

BAB IV
HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Prosedur Pembiayaan di PT.BPRS Asad Alif KPK Boja

Dalam penyaluran pembiayaan, PT. BPRS Asad Alif KPK Boja telah mengoptimalkan pembiayaannya menggunakan akad murabahah sebagai salah satu cara yang ditempuh dalam rangka menyalurkan dana kepada masyarakat. Murabahah bisa dimaksimalkan untuk memenuhi kebutuhan barang modal kerja maupun barang konsumsi yang dibutuhkan oleh nasabah.

1. Kriteria Pembiayaan

Adapun kriteria dalam pembiayaan *Murabahah* di PT.BPRS Asad Alif KPK Boja adalah sebagai berikut:

- a. Plafon Pembiayaan
Rp.1.000.000,00 – Rp.250.000.000,00
- b. Skema Pembiayaan adalah jual beli
- c. Akad pelengkap menggunakan akad wakalah.
- d. Jangka waktu pembiayaan: 6 – 60 bulan
- e. Biaya Administrasi

Jangka Waktu	Besarnya Biaya Administrasi	
	Rp. 1jt – Rp.5 jt	>Rp.5jt – Rp.50jt
<1Tahun	Rp. 7.500,- s/d	Rp. 37.500,- s/d
	Rp. 37.500,-	Rp. 375.000,-
1 Tahun	Rp. 25.000,- s/d	Rp. 50.000,- s/d
	Rp. 50.000,-	Rp. 250.000,-
2 Tahun	Rp. 25.000,- s/d	Rp. 50.000,- s/d\
	Rp. 50.000,-	Rp. 250.000,-
3 Tahun	Rp. 25.000,- s/d	Rp. 75.000,- s/d
	Rp. 75.000,-	Rp. 375.000,-
4 Tahun	Rp. 25.000,- s/d	Rp. 75.000,- s/d
	RP. 75.000,-	RP. 375.000,-

5 Tahun	Rp. 25.000,- s/d	Rp. 100.000,- s/d
	Rp. 100.000,-	Rp. 1.000.000,-

Jangka Waktu	Besarnya Biaya Administrasi	
	>Rp. 50jt – Rp.100 jt	>Rp.100jt – Rp.250jt
<1Tahun	Rp. 375.000,- s/d Rp. 750.000,-	Rp. 750.000,- s/d Rp. 1.875.000,-
1 Tahun	Rp. 250.000,- s/d Rp. 500.000,-	Rp. 1.000.000,- s/d Rp. 2.500.000,-
2 Tahun	Rp. 250.000,- s/d Rp. 500.000,-	Rp. 1.000.000,- s/d\ Rp. 2.500.000,-
3 Tahun	Rp. 375.000,- s/d Rp. 1.500.000,-	Rp. 1.500.000,- s/d Rp. 3.750.000,-
4 Tahun	Rp. 375.000,- s/d RP. 1.500.000,-	Rp. 1.500.000,- s/d RP. 3.750.000,-
5 Tahun	Rp. 1.000.000,- s/d Rp. 2.000.000,-	Rp. 2.000.000,- s/d Rp. 5.000.000,-

f. Tujuan penggunaan Pembiayaan

1. Modal Kerja
2. Konsumsi
3. Investasi

g. Target Market

1. Pedangang Kecil dan Menengah
2. Home Industri
3. Pengrajin Kecil dan Menengah

h. Jaminan Berupa

1. Tanah Pekarangan (SHM)
2. Tanah dan Rumah (SHM)

3. Motor atau Mobil (BPKB)
 - i. Jenis pembayaran
 1. Angsuran dengan cicilan bulanan
 2. Pembayaran angsuran melalui pendebitan langsung dari tabungan nasabah.
 - j. Di PT. BPRS Asad Alif KPK Boja tidak memberikan Denda (ta'zir) dalam pembayaran angsuran dan tidak memberikan premi asuransi kepada nasabah.
 - k. Untuk pembayaran angsuran yang dipercepat/ dilunasi awal dari jangka waktu yang telah ditentukan, maka nasabah akan diberi potongan/muqosah.
 1. Dalam pembiayaan murabahah bank dapat memberikan potongan dari total kewajiban pembayaran hanya kepada nasabah yang telah melakukan kewajiban pembayaran cicilannya dengan tepat waktu atau nasabah yang mengalami penurunan kemampuan pembayaran.
 2. Besar potongan murabahah kepada nasabah tidak boleh diperjanjikan dalam akad dan diserahkan kepada kebijakan bank.
- l. Persyaratan Pembiayaan
 - a. Berusia minimal 21 tahun
 - b. Foto 3 x 4 satu lembar
 - c. Foto kopi KTP pemohon
 - d. Foto kopi KTP suami istri
 - e. Foto kopi kartu keluarga (KK) dan surat nikah
 - f. Foto kopi buku tabungan
 - g. Foto kopi agunan atau jaminan

Untuk pembiayaan dengan menggunakan agunan:

1. Untuk agunan tanah atau rumah
 - Foto kopi SHM
 - Foto kopi SPPT terakhir dan lunas PBB

 2. Untuk agunan kendaraan bermotor atau mobil
 - Foto kopi BPKB dan STNK
 - Faktur pembelian dari dealer atau kwitansi pembelian.
- m. Syarat syarat lain yang berbadan hukum
1. Foto kopi SIUP, TDP, NPWP, dan AD/ART
 2. Surat persetujuan dari komisaris atau pemilik.
- n. Syarat – syarat kelengkapan dokumen
1. Kelengkapan dokumen umum:
 - Surat permohonan pembiayaan
 - Surat persetujuan suami istri
 - Surat penyertaan kepemilik agunan
 - Surat penjamin dari suami istri
 - Surat kuasa menjual
 - Bukti kwitansi pembelian barang untuk akad murabahah
 2. Dokumen tambahan untuk karyawan
 - Surat penjamin dari komisaris dan direktur
 - Surat penjamin dari pimpinan atau ka. Unit / divisi
 - Surat kuasa pemotongan gaji dari kasir atau bagaian keuangan
 - Bukti kwitansi atau slip gaji bulanan dari kasir atau bagian keuangan.
 - Bukti kwitansi atau slip gaji bulan terakhir dari perusahaan.

2. Mekanisme pembiayaan

Adapun mekanisme dalam pembiayaan murabahah di PT.BPRS Asad Alif KPK Boja adalah sebagai berikut:

a. Pengajuan permohonan dan negosiasi

Dalam proses akad murabahah pada produk pembiayaan modal kerja di PT.BPRS Asad Alif KPK Boja, langkah awal yang ditempuh adalah proses pengajuan permohonan. Dalam proses pengajuan permohonan, seorang nasabah bertindak sebagai calon debitur dan bank bertindak sebagai calon kreditur. Nasabah dapat melakukan pengajuan apabila memenuhi beberapa persyaratan yang telah ditentukan oleh pihak bank PT. BPRS Asad Alif KPK Boja diantaranya:

1. Melengkapi persyaratan dalam pengajuan permohonan pembiayaan.
2. Memiliki usaha (karena pembiayaan murabahah ini adalah pembiayaan untuk usaha produktif)
3. Memiliki agunan yang bisa menjadi jaminan.

Setelah nasabah telah memenuhi persyaratan administrasi dan dokumentasi, bank kemudian menerima permohonan pengajuan tersebut dan melakukan negosiasi dengan nasabah terkait dengan jumlah nominal pembiayaan.¹

Dalam proses pemberian pembiayaan, pihak Bank berhak mengabulkan permohonan nasabah secara keseluruhan maupun sebagian. Secara keseluruhan maksudnya adalah setelah dilakukan analisa oleh seorang Account Officer dan nilai taksasi jaminan bisa memenuhi besarnya pengajuan nasabah maka pengajuan nasabah bisa dikabulkan secara keseluruhan tentunya dengan persetujuan dan disahkan di dalam Rapat Komite Pembiayaan.

¹Wawancara dengan bapak Pudji selaku Accounting (AO) PT. BPRS Asad Alif KPK Boja.

Sedangkan pemberian pembiayaan secara sebagian adalah apabila setelah dilakukan analisa oleh seorang Account Officer baik dari sisi kebutuhan dan nilai taksasi jaminan ternyata ketepatan guna besarnya pembiayaan lebih kecil daripada pengajuan, maka bank akan memberikan pembiayaan lebih kecil dari pengajuannya. Atau bisa dilakukan untuk nasabah yang mengajukan pembiayaan untuk kebutuhan investasi dan konsumtif dengan memberikan uang muka. Jadi pihak bank hanya membiayai sebagian dari harga barang tersebut.

Dalam tahap negosiasi ini, sebelum bank memutuskan permohonan pembiayaan dari nasabah, pihak bank melakukan analisa terlebih dahulu terkait nasabah yang mengajukan pembiayaan. Adapun tahap yang dilakukan dalam proses analisa adalah sebagai berikut :

1. Analisa Karakter (*character*)

Analisa karakter (*character*) yaitu tabiat dan kemampuan si pemohon pembiayaan untuk memenuhi kewajiban-kewajiban yang telah dijanjikan

Langkah-langkah yang dilakukan dalam menganalisa karakterb si pemohon pembiayaan adalah sebagai berikut :

a. BI Checking

Yaitu pengecekan melalui Bank Indonesia mengenai kondisi pembiayaan nasabah yang sudah dan atau sedang berlangsung di bank lain. Dari BI checking ini bisa didapat informasi tentang nasabah dari sisi record angsuran nasabah di bank manapun apakah terjadi keterlambatan ataupun telah masuk kolektibilitas. Dan dari BI checking ini kita akan mendapatkan kemampuan keuangan nasabah dengan menganalisa pendapatan dibandingkan dengan beban angsuran di bank lain.

b. Bank Checking

Yaitu pengecekan ke bank lain dimana pemohon memiliki rekening ataupun pembiayaan, disini bisa menggali cash flow keuangan pemohon yang mempunyai usaha dengan perputaran keuangan untuk biaya ataupun hasil usaha di transfer melalui rekening bank, dan juga bisa juga untuk mengetahui seberapa jauh kejujuran pemohon dalam memberikan keterangan piutang di bank lain yang nantinya juga akan dipadukan informasi dari hasil BI Checking.

c. Trade Checking

Yaitu pengecekan kepada rekan bisnis pemohon pembiayaan mengenai hubungannya dengan rekanan terutama ketepatan dalam memenuhi kewajibannya.

d. Personal Checking

Yaitu pengecekan informasi kepada saudara, kawan atau rekanan bisnis si pemohon pembiayaan mengenai karakternya termasuk moralitasnya.

Dalam prakteknya, langkah yang telah dilaksanakan oleh PT. BPR Syariah Asad Alif Kantor Pelayanan Kas Boja dalam menganalisa karakter pemohon pembiayaan melalui ke empat langkah yang disebutkan di atas.

2. Analisa Kondisi (*condition*).

Analisa kondisi (*condition*) adalah analisa yang didasarkan pada situasi ekonomi yang dapat mempengaruhi kondisi perekonomian pada saat tertentu dan mempengaruhi kegiatan usaha (produksi, pemasaran dan keuangan) nasabah / calon nasabah.

3. **Analisa Kemampuan (*capacity*).**

Analisa kemampuan (*capacity*) adalah kesanggupan seorang pemohon pembiayaan dalam memenuhi kewajiban angsuran dan atau untuk mengembalikan pembiayaan dan kewajiban lainnya.

4. **Analisa Permodalan (*capital*).**

Analisa kemampuan (*capital*) adalah kondisi permodalan usaha pemohon pembiayaan yang akan menjadi bahan pertimbangan untuk menentukan besarnya pembiayaan yang dapat diberikan oleh bank kepada pemohon.

5. **Analisa Jaminan (*collateral*).**

Analisa Jaminan (*collateral*) yaitu menganalisa jaminan berupa cash, fixed asset atau bentuk lainnya yang dapat diberikan oleh pemohon pembiayaan untuk menjamin pembiayaan yang diberikan oleh pihak bank.

Langkah yang dapat dilakukan adalah sebagai berikut :

- a. Melakukan penelitian aspek legal jaminan untuk mengetahui keabsahan jaminan.
- b. Foto lokasi usaha, agunan dan rumah tempat tinggal.
- c. Denah lokasi usaha, agunan dan rumah tempat tinggal.
- d. Bukti keaslian nomor mesin, nomor rangka, jika agunan berupa kendaraan bermotor.

b. Proses Akad.

Setelah proses pengajuan dan negosiasi selesai dan pihak bank mengabulkan permohonan pengajuan pembiayaan yang diajukan oleh nasabah, maka selanjutnya adalah proses akad antar kedua belah pihak yaitu nasabah dan pihak bank.

Akad yang digunakan dalam proses pembiayaan murabahah dimana nasabah bertindak sebagai pembeli dan selanjutnya bank

sebagai pihak penjual. Dalam akad tersebut ada kalanya juga digunakan akad tambahan, yaitu akad *wakalah* (perwakilan) dimana bank nantinya mewakilkan kepada nasabah atas pembelian barang nasabah itu sendiri dengan diniatkan ketika nasabah mewakili pihak bank untuk dan atas nama bank. Akad wakalah disertakan untuk mendampingi perjanjian murabahah jikalau pihak bank tidak bisa mendampingi nasabah untuk membayar barang atau obyek murabahah, akan tetapi jika obyek murabahah bisa dihadirkan di bank dan juga pemilik atau penjual obyek murabahah bisa hadir maka akad wakalah tidak dilaksanakan.

Dalam akad kedua pihak menggunakan standart perjanjian yang telah disediakan oleh bank, jadi seluruh aspek ketentuan dan legalitas perjanjian sudah diatur didalamnya sesuai hasil negosiasi tentang besarnya margin murabahah yang telah disepakati antara nasabah dan pihak bank. Saat penandatanganan akad antara pihak bank dan nasabah sebelum ditandatangani maka pihak bank wajib menjelaskan isi dari akad beserta segala bentuk perjanjian yang didalamnya terikat dengan perjanjian yang tertuang didalam akad yang disepakati.

Untuk mekanisme pelaksanaan akad murabahah antara kedua belah pihak diawali dengan penandatanganan akad murabahah, setelah semua form aplikasi dinyatakan lengkap dan telah terisi semua oleh nasabah, kemudian baru dilaksanakan akad tambahan yaitu akad wakalah (perwakilan). Akad wakalah ini adalah pelimpahan oleh bank untuk mewakilkan pembelian barang yang menjadi obyek murabahah oleh nasabah. Jadi bila wakalah ini disertakan maka transaksi pembelian barang obyek murabahah dilakukan oleh nasabah dengan niat untuk dan atas nama bank, sehingga rukun murabahah dimana bank sebagai penjual obyek murabahah tetap terpenuhi.

Dalam transaksi murabahah di PT . BPR Syariah Asad Alif Kantor Pelayanan Kas Boja memberlakukan adanya sistem harga beli

dan harga jual. Harga beli adalah harga pokok dari pembelian barang obyek murabahah yang dikeluarkan oleh pihak bank yang dibeli dari pemasok atau agen penyedia barang yang dijadikan obyek murabahah. Sedangkan harga jual adalah harga yang telah disepakati antar pihak bank dan nasabah dimana pihak bank mengambil keuntungan dari harga pokok pembelian dari toko pemasok atau agen pemasok barang yang kemudian disepakati dan dituangkan dalam akad murabahah.

Sedangkan yang menjadi barang jaminan adalah barang yang telah dimiliki oleh nasabah (tanah pekarangan, tanah dan bangunan, dan atau kendaraan). Nilai jaminan tidak boleh kurang dari harga jual bank yang telah disepakati oleh kedua belah pihak.

c. Metode Penghitungan Pembayaran Angsuran.

Harga pembiayaan murabahah adalah harga beli bank ditambah dengan keuntungan yang diharapkan, atau sering disebut dengan margin (ribhun) yang telah disepakati oleh nasabah. Secara garis besar, penetapan penghitungan pembayaran angsuran dalam pembiayaan murabahah bisa dilakukan dengan dua metode, yaitu :¹²

1. Metode Anuitas atau Efektif.

Melalui metode anuitas atau efektif, maka pembayaran angsuran pokok akan naik tiap bulannya dan angsuran margin akan turun setiap bulannya sampai jangka waktu yang telah ditentukan. Rumus yang digunakan untuk pembiayaan dengan metode efektif adalah :

$$\frac{\text{Pokok X Margin}/12((1+\text{margin}/12)^n)}{(1+\text{Margin}/12)^n - 1}$$

Keterangan :

Pokok : merupakan besarnya harga pokok obyek yang dibiayai

sebelum ditambah margin.

Margin : tingkat keuntungan yang ingin dicapai.

n : jumlah periode angsuran

Dengan demikian maka angsuran margin pada periode ke-n dapat diperhitungkan dengan rumus :

$$\text{Sisa Pokok pada periode ke-n} \times \text{Margin} / 12$$

Setelah angsuran margin pada periode ke-n didapatkan, maka angsuran pokok juga dapat diketahui dengan rumus ;

$$\text{Angsuran perbulan} - \text{Angsuran Margin pada periode ke-n}$$

2. Metode Flat

Dengan menggunakan metode flat, maka pembayaran angsuran pembiayaan yang terdiri dari angsuran pokok dan margin akan selalu sama pada tiap bulannya sampai dengan jangka waktu pembiayaan. Rumus yang dipakai dalam menghitung angsuran perbulan metode flat adalah :

$$\frac{\text{Pokok} + (\text{Pokok} \times \text{Margin})}{n}$$

n

Keterangan :

Pokok : Merupakan besarnya harga pokok obyek yang dibiayai

sebelum ditambah margin.

Margin : Tingkat keuntungan yang ingin dicapai.

n : Jumlah Periode Angsuran.

Namun dalam prakteknya yang digunakan oleh PT. BPR Syariah Asad alif metode penghitungan flat. Adapun gambarannya adalah sebagai berikut :

Jangka Waktu	Penawaran Margin Murabahah	Batas Limit Margin Terendah
6 Bulan	18 % Setara 3% per bulan	12 % Setara 2% per bulan
12 Bulan	19,32 % Setara 1,61% perbulan	18 % Setara 1,5% perbulan
24 Bulan	36 % Setara 1,5% perbulan	33,6 % Setara 1,4% perbulan
36 Bulan	54 % Setara 1,5% perbulan	46,85 Setara 1,3 % perbulan
48 Bulan	72 % Setara 1,5% perbulan	62,4% Setara 1,3 % perbulan
60 Bulan	90 % Setara 1,5% perbulan	75% Setara 1,25 % perbulan

Contoh Kasus :

Bapak Widodo berprofesi sebagai Driver dan juga pedagang dan juga Distributor LPG 3 Kg mengajukan pembiayaan Murabahah untuk pembelian sebuah mobil Suzuki futura seharga Rp. 45.000.000,- dan baru memiliki uang tunai sebesar Rp. 15.000.000,-

Yang dilalui oleh seorang Account Officer

1. Pemberkasan

Berkas yang diperlukan :

- Foto Kopy KTP Pemohon dan pasangannya (bila pemohon suami menyertakan foto kopy KTP Istri dan juga sebaliknya)
- Foto Kopy Kartu Keluarga Pemohon
- Jaminan :
Bila jaminan Barang Bergerak (Sepeda Motor atau Mobil) maka diperlukan BPKB Asli dan Foto Kopy STNK Beserta Pajak Terakhir Tahun Berjalan
Bila Jaminan Barang Tidak Bergerak (Tanah dan Rumah) maka diperlukan Sertipikat Hak Milik (SHM) dan Foto Kopy Surat Pemberitahuan Pajak Terutang (SPPT) Tahun Berjalan.
- Kelengkapan Lainnya
 - Foto Kopy Akta Nikah
 - Foto Kopy Slip Gaji Jika pemohon seorang pekerja instansi
 - Keterangan pendapatan jika pemohon seorang wiraswasta.

2. BI Checking

Dari data yang diperoleh seorang AO maka ditindak lanjuti dengan permohonan pembiayaan yang diisi dan ditandatangani oleh pemohon sesuai data yang sebenarnya. Dari situ seorang AO akan mengirimkan data tersebut untuk diajukan BI Checking di Bank Indonesia untuk mengetahui Track Record Pemohon sebelum mengajukan pembiayaan di PT. BPR Syariah Asad Alif. Jika setelah mendapatkan hasil dari BI Checking yang bagus maka akan diteruskan proses berikutnya

3. On the Spot

Disini seorang AO akan melakukan kunjungan meliputi :

- Kunjungan tempat tinggal
Disini akan digali sejauh mana seorang pemohon memberikan keterangan kepada pihak Bank yang diwakili oleh AO, apakah semua keterangan sesuai dengan data lapangan. Dan juga digali apakah pemohon memiliki hubungan kemasyarakatan yang baik
- Kunjungan Tempat Usaha
Disini akan digali aspek permodalan dan juga besar kecilnya usaha sehingga dapat menilai besarnya pembiayaan yang akan dibutuhkan oleh nasabah

4. Analisa

Setelah itu selanjutnya AO akan membuat analisa yang dituangkan dalam memo pengajuan pembiayaan, melengkapi gambar foto fisik jaminan, denah lokasi usaha dan tempat tinggal, denah lokasi jaminan apabila nasabah jaminan berupa tanah pekarangan dengan atau tanpa bangunan dan membuat analisa harga jaminan.

5. Approved (Komite Pembiayaan)

Langkah selanjutnya semua berkas dan analisa diusung oleh seorang AO ke Rapat komite pembiayaan PT BPR Syariah Asad Alif, Adapun anggota rapat komite pembiayaan adalah :¹³

Pembiayaan Umum

Limit Pembiayaan	Anggota Rapat	Keterangan
------------------	---------------	------------

	Komite	
Rp. 1juta – Rp.25juta	Account Officer Manager Bisnis	2 Orang
>Rp. 25juta – Rp.50 juta	Account Officer Manager Bisnis Direktur	3 Orang
>Rp. 50juta – Rp.250 juta	Account Officer Manager Bisnis Direktur Direktur Utama	4 Orang

Pembiayaan Karyawan

Limit Pembiayaan	Anggota Rapat Komite	Keterangan
Rp. 1juta – Rp.250 juta	Account Officer Manager Bisnis Direktur Direktur Utama	4 Orang

Pembiayaan Pihak Terkait

Limit Pembiayaan	Anggota Rapat Komite	Keterangan
Pembiayaan yang diberikan sesuai ketentuan BMPD	Account Officer Manager Bisnis Direktur Direktur Utama Komisaris Utama	5 Orang

6. Pencairan Pembiayaan

Setelah Rapat Komite Pembiayaan memutuskan besarnya pembiayaan yang diusung oleh Account Officer, tugas seorang AO adalah berkoordinasi dengan Kasir untuk menjadwalkan pelaksanaan akad pembiayaan.

7. Pembinaan Nasabah Pembiayaan

Setelah akad pembiayaan ditanda tangani oleh kedua belah pihak tugas seorang Account Officer selanjutnya adalah melakukan pengawasan dan pembinaan baik terhadap perkembangan usaha ataupun ketepatan pembayaran angsuran sampai dengan selesai.

Berikut penghitungan margin murabahah dari contoh kasus pengajuan pembiayaan Bapak Widodo untuk membeli sebuah mobil suzuki futura dengan harga Rp. 45.000.000,00 dan Bapak Widodo memiliki uang sejumlah Rp. 15.000.000,00 yang dipakai sebagai Urbun atau uang muka

Dari kasus ini pihak bank menghitung margin dari nilai kekurangan harga beli setelah dikurangi uang muka dari Bapak Widodo.

Harag Pokok beli Mobil Suzuki Futura

Rp. 45.000.000,00 – Rp. 15.000.000,00 = Rp. 30.000.000,00

Setelah dilakukan analisa kemampuan angsuran Bapak Widodo senilai berkisar Rp. 1.300.000,00

Dengan Margin Kesepakatan 54% selama 36 bulan

Harga Jual Mobil dari Bank kepada Bapak Widodo adalah =

Harga Pokok Mobil + ((Harga Pokok Mobil-uang muka) x margin

Rp. 45.000.000,00 + ((Rp.45.000.000,00 – Rp. 15.000.000,00) x 54%)

Rp. 45.000.000,00 + Rp. 16.200.000,00

Rp. 61.200.000,00

Kewajiban Angsuran Bapak Widodo bisa dilihat dengan perhitungan sebagai berikut :

Harga Pokok : Rp. 45.000.000,00

Keuntungan : Rp. 16.200.000,00 (+)

Harga Jual : Rp. 61.200.000,00

Uang Muka : Rp. 15.000.000,00 (-)

Jumlah Kewajiban : Rp. 46.200.000,00

Dari jumlah kewajiban Bapak Widodo diangsur selama 36 bulan dengan pola perhitungan flat, sehingga besarnya jumlah angsuran Bapak Widodo setiap bulannya adalah ;

Rp. 46.200.000,00 / 36

Rp. 1.283.400,00

Berikut Skema Angsuran Bapak Widodo

No	Bulan	Pokok	Margin	Jumlah Angs
1	Ke-1	Rp. 833.400,-	Rp. 450.000,-	Rp. 1.283.400,-
2	Ke-2	Rp. 833.400,-	Rp. 450.000,-	Rp. 1.283.400,-
3	Ke-3	Rp. 833.400,-	Rp. 450.000,-	Rp. 1.283.400,-
4	Ke-4	Rp. 833.400,-	Rp. 450.000,-	Rp. 1.283.400,-
5	Ke-5	Rp. 833.400,-	Rp. 450.000,-	Rp. 1.283.400,-
6	Ke-6	Rp. 833.400,-	Rp. 450.000,-	Rp. 1.283.400,-
7	K3-7	Rp. 833.400,-	Rp. 450.000,-	Rp. 1.283.400,-
8	Ke-8	Rp. 833.400,-	Rp. 450.000,-	Rp. 1.283.400,-
9	Ke-9	Rp. 833.400,-	Rp. 450.000,-	Rp. 1.283.400,-
10	Ke-10	Rp. 833.400,-	Rp. 450.000,-	Rp. 1.283.400,-
11	Ke-11	Rp. 833.400,-	Rp. 450.000,-	Rp. 1.283.400,-
12	Ke-12	Rp. 833.400,-	Rp. 450.000,-	Rp. 1.283.400,-
13	Ke-13	Rp. 833.400,-	Rp. 450.000,-	Rp. 1.283.400,-
14	Ke-14	Rp. 833.400,-	Rp. 450.000,-	Rp. 1.283.400,-
15	Ke-15	Rp. 833.400,-	Rp. 450.000,-	Rp. 1.283.400,-
16	Ke-16	Rp. 833.400,-	Rp. 450.000,-	Rp. 1.283.400,-
17	Ke-17	Rp. 833.400,-	Rp. 450.000,-	Rp. 1.283.400,-

18	Ke-18	Rp. 833.400,-	Rp. 450.000,-	Rp. 1.283.400,-
19	Ke-19	Rp. 833.400,-	Rp. 450.000,-	Rp. 1.283.400,-
20	Ke-20	Rp. 833.400,-	Rp. 450.000,-	Rp. 1.283.400,-
21	Ke-21	Rp. 833.400,-	Rp. 450.000,-	Rp. 1.283.400,-
22	Ke-22	Rp. 833.400,-	Rp. 450.000,-	Rp. 1.283.400,-
23	Ke-23	Rp. 833.400,-	Rp. 450.000,-	Rp. 1.283.400,-
24	Ke-24	Rp. 833.400,-	Rp. 450.000,-	Rp. 1.283.400,-
25	Ke-25	Rp. 833.400,-	Rp. 450.000,-	Rp. 1.283.400,-
26	Ke-26	Rp. 833.400,-	Rp. 450.000,-	Rp. 1.283.400,-
27	Ke-27	Rp. 833.400,-	Rp. 450.000,-	Rp. 1.283.400,-
28	Ke-28	Rp. 833.400,-	Rp. 450.000,-	Rp. 1.283.400,-
29	Ke-29	Rp. 833.400,-	Rp. 450.000,-	Rp. 1.283.400,-
30	Ke-30	Rp. 833.400,-	Rp. 450.000,-	Rp. 1.283.400,-
31	Ke-31	Rp. 833.400,-	Rp. 450.000,-	Rp. 1.283.400,-
32	K3-32	Rp. 833.400,-	Rp. 450.000,-	Rp. 1.283.400,-

33	Ke-33	Rp. 833.400,-	Rp. 450.000,-	Rp. 1.283.400,-
34	Ke-34	Rp. 833.400,-	Rp. 450.000,-	Rp. 1.283.400,-
35	K3-35	Rp. 833.400,-	Rp. 450.000,-	Rp. 1.283.400,-
36	Ke-36	Rp. 831.000,-	Rp. 450.000,-	Rp. 1.281.000,-
jumlah		Rp. 30.000.000,-	Rp. 16.200.000,-	Rp.46.200.000,-

d. Pencairan Pembiayaan.

Setelah terjadi kesepakatan antara nasabah dan pihak bank dengan ditandatanganinya akad murabahah dan akad wakalah, maka pihak nasabah yang mengajukan pembiayaan bisa melakukan pencairan dana dari pembiayaan murabahah melalui kasir PT, BPR Syariah Asad Alif. Semua dana dari pembiayaan murabahah akan masuk semua ke rekening tabungan wadi'ah nasabah dan bisa diambil secara keseluruhan ataupun bertahap sesuai kebutuhan permodalan secara langsung ataupun bertahap.

e. Proses Pembelian Barang.

Dalam proses pembelian barang, sesuai yang telah dijelaskan pada bagian akad diatas, apabila pembelian barang konsumtif yang barang sebagai obyek murabahah bisa dihadirkan saat akad dan juga dari pemilik dan atau penyedia barang maka disini tidak diperlukan tambahan akad wakalah. Akan tetapi bila barang yang berupa sebuah anggaran belanja sebagai obyek murabahah maka disini nasabah

ditambahkan akad wakalah, dan transaksi pembelian barang dilakukan oleh nasabah untuk dan atas nama bank.

Untuk proses pembelian barang yang dilakukan oleh nasabah setelah pembiayaan murabahah dicairkan, nasabah cukup mendatangi pemasok ataupun supplier untuk membeli barang yang dibutuhkan sesuai yang tertera di bagian akad murabahah, dan sebagai bukti pembelian maka nasabah wajib memberikan kuitansi pembelanjaan kepada bank.

f. Pembayaran Angsuran.

Setelah nasabah menerima dana dari pencairan pembiayaan murabahah dari pihak bank dan telah melakukan pembelian atas suatu barang baik untuk keperluan konsumtif, investasi ataupun modal kerja, maka nasabah mempunyai kewajiban untuk membayar angsuran sejumlah harga jual dibagi jangka waktu yang telah disepakati diawal akad, yang terdiri dari komponen pokok dan margin keuntungan kepada PT. BPR Syariah Asad Alif setiap bulannya sesuai tanggal jatuh tempo bayar sesuai tanggal akad berlangsung sampai dengan selesai atau lunas.

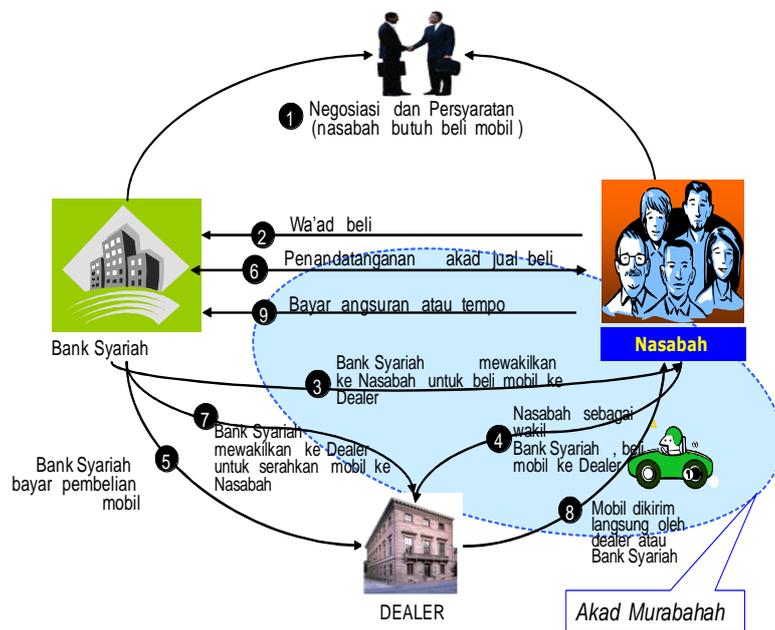
Dalam pembayaran angsuran nasabah kepada pihak bank, disini pihak bank memperbolehkan nasabah melakukan pelunasan dipercepat. Yaitu pelunasan yang dilakukan dimana belum masuk jatuh tempo bulan terakhir masa bayar. Dalam pelunasan dipercepat nasabah boleh mengajukan moqossah (diskon) yaitu keringanan pembayaran pelunasan dikarenakan belum jatuh tempo akhir jangka waktu yang telah disepakati. Moqosah yang diajukan oleh nasabah harus sesuai persetujuan pihak bank, dan pihak bank ber hak menyetujui seluruhnya, menyetujui sebagian, bahkan menolak besarnya muqosah yang diajukan oleh nasabah.

Apabila terjadi keterlambatan angsuran pihak bank tidak memberlakukan denda (ta'zir) kepada nasabah. Dari penjelasan

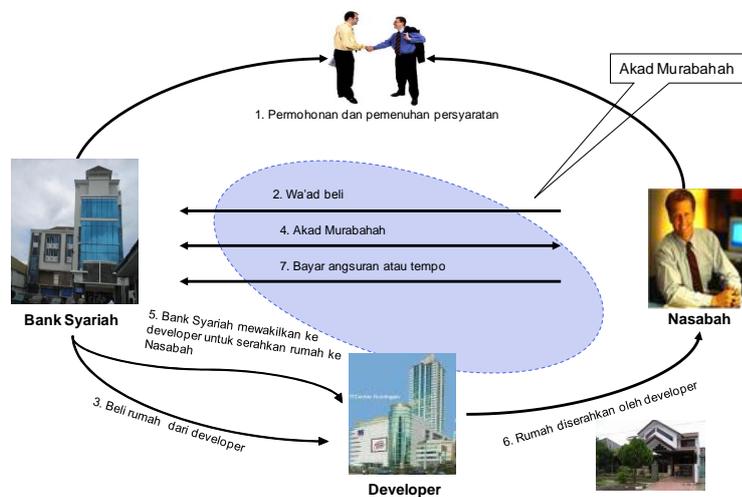
mekanisme pembiayaan di PT, BPR Syariah Asad Alif dapat digambarkan sebagai berikut :

Gambar Skema Pembiayaan Murabahah¹⁴

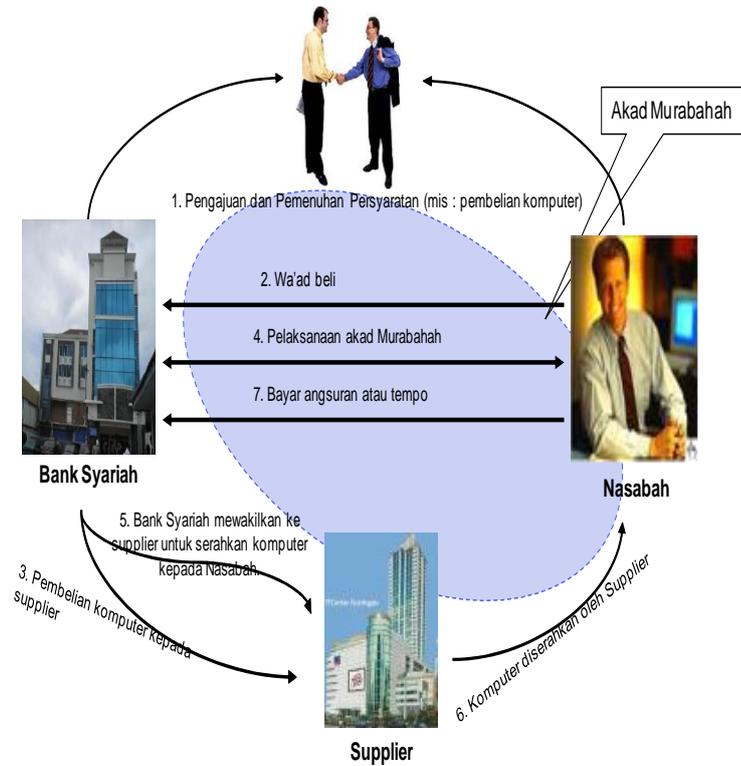
1. Skema Murabahah Untuk Pembiayaan Kendaraan Bermotor



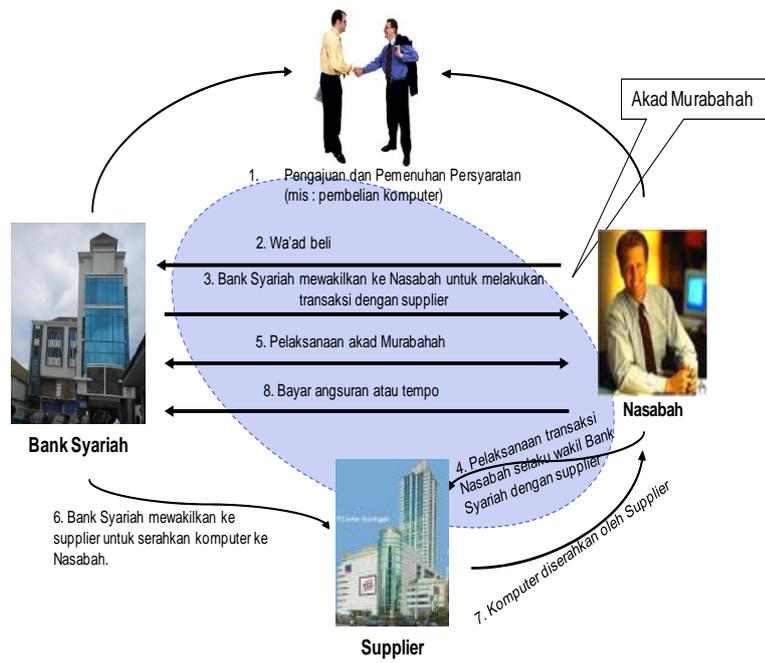
2. Skema Murabahah Untuk pembiayaan rumah.



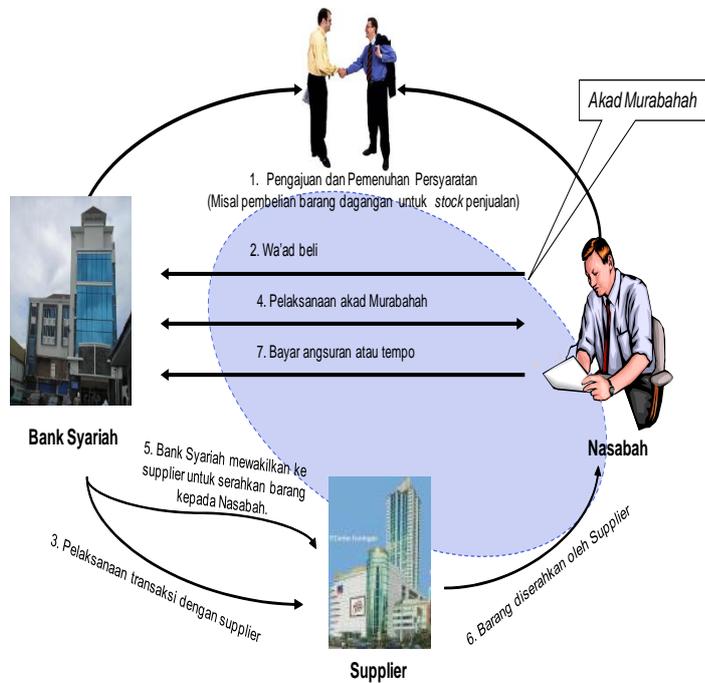
3. Skema Murabahah Untuk Pembiayaan multiguna.



4. Skema Murabahah Dengan Wakalah Untuk Pembiayaan Multiguna.



5. Skema Murabahah Untuk Pembiayaan Modal Kerja.



Alur mekanisme pembiayaan murabahah diawali dengan negosiasi antara pihak bank dengan nasabah serta penyerahan persyaratan pembiayaan. Dalam akad jual beli yang dilaksanakan antara pihak bank dengan nasabah, pihak bank bersedia membelikan barang yang telah dipesan oleh nasabah.

Pihak bank harus bersedia membelikan barang yang telah dipesan oleh nasabah kepada pemilik, supplier atau pemasok. Selanjutnya pihak pemilik, pemasok ataupun supplier mengirimkan barang pesanan ke pihak bank (bilamana barang bukan barang yang tidak bergerak). Selanjutnya pihak bank menyerahkan barang kepada nasabah dengan cara jual beli secara angsuran dengan harga jual pihak bank kepada nasabah (pokok ditambah margin keuntungan) sesuai kesepakatan, dan dipastikan nasabah menerima barang sesuai dengan kondisi fisik dan jumlah sesuai yang di akadkan. Selanjutnya pihak nasabah memiliki kewajiban untuk membayar kepada pihak bank dengan cara diangsur.

Berdasarkan acuan dari Peraturan Bank Indonesia No.7/46/2005 yang memperbolehkan Bank Syariah dalam menyalurkan pembiayaan murabahah dapat menggunakan akad wakalah, maka PT. BPR Syariah Asad Alif dalam menyalurkan pembiayaan murabahah juga menggunakan akad tambahan yaitu wakalah. Yang berarti pihak bank memberikan perwakilan kepada nasabah untuk membeli barangnya sendiri.

Sesuai Peraturan Bank Indonesia No. 7/46/PBI/2005 pasal 9 ayat (1) huruf d mengenai bank mewakilkan kepada nasabah (wakalah) untuk membeli barang, maka akad murabahah harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik bank. Dan nasabah mempunyai kewajiban untuk menyerahkan bukti kuitansi pembelian barang dari pemilik, pemasok atau supplier.

g. Resiko Yang Dihadapi Dalam Pembiayaan Murabahah

Resiko pembiayaan adalah resiko yang muncul jika Bank Syariah tidak bisa memperoleh kembali pinjaman yang diberikannya atau investasi yang dilakukannya. Sedangkan pada pembiayaan murabahah diantara resiko yang dihadapi sebagai berikut :¹³

1. Default atau kelalaian, nasabah sengaja tidak membayar angsuran.
2. Fluktuasi harga komparatif, hal ini terjadi jika harga barang dipasar naik setelah bank membelikannya untuk nasabah, sementara bank syariah tidak bisa merubah harga jual beli barang tersebut.
3. Penolakan nasabah, barang yang dikirim nisa saja ditolak nasabah karena berbagai sebab.
4. Dijual, karena bai' murabahah bersifat jual beli dengan hutang, maka ketika akad ditandatangani, barang itu menjadi milik nasabah. Nasabah bebas melakukan apa saja terhadap asetnya tersebut, termasuk untuk menjualnya. Jika terjadi demikian maka resiko default akan lebih besar.

B. Strategi Peningkatan Pembiayaan Murabahah di PT. BPRS Asad Alif Kantor Pelayanan Kas Boja.

1. Definisi Strategi.

Strategi berasal dari bahas Yunani, yaitu stratos : militer dan agia : memimpin. Jadi definisi dari strategi adalah suatu siasat dalam menjalankan suatu maksud / tujuan tertentu atas suatu prosedur yang mempunyai alternatif pada berbagai langkah.¹⁴

- a. Strategi menurut William F. Gluck adalah suatu kesatuan rencana yang terpadu dan menyalur, agar mengaitkan kekuatan perusahaan dengan lingkungan yang dihadapinya agar tercapai tujuannya.

- b. Sedang menurut Kempner, strategi adalah suatu rencana pelaksanaan tindakan yang diharapkan memiliki dampak pada kemampuan perusahaan dalam rangka mencapai tujuan.

2. Definisi Pemasaran.

Pengertian lain dari pemasaran menyebutkan bahwa pemasaran adalah proses sosial dan managerial antara individu atau kelompok, agar mereka memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan melalui penciptaan penawaran dan pertukaran segala sesuatu yang bernilai (Kotler, et.al, 1996)¹⁵.

3. Definisi Strategi Pemasaran.

Strategi Pemasaran (marketing strategy) adalah menentukan pasar target dan bauran pemasaran yang terkait, gambaran besar mengenai apa yang akan dilakukan suatu perusahaan di suatu pasar.¹⁶

4. Strategi Peningkatan Pemasaran Pembiayaan Murabahah di PT. BPR Syariah Asad alif Kantor Pelayanan Kas Boja.

- a. Bauran Pemasaran (marketing Mix).

Bauran pemasaran (marketing mix) merupakan alat bagi pemasaran yang terdiri atas berbagai unsur suatu program pemasaran yang perlu dipertimbangkan agar implementasi strategi pemasaran dan positioning yang ditetapkan dapat berjalan sukses.

Ada beberapa macam cara PT. BPR Syariah Asad Alif dalam meningkatkan pemasaran produknya, terutama pembiayaan murabahah, tak lepas dari 4P : product,price,place,dan promotion.

Adapun strategi pemasaran produk pembiayaan murabahah pada PT.BPR Syariah Asad Alif Kantor Pelayanan Kas Boja adalah sebagai berikut:

1. Produk.

Produk merupakan keseluruhan konsep objek atau proses yang memberikan sejumlah nilai kepada konsumen. Yang perlu diperhatikan dalam produk adalah konsumen tidak hanya membeli fisik dari produk itu saja tetapi membeli manfaat dan nilai dari produk tersebut.

PT.BPR Syariah Asad Alif Kantor Pelayanan Kas Boja mempunyai berbagai macam produk baik dari produk funding maupun lendingnya. Tentunya dengan berbagai macam produk yang ditawarkan bisa memberikan alternative pilihan terhadap para nasabah yang ingin menggunakan produk-produk dari PT.BPR Syariah Asad Alif Kantor Pelayanan Kas Boja.

BPR Syariah Kantor Pelayanan Kas Boja menjadikan produk pembiayaan murabahah sebagai produk lending yang utama dan unggulan. Ini disesuaikan dengan segmen pasar yang dituju oleh BPR Syariah Asad Alif Kantor Pelayanan Kas Boja yaitu masyarakat ekonomi menengah ke bawah. Selain itu, hal ini dilakukan agar bisa lebih meminimalisir dampak resiko yang dihadapi oleh pihak BPR Syariah terutama resiko default.

Selain itu pihak BPR Syariah Asad Alif Kantor Pelayanan Kas Boja juga memberikan beberapa kemudahan kepada nasabah jika menggunakan produk bai' al murabahah. Yaitu dengan memberikan service yang maksimal, contohnya pihak BPR Syariah Asad Alif bersedia mendatangi ke tempat tinggal nasabah untuk menarik angsuran jikalau nasabah yang bersangkutan sedang sibuk. Caranya hanya tinggal sms atau telfon ke kantor ataupun marketing BPR Syariah Asad Alif Kantor Pelayanan Kas Boja. Tentunya hal ini sangat memberikan kemudahan bagi para nasabahnya, terutama bagi nasabah yang

kesehariannya disibukkan dengan pekerjaan maupun kegiatan lainnya.

2. Price (Harga)

Strategi penentuan harga sangat signifikan dalam pemberian nilai kepada konsumen dan mempengaruhi citra produk, serta keputusan konsumen dan mempengaruhi citra produk, serta keputusan konsumen untuk membeli. Penentuan harga juga berhubungan dengan pendapatan dan turut mempengaruhi penawaran atau saluran pemasaran. Akan tetapi hal terpenting adalah keputusan dalam penentuan harga konsisten dengan strategi pemasaran secara keseluruhan.

Harga yang dimaksud adalah penentuan margin pembiayaan yang ditentukan kepada nasabah oleh BPRS Syariah Asad Alif Kantor Pelayanan Kas Boja.

Dalam memutuskan strategi penentuan harga harus diperhatikan tujuan dari penentuan harga itu sendiri yaitu bertahan, memaksimalkan laba, memaksimalkan penjualan, gengsi atau prestis dan pengembalian atas investasi.

Dalam hal ini tentunya BPR Syariah Asad Alif Kantor Pelayanan Kas Boja memberikan harga yang sangat terjangkau dan variatif. Sehingga tidak terasa memberikan bagi para nasabahnya, yang berasal dari kalangan menengah kebawah. Selain itu hal ini juga dapat menarik minat bagi para calon nasabah-nasabah yang lainnya untuk menggunakan produk bai' almurabahah dari BPR Syariah Kantor Pelayanan Kas Boja karena harga yang ditawarkan sangat bersahabat.

Bahkan nasabah dapat bernegosiasi dalam menentukan harga yang akan diambil oleh BPR Syariah Asad Alif.

3. Promotion (promosi)

Ada beberapa cara yang dilakukan oleh BPR Syariah Asad Alif Kantor Pelayanan Kas Boja dalam melakukan promosi dari produk-produk yang akan dipasarkan, terutama produk pembiayaan bai, al muarabahah :

a. Iklan

Peranan periklanan sangat penting dalam menunjang keberhasilan produk yang ditawarkan. Dengan adanya iklan yang dilakukan oleh BPR Syariah Asa Alif Kantor Pelayanan Kas Boja berdampak signifikan. Karena dengan iklan, masyarakat akan lebih mengetahui lebih dalam tentang produk yang ditawarkan oleh BPR Syariah Asad Alif Kantor Pelayanan Kas Boja .

Iklan yang dilakukan oleh PT.BPR Syariah Asad Alif Kantor Pelayanan Kas Boja berupa brosur yang disebarakan kepada masyarakat , baliho, reklame, yang ditempatkan pada papan-papan pada tempat strategis di daerah boja, srta iklan di beberpa saluran radio didaerah Ngadirejo dan sekitarnya.

b. Cross Selling(penjualan silang)

Maksudnya adalah para jajaran karyawan menawarkan produk lain kepada nasabahnya pada saat nasabah tersebut sedang membeli produk dari BPR Syariah Asad Alif Kantor Pelayanan Kas Boja. Seperti pada saat marketing menarik tabungan dipasar maupun perkampungan warga juga sambil menawarkan produk-produk lain selain tabungan seperti pembiayaan murabahah, musyarakah, dan lainnya.

c. Setiap Karyawan adalah marketing

Adalah bagaimana setiap karyawan yang ada pada BPR Syariah Asad Alif Kantor Pelayanan Kas Boja harus bisa menjadi seorang markrting. Baik dari pimpinan cabang sampai

tukang kebun harus bisa menawarkan dan menjual produk-produk dari BPR Syariah Asad Alif Kantor Pelayanan Kas Boja kepada masyarakat umum.

d. Public Relation(Hubungan Dengan Masyarakat)

Dalam menyalurkan kegiatan bisnisnya BPR Syariah Asad Alif Kantor Pelayanan Kas Boja tidak hanya hubungan dengan nasabahnya saja, tetapi juga berhubungan dengan masyarakat luas dan kepentingan publik yang lebih besar. Setiap karyawan mengikuti pengajian rutin di daerah boja dan sekitarnya. Yang dilaksanakan setiap haari sabtu malam minggu oleh pembuka agama setempat.hal ini dilakukan sebagai alat promosi dan pengenalan diri olehh pihak BPR Syariah Asad Alif Kantor Pelayanan Kas Boja guna menunjang keberhasilan produk-produk yang ditawarkan terhadap masyarakat terutama produk bai al murabahah.

e. Informasi dari mulut ke mulut

Dalam hal ini peranan nasabah sangat penting dalam mempromosikan produk bai' al murabahah dari BPR Syaraih Asad Alif Kantor Pelayanan Kas Boja. Dengan kata lain pelanggan tersebut, sehingga informasi dari mulut ke mulut ini sangat bear pengaruhnya, dan dampaknya terhadap pemasaran produk bai' al murabahah dari BPR Syariah Asad Alif Kantor Pelayanan Kas Boja.

4. Place (tempat)

Penempatan kantor yang strategis sangat mempengaruhi keberlangsungan bisnis yang dilakukan oleh BPR Syariah Asad Alif Kantor Pelayanan Kas Boja. Tentunya dalam melancarkan

dan mensukseskan penjualan produk-produknya terutama bai' al murabahah BPR Syariaah Kantor Pelayanan Kas Boja sangat cermat dalam menempatkan kantor pelayanan kasnya.

Pada penempatan kantor pelayanan kasnya di boja berada pada tengah-tengah keramaian masyarakat yaitu berada didekat pasar boja. Tempat yang sangat strategis ini tentunya sangat menguntungkan bagi pihak BPR Syariaah Asad Alif untuk menjual berbagai macam produknya terhadap masyarakat yang berinteraksi di pasar boja. Selain itu penempatan kantor yang didekat pasar sesuai dengan segmen yang dituju yaitu kalangan menengah kebawah. Karena didalam pasar tersebut rata-rata interaksi yang terjadi adalah antara para pedagang menengah kebawah.

Selain itu dalam pasar tersebut merupakan satu-satunya tempat interaksi yang besar antara masyarakat boja dan sekitarnya, sehingga memudahkan BPR Syariaah Asad Alif Kantor Pelayanan Kas Boja dalam memantaskan produk pembiayaan bai' al murabahah.

5. Proses

Proses merupakan gabungan semua aktifitas, umumnya terdiri atas prosedur, jadwal pencairan, mekanisme, aktifitas dan hal-hal rutin, dimana produk bai' al murabahah setelah disalurkan kepada konsumen.

Tentunya proses yang cepat, tidak berbelit-belit, penuh ketelitian dan kehati-hatian, serta tidak merugikan nasabah dapat memberikan kepercayaan yang tinggi kepada nasabah terhadap BPR Syariaah Asad Alif Kantor Pelayanan Kas Boja tersebut.

Contohnya adalah bagaimana saat nasabah yang dianggap loyal dan lancar dalam memenuhi kewajibannya akan diberikan kemudahan dalam mengajukan pembiayaan. Yaitu tanpa survey

dan langsung cair karena sudah terjadi kepercayaan yang sudah terbentuk antara pihak BPR Syariah Asad Alif Kantor Pelayanan Kas Boja dengan nasabah yang loyal dan bertanggung jawab.

6. Customer Service

Dalam melakukan pelayanan konsumen BPR Syariaiah Asad Alif Kantor Pelayanan Kas Boja mempunyai cara tersendiri yaitu dengan menggunakan rumus 5S+1t (senyum, sapa, salam, sopan, santun, dan terimakasih). Hal inilah yang dikedepankan oleh para karyawan-karyawan BPR Syariah Kantor Pelayanan Kas Boja. Baik oleh CS dan teller dalam melayani nasabah di ruang lingkup kantor maupun oleh marketing dan AO dalam melayani nasabah diluar kantor. Tentunya hal ini sangat memberi kenyamanan tersendiri terhadap para nasabah-nasabahnya.

Memberikan bingkisan pada saat ramadhan kepada para nasabahnya yang setia menggunakan produk-produk BPR Syariah Asad Alif Kantor Pelayanan Kas Boja. Yaitu dengan memberikan bingkisan berupa sembako ringan terhadap nasabah yang membayar angsurannya tepat selama bulan ramadhan berlangsung. Selain itu BPR Syariah Asad Alif juga membagi-bagikan kalender terhadap nasabahnya pada menjelang pergantian tahun. Kalender dibagikan kepada nasabah yang melakukan pembiayyan dan membayar angsuran pada menjelang pergantian tahun tersebut.

a. Kendala- kendala yang dihadapi

Dalam menjalankan kegiatan operasionalnya BPR Syariah Asad Alif Kantor Pelayanan Kas Boja mempunyai kendala-kendala yang diantaranya adalah sebagai berikut:

1. Produk BPR Syariah Asad masih dipandang oleh masyarakat tiada bedanya dengan produk perbankan yang lain, baik tabungan maupun sistem pinjamannya.

2. Terkadang karena menyesuaikan kemampuan nasabah, sehingga bea yang dikeluarkan untuk jemput bola dengan bea yang didapatkan tidak sesuai(tidak seimbang).
3. Produk pinjaman terkadang menjadi kendala yang terhebat, manakala nasabah tidak melakukan pembayaran angsuran secara tepat waktu, bisa jadi karena “toleransi” yang diberikan Asad Alif.
4. Kurang memaksimalkan produk funding terkadang membuat kondisi kas kurang stabil sehingga dapat mempengaruhi keberlangsungan pelaksanaan produk lending.
5. Kurangnya SDM yang dimiliki oleh BPR Syariah Asad Alif Kantor Pelayanan Kas Boja sehingga menghambat kemajuan BPR Syariah itu sendiri.

5. Analisis

1. Analisis SWOT

a. Kekuatan (Strength)

1. Letak BPR Syariah Asad Alif yang sangat strategis sehingga memudahkan masyarakat dalam menjangkaunya.
2. BPR Syariah Asad Alif sudah berumur sangat tua sehingga sangat mumpuni dan berpengalaman dalam menjalankan produk-produknya.
3. Memiliki Nasabah yang mempunyai loyalitas tinggi dan sangat dikenal dikalangan masyarakat boja sehingga sangat membantu BPR Syariah Asad Alif Kantor Pelayanan Kas Boja dalam melakukan promosi.

b. Kelemahan (Weakness)

1. Keterbatasan SDM baik dalam bidang marketing maupun Account Officer.

2. Kurang loyalnya karyawan PT. BPR Syariah Asad Alif terhadap Lembaganya.
3. Pelayanan relatif masih lemah, baik dalam hal kecepatan, ketepatan dan kepatuhan terhadap kebijakan peraturan baik intern maupun ekstern.

c. Peluang (Opportunity)

1. Merupakan salah satu lembaga keuangan syariah yang sudah mempunyai nama di Boja dan sekitarnya.
2. Memodifikasi produk-produk yang sudah ada di PT. BPR Syariah Asad Alif kantor Pelayanan Kas Boja agar lebih sesuai dengan kebutuhan dan menarik minat masyarakat untuk memakai produk tersebut.
3. Segmen pasar yang sangat sesuai dengan target pasar dari PT. BPR Syariah Asad Alif.

d. Ancaman (Treath)

1. Ketidakpercayaan masyarakat terhadap bank syariah karena masyarakat beranggapan bahwa bank syariah itu sama dengan bank konvensional.
2. Semakin berkembang dan bertambahnya lembaga keuangan di daerah boja dan sekitarnya, tentunya hal ini membuat persaingan semakin berat dan ketat.

2. Kombinasi Analisis SWOT

a. Streng dan Weakness (kekuatan dan kelemahan)

1. Penambahan serta pembentengan terhadap SDM harus dilakukan melihat PT. BPRS Asad Alif mempunyai pasar yang sangat menjanjikan. Dengan SDM yang bagus serta berkarakter yang kuat dapat menentukan keberhasilan dalam

memaksimalkan pencapaian target yang ingin dicapai oleh PT. BPR Syariah Asad Alif Kantor Pelayanan Kas Boja.

2. Pelayanan dalam PT. BPR Syariah Asad Alif perlu ditingkatkan menjadi lebih baik lagi mengingat PT. BPR Syariah Asad Alif mempunyai nasabah yang loyalitasnya tinggi. Hal ini ditujukan agar nasabah tidak beralih ke lembaga keuangan lainnya.

b. Oportunity dan Treath (Peluang dan Ancaman)

1. Tidak percayanya masyarakat dan masih menganggap bahwa bank syariah itu sama dengan bank konvensional, tidak perlu dikhawatirkan oleh PT. BPR Syariah Asad Alif Kantor Pelayanan Kas Boja karena sudah mempunyai nama yang bagus dikalangan masyarakat boja dan sekitarnya. Aslakan PT. BPR Syariah Asad Alif masih konsisten dan menjaga nama baiknya dengan tidak melakukan kesalahan-kesalahan yang tidak perlu, tentunya nasabah tidak akan meninggalkan PT. BPR Syariah Asad Alif.
2. Semakin ketatnya persaingan antara lembaga keuangan di boja dapat disiasati oleh pihak PT. BPR Syariah Asad Alif karena banyaknya segmen pasar syariah yang biasa digarap oleh PT. BPR Syariah Asad Alif Kantor Pelayanan Kas Boja dengan menawarkan dan memodifikasi berbagai macam produknya yang variatif agar bisa lebih terlihat menarik minat para nasabah untuk menggunakan jasa dari PT. BPR Syariah Asad Alif Kantor Pelayanan Kas Boja.

c. Streng dan Treath (Kekuatan dan Ancaman)

1. Ketidakpercayaan masyarakat dan masih menganggap bahwa bank syariah itu sama dengan bank konvensional, harusnya bisa ditepis oleh PT. BPR Syariah Asad Alif mengingat PT. BPR Syariah Asad Alif sudah berumur 18 tahun. Umur yang

sudah sangat senior. Dengan umur yang sudah tua tentunya bisa lebih memberi kepercayaan terhadap masyarakat bahwa bank syariah itu lebih baik dari bank konvensional.

2. Semakin berkembangnya lembaga keuangan di boja tentunya membuat persaingan semakin ketat. Namun dengan letak PT. BPR Syariah Asad Alif yang sangat strategis tentunya memberikan berbagai keuntungan sendiri bagi PT. BPR Syariah Asad Alif. Tinggal bagaimana pihak PT. BPR Syariah asad Alif mampu membaca dan memaksimalkan kelebihanannya tersebut.

d. Weakness dan Oportunity (Kelemahan dan Peluang)

1. Mengingat sekmen pasar dan target yang sesuai dengan PT. BPR Syariah Asad Alif maka harus melakukan pembenahan-pembenahan terutama dengan ditambahkan SDM yang berkualitas guna mengharap lahan yang sudah ada tersebut.
2. PT. BPR Syariah Asad Alif merupakan lembaga yang sudah punya nama di kalangan masyarakat boja, maka kualitas pelayanan maupun infra struktur harus ditingkatkan guna meningkatkan kepuasan dan kenyamanan para nasabahnya.