

**STRATEGI PENINGKATAN JUMLAH PEMBIAYAAN MELALUI
PRODUK UNGGULAN PADA MASA PANDEMI COVID-19 DI
PT. BANK SUMUT KCP SYARIAH MARELAN RAYA**

SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar Sarjana (S1) Pada
Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas
Islam Negeri Sumatera Utara

Oleh :

OKI WIJAYA
NIM. 0503161021

Program Studi

PERBANKAN SYARIAH



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUMATERA UTARA
MEDAN
2021 M/1443 H**

**STRATEGI PENINGKATAN JUMLAH PEMBIAYAAN MELALUI
PRODUK UNGGULAN PADA MASA PANDEMI COVID-19 DI
PT. BANK SUMUT KCP SYARIAH MARELAN RAYA**

SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar Sarjana (S1) Pada
Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas
Islam Negeri Sumatera Utara

Oleh :

OKI WIJAYA
NIM. 0503161021

Program Studi

PERBANKAN SYARIAH



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUMATERA UTARA
MEDAN
2021 M/1443 H**

Surat pernyataan

Yang pertanda tangan dibawah ini

Nama : Oki Wijaya

Nim : 0503161021

Tempat/tgl. Lahir : Batusangkar/28 Oktober 1997

Pekerjaan : Mahasiswa

Alamat : Jalan Selamat Ujung No. 26, Sitirejo III, Kec. Medan
Amplas, Kota Medan, Sumatera Utara

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi yang berjudul "**Strategi Peningkatan Jumlah Pembiayaan Melalui Produk Unggulan Pada Masa Pandemi Covid-19 di PT. Bank Sumut KCP Syariah Marelana Raya**" benar karya saya, kecuali kutipan-kutipan yang disebutkan sumbernya. Apabila terdapat kesalahan dan kekeliruan didalamnya, sepenuhnya jadi tanggung jawab saya.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Medan, Oktober 2021

Yang membuat pernyataan



Oki Wijaya
0503161021

PERSETUJUAN

Skripsi Berjudul:

**STRATEGI PENINGKATAN JUMLAH PEMBIAYAAN MELALUI
PRODUK UNGGULAN PADA MASA PANDEMI COVID-19 DI
PT. BANK SUMUT KCP SYARIAH MARELAN RAYA**

Oleh: Oki Wijaya

Nim. 0503161021

Dapat Disetujui Sebagai Salah Satu Persyaratan Untuk Memperoleh Gelar Sarjana
Perbankan Syariah (SE) Pada Program Studi Perbankan Syariah

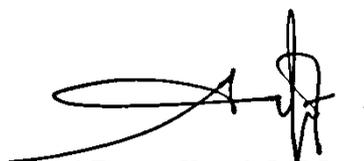
Medan, 4 Oktober 2021

Pembimbing I

Pembimbing II



Dr. Hj. Marliyah, MA
NIDN. 2026017602



Sri Ramadhani, MM
NIDN. 2015107502

Mengetahui

Ketua Jurusan Perbankan Syariah



Tuti Anggraini, MA
NIDN. 2031057701

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi berjudul “**Strategi Peningkatan Jumlah Pembiayaan Melalui Produk Unggulan Pada Masa Pandemi Covid-19 Di PT. Bank Sumut KCP Syariah Marelان Raya**” an. Oki Wijaya, NIM 0503161021 Program Studi Perbankan Syariah telah dimunaqasyahkan dalam Sidang Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sumatera Utara pada tanggal 21 Oktober 2021. Skripsi ini telah diterima untuk memenuhi syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE) pada Program Studi Perbankan Syariah.

Medan, 21 Oktober 2021

Panitia Sidang Munaqasyah Skripsi
Program Studi Perbankan Syariah

Ketua

Sekretaris

Dr. Tuti Anggraini, M.A
NIDN. 2031057701

Muhammad Lathief Ilhamy Nasution, M.E.I
NIDN. 2026048901

Anggota

Dr. Marliya, MA
NIDN. 2026017602

Sri Ramadhani, MM
NIDN. 2015107502

Hendra Harmain, M.Pd
NIDN. 2010057302

Juliana Nasution, M.E
NIDN. 2020079202

Mengetahui,
Dekan fakultas Ekonomi dan Bisnis
Islam
UIN Sumatera Utara

Dr. Muhammad Yafiz, M.Ag
NIDN. 2023047602

ABSTRAK

Oki Wijaya (2021), NIM 0503161021, **Strategi Peningkatan Jumlah Pembiayaan Melalui Produk Unggulan Pada Masa Pandemi Covid-19 di PT. Bank Sumut KCP Syariah Marelان Raya**. Di bawah bimbingan Pembimbing Skripsi I Ibu **Dr. Hj. Marliyah, MA** dan Pembimbing Skripsi II Ibu **Sri Ramadhani, MM**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi PT. Bank Sumut KCP Syariah Marelان Raya dalam meningkatkan jumlah pembiayaan pada masa Pandemi Covid-19, mengetahui apa-apa saja kendala yang dihadapi PT. Bank Sumut KCP Syariah Marelان Raya dalam meningkatkan jumlah pembiayaan melalui produk unggulan pada masa Pandemi Covid-19 dan mengetahui solusi dari pihak PT. Bank Sumut KCP Syariah Marelان Raya dalam menghadapi kendala untuk meningkatkan jumlah pembiayaan pada masa Pandemi Covid-19. Penelitian yang menggunakan metode pendekatan kualitatif deskriptif. Teknik dan instrumen pengumpulan data berupa wawancara terstruktur dan menggunakan data sekunder yang diperoleh dalam bentuk buku, jurnal, dll. Penelitian ini juga menggunakan teknik analisis data SWOT dengan mencari kelemahan, kekuatan, peluang, dan ancaman dalam penerapan pelaksanaan produk unggulan PMG Kendaraan Bermotor ASN. Berdasarkan hasil analisis SWOT di atas diperoleh bahwa di dalam matriks IFAS menunjukkan faktor kekuatan dan kelemahan memiliki total skor 3,65. Hal ini mengindikasikan bahwa usaha dari PT. Bank Sumut KCP Syariah Marelان Raya berada pada posisi internal yang begitu kuat. Selanjutnya, di dalam matriks EFAS menunjukkan bahwa faktor peluang dan ancaman memiliki total skor 3,43. Meskipun menghadapi berbagai ancaman, perusahaan masih memiliki kekuatan dari segi internal. Hal ini mengindikasikan bahwa usaha dari PT. Bank Sumut KCP Syariah Marelان Raya dapat merespon peluang yang ada dengan cara yang luar biasa dan menghindari ancaman yang berada di pasar industrinya. Hasil yang ditunjukkan dalam diagram cartesius ditunjukkan bahwa PT. Bank Sumut KCP Syariah Marelان Raya berada pada kuadran 2, Meskipun menghadapi berbagai ancaman, perusahaan masih memiliki kekuatan dari segi internal. Strategi yang harus diterapkan adalah menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang jangka panjang dengan cara strategi diversifikasi (produk/pasar).

Kata Kunci : Strategi, Produk Unggulan, Pandemi Covid-19

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Alhamdulillah, segala puji dan syukur hanya kepada Allah SWT karena berkat nikmat kesempatan yang Allah berikan kepada hambanya maka penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini dengan baik dan selesai pada waktu yang tepat. Sholawat beriringkan salam kepada Nabi Muhammad SAW yang berkat beliau kita dapat merasakan nikmatnya iman dan indahnya Islam sehingga penulisan skripsi ini selalu diiringi dengan keimanan dalam Islam. Terima kasih yang sebesar-besarnya kepada kedua orang tua saya Alm. ayahanda Jonriskha dan ibunda Yulisma yang telah bekerja keras memberi dukungan moril dan materil kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.

Alhamdulillah penulis merasa bersyukur kepada Allah karena dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini pada waktu yang tepat dengan judul **“Strategi Peningkatan Jumlah Pembiayaan Melalui Produk Unggulan Pada Masa Pandemi Covid-19 di PT. Bank Sumut KCP Syariah Marelan Raya”**

Skripsi ini disusun sebagai salah satu persyaratan dalam memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada program studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara. Dalam penulisan dan penyusunan skripsi ini banyak hambatan yang penulis rasakan namun dengan dukungan dan motivasi serta doa dari berbagai pihak yang terlibat membuat penulis merasa tidak terbebani dalam menyelesaikan penulisan skripsi ini baik secara zahir maupun tidak. Maka pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih yang sedalam-dalamnya kepada para pihak yang telah membantu penulis hingga skripsi ini selesai, khususnya kepada :

1. Bapak Prof. Dr. H. Syahrin Harahap, M.A selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
2. Bapak Dr. H. Muhammad Yafiz, M.Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.

3. Ibu Tuti Anggraini, MA selaku Ketua Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
4. Bapak Ahmad Amin Dalimunte, M.Hum.,Ph.D. selaku Dosen Pembimbing Akademik yang banyak memberikan masukan dan arahan dalam masa perkuliahan saya.
5. Ibu Dr. Hj. Marliyah, MA selaku Dosen Pembimbing I dan Ibu Sri Rahmadani, MM selaku Dosen Pembimbing II yang telah bersedia memberikan waktu, bimbingan serta nasihat dan masukannya dari awal penulisan hingga selesai.
6. Bapak Bagus Tri Prasetyo selaku AO/Analisis PT. Bank Sumut KCP Syariah Marelana Raya yang telah meluangkan waktu untuk wawancara dan memberikan izin untuk melaksanakan penelitian.
7. Segenap dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, terima kasih atas segala ilmu yang diberikan kepada penulis, semoga ilmu ini dapat bermanfaat dunia dan akhirat.
8. Kedua Saudara saya Jefbi Kurniawan dan Rivaldo yang selalu memberikan motivasi dan dorongan dalam menyelesaikan skripsi ini.
9. Kakak sepupu saya Rona Yusmita dan Dian Wulandari yang selalu memberikan dukungan dalam menyelesaikan skripsi ini.
10. Sahabat-sahabat saya M. Aldo Wicaksana dan Habib Rifqi yang selalu berbagi suka dan duka, dan memberikan dukungan serta menemani penulis mencari referensi bahan bacaan sehingga mempermudah dalam menyelesaikan skripsi ini..
11. Dan seluruh saudara dan teman-teman seperjuangan yang tidak dapat disebutkan satu per satu, yang telah memberikan bantuan serta dukungan kepada penulis dalam proses penyelesaian skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan pada penulisan maupun penyusunan skripsi ini. Untuk itu dengan segala kerendahan hati penulis mengharapkan kritik maupun saran yang bersifat membangun dari semua pihak. Akhirnya kepada Allah SWT juga kita berserah diri.

Akhir kata penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak yang membutuhkan.

Waasalamu'alaikum Wr.Wb

Medan, 4 Oktober 2021

Penulis

Oki Wijaya

NIM 0503161021

DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN	i
ABSTRAK	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR.....	xi
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	4
C. Tujuan Penelitian	4
D. Manfaat Penelitian	5
BAB II LANDASAN TEORITIS	
A. Pembiayaan	6
1. Pengertian Pembiayaan	6
2. Fungsi dan Tujuan Pembiayaan	7
3. Kegiatan Pembiayaan Syariah.....	8
B. <i>Murabahah</i>	10
1. Pengertian <i>Murabahah</i>	10
2. Landasan <i>Murabahah</i>	12
3. Rukun dan Syarat <i>Murabahah</i>	17
4. Mekanisme Akad Pembiayaan <i>Murabahah</i>	18
5. Manfaat dan Risiko Pembiayaan <i>Murabahah</i>	18
6. Jenis Pembiayaan <i>Murabahah</i>	19
7. Implementasi Akad <i>Murabahah</i> Pada Pembiayaan Bank Syariah	20
C. Produk Unggulan	22
1. Pengertian Produk	22
2. Pengertian Produk Unggulan	22
3. Dimensi Kualitas Produk	23
4. Tingkatan Produk dan Jasa.....	24

5. Langkah Pengembangan Produk.....	25
6. Produk Pembiayaan Kendaraan Bermotor Khusus ASN.....	27
D. Pandemi Covid-19.....	27
1. Pengertian Pandemi Covid-19.....	27
2. Sejarah Covid -19.....	28
3. Gejala dan Tingkat Bahaya Covid -19	30
4. Dampak Covid-19 Terhadap Perekonomian Masyarakat	31
E. Penelitian Terdahulu	32
F. Kerangka Konseptual	34

BAB III METODE PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian	36
B. Lokasi Penelitian	36
C. Subjek Penelitian	37
D. Teknik dan Instrumen Pengumpulan Bahan	37
E. Teknik Analisis Data	38

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Perusahaan.....	45
1. Gambaran umum PT. Bank Sumut KCP Syariah Marelan Raya.....	45
2. VISI dan MISI PT. Bank Sumut KCP Syariah Marelan Raya.....	47
3. Logo dan makna logo PT. Bank Sumut KCP Syariah Marelan Raya.....	48
4. Struktur organisasi PT. Bank Sumut KCP Syariah Marelan Raya	49
5. Kegiatan Usaha dan Produk	54
B. Hasil Penelitian	58
1. Penerapan strategi Strategi Peningkatan Jumlah Pembiayaan Melalui Produk Unggulan Pada Masa Pandemi Covid-19.....	58
2. Analisis SWOT (Strength,Weakness, Opportunity, and Threat) Produk Unggulan PMG Kendaraan Bermotor ASN	59

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	72
B. Saran.....	72

DAFTAR PUSTAKA	74
LAMPIRAN	
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	

DAFTAR TABEL

Table 2.1 Penelitian Terdahulu	32
Tabel 3.1 Matriks Analisis SWOT.....	38
Tabel 4.1 Matriks IFAS (Internal Factor Analysis Summary).....	63
Tabel 4.2 Matriks EFAS (<i>Eksternal Factor Analysis Summary</i>).....	65
Tabel 4.3 Matriks SWOT Strategi Produk Unggulan PMG Kendaraan Bermotor Pada Masa Pandemi Covid-19 di PT. Bank Sumut KCP Syariah Marelan Raya.....	66

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Grafik Profil Kemiskinan di Indonesia Maret 2020.....	2
Gambar 2.1 Kerangka Konseptual	35
Gambar 3.1 Diagram Analisis SWOT	41
Gambar 4.1 Logo PT Bank Sumut Syariah.....	48
Gambar 4.2 Struktur Organisasi PT Bank Sumut Syariah KCP Marelan Raya.....	49
Gambar 4.3 Diagram Cartesius Analisis SWOT PT. Bank Sumut KCP Syariah Marelan Raya.....	65

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Bank merupakan lembaga keuangan yang tugas pokoknya mengumpulkan dana dari masyarakat dan menyalurkannya kepada masyarakat atas adanya bank-bank yang berusaha semaksimal mungkin melakukan daya tarik (insentif) ekonomi berupa bunga tinggi, bonus-bonus serta hadiah-hadiah yang menarik. Berbagai langkah bank dengan menghimpun dana dari masyarakat yang salah satu caranya meningkatkan jumlah nasabah.

Dalam kehidupan sehari-hari, masyarakat memiliki kebutuhan-kebutuhan yang harus dipenuhi baik kebutuhan primer, sekunder maupun tersier. Ada kalanya masyarakat tidak memiliki cukup dana untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Oleh karenanya, dalam perkembangan perekonomian masyarakat yang semakin meningkat muncullah jasa pembiayaan yang ditawarkan oleh lembaga keuangan bank dan lembaga non bank. Lembaga perbankan merupakan salah satu aspek yang diatur dalam syariah Islam, yakni bagian muamalah sebagai bagian yang mengatur hubungan manusia.¹

Perbankan syariah adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa-jasa lainnya dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang pengoperasiannya disesuaikan dengan prinsip syariah Islam dan dasar operasionalnya menggunakan prinsip bagi hasil. Prinsip bagi hasil merupakan karakteristik umum dan landasan dasar bagi operasional bank syariah secara keseluruhan. Berbeda dengan pembiayaan menggunakan sistem bunga yang diterapkan oleh bank konvensional, pembiayaan dengan sistem bagi hasil lebih memberikan citra keadilan.² Perbankan, sebagai lembaga keuangan utama dalam sistem keuangan dewasa ini tidak hanya berperan sebagai lembaga

¹Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Fifth dan Keuangan*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2006), h. 14.

²Muhammad Syafi, Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik* (Jakarta: Gema Insani, 2001), h. 85

perantara keuangan, namun juga sebagai industri penyedia jasa keuangan dan instrumen kebijakan moneter yang utama.³

Menurut Bank Dunia, dampak ekonomi dari Covid-19 ini akan menghentikan usaha hampir 24 juta orang di Asia Timur dan Pasifik. Di bawah skenario terburuknya, Bank Dunia juga memperkirakan hampir 35 juta orang akan tetap dalam kemiskinan. Bahkan, melalui sejumlah skenario dengan mempertimbangkan berbagai garis kemiskinan, Bank Dunia memperkirakan jumlah orang yang hidup dalam kemiskinan ekstrim akan meningkat hingga 922 juta di seluruh dunia. Sebuah angka yang fantastis.⁴ Data dan informasi terbaru yang dihimpun dan dirilis BPS jumlah penduduk miskin di Indonesia pada Maret 2020 sebesar 26,42 juta orang, meningkat 1,63 juta orang.



Gambar 1.1

Grafik Profil Kemiskinan di Indonesia Maret 2020

Sumber : Berita Resmi Badan Pusat Statistik (BPS,<http://www.bps.go.id>, akses 25 Agustus 2021)

Menteri Keuangan, Sri Mulyani Indrawati memprediksi pertumbuhan ekonomi dalam skenario terburuk bisa mencapai minus 0,4%.⁵ Menurut Badan

³Sudarsono Heri, *Bank & Lembaga Keuangan Syariah*, (Yogyakarta: Ekonisia, 2001), h.

6.

⁴World Bank, "World Bank Group and COVID-19 (coronavirus)". <https://www.worldbank.org/en/who-we-are/news/coronavirus-covid19>. Diakses pada tanggal 25 Agustus 2021.

⁵Azwar, *Pelaksana Badan Pendidikan dan Pelatihan Keuangan, Solusi Ekonomi dan Keuangan Islam saat Pandemi Covid-19, dalam website Kementerian Keuangan*, <https://www.kemenkeu.go.id/publikasi/artikel-dan-opini/solusi-ekonomi-dan-keuangan-islam-saat-pandemi-covid-19/>. Diakses pada tanggal 25 Agustus 2021.

Pusat Statistik (BPS), kontribusi UMK terhadap PDB negara adalah sebesar 23,89% pada tahun 2018 dan sektor ini menyumbang 99,90% dari total unit bisnis dan 93,87% dari total lapangan kerja. Dampak Covid-19 terhadap perekonomian Indonesia tidak terhindarkan.

Industri Perbankan Syariah memiliki peran yang strategis dalam pembangunan ekonomi rakyat, berkontribusi dalam melakukan transformasi perekonomian pada aktivitas ekonomi produktif, bernilai tambah dan inklusif tetapi di masa Pandemi Covid-19 ini industri Perbankan Syariah harus bergerak cepat untuk beradaptasi dengan membuat strategi, inovasi baru serta mitigasi risiko yang tepat dan cermat serta menggunakan strategi kreatif untuk bertahan dalam menghadapi pandemi Covid-19 yang membuat kondisi perekonomian tak menentu. Artinya industri Perbankan Syariah mempunyai tantangan yang cukup signifikan, namun Industri Perbankan Syariah harus melihat permasalahan penyebaran virus ini sebagai tantangan yang harus dirubah menjadi sebuah kesempatan untuk bisa lebih baik. Maka dari itu, sudah saatnya Perbankan Syariah mulai merevisi kembali strategi, mengingat tidak ada yang mengetahui kapan Covid-19 akan berakhir.

Dalam kegiatannya Bank Syariah memiliki 3 produk operasionalnya yaitu : produk penghimpunan dana (*Funding*), produk penyaluran dana (*Lending*), produk jasa (*Service*). Pada kegiatan penyaluran dana (*Funding*) atau pembiayaan adalah salah satu merupakan upaya bank melakukan penambah pemasukan. Dalam kegiatan tersebut PT. Bank Sumut KCP Syariah Marelan Raya diminta menambah pendapatan pembiayaan, namun dalam kondisi ekonomi yang tidak memungkinkan karena masa Pandemi Covid-19 pada saat sekarang ini, untuk mengatasi masalah tersebut pihak PT. Bank Sumut KCP Syariah Marelan Raya melakukan salah satu upaya dengan melalui produk unggulan berupa pembiayaan *Murabahah* kendaraan bermotor khusus ASN yang memiliki gaji tetap, jadi dengan strategi tersebut dapat mengurangi risiko dari pembiayaan kredit macet atau keterlambatan pembayaran. Pada kondisi ekonomi masyarakat yang dilanda pandemic Covid-19 sekarang ini, masyarakat lebih mengutamakan untuk memenuhi kebutuhan pokok seperti sandang, pangan, papan dan kebutuhan

kesehatan. Jadi dengan masalah tersebut masyarakat kurang memperhatikan mengenai kebutuhan tersier seperti kendaraan bermotor.

Berdasarkan hal di atas penulis tertarik untuk mengadakan penelitian dengan judul **“Strategi Peningkatan Jumlah Pembiayaan Melalui Produk Unggulan Pada Masa Pandemi Covid-19 di PT. Bank Sumut KCP Syariah Marelان Raya”**

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan sebelumnya, maka yang menjadi perumusan masalah penelitian ini adalah:

1. Bagaimana strategi PT. Bank Sumut KCP Syariah Marelان Raya dalam meningkatkan jumlah pembiayaan melalui produk unggulan pada masa Pandemi Covid-19?
2. Apa kendala yang dihadapi PT. Bank Sumut KCP Syariah Marelان Raya dalam meningkatkan jumlah pembiayaan melalui produk unggulan pada masa Pandemi Covid-19?
3. Apa solusi dari Pihak PT. Bank Sumut KCP Syariah Marelان Raya dalam menghadapi kendala untuk meningkatkan jumlah pembiayaan melalui produk unggulan pada masa Pandemi Covid-19?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui :

1. Mengetahui strategi PT. Bank Sumut KCP Syariah Marelان Raya dalam meningkatkan jumlah pembiayaan pada masa Pandemi Covid-19.
2. Mengetahui apa-apa saja kendala yang dihadapi PT. Bank Sumut KCP Syariah Marelان Raya dalam meningkatkan jumlah pembiayaan melalui produk unggulan pada masa Pandemi Covid-19.
3. Mengetahui solusi dari pihak PT. Bank Sumut KCP Syariah Marelان Raya dalam menghadapi kendala untuk meningkatkan jumlah pembiayaan pada masa Pandemi Covid-19.

D. Manfaat Penelitian

Berdasarkan tujuan penelitian tersebut, penelitian ini diharapkan manfaat teoritis dan praktis.

1. Manfaat Teoritis

- a. Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan pengetahuan mengenai strategi peningkatan jumlah pembiayaan melalui produk unggulan pada masa Pandemi Covid-19 yang secara teoritis dipelajari dibangku perkuliahan.
- b. Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan rujukan untuk mengembang ilmu pengetahuan tentang strategi peningkatan jumlah pembiayaan melalui produk unggulan pada masa Pandemi Covid-19.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Penulis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dan wawasan penulis tentang strategi PT. Bank Sumut KCP Syariah Marelan Raya dalam meningkatkan jumlah pembiayaan pada masyarakat.

b. Bagi peneliti selanjutnya

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam mengembangkan teori mengenai strategi peningkatan jumlah pembiayaan pada masa Pandemi Covid-19.

c. Bagi PT. Bank Sumut KCP Syariah Marelan Raya

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat, masukan atau kontribusi pemikiran baik berguna untuk bahan rujukan maupun pertimbangan pada Strategi yang di lakukan dalam meningkatkan jumlah pembiayaan pada masyarakat.

d. Bagi Akademisi

Hasil dari penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan tambahan atau referensi untuk penelitian lebih lanjut dan sumbangan kepada keputakaan Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Jl.Wiliam Iskandar.

BAB II

KAJIAN TEORITIS

A. Pembiayaan

1. Pengertian Pembiayaan

Istilah pembiayaan pada dasarnya lahir dari pengertian *I believe, I trust*, yaitu “saya percaya” atau “saya menaruh kepercayaan”. Perkataan pembiayaan yang artinya kepercayaan (*trust*) yang berarti bank menaruh kepercayaan kepada seseorang untuk melaksanakan amanah yang diberikan oleh bank selaku *shahibul mall*.¹ Dana tersebut harus digunakan dengan benar, adil dan harus disertai dengan ikatan dan syarat-syarat yang jelas serta saling menguntungkan bagi kedua belah pihak. Pembiayaan juga bisa diartikan sebagai pendanaan yang diberikan pihak bank kepada nasabah.

Pengertian pembiayaan menurut Undang-undang Perbankan Nomor 10 Tahun 1998 adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil untuk mendukung investasi yang telah direncanakan.²

Kebijakan pengembangan dan perluasan bagi berbagai jenis lembaga keuangan melalui diversifikasi kegiatan pembiayaan landasan operasionalnya diatur lewat keputusan Presiden No. 61 Tahun 1988 sebagai dari deregulasi 20 Desember 1988 (paket Desember). Melalui paket Desember ini diperkenalkan lembaga pembiayaan yang bidang usahanya adalah:³

- a. Sewa guna usaha (*leasing*)
- b. Modal ventura (*ventura capital*)

¹Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*,(Yogyakarta: UPP AKP YKPN, 2005)h. 76

²Wais Kafry, Skripsi: *Pengaruh Pembiayaan Mudharabah Terhadap Pendapatan Nasabah di BPRS Al-Washliyah Kantor Pusat Jalan Gunung Krakatau No. 28 Medan*,(Medan:UINSU,2018), h. 25

³Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2009), h. 347

- c. Anjak piutang (*factoring*)
- d. Kartu kredit (*credit card*)
- e. Pembiayaan konsumen (*consumer finance*)
- f. Perdagangan surat berharga (*securities company*)

Pembiayaan adalah penyediaan dana dan tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa: ⁴

- a. Transaksi bagi hasil dalam bentuk *Mudharabah* dan *Musyarakah*.
- b. Transaksi sewa menyewa dalam bentuk *ijarah* atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiyah bittamlik*.
- c. Transaksi jual beli dalam bentuk piutang *Murabahah*, *salam*, dan *istishna'*.
- d. Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang *qardh*.
- e. Transaksi sewa menyewa dalam bentuk *ijarah* untuk transaksi multijasa berdasarkan persetujuan dan kesepakatan antara unit usaha syariah dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan *ujroh*, tanpa imbalan, atau bagi hasil.

2. Fungsi dan tujuan pembiayaan

a. Fungsi pembiayaan

Keberadaan prinsip bank syariah yang menjalankan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah bukan hanya untuk mencari keuntungan dan meramaikan bisnis perbankan di Indonesia, tetapi juga untuk menciptakan lingkungan bisnis yang aman, di antaranya:

- 1) Memberikan pembiayaan dengan prinsip syariah yang menerapkan sistem bagi hasil yang tidak memberatkan debitur.
- 2) Membantu kaum *dhuafa* yang tidak tersentuh oleh bank konvensional karena tidak mampu memenuhi persyaratan yang ditetapkan oleh bank konvensional.
- 3) Membantu masyarakat ekonomi lemah yang selalu

⁴Muhamad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Depok: Rajawali Pers, 2017), h. 40

dipermainkan rentenir dengan membantu melalui pendanaan untuk usaha yang dilakukan.

b. Tujuan pembiayaan

Tujuan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah untuk meningkatkan kesempatan kerja dan kesejahteraan ekonomi sesuai dengan nilai-nilai Islam. Pembiayaan tersebut harus dapat dinikmati oleh sebanyak-banyaknya pengusaha yang bergerak dibidang industri, pertanian, dan perdagangan untuk menunjang kesempatan kerja dan menunjang produksi dan distribusi barang dan jasa dalam rangka memenuhi kebutuhan dalam negeri maupun ekspor.⁵

3. Kegiatan Pembiayaan Syariah

Kegiatan pembiayaan syariah meliputi sejumlah pembiayaan yang terdiri sejumlah akad sebagai berikut:

a. Pembiayaan jual beli, yaitu pembiayaan dalam bentuk penyediaan barang melalui transaksi jual beli sesuai perjanjian pembiayaan syariah yang di sepakati oleh para pihak, akad yang digunakan yang digunakan dalam pembiayaan jual beli antara lain:

- 1) *Murabahah*, yaitu jual beli suatu barang dengan menegaskan harga belinya (harga perolehan) kepada pembeli dan pembeli membayar dengan harga lebih (margin) sebagai laba sesuai dengan kesepakatan para pihak.
- 2) *Salam*, yaitu jual beli suatu barang dengan pemesanan sesuai dengan syarat-syarat tertentu dan pembayaran terlebih dahulu secara penuh.
- 3) *Istishna'*, yaitu jual beli suatu barang dengan pemesanan pembuatan barang sesuai dengan kriteria dan persyaratan tertentu dan pembayaran harga barang sesuai dengan kesepakatan oleh para pihak.

b. Pembiayaan investasi, yaitu pembiayaan dalam bentuk penyediaan

⁵Muhammad Lathief Ilhamy Nasution, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah* (Medan, FEBI UINSU Press, 2018) h. 9

modal dengan jangka waktu tertentu untuk kegiatan usaha produktif dengan pembagian keuntungan sesuai perjanjian pembiayaan syariah yang disepakati oleh para pihak. Akad yang digunakan dalam pembiayaan investasi antara lain:

- 1) *Mudharabah*, yaitu akad kerja sama suatu usaha antara dua pihak dimana pihak pertama (*shahib maal*) menyediakan keseluruhan modal, sedangkan pihak kedua (*mudharib*) bertindak selaku pengelola, dan keuntungan usaha dibagi diantara mereka sesuai dengan kesepakatan para pihak.
 - 2) *Musyarakah*, yaitu pembiayaan berdasarkan akad kerja sama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu, dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan ketentuan bahwa keuntungan dan resiko akan ditanggung bersama sesuai kesepakatan para pihak.
 - 3) *Mudharabah musytarakah*, yaitu bentuk mudharabah dimana penegelola dana (*mudharib*) turut menyertakan modal dalam kerjasama di mana keuntungan dan risiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan para pihak.
 - 4) *Musyarakah mutanaqishah*, yaitu *musyarakah* atau *syirkah* yang pemilik aset (barang) atau modal salah satu pihak (*syarik*) berkurang dikarenakan pembelian porsi kepemilikan (*hishshah*) secara bertahap oleh pihak lain.
- c. Pembiayaan jasa, yaitu pemberian atau penyediaan jasa baik dalam pemberian manfaat atas suatu barang, pemberian pinjaman (dana talangan) atau pemberian pelayanan dengan dan/atau tanpa pembayaran imbal jasa (*ujrah*) sesuai perjanjian syariah yang disepakati oleh para pihak. Akad yang digunakan dalam pembiayaan jasa antara lain:
- 1) *Ijarah*, yaitu pemindaaha hak guna (manfaat) atas suatu barang dalam jangka waktu tertentu dengan pembayaran sewa (*ujrah*), tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan barang itu sendiri.

- 2) *Ijarah muntahiyah baittamlik*, yaitu *ijarah* yang disertai dengan janji pemindahan kepemilikan (*wa'ad*) setelah masa *ijarah* selesai.
- 3) *Hawalah*, *hawalah* adalah pengalihan utang dari satu pihak yang berutang kepada pihak lain yang wajib menanggung pembayarannya. Adapun *hawalah bil ujah* adalah *hawalah* dengan pengenaan imbal jasa (*ujrah*)
- 4) *Kafalah* atau *kafalah bil ujah*, yaitu jaminan yang diberikan oleh penanggung (*kafil*) kepada pihak ketiga untuk untuk memenuhi kewajiban pihak kedua atau yang ditanggung (*makfuul 'anhu,ashil*). Adapun *kafalah bil ujah* adalah *kafalah* yang mengenakan imbal jasa (*ujrah*)
- 5) *Ju'alah* adalah janji atau komitmen (*iltizam*) untuk memberikan imbalan (*reward/'iwadh/ju'l*) tertentu atas pencapaian hasil (*natijah*) atau suatu pekerjaan yang ditentukan.
- 6) *Qardh*, yaitu pinjam-meminjam dana (dana talangan) tanpa imbalan dengan kewajiban pihak peminjam mengembalikan pokok pinjaman secara sekaligus atau cicilan dalam waktu tertentu.

B. Murabahah

1. Pengertian *Murabahah*

Kata *al-Murabahah* diambil dari bahasa arab dari kata *ar-ribbu* yang berarti kelebihan dan tambahan (keuntungan). Sedangkan dalam definisi para ulama adalah jual beli dengan modal ditambah keuntungan yang diketahui. *Murabahah*, dalam konotasi Islam pada dasarnya berarti penjualan. Satu hal yang membedakannya dengan cara penjualan yang lain adalah bahwa penjual dalam *Murabahah* secara jelas memberi tahu kepada pembeli berapa besar keuntungan yang dibebabkannya pada

nilai tersebut.⁶

Akad *Murabahah* adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan *margin* (keuntungan) yang telah disepakati oleh penjual dan pembeli (bank dan nasabah). Sedangkan pembiayaan *Murabahah* yaitu suatu perjanjian di mana bank membiayai barang yang diperlukan nasabah dengan sistem pembayaran ditangguhkan. Dalam pembiayaan ini, bank sebagai pemilik dana membelikan barang sesuai dengan spesifikasi yang diinginkan oleh nasabah yang membutuhkan pembiayaan, kemudian menjualnya ke nasabah tersebut dengan penambahan keuntungan tetap.⁷ Sementara itu, nasabah akan mengembalikan hutangnya di kemudian hari secara tunai maupun cicil.

Murabahah didefinisikan oleh para *fuqaha* sebagai penjualan barang seharga biaya/ harga pokok (*cost*) barang tersebut ditambah *mark- up* atau *margin* keuntungan yang disepakati. Menurut Fatwa DSN (Dewan Syari'ah Nasional) dijelaskan bahwa yang dimaksud dengan *Murabahah* adalah menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba.⁸ *Murabahah* berdasarkan PSAK 102 (paragraf 5) adalah menjual barang dengan harga jual sebesar harga perolehan ditambah keuntungan yang disepakati dan penjual harus mengungkapkan harga perolehan barang tersebut kepada pembeli.

Muhamad mendefinisikan *Murabahah* adalah akad jual beli atas barang tertentu, di mana penjual menyebutkan dengan jelas barang yang diperjual belikan, termasuk harga pembelian barang kepada pembeli, kemudian ia mensyaratkan atasnya laba atau keuntungan dalam jumlah tertentu.

⁶Nurul Ichsan Hasan, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Referensi GP Press Group, 2014), h.

⁷Suhrawardi K Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*, Jakarta: Sinar Grafika, 2000) h. 62

⁸Wirosa, *Jual Beli Murabahah*, (Yogyakarta : UII Press, 2005), h. 13

Dalam bukunya Daeng Naja juga berpendapat bahwa *Murabahah* adalah transaksi jual beli dimana bank menyebut jumlah keuntungannya,. Bank bertindak sebagai penjual, sementara nasabah sebagai pembeli. Harga jual adalah harga beli bank dari pemasok ditambah keuntungan. Kedua pihak harus menyepakati harga jual dan jangka waktu pembayaran. Harga jual dicantumkan dalam akad jual beli dan jika telah disepakati, tidak dapat berubah selama berlakunya akad.

Dalam praktik perbankan, *Murabahah* lazimnya dilakukan dengan cara pembayaran cicilan. Dalam transaksi ini barang diserahkan segera setelah akad, sementara pembayaran dilakukan secara tangguh. Dalam jual beli secara umum, mekanisme pembayaran secara tunai, dengan mekanisme *Murabahah* , jual beli menjadi bersifat tangguh dalam pembayaran, serta penjual dapat mengambil keuntungan dari barang yang di beli.

2. Landasan *Murabahah*

a. Landasan Hukum *Murabahah* :⁹

- 1) Pasal 1 ayat (13) Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang perbankan.
- 2) PBI No.9/19/PBI/2007 jo. PBI No.10/16/PBI/2008 tentang Pelaksanaan Prinsip Syariah dalam Kegiatan Penghimpunan Dana dan Penyaluran Dana serta Pelayanan Jasa Bank Syariah.
- 3) Peraturan Bank Indonesia Nomor 10/17/PBI/2008 tentang Produk Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah.
- 4) Ketentuan pembiayaan *Murabahah* dalam praktik perbankan syariah di Indonesia dijelaskan dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional No.04/DSN- MUI/IV/2000 tentang *Murabahah*.

⁹Bagya Agung Prabowo, *Aspek Hukum Pembiayaan Murabahah Pada Perbankan Syariah*, (Yogyakarta: UII Press, 2012) h. 29

5) Pasal 19 Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah yang mengatur mengenai kegiatan usaha Bank Umum Syariah yang salah satunya adalah pembiayaan *Murabahah*.

b. Landasan Syariah *Murabahah*

1) QS. Al-Baqarah (2) ayat 275

...الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ...

yaitu artinya : “Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.”¹⁰

2) QS. An-Nisa (4) ayat 29

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

Yaitu artinya : “hai orang yang beriman, janganlah kalian saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku suka sama suka diantara kamu, dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah adalah maha penyayang kepadamu”.

3) HR. Ibnu Majah dari Shuhaib

“Nabi bersabda, ada tiga hal yang mengandung berkah : jual beli tidak secara tunai, *muqaradhah* (*mudharabah*), dan mencampur gandum dengan jewawut untuk keperluan rumah tangga, bukan untuk dijual.

4) HR. Al-Baihaqi dan Ibnu

Yaitu artinya : “ Dari Abu Sa’ad Al-Khudri bahwa Rasulullah saw bersabda. “sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan suka sama suka.” (HR Al-Baihaqi dan Ibnu Majah, dan dinilai *shahih* oleh Ibnu Hibban).¹¹

¹⁰Muhammad Syafi’I Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani, 2012) h. 102

¹¹Bagya Agung Prabowo, *Aspek Hukum Pembiayaan Murabahah Pada Perbankan Syariah*, (Yogyakarta: UII Press, 2012) h. 30

c. Penetapan Fatwa tentang *Murabahah*

1) Ketentuan Umum *Murabahah* :¹²

- a) Bank dan nasabah harus melakukan akad *Murabahah* yang bebas *riba*.
- b) Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syariah Islam.
- c) Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
- d) Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas *riba*.
- e) Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang.
- f) Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli ditambah keuntungan. Dalam kaitan ini bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
- g) Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
- h) Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
- i) Jika bank hendak mewakili kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli *Murabahah*

¹²Nurul Ichsan Hasan, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Referensi GP Press Group, 2014) h.

harus dilakukan setelah barang, secara prinsip menjadi milik bank.

2) Ketentuan *Murabahah* Kepada Nasabah

- a) Nasabah mengajukan permohonan dan perjanjian pembeli suatu barang atau aset kepada bank.
- b) Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
- c) Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menemani (membeli)-nya sesuai dengan perjanjian yang telah disepakatinya, karena secara hukum perjanjian tersebut mengikat, kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.
- d) Dalam jual beli ini bank diperbolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
- e) Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank harus dibayari dari uang muka tersebut.
- f) Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.
- g) Jika uang muka memakai kontrak '*urbun* sebagai alternatif dari uang muka, maka :¹³
 - 1) Jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, maka ia hanya membayar sisa harga.
 - 2) Jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik

¹³Bagya Agung Prabowo, *Aspek Hukum Pembiayaan Murabahah Pada Perbankan Syariah*, (Yogyakarta: UII Press, 2012) h. 152

bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut, dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya.

3) Jaminan dalam *Murabahah*

- a) Jaminan dalam *Murabahah* dibolehkan, agar nasabah serius dengan pesannya.
- b) Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.

4) Hutang dalam *Murabahah*

- a) Secara prinsip, penyelesaian hutang nasabah dalam transaksi *Murabahah* tidak ada kaitanya dengan transaksi lain yang dilakukan nasabah pihak ketiga atas barang tersebut. Jika nasabah menjual kembali barang tersebut dengan keuntungan atau kerugian, ia tetap berkewajiban untuk menyelesaikan hutangnya kepada bank.
- b) Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, ia tidak segera wajib melunasi seluruhnya.
- c) Jika penjualan barang tersebut menyebabkan kerugian, nasabah tetap harus menyelesaikan hutangnya sesuai kesepakatan awal. Ia tidak boleh memperlambat pembayaran angsuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan.

5) Penundaan Pembayaran dalam *Murabahah*

- a) Nasabah yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda penyelesaian hutangnya.
- b) Jika nasabah menunda-nunda pembayaran dengan sengaja, atau jika salah satu pihak menunaikan kewajibannya, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrase Syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

6) Bangkrut dalam *Murabahah*

Jika nasabah telah dinyatakan pailit dan gagal dalam menyelesaikan hutangnya, maka pihak bank harus menunda tagihan utang sampai nasabah sanggup kembali untuk membayar, atau kembali berdasarkan kesepakatan awal yang telah di buat.¹⁴

3. Rukun dan Syarat *Murabahah*

¹⁴*Ibid*, h. 153

Rukun jual beli menurut Mahzab Hanafi adalah *ijab* dan *qabul* yang menunjukkan adanya pertukaran atau kegiatan saling member yang menempati kedudukan *ijab* dan *qabul* tersebut. Rukun ini dengan ungkapan lain merupakan pekerjaan yang menunjukkan keridhaan dengan adanya pertukaran dua harta milik, baik berupa perkataan maupun perbuatan.

Menurut Jumhur Ulama ada 4 rukun akad dalam *Murabahah* (jual beli), yaitu :

- a. Orang yang menjual
- b. Orang yang membeli
- c. *Sighat (ijab dan qabul)*
- d. Objek atau barang yang diakadkan

Rukun *Murabahah* (jual beli) menurut *Jumhur Ulama*, selain dari Mazhab Hanafi ada 3 yaitu :

- a. Orang yang berakad (penjual dan pembeli)
- b. Yang diakadkan (harga dan barang yang dihargai)
- c. *Sighat (ijab dan qabul)*

Secara prinsip, jika syarat dalam no 1, 2 ataupun 3 tidak dipenuhi, maka pembeli memiliki pilihan yaitu :

- b. Melanjutkan pembelian seperti adanya.
- c. Kembali kepada penjual dan menyatakan ketidaksetujuan atas barang yang dijual.
- d. Membatalkan kontrak.

Metode pembayaran dalam akad di perbankan dapat dilakukan secara tunai atau cicilan. Adapun dalam perbankan syariah sebenarnya terdapat dua akad yang melibatkan tiga pihak. pertama dilakukan secara tunai antara bank dengan menjual barang. kedua dilakukan secara cicilan antara bank dan nasabah bank.¹⁵

4. Mekanisme Akad Pembiayaan *Murabahah*

¹⁵Abdul Manan, *Hukum Ekonomi Syariah dalam Perspektif Kewenangan Peradilan Agama*, (Jakarta: Kencana, 2012), h. 224

Bank Syariah di Indonesia pada umumnya dalam memberikan pembiayaan *Murabahah*, menetapkan syarat-syarat yang dibutuhkan dan prosedur yang harus ditempuh oleh musyatar yang hampir sama dengan syarat dan prosedur kredit sebagaimana lazimnya yang ditetapkan oleh bank konvensional. Syarat dan ketentuan umum pembiayaan *Murabahah* yaitu :¹⁶

- a. Umum, tidak hanya diperuntukan bagi kaum muslim saja
 - b. Harus cakap hukum, sesuai dengan KUHP Perdata,
 - c. Memenuhi 5C yaitu :
 - 1) *Character* (watak)
 - 2) *Collateral* (jaminan)
 - 3) *Capital* (modal)
 - 4) *Conditional of economy* (prospek usaha)
 - 5) *Capability* (kemampuan)
 - d. Memenuhi Bank Indonesia dan pemerintah sesuai yang diatur dalam Undang- Undang No. 10 Tahun 1998 tentang Perubahan Undang- Undang No.7 Tahun 1992 tentang Perbankan.
 - e. *Jaminan (dthomman)*, biasanya cukup dengan barang yang dijadikan objek perjanjian namun karena besarnya pembiayaan lebih besar dari harga pokok barang (karena ada mark up) maka pihak bank mengenakan uang muka sendiri senilai kelebihan jumlah pembiayaan yang tidak tertutup oleh harga pokok barang.
5. Manfaat dan Risiko Pembiayaan *Murabahah*
- Transaksi *Murabahah* sesuai dengan sifat bisnis (*tijaroh*) memiliki beberapa manfaat, demikian juga risiko yang harus diantisipasi. Pembiayaan *Murabahah* memberi banyak manfaat kepadabank syariah, salah satunya adalah adanya keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dari penjual dengan harga jual kepada nasabah. Sistem pembiayaan *Murabahah* juga sangat sederhana, hal ini memudahkan penanganan administrasinya di bank syariah.

¹⁶Bagya Agung Prabowo, *Aspek Hukum Pembiayaan Murabahah Pada Perbankan Syariah*, Yogyakarta: UII Press, 2012), h. 60

Risiko yang harus diantisipasi diantaranya adalah sebagai berikut : ¹⁷

- a. Default atau kelalaian, nasabah sengaja tidak membayar angsuran.
- b. Fluktuasi harga komparatif, ini terjadi bila harga suatu barang di pasar naik setelah bank membelikannya untuk nasabah. Bank tidak bisa mengubah harga jual-beli tersebut.
- c. Penolakan nasabah, barang yang dikirim bisa saja ditolak oleh nasabah karena berbagai sebab. Bisa jadi karena rusak dalam perjalanan sehingga nasabah tidak mau menerimanya, karena itu sebaliknya dilindungi dengan asuransi, kemungkinan lain karena nasabah merasa spesifikasi barang tersebut berbeda dengan yang ia pesan, bila bank telah menandatangani kontrak pembelian dengan penjualnya, barang tersebut akan menjadi milik bank, dengan demikian bank mempunyai risiko untuk menjualnya kepada pihak lain.
- d. Dijual, karena *Murabahah* bersifat jual-beli dengan hutang, maka ketika kontrak ditandatangani, barang itu milik nasabah, nasabah bebas melakukan apapun terhadap aset miliknya tersebut, termasuk untuk menjualnya, demikian resiko untuk default akan besar.

6. Jenis Pembiayaan *Murabahah*

Menurut Osmad Muthaher, *Murabahah* dibedakan menjadi dua macam yaitu : *Murabahah* berdasarkan pesanan dan *Murabahah* tanpa pesanan. Dalam *Murabahah* berdasarkan pesanan, bank melakukan pembelian barang setelah ada pesanan dari nasabah. Dalam *Murabahah*, bank syariah bertindak sebagai penjual dan pembeli. Sebagai penjual apabila bank syariah menjual barang kepada nasabah, sedangkan sebagai pembeli apabila bank syariah membeli barang kepada supplier untuk dijual kepada nasabah.

Murabahah berdasarkan pesanan bersifat mengikat atau tanpa mengikat nasabah untuk membeli barang yang dipesannya. Dalam *Murabahah*, pesanan mengikat, pembeli tidak dapat membatalkan pesannya. Apabila aset *Murabahah* yang telah dibeli bank (sebagai penjual) dalam *Murabahah*

¹⁷Bagya Agung Prabowo, *Aspek Hukum Pembiayaan Murabahah Pada Perbankan Syariah*, (Yogyakarta: UII Press, 2012), h. 33

pesanan mengikat mengalami penurunan nilai sebelum diserahkan kepada pembeli maka penurunan nilai tersebut menjadi beban penjual (bank) dan penjual (bank) akan mengurangi nilai akad.

Bank dapat memberikan potongan apabila nasabah :

- a. Mempercepat pembayaran cicilan
- b. Melunasi piutang *Murabahah* sebelum jatuh tempo

Harga yang disepakati *Murabahah* dalam adalah harga jual, sedangkan harga beli harus diberitahukan. Jika bank mendapat potongan dari pemasok maka potongan itu merupakan hak nasabah. Apabila potongan tersebut terjadi setelah akad, pembagian potongan tersebut dilakukan berdasarkan perjanjian yang dimuat dalam akad maka:

- a. Bank dapat meminta nasabah menyediakan agunan atas piutang *Murabahah*, antara lain dalam bentuk barang yang telah dibeli dari bank
- b. Bank dapat meminta kepada nasabah *urbun* sebagai uang muka pembelian pada saat akad apabila kedua belah pihak bersepakat.

7. Implementasi Akad *Murabahah* Pada Pembiayaan Dalam Bank Syariah

Akad *Murabahah* adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan margin (keuntungan) yang telah disepakati oleh penjual dan pembeli (bank dan nasabah). Sedangkan pembiayaan *Murabahah* yaitu suatu perjanjian di mana bank membiayai barang yang diperlukan nasabah dengan sistem pembayaran ditangguhkan.¹⁸

Akad *Murabahah* pada pembiayaan tidak cocok untuk pembiayaan modal kerja yang diberikan langsung dalam bentuk uang. Barang yang dibolehkan sebagai objek *Murabahah* yaitu rumah, kendaraan bermotor atau alat transportasi, pembelian alat-alat industri, pembelian pabrik, gudang, pembelian aset yang tidak bertentangan dengan syariat Islam.

Bank berhak menentukan dan memilih supplier dalam pembelian barang. Bila nasabah menunjukkan supplier lain, maka bank syariah berhak melakukan penilaian terhadap supplier untuk menentukan kelayakannya

¹⁸Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2011) h.14

sesuai dengan kriteria yang diterapkan oleh bank syariah, bank menerbitkan *Purchase Order* (PO) sesuai dengan kesepakatan antara bank syariah dan nasabah. Cara pembayaran yang dilakukan oleh bank syariah yaitu dengan menransfer langsung pada rekening supplier/penjual, bukan kepada rekening nasabah.¹⁹

Supplier adalah orang atau badan hukum yang menyediakan barang sesuai permintaan nasabah. Supplier menjual barangnya kepada bank syariah, kemudian bank syariah akan menjual barang tersebut kepada nasabah. Dalam kondisi tertentu, bank syariah memberikan kuasa kepada nasabah untuk membeli barang sesuai dengan spesifikasi yang ditetapkan dalam akad. Harga jual barang yang ditetapkan sesuai dengan akad jual beli antara bank syariah dan nasabah tidak dapat berubah selama masa perjanjian. Harga jual bank syariah merupakan harga jual yang disepakati antara bank syariah dan nasabah.

Uang muka (*Urbun*) atas pembelian barang yang dilakukan oleh nasabah (bila ada), akan mengurangi jumlah piutang *Murabahah* dilaksanakan maka (*urbun*) diakui sebagai bagian dari pelunasan piutang *Murabahah* sehingga akan mengurangi jumlah piutang *Murabahah*. Jika transaksi *Murabahah* tidak jadi dilaksanakan (batal), maka uang muka harus dikembalikan kepada nasabah setelah dikurangi dengan biaya yang telah dikeluarkan oleh bank syariah. Jangka waktu pembiayaan *Murabahah*, dapat diberikan dalam jangka pendek, menengah dan panjang sesuai dengan kemampuan pembayaran oleh nasabah.

C. Produk Unggulan

1. Pengertian Produk

Produk adalah suatu himpunan dari atribut-atribut fisik atau abstrak yang mungkin akan diterima pembeli sebagai pemenuhan kebutuhannya. Sedangkan menurut Kotler produk adalah setiap tawaran yang dapat memuaskan

¹⁹Edi Susanto, *Bank dan Keuangan Lainnya* (Jakarta: PT.Grafika, 2014), h.164-167)

kebutuhan dan keinginan.²⁰ Dari pengertian diatas juga dijelaskan mengenai jenis-jenis produk yang dapat diuraikan sebagai berikut :

- a. Barang : barang-barang fisik merupakan bagian yang terbesar dari produksi dan usaha pemasaran. Di negara-negara yang sedang berkembang, seperti bahan makanan, komoditas, pakaian dan perumahan merupakan bagian paling penting bagi keberhasilan perekonomian. Dalam konteks Perbankan Syariah barang itu bisa berupa: meja, kursi, seragam, telepon, komputer.
- b. Jasa : jasa dalam kehidupan saat ini sangat meningkat proporsinya seiring dengan perekonomian yang semakin berkembang. Jasa dalam Perbankan Syariah itu berupa Produk. Produk dalam bank ini bermacam-macam, misalnya: Tabungan Marhamah Martabe Wadiah, Tabungan Marwah, Tabungan Makbul, dan lain-lain.

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa produk adalah sesuatu yang memberikan manfaat baik dalam hal memenuhi kebutuhan sehari-hari atau sesuatu yang ingin dimiliki oleh konsumen.²¹ Produk biasanya digunakan untuk dikonsumsi baik untuk kebutuhan rohani maupun jasmani. Untuk memenuhi keinginan dan kebutuhan akan produk, maka konsumen harus mengorbankan sesuatu sebagai balas jasanya, misalnya dengan cara pembelian.

2. Pengertian Produk Unggulan

Menurut Henard dan Szimanski keunggulan produk adalah superioritas atau perbedaan yang lebih tinggi dibandingkan dengan tawaran competitor.²² Unsur-unsur keunggulan produk, misalnya keunikan, nilai dan keuntungan yang ditawarkan perusahaan harus dilihat dari perspektif pelanggan yang didasarkan pada pemahaman atas kebutuhan dan keinginan pelanggan dan juga dari faktor subjektif mereka (suka dan tidak suka).

Cooper dan Kleinschmidt menyatakan bahwa keunggulan produk sangat

²⁰Kotler, Philip, *Manajemen Pemasaran 1. Milenium ed.* (Jakarta: PT. Prenhallindo,2002), hal.13

²¹Kasmir, *Pemasaran Bank*, (Jakarta: Kencana, 2005), hal.136

²²Henard, D.H. dan Szymanski, "Journal of Marketing Research" dalam D.M., 2001, "Why some new products are more successful than others", *Journal of Marketing Research*, Vol.XXXVIII August. (diakses tanggal 26 Agustus 2021 pukul 09.15)

ditentukan oleh keunikan manfaat yang diberikan produk kepada pelanggan, superioritas produk, inovasi produk yang terus-menerus, kemampuan produk memenuhi pelanggan, kemampuan produk mereduksi biaya yang dikeluarkan pelanggan, kecanggihan teknologi produk dan desain produk itu sendiri.²³

3. Dimensi Kualitas Produk

Menurut Tjiptono Dimensi kualitas produk meliputi²⁴:

- a. Kinerja (*performance*), yaitu karakteristik operasi pokok dari produk inti yang dibeli. Misalnya kecepatan, konsumsi bahan bakar, jumlah penumpang yang diangkut, kemudahan dan kenyamanan dalam mengemudi.
- b. Keistimewaan tambahan (*features*), yaitu karakteristik sekunder atau pelengkap. Misalnya kelengkapan interior dan eksterior seperti, AC, *sound system* dan *power steering*.
- c. Keandalan (*reliability*), yaitu kemungkinan kecil akan mengalami kerusakan atau gagal pakai. Misalnya mobil tidak sering macet.
- d. Kesesuaian dengan spesifikasi (*conformance to specification*), yaitu sejauh mana karakteristik desain dan operasi memenuhi standar-standar yang telah ditetapkan sebelumnya. Misalnya standar keamanan dan emisi terpenuhi, seperti as roda untuk truck tentunya harus lebih besar daripada mobil sedan.
- e. Daya tahan (*durability*), berkaitan dengan berapa lama produk tersebut dapat terus digunakan. Dimensi ini mencakup umur teknis maupun umur ekonomis penggunaan mobil.
- f. Estetika (*asthetic*), yaitu daya tarik produk terhadap panca indera. Misalnya bentuk fisik mobil yang menarik, model atau desain yang artistik.

Hal ini dapat dijelaskan bahwa indikator-indikator tersebut merupakan suatu hasil yang penting dalam mempengaruhi sukses tidaknya suatu produk yang berdampak pada kinerja pemasaran. Dalam perbankan syariah suatu produk

²³Wawancara, Prasetyo Rinie Budi Utami (*Relationship Manager Marketing Funding Bank Muamalat Indonesia KCP Tulungagung*), 25 April 2014

²⁴Tjiptono, Fandy, *Strategi Pemasaran*, (Yogyakarta: Penerbit Andy, 1997), hal.25

tersebut dikatakan sukses atau tidaknya itu tergantung terhadap marketing, selama marketing tidak bekerja otomatis produk tersebut tidak akan jalan, akan tetapi apabila marketing bekerja dengan giat maka produk tersebut akan sukses. Produk sejelek apapun apabila kita pintar menawarkan pasti akan laris terjual.

4. Tingkatan Produk dan Jasa

Lima tingkatan atau lingkaran produk adalah :²⁵

a. Manfaat Inti

Manfaat inti sesungguhnya yang dibeli dan diperoleh oleh konsumen. Kebutuhan konsumen paling fundamental adalah manfaat dan inilah merupakan paling fundamental dari suatu produk. Seorang pemasar harus mampu melihat dirinya sebagai seseorang yang menyediakan manfaat kepada konsumen. Sehingga konsumen pun pada akhirnya akan membeli produk tersebut karena manfaat inti yang ada didalamnya. Maksud dari manfaat ini di Perbankan Syariah yaitu CS harus menyesuaikan kebutuhan nasabahnya.

b. Manfaat Dasar Tambahan

Tingkatan selanjutnya seorang pemasar harus mampu merubah manfaat inti menjadi manfaat atau produk dasar. Pada inti produk tersebut terdapat manfaat bentuk dasar produk atau mampu memenuhi fungsi dasar produk kebutuhan konsumen adalah fungsional. Manfaat dasar tambahan dalam konteks perbankan syariah misalnya tabungan, karena seandainya kita menabung di rumah belum tentu uang tersebut bisa kumpul dan tidak aman.

c. Harapan Produk

Artinya serangkaian kondisi yang diharapkan dan disenangi, dimiliki atribut produk tersebut. Kebutuhan konsumen adalah kelayakan. Harapan produk dalam konteks perbankan syariah yaitu seorang CS harus bisa memberikan kepuasan terhadap nasabahnya dan bisa mendapatkan apa yang dikehendaki sesuai kebutuhannya.

²⁵Al Arief Nur Rianto, *Dasar – Dasar Pemasaran Bank Syari'ah*, (Bandung: Alfabeta, 2010), hal. 143

d. Kelebihan yang dimiliki

Artinya salah satu manfaat dan pelayanan yang dapat membedakan produk tersebut dengan produk pesaing. Kebutuhan konsumen adalah kepuasan. Kelebihan yang dimiliki oleh perbankan syariah yaitu ATM bisa diambil dimana saja dan memiliki logo VISA, jadi bisa dinikmati meskipun berada di luar negeri.

e. Potensi Masa Depan Produk

Artinya bagaimana harapan masa depan produk tersebut apabila terjadi perubahan dan perkembangan teknologi serta selera konsumen. Kebutuhan konsumen adalah masa depan produk. Potensi masa depan yang dimiliki perbankan syariah ini yaitu produk-produknya selalu mengikuti yang sedang berlaku (selalu *update*).

5. Langkah-langkah pengembangan Produk

Produk yang ditawarkan ke pasar haruslah memenuhi keinginan dan kebutuhan nasabahnya. Jadi, setiap produk selalu diarahkan guna memenuhi kebutuhan dan keinginan tersebut. Cara yang dilakukan itu memenuhi kebutuhan dan keinginan tersebut melalui pengembangan produk baru. Dalam rangka mengembangkan produk baru diperlukan langkah-langkah tertentu, sehingga hasil pengembangan tersebut benar-benar tepat sasaran.

Adapun langkah-langkah atau proses pengembangan produk baru adalah sebagai berikut²⁶:

a. Pembangkit gagasan

Pembangkit gagasan yaitu pencarian gagasan produk baru secara sistematis melalui berbagai sumber seperti sumber dari intern, pelanggan, pesaing, penyalur, pemerintah. Dalam konteks perbankan syariah misalnya survey pelanggan, survey pesaing, biasanya dilakukan oleh marketing.

b. Penyaringan gagasan

Penyaringan gagasan bertujuan untuk memilih yang terbaik dari sejumlah gagasan yang terbaik dari sejumlah gagasan yang ada sehingga

²⁶Adiwarman A Karim, *Bank Islam*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004) hal.99

menghasilkan gagasan yang menguntungkan. Dalam konteks perbankan syariah penyaring gagasan misalnya menganalisa produk yang lama masih layak atau tidaknya setelah diadakan survey, seandainya tidak layak maka diganti produk yang baru.

c. Pengembangan dan pengujian konsep

Hal ini penting dilakukan terhadap hasil penyaringan gagasan. Pengujian konsep perlu dilakukan kepada sekelompok konsumen melalui beberapa pertanyaan menyangkut konsep yang ditawarkan. Dalam konteks perbankan syariah produk yang dikeluarkan tersebut dieksperimentkan melalui pertanyaan biasanya melalui angket, dari pertanyaan tersebut dapat dilihat bagaimana respon nasabah terhadap produk yang akan dikeluarkan tersebut.

d. Strategi dan pemasaran

Strategi pemasaran meliputi pengembangan mutu ukuran, model, penjual, market share dan laba yang diinginkan, kemudian strategi pemasaran menyangkut pula tentang harga yang layak di masyarakat. Dari uraian tersebut strategi pemasaran perbankan dapat diketahui apabila produk yang dikeluarkan itu layak, maka langkah selanjutnya adalah membuat strategi pemasaran.

e. Analisis bisnis

Yaitu melakukan analisis terhadap strategi pemasaran yang akan dijalankan nantinya dengan membeli berbagai alternatif yang ada. Dalam konteks perbankan syariah Bank Muamalat melakukan analisis terhadap strategi pemasaran apakah penggunaan strategi pemasaran dapat menghasilkan penjualan yang sebesar-besarnya atau tidak, biasanya berkaitan dengan pengeluaran untuk biaya promosi.

f. Pengembangan produk

Pengembangan produk merupakan kelanjutan dari proses yang sudah dilalui. Pengembangan produk dapat berupa gambar. Dalam dunia perbankan hal ini biasanya dilakukan dengan cara penyebaran brosur atau melalui berbagai macam media.

g. Pengujian pasar

Dalam hal ini produk sudah dipasarkan untuk mengetahui respon pasar dan antisipasi terhadap permasalahan yang mungkin timbul. Tujuan pengujian pasar untuk menguji penerimaan pasar yang sesungguhnya. Pengujian pasar ini hampir sama dengan pengembangan konsep, bank menganalisa produk yang dipasarkan dan setelah dipasarkan maka dapat diketahui seberapa besar respon masyarakat terhadap produk tersebut.

h. Komersialisasi

Komersialisasi merupakan tahap akhir setelah pengujian positif mendapat tanggapan pasar. Dalam tahap terakhir ini apabila produk tersebut mendapat respon positif maka produk tersebut akan dikembangkan.

6. Produk pembiayaan kendaraan bermotor

Kredit Kepemilikan Kendaraan (K3) adalah fasilitas kredit yang diberikan oleh bank atau perusahaan pembiayaan untuk pembelian kendaraan baru atau bekas. Khusus untuk kendaraan bekas, bank biasanya menetapkan batasan usia kendaraan yang dapat dibiayai sesuai dengan ketentuan bank.²⁷

D. Pandemi Covid-19

1. Pengertian Pandemi Covid-19

Pandemi adalah wabah penyakit yang menyebar sangat cepat kepada orang-orang dan terjadi hampir di seluruh daerah di dunia, mencakup jangkauan yang sangat luas, serta melintasi batas internasional. Corona virus merupakan keluarga besar virus yang menyebabkan penyakit pada manusia dan hewan. Pada manusia biasanya menyebabkan penyakit infeksi saluran pernapasan, mulai flu biasa hingga penyakit yang serius seperti *Middle East Respiratory Syndrome (MERS)* dan Sindrom Pernafasan Akut Berat/*Severe Acute Respiratory Syndrome (SARS)*. Corona virus jenis baru yang ditemukan pada manusia sejak kejadian luar biasa muncul di Wuhan Cina, pada Desember 2019, kemudian diberi nama

²⁷<https://sikapiuangmu.ojk.go.id/FrontEnd/CMS/Category/48> di akses pada tanggal 26 Agustus 2021

Severe Acute Respiratory Syndrome Coronavirus 2 (SARS-COV2), dan menyebabkan penyakit *Coronavirus Disease-2019 (COVID-19)*.

2. Sejarah Covid-19

Virus 2019-nCoV atau Covid-19 (istilah terbaru) novel coronavirus yang berasal dari Wuhan, China telah menjadi isu kesehatan global. Novel coronavirus Covid-19 pertama kali dilaporkan pada 31 Desember 2019 di Wuhan, Cina, sebuah kota dengan populasi lebih dari 11 juta. Virus itu terus menyebar ke hampir setiap negara di dunia. Pada 1 Mei 2020, penyakit ini menginfeksi setidaknya 3.175.207 orang dengan kematian lebih banyak,²⁸ Covid-19 ini berawal dari laporan kasus radang paru-paru (*pneumonia*) yang tidak diketahui penyebabnya di Wuhan, China pada akhir bulan Desember 2019 lalu. *Pneumonia* sendiri kondisi inflamasi di *alveolus* paru-paru, bisa disebabkan oleh bakteri atau virus, dengan gejala khas, batuk, demam, nyeri dada dan sulit bernapas. Pemeriksaan penunjang bisa dengan rontgen dan pemeriksaan sputum atau dahak. Dari situ akan di ketahui bakteri atau virus yang menginfeksi.

Dalam kasus Wuhan, China, Virus Covid-19 kemudian dikonfirmasi sebagai penyebab penyakit yang berpotensi menyebabkan kematian tersebut. Pada umumnya, seperti yang dijelaskan oleh *World Health Organization (WHO)*, corona adalah keluarga besar virus yang menyebabkan penyakit mulai dari flu biasa hingga penyakit yang lebih parah seperti *Middle East Respiratory Syndrome (Sindrom Pernafasan Timur Tengah MERS-CoV)* dan *Severe Acute Respiratory Syndrome (Sindrom Pernafasan Akut Parah SARS- CoV)*. Coronavirus novel (Covid-19) adalah jenis baru yang belum diidentifikasi sebelumnya pada manusia. Peneliti dari Amerika dan Inggris, Jonathan M. Read dkk menyebutkan R0 (rasio reproduksi dasar) Covid-19 adalah diantara 3.6 dan 4.0. Artinya, satu orang terkena Covid-19 berpotensi menularkan virus tersebut setidaknya ke empat

²⁸Sutan Emir Hidayat, Mohammad Omar Farooq dkk, "*Covid-19 and Its Impact OnThe Islamic Financial Industry In The OIC Countries*", dalam buku KNEKS, April 2020, h.1

orang lainnya.²⁹ Penyebarannya cepat sekali, yaitu melalui kontak fisik melalui hidung, mulut, dan mata, dan berkembang di paru. Tanda-tanda seseorang terkena Covid-19 adalah suhu tubuh naik, demam, mati rasa, batuk, nyeri di tenggorokan, kepala pusing, susah bernafas jika virus corona sudah sampai paru-paru.³⁰ Wabah Covid-19 telah membawa perubahan pergerakan struktur ekonomi masyarakat mengalami penurunan secara drastis seiring mewabahnya penyebaran Covid-19.

Penyebaran Covid-19 yang dinyatakan oleh Organisasi Kesehatan Dunia (World Health Organization) sebagai Pandemi pada sebagian besar negara-negara di seluruh dunia, termasuk di Indonesia, menunjukkan peningkatan dari waktu ke waktu dan telah menimbulkan korban jiwa, dan kerugian material yang semakin besar, sehingga berimplikasi pada aspek sosial, ekonomi, dan kesejahteraan masyarakat. Efek pandemi Covid-19 memperparah kondisi siklus ekonomi, masyarakat sempat mengalami panic buying terhadap produk tertentu (masker, disinfektan, hand sanitizer dll) serta arus supply barang terutama yang berasal dari barang-barang impor mulai langka, harga mulai bergeser naik dan daya beli yang menurun sehingga penjualan anjlok.

Di Indonesia kasus pertama Covid-19 dimumumkan pada tanggal 2 Maret 2020 terkonfirmasi positif Covid-19 pada dua warga Depok, Jawa Barat, yang berawal dari suatu acara di Jakarta dimana penderita kontak langsung dengan seorang warga negara asing (WNA) asal Jepang yang tinggal di Malaysia. Setelah pertemuan tersebut penderita mengeluhkan demam, batuk dan sesak napas.³¹

Di Indonesia kasus pertama Covid-19 dimumumkan pada tanggal 2 Maret 2020 terkonfirmasi positif Covid-19 pada dua warga Depok, Jawa Barat, yang berawal dari suatu acara di Jakarta dimana penderita kontak langsung dengan seorang warga negara asing (WNA) asal Jepang yang tinggal di Malaysia.

²⁹Fahmi Ali Hudaefi, "Mencegah Covid-19: Apa Peran Organisasi Lembaga Zakat?", dalam Policy Brief, Februari 2020, h.3.

³⁰Syafrida, Ralang Hartati, *Bersama Melawan Virus Covid-19 di Indonesia*, dalam Jurnal Sosial & Budaya Syar-i FSH UIN Jakarta, Vol 7, No. 6. h. 496.

³¹Yuliana, *Corona Virus Diseases (Covid-19) Sebuah Tinjauan Literatur*, Jurnal Wellnes and Healty Magazine, Vol. 2, Nomor 1, February 2020, h. 187

Setelah pertemuan tersebut penderita mengeluhkan demam, batuk dan sesak napas.⁴ Serangan Covid-19 pada awal maret 2020 tentu sangat terasa dampaknya, menyikapi pandemi Covid-19 kebijakan mulai dimunculkan, mulai penerapan *Work From Home* (WFH) diantara bentuk upaya yang diserukan dan dilakukan oleh dunia untuk mengurangi penyebaran Covid-19 ini adalah dengan social atau *Physical Distancing*, sampai diberlakukan Pembatasan Sosial Bersekala Besar (PSBB) namun sayangnya, gerakan tersebut berpengaruh pada penurunan aktivitas ekonomi secara keseluruhan.

3. Tanda, Gejala dan Tingkat Bahayanya Covid -19

a. Tanda dan gejala Covid-19

Menurut Kementerian Kesehatan RI (2020) beberapa tanda dan gejala terinfeksi virus Covid-19 yaitu:³²

- 1) Demam 38°C
- 2) Batuk kering
- 3) Sesak napas

Jika ada orang yang dalam 14 hari sebelum muncul gejala tersebut pernah melakukan perjalanan ke negara terjangkit, atau pernah merawat/kontak erat dengan penderita Covid-19, maka terhadap orang tersebut wajib melakukan pemeriksaan laboratorium lebih lanjut untuk memastikan diagnosisnya.

b. Tingkat Bahayanya Covid -19

Seperti penyakit pernapasan lainnya, COVID-19 dapat menyebabkan gejala ringan termasuk pilek, sakit tenggorokan, batuk, dan demam. Sekitar 80% kasus dapat pulih tanpa perlu perawatan khusus. Sekitar 1 dari setiap 6 orang mungkin akan menderita sakit yang parah, seperti disertai pneumonia atau kesulitan bernafas, yang biasanya muncul secara bertahap. Walaupun angka kematian penyakit ini masih rendah (sekitar 3%), namun bagi orang yang berusia lanjut, dan orang-orang dengan kondisi medis yang sudah ada sebelumnya (seperti diabetes, tekanan darah tinggi dan penyakit jantung), mereka biasanya lebih rentan untuk menjadi sakit parah. Melihat

³²<https://www.kemkes.go.id/folder/view/full-content/structure-faq.html> diakses pada tanggal 27 Agustus 2021

perkembangan hingga saat ini, lebih dari 50% kasus konfirmasi telah dinyatakan membaik, dan angka kesembuhan akan terus meningkat.

4. Dampak Covid-19 Terhadap Perekonomian Masyarakat

Dampak dari covid-19 ini sangat menjadi perhatian masyarakat Indonesia. Selain berdampak besar pada kesehatan masyarakat, kasus covid-19 ini juga berdampak besar pada perekonomian masyarakat.

Covid-19 berdampak pada perekonomian di Indonesia ,diantaranya :³³

- 1) Sulitnya mencari pekerjaan.
- 2) Banyak karyawan yang sudah bekerja terpaksa harus di rumahkan tanpa digaji sampai batas yang belum diketahui.
- 3) Timbulnya kejahatan di beberapa daerah.
- 4) Negara mengalami kerugian yang sangat besar.

Covid-19 atau sering disebut corona merupakan virus yang menyerang seluruh dunia, hal ini memberikan banyak pengaruh yang sangat besar dibanyak sektor. Salah satu sektor yang mengalami dampak terbesar adalah melemahnya kondisi ekonomi terutama pada kegiatan Bank. Dampak dari Covid-19 sangat berpengaruh terhadap *Non Performing Financing* (NPF). Dikarenakan banyak nasabah kurang lancar dalam membayar angsuran dan sampai kondisi macet.³⁴

³³Mutik Aromsin Putri, dkk. “*Dampak Covid-19 Pada Perekonomian Indonesia*”. Seminar Nasional & call paper Hubisintek, Juli 2020, hal.202

³⁴Ahmad Amin Dalimunte dkk, “*Strategi Bank Dalam Mengatasi NPF Pada Masa Pandemi Covid-19*”, *Journal Of Islamic Economic And Business*, Vol.03 No.1 (Maret, 2021), 15.

E. Penelitian Terdahulu

Table 2.1
Penelitian Terdahulu

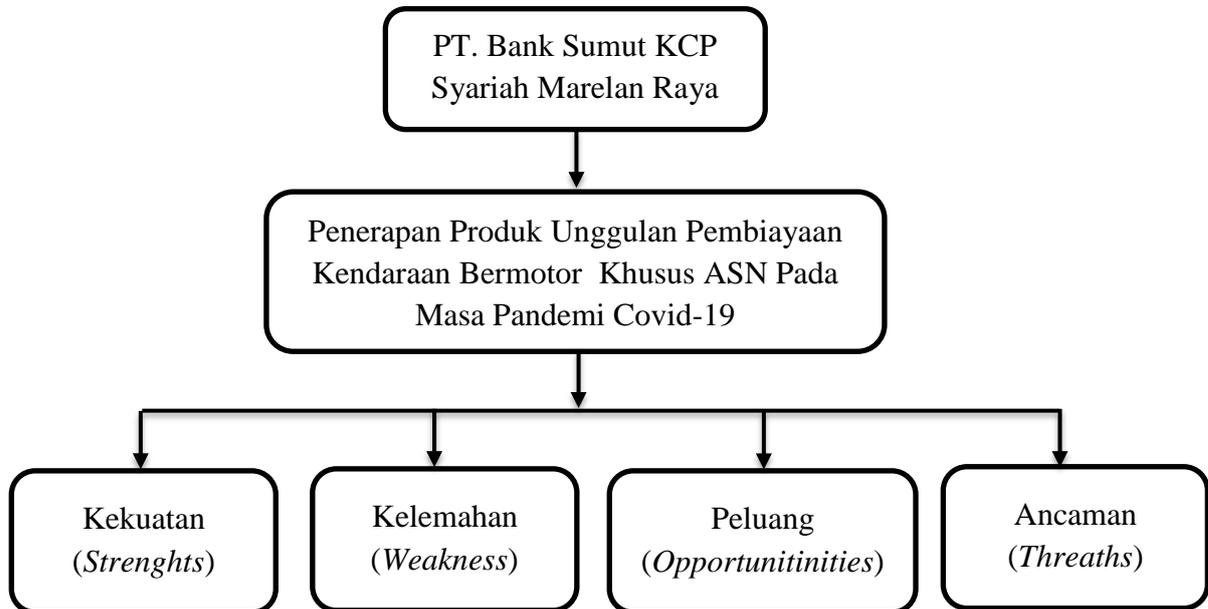
No.	Nama dan Tahun	Judul Penelitian	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
1.	Kristia Noviarika (2021)	Strategi Pemasaran Pembiayaan KPR di Bank Syariah Indonesia KCP pada Masa Pandemi Covid-19	Penelitian Kualitatif dan dengan jenis <i>field research</i>	Dari hasil penelitian yaitu dampak dari strategi pemasaran KPR pada masa pandemi covid-19 terjadi penurunan minat nasabah pada masa pandemic covid di tujukan dengan hanya ada 3 nasabah yang mengajukan pembiayaan KPR di BSI KCP.
2.	Chalimat us Sa'diyah (2020)	Analisis mekanisme pembiayaan kendaraan bermotor dengan akad <i>Murabahah</i> pada PT. Bank Tabungan Negarara (Persero) tbk kc Syariah Tangerang	Penelitian kualitatif dengan jenis wawancara, observasi, dokumentasi	Pertimbangan pemberian pembiayaan kendaraan bermotor BTN KCS Tangerang menggunakan analisis pembiayaan 5c, sedangkan untuk mekanisme yang dijalankan sesuai dengan SOP BTN KCS Tangerang dan berjalan dengan baik sesuai dengan langkah-langkah mekanismenya.
3.	Septiana Dwi Exmawati (2014)	Pengaruh pelayanan dan keunggulan produk terhadap kepuasan nasabah di Bank Muamalat Tulungagung	Penelitian Kuantitatif dari hasil angket dengan menggunakan uji normalitas data, uji regresif berganda, dan uji hipotesis	Dari hasil analisis regresif variable pelayanan mempengaruhi kepuasan nasabah dengan tingkat signifikan, dengan variable keunggulan produk mempengaruhi

				kepuasan nasabah dengan signifikan, dan dari uji F ternyata factor pelayanan merupakan factor yang lebih berpengaruh terhadap kepuasan nasabah.
4.	Sri Rahayu Mrp, dkk. (2021)	Strategi Bank dalam mengatasi non performing financing (Npf) pada masa pandemic Covid-19 (studi kasus Bank Sumut Capem Karya)	Penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif	Adanya pembiayaan bermasalah pada bank syariah secara langsung dan tidak langsung dapat memberikan dampak risiko bagi bank itu sendiri maupun secara nasional, strategi mengatasi Npf yaitu : penagihan, restrukturisasi, jual asset sevara suka rela, lelang, hapus buku.
5.	Hani Tahliani (2020)	Tantangan Perbankan Syariah dalam menghadapi pandemi covid-19	Penelitian deskriptif kualitatif dengan penelaah sumber-sumber tulisan seperti jurnal ilmiah, buku referensi, literature, dll.	Hasil penelitian yaitu tantangan tantangan perbankan syariah dalam menghadapi pandemic covid-19 di Indonesia. Pertama, menyesuaikan pola bisnis dengan digitalisasi dalam penghimpunan dana maupun pembiayaan. Kedua, menekan/ meminimalisasi pembayaran Npf agar tetap survive di masa pandemi covid-19. Ketiga, mencari market baru, minimal market yang tidak terdampak signifikan akibat pandemic covid-19.

F. Kerangka Konseptual

Pada kegiatan penyaluran dana (*Funding*) atau pembiayaan adalah salah satu merupakan upaya bank melakukan penambah pemasukan. Dalam kegiatan tersebut PT. Bank Sumut KCP Syariah Marelana Raya diminta menambah pendapatan pembiayaan, namun dalam kondisi ekonomi yang tidak memungkinkan karena masa pandemi Covid-19 pada saat sekarang ini, untuk mengatasi masalah tersebut pihak PT. Bank Sumut KCP Syariah Marelana Raya melakukan salah satu upaya dengan melalui produk unggulan berupa pembiayaan *Murabahah* kendaraan bermotor khusus ASN yang memiliki gaji tetap, jadi dengan strategi tersebut dapat mengurangi risiko dari pembiayaan kredit macet atau keterlambatan pembayaran. Pada kondisi ekonomi masyarakat yang dilanda pandemic Covid-19 sekarang ini, masyarakat lebih mengutamakan untuk memenuhi kebutuhan pokok seperti sandang, pangan, papan dan kebutuhan kesehatan.

Analisis SWOT (*Strengths, Weakness, Opportunities dan Threats*) diperlukan untuk memaksimalkan kekuatan penerapan produk unggulan untuk mencapai banyak peluang yang diraih oleh perbankan syariah ketika menerapkan program produk unggulannya seperti meringankan pembayaran pembiayaan bagi nasabah. Juga untuk meminimalkan kelemahan yang dapat menimbulkan ancaman /tantangan dari risiko dampak pandemic covid-19.



Gambar 2.1
Kerangka Konseptual

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif adalah penelitian dengan maksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan, dan lainnya dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan Bahasa.¹ Penelitian yang menghasilkan data deskriptif maksudnya adalah metode yang digunakan untuk menyusun, mengumpulkan, mengolah, menganalisis data menggambarkan suatu keadaan, maupun suatu subjek atau bahkan objek penelitian kemudian dianalisis dan dibandingkan menurut kenyataannya sekarang yang sedang berlangsung sehingga dapat ditarik suatu kesimpulan agar dapat diperoleh suatu pemecahan masalah yang ada dan dapat memberikan informasi yang relevan untuk perkembangan ilmu pengetahuan.

Penelitian deskriptif secara garis besar merupakan kegiatan penelitian yang hendak membuat gambaran atau mencoba melihat suatu peristiwa atau gejala secara sistematis, faktual dengan penyusunan yang akurat.² Penerapan pendekatan kualitatif dengan pertimbangan kemungkinan data yang diperoleh di lapangan berupa data dalam bentuk fakta yang perlu adanya analisis secara mendalam.³ Dalam hal ini peneliti sebagai instrumen utama dalam mengumpulkan data sehingga diperlukan analisis yang mendalam terhadap objek permasalahan.

B. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian ini dilaksanakan di PT. Bank Sumut Kantor Cabang Pembantu Syariah, Komp. Pertokoan Brayon Trade Center Jl. Veteran No.13-14 Desa Helvetia Kec. Labuhan Deli, Kabupaten Deli Serdang. Waktu penelitian akan dilaksanakan pada bulan Agustus tahun 2021 sampai dengan selesai.

¹Arfan Ikhsan dalam J. Lexi Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*. (Bandung, Remaja Karya, 2005), h. 35

²Supardi, *Metodologi Penelitian Ekonomi dan Bisnis*(Yogyakarta: UII Press. 2005), h.28.

³Sugiyono, *Memahami Penelitian*. (Bandung: Alfabeta. 2005), h.2

C. Subjek Penelitian

Subjek penelitian adalah orang yang dimanfaatkan untuk dimintai keterangan/informasi mengenai penelitian yang dilakukan. Pada penelitian ini yang bersedia untuk dimintai keterangan adalah Back Office PT. Bank Sumut Kantor Cabang Pembantu Syariah Marelan Raya.

D. Teknik dan Instrumen Pengumpulan bahan

Adapun teknik pengumpulan data yang peneliti gunakan untuk mendapatkan informasi yang dibutuhkan sebagai berikut :

1. Data primer

Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari subjek penelitian.⁴ Dalam riset ini peneliti melakukan studi lapangan. Sumber data yang diambil diperoleh dari lapangan secara langsung. Diantaranya data dari pihak PT. Bank Sumut Kantor Cabang Pembantu Syariah Marelan Raya yang merupakan pemberi persetujuan pebiayaan dan nasabah yang mengajukan pembiayaan. Data primer ini diperoleh dengan metode:

a. Wawancara

Wawancara adalah merupakan pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik.⁵ Dalam hal ini peneliti menggunakan wawancara terstruktur yang mana peneliti menetapkan pertanyaannya sendiri untuk mendapatkan jawaban yang sesuai dengan pertanyaan yang diajukan peneliti. Guna untuk mendapatkan informasi yang berkaitan dengan penelitian yang ingin diteliti penulis.

b. Dokumentasi

Dokumentasi adalah teknik pengumpulan data yang tidak langsung ditujukan pada subjek penelitian, tetapi melalui dokumen. Dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari

⁴Amiruddin, *Pengantar Penelitian Hukum* (Jakarta: Raja Grafindo, 2006), h. 30

⁵Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R &D* (Bandung: Alfabeta, 2013) h. 231

seseorang.⁶ Metode dokumentasi yang dimaksud dalam hal ini peneliti menggunakan bukti data atau dokumen yang terkait dengan persetujuan pembiayaan. Pengumpulan, pengolahan, dan penyimpanan informasi dalam bidang pengetahuan. Kumpulan bahan atau dokumen yang dapat digunakan sebagai asas bagi sesuatu kejadian, penghasilan suatu terbitan.

Arsip kliping surat, foto-foto dan bahan referensinya yang dapat digunakan sewaktu-waktu untuk melengkapi berita atau karangan, yang dimaksud dokumentasi yaitu : berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental lainnya, dokumen yang dipilih harus memiliki kredibilitas yang tinggi.⁷

c. Kuesioner (angket)

Daftar pertanyaan (kuesioner) adalah suatu daftar yang berisi pertanyaan-pertanyaan untuk tujuan khusus yang memungkinkan seseorang analisis system untuk mengumpulkan data dan pendapat dari para responden yang telah dipilih. Daftar pertanyaan ini dikirim kepada para responden yang akan mengisinya sesuai dengan pendapat mereka.⁸

E. Teknis Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan teknik analisis SWOT dengan pendekatan kualitatif, yang terdiri dari *Strengths*, *Weakness*, *Opportunities* dan *Threats*. Analisis SWOT bertujuan untuk memaksimalkan kekuatan (*strengths*) dan peluang (*opportunities*), namun dapat meminimalkan kelemahan (*weakness*) dan ancaman (*threats*).

Analisis SWOT digunakan untuk menentukan faktor-faktor strategi perusahaan, dilakukan untuk mengidentifikasi faktor-faktor sistematis digunakan untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini umumnya berbentuk matrik yang menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman (faktor

⁶*Ibid.*, h. 240

⁷Nur Ahmadi Bi Rahmani, *Metode Penelitian Ekonomi* (Medan : FEBI UIN-SU Press, 2016), h. 57

⁸*Ibid.*, h. 53

eksternal) yang dihadapi perusahaan. Kedua aspek tersebut disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan (faktor internal) yang dimiliki perusahaan. Tujuannya adalah mengetahui kondisi internal yang masih dikendalikan manajemen dan lingkungan eksternal suatu perusahaan yang umumnya diluar kendali manajemen.⁹

1. Tahapan dalam Analisis SWOT

a. Matriks IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*)

Setelah faktor-faktor strategis internal suatu perusahaan diidentifikasi, suatu tabel IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*) disusun untuk merumuskan faktor-faktor strategis internal tersebut dalam kerangka strength dan weakness perusahaan. tahapannya adalah :

- 1) Tentukan faktor-faktor yang menjadi kekuatan serta kelemahan perusahaan dalam kolom 1.
- 2) Beri bobot masing-masing faktor tersebut dengan skala mulai dari 1,0 (paling penting) sampai 0,0 (tidak penting), berdasarkan pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap posisi strategis perusahaan. (Semua bobot tersebut jumlahnya tidak boleh melebihi skor total 1,00).
- 3) Berikan rating 1 sampai 4 bagi masing-masing faktor untuk menunjukkan apakah faktor tersebut memiliki kelemahan yang besar (rating = 1), kelemahan yang kecil (rating = 2), kekuatan yang kecil (rating = 3), dan kekuatan yang besar (rating= 4). Jadi sebenarnya, rating mengacu pada perusahaan sedangkan bobot mengacu pada industri dimana perusahaan berada.
- 4) Kalikan masing-masing bobot dengan rating-nya untuk mendapatkan score.
- 5) Jumlahkan total score masing-masing variable.

Berapapun banyaknya faktor yang dimasukkan dalam matrik IFAS, total rata-rata tertimbang berkisar antara yang rendah 1,0 dan tertinggi 4,0 dengan rata- rata 2,5. Jika total rata-rata dibawah 2,5 menandakan bahwa

⁹Sulistiyono. Eko Budi & Nur Feryanto, *Analisis Positioning Bisnis Bank Jabar Kantor Cabang Jakarta*, SINERGI: Kajian Bisnis dan Manajemen, 2005, h. 76

secara internal perusahaan lemah, sedangkan total nilai di atas 2,5 mengindikasikan posisi internal yang kuat.¹⁰

b. Matriks EFAS (*Eksternal Factor Analysis Summary*)

Terdapat lima tahap penyusunan matriks faktor strategi eksternal yaitu :

- 1) Tentukan faktor-faktor yang menjadi peluang dan ancaman.
- 2) Beri bobot masing-masing faktor mulai dari 1,0 (sangat penting) sampai dengan 0,0 (tidak penting). Faktor-faktor tersebut kemungkinan dapat memberikan dampak terhadap faktor strategis. Jumlah seluruh bobot harus sama dengan 1,0.
- 3) Menghitung rating untuk masing-masing faktor dengan memberikan skala mulai 1 sampai 4, dimana 4 (respon sangat bagus), 3 (respon di atas rata-rata), 2 (respon rata-rata), 1 (respon di bawah rata-rata). Rating ini berdasarkan pada efektivitas strategi perusahaan, dengan demikian nilainya berdasarkan pada kondisi perusahaan.
- 4) Kalikan masing-masing, bobot dengan rating-nya untuk mendapatkan score.
- 5) Jumlahkan semua score untuk mendapatkan total score perusahaan. nilai total ini menunjukkan bagaimana perusahaan tertentu bereaksi terhadap faktor-faktor strategis eksternalnya.

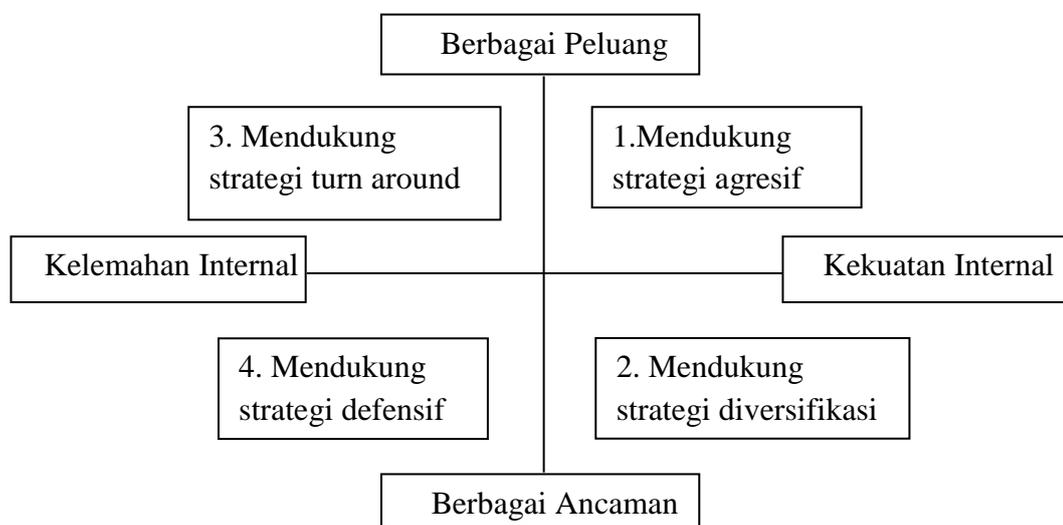
Sudah tentu bahwa dalam EFAS matrix, kemungkinan nilai tertinggi total score adalah 4,0 dan terendah adalah 1,0. Total score 4,0 mengindikasikan bahwa perusahaan merespon peluang yang ada dengan cara yang luar biasa dan menghindari ancaman-ancaman di pasar industrinya. Total score 1,0 menunjukkan strategi-strategi perusahaan tidak memanfaatkan peluang-peluang atau tidak menghindari ancaman-ancaman eksternal.¹¹

¹⁰ Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*, (Jakarta : Gramedia Pustaka Utama, 1999), h. 24.

¹¹ *Ibid*, h. 22

c. Diagram SWOT

Langkah selanjutnya adalah menelaah melalui diagram analisis SWOT dengan membuat titik potong antara sumbu X dan sumbu Y, dimana nilai dari sumbu X didapat dari selisih antara total strength dan total weakness, sedangkan untuk nilai sumbu Y didapat dari selisih antara total opportunities dan total threat.



Gambar 3.1 Diagram Analisis SWOT

Sumber : Rangkuti, Freddy. 1997. Analisis SWOT Teknik Pembedahan Kasus Bisnis. Jakarta : Gramedia Pustaka Utama

Diagram analisis SWOT pada gambar menghasilkan empat kuadran yang dapat dijelaskan sebagai berikut :

1) Kuadran 1

Kuadran ini merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Perusahaan tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*Growth Oriented Strategy*).

2) Kuadran 2

Meskipun menghadapi berbagai ancaman, perusahaan masih memiliki kekuatan dari segi internal. Strategi yang harus diterapkan adalah Menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang jangka panjang dengan cara strategi diversifikasi (produk/pasar).

3) Kuadran 3

Perusahaan menghadapi peluang pasar yang sangat besar, tetapi di lain pihak ia juga menghadapi beberapa kendala atau kelemahan internal. Fokus strategi perusahaan adalah meminimalkan masalah-masalah internal perusahaan sehingga dapat merebut peluang pasar yang lebih besar.

4) Kuadran 4

Ini merupakan situasi yang sangat tidak menguntungkan, perusahaan menghadapi berbagai ancaman dari luar dan kelemahan internal.¹²

Disamping menggunakan analisis SWOT, para manajer juga dapat menilai posisi mereka melalui analisis sumber daya (*resources*), kemampuan-kemampuan (*capabilities*), serta kompetensi-kompetensi (*competences*), atau disebut juga *Resource Based View*.

Pendekatan lainnya adalah melalui rantai nilai (*value chain*), pendekatan yang keempat adalah menggunakan benchmarking, pendekatan yang terakhir adalah melalui analisis finansial perusahaan. kelima pendekatan tersebut bertujuan membantu perusahaan mencapai keunggulan bersaing (*competitive advantage*), yaitu suatu upaya perusahaan untuk mewujudkan tingkat keuntungan rata-rata yang lebih tinggi daripada para pesaingnya dalam waktu satu tahun. Adalah tugas para pimpinan perusahaan untuk mencapai keunggulan bersaing tersebut, dan yang penting adalah keunggulan bersaing tersebut tidak dicapai sekali saja, tetapi berkesinambungan selama beberapa tahun (*sustained competitive advantage*).¹³

¹² *Ibid*, h. 20

¹³ Jusuf Udaya dkk, *Manajemen Stratejik*, (Yogyakarta : Graha Ilmu, 2013), h. 40

d. Matriks SWOT

Matriks SWOT merupakan alat-alat yang dipakai untuk mengukur faktor- faktor strategi perusahaan. Matriks ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dimiliki.

Tabel 3.1
Matriks Analisis SWOT

<i>EFAS</i>	<i>IFAS</i> STRENGTH (S) Tentukan 1-5 faktor-faktor kekuatan internal	WEAKNESS (W) Tentukan 1-5 faktor-faktor kelemahan internal
	OPPORTUNITIES (O)	STRATEGI SO Ciptakan strategi yang menggunakan
<i>Tentukan 1-5 faktor-faktor peluang eksternal</i>	kekuatan untuk memanfaatkan peluang	kelemahan untuk memanfaatkan peluang
THREATS (T) <i>Tentukan 1-5 faktor-faktor ancaman eksternal</i> <i>Tentukan 1-5 faktor-faktor ancaman eksternal</i>	STRATEGI ST Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	STRATEGI WT Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk menghindari ancaman

(1) Strategi SO

Strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya.

(2) Strategi ST

Strategi ST adalah strategi dalam menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman.

(3) Strategi WO

Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.

(4) Strategi WT

Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensif dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.¹⁴

¹⁴ Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*, h. 32

BAB IV

TEMUAN PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum PT. Bank Sumut KCP Syariah Marelan Raya

1. Sejarah Perusahaan

PT. Bank Pembangunan Daerah Sumtaera Utara (BPD SU) didirikan pada tanggal 04 Desember 1961 dengan akte notaris Rusli no. 22 dalam bentuk perseroan terbatas dan diubah menjadi Badan Usaha Milik Daerah (BUMD) berdasarkan Undang-Undang No. 13/1962 tentang ketentuan pokok Bank Pembangunan Daerah, namun tanggal 16 April 1999 dengan Perda No. 2/1999 bentuk badan hukum diubah kembali menjadi Perseroan Terbatas sesuai dengan akte pendirian Perseroan Terbatas No. 38/1999 Notaris Hukum Nasution, SH, sehingga nama BPDSU menjadi Bank Pembangunan Daerah Sumatera Utara yang disingkat menjadi PT. Bank Sumut. PT. Bank Sumut yang merupakan salah satu alat/kelengkapan otonomi daerah di bidang perbankan, PT. Bank Sumut mempunyai fungsi sebagai penggerak dan pendorong laju pembangunan di daerah, bertindak sebagai pemegang kas daerah dan atau melaksanakan penyimpanan uang daerah serta sebagai salah satu sumber pendapatan daerah serta sebagai Bank Umum sebagai dengan maksud UU No. 7 Tahun 1992 yang telah diubah menjadi UU No. 10 Tahun 1998.¹

Dampak krisis yang melanda Indonesia disegala bidang pada tahun 1997 termasuk dibidang ekonomi yang mengakibatkan banyak perusahaan yang gulung tikar akhirnya berimbas pada banyaknya bank swasta dan bank pemerintah yang tutup dan melakukan merger untuk menyelamatkan asset karena kerugian akibat kredit macet. Oleh karena itu pemerintah menganggap PT. Bank Sumut mampu untuk bangkit kembali dan mengingat pentingnya peranan PT. Bank Sumut dalam menunjang pembangunan di daerah

¹ <https://www.banksumut.co.id/sejarah-bank-sumut/> diakses pada tanggal 19 Agustus 2021.

Sumatera Utara, maka pemerintah hanya memasukkan PT. Bank Sumut ke dalam bank yang direkapitalisasi. Gagasan dan wacana untuk mendirikan Unit/Divisi Usaha Syariah sebenarnya telah berkembang cukup lama dikalangan stakeholder PT. Bank Sumut, khususnya direksi dan komisaris, yaitu sejak dikeluarnya UU No. 10 Tahun 1998. Dampak krisis yang melanda Indonesia disegala bidang pada tahun 1997 termasuk dibidang ekonomi yang mengakibatkan banyak perusahaan yang gulung tikar akhirnya berimbas banyaknya bank swasta dan bank pemerintah yang tutup dan melakukan merger untuk menyelamatkan asset karena kerugian akibat kredit macet. Oleh karena itu pemerintah menganggap PT. Bank Sumut mampu untuk bangkit kembali dan mengingat pentingnya peranan PT. Bank Sumut dalam menunjang pembangunan di daerah Sumatera Utara, maka pemerintah hanya memasukan PT. Bank Sumut kedalam bank yang direkapitalisasi.

PT. Bank Sumut memberikan kesempatan bagi bank konvensional untuk mendirikan Unit Usaha Syariah juga didasarkan pada kultur masyarakat Sumatera Utara yang religius, khususnya umat Islam yang semakin sadarakan pentingnya menjalankan ajarannya dalam semua aspek kehidupan, termasuk dalam bidang ekonomi. Komitmen untuk mendirikan Unit Usaha Syariah semakin menguat seiring dikeluarkannya fatwa Majelis Ulama Indonesia (MUI) yang menyatakan bahwa bunga haram. Tentunya, fatwa ini mendorong keinginan masyarakat muslim untuk mendapatkan layanan jasa-jasa perbankan berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Dari hasil survey yang dilakukan di 8 (delapan) kota di Sumatera Utara, menunjukkan bahwa minat masyarakat terhadap pelayanan Bank Syariah cukup tinggi yaitu mencapai 70% untuk tingkat ketertarikan dan diatas 50% untuk keinginan mendapatkan pelayanan perbankan syariah. Atas dasar ini dan komitmen PT. Bank Sumut terhadap pengembangan layanan Perbankan Syariah maka pada tanggal 04 November 2004 PT. Bank Sumut membuka Unit Usaha Syariah dengan 2 (dua) Kantor Cabang

Syariah yaitu Kantor Cabang Syariah Padang Sidempuan sesuai izin dari BI NO.6/DPIP/PRZ/Mdn tanggal 18 Oktober 2004.

Bank Sumut Unit Syariah merupakan salah satu bank yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah sesuai dengan izin pembukaan kantor Cabang Syariah Medan dan Padang Sidempuan No.5/142/PRZ/Mdn tanggal 28 Oktober 2005 diikuti dengan dibukanya Cabang Syariah Tebing Tinggi pada tanggal 26 Desember 2005 sesuai dengan izin operasional Bank Indonesia sesuai dengan surat Bank Indonesia Medan kepada Direksi PT. Bank Sumut Syariah, kantor Cabang Pembantu dan Kantor Kas Bank Sumut. PT. Bank Sumut Unit Usaha Syariah telah didukung oleh sistem operasional perbankan yang disebut OLIB'S Syariah. Dalam menjalankan operasional perbankan sehari-hari PT. Bank Sumut Unit Syariah menggunakan sistem operasional perbankan yang menguat pada prinsip Syariah.

Pada sistem operasi Bank Sumut Unit Usaha Syariah pemilik dana menanamkan uangnya Di Bank tidak dengan motif mendapatkan bunga, tapi dalam rangka mendapatkan keuntungan bagi hasil. Dana nasabah tersebut kemudian disalurkan kepadamereka yang membutuhkan dalam bentuk modal usaha, dengan perjanjian keuntungan telah disepakati.

2. Visi, Misi dan Struktur Organisasi pada PT. Bank Sumut KCP Syariah Marelan Raya

a. Visi

Visi dari PT. Bank Sumut adalah menjadi bank andalan untuk membantu dan mendorong pertumbuhan perekonomian dan pembangunan daerah di segala bidang serta sebagai salah satu sumber pendapatan daerah dalam rangka peningkatan taraf hidup rakyat.

b. Misi

Misi dari PT Bank Sumut adalah mengelola dana pemerintah dan masyarakat secara professional yang didasarkan pada prinsip-prinsip compliance.²

3. Logo dan Makna dari logo PT. Bank Sumut Syariah

Gambar 4.1

Logo PT. Bank Sumut Syariah



Kata kunci dari logo PT. Bank Sumut adalah SINERGY yaitu kerjasama yang erat sebagai langkah lanjut dalam rangka meningkatkan taraf hidup yang lebih baik, berbekal kemauan keras yang didasari dengan profesionalisme dan memberikan pelayanan yang terbaik. Bentuk Logo menggambarkan dua elemen dalam bentuk huruf "U" yang saling berkait bersinergy membentuk huruf "S" yang merupakan kata awal "SUMUT". Sebuah penggambaran bentuk kerjasama yang sangat erat antara Bank Sumut dengan masyarakat Sumatera Utara sebagaimana visi Bank Sumut.

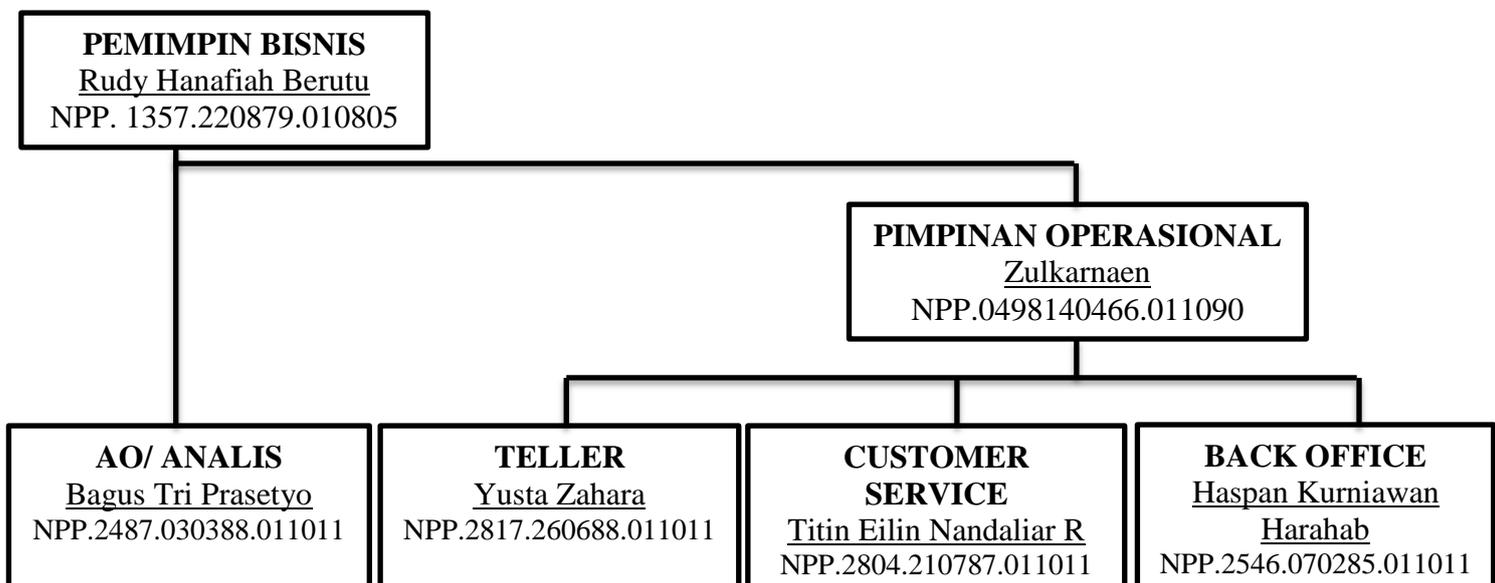
Warna Orange sebagai simbol suatu hasrat untuk terus maju yang dilakukan dengan energik yang dipadu dengan warna biru yang sportif dan professional sebagaimana misi Bank Sumut. Warna Putih sebagai ungkapan ketulusan hati untuk melayani sebagaimana statement Bank Sumut. Jenis huruf "Platino Bold" sederhana dan mudah dibaca. Penulisan Bank dengan huruf kecil dan SUMUT dengan huruf capital guna lebih mengedepankan

² <https://www.banksumut.co.id/visi-dan-misi/> diakses pada tanggal 19 Agustus 2021

Sumatera Utara, sebagai gambaran keinginan dan dukungan untuk membangun dan membesarkan Sumatera Utara.³

4. Struktur Organisasi PT. Bank Sumut KCP Syariah Marelان Raya

Struktur organisasi merupakan hal yang sangat penting untuk diperhatikan oleh pimpinan perusahaan. Struktur organisasi juga dapat memberikan gambaran secara skematis tentang hubungan kerjasama antara orang – orang yang terdapat dalam organisasi dengan jelas. Adapun struktur organisasi pada PT. Bank Sumut KCP Syariah Marelان Raya adalah sebagai berikut :



Sumber :staff personalia/umum PT. Bank Sumut Syariah KCP Marelان Raya

Gambar 4.2

Struktur Organisasi PT. Bank Sumut Syariah KCP Marelان Raya

a. Pembagian Tugas dan Tanggung Jawab

1). Tugas Pemimpin Cabang Pembantu Syariah

- a) Memimpin, mengkoordinasi mengarahkan, membimbing, mengawasi, dan mengevaluasi.

³ <https://www.banksumut.co.id/budaya-perusahaan/> diakses tanggal 19 Agustus 2021

- b) Kegiatan penghimpun dana, penyalur pembiayaan, pemasaran jasa-jasa bank dan pemasaran layanan syariah sesuai rencana bank.
- c) Kegiatan administrasi pembiayaan, pengelolaan likuiditas, penyelesaian pembiayaan non lencer, pembuat laporan dan kearsipan sesuai ketentuan yang berlaku.
- d) Kepatuhan pejabat dan pegawai terhadap pelaksanaan Standar Operasional Prosedur dilingkungan Kantor Cabang Pembantu Syariah dan unit kantor dibawahnya.
- e) Pelaksanaan Standar pelayanan Bank Sumut oleh pejabat dan pegawai dilingkungan Kator Cabang Pembantu Syariah dan unit kantor dibawahnya.
- f) Penggunaan teknologi Informasi oleh pejabat dan pegawai di lingkungan Kantor Cabang Pembantu Syariah dan unit kantor dibawahnya.
- g) Mengajukan rencana anggaran, investasi, inventaris dan jaringan kantor untuk dituangkan ke dalam rencana kerja Anggaran Tahunan Bank.
- h) Memberikan sikap proses pengambilan keputusan dan memastikan resiko-resiko yang diambil atas setiap dalam keputusan dalam batas tolenransi yang tidak merugikan Bank baik saat maupun masa yang akan datang.
- i) Meminilisirkan setiap potensi resiko yang mungkin terjadi pada kegiatan operasional, pembiayaan, likuiditas, pasar, dan resiko lainnya.
- j) Melaporkan setiap risiko yang berpotensi terjadi atas setiap kegiatan Kantor Cabang Pembantu Syariah kepada Direksi.
- k) Memantau dan memastikan serta melaporkan setiap transaksi yang dikategorikan transaksi keuangan tunai (*Cashtransaction*) dan transaksi keuangan mencurigakan (*Supercious Transcation*).
- l) Melakukan evaluasi atas kinerja unit kantor/kerja dibawahnya.

- m) Mengelola dana pemerintah daerah (untuk unit kantor yang ada rekening kas daerah) dan menjaga agar tidak beralih ke bank lain.
 - n) Mengamankan kunci penyimpanan uang dan surat berharga/ surat agunan pembiayaan.
 - o) Menghadiri dan memberikan pendapat dalam rapat kelompok pemutus pembiayaan.
 - p) Menyelenggarakan acara secara serah terima jabatan dan pengambilan sumpah jabatan kepada pegawai yang dipromosikan sebagai pejabat struktural di bawahnya sesuai periodik dalam yang berlaku.
 - q) Memberikan saran atau pertimbangan kepala Direksi tentang langkah-langkah yang perlu diambil dibidang tugasnya.
 - r) Melakukan koordinasi kerja dengan unit kerja di kantro pusat maupun unit kerja dibawahnya.
 - s) Mewakili bank dalam mengadakan hubungan/kerjasama dengan pihak lain berkaitan pelaksanaa fungsi kantor cabang pembantu syariah.
 - t) Membantu laporan terkait operasioanl bank sesuai ketentuan yang berlaku.
 - u) Melaksanakan tugas lainnya sesuai fungsi dan aktivitas kantor Cabang pembantu syariah.
- 2). Tugas Wakil Pimpinan Cabang Pembantu Syariah Membantu pimpinan cabang pembantu syariah dalam :
- a) Mengajukan rencana anggaran, investasi, invetaris untuk unit kerja dibawah koordinasi yang akan dituangkan kedalam rencana kerja anggaran tahunan bank.
 - b) Menyusun program kerja dibawah koordinasinya sehubungan dengan upaya pencapaian target rencana kerja dan melakukan pemantauan serta mengevaluasi pelaksanaan.

- c) Menindak lanjuti hasil temuan dan atau rekomendasi control Intern Satuan Pemeriksaan Internal (SPI) Pemeriksaan Eksternal serta melaporkan tindak lanjut temuan kepada pimpinan cabang pembantu syariah.
- d) Melakukan evaluasi atas kinerja unit kantor/ kerja dibawah koordinasinya.
- e) Menghadiri dan memberikan pendapat dalam rapat kelompok pemutus pembiayaan.
- f) Memeriksa kebenaran lampiran neraca.
- g) Memeberikan saran atau pertimbangan kepada pimpinan cabang pembantu.
- h) Melakukan koordinasi kerja dengan unit kerja dikantor pusat maupun unit kerja dibawah koordinasinya.
- i) Membuat laporan terkait Operasional Bank sesuai ketentuan yang berlaku.
- j) Melaksanakan tugas lainnya sesuai fungsi dan aktivitas unit kerja dibawah koordinasinya.

3). Tugas Seksi Pemasaran

Adapun tugas dari seksi pemasaran antara lain :

- a) Mengelola pelaksanaan sistem dan prosedur bidang pemasaran.
- b) Melakukan serta mengembangkan pemasaran produk dan jasa bank.
- c) Memproses permohonan serta mengelola kredit komersial.
- d) Memproses permohonan serta mengelola kredit konsumtif.
- e) Memproses permohonan serta mengelola kredit program.
- f) Memproses permohonan serta mengelola kredit kecil & mikro.
- g) Melaksanakan penilaian terhadap agunan kredit.
- h) Melakukan analisis manajemen resiko kredit.
- i) Mengelola pelaksanaan prinsip kehati-hatian dan kepatuhan terhadap sistem dan prosedur, peraturan Bank Indonesia, peraturan perundang-undangan serta intern bank lainnya yang berlaku.

- j) Mempertanggung jawabkan pelaksanaan tugas pokok, fungsi serta kegiatannya.
- 4). Seksi Administrasi Pembiayaan
- a) Membuat nota, akad yang berhubungan dengan pencairan pembiayaan.
 - b) Membuat register pembayaran notaris dan asuransi.
 - c) *Follow up register* pembiayaan (penagihan nasabah yang menunggak).
 - d) Mengarsip berkas pembiayaan.
 - e) Membuat laporan terkait pembiayaan.
- 5). Seksi Pelayanan Nasabah
- a). *Customer Service*
 - Pembukaan rekening baru
 - (1) *Croseling* produk (menawarkan produk lain yang dibutuhkan nasabah)
 - (2) *Handling compline* (penanganan keluhan nasabah)
 - (a). Penerbitan surat keterangan bank, buku cek
 - (b). Penerbitan ATM dan penutupan ATM
 - (c). Melakukan perubahan dan pengkinian data nasabah
 - (d). Membuat laporan yang terkait dengan pelayanan nasabah
 - (e). Mentimes nasabah (menjaga nasabah). Misalnya memberikan ucapan selamat ulang tahun kepada nasabah.
 - b) Teller
 - (1) Menerima nasabah untuk setoran nasabah
 - (2) Penarikan tunai nasabah antara kantor maupun unit operasional
 - (3) Melakukan transaksi penarikan dan pemindah bukuan (*overbooking*)
 - (4) Pembuatan laporan koreksi
 - (5) Pengaduan nasabah terkait dalam pembayaran melalui teller.

6). Seksi Operasional

Membantu pimpinan cabang pembantu syariah dalam :

- a) Mengkoordinasi pembuatan penghitungan ongkos yang masih harus dibayar pada akhir tahun buku.
- b) Mengatur pemakaian kendaraan dinas untuk keperluan kantor.
- c) Mengatur penjilitan nota-nota dan dokumen penyimpanan.
- d) Melakukan administrasi dan pendistribusian surat menyurat dan mengawasi, memelihara serta mengatur ruang arsip kantor.
- e) Memonitor dan mengerjakan pengiriman surat melalui tromol pos maupun pengantar surat.
- f) Melakukan evaluasi atas kinerja seksi operasional.

b. Jumlah karyawan

Jumlah karyawan di PT. Bank Sumut Syariah KCP Marelان Raya berjumlah 14 orang karyawan. Secara garis besar terbagi 2 bagian, yaitu:

- 1). Karyawan Tetap 6 orang, dan
- 2). Karyawan Outsourcing 5 orang

5. Kegiatan Usaha dan produk

a. Kegiatan Usaha

Tata cara beroperasi Bank Syariah umumnya dan PT. Bank Sumut Syariah khususnya mengacu pada ketentuan-ketentuan Al-Qur'andan Hadits. Prinsip Unit Usaha Syariah ini menjadi dalam menerapkan fitur-fitur produk Bank Sumut Syariah, baik itu produk pembiayaan maupun produk penghimpunan dana.

b. Produk

1). Penghimpun Dana (*Funding*)

Adapun produk PT. Bank Sumut KCP Syariah Marelان Raya yang bersifat menghimpun dana adalah :

- a). Tabungan Marwah (*Martabe Wadiah*) Tabungan Marwah merupakan tabungan yang dikelola berdasarkan prinsip *wadiah yad-dhamanah* yang merupakan titipan murni dengan seizin pemilik dana (*sahibul mal*), bank dapat mengelolanya didalam

operasional bank untuk mendukung sektor riil, dengan menjamin bahwa dana tersebut dapat ditarik setiap saat oleh pemilik dana. Lembaga penjamin simpanan (LPS) menjamin pengembalian dana titipan nasabah s/d Rp 100.000.000.

- b). Tabungan Makbul Tabungan makbul adalah produk tabungan khusus PT. Bank Sumut sebagai sarana penitipan BPIH (Biaya penyelenggara Ibadah Haji) penabung perorangan secara bertahap ataupun sekaligus dan tidak dapat melakukan transaksi penarikan.
- c). Tabungan Marhamah (Martabe bagi hasil *Mudharabah*) Merupakan produk penghimpunan dana yang dalam pengelolaannya menggunakan prinsip *Mudharabah Muthalaqah*, yaitu investasi yang dilakukan oleh nasabah sebagai pemilik dana (*Sahibul mal*) dan bank sebagai pihak yang bebas tanpa pembatasan dari pemilik dana menyalurkan dana nasabah tersebut dalam bentuk pembiayaan kepada usaha-usaha yang menguntungkan dan tidak bertentangan dengan prinsip syariah. Atas keuntungan yang didapat dari penyaluran dana, bank memberikan bagi hasil sesuai dengan *nisbah* yang telah disepakati.
- d). Deposito ibadah Prinsipnya sama dengan tabungan marhamah, akan tetapi dana yang disimpan oleh nasabah hanya dapat ditarik berdasarkan jangka waktu yang telah ditentukan dengan bagi hasil keuntungan yang telah disepakati bersama. Investasi akan disalurkan untuk usaha yang produktif dan halal.
- e). Simpanan Giro *Wadiah* Simpanan Giro *wadiah* merupakan produk penyimpanan dana yang menggunakan prinsip *wadiah yad ad dhamanah* (Titipan murni). Pada Produk ini nasabah menitipkan dana dan bank akan mempergunakan dana tersebut sesuai dengan prinsip Syariah dan menjamin akan

mengembalikan titipan tersebut secara utuh bila sewaktu-waktu nasabah membutuhkannya.

2). Penyaluran Dana (*Landing*)

a) Pembiayaan iB Produktif dengan Sistem *Murabahah* (Jual Beli) *Murabahah* merupakan akad jual beli atas barang dengan harga yang disepakati diawal dimana bank menyebutkan harga pembelian dan margin yang diperoleh bank. Bank dapat mensyaratkan pembeli untuk membayar uang muka (*urbun*). Nasabah membayar kepada bank menurut harga yang diperjanjikan dan harga/pembayaran tidak berubah selama jangka waktu yang telah disepakati. Produk pembiayaan ini dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan usaha seperti modal kerja dan investasi. Namun dapat juga digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi (*murabahah* untuk konsumtif).

b) Pembiayaan iB Modal Kerja dan SPK dengan Sistem *Mudharabah* dan *Musyarakah* (Bagi Hasil)

Pembiayaan musyarakah adalah penanaman dana dari pemilik dana/modal untuk mencampurkan dana/modal terhadap suatu usaha tertentu dengan pembagian keuntungan berdasarkan nisbah yang telah disepakati antara nasabah dan bank. Kerugian ditanggung oleh pemilik dana/modal berdasarkan bagian dana modal masing- masing. Jangka waktu pembiayaan, pengembalian dana pembagian keuntungan ditentukan dalam akad.

c) PMG Kendaraan Bermotor ASN

Pembiayaan sistem *Murabahah* merupakan akad jual beli atas kendaraan bermotor dengan harga yang disepakati diawal dimana bank menyebutkan harga pembelian dan margin yang diperoleh bank yang mana dikhususkan bagi ASN yang gajinya di terima melalui PT. bank Sumut KCP Syariah Marelana Raya.

3). Jasa – jasa Bank

a). Transaksi setoran dan penarikan

(1). Kiriman Uang (*Transfer*)

Kiriman uang (*Transfer*) yaitu suatu jasa bank dalam pengiriman dana dari suatu cabang ke cabang yang lain atas permintaan pihak ketiga (*ijab* dan *qobul*) untuk dibayarkan kepada penerima ditempat lain. Kiriman uang menggunakan prinsip *Wakalah*.

(2). Bank Garansi

Bank Garansi yaitu pemberian janji bank (penjamin) kepada pihak lain (terjamin) untuk jangka waktu tertentu, jumlah tertentu dan keperluan tertentu, bahwa bank akan membayar kewajiban nasabah yang diberi garansi bank kepada pihak lain tersebut, apabila nasabah tersebut cedera janji. Bank Garansi menggunakan prinsip kafalah. Dalam aplikasinya pada PT. Bank Sumut Unit Usaha Syariah, bank memberikan garansi bank untuk kontraktor yaitu: Jaminan Penawaran (*Tender Bond*), Penerima Uang Muka (*Advance Payment Bond*), Melaksanakan Pekerjaan (*performance bond*), Pemeliharaan (*Maintanance/Retention Bond*).

(3). Inkanso

Inkanso merupakan fasilitas yang diberikan kepada nasabah atas kepastian dan pengurusan penegihan warkat-warkat yang berasal dari kota lain secara cepat dan aman berdasarkan prinsip *Wakalah*.

B. Hasil penelitian

1. Penerapan Strategi PT. Bank Sumut KCP Syariah Marelان Raya dalam meningkatkan jumlah pembiayaan pada masa Pandemi Covid-19.

Pada kegiatan penyaluran dana (*Landing*) atau pembiayaan adalah salah satu merupakan upaya bank melakukan penambah pemasukan. Dalam kegiatan tersebut PT. Bank Sumut KCP Syariah Marelان Raya diminta menambah pendapatan pembiayaan, namun dalam kondisi ekonomi yang tidak memungkinkan karena masa pandemi Covid-19 pada saat sekarang ini, untuk mengatasi masalah tersebut, pihak PT. Bank Sumut KCP Syariah Marelان Raya menerapkan Strategi peningkatan jumlah pembiayaan melalui produk unggulan di masa Pandemi Covid-19, yaitu dengan melakukan pemasaran dengan tepat dan intensif dalam menawarkan produk pembiayaan PMG Kendaraan Bermotor ASN kepada para calon nasabah yang memiliki potensi dengan cara melakukan kunjungan, mengadakan pameran *stand/booth* dan promosi, serta komunikasi via telepon ataupun media sosial⁴.

a. Keunggulan produk PMG Kendaraan Bermotor ASN :⁵

- 1). Persyaratan yang mudah.
- 2). Proses pengajuan yang cepat.
- 3). Angsuran yang ringan.
- 4). DP(*down payment*) sebesar 0%(nol persen).
- 5). Tenor pembiayaan yang panjang (maksimal 10 tahun).
- 6). Agunan berupa SK PNS/CPNS(STNK dan BPKB diserahkan langsung kepada nasabah).
- 7). Bebas biaya administrasi.

b. Syarat pengajuan PMG Kendaraan Bermotor ASN

Syarat pengajuan PMG Kendaraan Bermotor ASN sebagai berikut :

- 1). PNS/CPNS dengan pembayaran gaji melalui rekening tabungan Martabe KPE di PT. Bank Sumut KCP Syariah Marelان Raya.

⁴ Hasil wawancara dengan Bagus tri prasetyo, selaku AO/Analisis PT. Bank Sumut KCP Syariah Marelان Raya, 17 September 2021, h.1

⁵ *Ibid*, h.2

- 2). Gaji masih cukup untuk pemotongan/pembayaran angsuran.
- 3). Jangka waktu pembiayaan tidak melewati batas usia pensiun yang telah di tentukan.
- 4). Tidak memiliki pembiayaan macet di PT. Bank Sumut KCP Syariah Marelan Raya.
- 5). Peruntukan pembiayaan untuk pembelian kendaraan bermotor dalam kondisi baru.

c. Syarat kelengkapan berkas / dokumen

Adapun syarat berkasnya antara lain :

- 1). Fotokopi identitas diri (KTP, Paspor, atau yang dipersamakan dengan itu).
- 2). Fotokopi Kartu Keluarga (KK).
- 3). Fotokopi Buku Nikah / Akta Cerai / Surat Keterangan Belum Menikah yang diterbitkan dari Desa atau Kelurahan setempat.
- 4). Fotokopi NPWP.
- 5). Pasfoto pemohon dan pasangan (bila sudah menikah).
- 6). Fotokopi Kartu Pegawai Elektronik (KPE).
- 7). Fotokopi SK Pengangkatan atau Kenaikan Jabatan PNS / CPNS.
- 8). Fotokopi slip / amprah gaji bulan terakhir.
- 9). Fotokopi buku tabungan Martabe KPE PT. Bank Sumut.

d. Prosedur pemberian PMG Kendaraan Bermotor ASN

Adapun prosedurnya antara lain :

- 1). Pemohon melengkapi berkas / dokumen yang telah dipersyaratkan.
- 2). Petugas PT. Bank Sumut melakukan SLIK-BI, verifikasi, analisa, dan scoring terhadap pengajuan pembiayaan.
- 3). Jika berkas disetujui, maka dilanjutkan dengan penandatanganan akad oleh pemohon di hadapan petugas / pejabat PT. Bank Sumut.

2. Analisis SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity, and Threat*) Produk Unggulan PMG Kendaraan Bermotor ASN

Produk unggulan PMG Kendaraan Bermotor ASN adalah strategi berupa produk yang di tawarkan oleh PT. Bank Sumut KCP Syariah Marelan Raya

dalam menanggapi dampak dari Pandemi Covid-19, untuk memenuhi target jumlah pembiayaannya dan merespon kepada situasi dan kondisi perekonomian masyarakat. Produk ini hanya dikhususkan pada ASN yang menerima gajinya melalui PT. Bank Sumut Syariah. Dalam hal ini pihak Bank dapat menekat risiko yang akan terjadi dari dampak Pandemi Covid-19 saat ini. Berikut analisis SWOT dari produk unggulan PMG Kendaraan Bermotor ASN :

a. Faktor Internal

1). Kekuatan

- a). Persyaratan yang mudah, yang mana Cuma memiliki beberapa syarat saja, yaitu berupa : PNS/CPNS dengan pembayaran gaji melalui rekening tabungan Martabe KPE di PT. Bank Sumut, gaji masih mencukupi untuk pemotongan /pembayaran angsuran, jangka waktu tidak melewati batas usia pensiun, tidak memiliki pembiayaan macet di PT. Bank Sumut, peruntukan pembiayaan untuk pembelian kendaraan bermotor dalam kondisi baru.
- b). Proses pengajuan yang cepat, dengan telah memenuhi dari persyaratan yang ada tentu proses pengajuan tidak membutuhkan waktu lama, karena tidak membutuhkan banyak pertimbangan lagi.
- c). Angsuran yang ringan, dengan angsuran yang ringan nasabah tidak terbebani dalam menghadapi masa Pandemi Covid-19.
- d). DP (*down payment*) sebesar 0%, dengan DP 0% dapat meringankan nasabah dalam memenuhi kewajibannya.
- e). Tenor pembiayaan yang panjang (maksimal sampai 10 tahun).
- f). Agunan berupa SK/CPNS (STNK dan BPKB diserahkan langsung kepada nasabah.
- g). Bebas biaya administrasi, pada produk ini tidak ada di pungut biaya tambahan berupa administrasi.

2).Kelemahan

- a). Keterbatasan nasabah yang hanya dikhususkan kepada ASN saja, hal tersebut membuat nasabah yang tidak ASN tidak dapat mengajukan pembiayaan tersebut.
- b). Yang dapat mengajukan pembiayaan tersebut hanya nasabah yang pembayaran gajinya melalui rekening tabungan Martabe KPE di PT. Bank Sumut.
- c). Pada masa Pandemi Covid-19 sekarang ini dapat menurunkan minat nasabah mengajukan pembiayaan kendaraan bermotor, karena nasabah lebih berfokus untuk memenuhi kebutuhan pokok dan kesehatan dibanding dengan kebutuhan tersier tersebut.

b. Faktor Eksternal

1).Peluang

- a). Peluang terbuka bagi ASN dalam mengajukan pembiayaan dengan margin yang kecil.
- b). Peluang bagi Bank untuk menekan risiko terjadinya pembiayaan macet.

2).Ancaman

- a). Pada masa Pandemi Covid-19 sekarang ini dapat menurunkan minat ASN terhadap pengajuan pembiayaan yang disebabkan oleh menurunnya penerimaan tunjangan dan insentif yang di peroleh ASN setiap bulannya.
- b). Menurunnya minat ASN untuk membeli kendaraan baru di masa Pandemi Covid-19.
- c). Terbatasnya keuntungan yang didapat oleh pihak Bank, karena hanya tertuju pada ASN.
- d). Masih adanya kewajiban yang berjalan di bank lain.

c. Matriks IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*)

Setelah faktor-faktor strategis internal suatu perusahaan diidentifikasi, suatu tabel IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*) disusun untuk

merumuskan faktor-faktor strategis internal tersebut dalam kerangka *strength* dan *weakness* perusahaan. tahapannya adalah :

- 1) Tentukan faktor-faktor yang menjadi kekuatan serta kelemahan perusahaan dalam kolom 1.
- 2) Beri bobot masing-masing faktor tersebut dengan skala mulai dari 1,0 (paling penting) sampai 0,0 (tidak penting), berdasarkan pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap posisi strategis perusahaan. (Semua bobot tersebut jumlahnya tidak boleh melebihi skor total 1,00).
- 3) Berikan rating 1 sampai 4 bagi masing-masing faktor untuk menunjukkan apakah faktor tersebut memiliki kelemahan yang besar (rating = 1), kelemahan yang kecil (rating = 2), kekuatan yang kecil (rating = 3), dan kekuatan yang besar (rating = 4). Jadi sebenarnya, rating mengacu pada perusahaan sedangkan bobot mengacu pada industri dimana perusahaan berada.
- 4) Kalikan masing-masing bobot dengan rating-nya untuk mendapatkan score.
- 5) Jumlahkan total score masing-masing variabel.

Berapapun banyaknya faktor yang dimasukkan dalam matrik IFAS, total rata-rata tertimbang berkisar antara yang rendah 1,0 dan tertinggi 4,0 dengan rata-rata 2,5. Jika total rata-rata dibawah 2,5 menandakan bahwa secara internal perusahaan lemah, sedangkan total nilai diatas 2,5 mengindikasikan posisi internal yang kuat.

Table 4.1
Matriks IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*)

No.	Faktor internal	Bobot	Rating	Skor
Kekuatan (<i>Strength</i>)				
1.	Persyaratan yang mudah	0,12	4	0,48
2.	Proses pengajuan yang cepat	0,11	4	0,44
3.	Angsuran ringan	0,10	4	0,40
4.	DP(down payment) sebesar 0%	0,09	3	0,27
5.	Tenor pembiayaan yang panjang	0,08	3	0,24
6.	Agunan berupa SK/CPNS	0,09	3	0,27
7.	Bebas biaya administrasi	0,10	4	0,40
Subtotal		0,69		2,5
Kelemahan (<i>Weakness</i>)				
1.	Keterbatasan nasabah yang khusus ASN	0,11	4	0,44
2.	Yang dapat mengajukan pembiayaan hanya nasabah yang pembayaran gajinya melalui rekening di PT. Bank Sumut	0,11	4	0,44
3.	Nasabah lebih berfokus untuk memenuhi kebutuhan pokok dan kesehatan dibanding dengan kebutuhan tersier	0,09	3	0,27
Subtotal		0,31		1,15
Total		1		3,65

Dari hasil analisis pada tabel 4,1 IFAS, faktor kekuatan dan kelemahan memiliki total skor 3,65. Karena total skor diatas 2,5 berarti ini mengindikasikan posisi internal pada perusahaan begitu kuat.

d. Matriks EFAS (*Eksternal Factor Analysis Summary*)

Ada lima tahap penyusunan matriks faktor strategi eksternal yaitu :

- 1) Tentukan faktor-faktor yang menjadi peluang dan ancaman.
- 2) Beri bobot masing-masing faktor mulai dari 1,0 (sangat penting) sampai dengan 0,0 (tidak penting). Faktor-faktor tersebut kemungkinan dapat memberikan dampak terhadap faktor strategis. Jumlah seluruh bobot harus sama dengan 1,0.

- 3) Menghitung rating untuk masing-masing faktor dengan memberikan skala mulai 1 sampai 4, dimana 4 (respon sangat bagus), 3 (respon di atas rata-rata), 2 (respon rata-rata), 1 (respon di bawah rata-rata). Rating ini berdasarkan pada efektivitas strategi perusahaan, dengan demikian nilainya berdasarkan pada kondisi perusahaan.
- 4) Kalikan masing-masing, bobot dengan rating-nya untuk mendapatkan score.
- 5) Jumlahkan semua score untuk mendapatkan total score perusahaan. nilai total ini menunjukkan bagaimana perusahaan tertentu bereaksi terhadap faktor-faktor strategis eksternalnya.

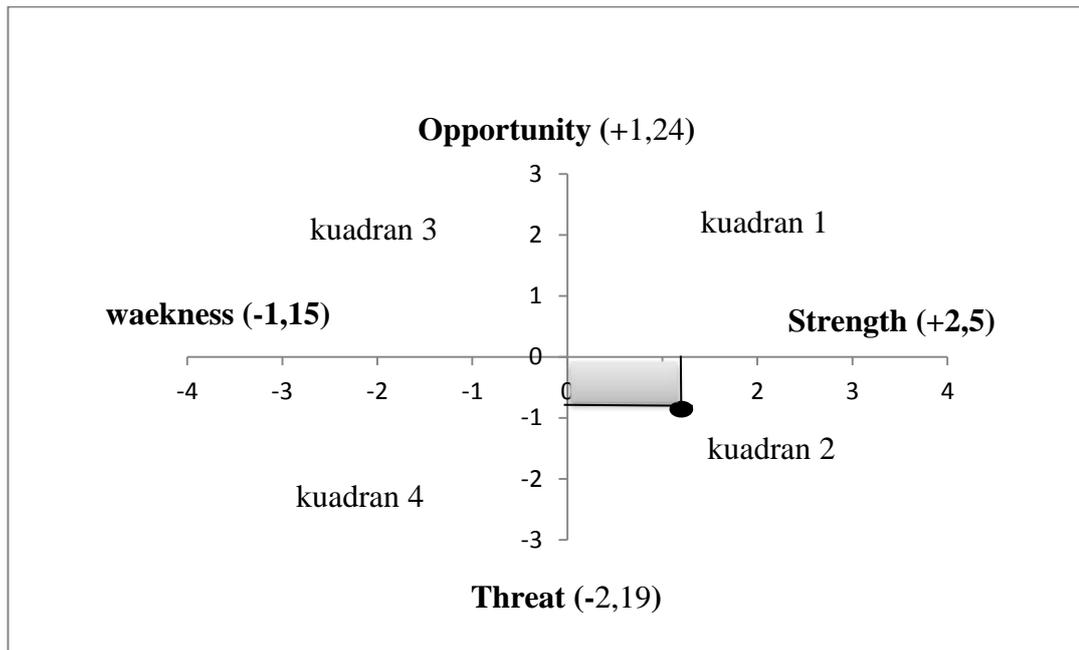
Sudah tentu bahwa dalam EFAS matrix, kemungkinan nilai tertinggi total score adalah 4,0 dan terendah adalah 1,0. Total score 4,0 mengindikasikan bahwa perusahaan merespon peluang yang ada dengan cara yang luar biasa dan menghindari ancaman-ancaman di pasar industrinya. Total score 1,0 menunjukkan strategi-strategi perusahaan tidak memanfaatkan peluang-peluang atau tidak menghindari ancaman-ancaman eksternal.

Table 4.2
Matriks EFAS (*Eksternal Factor Analysis Summary*)

NO.	Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Skor
Peluang (<i>Oppertunities</i>)				
1.	Peluang terbuka bagi ASN dalam mengajukan pembiayaan dengan margin yang kecil	0,21	4	0,84
2.	Peluang bagi bank untuk menekan risiko terjadi pembiayaan macet	0,20	3	0,60
Subtotal		0,41		1,24
Ancaman (<i>Threat</i>)				
1.	Menurunkan minat ASN terhadap pengajuan pembiayaan yang disebabkan oleh menurunnya penerimaan tunjangan dan insentif yang diperoleh ASN	0,22	4	0,88
2.	Menurunnya minat ASN untuk membeli kendaraan baru	0,20	4	0,80
3	Terbatasnya keuntungan yang didapat oleh pihak bank	0,08	3	0,24
4	Masih adanya kewajiban yang berjalan di bank lain	0,09	3	0,27
Subtotal		0,59		2,19
Total		1		3,43

Dari hasil analisis pada tabel 4.2 EFAS, faktor peluang dan ancaman memiliki total skor 3,43. Karena total skor mendekati 4,0 berarti ini mengindikasikan bahwa perusahaan merespon peluang yang ada dengan cara yang luar biasa dan menghindari ancaman-ancaman di pasar industrinya.

Selanjutnya nilai total skor dari masing-masing faktor dapat dirinci, strength 2,5, weakness 1,15, opportunity 1,24, threat 2,19. Maka diketahui selisih total skor faktor strength dan weakness adalah (+) 1,35, sedangkan selisih total skor faktor opportunity dan threat adalah (-) 0,95. Dibawah ini merupakan gambar diagram Cartesius Analisis SWOT PT. Bank Sumut KCP Syariah Marelan Raya :



Gambar 4.3

Diagram Cartesius Analisis SWOT PT. Bank Sumut KCP Syariah Marelان Raya

Dari gambar diagram cartesius diatas, sangat jelas menunjukkan bahwa PT. Bank Sumut KCP Syariah Marelان Raya berada pada kuadran 2. Meskipun menghadapi berbagai ancaman, perusahaan masih memiliki kekuatan dari segi internal. Strategi yang harus diterapkan adalah menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang jangka panjang dengan cara strategi diversifikasi (produk/pasar)., dengan tetap mempertahankan kekuatan yang dimiliki untuk merebut berbagai peluang yang ada maka perusahaan dapat menyeimbangi pesaing lain yang mengeluarkan produk sejenis.

e. Matriks SWOT

Matriks SWOT merupakan alat yang dipakai untuk mengukur faktor-faktor strategi perusahaan. Matriks ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dimiliki. Matriks ini dapat menghasilkan empat sel kemungkinan alternatif strategi yang dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 4.3

Matriks SWOT Strategi produk unggulan PMG Kendaraan Bermotor pada masa pandemi Covid-19 di PT. Bank Sumut KCPS Marelan Raya

EFAS IFAS	STRENGTH (S) ❖ Persyaratan yang mudah ❖ Proses pengajuan yang cepat ❖ Angsuran yang ringan ❖ DP (<i>down payment</i>) sebesar 0% ❖ Tenor pembiayaan yang panjang ❖ Agunan berupa SK/CPNS Bebas biaya administrasi	WEAKNESS (W) ❖ Keterbatasan nasabah yang hanya khusus ASN ❖ Yang dapat mengajukan pembiayaan hanya nasabah yang pembayaran gajinya melalui rekening di PT. Bank Sumut ❖ nasabah lebih berfokus untuk memenuhi kebutuhan pokok dan kesehatan dibanding dengan kebutuhan tersier
OPPORTUNITY (O) ❖ Peluang terbuka bagi ASN dalam mengajukan pembiayaan dengan margin yang kecil ❖ Peluang bagi Bank untuk menekan risiko terjadinya pembiayaan macet	STRATEGI S-O ❖ PT. Bank Sumut KCP Syariah Marelan Raya dapat memperbanyak nasabah dengan cara meningkatkan sosialisasi kepada masyarakat dengan menonjolkan keunggulan dari produk ❖ Mengadakan pameran stand/booth dan promosi ❖ Komunikasi via telepon ataupun media sosial	STRATEGI W-O ❖ Memberi kesempatan bagi ASN yang tidak hanya pembayaran gaji di PT. Bank Sumut saja ❖ Menjalin yang baik kepada calon nasabah dan nasabah exiting untuk memperluas jaringan dan referensi

THREATS (T)	STRATEGI S-T	STRATEGI W-T
<ul style="list-style-type: none"> ❖ menurunkan minat ASN terhadap pengajuan pembiayaan yang disebabkan oleh menurunnya penerimaan tunjangan dan insentif yang di peroleh ASN ❖ Menurunnya minat ASN untuk membeli kendaraan baru ❖ Terbatasnya keuntungan yang didapat oleh pihak Bank ❖ Masih adanya kewajiban yang berjalan di bank lain 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Memperluas target market agar tidak berpacu pada ASN saja ❖ Meningkatkan pelayanan maksimal kepada para nasabah 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Mengadakan undian berhadiah ❖ Memberikan souvenir untuk setiap pembelian 1 unit kendaraan bermotor

Pada kegiatan penyaluran dana (*Funding*) atau pembiayaan adalah salah satu merupakan upaya bank melakukan penambah pemasukan. Dalam kegiatan tersebut PT. Bank Sumut KCP Syariah Marelana Raya diminta menambah pendapatan pembiayaan, namun dalam kondisi ekonomi yang tidak memungkinkan karena masa Pandemi Covid-19 pada saat sekarang ini. Dampak dari covid-19 sangat menjadi perhatian masyarakat Indonesia, selain berdampak besar pada kesehatan masyarakat, kasus covid-19 ini juga berdampak besar pada perekonomian masyarakat, jadi cukup sulit bagi pihak Bank untuk mendapatkan nasabah yang ingin melakukan pembiayaan, melihat nasabah pada saat sekarang ini lebih mementingkan untuk memenuhi kebutuhan pokok dan kesehatan.

Dengan melihat kondisi perekonomian pada saat sekarang ini PT. Bank Sumut KCP Syariah Marelana Raya menerapkan strategi untuk meningkatkan jumlah pembiayaan melalui produk unggulan berupa produk pembiayaan PMG

Kendaraan Bermotor ASN yang mana dengan produk tersebut diharapkan dapat menekan risiko kredit macet.

Dari tabel 4.3 hasil analisis SWOT PT. Bank Sumut KCP Syariah Marelان Raya, meliputi :

a. Strategi yang memanfaatkan kekuatan untuk meraih peluang

Kekuatan PT. Bank Sumut KCP Syariah Marelان Raya, meliputi : persyaratan yang mudah, proses pengajuan yang cepat, angsuran yang ringan, dp (*down payment*) sebesar 0%, tenor pembiayaan yang panjang agunan berupa SK/CPNS (STNK & BPKB diserahkan langsung kepada nasabah), bebas biaya administrasi. Peluang PT. Bank Sumut KCP Syariah Marelان Raya, meliputi : Peluang terbuka bagi ASN dalam mengajukan pembiayaan dengan margin yang kecil, Peluang bagi Bank untuk menekan risiko terjadinya pembiayaan macet.

Dari kekuatan dan peluang PT. Bank Sumut KCP Syariah Marelان Raya ada beberapa strategi yang dapat dilakukan PT. Bank Sumut KCP Syariah Marelان Raya , yaitu meliputi : PT. Bank Sumut KCP Syariah Marelان Raya dapat memperbanyak nasabah dengan cara meningkatkan sosialisasi kepada masyarakat dengan menonjolkan keunggulan dari produk, mengadakan pameran *stand/booth* dan promosi, komunikasi via telepon ataupun media sosial.

b. Strategi yang memanfaatkan peluang dengan mengurangi kelemahan

Peluang PT. Bank Sumut KCP Syariah Marelان Raya, meliputi : Peluang terbuka bagi ASN dalam mengajukan pembiayaan dengan margin yang kecil, Peluang bagi Bank untuk menekan risiko terjadinya pembiayaan macet. Kelemahan PT. Bank Sumut KCP Syariah Marelان Raya, meliputi : Keterbatasan nasabah yang hanya khusus ASN, yang dapat mengajukan pembiayaan hanya nasabah yang pembayaran gajinya melalui rekening di PT. Bank Sumut, nasabah lebih berfokus untuk memenuhi kebutuhan pokok dan kesehatan dibanding dengan kebutuhan tersier.

Hasil kedua SWOT adalah strategi yang memanfaatkan peluang dengan mengurangi kelemahan PT. Bank Sumut KCP Syariah Marelان Raya ada beberapa strategi yang dapat dilakukan PT. Bank Sumut KCP Syariah Marelان Raya , yaitu meliputi : memberi kesempatan bagi ASN yang tidak hanya pembayaran gaji di PT. Bank Sumut saja, menjalin yang baik kepada calon nasabah dan nasabah exiting untuk memperluas jaringan dan referensi.

c. Strategi menggunakan kekuatan untuk menghadapi ancaman

Kekuatan PT. Bank Sumut KCP Syariah Marelان Raya, meliputi : persyaratan yang mudah, proses pengajuan yang cepat, angsuran yang ringan, dp (down payment) sebesar 0%, tenor pembiayaan yang panjang agunan berupa sk/cpns (STNK & BPKB diserahkan langsung kepada nasabah), bebas biaya administrasi. Ancaman PT. Bank Sumut KCP Syariah Marelان Raya, meliputi : menurunkan minat ASN terhadap pengajuan pembiayaan yang disebabkan oleh menurunnya penerimaan tunjangan dan insentif yang di peroleh ASN, Menurunnya minat ASN untuk membeli kendaraan baru, terbatasnya keuntungan yang didapat oleh pihak Bank, masih adanya kewajiban yang berjalan di bank lain.

Strategi yang digunakan PT. Bank Sumut KCP Syariah Marelان Raya adalah strategi yang menggunakan kekuatan untuk menghadapi ancaman, hasil analisis SWOT PT. Bank Sumut KCP Syariah Marelان Raya yaitu : Memperluas target market agar tidak berpacu pada ASN saja, meningkatkan pelayanan maksimal kepada para nasabah.

d. Strategi yang memperkecil untuk menghadapi ancaman

Kelemahan PT. Bank Sumut KCP Syariah Marelان Raya, meliputi : Keterbatasan nasabah yang hanya khusus ASN, yang dapat mengajukan pembiayaan hanya nasabah yang pembayaran gajinya melalui rekening di PT. Bank Sumut, nasabah lebih berfokus untuk memenuhi kebutuhan pokok dan kesehatan dibanding dengan kebutuhan tersier. Ancaman PT. Bank Sumut KCP Syariah Marelان Raya, meliputi : menurunkan minat ASN terhadap pengajuan pembiayaan yang disebabkan oleh menurunnya penerimaan tunjangan dan insentif yang di peroleh ASN, Menurunnya minat ASN untuk

membeli kendaraan baru, terbatasnya keuntungan yang didapat oleh pihak Bank, masih adanya kewajiban yang berjalan di bank lain.

Strategi yang memperkecil kelemahan untuk menghadapi ancaman. Strategi yang harus dilakukan PT. Bank Sumut KCP Syariah Marelان Raya yaitu : Mengadakan undian berhadiah, memberikan souvenir untuk setiap pembelian 1 unit kendaraan bermotor.

Berdasarkan hasil analisis SWOT diatas diperoleh bahwa di dalam matriks IFAS menunjukkan faktor kekuatan dan kelemahan memiliki total skor 3,65. Hal ini mengindikasikan bahwa usaha dari PT. Bank Sumut KCP Syariah Marelان Raya berada pada posisi internal yang begitu kuat. Selanjutnya, didalam matriks EFAS menunjukkan bahwa faktor peluang dan ancaman memiliki total skor 3,43. Meskipun menghadapi berbagai ancaman, perusahaan masih memiliki kekuatan dari segi internal. . Hal ini mengindikasikan bahwa usaha dari PT. Bank Sumut KCP Syariah Marelان Raya dapat merespon peluang yang ada dengan cara yang luar biasa dan menghindari ancaman yang berada di pasar industrinya.

Adapun dalam diagram cartesius ditunjukkan bahwa PT. Bank Sumut KCP Syariah Marelان Raya berada pada kuadran 2, Meskipun menghadapi berbagai ancaman, perusahaan masih memiliki kekuatan dari segi internal. Strategi yang harus diterapkan adalah Menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang jangka panjang dengan cara strategi diversifikasi (produk/pasar). Setelah menggandengkan kekuatan dengan peluang atau strategi SO, maka diperoleh factor kekuatan yang mesti dipertahankan untuk mampu mengambil peluang yang ada. Penggandengan strategi ST menunjukkan bahwa perusahaan harus memaksimalkan kekuatan untuk mengatasi ancaman yang ada. Strategi WO, memanfaatkan peluang yang ada dengan meminimalkan kelemahan perusahaan. Serta strategi WT yang mengharuskan perusahaan untuk dapat meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari hasil penelitian dengan menggunakan analisis SWOT yang ada pada PT. Bank Sumut KCP Syariah Marelan Raya, Adapun dalam diagram cartesius ditunjukkan bahwa PT. Bank Sumut KCP Syariah Marelan Raya berada pada kuadran 2, Meskipun menghadapi berbagai ancaman, perusahaan masih memiliki kekuatan dari segi internal. Strategi yang harus diterapkan adalah Menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang jangka panjang dengan cara strategi diversifikasi (produk/pasar)..

kendala yang dihadapi PT. Bank Sumut KCP Syariah Marelan Raya dalam meningkatkan jumlah pembiayaan melalui produk unggulan pada masa Pandemi Covid-19 yaitu : menurunnya minat ASN pengajuan pembiayaan yang disebabkan oleh beberapa hal seperti menurunnya penerimaan tunjangan dan insentif yang diperoleh ASN setiap bulannya, menurunnya minat ASN untuk membeli kendaraan baru di masa pandemi Covid-19, masih adanya kewajiban yang berjalan di bank lain.

Adapun solusi yang dilakukan yaitu : menerapkan strategi pemasaran yang tepat, menjalin komunikasi yang baik kepada calon nasabah dan nasabah existing untuk memperluas jaringan dan referensi, meningkatkan pelayanan maksimal kepada para nasabah, mengadakan undian berhadiah, serta memberikan souvenir untuk setiap pembelian 1 (satu) unit kendaraan bermotor.

B. Saran

Adapun saran yang ingin penulis sampaikan dalam penelitian ini adalah :

1. PT. Bank Sumut KCP Syariah Marelan Raya diharapkan dapat memanfaatkan peluang-peluang yang ada dan memberlakukan strategi-strategi dalam menawarkan produk pembiayaan PMG Kendaraan Bermotor ASN guna meningkatkan jumlah pembiayaan pada masa pandemi Covid-19.

2. PT. Bank Sumut KCP Syariah Marelan Raya diharapkan lebih meningkatkan sosialisasi berupa informasi dan pengetahuan terkait produk unggulan PMG Kendaraan Bermotor ASN kepada nasabah dan masyarakat. Sehingga memudahkan serta meningkatkan minat nasabah melakukan pembiayaan, dan diharapkan memberi kesempatan bagi ASN yang tidak hanya pembayaran gaji di PT. Bank Sumut saja.
3. Untuk penelitian selanjutnya diharapkan melakukan wawancara lebih mendalam dan mencari sumber sumber lainnya guna memperoleh informasi apa saja peluang dan tantangan yang dihadapi PT. Bank Sumut KCP Syariah Marelan Raya dalam menerapkan produk pembiayaan PMG Kendaraan Bermotor ASN.

DAFTAR PUSTAKA

- Amiruddin. *Pengantar Penelitian Hukum*. Jakarta: Raja Grafindo, 2006.
- Antonio, Muhammad Syafi'I. *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani, 2012.
- Azwar. *Pelaksana Badan Pendidikan dan Pelatihan Keuangan, Solusi Ekonomi dan Keuangan Islam saat Pandemi Covid-19*, dalam website Kementerian Keuangan <https://www.kemenkeu.go.id/publikasi/artikel-dan-opini/solusi-ekonomi-dan-keuangan-islam-saat-pandemi-covid-19/>. Diakses pada tanggal 25 Agustus 2021.
- Dalimunte, Ahmad Amin dkk. *Strategi Bank Dalam Mengatasi NPF Pada Masa Pandemi Covid-19*, *Journal Of Islamic Economic And Business*. 2021 .
- Hasan, Nurul Ichsan. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Referensi GP Press Group, 2014.
- Hasil wawancara dengan Bagus tri prasetyo, selaku AO/Analisis PT. Bank Sumut KCP Syariah Marelan Raya, 17 September 2021
- Henard, D.H. dan Szymanski. "Journal of Marketing Research" dalam D.M., 2001, "Why some new products are more successful than others", *Journal of Marketing Research*, Vol.XXXVIII, diakses tanggal 26 Agustus 2021.
- <https://sikapiuangmu.ojk.go.id/FrontEnd/CMS/Category/48> di akses pada tanggal 26 Agustus 2021
- <https://www.banksumut.co.id/budaya-perusahaan/> diakses tanggal 19 Agustus 2021
- <https://www.banksumut.co.id/sejarah-bank-sumut/> diakses pada tanggal 19 Agustus 2021.
- <https://www.banksumut.co.id/visi-dan-misi/> diakses pada tanggal 19 Agustus 2021
- <https://www.kemkes.go.id/folder/view/full-content/structure-faq.html> diakses pada tanggal 27 Agustus 2021
- Hudaefi, Fahmi Ali. Mencegah Covid-19: Apa Peran Organisasi Lembaga Zakat?, dalam Policy Brief, Februari 2020.
- Ikhsan, Arfan. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Karya, 2005.
- Ismail. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana, 2011.

- Kafry, Wais. Skripsi: *Pengaruh Pembiayaan Mudharabah Terhadap Pendapatan Nasabah di BPRS Al-Washliyah Kantor Pusat Jalan Gunung Krakatau No. 28 Meda*. Medan:UINSU, 2018.
- Karim, Adiwarmarman A. *Bank Islam Fift dan Keuangan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2006.
- Karim, Adiwarmarman A. *Bank Islam*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004.
- Kasmir. *Pemasaran Bank*. Jakarta: Kencana, 2013.
- Kotler, Philip. *Manajemen Pemasaran 1. Milenium ed*. Jakarta: PT. Prenhallindo, 2002.
- Lubis, Suhrawardi K. *Hukum Ekonomi Islam*. Jakarta: Sinar Grafika, 2000.
- Manan, Abdul. *Hukum Ekonomi Syariah dalam Perspektif Kewenangan Peradilan Agama*. Jakarta: Kencana, 2012.
- Muhamad. *Manajemen Dana Bank Syariah*. Depok: Rajawali Pers, 2017.
- Muhammad. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Yogyakarta: UPP AKP YKPN, 2005.
- Nasution, Muhammad Lathief Ilhamy. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Medan: FEBI UINSU Press, 2018.
- Prabowo, Bagya Agung. *Aspek Hukum Pembiayaan Murabahah Pada Perbankan Syariah*. Yogyakarta: UII Press, 2012.
- Putri, Mutik Aromsin dkk. *Dampak Covid-19 Pada Perekonomian Indonesia*. Seminar Nasional & call paper Hubisintek, 2020.
- Rahmani, Nur Ahmadi Bi *Metode Penelitian Ekonomi*. Medan : FEBI UIN-SU Press, . 2016.
- Rangkuti, Freddy. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta : Gramedia Pustaka Utama, 1999.
- Rianto, Al-Arief Nur. *Dasar – Dasar Pemasaran Bank Syari'ah*. Bandung: Alfabeta, 2010.
- Soemitra, Andri. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Kencana, 2009.
- Sudarsono Heri. 2001. *Bank & Lembaga Keuangan Syariah*. Yogyakarta: Ekonisia.
- Sugiono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R &D*. Bandung: Alfabeta, 2013.
- Sugiyono. *Memahami Penelitian*. Bandung: CV Alfabeta, 2005.

- Supardi, *Metodologi Penelitian Ekonomi dan Bisnis*. Yogyakarta: UII Press, 2005.
- Susanto, Edi. *Bank dan Keuangan Lainnya*. Jakarta: PT.Grafika, 2014.
- Sutan Emir Hidayat, Mohammad Omar Farooq dkk. *Covid-19 and Its Impact OnThe Islamic Financial Industry In The OIC Countries*, dalam buku KNEK, 2020.
- Syafrida, Ralang Hartati, *Bersama Melawan Virus Covid-19 di Indonesia*, dalam Jurnal Sosial & Budaya Syar-i FSH UIN Jakarta, Vol 7, No. 6. h. 496.
- Tjiptono, Fandy. *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: Penerbit Andy, 1997.
- Udaya, Jusuf dkk. *Manajemen Stratejik*. Yogyakarta : Graha Ilmu, 2013
- Wawancara, Prasetyo Rinie Budi Utami. *Relationship Manager Marketing Funding Bank Muamalat Indonesia KCP Tulungagung*, 2014.
- Wiroso. *Jual Beli Murabahah*. Yogyakarta : UII Press, 2005.
- World Bank, *World Bank Group and COVID-19 (coronavirus)*.
<https://www.worldbank.org/en/who-we-are/news/coronavirus-covid19>.
Diakses pada tanggal 25 Agustus 2021.
- Yuliana. *Corona Virus Diseases (Covid-19) Sebuah Tinjauan Literatur*, Jurnal Wellnes and Healty Magazine, 2020.

LAMPIRAN

Draft Wawancara (Instrumen Penelitian)

1. Bagaimana strategi PT. Bank Sumut KCP Syariah Marelan Raya dalam meningkatkan jumlah pembiayaan melalui produk unggulan pada masa pandemi Covid-19?
2. Kenapa pembiayaan kendaraan bermotor khusus ASN bisa menjadi produk unggulan PT. Bank Sumut KCP Syariah Marelan Raya?
3. Apa kendala yang dihadapi PT. Bank Sumut KCP Syariah Marelan Raya dalam meningkatkan jumlah pembiayaan melalui produk unggulan pada masa pandemic covid-19?
4. Apa solusi dari pihak PT. Bank Sumut KCP Syariah Marelan Raya dalam menghadapi kendala untuk meningkatkan jumlah pembiayaan pada masa pandemi covid-19?
5. Apa-apa saja yang menjadikan syarat pengajuan pembiyaan kendaraan bermotor dengan akad murabahah ?
6. Bagaimana prosedur pemberian pembiayaan kendaraan bermotor dengan akad murabahah?
7. Apa-apa saja yang menjadi pertimbangan pemberian persetujuan pembiayaan kendaraan bermotor ?
8. Hal-hal apa saja yang dapat membatalkan pengajuan pembiayaan kendaraan bermotor ?
9. Kenapa pemberian pembiayaan kendaraan bermotor di khususkan pada ASN saja?
10. Berapa jumlah minimal dan maksimal pembiayaan kendaraan bermotor?
11. Jika nasabah mengalami keterlambatan pembayaran, jadi bagaimana keringanan atau solusi dari pihak bank untuk mengatasi hal tersebut ?

Lampiran (Jawaban Wawancara)

1. Strategi yang diterapkan PT. Bank Sumut KCP Syariah Marelan Raya dalam meningkatkan jumlah pembiayaan melalui produk unggulan di masa pandemi Covid-19 ini adalah dengan melakukan pemasaran dengan tepat dan intensif dalam menawarkan produk pembiayaan kepada para calon nasabah yang memiliki potensi dengan cara melakukan kunjungan, mengadakan pameran stand/booth dan promosi, serta komunikasi via telepon ataupun media sosial.
2. PMG Kendaraan Bermotor ASN diyakini bisa menjadi produk unggulan di PT. Bank Sumut KCP Syariah Marelan Raya dikarenakan produk pembiayaan ini memiliki beberapa keunggulan, antara lain:
 - a. Persyaratan yang mudah.
 - b. Proses pengajuan yang cepat.
 - c. Angsuran yang ringan.
 - d. DP (down payment) sebesar 0% (nol persen).
 - e. Tenor pembiayaan yang panjang (maksimal sampai 10 tahun).
 - f. Agunan berupa SK PNS / CPNS (STNK & BPKB diserahkan langsung kepada nasabah).
 - g. Bebas biaya administrasi.
3. Adapun kendala yang dihadapi dalam meningkatkan jumlah pembiayaan terhadap produk pembiayaan ini di masa pandemi Covid-19 yakni salah satunya adalah menurunnya minat ASN terhadap pengajuan pembiayaan yang disebabkan oleh beberapa hal seperti menurunnya penerimaan tunjangan dan insentif yang diperoleh ASN setiap bulannya, menurunnya minat ASN untuk membeli kendaraan baru di masa pandemi, masih adanya kewajiban yang berjalan di bank lain, dsb.
4. Adapun solusi yang perlu diambil dalam menghadapi kendala-kendala dalam peningkatan jumlah pembiayaan antara lain yakni menerapkan strategi pemasaran yang tepat, menjalin komunikasi yang baik kepada calon nasabah dan nasabah existing untuk memperluas jaringan dan

referensi, meningkatkan pelayanan maksimal kepada para nasabah, mengadakan undian berhadiah, serta memberikan souvenir untuk setiap pembelian 1 (satu) unit kendaraan bermotor.

5. Adapun syarat pengajuan PMG Kendaraan Bermotor ASN ini antara lain :
 - a. PNS / CPNS dengan pembayaran gaji melalui rekening tabungan Martabe KPE di PT. Bank Sumut.
 - b. Gaji masih mencukupi untuk pemotongan / pembayaran angsuran.
 - c. Jangka waktu pembiayaan tidak melewati batas usia pensiun yang telah ditentukan.
 - d. Tidak memiliki pembiayaan macet di PT. Bank Sumut.
 - e. Peruntukan pembiayaan untuk pembelian kendaraan bermotor dalam kondisi baru.

Untuk syarat kelengkapan berkas / dokumen, antara lain:

- a. Fotokopi identitas diri (KTP, Paspor, atau yang dipersamakan dengan itu).
 - b. Fotokopi Kartu Keluarga (KK).
 - c. Fotokopi Buku Nikah / Akta Cerai / Surat Keterangan Belum Menikah yang diterbitkan dari Desa atau Kelurahan setempat.
 - d. Fotokopi NPWP.
 - e. Pasfoto pemohon dan pasangan (bila sudah menikah).
 - f. Fotokopi Kartu Pegawai Elektronik (KPE).
 - g. Fotokopi SK Pengangkatan atau Kenaikan Jabatan PNS / CPNS.
 - h. Fotokopi slip / amprah gaji bulan terakhir.
 - i. Fotokopi buku tabungan Martabe KPE PT. Bank Sumut.
6. Adapun prosedur pemberian PMG Kendaraan Bermotor ASN adalah sebagai berikut:
 - a. Pemohon melengkapi berkas / dokumen yang telah dipersyaratkan.
 - b. Petugas PT. Bank Sumut melakukan SLIK-BI, verifikasi, analisa, dan scoring terhadap pengajuan pembiayaan.
 - c. Jika berkas disetujui, maka dilanjutkan dengan penandatanganan akad oleh pemohon di hadapan petugas / pejabat PT. Bank Sumut.

7. Hal-hal yang menjadi pertimbangan persetujuan pengajuan fasilitas PMG Kendaraan Bermotor ASN tersebut adalah dengan terpenuhinya kriteria dan persyaratan yang telah ditetapkan pada aturan dan ketentuan yang berlaku di PT. Bank Sumut.
8. Pengajuan PMG Kendaraan Bermotor ASN ini dapat dibatalkan / ditolak oleh sebab beberapa hal antara lain seperti pemohon tidak mampu melengkapi berkas / dokumen yang telah dipersyaratkan, memiliki pembiayaan macet di PT. Bank Sumut, gaji tidak mencukupi terhadap angsuran, dsb.
9. Adapun alasan yang menjadi pertimbangan pemberian fasilitas PMG Kendaraan Bermotor dikhususkan pada ASN antara lain yakni sebagai bentuk apresiasi kepada insan ASN atas kerja sama yang telah lama dijalin baik dalam hal pendanaan maupun pembiayaan.
10. Maksimal jumlah plafond PMG Kendaraan Bermotor ASN ini adalah sebesar 100% (seratus persen) dari harga unit kendaraan bermotor.
11. Keterlambatan pembayaran pembiayaan telah dimitigasi dikarenakan pembayaran angsuran pembiayaan ini telah dilakukan dengan cara pemotongan (autodebet) dari payroll rekening gaji ASN setiap bulannya pada saat tanggal pembayaran gaji tersebut.

Lampiran (Dokumentasi)



DAFTAR RIWAYAT HIDUP

I. IDENTITAS PRIBADI

1. Nama : Oki Wijaya
2. NIM : 0503161021
3. Tpt/Tgl. Lahir : Batusangkar, 28 Oktober 1997.
4. Pekerjaan : Mahasiswa.
5. Alamat : Jalan selamat ujung no. 26

II. RIWAYAT PENDIDIKAN

1. Tamatan SD 23 Koto Gadang Hilir. Berijazah tahun 2010.
2. Tamatan SMP Negeri 1 Padang Ganting. Berijazah tahun 2013.
3. Tamatan SMA Negeri 1 Padang Ganting. Berijazah tahun 2016.

III. RIWAYAT ORGANISASI

1. HMI (2016-2017).