

**ANALISIS SWOT
PADA PRODUK PEMBIAYAAN IMPLAN
STUDI KASUS BANK SYARIAH MANDIRI KCP PRAYA**



Oleh
TUTIK ISPIARTI
1502151808

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) MATARAM
MATARAM
2020**

**ANALISIS SWOT PADA PRODUK PEMBIAYAAN
IMPLAN STUDI KASUS (BANK SYARIAH MANDIRI
KCP PRAYA)**

Skripsi

**Diajukan Kepada Universitas Islam Negeri (UIN) Mataram
untuk Melengkapi Persyaratan Mencapai Gelar Sarjana
Ekonomi**



**Oleh
TUTIK ISPIARTI
1502151808**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) MATARAM
MATARAM
2020**

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi Tutik Ispiarti, NIM.1502151808 yang berjudul “Analisis SWOT Pada Pembiayaan Implan Studi Kasus Bank Mandiri Syariah KCP Praya” telah memenuhi syarat dan disetujui untuk dimunaqasyahkan.

Disetujui pada tanggal, 31 Oktober 2019

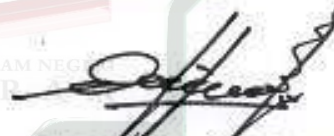
Di bawah bimbingan:

Pembimbing I,

Pembimbing II,



Dr. Muhammad Saleh, MA
NIP. 197209121998031001



Din Hary Fitriyadi M.Ag
NIP. 19711118200511002

Perpustakaan UIN Mataram

NOTA DINAS PEMBIMBING

Mataram, 31 Oktober 2019

Hal: Ujian Skripsi

Yang Terhormat

**Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
di Mataram**

Assalamualaikum, Wr.Wb.

Dengan hormat, setelah melakukan bimbingan, arahan, dan koreksi, kami berpendapat bahwa skripsi saudara :

Nama Mahasiswa : Tutik Ispiarti
NIM : 1502151808
Jurusan/Prodi : Perbankan Syariah/ Ekonomi dan Bisnis Islam
Judul : Analisis SWOT Pada Pembiayaan Implan Studi Kasus Bank Mandiri Syariah KCP Praya.

Telah memenuhi syarat untuk diajukan dalam sidang munaqasyah skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Mataram. Oleh karena itu, kami berharap agar skripsi ini dapat segera di-munaqasyah-kan

Wassalamu'alaikum, Wr.Wb.

Pembimbing I,



Dr. Muhammad Saleh, MA
NIP. 197209121998031001

Pembimbing II,



Din Haru Fitriyudi M.Ag
NIP. 19711118200511002

PENGESAHAN DEWAN PENGUJI

Skripsi oleh: Tutik Ispiarti, NIM: 1502151808 dengan judul "Analisis SWOT Pada Produk Pembiayaan Implan Studi Kasus Bank Mandiri Syariah Kcp Praya" telah dipertahankan di depan Dewan Penguji Jurusan Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Mataram pada tanggal 11 Mei 2020 dinyatakan sah dan diberi gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)

Dewan Penguji

1. Dr. Muhammad Saleh, MA
(Ketua Sidang/Pemb.I)

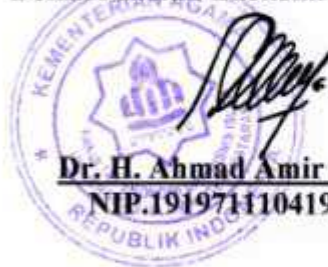
2. Din Hary Fitrvadi, M.Ag
(Sekretaris Sidang/Pemb.II)

3. Dr. H. Muslihun, M.Ag.
(Penguji I)

4. H. Bahrur Rosvid, MM.
(Penguji II)

Mengetahui :

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. H. Ahmad Amir Aziz, M.Ag.
NIP.19197111041997031001



Perpustakaan UIN Mataram

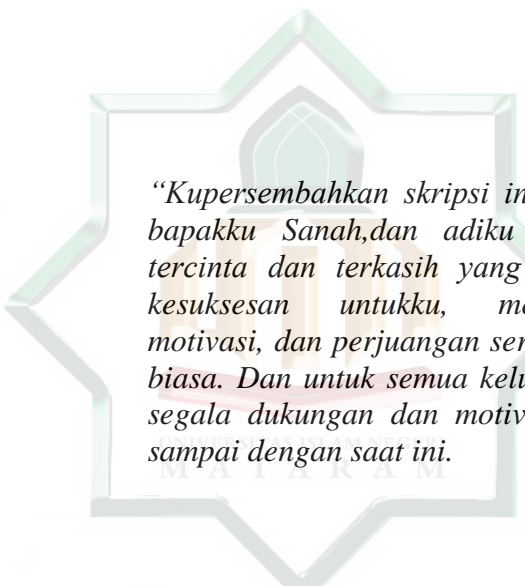
MOTTO

وَالْعُدْوَانَ إِلَّا نَمْرًا عَلَىٰ تَعَاوُنٍ أَوْلَىٰ وَالْتَّقْوَىٰ الْبِرَّ عَلَىٰ وَتَعَاوُنًا

Artinya :“ Tolong-menolonglah kamu dalam mengerjakan kebajikan dan takwa, dan janganlah kamu tolong- menolong dalam mengerjakan dosa dan permusuhan. (QS. Al-Maa'idah :2)”¹

¹Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahannya* Al-Maa'idah (2): 5.

PERSEMBAHAN



“Kupersembahkan skripsi ini untuk ibuku Remin dan bapakku Sanah, dan adiku Agus Alil Fiasal yang tercinta dan terkasih yang tiada henti mendo'akan kesuksesan untukku, memberikanku dukungan, motivasi, dan perjuangan serta pengorbanan yang luar biasa. Dan untuk semua keluargaku terimakasih untuk segala dukungan dan motivasi yang kalian berikan sampai dengan saat ini.”

Perpustakaan UIN Mataram

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah segala puji hanya bagi Allah Tuhan semesta alam, dan shalawat serta salam semoga selalu tercurahkan kepada nabi Muhammad juga kepada keluarga, sahabat, dan semua pengikutnya Amin.

Penulis menyadari bahwa proses penyelesaian skripsi ini tidak akan sukses tanpa bantuan dan keterlibatan berbagai pihak oleh karena itu penulis memberikan penghargaan setinggi-tingginya dan ucapan terimakasih kepada pihak yang telah membantu sebagai berikut.

1. Dr. Muhammad Saleh, MA sebagai pembimbing I, dan Din Hary Fitriadiy, M. Ag. Sebagai pembimbing II yang memberikan bimbingan, motivasi, dan koreksi mendetail, terus menerus, dan tanpa bosan di tengah kesibukannya dalam suasana keakraban menjadikan skripsi ini lebih matang dan cepat selesai.
2. Dr. H. Muslihun, M.Ag. selaku Penguji I dan H. Bahrur Rosyid, MM. selaku Penguji II yang telah memberikan masukan dan saran membangun bagi penyempurnaan skripsi ini.
3. Dr. Muhamad Yusup, M.SI selaku ketua jurusan dan Dewi Sartika Nasutioan M, Ec sebagai sekretaris jurusan yang paling terbaik yang selalu mendengarkan keluhan mahasiswa dan selalu berjuang memberikan yang terbaik untuk mahasiswa perbanakan syariah

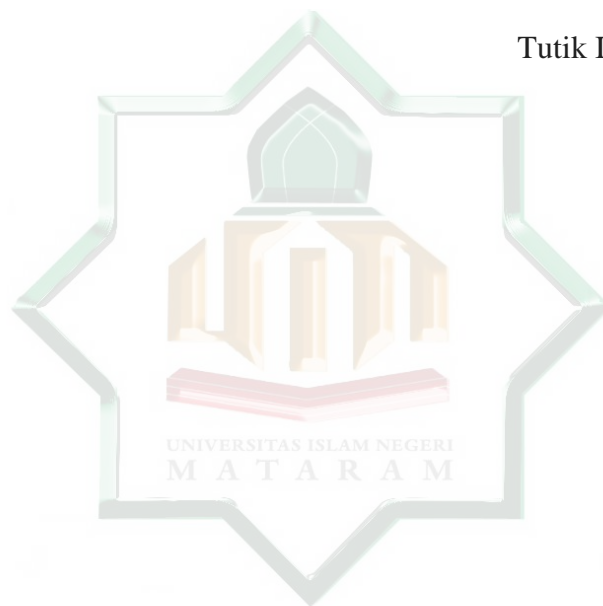
4. Dr. H. Ahmad Amir Aziz, M.Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam.Prof. Dr. H. Mutawali, M.Ag. selaku rektor UIN Mataram yang telah memberi tempat bagi penulis untuk menuntut ilmu dan memberi bimbingan dan peringatan untuk tidak berlama lama dikampus tanpa pernah selesai.
5. Kepada kedua orang tuaku(Sanah Dan Remin) yang senantiasa mencurahkan seluruh kasih sayang mereka kepadaku dan memenuhi semua kebutuhanku dan menjadi semangat dan motivasiku.
6. Semua bapak dan ibu dosen dan seluruh staf lingkungan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Matarm yang telah mengampu materi serta membantu kelancaran proses penyusunan skripsi ini .
7. Kepada seluruh staf dan karyawan PT Bank Mandiri Syariah Kcp Praya yang telah membantu penulis melengkapi data dalam menyelesaikan skripsi ini
8. Dan untuk Teman seperjuangan perbankan syariah kelas B angkatan 2015 yang sudah banyak mendukung dan membantu. Terutama untuk sahabatku Iin Nur Indah Sari, Linda Amalia, Uyunul Hikmah, sri indyani yang selama ini banyak membantu penulis dalam menyelesaikan tugas, memberi motivasi dan semangat.
9. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah memberikan bantuan dalam pelaksanaan penelitian dan penulisan skripsi ini.

Semoga amal kebaikan dari berbagai pihak tersebut mendapat pahala yang berlipat ganda dari Allah swt. Penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna oleh karna itu penulis mengharapkan saran dan

kritikan yang bersipat membangun dari semua pihak, akhirnya penulis berharap semoga skripsi ini bermanfaat bagi pembaca. Amiin

Mataram , 31 Oktober 2019

Tutik Ispiarti



Perpustakaan UIN Mataram

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
PERSETUJUAN PEMBIMBING	iii
NOTA DINAS PEMBIMBING	iv
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	v
PENGESAHAN DEWAN PENGUJI	vi
HALAMAN MOTTO	ix
HALAMAN PERSEMBAHAN	xiii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	xii
ABSTRAK	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	7
C. Tujuan Dan Manfaat Penelitian	7
D. Ruang Lingkup dan Setting Penelitian.....	8
E. Telaah Pustaka	8
F. Kerangka Teori.....	10
BAB II PAPARAN DAN TEMUAN DATA	31
A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian	31
B. Sejarah Bank Syariah Mandiri Indonesia	31

1. Sejarah berdirinya Bank Mandiri Syariah KCP Praya	32
2. Letak Geografis	33
3. Visi Dan Misi Bank Syariah Mandiri	34
4. Struktur Organisasi Bank Syariah Mandiri KCP Praya	34
5. Produk Dan Layanan Bank Syariah Mandiri KCP Praya	36
C. Analisis Prosedur Pembiayaan Implan Di Bank Syariah Mandiri KCP Praya	42
D. Mekanisme pembiayaan implan di Bank Mandiri SyariahKCP Praya	43
E. Analisis SWOT Pada pembiayaan implan di Bank Syariah Mandiri KCP Praya	45
BAB III PEMBAHASAN	49
A. Analisis Prosedur Pembiayaan Implan	49
B. Analisis swot pada pembiayaan implan di Bank Syariah Mandiri KCP Praya	55
BAB IV PENUTUP	61
A. Kesimpulan	61
B. Saran.....	62
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

ANALISIS SWOT PADA PRODUK PEMBIAYAAN IMPLAN STUDI KASUS BANK SYARIAH MANDIRI KCP PRAYA

Oleh :

Tutik Ispiarti
NIM. 1502151808

ABSTRAK

Tujuan dilakukanya penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana prosedur pengajuan pembiayaan implan di Bank Syariah Mandiri KCP Praya, dan untuk mengetahui bagaimana analisis SWOT pada pembiayaan Implan di Bank Syariah Mandiri KCP Praya. Dan metode penelitian yang digunakan yaitu metode *deskriptif* dimana peneliti ingin memaparkan dengan jelas hasil atau temuan data yang di dapatkan dari lapangan yang berupa kata kata dan peneliti mendiskripsikan keadaan objek atau subjek yang diteliti dengan keadaan yang sebenarnya. Berdasarkan hasil penelitian mengenai analisis swot pada produk pembiayaan Implan di Bank Syariah Mandiri KCP Praya. SWOT yaitu (*strengths*) kekuatan, (*weaknesses*) kelemahan, (*opportunities*) peluang, (*threats*) ancaman. Kekuatan, yaitu pembiayaan Implan ini tidak memakai agunan dan syarat pengajuan yang relatif lebih mudah dan pembiayaan Implan ini pembiayaan multiguna. Kelemahan, masih kurangnya instansi yang melakukan PKS dengan Bank Syariah Mandiri. Peluang, pada pembiayaan konsumtif ini banyak pembiayaan lainya tidak hanya pembiayaan implan, sedangkan ancaman dari pembiayaan implan ini adalah kurangnya promosi keinstansi atau perusahaan-perusahaan.

Kata kunci : *Anlisis SWOT, Produk Pembiayaan Implan, Bank Syariah Mandiri KCP Praya*

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Bank Syariah adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberi layanan pembiayaan kredit dan jasa dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang beroperasi disesuaikan dengan prinsip prinsip syariah Islam, mengacu kepada ketentuan yang ada dalam Al- Quran dan Al- Hadis maka, Bank Syariah dapat menghindari kegiatan yang mengandung unsur riba dan segala hal yang bertentangan dengan syariat Islam.²

Dalam kehidupan sehari hari Bank memainkan peran yang sangat penting apalagi sejak semakin berkembangnya masalah ekonomi, Bank merupakan lembaga keuangan yang tugasnya menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan kembali ke masyarakat, serta memberikan jasa lain baik hanya menghimpun dana atau hanya menyalurkan dana dengan tujuan memperoleh keuntungan.

Mayoritas penduduk Indonesia beragama Islam dan lebih banyaknya jumlah umat muslim di Indonesia mendorong pertumbuhan ekonomi Islam. salah satunya pada sektor keuangan, yaitu perbankan syariah Bank Syariah ialah badan usaha yang menjalankan kegiatan operasional berdasarkan prinsip syariah yang berlandaskan Al- Quran dan Hadist. berdasarkan UU No. 21 tahun 2008 tentang Perbankansyariah bahwa Perbankan syariah yaitu

² M. Manan, *Teori dan Praktik Ekonomi Islam*, (Yogyakarta : Dana Bakti Wakaf ,1995), hlm 167

segala sesuatu yang menyangkut Bank syariah maupun unit usaha syariah kelembagaan, kegiatan usaha, tata cara dalam melaksanakan kegiatan yang menjalankan operasionalnya berdasarkan prinsip syariah.³

Kegiatan (pembiayaan), Bank Syariah setelah menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk berbagai simpanan adalah menyalurkan kembali dana tersebut kepada masyarakat yang memerlukan.⁴ Produk-produk yang ditawarkan oleh Perbankan syariah sebagai kegiatan *financing* (pembiayaan) pada Bank Syariah termasuk Bank Syariah Mandiri dapat di bagi menjadi tiga bagian yaitu:

1. Produk penghimpunan dana (*funding*)
2. Produk penyaluran dana (*financing*)
3. Produk jasa (*service*)

Salah satu Bank Syariah terbaik Indonesia, adalah Bank Syariah Mandiri pada tahun 2017 Bank Syariah Mandiri meraih banyak penghargaan diantaranya Indonesia *Best Banking Brand Awards* dan *Islamic Retail Banking Awards 2017*, menjadikan Bank Syariah Mandiri berbagai macam produk untuk memenuhi kebutuhan nasabah. baik itu dari sisi penghimpunan dana, penyaluran dana, jasa produk, serta jasa operasional.

Dalam menghimpun dana dari masyarakat Bank Syariah Mandiri memiliki berbagai macam produk yaitu : Tabungan BSM, Tabungan BSM Simpatik, BSM Tabungan Pensiun, BSM Giro Valas, BSM Deposito, BSM

³Undang undang No 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah , (Jakarta : Sekertariat Negara)

⁴Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada 2002) Cet Ke-6

Deposito Valas dll. Tidak hanya menghimpun dana Bank Syariah Mandiri melakukan penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan yaitu BSM Implan, Pembiayaan Griya BSM, Pembiayaan Griya BSM, Pembiayaan Griya Bersubsidi.

Bank Syariah Mandiri melalui programnya BSM implan mengeluarkan pembiayaan tanpa agunan, salah satunya pembiayaan BSM Implan yang merupakan pembiayaan konsumtif dalam satuan valuta rupiah yang diberikan oleh Bank kepada karyawan tetap perusahaan, Hal ini karena Bank Syariah Mandiri menyadari bahwa sulitnya mendapatkan kredit tanpa agunan mulai dirasakan banyak pihak.

Untuk menunjang terpenuhinya kebutuhan ekonomi bagi sebagian besar masyarakat membuka peluang, Bank syariah mandiri untuk memperkenalkan produk Implan kepada masyarakat. produk Implan yang dikeluarkan oleh Bank Syariah Mandiri merupakan pemberian fasilitas pembiayaan konsumen kepada sejumlah pegawai (*kolektif*) dengan rekomendasi perusahaan atau instansi (*approve company*), dimana pembayaran angsuran dikordinasi oleh perusahaan atau instansi melalui pemotongan gaji langsung.⁵

Bank Syariah Mandiri memperkenalkan produk Implan ini kepada pegawai instansi baik dari instansi pemerintah maupun swasta, yang sistem pembayaran gajinya dilakukan secara payroll melalui Bank Syariah Mandiri. Selain produk Implan yang ditawarkan oleh Bank Syariah Mandiri juga memiliki keunggulan dibanding produk pembiayaan yang lain, karena

⁵Sumber: <http://www.Syariahmandiri.co.id/category/consumer-banking/pembiayaan-consumer/syariah-mandiri-pembiayaan-konsumer/bsm-implan/>. diakses tanggal 25 September 2019, pukul 12.5

pembiayaan produk Implan selain memiliki syarat pengajuan kredit yang relatif lebih mudah, serta margin yang ditawarkan relatif cukup rendah. produk tersebut juga merupakan pembiayaan multiguna, yaitu pembiayaan serbaguna yang diberikan kepada nasabah bisa untuk tujuan membiayai kebutuhan nasabah dalam memperoleh benda atau barang dan juga bisa untuk membiayai kebutuhan nasabah dalam memperoleh manfaat atas suatu jasa. menariknya lagi batasan pengajuan yang bisa disetujui yaitu 40 atau 60 persen dari gaji.

Hal ini sebagai upaya untuk mempermudah para pegawai tersebut dalam mendapatkan pembiayaan multiguna, baik untuk kebutuhan konsumtif maupun kebutuhan mendesak seperti biaya pendidikan, hingga biaya kesehatan, nasabah yang memerlukan dana Rp. 100 jt kebawah tidak perlu bingung memikirkan agunan sebagai jaminan dalam meminjam dana, karena produk implan yang diluncurkan oleh Bank Syariah Mandiri ini merupakan produk tanpa agunan yang dimana maksudnya adalah tanpa memberi barang atau benda yang dijadikan jaminan untuk melunasi hutang.⁶

Tabel 1. Rincian Jumlah Nasabah Pada Produk Pembiayaan Implan

No	Tahun	Out Standing (Jumlah Nasabah)	Jumlah Pinjaman
1	2017	48, 532, 275, 483, 79	48,53
2	2018	161, 276, 445, 470, 95	161,28
3	2019	279,556,860,661,43,	279,56

Sumber: Agus Salim.19 mei 2020.

⁶Wawancara, Agus Salim,(JCBRM PT Bank Syariah Mandiri KCP Praya)

Tabel 2. Plafond Maksimal Pembiayaan Implan

Plafond Maksimal Pembiayaan Implan		Jangka Waktu	
1	Maksimal Rp50 juta untuk per anggota pegawai swasta	1	Satu sampai dengan delapan tahun untuk PNS, BUMN, BUMD, TNI/POLRI
2	Maksimal Rp35 juta untuk CPNS	2	Renovasi dan pembangunan rumah jangka waktu maksimal 15 tahun
3	Maksimal Rp100 juta untuk per anggota PNS, BUMN, TNI/POLRI	3	Perusahaan swasta/ PT dengan aset kurang Rp25 miliar jangka waktu 1 sampai dengan 3 tahun, dan jangka waktu 1 sampai dengan 5 tahun untuk perusahaan swasta/PT dengan aset Rp25 miliar

Sumber: Bank Syariah Mandiri KCP Praya

Pada daftar jumlah nasabah di Bank Mandiri Syariah dalam bentuk pembiayaan produk implan pada tahun 2017 yaitu 10%, pada tahun 2018 yaitu 33%, dan pada tahun 2019 yaitu 57%. Dapat dilihat, bahwa perkembangan pembiayaan produk implan di Bank Mandiri Syariah mengalami peningkatan seiring dengan meningkatnya kebutuhan masyarakat yang tinggi.

Secara prinsip seharusnya pembiayaan yang di berikan oleh Bank kepada nasabah hampir seluruhnya membutuhkan agunan, baik itu yang berupa jaminan pokok maupun jaminan tambahan, untuk menanggung jika suatu hari debitur tidak dapat membayar kewajibanya untuk melunasi hutang sesuai dengan perjanjian. Keberadaan agunan tersebut menjadi hambatan bagi masyarakat yang tidak memiliki agunan untuk melakukan pembiayaan.

Di tengah-tengah persaingan yang sangat ketat dengan Bank konvensional jasa keuangan syariah selalu berusaha untuk mengembangkan usahanya. Seperti produk- produk yang mereka miliki, Oleh karena itu, maka Bank harus memperhatikan kualitas yang diinginkan oleh nasabahnya, produk pembiayaan yang lebih baik di bandingkan dengan produk- produk pesaing. Di dalam dunia perbankan produk plus harus selalu diciptakan, sehingga bisa menarik minat nasabah yang baru atau mempertahankan nasabah yang sudah ada sekarang.⁷

Analisis swot adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis analisis ini dapat didasarkan pada logika yang memaksimalkan kekuatan (*strengths*) dan peluang (*opportunities*), akan tetapi secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weaknesses*) dan ancaman (*threats*). Dengan demikian, perencanaan strategi (*strategi planner*) harus menganalisa faktor-faktor strategi perusahaan (kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman).⁸

Oleh karena itu Bank Syariah Mandiri tersebut diharuskan memiliki jaminan bahwa dana tersebut akan dikembalikan kepada Bank sesuai perjanjian. Namun keberadaan agunan sering kali menjadi permasalahan terutama apabila tidak memiliki agunan yang dapat dijamin untuk memperoleh pinjaman. Oleh karena itu, salah satu pembiayaan *consumer* di Bank Syariah Mandiri yang tidak menggunakan agunan sebagai persyaratan pengajuan pembiayaan adalah BSM implan. Pembiayaan ini dapat memenuhi kebutuhan bagi karyawan perusahaan atau instansi yang telah menjalin

⁷ Kasmir, *Pemasaran Bank*, (Jakarta: Kencana, 2004), hlm 137

⁸ Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2005), hlm. 10

kerjasama dengan Bank Syariah Mandiri untuk mengajukan pembiayaan tanpa agunan.

Berdasarkan latar belakang masalah diatas maka peneliti tertarik untuk meneliti tentang: **Analisis SWOT Pada Produk Pembiayaan Implan Di PT. Bank Syariah Mandiri KCP Praya.**

B. Rumusan masalah

Berdasarkan uraian dalam latar belakang di atas penulis dapat menarik beberapa rumusan masalah yang nantinya akan menjadi fokus pembahasan dalam skripsi ini rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana prosedur pengajuan produk pembiayaan implan di Bank Syariah Mandiri Kcp Praya ?
2. Bagaimana analisis SWOT pada produk pembiayaan implan di Bank Mandiri Syariah KCP Praya ?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mencari jawaban atas pertanyaan yang telah dikemukakan di atas, yaitu:

- a. Untuk mengetahui bagaimana prosedur pengajuan produk pembiayaan implan di Bank Syariah Mandiri KCP Praya
- b. Untuk mengetahui bagaimana analisis SWOT pada produk pembiayaan Implan di Bank Syariah Mandir KCP Praya.

2. Manfaat penelitian

Adapun manfaat penelitian pada penulisan skripsi ini terbagi menjadi dua kategori yakni sebagai berikut:

a. Secara teoritis

Hasil penelitian ini dapat bermanfaat khususnya bagi peneliti untuk terus belajar dan mengembangkan ilmu pengetahuan, dan dari hasil penelitian ini dapat dijadikan referensi bagi lembaga terkait dan selanjutnya sebagai bahan masukan bagi lembaga terkait, agar dapat mengoreksi kembali apa yang penulis teliti.

b. Secara praktis

Secara praktis penulisan ini mempunyai manfaat yang sangat besar dalam mengetahui analisis SWOT pada pembiayaan Implan di Bank Mandiri Syariah KCP Praya. Penelitian ini juga dapat menjadi bahan masukan bagi Bank Mandiri Syariah KCP Praya.

D. Ruang Lingkup dan Setting Penelitian

Penelitian dilaksanakan di PT Bank Mandiri Syariah Jl. Jendral Sudirman No 1 Praya, kabupaten Lombok Tengah, Nusa Tenggara Barat, karena peneliti ingin mengetahui apa saja kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman produk pembiayaan implan di Bank syariah mandiri KCP Praya dan prosedur pengajuan seperti apa .

E. Telaah Pustaka

Berdasarkan pengetahuan dan pengamatan peneliti bahwa penelitian yang dianggap terkait dengan penelitian yang dilakukan peneliti saat ini adalah sebagai berikut:

1. Ummi Masrurroh pada tahun 2015 dalam skripsinya yang berjudul "Analisis SWOT dalam strategi pemasaran produk tabungan batara (studi kasus pada PT Bank BTN Syariah cabang Semarang), dalam penelitaian yang menggunakan metode kualitatif menyimpulkan bahwa dalam praktik Bank BTN Syariah cabang semarang lebih ke pengimplementasian strategi pemasaran.⁹
2. Cipta Kurnia Aji pada tahun 2008 dalam skripsinya yang berjudul "pendekatan analisis SWOT terhadap produk tabungan haji arafah (studi kasus pada Bank Muamalat Indonesia) dalam penelitian yang menggunakan metode kualitatif ini mennyimpulkan bahwa penelitian ini membahas tentang ancaman SWOT, tabungan haji arafah yang menghasilkan strategi S-O yaitu meningkatkan pengembangan produk, strategi W-O yakni menjaga citra Bank dengan menjaga kepercayaan nasabah. berdasarkan telaah pustaka yang telah di paparkan perbedaan penelitian ini dengan penelitian terdahulau penelitian ini hanya mengacu pada ancangan analisis SWOT pada tabungan haji saja sedangakn persamaannya adalah sama- sama mengangkat tentang analisis SWOT.¹⁰

⁹Umi Masrurroh," Analisis SWOT Dalam Setrategi Pemasaran Produk Tabungan Batara IB (Studi Kasus Pada PT,Bank BTN Syariah Cabang Semarang ,"(UIN Walisongo,2015).

¹⁰Ainur Rofiah," Analisis SWOT Dan Setrategi Pemasaran Produk Simpanan Wad,Iah Di BMT NU Sejahtera Semarang ,(Semarang: UIN Walisongo,2013).

3. Ainur Rofiah pada tahun 2013 dalam skripsinya yang berjudul analisis SWOT dan strategi pemasaran produk simpanan wadi'ah di BMT NU sejahtera semarang. Penelitian yang menggunakan metode kualitatif menyimpulkan bahwa implementasi strategi pemasaran *wadi,ah* yang dilakukan BMT NU sejahtera menggunakan *segmenting,targeting, positioning*, untuk menganalisis strategi pemasaran agar lebih terarah¹¹.

Berdasarkan penelitian terdahulu dan penelitian sekarang kalau penelitian terdahulu lebih ke strategi pemasaran, sedangkan masalah yang diteliti sekarang lebih fokus ke SWOT pembiayaan Implan dan persamaan penelitian terdahulu dan sekarang adalah sama-sama diawali dengan analisis SWOT produk terlebih dahulu.

F. Kerangka Teori

1. Pengertian Bank Syariah

Menurut undang undang No 10 tahun 1998 pasal 1 ayat 2 tentang Perbankan, yang dimaksud dengan Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya ke masyarakat dalam bentuk kredit atau bentuk - bentuk lainnya, dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak. Sedangkan undang-undang Perbankan Syariah No. 21 tahun 2008 menyatakan bahwa Perbankan Syariah No. 21 tahun 2008 menyatakan bahwa perbankan syariah adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang Bank Syariah dan unit

¹¹Cipta Kurnia Aji,"Pendekatan Analisis SWOT terhadap Tabungan Haji Arafah Di Bmi", (Jakarta: UIN SYARIF HIDAYATULLAH,2008).

usaha syariah yang mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta proses dan cara dalam melaksanakan kegiatan usahanya.¹²

Di dalam Bank Syariah tidak dikenal istilah yang namanya kredit karena Bank Syariah memiliki skema yang berbeda dengan Bank konvensional, dalam menyalurkan dana dalam bentuk pembiayaan. Di dalam Bank Syariah pembiayaan yang diberikan kepada pihak pengguna dana berdasarkan pada prinsip syariah aturan yang digunakan sesuai dengan syariat islam.¹³

a. Pengertian pembiayaan

Dalam arti sempit pembiayaan dapat dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan, seperti Bank Syariah kepada nasabah. Pembiayaan secara luas berarti *financing* atau pembelanjaan, yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dikerjakan oleh orang lain.¹⁴

b. Prinsip- prinsip pemberian pembiayaan

Dalam melakukan penilaian permohonan pembiayaan Bank Syariah bagian *marketing* harus memperhatikan beberapa prinsip utama yang berkaitan dengan kondisi secara keseluruhan calon nasabah, adapun prinsip pemberian pembiayaan dikenal dengan 5c+1S yaitu:¹⁵

¹² Ismail, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta:Kencana,2010), hlm .20

¹³ *Ibid*, hlm.94

¹⁴ Muhammad Yusuf, *Menejmen Keuangan Syariah*,(Mataram: Institute Agama Islam Negri (IAIN) Mataram:2015),hlm.71.

¹⁵ *Ibid*.,hlm.74-76

1. Karakter

Yaitu penilaian terhadap karakter atau keperibadian calon penerima pembiayaan, dengan tujuan untuk memperkirakan kemungkinan bahwa penerimaan pembiayaan dapat memenuhi kewajibanya.

2. *Capacity*

Yaitu penilaian secara objektif tentang kemampuan penerima pembiayaan untuk melakukan pembayaran.

3. *Capital*

Yaitu penilaian terhadap kemampuan modal yang dimiliki oleh calon penerima pembiayaan, yang diukur dengan posisi perusahaan secara keseluruhan yang ditunjukkan oleh rasio *finansial* dan penekanan pada komposisi modalnya.

4. *Collateral*

Yaitu jaminan yang dimiliki calon penerima pembiayaan, penilaian ini bertujuan untuk lebih meyakinkan bahwa jika suatu resiko kegagalan pembayaran tercapai terjadi maka jaminan dapat dipakai sebagai pengganti dari kewajiban.

5. *Condition*

Yaitu kondisi ekonomi yang terjadi di masyarakat secara sefesifik, melihat adanya ketertarikan dengan jenis usaha yang dilakukan oleh calon penerima pembiayaan. Hal tersebut karna kondisi

eksteranal berperan besar dalam proses berjalanya usaha calon penerima pembiayaan.

6. Syariah

Penilaian ini dilakukan untuk menegaskan bahwa usaha yang akan dibiayai benar benar usaha yang tidak melanggar syariah, sesuai dengan fatwa DSN “ *pengelola tidak boleh menyalahi hukum syariah islam dalam tindakanya yang berhubungan dengan mudarabah*”

c. Jenis- jenis pembiayaan Bank Syariah¹⁶

1. Pembiayaan modal kerja syariah

Secara umum yang dimaksud dengan pembiayaan modal kerja (PMK) syariah, adalah pembiayaan jangka pendek yang diberikan kepada perusahaan untuk membiayai kebutuhan modal kerja usahanya berdasarkan prinsip-prinsip syariah.

2. Pembiayaan investasi syariah

Pembiayaan investasi adalah pembiayaan jangka menengah atau jangka panjang untuk pembelian barang- barang atau modal yang diperlukan, seperti untuk pendirian proyek baru, rehabilitasi, modernisasi, ekspansi, relokasi proyek yang sudah ada dan lain sebagainya.

3. Pembiayaan konsumtif syariah

Secara definitif konsumtif adalah kebutuhan individu yang meliputi kebutuhan, baik barang maupun jasa yang tidak di

¹⁶ Adiwarmanto A. karim, *Bank Islam* (Jakarta: PT.Raja Grafindo persada,2006), hlm.1

pergunakan untuk tujuan diluar usaha dan umumnya bersifat perorangan.

4. Pembiayaan sindikasi

Yang dimaksud dengan pembiayaan sindikasi adalah, pembiayaan yang diberikan oleh lebih dari satu lembaga keuangan Bank untuk satu objek pembiayaan tertentu pada umumnya. pembiayaan ini diberikan Bank kepada nasabah korporasi yang memiliki nilai transaksi yang sangat besar.

5. Pembiayaan berdasarkan *take over*

Pembiayaan berdasarkan *take over* adalah pembiayaan yang timbul sebagai akibat dari *take over* terhadap transaksi non syariah yang telah berjalan yang dilakukan oleh Bank syariah atas permintaan nasabah.

6. Pembiayaan *letter of credit*

Yang dimaksud dari pembiayaan *letter of credit* adalah pembiayaan yang diberikan dalam rangka memfasilitasi transaksi impor dan ekspor nasabah.

Analisis SWOT menurut Freedly Rangkuti analisis SWOT adalah indikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strengths*), dan

peluang(*opportunities*),namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weaknesses*), dan ancaman(*threats*).¹⁷

Analisis SWOT menurut Sondang P Siagian merupakan salah satu instrumen analisis yang ampuh apabila digunakan dengan tepat telah diketahui pula secara luas bahwa "SWOT merupakan akronim untuk kata-kata (*strengths*), *weaknesses* (kelemahan), *opportunities* (peluang), dan *threats* (ancaman).¹⁸

Teori Philip Kotler dalam bukunya "manajemen pemasaran" bahwa sebagai lembaga keuangan yang dikelola secara profesional Bank harus menganut prinsip-prinsip manajemen. Oleh karenanya Bank tidak bisa dikelola hanya dengan bekal semangat saja, Manajemen keuangan harus dikuasai secara maksimal. Setiap Bank harus mampu mengikuti tren perkembangan lingkungan bisnisnya sehingga tidak ketinggalan inovasi produk .¹⁹

Setiap produk Bank yang diluncurkan ke pasar pasti akan memiliki usia tertentu terkadang usianya sangat singkat dan terkadang sangat panjang, Panjang pendeknya usia produk tergantung dari kemampuan manajemen Bank untuk mengelola produk tersebut.

Menurut Ferrel dan Harline fungsi analisis SWOT adalah untuk mendapatkan informasi dari analisis situasi dan memisahkannya dalam pokok persoalan internal (kekuatan dan kelemahan), dan pokok

¹⁷ Freddy Ranguti, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2004), hlm 17

¹⁸ Sondang P. Siagian, *Manajemen Strategi*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2000), hlm 172.

¹⁹ Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: Indeks Kelomok Gramedia, 2005), hlm. 100

persoalan eksternal (peluang dan ancaman). Analisis SWOT tersebut akan menjelaskan apakah informasi tersebut berindikasi sesuatu yang akan membantu perusahaan mencapai tujuannya, atau memberi indikasi bahwa terdapat rintangan yang harus dihadapi atau diminimalkan untuk memenuhi pemasukan yang diinginkan.²⁰

Sedangkan menurut Sondang P Sinagian ada pembagian faktor faktor setrategis dalam analisis SWOT yaitu.

a. Faktor berupa kekuatan

Yang dimaksud dengan faktor kekuatan yang dimiliki oleh suatu perusahaan termasuk satuan bisnis didalamnya adalah antara lain kompetensi khusus yang terdapat dalam, yang berakibat pada pemilikan keunggulan komparatif.

b. Faktor kelemahan

Yang dimaksud dengan kelemahan ialah keterbatasan atau kekurangan dalam hal sumber keterampilan, dan kemampuan yang menjadi penghalang serius bagi penampilan kinerja organisasi yang memuaskan.

c. Faktor peluang

Peluang secara sederhana adalah berbagai situasi lingkungan bagi suatu bisnis.

²⁰ Sondang P. Siagian, *Manajemen Strategik*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2000), hlm 178.

d. Faktor ancaman

Adalah faktor lingkungan yang tidak menguntungkan yang menjadi bahaya bagi satuan bisnis yang bersangkutan.²¹

7. Manfaat analisis SWOT

Manfaat atau kegunaan analisis SWOT adalah

- a. Mampu memberikan gambaran dari empat sudut dimensi yaitu, *strengths, weaknesses, opportunities, threats*, sehingga pengambilan keputusan dapat dilihat dari empat dimensi secara lebih komprehensif.
- b. Dapat dijadikan sebagai rujukan pembuatan rencana keputusan jangka panjang
- c. Mampu memberikan pemahaman kepada stakeholders yang berkeinginan menaruh simpati bahkan bergabung dengan perusahaan, dalam suatu ikatan kerjasama yang saling menguntungkan.
- d. Dapat dijadikan penilaian secara rutin dalam melihat *progress report* dari setiap keputusan yang telah dibuat selama ini.²²

8. Tujuan analisis SWOT

Penerapan SWOT pada perusahaan bertujuan untuk memberikan suatu panduan agar perusahaan menjadi lebih fokus, Sehingga dengan penempatan analisis SWOT dapat dijadikan sebagai perbandingan berpikir dari berbagai sudut pandang, Baik dari segi

²¹ Sondang P. Siagian, *Manajemen Strategik*, hlm.173

²² Irham Fahmi, *Manajemen strategis*, (Bandung: CV Alfabeta, 2015), hlm. 253.

kekurangan, kelemahan, serta peluang dan ancaman, tujuan lain dari diberlakukannya analisis SWOT adalah dimana disetiap produk yang ditawarkan pasti akan mengalami pasang surut, atau yang lebih dikenal dengan istilah daur hidup produk (*life cycle product*).

9. Pembiayaan Komsumtif Syariah

a. Pengertian Pembiayaan Komsumtif

Pembiayaan komsumtif adalah pembiayaan yang meliputi kebutuhan baik itu barang maupun jasa yang dipergunakan untuk tujuan usaha, dengan demikian yang dimaksud pembiayaan komsumtif adalah jenis pembiayaan yang diberikan untuk tujuan diluar usaha.²³

Kebutuhan komsumtif dapat dibedakan menjadi primer(pokok atau dasar), dan kebutuhan skunder.Kebutuhan primer adalah kebutuhan pokok, baik berupa barang, seperti makanan, minuman, pakian dan tempat tinggal, maupun berupa jasa seperti pendidikan, adapun kebutuhan sekunder adalah kebutuhan tambahan yang secara kualitatif maupun kuantitatif lebih tinggi atau lebih mewah dari kebutuhan primer .²⁴

b. Jenis- jenis akad pembiayaan komsumtif

Menurut jenisnya akad pembiayaan komsumtif dapat dibagi menjadi lima bagian yaitu:

²³Adiwarman A.,Karim, *Bank Islam* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada,2006),hlm.244.

²⁴ Muhammad Syafi,i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik* (Jakarta: Gema Insani,2001),hlm.168.

1. Pembiayaan konsumen akad *Murabahah*
2. Pembiayaan konsumen akad IMBT (*Ijarah Muntahia Bittamlik*)
3. Pembiayaan konsumen akad *Ijarah*
4. Pembiayaan konsumen akad *Isthisnha*
5. Pembiayaan konsumen Akad *Qardh+ Ijarah*

10. Jenis-Jenis Pembiayaan Implan

Menurut jenis pembiayaan implan dapat dibagi menjadi 5 bagian yaitu,

a. Pembiayaan konsumen akad *murabahah*

Murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan(*margin*), yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Karena dalam definisinya disebut adanya keuntungan yang disepakati, karakteristik *murabahah* adalah si penjual harus memberitahukan pembeli tentang harga pembelian barang, dan menyatakan jumlah keuntungan yang di ditambah pada biaya tersebut. *Murabahah* dapat dilakukan berdasarkan pesanan atau tanpa pesanan.²⁵

Praktek pada Bank Syariah nasabah pada Perbankan syariah mengajukan permohonan pembelian suatu barang. Dimana barang tersebut akan dilunasi oleh pihak Bank Syariah kepada penjual, sementara nasabah Bank Syariah melunasi pembiayaan tersebut kepada Bank Syariah dengan menambah sejumlah margin kepada

²⁵Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan* (Jakarta: PT raja Grafindo Persada 2002), Cet ke- 6 , hlm.92

pihak Bank Syariah, dengan menambah sejumlah margin kepada pihak Bank sesuai dengan kesepakatan yang terdapat pada perjanjian murabahah yang telah disepakati sebelumnya antara nasabah dengan Bank Syariah.

b. Pembiayaan konsumen akad IMBT (*Ijarah Muntahia Bittamlik*)

IMBT merupakan rangkaian dua buah akad, yakni akad *Al, Ba'i* merupakan akad jual beli, sedangkan IMBT merupakan kombinasi antara sewa menyewa (*ijarah*) dan jual beli atau hibah di akhir masa sewa.

Praktek dalam Bank Syariah nasabah Bank Syariah Mandiri mengajukan permohonan untuk menyewa mobil pick up dalam beberapa bulan, setelah masa sewa berakhir mobil tersebut harus segera di kembalikan ke Bank Syariah Mandiri. Karena nasabah merasa butuh dengan mobil pick up tersebut akhirnya nasabah membeli mobil itu dari Bank Syraiah Mandiri. Proses pemindahan kepemilikan barang dalam transaksi IMBT dapat dilakukan dengan cara.

- 1) Hibah yakni transaksi *ijarah* yang diakhiri dengan perpindahan kepemilikan barang dengan cara hibah dari pemilik objek sewa kepada penyewa.
- 2) *Promise to sell* (janji menjual) yakni transaksi *ijarah* yang diikuti dengan janji menjual barang objek sewa dari pemilik, objek sewa kepada penyewa dengan harga tertentu.

c. Pembiayaan konsumen akad *ijarah*

Al, ijarah adalah akad pemindahan hak guna atas barang atau jasa melalui pembayaran upah sewa tanpa dengan diikuti pemindahan kepemilikan (*ownership* atau *milkiyah*) itu sendiri. Praktik dalam Bank Syariah nasabah datang ke Bank Syariah Mandiri untuk menyewa rumah toko (ruko) selama 1 tahun. Di akhir masa sewa nasabah tidak melanjutkan masa sewa maupun membeli rumah ruko tersebut.

d. Pembiayaan konsumen akad *isthisnha*

Pembiayaan konsumen akad *isthisnha* adalah akad jual beli dalam bentuk pemesanan pembuatan barang tertentu dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang disepakati antara pemesan (pembeli, *mustashni*) dan penjual (pembuat). Pada dasarnya pembiayaan *isthisnha* merupakan transaksi jual beli cicilan, dalam jual beli *isthisnha* barang diserahkan di belakang walaupun uangnya juga sama sama dibayar secara cicilan, ketentuan umum pembiayaan *isthisnha* adalah spesifikasi barang pesanan harus jelas seperti jenis, macam ukuran, mutu dan jumlahnya. harga jual yang telah disepakati di cantumkan dalam *isthisnha* dan tidak boleh berubah selama berlakunya akad. jika terjadi perubahan harga

setelah akad ditandatangani seluruh biaya tambahan tetap ditanggung nasabah.²⁶

2. Metode Penelitian

a. Metode Penelitian

Metode penelitian pada dasarnya merupakan cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu. Berdasarkan hal tersebut empat kunci yang perlu diperhatikan yaitu cara ilmiah, data, tujuan dan kegunaan.²⁷

Adapun tujuan peneliti menggunakan metode deskriptif pada penelitian ini adalah karena peneliti berusaha untuk memaparkan dengan jelas hasil atau data yang didapatkan dari catatan di lapangan yang berupa kata-kata, agar mudah dipahami dan peneliti berusaha mendeskripsikan keadaan objek atau subjek yang diteliti dengan keadaan yang sebenarnya tanpa ada manipulasi data.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa pendekatan deskriptif adalah sebagai prosedur pemecahan masalah yang akan diselidiki dengan menggambarkan keadaan objek peneliti berdasarkan fakta-fakta yang sebenarnya terjadi di lapangan.

b. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan oleh peneliti adalah penelitian deskriptif, penelitian deskriptif adalah suatu metode dalam meneliti status

²⁶Adiwarman A. karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: Grafindo Persada, 2004), hlm. 115.

¹⁹Sugiyono, *Metodelogi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, R&D*, (Bandung: CV. Alfabeta, 2013), hlm. 2.

sekelompok manusia, suatu objek, suatu kondisi , suatu sistem pemikiran ataupun suatu peristiwa pada masa sekarang.²⁸

Penelitian kualitatif adalah prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata kata atau lisan dari orang orang dan perilaku yang di amati.²⁹

c. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian ini adalah di PT Bank Syariah Mandiri KCP *praya*, kabupaten Lombok Tengah provinsi Nusa Tenggara Barat, pengambilan lokasi penelitian didasarkan peneliti tertarik untuk melakukan penelitian disana dikarenakan sebelumnya peneliti sudah melakukan praktik kerjalapangan selama dua bulan.

d. Jenis dan Sumber Data

1. Jenis Data

Jika dilihat dari jenisnya, dapat dibedakan menjadi dua macam data yaitu:

a) Data Kualitatif

Data kualitatif adalah data yang berbentuk kata kata atau yang berwujud pernyataan variabel, bukan dalam bentuk angka, data kualitatif diperoleh melalui berbagai macam tehnik pengumpulan data misalnya wawancara, analisis dokumen, diskusi,

²⁰Muhammad Nazir, *Metode Penelitian*, (Jakarta: Ghalia Indo 2005), hlm. 54

²¹Nurul Zuriah, *Metodologi Penelitian Sosial dan Pendidikan Teori –Aplikasi*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2007), hlm. 92

terfokus atau observasi yang telah dituangkan dalam catatan lapangan.³⁰

b) Data Kuantitatif

Data kuantitatif adalah jenis data yang diukur atau dihitung secara langsung, beberapa informasi atau penjelasan yang dinyatakan dengan bilangan atau berbentuk angka³¹.

2. Sumber Data

a) Data Primer

Data primer merupakan sumber-sumber dasar yang merupakan bukti atau saksi utama dari kejadian yang lalu.³² Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa data primer adalah data yang diperoleh langsung dari sumber utama, yaitu data yang diperoleh dari pihak terkait melalui observasi dan wawancara langsung dengan karyawan PT Bank Mandiri Syariah KCP Praya. Dengan data ini peneliti mendapatkan gambaran umum tentang PT Bank Mandiri Syariah KCP Praya dan mengetahui bagaimana prosedur produk pembiayaan BSM implan.

b) Data Skunder

Data Skunder, yaitu data yang diperoleh dari buku-buku, literature-literatur dan dokumen lainnya yang terkait dengan fokus

²²Noeng Muhajir, *Metodelogi Penelitian Kualitatif*, (Yogyakarta: Rakesarasin, 1996), hlm. 2.

²³ Sugiyono, *Statistik untuk Penelitian*, (Bandung: Alfabeta, 2010), hlm. 15

²⁴*Ibid.*, hlm. 51.

penelitian.³³ Dalam arti lain data sekunder adalah data yang langsung dikumpulkan oleh peneliti sebagai penunjang dari sumber pertama dan dapat juga dikatakan data yang tersusun dalam dokumen-dokumen.³⁴

Dalam penelitian ini data sekunder berupa data-data diambil dari buku-buku lainnya yang dibutuhkan, terkait dengan masalah yang diteliti dalam penelitian ini.

e. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling utama dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data, tanpa mengetahui tehnik pengumpulan data, maka peneliti tidak akan mendapatkan data. Dalam penelitian ini penulis menggunakan beberapa metode untuk mengumpulkan data, metode yang digunakan adalah sebagai berikut:

a) Observasi

Observasi adalah pengamatan terhadap suatu objek yang diteliti baik secara langsung maupun tidak langsung untuk memperoleh data yang harus dikumpulkan dalam penelitian. penelitian ini merupakan suatu proses yang kompleks, suatu proses yang tersusun dari berbagai proses biologis dan psikologis, dua diantara yang terpenting adalah proses pengamatan dan ingatan.³⁵

²⁵Muhammad Teguh, *Metodologi Ekonomi dan Aplikasi*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2005), hlm. 136.

²⁶Sumandi Suryabrata, *Metode Penelitian*, (Jakarta: Rajawali, 1987), hlm. 93.

²⁷Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, (Bandung: Alfabeta, 2008), hlm. 401.

Teknik pengumpulan data dengan cara observasi peneliti akan melakukan observasi dengan cara terlibat langsung dengan para informan, sehingga data yang didapatkan lebih valid. Observasi yang dilakukan dalam penelitian ini adalah observasi tidak langsung, yaitu peneliti tidak mengambil bagian atau tidak ikut serta dalam proses kegiatan yang diteliti, karena peneliti hanya melakukan pengamatan untuk mendapatkan gambaran tentang objek penelitian.

b) Wawancara

Wawancara adalah usaha mengumpulkan informasi dengan mengajukan sejumlah pertanyaan secara lisan untuk dijawab secara lisan pula.³⁶ Dalam hal ini peneliti akan mewawancarai salah satu karyawan bagian konsumen PT. Bank Syariah Mandiri KCP Praya. Wawancara adalah sebuah percakapan antara dua orang atau lebih yang pertanyaan di ajukan oleh peneliti kepada subyek atau sekelompok subyek untuk dijawab.³⁷

Adapun dalam penelitian ini menggunakan teknik wawancara tidak terstruktur. Teknik ini peneliti lakukan dengan cara bertanya langsung kepada karyawan yang terkait diantaranya *junior consumer banking relationship manager* (JCBRM), *branch operational and service meneger* (BOSM), yaitu pihak-pihak bagian pembiayaan konsumen PT Bank Mandiri Syariah KCP Praya.

²⁸HB Sutopo, *Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif*, (Surakarta: UNS Press, 2006), hlm. 74

²⁹ Sudarwan Danim, *Menjadi Peneliti Kualitatif*, (Bandung: Pustaka Setia, 2002), hlm.

c) Dokumentasi

Dokumentasi adalah cara mencari data mengenai hal-hal variabel yang berupa data, catatan-catatan, surat kabar, transkrip, buku-buku, majalah, prasasti, notulen rapat, agenda dan sebagainya.³⁸

Dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumentasi bisa berbentuk tulisan, gambar atau karya-karya monumental dari seseorang. Studi dokumen merupakan pelengkap dari observasi dan wawancara dalam penelitian kualitatif.³⁹

f. Teknik analisis data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun data secara sistematis, data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain.⁴⁰

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisa isi, yaitu teknik penelitian untuk membuat inferensi-inferensi yang dapat ditiru (*replicable*), dan sah data dengan memerhatikan konteksnya. Analisis isi berhubungan dengan komunikasi atau isi

³⁰P. Joko Subagyo, *Metode Penelitian dalam Teori dan Praktik*, (Jakarta: Rineka CiPT.a, 2006), hlm. 39

³¹Sugiyono, *Metodelogi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, R&D*, (Bandung: CV. Alfabeta, 2013), hlm. 240

³²Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, R&D, Cet. Ke 20*, (Bandung: Alfabeta, 2014), hlm. 244-245

komunikasi dimana penulis menjabarkan data-data yang diperoleh kemudian menganalisa dengan berpedoman pada sumber-sumber yang diperoleh.

g. Pengecekan Keabsahan Data

Untuk mendapatkan keabsahan data diperlukan teknik pemeriksaan data, hal ini dimaksud agar data atau informasi yang dikumpulkan mengandung nilai kebenaran. Dalam hal ini peneliti menggunakan teknik sebagai berikut:

a) Kehadiran Peneliti

Tujuan utama peneliti adalah menemukan data yang dibutuhkan. Oleh sebab itu, peneliti berusaha secara langsung untuk dapat melibatkan diri dalam kehidupan objek penelitian, dalam hal ini kehadiran peneliti di lapangan bukan untuk memanipulasi data dan informasi, tetapi lebih pada usaha untuk mengetahui informasi secara langsung tentang analisis SWOT pada pembiayaan Implan.

b) Teknik Ketentuan Pengamatan

Ketentuan pengamatan dimaksud ciri-ciri dan unsur-unsur dalam situasi yang sangat relevan dengan persoalan atau isu yang sedang dicari, dan kemudian memusatkan diri pada hal-hal tersebut secara rinci. Peneliti menggunakan teknik ini dengan mengadakan pengamatan tentang bagaimana analisis SWOT pada pembiayaan Implan di Bank Syariah Mandiri KCP Praya.

c) **Kecukupan Refrensi**

Yang dimaksud dengan bahan refrensi disini adalah adanya bahan pendukung untuk membuktikan data yang telah ditemukan oleh peneliti, seperti data primer maupun data skunder serta hasil wawancara yang didukung oleh adanya pedoman wawancara sehingga lebih dapat dipercaya. Peneliti akan menggunakan pedoman wawancara dan foto-foto hasil observasi sebagai bahan refrensi.

h. **Sistematika Pembahasan**

Secara garis besar sistematika penelitian ini dapat ditentukan dengan ulasan sebagai berikut

Bab I pendahuluan. Pada pendahuluan ini meliputi: latar belakang masalah dimana disebutkan dasar dari timbulnya masalah dalam penelitian ini, identifikasi rumusan masalah, tujuan dan manfaat atau kegunaan dari penelitian ini, ruang lingkup dan setting penelitian ini memfokuskan pembahasan dan pemahaman bagi pembaca terhadap penelitian ini serta mendiskripsikan lokasi dari penelitian ini, telaah pustaka, kerangka teori, metode penelitian dan sistematika pembahasan.

Bab II paparan data temuan. Pada bab ini diuraikan mengenai data-data, temuan-temuan, atau fakta-fakta yang terdapat di lapangan. Dalam hal ini meliputi: Deskripsi penelitian, gambaran umum Bank Syariah Mandiri KCP Praya, sejarah berdirinya Bank Syariah Mandiri Kcp Praya, profil Bank Syariah Mandiri Kcp Praya, letak geografis secara spesifik, struktur organisasi Bank Syariah Mandiri Kcp Praya, visi

misi dan produk- produk dan layanan yang terdapat di Bank Syariah Mandiri Kcp Praya.

Bab III pembahasan. Pada bab ini akan diuraikan mengenai hasil penelitian dan analisis data. *Pertama*, prosedur pengajuan produk pembiayaan implan di Bank Syariah Mandiri Kcp Praya dalam hal ini terkait dengan alur atau prosedur pengajuan pembiayaan produk pembiayaan implan. *Kedua*, analisis SWOT pada produk pembiayaan implan di Bank Syariah Mandiri Kcp Praya dalam hal ini berkaitan dengan SWOT pada produk pembiayaan implan (*strength*) kekuatan, (*weaknes*) kelemahan, (*opportunity*) peluang, (*threat*) ancaman. berisi tentang pembahasan dari penelitian ini yang yang dimana di dalamnya adalah proses dari analisa peneliti, peneliti mencoba memaparkan tentang gambaran lokasi penelitian. Pembahasan akan membahas tentang data-data yang ditemukan di lapangan apakah sesuai teori. Pada bab ini akan membahas tentang analisis SWOT pada produk pembiayaan implan.

Bab IV Penutup. Pada bab ini memuat kesimpulan dan Saran dalam penelitian, kesimpulan adalah ringkasan dari semua kajian materi dan saran adalah kontribusi atau rekomendasi pemikiran peneliti terkait permasalahan yang diteliti.

BAB II

PAPARAN DAN TEMUAN DATA

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian Bank Mandiri Syariah KCP Praya

Untuk dapat memaparkan atau menggambarkan keadaan Bank Mandiri Syariah, peneliti akan memaparkan dengan jelas keterangan yang bisa menggambarkan mengenai keadaan Bank, adapun hal-hal yang dimaksud yaitu:

B. Sejarah Bank Mandiri Syariah Di Indonesia

Krisis ekonomi dan moneter yang melanda Indonesia pada tahun 1997 hingga 1998 menjadikan kehidupan rakyat memburuk pada saat itu, lembaga keuangan tidak terkecuali industry perbankan nasional termasuk Bank mengalami krisis yang luar biasa. Pada tanggal 31 juli 1999 pemerintah melahirkan penggabungan empat Bank yaitu Bank Dagang Negara, Bank Bumi Daya, Bank Exim, dan Bapindo menjadi satu Bank yang dinamakan PT. Bank Mandiri (persero). Penggabungan empat Bank tersebut menerapkan bahwa PT Bank Mandiri Persero Tbk. Sebagai pemilik Bank terbesar dari Bank Susila Bakti (BSB), yang dimiliki oleh yayasan kesejahteraan pegawai (YKP).

Berdasarkan undang-undang No. 10 tahun 1998 yang memberikan peluang bagi Bank umum untuk melayani transaksi syariah. Bank Mandiri memanfaatkan peluang tersebut untuk mengembangkan layanan syariah karena pada krisis ekonomi dan moneter yang melanda Indonesia, Bank Syariah adalah satu satunya Bank yang stabil sehingga Bank (BSB) di konversi menjadi syariah dengan nama PT Bank Syariah Mandiri yang

tercantum pada Akta Notaris Sujipto No. 23 tanggal 18 September 1999,. Satu bulan kemudian pada tanggal 25 Oktober 1999, atas dasar perubahan kegiatan usaha Bank Susila Bakti menjadi Bank umum syariah maka gubernur Bank Indonesia mengukuhkan melalui SK Gubernur BI No.1/24/KEP.BI/1999. 25 Oktober 1999, selanjutnya melalui Surat Keputusan Deputi Gubernur Bank Indonesia, menyatakan bahwa menyetujui perubahan nama menjadi Bank Syariah Mandiri resmi beroperasi guna memadukan nilai-nilai rohani dan Idealisme. sehingga Bank Syariah Mandiri mampu membangun Indonesia yang lebih baik dengan menerapkan prinsip syariah.⁴¹

1. Sejarah Berdirinya Bank Mandiri Syariah KCP Praya

Hadirnya lembaga perbankan berbasis syariah di Indonesia tidak lepas dari tujuan untuk menyalurkan dana, menghimpun dana, dan menyalurkan dalam bentuk pembiayaan kepada masyarakat yang membutuhkan berdasarkan prinsip syariah yang bebas dari *riba*, spekulasi dan ketidakjelasan, dengan tujuan utama untuk memenuhi kebutuhan masyarakat dan tolong menolong antar sesama. Sehingga pada tahun 2010 didirikan Bank Syariah Mandiri KCP Praya di jalan Sudirman No. 01 Praya, Kabupaten Lombok Tengah, Provinsi Nusa Tenggara Barat dengan harapan untuk memenuhi kebutuhan dana serta, meningkatkan kesejahteraan masyarakat dengan baik serta dapat membantu kebutuhan masyarakat akan lembaga yang berprinsip syariah.⁴²

⁴¹BSM, 'Sejarah Bank Syariah Mandiri,' <http://www.SyariahMandiri.co.id>, diakses pada 29 September 2019, pada pukul 9.20.

⁴²Teguh Hariwibawa, *Wawancara*, Bank Syariah Mandiri KCP Praya, 5 Oktober 2019.

Bank Syariah Mandiri KCP Praya sendirisecara resmi dibuka pada tanggal 30 Desember 2010,kemajuan yang dicapai selama 9 tahun menjalankan operasionalnya dapat dilihat perkembangan dari segi asset 2,6T, pembiayaan: 98, 61 M, DPK: 52, 71 M, Fee Based Income (FBI): 4,8 M per tahun 2018 selalu mengalami pertumbuhan yang positif.⁴³

Dibukanya Bank Syariah Mandiri KCP Praya merupakan salah satu strategi pengembangan usaha perusahaan dalam rangka menarik peluang sekaligus memperluas jangkauan pelayanan.Dengan dibukanya Bank Syariah Mandiri KCP Praya diharapkan dapat mengakomodir masyarakat untuk menggunakan layanan yang berbasis syariah. Apabila dilihat dari kondisi masyarakat yang mayoritas muslim, maka Bank Syariah Mandiri KCP Praya akan berkembang sesuai dengan yang diharapkan dan mampu melayani kebutuhan masyarakat dalam pemenuhan kebutuhan ekonomi (dana).

2. Letak Geografis

Secara spesifiknya profil Bank syariah mandiri sebagai berikut :

Nama : Bank Syariah Mandiri *Branch Office Praya*
 Alamat : Jl, Jendral Sudirman No 1, Praya, Lombok
 Tengah,Nusa Tenggara Barat 83511
 Telpon : (0370)653159

⁴³Agus Salim, *Wawancara*, Bank Syariah Mandiri KCP Praya, 5 Oktober 2019.

Wilayah kerja : Area Denpasar

3. Visi dan misi Bank Syariah Mandiri

a. Visi Bank Syariah Mandiri KCP Praya

Dalam melaksanakan kegiatan operasionalnya Bank Syariah Mandiri menetapkan visi yaitu Bank syariah terdepan dan moderen.

b. Misi Bank Syariah Mandiri KCP Praya

- 1) Mengujudkan pertumbuhan dan keuntungan di atas rata rata industri yang berkesinambungan.
- 2) Meningkatkan kualitas produk dan layanan berbasis teknologi yang melampaui harapan nasabah.
- 3) Mengutamakan penghimpunan dana murahdan penyaluran pembiayaan pada segmen ritel.
- 4) Mengembangkan bisnis atas dasar nilai syariah yang universal.
- 5) Mengembangkan manajemen talenta, dan lingkungan kerja yang sehat.
- 6) Meningkatkan kepedulian terhadap masyarakat dan lingkungan.⁴⁴

4. Struktur organisasi BSM Branch Office Praya

Struktur organisasi Bank Syariah Mandiri *branch office* Praya, yaitu:

- 1) *Branch Manager* bertugas bertanggung jawab memantau dan mengelola semua kegiatan yang ada di Bank Syariah Mandiri *branch office* Praya

⁴⁴[https://www. Syariahmandiri.Co.Id/Tentang-Kami/Visi&Misi](https://www.Syariahmandiri.Co.Id/Tentang-Kami/Visi&Misi), diakses tanggal 25 Februari 2019.pukul 9.20.

- 2) *Junior Account Maintenance Branch*, bertugas bertanggung jawab bertugas memantau dan mengelola semua kegiatan yang ada di Bank Syariah Mandiri branch office praya.
- 3) *Junior Consumer Banking Relationship Manager (JCBRM)* bertugas mencari dan memproses pembiayaan nasabah baik itu nasabah Bo2, griya ,mitra guna berkah kendaraan dan pensiun di bawah JCBRM ada beberapa unit kerja yaitu :
 - 4) *Seles Financing Excektif* bertugas menjual produk dana (tabungan), mengurus pembiayaan BSM implannasabah pembiayaan, dan memastikan kelancaran pembiayaan
 - 5) *Branch Operasional And Service Meneger (BOSM)* bertugas mengelola seluruh kegiatan operasional dan bisnis support, bertanggung jawab atas kualitas pelayanan dan *service* dan memastikan kegiatan dan operasional berjalan sesuai deangan SOP
- 6) OB
- 7) Driver
- 8) Satpam
- 9) *Costumer service* bertugas melayani dan memberikan penjelasan pada nasabah mengenai produk
- 10) *Teller* bertugas dan melayani penyetoran maupun penarikan uang nasabah.
- 11) *Pawning officer* bertugas dalam melayani nasabah yang akan gadi maupun cicil emas

- 12) *Mikro banking manager*, bertugas bertanggung jawab terhadap pencapaian target, serta melakukan kordinasi dan evaluasi pada unit kerja di bawah *mikro banking maneger*. Di bawah *mikro bankingmanager* ada bebrapa unit kerja yitu:
- 13) *Mikro financing analyst*, bertugas melakukan analisa pembiayaan pada warung mikro.
- 14) *Mikro financing sales*, bertugas memasarkan dan menjual produk warung pembiayaan mikro.
- 15) *Mikro administration*, bertugas membuat akad dan memastikan kelengkapn dokumen pembiayaan yang diajukan nasabah pembiayaan mikro.
- 16) Mitra mikro bertugas mentenence nasabah pembiayaan dan memastikan kelancaran pembiayaan ⁴⁵

5. Produk Dan Layanan Bank Syariah Mandiri Branch Office Praya

Mulai beroperasi pada tanggal 1 November 1999, hingga saat ini Bank Mandiri Syariah memiliki berbagai macam produk dan layanan guna memenuhi kebutuhan nasabah, Berikut produk dan layanan jasa Bank Mandiri Syariah *branch office* Praya:

- 1) Penghimpunan Dana
 - a) Tabungan, Bank Mandiri Syariah memiliki berbagai macam produk tabungan yaitu:

⁴⁵*Ibid.*,

1. Tabungan BSM adalah simpanan dana nasabah dengan prinsip *mudharabah mutlaqah* dengan mata uang rupiah, setoran awal minimal sebesar Rp.80.000 untuk nasabah perorangan dan . Penarikan dan setoran dapat dilakukan melalui *teller* maupun mesin ATM.
 2. BSM Tabungan Simpatik adalah simpanan dana nasabah dengan prinsip *wadiah* dengan mata uang rupiah, Penarikan dan setoran dapat dilakukan melalui *teller* maupun mesin ATM.
 3. Tabungan Mabror adalah tabungan dengan akad *mudharabah muthalaqah* yang di peruntukkan guna membantu nasabah untuk melaksanakan ibadah haji maupun umroh.
 4. BSM Tabungan Dollar adalah simpanan dana nasabah dalam mata uang dollar menggunakan akad *wadi'ah yad dhamanah*. Penarikan beserta setoran tabungan BSM Dollar dapat dilakukan kapan saja sesuai dengan ketentuan Bank Syariah Mandiri.
- b) GiroBank Syariah Mandiri, memiliki produk giro dengan berbagai macam valuta asing, yaitu :
1. BSM Giro adalah sarana penyimpanan dana bagi nasabah perorangan maupun perusahaan dalam mata uang rupiah menggunakan akad *wadiah yad dhamanah* , penarikan giro dapat dilakukan kapan saja menggunakan cek atau bilyet giro sehingga mempermudah transaksi nasabah.

2. BSM Giro Valas adalah sarana penyimpanan dana bagi nasabah perorangan maupun perusahaan dalam mata uang US Dollar menggunakan akad *wadiah yad dhamanah*, penarikan giro dapat dilakukan kapan saja menggunakan slip penarikan sehingga mempermudah transaksi nasabah.

c) Deposito, Bank Syariah Mandiri memiliki 2 (dua) macam produk deposito yaitu:

1. BSM Deposito adalah investasi berjangka waktu tertentu baik itu 1 (satu) bulan, 3 (tiga) bulan, 6 (enam) bulan, dan 12 (dua belas) bulan dalam mata uang rupiah. BSM deposito dikelola berdasarkan akad *Mudharabah, Mutlaqah*, produk ini diperuntukkan bagi nasabah perorangan maupun perusahaan.
2. BSM Deposito Valas adalah investasi berjangka waktu tertentu baik itu 1(satu) bulan, 3 (tiga) bulan, 6 (enam) bulan, dan 12 (dua belas) bulan dalam mata uang dollar. BSM deposito Valas dikelola berdasarkan akad *Mudharabah, Mutlaqah*, produk ini diperuntukkan bagi nasabah perorangan maupun perusahaan.

2) Penyaluran Dana

Bank Syariah Mandiri tidak hanya menghimpun dana dari masyarakat, dalam kegiatan operasionalnya Bank Syariah Mandiri menyalurkan dana melalui pembiayaan, Jenis-jenis pembiayaan di Bank Syariah Mandiri *branch office* Praya yaitu:

a) Pembiayaan Konsumer

1. BSM Implan adalah pembiayaan *consumer* yang diberikan bagi karyawan tetap perusahaan, CPNS, maupun PNS yang telah melakukan perjanjian kerjasama terlebih dahulu dengan Bank Syariah Mandiri, untuk pengajuan pembiayaan BSM Implan dilakukan secara masal. Akad yang digunakan pada produk pembiayaan BSM Implan ialah akad *murabahah*, yang dimaksud akad *murabahah* yaitu akan jual beli dimana sebagai penjual yang menyediakan kebutuhan nasabah lalu menjualnya kepada nasabah dengan harga beli Bank, ditambah dengan *margin* keuntungan yang telah disepakati oleh Bank dengan nasabah. Pembiayaan ini diperuntukkan untuk keperluan pembelian barang atau penggunaan jasa, pembiayaan kepemilikan rumah maupun *renovasi* rumah, dan *take over*. Pada aplikasinya di dunia Perbankan pembiayaan ini memberikan kuasa bagi nasabah untuk membeli barang yang diinginkan nasabah, sehingga menggunakan akad *wakalah*, yang dimaksud dengan akad *wakalah* ialah penyerahan kuasa atau wakil, Pembiayaan BSM Implan memiliki berbagai macam fitur, yaitu :
 - a. Pemberian pembiayaan kepada karyawan secara kolektif hanya dengan rekomendasi Perusahaan.
 - b. Pembiayaan BSM Implan memiliki limit pembiayaan tanpa agunan maksimal hingga 300 juta bagi PNS dan 100 juta bagi

CPNS sedangkan limit pembiayaan dengan agunan disesuaikan dengan DBR dan nilai transaksi agunan nasabah.

c. Jangka waktu pembiayaan, yaitu 5 tahun bagi CPNS, dan 15 tahun bagi PNS

2. Pembiayaan Griya BSM adalah pembiayaan untuk pembelian rumah baru maupun bekas, Akad yang digunakan pada pembiayaan ini ialah akad *murabahah*.
3. Pembiayaan Pensiun adalah pembiayaan yang diperuntukkan bagi nasabah yang telah pensiun, Bank menyalurkan pembiayaan guna untuk biaya sekolah, pembelian kendaraan, maupun keperluan konsumen lainnya. Akad yang digunakan pembiayaan pensiun ialah akad *murabahah* atau *ijarah*.
4. Pembiayaan OTO adalah pembiayaan dalam jangka waktu maksimal 5 (lima) tahun untuk kendaraan bermotor, yaitu mobil dengan kondisi baru. Akad yang digunakan pada pembiayaan OTO ini ialah akad *murabahah*.
5. Gadai Emas adalah produk pembiayaan dengan agunan berupa emas untuk memperoleh uang dengan cepat dan murah.
6. BSM cicil Emas, adalah produk guna membantu nasabah untuk pembelian emas dengan cara mudah yaitu minimal DP 20 persen dari harga emas dan 80 persen dapat di cicil setiap bulannya.

7. Pembiayaan Mikro Umroh BSM, ialah pembiayaan yang diperuntukan bagi pegawai tetap dan wiraswasta yang membutuhkan biaya perjalanan umrah dengan DP 0 persen.

b) Pembiayaan mikro

Pembiayaan Modal Kerja ialah pembiayaan dimana dalam menyalurkan pembiayaan Bank, sebagai pemberi modal usaha nasabah dengan perjanjian keuntungan dibagi sesuai dengan nisbah bagi hasil yang telah disepakati diawal akad. Pembiayaan ini dibagi menjadi 4 (empat), yaitu:

1. *Musyarakah*
2. Pembiayaan Dana Berputar
3. *Mudharabah*
4. Pembiayaan Resi Gudang

3) Jasa Produk

Bank Syariah Mandiri *Branch Office* Praya memiliki berbagai macam jasa produk untuk terus meningkatkan jumlah nasabah, berikut jasa produk Bank Syariah Mandiri *branch office* Praya, yaitu :

1. BSM Card
2. BSM Sentra Bayar
3. BSM *Mobile Banking*
4. BSM *Net Banking*
5. BSM Jual Beli Valas
6. BSM *Electronic Payroll*

7. *Transfer Uang Tunai*

8. *BSM E-money*

4) **Jasa Operasional**

Bank Syariah Mandiri memiliki berbagai macam jasa operasional guna menunjang kebutuhan keuangan nasabah. Berikut jasa operasional Bank Syariah Mandiri *branch office* Praya, yaitu :

1. BSM Transfer Lintas Negara *Western Union*
2. BSM Kliring
3. BSM Inkaso 45
4. BSM RTGS
5. BSM *Payment Point*⁴⁶

C. Analisis Prosedur Pembiayaan Implan Di Bank Mandiri Syariah KCP Praya.

Produk Pembiayaan implan adalah pembiayaan konsumtif yang diberikan untuk pegawai tetap perusahaan, PNS, CPNS yang telah melakukan perjanjian kerjasama terlebih dahulu dengan Bank Mandiri Syariah. Yang dimana sistem pembayaran angsurannya dilakukan dengan cara sistem potong gaji dan perosedur pengajuan pembiayaan ini dilakukan dengan cara masal atau kelompok. Pembiayaan implan ini adalah pembiayaan multiguna yang diperuntukan untuk pembelian atau untuk memperoleh manfaat atas jasa, contohnya seperti untuk pembiayaan dana pendidikan, untuk pembelian barang konsumen. Khusus untuk pegawai negri sipil seperti BUMN, TNI, POLRI, limit

⁴⁶Vernalia Tara dan Teguh Hariwibawa, *Wawancara*, Bank Syariah Mandiri KCP Praya, 29 Maret 2019.

pembiayaan tanpa menggunakan agunan yaitu Rp 100 juta. Untuk jangka waktu pembiayaan yang digunakan untuk pembelian keperluan barang yang limit pembiayaan hingga lima puluh juta yang tanpa menggunakan agunan atau jaminan jangka waktu pembiayaan maksimal tiga tahun.⁴⁷

Untuk pengajuan pembiayaan Implan ini dilakukan melalui perusahaan atau instansi tempat calon nasabah bekerja, karena pengajuan pembiayaan ini harus dilakukan secara masal atau kelompok, maka jumlah minimal dalam satu kelompok permohonan adalah sepuluh orang calon nasabah.

D. Mekanisme Atau Alur Pembiayaan Implan di Bank Mandiri Syariah KCP Praya.

Adapun syarat yang ditetapkan oleh Bank Mandiri Syariah bagi instansi atau perusahaan yang ingin melakukan perjanjian kerjasama, yaitu:

1. Perusahaan atau instansi mengadakan sosialisasi ke semua karyawannya dan mengumpulkan dokumen pembiayaan implan, apakah layak atau tidak untuk diberikan rekomendasi permohonan pembiayaan implan di Bank Mandiri Syariah KCP Praya
2. Apabila suatu saat karyawan yang mengajukan permohonan pembiayaan implan ini di PHK dari perusahaan, maka perusahaan atau instansi akan menjamin kalau karyawannya akan melunasi pembiayaan yang ada di Bank Mandiri Syariah.

⁴⁷ Agus Salim, *Wawancara*, Praya, 29 September 2019.

3. Perusahaan atau instansi sanggup membantu penagihan kepada karyawan yang bermasalah

Berdasarkan hasil wawancara dengan pegawai atau karyawan pembiayaan Implan Bank Syariah Mandiri, bahwa syarat yang diperlukan untuk pengajuan pembiayaan Implan di Bank Syariah Mandiri adalah data yang dapat menggambarkan kemampuan nasabah untuk membayar pembiayaan dari penghasilan tetapnya, dokumen yang harus dilengkapi dalam pengajuan permohonan pembiayaan untuk calon nasabah adalah:

1. Foto KTP
2. Foto copy kartu keluarga
3. Foto copy akta nikah /cerai
4. Pas photo 4x6
5. Slip pengeluaran atau tagihan rutin (telpon, air, listrik)
6. Print out buku tabungan tiga bulan terakhir
7. Foto copy NPWP
8. Dokumen jaminan, jika surat tanah maka disertai PBB dan IMB (rumah dan tempat usaha) ,dan BPKB (mobil atau motor) untuk pembiayaan .
9. Slip gaji pegawai sedangkan untuk pengusaha menyertakan jumlah penghasilan pebulan
10. Bagi pengusaha menyertakan surat keterangan usaha mianimal dari kelurahan setempat.
11. Surat izin persetujuan suami atau istri bila sudah menikah atau surat pernyataan belum menikah.

Sedangkan untuk PNS selain dari yang diatas, yang lebih penting adalah

1. Foto copy SK pengangkatan, SK terakhir dan taspen dilegalisir instansi (pembiayaan di bawah 50 juta) SK asli pengangkatan, SK terakhir dan taspen (pembiayaan di atas 50
2. Surat persetujuan dan kuasa
3. Surat pernyataan dan kuasa
4. Surat kuasa pesanan pembelian barang.

Bagaimana alur kerjasama Bank dan instansi atau perusahaan yang ingin melakukan kerjasama, sesuai dengan hasil wawancara dari informan bahwa Bank melakukan penawaran atau promosi ke perusahaan atau instansi- instansi, setelah instansi mau melakukan perjanjian kerjasama dengan Bank Mandiri Syariah, selanjutnya Bank memeriksa kelengkapan data, Apabila dokumen dan syarat-syarat sudah lengkap, maka tahap verifikasi dokumen selanjutnya kepala instansi atau perusahaan, kepala area, kepala cabang, menandatangani perjanjian kerjasama dengan Bank Syariah Mandiri.

E. Analisis SWOT Pada Pembiayaan Implan Di Bank Mandiri Syariah KCP Praya

1. Implementasi SWOT Pada Pembiayaan Implan di Bank Syariah Mandiri KCP Praya.

Produk pembiayaan implan adalah pembiayaan yang menggunakan akad mudarabah dan wakalah yang diperuntukan bagi pegawai tetap perusahaan atau karyawan tetap perusahaan yang bertujuan untuk mengakomodir perusahaan yang tidak mempunyai koperasi karyawan,

mengingat jaman sekarang yang sudah semakin canggih dan terus berkembang sehingga masyarakat ingin mendapatkan sesuatu yang lebih mudah dan gampang.

Bank Mandiri Syariah mengeluarkan produk pembiayaan yaitu produk pembiayaan Implan yang di peruntukan untuk pegawai tetap perusahaan baik itu dari instansi pemerintah, maupun swasta yang sistem pembayaran gajinya dilakukan secara Payroll melalui Bank Syariah Mandiri. Pembiayaan Implan ini sebagai upaya untuk mempermudah para pegawai atau instansi untuk mendapatkan pembiayaan multiguna baik untuk pembiayaan komsuntif maupun kebutuhan mendesak.

Agar perusahaan atau instansi lebih tertarik untuk mengajukan pembiayaan implan atau melakukan kerjasama dengan Bank Syariah Mandiri. Perlu dilakukan analisis SWOT pada produk pembiayaan ini untuk mengetahui kelemahan dan kekuatan yang dimiliki untuk bisa memaksimalkan peluang yang ada dan mengatasi anacaman atau halangan.⁴⁸ untuk dapat mengetahui hal ini peneliliti mewawancarai karyawan pembiayaan implan di Bank Syariah Mandiri KCP Praya.

Berdasarkan hasil wawancara, bahwa kekuatan atau keunggulan yang terdapat dalam produk pembiayaan implan ini memiliki syarat pengajuan yang begitu mudah dan margin yang ditawarkan cukup rendah pembiayaan ini juga merupakan pembiayaan multiguna atau serbaguna yang

⁴⁸ Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*, (Jakarta:PT Gramedia Pustaka Utama,2004), hlm.18

bisa untuk tujuan membiayai kebutuhan nasabah dalam memperoleh benda atau barang.

Hal ini, seperti yang dikatakan oleh ibu Ayu selaku *marketing* pembiayaan implan di Bank Mandiri Syariah KCP Praya menyatakan:

“Ada berbagai macam kelebihan dan keunggulan yang dimiliki oleh produk pembiayaan implan ini yang dimana pembiayaan ini tidak menggunakan agunan. instansi atau perusahaan cukup melakukan perjanjian kerjasama dengan Bank Mandiri Syariah dan merekomendasikan karyawannya untuk melakukan pembiayaan implan di Bank Mandiri Syariah, keunggulan atau kelebihan yang lain pada produk pembiayaan ini adalah sistem pembayaran angsurannya dengan cara potong gaji.”⁴⁹

Untuk aspek kelemahan produk pembiayaan implan di Bank Mandiri Syariah yaitu masih kurangnya instansi yang melakukan PKS dengan Bank Mandiri Syariah Praya. Kelemahan ini juga diakibatkan karena kurangnya monitoring dari pihak JCBRM kepada nasabah pembiayaan implan, dan dalam hal promosi masih kurang, karena promosi yang dilakukan masih terlalu sedikit instansi yang melakukan kerjasama dengan Bank Mandiri Syariah dan pembiayaan implan ini juga belum banyak orang yang masih belum tau apa itu pembiayaan implan, seperti yang dikatakan oleh ibu Ayu selaku *marketing* pembiayaan implan di Bank Mandiri Syariah

“ Kelemahan yang dimiliki oleh produk pembiayaan implan karena pembiayaan ini hanya diperuntukan untuk pegawai tetap perusahaan PNS, CPNS selain itu kelemahan atau kekurangan dari pembiayaan ini adalah

⁴⁹Ayu (Marketing), *Wawancara*, Mataram, 23 September 2019.

pengajuannya yang harus dilakukan secara masal atau kelompok minimal pengajuannya itu satu kelompok sepuluh orang “

Adapun potensi atau peluang yang ditawarkan dari produk pembiayaan implan ini adalah pembiayaan tanpa agunan, yang dimana pembiayaan ini tidak menggunakan jaminan sebagai syarat untuk pengajuan pembiayaan, Seperti yang dikatan oleh ibu ayau selaku *marketing* pembiayaan

“Ada banyak peluang yang kami miliki banyaknya variasi produk pembiayaan yang tepat yang sesuai dengan kebutuhan para pegawai atau karyawan perusahaan, yang sesuai dengan kebutuhan dengan berbagai macam kemudahan ini yang membuat kami bisa bersaing dengan Bank lain, apalagi sekarang kami sudah banyak melakukan PKS dengan instansi pemerintah, sehingga kami bisa memperkenalkan produk pembiayaan implan ke instansi- instansi.”⁵⁰

Sedangkan dari aspek tantangan yang dimiliki oleh Bank Mandiri Syariah, yaitu banyaknya pesaing yang menawarkan produk pembiayaan baik itu dari Bank konvensional, Bank Syariah, produk dari Banklain menjadi salah satu penghambat atau ancaman untuk mengajukan pembiayaan implan di Bank Syariah Mandiri KCP Praya.

⁵⁰ Ayu (Marketing), *Wawancara*, Mataram, 1 Oktober 2019.

BAB III

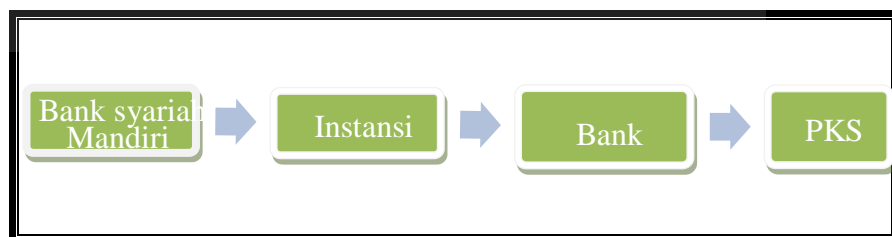
PEMBAHASAN

A. Prosedur Pengajuan Produk Pembiayaan Implan Di Bank Mandiri Syariah Kcp Praya

Berdasarkan hasil paparan data dan temuan pada BAB II , maka peneliti akan melanjutkan untuk membahas dan menganalisis teori dan temuan sesuai dengan objek penelitian di Bank Syariah Mandiri Kcp Praya.

Istilah prosedur mungkin sudah tidak asing lagi digunakan baik dalam kehidupan sehari-hari, prosedur mencakup cara dan aturan untuk melaksanakan suatu kegiatan tertentu sehingga kegiatan tersebut dapat dilaksanakan dengan efisien dan terkoordinir dengan baik. Sesuai teori prosedur adalah rangkaian tugas-tugas yang saling berhubungan dan dalam melaksanakannya harus secara berurutan menurut waktu, dan prosedur tersebut dilaksanakan berulang-ulang.⁵¹

Sesuai dengan data dan temuan peneliti mengenai alur kerja sama Bank Syariah Mandiri Kcp Praya dan instansi.



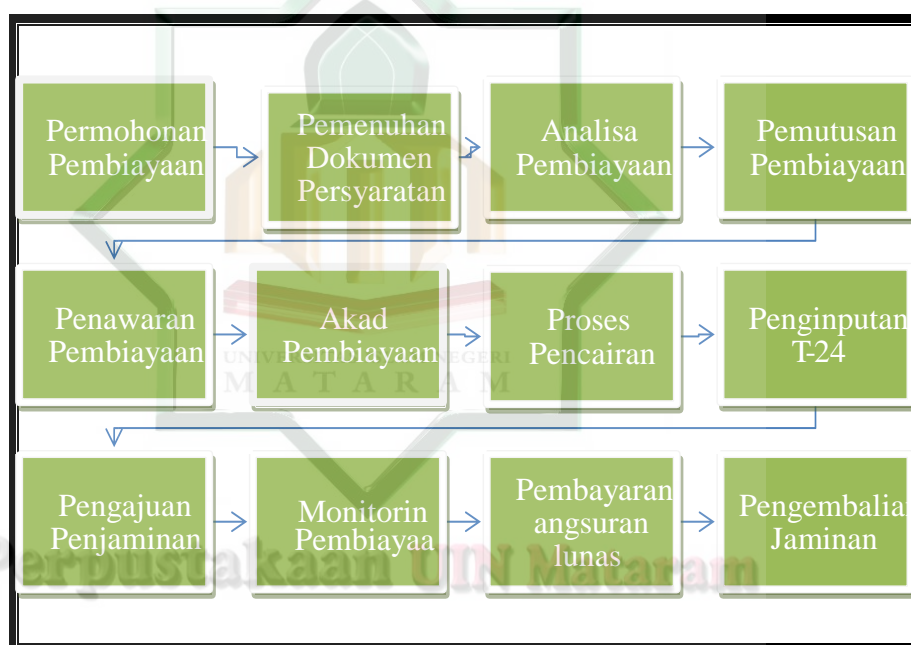
Sumber: Bank Syariah Mandiri Kcp Praya.2019

Berdasarkan temuan atau paparan data di atas, alur kerjasama Bank syariah mandiri kcp praya dengan instansi yaitu, pertama Bank melakukan penawaran

⁵¹ Ismail Masya. *Teori Prosedur*, (Jakarta: Pt Grasindo 1994) hlm. 74

kerjasama dengan instansi, setelah itu jika instansi menyetujui dan menandatangani dan melengkapi persyaratan yang telah ditetapkan Bank, tahap selanjutnya Bank memeriksa kelengkapan dokumen-dokumen dan verifikasi, jika telah sesuai maka kepala cabang, kepala cabang area, kepala instansi melakukan perjanjian kerjasama BSM implan.

Selanjutnya yaitu, Alur prosedur produk pembiayaan implan di Bank Syariah Mandiri Kcp Praya.



Sumber: Bank Syariah Mandiri Kcp Praya. 2019

Berdasarkan paparan dan temuan data alur prosedur permbiayaaan implan,

1. Permohonan pembiayaan

dengan melengkapi persyaratan serta mengisi form permohonan pembiayaan yaitu, *from 1* dan *from 2*.

2. Pemenuhan persyaratan dokumen.

Dimana nasabah melengkapi kelengkapan dokumen sesuai dengan from review pembiayaan, dokumen yang dimaksud antara lain:

- a. Surat permohonan nasabah
- b. Fotocopy KTP suami dan istri
- c. Fotocopy KK, NPWP, dan buku nikah
- d. Pas foto suami dan istri
- e. Fotocopy surat keterangan bekerja
- f. Fotocopy SK CPNS
- g. Fotocopy SK PNS
- h. Fotocopy SK terakhir
- i. Fotocopy Taspen
- j. Fotocopy slip gaji 3 bulan terakhir
- k. Rekening Koran 3 bulan terakhir.⁵²

3. Analisa pembiayaan

Junior consumer banking relationship manager (JCBRM) melakukan analisa permohonan pembiayaan yang diajukan nasabah melalui nota analisa pembiayaan (NAP) yang terkait dengan informasi data nasabah, aspek pembiayaan, aspek jaminan, aspek agunan nasabah, serta *expectation*. Tahap selanjutnya yaitu analisa permohonan pembiayaan yang di lakukan oleh JCBRM(*Junior Consumer Banking*

⁵² Wawancara, (*Marketing*) Bank Syariah Mandiri Kcp Praya 5 Oktober 2019.

Relationship Manager) yang dibantu oleh *unit risk* untuk memverifikasi data yang diajukan oleh nasabah melalui Bank Mandiri Syariah melalui nota analisa pembiayaan (NAP) yang berhubungan atau berkaitan dengan data nasabah, aspek pembiayaan, aspek jaminan dan informasi nasabah, setelah dilakuknya analisa permohonan pembiayaan, selanjutnya pemutusan pembiayaan yang didasarkan pada NAP yang sudah dibuat oleh *marketing*.

4. Pemutusan pembiayaan

Komite pembiayaan membuat pemutusan pembiayaan berdasarkan Nota Analisa Pembiayaan. (NAP) yang dibuat junior JCBRM dan telah ditandatangani oleh junior CBRM dan *branch manager*.

5. Penawaran pembiayaan

Junior CBRM membuat surat penawaran pembiayaan (SP3) untuk nasabah junior CBRM menyiapkan dokumen terkait untuk di review oleh *branch financing operation* (BFO), apabila dalam mengajukan pembiayaan nasabah menyertakan agunan maka bank melakukan *order* notaris dengan notaris yang telah menjalin kerjasama dengan Bank Syariah Mandiri untuk pengikatan jaminan. Pelaksanaan penandatanganan akad untuk nasabah diatur oleh junior CBRM pelaksanaan akad harus dihadiri oleh suami dan istri.

6. Akad pembiayaan

Pada saat melaksanakan akad dengan nasabah junior CBRM melakukan pengecekan ulang dokumen persyaratan nasabah antara lain KTP asli nasabah dengan pasangan, asli kartu keluarga, beserta buku nikah asli, asli SK CPNS, asli SK PNS, asli SK terakhir, asli TASPEN, penandatanganan akad harus bersama nasabah dan pasangan dan disaksikan oleh junior CBRM.

7. Proses pencairan.

Sebelum pencairan pembiayaan ada beberapa hal yang harus disediakan nasabah, yaitu:

- a. Biaya administrasi, jumlah biaya administrasi yang harus dibayarkan nasabah kepada bank yaitu 0,5 dari jumlah plafon.
- b. Biaya materai, untuk biaya materai tergantung kebutuhan dan jenis akad yang digunakan
- c. Biaya asuransi, untuk biaya asuransi dibayarkan sesuai dengan jangka waktu peminjaman nasabah.
- d. Biaya notaris dan pengikatan jaminan jika diperlukan.

Selanjutnya jika nasabah telah setuju dan mau membayar biaya-biaya guna proses pencairan dana maka junior CBRM membuat surat permohonan pencairan dan menyertakan seluruh dokumen legal yang ditujukan untuk proses review ulang berdasarkan (FRP) From Review pembiayaan, nasabah pemohon kepada *branch financial operation* (BFO).

8. Penginputan T-24

Penginputan T-24 adalah penginputan jumlah angsuran nasabah yang dilakukan oleh *loan processing and document custody* (LPDC) berdasarkan *customer facility* yang dibuat oleh junior CBRM.

9. Monitoring pembiayaan.

Tahap ini adalah tahap terakhir dari proses pembiayaan BSM implan ialah monitoring pembiayaan, pada tahap ini junior JCBRM melakukan *rekansiliasi* jumlah angsuran dengan bendahara pengeluaran instansi atau *payroll* perusahaan dengan melengkapi dokumen peyampaian daftar kewajiban nasabah dan laporan *on the spot*. junior CBRM membuat daftar angsuran nasabah yang berisi tentang jumlah angsuran nasabah setiap bulannya. Dan tahap terakhir yaitu pembayaran angsuran lunas sesuai dengan waktu yang disepakati.

Selanjutnya jika nasabah telah menyetujui dan membayar biaya guna untuk proses pencairan maka marketing membuat surat permohonan pencairan dan menyertakan seluruh dokumen *legal* yang ditujukan untuk proses *review* ulang berdasarkan From Review Pembiayaan (PRF) nasabah pemohon kepada RFO (*Regional Financing Group*). Dimana tugas dari RFO adalah untuk *mereview* dokumen- dokumen dan didasarkan dari *Checklist* RAC (NAP) dan jika telah sesuai maka RFO akan mencairkan dana tersebut. Dimana isi *checklist* RAC (NAP) adalah:

a. Surat permohonan pembiayaan

- b. Dokumen asli SK CPNS, SK PNS, SK Terakhir, dan Taspen harus sesuai.
- c. Dokumen KTP nasabah dan pasangan serta KK harus sesuai.
- d. BIC nasabah harus sesuai dengan hasil BI *Cheking* .
- e. Surat rekomendasi instansi, harus sesuai dengan rekomendasi dari kepala satker dan bendahara.
- f. Amprah gaji induk atau pokok atau slip gaji dan amprah tunjangan dan nota analisa pembiayaan nasabah harus sesuai dengan DBR (*Debt Burden Ratio* ketentuan Bank Syariah Mandiri).

Monitoring pembiayaan Pada tahap ini marketing akan melakukan rekeonsiliasi jumlah angsuran nasabah dengan bendahara pengeluaran instansi atau *payroll* perusahaan, dengan melengkapi dokumen penyampaian daftar kewajiban dan laporan *on the spot*. Setelah itu marketing akan membuat daftar angsuran nasabah yang berisi tentang jumlah angsuran nasabah setiap bulan.

B. Analisis SWOT Pada Pembiayaan Implan di Bank Mandiri Syariah KCP

Paraya.

Analisis dari penelitian ini adalah analisis diskriptif yang bertujuan untuk memberikan diskriptif (penggambaran) mengenai subyek penelitian. Sedangkan teknis analisis yang digunakan peneliti untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman produk pembiayaan implan di Bank Syariah Mandiri Kcp Praya digunakan matrik SWOT sehingga peneliti biasa

mengetahui langkah langkah untuk memanfaatkan kekuatan dan peluang guna mengatasi kelemahan dan ancaman yang terjadi. Tahap-tahap proses analisis SWOT adalah sebagai berikut.⁵³ Identifikasi faktor eksternal dan internal identifikasi ini di perlukan untuk mengetahui faktor yang berpengaruh terhadap kemajuan atau perkembangan suatu perusahaan Bank Syariah Mandiri. faktor eksternal adalah faktor yang mempengaruhi perkembangan perbankan yang meliputi faktor faktor peluang dan ancaman. Sedangkan faktor internal adalah faktor yang dimiliki oleh Bank Syariah Mandiri yang meliputi kekuatan dan kelemahan. analisis yang peneliti gunakan yaitu analisis dengan matrik SWOT. Analisis dengan matrik SWOT dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman sebagai faktor eksternal dapat disesuaikan dengan kekuatan dan peluang yang dimiliki oleh perusahaan.

Sesuai dengan teori analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan ,analisa ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strength*), dan peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threat*).⁵⁴ Proses pengambilan keputusan strategi selalu berkaitan dengan pengembangan, misi, tujuan, strategi dan kebijakan. Dengan demikian sesuai dengan hasil wawancara dapat diketahui SWOT pada pembiayaan implan yaitu:

1. Kekuatan (*strength*)

⁵³ Azwar. Saifudin *Metode Penelitian*, (Yogyakarta : pustaka pelajar),2004.hlm. 162

⁵⁴ Rangkuti, *Analisa SWOT Teknik Membedah Konsep Perencanaan Strategi Untuk Menghadapi Abad 21*, (Jakarta: Gramedia pustaka utama).2000, hal.30

Kekuatan adalah kondisi atau keunggulan yang menunjang untuk mencapai objektif yang diinginkan dari produk pembiayaan ini yang berhubungan dengan pesaing. Dimana kekuatan ini adalah keunggulan atau kekuatan yang ada pada produk pembiayaan implan ini adalah sebagai berikut:

- a. Produk pembiayaan implan ini tidak menggunakan agunan (jaminan), Pembiayaan ini tidak menggunakan agunan, tidak seperti produk pembiayaan mikro dan pembiayaan lainnya yang menggunakan agunan sebagai syarat utama baik itu jaminan pokok, maupun jaminan tambahan. Yang menjadi jaminan jika nasabah tidak memenuhi kewajibanya.
- b. Pembiayaan multiguna Pembiayaan implan ini adalah pembiayaan multiguna atau serbaguna yang diberikan kepada nasabah bisa untuk tujuan membiayai kebutuhan nasabah, untuk pembelian barang (*consumer*), untuk pembelian atau memperoleh manfaat atas jasa contoh seperti untuk biaya dana pendidikan.
- c. Syarat pengajuan yang relatif lebih mudah, dimana syarat utamanya instansi atau perusahaan cukup melakukan perjanjian kerjasama dengan Bank Mandiri Syariah.
- d. Memiliki nama yang cukup dikenal oleh masyarakat.
- e. Lokasi kantor yang strategis, bank syariah mandiri kcp praya memiliki lokasi yang strategis yang mudah dijangkau, yaitu dipusat kota praya.

f. Menawarkan harga yang lebih murah dan jangka waktu yang diberikan juga dengan Bank lain.

2. Kelemahan (*weakness*)

Kekurangan atau keterbatasan dalam hal sumber daya, keterampilan, kemampuan yang menjadi penghalang serius bagi penampilan kinerja organisasi yang memuaskan. Keterbatasan atau kekurangan tersebut seperti Kurangnya instansi yang melakukan PKS (Perjanjian Kerja Sama) dengan Bank Syariah Mandiri, sehingga mempersulit para pegawai atau karyawan yang ingin mengajukan pembiayaan implan dan juga kelemahan sesuai seperti:

- a. Masih kurangnya tenaga marketing dalam memasarkan produk, jumlah tenaga marketing pada pembiayaan BSM implan ini kurang memadai. tenaga marketing pada pembiayaan ini perlu ditambah, karena mengingat jumlah target yang diinginkan tidak sesuai dengan jumlah tenaga marketing di Bank Syariah Mandiri Kcp Praya.
- b. Layout gedung yang sudah tua dan perlu perbaikan ini adalah salah satu kelemahan internal yang menghambat organisasi objektif yang diinginkan.
- c. Proses pencairan yang lebih lama, pencairan pembiayaan (LSA) lebih lama dibandingkan Bank Konvensional mengingat Bank Syariah Mandiri Kcp Praya, adalah bank syariah jadi harus menyesuaikan dengan ketentuan yang ada dari DSN MUI mengenai pemberian pembiayaan.

3. Peluang (*opportunities*)

Peluang adalah situasi penting yang menguntungkan dalam lingkungan perusahaan, dimana seperti paparan data yang telah di paparkan di BAB dua, bahwa ada berbagai macam peluang yang dimiliki oleh Bank Mandiri Syariah agar instansi atau perusahaan mau melakukan kerjasama atau melakukan pembiayaan implan di Bank Mandiri Syariah. Salah satunya yaitu Bank Mandiri Syariah KCP Praya memiliki banyak variasi produk pembiayaan yang ditawarkan yang sesuai dengan kebutuhan karyawan, atau para pegawai perusahaan itu salah satu peluang yang membuat Bank Mandiri Syariah bisa bersaing dengan Bank umum lainnya, baik itu Bank konvensional maupun Bank Syariah. Dan ada juga peluang eksternal yang menunjang organisasi untuk mencapai objektifnya, seperti.

- a. Segmen pasar yang besar, dimana target yang pasar dalam memasarkan pembiayaan BSM implan ini sangat banyak, yaitu seluruh pegawai negeri sipil pendidikan, kemenag dan dinas kesehatan, fokusnya pada seluruh instansi yang penyaluran gajinya melalui KPPN.
- b. Memiliki nasabah pelanggan yang cukup banyak.
- c. Bekerja sama dengan beberapa instansi, bank syariah mandiri kcp paraya telah bekerja sama dengan beberapa instansi, hal ini dapat meningkatkan nasabah.

4. Ancaman (*threats*)

Kendala atau ancaman yang menjadi kendala dalam pengembangan produk pembiayaan implan ini adalah kendala dalam mempromosikan

produk pembiayaan implan, karena banyak instansi atau perusahaan yang sudah melakukan kerja sama dengan Bank lain dan masih banyak yang belum mengerti tentang prosedur pengajuan seperti apa, inilah yang menjadi ancaman atau kendala untuk mengajak instansi melakukan kerjasama dengan Bank Mandiri Syariah. Dan salah satu ancaman eksternal yang menjadi penghambat diantaranya.

- a. Tambahan fitur yang diberikan oleh bank pesaing, tambahan fitur yang diberikan oleh bank pesaing menjadi hambatan bagi Bank Syariah Mandiri Kcp Praya.
- b. Branch image dari pesaing yang sangat kuat, Brand Bank pesaing yang lebih dikenal sampai ke daerah kecil dapat menjadi hambatan bagi Bank Syariah Mandiri Kcp Praya yang mungkin jaringan belum sampai ke desa-desa.
- c. Teknologi dari pesaing yang lebih moderen dan canggih dari Bank pesaing yang lebih menarik perhatian nasabah yang dapat menghambat berkembangnya Bank Syariah Mandiri Kcp Praya.

Berdasarkan hasil analisis di atas peneliti berpendapat, bahwa masih ada kelemahan atau kekurangan yang di miliki Bank Mandiri Syariah KCP praya juga mempunyai ancaman yang bisa menghambat perkembangan produk pembiayaan implan oleh karena itu Bank Syariah Mandiri KCP Praya harus memanfaatkan kekuatan yang dimiliki dan bisa memanfaatkan peluang yang ada, dan Bank Syariah Mandiri harus bisa meminimalisir kelemahan untuk menghindari kendala atau berbagai macam ancaman.

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil pemaparan data yang diperoleh dari hasil penelitian yang berjudul “analisis SWOT pada produk pembiayaan implan di Bank Syariah Mandiri Kcp Praya “ maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Prosedur pengajuan produk pembiayaan implan di Bank Syariah Mandiri Kcp Praya. pertama, pengajuan permohonan pembiayaan, dan selanjutnya nasabah melengkapi dokumen syarat pengajuan pembiayaan implan, sebelum pemberian pembiayaan pihak Bank melakukan analisis 5C + 1S terlebih dahulu, setelah beberapa tahap permohonan pembiayaan selesai selanjutnya yaitu, pelaksanaan akad pembiayaan, akad yang digunakan akad murabahah dan akad wakalah, saat penandatanganan akad disaksikan oleh JCBRM (*junior consumer banking relationship manager*), dan proses terakhir yaitu monitoring pembiayaan, JCBRM membuat daftar angsuran nasabah yang berisi jumlah angsuran nasabah perbulan.
2. SWOT pada produk pembiayaan implan di Bank Syariah Mandiri Kcp Praya. Kekuatan, dalam produk pembiayaan ini tidak menggunakan agunan, pembiayaan multiguna baik untuk pembelian barang atau memperoleh manfaat atas jasa contoh seperti untuk biaya pendidikan dan syarat pengajuan yang relatif lebih mudah. Kelemahan, masi kurangnya instansi yang melakukan perjanjian kerja sama dengan Bank Syariah

Mandiri. Peluang, banyak variasi produk atau layanan yang di tawarkan oleh Bank Syariah Mandiri, yang bisa menarik minat calon nasabah untuk melakukan pembiayaan di Bank Syariah Mandiri. Ancaman, yang menjadi kendala dalam pengembangan produk ini adalah masih banyak instansi yang belum mengerti bagaimana prosedur pengajuan, dan sistem angsuran..

B. Saran

1. Bank Syariah Mandiri KCP Praya harus lebih banyak lagi melakukan kerjasama dengan instansi atau perusahaan khususnya instansi yang ada di sekitaran Lombok tengah untuk meningkatkan jumlah nasabah, dan melakukan sosialisasi ke instansi atau perusahaan karena masih banyak yang belum paham bagaimana prosedur dan mekanisme pengajuan produk pembiayaan implan.
2. Sesuai dengan SWOT pada produk pembiayaan implan, Bank Syariah Mandiri Kcp Praya. Harus bisa memanfaatkan peluang dan kekuatan, untuk meminimalisir ancaman dan bisa mencapai target yang diinginkan.

DAFTAR PUSTAKA

- Adiwarman A. Karim, *Bank islam Analisis Fiqih dan keuangan*, Jakarta: Grafindo Persada, 2004
- Ainur Rofiah, " Analisis SWOT dan Strategi Pemasaran Produk Simpanan Wad,lah Di BMT NU Sejahtera Semarang ,semarang: UIN Walisongo, 2013
- Azwar Saifudin, *Metode Penelitian*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2004
- Cipta Kurnia Aji, "Pendekatan Analisis Swot terhadap Tabungan Haji Arafah Di Bmi", Jakarta: UIN SYARIF HIDAYATULLAH, 2008 rangkuti.
- Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT Tehnik Membedah Kasus Bisnis*, jakarta :PT gramedia pustaka utama , 2005
- Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT Tehnik Membedah Kasus Bisnis*, Jakarta. PT Gramedia Pustaka Utama, 2004
- HB Sutopo, *Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif*, Surakarta: UNS Press, 2006.
- <https://www.syariahmandiri.co.id/tentang-kami/visi&misi>, diakses tanggal 25 Februari 2019. Pukul 10.15
- Irham fahmi, *Manajemen Strategis*, Bandung: CV Alfabeta, 2015
- kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: PT raja grafindo persada 2002
- Kasmir *Pemasaran Bank* , Jakarta: Kencana, 2004
- M. Manan, *Teori dan Praktik Ekonomi Islam* Yogyakarta : Dana Bakti Wakaf , 1995
- Moh Nazir, *Metode Penelitian*, Jakarta: Ghalia Indo: 2005
- Muhammad Nazir, *Metode Penelitian*, Jakarta: Ghalia Indo 2005
- Muhammad Syafi, Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik* Jakarta: Gema Insani, 2001
- Muhammad Teguh, *Metodologi Ekonomi dan Aplikasi*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2005,
- Muhammad Yusuf, *Manajmen Keuangan Syariah*, Mataram: Institute Agama Islam Negri (IAIN) Mataram: 2015), hlm. 71.

- Noeng Muhajir, *Metodelogi Penelitian Kualitatif*, Yogyakarta: Rakesarasin, 1996
- Nurul Zuriyah, *Metodelogi Penelitian Sosial dan Pendidikan Teori –Aplikasi*, Jakarta: Bumi Aksara, 2007
- P. Joko Subagyo, *Metode Penelitian dalam Teori dan Praktik*, Jakarta: Rineka CiPT.a, 2006
- Philip Khotler, *Menejmen Pemasaran*, Jakarta: Indeks Kelomok Gramedia, 2005
- Rangkuti, *Analisa SWOT tehnik Membedah Konsep Perencanaan Strategi*, Jakarta:Gramedia Pustaka Utama. 2000
- Sondang P. Siagian, *Menejmen Setrategik*, hlm.173
- Sondang P. Siagian,*Menejmen Setrategik* Jakarta: PT Bumi Aksara,2000
- Sudarwan Danim ,*Menjadi Peneliti Kualitatif*, Bandung: Pustaka Setia, 2002
- Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, Bandung: Alfabeta, 2008
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, R&D, cet. Ke 20*, Bandung: Alfabeta, 2014
- Sugiyono, *Metodelogi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, R&D*, Bandung: CV. Alfabeta, 2013
- Sugiyono, *Metodelogi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, R&D*, Bandung: CV. Alfabeta, 2013,
- Sugiyono, *Statistik untuk Penelitian*, Bandung: Alfabeta, 2010
- Sumandi Suryabrata, *Metode Penelitian*, Jakarta: Rajawali, 1987
- Sumber:<http://www.Syariahmandiri.co.id/category/consumer-banking/pembiayaan-consumer/> syariah-mandiri- pembiayaan-konsumer /bsm-implan/.diakses pada 25 September, pukul 12.5
- Umi Masruroh,” Analisis SWOT dalam Strategi Pemasaran Produk Tabungan Batara IB Studi Kasus pada PT,Bank BTN Syariah cabang semarang ,” UIN Walisongo,2015.
- Undang Undang No 21 tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah ,Jakarta : Sekertariat Negara.

WAWANCARA

Agus Salim, *Wawancara*, Bank Syariah Mandiri KCP Praya, 5 Oktober 2019.

Ayu (Marketing), *Wawancara*, Bank Syariah Mandiri KCP Praya, 1 Oktober 2019.

Teguh Hariwibawa, *Wawancara*, Bank Syariah Mandiri KCP Praya, 5 oktober 2019

Vernalia Tara dan Teguh Hariwibawa, *Wawancara*, Bank Syariah Mandiri KCP Praya, 29 Maret 2019.



Perpustakaan UIN Mataram



LAMPIRAN – LAMPIRAN

Perpustakaan UIN Mataram

Struktur organisasi BSM Branch Office Praya

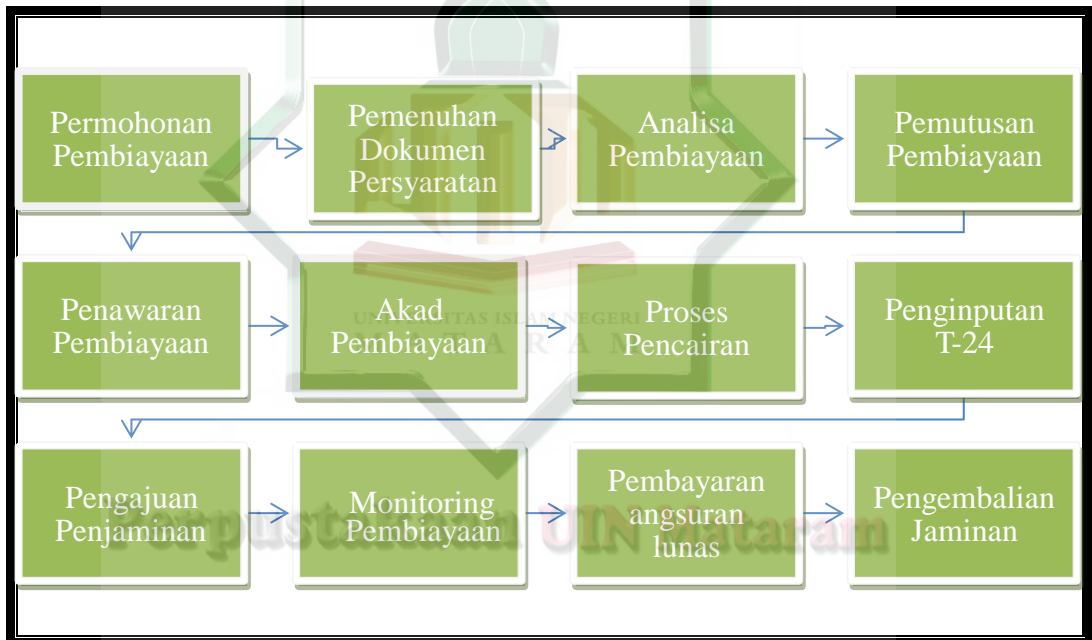
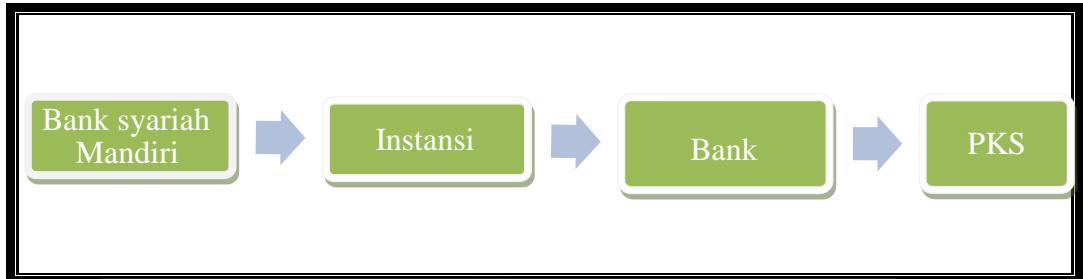


Perpustakaan UIN Mataram

Sumber: Bank Syariah Mandiri KCP Praya 2019

Mekanisme Atau Alur Pembiayaan Implan Di Bank Mandiri Syariah KCP

Praya.



Sumber: Bank Syariah Mandiri KCP Praya 2019

PNS/CPNS

FORM 3

SURAT PERNYATAAN DAN REKOMENDASI

Yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama: Anhar, M.Pd.I
Jabatan: Kepala Sekolah
(Kepala Instansi)

Nama: Nurhayati
Jabatan: Bendahara
(Bendahara Pengeluaran)

Dengan ini menyatakan:

1. Menyatakan bahwa Pemohon adalah benar pegawai di lingkungan instansi kami.
2. Merekomendasikan kepada Pemohon tersebut untuk dapat mengajukan permohonan pembiayaan ke Bank Syariah Mandiri KC Praya
3. Menyatakan bersedia menjamin kelancaran pengembalian pembiayaan dimaksud dengan melakukan pemotongan gaji dan atau pendebitan rekening milik Pemohon tersebut diatas yang selanjutnya akan disetorkan ke Bank Syariah Mandiri KC Praya
4. Apabila terjadi sesuatu hal karenanya, kami akan bertanggung jawab untuk melakukan tindakan-tindakan yang diperlukan sesuai dengan wewenang kedinasan / jabatan kami.
5. Pernyataan dan rekomendasi ini kami buat atas nama jabatan dan dengan demikian apabila di kemudian hari terjadi penggantian jabatan dengan sendirinya pernyataan ini mengikat pejabat pengganti.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
MATARAM

Praya, 22 Februari 2018

Perpustakaan UIN Mataram

Stempel Instansi

(Anhar, M.Pd.I)
Kepala Instansi

(Nurhayati)
Bendahara Pengeluaran

PNS/CPNS
PAYROLL

FORM 2

SURAT KUASA

Yang bertanda tangan dibawah ini, saya:

Nama:

No KTP:

Tempat/Tanggal Lahir:

Dengan ini memberikan kuasa kepada PT Bank Syariah Mandiri Cabang/Cabang Pembantu..... untuk:

1. Mendebet rekening saya No....., setiap bulannya sebesar Rp (.....) untuk membayar angsuran atas pembiayaan yang telah saya terima;
2. Memberikan seluruh hak yang akan saya terima kepada Bank Syariah Mandiri terlebih dahulu (hak *preference*) apabila terputus hubungan kerja dengan Instansi..... oleh sebab apapun juga, termasuk tidak terbatas pada Tunjangan Hari Tua (THT), dana pensiun, gaji terakhir, pesangon, dana koperasi, BPJS, kompensasi dan sumber-sumber dana lain untuk pelunasan hutang saya di Bank Syariah Mandiri

Surat kuasa ini tidak dapat dicabut kembali dan tidak akan berakhir karena sebab-sebab yang telah ditentukan dalam pasal 1813 KUH Perdata, melainkan hanya akan berakhir apabila jumlah hutang pokok berikut margin dan denda tunggakan atas pembiayaan yang saya terima dinyatakan lunas oleh PT Bank Syariah Mandiri.

Demikian Surat Kuasa ini saya buat dengan sebenar-benarnya untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Yang diberi kuasa,

Yang memberi kuasa

Meterai Rp6.000,-

(.....)

(.....)

Menyetujui,
Kepala Instansi

Bendahara Pengeluaran

Stempel Instansi

(.....)

(.....)

FORM 1

PNS/CPNS

Permohonan Pembiayaan BSM Implan



Mohon diisi lengkap, dengan melampirkan dokumen yang dibutuhkan

Cabang: _____

Tanggal: _____

SURAT PERMOHONAN PEMBIAYAAN BSM IMPLAN

DAFTAR ISI

DATA PEMOHON	LAMPIRAN DOKUMEN
Yang bertanda tangan di bawah ini Nama Lengkap (sesuai KTP): _____ Tempat, Tanggal Lahir: _____ (DD / MM / YYYY) Jenis Kelamin: <input type="checkbox"/> Laki-laki <input type="checkbox"/> Perempuan Tanda Pengenal: <input type="checkbox"/> KTP <input type="checkbox"/> SIM <input type="checkbox"/> Paspor. No. _____ Masa berlaku s.d. _____ Alamat Rumah sesuai KTP: _____ Kota: _____ Kode Pos: _____ Alamat Rumah Sekarang: _____ Kota: _____ Kode Pos: _____ Telp rumah: _____ HP: _____ Email: _____ Agama: _____ Nama Gadis Ibu Kandung: _____ Pendidikan: <input type="checkbox"/> SD <input type="checkbox"/> SMP <input type="checkbox"/> SMU <input type="checkbox"/> Akademi <input type="checkbox"/> S1 <input type="checkbox"/> S2 <input type="checkbox"/> S3 Status Perkawinan: <input type="checkbox"/> Kawin <input type="checkbox"/> Belum Kawin <input type="checkbox"/> Duda/Janda	1. Copy KTP Pribadi yang masih berlaku. <input type="checkbox"/> ada <input type="checkbox"/> tidak ada 2. Copy KTP Pasangan yang masih berlaku. <input type="checkbox"/> ada <input type="checkbox"/> tidak ada 3. Copy Kartu Keluarga. <input type="checkbox"/> ada <input type="checkbox"/> tidak ada 4. Copy Amplop Gaji Induk/Potok bulan terakhir. <input type="checkbox"/> ada <input type="checkbox"/> tidak ada 5. Copy Amplop Tunjangan yang diterima setiap per bulan. <input type="checkbox"/> ada <input type="checkbox"/> tidak ada 6. Copy SK CPNS. <input type="checkbox"/> ada <input type="checkbox"/> tidak ada 7. Copy SK PNS. <input type="checkbox"/> ada <input type="checkbox"/> tidak ada 8. Copy SK Terakhir. <input type="checkbox"/> ada <input type="checkbox"/> tidak ada 9. Copy SK Taspens. <input type="checkbox"/> ada <input type="checkbox"/> tidak ada
DATA PEKERJAAN Nama Instansi: _____ Nomor Induk Pegawai: _____ Bagian: _____ Jabatan: _____ Masa Kerja: _____ tahun _____ bulan Alamat Kantor: _____ Telp: _____ Fax: _____ Dengan ini saya mengajukan permohonan pembiayaan sebesar Rp. _____ Terbilang: _____ Untuk jangka waktu pembiayaan selama _____ bulan. Yang akan saya pertanggung jawabkan untuk _____	BERITA ACARA SERAH TERIMA DOKUMEN: Lampiran dokumen diterima lengkap tanggal _____ Yang menyerahkan: _____ Yang menerima (checker): _____
Pemohon: _____ Pasangan Pemohon: _____ Mengetahui, Bendahara Pengeluaran: _____ Dengan menandatangani formulir ini saya menyatakan bahwa: 1. Seluruh informasi, data dan dokumen dalam permohonan ini adalah benar dan memberi kuasa kepada Bank untuk memperoleh dan memeriksa seluruh informasi data dan dokumen dari sumber manapun dengan cara yang dianggap layak oleh Bank. 2. Bank berhak menolak permohonan ini dan tidak berkewajiban memberikan alasan penolakan.	



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MATARAM
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Pendidikan No. 35 Mataram. Telp. (0370) 621298, 634490 Fax. (0370) 625337 Mataram – NTB

Website: <http://febi.uinmataram.ac.id> Email: febi@uinmataram.ac.id

Nomor : /529/Un.12/PP.00.9/FEBI/09/2019

Lamp :

Hal : *Permohonan Izin Penelitian*

Kepada Yth,

Pimpinan PT. Bank Syariah Mandiri KCP Praya Lombok Tengah

Di _

Tempat

Assalamu'alaikum Wr Wb

Kami dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Mataram, dengan ini mengajukan permohonan kepada Bapak/Ibu Pimpinan untuk dapat kiranya menerima mahasiswa/i kami sebagai berikut:

Nama : Tutik Ispiarti

NIM : 1502151808

Program Studi : Perbankan Syariah

Untuk melaksanakan Penelitian Skripsi pada instansi/perusahaan yang Bapak/Ibu Pimpin, dengan judul Penelitian Skripsi: **Analisis SWOT Pada Pembiayaan Implan(Studi Pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Praya Lombok Tengah)**

Pelaksanaan Penelitian Skripsi Mahasiswa/i disesuaikan dengan jadwal yang ditentukan oleh instansi/perusahaan yang Bapak/Ibu Pimpin.

Demikian surat permohonan ini kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasamanya kami sampaikan banyak terima kasih.

Wa'alaikum salam Wr Wb.

Mataram, 30 September 2019

A.n. Dekan FEBI UIN Mataram

Wakil Dekan FEBI UIN Mataram



Dr. Muhammad Salahuddin M. A. g.

NIP. 197608061999031002



DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Nama : Tutik Ispiarti
Alamat : Dasan Telaga, Desa Jelantik,
Kecamatan Jonggat, Kab.
Lombok Tengah.
Tempat, tanggal lahir : Dasan Telaga, 10 Agustus
1997
Umur : 22 tahun
Agama : Islam
Status : Belum Kawin
Jenis Kelamin : Perempuan
No. HP : 081999193089

Pendidikan

1. Madrasah Ibtidaiyah Negeri Jelantik (MIN Jelantik)
2. Madrasah Tsanawiyah Negeri Jonggat (MTs Negeri Jonggat)
3. SMA Negeri 1 Jonggat

Perpustakaan UIN Mataram