ANALISIS STRATEGI PENYELESAIAN PENURUNAN JUMLAH NASABAH PADA PRODUK PEMBIAAYAAN MURABAHAH DI PT BPRS AL WASHLIYAH MEDAN

SKRIPSI

OLEH :

PUTRI FAHLINDA DEWI

NIM. 0503161006

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA

MEDAN

2021 M/1442 H

ANALISIS STRATEGI PENYELESAIAN PENURUNAN JUMLAH NASABAH PADA PRODUK PEMBIAAYAAN MURABAHAH DI PT BPRS AL WASHLIYAH MEDAN

SKRIPSI

Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-Tugas Dan Memenuhi Syarat-Syarat
Guna Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi Syariah (S.E)
Pada Program Studi Perbankan Syariah

OLEH :

PUTRI FAHLINDA DEWI

NIM. 0503161006

Program Studi
PERBANKAN SYARIAH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA
MEDAN

2021 M/1442 H

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama	:	Putri Fahlinda Dewi
NIM	:	0503161006
Tempat, Tanggal Lahir	:	Takengon, 28 Nopember 1998
Pekerjaan	:	Mahasiswa
Alamat	:	Dusun II Desa Pahang, Kecamatan Talawi

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi yang berjudul "**ANALISIS STRATEGI PENYELESAIAN PENURUNAN JUMLAH NASABAH PADA PRODUK PEMBIAAYAAN MURABAHAH DI PT BPRS AL WASHLIYAH MEDAN** " benar karya asli saya, kecuali kutipan-kutipan yang disebutkan sumbernya. Apabila terdapat kesalahan dan kekeliruan didalamnya, menjadi tanggung jawab saya.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Medan, 08 Mei 2021

Putri Fahlinda Dewi

0503161006

PERSETUJUAN

Skripsi Berjudul

ANALISIS STRATEGI PENYELESAIAN PENURUNAN JUMLAH NASABAH PADA PRODUK PEMBIAAYAAN MURABAHAH DI PT BPRS AL WASHLIYAH MEDAN

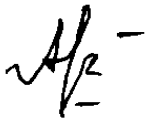
Oleh :

PUTRI FAHLINDA DEWI

NIM. 0503161006

Dapat disetujui Sebagai Salah Satu Persyaratan Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E) Pada Program Studi Perbankan Syariah

Medan, 17 Mei 2021

Pembimbing I	Pembimbing II
	
Dr. Sugianto, MA	Annio Indah Lestari, SE, M.Si
NIP. 19670607 200003 1 003	NIP. 19740309 201101 2 003

Mengetahui,

Ketua Jurusan Perbankan Syariah

Tuti Anggraini, MA

NIP. 19770531 200501 2 007

PENGESAHAN

Skripsi berjudul "**ANALISIS STRATEGI PENYELESAIAN PENURUNAN JUMLAH NASABAH PADA PRODUK PEMBIAAYAAN MURABAHAH DI PT BPRS AL WASHLIYAH MEDAN**". Putri Fahlinda Dewi, NIM 0503161006 Program Studi Perbankan Syariah telah dimunaqasyahkan dalam Sidang Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara pada tanggal 03 Juni 2021. Skripsi ini telah diterima untuk memenuhi syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada Program Studi Perbankan Syariah.

Medan, 14 Juli 2021
Panitia Sidang Munaqasyah Skripsi
Program Studi Perbankan Syariah UINSU

Ketua,

Tuti Anggraini, MA
NIP. 197705312005012007
NIDN:20310577

Sekretaris,

M.Lathief Ilhamy Nasution,M.E.I
NIB. 1100000090
NIDN: 2026048901

Anggota

1. Dr. Sugianto, MA
   NIP:196706072000031003
   NIDN: 2007066701
2. Dr. Fauzi Arif Lubis, MA
   NIP. 198412242015031004
   NIDN: 2024128401
3. Rahmat Daim Harahap,M.Ak
   NIP. 199009262018031001
   NIDN: 0126099001
4. Annio Indah Lestari, SE,M.Si
   NIP. 197403092011012003
   NIDN: 2009037401

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UINSU

Dr. Muhammad Yafiz,M.Ag
NIP. 197604232003121002
NIDN. 2023047602

ABSTRAK

Skrispi berjudul “Analisis Strategi Penyelesaian Penurunan Jumlah Nasabah Pada Produk Pembiayaan Murabahah di PT. BPRS Al Washliyah Medan”. Untuk Putri Fahlinda Dewi, 0503161006, di bawah arahan pembimbing I saya, Dr. Sugianto, dan Ibu Annio Indah Lestari, SE, MS.i, sebagai pembimbing II, sedangkan alasan peninjauan ini adalah untuk menyelidiki sistem penanggulangan pengurangan jumlah nasabah pada item pembiayaan murabahah.

Skripsi ini berencana untuk memutuskan pembiayaan murabahah, dan mengkaji metodologi penyelesaian untuk mengurangi jumlah nasabah pada item pembiayaan murabahah. Jenis eksplorasi ini adalah penyelidikan subjektif yang berbeda yang sumber informasinya adalah informasi penting dan tambahan. Informasi penting diperoleh langsung dengan memimpin rapat dengan BPRS terkait, khususnya BPRS Al-Washliyah. Sedangkan informasi penunjang diperoleh melalui situs BPRS, situs terkait yang membahas pembiayaan murabahah, serta pencatatan dan penulisan terkait yang kemudian dilanjutkan dengan penanganan informasi. Pemeriksaan diselesaikan dengan menggunakan investigasi SWOT. Temuan dari tinjauan tersebut, salah satu teknik yang dapat digunakan adalah memutuskan prosedur serius di BPRS Al-Washliyah, khususnya metodologi pengembangan yang mantap, menyiratkan bahwa dalam persaingan di perbankan syariah, BPRS Al-Washliyah menggunakan pengembangan lapangan kerja. belum selesai secara bertahap sesuai dengan skala kebutuhan, Bank BPRS memiliki keterbukaan dan kualitas sehingga dapat memanfaatkan kebebasan yang ada dengan sebaik-baiknya. Sistem ini menunjukkan bahwa Bank BPRS solid dan siap berkreasi dengan mengejar pintu-pintu atau celah-celah yang ada untuk mencapai omzet terbesar.

Kata Kunci : Strategi, Penyelesaian, Penurunan Jumlah Nasabah, Produk Pembiayaan *Murabahah*

ABSTRACT

*Thesis entitled "**Analysis of Settlement Strategies for Reducing the Number of Customers in Murabahah Financing Products at PT. BPRS Al Washliyah Medan** ". On behalf of **Putri Fahlinda Dewi**, **050316100,** under the guidance of Supervisor I **Dr. Sugianto, MA** and **Annio Indah Lestari, SE, MS.i**, as thesis supervisors, this study aims to analyze the settlement strategy for reducing the number of customers on Murabahah Financing products.*

This thesis aims to determine Murabahah financing, and analyze the settlement strategy for reducing the number of customers on murabahah financing products. This type of research is a qualitative descriptive analysis whose data sources are primary and secondary data. Primary data were obtained directly by conducting interviews with the relevant BPRS, namely BPRS Al-Washliyah. Meanwhile, secondary data is obtained through the BPRS website, related websites that discuss murabahah financing, and related documents and literature which are then continued with data processing. The analysis is carried out using SWOT analysis. The findings of the research show that the strategy that can be used is one of them to determine the competitive strategy in BPRS Al-Washliyah, namely the stable growth strategy, meaning that in competition in Islamic banking, BPRS Al-Washliyah uses a role growth strategy but is carried out in stages according to the priority scale, Bank BPRS these have opportunities and strengths so that they can take advantage of existing opportunities. This strategy indicates that the BPRS Bank is strong and able to develop by taking existing opportunities or opportunities to achieve maximum turnover.

Keywords: *Strategies, Settlements, Decrease in the Number of Customers, Murabahah Financing Products*

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr.Wb.,

Puji dan syukur kita panjatkan ke hadirat Allah SWT yang telah memberikan keringanan dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan teori ini, serta shalawat dan salam kepada Nabi Muhammad SAW yang telah menjadi suri tauladan bagi kita semua.

Teori ini siap memenuhi salah satu syarat untuk menyelesaikan empat tahun sertifikasi Studi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Syariah, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, bernama "Investigasi Strategi Mengatasi Penurunan Jumlah Nasabah di Produk Pembiayaan Murabahah di PT.BPRS Al Washliyah Medan".

Pencipta memahami bahwa teori ini masih jauh dari kata hebat, oleh karena itu saya sangat mempercayai analisis dan ide yang berguna untuk mengembangkan laporan proposisi ini lebih lanjut.

Pada acara ini, mungkin pencipta ingin menyampaikan rasa terima kasih yang tak terhingga kepada semua pihak yang telah membantu terlaksananya proposisi ini, untuk itu pencipta dapat mengucapkan terima kasih kepada:

1. Kedua orang tua tercinta yaitu Ayahanda Jalaluddin dan Ibunda Yusdah Khairani yang selalu memberikan dukungan berupa doa, motivasi dan juga dukungan moril maupun materil kepada penulis.
2. Buat kakak dan adikku tercinta kak Ika, Bila, dan Eca.
3. Bapak Prof. Dr. Syahrin Harahap, M.A selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sumatera Utara (UINSU).
4. Bapak Dr. Muhammad Yafiz, M.Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
5. Ibu Tuti Anggraini, MA dan Muhammad Lathief Ilhamy Nasution, M.E.I selaku Ketua Jurusan dan Sekretaris Jurusan S1 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.

6. Bapak Dr. Muhammad Yafiz, MA selaku Pembimbing Akademik di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
7. Bapak Dr. Sugianto, MA Selaku Dosen Pembimbing 1 Skripsi dan Ibu Annio Indah Lestari, SE, MS.i Dosen Pembimbing 2 Skripsi yang ikut membantu dan membimbing penulis selama menyelesaikan skripsi ini.
8. Seluruh Staff dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara yang selama ini telah banyak sekali memberikan ilmu kepada penulis terutama dalam menuntut ilmu dikampus ini.
9. Seluruh Staff Universitas Islam Negeri Sumatera Utara salah satunya bagian administrasi atau biro Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah membantu dalam berbagai urusan selama penulis menjalankan perkuliahan.
10. Kepada Calon Imam Ahmad Adi Mukti S.Pd yang telah banyak mensupport dan membantu dalam mengerjakan skripsi ini dari awal hingga selesai dan yang selalu setia mendampingi hingga saat ini.
11. Kepada Sahabatku tercinta Rani, TDM , Sakdiah, Nurainun, Emmi Riadoh, dan Masitoh yang sudah banyak membantu selama perskripsian.
12. Seluruh teman-teman Perbankan Syariah khususnya PS D -2016.

Demikian kata pengantar ini saya tulis, semoga Skripsi ini dapat bermanfaat bagi kita semua. Amin

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Medan, 08 Mei 2021

Putri Fahlinda Dewi

0503161006

DAFTAR ISI

SURAT PERNYATAAN i
LEMBAR PESETUJUAN ii
LEMBAR PENGESAHAN iii
ABSTRAK iv
KATA PENGANTAR vi
DAFTAR ISI viii
DAFTAR TABEL x
DAFTAR GAMBAR xi
DAFTAR LAMPIRAN 69

BAB I PENDAHULUAN
A. Latar Belakang Masalah 1
B. Rumusan Masalah 7
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian 8

BAB II KAJIAN TEORITIS
A. Kajian Teori 9
1. Pembiayaan 9
2. Pembiayaan Murabahah 12
a. Pengertian Pembiayaan Murabahah 12
b. Landasan Hukum Murabahah 13
c. Rukun Murabahah 15
d. Syarat-Syarat Pembiayaan Murabahah 16
e. Macam-macam Pembiayaan Murabahah 16
f. Tujuan Pembiayaan Murabahah 17
g. Skema Pembiayaan Murabahah 18
3. Nasabah 20
4. Strategi Penyelesaian 21
B. Penelitian Terdahulu 23
C. Kerangka Pemikiran 30

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian 32
B. Lokasi dan Waktu Penelitian.....32
C. Subjek Penelitian.....33
D. Jenis dan Sumber Data 33
E. Teknik Pengumpulan Data.....34
F. Teknik Analisis Data.....35

BAB IV HASL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian 42
   1. Gambaran Umum PT. BPRS Al Washliyah 42
   2. Deskripsi IFAS dan EFAS 44
   3. Matriks SWOT.....48
   4. Diagram SWOT 52
B. Pembahasan.....53
   1. Strategi Penyelesaian Penurunan Jumlah Nasabah Pada Produk Pembiayaan Murabahah di PT. BPRS Al Washliyah 53
   2. Kebijakan yang Dikeluarkan Oleh PT. BPRS Al Washliyah Dalam Mengatasi Penurunan Jumlah Nasabah.....55
   3. Faktor Internal dan Eksternal Terjadinya Penurunan Jumlah Pada Produk Pembiayaan Murabahah di PT. BPRS Al Washliyah.....58

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan 63
B. Saran 64

DAFTAR PUSTAKA 65

DAFTAR TABEL

TABEL 1.1 : Penyaluran Pembiayaan Perbankan Syariah 4
TABEL 1.2 : Jumlah Nasabah Pembiayaan Murabahah
PT. BPRS Al-Washliyah Tahun 2015-2019 6
TABEL 2.1 : Penelitian Terdahulu 25
TABEL 3.1 : Matriks SWOT 38
TABEL 4.1 : IFAS PT. BPRS Al Washliyah 44
TABEL 4.2 : EFAS PT. BPRS Al Washliyah 46
TABEL 4.3 : Matriks SWOT PT. BPRS Al Washliyah 49

DAFTAR GAMBAR

GAMBAR 2.1 : Kerangka Pemikiran 30
GAMBAR 3.1 : Diagram Cartesius 39
GAMBAR 4.1 : Diagram SWOT PT. BPRS Al Washliyah 51

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Islam, mirip dengan pelajaran Ad-din, mengandung pelajaran yang total dan indah. Islam mengatur semua bagian dari kehidupan manusia, cinta, tetapi juga muamalah, khususnya aspek keuangan Islam. Pelajaran masalah keuangan Islam secara luas ditemukan dalam Al-Qur'an, sunnah, ijtihad para peneliti, dan latar belakang sejarah pendekatan strategis. Ini menunjukkan bahwa Islam sangat menjaga kualitas keuangan. Pengulangan terpanjang dalam Al-Qur'an mengelola masalah keuangan alih-alih menghormati (mahdah) atau aqidah. Perbankan merupakan salah satu bentuk pergerakan moneter yang sedang berkembang saat ini. . Perbankan adalah lembaga keuangan yang melakukan tiga fungsi utama: menerima simpanan uang, meminjamkan uang, dan jasa pengiriman uang. [1]

Sesuai UU Perbankan no. 10 Tahun 1998, bank dicirikan sebagai unsur usaha yang menghimpun harta kekayaan dari masyarakat pada umumnya berupa simpanan sebagai dana investasi, simpanan dan simpanan permintaan. Mengalihkan kembali ke daerah setempat sebagai kredit atau pembiayaan. Selanjutnya menawarkan jenis bantuan seperti bergerak, kliring, bermacam-macam, dan lain-lain.

Perbankan syariah adalah lembaga keuangan yang bisnis utamanya adalah memberikan pembiayaan dan administrasi yang berbeda sejauh lalu lintas angsuran dan penyebaran uang tunai yang tugasnya disesuaikan dengan standar syariah Islam.[2] Standar syariah adalah standar yang bergantung pada pelajaran Al-Qur'an dan Sunnah. Dalam pengaturan Indonesia, standar syariah adalah standar

---

[1]Andrianto dan Anang Firmansyah, *Manajemen Bank Syariah (Dari Teori Ke Praktik)*, (Surabaya: Penerbit Qiara Media, 2019), hlm. 2

[2]Agus Arwani, *Akuntansi Perbankan Syariah dari Teori ke Praktik*, (Yogyakarta: Deepublish, 2016), hlm.75

hukum Islam di perbankan dan latihan moneter tergantung pada fatwa yang diberikan oleh yayasan moneter Islam[3].

Pembiayaan dalam perbankan syariah dibedakan menjadi 3 jenis pembiayaan, lebih spesifiknya. Pertama, pembiayaan modal kerja syariah, yaitu pembiayaan dengan jangka waktu yang pendek atau signifikan bagi para pelaku usaha yang membutuhkan tambahan modal sesuai standar syariah. Modal yang berfungsi ini umumnya diharapkan untuk membayar biaya pembuatan, pembelian bahan untuk bahan mentah, pertukaran tenaga kerja dan produk. Jenis akad yang digunakan adalah murabahah dan mudharabah. Kedua, pembiayaan boros syariah, khususnya pembiayaan yang direncanakan untuk nasabah dengan tujuan non-usaha dan bersifat individual. Perjanjian yang digunakan adalah murabahah dan ijarah.

Ketiga, pembiayaan spekulasi syariah Pembiayaan ventura syariah adalah pembiayaan dengan jangka pendek atau jangka panjang untuk membeli produk modal yang diperlukan dalam pendirian usaha/organisasi baru, pengembangan, dan pemulihan atau substitusi perangkat keras pabrik. Perjanjian yang biasa diterapkan dalam pembiayaan usaha syariah jenis ini adalah akad murabahah dan Ijarah Muntahia Bit Tamlik (IMBT).[4]

Pembiayaan dalam perbankan syariah dibedakan menjadi 3 jenis pembiayaan, yaitu. Pertama, pembiayaan modal kerja syariah, khususnya pembiayaan dengan jangka waktu yang pendek atau signifikan bagi para visioner bisnis yang membutuhkan tambahan modal sesuai standar syariah. Modal yang berfungsi ini biasanya diharapkan untuk membayar biaya pembuatan, pembelian bahan untuk komponen yang tidak dimurnikan, pertukaran tenaga kerja dan produk. Jenis akad yang digunakan adalah murabahah dan mudharabah. Kedua, pembiayaan mubazir syariah, yaitu pembiayaan yang direncanakan untuk nasabah

[3]Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta : Kencana 2010), hlm. 52

[4] https://www.inbizia.com/jenisjenis-pembiayaan-syariah-dan-manfaatnya-277348. di akses pada 20 Juni 2020

dengan tujuan non-usaha dan bersifat individual. Perjanjian yang digunakan adalah murabahah dan ijarah.

Ketiga, pembiayaan ventura syariah Pembiayaan spekulasi syariah adalah pembiayaan dengan jangka pendek atau jangka panjang untuk membeli produk modal yang diperlukan dalam rangka tugas/organisasi baru, pengembangan, dan pemulihan atau penggantian perangkat keras pabrik. Perjanjian yang biasa diterapkan dalam pembiayaan usaha syariah jenis ini adalah akad murabahah dan Ijarah Muntahia Bit Tamlik (IMBT).[5] Pada dasarnya, sebagai yayasan moneter syariah, BPRS dapat menawarkan bantuan moneter seperti bank bisnis syariah. Perbedaannya terletak pada pengaturan administrasi. Bank bisnis dapat menawarkan jenis bantuan dalam lalu lintas angsuran, sedangkan di BPRS tidak. Dalam mengaktifkan aset untuk masyarakat umum, BPRS dapat menawarkan jenis bantuan moneter dalam struktur yang berbeda, termasuk: toko wadiah, kantor dana investasi, dan toko waktu. Sementara itu, dalam mengarahkan aset, BPRS menawarkan jenis bantuan moneter melalui: pembiayaan tergantung pada standar bagi hasil (Mudharabah), pembiayaan tergantung pada pedoman nilai dukungan (Musyarakah), pembiayaan tergantung pada aturan perdagangan (Murabahah) , dan pembiayaan barang dagangan modal tergantung pada aturan sewa (Ijarah).[6]

Majunya BPRS juga merupakan kepentingan dari kelompok masyarakat muslim yang perlu bermuamalah secara syariah dengan tujuan agar mereka terhindar dari perbuatan muamalah yang bergantung pada riba. Pembiayaan yang sering digunakan dalam lembaga keuangan syariah termasuk menggunakan standar persekutuan, khususnya jenis pembiayaan kepada individu atau nasabah Bank Keuangan Rakyat Syariah (BPRS) yang akan memasukkan ukuran modal

[5]Sutedi Adrian, Perbankan Syariah Tinjau dan Beberapa Segi Hukum, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2009), hlm. 50

[6]Undang-Undang No.21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah, Pasal 21

tertentu, baik uang maupun barang dagangan untuk membangun kemanfaatan bisnis. Berdasarkan pertukaran ini, BPRS akan menetapkan proporsi bagi hasil. [7]

Sejauh catatan Bank Indonesia di perbankan syariah, contoh pembiayaan di bank syariah masih diliputi pembiayaan murabahah. Pembiayaan murabahah memang memiliki kemiripan dengan pembiayaan ijarah. Dalam pembiayaan murabahah, bank syariah hanya dapat melayani kebutuhan nasabah untuk memiliki produk yang ideal, sedangkan nasabah yang membutuhkan administrasi bukan nasabah yang membutuhkan administrasi tidak dapat dilayani. Daripada pembiayaan ijarah, bank syariah juga dapat melayani klien yang membutuhkan administrasi. Hal ini dikarenakan pembiayaan murabahah lebih mudah dilakukan oleh nasabah dan terlebih lagi pihak bank. Seperti yang terdapat pada tabel di bawah ini:

Tabel 1.1 penyaluran pembiayaan perbankan syariah

(dalam miliar rupiah)

Akad	2015	2016	2017	2018	2019
Mudharabah	14,280	15,292	17,090	15,866	13,779
Musyarakah	60,719	78,421	101,561	129,641	157,491
Murabahah	122,111	139,536	150,276	154,805	160,654
Salam	-	-	-	-	-
Istisna	770	878	1,189	1,609	2,097
Ijarah	10,631	9,150	9,230	10,597	10,589
Qardh	3,951	4,731	6,349	7,674	10,572
Total	211,922	248,008	285,695	320,192	355,182

Sumber : Statistik Perbankan Syariah (diolah)

[7]Ridwan M, Manajemen *Bank Pembiayaan Rakyat syariah (BPRS),* (Yogyakarta: UII Press, 2004), hlm. 169

Tabel 1.1 adalah peruntukan pembiayaan yang diselesaikan oleh Bank Umum Syariah dan Unit Usaha Syariah. Data Bank Indonesia ini mengungkap bahwa pada tahun 2019 pembiayaan murabahah tercatat sebesar Rp. 160,654 miliar, maka, pada saat itu, sekitar itu, Mudharabah Rp. 13.779 miliar, Musyarakah Rp. 157.491 miliar, Istishna Rp. 2,097 miliar, dan Ijarah sebesar Rp. 10.589 miliar. Angka-angka tersebut menunjukkan kekuatan pembiayaan murabahah yang kuat dalam kemampuan menyalurkan sumber daya bagi bank syariah di Indonesia. Hal ini menunjukkan bahwa persebaran pembiayaan murabahah telah berkembang dari tahun ke tahun, dan menunjukkan bahwa pembiayaan murabahah merupakan hal yang paling diminati oleh nasabah.

Namun siklus dan hal-hal penting lebih sederhana dan tidak terlalu merepotkan. Pembiayaan urabahah juga memiliki risiko yang cukup ringan jika dibandingkan dengan pembiayaan lainnya. Murabahah adalah pembiayaan barang-barang pertukaran, dengan biaya (pertama) dengan keuntungan ekstra yang disepakati. Dimana dealer harus memberi tahu pembeli sebelum biaya mengenai barang dagangan yang dia beli dan memilih tingkat keuntungan juga. Murabahah harus dapat dibayangkan atas permintaan atau tanpa permintaan. Dalam murabahah berdasarkan permintaan, bank membeli barang tersebut setelah ada ajakan dari nasabah. Biaya yang disepakati dalam murabahah adalah biaya penjualan sedangkan harga stiker harus diberitahukan. Pembiayaan murabahah yang objek perdagangannya berupa barang-barang, seperti kendaraan, rumah, sepeda, dan lain-lain.

PT. BPRS Al Washliyah Medan melakukan pembiayaan syariah seperti yang dilakukan oleh Bank Syaiah lainnya, salah satunya Pembiayaan Murabahah. Pembiayaan murabahah merupakan pembiayaan yang pada umumnya dimanfaatkan oleh bank syariah karena memiliki tingkat risiko yang lebih rendah serta siklus dan praktik yang lebih mudah dibandingkan pembiayaan lainnya. Dimana pembiayaan murabahah yang terjadi antara bank dan nasabah dimana bank syariah membeli barang-barang yang dibutuhkan nasabah dan kemudian menawarkannya kepada nasabah dengan khawatir akan biaya perolehannya

meskipun ada keuntungan bersih yang disepakati antara bank syariah dengan nasabah.

Amalan murabahah adalah administrasi sejauh memperdagangkan produk, dimana bank sebagai pedagang akan mencari barang dagangan yang sesuai dengan yang diinginkan nasabah. Setelah bank melacak produk yang dibutuhkan (klien), bank akan menghubungi klien untuk menginformasikan biaya penjualan.[8] Jumlah nasabah atas item pembiayaan murabahah di PT. BPRS Al Washliyah Medan selama lima tahun terakhir goyah (berfluktuasi). Secara spesifik pada tahun 2015 dan 2016 terjadi peningkatan, namun pada tahun 2017 hingga 2019 terjadi penurunan progresi. Alasan penurunan klien karena dua elemen. Terutama faktor dalam dan faktor luar. Elemen interior disebabkan oleh perubahan dalam standar dan pendekatan organisasi dalam menentukan atribut klien dan penurunan jumlah promosi (AO). Faktor luar disebabkan oleh persaingan bisnis antar bank, klien terencana yang tidak memiliki jaminan dan lain-lain.

Tabel 1.2

Jumlah Nasabah Pembiayaan Murabahah

Di PT. BPRS Al Washliyah Medan

Tahun 2015-2019

No	Tahun	Jumlah Nasabah	Persentase	Dana yang Sudah Disalurkan
1	2015	384	n	9.764.600.000
2	2016	407	5%	11.523.091.400
3	2017	368	-9%	9.486.210.000
4	2018	255	-30%	8.370.530.000
5	2019	230	-9%	8.725.490.000
	Jumlah	**1.644**		**47.869.921.400**

Sumber: PT. BPRS Al Washliyah, 2020

[8]Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008), hlm. 105

Berdasarkan tabel di atas, terlihat bahwa jumlah klien dari tahun 2015 ke tahun 2016 meningkat sebesar 5%. Namun, pada tahun 2017 turun 9%. Tahun 2018 berkurang 30%, dan terakhir tahun 2019 berkurang 9%. Karena penurunan jumlah klien yang terjadi selama 3 tahun berturut-turut, khususnya periode 2017-2019

Dengan melihat dan berkonsentrasi pada sudut-sudut alami ini, pendekatan SWOT (Strengths, Weakness, Opportunity, Treats) dapat digunakan. SWOT merupakan perangkat yang dapat dimanfaatkan untuk mengetahui kualitas dan kekurangan organisasi, khususnya di bidang pertunjukkan. Sedangkan penyelidikan SWOT adalah pemeriksaan terhadap kualitas, kekurangan, celah dan bahaya yang diklaim dan dilihat oleh organisasi. Hal ini membuat organisasi harus menetapkan metodologi untuk memenangkan oposisi atau jika tidak ada yang lain untuk berjaga-jaga. Organisasi harus melakukan setiap tugasnya secara memadai dan produktif, mengingat untuk bidang mempromosikan barang-barang di bank, khususnya barang-barang Murabahah.

Berdasarkan gambaran di atas, saya tertarik untuk mengangkat judul penelitian tentang analisis strategi penyelesaian penurunan jumlah nasabah pada produk pembiayaan murabahah di PT BPRS Al Washliyah Medan, yang menarik untuk dilakukan.

B. Rumusan Masalah

Mengingat landasan dan pengertian yang telah dikemukakan di atas, maka diajukan pertanyaan-pertanyaan berikut ini:

1. Bagaimana strategi penyelesaian penurunan jumlah nasabah pada produk pembiayaan murabahah di PT BPRS Al Washliyah Medan?
2. Bagaimana kebijakan yang diberikan oleh PT. BPRS Al Washliyah Medan dalam mengatasi penurunan jumlah nasabah?
3. Bagaimana faktor internal dan eksternal dapat menyebabkan penurunan jumlah nasabah pada produk pembiayaan murabahah di PT BPRS Al Washliyah Medan?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

Terlepas dari definisi masalah yang diuraikan di atas, tujuan yang ingin dicapai dalam ulasan ini adalah:

1. Untuk mengetahui strategi penyelesaian penurunan jumlah nasabah pada produk pembiayaan murabahah di PT BPRS Al Washliyah Medan.
2. Untuk mengetahui kebijakan yang diberikan oleh PT. BPRS Al Washliyah Medan dalam mengatasi penurunan jumlah nasabah
3. Untuk faktor internal dan eksternal dapat menyebabkan penurunan jumlah nasabah pada produk pembiayaan murabahah di PT BPRS Al Washliyah Medan.

Beberapa keuntungan forsep yang dapat diperoleh dari pemeriksaan ini adalah sebagai berikut:

1. Membantu memberikan tambahan dan kontribusi kepada PT. BPRS Al Washliyah Medan untuk membina jauh lebih baik dan terus memperluas kuantitas klien dari satu tahun ke tahun lainnya, dan tidak membusuk seperti tahun 2017-2019. Dengan tujuan agar PT. BPRS Al Washliyah Medan dapat merencanakan pendekatan yang diidentifikasi dengan memperluas pembiayaan sesuai syariah, khususnya pembiayaan murabahah.
2. Memberi manfaat kepada pencipta secara prinsip dan aplikasi untuk kemajuan ilmu pengetahuan di lapangan.
3. Sebagai sumber informasi positif, dengan cepat menambah koleksi bacaan logis untuk pemeriksaan tambahan.

BAB II

KAJIAN TEORITIS DAN KERANGKA PEMIKIRAN

A. Kajian Teori

1. Pembiayaan

Salah satu kewajiban mendasar bank syariah adalah memberikan pembiayaan, khususnya untuk mengatasi masalah perkumpulan yang membutuhkan pembiayaan, baik bisnis maupun non bisnis, atau untuk menyalurkan pembiayaan kepada masyarakat secara keseluruhan. Undang-Undang Perbankan Syariah Nomor 21 Tahun 2008 mengatur kewajiban mendasar ini. Salah satu asosiasi prinsip bank syariah adalah penyebaran moneter, yang merupakan jenis pendapatan fundamental bagi bank syariah.[9]

Pembiayaan adalah instrumen moneter yang memungkinkan individu atau asosiasi bisnis untuk memperoleh atau membeli kembali suatu barang dan membayarnya selama jangka waktu tertentu. Kredit atau pembiayaan menurut Undang-undang Nomor 10 Tahun 1998 adalah pengaturan uang tunai atau hal yang sama tergantung pada kesepakatan atau kesepakatan di muka antara bank dan pihak lain yang mengharuskan peminjam untuk mengembalikan kewajiban setelah jangka waktu yang ditentukan dengan memberikan proporsi.[10]

Pembiayaan merupakan gerakan syariah dimana bank syariah menyalurkan asetnya kepada pihak selain bank. Bank Islam, klien dan negara bagian semua keuntungan dari pembiayaan. Di antara penyaluran modal yang dilakukan oleh bank syariah, pembiayaan memberikan imbal hasil yang signifikan. Menurut Umam, pembiayaan adalah pengaturan aset atau kasus/piutang yang seimbang sebagai pertukaran spekulasi, pertukaran sewa,

---

[9]Ikatan Bankir Indonesia, *Mengelola Bisnis Pembiayaan Bank Syariah*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2015), hlm. 2

[10]Abdul Rokhim, *Konstruk dan Model Pembiayaan Musyarakah Mutanaqisah di Bank Syariah*, Jurnal UIN, (2014), hlm. 41-66

pertukaran perdagangan, pertukaran pinjam-meminjam, dan pertukaran multi-administrasi tergantung pada pemahaman atau pengaturan antara bank dan klien pembiayaan. yang mengharuskan nasabah pembiayaan untuk mengurus kewajiban/kewajibannya. komitmen serta menyelesaikan mudharabah dan tambahan usaha musyarakah dan efek samping dari administrasi mereka sesuai kesepakatan.[11]

Pembiayaan merupakan salah satu jenis gerakan bank syariah. Yang dimaksud dengan pembiayaan adalah pengaturan aset atau hal-hal yang identik sebaga[12] :

a. Pertukaran bagi hasil sebagai Mudharabah dan Musyarakah
b. Sewa tukar sebagai Ijarah atau sewa beli sebagai Ijarah Muntahiya Bittamlik
c. Transaksi dan pembelian pertukaran sebagai piutang Murabahah, Salam dan Istishna
d. Meminjamkan dan memperoleh pertukaran sebagai piutang Qard
e. Sewa bursa untuk administrasi sebagai Ijarah untuk pertukaran multi-administrasi.

Sesuai dengan sebagian penilaian di atas, pembiayaan adalah tindakan bank syariah memberikan uang kepada pihak luar (klien) berdasarkan kesepakatan atau kesepahaman antara bank dan klien pembiayaan yang mengharuskan klien pembiayaan untuk mengurus kewajiban atau kewajibannya. Berikut adalah ilustrasi kontrak pembiayaan keuangan: [13]

---

[11]Rivalah Anjani dan Maulidiyah Indira Hasmarani, *Pengaruh Pembiayaan Mudharabah, Musyarakah Dan Murabahah Terhadap Profitabilitas Bprs Di Indonesia Periode 2012-2015*, Jurnal Ekonomi dan Keuangan, Vol. 2 No. 2, (Juli 2016), hlm. 39

[12]A.Wangsawidjaja, *Pembiayaan Bank Syariah*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2012), hlm. 78

[13]Dewi Hanggraeni, *Manajemen resiko Pembiayaan Syariah*, (Bogor: IPB Press,2019), hlm. 36

a. Musyarakah

Musyarakah adalah kerjasama antara setidaknya dua perkumpulan yang didorong oleh perhatian untuk memperoleh manfaat. Dalam musyarakah, kaki tangan bisa menyumbang tidak hanya berupa modal berupa uang, tetapi juga sebagai tenaga, dewan, kedermawanan, dan keterampilan, meski tidak sepenuhnya sepadan.

b. Mudharabah

Mudharabah adalah kesepakatan kesepakatan antara dua majelis, dimana salah satu majelis sebagai pemilik modal (shahibul mal) memberikan arus kas bisnis kepada pengelola (mudharib) yang akan dibuat, dan manfaat dibagi antara dua majelis sesuai pengaturan umum.

c. Murabahah

Murabahah adalah transaksi jual beli suatu barang dengan mengorbankan barang dagangan di samping keuntungan/keuntungan yang disepakati, di mana dealer mendidik pembeli sebelumnya mengenai biaya pengadaan.

d. Salam

Salam adalah kesepakatan dan pembelian dengan memutuskan rincian permintaan ketika kesepakatan dan biaya diselesaikan sepenuhnya sebelumnya. Dalam aplikasinya, bank bertindak sebagai pembeli dan klien bertindak sebagai dealer.

e. Ishtishna

Istishna adalah persetujuan permintaan kepada pembuat untuk membuat produk dengan standar yang diinginkan oleh pembeli dengan biaya yang disepakati bersama.

f. Ijarah

Ijarah adalah pemberian hak pakai hasil (mengambil keuntungan) dengan syarat ada hadiah. Perjanjian ini setuanya, mengingat pada masa penduduk barang-barang yang disewakan itu mempunyai tempat dengan pihak yang menyewakan.

g. Qard

Qardh adalah uang muka tanpa bunga kepada klien yang membutuhkan. Klien diperlukan untuk mengembalikan ukuran utama kredit. Selama jangka waktu yang telah disepakati bersama, itu mungkin terjadi pada waktu yang bersamaan atau sebagian.

2. Pembiayaan Murabahah

a. Pengertian Pembiayaan Murabahah

Pembiayaan murabahah adalah pembiayaan yang menggunakan akad murabahah. Dimana pembiayaan diberikan oleh bank dan klien dalam membeli barang dengan biaya produk di samping pendapatan keseluruhan yang disepakati antara penjual dan pembeli. Pendapatan keseluruhan dikomunikasikan sebagai tingkat label harga atau dalam rupiah yang nyata.

Pembiayaan murabahah adalah salah satu pengaturan pembiayaan yang disajikan oleh bank syariah, dan merupakan jenis pembiayaan yang melibatkan bank dan pembeli dalam memperdagangkan produk dengan harga yang disepakati di samping pendapatan keseluruhan yang tinggi. [14]

Pembiayaan murabahah (dari istilah ribhu = kemaslahatan) adalah pembiayaan murabahah (dari kata ribhu = kemaslahatan), sebagaimana ditunjukkan oleh Muhammad, dengan bank sebagai penjual dan klien sebagai pembeli. Hal-hal ditindaklanjuti sesuai jadwal, dan angsuran dilakukan sesuai jadwal.

[14]Asep Suryanto, *Analisis Pengambilan Keputusan Nasabah Pembiayaan Murabahah Pada BMT Daarut Tauhid Bandung*, Jurnal Ekonomi Syariah Vol. 4. No. 1, (Mei 2019), hlm. 68

Para penasihat hukum menggolongkan murabahah sebagai penawaran suatu barang dengan biaya atau harga pokok barang dagangan ditambah dengan kenaikan atau keuntungan yang telah ditentukan sebelumnya. Pembeli harus dididik mengenai label harga barang dan ukuran manfaat yang ditambahkan ke biaya (biaya), seperti yang ditunjukkan oleh kualitas murabahah.

Menurut Karim, pembiayaan murabahah adalah transaksi dan perolehan produk dengan biaya pertama dengan tambahan (keuntungan) yang diselesaikan melalui dua akad. Dalam pembiayaan ini, pedagang (untuk situasi ini bank) berikan ketahui bayaran benda dagangan yang dibeli serta merumuskan tingkatan khasiatnya sekali lagi. Pembiayaan murabahah merupakan akad pembiayaan sesuatu benda dengan menetapkan sesuatu bayaran kepada pembeli serta pembeli mengikutinya dengan bayaran yang lebih besar selaku keuntungan yang sudah dituntaskan oleh keduanya.[15]

Dari definisi di atas, dapat diduga bahwa pembiayaan murabahah adalah pembiayaan yang diselesaikan dengan menggunakan akad murabahah antara pedagang (bank) dan pembeli (klien) di mana biaya penjualan ditambahkan ke manfaat dan angsuran diperbolehkan.

b. Landasan Hukum Murabahah

Terdapat sebagian landasan syariah daam melaksanakan transaksi murabahah antara lain:

1. **Alquran**

Dalil yang mejadi landasan dari pembiayaan murabahah ada dalam alquran surah An- Nisa(4): 29, yang berbunyi[16] :

[15]Adiwarman Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqh dan Keuangan, (*Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2010), hlm. 113

[16]Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahnya*, (Jakarta:Depag RI, 2005), hlm. 27

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya:

> Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku atas dasar suka sama suka diantara kamu. dan jangan lah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah adalah maha penyayang kepadamu.

Ayat tersebut berisi gagasan buat berdagang serta meninggalkan riba. Dalam reff tersebut sudah dikatakan kalau Allah sudah menghalalkan perdagangan serta menghalangi riba. Alibi berdagang serta riba merupakan bersama mencari keuntungan. Yang memahami jual beli merupakan sesuatu perbuatan yang hendak bawa keuntungan serta keuntungan untuk kedua pelakon yang melaksanakan jual beli, sebaliknya dalam latihan yang memiliki faktor riba hendak terdapat pihak yang diuntungkan serta terdapat pihak yang dirugikan. Seperti itu alibi Allah melegitimasi perdagangan serta menghalangi riba.

2. **Al-Hadist**

Sebaliknya landasan Hadist yang mendasari transaksi murabahah ini merupakan Hadist yang diriwayatkan oleh Ibnu Majah,[17]yaitu :

أن النبي قال: ثلاث فيهن البركة: البيع إلى أجل, والمقارضة, وخلط البر بالشعير للبيت لا للبيع

[17]A. Hasan, *Bulughul Maraam*, (Bangil : CV Pustaka Tamaam, 1991), hlm. 496

Artinya :

> "Diriwayatkan dari shuhaib r. a. bahwa Rasulullah SAW. Pernah bersabda : tiga hal yang mengandung berkah, yaitu jual beli secara tidak secara tunai, muqaradhah (mudharabah), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah tangga, bukan untuk dijual". (H. R Ibnu Majah dari shuhaib).

Dalam hadits di atas menjelaskan bahwa rajin berdagang adalah salah satu amalan yang mendatangkan wakaf. Karena dalam perdagangan ekstrem, kedua pemain dapat saling menguntungkan. Dimana pembeli akan mendapatkan kemudahan dan akomodasi dalam memperoleh produk yang ideal. Karena pembeli dapat mengatasi dengan porsi biaya pembelian barang dagangan dalam jangka waktu tertentu. Dealer akan mendapatkan keuntungan dengan mengambil keuntungan/keunggulan dari pertukaran perdagangan ekstrim yang diselesaikan.

c. Rukun Murabahah

Undang- undang No 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah Pasal 24 ayat(1) serta(2) mengendalikan kalau bank syariah serta unit spesial syariah dilarang melaksanakan aktivitas usaha unggulan yang menyalahgunakan serta berlawanan dengan standar syariah. Dengan demikian, berarti untuk bank syariah serta unit spesial supaya akad murabahah tidak berbenturan dengan syariah dengan menitikberatkan pada ketentuan serta kolom, antara lain:

Ada beberapa andalan akad murabahah yang harus dipenuhi dalam pertukaran, khususnya:

1. Pekerja yang disewa, khususnya ba"i (pedagang) adalah pihak yang memiliki produk untuk dijual, dan musytari (pembeli) adalah pihak yang membutuhkan aset untuk membeli barang dagangan.

2. Obyek perjanjian, khususnya mabi" (persediaan) dan tsaman (biaya) dan:

3. Sighat, yaitu ijab dan qabul tertentu saat memulai akad jual beli.

d. Syarat-Syarat Pembiayaan Murabahah

Syarat-syarat murabahah antara lain sebagai berikut:

1. Pedagang memberi tahu klien tentang pengeluaran modal.

2. Perjanjian utama harus sah sesuai dengan kolom yang ditentukan.

3. Perjanjian harus dibebaskan dari riba.

4. Penjual harus mengungkapkan kepada pembeli dengan asumsi ada ketidaksempurnaan produk setelah membeli.

5. Dealer harus menyampaikan semua hal yang berhubungan dengan pembelian, misalnya dalam hal pembelian dilakukan secara kewajiban.

Pada tingkat fundamental, jika kondisi 1, 2, atau 5 tidak terpenuhi, pembeli memiliki keputusan:

i. Melanjutkan pembelian seperti apa adanya.[18]
ii. Kembali kepada penjual dan menyatakan ketidak setujuanya atas barang yang di jual.
iii. Membatalkan kontrak.

e. Macam – macam Pembiayaan Murabahah

1. Murabahah tanpa permintaan mengandung pengertian ada permintaan atau tidak, diterima atau tidaknya perorangan, bank syariah memberikan produknya. Ada atau tidaknya pesanan atau pembeli secara langsung mempengaruhi stok produk dalam murabahah ini.
2. Murabahah atas dasar permintaan, yang menyiratkan bahwa bank syariah akan melakukan pertukaran murabahah (perdagangan) jika pelanggan memesan produk, dengan mempertimbangkan penyajian barang dagangan baru. Perolehan barang sangat bergantung atau erat kaitannya dengan permintaan atau pembelian barang dagangan dalam murabahah ini. Murabahah dapat dicirikan menjadi dua klasifikasi tergantung pada permintaan mereka:

[18]A.Wangsawidjaja, *Pembiayaan Bank Syariah,* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2012), hlm. 202

- Murabahah bergantung pada pesanan dan bersifat membatasi. Artinya, kalau sudah diminta, harus dibeli.
- Murabahah tergantung pesanan dan tidak membatasi. Ini menyiratkan bahwa terlepas dari kenyataan bahwa klien telah meminta produk, klien tidak terikat, klien dapat mengakui atau membatalkan permintaan.

f. Tujuan Pembiayaan Murabahah

Motivasi klien untuk berdagang adalah bahwa ia membutuhkan cadangan (arus kas) untuk bertukar langsung dengan penyedia. Ketika seorang pelanggan bekerja dengan bank (sebagai organisasi keuangan), ia dapat membuat kesepakatan atau membeli dengan angsuran atau bagian yang dikompromikan, dan hasilnya adalah piutang tunai. Artinya penjual (ba'i) akan mendapatkan piutang tunai dari pembeli (musytariy) sebesar nilai tukar, dan pembeli (musytariy) akan berutang kepada pedagang (ba'i) kewajiban uang berupa nilai tukar. . . Sebagai aturan umum, target subsidi dipisahkan menjadi dua klasifikasi: pembiayaan tingkat mini dan pembiayaan tingkat penuh.

1. Pembiayaan Tingkat Mikro

a. Berusaha untuk meningkatkan manfaat, menyiratkan bahwa setiap bisnis yang dibuka memiliki standar yang paling signifikan, khususnya untuk menghasilkan manfaat kerja.
b. Upaya untuk meningkatkan risiko, menyiratkan bahwa upaya dilakukan untuk menghasilkan keuntungan terbesar, visioner bisnis harus memiliki opsi untuk membatasi risiko yang mungkin muncul.
c. Penggunaan aset moneter, menyiratkan bahwa aset keuangan dapat dibuat dengan memadukan aset normal dengan SDM dan aset modal.
d. Peredaran cadangan kelimpahan, menyiratkan bahwa dalam kehidupan individu ada pihak yang memiliki cadangan yang melimpah, sedangkan ada pihak yang membutuhkan cadangan.

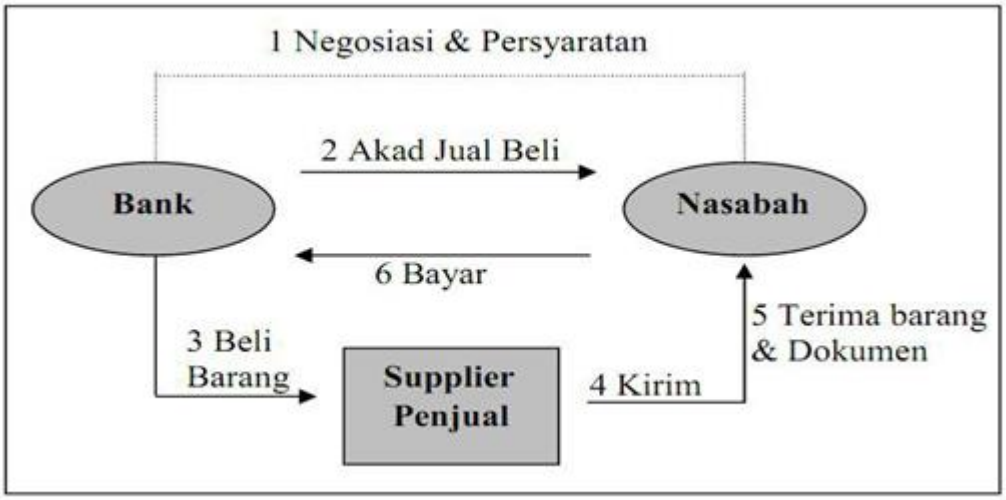
2. Pembiayaan Tingkat Makro

a. Mengerjakan ekonomi individu, menyiratkan bahwa individu yang tidak dapat mencapainya secara finansial, dengan adanya pembiayaan mereka dapat mencapai ekonomi.
b. Aksesibilitas aset untuk peningkatan bisnis, menyiratkan bahwa kemajuan bisnis membutuhkan aset tambahan.
c. Memperluas efisiensi, menyiratkan bahwa kehadiran pembiayaan memberikan kebebasan kepada daerah untuk memiliki pilihan membangun daya kreasinya.
d. Pembukaan lowongan jabatan baru, mengandung arti bahwa dengan dimulainya wilayah usaha melalui tambahan cadangan pembiayaan, maka wilayah usaha tersebut akan mengasimilasi tenaga kerja.
e. Acara sosialisasi gaji, menyiratkan bahwa bisnis lokal yang berguna dapat melakukan latihan kerja, menyiratkan bahwa mereka akan mendapatkan bayaran dari hasil kerja mereka.

g. Skema Pembiayaan Murabahah

Dalam pembiayaan murabahah , sekurang- kurangnya terdapat dua pihak yang melakukan transaksi jual beli yaitu bank syariah dan nasabah sebagai pembeli barang.[19]

[19]Muhammad Syafi'i Antonio, Op, Cit, hlm. 107



Keterangan :

1. Bank Islam dan klien mengatur pengaturan untuk transaksi dan pertukaran beli yang akan dilakukan. Fokus pertukaran menggabungkan jenis barang dagangan yang akan dibeli, sifat produk, dan biaya penjualan.
2. Bank Islam mengadakan kontrak perdagangan klien, di mana bank syariah bertindak sebagai pedagang dan klien sebagai pembeli. Dalam kontrak deal ini, produk-produk yang menjadi objek penawaran dan pembelian yang telah dipilih oleh klien dan harga jual yang tidak benar-benar diselesaikan.
3. Berdasarkan kesepakatan yang dibuat antara bank syariah dan nasabah, bank syariah membeli barang dagangan dari penyedia/dealer. Pembelian yang akan dilakukan oleh bank syariah sesuai dengan keinginan nasabah yang terutang dalam akad.
4. Penyedia mengirimkan barang dagangan ke klien di set bank syariah.
5. Klien mendapatkan produk dari penyedia, dan mendapat laporan pertanggungjawaban atas barang dagangan.

6. Setelah mendapatkan produk dan catatan, klien melakukan cicilan. Angsuran yang umumnya dilakukan oleh klien adalah per porsi.[20]

3. Nasabah

Nasabah merupakan pembeli yang membeli ataupun memakai benda yang dijual ataupun disajikan oleh bank. Dalam mempromosikan latihan, sesuatu organisasi mempunyai sebagian tujuan yang mau dicapai, baik tujuan sesaat ataupun tujuan jangka panjang. Untuk saat ini, sebagian besar untuk memenangkan hati pembeli untuk barang yang baru dikirim. Sementara itu, dalam jangka panjang, hal itu dilakukan untuk menjaga barang-barang yang ada tetap terkendali agar tetap ada. Untuk mendapatkan pembeli atau klien, di atas segalanya, kebutuhan dan keinginan mereka harus dipikirkan. Kebutuhan manusia merupakan sesuatu kondisi dimana orang merasa tidak terdapat, semacam kebutuhan hendak rasa nyaman, nafsu makan, haus, serta kebutuhan yang lain.[21]

Nasabah adalah pihak yang memanfaatkan administrasi bank. Mengumpulkan janji dan pinjaman adalah administrasi keuangan utama dari pergerakan setiap jenis organisasi keuangan bank. Bersumber pada Pasal 1 angka(16) UU Perbankan, dikemukakan penafsiran nasabah, secara spesial nasabah merupakan pihak yang menggunakan administrasi bank.[22]

Definisi tersebut setelah itu seluk beluk dalam perihal berikut, ialah selaku berikut:

a) Nasabah hendak jadi klien yang menempatkan peninggalan mereka di bank selaku toko bergantung pada persetujuan bank dengan klien yang bersangkutan.
b) Nasabah Peminjam merupakan nasabah yang mendapatkan kredit ataupun kantor pembiayaan yang tergantung pada Prinsip Syariah ataupun yang

---

[20]Muhammad Ayub, *Understanding Islamic Finence,* (Jakarta: Gramedia, 2009), hlm. 348

[21]Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*…….,hlm. 74

[22]*Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan*

sebanding dengannya bersumber pada persetujuan bank dengan nasabah yang bersangkutan.

Dalam aplikasi keuangan, terdapat 3(3) berbagai klien, antara lain:

a) Nasabah investor, spesialnya nasabah yang menaruh asetnya di bank, misalnya selaku simpanan ataupun dana cadangan;
b) Nasabah yang menggunakan perbankan mengakui kantor, misalnya duit muka industri swasta, duit muka pembelian rumah, dsb;
    - 14 Pasal 1 ayat(17) Undang- Undang No 10 Tahun 1998 tentang Pergantian Atas Undang- Undang No 7 Tahun 1992 tentang Perbankan.
    - 15 Pasal 1 ayat(18) Undang- Undang No 10 Tahun 1998 tentang Pergantian atas Undang- Undang No 7 Tahun 1992 tentang Perbankan.
c) Klien yang melaksanakan pertukaran dengan pertemuan yang berbeda lewat bank, misalnya pertukaran antara pengirim selaku pembeli serta eksportir di luar negara. Buat pertukaran semacam ini, orang dagang biasanya membuka letter of credit(L/ C) di bank buat cicilan yang mudah serta nyaman.

4. Strategi penyelesaian

Strategi adalah metode untuk mengakui semua yang mencoba memahami pemikiran atau ide untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan sebelumnya. Jadi strategi adalah suatu cara untuk memahami suatu tujuan atau pemikiran dengan tujuan agar dapat dipahami dengan baik.

Startegi pada umumnya dicirikan oleh George Steiner sebagai kejahatan yang diperlukan. Metodologi adalah pengaturan yang dibuat untuk mencapai suatu tujuan.

Teknik ini terdiri dari latihan kunci yang diharapkan untuk mencapai tujuan. Untuk sementara, sistem secara eksplisit adalah "pengaturan" tujuan utama organisasi, mendefinisikan tujuan otoritatif sambil mempertimbangkan kualitas luar dan dalam, membentuk pendekatan dan prosedur

khusus untuk mencapai tujuan, dan menjamin pelaksanaan yang sah, dengan tujuan bahwa tujuan utama asosiasi dan tujuan terpenuhi.

Menurut pandangan A. Halim, sistem adalah cara bagi suatu perkumpulan atau yayasan untuk mencapai tujuannya sesuai dengan peluang dan bahaya yang dilihat oleh lingkungan luar sebagai aset dan kapasitas batin.[23]

Pada dasarnya sistem adalah suatu cara atau cara untuk membuat suatu pengaturan yang sesuai dengan tujuan atau keinginan kita. Untuk menjalankan dan memberikan sesuai tujuan yang telah ditentukan sebelumnya. Seperti cara mengurus suatu masalah, harus ada prosedur yang diterapkan agar tidak terjadi kesalahan atau hal-hal yang merugikan diri sendiri maupun orang lain.

Ada banyak metodologi yang dapat diambil bank untuk mengatasi penurunan jumlah nasabah, bergantung pada tingkat kesulitan yang dialami dan tujuan di balik pembusukan tersebut. Penurunan nasabah pembiayaan dapat dilihat dari faktor dalam dan luar, penurunan jumlah nasabah pembiayaan.

Adapun strategi yang dapat dilakukan yaitu[24]:

a) Sebuah. Penyelidikan alam (ecological filtering) untuk mengenali potensi sektor usaha yang memberi (bukaan) dan (bahaya)
b) Pemeriksaan profil organisasi untuk membedakan kualitas dan kekurangan untuk dapat mengevaluasi kualitas pesaing dan mengukur pencapaian sebagian dari target industri secara keseluruhan.
c) Teknik merinci untuk melengkapi sarana yang diharapkan untuk mencapai tujuan, terlepas dari apakah sebagai rencana aset manusia, fondasi, dan sebagainya

[23]Fitrotin Jamilah, *Strategi Penyelesaian Sengketa Bisnis*, (Yogyakarta: Medpress Digital, 2014), hlm.25

[24]Ikatan Bankir Indonesia, *Tata Kelola Manajemen Risiko Perbankan*, (Jakarta:PT.Gramedia Pustaka Utama, 2016), hlm. 38

d) Eksekusi teknik yang telah dilakukan dalam penataan.
e) Penilaian dan kontrol pencapaian kontras dengan target.

Selain itu, metode investigasi SWOT dapat digunakan untuk mengatasi masalah berkurangnya jumlah nasabah pembiayaan bermasalah. Pemeriksaan SWOT adalah ID yang efisien dari perspektif yang berbeda untuk mendorong suatu sistem. Penyelidikan ini bergantung pada pemikiran yang dapat memperluas kualitas dan celah, sekaligus membatasi kekurangan dan bahaya.

Juga, dengan memeriksa tujuan atau sasaran yang akan dicapai, rencana penting harus memeriksa masalah bahaya dan produktivitas. Juga metodologi dapat dijalankan. Pemeriksaan ini dapat digunakan untuk merencanakan metodologi untuk mengelola penurunan pembiayaan nasabah dengan mempertimbangkan kualitas, celah, kekurangan, dan bahaya/tantangan yang ada.

B. Penelitian Terdahulu

Penelitian tentang murabahah sudah banyak dilakukan pada peneliti sebelumnya, di antaranya penelitian Muhammad Zainuddin tahun 2015,[25]Pebriani Nur Auliyah tahun 2018,[26]Wahyu Adriansyah tahun 2019,[27] Mail tahun 2013,[28] Edan Hamdani dan Hendri Maulana,[29] Azhaesyah Ibrahim, dan Arinal ,[30] Yunita

[25]Muhammad Zainuddin, Analisis Penurunan Jumlah Nasabah Pada Produk Pembiayaan Murabahah Di BMT Surya Sekawan Mandiri Boja Kendal, (Skripsi: UIN walisongo, 2015).

[26]Pebriani Nur Auliyah, Konsep Murabahah Pada PT BPRS Al Washliyah, (Skripsi: UIN Sumatera Utara, 2018)

[27]Wahyu Adriansyah, Prosedur Pembiayaan Murabahah PT Bank BRI Syariah Tbk. KC. Medan, (Skripsi: UIN Sumatera Utara, 2019)

[28]Mail, *Analisis Pembiayaan Murabahah Konsumtif Dan Murabahah Produktif Terhadap Laba Pada PT. Bank BNI Syariah Cabang Makassar*, (Skripsi: Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar: 2013).

[29]Edan Hamdani dan Hendri Maulana, *Peranan Strategi Pemasaran Bank Dalam Upaya Meningkatkan Nasabah*, Jurnal Universitas Ibn Khaldun Bogor)

Agza, dan Darwanto,[31]Nuh Musthofa, Didin Fatihudin dan Moch Tolchah,[32]Herni Ali Dan Miftahurrohma,[33] Soeharjoto, dan Agnes Panca Dewi[34]

Secara ringkas hasil penelitian terdahulu dapat dilihat pada table 2.1.

---

[30]Azhaesyah Ibrahim dan Arinal, *Analisis SolutifPenyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah,* (*Banda Aceh: Jurnal Kajian Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh,* Volume 10 Nomor 1, 2017)

[31]Yunita Agza dan Darwanto, *Pengaruh PembiayaanMurabahah, Musyarakah, Dan Biaya Transaksi TerhadapProfitabilitas Bank Pembiayaan RakyatSyariah,* (Semarang: Jurnal Kajian Ekonomi dan Bisnis Islam UNDIP Semarang, Volume 10 No 1, 2017)

[32]Nuh Musthofa, et. al, *ImplementasiProduk MurabahahDan Pertumbuhan Jumlah Nasabah Di Bpr Syari'ah Daya Artha MentariPasuruan*, (Pasuruan: Jurnal Balance, Balance Vol. XIV No. 2 , 2017

[33]Herni Ali Dan Miftahurrohman, *Determinan Yang Mempengaruhi Pembiayaan Murabahah PadaPerbankan Syariah Di Indonesia*, (Jakarta: JurnalBisnis Dan Manajemen, Volume 6 (1), 2016)

[34]Soeharjoto, dan Agnes Panca Dewi, *Potensi PasarPembiayaan KMF Purna BRI Syariah iB DenganAkad Murabahah (Pendekatan Analisis SWOT), (*Jurnal Ekonomi & Manajemen Universitas Bina Sarana Informatika, Volume 19 No. 1, 2021)

Tabel 2.1

Penelitian Terdahulu

No.	Peneliti	Judul Penelitian	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
1.	Muhammad Zainuddin (2015)	Analisis Penurunan Jumlah Nasabah Pada Produk Pembiayaan Murabahah Di BMT Surya Sekawan Mandiri Boja Kendal	Adapun metode yang digunakan yaitu penelitian lapangan (Field Research) dengan pendekatan kualitatif	BMT Surya Sekawan Mandiri dalam mengatasi penurunan dengan melakukan kebijakan untuk mengurangi jumlah nasabah yang kurang baik, adapun tiga jenis kebijakan yang pertama bertujuan untuk membatasi dan mengurangi kredit
2.	Pebriani Nur Auliyah (2018)	Konsep Murabahah Pada PT. BPRS Al Washliyah	Metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif. Dalam penelitian ini peneliti mengumpu kan data yang berkaitan	Konsep akad pada pembiayaan murabahah pada BPRS Al Washliyah Medan dilakukan dengan dua model. Model pertama dilakukan dengan menggunakan akad murabahah yang disertai dengan akad wakalah kepada nasabah untuk membeli barang atas nama bank. Model kedua, langsung

			dengan akad dalam pembiayaan murabahah	dilakukan dengan akad murabahah.
3.	Wahyu Adriansyah (2019)	Prosedur Pembiayaan Murabahah PT Bank BRI Syariah Tbk. KC. Medan	Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitattif.	Proses Pembiayaan pada bank syariah secara umum tidak jauh berbeda dengan proses yang diterapkan oleh bank BRI Syariah. Akan tetapi proses yang diterapkan pada bank BRI Syariah KC Medan untuk lebih efisiennya tetap melakukan sesuai dengan proses yang diterapkan hanya dalam pelaksanaan.
4.	Mail (2013)	Analisis pembiayaan murabahah konsumtif dan murabahah produktif terhadap laba pada PT Bank BNI Syariah Cabang Makassar.	Penelitian ini menggunakan metode deskriftif kualitatif.	Hasil penelitian dapat ditarik kesimpulan. Secara simultan (uji f) variabel murabahah konsumtif dan produktif secara simultan sama-sama berpengaruh terhadap *ReturnOn Assets (ROA)* / Laba. Secara parsial (Uji T) variabel murabahah konsumtif dan produktif tidak memiliki pengaruh terhadap laba / *Return On Assets (ROA).*

				Dari hasil penelitian menunjukkan nilai variabel dependen adalah 0.336,nilai murabahah konsumtif -0.004 dan murabahah produktif 0.28.
5.	Edan Hamdani dan Hendri Maulana	Peranan Strategi Pemasaran Bank dalam Upaya Meningkatkan Nasabah.	penelitian lapangan (*Field Research*),	Strategi yang digunakan adalah public relation yaitu strategi untuk menciptakan berbagai cara pendekatan untuk dapat membangun image/citra yang baik untuk produk dan jasa di kalangan masyarakat.
6.	Azhaesyah Ibrahim, dan Arinal (2017)	Analisis solutif penyelesaian pembiayaan bermasalah di Bank Syariah	Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Dengan metode deskriptif, data yang digunakan berasal dari data primer dan sekunder.	Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor penyebab pembiayaan murabahah bermasalah berasal dari: 1)nasabah, 2)internal bank dan 3)faktor fiktif .
7.	Yunita Agza, dan Darwanto (2017)	Pengaruh Pembiayaan murabahah musyarakah	Metode analisis data menggunakan metode analisis	hasil estimasi menunjukkan bahwa pembiayaan murabahah musyarakah dan biaya transaksi memiliki

		dan biaya transaksi terhadap profitabilitas Bank Pembiayaan Rakyat Syariah	regresi linier barganda	pengaruh signifikan terhadap profitabilitas (ROA) pada Bank Pembiayaan Rakyat Syariah
8.	Nuh Musthofa, Didin Fatihudin, Moch Tolchah (2017)	Implementasi produk murabahah dan pertumbuhan jumlah Nasabah di BPR Syariah daya Artha Mentari Pasuruan	Peneliti menggunakan Metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif.	Produk murabahah di BPRS telah menetapkan 11 prosedur apabila debitur atau nasabah ingin mengajukan produk murabahah, lalu pertumbuhan jumlah Nasabah di BPRS mengalami naik turun
9.	Herni Ali, Miftahurroh man (2016)	Determinan yang mempengaru hi pembiayaan murabahah pada perbankan syariah di Indonesia	Metode penelitian digunakan dalam penelitian ini yaitu pengujian asumsi klasik, analisis regresi berganda, dan uji hipotesis	Dana Pihak Ketiga (DPK) berpengaruh positif terhadap pembiayaan murabahah pada perbankan syariah di Indonesia. Adapun impliaksi dari penelitian ini adalah untuk mengoptimalkan pembiayaan pada perbankan syariah sangat diperlukan peran dari beberapa pihak

				diantaranya peran pemerintah, peran ulama dan peran masing-masing perbankan syariah.
10.	Soeharjoto, Agnes Panca Dewi (2021)	Potensi Pasar Pembiayaan KMF Purna BRI Syariah iB Dengan Akad Murabahah (Pendekatan Analisis SWOT)	Metode yang digunakan dalam penelitian ini deskripitif dengan pendekatan kualitatif, yang pengumpulan datanya menggunakan studi literatur, observasi, wawancara, dan dokumentasi	Hasil dari mekanisme pembiayaan KMF Purna BRI Syariah iB yang sudah dilaksanakan secara terstruktur dengan baik dan sesuai ketetapan peraturan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) yang menangani perbankan syariah terutama dalam hal penerapan akad Murababah, sehingga dapat menghindari terjadinya kesalahpahaman yang dapat merugikan dan mengurangi kepercayaan dari kedua belah pihak

Dari penelitian terdahulu di atas, cenderung terlihat persamaan dan kontras antara alur penelitian dan penelitian sebelumnya. Persamaannya terletak pada artikel yang diteliti, yang sama-sama berkonsentrasi pada masalah pembiayaan murabahah. Sedangkan perbedaannya terletak pada studi situasi, dan teknik eksplorasi yang digunakan. Eksplorasi yang akan dilakukan analis adalah mengkaji teknik settlement untuk mengurangi jumlah nasabah pada item pembiayaan murabahah yang diharapkan dapat menentukan variabel-variabel yang menyebabkan penurunan jumlah nasabah pada tahun 2017-2019 dan strategi

yang akan diambil oleh BPRS. Al Washliyah dalam mengatasi penurunan jumlah nasabah pembiayaan.

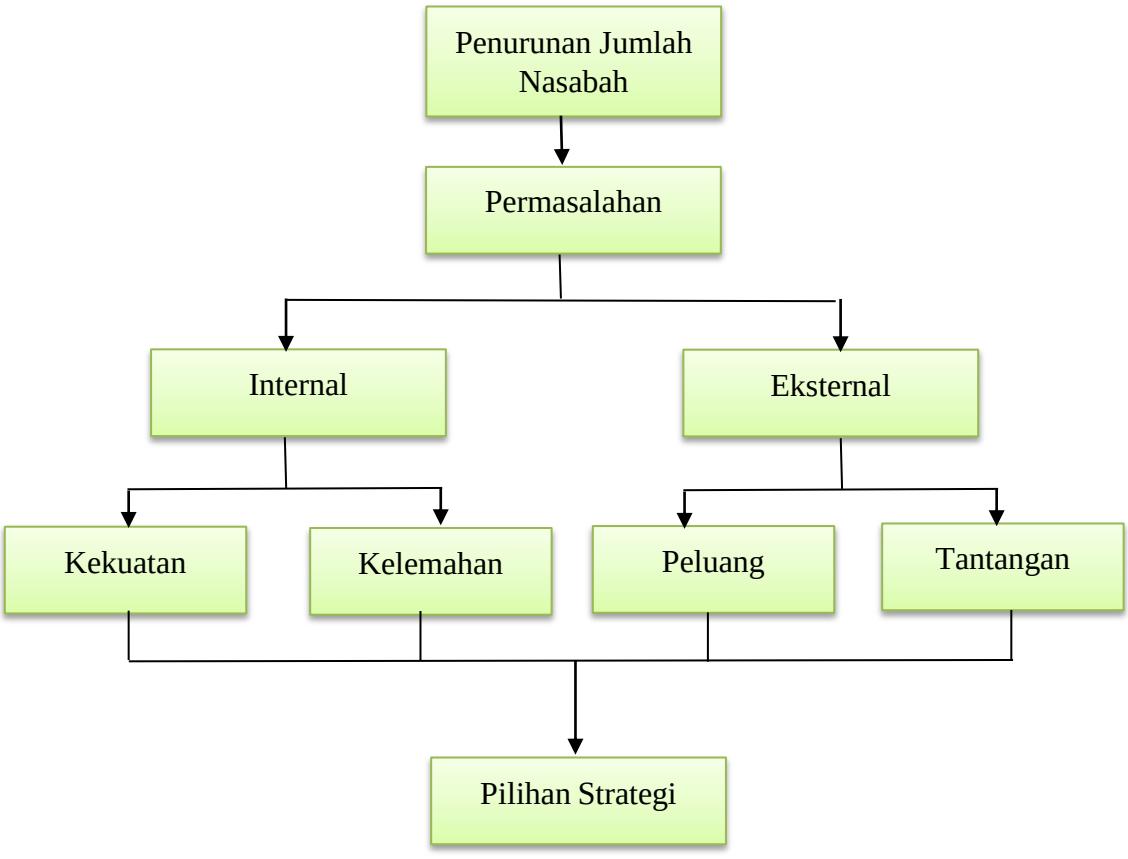
C. Kerangka Pemikiran

Struktur pemikiran adalah klarifikasi yang menggambarkan sikap analis dengan menggabungkan hipotesis atau ide dengan kekhasan yang akan dipertimbangkan. Struktur ini tergantung pada survei tertulis dan konsekuensi dari eksplorasi yang signifikan atau terkait. Struktur pemikiran ini menjadi polemik bagi kita dalam merencanakan sebuah teori. Dalam mendefinisikan spekulasi, pertikaian struktur menggunakan alasan rasional untuk strategi ini dengan memanfaatkan informasi logis sebagai premis fundamentalnya.

Mengingat survei dari tulisan saat ini, sistem hipotetis yang diperkenalkan adalah sebagai berikut:

Gambar 2.1

Kerangka Pemikiran



Sistem pemeriksaan ini dimulai dengan mengumpulkan informasi tentang penurunan jumlah nasabah pembiayaan murabahah, penyebab luar apa yang mempengaruhi pembusukan, prosedur untuk mengatasi penurunan, dan pendekatan yang ditujukan untuk mengatasi penurunan jumlah pembeli. Ketiga segmen ini akan digunakan sebagai pembantu untuk daftar pertanyaan yang akan diajukan sebagai hotspot informasi mendasar untuk studi ujian SWOT ini.

Pertanyaan yang diajukan dipisahkan menjadi dua bagian, seperti yang ditunjukkan oleh pembagian dalam ujian SWOT. Yang pertama adalah masalah internal, seperti kualitas dan kekurangan. Kedua, ada isu kekuatan luar, yang menggabungkan dua peluang dan bahaya.

Tanggapan atas pertanyaan ini kemudian ditangani dengan menggunakan penyelidikan SWOT yang menghasilkan pengenalan metodologi untuk setiap jaringan. Prosedur grid yang merupakan hasil akhir dari pemeriksaan yang selanjutnya diharapkan dapat menjadi jawaban atas teknik yang tepat di PT. BPRS Al Washliyah Medan dalam mengatasi penurunan kuantitas nasabah pembiayaan murabahah.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian

Pendekatan ini menggunakan teknik subjektif. Dimana eksplorasi subyektif adalah penelitian yang menekankan bagian dari pemahaman atas ke bawah dari suatu masalah daripada memeriksa masalah untuk penelitian spekulasi. Strategi pemeriksaan ini suka menggunakan prosedur investigasi luar dan dalam, khususnya melihat masalah yang bergantung pada situasi dengan alasan bahwa filosofi subjektif menerima bahwa gagasan tentang satu masalah akan sejalan dengan gagasan tentang masalah yang berbeda. Pemeriksaan subyektif berfungsi untuk memberikan klasifikasi yang cukup besar dan teori eksplorasi subyektif.[35]

Metodologi jelas subyektif, khususnya strategi yang digunakan untuk informasi yang telah dikumpulkan, kemudian, dikelompokkan, disusun, dijelaskan yang digambarkan dengan kata-kata atau kalimat yang digunakan untuk mencapai tujuan.[36] Penelitian dengan teknik yang menarik umumnya dilakukan melalui persepsi, pertemuan, dan analisis kontekstual untuk menggambarkan perilaku daripada memanfaatkan informasi yang dapat diselidiki secara terukur.

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

1. Lokasi Penelitian

Daerah penelitian adalah suatu tempat yang diidentifikasikan dengan sasaran atau masalah penelitian dan juga merupakan salah satu sumber informasi yang dapat digunakan oleh para ahli.[37] Lokasi penelitian berada di kantor BPRS Al Washliyah Medan di Jl. Gunung Krakatau No. 28 Medan

---

[35] Nur Ahmadi Bi Rahmani, *Metodologi Penelitian Ekonomi*, (Medan: FEBI UIN-SU, Press, 2016), hlm.4

[36] Sumardi Suryabrata, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 1998), hlm. 22

[37] Sutopo, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Surakarta: Sebelas Maret University Press, 2002), hlm. 52.

2. Waktu Penelitian

Waktu yang digunakan dalam penyusunan skripsi berlangsung dari bulan juli 2020 sampai dengan bulan Maret 2021.

C. Subjek Penelitian

Subyek ujian adalah pertemuan yang diharapkan akan dipertimbangkan oleh para analis. Subjek eksplorasi juga dapat menjadi tempat di mana artikel (variabel) ditemukan atau digabungkan. Misalkan kita berbicara tentang subjek pemeriksaan, kita benar-benar membahas unit penyelidikan, lebih tepatnya subjek yang menjadi titik fokus pertimbangan atau tujuan analis.[38] Subyek penelitian ini adalah PT BPRS Al Washliyah dan Divisi Pembiayaan pada PT BPRS Al Washliyah. Informasi yang diperoleh akan digunakan dalam mengatasi masalah dalam interaksi pemeriksaan.

D. Jenis dan sumber Data

1. Data Primer

Informasi yang dikumpulkan dari subjek penelitian menggunakan alat estimasi atau instrumen pemulihan langsung mengenai hal tersebut sebagai sumber data yang dicari. Hotspot informasi penting untuk pemeriksaan ini adalah data yang dikumpulkan dari responden. Informasi penting dalam ulasan ini dengan satu teknik, khususnya:

a) Metode Wawancara

Pertemuan yang dimaksud adalah khusus dengan tujuan akhir untuk mengumpulkan informasi yang tepat untuk menyelesaikan proses berpikir kritis tertentu sesuai informasi yang didapat. Dengan prosedur ini dengan mengarahkan pertanyaan dan jawaban secara lisan dan tatap muka antara

[38]Muslich Anshori dan Sri Iswati, *Metodologi Penelitian*, (Surabaya: Pusat Penerbitan dan Percetakan UNAIR, 2009), hlm. 108

satu individu dan beberapa orang yang diwawancarai[39]. Melakukan tanya jawab dengan direktur operasional di PT BPRS Al Washliyah.

2. Data Sekunder

Informasi opsional adalah informasi yang diperoleh dari metode pengumpulan informasi yang membantu informasi penting. Atau lagi dalam penilaian lain, informasi tambahan diuraikan sebagai data yang diperoleh dari pihak kedua sebagai orang atau individu atau catatan yang diarsipkan di alam. Sumber informasi tambahan dapat berupa buku harian web dan sumber lain yang dianggap penting oleh penulis.

E. Teknik Pengumpulan Data

Prosedur pemilahan informasi adalah sesuatu yang vital dan situasi kunci dalam sebuah tinjauan. Pemilahan informasi dilakukan untuk mendapatkan data yang dibutuhkan untuk mencapai tujuan eksplorasi. Sehubungan dengan sumber informasi penting dalam ulasan ini adalah informasi yang diperoleh secara langsung dari responden.

1. Wawancara

Informasi penelitian dikumpulkan dengan berbicara Direktur Operasi yang memahami dan akrab dengan metodologi dengan tujuan akhir untuk mengalahkan penurunan jumlah nasabah pembiayaan murabahah.

2. Studi Dokumen

Studi kearsipan adalah strategi pemilahan informasi yang bergantung pada informasi bundaran, misalnya, catatan, laporan, buku yang diperoleh di PT BPRS Al Washliyah dan laporan lain yang diidentifikasi dengan penelitian.

[39]Haris Herdiansyah, Wawancara *Observasi, dan Focus Group*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2013), hlm. 29

F. Teknis Analisis Data

Teknik ilmiah yang digunakan dalam eksplorasi ini adalah strategi SWOT. SWOT adalah perangkat yang digunakan untuk membina elemen-elemen penting organisasi. Dimana SWOT secara jelas dapat menggambarkan bagaimana keadaan luar yang menjanjikan dan bahaya yang tampak oleh organisasi dapat diubah sesuai dengan kualitas dan kekurangan yang dimilikinya. Pemeriksaan SWOT ini akan dilakukan di PT BPRS Al Washliyah, disebut juga pemeriksaan keadaan dengan model pemeriksaan SWOT.[40]

Selain pemeriksaan pencerahan subjektif, pencipta akan menggunakan penyelidikan SWOT untuk memeriksa penemuan ulasan ini. Pemeriksaan SWOT adalah bukti pembeda yang disengaja dari sudut pandang yang berbeda untuk mendorong sistem organisasi. Penyelidikan ini tergantung pada rasionalitas yang menambah (strength) dan (opportunity) sekaligus membatasi Weakness (shortcoming) dan Threat (bahaya) (danger). (Kualitas), Weaknesses (kekurangan), Opportunities (bukaan), dan Threats (bahaya) adalah elemen vital organisasi yang harus dinilai dalam iklim saat ini. Ini juga disebut investigasi keadaan dengan strategi pemeriksaan SWOT

1. Matrik IFAS (Internal Factor Analysis Summary)

Bagi David, terdapat 5(5) organisasi dalam mendirikan organisasi Internal Factor Analysis Summary(IFAS):

a. Tentukan unsur- unsur yang ialah mutu serta kekurangan.
b. Beri tiap elemen beban dari 1, 0(vital) sampai 0, 0(tidak signifikan). Bobot yang ditunjuk buat tiap aspek membedakan signifikansi universal elemen tersebut terhadap pencapaian asosiasi dalam sesuatu industri. Apakah ataupun tidak komponen kunci merupakan kekuatan ataupun kelemahan batin, elemen yang dikira mempunyai akibat terbaik pada

[40]Freddy Rangkuti, *Analisis Swot Teknik Membedah Kasus Bisnis*. (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2003), hlm. 31

penerapan otoritatif wajib diberikan bobot yang besar dengan jumlah beban lengkap wajib setara dengan 1, 0

c. Berilah peringkat 1 hingga 4 buat tiap elemen buat menampilkan apakah variabel tersebut mempunyai kekurangan yang signifikan(peringkat= 1), kekurangan kecil(peringkat= 2), sedikit kekuatan(peringkat= 3), serta peringkat kekuatan yang signifikan= 4 Jadi sesungguhnya, evaluasi mengacu pada organisasi sedangkan bobot mengacu pada bisnis di mana organisasi mempunyai tempat.
d. Gandakan tiap bobot bersumber pada peringkatnya buat memperoleh skor.
e. Sertakan skor habis- habisan dari tiap factor.

Terlepas dari jumlah aspek yang terpaut dengan organisasi IFAS, wajar tertimbang langsung menggapai antara terendah 1, 0 serta paling tinggi 4, 0 dengan rata- rata 2, 5. Dengan anggapan tentu nilai rata- rata di dasar 2, 5, ini menampilkan kalau asosiasi tidak berdaya di dalam, sedangkan mutlak di atas 2, 5 menampilkan posisi internal yang kokoh. [41]

2. Matrik EFAS (*Eksternal Factor Analysis Summary*)

Semacam yang dikemukakan oleh David, terdapat 5(5) fase penataan Matriks Enternal Factor Analysis Summary(EFAS):

Analysis Summary(EFAS):

a. Tentukan faktor- faktor yang jadi kesempatan serta ancaman.
b. Beri bobot tiap- tiap aspek mulai dari 1, 0(sangat berarti) hingga dengan 0, 0(tidak berarti). Faktor- faktor tersebut mungkin bisa membagikan akibat terhadap aspek strategis. Jumlah segala bobot wajib sama dengan 1, 0
c. Menghitung rating buat tiap- tiap aspek dengan membagikan skala mulai 1 hingga 4, dimana 4(reaksi sangat bagus), 3(reaksi diatas rata- rata), 2(reaksi rata- rata), serta 1(reaksi dibawah rata- rata). Rating ini bersumber

[41] Ibid, hlm. 206

pada pada daya guna strategi industri, dengan demikian nilainya bersumber pada pada keadaan industri.

d. Kalikan tiap- tiap bobot dengan rating- nya buat memperoleh score.
e. Jumlahkan seluruh score buat memperoleh nilai total score industri. Nilai total ini menampilkan gimana industri tertentu bereaksi terhadap fakto- faktor strategis eksternalnya.

Jelas, dalam Matriks EFAS, skor all out yang sangat besar merupakan 4. 0 serta yang sangat rendah merupakan 1. 0. Skor lengkap menampilkan kalau organisasi bereaksi terhadap kesempatan yang terdapat dengan metode yang tidak biasa serta menghindari bahaya di pasar modernnya. Skor habis- habisan 1, 0 menampilkan metode organisasi tidak menggunakan kesempatan ataupun tidak menghindari bahaya luar.

3. Matriks SWOT

Matriks SWOT merupakan fitur yang digunakan buat mengukur elemen berarti organisasi. Jaringan ini bisa dengan jelas menggambarkan gimana kondisi serta bahaya yang menjanjikan di luar diklaim. Grid ini bisa membuat 4 sel prosedur elektif potensial yang bisa ditemui pada foto berikut:

a. Strategi SO(Strength- Opportunity) Metode ini ialah perpaduan antara elemen dalam(Strength) serta variabel luar(opportunity), sistem ini terbuat bersumber pada pertimbangan pimpinan organisasi, spesialnya dengan memakai seluruh mutu buat menggunakan serta memakainya. keberuntungan rehat sebanyak yang dapat diharapkan.
b. Metode ST(strength- danger) Metodologi ini ialah perpaduan antara aspek dalam(strength) serta elemen luar(danger), prosedur ini menggunakan mutu organisasi buat mengalahkan seluruh bahaya dari luar.
c. Strategi WO(Weakness Opportunity) Metode ini ialah perpaduan antara elemen dalam(shortcoming) serta variabel luar(opportunity), sistem ini dicoba bergantung pada pemakaian kebebasan yang terdapat dengan kurangi kekurangan organisasi.

d. Strategi WT(Weakness- Threat) Prosedur ini ialah perpaduan antara elemen dalam(kekurangan) serta variabel luar(bahaya), metode ini tergantung pada latihan yang sifatnya dilindungi serta upaya buat menjauhi mungkin bahaya luar buat kurangi kelemahan organisasi.[42]

Tabel 3.1

MATRIKS SWOT

Sumber: Freddy Rangkuti, Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis

IFAS / EFAS	Strenght	Weakness
	Tentukan Faktor Kekuatan Internal	Tentukan Faktor Kelemahan Internal
Opportunity	Strategi SO	Strategi WO
Tentukan Faktor Peluang Eksternal	Ciptakan Strategi Menggunakan Kekuatan Untuk Memanfaatkan Peluang	Ciptakan Strategi Yang Meminimalkan Kelemahan Untuk Mendapatkan Peluang
Threat	Strategi ST	Strategi WT
Tentukan Faktor Ancaman Eksternal	Ciptakan Strategi Yang Menggunakan Kekuatan Untuk Mengatasi Ancaman	Ciptakan Strategi Yang Meminimalkan Kelemahan Untuk Menghindari Ancaman

4. Diagram SWOT

Langkah berikutnya merupakan menelaah lewat diagram analisis SWOT dengan membuat titik potong antara sumbu X serta sumbu Y di mana nilai dari sumbu X, dimana nilai dari sumbu X didapat dari selisih antara total strenght serta total weakness, sebaliknya buat nilai sumbu Y didapat dari selisih antara opportunities serta total threat. Berikut dibawah ini foto diagram analisis SWOT:

[42] Ibid, hlm. 207

Gambar 3.1

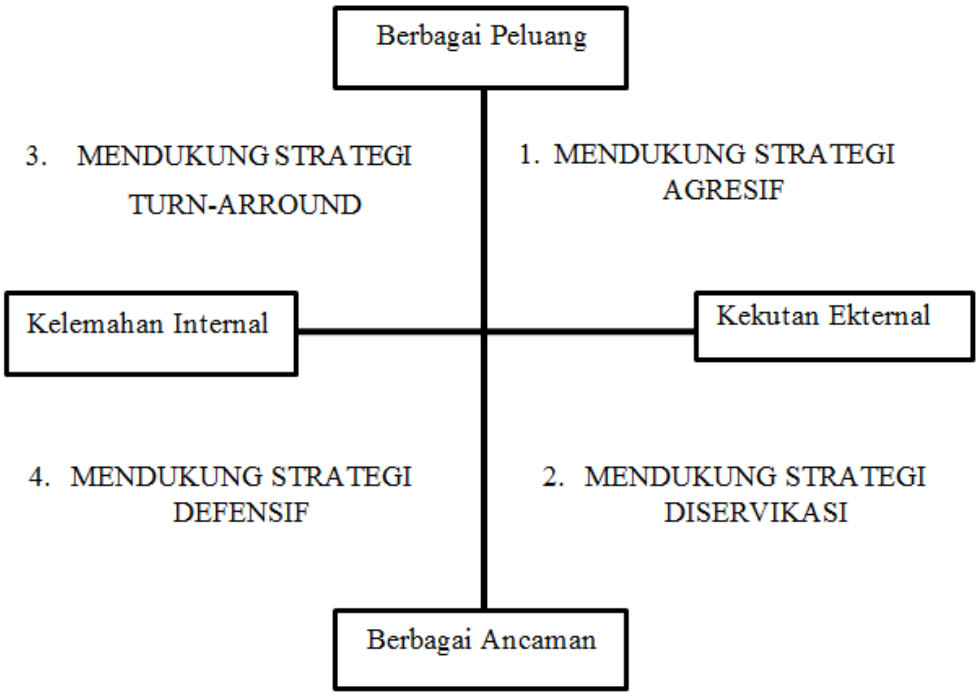


Diagram Cartesius Analisis SWOT

Grafik pengecekan SWOT pada foto menciptakan 4 kuadran yang bisa diperjelas selaku berikut:

a. Kuadran 1: Kuadran ini merupakan kondisi yang seluruhnya positif. Organisasi mempunyai keterbukaan serta mutu sehingga bisa menggunakan kebebasan yang terdapat dengan sebaik- baiknya. Prosedur yang wajib diterapkan dalam keadaan ini merupakan menolong strategi pembangunan yang kokoh(Growth Oriented Strategy). Metode ini menampilkan kalau organisasi itu solid serta siap buat terus tumbuh dengan mengejar pintu- pintu ataupun celah- celah yang terdapat buat menggapai dini yang terbaik.
b. Kuadran 2: Kuadran ini menampilkan kalau organisasi mempunyai kekuatan ke dalam. Prosedur yang wajib diterapkan merupakan dengan menggunakan solidaritas buat menggunakan bukaan jarak jauh dengan metode yang terbukti(benda/ pasar).

c. Kuadran 3: Kuadran ini jelas menampilkan kalau kondisi organisasi sangat lemah tetapi mempunyai kesempatan yang luar biasa buat tumbuh. Organisasi didorong buat mengganti metode masa kemudian, sebab diharapkan organisasi hendak susah menangkap kesempatan yang terdapat, serta organisasi wajib bekerja pada presentasi pihak dalam.
d. Kuadran 4: kuadran ini merupakan kondisi yang betul- betul tidak mengasyikkan, sebab jelas pertemuan internal serta eksternal sangat lemah, buat ini merupakan wajar kalau organisasi didorong buat memakai tata cara proteksi, dengan tampilan bidang dalamnya supaya tidak memburuk.[43]

[43] Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*, hlm. 21

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Gambaran Umum PT. BPRS Al Washliyah

Periode I bekerja semenjak 8 November 1994, awal mulanya beralamat di Jalur Perintis Kemerdekaan Nomor. 151- A Tanjung Morawa. Diawali oleh Gubernur Sumut H. Raja Inal Siregar sebagai pembimbing H. Suprapto serta selaku pimpinan Ir. HMArifin Kamdi. Msi, H. Maslin Batu Bara, Khalifah Sihotang, Hidayatullah, SE serta H. Murat Hasyim. [44]

Pada periode II pertumbuhan progresif yang lain diselenggarakan, spesialnya: Presiden Direktur H. T. Kholisbah serta selaku Komisaris Ir. H. Meter. Arifin Kamdi. Msi, H. Maslin Batu Bara, khalifah Sihotang, Hidayatullah, SE serta Drs. H. Miftahuddin, MBA.

Periode ketiga bertepatan pada 02 April 2003 area kerja PT. BPRS AL-Washliyah Medan yang pindah ke Jalur SM. Raja Nomor. 51 D Simpang Limun Medan yang diserahkan oleh Gubernur Sumut, tepatnya H. T. Rizal Nurdin sebagai Presiden Direktur Hidayatullah, SE serta Komisaris Ir. H. Meter. Arifin Kamdi, Msi, dan Drs. H. Miftahuddin, MBA.

Bank melaksanakan kewajibannya bersumber pada Syariat Islam dengan menghindari praktik- praktik yang ditakuti memiliki riba serta mulai dekat tahun 2013 sudah terdapat satu pembangunan lagi di Jalur Gram. Karakatu Nomor. 28 Medan, yang di informasikan oleh Gubernur Sumatera Utara, spesialnya H. Gatot Pudjonugroho pada bertepatan pada 6 Januari 2014 sebagai Komisaris Drs. H. Hasbullah Hadi, SH, MKn serta Drs. H. Miftahuddin, MBA. Manajer Syariah merupakan Dokter. H. Ramli, Abd. Wahid, MA serta Direktur Utama H.R. Bambang Risbagio, SE dan Direktur Operasional Tri Auri Yanti, SE. Dapat.

[44]Sejarah perusahaan Dokumentasi dari PT. BPRS AL-Washliyah Medan

Berikut sebagian dari mimpi, misi dan tujuan organisasi: Visi BPRS Al Washliyah adalah menjadikan BPR Syariah sebagai jalan untuk mewujudkan bantuan pemerintah ummat. Misi PT. BPRS Al Washliyah, khususnya: pertama, menawarkan jenis bantuan yang ideal berdasarkan standar syariah dengan berfokus pada pemenuhan. Kedua, mempertahankan bisnis yang sehat, dan menciptakan rencana imajinatif untuk mendorong upaya bersama. Tujuan utama dari administrasi PT. BPRS AL-Washliyah Medan sedang mengatur dan menangani organisasi untuk membangun gaji dan kenaikan tunjangan dan terletak falah.

BPRS Al Washliyah memiliki beberapa item organisasi, antara lain: [45]. Menyimpan item dan item pembiayaan/piutang. Barang simpanan dipisahkan menjadi tiga bagian, untuk lebih spesifiknya: Pertama, dana cadangan wadiah adalah simpanan nasabah yang dapat diambil kapan saja dan bank dapat memberikan imbalan kepada nasabah yang menggunakan aset yang disimpan ini. Kedua, dana cadangan mudharabah adalah simpanan nasabah yang diawasi oleh bank untuk mendapatkan keuntungan, dipisahkan dengan proporsi yang disepakati, simpanan pokok adalah Rp 10.000 dan simpanan berikutnya tidak dibatasi. Ketiga, simpanan mudharabah adalah simpanan yang dilakukan secara acak, penarikannya sesuai dengan jangka waktu yang telah ditentukan dan akan mendapat manfaat dengan mengambil bagian menurut pengertiannya.

Produk Pembiayaan/Piutang dipisahkan menjadi sembilan bagian, antara lain: Pertama, pembiayaan mudharabah adalah usaha bersama dengan pemilik aset kepada administrator untuk latihan bisnis tertentu di mana manfaat dibagi dengan proporsi yang disepakati. Kedua, pembiayaan musyarakah adalah usaha yang terkoordinasi antara sekurang-kurangnya dua perkumpulan untuk suatu usaha tertentu di mana masing-masing pihak memberi modal dan keuntungan dibagi dan kemalangan ditanggung bersama. Ketiga, pembiayaan murabahah adalah transaksi dan perolehan barang dagangan dengan mengorbankan produk selain keuntungan dan keuntungan yang disepakati di awal. Keempat, ijarah adalah perjanjian sewa

[45]Produk perusahaan Dokumentasi dari PT. BPRS AL-Washliyah Medan

antara dua perkumpulan untuk memperoleh bayaran atas barang dagangan yang disewakan. Kontrak sewa ijarah/muntahiyah bittamlik dengan pilihan untuk memindahkan kebebasan ke arah akhir sewa. Kelima, pertukaran piutang multi-administrasi memberikan kepada klien dalam memberikan keuntungan untuk membantu menggunakan akad ijarah atau kafalah. 6, rahn pengangkutan barang dagangan sebagai jaminan untuk mendapatkan uang tunai. Ketujuh, qardh uang muka tanpa imbalan dengan komitmen peminjam untuk mengembalikan kepala kredit, pada saat yang sama atau sebagian dalam jangka waktu tertentu. Kedelapan, cadangan kedermawanan qardhul hasan dimulai dari Zakat, Infaq, dan Sedekah (ZIS). Terakhir tanggal 10, qardhul hasan cadangan kedermawanan mulai dari Zakat, Infaq, dan Sedekah (ZIS).

2. Deskripsi IFAS dan EFAS

Setelah diurutkan sifat, kekurangan, celah dan bahaya dari kemajuan BPRS Al-Washliyah, maka akan diteliti dengan menggunakan SWOT yang dapat menciptakan kemungkinan pilihan prosedur yang kejam. Selain fokus pada variabel-variabel di atas, dari kualitas dan kekurangan (elemen interior) dan bukaan dan bahaya (elemen luar) dalam kemajuan BPRS Al-Washliyah, dibuatlah Ikhtisar Analisis Faktor Internal (IFAS) dan Ikhtisar Analisis Faktor Eksternal. (EFAS) dapat diatur untuk memutuskan sistem yang akan digunakan oleh IFAS yaitu:

a. Tentukan variabel penting yang merupakan kualitas dan kekurangan serta keadaan dan bahaya yang menjanjikan.
b. Tentukan berat masing-masing elemen ini pada skala dari 1,0 (paling tinggi) hingga 0,0 (tidak signifikan), mengingat dampak elemen-elemen ini terhadap kemajuan BPRS Al-Washliyah (Semua beban ini tidak boleh melebihi skor absolut 1,00).
c. Pastikan peringkat untuk masing-masing variabel dengan memberikan ukuran 4 (luar biasa atau paling penting) hingga 1 (buruk atau paling tidak), mengingat dampak elemen-elemen tersebut terhadap peningkatan BPRS Al-Washliyah. Faktor

positif, khususnya kualitas, diberi nilai +1 sampai +4 (umumnya sangat baik), faktor negatif, khususnya kekurangan, diberi nilai sebaliknya.

d. Tentukan nilai skor dengan menduplikasi beban dengan peringkat.
e. Berikan komentar atau catatan tentang mengapa elemen tertentu dipilih, dan bagaimana skor bobotnya ditentukan.
f. Sertakan skor tertimbang untuk mendapatkan skor tertimbang absolut terhadap IFAS. Hasil estimasi IFAS ada pada Tabel 4.1:

Tabel 4.1
Intenal Factor Analysis Summary (IFAS)

No	Faktor-faktor Internal Kekuatan (*Streenght*)	Bobot	Rating	Nilai Score	Keterangan
1	Minat produk *murabahah* yang tinggi	0,10	3	0,30	Mempengaruhi cita dan nama yang baik
2	Promosi yang belum menjangkau ke seluruh lapisan masyarakat.	0,10	4	0,40	Kebijakan yang harus di evaluasi
3	Minat masyarakat terhadap produk *murabahah*	0,10	4	0,40	Daya minat produk yang tinggi
4	Jaringan kerja yang Luas	0,10	4	0,40	Peluang investasi
5	Meningkatkan loyalitas nasabah	0,10	3	0,30	Mutu pelayanan
Sub Total		**0,50**	**-**	**1,80**	

No	Ancaman (*Weakness*)	Bobot	Rating	Nilai Skor	Keterangan
6	Sejauh mana perusahaan mampu menangkap pangsa pasar. Lokasi BPRS Al-Washliyah yang Strategis.	0,15	1	0,15	Pelayanan yang tepat sasaran (*excellent service*).
7	Lokasi BPRS Al-Washliyah yang strategis	0,05	1	0,15	Perluasan tempat
8	Dukungan pemerintah, ulama, komunitas	0,05	2	0,10	Menjaga hubungan baik dengan setiap anggota dan masyarakat sekitar
9	Citra BPRS Al-Washliyah dimata nasabah dilihat dari perjalanan usaha selama ini	0,15	1	0,15	Belum meluas pangsa pasar
10	Produk pembiayaan *murabahah* pada BPRS Al-Washliyah merupakan kebutuhan masyarakat	0,10	2	0,10	Belum banyak produk
Sub Total		**0,50**	**-**	**0,65**	
Total		**1,00**	**-**	**2,45**	

Sementara EFAS diatur sama seperti IFAS, namun kualitasnya digantikan dengan keadaan yang menjanjikan, sedangkan kekurangannya digantikan dengan bahaya. Hasil estimasi EFAS ada pada Tabel 4.2:

Tabel 4.2 :

Eksternal Factor Analysis Summary (EFAS)

No	Faktor-Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Nilai Skor	Keterangan
	Kelemahan (*Opportunitis*)				
1	Outlet atau tempat yang belum menetap	0,10	4	0,40	Memperluas Tempat/Lokasi
2	Kurangnya Sosialisasi	0,10	4	0,40	Bauran Pemasaran
3	Produk pembiayaan *murabahah* belum banyak dikenal Tempat kurang menarik	0,10	4	0,40	Hambatan pemasaran dan lokasi
4	Fasilitas Kantor kurang memadai	0,10	3	0,30	Kendala pelayanan
5	Proses pencairan dana yang lama	0,10	4	0,40	Kendala persyaratan
Sub Total		**0,50**	**-**	**1,90**	
No	**Ancaman (*Threats*)**	**Bobot**	**Rating**	**Nilai Skor**	**Keterangan**
6	Semakin banyak lembaga keuangan pesaing di sekitar lokasi	0,15	1	0,15	Persaingan namun sehat
7	Mayoritas masyarakat muslim	0,10	2	0,20	Kendala masyarakat
8	Terjadi *lockdown* dimasa pandemi covid-19 diberbagai daerah	0,10	2	0,20	Kendala peluang pasar akibat pandemi
9	Kesadaran masyarakat menggunakan jasa lembaga keuangan syariah	0,10	2	0,20	Kesadaran masyarakat

10	Kifarat (denda)	0,5	2	0,10	Hambatan denda
Sub Total		**0,50**		**0,85**	
Total		**1,00**		**2,75**	

Pada Tabel 4.1 diatas, faktor kekuatan memiliki skor 1,80 sedangkan faktor kekurangan memiliki skor 0,65. Ini menyimpulkan bahwa BPRS Al-Washliyah memiliki kekuatan yang lebih tinggi daripada faktor ketidakcukupan dalam memilih sistem biadabnya. Juga pada tabel 4.2 di atas, komponen peluang (opportinities) memiliki skor 1,90 dan faktor bahaya (Threats) memiliki skor 0,85, ini berarti bahwa dengan tujuan definitif menyimpulkan pendekatan asli BPRS Al-Washliyah, memiliki kebebasan yang memadai. sangat kontras dengan berbagai faktor. risiko yang tak terhindarkan. Dari gejala-gejala proporsi faktor dalam dan faktor luar di atas, membuat gerakan skor yang menyertainya:

1. Kekuatan (Strenghts/S) = 1,80
2. Kekurangan/W = 0,65
3. Bukaan/O = 1,90
4. Bahaya (Ancaman/T) = 0.85

3. Matriks SWOT

Kerangka SWOT adalah alat yang digunakan untuk mengukur faktor otoritatif yang signifikan. Sistem ini dapat dengan jelas menggambarkan bagaimana kondisi dan risiko melewati yang menjanjikan. Sistem ini dapat membuat empat sel potensial elektif yang dapat dilihat dari tabel 4.3. Empat strategi elektif yang dibuat dari jaringan SWOT adalah:

a. Strategi SO (*Strength Opportunities*)
    1. Mempengaruhi citra dan nama baik.
    2. Kebijakan yang harus di evaluasi.
    3. Daya minat produk yang tinggi.
    4. Peluang investasi.

5. Mutu pelayanan.

b. Strategi ST (*Strength Threat*)
    1. Hambatan Pemasaran Pelayanan yang tepat sasaran (*excellent service*).
    2. Perluasan tempat.
    3. Menjaga hubungan baik dengan setiap anggota dan masyarakat sekitar.
    4. Belum meluas pangsa pasar.
    5. Belum banyak produk.
c. Strategi WO (*Weaknesses Opportunities*)
    1. Memperluas Tempat/Lokasi.
    2. Bauran Pemasaran.
    3. Hambatan pemasaran dan lokasi.
    4. Kendala pelayanan.
    5. Kendala persyaratan.
d. Strategi WT (*Weaknesses Threat*)
    1. Persaingan namun sehat.
    2. Kendala masyarakat.
    3. Kendala peluang pasar akibat pandemic.
    4. Kesadaran masyarakat.
    5. Hambatan denda

Tabel 4.3

Matriks Analisis SWOT

Faktor Internal **Faktor Eksternal**	**Kekuatan (*Streenght*)** 1. Minat produk *murabahah* yang tinggi. 2. Promosi yang belum menjangkau keseluruh lapisan masyarakat. 3. Minat masyarakat terhadap produk *murabahah*. 4. Jaringan kerja yang Luas. 5. Meningkatkan loyalitas nasabah.	**Ancaman (*Weakness*)** 1. Sejauh mana perusahaan mampu menangkap pangsa pasar. Lokasi BPRS Al-Washliyah yang Strategis. 2. Lokasi BPRS Al-Washliyah yang strategis. 3. Dukungan pemerintah, ulama, komunitas. 4. Citra BPRS Al-Washliyah dimata nasabah dilihat dari perjalanan usaha selama ini. 5. Produk pembiayaan *murabahah* pada BPRS Al-Washliyah merupakan kebutuhan masyarakat.
Kelemahan (*Opportunitis*) 1. Outlet atau tempat yang belum menetap. 2. Kurangnya	**Strategi SO** 1. Mempengaruhi citra dan nama baik. 2. Kebijakan yang harus di evaluasi.	**Strategi WO** 1. Memperluas Tempat/Lokasi. 2. Bauran Pemasaran. 3. Hambatan pemasaran

Sosialisasi. 3. Produk pembiayaan *murabahah* belum banyak dikenal Tempat kurang menarik. 4. Fasilitas Kantor kurang memadai. 5. Proses pencairan dana yang lama.	3. Daya minat produk yang tinggi. 4. Peluang investasi. 5. Mutu pelayanan.	dan lokasi. 4. Kendala pelayanan. 5. Kendala persyaratan.
Ancaman (*Threats*) 1. Semakin banyak lembaga keuangan pesaing di sekitar lokasi. 2. Mayoritas masyarakat muslim. 3. Terjadi *lockdown* dimasa pandemi covid-19 diberbagai daerah. 4. Kesadaran masyarakat menggunakan jasa lembaga keuangan syariah. 5. Kifarat (denda).	**Strategi ST** 1. Hambatan Pemasaran Pelayanan yang tepat sasaran (*excellent service*). 2. Perluasan tempat. 3. Menjaga hubungan baik dengan setiap anggota dan masyarakat sekitar. 4. Belum meluas pangsa pasar. 5. Belum banyak produk.	**Strategi WT** 1. Memperluas Tempat/Lokasi. 2. Bauran Pemasaran. 3. Hambatan pemasaran dan lokasi. 4. Kendala pelayanan. 5. Kendala persyaratan.

Sumber: Data yang diolah, 2021

Dilihat dari kerangka SWOT di atas, cenderung terlihat bahwa faktor kekuatan lebih diperhatikan daripada unsur kekurangan BPRS Al-Washliyah dan

variabel peluang juga lebih menonjol daripada faktor bahaya yang dilihat oleh BPRS Al-Washliyah. Dalam kondisi seperti itu, BPRS Al-Washliyah seharusnya memiliki opsi untuk menyaingi yayasan moneter yang ada.

4. Diagram Cartecius Analisis SWOT

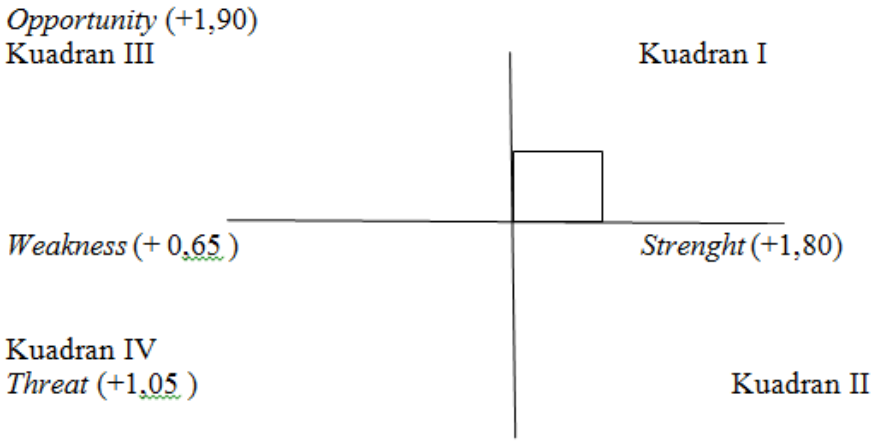
Dari hasil pengujian tabel 4.1IFAS, faktor kekuatan dan kelemahan memiliki skor rata-rata 2,45 yang menunjukkan bahwa BPRS Al-Washliyah Medan berada pada titik biasa dalam upayanya untuk memanfaatkan teknik berkualitas untuk mengatasi kekurangan.

Dari uji konsekuensi tabel 4.2 EFAS, faktor peluang dan faktor risiko memiliki skor flat out 2,75 yang menunjukkan bahwa BPRS Al-Washliyah Medan berada pada titik tipikal dalam upayanya untuk melakukan filosofi untuk memanfaatkan peluang dan menghindarinya. dari mereka. dari risiko.

Selain itu, skor total setiap bagian dapat diisolasi menjadi Strength 1.80, Weakness 0.65, Opportunity 1.90, dan Treatment 0.85, sehingga diketahui bahwa perbedaan skor skala penuh untuk faktor Strength dan Weakness (+) adalah 1,15. sedangkan selisih skor skala penuh untuk faktor Peluang dan Perlakuan (+) adalah 1,05. Berikut adalah grafik Cartesian dari uji SWOT:

Gambar 4.1:

Diagram Cartesius Analisis SWOT



Dari grafik Cartesian di atas, sangat terlihat bahwa BPRS Al-Washliyah Medan berada pada kuadran pembangunan dimana kuadran ini merupakan

keadaan yang benar-benar menguntungkan. Bank BPRS memiliki keterbukaan dan kualitas sehingga dapat memanfaatkan kebebasan yang ada dengan sebaik-baiknya. Prosedur yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah dengan membantu strategi pembangunan yang kuat (Growth Arrangement Strategy). Sistem ini menunjukkan bahwa Bank BPRS solid dan siap berkreasi dengan mengejar pintu-pintu atau celah-celah yang ada untuk mencapai omzet yang paling ekstrim.

B. Pembahasan

1. Strategi Penyelesaian Penurunan Jumlah Nasabah Pada Produk Pembiayaan *Murabahah* Di PT. BPRS Al Washliyah.

PT. BPRS Al Washliyah Medan melakukan pembiayaan syariah seperti yang dilakukan oleh bank syariah lainnya, salah satunya adalah Pembiayaan Murabahah. Pembiayaan murabahah merupakan pembiayaan yang umumnya digunakan oleh bank syariah karena memiliki tingkat hazard yang lebih rendah serta interaksi dan praktik yang lebih lugas dibandingkan pembiayaan lainnya. Dimana pembiayaan murabahah yang terjadi antara bank dan nasabah dimana bank syariah membeli produk yang dibutuhkan nasabah dan kemudian menawarkannya kepada nasabah yang khawatir dengan biaya pengamanan di samping pendapatan keseluruhan yang disepakati antara bank syariah dan nasabah.

Menurut pandangan A. Halim, metodologi adalah suatu cara bagi suatu perkumpulan atau organisasi untuk mencapai tujuannya sesuai dengan peluang dan bahaya yang dilihat dari iklim luar serta aset dan kemampuan di dalam.[46]

Hasil Penelitian yang dilakukan oleh Endan Hamdani dan Hendri Maulana[47], menunjukkan bahwa metodologi yang digunakan dalam berpromosi oleh bank mencakup beberapa hal yang harus diperhatikan sebelum membuat

[46]Fitrotin jamilah, Strategi Penyelesaian Sengketa Bisnis, (Yogyakarta: Medpress Digital, 2014), hlm.25

[47]Endan Hamdani Dan Hendri Maulana, Peranan Strategi Pemasaran Bank Dalam Upaya Meningkatkan Nasabah, (Jurnal : 2015)

prosedur pemasaran bank, termasuk pembagian pasar. Divisi atau gathering klien diperlukan agar tampilan yang dilakukan dapat sesuai dengan kebutuhan, keinginan, kualitas dan daya beli klien gathering.

Metode penyelesaian untuk mengurangi jumlah nasabah pada item pembiayaan murabahah yang telah dilaksanakan oleh BPRS Al-Washliyah mencakup proses mendapatkan (Strategi promosi aktif) dan menawarkan dukungan yang paling mungkin sehingga individu merasa nyaman dan puas. Meskipun demikian, teknik untuk mengetahui penurunan jumlah klien dapat menggunakan prosedur periklanan baru yang lebih kreatif dan disesuaikan dengan keadaan saat ini. Tahapan yang mendasari dalam menyusun dan menetapkan suatu sistem untuk menentukan pengurangan jumlah nasabah pada item pembiayaan murabahah adalah dengan melakukan survei pemeriksaan ekologi yang mencakup iklim luar dan dalam BPRS Al-Washliyah. Konsekuensi dari penyelidikan iklim dalam dan luar akan membedakan unsur-unsur solidaritas, kekurangan, bukaan dan bahaya yang dapat bekerja dengan atau menghalangi kemajuan BPRS Al-Washliyah.

Selain metode mendapatkan (teknik promosi dinamis) dan menawarkan dukungan terbaik yang dapat dibayangkan agar individu merasa nyaman dan puas, BPRS Al-Washliyah juga menerapkan pemeriksaan SWOT yang digunakan untuk melihat kualitas, kekurangan, celah dan bahaya yang dilihat oleh BPRS Al-Washliyah. . Menindaklanjuti pertemuan dengan Direktur Operasi Ibu Tri Auri Yanti, SE, MEI BPRS Al-Washliyah BPRS Al-Washliyah, maka investigasi SWOT diterapkan oleh BPRS Al-Washliyah dengan tujuan untuk menyelesaikan teknik untuk Mengurangi jumlah nasabah pada item pembiayaan murabahah adalah sebagai berikut:[48]

“Strategi di BPRS Al-Washliyah atas penurunan jumlah nasabah dengan cara meningkatkan lagi kegiatan promosi, disini promosinya tidak hanya di lingkup sekitar kantor atau didaerah medan sekitarnya saja, tapi sudah ke serdang

[48]Wawancara dengan ibu Tri Auri Yanti, SE. Sebagai Direktur Operasional, Tanggal 8 Maret 2021

bedagai kedaerah kota-kota lainnya yang bisa dijangkau untuk meningkatkan jumlah pembiayaan di BPRS Al-Washliyah, lalu belakangan ini pihak BPRS juga aktif melakukan pemasaran ke *night market* kita juga disitu berusaha masuk dan menawarkan pembiayaan ke mereka (nasabah), disini pihak kami (BPRS Al-Washliyah) berusaha meningkatkan strategi pembiayaan, apalagi di masa Pandemi ini sulit untuk mendapatkan nasabah yang baik, bagus (tidak memilikiki riwayat pembiayaan bermasalah/lancar) karena mau bagaimanapun untuk semua usaha kecil atau besar, maupun pekerja terkena dampak. Disini pun kami (BPRS Al-Washliyah) merasa sulit juga apalagi persaingan sudah sangat luas (ketat) yang memberikan penawaran kredit mikro kita harus tetap berinovasi walaupun kita masih tetap terbatas, dengan cara mempermudah cara pembiayaannya atau lebih menggalakkan system syariahnya, atau lebih negoisasi memberikan margin yang besar karena produk *murabahah* bisa dinegosiasikan berapa harga pokok yang bisa dikeluarkan."

Barang-barang yang disajikan oleh BPRS Al-Washliyah harus sesuai dengan kebutuhan daerah setempat, perlu diperhatikan bahwa barang-barang tersebut memiliki siklus kehidupan sehari-hari, dikandung, dikembangkan, dikembangkan, dan diteruskan. Maka BPRS Al-Washliyah perlu memajukan barang-barang BPRS Al-Washliyah agar barang-barang tersebut memiliki nilai persembahan bagi daerah setempat.

2. Kebijakan Yang Dikeluarkan Oleh PT. BPRS Al Washliyah Dalam Mengatasi Penurunan Jumlah Nasabah

Sebuah strategi pinjaman atau pembiayaan harus menunjukkan perluasan dan distribusi kantor kredit bank dan cara di mana portofolio kredit dibuat jatuh tempo, misalnya bagaimana usaha dan sumber pembiayaan dimulai, dihargai, diperiksa dan dijumlahkan. Pendekatan yang layak tidak terlalu menghalangi dan mempertimbangkan pengenalan rekomendasi kepada dewan yang diterima administrasi layak untuk dipikirkan, terlepas dari apakah mereka termasuk dalam batas-batas aturan yang disusun. Kemampuan beradaptasi diharapkan

mempertimbangkan tanggapan cepat dan transformasi awal terhadap perubahan kondisi dalam paduan sumber daya dan iklim pasar bank.

Ada banyak cara yang dapat dilakukan bank untuk mengetahui penurunan jumlah nasabah, bergantung pada keseriusan masalah yang dihadapi dan penjelasan di balik pembusukan tersebut. Hal ini cenderung terlihat dari elemen interior dan elemen luar, penurunan pembiayaan nasabah.

Prosedur yang dapat dilakukan adalah:[49]:

a. Analisis lingkungan (*environmental scanning*) untuk mendeteksi potensi pasar yang memberikan peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*)
b. Analisis profil perusahaan untuk mengidentifikasi kekuatan (*strengths*) dan kelemahan (*weaknesses*) untuk dapat menilai kekuatan pesaing dan estimasi pencapaian target pangsa pasar.
c. Perumusan strategi (*strategi formulation*) untuk melaksanakan langkah yang diperlukan untuk mencapai target, baik berupa rencana sumber daya manusia, insfrastruktur dsb.
d. Implementasi strategi yang sudah diterapkan dalan rencana.
e. Evaluasi dan control atas pencapaian dibandingkan dengan target.

Penelitian yang dilakukan Azharsyah Ibrahim dan Arinal Rahmati[50], Hasil review menunjukkan bahwa bank memutuskan strategi metodologi yang tepat untuk nasabah, antara lain melalui: 1) pelatihan, 2) persepsi manajerial, 3) observasi lapangan langsung, 4) pengumpulan data dari berbagai pertemuan, dan 5) penyusunan. Motivasi di balik melakukan metodologi dan pemeriksaan yang berbeda ini adalah untuk memperoleh informasi tentang kemungkinan bisnis klien

[49]Ikatan Bankir Indonesia, Tata Kelola Manajemn Risiko Perbankan, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2016), hlm. 38

[50]Azharsyah Ibrahim dan Arinal Rahmati, *Analisis Solutif Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah: Kajian Pada Produk Murabahah di Bank Muamalat Indonesia Banda Aceh*, (Jurnal : P-ISSN : 1979 – 0724, E-ISSN : 2502 – 3993, Volume 10 Nomor 1 2017)

dengan berfokus pada kemajuan dan pendapatan sehingga mereka dapat bertahan dalam jangka waktu tertentu.

Secara umum, ada tiga jenis kebijakan yang terkait dengan manajemen risiko kredit. Kebijakan pertama bertujuan membatasi atau mengurangi risiko kredit. Ini termasuk kebijakan pada konsentrasi dan pemaparan besar, diversifikasi, pinjaman kepada pihak terkait, dan kelebihan pemaparan. Kebijakan kedua bertujuan mengklasifikasikan aset. Hal ini mengamanatkan evaluasi berkala terhadap kolektibilitas portofolio instrumen kredit. Kebijakan ketiga bertujuan untuk kerugian provisi atau membuat tunjangan pada tingkat yang memadai untuk menyerap kerugian yang dapat diantisipasi.

Ibu Tri Auri Yanti, SE, MEI selaku Direktur Operasional BPRS Al-Washliyah menjelaskan:[51]

" Kebijakan-kebijakannya itu seperti memberikan peluang kesetiap daerah dengan cara melihat apa yang masyarakat butuhkan, contohnya seperti desa diserdang bedagai yang mayoritasnya bekerja sebagai nelayan, disana mereka membutuhkan perahu disana kita bisa menawarkan perahu dengan menggunakan konsep *murabahah*, kita bisa mengenali daerah tersebut dengan cara mengetahui apa yang mereka butuhkan dengan menyediakan perahu tersebut kepada nelayan, dengan kita datang langsung menanyakan kebutuhannya kita dapat kerjasama, dengan cara melihat perkembangannya seperti yang dibutuhkan apa dan yang kami butuhkan juga apa, masyarakat sasaran kami seperti : kelompok tani, pemberdayaan perempuan, dan masyarakat yang memiliki profesi lainnya, dari kebijakan kami memberikan pembiayaan ke kelompok-kelompok tanpa agunan".

Dari upaya pihak BPRS Al-Washliyah dalam mengatasi penurunan jumlah nasabah pada produk pembiayaan *murabahah* yang disebabkan oleh faktor internal dan faktor eksternal, yang akhirnya membuat kebijakan untuk mengurangi jumlah nasabah yang kurang baik, pihak BPRS Al-Washliyah

[51]Wawancara dengan Ibu Tri Auri Yanti, SE. Sebagai Direktur Operasional, Tanggal 8 Maret 2021

mengambil tiga jenis kebijakan yang pertama bertujuan untuk membatasi dan mengurangi risiko kredit. Dari kebijakan pertama inilah pihak BPRS Al-Washliyah tidak akan mendapatkan permasalahan akan nasabah yang kurang baik dengan membatasi dan mengurangi risiko pada produk pembiayaan *murabahah*.

Kebijakan kedua bertujuan untuk mengklasifikasikan aset, BPRS untuk selalu memperhatikan akan modal yang ada pada BPRS untuk memenuhi nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan *murabahah*, sehingga pihak BPRS tidak salah lagi untuk memberikan pinjaman kepada nasabah yang akhirnya merugikan pihak BPRS.

Kebijakan ketiga bertujuan untuk kerugian provisi atau membuat tunjangan pada tingkat yang memadai untuk menyerap kerugian yang dapat diantisipasi. Pada produk pembiayaan *murabahah* ini untuk menyerap kerugian yang dapat di antisipasi seperti ada jaminan dalam setiap transaksi pembiayaan *murabahah*, sehingga kerugian sekecil apapun bisa di antisipasi dengan menggunakan jaminan yang sudah di janjikan di awal transaksi.

3. Faktor Internal Dan Faktor Eksternal Terjadinya Penurunan Jumlah Nasabah Pada Produk Pembiayaan *Murabahah* Di PT. BPRS Al Washliyah

Bank Pembiayaan Rakyat Syariah adalah bank yang menyelesaikan latihan bisnis berdasarkan standar syariah yang dalam pelaksanaannya tidak menawarkan jenis bantuan dalam lalu lintas angsuran. Dokumen otoritatif dapat berupa organisasi risiko terbatas, organisasi yang dapat disetujui atau organisasi provinsi.[52] Pada dasarnya, sebagai organisasi moneter syariah, BPRS dapat menawarkan bantuan keuangan seperti bank bisnis syariah. Perbedaannya terletak pada pengaturan administrasi. Bank bisnis dapat menawarkan jenis bantuan dalam lalu lintas angsuran, sedangkan di BPRS tidak. Dalam mengaktifkan aset kepada masyarakat umum, BPRS dapat menawarkan

[52]Sutedi Adrian, Perbankan Syariah Tinjau dan Beberapa Segi Hukum, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2009), hlm. 50

jenis bantuan moneter dalam struktur yang berbeda, termasuk: toko wadiah, kantor dana cadangan, dan toko waktu. Sementara itu, dalam mengarahkan aset, BPRS menawarkan bantuan moneter melalui: pembiayaan yang bergantung pada pedoman bagi hasil (Mudharabah), pembiayaan yang bergantung pada aturan nilai bunga (Musyarakah), pembiayaan yang bergantung pada standar perdagangan (Murabahah). dan pembiayaan produk modal tergantung pada aturan sewa (Ijarah).[53] Berkembangnya BPRS juga merupakan minat dari kelompok masyarakat muslim yang perlu melakukan muamalah sesuai syariah untuk menghindari perbuatan muamalah dalam riba.

Penelitian yang dipimpin oleh Muhammad Zainuddin, hasil pemeriksaannya menunjukkan bahwa berkurangnya jumlah nasabah pada item pembiayaan murabahah di BMT Surya Sekawan Mandiri, disebabkan oleh dua variabel yaitu faktor interior dan faktor luar, dimana komponen internal adalah tidak adanya dari kesungguhan pekerja dalam memilih klien yang hebat, tidak adanya otoritas itu. pekerja dalam mengetahui item pembiayaan murabahah, pungli yang diajukan oleh perwakilan sebelumnya yang justru mencari porsi dari nasabah. Sementara itu, ada dua faktor luar, khusus disengaja dan tidak terduga, di mana komponen tujuan adalah karena kepribadian klien yang sulit dipahami, yang pada akhirnya tidak bertanggung jawab atas kredit, variabel ketidaksengajaan karena kepailitan. dialami oleh klien, kecelakaan yang dialami klien, menyebabkan kematiannya. klien. Dari kedua variabel tersebut, BMT Surya Sekawan Mandiri berupaya melakukan pendekatan untuk mengurangi dan membatasi nasabah yang mengajukan pembiayaan atau mengembalikan pembiayaan murabahah mengingat nasabah benar-benar dapat dipertanggungjawabkan atas pembiayaan yang diajukan nasabah.

Pengiklan harus memiliki opsi untuk menyampaikan manfaat item dengan cara yang menarik dan ditentukan tanpa meninggalkan kepercayaan dan kebenaran (keterusterangan dan kewajaran). Lebih dari itu, bank atau pengiklan harus memiliki pemikiran baru dan memiliki pilihan untuk menyampaikannya

[53]Undang-undang No.21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah, Pasal 21

dengan benar dan efektif dipahami oleh setiap individu yang memperhatikannya. Dengan begitu, klien dapat dengan mudah memahami pesan bisnis yang harus mereka sampaikan.

Ibu Tri Auri Yanti, SE, MEI selaku Direktur Operasional BPRS Al-Washliyah menjelaskan :[54]

" Kalau untuk saat ini faktor internalnya SDM yang sedang menurun, harusnya saat ini pegawai harus di refresh dan mutasi atau rotasi keluar kota/tempat untuk melihat perkembangan karyawannya, karena setiap bulannya karyawannya yang dilihat kinerja (hasil kerjanya), kalau hasilnya terus menurun berarti pihak kita harus membuat kebijakan yang baru dengan merotasi pegawai dan meningkatkan SDM-SDM yang mumpuni yang layak melakukan pemasaran produk pembiayaan *murabahah* kita, untuk faktor eksternalnya yaitu dimasa pandemi ini, ada faktor yang sangat berpengaruh saat ini, bank-bank umum syariah juga sudah banyak memberikan dana-dana murah dan syarat cepat, dari sini juga bisa menjadi evaluasi juga untuk kami untuk meningkatkan kebijakan agar BPRS Al-Washliyah tidak kalah saing dengan bank-bank lainnya".

Dari permasalahan-permasalahan yang ada di BPRS Al-Washliyah akan diurai analis dengan mengambil ilustrasi dari 4 sifat yang ada pada Nabi Muhammad SAW dalam mempertahankan usahanya, 4 sifat Nabi Muhammad SAW antara lain:

a. Siddiq, yang berarti sah. Nabi dan Rasul secara konsisten sah dalam cara yang terdengar paling alami untuk mereka dan kegiatan dan sulit untuk dilakukan dalam hal apapun, khususnya berbohong, penghormatan palsu, dan lain-lain. Dalam pertukarannya, Rasulullah SAW selalu dikenal sebagai pribadi yang tulen dan tulen dalam menyalurkan barang-barangnya. Jika ada barang yang kurang atau tidak sempurna, maka tanpa diminta Nabi Muhammad

[54]Wawancara dengan Ibu Tri Auri Yanti, SE. Sebagai Direktur Operasional, Tanggal 8 Maret 2021

SAW langsung menyampaikannya dengan sungguh-sungguh, dan tidak ada yang ditutup-tutupi.

Pentingnya shiddiq dalam latihan periklanan dapat diketahui dengan menyampaikan data yang benar tentang barang-barang yang dipromosikan oleh dealer. Tidak ada data yang disimpan sehubungan dengan item yang dipamerkan. Tidak mengurangi atau menambah. Ini berarti bahwa seseorang yang berperan sebagai dealer berkewajiban untuk berbicara dan bertindak secara efektif, seperti yang ditunjukkan oleh keadaan pertama dari barang yang diiklankan.

b. Amanah, yang artinya dapat dipercaya dalam perkataan dan kegiatan. Para Nabi dan Rasul secara konsisten dapat diandalkan dalam keseluruhan aktivitas mereka, seperti menilai, memilih kasus, mendapatkan dan menyampaikan pengungkapan, dan sulit untuk bertindak dalam hal apa pun. Seorang ahli keuangan harus dipercaya seperti yang dicontohkan oleh Nabi Muhammad dalam memegang amanah. Saat menjadi pedagang, Rasulullah SAW selalu mengembalikan barang milik atasannya, baik berupa hasil transaksi maupun sisa produk yang dipamerkan.

Nilai kepercayaan untuk menampilkan pekerja sangat mudah dan dapat diandalkan. Bagi organisasi, tenaga kerja yang handal akan membawa keuntungan besar. Selain itu, dengan alasan bahwa mereka tidak berbohong, organisasi akan mendapat untung dari gambaran yang dibuat oleh klien tentang keandalan pengiklan organisasi. Begitu banyak klien tertarik pada produk atau layanan karena pengiklan yang andal.

c. Tabligh yang artinya meneruskan. Para Nabi dan Rasul secara konsisten mewariskan apa pun yang mereka dapatkan dari Allah sebagai pengungkapan kepada umat manusia dan tidak terbayangkan bagi para Nabi dan Rasul untuk menyembunyikan pengungkapan yang mereka dapatkan.

Pengiklan harus menjadi komunikator yang ulung, yang dapat menyatukan organisasi dan klien. Masalahnya akan sangat mendasar dengan asumsi pengiklan tidak dapat memberikan data yang diharapkan oleh klien. Mungkin banyak klien yang terburu-buru ke item organisasi lain dengan alasan bahwa pengiklan tidak dapat mengungkapkan item mereka dengan baik kepada klien.

d. Fathanah, yang berarti lihai. Semua Nabi dan Rasul cerdas dan siap untuk berpikir jernih dengan tujuan agar mereka dapat mengalahkan setiap masalah yang mereka hadapi. Tentu tidak ada Nabi dan Rasul soliter yang bodoh, mengingat usaha mereka begitu berbobot dan penuh dengan kesulitan.

Untuk keadaan sekarang, seorang manajer keuangan yang brilian adalah seorang ahli keuangan yang dapat memahami, menghargai, dan memahami kewajiban dan komitmennya dengan baik. Dengan demikian, manajer keuangan dapat menumbuhkan imajinasi dan kapasitas mereka untuk membina organisasi. Kami benar-benar ingin memanfaatkan situasi saat ini untuk menjadi ahli keuangan yang sukses. Terutama bahkan dengan persaingan yang tidak menguntungkan, kotor, najis, kacau, bergejolak dan modern. Nilai fathanah juga sangat kuat untuk organisasi yang melakukan latihan periklanan. Jika suatu organisasi memiliki SDM (SDI) yang fathanah, maka dapat membantu organisasi tersebut mencapai manfaat yang sebesar-besarnya. Organisasi tidak akan dirugikan oleh pengiklan yang cerdik. Kemudian lagi, pengiklan yang cerdas akan menawarkan keuntungan besar yang berhasil dan mahir dalam menyelesaikan latihan promosi.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan analisis penelitian dan pembahasan di atas terkait dengan Analisis Strategi Penyelesaian Penurunan Jumlah Nasabah Produk Pembiayaan Murabahah Pada PT. BPRS Al Washliyah Medan, dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi penyelesaian penurunan jumlah nasabah pada produk pembiayaan murabahah yang telah diterapkan oleh BPRS Al-Washliyah meliputi strategi pemasaran aktif dan memberikan pelayanan semaksimal mungkin agar anggota merasa nyaman dan puas. Namun strategi untuk mengatasi penurunan jumlah pelanggan tersebut dapat menggunakan strategi pemasaran baru yang lebih inovatif dan disesuaikan dengan situasi saat ini.
2. Tiga jenis kebijakan terkait manajemen risiko kredit di BPRS Al-Washliyah. Kebijakan pertama bertujuan untuk membatasi atau mengurangi risiko kredit. Kebijakan tersebut antara lain kebijakan konsentrasi dan eksposur yang tinggi, diversifikasi, pemberian pinjaman kepada pihak terkait, dan overexposure. Kebijakan kedua bertujuan untuk mengklasifikasikan aset. Hal ini mengharuskan dilakukannya evaluasi berkala terhadap kolektibilitas portofolio instrumen kredit. Kebijakan ketiga bertujuan untuk menyediakan kerugian atau membuat penyisihan pada tingkat yang cukup untuk menyerap kerugian yang diantisipasi.
3. Faktor internal dalam menentukan strategi bersaing pada BPRS Al-Washliyah terdiri dari kekuatan meliputi : Minat produk *murabahah* yang tinggi, Promosi, Minat masyarakat, Jaringan kerja yang Luas, dan meningkatkan loyalitas nasabah. Dan Faktor internal terdiri dari kelemahan meliputi : Tenaga ahli yang terbatas, Lokasi tempat, Dukungan pemerintah, ulama, komunitas. Faktor eksternal dalam menentukan strategi bersaing pada BPRS Al-Washliyah terdiri dari peluang meliputi : Outlet atau tempat,

Kurang Sosialisasi, Produk, dan Proses pencairan dana. Dan Faktor eksternal terdiri dari ancaman meliputi : Pangsa pasar. Lokasi Strategis, Terjadi *lockdown* dimasa pandemi covid-19, dan Kesadaran masyarakat.

B. Saran

Menilik dampak lanjutan dari penelitian yang diarahkan penciptanya terhadap BPRS A-Washliyah, maka ada pemikiran yang menitikberatkan pada kemaslahatan BPRS A-Washliyah sebagai berikut:

BPRS A-Washliyah dapat mengubah potensi menjadi prestasi dan eksekusi yang unggul. Maka pendekatan yang tepat untuk dilakukan adalah dengan meningkatkan dan mengembangkan peran BPRS A-Washliyah, khususnya di Kantor Cabang BPRS Medan dalam berbagai latihan sesuai dengan kemampuannya untuk memperluas peran dan memanfaatkan peluang yang ada. . Maka bagi para ilmuwan berikut, untuk menemukan strategi bersaing di perbankan, khususnya di perbankan syariah, mereka harus menambahkan lebih dari satu bank objek pemeriksaan untuk melihat hasil yang substansial. Apalagi untuk menyampaikan informasi yang lebih benar, terlepas dari administrasi, analis selanjutnya harus menyertakan klien keuangan syariah sebagai responden.

DAFTAR PUSTAKA

Adrian Sutedi, Perbankan Syariah Tinjau dan Beberapa Segi Hukum, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2009.

Adriansyah Wahyu, *Prosedur Pembiayaan Murabahah PT Bank BRI Syariah Tbk.KC. Medan*, Skripsi: UIN Sumatera Utara, 2019.

Agza Yunita, Darwanto, *Pengaruh Pembiayaan Murabahah, Musyarakah, Dan Biaya Transaksi Terhadap Profitabilitas Bank Pembiayaan Rakyat Syariah*, Semarang: Jurnal Kajian Ekonomi dan Bisnis Islam UNDIP Semarang, Volume 10 No 1, 2017

Ali Herni Dan Miftahurrohman, *Determinan Yang Mempengaruhi Pembiayaan Murabahah Pada Perbankan Syariah Di Indonesia*, Jakarta: Jurnal Bisnis Dan Manajemen, Volume 6 (1), 2016

Andrianto, Firmansyah Anang, *Manajemen Bank Syariah (Dari Teori Ke Praktik)*, Surabaya: Penerbit Qiara Media, 2019

Anjani, Rivalah, Indira Hasmarani Maulidiyah, *Pengaruh Pembiayaan Mudharabah, Musyarakah Dan Murabahah Terhadap Profitabilitas Bprs Di Indonesia Periode 2012-2015*, Jurnal Ekonomi dan Keuangan, Vol. 2 No. 2, Juli 2016

Anshori Muslich, Iswati Sri, *Metodologi Penelitian*, Surabaya: Pusat Penerbitan dan Percetakan UNAIR, 2009

Arwani Agus, *Akuntansi Perbankan Syariah dari Teori ke Praktik*, Yogyakarta: Deepublish, 2016.

Ayub Muhammad, *Understanding Islamic Finence*, Jakarta: Gramedia, 2009

Bi Rahmani Nur Ahmadi, *Metodologi Penelitian Ekonomi*, (Medan: FEBI UIN SU Press, 2016

David, Fred R. *Manajemen Strategi: Konsep-konsep*, Jakarta: INDEKS Kelompok Gramedia, 2006

Departemen Agama RI. *Al-Quran dan Terjemahnya*, Jakarta: Depag RI, 2005

Djuwaini Dimyauddin, *Pengantar Fiqh Muamalah*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008)

Hamdani Edan, Maulana Hendri, *Peranan Strategi Pemasaran Bank Dalam Upaya Meningkatkan Nasabah*, Jurnal Universitas Ibn Khaldun Bogor

Hasan A, *Bulughul Maraam*, Bangil : Pustaka Tamaam, 1991

Hanggraeni Dewi, *Manajemen Risiko Pembiayaan Syariah*, Bogor: IPB Press, 2019

Herdiansyah Haris, Wawancara *Observasi, dan Focus Group*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2013

https://www.inbizia.com/jenisjenis-pembiayaan-syariah-dan-manfaatnya-277348, diakses 20 Juni 2020

Ibrahim Azhaesyah, Arinal, *Analisis Solutif Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah, Banda Aceh: Jurnal Kajian Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh*, Volume 10 Nomor 1, 2017

Ikatan Bankir Indonesia, *Mengelola Bisnis Pembiayaan Bank Syariah*, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2015

Ikatan Bankir Indonesia, Tata Kelola Manajemn Risiko Perbankan, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2016

Jamilah Fitrotin, Strategi Penyelesaian Sengketa Bisnis, Yogyakarta: Medpress Digital, 2014

Karim Adiwarman, *Bank Islam: Analisis Fiqh dan Keuangan*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2010

Mail, *Analisis Pembiayaan Murabahah Konsumtif Dan Murabahah Produktif Terhadap Laba Pada PT. Bank BNI Syariah Cabang Makassar*, Skripsi: Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar: 2013.

Musthofa Nuh, Fatihudin Didin, Tolchah Moch, *Implementasi Produk Murabahah Dan Pertumbuhan Jumlah Nasabah Di Bpr Syari'ah Daya Artha Mentari Pasuruan*, (Pasuruan: Jurnal Balance, Balance Vol. XIV No. 2 , 2017

M Ridwan, Manajemen *Bank Pembiayaan Rakyat syariah (BPRS)*, Yogyakarta: UII Press, 2004

Nur Auliyah Pebriani, *Konsep Murabahah Pada PT. BPRS Al-Washliyah*, Skripsi: UIN Sumatera Utara, 2018

Rangkuti Freddy, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2003

Rokhim Abdul, *Konstruk dan Model Pembiayaan Musyarakah Mutanaqisah di Bank Syariah*, Jurnal UIN, 2014

Sejarah perusahaan Dokumentasi dari PT. BPRS AL-Washliyah Medan

Suryabrata Sumardi, *Metodologi Penelitian*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 1998

Suryanto Asep, *Analisis Pengambilan Keputusan Nasabah Pembiayaan Murabahah Pada BMT Daarut Tauhid Bandung*, Jurnal Ekonomi Syariah Vol. 4. No. 1, 2019

Sutopo, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Surakarta: Sebelas Maret University Press, 2002

Soeharjoto, dan Agnes Panca Dewi, *Potensi Pasar Pembiayaan KMF Purna BRI Syariah iB Dengan Akad Murabahah(Pendekatan Analisis SWOT), (*Jurnal Ekonomi & Manajemen Universitas Bina Sarana Informatika, Volume 19 No. 1, 2021

Soemitra Andri, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta : Kencana 2010

Undang-undang No.21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah, Pasal 21

Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan

Wangsawidjaja A, *Pembiayaan Bank Syariah*, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2012

Zainuddin Muhammad, Analisis Penurunan Jumlah Nasabah Pada Produk Pembiayaan Murabahah Di BMT Surya Sekawan Mandiri Boja Kendal, Skripsi: UIN Walisongo, 2015

Wawancara dengan ibu Tri Auri Yanti, SE. Sebagai Direktur Operasional,Tanggal 8 Maret 2021

DAFTAR LAMPIRAN

1. Surat Riset

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA MEDAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl.Williem Iskandar Pasar V Medan Estate 20371
Telp. (061) 6615683-6622925 Fax. 6615683

Nomor : B-1948/EB.I/KS.02/06/2020 — 23 Juni 2020
Lampiran : -
Hal : **Izin Riset**

Yth. Bapak/Ibu Kepala PT. BPRS Al Washliyah Jl. Gunung Krakatau No. 28 Medan

Assalamulaikum Wr. Wb.

Dengan Hormat, diberitahukan bahwa untuk mencapai gelar Sarjana Strata Satu (S1) bagi Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam adalah menyusun Skripsi (Karya Ilmiah), kami tugaskan mahasiswa:

Nama	**: Putri Fahlinda Dewi**
NIM	**: 0503161006**
Tempat/Tanggal Lahir	**: Takengon, 28 November 1998**
Program Studi	**: Perbankan Syariah**
Semester	**: VIII (Delapan)**
Alamat	**: Dusun II Desa Pahang, Kecamatan Talawi Kecamatan Talawi**

untuk hal dimaksud kami mohon memberikan Izin dan bantuannya terhadap pelaksanaan Riset di PT. BPRS Al Washliyah Jl. Gunung Krakatau No. 28 Medan, guna memperoleh informasi/keterangan dan data-data yang berhubungan dengan Skripsi yang berjudul:

Analisis Penurunan Jumlah Nasabah Pada Produk Pembiayaan Murabahah di PT. BPRS Al Washliyah

Demikian kami sampaikan, atas bantuan dan kerjasamannya diucapkan terima kasih.

Medan, 23 Juni 2020
a.n. DEKAN
Wakil Dekan Bidang Akademik dan Kelembagaan

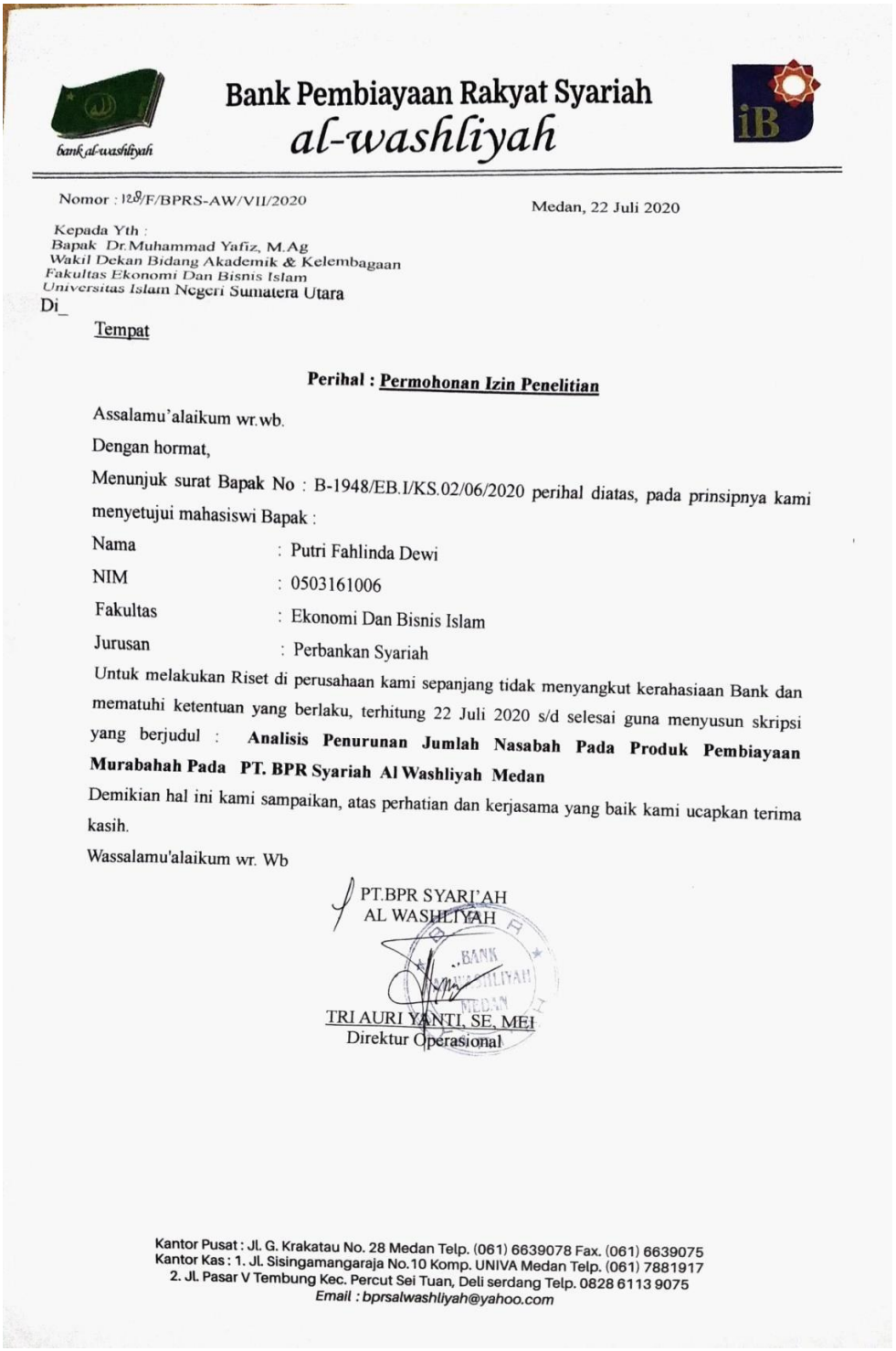
Digitally Signed

Dr. Muhammad Yafiz, M. Ag
NIP. 197604232003121002

Tembusan:
- Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sumatera Utara Medan

info : Silahkan scan QRCode diatas dan klik link yang muncul, untuk mengetahui keaslian surat

2. Surat Balasan Riset



Bank Pembiayaan Rakyat Syariah
al-washliyah

Nomor : 128/F/BPRS-AW/VII/2020

Medan, 22 Juli 2020

Kepada Yth :
Bapak Dr.Muhammad Yafiz, M.Ag
Wakil Dekan Bidang Akademik & Kelembagaan
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Sumatera Utara
Di_
Tempat

Perihal : Permohonan Izin Penelitian

Assalamu'alaikum wr.wb.

Dengan hormat,

Menunjuk surat Bapak No : B-1948/EB.I/KS.02/06/2020 perihal diatas, pada prinsipnya kami menyetujui mahasiswi Bapak :

Nama	: Putri Fahlinda Dewi
NIM	: 0503161006
Fakultas	: Ekonomi Dan Bisnis Islam
Jurusan	: Perbankan Syariah

Untuk melakukan Riset di perusahaan kami sepanjang tidak menyangkut kerahasiaan Bank dan mematuhi ketentuan yang berlaku, terhitung 22 Juli 2020 s/d selesai guna menyusun skripsi yang berjudul : **Analisis Penurunan Jumlah Nasabah Pada Produk Pembiayaan Murabahah Pada PT. BPR Syariah Al Washliyah Medan**

Demikian hal ini kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasama yang baik kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum wr. Wb

PT.BPR SYARI'AH
AL WASHLIYAH

TRI AURI YANTI, SE, MEI
Direktur Operasional

Kantor Pusat : Jl. G. Krakatau No. 28 Medan Telp. (061) 6639078 Fax. (061) 6639075
Kantor Kas : 1. Jl. Sisingamangaraja No.10 Komp. UNIVA Medan Telp. (061) 7881917
2. Jl. Pasar V Tembung Kec. Percut Sei Tuan, Deli serdang Telp. 0828 6113 9075
Email : bprsalwashliyah@yahoo.com

3. Dokumentasi Wawancara

KUESIONER PENELITIAN TUGAS AKHIR SWOT DI BPRS AL-WASHLIYAH

Penelitian

Penelitian kuisioner untuk menjaring penilaian/persepsi ahli atas faktor internal dan eksternal dalam lingkungan Bank Perkreditan Rakyat Syariah, sebagai upaya pemilihan/penilaian (*judgement comparison*) untuk merumuskan rekomendasi alternatif strategi kebijakan BPRS Al-Washliyah dalam rangka meningkatkan kemajuan BPRS Al-Washliyah Jl Gunung Krakatau No 28 Medan.

Penjelasan

1. Maksud penelitian adalah untuk mendapatkan persepsi/penilaian ahli yang sifatnya subyektif, sehingga jawaban responden dibuat berdasarkan persepsi responden atas penilaian-penilaian faktor internal dan faktor eksternal yang dimiliki oleh BPRS Al-Washliyah Jl Gunung Krakatau No 28 Medan yang berkaitan dengan strategi dalam upaya mengatasi penurunan jumlah nasabah pembiayaan murabahah.
2. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengidentifikasi dan menganalisis penilaian ahli atas interaksi faktor internal dengan faktor eksternal yang dimiliki oleh BPRS Al-Washliyah untuk mencapai penilaian alternatif prioritas strategi pilihan.
3. Kegunaan penelitian ini adalah untuk menyusun tesis (karya akhir) guna melengkapi salah satu syarat penyelesaian pendidikan Strata-1 (S1).
4. Bahwa untuk memperoleh masukan seperti tersebut pada poin 1 di atas, maka yang akan dijadikan responden (yang dianggap ahli) adalah direktur operasional, bagian pembiayaan account officer yang memahami dan mengetahui tentang strategi dalam upaya mengatasi penurunan jumlah nasabah pembiayaan murabahah.
5. Mengingat pentingnya masukan dari Bapak/Ibu, maka kami mohon kiranya dapat membantu sepenuhnya dengan mengisi penilaian dengan sungguh-sungguh, agar hasil yang dicapai dapat memberikan alternatif kebijakan yang terbaik bagi BPRS Al-Washliyah.

6. Karena sifatnya penelitian akademik, maka untuk menjamin keakuratan masukan yang Bapak/Ibu berikan, kami mengharapkan Bapak/Ibu berkenan mengisi data-data kuisioner ini.

(Lanjutan)

Petunjuk Pengisian

1. Tujuan kuisioner: menjaring persepsi penilaian responden (ahli) berdasarkan persepsi terhadap penilaian faktor internal dan faktor eksternal yang terkait dengan strategi dalam upaya mengatasi penurunan jumlah nasabah pembiayaan murabahah.
2. Berilah penilaian atas pernyataan-pernyataan di bawah ini dengan memberikan tanda centang (√) pada salah satu pilihan angka di bawah ini:

   Tingkat kesetujuan memiliki nilai dengan ketentuan sebagai berikut :

   1 = Sangat Rendah

   2 = Rendah

   3 = Tinggi

   4 = Sangat Tinggi

No	**Indikator Kekuatan**	**Rating**			
	Pertanyaan	**1**	**2**	**3**	**4**
1	Minat produk *murabahah* yang tinggi				
2	Tanggapan konsumen terhadap bagi hasil yang ditetapkan oleh BPRS Al-Washliyah				
3	Promosi yang belum menjangkau keseluruh lapisan masyarakat				
4	Bagaimana pengaruh lokasi BPRS Al-Washliyah terhadap kelangsungan usaha?				
5	Menurut anda, bagaimana pelayanan yang sudah anda berikan kepada nasabah ?				
6	Bagaimana minat masyarakat terhadap				

	produk *murabahah* ?				
7	Jaringan kerja yang Luas				
8	Meningkatkan loyalitas nasabah				
No	**Indikator Peluang**	**Rating**			
	Pertanyaan	**1**	**2**	**3**	**4**
9	Sejauh mana perusahaan mampu menangkap pangsa pasar. Lokasi BPRS Al-Washliyah yang Strategis				
10	Lokasi BPRS Al-Washliyah yang strategis				
11	Dukungan pemerintah, ulama, komunitas				
12	Bagaimana citra BPRS Al-Washliyah dimata nasabah dilihat dari perjalanan usaha selama ini?				
13	Produk pembiayaan *murabahah* pada BPRS Al-Washliyah merupakan kebutuhan masyarakat				
14	Menetapkan strategi pemasaran yang efektif dan efisien				
15	Menetapkan target pemasaran				
No	**Indikator Kelemahan**	**Rating**			
	Pertanyaan	**1**	**2**	**3**	**4**
14	Outlet atau tempat yang belum menetap				
15	Kurangnya Sosialisasi				
16	Produk pembiayaan *murabahah* belum banyak dikenal Tempat kurang menarik				
17	Fasilitas Kantor kurang memadai				
18	Proses pencairan dana yang lama				
19	Keterbatasan jumlah karyawan BPRS Al-				

	Washliyah di bagian pemasaran				
No	**Indikator Ancaman**	**Rating**			
	Pertanyaan	**1**	**2**	**3**	**4**
20	Semakin banyak lembaga keuangan pesaing di sekitar lokasi				
21	Mayoritas masyarakat muslim				
22	Terjadi *lockdown* dimasa pandemi covid-19 diberbagai daerah				
23	Kesadaran masyarakat menggunakan jasa lembaga keuangan syariah				
24	Kifarat (denda)				
25	Bagaimana risiko terhadap produk pembiayaan *murabahah*?				

PERTANYAAN WAWANCARA

1. Apakah PT. BPRS Al-Washliyah menerapkan manajemen perencanaan pemasaran yang khusus?
2. Bagaimana strategi penyelesaian penurunan jumlah nasabah pada produk pembiayaan murabahah di PT. BPRS Al Washliyah?
3. Bagaimana kebijakan yang dikeluarkan oleh PT. BPRS Al Washliyah dalam mengatasi penurunan jumlah nasabah?
4. Bagaimana faktor internal dan faktor eksternal terjadinya penurunan jumlah nasabah pada produk pembiayaan murabahah di PT. BPRS Al Washliyah?
5. Pada produk pembiayaan murabahah, berapa jumlah minimal dan maksimal pembiayaan yang dapat diperoleh nasabah?
6. Persyaratan apa saja yang harus dipenuhi oleh calon nasabah untuk memperoleh pembiayaan?
7. Apakah keberadaan PT. BPRS Al-Washliyah ini sudah efektif (dapat dijangkau oleh masyarakat)?
8. Kemana saja PT. BPRS Al-Washliyah mempromosikan produk-produknya?
9. Dalam memasarkan produk-produknya, apa yang menjadi Kekuatan (Strength), Kelemahan (Weaknesses), Peluang (Opportunities) dan Ancaman (Threats) bagi PT. BPRS Al-Washliyah ?
10. Dimasa pandemi covid-19 ini banyak masyarakat yang mengalami kesulitan keuangan, apakah pihak PT. BPRS Al-washliyah mentolerir keterlambatan pembayaran yang menyebabkan penurunan pembiayaan murabahah? Bagaimana pihak bank mengatasi hal ini ?

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

I. IDENTITAS PRIBADI

1. Nama : Putri Fahlinda Dewi
2. NIM : 0503161006
3. Tempat/Tgl Lahir : Takengon, 28 November 1998
4. Alamat : Dusun II Desa Pahang, Kecamatan Talawi

II. RIWAYAT PENDIDIKAN

1. Tamatan SDN 014740 Pahang Kabupaten Batu Bara Berijazah tahun 2010
2. Tamatan SMP Negeri 1 Talawi Kabupaten Batu Bara berijazah tahun 2013
3. Tamatan SMA Negeri 1 Talawi Kabupaten Batu Bara berijazah tahun 2016

III. Organisasi

1. KSPMS Golden UINSU 2018
2. LPM Dinamika UINSU 2016