

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Akses terhadap jasa keuangan formal merupakan faktor penting yang mendukung usaha pengentasan kemiskinan.(Gabriella et al., 2013) Institusi keuangan memainkan peran penting fungsi intermediasinya untuk mendorong pertumbuhan ekonomi, pemerataan pendapatan, pengentasan kemiskinan serta pengendalian sistem keuangan. Meski demikian, industri keuangan yang berkembang sangat pesat belum tentu disertai dengan akses keuangan yang memadai. Padahal, akses layanan jasa keuangan merupakan syarat penting keterlibatan masyarakat luas dalam sistem perekonomian. Oleh karena itu, keuangan inklusif menjadi strategi nasional untuk mendorong pertumbuhan ekonomi melalui distribusi pendapatan yang merata, penurunan tingkat, dan sistem keuangan. Hak setiap individu dijamin untuk dapat mengakses seluruh jangkauan kualitas jasa dengan yang terjangkau. Target dari kebijakan ini sangat memperhatikan masyarakat miskin berpendapatan rendah.

Keuangan inklusif (*Financial inclusion*) saat ini menjadi salah satu isu yang hangat diperbincangkan di dunia saat ini. Keuangan inklusif yaitu sebuah isu mengupayakan bagaimana agar masyarakat dalam sebuah negara mempunyai akses yang luas terhadap keuangan. Isu keuangan inklusif ini merupakan sebuah koreksi dari keuangan eksklusif (*financial exlusion*) yang terlebih dahulu ada di mana teori kapitalis dengan teori rembesannya tidak berjalan sebagaimana mestinya sehingga hanya segelintir orang saja yang menikmati kekayaan akibat dari akses keuangan yang mereka miliki.

Negara indonesia memiliki regulasi yang berhubungan tentang bank syariah di mana terkandung dalam UU No. 21 tahun 2008 mengenai Perbankan Syariah. Bank Syariah adalah suatu intansi perbankan yang menerapkan aktivitas usahanya sesuai dengan dasar – dasar syariah serta menurut bentuknya yang terkandung dalam Bank Umum Syariah, Unit Usaha Syariah serta Bank Pembiayaan Rakyat syariah (BPRS).(Soemitra, 2009)

Pada saat ini, tiap bank dituntut untuk dapat membuat strategi pembiayaan dalam memberikan atau meningkatkan pelayanan kepada nasabah agar sasaran perusahaan tercapai. Strategi pembiayaan perbankan kini dilakukan secara terpadu sebagai usaha

untuk memuaskan keinginan nasabah. Strategi pembiayaan juga merupakan ujung tombak bagi bank untuk mengenalkan keunggulan produk – produknya, tetapi strategi pembiayaan tidak akan optimal bila produk yang ditawarkan kurang memiliki daya saing dibandingkan dengan produk pesaing.(Ekonomi & Bisnis, 2013)

Adapun strategi yang dapat diterapkan dalam perusahaan adalah analisis SWOT. Analisis SWOT telah menjadi salah satu alat yang berguna dalam bisnis. Metode ini merupakan sebuah analisa yang cukup baik, efektif dan efisien sebagai alat yang cepat dan tepat dalam menemukan dan mengenali kemungkinan – kemungkinan yang berkaitan dengan inovasi baru dalam dunia bisnis.(Kasus et al., 2014)

BPRS merupakan salah satu perusahaan yang bergerak bidang dalam keuangan syariah, yang dalam pengembangan perusahaannya tidak terlepas dari strategi pembiayaan. Dalam melakukan strategi pembiayaan terhadap produk pembiayaan terdapat faktor internal dan faktor eksternal pada BPRS. Pada faktor internal dalam analisis SWOT adalah meliputi kekuatan dan kelemahan BPRS dalam melakukan pembiayaan. Sedangkan faktor eksternal meliputi peluang dan ancaman bagi BPRS, seperti munculnya pesaing dengan kekuatan manajemen yang lebih baik, dengan mengeluarkan produk yang menarik dengan tujuan untuk memenuhi keinginan dari nasabah. Fungsi dari analisis SWOT dalam strategi pembiayaan adalah untuk menganalisa mengenai kekuatan dan kelemahan strategi pembiayaan pada produk pembiayaan yang dimiliki oleh BPRS yang dilakukan melalui analisa terhadap kondisi internal pada BPRS. Hal ini juga dilakukan dalam menganalisa mengenai peluang dan ancaman yang di hadapai BPRS yang dilakukan melalui analisa terhadap kondisi eksternal seperti BPRS lain yang mengeluarkan produk yang menarik yang lebih memenuhi keinginan masyarakat.(Kasus et al., 2014)

Dengan adanya analisis SWOT, dapat diidentifikasi sebagai faktor yang secara sistematis untuk merumuskan berbagai strategi BPRS. Dalam analisis tersebut didasarkan terhadap logika yang dapat digunakan untuk memaksimalkan kekuatan (*strength*) dan peluang (*opportunity*), yang secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weakness*) dan ancaman (*threath*). Pada proses pengambilan keputusan strategi selalu berkaitan dengan pengembangan tujuan, strategi maupun kebijakan dari

BPRS. Oleh sebab itu, pada perencanaan strategi harus menganalisis mengenai faktor – faktor strategi BPRS pada kondisi yang ada saat ini.

BPRS Gebu Prima adalah salah satu dari lembaga keuangan syariah yang berada di Medan, dalam proses pengoperasionalnya BPRS Gebu Prima terus menunjukkan nilai positif dengan berperan aktif membantu kalangan ekonomi mikro melalui kemudahan didalam memberikan pinjaman ataupun dalam pengelolaan dana tabungan dari masyarakat. Keberadaan lembaga seperti ini dibutuhkan oleh masyarakat akan tetapi keeksistensiannya sekarang mulai diragukan, terkait dengan semakin banyaknya lembaga keuangan lainnya yang memiliki modal lebih kuat dan memiliki jaringan lebih luas, juga segmen pasar yang luas, seperti yang akhir – akhir ini dilakukan oleh Bank Umum Syariah (BUS).(Efendi & Mikhriani, 2015)

Jumlah UMKM mendominasi perekonomian Indonesia, berdasarkan data Bank Indonesia sebanyak 99,99% unit dari keseluruhan pelaku bisnis nasional, atau sebanyak 56,5 juta unit. Dengan kemampuan penyerapan tenaga kerja sebanyak 107,7 juta orang atau 97,2%. Menurut Data Kementerian KUKM didasarkan perhitungan BPS 2016 Jumlah pelaku usaha besar dengan omzet lebih dari 50 M sebanyak 4.987 orang atau 0,01%,pelaku usaha besar dengan omzet 2,5 M -50 M sebanyak 59.263 atau 0,10%,usaha kecil dengan omzet 300 juta-2,5 M sebanyak 716.896 orang atau 1,20% dan usaha mikro dengan omzet 300 juta sebanyak 58.92 juta atau 98,68.(Edukasi Document Bahan Sosialisai, 2020)



Gambar 1.1 Data UMKM

Sumber : Data Kementerian KUKM didasarkan perhitungan BPS 2016

Pada arus usaha ekonomi yang telah mewarnai hampir diseluru dunia dengan kondisi kegiatan atau proses yang bergerak dari kekuatan pasar negara maju menggiring kekuatan secara menyeluru kearah *financial markets* yang memperluas kegiatan atau proses pasar barang dan jasa. Kemudian diikuti dengan meningkatnya berbagai teknologi dan informasi yang secara prinsip melemahkan kedaulatan Nasional dalam pengembangan kebijakan ekonomi berbasis nasional. Khususnya bagi Indonesia yang kini sedang mencoba dengan rancangan pembangunan ekonomi yang berwajah baru yaitu melalui pemberdayaan perekonomian bagi rakyat. Keadaan yang demikian menghantarkan pemerintah Indonesia pada sisi yang mudah merasa terhadap tumpuan lingkup dunia karena kecepatan pergerakan modal dan arus penajaman daya saing yang kapan saja siap mengancam dari segala penjuru.

Dan permasalahan yang paling penting penulis angkat dari penelitian ini yang dianggap sebagai penentu keberhasilan atau kegagalan bagi pengusaha UMKM adalah masalah strategi yang akan ditempuh perbankan syariah untuk mengoptimalkan strategi pembiayaan kepada UMKM.

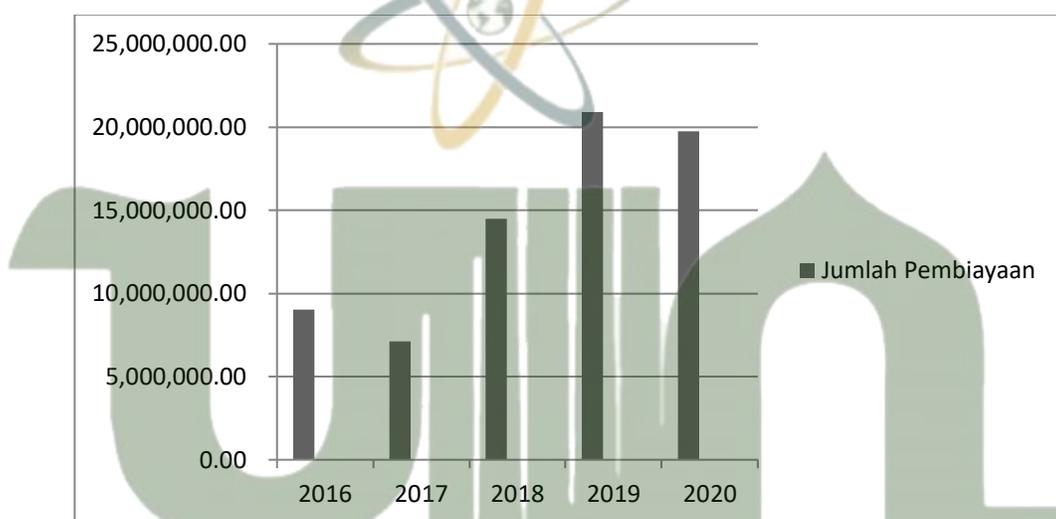
BPRS Gebu Prima memiliki berbagai macam produk pembiayaan namun, informasi tentang produk pembiayaan dari BPRS, memang belum terlalu meluas, hal ini disebabkan BPRS kurang melakukan promosi kepada masyarakat. Selama ini produk pembiayaan hanya ditawarkan kepada calon nasabah secara personal ataupun nasabah yang datang untuk mengajukan pembiayaan itu berasal dari Bank Konvensional yang ingin melakukan *take over* kreditnya menjadi pembiayaan.

Pada dasarnya peran strategi pembiayaan merupakan hal penting untuk memperkenalkan eksistensi BPRS di masyarakat, sehingga bagi masyarakat yang membutuhkan dana cepat tidak perlu pergi ke Bank umum karena dengan datang ke BPRS persyaratannya lebih mudah dibandingkan dengan Bank lain. Maka dari itu, apabila strategi pembiayaan berjalan dengan baik maka berdampak baik pula untuk berkembang dan suksesnya BPRS. (Assauri, 2004)

Tabel 1.1 Data Pembiayaan UMKM yang Disalurkan**PT. BPRS Gebu Prima**

Tahun	Jumlah Pembiayaan Rata-rata per tahun
2016	Rp 9.015.758
2017	Rp 7.095.942
2018	Rp 14.476.337
2019	Rp 20.901.506
2020	Rp 19.746.411

Sumber: wawancara, PT BPRS Gebu Prima (15 Agust 2022)

**Gambar 1.2 Data Pembiayaan UMKM yang Disalurkan****PT. BPRS Gebu Prima**

Berdasarkan tabel dan gambar diatas, penyaluran dana pembiayaan yang dicairkan oleh PT. BPRS Gebu Prima di tahun 2016 mengalami kenaikan sebesar Rp 2.268.500 pertahun, Pada tahun 2017 mengalami penurunan sebesar Rp 1.919.816 pertahun. Pada tahun 2018 mengalami kenaikan sebesar Rp 7.380.395 pertahun. Pada tahun 2019 mengalami kenaikan sebesar Rp 6.425.169 pertahun. Kemudian pada tahun 2020 mengalami penurunan sebesar Rp 1.155.095 pertahun. Hal ini menunjukkan adanya peningkatan dan penurunan pembiayaan yang disalurkan oleh PT. BPRS Gebu Prima kepada nasabah selama 5 tahun terakhir, padahal bank BPRS Gebu Prima telah

melakukan berbagai promosi seperti membagikan brosur, sosialisasi kepada masyarakat, dan promosi melalui media sosial tetapi masih dibidang kurang efektif, disini saya sebagai penulis akan mengkaji dimana letak kesalahan dan meningkatkan strategi yang digunakan untuk meningkatkan jumlah nasabah pada produk pembiayaan khususnya sektor mikro agar BPRS tetap bisa dan mampu menjalankan kegiatannya dalam menyalurkan dana pembiayaan dari PT. BPRS Gebu Prima.

PT BPRS Gebu Prima didirikan dengan tujuan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat dalam pemberian pembiayaan kepada nasabah untuk kegiatan usaha. BPRS Gebu Prima adalah lembaga yang akan memberikan layanan perbankan syariah kepada masyarakat dan memberi solusi permodalan bagi pengusaha/masyarakat, terlepas dari segala upaya yang dilakukan BPRS Gebu Prima untuk menarik minat masyarakat untuk mengajukan pembiayaan kepada bank, seperti membagikan brosur, sosialisasi kepada masyarakat dan promosi melalui media sosial masih dibidang kurang efektif karena masih banyaknya masyarakat yang belum mengenal BPRS Gebu Prima dan apa saja produk – produk pembiayaan yang ada pada bank itu sendiri.

Dari uraian latar belakang masalah di atas, jelas PT. BPRS Gebu Prima memiliki komitmen untuk terus mengembangkan perbankan syariah dan berharap memperkuat permodalan bagi pengembangan dan peningkatan strategi penyaluran pembiayaan kepada UMKM. Dalam UUD yaitu setiap elemen masyarakat memiliki hak berusaha untuk memperoleh penghidupan yang layak. Namun demikian, agar menjadi lebih terarah maka UMKM perlu jiwa kewirausahaan. Secara sederhana, kewirausahaan dapat diartikan sebagai seseorang atau mereka yang mendirikan serta mengelola kegiatan usaha yang di milikinya sendiri dan menciptakan lapangan kerja untuk orang lain. Sehingga penulis merasa tertarik untuk mengkaji mengenai langkah dan strategi bank syariah dalam meningkatkan strategi penyaluran pembiayaan (UMKM). Tahap ini juga akan menjadi faktor yang membentuk pihak internal bank syariah dalam mengambil keputusan.

Dari latar belakang diatas peneliti berminat untuk meneliti skripsi yang berjudul **“Analisis Strategi Pembiayaan Perbankan Syariah Dalam Mendukung Keuangan Inklusif Bagi Sektor Mikro (studi kasus PT. BPRS Gebu Prima Medan)”**. Yang mana menggunakan analisis SWOT yang merupakan analisis informasi yang diperoleh, dicari,

atau diterima dari berbagai sumber hasil dari pertanyaan: apa yang sedang terjadi, kenapa terjadi, dimana terjadi dan kapan terjadi, yang semuanya berasal dari internal perusahaan dan eksternal berkaitan dengan usaha perusahaan.

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dipaparkan diatas, dapat diidentifikasi beberapa masalah yang timbul, diantaranya;

1. Strategi pembiayaan yang dilaksanakan dalam mendukung keuangan inklusif bagi sektor mikro yang belum maksimal dikarenakan kurangnya sosialisasi atau pengenalan terhadap produk pembiayaan.
2. Indonesia merupakan mayoritas umat muslim, namun masih banyak masyarakat muslim yang belum memahami produk syariah untuk mendapatkan pembiayaan di Bank Syariah.
3. Kurangnya sosialisasi dari PT. BPRS Gebu Prima khususnya untuk produk pembiayaan.
4. Meningkatnya sirkulasi masyarakat yang berpenghasilan rendah pada 3 tahun terakhir ini.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas penulis merumuskan permasalahan dalam bentuk pertanyaan penelitian sebagai berikut:

1. Bagaimana strategi PT. BPRS Gebu Prima Medan dalam mendukung program keuangan inklusif bagi sektor mikro untuk meningkatkan pangsa pasar?
2. Apa saja kendala yang dihadapi oleh PT. BPRS Gebu Prima Medan dalam menjalankan strategi pembiayaan dalam mendukung keuangan inklusif bagi sektor mikro?
3. Apa solusi yang dilakukan PT. BPRS Gebu Prima Medan dalam menghadapi masalah pada strategi pembiayaan dalam mendukung keuangan inklusif bagi sektor mikro?

D. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui bagaimana strategi PT. BPRS Gebu Prima Medan dalam mendukung program keuangan inklusif bagi sektor mikro untuk meningkatkan pangsa pasar.
2. Untuk mengetahui apa saja kendala yang dihadapi oleh PT. BPRS Gebu Prima Medan dalam menjalankan strategi pembiayaan dalam mendukung keuangan inklusif bagi sektor mikro.
3. Untuk mengetahui apa solusi yang dilakukan PT. BPRS Gebu Prima Medan dalam menghadapi masalah pada strategi pembiayaan dalam mendukung keuangan inklusif bagi sektor mikro.

E. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian tugas akhir ini adalah:

1. Bagi penulis
 - a. Salah satu syarat untuk menyelesaikan studi pada program studi S1 Perbankan Syariah dan untuk mendapatkan gelar S.E di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
 - b. Meningkatkan keterampilan dan kemampuan penulis dalam menganalisa secara ilmiah.
2. Bagi PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Gebu Prima Medan
Hasil penelitian bisa dijadikan sebagai bahan masukan dalam mengambil langkah – langkah perbankan agar mengalami kemajuan pada masa mendatang
3. Bagi Universitas
Penelitian ini diharapkan berguna sebagai referensi dan pengetahuan khususnya bagi Mahasiswa Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Negeri Islam Sumatera Utara.
4. Bagi pelaku UMKM
Dari hasil penelitian dapat dijadikan sebagai bahan masukan dalam mengambil langkah – langkah perbankan agar mengalami kemajuan pada masa mendatang.