



EVALUASI DAN STRATEGI PRODUK PEMBIAYAAN MUDHARABAH PADA USAHA MIKRO DENGAN PENDEKATAN SISTEM 12 FUNGSI BAKU PERUSAHAAN (STUDI PADA BPRS BANGUN DRAJAT WARGA YOGYAKARTA)

Mujahid Quraisy¹, Yulan Rizki Ika R. Hamcah²,

¹Sekolah Tinggi Ekonomi Islam Yogyakarta

²Sekolah Tinggi Ekonomi Islam Yogyakarta

email: mquraisy@steijogja.ac.id

Info Artikel :

Diterima :

1 September 2022

Disetujui :

1 September 2022

Dipublikasikan :

3 September 2022

ABSTRAK

Pembiayaan *mudharabah* adalah pembiayaan ideal dalam konsep keadilan ekonomi Islam. Namun pembiayaan *mudharabah* sampai sekarang belum menjadi pembiayaan yang andal dalam perbankan syariah. Menurut manajemen pendekatan sistem produk *mudharabah* dapat dikelola dengan baik setelah melalui tahap evaluasi tingkat kesiapan fungsi-fungsi manajemen 12 fungsi baku perusahaan. Idealnya produk *mudharabah* dapat membantu meningkatkan kesejahteraan umat melalui pembiayaan pada sektor usaha mikro. Bank yang mempunyai peran lebih strategis pada sektor usaha mikro adalah Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS). Kehadiran BPRS sebagai sumber permodalan bagi usaha golongan ekonomi lemah harus tetap didorong khususnya penyaluran pembiayaan *mudharabah*. Tujuan penelitian ini adalah mengevaluasi kinerja dan merumuskan strategi pembiayaan *mudharabah* pada usaha mikro yang diterapkan BPRS BDW

Metode penelitian menggunakan pendekatan kualitatif dan kuantitatif deskriptif dengan analisis pendekatan sistem 12 fungsi baku perusahaan dan analisis SWOT pada *Internal Factors Analysis Summary (IFAS)* dan *Eksternal Factors Analysis Summary (EFAS)* BPRS BDW. Untuk kepentingan tersebut sebagian data didapatkan melalui dokumen dan sebagian yang lainnya melalui wawancara terhadap 4 orang pimpinan BPRS BDW.

Temuan penelitian menunjukkan kesiapan 12 fungsi baku manajemen perusahaan BPRS BDW pada tingkat kinerja yang memadai namun perlu mempertimbangkan kesiapan fungsi riset penelitian untuk menjaga dan mengembangkan posisi dari kuadran pertumbuhan (Growt) ke tingkat yang lebih tinggi. Rumusan strategi yang dapat digunakan adalah peningkatan kualitas SDM, pengembangan riset produk dan pasar serta pemanfaatan teknologi yang efektif khususnya pada usaha mikro.

Keyword : Pembiayaan Mudharabah, Usaha Mikro, 12 Fungsi Baku, Perbankan Syariah

ABSTRACT

Mudharabah financing is an ideal financing in the concept of Islamic economic justice. However, mudharabah financing has not yet become a reliable financing in Islamic banking. According to the management approach, the mudharabah product system can be managed properly after going through the evaluation stage of the level of readiness of the management functions of the company's 12 standard functions. Ideally, mudharabah products can help improve the welfare of the people through financing in the micro business sector. The bank that has a more strategic role in the micro business sector is the Islamic People's Financing Bank (BPRS). The presence of a BPRS as a source of capital for businesses of the economically weak must be encouraged, especially in the distribution of mudharabah financing. The purpose of this study is to evaluate the performance and formulate a mudharabah financing strategy for micro-enterprises implemented by BPRS BDW

The research method uses a descriptive qualitative and quantitative approach with a system approach analysis of 12 company standard functions and SWOT analysis on the Internal Factors Analysis Summary (IFAS) and External Factors Analysis Summary (EFAS) of BPRS BDW. For this purpose, part of the data was obtained through documents and the other part through interviews with 4 leaders of BPRS BDW.

The research findings show the readiness of the 12 standard management functions of BPRS BDW companies at an adequate level of performance but it is necessary to consider the readiness of the research research function to maintain and develop the position of the growth quadrant (Growt) to a higher level. The formulation of strategies that can be used is improving the quality of human resources, developing product and market research and using effective technology, especially in micro-enterprises.

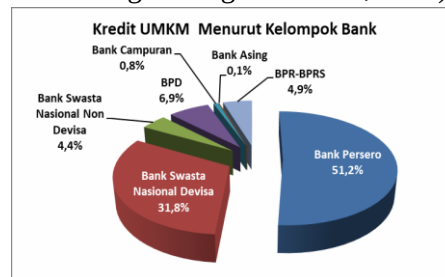
Keyword : Mudharabah Financing, Micro Business, 12 Standard Functions, Sharia Banking



©2022 Penulis. Diterbitkan oleh STIE Yogyakarta. Ini adalah artikel akses terbuka di bawah lisensi Creative Commons Attribution NonCommercial 4.0 International License.
(<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>)

PENDAHULUAN

Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) dapat menjadi sumber permodalan bagi perkembangan usaha-usaha yang golongan ekonomi lemah. Dalam penyaluran kredit UMKM, BPRS ikut berkontribusi menyalurkan kredit UMKM. Hal ini dapat dilihat pada gambar 1 tentang penyaluran kredit UMKM menurut kelompok bank pada tahun 2018 triwulan IV. Menurut kelompok bank, kredit UMKM yang disalurkan oleh kelompok Bank Persero sebanyak Rp 555,6 triliun (51,2%), diikuti kelompok Bank Swasta Nasional Devisa sebesar Rp 345,0 triliun (31,8%), BPD sebesar Rp 75,2 triliun (6,9%), kemudian kelompok BPR-BPRS sebesar Rp 53,4 triliun (4,9%), Bank Swasta Non Devisa sebesar Rp 47,3 triliun (4,4%), bank campuran Rp 8,6 triliun (0,8%), serta Bank Asing Rp 840,1 triliun (0,1%). Hal ini memperlihatkan bahwa BPRS juga berpengaruh dalam peningkatan usaha mikro, (Departemen Pengembangan UMKM, 2018).



Gambar 1 Penyaluran Kredit UMKM Tahun 2018

Pada tahun 2018 Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta memiliki 53 BPR dan 12 BPRS menurut Direktori Perbankan Indonesia BPR-BPRS. BPRS Bangun Drajat Warga di Kota Yogyakarta adalah BPRS yang menyalurkan pembiayaan *mudharabah* yang paling besar, walaupun peningkatan dalam penyalurannya kurang stabil atau fluktuatif. Dapat dilihat pada tabel 1, menunjukkan pembiayaan *mudharabah* pada tahun 2015 dengan total sebesar Rp 14.363.497 juta lebih besar dibandingkan pada tahun 2016 sebesar Rp 12.017.449 juta, kemudian pada tahun 2017 meningkat menjadi sebesar Rp 13.612.696 juta dan pada tahun 2018 meningkat lagi menjadi sebesar Rp 14.313.144 juta. (Laporan Keuangan BPRS Bangun Drajat Warga, 2015-2018).

Tabel 1
Pembiayaan *Mudharabah* BPRS Bangun Drajat Warga
Periode Desember Tahun 2015-2018 (dalam jutaan)

Bulan	Tahun			
	2015	2016	2017	2018
Desember	Rp 14.363.497	Rp 12.017.449	Rp 13.612.696	Rp 14.313.144

Sumber: Otoritas Jasa Keuangan

Walaupun pembiayaan *mudharabah* dikatakan sebagai sesuatu yang ideal dalam perkembangan operasional Lembaga Keuangan Syariah (LKS) dan mempunyai keuntungan yang lebih besar dibandingkan dengan pembiayaan lainnya, namun ternyata pembiayaan *mudharabah* hingga sekarang belum menjadi pembiayaan yang utama dalam operasional pada perbankan Syariah.

Dalam penelitian Abdurrahman (2011) tentang “*faktor-faktor yang mempengaruhi rendahnya pembiayaan mudharabah*”, menemukan faktor-faktor tersebut diantaranya: 1) adanya *moral hazard* dari pelaku usaha, Dimana nasabah membuat proposal yang tidak sesuai dengan kenyataan dilapangan. Sedangkan lembaga keuangan syariah misalnya menuntut bagi hasil yang tinggi tanpa mempertimbangkan keadilan terhadap nasabahnya; 2) adanya informasi yang tidak transparan atau tidak seimbang (*Assymetric Information*) yang dilakukan oleh salah satu pihak, sehingga pihak lain tidak mengetahui kondisi yang sebenarnya terhadap suatu usaha; 3) adanya alasan kehati-hatian (*Prudential*) atau faktor risiko bagi pihak bank sangat tinggi; 4) kontrak mudharabah membutuhkan jaminan agar dapat berfungsi secara efisien; 5) rendahnya pemahaman masyarakat terhadap pembiayaan bagi hasil; 6) sebab lainnya adalah kinerja dari lembaga keuangan syariah sendiri dalam menggarap *mudharabah* sehingga menjadi kurang berkembang.

Masalah moral hazard lambat laun akan teratasi apabila mekanisme kekuatan pasar berjalan, karena menurutnya, tidak hanya satu atau dua orang nasabah yang meminjam dari bank akan tetapi banyak nasabah. Jadi mereka akan merusak sendiri kepentingan jangka panjang mereka akibat peringkat kredit yang buruk. Sehingga dimasa mendatang akan menyulitkan mereka dalam menyajikan pembiayaan. Chapra (2001)

Muhamad (2014) menjelaskan faktor *agency* dapat diminimalkan dengan cara melakukan tindakan dimana pemilik dana melakukan *screening* terhadap pelaku proyek dan proyek yang akan dibiayai. Tindakan *Screening* ini dilakukan agar mengurangi terjadinya *adverse selection*, sehingga diharapkan faktor ini dapat diminimalisir. Tarsidin (2010) menjelaskan skema bagi hasil yang optimal, yakni skema yang secara efisien dapat mendorong nasabah (*mudharib*) untuk melakukan upaya terbaiknya dan menekan permasalahan *moral hazard*. Karakter nasabah adalah hal utama yang berpengaruh dalam skema bagi hasil. Selain itu, jumlah bagi hasil yang diharapkan kedua belah pihak, level upaya nasabah dan pelaporan hasil profit yang akan dibagikan. Sehingga hal ini dapat meminimalisir risiko yang akan terjadi dalam pembiayaan *mudharabah*.

Seharusnya sistem bagi hasil merupakan sistem yang dominan di perbankan syariah, namun kenyataannya, sistem produk bagi hasil kurang menunjukkan presentase yang cukup tinggi. Jika produk *mudharabah* bisa dikelola dengan baik oleh perbankan syariah dan strategi pemasaran yang digunakan oleh perbankan syariah sangat efektif, maka produk *mudharabah* bisa lebih signifikan kontribusinya terhadap masalah pemberdayaan usaha masyarakat di Indonesia.

1.2 Maksud dan Tujuan

Maksud pada penelitian ini untuk melengkapi kajian teoretik yang berkaitan dengan lembaga keuangan mikro syariah yaitu tentang analisis peningkatan produk pembiayaan *mudharabah*. Sedangkan untuk menanggapi latar belakang masalah yang ada, maka tujuan yang ingin dicapai penelitian ini adalah:

- 1) Evaluasi kinerja produk pembiayaan *mudharabah* yang disalurkan BPRS Bangun Drajat Warga pada usaha mikro.
- 2) Evaluasi atas upaya merumuskan strategi peningkatan produk pembiayaan *mudharabah* pada usaha mikro yang diterapkan BPRS Bangun Drajat Warga.

METODE PENELITIAN

Desain penelitian ini menggunakan jenis penelitian lapangan (*field research*) dengan metode kualitatif dan kuantitatif deskriptif yaitu metode penelitian yang menggambarkan keadaan obyek penelitian pada saat sekarang berdasarkan fakta-fakta dan ukuran evaluasi dan kinerja. Penelitian ini memiliki suatu variabel utama yaitu analisis peningkatan produk pembiayaan *mudharabah* pada usaha mikro menggunakan pendekatan sistem 12 fungsi baku pada BPRS Bangun Drajat Warga.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengembangan produk pembiayaan *mudharabah* pada usaha mikro menggunakan pendekatan sistem 12 fungsi baku pada BPRS Bangun Drajat Warga yang memfokuskan bagaimana strategi pengembangan produk pembiayaan *mudharabah* pada usaha mikro yang diterapkan BPRS Bangun Drajat Warga melalui analisis SWOT. Instrument penelitian menggunakan kerangka analisis manajemen 12 fungsi baku perusahaan dan swot analisis. Data dikumpulkan melalui dokumen perusahaan dan wawancara. Subyek wawancara penelitian ini

berjumlah 4 orang yang terdiri atas Direktur, Kepala Divisi *Marketing*, Kepala Bagian Pembiayaan dan *Account Officer* BPRS BDW Yogyakarta.

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode SWOT atas *Internal Factors Analysis Summary (IFAS)* dan *Eksternal Factors Analysis Summary (EFAS)* dan pendekatan sistem 12 fungsi baku perusahaan .

LANDASAN TEORI

2.1 Bank Pembiayaan Rakyat Syariah

Sesuai dengan UU No. 10 tahun 1998 tentang perbankan dan peraturan Bank Indonesia, BPRS adalah bank syariah yang dalam kegiatannya tidak menyediakan jasa dalam lalu lintas pembayaran. BPRS bentuk hukumnya dapat berupa Perseroan Terbatas (PT), koperasi atau perusahaan daerah (pasal 2 PBI 6/17/PBI/2004).

Menurut POJK No.3/POJK.03/2016, BPRS sebagai salah satu lembaga kepercayaan masyarakat yang kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah, dituntut agar selalu mengemban amanah dari pemilik dana dengan cara menyalurkannya untuk usaha produktif dalam rangka meningkatkan taraf hidup masyarakat.

2.2 Usaha Mikro

Menurut UU No. 20 Tahun 2008 tentang usaha mikro, kecil dan menengah bahwa usaha mikro adalah usaha yang produktif hanya milik perorangan dengan kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam UU No. 20 Tahun 2008 pasal 6 menyatakan memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000 juta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 300.000.000 juta.

Menurut Badan Pusat Statistik (BPS) memberikan definisi usaha mikro yaitu berdasarkan pada kuantitas tenaga kerja.

2.3 Peningkatan Produk

Menurut Adi, S (2003) menjelaskan peningkatan berasal dari kata tingkat. Tingkat juga dapat berarti pangkat, taraf, dan kelas. Sedangkan arti peningkatan yaitu kemajuan. Secara umum peningkatan adalah upaya untuk menambah derajat, kualitas, maupun kuantitas. Peningkatan juga diartikan sebagai upaya penambahan keterampilan dan kemampuan untuk mencapai suatu proses, ukuran, sifat, dan sebagainya.

Sedangkan produk menurut Kotler (2002: 448) adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk memenuhi kebutuhan atau keinginan. Selain itu menurut Tjiptono (2008: 95) produk merupakan segala sesuatu yang dapat ditawarkan produsen untuk dicari, dibeli, dikonsumsi atau digunakan sebagai pemenuhan kebutuhan. Produk-produk yang dipasarkan meliputi barang fisik, jasa, peristiwa, orang, tempat, organisasi maupun gagasan.

Jadi peningkatan produk adalah usaha untuk menciptakan atau membuat produk menjadi lebih baik dari sebelumnya. Suatu usaha untuk tercapainya suatu peningkatan biasanya diperlukan perencanaan dan eksekusi yang baik. Perencanaan dan eksekusi ini harus saling berhubungan dan tidak menyimpang dari tujuan yang telah ditentukan.

2.4 Pembiayaan Mudharabah

Mudharabah atau *qiradh* termasuk salah satu bentuk akad *syirkah* (perkongsian). Istilah *mudharabah* digunakan oleh orang Irak, sedangkan orang Hijaz menyebutnya istilah *qiradh*. (Rachmad Syafi'i, hal. 223:2001)

Secara teknis mudharabah adalah akad kerja sama antara dua belah pihak dimana pihak pertama (*shohibul maal*) menyediakan seluruh (100%) modal, sedangkan pihak lainnya (*mudharib*) sebagai pengelola. Dimana keuntungan dibagi sesuai kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak. Apabila rugi ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian itu bukan akibat kelalaian si pengelola. Jika kerugian diakibatkan karena kecurangan si pengelola, maka harus bertanggung jawab atas kerugian tersebut. (Muhamad, 240:2014)

Menurut PSAK No.105 tentang *mudharabah* adalah kerjasama antara dua pihak dimana pihak pertama (pemilik modal) menyediakan seluruh modal, sedangkan pihak pengelola dana bertindak selaku pengelola. Keuntungan proyek dibagi kepada kedua pihak sesuai dengan proporsi (*nisbah*) yang disepakati dalam perjanjian. Apabila usaha tersebut mengalami kerugian maka yang

menanggung hanya pemilik modal, sedangkan *mudharib* sama sekali tidak menanggung/mengganti, kecuali apabila kerugian tersebut terjadi akibat kecurangan yang dilakukan pengelola.

a. **Jenis-Jenis *Mudharabah***

Menurut Muljono Djoko (81:2015) menjelaskan *mudharabah* dapat dibedakan menjadi dua jenis, sebagai berikut:

1) *Al mudharabah al mutlaqah*

Al mudharabah al mutlaqah (*mudharabah* bebas) adalah sistem *mudharabah* dimana pemilik modal (*shohibul maal*) menyerahkan modal kepada pengelola tanpa pembatas jenis usaha, tempat, dan waktu serta dengan siapa pengelola bertransaksi. Jenis ini memberikan kebebasan kepada *mudharib* (pengelola modal) melakukan apa saja yang dipandang dapat mewujudkan kemaslahatan.

2) *Al mudharabah al muqayyadah*

Al mudharabah al muqayyadah (*mudharabah* terbatas) adalah pemilik modal (investor) menyerahkan modal kepada pengelola dan menentukan jenis usaha atau tempat atau waktu atau orang yang akan bertransaksi dengan *mudharib*.

Perbedaan keduanya terletak pada pembatas penggunaan modal sesuai permintaan pemilik modal.

b. **Syarat-Syarat *Mudharabah***

Menurut Syakir Sula (334-335:2004) syarat-syarat *mudharabah* diantaranya:

1) Pemodal dan pengelola

- a) Pemodal dan pengelola harus mampu melakukan transaksi dan sah secara hukum.
- b) Keduanya harus mampu bertindak sebagai wakil dan kafil dari masing-masing pihak.

2) *Sighat* (ijab-qobul)

- a) Secara eksplisit dan implicit menunjukkan tujuan kontrak.
- b) *Sighat*, dianggap tidak sah jika salah satu pihak menolak syarat-syarat yang diajukan dalam penawaran. Atau salah satu meninggalkan tempat berlangsungnya negosiasi kontrak tersebut, sebelum kesepakatan disempurnakan.
- c) Kontrak boleh dilakukan secara lisan atau verbal, bisa juga secara tertulis dan ditandatangani.

3) modal (*maal*)

- a) modal harus diketahui jumlah dan jenisnya (yaitu mata uang)
- b) modal harus tunai

4) nisbah (keuntungan)

- a) keuntungan harus dibagi untuk kedua belah pihak
- b) proporsi keuntungan masing-masing pihak harus diketahui pada waktu berkontrak, dan proporsi tersebut harus dari keuntungan.
- c) Kalau jangka waktu akad *mudharabah* relatif lama, tiga tahun keatas, maka nisbah keuntungan dapat disepakati untuk ditinjau dari waktu ke waktu.
- d) Kedua belah pihak juga harus menyepakati biaya apa saja yang ditanggung pemodal dan biaya apa saja yang ditanggung pengelola.

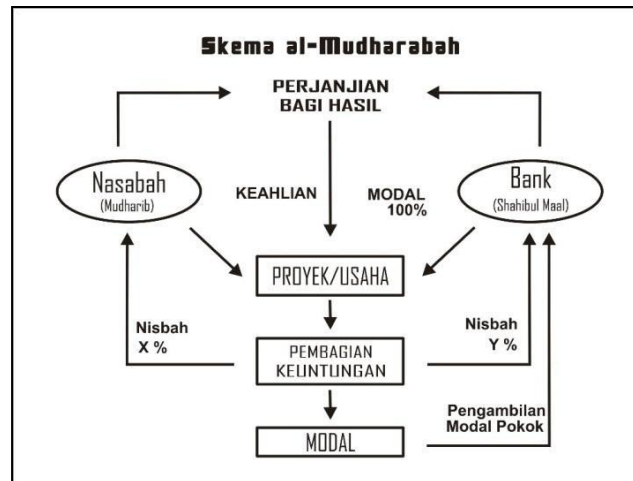
c. **Rukun *Mudharabah***

Adiwarman, (205:2011) menjelaskan bahwa rukun *mudharabah* diantaranya:

- 1) Adanya dua atau lebih pelaku (pemilik modal maupun pengelola)
- 2) Objek *mudharabah*
- 3) Ijab-qobul
- 4) Nisbah keuntungan

d. **Skema pembiayaan *mudharabah***

Secara umum, aplikasi perbankan *mudharabah* dapat digambarkan dalam skema dibawah ini:



Sumber: akuntanonline.com

Gambar 2 Skema pembiayaan Mudharabah

Berdasarkan skema pembiayaan mudharabah diatas, maka penjelasan untuk mekanismenya sebagai berikut:

- 1) Pemilik dana dan pengelola dana menyepakati akad mudharabah.
- 2) Proyek usaha sesuai akan mudharabah dikelola pengelola dana
- 3) Jumlah modal yang diserahkan kepada nasabah atau pengelola dana harus secara tunai. Apabila modal diserahkan secara bertahap, harus jelas tahapannya dan disepakati bersama.
- 4) Hasil pengelolaan usaha dapat diperhitungkan dengan dua cara yakni: a) *revenue sharing*; dan b) *profit sharing*.
- 5) Jika untuk dibagi sesuai nisbah jika rugi ditanggung pemilik dana

2.5 Analisis Pendekatan sistem 12 Fungsi Baku

a. Pengenalan Sasaran Pokok dan Perumusan Tujuan

Untuk merumuskan tujuan baku perusahaan perlu terlebih dahulu mengenali sasaran pokok baku perusahaan. Tujuan baku perusahaan dirumuskan dengan memperhitungkan 8 (delapan) kepentingan yang mungkin dihadapi, yakni pemilik modal, kelangsungan hidup dan perkembangan perusahaan, pelanggan, karyawan, rekanan, pemerintah, masyarakat dan pelestarian lingkungan hidup.

Agar memperoleh laba perusahaan perlu mengalami perolehan pendapatan yang berarti untuk mencapai suatu jumlah penjualan, melalui kegiatan transaksi, sehingga fungsi yang langsung menghasilkan sasaran pokok (So) berupa laba disebut Fo transaksi. Sasaran pokok (So) baku dapat diuraikan ke dalam tiga tingkatan perolehan hasil yang merupakan bagian-bagian tidak terpisahkan dari satuan hasil, yakni:

- 1) Peningkatan kemampuan
- 2) Peningkatan pendapatan
- 3) Peningkatan jumlah penjualan

b. Fungsi-Fungsi Perusahaan Sebagai Suatu Sistem

Pada dasarnya setiap perusahaan didukung oleh dua belas fungsi. Kedua belas fungsi baku yang terlibat dalam setiap perusahaan menurut Hadjisarosa (1997) itu sama lain saling ketergantungan (*interdependency*) dan saling menunjang dalam mencapai tujuan perusahaan, yakni memperoleh laba, pendapatan dan penjualan, selain untuk memenuhi dua kepentingan, yakni (1) melakukan hubungan kerja antar satuan kerja pada suatu perusahaan; (2) melakukan analisis SWOT, fungsi demi fungsi menurut urutan yang sesuai dengan hirarki struktur yang baku pula. Istilah ini kemudian disebut dengan dua belas fungsi baku perusahaan.

Oleh karena itu, fungsi-fungsi tersebut merupakan suatu sistem yang meliputi: Fungsi transaksi, fungsi perebutan pelanggan, fungsi produksi, fungsi perencanaan pemasaran, fungsi perencanaan perencanaan produk, fungsi riset pasar dan pemasaran, fungsi riset dan

pengembangan produk, fungsi manajemen personalia/SDM, fungsi manajemen perawatan dan perbekalan, fungsi manajemen keuangan, fungsi akuntansi dan fungsi inti manajemen.

Dari dua belas fungsi dapat dikelompokkan menjadi dua, yaitu yang termasuk dalam fungsi-fungsi spesifik (meliputi: 1) F0 : Transaksi; 2) F1 : Perebutan pelanggan; 3) F2 : Proses produksi; 4) F3 : Perencanaan pemasaran; 5) F4 : Perencanaan produk; 6) F5 : Riset dan pengembangan produk; 7) F6 : Riset pasar dan pemasaran) dan fungsi-fungsi umum (meliputi: 1) F7 : Manajemen personalia; 2) F8 : Manajemen peralatan dan perbekalan; 3) F9 : Manajemen keuangan; 4) F10 : Akuntansi; 5) F11 : Inti manajemen).

HASIL DAN PEMBAHASAN

BPRS Bangun Drajat Warga menawarkan pembiayaan *mudharabah* pada beberapa sektor usaha, salah satunya usaha mikro dimana tujuannya untuk meningkatkan usaha-usaha mikro yang ada. BPRS Bangun Drajat Warga tidak hanya memberikan Pembiayaan dan melepaskan nasabahnya begitu saja. Akan tetapi setelah memberikan pembiayaan kepada nasabah, BPRS Bangun Drajat Warga melakukan pengontrolan dan membina nasabah pembiayaan tersebut.

Berdasarkan analisis SWOT dengan perhitungan IFAS dan EFAS, faktor internal (IFAS) yang mengalami kelemahan pada BPRS Bangun Drajat adalah faktor peneliti dapat dilihat pada tabel 4.1 dan tabel.4.2. Faktor peneliti di BPRS Bangun Drajat Warga perlu diperhatikan lagi, karena sangat penting bagi kelangsungan hidup perusahaan. Fungsi faktor peneliti pada BPRS Bangun Drajat Warga adalah melakukan penelitian riset pasar dan pemasaran pada produk yang akan ditawarkan. Tanpa adanya penelitian riset pasar dan pemasaran, maka apa yang disasarankan perusahaan tidak akan tercapai.

Tabel .4.1
Penilaian Bobot Faktor Strategis Internal
BPRS Bangun Drajat Warga

Faktor-Faktor Strategi Internal	Pilihan Produk	Perencanaan Pemasaran	Karyawan	Uang	Pu & T3	Peneliti	Total	Bobot
Pilihan Produk		2	1	2	2	2	9	0,15
Perencanaan Pemasaran	2		2	1	2	2	9	0,15
Karyawan	3	2		2	2	2	11	0,18
Uang	2	3	2		3	3	13	0,22
Pu & T3	2	2	2	1		3	10	0,17
Peneliti	2	2	2	1	1		8	0,13
Total							60	1,00

Tabel 4.2 Analisis SWOT Faktor Strategis Internal (IFAS)

Faktor Strategis Internal (IFAS)	Bobot	Rating	Skor	Keterangan
Kekuatan				

Pilihan produk	0,15	3	0,45	Adanya banyak pilihan produk yang ditawarkan
				Pembagian basil yang menguntungkan sehingga meningkatnya DP tiga
Perencanaan pemasaran	0,15	3	0,45	Adanya aspek pemasaran dan segmentasi pasar
				mempunyai rencana produk dan rencana biaya
				melakukan riset pasar dan pemasaran
				hasil riset pasar dan pemasaran disimpan dengan rapi
Karyawan	0,18	4	0,72	Peningkatan jumlah karyawan
				melakukan sarana pelatihan dan pengembangan untuk karyawan
Uang	0,22	4	0,88	Tingkat likuiditas yang tercukupi
				Efisien dalam pencatatan dan penyajian laporan keuangan
				Peralatan dan perbekalan kantor tercukupi
Program umum dan T3	0,17	4	0,67	Adanya kontrol, pengawasan dan koordinasi dari direksi
Kelemahan				
Peneliti	0,13	1	0,13	perlu upgrade pengembangan karyawan
Total	1,00		3,30	

Faktor eksternal (EFAS) yang mengalami ancaman pada BPRS Bangun Drajat Warga yaitu adanya persaingan produk lihat tabel 4.3. dan tabel 4.4. Untuk mengantisipasi adanya persaingan produk yang semakin ketat, BPRS Bangun Drajat Warga harus lebih memanfaatkan teknologi yang semakin berkembang saat ini, seperti adanya *fintech*. Sehingga BPRS Bangun Drajat Warga dapat mengembangkan produk-produk yang ditawarkan oleh BPRS Bangun Drajat Warga dengan cara berinovasi dan menciptakan produk.

**Tabel.4.3. Penilaian Bobot Faktor Strategis Eksternal
BPRS Bangun Drajat Warga**

Faktor-Faktor Strategi Eksternal	Nasabah	Rekanan / Pemasok	Pemerintah	Kerjasama Bank Syariah Lain	Pesain	Total	Bobot
Nasabah		2	2	2	3	9	0,23

rekanan/pemasok	2		2	2	2	8	0,20
Pemerintah	2	2		2	3	9	0,23
kerjasama bank syariah lain	2	2	2		2	8	0,20
Pesaing	1	2	1	2		6	0,15
Total						40	1,00

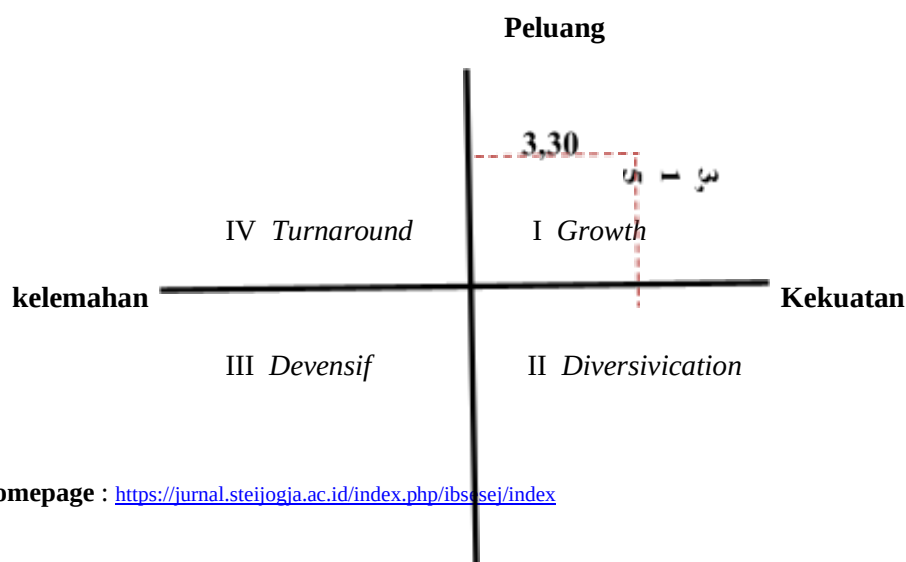
Tabel 4.4. Analisis SWOT Faktor Strategis Eksternal (EFAS)

Faktor Strategis Eksternal (EFAS)	Bobot	Rating	Skor	Keterangan
Peluang				
Nasabah	0,225	4	0,90	Adanya peningkatan nasabah sehingga perusahaan memperoleh pendapatan
rekanan	0,200	3	0,60	Memasok persediaan peralatan dan perbekalan pada nasabah sendiri
Pemerintah	0,225	4	0,90	Adanya UU tentang perbankan dan POJK
kerjasama dengan bank lain	0,200	3	0,60	Adanya mitra kerja dengan BUS, UUS, dan BPRS lainnya
Ancaman				
Pesaing	0,150	1	0,15	Adanya jaringan operasional yang lebih sehingga mampu bersaing
Total	1,00	-	3,15	-

Hasil analisis SWOT internal (IFAS) dan eksternal (EFAS), menunjukkan bahwa nilai pada skor masing-masing faktor internal (kekuatan dan kelemahan) = 3,30 dan faktor eksternal (peluang dan ancaman) = 3,15. Sehingga skor yang telah diperoleh dapat digambarkan pada diagram SWOT sebagai berikut:

IFAS = 3,30

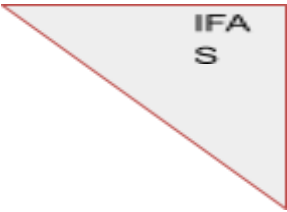
EFAS = 3,15



Ancaman

Gambar 4.1. Grand strategy matriks BPRS Bangun Drajat Warga

Berkaitan dengan *grand strategy matrix* dalam rangka mempertahankan pertumbuhan dan meningkatkan pada tingka optimal maka BPRS BDW harus memperhatikan analisis matriks swot dan 12 fungsi baku perusahaan pada gambar 4.2. berikut ini:

	Kekuatan ▪ Adanya pilihan produk ▪ Adanya Perencanaan pemasaran ▪ Karyawan yang tercukupi ▪ Keuangan yang baik ▪ Program umum dan T3	Kelemahan ▪ Kurangnya peneliti dalam melakukan riset pasar dan pemasaran
EFAS		
Peluang ▪ Adanya peningkatan Nasabah ▪ Adanya rekanan (pemasok) peralatan dan perbekalan ▪ Adanya dukungan dari pemerintah ▪ Kerjasama dengan bank syariah dan BPRS lainnya	SO Strategi ▪ Mengembangkan produk serta kualitasnya agar nasabah setia pada produk BPRS BDW ▪ Menjaga kepercayaan terhadap pemasok persediaan barang dan rekan kerja dengan bank syariah lainnya	WO Strategi ▪ Meningkatkan kualitas maupun kuantitas karyawan dalam melakukan riset pasar dan pemasaran
Ancaman ▪ Adanya persaingan produk	ST Trategi ▪ Meningkatkan perkembangan produk pada BPRS BDW	WA Strategi ▪ Berinovasi dan menciptakan produk ▪ Melakukan

		pelatihan dan pengembangan khususnya pada bagian riset pasar dan pemasaran ▪ Memanfaatkan teknologi
--	--	--

Gambar 4.2.
Matrix SWOT Faktor-Faktor 12 Fungsi Baku
Pada BPRS Bangun Drajat Warga

Perkembangan Penyaluran pembiayaan *mudharabah* di BPRS Bangun Drajat Warga, sampai saat ini masih berada di posisi kedua setelah pembiayaan *murabahah*. untuk menjaga dan mengembangkan posisi dari kuadran pertumbuhan (*Growt*) ke tingkat yang lebih tinggi. Rumusan strategi yang dapat di gunakan adalah peningkatan kualitas SDM, pengembangan riset produk dan pasar serta pemanfaatan teknologi yang efektif khususnya pada usaha mikro. Fungsi-fungsi manajemen mendukung secara ideal adalah fungsi transaksi (F0), perebutan pelanggan (F1), produksi (F2), perencanaan pemasaran (F3), perencanaan produk (F4), riset pasar dan pemasaran (F5), manajemen personalia/SDM (F7), manajemen peralatan dan perbekalan (F8), manajemen keuangan (F9), manajemen akuntansi (F10), dan inti manajemen (F11). Fungsi riset dan pengembangan produk (F6) tidak siap terutama untuk kepentingan pembiayaan *mudharabah* pada sektor usaha mikro.

KESIMPULAN

Berdasarkan penelitian dan pembahasan tentang Strategi Peningkatan Produk Pembiayaan *mudharabah* Pada Usaha Mikro di PT. BPRS Bangun Drajat Warga, dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Walaupun tidak ada strategi yang khusus dari BPRS Bangun Drajat Warga, Peningkatan pembiayaan *mudharabah* sampai saat ini masih berkembang dan berada di posisi kedua pembiayaan yang paling besar setelah pembiayaan *murabahah*, akan tetapi ada beberapa faktor yang perlu diperhatikan oleh BPRS Bangun Drajat Warga agar pembiayaan *mudharabah* tidak mengalami penurunan yang drastis.
2. faktor-faktor yang mempengaruhi 12 fungsi baku perusahaan yang meliputi fungsi: (transaksi (F0), perebutan pelanggan (F1), produksi (F2), perencanaan pemasaran (F3), perencanaan produk (F4), riset pasar dan pemasaran (F5), manajemen personalia/SDM (F7), manajemen peralatan dan perbekalan (F8), manajemen keuangan (F9), manajemen akuntansi (F10), dan inti manajemen (F11)) yang telah di analisis di atas, menunjukkan adanya kesiapan yang memadai dapat menunjang Peningkatan produk pembiayaan *mudharabah* pada usaha mikro yang diterapkan oleh BPRS Bangun Drajat Warga. Fungsi yang tidak siap adalah riset dan pengembangan produk (F6).
3. Hasil analisis SWOT menunjukkan bahwa BPRS Bangun Drajat Warga berada pada posisi kuadran I yaitu *Growth* (pertumbuhan). Rumusan strategi yang dapat di gunakan adalah peningkatan kualitas SDM, pengembangan riset produk dan pasar serta pemanfaatan teknologi yang efektif khususnya pada usaha mikro.

SARAN

Berdasarkan kesimpulan yang diperoleh, maka saran yang dapat diberikan dari penelitian ini meliputi

1. Bagi BPRS Bangun Drajat Warga

Hasil penelitian yang dilakukan menggunakan metode analisis SWOT *Internal Strategic Factor analysis* (IFAS) dan *Eksternal Strategic Factor Analysis* (EFAS) menggunakan pendekatan sistem

12 fungsi baku perusahaan dalam menunjang Peningkatan produk pembiayaan *mudharabah* pada usaha mikro adalah sebagai berikut:

- a. Mengembangkan produk *mudharabah* serta kualitasnya agar nasabah setia pada produk BPRS BDW dengan membuat atau merencanakan strategi pemasaran. Misalnya melakukan perluasan jaringan diluar kota Yogyakarta.
 - b. Meningkatkan kualitas maupun kuantitas karyawan dalam melakukan riset pasar dan pemasaran dengan melakukan pelatihan dan pengembangan karyawan khususnya pada bagian riset pasar dan pemasaran.
 - c. Memanfaatkan teknologi agar mengetahui informasi-informasi terbaru khususnya produk-produk pada perbankan syariah. Seperti adanya fintech dan lain sebagainya.
2. Bagi IBS STEI Yogyakarta untuk memberikan tambahan referensi pada perpustakaan dikampus, khususnya bagi mahasiswa/mahasiswi IBS STEI Yogyakarta dan untuk menambah pengetahuan serta informasi kepada pembaca tentang pembiayaan *mudharabah*, 12 fungsi baku perusahaan dan metode penelitian menggunakan analisis SWOT IFAS dan EFAS.
 3. Bagi peneliti selanjutnya yang ingin mengambil latar permasalahan yang sama atau sejenis diharapkan dapat mengembangkan dalam konteks yang lebih kompleks lagi, atau peneliti mendatang dapat menggunakan metode penelitian yang lain. Sehingga lebih dapat memahami dan menyelesaikan dengan baik.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdurrahman. 2011. "*Faktor-Faktor Kurang Berkembangnya Pembiayaan Mudharabah*" [Skripsi]. Jakarta. Uin Syarif Hidayatullah. Diakses Melalui <http://repository.uinjkt.ac.id/dspace/bitstream/123456789/335/1/101874-abdurrahman-%20fsh.pdf>
- Bank Indonesia. 2018. "*Laporan Perkembangan Kredit UMKM*" Diakses Melalui <https://www.bi.go.id/id/umkm/kredit/laporan/Pages/Laporan-Perkembangan-Kredit-UMKM-Triwulan-III-2018.aspx>
- Hadjisarosa Poernomosidi. Edisi 2003/2004. "Pendekatan Sistem Dalam Manajemen dan Bisnis" Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta
- Kotler, Philip. 2002. "*Manajemen Pemasaran*" Edisi Millenium, Jilid 2. Jakarta: PT. Prenhallindo
- Karim A. Adiwarman. 2011. "*Bank Islam Analisis Fiqih Dan Keuangan Edisi Kelima*". Jakarta: Pt Rajagrafindo Persada
- Muhamad. 2014. "Masalah Agency Dalam Pembiayaan Mudharabah Di Bank Syariah" Vol (2):12
- . 2014. "*Manajemen Keuangan Syariah Edisi Pertama*". Yogyakarta: UPP Stim Ykpn
- Muljono, Djoko. 2015. "*Perbankan dan Lembaga Keuangan Syariah*". Yogyakarta: penerbit ANDI
- Muhammad Syakir Sula. 2004. "*Asuransi Syariah (Life and General): Konsep dan Sistem Operasional*". Jakarta Gema Insani
- Otoritas Jasa Keuangan. "*Laporan Publikasi Triwulan Pt. Bprs Bangun Drajat Warga 2015-2018*". Diakses Melalui <https://www.ojk.go.id/id/kanal/perbankan/data-dan-statistik/laporan-keuangan-perbankan/default.aspx>
- Peraturan Otoritas Jasa Keuangan No. 3/2016 Tentang BPRS
- Rachmad Syafi'i. 2001. "*Fiqh Muamalah untuk IAIN, STAIN, PT AIS dan UMUM*". Bandung: Pustaka Setia
- Ronny Kountur. 2004. "*Metode penelitian*". Jakarta: PT Raya Grafindo Persada
- Rangkuti Freddy. 2017. "*Teknik Membedah Kasus Bisnis Analisis SWOT Cara Perhitungan Bobot, Rating, dan OCAI*". Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama
- Sarono Agus. 2019. "*Analisis Problem Pembiayaan Mudharabah Serta Solusinya*" jurnal keuangan dan perbankan. Vol. 4, No. 1, hal. 404
- Singarimbun, M dan Efendi. 1995. "*Metode Penelitian Survey*". Jakarta: PT. Pustaka LP3ES
- Tjiptono, Fandy. 2008. "*Strategi Pemasaran*:", Edisi 3. Yogyakarta: ANDI
- Tarsidin. 2010. "*Bagi Hasil: Konsep Dan Analisis*" Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi
- Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 Tentang Perbankan
- Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro