

**ANALISIS SWOT PADA STRATEGI PAYMENT DAN  
PROFITABILITY DALAM MENYELESAIKAN  
PEMBIAYAAN MIKRO BERMASALAH  
PADA PT. BPRS SAFIR BENGKULU**



**SKRIPSI**

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

**OLEH :**

**ZANHA YUSEPA  
NIM. 1316140495**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH  
JURUSAN EKONOMI ISLAM  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM (FEBI)  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BENGKULU  
TAHUN, 2018 M/1439 H**

## SURAT PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan:

1. Skripsi dengan judul “Analisis SWOT Pada Strategi *Payment* Dan *Profitability* Dalam Menyelesaikan Pembiayaan Mikro Bermasalah Pada PT. BPRS Safir Kota 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 saran dari tim pembimbing.
3. Didalam skripsi ini tidak terdapat hasil karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali kutipan secara tertulis dengan jelas dan dicantumkan dalam naskah saya dengan disebut nama pengarang dan dicantumkan pada daftar pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya, dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidak benaran pernyataan ini, saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar sarjana, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan yang berlaku.

Bengkulu, Februari 2018



Zanha Yusepa  
NIM. 1316140495

## SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Zanha Yusepa

Nim : 1316140495

Program Studi : Perbankan Syariah


Judul : *Strategi Payment Dan Profitability* Dalam Menyelesaikan  
Pembiayaan Mikro Bermasalah Pada PT. BPRS Safir Bengkulu

Telah melakukan verifikasi plagiat melalui  
[Http://smallseotools.com/plagiarism.checker](http://smallseotools.com/plagiarism.checker) ,tesis atau skripsi yang bersangkutan  
dapat diterima dan tidak memiliki indikasi plagiatsm


Demikian surat pernyataan ini di buat dengan sebenarnya dan untuk penggunaan  
sebagaimana mestinya . apabila terdapat kekeliruan dalam verifikasi maka akan  
dilakukan tinjau ulang kembali.

Bengkulu, Januari 2018

Mengetahui Tim Verifikasi,

  
**Andang Sunarto, P.hD**  
NIP.19761124 200604 1 0002

Yang Membuat Pernyataan,

  
**Zanha Yusepa**  
NIM. 1316140495



**KEMENTERIAN AGAMA RI**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BENGKULU**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Alamat : Jln. Raden Fatah Pagar Dewa Telp. (0736) 51276, 51171 Fax : (0736) 51171 Bengkulu

**PERSETUJUAN PEMBIMBING**

Skripsi yang ditulis oleh: **Zanha Yusepa, NIM 1316140495** dengan judul:  
**"Strategi *Payment* dan *Profitability* Dalam Menyelesaikan Pembiayaan Mikro Bermasalah Pada PT. BRPS Safir Kota Bengkulu"**, Program Studi Perbankan Syariah Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam telah diperiksa dan diperbaiki sesuai dengan saran pembimbing I dan pembimbing II. Oleh karena itu, skripsi ini disetujui dan layak untuk diujikan dalam sidang *munaqasyah* skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.

Bengkulu, **Januari 2018 M**  
**RabiulAwwal 1439H**

Pembimbing I

**Dr. Nurul Hak, MA**  
**NIP. 196606161995031002**

Pembimbing II

**Rini Elvira, M.Si**  
**NIP. 197708152011012007**



**KEMENTERIAN AGAMA RI**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BENGKULU**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

*Alamat : Jln. Raden Fatah Pagar Dewa Telp. (0736) 51276, 51171 Fax : (0736) 51171 Bengkulu*

**PENGESAHAN**

Skripsi yang berjudul: "**Analisis SWOT Pada Strategi Payment dan Profitability Dalam menyelesaikan Pembiayaan Mikro Bermasalah Pada PT. BPRS Safir Bengkulu**", oleh: **Zanha Yusepa NIM. 1316140495**, Program Studi Ekonomi Syariah Jurusan Ekonomi Islam, telah diuji dan dipertahankan di depan Tim Sidang Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu pada:

Hari : Rabu

Tanggal : 31 Januari 2018 M/14 Jumaidil Awal 1439 H

Dinyatakan LULUS. Telah diperbaiki, dapat diterima, dan disahkan sebagai syarat guna memperoleh gelar Sarjana dalam bidang Ekonomi syariah, dan diberi gelar Sarjana Ekonomi (SE).

Bengkulu, 07 Februari 2018  
21 Jumadil Awal 1439 H

**Tim Sidang Munaqasyah**

Ketua

**Drs. Nurul Hak, MA**  
NIP. 196606161995031002

Penguji I

**Andang Sunarto, Ph.D**  
NIP. 19761124200060410002

Mengetahui,  
Dekan

**Dr. Asnaini, MA**  
NIP. 197304121998032003

Sekretaris

**Rini Elvira, SE., M.Si**  
NIP. 197708152011012007

Penguji II

**Yunida Een Fryanti, M.Si**  
NIP. 198106122015032003

## MOTTO

وَمَنْ جَاهَدَ فَإِنَّمَا يُجَاهِدُ لِنَفْسِهِ إِنَّ  
اللَّهَ لَغَنِيٌّ عَنِ الْعَالَمِينَ

- ✚ “Jika kamu bersungguh-sungguh, kesungguhan untuk kebaikanmu sendiri.” (Q.S AL-Ankabut : 6)

يُسْرًا أَلَّعَسْرَ مَعَ إِنَّ ۖ يُسْرًا أَلَّعَسْرَ مَعَ فَإِنَّ

- ✚ “Karena sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan, sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan”. ( Q.S AL-Insyirah 5-6 )

## PERSEMBAHAN

*Alhamdulillahirobbilalami.. dengan segala kerendahan hati ku persembahkan karya ini sebagai hasil perjuangan diri terkhusus kepada:*

- 1. Rasa syukur kepada Allah SWT. Atas segala nikmat, kesehatan, kekuatan, kesabaran serta keberanian dalam menjalani kehidupan.*
- 2. Kedua orang tua yang sangat saya cintai Ayah (Zamzami) dan Ibu (Hakimah) yang mencurahkan kasih sayang yang tiada henti untukku, nasehat dan motivasi yang menjadikan penguat tekad untuk menjadi yang terbaik dan doa restu yang tiada hentinya untuk mendoakan kesuksesanku.*
- 3. Ketiga kakakku (Linda Suwantika, Devi Herlina, dan Wendi Nopiri) yang selalu memberikan semangat, dukungan, moral serta materil sehingga sangat mempermudahku untuk menyelesaikan studi ini.*
- 4. Untuk lelaki masa depanku (Amir Hamzah) yang selalu mendoakan dan memberi semangat serta motivasi.*
- 5. Sahabat seperjuanganku (Yepi Nopita Sari) yang telah memberikan motivasi untuk berjuang sama-sama dan saling mendukung dalam menyelesaikan studi ini.*
- 6. Bapak Drs. Nurul Hak, MA selaku pembimbing 1 dan Ibu Rini Elvira SE, M, Si selaku pembimbing 11, yang telah memberikan bimbingan, motivasi, semangat, dan arahan dengan penuh kesabaran.*
- 7. (Yosi Tamara, Yesti Hanriani, dan teman-teman kelasku V111 G, kelompok KKN 76) dan rekan seperjuangan angkatan 2013 yang tak dapat disebutkan satu persatu. Terimakasih atas doa, dukungan, serta warna canda tawa selama ini.*
- 8. Almamater yang telah menempahku.*

## ABSTRAK

Analisis SWOT pada Strategi *Payment* Dan *Profitability* Dalam Menyelesaikan Pembiayaan Mikro Bermasalah Pada PT. BPRS Safir Bengkulu  
Oleh Zanha Yusepa, NIM 1316140495.

Tujuan penelitian untuk mengetahui 1) Apa Kekuatan, kelemahan peluang, ancaman yang dimiliki pembiayaan mikro PT. BPRS Safir Bengkulu 2) Bagaimana bentuk strategi *payment* dan *profitability* dalam upaya menyelesaikan pembiayaan mikro bermasalah PT. BPRS Safir Bengkulu. 3) Pada kuadran berapakah strategi yang paling tepat untuk digunakan dalam menyelesaikan pembiayaan mikro bermasalah pada PT. BPRS Safir Bengkulu.

Metode yang digunakan adalah pendekatan kualitatif dengan teknik pengumpulan data berupa pedoman wawancara dan dokumentasi . Teknik analisis data yang di gunakan adalah analisis SWOT. Jenis Penelitian ini digolongkan ke dalam jenis penelitian lapangan (*field research*). Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif Deskriptif. Dari hasil penelitian di temukan bahwa terdapat 6 kekuatan, 3 kelemahan, 3 peluang, dan 2 ancaman. (1). *Payment*:Konsisten memberikan Kemudahan dalam bertransaksi,Konsisten memberikan Informasi yang sempurna kepada nasabah, Konsisten memberikan penambahan frekuensi waktu pembayaran, Konsisten dalam memberikan kemudahan persyaratan kepada nasabah mikro.(2) *profitability*: konsisten memeriksa kelengkapan identitas debitur sebelum memberikan pembiayaan,konsisten memonitoring penghasilan nasabah setiap bulannya, dengan meminta catatan penghasilan nasabah. BPRS Safir Bengkulu berada pada titik kuadran 1 dan 3 atau *trun arround* karena dapat dilihat dari hasil analisis penelitian bahwa PT. BPRS Safir Bengkulu menghadapi peluang pasar yang besar, tetapi dipihak lain menghadapi beberapa kendala atau kelemahan internal.

***Kata kunci:*** SWOT, strategi *payment*, *profitability* pembiayaan mikro bermasalah, BPRS Safir Bengkulu



## **ABSTRACT**

*SWOT Analysis on Payment and Profitability Strategy in Finishing Micro Financing Problems At PT. BPRS Safir Bengkulu  
By Zanha Yusepa, NIM 1316140495*

*The purpose of research to determine 1) The strengths, weaknesses of opportunities, threats have micro financing PT. BPRS Safir Bengkulu 2) How to form payment strategy and profitability in an effort to solve problematic micro financing PT. BPRS Safir Bengkulu. 3) In what quadrant the most appropriate strategy to be used in solving problematic micro financing at PT. BPRS Safir Bengkulu.*

*The method used is a qualitative approach with data collection techniques in the form of interview guidelines and documentation. Data analysis technique used is SWOT analysis. This type of research is classified into the type of field research (field research). The approach used in this research is descriptive qualitative approach. From the research results found that there are 6 strengths, 3 weaknesses, 3 opportunities, and 2 threats. (1). Payment: Consistent to provide ease in transactions, Consistent provides perfect information to customers, Consistent provides additional payment time frequency, Consistent in providing convenience to micro clients requirements (2) profitability: consistent checking the completeness of debtor identity before providing financing, consistent monitoring customer's income every month, by requesting a record of customer income. BPRS Safir Bengkulu is at the point of quadrant 1 and 3 or trun arround because it can be seen from the analysis of research that PT. BPRS Safir Bengkulu menghadapi great market opportunities, but on the other hand faced several internal constraints or weaknesses.*

*Keywords: SWOT, payment strategy, profitability of problematic micro financing, BPRS Safir Bengkulu*

## KATA PENGANTAR

Assalammu'alaikum Wr.Wb.

Puji dan Syukur penulis ucapkan kepada Tuhan Yang Maha Kuasa, karena berkat dan rahmat-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul *Analisis SWOT Pada Strategi Payment Dan Profitability Dalam Menyelesaikan Pembiayaan Mikro Bermasalah Pada PT. BPRS Safir Kota Bengkulu* dapat penulis selesaikan.

Penyusun skripsi ini merupakan salah satu syarat yang harus ditempuh oleh mahasiswa untuk memperoleh gelar sarjana Ekonomi Islam (SE) IAIN Bengkulu.

Pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan dan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Prof. Dr. H. Sirajudin. M.Ag., MH, selaku Rektor IAIN Bengkulu
2. Ibu Dr. Asnaini, MA, Selaku Dekan fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu
3. Bapak Drs. Nurul Hak, MA selaku pembimbing 1 yang telah penuh dengan keikhlasan telah memberikan dukungan dan bimbingannya selama mengikuti pendidikan di IAIN Bengkulu
4. Ibu Rini Elvira, M.Si selaku pembimbing 11 yang telah penuh dengan keikhlasan telah memberikan dukungan dan bimbingannya selama mengikuti pendidikan di IAIN Bengkulu

5. Bapak dan Ibu Dosen IAIN Bengkulu yang telah banyak memberikan ilmu pengetahuan bagi penulis sebagai bekal pengabdian pada masyarakat, agama, nusa dan bangsa
6. Staf dan karyawan fakultas ekonomi dan bisnis islam IAIN Bengkulu yang telah memberikan pelayanan dengan baik dalam hal administrasi
7. Pimpinan PT. BPRS Safir Bengkulu yang telah memberikan izin kepada penulis untuk melakukan penelitian.
8. Semua pihak yang telah membantu dalam penulisan skripsi ini.

Skripsi ini diharapkan dapat membawa manfaat bagi para pembaca dan dapat dipelajari dengan baik serta dapat mengambil hikmah dari apa yang tertuang di dalamnya, dan yang pasti dapat lebih mendekatkan diri pada yang maha kuasa.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Bengkulu, Februari 2018

**Zanha Yusepa**  
NIM. 1316140495

## DAFTAR ISI

	Halaman
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	i
<b>SURAT PERNYATAAN</b> .....	ii
<b>SURAT PERNYATAAN PAYMENT DAN PROFITABILITY</b> .....	iii
<b>PERSETUJUAN PEMBIMBING</b> .....	iv
<b>PENGESAHAN</b> .....	v
<b>MOTTO</b> .....	vi
<b>PERSEMBAHAN</b> .....	vii
<b>ABSTRAK</b> .....	viii
<b>ABSTRACT</b> .....	ix
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	x
<b>DAFTAR ISI</b> .....	xi
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	xii
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	xiii
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Rumusan Masalah .....	7
C. Tujuan Penelitian .....	8
D. Kegunaan Penelitian .....	8
E. Penelitian Terdahulu .....	10
F. Metode Penelitian .....	15
1. Jenis dan Pendekatan Penelitian .....	15
2. Waktu dan Lokasi Penelitian .....	15
3. Informan Penelitian .....	16
4. Sumber dan Tehnik Pengumpulan Data .....	16
5. Variabel dan Definisi Penelitian .....	19
6. Teknik Analisis Data .....	21
G. Sistematika Penulisan .....	24
<b>BAB II KAJIAN TEORI</b>	
A. Strategi .....	26
1. Pengetian Strategi .....	26
2. Ruang Lingkup Strategi .....	28
3. Manajemen Strategi .....	30
B. Pengertian <i>Payment</i> .....	32
C. Pengertian <i>Profitability</i> .....	33
D. Pembiayaan Mikro .....	34
E. Pembiayaan Mikro Bermasalah .....	35

F. Strategi <i>Payment, Profitability</i> dalam Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah .....	39
<b>BAB III GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN</b>	
A. Sejarah Berdirinya PT PT. BPRS Safir Bengkulu .....	42
B. Visi dan Misi PT.BPRS Safir Bengkulu .....	44
C. Produk Jasa PT. BPRS Safir Bengkulu .....	44
D. Aktivitas PT. BPRS Safir Bengkulu .....	48
E. Lokasi PT. BPRS Safir Bengkulu .....	49
F. Gambaran Umum Penelitian .....	49
G. Struktur Organisasi dan Manajemen .....	51
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN</b>	
A. Kekuatan Pembiayaan Mikro PT. BPRS Safir Bengkulu .....	61
B. Kelemahan pembiayaan Mikro PT. BPRS Safir Bengkulu ....	64
C. Peluang Pembiayaan Mikro PT. BPRS Safir Bengkulu .....	66
D. Ancaman Pembiayaan Mikro PT. BPRS Safir Bengkulu .....	68
E. Strategi <i>Payment dan profitability</i> dalam menyelesaikan Pembiayaan Mikro bermasalah pada PT. BPRS Safir Bengkulu .....	72
F. Kuadran dan Strategi yang Paling tepat untuk digunakan dalam menyelesaikan pembiayaan mikro bermasalah.....	81
<b>BAB V PENUTUP</b>	
A. Kesimpulan .....	82
B. Saran.....	84
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	
<b>LAMPIRAN</b>	

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Tabel Pertahun NPF .....	6
Tabel 1.2	Format Menganalisis dan Menentukan Strategi dengan Pendekatan Matrik SWOT.....	22
Tabel 2.1	Format Menganalisis dan Menentukan Strategi dengan Pendekatan Matrik SWOT.....	40
Tabel 3.1	Gambar Umum Informan Inti.....	50
Tabel 3.2	Gambaran Umum Informan Kedua.....	50
Tabel 4.1	Ringkasan Faktor-faktor Strategis Internal dan Strategis Eksternal Pembiayaan Mikro PT. BPRS Safir Bengkulu.....	69
Tabel 4.2	<i>Internal Strategic Factor Analysis Summary (IFAS)</i> .....	71
Tabel 4.3	<i>Eksternal Strategic Factor Analysis Summary (EFAS)</i> .....	72
Tabel 4.4	Penentuan Strategi <i>Payment</i> dan <i>Profitability</i> dalam menyelesaikan Pembiayaan Mikro Bermasalah PT. BPRS Safir Bengkulu dengan Matrik SWOT .....	74
Tabel 4.5	Ringkasan Strategi <i>Payment</i> dan <i>Profitability</i> dalam Mengatasi Pembiayaan Mikro Bermasalah PT. Safir Bengkulu .....	78
Tabel 4.6	Ringkasan <i>Payment</i> dan <i>Profitability</i> Aspek Strategi <i>Payment</i> dan <i>Profitability</i> dalam Menyelesaikan Pembiayaan Mikro Bermasalah pada PT. Safir Bengkulu .....	80

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 Lokasi Lembaga Keuangan PT. BPRS Safir Kota Bengkulu ..	49
Gambar 3.2 Bagan Organisasi PT. BPRS Safir Bengkulu.....	51

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Lembaga keuangan diartikan sebagai lembaga yang kegiatan utamanya menghimpun dana dan menyalurkan dana, dengan motif mendapatkan keuntungan.<sup>1</sup> Secara umum, lembaga keuangan ada 2 jenis yaitu: lembaga keuangan Bank dan lembaga keuangan non Bank.<sup>2</sup> Lembaga keuangan Bank di Indonesia dibagi dalam beberapa jenis berdasarkan fungsinya ada Bank Umum dan Bank Perkreditan Rakyat. Dari segi kepemilikannya ada Bank milik pemerintah, Bank milik swasta nasional, Bank milik koperasi, Bank milik asing dan Bank milik campuran. Dari segi status ada Bank devisa dan Bank nondevisa. Dari segi cara menentukan harga ada Bank konvensional dan Bank syariah.

Berdasarkan dalam undang-undang No.20 Tahun 2008 tentang usaha mikro, kecil, menengah yang selanjutnya disebut undang-undang UMKM, bahwa pemberdayaan usaha mikro kecil, menengah perlu diselenggarakan secara menyeluruh, optimal, dan berkelanjutan melalui pengembangan iklim yang kondusif, pemberian kesempatan berusaha, dukungan, perlindungan, dan pengembangan usaha seluas-luasnya sehingga mampu meningkatkan kedudukan, peran dan potensi usaha mikro, kecil dan menengah

---

<sup>1</sup>Prathama Mahardja dan Mandala Manurung, *Pengantar Ilmu Ekonomi (Mikroekonomi dan Makroekonomi)*, (Jakarta: LPFEI, 2008), h. 331

<sup>2</sup>Kasmir, *Pemasaran Bank*, (Jakarta: Kencana, 2004), h. 9



dalam mewujudkan pertumbuhan ekonomi, pemerataan dan peningkatan pendapatan rakyat, penciptaan lapangan kerja dan pemberantasan kemiskinan.<sup>3</sup> QS. An-Nisaa (4): 29

يَتَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَن تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

*Artinya : Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu, Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.<sup>4</sup>*

Tujuan Pembiayaan mikro bertujuan untuk peningkatan ekonomi umat masyarakat yang tidak dapat akses secara ekonomi, dengan adanya pembiayaan mereka dapat melakukan akses ekonomi. Dengan demikian dapat meningkatkan taraf ekonominya. Tersedianya dana bagi peningkatan usaha.<sup>5</sup> Untuk pengembangan usaha membutuhkan dana tambahan. Dana tambahan ini dapat diperoleh dengan melakukan pembiayaan. Pihak yang surplus dana menyalurkan kepada pihak minus dana, sehingga dapat tergulirkan. Membuka lapangan kerja baru Dengan dibukanya sekto-sektor usaha melalui penambahan dana pembiayaan, maka sektor usaha tersebut akan menyerap tenaga kerja. Terjadi distribusi pendapatan masyarakat usaha produktif mampu melakukan aktivitas kerja, berarti mereka akan memperoleh

<sup>3</sup> Etty Mulyati, *Kredit perbankan*, (Bandung: Refika Aditama, 2016,) h. 121

<sup>4</sup> *Al-Qur'an dan Terjemahan*, Yayasan Penyelenggara Penterjemah/Penafsiran Al-Qur'an, Departemen Agama RI., Jakarta, 2010)

<sup>5</sup> Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syari'ah* (Yogyakarta: VP, 2005), h. 18.

pendapatan dari hasil usahanya.<sup>6</sup>Namun setiap bank menghadapi masalah pembiayaan bermasalah. Pada umumnya permasalahan yang timbul berupa keterlambatan pembayaran, yaitu disebut pembiayaan bermasalah.<sup>7</sup>

Pembiayaan bermasalah membutuhkan strategi yang harus dimiliki oleh bank sebagai salah satu lembaga keuangan yang menghasilkan jasa keuangan membutuhkan strategi untuk pemasaran produknya yang bertujuan untuk memaksimalkan konsumsi atau dengan kata lain memudahkan dan merangsang konsumsi, sehingga dapat menarik nasabah untuk membeli produk yang ditawarkan Bank secara berulang-ulang,<sup>8</sup>menciptakan produk yang sesuai dengan keinginan dan kebutuhan nasabahnya, memberikan nilai terhadap produk yang ditawarkan dibandingkan dengan produk pesaing, menciptakan produk yang memberikan keuntungan dan keamanan terhadap produknya, serta berusaha untuk mempertahankan nasabah yang lama .<sup>9</sup>

Dalam merencanakan dan menjalankan kegiatan bank harus menganalisis lingkungan pemasaran.<sup>10</sup>Baik lingkungan internal (kekuatan dan kelemahan) maupun lingkungan eksternal (peluang dan ancaman). Tujuannya, adalah untuk membuat prakiraan arah dan intensitas perubahan dalam lingkungan eksternal dan untuk merespon perubahan-perubahan ini melalui penggunaan sumber daya yang dimiliki dengan efektif dan terkendali agar

---

<sup>6</sup>Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syari'ah* (Yogyakarta: VP, 2005), h. 18.

<sup>7</sup> Ety Mulyati *kegiatan perbankan* ( Bandung : PT Refika Aditama, 2016, ) h. 201

<sup>8</sup>M. Nur Rianto Al Arif, *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2010), h. 12

<sup>9</sup>Danang Sunyoto, *Konsep Dasar Riset Pemasaran & Perilaku Konsumen*, (Yogyakarta: Center of Academic Publishing Service, 2012), h. 238

<sup>10</sup>Kasim, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2005), h.174

sesuai dengan kebutuhan dan keinginan konsumen.<sup>11</sup> Mencari nasabah baru baik dari segi jumlah maupun kualitas nasabah.<sup>12</sup> Strategi pemasaran. Unsur pokok yang paling penting ialah strategi *payment* dan *profitability*.

Menurut undang-undang nomor 10 tahun 1998 pengertian pembiayaan dan kredit itu sama yang menjadi perbedaan bagi bank yang berdasarkan prinsip konvensional keuntungan yang diperoleh melalui bunga. Sedangkan bagi bank yang berprinsip syariah berupa imbalan atau bagi hasil. Disini juga dijelaskan pengertian kredit dan pembiayaan. kredit ialah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara pihak lain yang mewajibkan pihak meminjam melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga. Sedangkan pembiayaan penyediaan atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.<sup>13</sup>

Secara umum perbankan akan mengalami beberapa risiko yaitu risiko kredit, likuiditas, pasar, operasional, hukum, reputasi, strategi, pembiayaan dan keputusan.<sup>14</sup> pembiayaan yang dihadapi oleh perbankan syariah merupakan salah satu pembiayaan yang perlu dikelola secara tepat, karna kesalahan dalam

---

<sup>11</sup>Mahmud Machfoedz, *Pengantar Pemasaran Modern*, (Yogyakarta: Akademii Manajemen Perusahaan YKPN, 2005), h. 30

<sup>12</sup>Muhamad, *Manajemen...*, h. 4

<sup>13</sup>Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (PT Raja Grafindo Persada, 2014), h. 82

<sup>14</sup>Syukri Iska, *Sistem Perbankan...*, h. 119

pengelolaan pembiayaan dapat berakibat fatal pada peningkatan NPF (*Non performing finance*). Dapat berupa kesalahan penentuan jangka waktu dalam pembiayaan yang akan diberikan kepada nasabah serta kebijakan pembiayaan yang kurang dari pihak bank, seperti kredit macet yang disebabkan oleh kelalaian nasabah dalam pembayaran cicilan pembiayaan.

Pada pembiayaan mikro bermasalah perlu dilakukan penanganan dalam mengatasi permasalahan dalam penyelesaian pembiayaan bermasalah melalui beberapa strategi yang dilakukan oleh PT. BPRS Safir Bengkulu mengartikan penyelesaian pembiayaan mikro bermasalah adalah suatu perjanjian yang disepakati antara Bank Syariah dengan nasabah, dimana Bank menyediakan pembiayaan untuk pembelian bahan baku atau modal kerja lainnya yang dibutuhkan nasabah, yang akan dibayar kembali oleh nasabah sebesar harga jual bank (harga beli bank ditambah dengan margin keuntungan) pada waktu yang ditetapkan. BPRS Safir Bengkulu mengartikan Secara umum penyebab pembiayaan bermasalah pada lembaga konvensional dapat saja terjadi pada lembaga keuangan syariah. Menurut Sutan Remy Sjahdeini, pembiayaan bermasalah disebabkan karena nasabah tidak dapat memenuhi kewajibannya kepada bank karena faktor-faktor intern nasabah.

Di Indonesia, Kantor Bank syariah tersebar di berbagai kota diantaranya adalah PT. BPRS Safir Bengkulu yang mulai beroperasi semenjak tahun 2006 dan menggunakan NPF (*Non performing finance*) sebagai indikator

pembiayaan bermasalah. Sedangkan data yang akan diambil oleh peneliti dari tahun 2013, tahun 2014, tahun 2015 dan tahun 2016.

**Tabel 1.1**  
**Nilai NPF Per tahun**

Tahun	Nilai NPF
2013	3 %
2014	3,2 %
2015	3,8 %
2016	4 %

*Sumber: Data Primer<sup>15</sup>*

Berdasarkan observasi awal yang dilakukan oleh peneliti pada tanggal 16 Mei 2017 permasalahan yang ditemukan sesuai fakta yang ada dilapangan dan terlihat dari tabel diatas NPF memiliki peningkatan selama 4 tahun terakhir hal ini dapat dilihat pada tahun 2013 dengan 3%, tahun 2014 3,2%, tahun 2015 3,8%, dan tahun 2016 4%, maka ditemukan berdasarkan indikator pembiayaan bermasalah NPF dari 2013 sampai 2016 datanya besar dari 2,5% dan dapat dinyatakan adanya pembiayaan bermasalah di PT.BPRS Safir kota Bengkulu. Penyelesaian pembiayaan bermasalah yang akan terjadi dari hasil wawancara yang dilakukan peneliti terhadap pembiayaan mikro di BPRS Safir kota Bengkulu strategi yang telah diterapkan Bank PT. BPRS Safir Bengkulu, untuk meminimalisir adanya pembiayaan bermasalah dengan menggunakan metode yang dilakukan dengan metode penyelesaian pembiayaan bermasalah melalui 7 P namun dalam pelaksanaan penyelesaian untuk 7 P yang diterapkan oleh pihak bank hanya dalam strategi penyelesaian pembiayaan mikro bermasalah ada 5 komponen yang meliputi *Personality, Party, Purpose, Prospect,*

---

<sup>15</sup> Aryo, Kepala Devisi Pendanaan, Wawancara Pada Tanggal 27 oktober 2017

*Protection* dari upaya yang telah dilakukan BPRS Safir Bengkulu, untuk mengatasi penyelesaian pembiayaan mikro bermasalah, pembiayaan macet masih tetap terjadi, sehingga diperlukan strategi yang baru *payment* dan *profitability* untuk meminimalisir pembiayaan mikro bermasalah. BPRS Safir Bengkulu perlu melihat strateginya.

Untuk menganalisa strategi *payment* dan *profitability* penulis menggunakan analisa SWOT, analisa SWOT ini dilakukan untuk analisa faktor-faktor internal pihak pengusaha dalam pembiayaan mikro bermasalah sehingga diketahui apa saja faktor yang menjadi kekuatan dan kelemahan. Disamping menganalisa internal juga dilakukan Faktor-faktor eksternal untuk mengetahui peluang dan ancaman yang dihadapi dalam pembiayaan mikro bermasalah.

Oleh karena itu penulis tertarik untuk meneliti masalah ini dengan judul analisis SWOT pada strategi *payment* dan *profitability* dalam menyelesaikan pembiayaan mikro bermasalah pada PT. BPRS Safir Bengkulu.

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian pada latar belakang diatas maka peneliti merumuskan masalah sebagai berikut:

Dari latar belakang tersebut maka terdapat masalah yang menjadi tema pembahasan dalam skripsi ini yaitu:

1. Apa kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman, yang dimiliki pembiayaan mikro PT. BPRS Safir Bengkulu?

2. Bagaimana bentuk strategi *payment* dan *profitability* dalam upaya menyelesaikan pembiayaan mikro bermasalah PT. BPRS Safir Bengkulu?
3. Pada kuadran berapakah strategi yang paling tepat untuk digunakan dalam menyelesaikan pembiayaan mikro bermasalah pada PT. BPRS Safir Bengkulu?

### **C. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui dan menemukan kekuatan kelemahan, peluang dan ancaman yang dimiliki pembiayaan mikro pada PT. BPRS Safir Bengkulu.
2. Untuk mengetahui dan menemukan bagaimana bentuk strategi *payment* dan *profitability* dalam upaya menyelesaikan pembiayaan mikro bermasalah pada PT. BPRS Safir Bengkulu.
3. Untuk mengetahui strategi yang paling tepat untuk digunakan dalam menyelesaikan pembiayaan mikro bermasalah pada PT. BPRS Safir Bengkulu.

### **D. Kegunaan Penelitian**

1. Kegunaan Teoritis

Bagi mahasiswa menambah pengetahuan dalam Analisis SWOT pada strategi *payment* dan *profitability* dalam upaya mengatasi pembiayaan mikro bermasalah, serta menjadi masukan yang berguna untuk penelitian selanjutnya. Bagi dosen dan guru penelitian ini

diharapkan bisa menghasilkan pemikiran yang nantinya dapat dijadikan tambahan literatur khasanah keilmuan serta dapat memberikan kontribusi dalam hal perkembangan perbankan syariah. Serta bagi akademik pembaca, penelitian ini diharapkan dapat menjadi sarana sosialisasi untuk menambah wawasan tentang analisis SWOT pada strategi *payment* dan *profitability* dalam menyelesaikan pembiayaan mikro bermasalah pada PT. BPRS Safir Bengkulu.

## 2. Kegunaan Praktis

### a. PT. BPRS Safir Bengkulu

Diharapkan dapat menjadi bahan masukan yang berarti bagi PT. BPRS Safir Kota Bengkulu dalam hal antisipasi untuk mengurangi terjadinya pembiayaan mikro bermasalah.

### b. Bagi dewan pengawas syariah

Diharapkan hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan DPS dalam mengambil kebijakan yang terkait dengan produk pembiayaan mikro bermasalah.

### c. Bagi Nasabah

Diharapkan hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai sumber informasi dalam memahami pembiayaan mikro bermasalah sehingga mampu menambah jumlah masyarakat tertarik dengan bank syariah.



## E. Penelitian Terdahulu

Penelitian Yogi Firdaus dengan judul Strategi Manajemen Risiko Dalam Upaya Mengatasi Pembiayaan *Murabahah* Bermasalah Pada PT BPRS Safir Bengkulu tujuan penelitian adalah untuk mengetahui bagaimana strategi manajemen risiko dalam upaya mengatasi pembiayaan *murabahah* bermasalah pada PT BPRS Safir Bengkulu hasil penelitian berdasarkan hasil analisis internal kekuatan (*strength*) dan kelemahan (*weakness*) yang dimiliki PT BPRS Safir Bengkulu serta analisis eksternal peluang (*opportunities*) yang dapat diraih dan ancaman (*threats*) yang dihadapi PT BPRS Safir Bengkulu maka dapat disimpulkan. Kekuatan yang dimiliki pembiayaan *murabahah* PT BPRS Safir Bengkulu, penambahan jangka waktu, penambah frekuensi waktu pembayaran, pemberian perubahan nilai nominal angsuran, pemberian potongan angsuran. Kelemahan yang dimiliki pembiayaan *murabahah* PT BPRS Safir Bengkulu, belum memberikan penambahan dana fasilitas pembiayaan bank, belum menerapkan konversi akad pembiayaan, belum menerapkan konversi pembiayaan menjadi surat berharga syariah berjangka waktu menengah, belum menerapkan konversi pembiayaan menjadi penyertaan modal sementara pada usaha nasabah.<sup>16</sup> Peluang yang dapat diraih pembiayaan *murabahah* PT BPRS Safir Bengkulu masyarakat kota Bengkulu mayoritas menggunakan pembiayaan *murabahah* pada saat ini sedang trend produk syariah di kota Bengkulu banyaknya jumlah usaha masyarakat yang

---

<sup>16</sup> Yogi Firdaus, (2016) dengan judul Strategi Manajemen Risiko Dalam Upaya Mengatasi Pembiayaan *Murabahah* Bermasalah Pada PT BPRS Safir Bengkulu Fakultas ekonomi dan bisnis islam Institut Agama Islam Negeri.

memiliki kekurangan pendanaan ancaman yang dihadapi pembiayaan *murabahah* PT BPRS Safir Bengkulu, banyak pesaing yang lebih mapan bank muamalat dan bank syariah mandiri, pengukuran nilai bagi hasil yang penentuannya setara dengan suku bunga bank konvensional, strategi manajemen risiko dalam upaya mengatasi pembiayaan *murabahah* bermasalah pada PT BPRS Safir Bengkulu berdasarkan hasil analisis internal kekuatan (*strength*) dan kelemahan (*weakness*) yang dimiliki PT BPRS safir bengkulu serta analisis eksternal peluang (*opportunities*) yang dapat diraih dan ancaman (*threats*) yang dihadapi PT BPRS safir bengkulu maka dapat disimpulkan strategi manajemen risiko dalam upaya mengatasi pembiayaan murabahah bermasalah pada PT BPRS safir bengkulu antara lain: strategi penjadwalan kembali (*rescheduling*), konsisten dalam memberikan penambahan jangka waktu pembayaran, konsisten menambah jangka waktu pembayaran bagi nasabah untuk meningkatkan jumlah usaha masyarakat.<sup>17</sup> Perbedaan dan persamaan penelitian terdahulu, persamaan dalam penelitian ini adalah sama-sama meneliti tentang pembiayaan bermasalah sedangkan perbedaan dengan penelitian terdahulu adalah pada variabel yang akan diteliti dimana penelitian terdahulu meneliti tentang Strategi Manajemen Risiko Dalam Upaya Mengatasi Pembiayaan *Murabahah* Bermasalah Pada PT BPRS Safir Bengkulu sedangkan penelitian terdahulu meneliti tentang analisis SWOT

---

<sup>17</sup> Yogi Firdaus, (2016) dengan judul Strategi Manajemen Risiko Dalam Upaya Mengatasi Pembiayaan *Murabahah* Bermasalah Pada PT BPRS Safir Bengkulu Fakultas ekonomi dan bisnis islam Institut Agama Islam Negeri.

pada strategi *payment* dan *profitability* dalam menyelesaikan pembiayaan mikro bermasalah pada PT. BPRS Safir Bengkulu.

Penelitian terdahulu oleh Muhammad Asyhuri dengan judul strategi penanganan pembiayaan bermasalah pada Produk pembiayaan di BMT Amal Mulia Suruh. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui judul strategi penanganan pembiayaan bermasalah pada Produk pembiayaan di BMT Amal Mulia Suruh. Perkembangan Lembaga Keuangan Syariah sekarang telah menunjukkan peningkatan yang signifikan. Dalam hal ini diperkuat dengan semakin banyaknya Bank Syariah, Bank Unit Syariah, Usaha Unit Syariah, Serta Lembaga Keuangan mikro lainnya seperti BMT (Baitul Maal wa Tamwil). BMT sebagai lembaga keuangan non Bank dengan system syariah (bagi hasil) yang saat ini juga mengalami perkembangan yang begitu pesat. Seiring dengan kemajuan lembaga keuangan ini, BMT diharuskan untuk memiliki manajemen yang baik. Baik dalam hal mengatasi masalah serta mengurus dana yang dititipka masyarakat serta dana yang disalurkan kepada masyarakat. Karena semakin kuat BMT mengatasi permasalahan yang ada maka akan semakin menunjukkan bahwa lembaga tersebut bonafit dan masyarakatpun akan mempercayakan dananya kepada fihak BMT. Untuk mengatasi pembiayaan bermasalah seharusnya dilakukan dengan prosedur yang sesuai dan aturan yang telah dibuat. Selain hal tersebut selalu tingkatkan kualitas penilaian kredit yang sesuai dengan aturan yang berlaku, karena semakin sesuai dengan aturan, maka pembiayaan bermasalah akan dapat

dicegah. Untuk penanganan kredit macet, nasabah harus selalu didampingi dalam hal penyelesaiannya, supaya segala kesulitan yang dihadapi nasabah dapat diperingan dengan adanya kerjasama dengan Pihak BMT.<sup>18</sup> Perbedaan dan persamaan penelitian terdahulu, persamaan dalam penelitian ini adalah sama-sama meneliti tentang pembiayaan bermasalah sedangkan perbedaan dengan penelitian terdahulu adalah pada objek penelitian waktu dan tempat penelitian serta variabel yang akan diteliti dimana penelitian terdahulu meneliti tentang strategi penanganan pembiayaan bermasalah pada Produk pembiayaan di BMT Amal Mulia Suruh sedangkan penelitian terdahulu meneliti tentang analisis SWOT pada strategi *payment* dan *profitability* dalam menyelesaikan pembiayaan mikro bermasalah pada PT. BPRS Safir Bengkulu.

Penelitian terdahulu Reza Yudistira judul strategi penyelesaian pembiayaan bermasalah pada bank mandiri PT Bank Syariah Mandiri (Persero) Tbk Cabang Jatinegara. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui langkah-langkah yang dilakukan oleh PT Bank Syariah Mandiri (Persero) Tbk Cabang Jatinegara dalam menyelesaikan Pembiayaan bermasalah dan apakah cara yang digunakan tersebut sudah sesuai dengan yang diatur dalam Undang-Undang Perbankan dan Fatwa DSN MUI. Penelitian ini merupakan jenis penelitian hukum empiris yang bersifat deskriptif, yaitu mencari data langsung ke lapangan, tidak cukup hanya dengan mengumpulkan data-data sekunder. Sumber data yang digunakan adalah data primer dan data

---

<sup>18</sup>Muhammad Asyhuri (2013), Strategi penanganan pembiayaan bermasalah pada Produk pembiayaan di BMT Amal Mulia Suruh Program Studi Diploma III Perbankan Syari'ah, Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Salatiga.

sekunder. Teknik pengumpulan data yang digunakan yaitu studi lapangan dan studi kepustakaan. Studi kepustakaan dilakukan dengan cara observasi dan wawancara mendalam. Teknik analisis data dalam penelitian kualitatif ini menggunakan teknik analisis interaktif. Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan dihasilkan simpulan, bahwa langkah-langkah yang dilakukan oleh PT Bank Syariah Mandiri (Persero) Tbk Cabang Jatinegara dalam menyelesaikan Pembiayaan bermasalah, yaitu dengan menggunakan jalur litigasi maupun jalur litigasi. Jalur non litigasi dilakukan dengan cara pengambilalihan agunan debitur (*asset-settlement*), alternatif penyelesaian sengketa (negosiasi, mediasi, konsiliasi, dan arbitrase), penjualan agunan via parate eksekusi, penjualan agunan di bawah tangan, dan penjualan agunan secara sukarela, sedangkan penyelesaian dengan jalur litigasi dapat dilakukan dengan cara eksekusi sertifikat hak tanggungan dan pelelangan agunan via lelang eksekusi (lelang via penetapan pengadilan).<sup>19</sup> strategi penanganan pembiayaan bermasalah pada Produk pembiayaan di BMT Amal Mulia Suruh. Perbedaan dan persamaan penelitian terdahulu, persamaan dalam penelitian ini adalah sama-sama meneliti tentang pembiayaan bermasalah sedangkan perbedaan dengan penelitian terdahulu adalah pada objek penelitian waktu dan tempat penelitian serta variabel yang akan diteliti dimana penelitian terdahulu meneliti tentang strategi penyelesaian pembiayaan bermasalah pada bank mandiri PT Bank Syariah Mandiri

---

<sup>19</sup>Reza Yudistira (2014) strategi penyelesaian pembiayaan bermasalah pada bank mandiri, Universitas Indonesia Negeri (UIN) Jakarta.

(Persero) Tbk Cabang Jatinegara sedangkan penelitian terdahulu meneliti tentang analisis SWOT pada strategi *payment* dan *profitability* dalam menyelesaikan pembiayaan mikro bermasalah pada PT. BPRS Safir Bengkulu.

## **F. Metode Penelitian**

### **1. Jenis dan Pendekatan Penelitian**

- a. Jenis Penelitian ini digolongkan ke dalam jenis penelitian lapangan (*Field research*).
- b. Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif Deskriptif.<sup>20</sup>

### **2. Waktu dan Lokasi Penelitian**

- a. Waktu penelitian selama 9 bulan dimulai dari Mei 2017 s/d Januari 2018.
- b. Penelitian ini dilakukan di Bank PT. BPRS Safir Bengkulu di Jalan Raya Tebeng Kelurahan Tebeng Kecamatan Ratu Agung. Alasan pemilihan lokasi Penelitian dikarenakan ditemukannya masalah pembiayaan mikro bermasalah padahal pihak perbankan sudah melakukan strategi 7 P namun hanya 5 P yang sudah diterapkan di PT. BPRS Safir Bengkulu dan 2 yang belum diterapkan jadi dalam penelitian ini peneliti menemukan strategi *payment* dan *profitability*.

---

<sup>20</sup>Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2015), h. 57

### 3. Informan Penelitian

- a. Kepala divisi pembiayaan mikro PT.BPRS Safir Bengkulu
- b. Supervisor pembiayaan mikro PT. BPRS Safir Bengkulu
- c. Karyawan PT. BPRS Safir Bengkulu dengan kriteria karyawan (*account officer*, administrasi pembiayaan, manajer pembiayaan) yang mengetahui dan memahami pembiayaan mikro berjumlah 5 orang dengan menggunakan teknik *purposive* yang mengetahui dan memahami pembiayaan.
- d. Seluruh nasabah pembiayaan mikro bermasalah pada Bank PT. BPRS Safir Bengkulu data terakhir dengan 2016 berjumlah 150 Orang.<sup>21</sup> Menurut Supervisor untuk studi deskriptif diperlukan minimal 10% informan dari keseluruhan.<sup>22</sup> Sehingga jumlah informan yang dianggap representatif terhadap info keseluruhan adalah  $10\% \times 150 = 15$  orang.

### 4. Sumber dan Teknik Pengumpulan Data

- a. Sumber Data
  - 1) Data Primer, data secara langsung yang berkaitan dengan variabel penelitian, seperti data yang menunjukkan kekuatan (*strength*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunity*) dan ancaman (*threats*) dari penanganan pembiayaan bermasalah standar umum 5% namun observasi awal PT. BPRS Safir Bengkulu menyatakan

---

<sup>21</sup> Supervisor, Tim penanganan pembiayaan bermasalah (Wawancara), 17 mei 2017

<sup>22</sup>Muhrajad Kuncoro, *Metode Riset Untuk Bisnis Dan Ekonomi* (Edisi 4), (Jakarta: Erlangga, h.12

bahwa pembiayaan yang tidak bermasalah itu dibawah 2,5% dari data diatas maka dapat dikatakan adanya pembiayaan bermasalah.

- 2) Data Sekunder, data yang diperoleh dalam bentuk kajian teori, data informan penelitian, data profil perusahaan, data-data penelitian yang didapat dari sumber kedua seperti buku, dan data dokumentasi.

b. Teknik Pengumpulan Data

- 1) Observasi

Yaitu alat pengumpulan data yang dilakukan untuk menemukan baik data primer maupun data sekunder yang didapatkan dengan melakukan observasi terhadap informan penelitian dengan menggunakan instrumen penelitian.

- 2) Studi Kepustakaan

Studi Kepustakaan (*Library Research*) atau studi dokumen, data penelitian yang bersumber dari dokumentasi buku, dan sumber lainnya yang terkait dengan strategi *payment* dan *profitability* dalam upaya menyelesaikan pembiayaan mikro bermasalah pada PT. BPRS Safir Bengkulu yang dikumpulkan untuk menelusuri data historis saat menyiapkan proposal hingga penelitian selesai.



### 3) Wawancara terstruktur

Data penelitian yang dikumpulkan dengan mewawancarai SPV penanganan pembiayaan bermasalah serta para karyawan yang memahami dan mengetahui tentang strategi *payment* dan *profitability* dalam upaya menyelesaikan pembiayaan mikro bermasalah pada PT. BPRS Safir Bengkulu bermasalah secara terstruktur

### 4) Instrumen Penelitian

#### a) Observasi

- a. Tehnik yang digunakan dengan melakukan observasi dengan mewawancarai langsung yang berkaitan dengan strategi *payment* dan *profitability* dalam upaya menyelesaikan pembiayaan mikro bermasalah pada PT. BPRS Safir Bengkulu
- b. Dokumentasi sebagai instrumen untuk teknik kepustakaan yang digunakan untuk mendokumentasikan penelitian yang berkaitan dengan strategi *payment* dan *profitability* dalam upaya menyelesaikan pembiayaan mikro bermasalah pada PT. BPRS Safir Bengkulu.
- c. Pedoman Wawancara digunakan untuk teknik wawancara terstruktur guna mengumpulkan data SWOT yang berkaitan dengan strategi *payment* dan *profitability* dalam upaya

menyelesaikan pembiayaan mikro bermasalah pada PT.  
BPRS Safir Bengkulu.

## 5. Variabel dan Definisi Operasional Penelitian

### a. Strategi

Strategi adalah suatu metode yang dipakai oleh suatu perusahaan guna untuk mencapai tujuan perusahaan dengan memanfaatkan sumber daya yang dimilikinya. Baik sumber daya modal, sumber daya tenaga kerja dan sumber daya alam yang dibuat efisien dan efektif sehingga bisa mendatangkan keuntungan bagi perusahaan. Dengan indikator sebagai berikut:

- 1) Menentukan perumusan unit usaha
- 2) Menentukan klasifikasi strategi atau variabel-variabel kunci
- 3) Memilih strategi yang berperan yaitu industry ekonomi (yang merupakan ekonomi mikro).
- 4) Mengevaluasi seluruh portofolio yang dimiliki

### b. *Payment*

Merupakan ukuran bagaimana cara nasabah mengembalikan pembiayaan yang telah diambil dari sumber mana saja dana untuk pengembalian pembiayaan. Semakin banyak sumber penghasilan debitur, maka akan semakin baik sehingga jika salah satu usahanya

merugi akan dapat ditutupi oleh usaha lainnya. Dengan indikator sebagai berikut :<sup>23</sup>

- 1) Cara nasabah mengembalikan pembiayaan (via Transfer/ setoran)
- 2) Penghasilan debitur yang diperoleh dari usaha yang dijalankan
- 3) Penambahan frekuensi waktu pembayaran
- 4) Pengembalian pembiayaan yang diberi oleh pihak bank yang sesuai dengan angsuran.

c. *Profitability*

Yaitu untuk menganalisis bagaimana kemampuan nasabah dalam mencari laba. *Profitability* diukur dari periode ke periode apakah akan tetap sama atau akan semakin meningkat apalagi dengan tambahan pembiayaan yang akan diperolehnya. Dengan indicator sebagai berikut:<sup>24</sup>

- 1) Keuntungan yang diperoleh dari usaha yang diberikan
- 2) Diukur dari periode ke periode apakah tetap sama atau akan semakin meningkat

d. Strategi *payment*

Strategi *payment* merupakan suatu perencanaan untuk mengelola bagaimana nasabah mengembalikan pembiayaan tepat waktu dan membantu untuk memenuhi kebutuhan nasabah dan bank syariah sebagai penyandang dana sedangkan nasabah sebagai pengusaha, sedangkan bagi hasil dibagi secara adil dengan nisbah yang disepakati.

e. Strategi *profitability*

---

<sup>23</sup> Kasmir, *dasar-dasar perbankan* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada,2014), h,139

<sup>24</sup> Kasmir, *dasar-dasar perbankan*,...,h,139

Suatu perencanaan dengan tujuan untuk mengelola pembiayaan dengan pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang tergolong sebagai pihak yang mengalami kekurangan dana pembiayaan ditujukan untuk memenuhi kebutuhan peningkatan usaha baik usaha produksi dan perdagangan dalam jangka yang panjang.

f. **Pembiayaan Bermasalah**

Pembiayaan bermasalah adalah suatu keadaan dimana nasabah tidak mampu mengembalikan pinjamannya kepada bank yang terjadi karena nasabah itu sendiri yang sengaja tidak mau membayar, kelalaian bank atau pun terjadi dikarenakan bencana alam.

g. **Strategi *payment* dan *profitability* dalam pembiayaan bermasalah**

Untuk mengatasi pembiayaan bermasalah maka diperlukan Strategi *payment*, *profitability* agar pembiayaan itu dapat diatasi dan tidak menimbulkan masalah buat objek yang berkaitan.

**6. Teknik Analisis Data**

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan analisis SWOT singkatan dari *strengths* yang berarti kekuatan, *weaknesses* yang berarti kelemahan, *opportunities* yang berarti kesempatan atau peluang, dan *threats* yang berarti ancaman.<sup>25</sup> Penetapan metode SWOT dalam memahami permasalahan yang ada di bank syariah safir bengkulu adalah dengan menemukan terlebih dahulu aspek-aspek yang akan dianalisis dengan mempertimbangkan kekuatan dan kelemahan

---

<sup>25</sup>Irham fahmi, “*Manajemen Strategi Teori dan Aplikasi*”, (bandung: PT Alfabeta, 2013), h. 252

pembiayaan mikro bermasalah. Setelah mengetahui kekuatan dan kelemahan, lalu peneliti menganalisis dan mengkaji kesempatan atau peluang dan ancaman yang terjadi pada pembiayaan mikro bermasalah.

**Tabel 1.2**  
**Format Menganalisis Dan Menentukan Strategi**  
**Dengan Pendekatan Matrik SWOT**

<b>Internal</b> (S-W) <b>Eksternal</b> (O-T)	<b>Strengths (S)</b> <b>Kekuatan</b>	<b>Weaknesses (W)</b> <b>Kelemahan</b>
<b>Opportunities (O)</b> <b>Peluang</b>	<b>Strategi S-O</b> Mengandalkan kekuatan pembiayaan <i>mikro</i> terhadap peluang yang ada  <u>Kuadran I</u> Strategi agresif	<b>Strategi W-O</b> Mengandalkan peluang dengan adanya keterbatasan pembiayaan <i>mikro</i>  <u>Kuadran II</u> strategi <i>turn around</i>
<b>Threats (T)</b> <b>Ancaman</b>	<b>Strategi S-T</b> Mengandalkan kekuatan pembiayaan <i>mikro</i> dalam menghadapi berbagai ancaman  <u>Kuadran III</u> Strategi diverifikasi	<b>Strategi W-T</b> Strategi terpaksa diambil akibat kelemahan dan keterbatasan pembiayaan <i>mikro</i>  <u>Kuadran IV</u> Strategi difensif

Sumber: Fahmi,<sup>26</sup>

Strategi S-O dikenal dengan strategi agresif didapatkan perusahaan dalam menentukan strategi berdasarkan kombinasi kekuatan dan kesempatan yang bisa memanfaatkan kekuatan pembiayaan mikro untuk menggunakan peluang sebaik-baiknya. Strategi W-O dikenal dengan

<sup>26</sup> Irham Fahmi, *Manajemen Strategi...*, h.264

strategi *turn around* didapatkan dengan cara perusahaan harus membuat strategi bagaimana meminimalkan kelemahan pembiayaan mikro bermasalah yang selalu muncul dalam perusahaan dengan memanfaatkan peluang yang menguntungkan. Strategi S-T dikenal dengan strategi diversifikasi didapatkan dengan cara perusahaan bisa memanfaatkan kekuatan pembiayaan mikro baik dalam penyaluran maupun kemampuan finansial untuk mengatasi ancaman. Strategi W-T dikenal dengan strategi defensif didapat dengan cara perusahaan harus meminimalkan kelemahan dan keterbatasan pembiayaan mikro.

Untuk menganalisis secara lebih dalam tentang SWOT, maka perlu dilihat faktor eksternal dan internal sebagai bagian penting dalam analisis SWOT, yaitu:<sup>27</sup>

a. Faktor Eksternal

Faktor eksternal ini mempengaruhi terbentuknya *opportunities and threats* (o and t). Dimana faktor ini menyangkut dengan kondisi-kondisi yang terjadi diluar perusahaan yang mempengaruhi dalam pembuatan keputusan perusahaan. Faktor ini mencakup lingkungan industri dan lingkungan bisnis makro, ekonomi, politik, hukum, teknologi, kependudukan dan sosial budaya.

b. Faktor Internal

Faktor internal ini mempengaruhi terbentuknya *strengths and weaknesses* (s and w). Dimana faktor ini menyangkut dengan kondisi yang terjadi dalam perusahaan, yang mana ini turut mempengaruhi terbentuknya pembuatan keputusan perusahaan. Faktor internal ini meliputi semua macam manajemen fungsional: pemasaran, keuangan, operasi, sumber daya manusia, penelitian dan pengembangan, sistem informasi manajemen dan budaya perusahaan.

## G. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan merupakan acuan atau pedoman yang kita butuhkan untuk membuat sebuah skripsi. Sistematika penulisan pada penelitian ini akan dibagi menjadi lima bab, dengan sistematika penulisan bab-bab tersebut disusun sebagai berikut:

---

<sup>27</sup>Irham Fahmi, *Manajemen Strategi...*, h. 260

BAB I : Dalam bab ini mencakup : latar belakang penelitian, rumusan masalah penelitian, tujuan penelitian, kegunaan penelitian, kajian terhadap penelitian terdahulu, landasan teori tentang strategi penyelesaian pembiayaan bermasalah, pembiayaan, pinjaman modal kerja, akad, faktor penyebab pembiayaan bermasalah, tabunga, anjuran menabung dalam Islam, syarat-syarat menabung, bank syariah, dan metode penelitian yang mencakup, pendekatan dan jenis penelitian dan pendekatan penelitian, waktu dan lokasi penelitian, objek penelitian, sumber dan teknik pengumpulan data, teknik pengumpulan data, teknik keabsahan data, teknik analisis data.

Bab II Merupakan landasan teori, strategi penyelesaian pembiayaan bermasalah, pembiayaan, pinjaman modal kerja, akad, faktor penyebab pembiayaan bermasalah, tabunga, anjuran menabung dalam Islam, syarat-syarat menabung, bank syariah.

Bab III Merupakan bab yang berisikan tentang PT. BPRS Safir Bengkulu, kepengurusan, visi dan misi bank, produk pembiayaan, jasa lainnya

Bab IV membahas tentang hasil penelitian tentang kekuatan, kelemahan, peluang, ancaman pembiayaan mikro, dan analisis SWOT strategi *payment, profitability* dalam menyelesaikan pembiayaan mikro bermasalah pada PT. BPRS Safir Bengkulu. Serta menjelaskan tindakan apa saja yang telah pihak bank lakukan terkait.

Bab V yang berisikan kesimpulan dan saran sebagai rekomendasi teman-teman yang diperoleh dalam penelitian.

## **BAB II**

### **KAJIAN TEORI**

#### **A. Strategi**

##### **1. Pengertian strategi**

Strategi berasal dari bahasa Yunani, yang terdiri dari dua kata, yaitu *strategos* yang artinya perang dan *agos* yang artinya memimpin. Secara bahasa strategi adalah suatu cara yang digunakan pada masa perang untuk mencapai kemenangan, strategi ini sesuai dengan kondisi pada zaman dahulu yang selalu diwarnai perang sehingga mengharuskan seorang pemimpin menyusun strategi agar menang dalam peperangan.<sup>28</sup> Secara istilah strategi adalah langkah-langkah yang harus dijalankan oleh suatu perusahaan untuk mencapai tujuan.<sup>29</sup>

Strategi adalah alat untuk mencapai tujuan jangka panjang, strategi adalah tindakan potensial yang membutuhkan keputusan manajemen tingkat atas dan sumberdaya perusahaan dalam jumlah yang besar. Strategi merupakan awal dari suatu perencanaan tujuan, menurut Abraham Lincoln “ jika kita tau dimana kita berada dan bagaimana kita akan mencapai tujuan kita, kita mungkin dapat melihat arah kita berjalan, dan jika hasil yang terlihat tidak sesuai, maka buatlah perubahan segera”.<sup>30</sup> T. Keppner mendefinisikan strategi sebagai suatu rencana pelaksanaan tindakan, yang

---

<sup>28</sup> Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran*, (cet. Ke-5; Yogyakarta : Andi Press, 2001), h.3

<sup>29</sup> Kasmir, *Kewirausahaan*, (ed.rev, Jakarta : Rajawali Pers, 2012), h.186

<sup>30</sup> Fred R David, *Manajemen Strategis Konsep*, ( Jakarta : Salemba Empat, 2006), h.17



diharapkan memiliki dampak pada kemampuan organisasi dalam rangka mencapai tujuan-tujuannya.<sup>31</sup> Strategi merupakan hal yang sangat penting sehingga menjadi suatu acuan sebelum membuat suatu pelaksanaan tindakan dalam suatu organisasi.

Jadi dapat disimpulkan bahwa strategi adalah cara, acuan atau alat untuk menuju kepada tujuan yang akan dicapai.

Hamel dan Prahalad mengatakan strategi merupakan tindakan yang bersifat *incremental* (senantiasa meningkat) dan terus-menerus dan dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan oleh para pelanggan di masa depan. Dengan demikian, perencanaan strategi hampir selalu dimulai dari apa yang dapat terjadi, bukan dimulai dari apa yang terjadi. Terjadinya kecepatan inovasi pasar baru dan perubahan pola konsumen memerlukan kompetensi inti (*core competencies*). Perusahaan perlu mencari kompetensi inti di dalam bisnis yang dilakukan. Chandler mengatakan bahwa strategi ialah alat untuk mencapai tujuan perusahaan dalam kaitannya dengan tujuan jangka panjang, program tindak lanjut, serta prioritas alokasi sumber daya.<sup>32</sup>

Andrews mengatakan bahwa strategi ialah kekuatan motivasi untuk *stakeholders*, seperti *stakeholders*, *debtholders*, manajer, karyawan, konsumen, komunitas, pemerintah dan sebagainya, yang baik secara langsung maupun tidak langsung menerima keuntungan atau biaya yang

---

<sup>31</sup> Masyhudzulhak, *Manajemen Strategis*, ( Bengkulu : LP2S, 2009), h. 2

<sup>32</sup> Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT (cara perhitungan bobot, rating danocai )* Cet. 21, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2015), h. 3

ditimbulkan oleh semua tindakan yang dilakukan oleh perusahaan.<sup>33</sup> Dalam bisnis Strategi diartikan sebagai kemampuan untuk memelihara atau dorongan secara keseluruhan untuk mempertahankan dan mencapai posisi keunggulan bersaing. Selain itu, strategi merupakan kemampuan memilih alternatif dalam melaksanakan kegiatan produksi barang atau jasa di mana proses kegiatan ini ditujukan untuk mencapai tujuan perusahaan.<sup>34</sup>

## 2. Ruang Lingkup Strategi

Menurut Masyhudulhak ada beberapa hal yang harus di perhatikan ketika merencanakan suatu strategi, yaitu komponen atau ruang lingkup yang harus ada dalam pembentukan strategi yaitu.<sup>35</sup>

### a. Rumusan Strategi

- 1) Adanya suatu rencana tindakan yang dirancang untuk mencapai tujuan jangka pendek, menengah, dan panjang.
- 2) Menyusun suatu strategi diperlukan analisis lingkungan eksternal maupun internal yaitu : peluang, ancaman, kekuatan, dan kelemahan.
- 3) Adanya suatu keputusan pilihan dan pelaksanaan yang tepat dan terarah guna mencapai tujuan organisasi atau perusahaan.
- 4) Strategi dirancang untuk menjamin agar tujuan dan sasaran dapat dicapai melalui langkah-langkah yang tepat..

---

<sup>33</sup>Freddy Rangkuti, *Analisis...*, h. 4

<sup>34</sup>M. Taufiq Amir, *Manajemen Strategik*, (Jakarta: PT. GrafindoPersada, 2011), h. 253

<sup>35</sup>Masyhudzulhak, *Manajemen Strategi pembangunan Daerah*, (Bengkulu : LP2S, 2009), h. 6

b. Pembentukan Visi dan Misi

Misi adalah maksud utama dari organisasi, pernyataan misi berdasarkan tiga perspektif:

- a) Masa lalu-sejarah, tradisi, dan pengalaman dari organisasi dan target grup.
- b) Masa kini-minat, keterampilan, dan wilayah komitmen dari organisasi dan target grup.
- c) Masa mendatang-arah jangka panjang dan kebutuhan dari organisasi atau grup.

c. Pembentukan Tujuan dan Sasaran

- a) Tujuan adalah suatu pernyataan *outcome* jangka panjang yang diinginkan relatif permanen. Tujuan sebaiknya berkaitan dengan misi dari organisasi dan berorientasi kemasa depan untuk menyelesaikan permasalahan-permasalahan.
- b) Sasaran adalah bagian dari tujuan, sasaran adalah *outcome* yang diinginkan untuk menjamin pencapaian tujuan, sasaran harus spesifik, dapat diukur, dapat dicapai, logis, dan adanya batasan waktu. Sasaran harus dapat dicapai dan memungkinkan dalam jangka waktu tertentu, sasaran adalah bersifat jangka pendek dan kurang permanen apabila dibandingkan tujuan, dan akan berubah sesuai dengan siklus perencanaan.

### 3. Manajemen Strategi

Suatu strategi ataupun kegiatan dalam suatu organisasi pasti memerlukan manajemen untuk mengatur arah dari strategi tersebut, manajemen strategi sangat diperlukan untuk mengatur dan mengarahkan strategi agar tidak keluar dari tujuan yang akan dituju.

William F Glueck- Lawrence R. Jauch mendefinisikan manajemen strategi adalah arus keputusan dan tindakan yang mengarah pada perkembangan strategi-strategi yang efektif untuk membantu mencapai sasaran organisasi atau perusahaan. Proses manajemen strategi ialah suatu cara dengan bagaimana para perencana strategi menentukan sasaran dan membuat kesimpulan strategi.<sup>36</sup>

Tujuan dari manajemen strategi ini sendiri adalah untuk mengeksplorasi dan menciptakan peluang yang baru yang berbeda untuk masa mendatang.

Menurut Fred R David tahapan dalam manajemen strategi dibagi menjadi tiga tahap, formulasi strategi, implementasi strategi, dan evaluasi strategi. Untuk terlaksananya suatu strategi maka unsur tahapan-tahapan ini harus terpenuhi yaitu :<sup>37</sup>

#### a) Formulasi strategi

Formulasi strategi adalah perumusan awal dari strategi yang didalamnya termasuk mengembangkan visi dan misi, mengidentifikasi peluang, dan

---

<sup>36</sup> Masyhudzulkh, *Manajemen Strategi pembangunan Daerah...*,h. 12

<sup>37</sup> Fred R David, *Manajemen Strategis Konsep...*,h.6

ancaman eksternal dalam organisasi, menentukan kekuatan dan kelemahan internal, menetapkan tujuan jangka panjang, merumuskan alternative strategi, dan memilih strategi tertentu yang akan dilaksanakan.

b) Implementasi strategi

Implementasi strategi termasuk mengembangkan budaya yang mendukung strategi, menciptakan struktur organisasi yang efektif, dan implementasi strategi seringkali disebut tahap pelaksanaan dalam manajemen strategis. Melaksanakan strategi berarti memobilisasi sumberdaya untuk menempatkan strategi yang telah diformulasikan menjadi tindakan. Dan seringkali dianggap tahap yang paling rumit dalam manajemen strategis, implementasi strategi membutuhkan disiplin pribadi, komitmen dan pengorbanan.

c) Evaluasi strategi

Evaluasi strategi adalah tahap final dalam manajemen strategi, evaluasi adalah alat pengukur kadar keberhasilan dan kekurangan pada strategi awal, tiga aktifitas dasar evaluasi adalah (1) meninjau ulang faktor eksternal dan internal, yang menjadi dasar strategi saat ini,(2) mengukur kinerja, dan (3) mengambil tindakan kognitif.

Proses manajemen strategi didasarkan pada kepercayaan bahwa organisasi seharusnya secara terus menerus memantau kejadian dilingkungan eksternal dan internal serta *trend*, sehingga perubahan yang cepat dapat dibuat ketika diperlukan. Proses manajemen strategi

merupakan hal yang dinamis dan berkelanjutan. Suatu perubahan dalam satu komponen utama dalam model menyebabkan perubahan dalam salah satu atau semua komponen lainnya.<sup>38</sup>

## **B. Pengertian *Payment***

Merupakan ukuran bagaimana cara nasabah mengembalikan pembiayaan yang telah diambil atau dari sumber mana saja dana untuk pengembalian pembiayaan. Semakin banyak sumber penghasilan debitur, maka akan semakin baik sehingga jika salah satu usahanya merugi akan dapat ditutupi oleh usaha lainnya.<sup>39</sup>

*Payment* merupakan cara nasabah dalam pengembalian pembiayaan yang telah diambil atau dari sumber mana saja dana untuk pengembalian kredit yang diperolehnya dengan melakukan usaha serta mengetahui bagaimana cara nasabah dalam mengembalikan pembiayaan yang dilakukan oleh nasabah.<sup>40</sup>

Menurut Humphrey *payment system* yang terdiri atas aturan hukum, standar, prosedur, dan tata cara teknis operasionalnya *payment* yang digunakan transaksi nilai uang antara dua pihak, dalam wilayah nasional maupun internasional dengan memanfaatkan instrumen *payment* yang diterima secara

---

<sup>38</sup> Fred R David, *Manajemen Strategis Konsep...*, h.18

<sup>39</sup> Kasmir. *Dasar-dasar Perbankan*, (Jakarta: PT Raja GrafindoPersada), h. 139

<sup>40</sup> Ibrahim, Johannes. 2004. *Kartu Kredit: Dilematis Antara Kontrak dan Kejahatan*. (Bandung: Refika Aditama), h. 47

umum dan dapat membuat kegiatan ekonomi berjalan lebih baik dan lebih lancar dalam payment.<sup>41</sup>

### **C. Pengertian *Profitability***

Profitabilitas merupakan kemampuan suatu perusahaan untuk mendapatkan laba (keuntungan) dalam suatu periode tertentu. Pengertian yang sama disampaikan oleh Husnan bahwa Profitabilitas adalah kemampuan suatu perusahaan dalam menghasilkan keuntungan (*profit*) pada tingkat penjualan, aset, dan modal saham tertentu. Sedangkan Menurut Michelle dan Megawati Profitabilitas merupakan kemampuan perusahaan menghasilkan laba (*profit*) yang akan menjadi dasar pembagian dividen perusahaan. Profitabilitas menggambarkan kemampuan badan usaha untuk menghasilkan laba dengan menggunakan seluruh modal yang dimiliki. Hal ini sesuai dengan pernyataan Shapiro, Profitabilitas suatu perusahaan akan mempengaruhi kebijakan para investor atas investasi yang dilakukan. Kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba akan dapat menarik para investor untuk menanamkan dananya guna memperluas usahanya, sebaliknya tingkat profitabilitas yang rendah akan menyebabkan para investor menarik dananya. Sedangkan bagi perusahaan itu sendiri profitabilitas dapat digunakan sebagai evaluasi atas

---

<sup>41</sup> Jurnal Oleh Dwi Puspita Perancangan Sistem Informasi Pemesanan Dan Pembayaran Pada Percetakan Mahardika. Speed Journal – Indonesian Journal on Computer Science - speed.unsa.ac.id. diakses tanggal 14 Desember 2017

efektivitas pengelolaan badan usaha tersebut. Menurut Brigham Profitabilitas perusahaan merupakan salah satu dasar penilaian kondisi suatu perusahaan, untuk itu dibutuhkan suatu alat analisis untuk bisa menilainya. Alat analisis yang dimaksud adalah rasio-rasio keuangan. Rasio profitabilitas mengukur efektifitas manajemen berdasarkan hasil pengembalian yang diperoleh dari penjualan dan investasi. Profitabilitas juga mempunyai arti penting dalam usaha mempertahankan kelangsungan hidupnya dalam jangka panjang, karena profitabilitas menunjukkan apakah badan usaha tersebut mempunyai prospek yang baik di masa yang akan datang. Dengan demikian setiap badan usaha akan selalu berusaha meningkatkan profitabilitasnya, karena semakin tinggi tingkat profitabilitas suatu badan usaha maka kelangsungan hidup badan usaha tersebut akan lebih terjamin.

#### **D. Pembiayaan Mikro**

Pengertian pembiayaan selalu berkaitan dengan aktivitas bisnis. Oleh karena itu kita harus mengetahui pengertian dari bisnis itu sendiri. Bisnis adalah aktivitas yang mengarah pada peningkatan nilai tambah melalui proses penyerahan jasa. Perdagangan atau pengolahan barang (produksi). Pelaku bisnis dalam menjalankan bisnisnya sangat membutuhkan sumber modal. Jika pelaku tidak membutuhkan modal secara cukup, maka ia akan berhubungan



dengan pihak lain, seperti bank untuk mendapatkan suntikan dana, dengan melakukan pembiayaan.<sup>42</sup>

Dalam kamus perbankan, konsep yang dimaksud biaya adalah pengeluaran atau pengorbanan yang tidak terhindarkan untuk mendapatkan barang atau jasa dengan tujuan memperoleh maslahat pengiriman, pengeepakan, atau penjualan, dimaksudkan untuk memperoleh penghasilan dalam laporan laba rugi, komponen biaya merupakan mengurangi dari pendapatan. Pengertian biaya berbeda dengan beban. Semua biaya adalah beban tetapi tidak semua beban adalah biaya.<sup>43</sup>

#### **E. Pembiayaan Mikro Bermasalah**

Permasalahan perbankan dalam penyaluraan pembiayaan bagi usaha kecil, disamping perbankan sulit mendapatkan informasi tentang komoditas yang potensial untuk dibiayai, juga terdapat permasalahan lain sehingga usaha mikro dan kecil sulit mengakses dalam mendapatkan fasilitas pembiayaan dari perbankan. Permasalahan tersebut pada dasarnya sangat terkait dengan profil dari debitur-debitur usaha mikro dan kecil yang kebanyakan kurang atau bahkan tidak *bankable* (tidak memenuhi persyaratan-persyaratan teknis perbankan).<sup>44</sup>

---

<sup>42</sup>Wirdayahningsih, *Bank dan Asuransi Islam di Indonesia* (Jakarta: KencanaPrenada Media, 2005), h. 17.

<sup>43</sup>Bank Indonesia, *Kamus Perbankan*, 1999, cet ke-1, h 30

<sup>44</sup>Etty Mulyaty, *Kredit Perbankan*, (Jakarta : RapikaAditama, 2010), h. 195

Bank tidak mempunyai informasi yang cukup mengenai watak calon debitur.<sup>45</sup>

a. Strategi *Payment Profitability* dalam Pembiayaan Mikro Bermasalah

Penilaian pembiayaan suatu pembiayaan dapat pula dilakukan dengan 7 P pembiayaan dengan unsur penilaian sebagai berikut :<sup>46</sup>

Semakin baik sehingga jika salah satu usahanya merugi akan dapat ditutupi oleh usaha lainnya.<sup>47</sup>

b. *Payment*

Merupakan ukuran bagaimana cara nasabah mengembalikan pembiayaan yang telah diambil atau dari sumber mana saja dana untuk pengembalian pembiayaan. Semakin banyak sumber penghasilan debitur, maka akan semakin baik sehingga jika salah satu usahanya merugi dapat ditutupi oleh usaha lainnya.<sup>48</sup>

Dengan sebagai berikut :

- 1) Cara nasabah mengembalikan pembiayaan
- 2) Penghasilan debitur dari usaha yang dijalankan
- 3) Penambahan Frekuensi waktu pembayaran
- 4) Pengembalian pembiayaan yang diberi oleh pihak bank yang sesuai angsuran

c. *Profitability*

---

<sup>45</sup>Wangsawidjaja, *Pembiayaan...*h.92

<sup>46</sup>Kasmir. *Dasar-dasar Perbankan*, (Jakarta: PT Raja GrafindoPersada), h. 138

<sup>47</sup>Kasmir. *Dasar-dasar Perbankan*, (Jakarta: PT Raja GrafindoPersada), h. 139

<sup>48</sup>Kasmir. *Dasar-dasar Perbankan*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada), h. 139

Yaitu untuk menganalisis bagaimana kemampuan nasabah dalam mencari laba. *Profitability* diukur dari periode ke periode apakah akan tetap sama atau akan semakin meningkat apalagi dengan tambahan pembiayaan yang akan diperolehnya.

Dengan sebagai berikut :

- 1) Keuntungan yang diperoleh dari usaha yang diberikan
- 2) Diukur dari periode ke periode apakah tetap sama atau akan semakin meningkat

Bank tidak mempunyai informasi yang cukup mengenai watak calon debitur.<sup>49</sup>

- a. Strategi *Payment Profitability* dalam Pembiayaan Mikro Bermasalah  
Penilaian kredit suatu kredit dapat pula dilakukan dengan 7 P kredit dengan unsur penilaian sebagai berikut :<sup>50</sup>

b. *Personality*

Yaitu menilai nasabah dari segi keperibadiannya atau tingkah lakunya sehari-hari maupun keperibadiannya masa lalu. Penilaian *personality* juga mencakup sikap emosi, tingkah laku dan tindakan nasabah dalam menghadapi suatu masalah dan menyelesaikannya.

c. *Party*

Yaitu mengklasifikasikan nasabah ke dalam klasifikasi tertentu atau golongan-golongan tertentu, berdasarkan modal loyalitas, serta

---

<sup>49</sup> Wangsawidjaja, *Pembiayaan...*h.92

<sup>50</sup> Kasmir. *Dasar-dasar Perbankan*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada), h. 138

karakternya. Nasabah yang digolongkan kedalam golongan tersebut tertentu akan mendapatkan fasilitas yang berbedah dari bank.

*d. Purpose*

Yaitu untuk mengetahui tujuan nasabah dalam mengambil kredit, termasuk jenis kredit yang diinginkan nasabah. Tujuan pengembalian kredit dapat bermacam-macam sesuai kebutuhan. Sebagai contoh apakah untuk modal kerja investasi, konsumtif, produktif, dan lain-lain.

*e. Prospect*

Yaitu untuk menilai usaha nasabah dimasa yang akan datang menguntungkan atau tidak atau dengan kata lain mempunyai profsek atau sebaliknya. Hal ini penting mengingat jika fasilitas kredit yang dibiayai tanpa mempunyai profsek, bukan hanya bank yang rugi akan tetapi juga nasabah.

*f. Payment*

Merupakan ukuran bagaimana cara nasa mengembalikan kredit yang telah diambil atau dari sumber mana saja dana untuk pengembalian kredit. Semakin banyak sumber penghasilan debitur, makan akan semakin baik sehingga jika salah satu usahanya mengurgi akan dapat ditutupi oleh usaha lainnya.<sup>51</sup>

*g. Profitability*

---

<sup>51</sup> Kasmir. *Dasar-dasar Perbankan*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada), h. 139

Yaitu untuk menganalisis bagaimana kemampuan nasabah dalam mencari laba. Profitability diukur dari periode ke periode apakah anak tetap sama atau akan semakin meningkat apalagi dengan tambahan kredit yang akan diperolehnya.

*h. Protection*

Tujuannya adalah bagaimana menjaga agar kredit yang diberikan mendapatkan jaminan perlindungan, sehingga kredit yang diberikan benar-benar aman. Perlindungan yang diberikan oleh debitur dapat berupa jaminan barang atau orang atau jaminan asuransi.

**F. Strategi *Payment* dan *Profitability* Dalam menyelesaikan Pembiayaan Bermasalah**

Strategi *payment* dan *profitability* merupakan suatu konsep strategi yang memuat tentang lingkungan perencanaan untuk mengelola bagaimana nasabah mengembalikan pembiayaan tepat waktu dan membantu untuk memenuhi kebutuhan nasabah dan bank syariah sebagai penyandang dana sedangkan nasabah sebagai pengusaha, sedangkan bagi hasil dibagi secara adil dengan nisbah yang disepakati. Dan Suatu perencanaan dengan tujuan untuk mengelola pembiayaan dengan pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang tergolong sebagai pihak yang mengalami kekurangan dana pembiayaan ditujukan untuk memenuhi kebutuhan

peningkatan usaha baik usaha produksi dan perdagangan dalam jangka yang panjang.<sup>52</sup> dan salah satu strategi yang harus diterapkan adalah strategi *payment* dan *profitability*. Salah satu kebiasaan masyarakat bisnis selalu berusaha menjauh dari permasalahan bisnis. Sehingga upaya-upaya dalam mengatasi pembiayaan bermasalah dapat dilakukan dengan berpedoman kepada Surat Edaran Bank Indonesia No. 26/4/BPPP tanggal 29 Mei 1993 yang pada prinsipnya mengatur penyelamatan pembiayaan bermasalah sebelum diselesaikan melalui lembaga hukum adalah melalui alternatif penanganan dengan menggunakan Matrik Swot.

**Tabel 2.1**  
**Format Menganalisis Dan Menentukan Strategi**  
**Dengan Pendekatan Matrik SWOT**

Internal (S-W)  Eksternal (O-T)	<i>Strengths</i> (S) <b>Kekuatan</b>	<i>Weaknesses</i> (W) <b>Kelemahan</b>
<i>Opportunities</i> (O) <b>Peluang</b>	<p style="text-align: center;"><b>Strategi S-O</b></p> <p>Mengandalkan kekuatan produk pembiayaan <i>mikro</i> terhadap peluang yang ada</p> <p style="text-align: center;"><u>Kuadran I</u> Strategi agresif</p>	<p style="text-align: center;"><b>Strategi W-O</b></p> <p>Mengandalkan peluang dengan adanya keterbatasan pembiayaan <i>mikro</i></p> <p style="text-align: center;"><u>Kuadran II</u> strategi <i>turn around</i></p>
	<p style="text-align: center;"><b>Strategi S-T</b></p> <p>Mengandalkan kekuatan pembiayaan <i>mikro</i> dalam menghadapi berbagai</p>	<p style="text-align: center;"><b>Strategi W-T</b></p> <p>Strategi terpaksa diambil akibat kelemahan dan keterbatasan pembiayaan <i>mikro</i></p>

<sup>52</sup>Muchdarsyah Sinungan, *Manajemen Dana Bank*. (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2008), h. 243.

<b><i>Threats (T)</i></b> <b>Ancaman</b>	ancaman  <u>Kuadran III</u> Strategi diverifikasi	<u>Kuadran IV</u> Strategi defensif
---	---	--

Sumber: Fahmi,<sup>53</sup>

Strategi S-O dikenal dengan strategi agresif didapatkan perusahaan dalam menentukan strategi berdasarkan kombinasi kekuatan dan kesempatan yang bisa memanfaatkan kekuatan pembiayaan mikro untuk menggunakan peluang sebaik-baiknya. Strategi W-O dikenal dengan strategi *turn around* didapatkan dengan cara perusahaan harus membuat strategi bagaimana meminimalkan kelemahan pembiayaan mikro bermasalah yang selalu muncul dalam perusahaan dengan memanfaatkan peluang yang menguntungkan. Strategi S-T dikenal dengan strategi diversifikasi didapatkan dengan cara perusahaan bisa memanfaatkan kekuatan pembiayaan mikro baik dalam penyaluran maupun kemampuan finansial untuk mengatasi ancaman. Strategi W-T dikenal dengan strategi defensif didapat dengan cara perusahaan harus meminimalkan kelemahan dan keterbatasan pembiayaan mikro.

---

<sup>53</sup>Irham Fahmi, *Manajemen Strategi...*, h.264

## BAB III

### GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

#### A. Sejarah Berdirinya PT. BPRS Safir Bengkulu

Di Bengkulu hingga tahun 2005 terdapat sekitar 20 ribuan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM), namun baru 10 ribuan yang memperoleh fasilitas dan akses layanan perbankan. 3-8 ribuan wirausaha memperoleh pembiayaan usaha berasal dari tengkulak dan kerabat/keluarga serta hanya beberapa persen yang baru dapat pelayanan di Perbankan Syariah.<sup>54</sup>

Memahami hal ini sebelumnya, Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Safir telah melakukan pengamatan dan wawancara (Study Kelayakan Bisnis) kepada pengusaha mikro dan kecil di beberapa Kabupaten di Bengkulu. Responden mengatakan bahwa Bank terlalu rumit dan menakutkan dengan berbagai persyaratan dan proses untuk meminjam uang, selain itu mereka tidak mempunyai waktu untuk datang ke Bank karena harus menunggu toko atau kiosnya.

Mereka membutuhkan suatu layanan persyaratan yang sederhana, proses yang mudah dan cepat, serta kenyamanan transaksi yang dapat dilakukan ditempat usaha mereka serta mereka berkeinginan untuk kembali membangkitkan ekonomi berbasis syariah. Oleh karena itu, pada tahun 2005 Bank Pembiayaan Rakyat syariah Safir hadir untuk memberikan layanan secara khusus bagi usaha dengan skala mikro dan kecil..

Berdirinya PT. BPRS Safir Bengkulu tidak terlepas dari pengaruh berdirinya dari lembaga-lembaga lainnya. PT. BPRS Safir Bengkulu didirikan pada hari jumat tanggal 10 September 2005. PT. BPRS Safir Bengkulu mempunyai satu kantor pusat yang terletak di tebeng. Satu kantor kas yang terletak di Lingkar Timur, Empat Kantor Cabang yang terletak di Manna, Ketahun, Curup, dan Argamakmur. Akta pendiriannya ditandatangani di depan Notaris Irawan SH. PT. BPRS Safir Bengkulu didirikan dengan modal dasar perseroan sebesar Rp. 4.000.000.000; yang terdiri atas 4.000 lembar saham, masing-masing saham bernilai nominal seluruhnya sebesar Rp.1.000.000. Oleh karena itu PT. BPRS Safir Bengkulu telah melakukan langkah-langkah strategis, taktis, dan nyata dalam mengoptimalkan potensi ekonomi yang

---

<sup>54</sup> Harlian Hamed, *File Perusahaan PT.BPRS Safir 2016*, diambil pada tanggal 17 november 2017



dimiliki masyarakat Bengkulu. Langkah-langkah ini dilakukan dengan memberikan pembiayaan dan pembinaan terhadap usaha kecil dan mitra terutama pada sektor perdagangan dan pertanian. PT. BPRS Safir Bengkulu juga melakukan upaya peningkatan Manajemen SDM, teknologi operasi yang nantinya diharapkan dapat lebih meningkatkan pelayanan terhadap masyarakat secara cepat dan tepat sesuai Visi dan Misi Bank.<sup>55</sup>

## **B. Visi dan Misi PT. BPRS Safir Bengkulu**

### **1. Visi PT. BPRS Safir Bengkulu**

- a. Menjadi Bank Syariah Unggulan di provinsi Bengkulu.
- b. Memberikan manfaat dalam membangun perekonomian khususnya masyarakat Bengkulu.

### **2. Misi PT. BPRS Safir Bengkulu**

- a. Memberikan layanan yang potensial dan amanah dalam menjalankan usaha perbankan.
- b. Menjadi mitra usaha umat khususnya pengusaha kecil dan menengah (mikro).

## **C. Produk dan Produk Jasa PT. BPRS Safir Bengkulu.**

### **1. Produk Tabungan**

#### **a. Tabungan *Wadi'ah Safir***

Tabungan *wadi'ah safir* merupakan sarana penyimpanan dana bagi anda untuk menjalani hidup yang lebih terencana. Tabungan *wadi'ah safir* memberikan ketenangan dan kemudahan pengelolaan keuangan anda.

Keunggulan:

- 1) Aman

---

<sup>55</sup>“Seperti dikutip”. Ayu Anjuani, *Analisis Penerapan Akad Mudhorabah pada Produk Deposito Amanah PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS Safir Bengkulu)*. (Skripsi: Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Bengkulu, 2015).h. 20

PT. BPRS Safir Bengkulu merupakan Bank yang masuk dalam kepersertaan LPS, sehingga simpanan nasabah dijamin oleh pemerintah hingga Rp. 2 Milyar.

2) Ringan

Bebas biaya administrasi bulanan, sehingga tidak ada pemotongan pada saldo tabungan nasabah serta saldo awal pembukaan rekening minimal hanya Rp. 10.000.-

3) *Flexibel*

Dapat melakukan transaksi setiap saat.

4) *Service Excellent*

Fasilitas antar jemput tabungan pada saat pembukaan rekening dan penyetoran dengan transaksi minimal Rp. 5.000.000.-

5) Mudah

Proses pembukaan rekening yang tidak berbelit-belit tidak perlu mengantri sehingga berpuluh-puluh menit serta nyaman dalam bertransaksi.<sup>56</sup>

**b. Tabungan *Wadi'ah Pelajar***

*Wadi'ah* pelajar adalah tabungan yang khusus diperuntukan bagi para pelajar yang waktu penabungan dan pengambilannya dapat dilakukan setiap saat.

Keunggulan :

- 1) Aman karena dijamin pemerintah
- 2) Bebas biaya administrasi bulanan
- 3) Saldo awal setoran hanya Rp 10.000,-
- 4) Bebas yang ditabungkan tidak ditentukan jumlahnya
- 5) Satu penabung akan mendapatkan satu buku tabungan dan nomor rekening.<sup>57</sup>

---

<sup>56</sup>PT. BPRS Safir Bengkulu, *Brosur Produk Wadi'ah Safir*

<sup>57</sup>PT. BPRS Safir Bengkulu, *Brosur Produk Wadi'ah Pelajar*

### c. Tabungan *Wadi'ah* Pasar

Tabungan khusus pedagang di pasar, dimana penabung tidak perlu meninggalkan dagangan mereka untuk menabung ke bank. Karena akan dijemput setiap hari oleh petugas bank. Sehingga memudahkan penabung dalam menjangkau akses tabungan.

Keunggulan:

1) Aman

PT. BPRS Safir Bengkulu merupakan Bank yang masuk dalam kepersertaan LPS, sehingga simpanan nasabah dijamin oleh pemerintah hingga Rp. 2 Milyar.

2) Ringan

Bebas biaya administrasi bulanan, sehingga tidak ada pemotongan pada saldo tabungan nasabah serta saldo awal pembukaan rekening minimal hanya Rp. 10.000.-

3) *Flexibel*

Dapat melakukan transaksi setiap saat.

4) *Service Excellent*

Fasilitas antar jemput tabungan pada saat pembukaan rekening dan penyetoran.<sup>58</sup>

### d. Tabungan *Wadi'ah* Toko dan Warung

Tabungan khusus pedagang dan pemilik warung. Dimana penabung tidak perlu meninggalkan dagangan mereka untuk menabung ke bank. Karena akan dijemput setiap hari oleh petugas bank. Sehingga memudahkan penabung dalam menjangkau akses tabungan pihak bank akan memberikan box kotak celengan kepada penabung dan secara periodik celengan akan dibuka petugas bank dan uang yang terkumpul akan ditabungkan direkening atas nama nasabah.<sup>59</sup>

### e. Deposito Amanah Safir

Deposito amanah safir adalah satu cara berinvestasi berjangka yang merupakan solusi dalam merencanakan keuangan anda yang sesuai dengan

---

<sup>58</sup>PT. BPRS Safir Bengkulu, *Brosur Wadi'ah Pasar*

<sup>59</sup>PT. BPRS Safir Bengkulu, *Browsur Wadi'ah Toko dan Warung*

prinsip-prinsip syariah. Memberikan layanan bagi hasil yang sangat bersaing dan menguntungkan, Insya Allah lebih adil dan berkah.<sup>60</sup>

## 2. Produk Pembiayaan

- a. Murabahah pembiayaan dengan sistem jual beli secara angsuran dengan jenis penggunaan untuk konsumtif.
- b. *Mudharabah* pembiayaan dengan sistem bagi hasil dengan jenis penggunaan modal usaha.
- c. *Ijarah Multijasa*

*Ijarah Multijasa* adalah pembiayaan dimana bank memberikan pembiayaan kepada nasabah dalam rangka memperoleh manfaat atas suatu jasa. Dapat digunakan untuk :

- 1) Biaya pendidikan
- 2) Biaya perjalanan Ibadah umroh
- 3) Biaya kesehatan atau berobat
- 4) Biaya tour wisata (dalam dan luar negeri)
- 5) Biaya pernikahan
- 6) Dan jasa lainnya yang tidak bertentangan dengan prinsip Syariah.<sup>61</sup>

## 3. *Rahn* atau Produk Jasa Gadai Emas

*Rahn* atau Gadai Emas. Gadai syariah adalah produk jasa gadai (khusus emas) berdasarkan prinsip-prinsip syariah, dimana nasabah hanya dikenakan biaya jasa simpanan atau pemeliharaan barang jaminan.<sup>62</sup>

### D. Aktivitas PT. BPRS Safir Bengkulu

Adapun aktivitas dan kegiatan yang dilakukan PT. BPRS Safir Bengkulu antara lain:

---

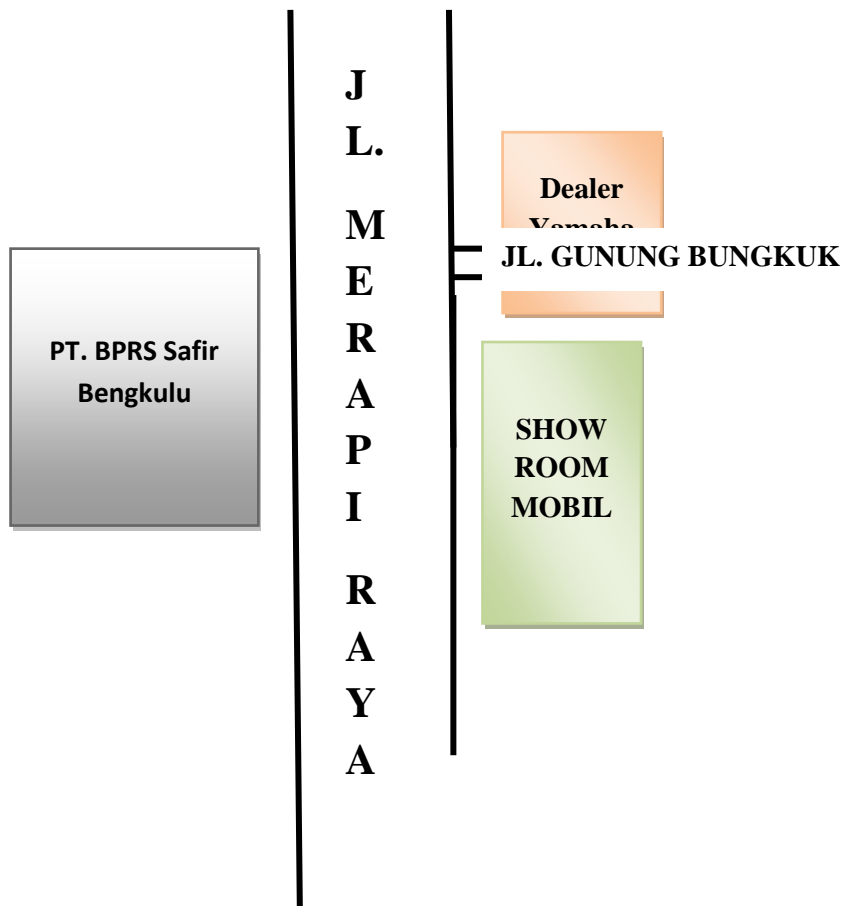
<sup>60</sup>PT. BPRS Safir Bengkulu, *Browsur Deposito Amanah Safir*

<sup>61</sup>PT. BPRS Safir Bengkulu. *Browsur Produk Ijarah Multijasa*

<sup>62</sup>PT. BPRS Safir Bengkulu. *Browsur Produk Rahn/Gadai Emas*

1. Menyalurkan dana kepada masyarakat dalam bentuk pembiayaan dengan prinsip syariah
2. Adapun waktu beraktivitas atau jam kerja pada PT. BPRS Safir Bengkulu adalah dari pukul 08: 00 sampai dengan pukul 17:00 WIB sedangkan waktu istirahat pukul 12. 00 WIB sampai dengan pukul 13.00 WIB.
3. Menghimpun dana dari masyarakat melalui deposito dan tabungan
4. Menawarkan jasa-jasa syariah

#### E. Lokasi PT. BPRS Safir Bengkulu



**Gambar 3. 1**  
**Lokasi Lembaga Keuangan PT. BPRS Safir Bengkulu**

## F. Gambaran Umum Penelitian

### 1. Informan Inti

Informan ini merupakan sekelompok karyawan PT. BPRS Safir Bengkulu yang berjumlah 39 orang dan dipilih 6 orang dengan teknik purposive dengan penjelasan sebagai berikut:

**Tabel 3.1**  
**Informan kesatu**

Jenis Kelamin		Jabatan	
L	P	Spv Penangan Pembiayaan Bermasalah	Tim Penangan Pembiayaan Bermasalah
5	1	1	5

*Sumber: Data Skunder*

Tabel 3.1 menjelaskan bahwa dari 6 informan terdapat 5 laki-laki dan satu informan perempuan dengan bagian jabatan SPV Penanganan pembiayaan bermasalah dan tim penanganan pembiayaan bermasalah. Informan ini cukup berpengalaman karena menduduki jabatan dibidang masalah yang diteliti.

### 2. Informan kedua

Informan kedua merupakan sekelompok nasabah pembiayaan murabahah bermasalah pada PT BPRS Safir Bengkulu yang berjumlah 25 orang dengan penjelasan sebagai berikut:

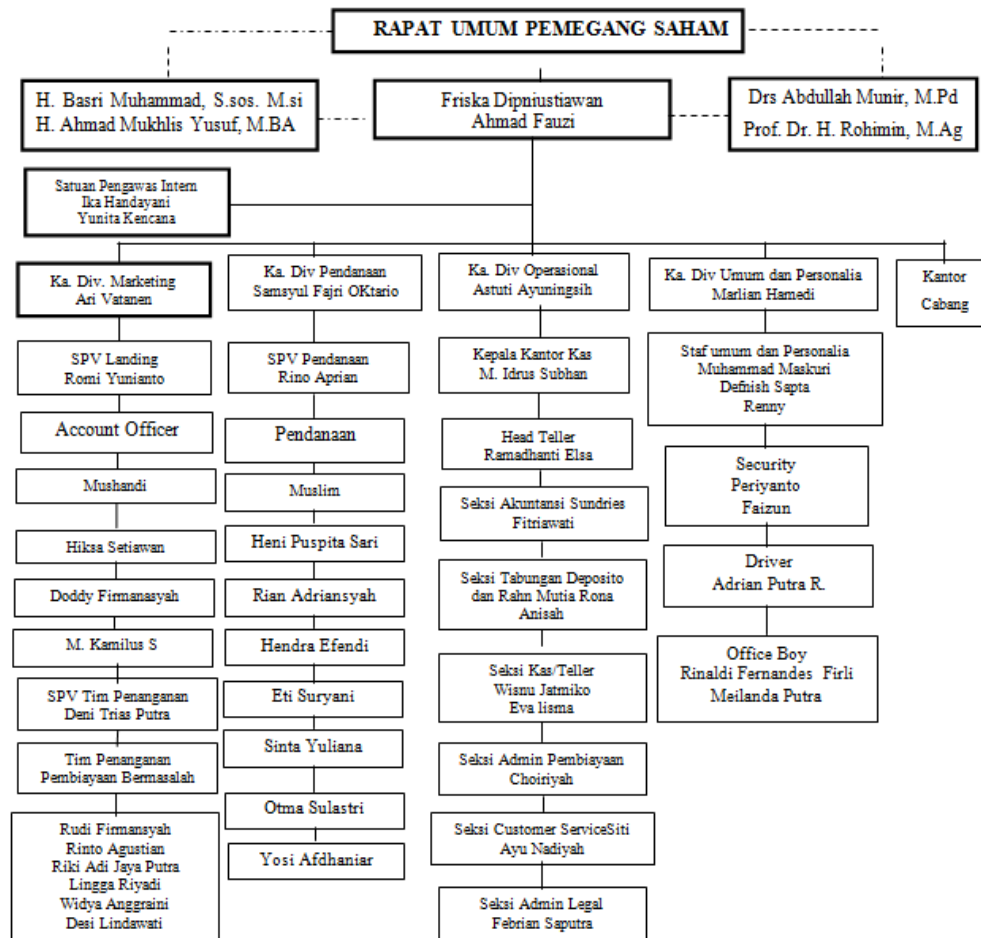
**Tabel 3.2**  
**Informan kedua**

Jenis Kelamin		Kisaran Umur
p	L	
9	16	25-50

*Sumber: Data Sekunder*

Tabel 3.2 menjelaskan bahwa dari 25 nasabah pembiayaan murabahah bermasalah terdapat 9 nasabah perempuan dan 16 nasabah laki-laki dengan kisaran umur 25 sampai dengan 50 tahun.

## G. Struktur Organisasi PT. BPRS Safir Bengkulu



Sumber :PT. BPRS Safir Bengkulu(2017)

**Gambar 3. 2**

## BAGAN ORGANISASI PT. BPRS SAFIR BENGKULU

PT. BPRS Safir Bengkulu memiliki struktur organisasi yang sama dengan bank konvensional namun perbedaan bank konvensional dengan Bank syariah yaitu pada bank syariah terdapat Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang bertugas mengawasi operasional bank syariah agar sesuai dengan prinsip Islam.

### 1. Dewan Pengawas Syariah

Dewan Pengawas Syariah (DPS) adalah badan yang ada di lembaga keuangan syariah dan bertugas mengawasi pelaksanaan keputusan DSN di lembaga keuangan syariah.

## 2. Dewan Komisaris

- a. Mempertimbangkan, menyempurnakan dan mewakili para pemegang saham dalam memutuskan perumusan kebijakan umum yang baru diusulkan oleh direksi untuk dilaksanakan pada masa yang akan datang.
- b. Menyelenggarakan Rapat Umum Luar Biasa para pemegang saham dalam hal pembebasan tugas dan kewajiban direksi.
- c. Mempertimbangkan menyetujui rencana kerja tahunan yang diusulkan direksi.
- d. Mempertimbangkan dan memutuskan permohonan biaya yang diajukan perusahaan yang jumlahnya melebihi batas maksimal kewenangan direksi.
- e. Memberikan penilaian atas neraca dan perhitungan R/L tahunan, serta laporan berkala lainnya yang disampaikan oleh direksi.

## 3. Dewan Direksi

- a. **Direktur Utama** bertugas Memutuskan dan mengusulkan kebijakan umum PT. BPRS Safir Bengkulu untuk program tahunan yang disetujui dewan komisaris serta disahkan RUPS agar komtinuitas operasional perusahaan
- b. **Direktur** Merupakan pimpinan kantor setelah Direktur Utama yang memiliki wewenang yang sama yaitu menyetujui layak atau pemberian suatu pembiayaan.

## 4. Kepala Divisi Marketing



Melakukan koordinasi setiap pelaksanaan tugas-tugas marketing dari unit/ bagian yang berada dibawah supervisinya, hingga dapat memberikan pelayanan kebutuhan perbankan bagi nasabah umum bank.

#### **5. *Costumer Service***

- a. Melayani nasabah dan calon nasabah dengan ramah dan sopan sesuai dengan etika pelayanan prima.
- b. Memberikan penjelasan tentang produk-produk yang ditawarkan (tabungan, deposito, pembiayaan) dan informasi lainnya.
- c. Memberikan pelayanan pada nasabah yang memerlukan jasa perbankan.
- d. Bertanggung jawab terhadap penyimpanan dan ketersediaan formulir-formulir isian nasabah di area *costumer service*.

#### **6. Kepala Divisi Pembiayaan Bermasalah**

- a. Mengkoordinir aktivitas yang dilakukan bawahanya.
- b. Bertanggung jawab atas seluruh aktivitas pemasaran dan pengembangan produk pembiayaan.
- c. Mengevaluasi kelayakan aplikasi atau permohonan pembiayaan.
- d. Mengevaluasi kebenaran dan keabsahan jaminan.
- e. Bernegosiasi dengan calon nasabah.
- f. Bertanggung jawab atas penyelesaian pembiayaan bermasalah.

#### **7. *Account Officer* Pembiayaan**

- a. Memberikan penjelasan kepada nasabah tentang produk dan prosedur pembiayaan: memasarkan produk-produk pembiayaan bank.
- b. Melaksanakan wawancara, analisa serta survey usaha calon nasabah pembiayaan.

- c. Melakukan proses usulan pembiayaan bagi nasabah yang layak dibiayai dan memenuhi persyaratan untuk diajukan kepada komite pembiayaan.

#### **8. Kepala Divisi Pendanaan**

- a. Mengkoordinir seluruh aktivitas yang dilaksanakan bawahanya.
- b. Bertanggung jawab atas seluruh aktivitas pemasaran dan pengembangan produk tabungan atau deposito.
- c. Memeriksa laporan kegiatan pemasaran harian.
- d. Bernegosiasi dengan nasabah.

#### **9. Account Officer Pendanaan**

- a. Menciptakan produk-produk baru dan memberikan masukan-masukan kepada manajemen dalam rangka memperluas wilayah pemasaran bank.
- b. Memasarkan produk-produk bank melalui presentasi, maupun kegiatan-kegiatan yang menunjang tercapainya target perolehan dana.
- c. Memberikan penjelasan kepada nasabah tentang produk dan prosedur pendanaan.
- d. Membina hubungan yang baik kepada nasabah, lingkungan, masyarakat sekitar, baik formal maupun informal.
- e. Mengikuti perkembangan perbankan sehubungan dengan bagi hasil dengan pemasaran dan selalu memperhatikan situasi pasar melihat faktor-faktor yang mungkin mempengaruhi perkembangannya.

**10. Staf Administrasi**

- a. Melaksanakan supervise terhadap pelayanan dan pengaman jasa-jasa perbankan dari setiap unit atau bagian yang berada dibawah tanggung jawabnya.
- b. Melakukan monitoring, evaluasi dan review terhadap pelaksanaan tugas-tugas pelayanan dibidang operasional.

**11. Kepala Divisi Operasional**

- a. Melaksanakan supervise terhadap pelayanan dan pengaman jasa-jasa dari setiap unit atau bagian yang berada dibawah tanggung jawabnya.
- b. Melakukan monitoring, evaluasi, dan review terhadap pelaksanaan tugas-tugas pelayanan di bidang operasional.
- c. Turut membantu pelayanan secara aktif atas tugas-tugas harian setiap unit atau bagi yang berada dibawah tanggung jawabnya.
- d. Turut memelihara dan membina bagi hasil baik dengan pihak nasabah setiap internal atau bagian dilingkungan perusahaan dalam rangka menjaga mutu pelayanan kepada nasabah sehingga berada ke tingkat memuaskan serta terciptanya suasana kerja yang sehat di lingkungan perusahaan.

**12. Head Teller**

- a. Mengkoordinasi dan bertanggung jawab atas seluruh aktivitas transaksi kas berikut administrasi dan laporan.

- b. Bertanggung jawab atas ketersediaan dana kas kecukupan uang tunai untuk transaksi.
- c. Melakukan tugas lain yang diberikan kepala bagian operasional.

### **13. *Teller***

- a. Memberikan pelayanan kepada nasabah secara tepat, cermat, lancar, dan ramah.
- b. Mengatur dan bertanggung jawab atas dana kas yang tersedia dan memperkirakan kecukupan uang tunai untuk transaksi harian.
- c. Bertanggung jawab atas kecocokan saldo awal dan saldo akhir uang tunai pada *box teller* di akhir.
- d. Melakukan transaksi setoran dan penarikan tunai dari nasabah.
- e. *Teller* menyimpan kartu contoh tanda tangan (KCTI).
- f. *Teller* menjaga kebersihan ruang counter serta senantiasa mengunci pintu keluar masuk ruangan teller saat jam kerja.

### **14. *Supervisor Pendanaan***

- a. Membersihkan persetujuan atas kecukupan saldo pada transaksi penarikan tabungan.
- b. Mempersiapkan data-data untuk perhitungan bagi hasil.
- c. Menerbitkan buku tabungan pada saat pembukuan rekening tabungan berdasarkan slip setoran dari teller.
- d. Mengimput data-data nasabah yang tertera pada aplikasi pembukuan tabungan keprogram komputer.

- e. Melakukan semua transaksi tabungan.

#### **15. Staf Deposito**

- a. Menerbitkan warkat deposito berdasarkan slip setoran dan aplikasi pembukuan deposito setelah semua persyaratan yang diperlukan sudah lengkap.
- b. Membukukan semua transaksi deposito setiap harinya.
- c. Memeriksa nomor rekening baru yang diberikan oleh petugas pelayanan nasabah.
- d. Memantau rekening deposito yang akan jatuh tempo.
- e. Membukukan bagi hasil deposan pada saat jatuh tempoh.

#### **16. *Supervisor* Pembiayaan**

- a. Memeriksa kelengkapan dan aspek yudiris setiap dokumen-dokumen permohonan pembiayaan.
- b. Membuat jadwal komite pembiayaan.
- c. Mempersiapkan dan memproses memo realisasi pembiayaan.
- d. Melengkapi dokumen-dokumen yang berhubungan dengan hasil pembiayaan yang akan atau telah diberikan kepada nasabah seperti surat perjanjian pembiayaan (surat persetujuan pembiayaan) surat jaminan dan lain sebagainya.
- e. Menyiapkan dan membuat akad pembiayaan yang telah dsetujui.

- f. Mencatat data-data pada kartu pengawasan pembiayaan nasabah dan mengimputnya pada program pembiayaan atas transaksi-transaksi seperti realisasi, angsuran, pelunasan dan lainnya.
- g. Membuat daftar angsuran pada awal bulan.

### **17. Accounting**

- a. Memeriksa kelengkapan bukti-bukti mutasi pembukuan dan kebenaran pencatatan transaksi.
- b. Menyiapkan data keuangan yang *Up To Date* baik berupa saldo buku besar, neraca, laporan laba rugi, transaksi harian serta laporan lainnya yang berkaitan dengan data-data keuangan.
- c. Melakukan monitoring atas posisi keuangan secara keseluruhan pada kepala bagian operasional.
- d. Membuat laporan keuangan secara periodik yaitu laporan harian, laporan bulanan, laporan semester, laporan triwulan pajak, dan lain sebagainya yang disampaikan kepada direksi, Bank Indonesia, dan Kantor pajak.

### **18. Kepala Divisi Umum dan Personalia**

- a. Menginventarisasikan kebutuhan-kebutuhan karyawan dan atau perusahaan dan kemudian menyediakannya sepanjang sesuai dengan ketentuan berlaku.
- b. Menginventarisir barang-barang milik kantor atau perusahaan.
- c. Mengurusi hal-hal yang berhubungan dengan hasil perjalanan dinas pegawai.

- d. Mencatat semua penerimaan dan pengeluaran persediaan kantor kedalam kartu persediaan berdasarkan bukti-bukti penerimaan dan pengembalian untuk mengetahui serta membuat laporan akhir bulan.
- e. Mengurusi kegiatan perbaikan, perawatan dan pembersihan kantor atau gedung dan barang-barang inventaris milik kantor.

#### **19. Staf Personalia**

- a. Melaksanakan proses penerimaan pegawai atau karyawan, menyelenggarakan testing atau karyawan, dan mengusulkan penempatannya pada direksi.
- b. Melaksanakan pembayaran gaji dan tunjangan lainnya serta mengelola pinjaman pegawai dan sumbangan lainnya sesuai ketentuan yang berlaku.
- c. Meneruskan kepada direksi untuk mengatur pelaksanaan cuti tahunan karyawan.
- d. Menampung keluhan karyawan untuk diteruskan kepada direksi baik secara lisan maupun tertulis disertai dengan hasil pembahasannya termasuk pendapat saran-saran.
- e. Mengolah data personil tiap karyawan secara lengkap dan *up to date*.

#### **20. Satuan Pengawas Internal**

- a. Bertanggung jawab untuk mengawasi, memeriksa dan melaporkan keadaan atau posisi laporan keuangan bank secara berkala.

- b. Bertanggung jawab untuk mengawasi, memeriksa dan melaporkan jalannya system dan prosedur semua bagian apakah telah sesuai dengan kebijakan bank.
- c. Memberikan opini atau saran-saran atas hasil pemeriksaan yang telah dilakukan kepada pejabat maasing-masing untuk dilakukan kepada pejabat masing-masing untuk dilakukan perbaikan dan melaporkannya kepada direksi.
- d. Melaksanakan tugas-tugas lain yang diberikan oleh direksi.



## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Kekuatan Pembiayaan Mikro PT.BPRS Safir Bengkulu**

Kekuatan merupakan faktor internal yang menyangkut dengan kondisi yang terjadi dalam perusahaan, yang mana kondisi ini mengenai segala hal yang bersifat positif yang mampu membuat kegiatan-kegiatan perusahaan berjalan maksimal yang berperan untuk mempengaruhi terbentuknya pembuatan keputusan perusahaan. PT.BPRS Safir Bengkulu adalah salah satu perusahaan perbankan syariah di Kota Bengkulu yang kegiatan manajemennya tidak berjalan maksimal. Upaya PT. BPRS Safir Bengkulu tidak mampu mengatasi pembiayaan bermasalah dan mengakibatkan jumlah pembiayaan bermasalah bertambah, kondisi ini mengharuskan PT. BPRS Safir Bengkulu mengambil suatu keputusan demi meningkatkan jumlah nasabah dengan meninjau kembali kekuatan yang dimiliki PT.BPRS Safir Bengkulu di bidang manajemen pembiayaannya.

Hasil penelitian yang telah dilakukan terhadap lingkungan internal perusahaan menemukan kekuatan yang dimiliki oleh pembiayaan mikro pada PT.BPRS Safir Bengkulu antara lain:

1. Penambahan frekuensi waktu pembayaran

PT. BPRS Safir Bengkulu memberikan kemudahan kepada nasabah apabila pembiayaan mikro macet setengah jalan, dan nasabah tidak sanggup

untuk membayar angsurannya, maka bank memberikan kesempatan kepada nasabah dengan menambah frekuensi waktu pembayaran sebanyak tiga kali yang pertama 1bulan, yang kedua 2bulan, dan yang ketiga itu 3bulan, dengan sesuai kesepakatan dari pihak nasabah dan pihak yang menangani pembiayaan tersebut (*Account officer*).<sup>63</sup> Hal ini menjadi kekuatan bagi PBRS Safir karena produk pesaing lain seperti BNI Syariah hanya mengeluarkan pembiayaan sebanyak 2x.<sup>64</sup>

2. Pengembalian pembiayaan yang diberi oleh pihak Bank yang sesuai dengan angsuran.

PT BPRS Safir Bengkulu memberikan pembiayaan mikro kepada pihak nasabah sesuai dengan angsuran yang telah di tetapkan.tetapi ada juga yang tidak sesuai dengan angsuran sebesar 20%.<sup>65</sup>Hal ini menjadi kekuatanbagi PT BPRS Safir Bengkulu karena pihak pesaing seperti BNI Syariahlebih besar jumlah nasabah tidak sesuai dengan angsuran yang telah ditetapkan sebesar 25%.<sup>66</sup>

3. Pihak bank mengetahui tingkat laba yang diperoleh nasabah

PT. BPRS Safir Bengkulu mengetahui tingkat laba yang diperoleh oleh nasabah dengan cara melihat catatan penjualan nasabah dan catatan *Account*

---

<sup>63</sup>Wawancara dengan bapak Romi Yuniato, bagian Supervisor Pembiayaan mikro, padatanggal 29 November 2017

<sup>64</sup> Wawancara dengan Dian,*Account officer*,pembiayaan mikro BNI Syariah pada tanggal 30 November

<sup>65</sup>Wawancara dengan bapak Romi Yuniato, bagian Supervisor Pembiayaan mikro, pada tanggal 29November 2017

<sup>66</sup> Wawancara dengan Dian, *Account officer*, pembiayaan mikro BNI Syariah pada tanggal 30 November 2017

*officer* atau disebut jurnal umum dari pihak bank melalui kesepakatan antara pihak nasabah dan *Account officer*.<sup>67</sup> Hal ini menjadi kekuatan bagi BPRS Safir karena dari pihak pesaing hanya melihat dari catatan penjualan nasabah.<sup>68</sup>

#### 4. Pihak Bank mengetahui cara nasabah mengembalikan pembiayaan

PT. BPRS Safir Bengkulu mengetahui cara nasabah mengembalikan pembiayaan dengan pada saat pihak Bank melakukan wawancara kepada nasabah pada saat nasabah mau melakukan pinjaman kepada pihak Bank dan beserta dari bukti penjualan, catatan, sendiri dari nasabah.<sup>69</sup> Hal ini menjadi kekuatan bagi BPRS Safir karena pihak pesaing tidak melakukan seperti yang dilakukan BPRS Safir.<sup>70</sup>

#### 5. Menganalisis tingkat laba yang diperoleh nasabah

PT. BPRS Safir Bengkulu menganalisis tingkat laba yang diperoleh nasabah dengan cara melihat catatan dari hasil penjualan nasabah dan *Account officer* memiliki catatan sendiri atau disebut jurnal umum dari pihak bank. Bertujuan agar pihak bank dan pihak nasabah keduanya tidak merasa ada yang diberatkan.<sup>71</sup> Hal ini menjadi kekuatan bagi BPRS Safir

---

<sup>67</sup> Wawancara dengan bapak Romi Yuniato, bagian Supervisor Pembiayaan mikro, pada tanggal 29 November 2017

<sup>68</sup> Wawancara dengan Dian, *Account officer*, pembiayaan mikro BNI Syariah pada tanggal 30 November

<sup>69</sup> Wawancara dengan bapak Romi Yuniato, Supervisor pembiayaan mikro, pada tanggal 29 November 2017

<sup>70</sup> Wawancara dengan Dian, *Account officer*, pembiayaan mikro BNI Syariah pada tanggal 29 November 2017

<sup>71</sup> Wawancara dengan bapak Idrus Subhan, Devisi Pembiayaan mikro, pada tanggal 29 November 2017

karena pihak pesaing tidak melakukan apa yang dilakukan oleh BPRS Safir.<sup>72</sup>

6. Perubahan tingkat laba sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan

PT. BPRS Safir Bengkulu menyatakan ada perubahan tingkat laba nasabah sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan dari melihat catatan hasil penjualan dari nasabah dan catatan dari pihak bank, biasanya pendapatan perbulan nasabah 30% menjadi 40%.<sup>73</sup> Hal ini menjadi kekuatan bagi BPRS Safir karena pihak pesaing hanya menaik sedikit atau sekitar 35%.<sup>74</sup>

### **B. Kelemahan Pembiayaan Mikro PT.BPRS Safir Bengkulu**

Kelemahan adalah kekurangan pada kondisi internal organisasi, akibatnya kegiatan-kegiatan perusahaan belum maksimal terlaksana. Kelemahan merupakan salah satu faktor internal yang menjadi penghambat kegiatan pembiayaan dalam kegiatan penyaluran untuk meningkatkan jumlah nasabah. Maka dari itu hal ini perlu diminimalisir sekecil mungkin terkait dengan penanganan pembiayaan mikro yang dilakukan. Hasil penelitian yang telah dilakukan terhadap lingkungan internal perusahaan menemukan kelemahan yang dimiliki oleh pembiayaan mikro PT. BPRS Safir Bengkulu antara lain.

---

<sup>72</sup> Wawancara dengan Dian, *Account officer*, pembiayaan mikro BNI Syariah pada tanggal 30 November

<sup>73</sup> Wawancara dengan bapak Idrus Subhan, *Devisi* pembiayaan mikro, pada tanggal 29 November 2017

<sup>74</sup> Wawancara dengan Dian, *Account officer*, pembiayaan mikro BNI Syariah pada tanggal 30 November

1. Cara nasabah mengembalikan pembiayaan (via Transfer dan setoran)

PT. BPRS Safir Bengkulu memperbolehkan pengembalian pembiayaan melalui via Transfer dan setor tunai namun pihak nasabah lebih banyak menggunakan metode setor tunai di Bank.<sup>75</sup>Ini menjadi kelemahan untuk PT. BPRS Bengkulu dikarnakan pihak pesaing pada BNI Syariah pengembalian pembiayaan melalui via transfer, setor tunai dan jemput bola. Hal ini menjadi kelemahan bagi BPRS Safir karena pihak pesaing lebih banyak cara untuk pengembalian pembiayaan bagi pihak nasabah.<sup>76</sup>

2. Sumber penghasilan nasabah mencukupi untuk membayar pembiayaan yang diperolehnya.

PT. BPRS Safir mengatakan pihak nasabah ada yang mencukupi dan ada yang belum mencukupi, tetapi rata-rata mencukupi sebesar 80%.<sup>77</sup> Sedangkan pihak pesaing BNI Syariah itu juga mengatakan pihak nasabah mencukupi sebesar 85%.Ini menjadi kelemahan bagi BPRS Safir karena pihak pesaing lebih besar jumlah persentasinya.<sup>78</sup>Hal ini dikarenakan BNI Syariah lebih banyak cara untuk nasabah mengembalikan pembiayaan seperti via transfer, setor tunai dan jemput bola.

---

<sup>75</sup>Wawancara dengan bapak idrus subhan, defisi pembiayaan mikro BPRS Safir, pada tanggal 29 November 2017

<sup>76</sup> Wawancara dengan Dian ,*Account officer*, pembiayaan mikro BNI Syariah ,pada tanggal 29 November 2017

<sup>77</sup>Wawancara kepada bapak idrus subhan, defisi pembiayaan mikro BPRS Safir, pada tanggal 29 November 2017

<sup>78</sup>Wawancara dengan Dian, *Account officer* , pembiayaan mikro BNI Syariah pada tanggal 29 November 2017

### 3. Penghasilan debitur yang diperoleh dari usaha yang dijalankan

PT. BPRS Safir Bengkulu memberikan pembiayaan mikro kepada nasabah, dan pihak nasabah mengembalikan pembiayaan dari hasil usahanya sendiri dengan modal dari pembiayaan yang diberikan PT. BPRS Safir. Dan pihak nasabah rata-rata 80% mampu mengembalikan pembiayaan yang telah diperolehnya.<sup>79</sup> Dan pihak pesaing seperti BNI Syariah juga mengatakan penghasilan debitur yang diperoleh dari hasil usaha yang dijalankan. Rata-rata 85% mampu mengembalikan pembiayaannya. Hal ini menjadi kelemahan untuk BPRS Safir karena hasil persentase BNI Syariah lebih besar dari PT. BPRS Safir.

### C. Peluang Pembiayaan Mikro PT. BPRS Safir Bengkulu

Peluang adalah kesempatan yang dapat diraih oleh Bank, ini menyangkut dengan kondisi eksternal perusahaan terkait faktor-faktor lingkungan luar yang positif terjadi di luar perusahaan yang mempengaruhi dalam pembuatan keputusan perusahaan. Hasil penelitian yang telah dilakukan terhadap lingkungan eksternal perusahaan menemukan peluang yang dapat diraih oleh pembiayaan mikro PT. BPRS Safir Bengkulu adalah sebagai berikut:

---

<sup>79</sup>Wawancara kepada bapak Idrus Subhan, Defisi pembiayaan mikro BPRS Safir, pada tanggal 29 November

1. Banyaknya jumlah masyarakat Kota Bengkulu memilih pembiayaan mikro,<sup>80</sup> karena pembiayaan mikro ini sangat membantu dalam usaha masyarakat ketika kekurangan modal usahannya. Maka bank syariah memiliki peluang besar karena produk pembiayaannya yang luas sejurus dengan mayoritas masyarakat Bengkulu daerah yang basis Islamnya kuat dimana pemahaman terhadap prinsip syariah cukup baik, membuka potensi untuk perkembangan bank syariah.<sup>81</sup>
2. Pada saat ini sedang tren produk pembiayaan syariah di Kota Bengkulu dengan Diawali kemunculan UU No. 10 Tahun 1998 yang menjadi landasan hukum perbankan syariah. Dengan adanya UU tersebut membuka awal kesempatan emas bagi perbankan syariah untuk mengenal dan membumikan lembaga keuangan yang beroperasi dengan menggunakan sistem syariah dan menjadi tren di zaman ini.<sup>82</sup>
3. Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Bengkulu  
Banyaknya jumlah usaha masyarakat yang memiliki kekurangan pendanaan untuk modal usahanya, dari usaha mikro yang terdapat pada masyarakat kota Bengkulu masih minimnya jumlah barang dagangannya

---

<sup>80</sup>Laporan Neraca Keuangan dari PT.BPRS Safir Bengkulu, 2017, Diperoleh dari wawancara terhadap bapak Idrus Subhan sebagai devisi pembiayaan mikro, tanggal 4 Desember 2017.

<sup>81</sup>Nasution Langsa, Peluang dan Tantangan <http://nasutionlangsa.blogspot.co.id/2009/10/peluang-dan-tantangan-ekonomi-islam.html>, diakses pada tanggal 29 November 2017 pukul 10.00 Wib.

<sup>82</sup>Nasution Langsa, Peluang dan Tantangan Ekonomi Islam <http://nasutionlangsa.blogspot.co.id/2009/10/peluang-dan-tantangan-ekonomi-islam.html>, diakses pada tanggal 29 November 2017 pukul 10.00 Wib

yang sedikit dan terbatas, tentu ini menjadi peluang bank sebagai pihak penyaluran pembiayaan mikro.<sup>83</sup>

#### **D. Ancaman Pembiayaan Mikro PT.BPRS Safir Bengkulu**

Ancaman adalah faktor-faktor lingkungan luar yang mampu menghambat pergerakan perusahaan. Hasil penelitian yang telah dilakukan terhadap lingkungan eksternal perusahaan menemukan ancaman yang dihadapi oleh pembiayaan mikro PT.BPRS Safir Bengkulu antara lain:

1. Banyak pesaing yang lebih mapan seperti BNI Syariah yang mempunyai produk bermacam-macam jenis pembiayaan syariah seperti Tunas Usaha iB Hasanah, wirausaha iB Hasanah, usaha kecil iB Hasanah semuanya berlandaskan prinsip syariah.<sup>84</sup> Pesaing PT.BPRS Safir yang telah *go public* dan telah didirikan sejak tahun 1990-an menjadikannya harus mengambil langkah aktif dalam mengejar ketinggalannya yang masih berstatus bank daerah.

2. Bagi hasil

Pengukuran nilai bagi hasil yang penentuannya setara dengan suku bunga Bank Konvensional, Nilai bagi hasil yang dibagikan dalam sistem keuangan syariah, termasuk perbankan syariah, hendaknya merupakan hasil yang nyata dari aktivitas bisnis. Sayangnya, referensi nilai bagi hasil tersebut belum tersedia sehingga institusi keuangan syariah seringkali melakukan penyetaraan dengan suku bunga dalam sistem

---

<sup>83</sup>Esbayy, *Peluang dan Tantangan Bank Syariah* [esbayy.blogspot.co.id/2015/10/peluang-dan-tantangan-bank-syariah.html](http://esbayy.blogspot.co.id/2015/10/peluang-dan-tantangan-bank-syariah.html), diakses pada tanggal 30 November 2017 pukul 10:09 Wib.

<sup>84</sup>*Brosur* BNI Syariah, di ambil pada tanggal 30 November 2017



konvensional. Selain bersifat kurang adil, perilaku ini dapat menimbulkan resiko reputasi bagi sistem keuangan syariah karena tidak ada perbedaan yang hakiki dari sistem konvensional.<sup>85</sup>

Dari hasil penelitian yang dilakukan terlihat kondisi internal dan kondisi eksternal PT.BPRS Safir Bengkulu yang dijelaskan pada Tabel 4.1 berikut ini.

**Tabel 4.1**  
**Ringkasan Faktor-Faktor Strategis Internal dan Strategis Eksternal**  
**Pembiayaan mikro PT.BPRS Safir Bengkulu**

<b>I</b>	<b>Kekuatan</b>
	<ol style="list-style-type: none"> <li data-bbox="427 936 1318 1048">1. PT. BPRS Safir memberikan penambahan frekuensi waktu pembayaran sebanyak 3x. sedangkan pihak pesaing sebanyak 2x.</li> <li data-bbox="427 1059 1318 1171">2. Pengembalian pembiayaan yang diberi oleh pihak Bank yang sesuai dengan angsuran. tetapi ada juga yang tidak sesuai dengan angsuran sebanyak 20% sedangkan pihak pesaing 25%</li> <li data-bbox="427 1182 1318 1350">3. PT. BPRS Safir mengetahui tingkat laba yang diperoleh nasabah melalui catatan penjualan nasabah, dan catatan <i>Account officer</i>. Sedangkan pihak pesaing hanya melihat dari catatan penjualan nasabah</li> <li data-bbox="427 1361 1318 1473">4. PT. BPRS Safir mengetahui cara nasabah mengembalikan pembiayaan melalui bukti penjualan, catatan sendiri. sedangkan pihak pesaing hanya melihat dari catatan penjualan nasabah.</li> <li data-bbox="427 1485 1318 1641">5. PT. BPRS Safir menganalisis tingkat laba yang diperoleh nasabah melalui catatan hasil penjualan nasabah, dan <i>Account officer</i> memiliki catatan sendiri. sedangkan pihak pesaing tidak melakukan ini.</li> <li data-bbox="427 1653 1318 1796">6. PT. BPRS Safir menyatakan adaperubahan tingkat laba sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan dari 30% menjadi 40%. Sedangkan pihak pesaing hanya naik 35%.</li> </ol>

<sup>85</sup>Esbayy, Peluang dan Tantangan Bank Syariahesbayy.blogspot.co.id/2015/10/peluang-dan-tantangan-bank-syariah.html, diakses pada tanggal 30November 2017 pukul 10.00 Wib

<b>II</b>	<b>Kelemahan</b>
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Cara nasabah mengembalikan pembiayaan di PT BPRS Safir melalui Via Transfer dan setor tunai, sedangkan pihak pesaing melalui via transfer, setor tunai dan jemput bola.</li> <li>2. PT BPRS Safir mengatakan sumber penghasilan nasabah mencukupi untuk membayar pembiayaan yang diperoleh nya sebesar 80%. Sedangkan pihak pesaing sebesar 85 %.</li> <li>3. Penghasilan debitur yang diperoleh dari usaha yang dijalankan rata-rata 80% mampu mengembalikan pembiayaan yang telah diperolehnya. Dan pihak pesaing seperti BNI Syariah juga mengatakan penghasilan debitur yang diperoleh dari hasil usaha yang dijalankan rata-rata 85% mampu mengembalikan pembiayaannya.</li> </ol>
<b>III</b>	<b>Peluang</b>
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Masyarakat Kota Bengkulu Mayoritas menggunakan pembiayaan mikro.</li> <li>2. Pada saat ini sedang trend pembiayaan syariah di Kota Bengkulu.</li> <li>3. Banyaknya jumlah usaha masyarakat yang memiliki kekurangan pendanaan</li> </ol>
<b>IV</b>	<b>Ancaman</b>
	<ol style="list-style-type: none"> <li>a. Banyak pesaing yang lebih mapan Bank BNI Syariah.</li> <li>b. Pengukuran nilai bagi hasil yang penentuannya setara dengan suku bunga Bank Konvensional</li> </ol>

*Sumber : Data Primer Diolah, 2017*

Tabel 4.1 menjelaskan kondisi internal perusahaan memiliki 6 kekuatan dan 3 kelemahan Jumlah kekuatan yang dimiliki setara dengan kekuatan. Kekuatan yang dimiliki lebih banyak dari kelemahan yang dimiliki maka dapat dikatakan perusahaan dalam keadaan baik.<sup>86</sup> Kondisi eksternal perusahaan yang terdiri dari 3 peluang dan 3 ancaman yang dihadapi oleh pembiayaan mikro PT.BPRS Safir Bengkulu. Jumlah peluang yang ada

<sup>86</sup>Irham Fahmi, *Kewirausahaan*, (Bandung: Alfabeta, 2013), h.354

setara dengan ancaman. Dan peluang setara dengan ancaman maka dapat dikatakan PT.BPRS Safir Bengkulu dalam kondisi baik.<sup>87</sup>

**Tabel 4.2**  
*Internal Strategic Faktor Analysis Summary (IFAS)*

No	Faktor -faktor strategi	bobot	nilai	Bobot x nilai
	<b>Kekuatan:</b>			
1	Frekuensi waktu pembayaran.	0,20	4	0,80
2.	Pengembalian pembiayaan yang diberi oleh pihak Bank yang sesuai dengan angsuran.	0,15	3	0,45
3.	Pihak bank mengetahui tingkat laba yang diperoleh nasabah.	0,10	2	0,20
4.	Pihak bank mengetahui cara nasabah mengembalikan pembiayaan.	0,15	3	0,45
5.	Menganalisis tingkat laba yang diperoleh nasabah.	0,20	4	0,80
6.	Perubahan tingkat laba sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan.	0,10	2	0,20

<sup>87</sup>Irham Fahmi, *Kewirausahaan...*, h.354

	<b>Kelemahan:</b>			
1.	Cara nasabah mengembalikan pembiayaan	0,05	1	0,05
2.	Sumber penghasilan nasabah mencukupi untuk membayar pembiayaan yang diperolehnya.	0,10	2	0,20
3.	Penghasilan debitur yang diperoleh dari usaha yang dijalankan	0,10	2	0,20
	Total	1,00		3,35

*Sumber : Data Primer Diolah, 2017*

**Tabel 4.3**

*Eksternal Strategic Faktor Analysis Summary (EFAS)*

No	Faktor-Faktor Strategis	Bobot	Nilai	Bobot x Nilai
1.	<b>Peluang :</b> Masyarakat Kota Bengkulu Mayoritas Muslim	0,20	4	0,80
2.	Pada saat ini sedang tren produk syariah di Kota Bengkulu	0,15	2	0,45
3.	Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Bengkulu	0,20	3	0,60
1.	<b>Ancaman :</b> Banyak pesaing yang lebih	0,20	3	0,60

2.	mapan Pengukuran nilai bagi hasil yang penentuannya setara dengan suku bunga Bank Konvensional	0,25	2	0,50
	Jumlah	1,00		2,95

Sumber : Data Primer Diolah, 2017

#### **E. Strategi *Payment* dan *profitability* dalam menyelesaikan pembiayaan mikro bermasalah pada PT.BPRS Safir Bengkulu**

Strategi *payment* dan *profitability* dalam menyelesaikan pembiayaan mikro bermasalah PT. BPRS Safir Bengkulu harus meninjau kembali kondisi internal dan kondisi eksternal perusahaan untuk mengatasi pembiayaan mikro bermasalah tersebut. Dalam kasus kali ini berkaitan dengan meningkatnya jumlah nasabah yang termasuk dalam pembiayaan bermasalah sehingga kondisi internal dan kondisi eksternal yang harus ditinjau dari strategi *payment* merupakan perpaduan konsep 7 p yang diterapkan oleh pihak bank hanya dalam strategi penyelesaian pembiayaan mikro bermasalah ada 5 komponen yang meliputi *Personality, Party, Purpose, Prospect, Protection* dari upaya yang telah dilakukan BPRS Safir Bengkulu, untuk mengatasi penyelesaian pembiayaan mikro bermasalah, pembiayaan macet masih tetap terjadi, sehingga diperlukan strategi yang baru *payment* dan *profitability* untuk meminimalisir pembiayaan mikro bermasalah, yang ditujukan kepada nasabah dengan tujuan mengatasi pembiayaan mikro bermasalah sebagai berikut:

##### 1. *Payment*

Merupakan ukuran bagaimana cara nasabah mengembalikan pembiayaan yang telah diambil dari sumber mana saja dana untuk pengembalian pembiayaan. Semakin banyak sumber penghasilan debitur, maka akan semakin baik sehingga jika salah satu usahanya merugiakan dapat ditutupi oleh usaha lainnya.

## 2. Profitability

Yaitu untuk menganalisis bagaimana kemampuan nasabah dalam mencari laba. Profitability diukur dari periode ke periode apakah akan tetap sama atau akan semakin meningkat apalagi dengan tambahan pembiayaan yang akan diperolehnya.

Setelah menganalisis faktor strategis internal dan eksternal pembiayaan mikro PT.BPRS Safir Bengkulu dapat mengetahui dan menemukan strategi *payment* dan *profitability* yang tepat dalam mengatasi masalah pembiayaan mikro dengan menggunakan Matrik SWOT yang terdiri dari: Strategi untuk S-O (Mengandalkan kekuatan terhadap peluang yang ada) Strategi untuk W-O (Mengandalkan peluang dengan adanya keterbatasan), Strategi untuk S-T (Mengandalkan kekuatan dalam menghadapi berbagai ancaman), Strategi untuk W-T (Strategi terpaksa diambil akibat kelemahan dan keterbatasan) sebagai berikut:

**Tabel 4.4**  
**Penentuan Strategi *Payment* dan *Profitability* dalam menyelesaikan pembiayaan mikro bermasalah PT.BPRS Safir Bengkulu dengan Matrik SWOT**

Internal (S-W)	<p><i>Strengths (S)</i> Kekuatan</p> <p><b><i>Payment:</i></b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. PT. BPRS Safir memberikan penambahan frekuensi waktu pembayaran sebanyak 3x. sedangkan pihak pesaing sebanyak 2x.</li> <li>2. Pengembalian pembiayaan yang diberi oleh pihak Bank yang sesuai dengan angsuran.tetapi ada juga yang tidak sesuai dengan angsuran sebanyak 20% sedangkan pihak pesaing 25%</li> </ol>	<p><i>Weaknesses (W)</i> Kelemahan</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Alternatif cara pembayaran lebih sedikit dibanding pihak pesaing</li> <li>2. Pendapatan sumber penghasilan nasabah PT. BPRS dari 100% hanya 80% yang mencukupi untuk membayar pembiayaan sedangkan pihak pesaing lebih besar 85%.</li> </ol>
Eksternal (O-T)	<p><b><i>Profitability:</i></b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>3. PT. BPRS Safir mengetahui tingkat laba yang diperoleh nasabah melalui catatan penjualan nasabah,dan catatan Account officer. Sedangkan pihak pesaing hanya melihat dari catatan penjualan nasabah</li> <li>4. PT. BPRS Safir mengetahui cara nasabah mengembalikan pembiayaan melalui bukti penjualan, catatan sendiri.sedangkan pihak pesaing hanya melihat dari catatan penjualan nasabah.</li> <li>5. PT. BPRS Safir menganalisis tingkat laba yang diperoleh</li> </ol>	

	<p>nasabah melalui catatan hasil penjualan nasabah, dan Account officer memiliki catatan sendiri. sedangkan pihak pesaing tidak melakukan ini.</p> <p>6. PT. BPRS Safir menyatakan adaperubahan tingkat laba sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan dari 30% menjadi 40%. Sedangkan pihak pesaing hanya naik 35%.</p>	
<p><i>Opportunities (O)</i> Peluang</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Masyarakat Kota Bengkulu Mayoritas menggunakan pembiayaan mikro</li> <li>2. Saat ini sedang trend produk syariah di Kota Bengkulu</li> <li>3. Masyarakat kota Bengkulu mayoritas pemilik usaha kecil dan menengah</li> <li>4. Banyaknya jumlah usaha masyarakat yang memiliki</li> </ol>	<p>S-O</p> <p>A. <i>Payment</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Konsisten memberikan Kemudahan dalam bertransaksi</li> <li>2. Konsisten memberikan informasi yang sempurna kepada nasabah.</li> <li>3. Konsisten memberikan penambahan frekuensi waktu pembayaran</li> <li>4. Konsisten dalam memberikan kemudahan persyaratan kepada nasabah mikro.</li> </ol> <p>B. <i>Profitabiliti:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Konsisten memeriksa kelengkapan identitas debitur sebelum memberikan pembiayaan</li> <li>2. Konsisten memonitoring</li> </ol>	<p>W-O</p> <p>A. <i>Payment</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Lebih meningkatkan skill dan SDM dalam bidang pembiayaan mikro</li> <li>2. Lebih intens produk</li> <li>3. Menambah alternatif cara pembayaran cicilan nasabah.</li> </ol>



kekurangan pendanaan 5. Kemudahan dalam bertransaksi menjadi pendorong masyarakat melakukan pembiayaan	penghasilan nasabah setiap bulannya, dengan meminta catatan penghasilan nasabah.	
<i>Threats (T)</i> Ancaman 1. Banyak pesaing yang lebih mapan seperti BNI Syariah. 2. Pengukuran nilai bagi hasil yang penentuannya setara dengan suku bunga Bank Konvensional	S-T  <i>Payment:</i> 1. Memberikan frekuensi waktu pembayaran yang lebih lama bagi nasabah untuk meningkatkan jumlah usaha masyarakat 2. Adanya pemberian tingkat nisbah bagi hasil khusus lanjutan untuk nasabah yang menaruh sejumlah dana yang relatif besar	W-T  <i>Payment</i> 1. Memaksimalkan ragam pilihan produk dengan meningkatkan promosi melalui berbagai media.

Sumber : Data Primer Diolah, 2017

Tabel 4.4 menjelaskan 6 strategi S-O, 3 strategi W-O, 2 strategi S-T, dan 1 strategi W-T. Strategi S-O merupakan strategi agresif diambil dengan memaksimalkan 6 kekuatan yang dimiliki pembiayaan mikro PT.BPRS Safir Bengkulu untuk meraih 3 peluang yang ada.

Strategi S-T merupakan strategi diversifikasi manajemen yang diambil dengan memaksimalkan 6 kekuatan yang dimiliki pembiayaan mikro PT.BPRS Safir Bengkulu untuk mengatasi 2 ancaman yang dihadapi saat ini. Strategi S-T terdiri atas 2 strategi. . PT. BPRS Safir Bengkulu berada pada titik kuadran 1

karena dapat dilihat dari hasil analisis penelitian bahwa PT. BPRS Safir Bengkulu memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada.

Strategi W-O merupakan strategi yang diambil dengan memanfaatkan 3 peluang yang ada dengan 2 kelemahan yang dimiliki pembiayaan mikro PT.BPRS Safir Bengkulu. Strategi WO terdiri dari 3 strategi. PT. BPRS Safir Bengkulu berada pada titik kuadran 3 karena dapat dilihat dari hasil analisis penelitian bahwa PT. BPRS Safir Bengkulu menghadapi peluang pasar yang besar, tetapi di pihak lain menghadapi beberapa kendala atau kelemahan internal.

Dapat dilihat dari hasil analisis penelitian bahwa PT. BPRS Safir Bengkulu berada pada titik kuadran 1 dan 3 karena pada strategi ST PT. BPRS Safir Bengkulu memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Dan pada strategi WO PT. BPRS Safir Bengkulu menghadapi peluang pasar yang besar, tetapi di pihak lain menghadapi beberapa kendala atau kelemahan internal.

Strategi W-T merupakan strategi defensif, strategi yang terpaksa diambil akibat adanya kelemahan dan keterbatasan dari pembiayaan mikro PT.BPRS Safir Bengkulu. Untuk lebih jelasnya Strategi *payment* dan *profitability* dalam menyelesaikan Pembiayaan mikro Bermasalah pada PT.BPRS Safir Bengkulu bisa dilihat pada tabel di bawah ini :

**Tabel 4.5**

**Ringkasan Strategi *Payment* dan *Profitability* dalam Menyelesaikan Pembiayaan mikro Bermasalah PT.BPRS Safir Bengkulu**

<p>S-O</p> <p>A. <i>Payment</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Konsisten memberikan Kemudahan dalam bertransaksi</li> <li>2. Konsisten memberikan Informasi yang sempurna kepada nasabah.</li> <li>3. Konsisten memberikan penambahan frekuensi waktu pembayaran</li> <li>4. Konsisten dalam memberikan kemudahan persyaratan kepada nasabah mikro</li> </ol> <p>B. <i>Profitability</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Konsisten memeriksa kelengkapan identitas debitursebelum memberikan pembiayaan</li> <li>2. Konsisten memonitoring penghasilan nasabah setiap bulannya, dengan meminta catatan penghasilan nasabah</li> </ol>	<p>W-O</p> <p>A. <i>Payment</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Lebih meningkatkan skill dan SDM dalam bidang pembiayaan mikro</li> <li>2. Lebih intens produk</li> <li>3. Menambah alternatif cara pembayaran cicilan nasabah.</li> </ol>
<p>S-T</p> <p>A. <i>Payment</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memberikan frekuensi waktu pembayaran yang lebih lama bagi nasabah untuk meningkatkan jumlah usaha masyarakat</li> <li>2. Adanya pemberian tingkat nisbah bagi hasil khusus lanjutan untuk nasabah yang menaruh sejumlah dana yang relatif besar.</li> </ol>	<p>W-T</p> <p>A. <i>Payment</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memaksimumkan ragam pilihan produk dengan meningkatkan promosi melalui berbagai media.</li> </ol>

Sumber : Data Primer Diolah, 2017

Tabel 4. 5 menjelaskan 6 pilihan strategi yang bisa diambil yaitu:

1. Strategi S-O yang terdiri dari
  - a. *Payment*
    - a) Konsisten memberikan Kemudahan dalam bertransaksi
    - b) Konsisten memberikan Informasi yang sempurna kepada nasabah
    - c) Konsisten memberikan penambahan frekuensi waktu pembayaran
    - d) Konsisten dalam memberikan kemudahan persyaratan kepada nasabah mikro
  - b. *Profitability*
    - a) Konsisten memeriksa kelengkapan identitas debitur sebelum memberikan pembiayaan
    - b) Konsisten memonitoring penghasilan nasabah setiap bulannya, dengan meminta catatan penghasilan nasabah.
2. Strategi W-O terdiri dari:
  - a. *Payment*
    - a) Lebih meningkatkan skill dan SDM dalam bidang pembiayaan mikro
    - b) Lebih intens produk
    - c) Menambah alternatif cara pembayaran cicilan nasabah
3. Strategi S-T terdiri dari:
  - a. *Payment.*

- a) konsisten menambah jangka waktu pembayaran bagi nasabah untuk meningkatkan jumlah usaha masyarakat, penambahan jangka waktu yang digunakan sudah baik dan tetap dipertahankan karena penambahan tersebut bisa membuat nasabah membayangkan bahwasanya ketika angsuran menunggak nasabah mampu untuk membayarnya kembali. Serta meningkatkan pendapatan nasabah dan nasabah pun mampu untuk membayar angsurannya.
- b) Peningkatan nisbah bagi hasil, yang merupakan realisasi nyata dari keuntungan pembiayaan mikro yang dikelola dalam usaha nasabah.

4. Strategi W-T terdiri dari:

*Payment*

- a) Memaksimalkan ragam pilihan produk dengan meningkatkan promosi melalui berbagai media. 4 strategi pilihan di atas menghasilkan *payment* dan *profitability* yang dapat menjadi alternatif pilihan yang bisa diterapkan oleh PT.BPRS Safir Bengkulu dalam upaya mengatasi pembiayaan bermasalah, yang dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

**Tabel 4.6**  
**Ringkasan 2Aspek Strategi *Payment* dan *Profitability* Dalam Menyelesaikan Pembiayaan Mikro Bermasalah Pada PT.BPRS Safir Bengkulu**

I	<i>Payment</i>
	1. Konsisten memberikan Kemudahan dalam bertransaksi 2. Konsisten memberikan Informasi yang sempurna kepada nasabah. 3. Konsisten memberikan penambahan frekuensi waktu pembayaran

	4. Konsisten dalam memberikan kemudahan persyaratan kepada nasabah mikro
II	<i>Profitability</i>
	1. Konsisten memeriksa kelengkapan identitas debitur sebelum memberikan pembiayaan 2. Konsisten memonitoring penghasilan nasabah setiap bulannya, dengan meminta catatan penghasilan nasabah.

Sumber : *Data Primer Diolah, 2017*

Tabel 4.3 menjelaskan terdapat 2 strategi , 4 strategi *payment*, 2strategi *profitability*, dari strategi *payment* dan *profitability* yang bisa menjadi pilihan PT.BPRS Safir Bengkulu dalam mengatasi pembiayaan mikro bermasalah.

#### **F. Kuadran Dan Strategi Yang Paling Tepat Untuk Digunakan Dalam Menyelesaikan Pembiayaan Mikro Bermasalah PT. BPRS Safir Bengkulu**

PT. BPRS Safir Bengkulu berada pada titik kuadran 1 dan 3 karena dapat dilihat dari hasil analisis penelitian bahwa PT. BPRS Safir Bengkulu memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Dan menghadapi peluang pasar yang besar, tetapi di pihak lain menghadapi beberapa kendala atau kelemahan internal. Dan strategi yang paling tepat digunakan oleh PT. BPRS Safir yaitu: memberikan penambahan frekuensi waktu pembayaran dan memonitoring penghasilan nasabah setiap bulannya, dengan meminta catatan penghasilan nasabah.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil analisis internal kekuatan (*strength*) dan kelemahan (*weakness*) yang dimiliki PT BPRS Safir Bengkulu serta analisis eksternal peluang (*opportunities*) yang dapat diraih dan ancaman (*threats*) yang dihadapi PT BPRS Safir Bengkulu maka dapat disimpulkan.

1. Kekuatan, kelemahan, peluang, dan Ancaman pada PT. BPRS Safir Bengkulu.
  - a. Kekuatan yang dimiliki pembiayaan mikro PT BPRS Safir Bengkulu
    - 1) Memberikan penambahan frekuensi waktu pembayaran
    - 2) Pengembalian pembiayaan yang diberi oleh pihak Bank yang sesuai dengan angsuran.
    - 3) Pihak Bank mengetahui tingkat laba yang diperoleh nasabah
    - 4) Pihak Bank mengetahui cara nasabah mengembalikan pembiayaan
    - 5) Menganalisis tingkat laba yang diperoleh nasabah melalui catatan hasil penjualan nasabah
    - 6) Mengetahui tingkat laba sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan.
  - a. Kelemahan yang dimiliki pembiayaan mikro PT BPRS Safir Bengkulu
    - 1) Alternatif cara pembayaran lebih sedikit dibanding pihak pesaing

2) Pendapatan sumber penghasilan nasabah PT. BPRS dari 100% hanya 80% yang mencukupi untuk membayar pembiayaan sedangkan pihak pesaing lebih besar 85%.

b. Peluang yang dapat diraih pembiayaan mikro PT BPRS Safir Bengkulu

1) Masyarakat Kota Bengkulu Mayoritas menggunakan pembiayaan mikro.

2) Pada saat ini sedang trend pembiayaan syariah di Kota Bengkulu.

3) Banyaknya jumlah usaha masyarakat yang memiliki kekurangan pendanaan

c. Ancaman yang dihadapi pembiayaan mikro PT BPRS Safir Bengkulu

1) Banyak pesaing yang lebih mapan Bank BNI Syariah.

2) Pengukuran nilai bagi hasil yang penentuannya setara dengan suku bunga Bank Konvensional

2. Strategi *Payment* dan *Profitability* Dalam Menyelesaikan Pembiayaan Mikro Bermasalah Pada PT BPRS Safir Bengkulu

Berdasarkan hasil analisis internal kekuatan (*strength*) dan kelemahan (*weakness*) yang dimiliki PT BPRS Safir Bengkulu serta analisis eksternal peluang (*opportunities*) yang dapat diraih dan ancaman (*threats*) yang dihadapi PT BPRS Safir Bengkulu maka dapat disimpulkan Strategi *Payment* dan *Profitability* Dalam Menyelesaikan Pembiayaan Mikro Bermasalah Pada PT BPRS Safir Bengkulu antara lain:



a. Strategi *Payment*

- a) Kemudahan dalam bertransaksi
- b) Informasi yang diberikan cukup membantu nasabah
- c) Konsisten memberikan penambahan frekuensi waktu pembayaran
- d) Konsisten dalam memberikan kemudahan persyaratan kepada nasabah mikro.

b. Strategi *Profitability*

- a) Pihak BPRS mengetahui secara lengkap profil riwayat nasabah sebelum mengajukan pembiayaan melalui layanan wawancara dengan nasabah
- b) Pihak bank BPRS memiliki catatan penghasilan atau laba seluruh nasabahnya, sehingga pihak bank dapat memonitoring penghasilan nasabah setiap bulannya
- c) Terdapat peningkatan laba yang dihasilkan oleh nasabah setiap bulannya dari 30% - 40 % yang dilihat dari catatan yang dimiliki oleh pihak Bank

3. PT. BPRS Safir Bengkulu berada pada titik kuadran 1 dan 3 karena dapat dilihat dari hasil analisis penelitian bahwa PT. BPRS Safir Bengkulu memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada, dan menghadapi peluang pasar yang besar, tetapi di pihak lain menghadapi beberapa kendala atau kelemahan internal.

**B. Saran**

Pimpinan PT. BPRS Safir Bengkulu sebaiknya mencoba untuk menerapkan beberapa strategi yakni tetap konsisten memberikan penambahan

frekuensi waktu pembayaran dan konsisten memonitoring penghasilan nasabah setiap bulannya, dengan meminta catatan penghasilan nasabah yang telah ditemukan baik secara persial atau simultan. Diharapkan hasil dari penerapan strategi *payment* dan *profitability* dapat membantu PT. BPRS Safir Bengkulu untuk menyelesaikan pembiayaan mikro bermasalah sehingga dapat meningkatkan volume penjualan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Al-Qur'an dan Terjemahan, Yayasan Penyelenggara Penterjemah/Penafsiran Al-Qur'an, Departemen Agama RI., Jakarta, 2010)*
- Anjuani, Ayu,. *Analisis Penerapan Akad Mudhorabah pada Produk Deposito Amanah PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS Safir Bengkulu.*(Skripsi: Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Bengkulu, 2015).
- Bank Indonsia, *Kamus Perbankan*, 2010, cet ke-1
- Bungin, Burhan, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Jakarta: PT RajaGrafindoPersada, 2015).
- Sunyoto, Danang, *Konsep Dasar Riset Pemasaran & Perilaku Konsumen*, (Yogyakarta: Center of Academic Publishing Service, 2012).
- Esbayy, Peluang dan Tantangan Bank Syariah esbayy. [blogspot.co.id/2015/10/peluang-dan-tantangan-bank-syariah.html](http://blogspot.co.id/2015/10/peluang-dan-tantangan-bank-syariah.html), diakses pada tanggal 30 November 2017 pukul 10.00 Wib.
- Esbayy, Peluang dan Tantangan Bank Syaria esbayy. [blogspot.co.id/2015/10/peluang-dan-tantangan-bank-syariah.html](http://blogspot.co.id/2015/10/peluang-dan-tantangan-bank-syariah.html), diakses pada tanggal 23 November 2017 pukul 10:09 Wib.
- Mulyati, Etty. *Kredit Perbankan* (Bandung : PT Refika Aditama, 2016).
- Tjiptono, Fandy, *Strategi Pemasaran*, (cet. Ke-5; Yogyakarta :Andi Press, 2001).
- Fred, R David, *Manajemen Strategis Konsep*, ( Jakarta : SalembaEmpat, 2006).
- Rangkuti, Freddy, *Analisis SWOT (cara perhitungan bobot, rating da nocai )* Cet. 21, (Jakarta: PT. GramediaPustakaUtama, 2015).
- Harlian, Hamed, *File Perusahaan PT.BPRS Safir 2016*, diambil pada tanggal 17 November 2017.
- [http://googlewebnight.com/?lite\\_url=http://infobanknews.com/inni-bank-bank-syariah-yang-npf-nya-di-atas-5/&ei=BpnD6Tf3danlc=idID&s=1&m=293&hos](http://googlewebnight.com/?lite_url=http://infobanknews.com/inni-bank-bank-syariah-yang-npf-nya-di-atas-5/&ei=BpnD6Tf3danlc=idID&s=1&m=293&hos). Diakses pukul 10..20 WIB tanggal 19 Oktober 2017.
- Ibrahim, Johannes. 2004. *Kartu Kredit: Dilematis Antara Kontrak dan Kejahatan*. (Bandung: RefikaAditama).

- Fahmi, Irham, “*Manajemen Strategi Teori dan Aplikasi*”, (Bandung: PT Alfabeta, 2013).
- Fahmi, Irham, *Kewirausahaan*, (Bandung: Alfabeta, 2013).
- Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2011).
- Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan* (Jakarta: PT Raja GrafindoPersada, 2014).
- Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: Raja GrafindoPersada, 2005).
- Umam, Khotibul, *Perbankan Syariah* (Jakarta: PT Raja GrafindoPersada, 2016).
- Laporan Neraca Keuangan dari PT.BPRS Safir Bengkulu, 2017, Diperoleh dari wawancara terhadap bapak Idrus Subhansebagai devisa pembiayaan mikro, tanggal 4 Desember 2017.
- Rianto, Al Arif, *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2010).
- Amir, Taufik, *Manajemen Strategik*, (Jakarta: PT. GrafindoPersada, 2011).
- Machfoedz, Mahmud, *Pengantar Pemasaran Modern*, (Yogyakarta: Akademi Manajemen Perusahaan YKPN, 2005).
- Masyhudzulhak, *Manajemen Strategi pembangunan Daerah*, (Bengkulu : LP2S, 2009).
- Muchdarsyah, Sinungan, *Manajemen Dana Bank*. (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2011).
- Muhammad, Asyhuri (2013), Strategi penanganan pembiayaan bermasalah pada Produk pembiayaan di BMT Amal Mulia Suruh Program Studi Diploma III Perbankan Syari’ah, Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Salatiga.
- Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syari’ah* (Yogyakarta: VP, 2005).
- Muhrajad, Kuncoro, *Metode Riset Untuk Bisnis Dan Ekonomi* (Edisi 4), (Jakarta: Erlangga.

- Nasution, Langsa, Peluang dan Tantangan <http://nasutionlangsa.blogspot.co.id/2009/10/peluang-dan-tantangan-ekonomi-islam.html>, diakses pada tanggal 23 November 2017 pukul 10.00 WiB
- Mahardja, Prathama dan Manurung Mandala, *Pengantar Ilmu Ekonomi (Mikro ekonomi dan Makro ekonomi)*, (Jakarta: LPFEI, 2008)
- Yudistira, Reza(2014) *Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Pada Bank Mandiri*, Universitas Indonesia Negeri (UIN) Jakarta.
- Syukri, Iska, *Sistem Perbankan Syariah di Indonesia*, (Yogyakarta: Fajar Media Pres, 2012).
- Wirdyah, Ningsih, *Bank dan Asuransi Islam di Indonesia* (Jakarta: KencanaPrenada Media, 2005).
- Firdaus, Yogi (2016) dengan judul Strategi Manajemen Risiko Dalam Upaya Mengatasi Pembiayaan *Murabahah* Bermasalah Pada PT BPRS Safir BengkuluFakultas ekonomi dan bisnis islam Institut Agama Islam Negeri.

**DOKUMENTASI PENELITIAN**



