harganya semula ditambah dengan keuntungan dengan syarat-syarat tertentu. Dari definisi tersebut dapat dipahami bahwa jual beli *murabahah* adalah jual beli di mana penjual menawarkan harga pembelian ditambah dengan keuntungan yang diinginkannya (*margin*). Pembayaran berdasarkan akad ini dilakukan dikemudian hari sesuai kesepakatan bersama.¹⁴ Definisi secara fiqih bahwa yang dimaksud dengan murabahah adalah akad jual beli atas barang tertentu, di mana penjual menyebutkan dengan jelas barang yang yang diperjual belikan termasuk harga pembelian barang kepada pembeli, kemudian ia mensyaratkan atasnya laba/keuntungan dalam jumlah tertentu.¹⁵ Definisi menurut teknis koperasi syariah bahwa murabahah adalah akad jual beli barang sebesar harga pokok barang ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati.

¹³Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Amzah, 2010), hal. 207

¹⁴Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008), hal.

¹⁵Nur S. Buchori, *Koperasi Syariah Teori dan Praktik*, (Tangerang Selatan Banten: Pam Press, 2012) hal.24

Secara istilah, terdapat definisi yang diberikan ulama, di antaranya Ibnu Rusd sebagaimana yang dikutip oleh Dimyauddin Djuwani mengatakan¹⁶ *murabahah* adalah jual beli komoditas dimana penjual memberikan informasi kepada pembeli tentang harga pokok pembelian barang dan tingkat keuntungan yang diinginkan. Sedangkan, Al-Mawardi asy-Syafii sebagaimana yang dikutip oleh Dimyauddin Djuwani mengatakan *murabahah* adalah seorang penjual mengatakan, saya menjual pakaian ini secara *murabahah*, di mana saya membeli pakaian ini dengan harga 100 dirham, dan saya menginginkan keuntungan sebesar 1 dirham atas setiap 10 dirham harga beli.¹⁷

Jadi dapat disimpulkan bahwa *murabahah* adalah akad jual beli di mana penjual menyediakan barang yang diinginkan oleh pembeli, bukan memberikan uang kepada pembeli, karena dalam akad *murabahah* yang diperjual belikan adalah barang, bukan uang. Dan penjual harus memberi tahu semua informasi tentang harga beli barang dan ditambah dengan margin yang telah disepakati oleh kedua belah pihak.

3. Dalil Syariah Murabahah

Murabahah merupakan akad jual beli yang diperbolehkan, hal ini berlandaskan atas dalil-dalil yang terdapat dalam Al-quran, Al-hadis, ataupun ijma ulama. Di antara dalil (landasan syariah) yang memperbolehkan praktik akad jual beli *murabahah* adalah sebagai berikut:

¹⁶Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008), hal.103

¹⁷Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah*, (Yogyakarta: Pustaka elajar, 2008), hal. 104

16
pembiayaan bank syariah karena ia merupakan salah satu bentuk jual beli dan tidak mengandung unsur ribawi.

b. Dalil hadits

Dalam sebuah hadits yang diriwayatkan oleh Imam Muslim berbunyi:

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ : (قَالَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ)

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ : (قَالَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ)

Artinya: “Dari Abu Hurairah, Ra., ia berkata : “ Rasulullah SAW, melarang menjual dengan cara melempar batu (dari kejauhan) dan melarang dengan gharar (belum diketahui wujudnya)”¹⁹

عَنْ أَمْرِ بْنِ سُوَيْبٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ : (قَالَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ)

عَنْ أَمْرِ بْنِ سُوَيْبٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ : (قَالَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ)

عَنْ أَمْرِ بْنِ سُوَيْبٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ : (قَالَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ)

Artinya: “Dari Amr putera Syu’aib dari ayahnya, dari kakeknya, Ra., ia berkata : bersabda Rasulullah SAW. “tidak dihalalkan pinjaman dan penjualan dan tidak halal dua syarat dalam satu penjualan, tidak halal keuntungan dari hasil penjualan barang yang tidak ada tanggungannya. Dan tidak halal menjual barang yang tidak ada padamu (abstrak)”²⁰

Dari hadis di atas dapat disimpulkan bahwa objek akad *Murabahah* harus memenuhi :

- Barang yang diperjualbelikan adalah barang halal.
- Barang yang diperjualbelikan harus dapat diambil manfaatnya atau memiliki nilai.
- Barang tersebut dimiliki oleh penjual.

¹⁹Alhafizh Ibn Hajar A'Asqalani, *Bulughul Maram. Terj.* Moh. Machfuddin Aladin, (Semarang : PT. Karya Toha Putra), hal. 390

²⁰Alhafizh Ibn Hajar A'Asqalani, *Bulughul Maram. Terj.* Moh. Machfuddin Aladin , hal. 392

- d. Barang tersebut dapat diserahkan tanpa tergantung dengan kejadian tertentu di masa depan.
- e. Barang tersebut harus diketahui secara spesifik dan dapat diidentifikasi oleh pembeli sehingga tidak ada *gharar* (ketidakpastian).
- f. Barang tersebut dapat diketahui kuantitasnya dengan jelas.
- g. Barang tersebut dapat diketahui kualitasnya dengan jelas sehingga tidak ada *gharar*.
- h. Harga barang tersebut jelas.
- i. Barang yang di akad kan secara fisik ada ditangan penjual

4. Landasan Hukum Positif Pembiayaan Murabahah

Pembiayaan *murabahah* mendapatkan pengaturan dalam Pasal 1 angka 13 Undang-undang Nomor 10 tahun 1998 tentang Perubahan Atas Undang-undang Nomor 7 tahun 1992 tentang Perbankan. Ketentuan secara teknis dapat dapat dijumpai dalam Pasal 36 huruf b PBI (Peraturan Bank Indonesia) No.6/24/PBI/2004 tentang Bank Umum yang Melaksanakan Kegiatan Usaha berdasarkan Prinsip Syariah, yang intinya menyatakan bahwa bank (pihak lembaga) wajib menerapkan prinsip syariah dan prinsip kehati-hatian dalam kegiatan usahanya yang meliputi penyaluran dana melalui prinsip jual beli berdasarkan akad *murabahah*.²¹

Di samping itu pembiayaan *murabahah* juga diatur dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 04/DSN-MUI/IV/2000 pada tanggal 1 April 2000. Fatwa DSN tentang *murabahah* tersebut meliputi:

²¹ Sumar'in, *Konsep Kelembagaan Bank Syariah*, (Yogyakarta, Graha Ilmu, 2012), hal. 76

a. Ketentuan Umum *Murabahah* dalam Bank Syariah:

- 1) Bank dan nasabah harus melakukan akad *murabahah* yang bebas riba.
- 2) Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syariah Islam.
- 3) Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
- 4) Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
- 5) Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.
- 6) Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
- 7) Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
- 8) Untuk mencegah penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
- 9) Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli *murabahah* harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik bank.²²

b. Ketentuan *Murabahah* kepada Nasabah:

²² Dewan Syariah Nasional MUI, *Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional*, (Ciputat: CV. Gaung Persada, 2006), hal. 24

- 1) Nasabah mengajukan permohonan dan janji pembelian suatu barang atau aset kepada bank.
- 2) Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
- 3) Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membeli)-nya sesuai dengan janji yang telah disepakatinya, karena secara hukum janji tersebut mengikat; kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.
- 4) Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
- 5) Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut.
- 6) Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.
- 7) Jika uang muka memakai kontrak *'urbun* sebagai alternatif dari uang muka, maka:
 - a) Jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga.
 - b) Jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut; dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya.²³

²³ Dewan Syariah Nasional MUI, *Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional* , hal. 25

c. Jaminan dalam *Murabahah*

- 1) Jaminan dalam *murabahah* dibolehkan, agar nasabah serius dengan pesanannya.
- 2) Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.²⁴

d. Utang dalam *Murabahah*

- 1) Secara prinsip, penyelesaian utang nasabah dalam transaksi *murabahah* tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukan nasabah dengan pihak ketiga atas barang tersebut. Jika nasabah menjual kembali barang tersebut dengan keuntungan atau kerugian, ia tetap berkewajiban untuk menyelesaikan utangnya kepada bank.
- 2) Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruh angsurannya.
- 3) Jika penjualan barang tersebut menyebabkan kerugian, nasabah tetap harus menyelesaikan utangnya sesuai kesepakatan awal. Ia tidak boleh memperlambat pembayaran angsuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan.²⁵

e. Penundaan Pembayaran dalam *Murabahah*:

- 1) Nasabah yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda penyelesaian utangnya.
- 2) Jika nasabah menunda-nunda pembayaran dengan sengaja, atau jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya, maka

²⁴ Dewan Syariah Nasional MUI, *Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional*, hal. 26

²⁵ Dewan Syariah Nasional MUI, *Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional*, hal. 26-27

penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrasi Syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.²⁶

f. Bangkrut dalam *Murabahah*

Jika nasabah telah dinyatakan pailit dan gagal menyelesaikan utangnya, bank harus menunda tagihan utang sampai ia menjadi sanggup kembali, atau berdasarkan kesepakatan.

Dapat disimpulkan bahwa didalam ketentuan *murabahah* bahwa antara pihak bank dan nasabah harus melakukan akad *murabahah* yang bebas riba dan barang yang diperjual belikan tidak diharamkan dalam syariat Islam. Didalam akad *murabahah* diperbolehkan adanya jaminan, karena dengan adanya jaminan dapat menilai bahwa nasabah serius dengan barang yang dipesannya.

Selain itu, Dewan Syariah Nasional menetapkan aturan tentang Diskon dalam *Murabahah* sebagaimana tercantum dalam fatwa Dewan Syariah Nasional nomor 16/DSN-MUI/IX/2000 tertanggal 16 September 2000 (Fatwa, 2006) sebagai berikut:

- a) Harga (*tsaman*) dalam jual beli adalah suatu jumlah yang disepakati oleh kedua belah pihak, baik sama dengan nilai (*qimah*) benda yang menjadi obyek jual beli, lebih tinggi maupun lebih rendah.
- b) Harga dalam jual beli *murabahah* adalah harga jual beli dan biaya yang diperlukan ditambah keuntungan sesuai dengan kesepakatan.

²⁶ Dewan Syariah Nasional MUI, *Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional*, hal. 27

- c) Jika dalam jual beli *murabahah* LKS mendapat diskon dari *supplier*, harga sebenarnya adalah harga setelah diskon; karena itu, diskon adalah hak nasabah.
- d) Jika pemberian diskon terjadi setelah akad, pembagian diskon tersebut dilakukan berdasarkan perjanjian (persetujuan) yang dimuat dalam akad.
- e) Dalam akad, pembagian diskon setelah akad hendaklah diperjanjikan dan ditandatangani.²⁷

5. Karakteristik *Murabahah*

Dalam *murabahah* barang yang diperjualbelikan harus ada pada saat akad, sedangkan pembayaran dapat dilakukan secara tunai atau secara tangguh atau cicilan.

Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) nomor 102 tentang Akuntansi *Murabahah* (paragraf 6 s/d 17) menjelaskan karakteristik *murabahah* sebagai berikut:

- a. *Murabahah* dapat dilakukan berdasarkan pesanan atau tanpa pesanan.
Dalam *murabahah* berdasarkan pesanan, penjual melakukan pembelian barang setelah ada pemesanan dari pembeli.
- b. *Murabahah* berdasarkan pesanan dapat bersifat mengikat atau tidak mengikat pembeli untuk membeli barang yang dipesannya. Dalam *murabahah* pesanan mengikat pembeli tidak dapat membatalkan pesannya. Jika aset *murabahah* yang telah dibeli oleh penjual, mengalami

²⁷ Sofyan Syafri Harahap, dkk., *Akuntansi Perbankan Syariah*, (Jakarta: LPFE-Usakti, 2010), hal. 170

penurunan nilai sebelum diserahkan kepada pembeli maka penurunan nilai tersebut menjadi beban penjual dan akan mengurangi nilai akad.

- c. Pembayaran *murabahah* dapat dilakukan secara tunai atau tangguh. Pembayaran tangguh adalah pembayaran yang dilakukan tidak pada saat barang diserahkan kepada pembeli tetapi pembayaran dilakukan dalam bentuk angsuran atau sekaligus pada waktu tertentu.
- d. Akad *murabahah* memperkenankan penawaran harga yang berbeda untuk cara pembayaran yang berbeda sebelum akad *murabahah* dilakukan. Namun jika akad tersebut telah disepakati maka hanya ada satu harga (harga dalam akad) yang digunakan.
- e. Harga yang disepakati dalam *murabahah* adalah harga jual, sedangkan biaya perolehan harus diberitahukan. Jika penjual mendapatkan diskon sebelum akad *murabahah* maka potongan itu merupakan hak pembeli. Sedangkan diskon yang diterima setelah akad *murabahah* disepakati maka sesuai dengan yang diatur dalam akad, dan jika tidak diatur dalam akad maka potongan tersebut adalah hak penjual.
- f. Diskon yang terkait dengan pembelian barang, antara lain, meliputi:
 - a. Diskon dalam bentuk apapun dari pemasok atas pembelian barang;
 - b. Diskon biaya asuransi dari perusahaan asuransi dalam rangka pembelian barang; dan
 - c. Komisi dalam bentuk apapun yang diterima terkait dengan pembelian barang.

- d. Diskon atas pembelian barang yang diterima setelah akad *murabahah* disepakati diperlakukan sesuai dengan kesepakatan dalam akad tersebut. Jika akad tidak mengatur maka diskon tersebut menjadi hak penjual.
- e. Penjual dapat meminta pembeli menyediakan agunan atas piutang *murabahah*, antara lain, dalam bentuk barang yang telah dibeli dari penjual.
- f. Penjual dapat meminta uang muka kepada pembeli sebagai bukti komitmen pembelian sebelum akad disepakati. Uang muka menjadi bagian pelunasan piutang *murabahah* jika akad *murabahah* disepakati. Jika akad *murabahah* batal, uang muka dikembalikan kepada pembeli setelah dikurangi dengan kerugian sesuai dengan kesepakatan. Jika uang muka itu lebih kecil dari kerugian maka penjual dapat meminta tambahan dari pembeli.
- g. Jika pembeli tidak dapat menyelesaikan piutang *murabahah* sesuai dengan yang diperjanjikan, penjual berhak mengenakan denda kecuali jika dapat dibuktikan bahwa pembeli tidak atau belum mampu melunasi disebabkan oleh *force majeure*. Denda tersebut didasarkan pada pendekatan *ta'zir* yaitu untuk membuat pembeli lebih disiplin terhadap kewajibannya. Besarnya denda sesuai dengan yang diperjanjikan dalam akad dan dana yang berasal dari denda diperuntukkan sebagai dana kebajikan.
- h. Penjual boleh memberikan potongan pada saat pelunasan piutang *murabahah* jika pembeli:
 - a. Melakukan pelunasan pembayaran tepat waktu; atau
 - b. Melakukan pelunasan pembayaran lebih cepat dari waktu yang telah disepakati.

- i. Penjual boleh memberikan potongan dari total piutang *murabahah* yang belum dilunasi jika pembeli:
 - a. Melakukan pembayaran cicilan tepat waktu; atau
 - b. Mengalami penurunan kemampuan pembayaran.²⁸

Dari penjelasan tentang karakteristik *murabahah* maka dapat disimpulkan bahwa *murabahah* dapat dilakukan berdasarkan pesanan ataupun tanpa pesanan. Pembayaran *murabahah* dapat dilakukan secara tunai ataupun secara tangguh. Kemudian harga yang disepakati dalam *murabahah* adalah harga jual yang ditambah dengan margin yang telah disepakati. Penjual dapat meminta pembeli menyediakan agunan atas piutang dari *murabahah* dan penjual dapat meminta uang muka kepada pembeli sebagai bukti komitmen pembelian.

6. Syarat dan rukun Murabahah

- a. Syarat-syarat *murabahah* adalah sebagai berikut:²⁹
 - 1) Pembeli hendaklah betul-betul mengetahui modal sebenarnya dari suatu barang yang hendak dibeli.
 - 2) Penjual dan pembeli hendaklah setuju dengan kadar untung atau tambahan harga yang ditetapkan tanpa ada sedikitpun paksaan.
 - 3) Barang yang dijual belikan bukanlah barang ribawi.
 - 4) Sekiranya barang tersebut telah dibeli dari pihak lain, jual beli yang pertama itu mestilah sah menurut perundangan Islam.

²⁸ Wiroso, *Akuntansi Transaksi Syariah*, (Jakarta: LPFE-Usakti, 2010), hal. 74-75

²⁹ Gemala Dewi, *Aspek-Aspek Hukum Dalam Perbankan & Peransuransian Syariah di Indonesia*, (Jakarta: Kencana, 2007), hal. 88

b. Rukun *murabahah* adalah sebagai berikut:³⁰

- 1) Penjual (*bai'*).
- 2) Pembeli (*Musyitariy*).
- 3) Barang (*Mabi'*).
- 4) *Sighat* dalam bentuk ijab-qabul.

Dapat disimpulkan bahwasannya syarat dan rukun dalam *murabahah* adalah adanya pembeli, penjual, barang, dan ijab qabul. Di mana baik penjual atau pun pembeli harus mengetahui modal yang sebenarnya dari barang yang akan dibeli. Kemudian penjual dan pembeli harus sepakat dengan margin yang didapatkan tanpa adanya paksaan.

7. Jenis *Murabahah*

a. *Murabahah* tanpa pesanan

Dalam jenis ini pengadaan barang yang merupakan obyek jual beli dilakukan tanpa memperhatikan ada yang pesan atau tidak, ada yang akan membeli atau tidak, ada yang pesan atau tidak, jika barang dagangan sudah menipis, penjual akan mencari tambahan barang dagangan. Pengadaan barang dilakukan atas dasar persediaan minimum yang harus dipelihara.³¹

b. *Murabahah* berdasarkan pesanan (Pemesanan Pembelian)

Pemikiran mengenai penjualan *murabahah* berdasarkan pemesanan pembelian tampaknya muncul karena dua alasan:

- a. Untuk mencari pengalaman. Dalam akad dicantumkan bahwa, salah satu pihak yaitu pemesan pembelian meminta pihak lain untuk bertindak

³⁰Gemala Dewi, *Aspek-Aspek Hukum Dalam Perbankan & Peransuransian Syariah di Indonesia*, hal. 88

³¹Wiroso, *Produk Perbankan Syariah*, (Jakarta: LPFE-Usakti, 2009), hal. 171

sebagai pembeli (untuk membeli sebuah aset), dan pemesan berjanji akan membeli aset tadi dan bersedia memberikan keuntungan kepadanya, tergantung pada pengalaman (kepiawaian) pembeli. Orang-orang memerlukannya, karena sebgaiian mereka tidak mengetahui nilai barang-barang, karena itu diminta kepiawaian mereka yang mengetahui, dan bahkan bisa secara sukarela.³²

- b. Untuk mendapatkan pembiayaan (kredit). Pemesan pembelian meminta pembeli untuk membelikan aset dan berjanji untuk membeli kembali disertai dengan keuntungan penjualan, dengan pengertian bahwa pembeli akan menjual aset kepada pemesan pembelian dengan syarat-syarat pembiayaan secara penuh maupun parsial. Pembiayaan ini umumnya merupakan suatu pendorong bagi pihak yang berhubungan dengan bank-bank syariah untuk bertransaksi atas dasar penjualan *murabahah* berdasarkan pemesan pembelian. Namun demikian kedua tujuan tersebut dapat digabungkan sehingga kenaikan kredit pembelian yang disebabkan oleh berbagai alasan pada saat ini, telah meningkatkan permintaan terhadap tipe penjualan seperti itu. Dalam jenis ini pengadaan barang (bank syariah sebagai pembeli) yang merupakan obyek jual beli, dilakukan atas dasar pesanan yang diterima (bank syariah sebagai penjual). Apabila tidak ada yang pesan maka tidak dilakukan pengadaan barang. Pengadaan barang sangat tergantung pada proses jual belinya. Hal

³² Wiroso, *Produk Perbankan Syariah*, hal. 173

ini dilakukan untuk menghindari persediaan barang yang menumpuk dan tidak efisien.³³

8. Alur Transaksi *Murabahah*

- a. Pertama, dimulai dari pengajuan pembelian barang oleh nasabah. Pada saat itu, nasabah menegosiasikan harga barang, margin, jangka waktu pembayaran dan besar angsuran per bulan.
- b. Kedua, bank sebagai penjual selanjutnya mempelajari kemampuan nasabah dalam membayar piutang *murabahah*. Apabila rencana pembelian barang tersebut disepakati oleh kedua belah pihak, maka dibuatlah akad *murabahah*. Isi akad *murabahah* setidaknya mencakup berbagai hal agar rukun *murabahah* dipenuhi dalam transaksi jual beli yang dilakukan.
- c. Ketiga, setelah akad disepakati pada *murabahah* dengan pesanan, bank selanjutnya melakukan pembelian barang kepada pemasok. Akan tetapi, pada *murabahah* tanpa pesanan, bank dapat langsung menyerahkan barang kepada nasabah karena telah memilikinya terlebih dahulu. Pembelian barang kepada pemasok dalam *murabahah* dengan pesanan dapat diwakilkan kepada nasabah atas nama bank. Dokumen pembelian barang tersebut diserahkan oleh pemasok kepada bank.
- d. Keempat, barang yang diinginkan oleh pembeli selanjutnya diantar oleh pemasok kepada nasabah pembeli.

³³Wiroso, *Produk Perbankan Syariah*, hal. 173-174

- e. Kelima, setelah menerima barang, nasabah pembeli selanjutnya membayar kepada bank. Pembayaran kepada bank biasanya dilakukan dengan cara mencicil sejumlah uang tertentu selama jangka waktu yang disepakati.³⁴

9. Modal dan Unsur Pendukung *Murabahah*

Modal di sini diartikan sebagai biaya yang dikeluarkan penjual untuk mendapatkan komoditas yang dijadikan sebagai objek akad jual beli *murabahah*, biaya yang digunakan untuk membeli komoditas. Modal dalam jual beli ini tidak hanya terdiri atas harga pokok pembelian, tapi terdapat juga unsur pendukung lainnya. Yaitu, biaya lain yang dikeluarkan untuk mendapatkan komoditas tersebut, mulai dari biaya transportasi, administrasi, biaya pemeliharaan, biaya distribusi, dan biaya lainnya yang terkait dan melekat dengan komoditas. Biaya yang dikeluarkan terkait dengan kepentingan pribadi penjual, tidak bisa dimasukkan dalam modal, seperti makan minum, biaya dokter dan lainnya. Total dari harga pokok pembelian plus biaya-biaya pendukung ditambah dengan margin, merupakan harga jual *murabahah* yang ditawarkan kepada pembeli.³⁵

Penjual berkewajiban untuk membuka semua informasi terkait dengan jual beli *murabahah*, baik dari harga pokok pembelian ataupun margin yang diinginkan. Jika dalam objek transaksi terdapat cacat, maka penjual harus menjelaskannya, sehingga ia tidak dianggap berkhianat, dan kemudian membangun kesepakatan dengan pembeli. Penjual juga harus menjelaskan

³⁴ Rizal Yaya, dkk., *Akuntansi Perbankan Syariah: Teori dan Praktik Kontemporer*, (Jakarta: Salemba Empat, 2009), hal. 184-185

³⁵Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah*, hal. 115

jika ia membeli objek akad secara tempo, karena hal ini akan berpengaruh terhadap harga jual kepada pembeli. Jika terdapat indikasi bahwa penjual berkhianat, maka pembeli memiliki hak *khiyar*, untuk meneruskan atau membatalkan akad. Menurut Abu Yusuf, pembeli tidak memiliki hak *khiyar*, tapi pembeli mendapatkan kompensasi ekonomis dari tindakan khianat tersebut.³⁶

Sehingga dapat disimpulkan bahwa harga jual dalam *murabahah* yang ditawarkan kepada pembeli bukan hanya harga pembelian tetapi juga ditambah dengan biaya-biaya pendukung yang ditambahkan dengan margin. Dan penjual berkewajiban memberikan informasi terkait dengan jual beli *murabahah*.

10. Manfaat dan Risiko Murabahah

Murabahah memberi banyak manfaat kepada lembaga keuangan syariah. Salah satunya adalah keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dari penjual dengan harga jual kepada nasabah. selain itu, sistem ini juga sangat sederhana, hal tersebut memudahkan penanganan administrasinya di lembaga keuangan syariah. Namun ada beberapa risiko yang harus diantisipasi antara lain:³⁷

- a. *Default* atau kelalaian; nasabah sengaja tidak membayar angsuran.
- b. Fluktuasi harga komparatif; ini terjadi bila harga suatu barang di pasar naik setelah pihak lembaga membelikannya untuk nasabah. Pihak lembaga tidak bisa mengubah harga beli tersebut.

³⁶Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah*, hal. 116

³⁷M. Nur Rianto Al Arif, *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2010), hal. 45

- c. Penolakan nasabah; barang yang dikirim bisa saja ditolak oleh nasabah karena berbagai sebab.
- d. Dijual; karena *murabahah* bersifat jual beli dengan utang, maka ketika kontrak ditandatangani barang tersebut menjadi milik nasabah. Nasabah bebas melakukan apapun terhadap aset miliknya tersebut, termasuk untuk menjualnya.

B. Pembiayaan Murabahah Bermasalah

1. Pengertian Pembiayaan Murabahah Bermasalah

Berdasarkan surat edaran BI no.31/147/KEP/DIR dan Peraturan BI No. 5/7/PBI tahun 2003, untuk penggolongan kualitas aktiva produktif pada bank syariah terdiri dari: pembiayaan lancar, dalam perhatian khusus, kurang lancar, diragukan, macet. Kualitas aktiva produktif ini dinilai berdasarkan usaha, kondisi keuangan dan kemampuan membayar. Dari lima kualitas pembiayaan diatas yang digolongkan menjadi pembiayaan bermasalah/pembiayaan murabahah bermasalah pada Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) adalah kurang lancar, diragukan dan macet.³⁸

Pembiayaan murabahah bermasalah adalah pembiayaan yang mengalami kesulitan pengembalian atas pelunasan akibat adanya faktor-faktor dari sisi nasabah ataupun dari sisi lembaga koperasi jasa keuangan syariah (KJKS) itu sendiri sehingga menimbulkan kerugian bagi perusahaan.³⁹ Adapun tujuan dari setiap pembiayaan yang diberikan oleh koperasi jasa keuangan syariah adalah untuk menciptakan keuntungan yang diperoleh dari

³⁸Eko prasetyo, *faktor pemicu pembiayaan bermasalah*, <http://google.co.id/recured>, (diakses pada tanggal 27 november 2014)

³⁹Nur S. Buchori, *Koperasi Syariah Teori Dan Praktik*, hal.203

pembayaran hasil keuntungan dan ongkos lainnya. Pihak lembaga keuangan harus betul-betul meyakini fasilitas pembiayaan yang diberikan pada nasabah dapat berjalan lancar dan aman, artinya selama pembiayaan berjalan pihak KJKS akan merasa uangnya aman dan kemudian pembiayaan tersebut dapat memberikan hasil bagi KJKS, nasabah dan masyarakat dan ada akhirnya pembiayaan tersebut akan kembali pada masa yang telah ditentukan.

2. Faktor Penyebab Pembiayaan Bermasalah

Pembiayaan bermasalah menjadi musuh nomor satu dalam sebuah lembaga keuangan syariah, keberadaannya yang mempengaruhi rentabilitas usaha dan menurunkan tingkat kualitas aktiva produktif. Adapun faktor-faktor yang menjadi penyebab timbulnya pembiayaan murabahah bermasalah antara lain:⁴⁰

a. Faktor Internal (dari sisi Koperasi Jasa Keuangan Syariah)

Faktor internal koperasi jasa keuangan syariahs adalah penyumbang terbesar dalam menumbuhkan pembiayaan bermasalah. Pembiayaan bermasalah dapat diminimalisir melalui pemahaman petugas pembiayaan secara benar dan dilengkapi dengan prosedur kerja yang menjadi acuan petugas dalam merealisasikan pembiayaan koperasi jasa keuangan syariah kepada anggotanya.⁴¹ petugas pembiayaan haruslah:

- a. Kejujuran (*integrity*) artinya koperasi jasa keuangan syariah dalam merekrut karyawan haruslah mencari orang yang taat beribadah, yang setidaknya memiliki sikap kejujuran dan menghargai harta milik orang

⁴⁰Nur S. Buchori, *Koperasi Syariah Teori Dan Praktik*, hal. 212

⁴¹Nur S. Buchori, *Koperasi Syariah Teori Dan Praktik*, hal.213

lain. Terkadang karyawan melakukan kecurangan karena lemahnya pengawasan lembaga sehingga terjadi timbulnya pembiayaan bermasalah.

- b. Pengetahuan (*knowledge*) artinya pengetahuan terhadap manajemen pembiayaan merupakan langkah terbaik dalam mengantisipasi terjadinya pembiayaan bermasalah.
 - c. Sikap (*attitude*) artinya pembiayaan bermasalah juga dapat timbul dari petugas pembiayaan yang tidak memiliki sikap proporsional. Yang mana dalam pemberian pembiayaan, seorang petugas pembiayaan pada Koperasi Jasa Keuangan Syariah haruslah bersikap netral dan tidak mementingkan keuntungan pribadi atau orang lain.
 - d. Keterampilan (*skill*) seringkali kita menjumpai anggota penerima pembiayaan tidak mampu untuk membayar angsuran, meskipun baru satu atau dua bulan pencairan pembiayaan diberikan. Yang mana kejadian ini merupakan lemahnya petugas dalam menganalisis kemampuan calon penerima pembiayaan.⁴²
- b. Faktor eksternal (dari sisi Nasabah)
 - a. Kondisi usaha nasabah yang sedang menurun
 - b. Karakter/sikap Nasabah
 - c. Peningkatan pola konsumsi dan gaya hidup
 - d. Memprioritaskan kepentingan lain.

⁴²Nur S. Buchori, *Koperasi Syariah Teori Dan Praktik*, hal.213

- c. Faktor Lingkungan yaitu faktor yang diluar jangkauan lembaga keuangan koperasi jasa keuangan syariah dengan nasabah, seperti bencana alam dan peraturan pemerintah yang berubah.

3. Strategi Harga

1. Pengertian Strategi

Strategi adalah rencana yang disatukan, menyeluruh dan terpadu yang mengaitkan keunggulan strategi perusahaan dengan tantangan lingkungan dan yang dirancang untuk memastikan bahwa tujuan utama perusahaan dapat dicapai melalui pelaksanaan yang tepat oleh perusahaan.

Strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan. Dalam perkembangannya, konsep mengenai strategi terus berkembang. Hal ini dapat ditunjukkan oleh adanya beberapa konsep mengenai strategi, sebagai berikut:⁴³

1. Menurut Chandler (1962) sebagaimana yang dikutip oleh Freddy Rangkuti Strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan perusahaan dalam kaitannya dengan tujuan jangka panjang, program tindak lanjut, serta prioritas alokasi sumber daya.⁴⁴
2. Menurut Andrews (1980), Chaffe (1985) sebagaimana yang dikutip oleh Freddy Rangkuti Strategi adalah kekuatan motivasi untuk *stakeholders*, seperti *stakeholders*, *debtholders*, manajer, karyawan, konsumen, pemerintah dan sebagainya, yang baik secara langsung maupun tidak langsung menerima

⁴³Freddy Rangkuti, *Teknik Membedah Kasus Bisnis Analisis Swot*, (Jakarta: Kompas Gramedia, 2002), hal. 3

⁴⁴Freddy Rangkuti, *Teknik Membedah Kasus Bisnis Analisis Swot*, hal.3

keuntungan atau biaya yang ditimbulkan oleh semua tindakan yang dilakukan oleh perusahaan.⁴⁵

3. Menurut Hamel dan Prahalad (1995) sebagaimana yang dikutip oleh Freddy Rangkuti Strategi merupakan tindakan yang bersifat *incremental* (senantiasa meningkat) dan terus menerus dan dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan oleh pelanggan di masa depan.⁴⁶

4. Menurut Philip Kotler sebagaimana yang dikutip oleh Kasmir Strategi merupakan proses untuk mengembangkan dan mempertahankan kecocokan strategi diantara sasaran-sasaran dan kemampuan perusahaan dan peluang-peluang pemasarannya yang terus berubah.⁴⁷

Dari uraian tersebut diatas dapat di simpulkan bahwa strategi merupakan suatu cara yang dilakukan oleh para pengambil keputusan untuk mencapai tujuan terhadap peluang dan ancaman eksternal serta kekuatan dan kelemahan internal yang dapat mempengaruhi organisasi mengacu pada visi, misi dan tujuan perusahaan yang bersangkutan.

2. Pengertian harga

Harga merupakan nilai dari suatu benda yang diukur dengan mata uang. Atau dapat juga diartikan jumlah uang yang harus dibayarkan untuk sebuah benda atau jasa.⁴⁸ Menurut Indriyo Gutosudarmo harga merupakan

⁴⁵ Freddy Rangkuti, *Teknik Membedah Kasus Bisnis Analisis Swot*, hal.3

⁴⁶ Freddy Rangkuti, *Teknik Membedah Kasus Bisnis Analisis Swo*, hal.3

⁴⁷ Kasmir, *Pemasaran Bank*, (Jakarta: Prenada Media, 2004), hal.78

⁴⁸ Eko hadi wiyono, *Kamus Bahasa Indonesia Lengkap*, (Jakarta: Akar Media, 2007), hal. 211

sejumlah uang yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah produk tertentu atau kombinasi antara barang dan jasa.⁴⁹

Penentuan harga merupakan salah satu aspek penting dalam kegiatan pemasaran, harga menjadi sangat penting untuk diperhatikan, mengingat harga sangat menentukan laku tidaknya produk dan jasa suatu lembaga keuangan baik bank maupun non bank. Kesalahan dalam menentukan harga akan berakibat fatal terhadap produk yang ditawarkan nantinya.⁵⁰

Bagi lembaga keuangan baik bank maupun non bank terutama yang berdasarkan prinsip konvensional, harga adalah bunga, biaya administrasi, biaya komisi, biaya kirim, biaya tagih, biaya sewa, biaya tagih dan biaya-biaya lainnya, sedangkan harga bagi lembaga keuangan baik bank maupun non bank yang berdasarkan prinsip syariah adalah bagi hasil.⁵¹

Bagi lembaga keuangan yang berdasarkan prinsip konvensional pengertian harga berdasarkan bunga terdapat 3 macam yaitu harga beli, harga jual, dan biaya yang dibebankan kenasabahnya. Harga beli adalah bunga yang diberikan kepada para nasabah yang memiliki simpanan, sedangkan harga jual merupakan harga yang dibebankan kepada penerima kredit. Kemudian biaya ditentukan kepada berbagai jenis jasa yang ditawarkan.⁵² Bunga tersebut juga dapat diartikan sebagai balas jasa yang diberikan oleh bank yang berdasarkan prinsip konvensional kepada nasabah yang membeli atau menjual produknya.

⁴⁹ Danang Sunyoto, *Dasar-dasar Manajemen Pemasaran Konsep, Strategi, dan Kasus*, (Yogyakarta: CAPS, 2014), hal.131

⁵⁰ Kasmir, *Pemasaran Bank*, hal.151

⁵¹ Kasmir, *Pemasaran Bank*, hal.152

⁵² Kasmir, *Pemasaran Bank*, hal.152

Jadi dapat disimpulkan bahwa yang dimaksud dengan harga di dalam Koperasi Jasa Keuangan Syariah Satmakura Halal Bengkulu adalah profit margin pembiayaan murabahah dan biaya administrasi yang diperlukan sesuai dengan kesepakatan.

3. Pengertian Strategi harga

Strategi harga adalah bagaimana suatu lembaga baik bank maupun non bank dalam menetapkan harga produknya. Harga bagi lembaga keuangan konvensional adalah bunga. Seperti yang telah dijelaskan di muka bahwa harga tersebut merupakan harga beli, harga jual dan selisih dari harga jual dan beli. Disamping itu lembaga keuangan dapat pula menentukan harga berdasarkan beban atau biaya yang harus ditanggung nasabah seperti biaya kirim, biaya iuran, biaya tagih, dan biaya-biaya lainnya. yang mana biaya-biaya ini didalam perbankan disebut *fee based*. Penentuan harga berdasarkan *fee based* ini dikenal dalam lembaga keuangan konvensional. Sedangkan bagi lembaga keuangan baik bank maupun non bank yang dasarnya syariah dikenal dengan sistem bagi hasil atau *profit and loss sharing*. Untuk menentukan harga tersebut lembaga keuangan baik bank maupun non bank dapat menggunakan beberapa metode dan penggunaan masing-masing metode tergantung lembaga keuangan yang bersangkutan.⁵³

⁵³Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: Pt. Rajagrafindo ersada, 2006), hal.167

4. Tujuan Penentuan Harga

Penentuan harga oleh suatu lembaga keuangan baik bank maupun non bank dimaksudkan untuk berbagai tujuan yang hendak dipakai. Secara umum tujuan penentuan harga adalah sebagai berikut:⁵⁴

1. Untuk bertahan hidup

Dalam hal ini suatu lembaga keuangan menentukan harga semurah mungkin dengan maksud produk atau jasa yang ditawarkan laku dipasar.

2. Untuk memaksimalkan laba

Tujuan harga ini dengan mengharapkan penjualan yang meningkat sehingga laba dapat ditingkatkan. Penentuan harga biasanya dapat ditentukan dengan harga murah atau tinggi.

3. Untuk memperbesar *Market Share*

Penentuan harga ini dengan harga yang murah sehingga diharapkan jumlah pelanggan meningkat.

4. Mutu Produk

Tujuannya adalah untuk memeberikan kesan bahwa produk atau jasa yang ditawarkan memiliki kualitas yang tinggi dan biasanya harga jual ditentukan setinggi mungkin.

5. Karena Pesaing

Dalam hal ini penentuan harga dalam melihat harga pesaing. Tujuannya adalah agar harga yang ditawarkan jangan melebihi harga pesaing artinya bunga simpanan di atas pesaing dan bunga pinjaman di bawah pesaing.

⁵⁴Kasmir, *Manajemen Perbankan*, hal. 198

5. Metode Penentuan Harga

Dalam penentuan harga digunakan beberapa metode yang sesuai dengan tujuan perusahaan. Metode penentuan suatu harga produk baik bank maupun non bank secara umum terdapat beberapa model, antara lain:⁵⁵

- a. Modifikasi harga atau diskriminasi yaitu:
 1. Menurut pelanggan, yaitu harga yang dibedakan berdasarkan nasabah utama (primer) atau nasabah biasa (sekunder). Nasabah utama adalah nasabah yang loyal dan memenuhi kriteria yang ditetapkan oleh lembaga keuangan. Nasabah biasa adalah nasabah umum.
 2. Menurut bentuk Produk, yaitu harga ditentukan berdasarkan bentuk produk atau kelebihan-kelebihan yang dimiliki oleh suatu produk.
 3. Menurut tempat, yaitu harga yang ditentukan berdasarkan lokasi cabang perusahaan dimana produk yang ditawarkan.
 4. Menurut waktu, yaitu harga yang ditentukan berdasarkan periode atau masa tertentu dapat berupa jam, hari, mingguan, atau bulanan.
- b. Penetapan harga untuk produk baru⁵⁶
 1. *Market skimming pricing*, yaitu harga awal produk yang ditetapkan setinggi-tingginya dengan tujuan bahwa produk atau jasa memiliki kualitas tinggi.
 2. *Market penetration pricing*, yaitu dengan menetapkan harga yang serendah mungkin dengan tujuan untuk menguasai pasar.

⁵⁵Kasmir, *Manajemen Perbankan*, hal. 204

⁵⁶Kasmir, *Pemasaran Bank*, hal. 160

c. Metode penetapan harga⁵⁷

1. *Cost plus pricing*, yaitu penentuan harga yang didasarkan harga keada harga pokok, biaya tetap, biaya variabel.
2. *Cost plus pricing dengan mark up* sama seperti halnya dengan *cost plus pricing*, harga dalam hal ini ditambahkan laba yang diinginkan.
3. *Marginal pricing*, yaitu penentuan harga dengan menghitung *marginal cost* ditambah dengan laba yang diinginkan.
4. *Break even pricing (BEP)* atau *target pricing* yaitu harga ditentukan berdasarkan titik impas.
5. *Perceived value pricing*, yaitu harga ditentukan oleh kesan pembeli (Persepsi) terhadap produk yang ditawarkan.

D. Analisis SWOT

1. Pengertian analisis SWOT

SWOT adalah singkatan dari *strengths* (kekuatan), *weaknesses* (kelemahan), *opportunities* (peluang), dan *threats* (ancaman), dimana SWOT ini dijadikan sebagai suatu model dalam menganalisis suatu organisasi yang berorientasi profit dan non profit dengan tujuan utama untuk mengetahui keadaan organisasi tersebut secara lebih komprehensif.⁵⁸

Stephen Mary dan Robbins Coulter sebagaimana yang dikutip oleh Erwin Suryatama mendefinisikan analisis SWOT sebagai suatu analisis organisasi dengan menggunakan kekuatan, kelemahan, keselamatan serta

⁵⁷ Danang Sunyoto, *Dasar-dasar Manajemen Pemasaran Konsep, Strategi, dan Kasus*, hal.145

⁵⁸Irham Fahmi, *Manajemen Teori, Kasus Dan Solusi*, (Bandung: Alfabeta, 2011), hal. 342

ancaman dari lingkungan.⁵⁹ Sementara menurut Rangkuti analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan.⁶⁰

Jadi Analisis SWOT merupakan metode perencanaan strategis yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dalam suatu proyek atau bisnis. Proses ini melibatkan penentuan tujuan yang spesifik dari suatu proyek atau bisnis dan mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang mendukung dalam mencapai tujuan. Analisis dan pilihan strategi ini mencoba untuk menentukan alternatif tindakan yang dapat memungkinkan perusahaan mencapai misi dan tujuan dengan cara terbaik. Strategi, tujuan dan misi perusahaan saat ini digabungkan dengan informasi audit internal dan eksternal, memberikan dasar untuk menghasilkan dan mengevaluasi alternatif strategi yang layak.

Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strengths*) dan peluang (*Opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weaknesses*) dan ancaman (*Threats*). Proses pengambilan strategi selalu berkaitan dengan pengambilan misi, tujuan, strategi dan kebijakan perusahaan. Dengan demikian perencanaan strategi harus menganalisis faktor-faktor strategis perusahaan (kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman) dalam kondisi saat

⁵⁹Erwin Suryatama, *Lebih Memahami Analisis Swot Dalam Bisnis*, (Surabaya: Kata Pena, 2014), hal.25

⁶⁰Erwin Suryatama, *Lebih Memahami Analisis Swot Dalam Bisnis*, hal. 25

ini, Hal ini disebut dengan analisis situasi. Model yang paling populer untuk analisis situasi adalah analisis SWOT.

2. Tujuan Penerapan SWOT

Penerapan SWOT pada suatu perusahaan bertujuan untuk memberikan suatu panduan agar perusahaan menjadi lebih fokus, sehingga dengan penempatan analisis SWOT tersebut nantinya dapat dijadikan sebagai bandingan pikir dari berbagai sudut pandang, baik dari segi kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman yang mungkin bisa terjadi dimasa-masa yang akan datang.⁶¹ Tujuan lain diperlukannya analisis SWOT adalah dimana setiap produk yang beredar dipasaran pasti akan mengalami pasang surut dalam penjualan. Serta untuk memisahkan masalah pokok dan memudahkan pendekatan strategis dalam suatu bisnis atau organisasi.⁶²

3. Manfaat Analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan sebuah metode rancangan strategis yang bertujuan untuk mengevaluasi. Sehingga terdapat beberapa beberapa hal penting yang perlu diperhatikan terkait aplikasi analisis SWOT, diantaranya adalah sebagai berikut:⁶³

- a. Bagaimana kekuatan atau *strengths* akan mampu mengambil keuntungan dari peluang yang ada.
- b. Bagaimana upaya mengatasi kelemahan yang akan mencegah keuntungan sebagai hasil dari peluang yang ada.

⁶¹Irham Fahmi, *Manajemen Teori, Kasus Dan Solusi*, hal.343

⁶²Erwin Suryatama, *Lebih Memahami Analisis Swot Dalam Bisnis*, hal.25

⁶³Erwin Suryatama, *Lebih Memahami Analisis Swot Dalam Bisnis*, hal.32

- c. Bagaimana kekuatan akan mampu menghadapi ancaman yang ada.
- d. Dan bagaimana faktor kekuatan akan mampu menghadapi menghadapi ancaman yang ada.

Analisis SWOT juga meliputi empat hal utama yang bisa menentukan kesuksesan dalam suatu organisasi atau bisnis. Keempat hal tersebut adalah sebagai berikut:

- a. *Strenghts* atau kekuatan, yaitu kekuatan apa yang dimiliki oleh sebuah perusahaan untuk dapat menghasilkan suatu keuntungan.
- b. *Weaknesses* atau kelemahan, yaitu kelemahan apa yang dimiliki sebuah perusahaan sehingga tidak mamu mengambil peluang dan keuntungan.
- c. *Opportunities* atau peluang, yaitu kesempatan-kesempatan yang dimiliki oleh perusahaan untuk dapat tampil mendapatkan keuntungan sebanyak-banyaknya.
- d. *Threats* atau ancaman, yaitu hal-hal yang akan menjadi ancaman dimasa akan datang terkait penyelenggaraan sebuah bisnis. Ancaman bisa dari dalam perusahaan atau dari luar perusahaan.

Beberapa manfaat dari analisis SWOT adalah sebagi berikut:

- a. Sebagai panduan bagi perusahaan untuk menyusun beebagai kebijakan stategis terkait rencana pelaksanaan dimasa akan datang. Dengan adanya analisis ini, maka diharapkan perusahaan akan mampu memilih kebijakan dan recana terbaik.

- b. Menjadikan bentuk bahan evaluasi kebijakan strategis dan sistem perencanaan sebuah perusahaan. Menetapkan berbagai rancangan terbaru sebagai solusi berbagai masalah yang ditemukan.
- c. Memberikan informasi mengenai kondisi perusahaan.
- d. Memberikan tantangan ide-ide baru bagi pihak manajemen perusahaan.

Dengan adanya permasalahan kelemahan peluang serta kekuatan yang kecil ataupun ancaman dari pihak luar akan mendorong bagian dari manajemen perusahaan untuk menemukan berbagai ide kebijakan yang lebih baik dan akan lebih efektif menjadi solusi atas berbagai permasalahan yang ada.

4. Analisis SWOT sebagai alat merumuskan Strategi

Peranan SWOT sebagai alat dalam menganalisis kondisi suatu perusahaan selama ini dianggap suatu model yang dapat diterima secara umum dan lebih familiar. Beberapa organisasi profit dan non profit telah lama menggunakan SWOT sebagai alat analisis mereka. Sehingga dengan mempergunakan SWOT sebagai dasar analisis dalam mengambil tindakan maka diharapkan SWOT juga memungkinkan untuk dipergunakan sebagai salah satu model dalam menganalisis risiko suatu perusahaan.⁶⁴

Dimana identifikasi risiko ini meliputi tentang bagaimana pihak manajemen perusahaan melakukan tindakan berupa mengidentifikasi setiap bentuk risiko yang dialami perusahaan, termasuk bentuk-bentuk risiko yang

⁶⁴Irham Fahmi, *Manajemen Teori, Kasus Dan Solusi*, hal.345

mungkin akan dialami oleh perusahaan. Identifikasi ini dilakukan dengan cara melihat potensi-potensi risiko yang sudah terlihat dan akan terlihat.

5. Matrik SWOT

Table 2.1 format menganalisis dan menentukan keputusan strategis dengan Pendekatan Matrik SWOT

IFAS EFAS	<i>Strengths</i> (S) (Kekuatan)	<i>Threats</i> (T) (Kelemahan)
<i>Opportunities</i> (O) (Peluang)	Strategi untuk SO	Strategi untuk WO
<i>Weaknesses</i> (W) (Ancaman)	Strategi untuk ST	Strategi untuk WT

Sumber: *Manajemen Teori, Kasus, dan Solusi*.

Dalam hal ini Iskandar Putong mengatakan bahwa berdasarkan nilai peringkat yang kemudian dikalikan akan diperoleh hasil kombinasi antara beberapa kombinasi sebagai berikut:⁶⁵

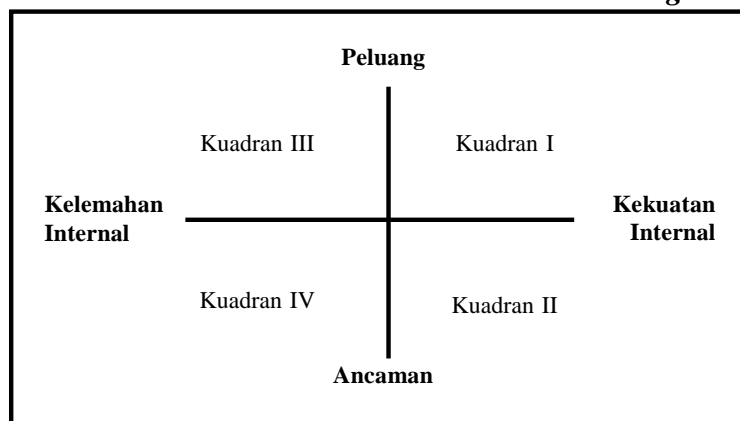
1. (Kekuatan, Peluang atau S,O) artinya perusahaan menentukan strategi berdasarkan kombinasi kekuatan dan peluang yang bisa memanfaatkan kekuatan untuk menggunakan peluang sebaik-baiknya.
2. (Kelemahan, Peluang atau W,O) artinya perusahaan harus membuat strategi bagaimana meminimalkan kelemahan yang selalu muncul dalam perusahaan dengan memanfaatkan peluang yang menguntungkan.

⁶⁵ Irham Fahmi, *Manajemen Teori, Kasus Dan Solusi*, hal. 352

3. (Kekuatan, Ancaman atau S, T) artinya perusahaan bisa memanfaatkan kekuatan baik dalam menejemen, sistem pemasaran, maupun kemampuan financial untuk mengatasi ancaman.
4. (Kelemahan, Ancaman atau W,T) artinya perusahaan harus meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman.

IFAS adalah *internal strategic factors analysis summary*, yaitu faktor-faktor strategis suatu perusahaan. EFAS adalah *eksternal strategic factors analysis summary*, yaitu faktor-faktor strategi eksternal suatu perusahaan. Keduanya dibandingkan yang dapat menghasilkan alternatif strategi (SO, ST, WO dan WT) pada kuadran yaitu:⁶⁶

Tabel 2.2 Penentuan Matrik Grand Strategi



Sumber: *Tehnik Membedah Kasus Bisnis Analisis SWOT*.

5. Strategi SO = Kuadran I

Ini merupakan situasi yang sangat paling menguntungkan. Perusahaan tersebut memiliki peluang dan kekuatan, sehingga dapat memanfaatkan peluang sebesar-besarnya. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini

⁶⁶ Freddy Rangkuti, *Tehnik Membedah Kasus Bisnis Analisis SWOT*, hal. 20

adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*Growth Oriented Strategi*).

6. Strategi ST = Kuadran 2

Ini merupakan strategi dalam menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman. Strategi ini dipakai untuk memanfaatkan peluang jangka panjang dengan cara strategi diverifikasikan (produk/pasar).

7. Strategi WO = Kuadran 3

Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada. Perusahaan menghadapi peluang pasar yang sangat besar, tetapi dilain pihak harus menghadapi beberapa kendala internal. Cara yang efektif adalah dengan cara meninjau kembali teknologi yang dipergunakan untuk atau dengan menawarkan produk-produk baru.

8. Strategi WT = Kuadran 4

Strategi ini merupakan situasi tidak menguntungkan, dimana perusahaan harus menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan internal. Kegiatan ini bersifat defensif dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.

E. Kerangka Pemikiran

Topik penelitian adalah strategi harga sebagai upaya mengatasi pembiayaan murabahah bermasalah, maka dengan teori yang ada, dapat dibuat kerangka pemikiran bahwa strategi harga sebagai upaya mengatasi

pembiayaan murabahah bermasalah yang dihadapi KJKS Satmakura Halal Bengkulu harus dilihat dari faktor internal dan eksternal KJKS satmakura Halal Bengkulu yang dapat dijadikan pedoman untuk merumuskan strategi harga.

IFAS EFAS	<i>Strengths</i> (S) (Kekuatan)	<i>Threats</i> (T) (Kelemahan)
<i>Opportunities</i> (O) (Peluang)	Strategi untuk SO	Strategi untuk WO
<i>Weaknesses</i> (W) (Ancaman)	Strategi untuk ST	Strategi untuk WT

Dari matrik SWOT di atas dapat dijelaskan bahwa strategi harga dapat dirumuskan melalui faktor internal kekuatan (*strengths*) dan kelemahan (*weaknesses*), faktor eksternal peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*). Dengan teridentifikasinya faktor-faktor internal maupun eksternal baik itu kekuatan (S), kelemahan (W), maupun peluang (O) dan ancaman (T), maka langkah selanjutnya yakni mengintegrasikan faktor-faktor yang ada agar dapat mencapai sinergi yang diinginkan dalam upaya mencapai tujuan dan sasaran dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah di KJKS Satmakura Halal Bengkulu. Agar faktor-faktor internal dan eksternal tersebut dapat didayagunakan seoptimal mungkin dan dalam menentukan faktor kunci keberhasilan strategi harga, maka faktor-faktor tersebut dinilai terlebih dahulu nilai keterkaitannya.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif hanyalah memaparkan situasi atau peristiwa. Penelitian deskriptif yaitu penelitian yang memusatkan perhatian kepada masalah-masalah sebagaimana adanya saat penelitian dilaksanakan. Dikatakan deskriptif karena bertujuan memperoleh pemaparan dan penjelasan yang objektif khususnya mengenai strategi harga sebagai upaya mengatasi pembiayaan murabahah bermasalah pada KJKS Satmakura Halal Bengkulu.

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*Field Reserch*) yaitu penelitian yang dilakukan dalam kehidupan yang sebenarnya. Di mana objek untuk melakukan penelitian adalah Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) Satmakura Halal Bengkulu.

B. Variabel Penelitian dan Definisi Operasional

a. Strategi Harga

Strategi harga yang dimaksud adalah cara untuk menetapkan harga produk. Harga bagi koperasi jasa keuangan syariah adalah profit margin dan biaya administrasi. Cara-cara tersebut dapat ditemukan dengan memperhatikan aspek-aspek penting dari SWOT yakni kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman pada suatu lembaga sehingga mampu memaksimalkan kekuatan, meminimalkan kelemahan, mereduksi ancaman dan membangun

peluang. Pada tahap ini data dapat dibedakan menjadi dua yaitu data internal dan data eksternal.

Data internal dapat diperoleh dari dalam Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) Satmakura Halal Bengkulu itu sendiri, di antaranya yaitu sarana dan prasarana, skill karyawan, serta pelayanan.

Data eksternal dapat diperoleh dari lingkungan di luar Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) Satmakura Halal Bengkulu yaitu Masyarakat dan Lembaga Keuangan Lain.

b. Pembiayaan Murabahah Bermasalah

Pembiayaan murabahah bermasalah adalah pembiayaan yang mengalami kesulitan pengembalian atas pelunasan akibat adanya faktor-faktor dari sisi nasabah ataupun dari sisi Lembaga Koperasi Jasa Keuangan Syariah itu sendiri sehingga menimbulkan kerugian bagi perusahaan.⁶⁷ Adapun indikator dari pembiayaan murabahah bermasalah ini terdiri atas kurang lancar, diragukan dan macet. Dikatakan kurang lancar apabila tidak dapat membayar angsuran selama 3 bulan berturut-turut, dikatakan diragukan apabila tidak dapat membayar angsuran selama 6 bulan berturut-turut, serta dikatakan macet apabila tidak dapat membayar angsuran selama 8 bulan berturut-turut.⁶⁸

⁶⁷ Nur S. Buchori, *Koperasi Syariah Teori dan Praktik*, hal.203

⁶⁸ Trisnawati, Icha. *Wawancara Tentang Pembiayaan Murabahah di KJKS Satmakura Halal Bengkulu*. Diakses 3 maret 2015

C. Informan Penelitian

Informan dalam penelitian strategi harga sebagai upaya mengatasi pembiayaan murabahah bermasalah pada KJKS Satmakura Halal Bengkulu adalah satu Kepala Cabang bernama Novvriando, satu kolektor bernama Heri Sukmana, dan satu teller bernama Icha Trisnawati.

D. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) Satmakura Halal Bengkulu yang bertempat di Jalan Semangka Raya No. 8 Panorama Bengkulu. Peneliti memilih Koperasi Jasa Keuangan Syariah Satmakura Halal Bengkulu sebagai objek penelitian karena koperasi jasa keuangan syariah ini lebih banyak mengalami pembiayaan murabahah bermasalahnya dibandingkan dengan koperasi lain yang ada di Bengkulu. Keterangan tersebut didapat Berdasarkan wawancara dengan ibu Neri selaku manajer koperasi AMF (*Auto MM Financial*) ia mengatakan bahwa pembiayaan murabahah bermasalah pada koperasi AMF tidak mencapai 5% dari total nasabah.⁶⁹

Adapun waktu penelitian dilakukan selama sembilan bulan yaitu dari bulan September 2014 sampai dengan Juni 2015 (jadwal terlampir).

⁶⁹Yusmaneri, *Wawancara Tentang Pembiayaan Murabahah diAMF*. Diakses 1 juni 2015.

E. Sumber Data

a. Data Primer

Data yang akan dikumpulkan pada penelitian ini ialah berupa data primer. Pengambilan data primer bertujuan untuk mendapatkan informasi langsung dari sumber (pihak KJKS Satmakura Halal Bengkulu) terkait hal-hal yang dibutuhkan peneliti. Pengambilan data primer dilakukan dengan wawancara. Wawancara yaitu teknik pengumpulan data dengan cara melakukan tanya jawab secara langsung kepada informan dan informanpun menjawab. Adapun responden yang fokus diwawancarai secara langsung yaitu Kepala Cabang, Teller, kolektor dan Masyarakat (nasabah). mengenai hal-hal yang berhubungan dengan masalah yang diteliti yaitu Strategi harga sebagai upaya mengatasi pembiayaan murabahah bermasalah pada KJKS Satmakura Halal Bengkulu.

b. Data Sekunder

Data sekunder merupakan data yang sifatnya mendukung data primer. Pengambilan data sekunder bertujuan untuk mendapatkan informasi lebih lanjut tentang masalah penelitian. Data tersebut berupa data dokumentasi, seperti data-data nasabah yang menggunakan pembiayaan *murabahah*. Dokumen yaitu arsip KJKS Satmakura Halal Bengkulu yang berhubungan dengan pembiayaan *murabahah*, Profil KJKS Satmakura Halal Bengkulu dan buku-buku lainnya, seperti buku-buku yang berkaitan dengan masalah yang diteliti.

F. Teknik Pengumpulan Data

Data-data yang dikumpulkan dalam penelitian ini, dilakukan melalui teknik sebagai berikut:

- a. Wawancara mendalam (*indepth interview*).

Indepth interview merupakan pengumpulan data dengan bertanya jawab langsung kepada responden.⁷⁰ Pada penelitian ini Responden yang akan fokus diwawancarai adalah kepala cabang, teller, dan kolektor. Dengan Wawancara ini peneliti dapat memperoleh data tentang strategi harga sebagai upaya mengatasi pembiayaan murabahah bermasalah pada KJKS Satmakura Halal Bengkulu. Adapun instrumen yang digunakan dalam berlangsungnya wawancara ini adalah hp sebagai alat perekam, camera sebagai alat dokumentasi, serta alat tulis seperti pena dan buku.

- b. Penelitian kepustakaan

Penelitian kepustakaan digunakan untuk mendapatkan data sekunder, yaitu dengan cara membaca dan mempelajari dokumen dan buku-buku yang berkaitan dengan masalah yang diteliti.

G. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan yaitu Analisis SWOT. Analisis SWOT merupakan identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strengths*) dan peluang (*Opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weaknesses*) dan

⁷⁰Hendri Tanjung, *Metode Penelitian Ekonomi Islam*, (Jakarta: Gramata Publishing, 2013), hal. 80

ancaman (*Threths*). Proses pengambilan strategi selalu berkaitan dengan pengambilan misi, tujuan, strategi dan kebijakan perusahaan. Dengan demikian perencanaan strategi harus menganalisis faktor-faktor strategis perusahaan (kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman) dalam kondisi saat ini. Bagian dari tahap-tahap analisis SWOT yakni perencanaan strategis suatu organisasi terdiri dari tiga tahap yaitu tahap pengumpulan data, tahap analisis, dan tahap pengambilan keputusan. Pada tahap ini data dibedakan menjadi dua yaitu data eksternal dan data internal.⁷¹

⁷¹Wahyu munazat, *Contoh Analisis SWOT Sederhana*, (<http://kilaspangandaran.blogspot.com/2013/04/contoh-analisis-swot-sederhana>), di akses 8 juni 2015.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Profil KJKS Satmakura Halal Bengkulu

a. Sejarah dan Perkembangan KJKS Satmakura Halal Bengkulu

Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) Satmakura Halal di Bengkulu telah berdiri selama 3 tahun sejak tanggal 7 Januari 2012.⁷² Berkaca pada kemandirian ekonomi kerakyatan dengan dinamikanya mulai dari Bank Umum, Bank Perkreditan Rakyat, maupun Koperasi simpan pinjam konvensional yang secara terus menerus menunjukkan perkembangan yang baik, dan hanya terbatas pada kemandirian ekonomi yang berbasis pada sistem konvensional sehingga membuka peluang yang baik bagi pertumbuhan lembaga ekonomi syariah ditengah kebutuhan masyarakat akan ketersediaan alternatif perekonomian yang terbebas dari unsur *maisyir*, *ghoror*, *riba*, dan *batil*.⁷³

Kondisi ini membuka peluang dan akses untuk pendirian lembaga yang berbasis kepada kemandirian ekonomi berkonsep non ribawai. Pertemuan pun dimulai dan dilakukan mulai dari kunjungan Bapak Bupati Kepahiang ke kantor pusat KJKS Halal Bontang dan pada saatnya pertemuan akhir dilakukan di Kabupaten Kepahiang antara pengurus KJKS Halal dan pengurus Koperasi Satmakura dan disepaktilah untuk membentuk suatu

⁷² Icha Trisnawati, Teller KJKS Satmakura Halal, *Wawancara*, 12 Februari 2015

⁷³ KJKS Satmakura Halal, *Sejarah*, 54 *Satmakura Halal Bengkulu*, (<http://kiks.satmakurahalal.blogspot/2012/12/s>), Diakses 2 Februari 2015

badan hukum baru dengan nama Koperasi Jasa Keuangan Syariah Satmakura Halal di Bengkulu yang berbasis syariah dengan mengutamakan ibadah, pemberdayaan zakat, infaq, dan shodaqoh, pemberdayaan usaha mikro, dan pembentukansumber daya manusia lembaga keuangan syariah.⁷⁴

Dalam bertransaksi di KJKS Satmakura Halal, profesional, akuntabilitas, keamanan, kenyamanan, pelayanan, menjadi prioritas utama, sehingga KJKS Saatmakura Halal layak untuk dijadikan tempat investasi dan dijadikan mitra usaha/bisnis dalam mengembangkan ekonomi produktif melalui prinsip-prinsip syariah Islam. Realitas di Kota Bengkulu terdapat sentral-sentral ekonomi yang mengintai satu kawasan, ini dikarenakan oleh pertumbuhan yang dialami bukan adanya investasi secara sengaja. Kemitraan terjalin hanya bersifat insidentil dan terkadang menguntungkan pihak tertentu dengan pamer kedermawanannya yang berdalih memberikan pinjaman kepada masyarakat namun dengan tingkat pengembalian tinggi (rentenir) sehingga sangat membebani pelaku usaha kecil.

a. Visi, Misi, dan Tujuan KJKS Satmakura Halal Bengkulu

a. Visi

a. Menegakkan ekonomi syariah secara Kaffah, untuk menyelamatkan kehidupan dunia dan akhirat.

b. Semangat yang terkandung didalam perjuangan KJKS Satmakura Halal.

⁷⁴ KJKS Satmakura Halal, *Visi, Misi dan Tujuan KJKS Satmakura Halal Bengkulu*, (<http://kiks.satmakurahalal.blogspot/2012/12/visi-dan-misi.html>), Diakses 2 Februari 2015

b. Misi

- a. Menerapkan prinsip-prinsip syariah Islam dalam kegiatan ekonomi.
- b. Membangun ekonomi kerakyatan melalui pemberdayaan dan penguatan usaha kecil dan usaha mikro.
- c. Membina kepedulian aghniah dan dhuafa secara terpola dan terpadu sehingga saling memperhatikan manfaat dan keuntungan, baik didunia maupun diakhirat.⁷⁵

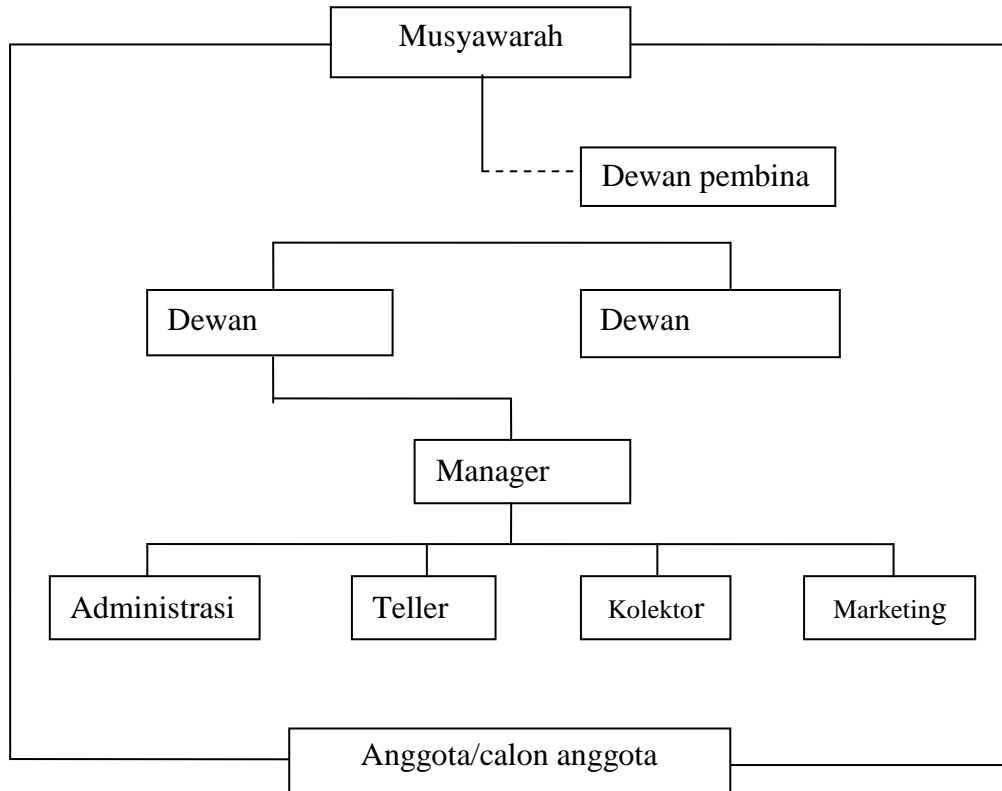
c. Tujuan

meningkatkan kesejahteraan jasmaniah dan rohaniah serta posisi tawar pada anggota khususnya dan kepada masyarakat pada umumnya melalui kegiatan pendukung lainnya.

⁷⁵ KJKS Satmakura Halal, *Visi, Misi dan Tujuan KJKS Satmakura Halal Bengkulu*, (<http://kjks.satmakura-halal.blogspot/2012/12/visi-dan-misi.html>), Diakses 2 Februari 2015

d. Struktur Organisasi KJKS Satmakura Halal Bengkulu

Gambar 4.1 Struktur Organisasi koperasi jasa keuangan syariah (KJKS) Satmakura Halal Bengkulu.



Sumber: Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) Satmakura Halal Bengkulu.

⁷⁶Musyawarah Anggota

Pembina :

Ketua : Drs. H. Bando Amin C Kader, MM

Anggota : Suratman, S.E, MM

: H. Husni Thamrin, S.E

Dewan Pengurus :

Ketua : Drs. Iskandar Hamdani, MM

⁷⁶Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) Satmakura Halal Bengkulu, diakses 2 Februari 2015.

Sekretaris	: Aminadin Dalip, S. Pd, MM
Bendahara	: Su'udi, S. Sos
Dewan Pengawas :	
Ketua	: Ismed Syuhada, SE
Anggota	: Drs. Ramli Ibrahim
	: Sabar Parlindungan Siagian, SE, M. Si
Kepala Cabang	: Novriando
Administrasi	: Siska Ariati Maya Sari
Teller	: Icha Trisnawati, S. TP
Kolektor	: Heri Sukmana, A. Md
Marketing	: Sepion, S. Kom

Anggota/Calon Anggota Koperasi Lain/Calon Koperasi Lain.⁷⁷

e. Produk dan Jasa KJKS Satmakura Halal Bengkulu

a. Produk Simpanan

1) Simpanan Anggota Halal Terwujud (TAHAJUD)

- a) Simpanan perorangan yang dapat dilakukan sewaktu-waktu.
- b) Digunakan untuk kalangan umum.
- c) Keamanan uang dijamin oleh pihak KJKS Satmakura Halal.
- d) Setoran awal Rp. 25.000,- dan saldo minimal Rp. 20.000,-
- e) Dapat dijadikan agunan.
- f) Setiap bulan juga didapatkan bagi hasilnya.⁷⁸

⁷⁷ KJKS Satmakura Halal, *Struktur Organisasi KJKS Satmakura Halal Bengkulu*, (<http://kjkssatmakurahalal.blogspot/2012/12/strukturorganisasi.html>), Diakses 2 Februari 2015

⁷⁸ KJKS Satmakura Halal, *Produk KJKS Satmakura Halal Bengkulu*, (<http://kjkssatmakurahalal.blogspot/2012/12/produk.html>), Diakses 2 Februari 2015

2) Simpanan Pendidikan (SIDIK)

- a) Simpanan yang dikhususkan untuk kalangan anak-anak sekolah baik pelajar maupun mahasiswa.
- b) Setoran awal Rp. 10.000,-
- c) Penarikan pada waktu kenaikan kelas/semester.
- d) Saldo minimal Rp. 10.000,-

3) Simpanan Syariah Berjangka *Mudharabah* (SIBERKAH)

- a) Simpanan yang mempunyai jangka waktu 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan, 12 bulan.
- b) Dapat ditarik pada saat jangka waktu berakhir.
- c) Bagi hasil maksimal 50% pihak penyimpanan, 50% pihak KJKS Satmakura Halal.
- d) Setoran awal Rp. 1.000.000,-
- e) Dapat dijadikan agunan.

4) Simpanan Qurban

- a) Simpanan yang dikhususkan bagi para calon anggota yang akan merencanakan berqurban.
- b) Setoran awal Rp. 25.000,-
- c) Setoran berikutnya minimal Rp. 20.000,-
- d) Penarikan dilakukan bulan Qurban.
- e) Saldo minimal Rp. 25.000,-⁷⁹

⁷⁹ KJKS Satmakura Halal, *Struktur Organisasi KJKS Satmakura Halal Bengkulu*, (<http://kjkssatmakurahalal.blogspot/2012/12/strukturorganisasi.html>), Diakses 2 Februari 2015

5) Simpanan Haji

a) Simpanan yang dikhususkan bagi para calon anggota yang ingin menunaikan ibadah haji.

b) Setoran awal Rp. 1.000.000,-

c) Setoran berikutnya minimal Rp. 100.000,-

d) Penarikan pada musim haji.

6) Simpanan Anggota Usaha Ideal (TAUHID)

a) Simpanan dari perorangan, badan hukum atau lembaga.

b) Penarikannya dapat dilakukan sewaktu-waktu.

b. Setoran awal Rp. 500.000,- dan saldo minimal Rp. 100.000

c. Produk Pembiayaan

a. Pembiayaan *ADUHA* (Amanah Dana Usaha Harian)

a) Pembiayaan ini sangat fleksible atau luwes dapat digunakan apa saja.

b) Angsuran harian cocok untuk pedagang mikro, pedagang asongan yang biasanya mengangsur tiap hari sesuai dengan kemampuannya.

c) Tidak ada beban bagi hasil/margin, hanya mengembalikan modal secara mengangsur.⁸⁰

b. Pembiayaan *Murabahah* (Jual Beli)

Jual beli pada harga asal dengan tambahan harga yang disepakati.

c. Pembiayaan *Mudharabah* (kerjasama dimana KJKS Satmakura Halal sebagai penyedia modal tunggal).

⁸⁰ KJKS Satmakura Halal, *Struktur Organisasi KJKS Satmakura Halal Bengkulu*, (<http://kiks.satmakura.halal.blogspot/2012/12/struktur-organisasi.html>), Diakses 2 Februari 2015

Mudharabah adalah bentuk kerja sama antara dua atau lebih pihak dimana pemilik modal (*shahibul maal*) mempercayakan sejumlah modal kepada pengelola (*mudharib*) dengan suatu perjanjian diawal. Bentuk ini menegaskan kerja sama dengan kontribusi 100% modal dari pemilik modal dan keahlian dari pengelola.

d. Pembiayaan *Musyarakah* (kerja sama dengan modal patungan)

Pembiayaan suatu usaha atau kerjasama dengan masing-masing memberikan kontribusi modal dengan akad/perjanjian bagi hasil sesuai dengan kesepakatan.⁸¹

e. *Ijarah*

Pembiayaan yang diperuntukkan pada penggunaan manfaat/jasa dengan tambahan *fee* yang disepakati.

f. Pembiayaan *Rahn* (Gadai Syariah)

Menerima gadai emas hanya dengan membayar *ujroh* (biaya administrasi).

g) Pembiayaan *Al-Qard* (dana talangan/*urgent*)

Al-Qard adalah suatu akad pinjaman (penyaluran dana) kepada nasabah dengan ketentuan bahwa nasabah wajib mengembalikan dana yang diterimanya kepada KJKS Satmakura Halal pada waktu yang telah disepakati antara nasabah dan KJKS Satmakura Halal.

⁸¹ KJKS Satmakura Halal, *Struktur Organisasi KJKS Satmakura Halal Bengkulu*, (<http://kajs.satmakurahalal.blogspot/2012/12/strukturorganisasi.html>), Diakses 2 Februari 2015

d. Produk Unggulan Lainnya

Melayani pembayaran listrik, telkom/speedy, TV kabel, angsuran leasing (ADIRA, FIF, dll) di seluruh wilayah Indonesia.⁸²

A. Analisis Lingkungan Internal & Eksternal Pembiayaan Murabahah dan Interpretasi Hasil Analisis SWOT

a. Analisis Lingkungan Internal & Eksternal Pembiayaan Murabahah

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Novriando selaku Kepala Cabang KJKS Satmakura Halal Bengkulu bahwa lembaga KJKS Satmakura Halal Bengkulu ini telah berdiri sekitar 3 tahun. Di lembaga KJKS ini memiliki produk pembiayaan dan produk simpanan. Adapun produk pembiayaannya terdiri dari pembiayaan *ADUHA* (Amanah Dana Usaha Harian), pembiayaan *murabahah*, pembiayaan *mudharabah*, pembiayaan *musyarakah*, *ijaroh*, pembiayaan *rahn*, dan pembiayaan *al-qard*. Sedangkan produk simpanannya terdiri dari simpanan *tahajud*, simpanan pendidikan, simpanan berjangka *mudharabah*, simpanan *qurban*, simpanan haji dan simpanan *tauhid*. Produk yang paling banyak diminati adalah produk pembiayaan, yaitu pembiayaan *murabahah* dengan nasabah berjumlah 300 orang.⁸³

Adapun berdasarkan hasil wawancara dengan ibu Icha Trisnawati selaku teller KJKS Satmakura Halal Bengkulu bahwa lembaga KJKS Satmakura Halal Bengkulu ini sedang mengalami pembiayaan bermasalah pada pembiayaan murabahah bekisar 10%-14% dari total 300 nasabah yang

⁸² KJKS Satmakura Halal, *Struktur Organisasi KJKS Satmakura Halal Bengkulu*, (<http://kajs.satmakurahalal.blogspot/2012/12/strukturorganisasi.html>), Diakses 2 Februari 2015

⁸³ Novriando, Kepala Cabang KJKS Satmakura Halal Bengkulu, *Wawancara*, 1 Juni 2015

disebabkan karena besarnya biaya administrasi dan angsuran yang harus dibayar oleh nasabah. Selain itu juga disebabkan oleh adanya pihak Tim Survey yang kurang maksimal dalam menyurvei keadaan nasabah. Jadi diperkirakan yang mengalami pembiayaan bermasalah kurang lebih 30 nasabah.⁸⁴

Hasil penelitian yang dilakukan melalui wawancara kebeberapa nasabah yang sedang mengalami pembiayaan bermasalah didapatkan bahwa faktor penyebab yang menyebabkan nasabah mengalami tunggakan hingga pada fase bermasalah adalah disebabkan karena tingginya biaya administrasi dan profit margin tiap kali saat nasabah akan membayar angsuran, keadaan ekonomi yang sedang menurun serta banyaknya kebutuhan yang harus dipenuhi sehingga sering kali membuat lalai dalam membayar angsuran.⁸⁵

Adapun berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan melalui wawancara, dengan mewawancarai bapak Novriando, ibu Trisnawati dan Heri Sukmana didapatkan bahwa faktor-faktor yang menjadi keunggulan Pembiayaan Murabahah KJKS Satmakura Halal Bengkulu dapat dilihat melalui tabel di bawah ini.⁸⁶

⁸⁴ Icha Trisnawati selaku Teller di KJKS Satmakura Halal Bengkulu, *Wawancara*, Tanggal 1 juni 2015

⁸⁵ Nasabah (Nurlaili, Sutiman, Janiur), *Wawancara*, Tanggal 10 Juli 2015

⁸⁶ Novriando, Kepala Cabang KJKS Satmakura Halal Bengkulu, *Wawancara*, Tanggal 1 Juni 2015

Tabel.4.1
Hasil Analisis Lingkungan Internal dan Eksternal
Pembiayaan Murabahah KJKS Satmakura Halal Bengkulu

Analisis Lingkungan Internal Pembiayaan Murabahah	Analisis Lingkungan Eksternal Pembiayaan Murabahah
Kekuatan <i>(strengths)</i>	Peluang <i>(Opportunities)</i>
<ol style="list-style-type: none"> 1. Kesepakatan besaran persentase profit margin didapatkan melalui negoisasi 2. Cara pembayaran mudah <ol style="list-style-type: none"> a. Transfer antar lembaga koperasi seluruh Indonesia b. Jemput bola 3. Biaya Administrasi relatif kecil kurang dari 2% dari total pembiayaan 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Adanya kebutuhan masyarakat untuk menjalankan syariat Islam 2. Adanya minat pelaku usaha mikro terhadap layanan KJKS
Kelemahan <i>(weaknesses)</i>	Ancaman <i>(Threats)</i>
<ol style="list-style-type: none"> 1. Proses pencairan lama karena melalui beberapa tahapan. 2. Tenaga tim survey kurang optimal dalam bekerja karena tak sesuai dengan Standar operasional. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Berkembangnya layanan produk perbankan berbasis teknologi informasi 2. Persaingan dari lembaga keuangan lain

Sumber: Hasil Wawancara Dengan Bapak Novriando, Icha Trisnawati, Heri Sukmana Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) Satmakura Halal Bengkulu, 1 juni 2015.

Menurut bapak Novriando Kekuatan disini meliputi kekuatan yang ada pada pembiayaan murabahah Koperasi Jasa Keuangan Syariah yang sifatnya berada dalam instansi. Adapun yang merupakan faktor kekuatan internal KJKS Satmakura Halal Bengkulu adalah:⁸⁷

1. Kesepakatan besaran persentase profit margin didapatkan melalui negoisasi.

Kekuatan yang ada pada pembiayaan murabahah KJKS Satmakura Halal Bengkulu dalam menetapkan besaran persentase profit margin didapatkan melalui negoisasi dimana peran dari lembaga dan calon nasabah sama-sama

⁸⁷ Novriando, Kepala Cabang KJKS Satmakura Halal Bengkulu, *Wawancara*, 1 Juni 2015
2015

memiliki kesempatan untuk mengemukakan maksud dan keinginannya dalam menetapkan profit margin. Hal ini dimaksud agar tidak ada pihak yang merasa terzalimi dan tidak ada yang merasa diberatkan. Sehingga peran dari kedua belah pihak sama-sama tidak ada yang merasa diberatkan.

2. Cara pembayaran mudah

Lembaga keuangan Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) Satmakura Halal Bengkulu mempermudah nasabah dalam hal angsuran. Nasabah dapat melakukan angsuran melalui transfer antar lembaga, begitu juga halnya ketika nasabah tidak dapat datang ke kantor Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) Satmakura Halal Bengkulu maka pihak marketing KJKS Satmakura Halal Bengkulu akan datang ke rumah-rumah nasabah sehingga hal ini mempermudah nasabah dalam mengangsur pembiayaan.

Adapun yang menjadi faktor kelemahan internal pembiayaan murabahah KJKS Satmakura Halal Bengkulu adalah:

1. Proses pencairan lama

Proses pencairan pembiayaan murabahah pada KJKS Satmakura Halal Bengkulu terbilang lama karena dalam memberikan pembiayaan kepada nasabah pihak KJKS melalui beberapa tahapan diantaranya survey. Survey yang dilakukan lembaga terhadap calon nasabah tidak hanya dilakukan sekali melainkan berulang kali dengan tujuan supaya lembaga tidak salah dalam memberikan pembiayaan. Hal ini dilakukan dengan tujuan untuk meminimalisasi terjadinya pembiayaan bermasalah.

2. Tenaga tim survey kurang optimal dalam bekerja

Tim Survey merupakan tombak dari keberhasilannya pembiayaan, terkadang survey yang dilakukan tidak berjalan dengan maksimal, adakalanya nasabah yang mengajukan pembiayaan masih terikat dengan lembaga lain akan tetapi hal ini tidak diketahui oleh tim survey karena proses yang dilakukan terburu-buru dan hanya memenuhi target yang ditetapkan. Dalam hal ini maka akan mengakibatkan timbulnya pembiayaan bermasalah.

Adapun yang merupakan faktor peluang eksternal pembiayaan murabahah KJKS Satmakura Halal Bengkulu adalah:

1. Adanya kebutuhan masyarakat untuk menjalankan Syariat Islam

Mayoritas penduduk Bengkulu adalah muslim dan memiliki kesadaran keagamaan untuk menjalankan perintah agama dalam bermuamalah. Hal ini diketahui banyaknya masyarakat yang berkeinginan dalam menjalankan suatu kegiatan yang berbasis Islam. Membuktikan bahwa nasabah Koperasi Jasa Keuangan Syariah Satmakura Halal Bengkulu mayoritas beragama Islam. Hal ini membuktikan juga berkembang pesatnya lembaga-lembaga keuangan yang berbasis Syariah.

2. Adanya minat pelaku usaha mikro terhadap layanan KJKS

Keterbatasan dalam mengakses pembiayaan dari lembaga keuangan perbankan dan berdasarkan referensi dari kepuasan anggota Koperasi membuat para pelaku usaha mikro menaruh harapan untuk memperoleh pelayanan dari KJKS satmakura halal Bengkulu. KJKS Satmakura Halal Bengkulu juga memiliki visi misi yang sesuai dengan apa yang menjadi

kebutuhan pelaku usaha mikro, sehingga para pelaku usaha mikro dapat memenuhi apa yang telah menjadi kebutuhan mereka.

Ancaman di sini meliputi faktor internal dan eksternal. Faktor internal yang bisa menjadi ancaman adalah ketidakmampuan lembaga dalam memanfaatkan kekuatan dan peluang yang ada. Sehingga yang terjadi kekuatan dan peluang tersebut bisa berubah menjadi ancaman besar bagi lembaga. Adapun yang merupakan faktor ancaman eksternal Pembiayaan murabahah KJKS Satmakura Halal Bengkulu adalah:

1. Berkembangnya layanan produk perbankan berbasis teknologi informasi

Dengan memanfaatkan Teknologi Informasi perbankan semakin mempermudah layanan produknya, sehingga transaksi lebih mudah dan cepat. Dengan adanya produk perbankan berbasis teknologi nasabah perbankan dapat dengan mudah dalam hal mengangsur pembiayaan lain halnya dengan nasabah yang ada di KJKS Satmakura Halal Bengkulu yang harus datang ke lembaga ketika akan menyetor angsuran. Hal ini merupakan satu bentuk ancaman yang harus diminimalisir oleh KJKS Satmakura Halal Bengkulu.

2. Persaingan dari lembaga keuangan lain

Keberadaan suatu lembaga keuangan lain seperti Keberadaan BMT atau koperasi yang sejenis lainnya sebenarnya bisa dijadikan rekan yang baik. Namun terkadang keadaan seperti ini tidak sesuai dengan yang diharapkan. Hal ini disebabkan karena BMT sudah lebih dulu ada daripada KJKS

Satmakura Halal Bengkulu. yang cenderung lebih banyak melakukan promosi dalam menawarkan harga produk-produk jasanya.

b. Interpretasi Hasil Analisis SWOT

Untuk mengetahui langkah-langkah yang perlu dilakukan oleh KJKS Satmakura Halal Cabang Bengkulu dalam menentukan kebijakan strategi harga sebagai cara untuk mengatasi pembiayaan bermasalah diperlukan matrik SWOT yang bisa menunjukkan faktor kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dimiliki lembaga. Sehingga kemungkinan salah dalam mengambil keputusan dalam menetapkan harga bisa dihindari.

Dari hasil pengumpulan data tersebut maka dapat disusun faktor-faktor analisis strategi harga KJKS Satmakura Halal Bengkulu dengan matrik SWOT. Matrik ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi oleh KJKS Satmakura Halal Bengkulu dan disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki oleh KJKS Satmakura Halal Bengkulu. Berdasarkan pendekatan tersebut, dapat dibuat berbagai kemungkinan alternatif strategi (SO,ST,WO,WT). Untuk lebih jelasnya analisis SWOT pada pembiayaan murabahah KJKS Satmakura Halal Bengkulu akan ditampilkan pada matrik SWOT di bawah ini.

Tabel.4.2
Matrix SWOT
Pembiayaan murabahah KJKS Satmakura Halal Bengkulu

Internal	Kekuatan (<i>strengths</i>) <ol style="list-style-type: none"> 1. Kesepakatan besaran persentase profit margin didapatkan melalui negoisasi 2. Cara pembayaran mudah <ol style="list-style-type: none"> a. Transfer antar lembaga koperasi seluruh Indonesia b. Jemput bola 3. Biaya Administrasi relatif kecil kurang dari 2% dari total pembiayaan. 	Kelemahan (<i>weaknesses</i>) <ol style="list-style-type: none"> 1. Proses pencairan lama karena melalui beberapa tahapan. 2. Tenaga tim survey kurang optimal dalam bekerja karena tak sesuai dengan Standar operasional.
Eksternal		
Peluang (<i>Opportunities</i>) <ol style="list-style-type: none"> 1. Adanya kebutuhan masyarakat untuk menjalankan syariat Islam 2. Adanya minat pelaku usaha mikro terhadap layanan KJKS. 	SO STRATEGI <ol style="list-style-type: none"> 1. Menetapkan persentase profit margin sesuai dengan prinsip Syariah. 2. Menetapkan system pembayaran yang Syariah. 	WO STRATEGI Memproses pencairan sesuai dengan waktu yang telah disepakati.
Ancaman (<i>Threats</i>) <ol style="list-style-type: none"> 1. Berkembangnya layanan produk perbankan berbasis teknologi informasi 2. Persaingan dari lembaga keuangan lain. 	ST STRATEGI <ol style="list-style-type: none"> 1. Menetapkan persentase profit margin yang lebih rendah daripada pesaing. 2. Menetapkan biaya administrasi yang lebih rendah daripada pesaing. 	WT STRATEGI Menetapkan jangka waktu pencairan yang lebih cepat daripada pesaing.

Dari matrik SWOT di atas bisa dilihat bahwa faktor kekuatan Pembiayaan murabahah KJKS Satmakura Halal Bengkulu lebih besar dibandingkan dengan faktor kelemahan yang dimiliki oleh KJKS Satmakura Halal Bengkulu dan faktor peluang juga lebih besar bila dibandingkan dengan faktor ancaman. Oleh karenanya, dengan kondisi seperti itu KJKS Satmakura

Halal Bengkulu akan mampu untuk menciptakan strategi harga secara optimal untuk mengatasi pembiayaan bermasalah.

Berikut ini merupakan interpretasi dari matrik SWOT sebagai pedoman menciptakan strategi harga pembiayaan murabahah KJKS Satmakura Halal Bengkulu untuk mengatasi pembiayaan murabahah bermasalah:

1. Strategi SO (*Strenghts opportunities*)

Strategi yang berdasarkan pada kekuatan dan peluang pembiayaan murabahah yang dimiliki KJKS Satmakura Halal Bengkulu, yaitu sebagai berikut:

(1). Menetapkan persentase profit margin sesuai dengan prinsip Syariah.

Dengan memanfaatkan kekuatan yang ada pada pembiayaan murabahah Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) Satmakura Halal Bengkulu dalam menciptakan strategi harga yakni melalui strategi SO menetapkan persentase profit margin sesuai dengan prinsip Syariah adalah melalui kesepakatan bersama antara pihak lembaga dengan nasabah. Hal ini dilakukan dengan tujuan agar tidak ada yang merasa dizalimi antara kedua belah pihak sehingga mampu mengatasi adanya pembiayaan bermasalah.

(2). Menetapkan sistem pembayaran yang Syariah.

Selain menetapkan persentase profit margin sesuai dengan prinsip Syariah, Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) juga menetapkan sistem pembayaran yang Islami, yakni dilakukan dengan transparan antara pihak lembaga dengan nasabahnya. Dan akad-akad yang dilakukan sesuai dengan

prinsip Syariah dengan menjelaskan keuntungan yang diperoleh oleh KJKS Satmakura Halal Bengkulu.

2. Strategi WO (*Weaknesses opportunities*)

Strategi WO yang ditetapkan pada faktor kelemahan dan peluang. Strategi WO yang bisa dilakukan adalah memproses pencairan sesuai dengan waktu yang telah disepakati dengan tidak menunda-nunda dari kesepakatan perjanjian batas waktu yang telah disepakati sehingga nasabah merasa diperhatikan, dihormati, merasa senang dan puas akan layanan yang diberikan oleh pihak KJKS Satmakura Halal Bengkulu. Sehingga diharapkan nasabah lebih menghormati, menghargai KJKS Satmakura Halal Bengkulu dengan membayar tepat waktu dan dapat mengatasi adanya pembiayaan bermasalah.

3. Strategi ST (*strenghts treaths*)

Strategi ST merupakan strategi yang berdasar pada faktor kekuatan dan ancaman. Adapun Strategi ini meliputi:

- (1). Menetapkan persentase profit margin yang lebih rendah dari pada pesaing.

Hal ini dilakukan untuk membedakan antara Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) Satmakura Halal Bengkulu dengan lembaga keuangan lain. Menetapkan persentase profit margin lebih rendah daripada pesaing juga dilakukan untuk mengatasi adanya pembiayaan bermasalah pada Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) Satmakura Halal Bengkulu.

- (2). Menetapkan biaya administrasi yang lebih rendah dari pada pesaing.

Dengan menetapkan biaya administrasi yang lebih rendah dari pada pesaing, nasabah merasa ringan untuk melakukan pembiayaan pada KJKS

Satmakura Halal Bengkulu. Adapun dengan Menetapkan biaya administrasi yang lebih rendah dari pada pesaing diharapkan juga nasabah dapat melakukan angsuran dengan tepat waktu serta dapat mengatasi adanya pembiayaan bermasalah pada KJKS Satmakura Halal Bengkulu.

4. Strategi WT (*Weaknesses Treaths*)

Strategi yang bersifat defensif untuk meminimalisasi kelemahan dan ancaman. Yakni dengan cara menetapkan jangka waktu pencairan yang lebih cepat dari pada pesaing. Hal ini dilakukan untuk memberikan pelayanan semaksimal mungkin kepada pihak nasabah dengan mempercepat proses pencairan sehingga nasabah juga dapat segera memenuhi kebutuhannya. Diharapkan dengan itu nasabah dapat lebih maksimal juga dalam membayar angsuran tepat waktu dan dapat mengatasi adanya pembiayaan bermasalah.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Adapun hasil penelitian menemukan beberapa strategi harga yang dapat diterapkan oleh Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) Satmakura Halal Bengkulu yang merupakan hasil dari analisis SWOT. Adapun strategi yang dimaksud adalah:

1. Strategi SO yaitu menetapkan persentase profit margin sesuai dengan prinsip Syariah dan menetapkan sistem pembayaran yang Islami.
2. Strategi WO yaitu memproses pencairan sesuai dengan waktu yang telah disepakati
3. Strategi ST yaitu menetapkan persentase profit margin dan biaya administrasi yang lebih rendah daripada pesaing.
4. Strategi WT yaitu menetapkan jangka waktu pencairan yang lebih cepat daripada pesaing.

B. Saran

Setelah mengadakan penelitian di KJKS Satmakura Halal Bengkulu, maka penulis memberikan beberapa saran yang bermanfaat untuk kedepannya antara lain:

1. Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) Satmakura Halal Bengkulu sebaiknya menetapkan strategi harga yang efektif dan efisien dalam rangka

menghindari ancaman dan memperkecil kelemahan. Maksudnya adalah dengan memaksimalkan kekuatan dan menangkap peluang yang ada.

2. Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) Satmakura Halal Bengkulu hendaknya meminimalisasi kelemahan dan ancaman. Yakni dengan Melakukan penetapan harga secara negoisasi atas kesepakatan bersama antara pihak pemohon pembiayaan dengan KJKS satmakura Halal Bengkulu.

DAFTAR PUSTAKA

- Anshori Abdul Ghofur, 2007, *Perbankan Syariah di Indonesia*, Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.
- Buchori S. Nur, 2012, *Koperasi Syariah Teori dan praktik*, (Tangerang Selatan Banten: Pam Press
- Budisantoso Totok, Triandaru Sigit, 2006, *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*, Jakarta: Salemba Empat.
- Brosur koperasi jasa keuangan syariah satmakura halal bengkulu.
- Departemen Agama RI. 2004, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, Bandung: cv Penerbit J-ART.
- Djuwaini, Dimyauddin, 2008, *Pengantar Fiqh Muamalah*, Yogyakarta: Pustaka, Pelajar.
- Dewi Gemala, 2007, *Aspek-Aspek Hukum dalam Perbankan dan Perasuransian Syariah di Indonesia*, Jakarta: Kencana.
- Fahmi, irham, 2011, *Manajemen Teori Kasus dan Solusi*, Bandung: Alfabeta cv.
- Eko prasetyo, *faktor pemicu pembiayaan bermasalah*, <http://google.co.id/recured>, (diakses pada tanggal 27 November 2014).
- Harahap, Sofyan Syafri, dkk., 2010, *Akutansi Perbankan Syariah*, Jakarta Barat: LPFE Usakti.
- Hendrojogi, 2012, *Koperasi: asas-asas, teori, dan praktik*, jakarta: Rajawali pers.
- http://shariaeconomics.blogspot.com/2012/08/koperasi-jasa-keuangan_syariah.html, di akses tanggal 11 Oktober 2014.
- Kasmir, 2006, *Manajemen Perbankan*, Jakarta: Pt. rajagrafindo persada.
- Kasmir, 2005, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Jakarta: Pt. Rajagrafindo Persada.
- Kasmir, 2004, *Pemasaran Bank*, Jakarta: Prenada Media.

- KJKS Satmakura Halal, *Sekilas tentang KJKS Satmakura Halal*, <http://kjkssatmakurahalal.blogspot.com/2012/12/sekilas-tentang-kjks-satmakura-halal.html>, di akses tanggal 10 oktober 2014.
- Muslich, Ahmad wardi, 2010, *Fiqh Muamalah*, Jakarta: Sinar Grafika Offset.
- Purwanto Iwan, 2006, *Manajemen Strategi*, Bandung: Yrama Widya.
- Qodratillah Meisy Taqdir dkk, *Kamus Besar Bahasa Indonesia untuk Pelajar*, Jakarta timur: Badan Pengembangan dan Pembinaan bahasa, cet. pertama.
- Rangkuti Freddy, 2002, *teknik membedah kasus bisnis analisis SWOT*, Jakarta: Gramedia Pustaka.
- Rangkuti Freddy, 2013, *SWOT Balanced Scorecard Tehnik Menyusun Strategi Korporat yang Efektif plus Cara Mengolah Kinerja dan Risiko*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Subandi, 2013, *Ekonomi Koperasi: teori dan raktik*, Bandung: Alfabeta.
- Soemitra Andri, 2009, *Bank & Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: Prenada Media Group.
- Sugiyono, 2011, *Metode Penelitian endidikan pendekatan kuantitatif, kualitatif dan R&D*, Bandung: Alfabeta.
- Sumar'in, 2012, *Konsep Kelembagaan Bank Syariah*, Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Sunyoto, Danang, 2014, *Dasar-dasar Manajemen Pemasaran Konsep Strategi dan Kasus*, Jakarta: PT. Buku Seru.
- Suryatama Erwin, 2014, *Lebih memahami analisis SWOT dalam bisnis*, Surabaya: kata pena.
- Wawancara dengan Ibu Icha Trisnawati selaku Teller di KJKS Satmakura Halal Bengkulu, tanggal 6 Oktober 2014.
- Wiroso, 2011, *Produk Perbankan Syariah*, Jakarta Barat: LPFE Usakti.
- Wiroso, 2010, *Akutansi Transaksi Syariah*, Jakarta Barat: LPFE Usakti.
- Yaya Rizal, Martawireza, 2009, *Akutansi Perbankan Syariah Teori dan Praktik Kontemporer*, Jakarta: Salemba Empat.