

SKRIPSI

**STRATEGI PEMBIAYAAN MULTIJASA DALAM
MENINGKATKAN LABA DI PT. BPRS AMAN SYARIAH
SEKAMPUNG LAMPUNG TIMUR**

Oleh:

**TANTI JULIA LESTARI
NPM. 1702100086**



**Jurusan: S1-Perbankan Syariah
Fakultas: Ekonomi dan Bisnis Islam**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
1442 H / 2021 M**

**STRATEGI PEMBIAYAAN MULTIJASA DALAM
MENINGKATKAN LABA DI PT. BPRS AMAN SYARIAH
SEKAMPUNG LAMPUNG TIMUR**

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Sebagai Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana S1 Perbankan Syariah (S.E)

Oleh:

TANTI JULIA LESTARI
NPM. 1702100086

Pembimbing I : Dr. Dri Santoso, M.H
Pembimbing II : Rina El Maza, S.H.I.,M.S.I

Jurusan S1 Perbankan Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
1442 H / 2021 M

NOTA DINAS

Nomor :
Lampiran : 1 (satu) berkas
Hal : **Pengajuan untuk Dimunaqosyahkan**
Saudari Tanti Julia Lestari

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro
Di _____ Tempat

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Setelah kami mengadakan pemeriksaan, bimbingan dan perbaikan seperlunya maka skripsi saudara:

Nama : **Tanti Julia Lestari**
NPM : 1702100086
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi Syariah
Judul : **STRATEGI PEMBIAYAAN MULTIJASA DALAM
MENINGKATKAN LABA DI PT. BPRS AMAN
SYARIAH SEKAMPUNG LAMPUNG TIMUR**

Sudah dapat kami setuju dan dapat diajukan ke Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro untuk dimunaqosyahkan.

Demikianlah harapan kami dan atas perhatiannya, kami ucapkan terima kasih.

Wassalammu'alaikum Wr. Wb.

Metro, April 2021

Pembimbing I,

Pembimbing II,


Dr. Dri Santoso, M.H.
NIP. 196003161995031001


Rina El Maza, S.H.I., M.S.I
NIP. 198401232009122005

HALAMAN PERSETUJUAN

Judul Skripsi : **STRATEGI PEMBIAYAAN MULTIJASA DALAM
MENINGKATKAN LABA DI PT. BPRS AMAN
SYARIAH SEKAMPUNG LAMPUNG TIMUR**

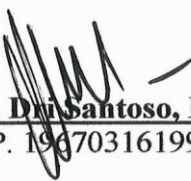
Nama : **Tanti Julia Lestari**
NPM : 1702100086
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Perbankan Syariah

MENYETUJUI

Untuk dimunaqosyahkan dalam sidang munaqosyah Fakultas Ekonomi dan
Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.

Metro, April 2021

Pembimbing I,


Dr. Dwi Santoso, M.H.
NIP. 196703161995031001

Pembimbing II,


Rina El Maza, S.H.I., M.S.I
NIP. 198401232009122005



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO FAKULTAS
EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0726) 41507; Fax (0725) 47296; Website: www.metrouniv.ac.id; E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

PENGESAHAN SKRIPSI

Nomor : 1885 / 10.28.3 / D / PP.009 / 06 / 2021

Skripsi dengan judul STRATEGI PEMBIAYAAN MULTIJASA DALAM MENINGKATKAN LABA DI PT. BPRS AMAN SYARIAH SEKAMPUNG LAMPUNG TIMUR. Disusun oleh TANTI JULIA LESTARI, NPM.1702100086, Jurusan : S1 Perbankan Syariah. Telah diujikan dalam sidang Munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada hari/tanggal : Selasa/25 Mei 2021.

TIM PENGUJI

Ketua / Moderator : Dr. Dri Santoso, M. H

Penguji I : Hj. Siti Zulaikha, S.Ag., MH

Penguji II : Rina El Maza, S.H.I., M.S.I

Sekretaris : Ani Nurul Imtihanah, SHI., MSI

(.....)
(.....)
(.....)
(.....)

Mengetahui
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam


Dr. Mat Jalil, M.Hum
NIP. 196208121998031001

ABSTRAK

STRATEGI PEMBIAYAAN MULTIJASA DALAM MENINGKATKAN LABA DI PT. BPRS AMAN SYARIAH SEKAMPUNG LAMPUNG TIMUR

**Oleh:
TANTI JULIA LESTARI**

PT. BPRS Aman Syariah merupakan salah satu lembaga keuangan yang berada di wilayah Sekampung Lampung Timur. Keberadaan lembaga keuangan ini baik syariah maupun konvensional tentunya menimbulkan persaingan dengan lembaga keuangan lain. Oleh karena itu setiap lembaga keuangan harus memiliki strategi yang baik agar rencana atau keinginan dapat tercapai. PT. BPRS Aman Syariah merupakan lembaga keuangan yang memiliki fokus bisnis pada pembiayaan. Salah satunya adalah pembiayaan multijasa. Pertanyaan penelitian bagaimana strategi pembiayaan multijasa dalam meningkatkan laba?. Manfaat penelitian ini adalah untuk dijadikan bahan pertimbangan bagi bank untuk mengevaluasi kelebihan dan kekurangan terhadap strategi produk pembiayaan multijasa dalam meningkatkan laba atau keuntungan di BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur.

Penelitian ini menggunakan metode wawancara dan dokumentasi. Wawancara dilakukan kepada Direktur dan Marketing Bank Aman Syariah serta nasabah Bank Aman Syariah yang menggunakan pembiayaan multijasa. Dokumentasi digunakan untuk mendapatkan data-data mengenai profil, struktur organisasi, serta dokumen-dokumen yang berkaitan data laba pembiayaan multijasa yang diperoleh Bank Aman Syariah. Metode yang digunakan bersifat deskriptif kualitatif. Dan teknis analisis data menggunakan metode berfikir induktif yaitu berangkat dari fakta yang khusus ditarik secara generalisasi.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan strategi pembiayaan multijasa dalam meningkatkan laba yang dilakukan oleh Bank Aman Syariah dapat dikatakan sudah maksimal. Hal ini dapat dilihat dari salah satu produk pembiayaan multijasa yaitu talangan haji yang terus mengalami kenaikan nasabah disetiap tahunnya. Strategi tersebut dilakukan dengan cara promosi atau memasang *flyer* di media sosial seperti WhatsApp, Facebook, Instagram dan edukasi kepada masyarakat.

ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Tanti Julia Lestari
NPM : 1702100086
Jurusan : SI Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa skripsi ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian saya kecuali bagian – bagian tertentu yang dirujuk dari sumbernya dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Metro, Juni 2021
Yang Menyatakan



Tanti Julia Lestari
NPM. 1702100086

MOTTO

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ
وَالْعُدْوَانِ ۚ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ

Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolonglah dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya. (QS. Al-Maidah : 2)

HALAMAN PERSEMBAHAN

Dengan penuh rasa syukur atas kehadiran Allah SWT. yang telah memberikan hidayah dan karunia-Nya dan ucapan *Alhamdulillahirobbil'alamin*, peneliti mempersembahkan skripsi ini kepada:

1. Kedua orang tua saya, Alm. Bapak Mukiman dan Ibu Sumiyati, yang telah melimpahkan kasih sayang nya dengan tulus yang mungkin semua itu tidak akan pernah bisa terbalaskan.
2. Kepada keluarga, dan kakak saya terimakasih sejauh ini selalu memberikan dukungannya untuk saya sampai saya mampu untuk menyelesaikan semuanya.
3. Pembimbing I Bapak Dr. Dri Santoso, M.H., dan pembimbing II Ibu Rina El Maza, S.H.I., M.S.I. yang telah memberikan bimbingan yang sangat berharga dalam membimbing dan memberikan motivasi dalam penyusunan skripsi ini.
4. Kepada Retna Dwi Pratiwi, Rika Puspita Sari, Febrina Citra Syaputri dan teman-teman lainnya yang tidak bisa disebutkan satu persatu, terimakasih kalian sudah membantu serta memberikan dorongan semangat kepada saya.
5. Almamater IAIN Metro.

KATA PENGANTAR

Puji dan Syukur atas kehadiran Allah AWT. yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya, sehingga peneliti dapat menyelesaikan Skripsi yang berjudul Strategi Pembiayaan Multijasa Dalam Meningkatkan Laba Di PT. BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur.

Tujuan penelitian skripsi ini sebagai persyaratan untuk menyelesaikan program Strata 1 (S-1) Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Metro. Ucapan terimakasih peneliti sampaikan kepada:

1. Dr. Hj. Siti Nurjanah, M.Ag, PIA, selaku rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.
2. Dr. Mat Jalil, M. Hum., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.
3. Bapak Dliyaul Haq, M.E.I, selaku Ketua Jurusan S1 Perbankan Syariah.
4. Bapak Dr. Dri Santoso, M.H, selaku dosen pembimbing I
5. Ibu Rina El Maza, S.H.I.,M.S.I, selaku dosen pembimbing II
6. Bapak dan Ibu Dosen/Karyawan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro yang telah menyediakan waktu dan fasilitas untuk mendukung penyelesaian skripsi ini.
7. Bapak Sugiyanto selaku direksi di PT. BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur, yang telah mengizinkan saya melakukan penelitian ditempat tersebut.

Peneliti menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, untuk itu kritik dan saran akan diterima dengan lapang dada demi perbaikan dimasa yang akan datang.

Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pemahaman ilmu pengetahuan Perbankan Syariah

Metro, 25 Mei 2021
Peneliti

A handwritten signature in black ink, featuring a stylized 'T' and 'J' followed by a series of vertical strokes.

Tanti Julia Lestari
NPM. 1702100086

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL.....	i
HALAMAN JUDUL	ii
NOTA DINAS.....	iii
HALAMAN PERSETUJUAN	iv
HALAMAN PENGESAHAN	v
ABSTRAK	vi
HALAMAN ORISINALITAS PENELITIAN.....	vii
HALAMAN MOTTO	viii
HALAMAN PERSEMBAHAN	ix
KATA PENGANTAR.....	x
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR TABEL	xv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvi

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah	1
B. Pertanyaan Penelitian	5
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian	5
D. Penelitian Relevan.....	6

BAB II LANDASAN TEORI

A. Konsep Strategi.....	9
1. Pengertian Strategi	9
2. Jenis Strategi	11
3. Unsur-unsur Strategi	14
4. Fungsi Strategi	16
B. Konsep Pembiayaan Multijasa.....	20
1. Pengertian Pembiayaan Multijasa	20
2. Dasar Hukum Multijasa.....	21

3. Rukun dan Syarat Multijasa.....	22
4. Produk Pembiayaan Multijasa.....	23
5. Fatwa DSN-MUI Pembiayaan Multijasa	23
C. Laba.....	21
1. Pengertian Laba.....	21
2. Jenis-jenis Laba.....	21

BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Sifat Penelitian	23
B. Sumber Data	24
C. Teknik Pengumpulan Data.....	25
D. Teknik Analisis Data	26

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum PT. BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur.....	29
B. Strategi Pembiayaan Multijasa Dalam Meningkatkan Laba Di PT. BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur	37

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	45
B. Saran	45

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

Tabel

1.1 Data Jumlah Nasabah Talangan Haji Di Bank Aman Syariah Tahun 2018-2020

1.2 Data Laba Pembiayaan Multijasa Di Bank Aman Syariah Tahun 2018-2020

DAFTAR LAMPIRAN

1. Konsultasi Bimbingan Skripsi
2. Surat Keterangan Bimbingan Skripsi
3. Surat Izin Pra Survey
4. Surat Izin Research
5. Surat Tugas Research
6. Surat Keterangan Balasan Research
7. Alat Pengumpul Data (APD)
8. Outline
9. Surat Keterangan Bebas Pustaka
10. Dokumentasi

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perbankan adalah lembaga yang mempunyai peran utama dalam pembangunan suatu Negara. Peran ini terwujud dalam fungsi bank sebagai lembaga intermediasi keuangan (*financial intermediary institution*), yakni menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkan kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat.¹

Dalam perbankan syariah, kredit biasa disebut dengan pembiayaan, yaitu penyediaan uang atau tagihan, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang di biayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.² Pembiayaan merupakan produk dari suatu lembaga keuangan, baik itu lembaga keuangan konvensional maupun lembaga keuangan syariah. Dalam konteks syariah, pembiayaan terdiri dari beberapa jenis akad. Akad sendiri merupakan perjanjian dan permufakatan (*a-ittifaq*), pertalian, dan mengikat secara bersama-sama serta diikuti dengan *ijab* dan *qabul*. Salah satunya adalah *pembiayaan multijasa*. *pembiayaan multijasa* merupakan akad turunan dari akad *ijarah*. *Ijarah* adalah akad pemindahan hak guna (manfaat) atas suatu barang dalam waktu tertentu dengan

¹ Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, cet. 17 (Rajawali Pers, 2015), 32.

² Irham Fahmi, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Bandung Alfabeta, 2016), 41.

pembayaran sewa (ujrah/fee) tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan atas barang tersebut, sedangkan *ijarah multijasa* adalah akad pembiayaan dimana bank memberikan pembiayaan kepada nasabah dalam rangka memperoleh manfaat atau jasa.³

Bank Pembiayaan Rakyat Syariah merupakan lembaga keuangan syariah yang bertujuan untuk memperoleh laba atau keuntungan yang maksimal. Untuk dapat menghasilkan laba maka setiap bank syariah harus memiliki strategi pembiayaan yang baik. Strategi menjadi sangat penting untuk tercapainya suatu keberhasilan bagi organisasi atau perusahaan dalam rangka pencapaian sebuah tujuan, baik tujuan jangka pendek maupun jangka panjang. Penyusunan strategi merupakan langkah taktis yang bersifat sistematis dalam pencapaian suatu tujuan.

Banyak rumusan tentang apa itu strategi, salah satunya adalah yang terkait dengan penetapan keputusan yang harus diambil dalam menghadapi para pesaing yang saling memiliki ketergantungan, sehingga perlu ada kegiatan yang diarahkan terutama dalam memperkirakan perilaku satu dengan yang lainnya. Strategi yang ditetapkan dapat dirumuskan sebagai penentuan tujuan dan sasaran bagi perusahaan atau dunia perbankan yang mendasar yang bersifat untuk jangka panjang.

PT. BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur merupakan salah satu lembaga keuangan bank yang memiliki fokus bisnis pada pembiayaan, salah satunya adalah pembiayaan multijasa. Pembiayaan

³ Ajeng Mar'atus Solihah, *Penerapan Akad Ijarah pada Pembiayaan Multijasa dalam Perspektif Hukum Islam*, Jurnal Az Zarqa', Vol. 6, No. 1 (2014):5.

multijasa juga memerlukan strategi yang efektif agar dapat meningkatkan laba atau keuntungan bagi BPRS Aman Syariah.

BPRS Aman Syariah telah menerapkan beberapa strategi yang digunakan dalam pembiayaan multijasa agar dapat mencapai laba atau keuntungan yang maksimal. Strategi-strategi yang digunakan yaitu meliputi strategi harga, strategi promosi, dan yang paling utama dalam mengamankan pendapatan yang diperoleh adalah dengan menggunakan strategi bisnis pada talangan haji yang merupakan produk dari pembiayaan multijasa yang ada di BPRS Aman Syariah. Strategi produk talangan haji ini meliputi strategi promosi dengan cara memasang *flyer* di media sosial dan sosialisasi kepada masyarakat terkait produk talangan haji khususnya masyarakat wilayah Sekampung. Produk talangan haji menjadi sangat penting untuk mempertahankan laba yang didapatkan BPRS Aman Syariah karena dari sisi nasabahnya produk talangan haji terus mengalami kenaikan nasabah. Berikut ini peneliti sajikan data jumlah nasabah produk talangan haji dengan menggunakan strategi-strategi yang digunakan oleh BPRS Aman Syariah:

Tabel 1.1
Data jumlah nasabah talangan haji di Bank Aman Syariah
tahun 2018-2020

Periode	Jumlah Nasabah
2018	127 Nasabah
2019	130 Nasabah
2020	160 Nasabah
Total Nasabah	417 Nasabah

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa jumlah nasabah talangan haji di BPRS Aman Syariah terus mengalami kenaikan. Hal ini menunjukkan adanya

minat masyarakat untuk menggunakan produk talangan haji yang ada di BPRS Aman Syariah. Selain itu, meningkatnya jumlah nasabah produk talangan haji didasarkan pada strategi yang digunakan BPRS Aman Syariah cukup maksimal. Kenaikan jumlah nasabah talangan haji ini akan mempengaruhi pendapatan yang diperoleh BPRS Aman Syariah. Dengan jumlah nasabah yang terus mengalami kenaikan maka laba yang didapatkan juga akan optimal. Dan berikut ini peneliti sajikan data laba atau keuntungan pembiayaan multijasa dengan menggunakan strategi-strategi yang digunakan BPRS Aman Syariah:

Tabel 1.2
Data Laba atau Keuntungan Pembiayaan Multijasa BPRS Aman
Syariah tahun 2018-2020⁴

Periode	Laba/keuntungan
2018	428.557.000
2019	719.616.000
2020	675.643.000
Total Laba/keuntungan	1.823.816.000

Dari tabel data laba atau keuntungan pembiayaan multijasa yang diperoleh BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur dengan menerapkan beberapa strategi yang ada di bank ternyata laba atau keuntungan yang diperoleh belum mengalami kenaikan setiap tahunnya, seperti dari tahun 2018 BPRS Aman Syariah memperoleh laba sebesar 428.557.000 kemudian mengalami kenaikan di tahun 2019 yaitu sebesar 719.616.000 kemudian mengalami penurunan di tahun 2020 yaitu 675.643.000. Selisih pendapatan

⁴ Laporan Accounting Bank Aman Syariah tahun 2018-2020

yang diperoleh antara tahun 2019 dengan tahun 2020 tidak signifikan. Hal ini dikarenakan laba yang didapatkan tidak hanya dari talangan haji saja. Selain itu faktor utama yang menyebabkan terjadi penurunan laba di tahun 2020 karena adanya pandemi covid-19.

Berdasarkan uraian yang sudah dikemukakan di atas, peneliti tertarik untuk mengetahui lebih lanjut bagaimana strategi pembiayaan multijasa dalam meningkatkan laba, sehingga menjadi latar belakang penulis untuk mengadakan penelitian yang mengangkat judul **Strategi Pembiayaan Multijasa Dalam Meningkatkan Laba Di PT. BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur.**

B. Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka pertanyaan penelitian pada penelitian ini adalah bagaimana Strategi Pembiayaan Multijasa Dalam Meningkatkan Laba Di PT. BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur.

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian merupakan suatu kehendak yang ingin dicapai yang dapat memberikan arahan kepada peneliti untuk terus melakukan penelitian dengan baik. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Strategi Pembiayaan Multijasa Dalam Meningkatkan Laba Di PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur.

2. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang ingin diperoleh dalam penelitian ini adalah: Dapat dijadikan bahan pertimbangan bagi bank untuk mengevaluasi kelebihan dan kekurangan terhadap strategi produk pembiayaan multijasa dalam meningkatkan laba atau keuntungan di BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur.

D. Penelitian Relevan

Peran penelitian sebelumnya bertujuan menentukan keaslian penelitian tersebut. Dengan ini peneliti akan mencoba untuk membedakan penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti sebelumnya.

1. Any Rizkia Putri, *Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Ijarah Multijasa Dalam Program Asuransi BMT Marhamah Wonosobo*. (Skripsi, UIN Walisongo Semarang).

Penelitian ini membahas tentang bagaimana mekanisme pembiayaan ijarah multijasa dalam program asuransi ta'wun berjalan, apa saja strategi yang digunakan dalam meningkatkan minat masyarakat serta pemberian program asuransi ta'wun.

Perbedaan penelitian di atas dengan penelitian ini terletak pada kajiannya, jika penelitian di atas mengkaji tentang asuransi kematian sedangkan pada penelitian ini mengkaji tentang bagaimana strategi pembiayaan multijasa dalam meningkatkan laba. Sedangkan persamaan penelitian di atas dengan penelitian ini sama-sama menggunakan penelitian kualitatif yang bersifat deskriptif, dengan menggunakan data

wawancara dan data dokumentasi untuk mengetahui bagaimana strategi yang dilakukan oleh pihak bank.

2. Annisa Putri, *Analisis Pengaruh Pembiayaan Ijarah Multijasa Dan Murabahah Terhadap Profitabilitas Pada PT. BPRS Lampung Timur*, (Skripsi, IAIN Metro).

Penelitian ini membahas tentang bagaimana pengaruh pembiayaan ijarah multijasa terhadap profitabilitas pada PT. BPRS Lampung Timur dan bagaimana pengaruh pembiayaan murabahah terhadap profitabilitas pada PT. BPRS Lampung Timur. Penelitian ini bertujuan untuk menguji bagaimana pengaruh pembiayaan ijarah multijasa dan pembiayaan murabahah terhadap *Return On Asset* (ROA) pada PT. BPRS Lampung Timur secara persial.

Perbedaan penelitian di atas dengan penelitian ini terdapat pada metode penelitiannya, jika penelitian di atas menggunakan metode penelitian kuantitatif sedangkan pada penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif. Sedangkan persamaan penelitian di atas dengan penelitian ini terletak pada akad pembiayaannya, yaitu pembiayaan multijasa.

3. Surya Gunawan, *Pengaruh Akad Ijarah Multijasa Terhadap Tingkat Pendapatan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Tahun 2013-2017* (Skripsi, UIN Raden Intan Lampung).

Penelitian ini membahas tentang bagaimana pengaruh akad ijarah multijasa terhadap tangka pendapatan bank pembiayaan rakyat syariah

tahun 2013-2017. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah pembiayaan multijasa berpengaruh terhadap tingkat pendapatan Bank Syariah Bandar Lampung. Dan dari hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa pembiayaan ijarah multijasa tidak berpengaruh terhadap tingkat pendapatan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Bandar Lampung.

Perbedaan penelitian di atas dengan penelitian ini adalah terletak pada metode penelitiannya, jika penelitian di atas menggunakan metode penelitian kuantitatif sedangkan metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian kualitatif. Selain itu jika penelitian di atas bertujuan untuk mengetahui pengaruh pembiayaan multijasa terhadap tingkat pendapatan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Bandar Lampung sedangkan penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana strategi pembiayaan multijasa dalam meningkatkan laba di BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur. Sedangkan persamaan penelitian di atas dengan penelitian ini terletak pada akad pembiayaan yang digunakan, yaitu pembiayaan multijasa.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Konsep Strategi

1. Pengertian Strategi

Strategi bersumber dari kata Yunani Klasik, yakni *strategos* (jenderal), yang pada dasarnya diambil dari pilihan kata-kata Yunani untuk pasukan dan memimpin. Penggunaan kata kerja Yunani yang berhubungan dengan *strategos* ini dapat diartikan sebagai perencanaan dan pemusnahan musuh-musuh dengan menggunakan cara yang efektif berlandaskan sarana-sarana yang dimiliki.¹

Strategi adalah rencana yang disatukan, luas dan berintegrasi yang menghubungkan keunggulan strategi perusahaan dengan tantangan lingkungan, dirancang untuk memastikan tujuan utama dari perusahaan dapat dicapai melalui pelaksanaan yang tepat oleh organisasi.

Dalam merumuskan suatu strategi, manajemen puncak harus memperhatikan berbagai faktor yang sifatnya kritis, yaitu:²

Pertama: strategi berarti menentukan misi pokok suatu organisasi karena manajemen puncak menyatakan secara garis besar apa yang menjadi pembenaran keberadaan organisasi atau perusahaan, filosofi yang bagaimana yang akan digunakan untuk menjamin keberadaan organisasi

¹ Heene, *Manajemen Strategik Keorganisasian Publik*, (Bandung: PT Refika Aditama, 2010),10

² Fahmi Irham, *Manajemen Strategis Teori Dan Aplikasi*, (Bandung: CV Alfabeta, 2013),

atau perusahaan tersebut dan sasaran apa yang ingin dicapai, yang jelas menonjol dalam faktor pertama ini ialah bahwa strategi merupakan keputusan dasar yang dinyatakan secara garis besar.

Kedua: Dalam merumuskan dan menetapkan strategi, manajemen puncak mengembangkan profil tertentu bagi organisasi. Profil yang dimaksud harus menggambarkan kemampuan yang dimiliki dan kondisi internal yang dihadapi oleh organisasi atau perusahaan bersangkutan.

Ketiga: Pengenalan tentang lingkungan yang mana organisasi atau perusahaan akan berinteraksi, terutama situasi yang membawa suasana persaingan yang mau tidak mau harus dihadapi oleh organisasi atau perusahaan apabila organisasi atau perusahaan yang bersangkutan ingin tidak hanya mampu melaksanakan eksistensinya, akan tetapi juga meningkatkan efektivitas dan produktivitas kerjanya.

Keempat: Suatu strategi harus merupakan analisis yang tepat tentang kekuatan yang dimiliki oleh perusahaan, kelemahan yang mungkin melekat pada dirinya, berbagai peluang yang mungkin timbul dan harus dimanfaatkan serta ancaman yang diperkirakan akan dihadapi. Dengan analisis yang tepat berbagai alternatif yang dapat ditempuh akan terlihat.³

Kelima: Mengidentifikasi beberapa pilihan yang wajar ditelaah lebih lanjut dari berbagai alternatif yang tersedia dikaitkan dengan keseluruhan upaya yang akan dilakukan dalam rangka pencapaian tujuan dan sasaran organisasi.

³ Ibid, 18

Keenem: Menjatuhkan pilihan pada suatu alternatif yang dipandang paling tepat dikaitkan dengan sasaran jangka panjang yang dianggap mempunyai nilai yang paling strategik dan diperhitungkan dapat dicapai karena didukung oleh kemampuan dan kondisi internal perusahaan.

Dari pembahasan di atas, jelas bahwa pada dasarnya yang dimaksud dengan strategi pada umumnya adalah rencana berskala besar yang berorientasi jangkauan masa depan yang jauh serta ditetapkan sedemikian rupa sehingga memungkinkan perusahaan berinteraksi secara efektif dalam kondisi persaingan yang diarahkan pada optimalisasi pencapaian tujuan dan berbagai sasaran perusahaan yang bersangkutan.⁴

2. Jenis-jenis Strategi

Terdapat berbagai jenis-jenis dalam adanya sebuah strategi diantaranya ialah sebagai berikut:

a. Strategi Integrasi

Strategi integrasi adalah jenis strategi yang memungkinkan sebuah perusahaan memperoleh kendali atas distributor, pemasok, dan pesaing. Adapun jenis-jenis integrasi sebagai berikut :

1) Integrasi ke depan

Integrasi ke depan adalah jenis integrasi yang berkaitan dengan usaha untuk memperoleh kepemilikan atau kendali yang lebih besar atas distributor atau peritel.

⁴ Siagian, *Manajemen Strategi*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2003), 16.

2) Integrasi ke belakang

Integrasi ke belakang adalah jenis integrasi yang mengupayakan kepemilikan atau kendali yang lebih besar atas pemasok perusahaan.

3) Integrasi horizontal

Integrasi horizontal adalah jenis integrasi yang mengupayakan kepemilikan atau kendali yang lebih besar atas pesaing.⁵

b. Strategi Intensif

Strategi intensif adalah jenis strategi yang mengharuskan adanya upaya-upaya intensif jika posisi kompetitif sebuah perusahaan dengan produk yang ada saat ini membaik.

c. Strategi diversifikasi

Strategi diversifikasi adalah suatu jenis strategi dimana perusahaan menambah produk atau jasa baru untuk membantu meningkatkan penjualan perusahaan. Strategi diversifikasi dibagi menjadi dua yaitu:

1) Diversifikasi terkait

Diversifikasi terkait adalah jenis strategi dimana perusahaan menambah produk atau jasa yang baru namun masih berkaitan dengan produk atau jasa perusahaan yang lama.⁶

⁵ David dan Wheelen, *Manajemen Strategis*, (Yogyakarta: Andi, 2003), 21

⁶ Ibid, 22

2) Diversifikasi tak terkait

Diversifikasi tak terkait adalah jenis strategi dimana perusahaan menambah produk atau jasa yang baru namun tidak berkaitan sama sekali dengan garis bisnis perusahaan sebelumnya.

d. Strategi Defensif

Strategi defensif adalah jenis strategi dimana kondisi perusahaan sedang mengalami penurunan sehingga harus melakukan restrukturisasi melalui penghematan biaya dan asset untuk meningkatkan kembali penjualan dan laba yang sedang menurun. Strategi defensif terbagi dalam tiga jenis yaitu:

1) Penciutan

Penciutan adalah strategi dimana dilakukan pengelompokkan ulang melalui pengurangan biaya dan asset untuk membalik penjualan dan laba yang menurun.

2) Divestasi

Divestasi adalah strategi dimana dilakukan penjualan suatu divisi.

3) Likuidasi

Likuidasi adalah strategi dimana dilakukan penjualan seluruh asset perusahaan secara terpisah-pisah untuk kekayaan berwujudnya.⁷

⁷ Nana Herdiana, *Manajemen Strategi*, (Bandung: CV. Pustaka Setia, 2015), 16

3. Unsur-unsur Strategi

Strategi berupaya untuk mengarahkan bagaimana suatu organisasi atau perusahaan dalam memanfaatkan lingkungannya, serta memilih upaya agar pengorganisasian secara internal dapat disusun dan direncanakan bagi pencapaian tujuan yang telah ditetapkan. Oleh karena itu, istilah strategi merupakan pasar pengintegrasian konsep yang berorientasi secara eksternal tentang bagaimana upaya yang kita lakukan agar dapat menjadi dasar bagi pencapaian tujuan dan sasaran suatu organisasi atau perusahaan. Walaupun pada dasarnya pemikiran strategis dilakukan secara berulang-ulang dalam lingkaran para pemikir, tetapi hal tersebut tidaklah merupakan suatu proses yang terangkai, hanya saja perlu disadari bahwa untuk mencapai suatu keputusan yang tepat dan jitu, maka proses pemikiran tersebut harus diperkuat secara konsisten di antara unsur-unsur dari strategi itu sendiri. Dengan demikian suatu strategi diharapkan dapat mendukung proses penyusunan dan perencanaan organisasi secara tepat, yang mencakup struktur dan prosesnya, kebijakan fungsional dan profilnya, serta individu atau orang-orang dan aktivitasnya.⁸

Bila suatu organisasi mempunyai strategi, maka strategi itu harus mempunyai bagian-bagian yang mencakup unsur-unsur strategi. Suatu strategi mempunyai 5 (lima) unsur, di mana masing-masing unsur dapat menjawab masing-masing pertanyaan berikut:

⁸ Prof. Dr. Sofjan Assauri, *Strategic Management*, (Depok: Rajawali Pers, 2017), 4.

- a. Di mana organisasi atau perusahaan selalu aktif dalam menjalankan aktivitasnya. Unsur ini dikenal sebagai gelanggang aktivitas atau Arena. Arena ini sangat mendasar bagi pemilihan keputusan oleh para orang strategis, yaitu di mana atau di arena apa suatu organisasi atau perusahaan akan beraktivitas. Unsur arena ini merupakan hal yang ditekankan dalam menetapkan visi atau tujuan yang lebih luas dari unsur strategi itu sendiri. Unsur Arena tersebut seharusnya tidaklah bersifat luas cakupannya atau terlalu umum, akan tetapi perlu lebih spesifik, seperti kategori produk yang ditekuni, segmen pasar, area geografis dan teknologi utama yang dikembangkan, yang merupakan tahap penambahan nilai atau *value* dari skema rantai nilai, meliputi perancangan produk, manufaktur, jasa pelayanan, distribusi dan penjualan.⁹
- b. Bagaimana kita dapat mencapai arena, yaitu penggunaan sarana kendaraan atau *vehicles*. Unsur ini harus dipertimbangkan untuk diputuskan oleh para strategis, yang berkaitan dengan bagaimana organisasi atau perusahaan dapat mencapai arena sasaran.
- c. Bagaimana kita dapat menang di pasar. Hal ini merupakan pembeda atau di kenal dengan *differentiators*. Yaitu merupakan unsur yang bersifat spesifik dari strategi ang ditetapkan.
- d. Apa langkah atau tahap, serta urutan pergerakan kegiatan, serta kecepatannya. Unsur ini biasa dikenal sebagai rencana tingkatan atau

⁹ Sofjan Assauri, *Konsep dan Strategi*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002), 27

disebut *staging dan pacing*. Unsur ini menetapkan kecepatan dan langkah-langkah utama pergerakan dari strategi bagi pencapaian tujuan visi. pilihan tahapan merefleksikan atau mencerminkan sumber-sumber daya yang tersedia, mencakup dana kas, sumber daya manusia, dan tingkat pengetahuan atau *knowledge*.

- e. Bagaimana hasil akan dapat dicapai, dengan logika ekonomi atau *economic logic*. Merupakan gagasan yang jelas tentang bagaimana manfaat atau keuntungan yang akan dihasilkan. Strategi yang sukses atau berhasil tentunya mempunyai dasar pemikiran yang ekonomis, sebagai tumpuan untuk penciptaan keuntungan yang akan dihasilkan.

Kelima unsur strategi di atas, perlu ditekankan pada kelengkapan suatu strategi, karena masing-masing unsur akan mendukung unsur-unsur lainnya.¹⁰

4. Fungsi Strategi

Fungsi dari strategi pada dasarnya adalah berupaya agar strategin yang disusun dapat diimplementasikan secara efektif. Maka dari itu, terdapat enam fungsi yang harus dilakukan, yaitu:

- a. Mengkomunikasikan suatu maksud atau visi yang ingin dicapai kepada orang lain.
- b. Menghubungkan atau mengaitkan kekuatan atau keunggulan organisasi dengan peluang atau lingkungannya.

¹⁰ Irwan Purwanto, Manajemen Strategi, (Bandung: Yrama Widya, 2008), 151

- c. Memanfaatkan atau mengeksploitasi keberhasilan dan kesuksesan yang didapat sekarang, sekaligus menyelidiki adanya peluang-peluang baru.
- d. Menghasilkan dan membangkitkan sumber-sumber daya yang lebih banyak dari yang digunakan sekarang.
- e. Mengkoordinasikan dan mengarahkan kegiatan atau aktivitas organisasi atau perusahaan ke depan.
- f. Menanggapi serta bereaksi atas keadaan yang baru dihadapi sepanjang waktu.

Keenam fungsi di atas dapat diidentifikasi untuk memudahkan strategi tersebut direalisasikan.¹¹

Untuk mendukung kesuksesan strategi pemasaran yang diinginkan atau yang telah ditargetkan maka perlu dirancang suatu rencana yang benar-benar mumpuni. Aplikasi strategi ini terdapat dalam empat posisi *marketing mix* yaitu meliputi strategi promosi, strategi harga, strategi produk, dan strategi tempat.

Kotler menyebutkan konsep bauran pemasaran (*marketing mix*) terdiri dari empat P, yaitu:

- a. Strategi promosi

Promosi merupakan kegiatan *marketing mix* yang penting dilakukan. Tanpa adanya promosi jangan diharapkan nasabah akan mengenal bank tersebut. apalagi dengan produk-produk atau

¹¹ Ibid, 153.

pembiayaan yang ada didalamnya. Salah satu tujuan promosi bank adalah menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik calon nasabah baru. Ada empat macam sarana promosi yang dapat digunakan yaitu periklanan (*advertising*), promosi penjualan (*sales promotion*), publisitas (*publicity*), dan penjualan pribadi (*personal selling*).

1) Periklanan (*advertising*)

Penggunaan promosi dengan iklan dapat dilakukan dengan berbagai media melalui:

- a) Pemasangan melalui brosur
- b) Pemasangan melalui koran
- c) Pemasangan melalui radio
- d) Pemasangan melalui majalah, dll

2) Promosi penjualan (*sales promotion*)

Merupakan kegiatan bank dalam menjajakan produk yang dipasarkannya sedemikian rupa sehingga nasabah akan mudah untuk melihatnya. Tujuan promosi penjualan adalah meningkatkan penjualan dan memperoleh keuntungan. Promosi penjualan dilakukan untuk menarik nasabah agar membeli setiap produk yang ditawarkan. Seperti menempelkan pamphlet di depan kantor sehingga banyak nasabah yang melihat dan kemudian berminat menggunakan produk tersebut.

3) Publisitas (*publicity*)

Publisitas merupakan kegiatan promosi untuk memancing nasabah melalui kegiatan seperti bakti sosial, atau sosialisasi kepada masyarakat. Kegiatan semacam ini dapat meningkatkan pamor bank dmata para nasabah baik secara langsung maupun tidak langsung.

4) Penjualan pribadi (*personal selling*)

Dalam dunia perbankan penjualan pribadi secara umum dilakukan oleh seluruh pegawai bank, secara khusus *personal selling* dilakukan oleh petugas Customer Service atau Service Assistensi.

Kegiatan ini dilakukan melalui kontak langsung dengan para nasabah maupun calon nasabah. dengan kontak langsung diharapkan terjadi interaksi yang positif antara bank dan nasabah maupun calon nasabah.

Dari keempat dimensi-dimensi diatas memang harus saling berkaitan satu dengan yang lainnya. Dengan begitu suatu pola marketing yang baik adalah bersifat bergerak secara seimbang dan dengan keseimbangan tersebut kekuatan marketing akan muncul secara jangka panjang.

B. Pembiayaan Multijasa

1. Pengertian Pembiayaan Multijasa

Secara etimologis *ijarah* berasal dari kata *ajaraya'juru* yang yang diberikan dalam suatu pekerjaan. Adapun secara terminologis *ijarah* adalah akad sewa menyewa atas suatu manfaat yang diketahui kebolehnya dan ganti yang diketahui manfaat kebolehnya.¹² Sedangkan *ijarah multijasa* adalah akad pembiayaan dimana bank memberikan pembiayaan kepada nasabah dalam rangka memperoleh manfaat atau jasa.

Menurut Djoko Muljono, Al-Ijarah adalah perjanjian antara pemilik barang dengan penyewa yang memperbolehkan penyewa memanfaatkan barang tersebut dengan membayar sewa sesuai dengan persetujuan kedua belah pihak. setelah masa sewa berakhir, maka barang akan dikembalikan kepada pemilik.¹³

Sedangkan pembiayaan multijasa merupakan penyediaan uang atau tagihan berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank syariah dengan nasabah pembiayaan yang mewajibkan nasabah pembiayaan untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu sesuai dengan akad.¹⁴ Melalui produk multijasa, bank akan mendapatkan kemudahan dalam mengelola likuiditasnya karena dapat menyalurkan pembiayaan dengan memenuhi kebutuhan nasabah. Sementara bagi nasabah, produk multijasa dapat menjadi sumber dana untuk memenuhi kebutuhan

¹² Nur Rianto, *Lembaga Keuangan Syariah*, (Bandung: CV.Pustaka Setia, 2012), 164.

¹³ Djoko Muljono, *Perbankan dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Yogyakarta, 2015), 284.

¹⁴ Usman, *Produk Perbankan Syariah di Indonesia*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2014), 252.

terhadap jasa-jasa tertentu, seperti pendidikan, kesehatan, dan jasa lainnya yang dibenarkan secara syariah.

2. Dasar Hukum Pembiayaan Multijasa

a. Al-Qur'an

وَالْوَالِدَاتُ يُرْضِعْنَ أَوْلَادَهُنَّ حَوْلَيْنِ كَامِلَيْنِ لِمَنْ أَرَادَ أَنْ يُنِيمَ الرِّضَاعَةَ¹⁵ وَعَلَى الْمَوْلُودِ لَهُ رِزْقُهُنَّ وَكِسْوَتُهُنَّ بِالْمَعْرُوفِ لَا تُكَلَّفُ نَفْسٌ إِلَّا وُسْعَهَا لَا تُضَارَّ وَالِدَةُ بَوْلِدِهَا وَلَا مَوْلُودٌ لَهُ بِوَلَدِهِ وَعَلَى الْوَارِثِ مِثْلُ ذَلِكَ¹⁶ فَإِنْ أَرَادَا فِصَالًا عَنْ تَرَاضٍ مِّنْهُمَا وَتَشَاوُرٍ فَلَا جُنَاحَ عَلَيْهِمَا¹⁷ وَإِنْ أَرَدْتُمْ أَنْ تَسْتَرْضِعُوا أَوْلَادَكُمْ فَلَا جُنَاحَ عَلَيْكُمْ إِذَا سَلَّمْتُمْ مَا اتَّيْتُمْ بِالْمَعْرُوفِ¹⁸ وَاتَّقُوا اللَّهَ وَاعْلَمُوا أَنَّ اللَّهَ بِمَا تَعْمَلُونَ بَصِيرٌ

Artinya:

Para ibu hendaklah menyusukan anak-anaknya selama duat tahun penuh, yaitu bagi yang ingin menyempurnakan penyusuan, dan kewajiban ayah memberi makan dan pakaian kepada para ibu dengan cara ma'ruf. Seseorang tidak dibebani melainkan menurut kadar kesanggupannya. Janganlah seorang ibu menderita kesengsaraan karena anaknya dan seorang ayah karena anaknya, dan warispun berkewajiban demikian, apabila keduanya ingin menyapih (sebelum dua tahun) dengan kerelaan keduanya dan permusyawaratan, maka tidak ada dosa atas keduanya, dan jika kamu ingin anakmu disusukan oleh orang lain, maka tidak ada dosa bagimu apabila kamu memberikan pembayaran menurut yang patut, bertakwalah kamu kepada Allah dan ketahuilah bahwa Allah Maha melihat apa yang kamu kerjakan. (Al-Baqarah : 233)¹⁵

Yang menjadi dalil dari ayat tersebut adalah ungkapan apabila kamu memberikan pembayaran yang patut. Ungkapan tersebut

¹⁵ Al-Qur'an dan Terjemahannya, Departemen Agama RI, 57.

menunjukkan adanya jasa yang diberikan berkat kewajiban membayar upah secara patut. Dalam hal ini termasuk jasa penyewaan.

b. Al-hadits

Hadits riwayat Ibn Majah dari Ibnu Umar, bahwa Nabi bersabda:

أَعْطُوا الْأَجِيرَ أَجْرَهُ قَبْلَ أَنْ يَجِفَّ عَرَقُهُ

Artinya:

Berikanlah upah pekerja sebelum keringatnya kering.

3. Rukun dan Syarat Multijasa

Adapun rukun ijarah multijasa adalah sebagai berikut:

- a. Penyewa (Musta'jir)
- b. Pemilik manfaat (Ma'jur)
- c. Obyek sewa (Ma'jir')
- d. Harga sewa (Ujrah)
- e. Ijab Qabul (shighot)

Sedangkan syarat multijasa adalah sebagai berikut:

- a. Baik Mu'jar atau musta'jir harus baligh dan berakal.
- b. Musta'jir harus benar-benar memiliki barang yang disewakan itu atau mendapatkan wilayah untuk menyewakan barang itu.
- c. Kedua pihak harus sama-sama ridho menjalankan akad.
- d. Manfaat yang disewakan harus jelas keadaannya maupun lama penyewaannya sehingga tidak menimbulkan persengkataan.
- e. Manfaat atau imbalan sewa harus dapat dipenuhi secara nyata dan secara syar'i

- f. Manfaat yang dapat dinikmati dari sewa harus halal atau mubah karena ada kaidah menyewakan sesuatu untuk kemaksiatan adalah haram hukumnya.
- g. Pekerjaan yang diupahkan itu tidak merupakan suatu kewajiban yang harus dilakukan oleh orang yang diupah sebelum terjadinya akad seperti menyewa orang untuk sholat.
- h. Upah harus berupa harta yang secara syar'i bernilai.
- i. Barang yang disewakan tidak cacat yang dapat merugikan pihak penyewa.

4. Produk Pembiayaan Multijasa

Berbagai produk multijasa pada Perbankan Syariah, antara lain:

- a) Pembiayaan pendidikan sesuai syariah adalah multijasa dengan fasilitas pembiayaan menggunakan konsep ijarah, dengan angsuran sewa sesuai kemampuan nasabah yang telah disepakati sejak awal sampai akhir masa pembiayaan, sehingga memberikan ketenangan dan kepastian jumlah pembayaran (angsuran) sewa bagi nasabah.
- b) Pembiayaan haji dan umrah adalah multijasa untuk membiayai kebutuhan nasabah dalam rangka memperoleh manfaat atas suatu jasa. Pembiayaan multijasa digunakan untuk tujuan biaya perjalanan ibadah haji, biaya perjalanan umrah, biaya kesehatan, biaya pendidikan, biaya pariwisata, dan biaya jasa-jasa lainnya.

5. Fatwa DSN-MUI Pembiayaan Ijarah Multijasa¹⁶

¹⁶ Fatwa DSN-MUI No. 44/DSN-MUI/VIII/2004 tentang *Pembiayaan Multijasa*.

Menurut Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN-MUI) No. 44/DSN-MUI/VIII/2004 pembiayaan multijasa adalah pembiayaan yang diberikan oleh Lembaga Keuangan Syariah kepada nasabah dalam memperoleh manfaat atas suatu jasa. Fatwa DSN-MUI memandang perlu menetapkan pembuatan fatwa tentang pembiayaan multijasa sebagai pedoman transaksi agar sesuai dengan prinsip syariah dalam memenuhi kebutuhan masyarakat yang berkaitan dengan jasa.

Fatwa ini ditetapkan dari hasil Rapat Pleno DSN-MUI pada tanggal 11 Agustus 2004 dan dibuat karena datangnya surat permohonan dari Bank Rakyat Indonesia pada tanggal 28 April 2004 dan dari Bank Danamon. Fatwa ini substansi dari Fatwa DSN-MUI No. 09/DSN-MUI/IV/2000 tentang pembiayaan Ijarah dan No. 11/DSN-MUI/IV/2000 tentang pembiayaan Kafalah.

Dalam Fatwa No. 44/DSN-MUI/VIII/2004 tentang Pembiayaan Multijasa, terdapat beberapa ketentuan yaitu sebagai berikut :

1) Ketentuan Umum

- a) Pembiayaan Multijasa hukumnya boleh (*jaiz*) dengan menggunakan akad Ijarah dan Kafalah.
- b) Dalam hal Lembaga Keuangan Syariah menggunakan akad Ijarah, maka harus mengikuti semua ketentuan yang ada dalam fatwa Ijarah.

- c) Dalam hal Lembaga Keuangan Syariah menggunakan akad Kafalah, maka harus mengikuti semua ketentuan yang ada dalam Fatwa Kafalah.
- d) Dalam kedua pembiayaan multijasa tersebut, Lembaga Keuangan Syariah dapat memperoleh imbalan jasa (*ujrah*) atau *fee*.
- e) Besar *ujrah* atau *fee* harus disepakati diawal dan dinyatakan dalam bentuk nominal bukan dalam bentuk presentase.

2) Penyelesaian Perselisihan

Jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya atau jika terjadi perselisihan di antara kedua belah pihak, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrasi Syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

3) Ketentuan Penutup

Fatwa ini berlaku sejak tanggal ditetapkan dengan ketentuan, jika dikemudian hari ternyata terdapat kekeliruan, akan diubah dan disempurnakan sebagaimana mestinya.¹⁷

C. Laba

1. Pengertian Laba

Dalam dunia usaha suatu istilah yang tidak asing lagi karena salah satu tujuan utama perusahaan adalah menghasilkan laba semaksimal mungkin. Laba merupakan perkiraan antara kenaikan atau penurunan

¹⁷ Fatwa DSN-MUI No. 44/DSN-MUI/VIII/2004 Tentang Pembiayaan Multijasa

ekuitas sebelum distribusi dan kontribusi dari pemegang ekuitas.¹⁸

Dengan tercapainya laba yang optimal, maka kesejahteraan perusahaan akan terjamin. Dalam Islam telah dijelaskan tentang pencapaian laba yang terkandung dalam surah Asy-Syura ayat 20 yang berbunyi sebagai berikut:

مَنْ كَانَ يُرِيدُ حَرْثَ الْآخِرَةِ نَزِدْ لَهُ فِي حَرْثِهِ وَمَنْ
كَانَ يُرِيدُ حَرْثَ الدُّنْيَا نُؤْتِهِ مِنْهَا وَمَا لَهُ فِي الْآخِرَةِ
مِنْ نَّصِيبٍ

Artinya:

Barang siapa yang menghendaki keuntungan di akhirat akan Kami tambah keuntungan itu baginya dan barang siapa yang menghendaki keuntungan di dunia Kami berikan kepadanya sebagian dari keuntungan dunia dan tidak ada baginya suatu bagianpun di akhirat. (As-Syura: 20)¹⁹

2. Jenis-jenis Laba

Laba pada dasarnya terbagi menjadi beberapa bagian diantaranya adalah:

- a. Laba kotor, adalah selisih antara penjualan dengan harga pokok penjualan, yang mengindikasikan seberapa besar perusahaan dapat menutupi biaya produknya.
- b. Laba operasional, adalah selisih antara penjualan dengan seluruh biaya dan biaya operasional yang mengindikasikan seberapa baik perusahaan melakukan aktivitasnya.

¹⁸ John J. Wild, K. R, *Analisis Laporan Keuangan*, (Jakarta: PT. Salemba Empat, 2008), 407.

¹⁹ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahan*, (Jakarta: CV. Darus Sunnah, 2002), 553.

- c. Laba sebelum pajak. Adalah laba dari operasi berjalan sebelum dikurangi pajak.
- d. Laba bersih atau laba setelah pajak, adalah laba atau pendapatan dari bisnis perusahaan yang sedang berjalan dikurangi bunga dan pajak.²⁰

²⁰ John J. Wild, *Analisis Laporan Keuangan*, (Jakarta: PT. Salemba Empat, 2008), 25.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Sifat Penelitian

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang dilakukan pada penelitian ini adalah penelitian lapangan (Field Research). Penelitian lapangan (Field Research) merupakan pengamatan secara langsung untuk memperoleh informasi yang diperlukan dalam penyusunan laporan ilmiah.

Penelitian lapangan (Field Research) bertujuan untuk menemukan fakta yang terjadi di lapangan. Adapun objek penelitian yaitu di PT. BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur. Dalam kasus ini peneliti akan mencari informasi mengenai bagaimana Strategi Pembiayaan Multijasa Dalam Meningkatkan Laba Di PT. BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur.

2. Sifat Penelitian

Sifat dari penelitian ini adalah deskriptif kualitatif. Deskriptif kualitatif merupakan penelitian yang berusaha untuk mendeskripsikan suatu gejala, peristiwa, kejadian yang terjadi saat sekarang.¹ Deskriptif kualitatif hanya semata-mata melukiskan peristiwa atau kejadian untuk mengambil kesimpulan-kesimpulan yang berlaku secara umum.

¹ Cholid Narbuko, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2013), 45.

Pada kegiatan penelitian ini peneliti berusaha untuk mengumpulkan fakta yang ada, yang diteliti dan dipelajari sebagai sesuatu yang masih utuh, oleh karenanya penelitian ini bersifat deskriptif. Penelitian deskriptif yang dimaksudkan dalam penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan tentang bagaimana Strategi Pembiayaan Multijasa Dalam Meningkatkan Laba Di PT. BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur.

B. Sumber Data

Sumber data dalam penelitian adalah subjek dari mana data tersebut diperoleh. Dalam penelitian ini penulis menggunakan sumber data primer dan sumber data sekunder. Adapun yang dimaksud adalah:

1. Sumber Data Primer

Sumber data primer adalah sumber data penelitian yang diperoleh secara langsung dari sumber asli dan diberikan kepada peneliti untuk tujuan penelitian.² Sumber data primer dalam penelitian ini diperoleh secara langsung melalui wawancara kepada pihak BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur yaitu Bapak Sugiyanto selaku Direktur, Bapak Miftahul Fajar selaku Divisi Bisnis Pembiayaan dan nasabah dengan menggunakan snowball sampling.

Snowball sampling yaitu teknik penentuan jumlah sampel yang semula kecil kemudian terus membesar, sampai informasi yang didapatkan dinilai telah cukup.

² Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif*, (Bandung: Alfabeta, 2011), 137.

2. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder adalah data yang didapat tidak secara langsung dari objek penelitian atau data penunjang penelitian seperti buku dan dokumen-dokumen yang berkaitan dengan penelitian.³ Dalam penelitian ini data sekunder yang digunakan adalah hasil wawancara, jurnal, dokumen penunjang, dan hasil lainnya saat dilakukan penelitian.

C. Teknik Pengumpulan Data

1. Wawancara

Wawancara adalah teknik pengumpulan data dengan melakukan percakapan oleh dua orang yaitu pewawancara dan yang diwawancarai yang bertujuan memberikan jawaban dari pertanyaan-pertanyaan yang diberikan.⁴ Adapun yang menjadi informan dalam wawancara ini adalah Bapak Sugiyanto selaku Direktur, Bapak Miftahul Fajar selaku Kepala Bagian Divisi Bisnis, dan nasabah Bank Aman Syariah. Sedangkan metode wawancara yang peneliti gunakan adalah wawancara semi terstruktur. Wawancara semi terstruktur adalah proses wawancara yang menggunakan panduan wawancara yang berasal dari pengembangan topik dan mengajukan pertanyaan dan juga penggunaannya lebih fleksibel.

2. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang telah berlalu dan mengandung keterangan atau penjelasan yang berkaitan dengan

151. ³ Muhammad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*, (Depok: PT Raja Grafindo, 2017),

⁴ Juliansyah Noor, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta: Kencana, 2011), 138

penelitian.⁵ Dokumentasi dapat berupa tulisan, gambar, atau karya-karya seseorang. penelitian ini menggunakan teknik dokumentasi berupa gambar yang berkaitan dengan penelitian pada PT. BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur.

D. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi yang diproses terlebih dahulu sebelum siap digunakan, yaitu melalui pencatatan, pengetikan, dan penyuntingan sehingga dapat mudah dipahami oleh diri sendiri dan temuannya dapat diinformasikan kepada orang lain.⁶

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif lapangan karena data yang diperoleh merupakan keterangan-keterangan dalam bentuk uraian. Kualitatif adalah prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif yang bersumber dari ungkapan atau tingkah laku manusia.⁷

Analisis data kualitatif tersebut menggunakan metode berfikir induktif, yaitu sebuah proses yang menghasilkan pengetahuan. Proses tersebut merupakan serangkaian gerak pemikiran seperti mengumpulkan fakta-fakta khusus dengan metode observasi, merumuskan hipotesis, mengadakan verifikasi, dan perumusan teori.⁸ Induktif adalah suatu proses

⁵ Yeni Pebrianti, *Kajian Penyusunan Dokumen Sistem (Panduan, Prosedur, dan Formulir)*, Vol. 2 No. 2, 2016:4

⁶ Nana Sudjana, *Tuntunan Penyusunan Karya Ilmiah*, (Bandung: Sinar Baru, 1991), 6.

⁷ Ahmad Rijali, *Analisis Data Kualitatif*, Jurnal Alhadharah, Vol . 17 No. 33, 2018:5

⁸ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, (Bandung, Alfabeta, 2012), 244.

berfikir dari sebuah fenomena untuk menghasilkan suatu kesimpulan. Langkah-langkah dalam menganalisis data kualitatif yang mengacu pada masalah penelitian adalah sebagai berikut:

1. Pengumpulan data

Pengumpulan data adalah sebuah cara untuk mencari, mencatat, dan mengumpulkan semua data secara objektif dan apa adanya tanpa ada tambahan atau kurangnya hasil wawancara di lapangan dengan melakukan pencatatan data yang ada di lapangan.

2. Reduksi data

Mereduksi data dapat diartikan sebagai merangkum, memilah yang penting dari data yang tersedia melalui wawancara.⁹ Pemilihan data disesuaikan dengan pembahasan dilakukan peneliti berdasarkan acuan teori dan kerangka piker yang telah dikemukakan oleh peneliti sebelumnya. Hal-hal yang tidak berkenaan dengan fokus penelitian dihilangkan sehingga pembahasan tidak melenceng dari tujuan awal dan fokus penelitian tentang strategi pembiayaan multijasa dalam meningkatkan laba.

3. Penyajian data

Penyajian data merupakan upaya penyusunan sekumpulan informasi ke dalam konfigurasi yang mudah dipahami. Dan yang paling

⁹ Ibid, 246.

sering digunakan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif adalah dengan teks yang bersifat naratif.¹⁰

4. Menarik kesimpulan

Langkah yang terakhir yaitu dengan menarik suatu kesimpulan. Menarik suatu kesimpulan dilakukan oleh peneliti melalui data-data atau informasi yang telah terkumpul dan kemudian kesimpulan tersebut diverifikasi atau diuji kebenarannya.¹¹

¹⁰ Ibid, 249.

¹¹ Ibid, 251.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum PT. BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur

1. Sejarah Berdirinya PT. BPRS Aman Syariah

Perkembangan perbankan syariah di Indonesia didorong oleh 4 (empat) alasan utama yaitu: pertama adanya kehendak sebagian masyarakat untuk melaksanakan transaksi perbankan atau kegiatan ekonomi secara umum yang sejalan dengan nilai dan prinsip syariah, khususnya terbebas dari riba sesuai dengan fatwa MUI. Dan kedua adanya keunggulan sistem operasional dan produk perbankan syariah yang antara lain mengutamakan pentingnya moralitas, keadilan dan transparansi dalam kegiatan operasional perbankan syariah. Ketiga adanya pengawasan dan pembinaan dari Bank Indonesia sehingga kelangsungan Perbankan Syariah tetap terjaga. Keempat adanya Lembaga Penjamin Simpanan.¹

Keempat alasan tersebut berlaku pula di wilayah Kabupaten Lampung Timur, maka beberapa tokoh praktisi Lembaga Keuangan Mikro Syariah (BMT) di Sekampung bercita-cita mendirikan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah dengan nama PT. BPRS Aman Syariah. Dimana BPRS sebagai Community bank yaitu bank yang fokus melayani masyarakat di wilayah cangkupannya, dengan menerapkan strategi bersaing yang memanfaatkan potensi muatan lokal (local content) dengan berbagai

¹ Profil PT. BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur

dimensi. Maka pendirian PT. BPRS Aman Syariah dengan potensi muatan lokal yaitu Permodalan, Penghimpun Dana, Penyaluran Dana, Pengurus, Pegawai adalah berasal dari masyarakat Lampung Timur khususnya yang berdomisili di Kecamatan Sekampung.

Dengan berlandaskan UU No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah dan PBI No.11/23/PBI/2009 tanggal 1 Juli 2009 tentang Bank Pembiayaan Rakyat Syariah serta SE No. 11/34/DPbS tanggal 23 Desember 2009 perihal Bank Pembiayaan Rakyat Syariah maka di Kecamatan Sekampung Kabupaten Lampung Timur direncanakan mendirikan PT. BPRS Aman Syariah sebagai community bank.

Dan sesuai dengan PBI No.11/23/PBI/2009 BPRS hanya dapat didirikan dengan izin Bank Indonesia yaitu izin prinsip dan izin usaha. Untuk izin prinsip salah satunya adanya studi kelayakan mengenai peluang pasar dan potensi ekonomi.²

PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur didirikan berdasarkan Rapat Calon Pemegang Saham pada tanggal 17 Maret 2012 oleh 17 orang calon pemegang saham PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur. Mendapatkan badan hukum PT berdasarkan Akta Pendirian PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur No. 15 tanggal 11 Februari 2014 oleh Notaris Abadi Riyantini, sarjana Hukum dan pengesahan Badan Hukum PT dari Kementerian Hukum dan Hak Asasi Manusia (Menkumham) Nomor : AHU-10.01982.PENDIRIAN-PT.2014 tanggal 13 Februari 2014

² Profil PT. BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur

serta Surat Otoritas Jasa Keuangan Nomor : S-2/PB.1/2014 tentang Pemberian Izin Usaha pada tanggal 30 Desember 2014. Dalam operasionalnya PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur dikelola oleh Direksi dan jajaran karyawan dan diawasi oleh Dewan Komisaris. Hasil pengelolaan yang dilakukan oleh Direksi dan pengawasan yang dilakukan Dewan Komisaris serta pengawasan secara syariah oleh Dewan Pengawas Syariah (DPS) dilaporkan dalam Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS).³

PT. BPRS Aman Syariah merupakan badan usaha yang berbentuk Perseroan Terbatas (PT) dan BPRS merupakan singkatan dari Bank Pembiayaan Rakyat Syariah sedangkan Aman Syariah merupakan nama dari badan usaha tersebut. PT. BPRS Aman Syariah merupakan badan usaha dalam bidang perbankan syariah yaitu mengenai pembiayaan dan simpanan pola syariah.

2. Visi dan Misi PT. BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur

Tujuan pendirian PT. BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur yaitu untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi masyarakat di wilayah Lampung Timur dan Sekitarnya melalui:

- a. Pemberian pelayanan jasa perbankan bagi pengusaha kecil di pedesaan yang mudah, aman, Islami dengan prinsip bank yang sehat dan sesuai dengan peraturan yang berlaku.

³ Profil PT. BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur

- b. Membuka dan memperluas lapangan dan kesempatan kerja bagi masyarakat.
- c. Terciptanya ukhuwah Islamiyah yang semakin berkualitas baik antara nasabah dengan BPR Syariah sebagai pelaksana amaliah, aupun di antara nasabah BPR Syariah.
- d. Mendidik masyarakat untuk selalu memikirkan masa depan dan tidak hanya menguntungkan kepada nasib, namun lebih menekankan kepada usaha.⁴

3. Letak Geografis PT. BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur

Kantor PT. BPRS Aman Syariah terletak di Dusun IV Desa Sumbergede Kecamatan Sekampung Kabupaten Lampung Timur Provinsi Lampung. Lokasi kantor PT. BPRS Aman Syariah sangat strategis karena berada pada jalan utama desa Sumbergede yang ramai dilalui masyarakat.⁵

Adapun kantor PT. BPRS Aman Syariah mempunyai batas-batas sebagai berikut:

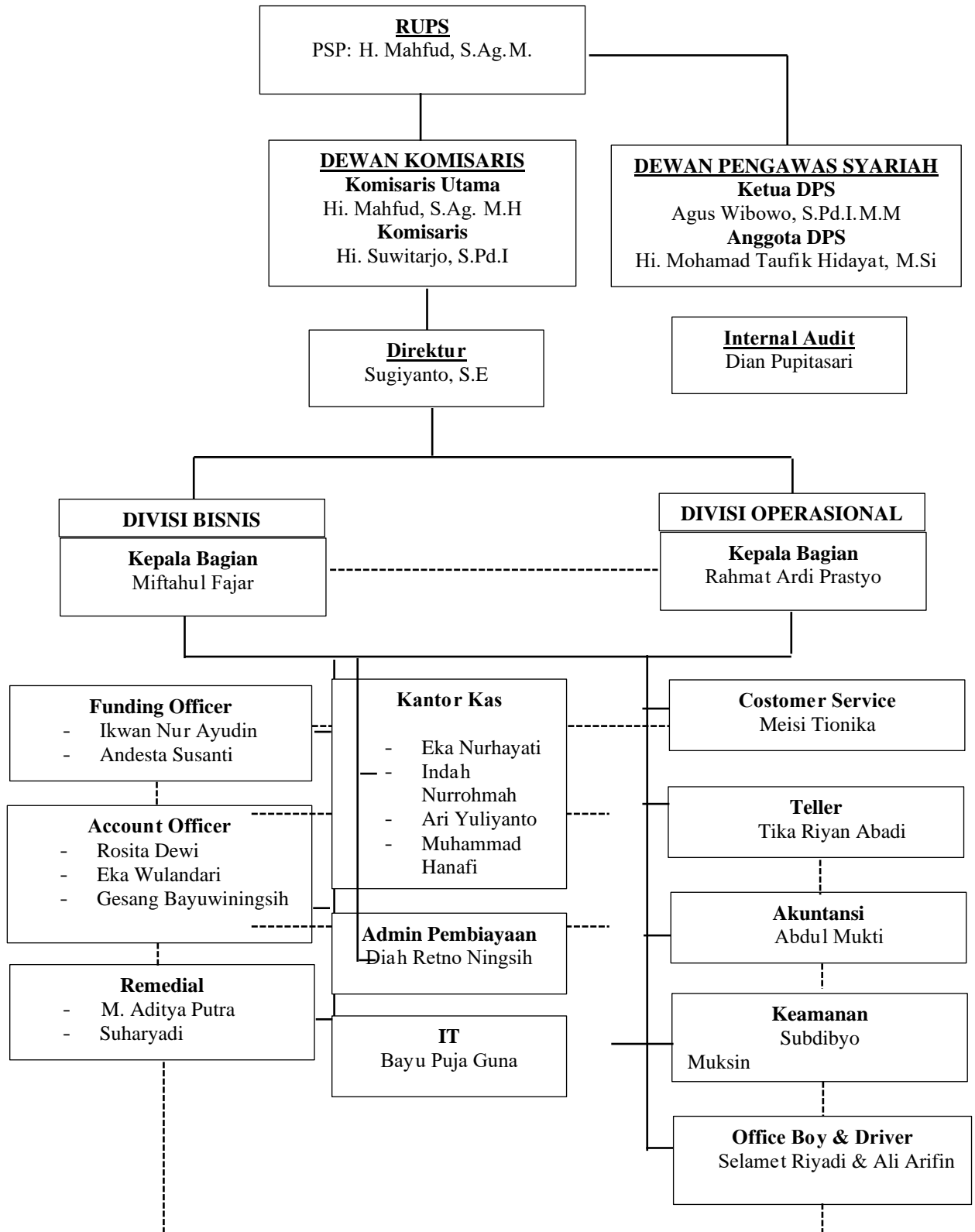
- a. Sebelah Utara berbatasan dengan tanah milik Hi. Mahfud, S.Ag,MH.
- b. Sebelah Timur berbatasan dengan tanah milik Hi. Nur.
- c. Sebelah Selatan berbatasan dengan jalan raya Sekampung dan desa Giri Klopomulyo.
- d. Sebelah Barat berbatasan dengan tanah milik Bapak Elvin.

⁴ Profil PT. BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur

⁵ Profil PT. BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur

4. Struktur Organisasi PT. BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur

Gambar 4.1
Struktur Organisasi PT. BPRS Aman Syariah



5. Produk Pembiayaan PT. BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur

Produk pembiayaan di PT. BPRS Aman Syariah terdapat 3 macam yaitu berdasarkan prinsip bagi hasil, jual beli dan prinsip lainnya.

Prinsip bagi hasil ada 2 yaitu *musyarakah* dan *mudharabah*, sedangkan prinsip jual beli ada 3 yaitu *murabahah*, *ijarah*, dan *multijasa*.

Produk pembiayaan tersebut dijelaskan sebagai berikut:

a. Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil

1) Musyarakah

Musyarakah yaitu kerja sama di mana dua orang sama-sama memberi modal untuk sebuah usaha.

2) Mudharabah

Mudharabah yaitu kerja sama dengan sistem bagi hasil antara dua pihak, pemilik modal mempercayakan sejumlah modal kepada pengelola dengan suatu perjanjian di awal.

b. Pembiayaan dengan prinsip jual beli:

1) Murabahah

Murabahah yaitu jual beli antara bank dengan nasabah yang bersangkutan, kemudian harga perolehan ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati antara bank syariah dan nasabah.

2) Ijarah

Ijarah yaitu pemindahan manfaat atas suatu barang dalam waktu tertentu dengan pembayaran sewa (*ujrah*) tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan atas barang tersebut.

3) Multijasa

Multijasa yaitu penyaluran dana pembiayaan dalam bentuk pelayanan pendidikan, kesehatan, ketenagakerjaan ataupun kepariwisataan.

6. Prosedur Pengajuan Pembiayaan Multijasa

Berikut langkah-langkah dalam pengajuan pembiayaan multijasa di Bank Aman Syariah, antara lain:⁶

a. Permohonan Pengajuan

Calon nasabah datang ke bank dan mengajukan permohonan pembiayaan *multijasa*. Kemudian nasabah mengisi dan melengkapi form permohonan pembiayaan dan menyiapkan persyaratan lainnya.

b. Evaluasi Awal

Pada evaluasi awal marketing membuat usulan dalam bentuk proposal yang berisikan analisis dari segala aspek mengenai permohonan pembiayaan, untuk diminta persetujuan pada komite pembiayaan.

⁶ Wawancara Dengan Direktur Bank Aman Syariah Pada Tanggal 27 Januari 2021

c. Survey Lapangan

Setelah dilakukan analisa terhadap calon nasabah tersebut, langkah selanjutnya yaitu melakukan survey atau kunjungan ke usaha calon nasabah pembiayaan.

d. Evaluasi Akhir

Evaluasi akhir ini dilakukan untuk melihat hasil yang telah dicapai secara keseluruhan dari awal sampai akhir.

e. Pemutusan Komite

Setelah dilakukan evaluasi akhir, selanjutnya diputuskannya persetujuan suatu permohonan oleh komite pembiayaan kemudian dilakukan pembuatan surat penegasan persetujuan kepada pemohon pembiayaan.

f. Konfirmasi

Dalam konfirmasi yang dilakukan oleh pihak Bank Aman Syariah yaitu marketing menghubungi calon nasabah bahwasanya permohonan telah disetujui. Kemudian setelah itu membahas bagi hasil dan diputuskan bersama antara pihak nasabah dengan pihak bank.

g. Pengikatan

Selanjutnya setelah dilakukan konfirmasi dengan calon nasabah maka pihak bank melakukan pengikatan dengan pihak nasabah. Pengikatan yang dimaksud disini adalah sebagai proses akad

yang dilakukan antara nasabah dengan pihak bank sebelum pencairan atau realisasi.

h. Realisasi atau Pencairan

Setelah seluruh persyaratan dipenuhi dan dokumen jaminan telah diserahkan kepada pihak bank, maka langkah selanjutnya adalah melakukan realisasi atau pencairan pembiayaan multijasa. Dalam tahap ini permohonan pembiayaan telah menjadi nasabah bank yang mempunyai kewajiban untuk membayar angsuran atau bagi hasil yang telah disepakati.⁷

B. Strategi Pembiayaan Multijasa dalam Meningkatkan Laba di PT. BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur

Salah satu upaya yang harus dilakukan oleh setiap lembaga keuangan untuk mendapatkan laba atau keuntungan yang maksimal yaitu salah satunya terletak pada strategi yang digunakan dalam pembiayaan yang ada di lembaga keuangan tersebut. Strategi menjadi sangat penting karena strategi merupakan cara yang dilakukan oleh setiap lembaga keuangan untuk mencapai suatu tujuan dan sasaran tertentu.

PT. BPRS Aman Syariah dalam menjalankan kegiatan pembiayaan memiliki strategi yang digunakan agar dapat mencapai laba atau keuntungan yang telah ditargetkan. Menurut Direktur Bank Aman Syariah Bapak Sugiyanto, menjelaskan beberapa strategi pembiayaan multijasa yang digunakan Bank Aman Syariah dalam meningkatkan laba atau keuntungan.

⁷ Wawancara Dengan Direktur Bank Aman Syariah Pada Tanggal 27 Januari 2021

Pertama, yaitu dengan melakukan strategi promosi. Promosi adalah upaya untuk memberitahukan atau menawarkan produk atau jasa dengan tujuan untuk menarik calon nasabah baru. Strategi promosi ini merupakan strategi yang paling utama atau paling sering dilakukan oleh Bank Aman Syariah. Strategi dengan cara promosi ini dapat dilakukan melalui cetak brosur, kalender, pasang iklan, radio, grebek pasar dan penjualan pribadi atau personal selling. Dengan adanya strategi promosi ini diharapkan dapat meningkatkan laba di Bank Aman Syariah.⁸

Kedua, yaitu dengan *pricing strategy*. *Pricing strategy* atau penetapan harga merupakan kebijakan bank syariah dalam menetapkan harga jual produk yang ada di bank syariah tersebut. Bank Aman Syariah menggunakan strategi ini karena penetapan harga menjadi kunci dalam mengamankan keuntungan. Untuk berapa besaran harga disini Bapak Sugiyanto tidak memberi izin peneliti untuk mengetahui, hanya saja jika dibandingkan dengan Bank Syariah lainnya masih seimbang. Dalam strategi harga yang ada di Bank Aman Syariah tidak ada suatu hal khusus yang dilakukan agar nasabah dapat tertarik dengan pembiayaan multijasa ini. Hanya saja dalam strategi harga ini menjadi daya tarik untuk calon nasabah karena selalu disebutkan. Pemilihan strategi penetapan harga yang tepat penting untuk mencapai tujuan bank syariah.⁹

⁸ Wawancara Dengan Direktur Bank Aman Syariah Pada Tanggal 27 Januari 2021

⁹ Wawancara Dengan Direktur Bank Aman Syariah Pada Tanggal 27 Januari 2021

Itulah strategi menurut Bapak Sugiyanto selaku Direktur Bank Aman Syariah yang digunakan dalam pembiayaan multijasa untuk meningkatkan laba. Karena semakin banyak nasabah yang mengajukan pembiayaan multijasa maka semakin besar pula laba yang bisa didapatkan.

Berbeda dengan strategi yang digunakan oleh Bapak Sugiyanto, strategi yang digunakan oleh Bapak Miftahul Fajar selaku divisi bisnis pembiayaan, yaitu lebih memfokuskan pada produk talangan haji. Talangan haji merupakan bisnis yang dilakukan oleh Bank Aman Syariah untuk memberangkatkan orang yang ingin naik haji. Hal ini didasarkan pada masih banyak elemen masyarakat khususnya wilayah Sekampung dan seputaran Lampung Timur yang terbatas akan informasi terkait haji, dan untuk bisa melakukan ibadah haji bukanlah biaya yang sedikit, diperlukan biaya yang besar. Maka untuk itu Bank Aman Syariah hadir dengan cara bersosialisasi secara berkelompok ataupun individu di Majelis Ta'lim atau Ibu-ibu PKK yang sekiranya dapat dilakukan sosialisasi mengenai talangan haji ini¹⁰. Berikut data jumlah nasabah talangan haji pada 3 tahun terakhir sebagai berikut:

Tabel 4.1
Data jumlah nasabah talangan haji di Bank Aman Syariah
tahun 2018-2020¹¹

Periode	Jumlah Nasabah
2018	127 Nasabah
2019	130 Nasabah
2020	160 Nasabah
Total Nasabah	417 Nasabah

¹⁰ Wawancara Dengan Miftahul Fajar Selaku Kepala Bagian Divisi Bisnis Bank Aman Syariah Pada Tanggal 03 Februari 2021

¹¹ Laporan Accounting Bank Aman Syariah tahun 2018-2020

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa dalam kurun waktu 3 tahun terakhir yaitu tahun 2018-2020 terdapat peningkatan nasabah yang menggunakan talangan haji di PT. BPRS Aman Syariah. Maka artinya strategi dengan menggunakan produk talangan haji dapat dikatakan berhasil sehingga ada peningkatan dalam tiap tahunnya. Hal ini diperkuat oleh Bapak Miftahul Fajar terkait produk talangan haji dan korelasinya dengan laba yang didapatkan Bank Aman Syariah, yaitu kelebihan talangan haji ini terletak pada nasabahnya, nasabah yang mengikuti talangan haji memiliki potensi kemacetan yang kecil, sehingga sumbangsih dari ujah yang dihasilkan dari pemberian talangan haji terhadap laba cukup optimal, karena nasabah yang ikut talangan haji dari segi karakter cenderung nasabah yang baik karena berniat tulus untuk ibadah haji, sehingga berusaha maksimal untuk tetap bisa membayarkan angsurannya tepat waktu. Untuk besaran ujahnya bukan kapasitas bank untuk menginformasikan kepada peneliti, namun untuk angsurannya terdapat pada brosur talangan haji berikut ini:



Estimasi Keberangkatan Haji Propinsi Lampung*
Tahun 2040
Kuota: 6915
Pendaftar: 133.982 Orang
Lunas Tunda: 6559

BAS AMAN SELALU DIHATI
BANK AMAN SYARIAH

HANYA
Rp 400 ribu-an
Sudah dapat PORSI HAJI bersama
BANK AMAN SYARIAH

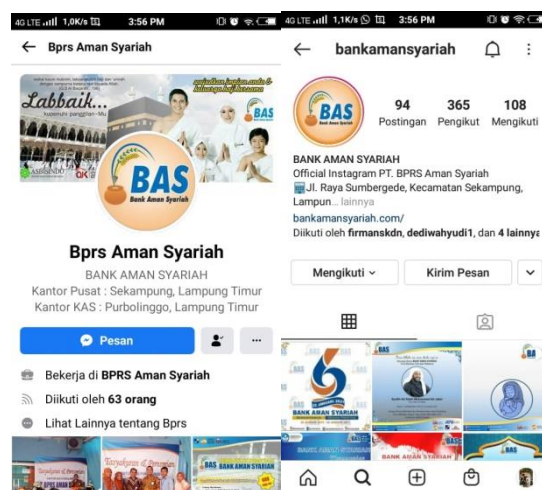
Angsuran Bulanan		Angsuran Tempo Bayar	
Jangka Waktu	Angsuran Per Bulan (Rp.)	Jangka Waktu	Angsuran Per 6 (Enam) Bulan (Rp.)
1 Tahun	2.395.800,-	Awal Setoran	1.875.000,-
2 Tahun	1.354.200,-	1 Tahun	13.437.500,-
3 Tahun	1.006.900,-	2 Tahun	7.656.250,-
4 Tahun	833.300,-	3 Tahun	5.730.000,-
5 Tahun	729.200,-	4 Tahun	4.765.700,-
6 Tahun	659.700,-	5 Tahun	4.187.500,-

*Sumber: Situs Kementerian Agama Republik Indonesia (November 2020)

[@bankamansyariah](#) [BPRS Aman Syariah](#) [www.bankamansyariah.co.id](#)

Kemudian terdapat juga strategi yang digunakan BPRS Aman Syariah dalam meningkatkan laba yaitu dengan memasang *flyer*. *Flyer* ini dapat dilakukan dengan cara memposting terkait talangan haji di media sosial seperti Facebook, Instagram, Telegram, ataupun status WhatsApp yang bertujuan agar semakin banyak orang atau masyarakat yang melihat promosi talangan haji di Bank Aman Syariah ini. Berikut media sosial yang digunakan Bank Aman Syariah untuk memasang atau memposting *flyer*.¹²



Dan berikut ini contoh dari *flyer* yang diposting di Facebook Bank Aman Syariah:

^{12 12} Wawancara Dengan Miftahul Fajar Selaku Kepala Bagian Divisi Bisnis Bank Aman Syariah Pada Tanggal 24 Februari 2021



Flyer di atas merupakan salah satu contoh dari strategi yang digunakan terkait promosi talangan haji.¹³

Strategi yang paling dominan digunakan di Bank Aman Syariah dalam meningkatkan laba adalah strategi promosi dengan cara cetak brosur dan membagikannya ke pasar-pasar tradisional. Alasan pasar dipilih sebagai tempat untuk membagikan brosur karena pasar merupakan tempat ramai atau tempat bertemunya para penjual dan pembeli.

Hal ini diperkuat oleh Bapak RY warga desa Hargomulyo Kecamatan Sekampung. Beliau merupakan nasabah pembiayaan multijasa Bank Aman Syariah. Awalnya Bapak RY mendapatkan informasi melalui brosur, kemudian beliau tertarik dan menghubungi nomor yang tertera pada brosur tersebut.

Keesokan harinya ada 1 marketing yang mendatangi kediaman Bapak RY dan menjelaskan bagaimana alur pembiayaan disana. Hingga tahun 2021 ini beliau sudah menjadi nasabah selama 1,5 tahun. Akan tetapi saat peneliti

¹³ Wawancara Dengan Miftahul Fajar Selaku Kepala Bagian Divisi Bisnis Bank Aman Syariah Pada Tanggal 03 Februari 2021

bertanya kepada Bapak RY mengenai bagaimana strategi promosi dan strategi harga di Bank Aman Syariah beliau kurang paham, hanya saja bahasa yang digunakan oleh marketing pada saat menjelaskan kurang menarik, dan hingga saat inipun Bapak RY belum paham mengenai apa itu bagi hasil.

Selain bapak RY peneliti juga melakukan wawancara kepada Ibu SR warga desa Tanjung Harapan Kecamatan Marga Tiga. Ibu SR menjadi nasabah di Bank Aman Syariah sampai bulan Mei 2021 yaitu 1 tahun. Ibu SR memberikan respon yang baik terhadap Bank Aman Syariah, beliau merasa ada yang membantu dikala beliau berada dalam kesulitan. Ibu SR awalnya mengetahui pembiayaan multijasa yang ada di Bank Aman Syariah melalui flyer yang dipasang di media sosial yaitu facebook. Dengan melihat flyer tersebut beliau kurang memahaminya, yang beliau harapkan ada sosialisasi di Desa Tanjung Harapan terkait dengan pembiayaan multijasa yang ada di Bank Aman Syariah. Kemudian keesokan harinya ibu SR memutuskan untuk mendatangi Bank Aman Syariah agar dijelaskan bagaimana prosedur ketika ingin mengajukan pembiayaan.

Jadi strategi yang paling dominan dilakukan oleh Bank Aman Syariah adalah strategi promosi, terutama promosi terkait produk talangan haji karena tanpa adanya strategi promosi tentunya banyak orang yang tidak mengetahui pembiayaan multijasa ini.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil yang telah dipaparkan dapat disimpulkan bahwa strategi pembiayaan multijasa dalam meningkatkan laba yang dilakukan oleh PT. BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur yang meliputi strategi promosi, strategi harga, maupun strategi bisnis yang berupa produk talangan haji sudah dilakukan dengan baik. Hal ini dapat dilihat dari minat nasabah talangan haji yang terus mengalami kenaikan dan tentunya juga menyebabkan laba atau keuntungan pembiayaan multijasa yang didapatkan juga mengalami kenaikan walaupun belum signifikan.

B. Saran

Saran yang peneliti sampaikan untuk pihak bank dan bagian pembiayaan yaitu lebih gencar lagi dalam menjalankan strategi-strategi yang digunakan dan membuat strategi baru yang mempunyai daya tarik lebih besar agar semakin banyak masyarakat yang berminat menjadi nasabah di Bank Aman Syariah.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdurrahmat Fathoni, *Metodologi Penelitian & Teknik Penyusunan Skripsi*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2011)
- Ahmad Rijali, *Analisis Data Kualitatif*, Jurnal Alhadharah, Vol . 17 No. 33, 2018
- Ajeng Mar'atus Solihah, *Penerapan Akad Ijarah pada Pembiayaan Multijasa dalam Perspektif Hukum Islam*, Jurnal Az Zarqa', Vol. 6, No. 1, 2014
- David dan Wheelen, *Manajemen Strategis*, Yogyakarta: Andi, 2003
- Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemah*, (Mushaf Al-Azhar: Bandung, 2010)
- Fahmi Irham, *Manajemen Strategis Teori Dan Aplikasi*, Bandung: CV Alfabeta, 2013
- Fatwa DSN-MUI No. 44/DSN-MUI/VIII/2004 tentang *Pembiayaan Multijasa*
- Heene, *Manajemen Strategik Keorganisasian Publik*, Bandung: PT Refika Aditama, 2010
- Ikatan Bankir Indonesia, *Strategi Bisnis Bank Syariah*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2015
- Irham Fahmi, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Bandung Alfabeta, 2016
- Irham Fahmi, *Manajemen Strategis Teori dan Aplikasi*, (Bandung: Alfabeta, 2015)
- Ismail, *Perbankan Syariah*, Jakarta: Prenadamedia Group, 2011
- Juliansyah Noor, *Metodologi Penelitian*, Jakarta: Kencana, 2011
- Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, cet. 17 Rajawali Pers, 2015
- Muhammad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*, Depok: PT Raja Grafindo, 2017
- Nana Herdiana, *Manajemen Strategi*, (Bandung: CV. Pustaka Setia, 2015
- Nana Sudjana, *Tuntunan Penyusunan Karya Ilmiah* , Bandung: Sinar Baru, 1991

- Nur Rianto, *Lembaga Keuangan Syariah*, Bandung: CV.Pustaka Setia, 2012
- Setia Budhi Wilardjo, *Pengertian, Peranan dan Perkembangan Bank Syariah di Indonesia*, Jurnal Unimus, Vol. 2, No. 1, 2005
- Siagian, *Manajemen Strategi*, Jakarta: Bumi Aksara, 2003
- Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran Dasar, Konsep dan Strategi*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002)
- Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif*, Bandung: Alfabeta, 2011
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, Bandung, Alfabeta, 2012
- Wawancara dengan Bapak Sugiyanto selaku Direktur Bank Aman Syariah, pada tanggal 27 Januari 2021
- Wawancara dengan Bapak Miftahul Fajar Kepala Bagian Divisi Bisnis Bank Aman Syariah pada tanggal 03 Februari 2021
- Zainudin Ali, *Hukum Perbankan Syariah*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2008)

LAMPIRAN-LAMPIRAN

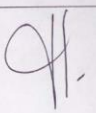



**KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

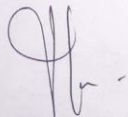
Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507, Fax. (0725) 47296 Website: www.metrouniv.ac.id E-mail
iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama: Tanti Julia Lestari Fakultas/Jurusan : FEBI/S1-Perbankan Syariah
NPM: 1702100086 Semester/TA : VI / 2020

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan
	Selasa/ 12-05-2020		-Bimbingan outline -Revisi Landasan teori -outline hantar sampai bab III Acc	 

Pembimbing II,



Rina El Maza, S.H.I., M.S.I

NIP. 19840123 200912 2 005

Mahasiwa Ybs,



Tanti Julia Lestari

NPM. 1702100086



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507, Fax. (0725) 47296 Website: www.metrouniv.ac.id E-mail
iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama: Tanti Julia Lestari Fakultas/Jurusan : FEBI/S1-Perbankan Syariah
NPM: 1702100086 Semester/TA : VII / 2020

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan
	Jumat / 9-10-2020		<ul style="list-style-type: none">- Latar belakang kearifan umum dan khusus- Cerminkan hasil penelitian relevan- Apa yang menjadi pembeda antara penelitian ini dengan yang terdahulu- Cerminkan data masalah yang menantang dunia	

Pembimbing II,

Rina El Maza, S.H.I., M.S.I

NIP. 19840123 200912 2 005

Mahasiwa Ybs,

Tanti Julia Lestari

NPM. 1702100086



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507, Fax. (0725) 47296 Website: www.metrouniv.ac.id E-mail
iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama: Tanti Julia Lestari Fakultas/Jurusan : FEBI/S1-Perbankan Syariah
NPM: 1702100086 Semester/TA : VII / 2020

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan
	Jumat/ 13-11-2020		Acc bab I Langit bab II	

Pembimbing II,

Rina El Maza, S.H.I., M.S.I

NIP. 19840123 200912 2 005

Mahasiwa Ybs,

Tanti Julia Lestari

NPM. 1702100086




KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507, Fax. (0725) 47296 Website: www.metrouniv.ac.id E-mail
iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama: Tanti Julia Lestari Fakultas/Jurusan : FEBI/S1-Perbankan Syariah
NPM: 1702100086 Semester/TA : VII / 2020

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan
	Selasa / 17-11-2020		- Gebairkan menggunakan hadits sharih - Lanjut bab III	

Pembimbing II,



Rina El Maza, S.H.I., M.S.I

NIP. 19840123 200912 2 005

Mahasiwa Ybs,



Tanti Julia Lestari

NPM. 1702100086



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507, Fax. (0725) 47296 Website: www.metrouniv.ac.id E-mail
iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama: Tanti Julia Lestari Fakultas/Jurusan : FEBI/S1-Perbankan Syariah
NPM: 1702100086 Semester/TA : VII / 2020

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan
	Selasa/ 1-12-2020		<ul style="list-style-type: none">- Di dalam sumber data Primer tambahkan Nasabah dan pihak bank- Tidak perlu ada observasi di dalam teknik pengumpulan data- Gunakan snowball sampling- lebih baik menggunakan wawancara semi terstruktur- tambahkan step-step dalam peng-analisisan data	

Pembimbing II,

Rina El Maza, S.H.I.M.S.I

NIP. 19840123 200912 2 005

Mahasiwa Ybs,

Tanti Julia Lestari

NPM. 1702100086




KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507, Fax. (0725) 47296 Website: www.metrouniv.ac.id E-mail
iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama: Tanti Julia Lestari Fakultas/Jurusan : FEBI/S1-Perbankan Syariah
NPM: 1702100086 Semester/TA : VII / 2020

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan
	Jumat/ 4-12-2020		Acc Bab III	

Pembimbing II,



Rina El Maza, S.H.I., M.S.I

NIP. 19840123 200912 2 005

Mahasiwa Ybs,



Tanti Julia Lestari

NPM. 1702100086



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507, Fax. (0725) 47296 Website: www.metrouniv.ac.id E-mail
iaimetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama: Tanti Julia Lestari Fakultas/Jurusan : FEBI/S1-Perbankan Syariah
NPM: 1702100086 Semester/TA : VIII / 2021

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan
	Senin / 25-01-2021		Tambahkan Persertian Tjara Multijasa Pada Outline	

Pembimbing I,

Dr. Dri Santoso, M.H

NIP. 19670316 199503 1 001

Mahasiwa Ybs,

Tanti Julia Lestari

NPM. 1702100086



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507, Fax. (0725) 47296 Website: www.metrouniv.ac.id E-mail
iaimetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama: Tanti Julia Lestari Fakultas/Jurusan : FEBI/S1-Perbankan Syariah
NPM: 1702100086 Semester/TA : VIII / 2021

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan
	Jumat/ 19-02-2021		<ul style="list-style-type: none">-Narasikan kembali pada bagian Strategi harga, berapa besaran harga yang digunakan Bts-Tambahkan jumlah nasabah takungan haji-tambahkan data laba yang didapatkan untuk waktu 3 tahun.	

Pembimbing II,

Rina El Maza, S.H.I., M.S.I

NIP. 19840123 200912 2 005

Mahasiwa Ybs,

Tanti Julia Lestari

NPM. 1702100086



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507, Fax. (0725) 47296 Website: www.metrouniv.ac.id E-mail
iaimetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama: Tanti Julia Lestari Fakultas/Jurusan : FEBI/S1-Perbankan Syariah
NPM: 1702100086 Semester/TA : VIII / 2021

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan
	Jumat/ 12/03 2021		<ul style="list-style-type: none">- Strategi apa yang paling dominan digunakan di BHS- Tambahkan media sosial yang digunakan untuk Promosi	

Pembimbing II,

Rina El Maza, S.H.I., M.S.I

NIP. 19840123 200912 2 005

Mahasiwa Ybs,

Tanti Julia Lestari

NPM. 1702100086



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507, Fax. (0725) 47296 Website: www.metrouniv.ac.id E-mail
iaimetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama: Tanti Julia Lestari Fakultas/Jurusan : FEBI/S1-Perbankan Syariah
NPM: 1702100086 Semester/TA : VIII / 2021

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan
	Rabu / 20/03 2021		ACC proposal setelah Seminar - Lanjut APD Routine	

Pembimbing II,

Rina El Maza, S.H.I., M.S.I

NIP. 19840123 200912 2 005

Mahasiwa Ybs,

Tanti Julia Lestari

NPM. 1702100086



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507, Fax. (0725) 47296 Website: www.metrouniv.ac.id E-mail
iaimetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama: Tanti Julia Lestari Fakultas/Jurusan : FEBI/S1-Perbankan Syariah
NPM: 1702100086 Semester/TA : VIII / 2021

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan
	Rabu/ 23-03-2021		ACC Outline dAPP lanjut BtB IV-V	

Pembimbing I,

Dr. Dri Santoso, M.H

NIP. 19670316 199503 1 001

Mahasiwa Ybs,

Tanti Julia Lestari

NPM. 1702100086



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507, Fax. (0725) 47296 Website: www.metrouniv.ac.id E-mail
iaimetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama: Tanti Julia Lestari Fakultas/Jurusan : FEBI/S1-Perbankan Syariah

NPM: 1702100086 Semester/TA : VIII / 2021

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan
	Jumat/ 26/03 2021		- Kesimpulan berdasarkan Perfeksikan Penelitian - Lengkapi skripsi	

Pembimbing II,

Rina El Maza, S.H.I., M.S.I

NIP. 19840123 200912 2 005

Mahasiswa Ybs,

Tanti Julia Lestari

NPM. 1702100086



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296;

Nomor : 1372/In.28.3/D.1/PP.00.9/06/2020
Lampiran : -
Perihal : Pembimbing Skripsi

10 Juni 2020

Kepada Yth:

1. Drs.Dri Santoso., M.H
2. Rina El Maza, S.H.I., M.S.I
- di – Tempat

Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Dalam rangka membantu mahasiswa dalam penyusunan Proposal dan Skripsi, maka Bapak/Ibu tersebut diatas, ditunjuk masing-masing sebagai Pembimbing I dan II Skripsi mahasiswa :

Nama : Tanti Julia Lestari
NPM : 1702100086
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : S1 Perbankan Syariah (S1-PBS)
Judul : Mekanisme Penyelesaian Pembiayaan Ijarah Multijasa Pada Nasabah Yang Meninggal Dunia Sebelum Jatuh Tempo (Studi Pada PT. BPRS Kotabumi Kc Bandar Lampung)

Dengan ketentuan :

1. Pembimbing, membimbing mahasiswa sejak penyusunan Proposal sampai selesai Skripsi :
 - a. Pembimbing I, mengoreksi outline, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi Skripsi setelah pembimbing II mengoreksi.
 - b. Pembimbing II, mengoreksi Proposal, outline, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi Skripsi, sebelum ke Pembimbing I.
2. Waktu penyelesaian Skripsi maksimal 4 (empat) semester sejak SK bimbingan dikeluarkan.
3. Diwajibkan mengikuti pedoman penulisan karya ilmiah yang di keluarkan oleh LP2M Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.
4. Banyaknya halaman Skripsi antara 40 s/d 70 halaman dengan ketentuan :
 - a. Pendahuluan \pm 2/6 bagian.
 - b. Isi \pm 3/6 bagian.
 - c. Penutup \pm 1/6 bagian.

Demikian disampaikan untuk dimaklumi dan atas kesediaan Bapak/Ibu Dosen diucapkan terima kasih.

Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Dekan Bidang Akademik dan
Pengembangan

MUHAMMAD SALEH
INDONESIA



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iain@metrouniv.ac.id

Nomor : 2657.a/In.28.1/J/TL.00/10/2021
Lampiran : -
Perihal : **IZIN PRA-SURVEY**

Kepada Yth.,
Direktur BPRS Aman Syari'ah Sekampung Lampung Timur
di-
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dalam rangka penyelesaian Tugas Akhir/Skripsi, mohon kiranya Saudara berkenan memberikan izin kepada mahasiswa kami:

Nama : Tanti Julia Lestari
NPM : 1702100086
Semester : 6 (Enam)
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : S1 Perbankan Syariah
Judul : Strategi Pembiayaan Multijasa Dalam Meningkatkan Laba Di PT.
BPRS Aman Syari'ah Sekampung Lampung Timur

untuk melakukan *pra-survey* di BPRS Aman Syari'ah Sekampung Lampung Timur.

Kami mengharapkan fasilitas dan bantuan Bapak/Ibu untuk terselenggaranya *pra-survey* tersebut, atas fasilitas dan bantuan serta kerjasamanya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Acc 19/01/21

Sugiyanto, S.E.
Direktur

Metro, 01 Oktober 2020

Ketua Jurusan
Perbankan Syariah

Reonika Puspita Sari, M.E.Sy
NIP 199202212018012001



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iaim@metrouniv.ac.id

Nomor : 0458/In.28/D.1/TL.00/01/2021
Lampiran : -
Perihal : **IZIN RESEARCH**

Kepada Yth.,
Direktur PT. BPRS Aman Syari'ah
Sekampung Lampung Timur
di-
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: 0457/In.28/D.1/TL.01/01/2021,
tanggal 28 Januari 2021 atas nama saudara:

Nama : **Tanti Julia Lestari**
NPM : 1702100086
Semester : 8 (Delapan)
Jurusan : S1 Perbankan Syari'ah

Maka dengan ini kami sampaikan kepada saudara bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di PT. BPRS Aman Syari'ah Sekampung Lampung Timur, dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "STRATEGI PEMBIAYAAN MULTIJASA DALAM MENINGKATKAN LABA DI PT. BPRS AMAN SYARI'AH SEKAMPUNG LAMPUNG TIMUR".

Kami mengharapkan fasilitas dan bantuan Saudara untuk terselenggaranya tugas tersebut, atas fasilitas dan bantuannya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Metro, 28 Januari 2021
Wakil Dekan Akademik dan
Kelembagaan,



Drs.H. M. Saleh MA
NIP 19650111 199303 1 001

1/29/2021

SURAT TUGAS



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iaim@metrouniv.ac.id

SURAT TUGAS

Nomor: 0457/In.28/D.1/TL.01/01/2021

Wakil Dekan Akademik dan Kelembagaan Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro, menugaskan kepada saudara:

Nama : Tanti Julia Lestari
NPM : 1702100086
Semester : 8 (Delapan)
Jurusan : S1 Perbankan Syariah

Untuk : 1. Mengadakan observasi/survey di PT. BPRS Aman Syari'ah Sekampung Lampung Timur, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka menyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "STRATEGI PEMBIAYAAN MULTIJASA DALAM MENINGKATKAN LABA DI PT. BPRS AMAN SYARI'AH SEKAMPUNG LAMPUNG TIMUR".

2. Waktu yang diberikan mulai tanggal dikeluarkan Surat Tugas ini sampai dengan selesai.

Kepada Pejabat yang berwenang di daerah/instansi tersebut di atas dan masyarakat setempat mohon bantuannya untuk kelancaran mahasiswa yang bersangkutan, terima kasih.

Dikeluarkan di : Metro
Pada Tanggal : 28 Januari 2021

Mengetahui
Pejabat Setempat

Sugiyanto, S.E
Direktur



Wakil Dekan Akademik dan
Kelembagaan,



Drs.H. M. Saleh MA
NIP 19650111 199303 1 001



Lampung Timur, 03 Februari 2021

No : 064/Research/BAS/II/2020

Lamp : -

Kepada Yth.

Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro

Jl. Ki Hajar Dewantara 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
di.

Kota Metro

Perihal : Pemberian Izin Research

Assalamu'alaikum wr. wb.

Sehubungan dengan surat Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Nomor :
0458/In.28/D.I/TL.00/01/2021 tanggal 28 Januari 2021 perihal Permohonan Izin
Research pada PT BPRS Aman Syariah Lampung, dengan ini disampaikan bahwa
kami dapat menyetujui permohonan Izin Research, atas nama saudara :

Nama : **TANTI JULIA LESTARI**
NPM : 1702100086
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan/Prodi : S1 Perbankan Syariah
Judul : **"Strategi Pembiayaan Multijasa Dalam Meningkatkan
Laba Di PT BPRS Aman Syari'ah Sekampung Lampung
Timur"**.

Demikian surat balasan ini kami sampaikan atas perhatiannya kami ucapkan terima
kasih.

Wassalamu'alaikum wr. wb.

PT. BPRS AMAN SYARIAH



**STRATEGI PEMBIAYAAN MULTIJASA DALAM MENINGKATKAN
LABA DI PT. BPRS AMAN SYARIAH SEKAMPUNG LAMPUNG TIMUR**

OUTLINE

HALAMAN SAMPUL

HALAMAN JUDUL

HALAMAN PERSETUJUAN

HALAMAN PENGESAHAN

ABSTRAK

HALAMAN ORISINALITAS PENELITIAN

HALAMAN MOTTO

HALAMAN PERSEMBAHAN

KATA PENGANTAR

DAFTAR ISI

DAFTAR GAMBAR

DAFTAR LAMPIRAN

BAB I PENDAHULUAN

- A. Latar Belakang Masalah
- B. Pertanyaan Penelitian
- C. Tujuan dan Manfaat Penelitian
- D. Penelitian Relevan

BAB II LANDASAN TEORI

A. Konsep Strategi

1. Pengertian Strategi
2. Jenis Strategi
3. Unsur-unsur Strategi
4. Fungsi Strategi

B. Konsep Pembiayaan Multijasa

1. Pengertian Ijarah Multijasa
2. Pengertian Pembiayaan Multijasa
3. Dasar Hukum Multijasa
4. Rukun dan Syarat Multijasa
5. Fatwa DSN-MUI Pembiayaan Multijasa

C. Laba

1. Pengertian Laba
2. Jenis-jenis Laba

BAB III METODE PENELITIAN

- A. Jenis dan Sifat Penelitian
- B. Sumber Data
- C. Teknik Pengumpulan Data
- D. Teknik Analisis Data

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

- A. Gambaran Umum PT. BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur

B. Strategi Pembiayaan Multijasa Dalam Meningkatkan Laba Di PT. BPRS
Aman Syariah Sekampung Lampung Timur

BAB V

- A. Kesimpulan
- B. Saran

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Metro, Januari 2021

Penulis



Tanti Julia Lestari

NPM. 1702100086

Mengetahui

Mengetahui

Pembimbing I



Dr. Dri Santoso, M.H

NIP. 19670316 199503 1 001

Pembimbing II



Rina El Maza, S.H.I., M.S.I

NIP. 198401232 00912 2 005

ALAT PENGUMPUL DATA (APD)

A. Wawancara

1. Wawancara dengan Direktur PT. BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur
 - a. Bagaimana strategi pembiayaan multijasa dalam meningkatkan laba di PT. BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur?
 - b. Apa saja keunggulan dan kelemahan produk pembiayaan multijasa?
 - c. Bagaimana konsep dan penerapan pembiayaan ijarah multijasa di PT. BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur?
 - d. Apakah laba yang didapatkan dalam pembiayaan multijasa cukup maksimal?

- a. Bagaimana strategi pembiayaan multijasa dalam meningkatkan laba di PT. BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur?
- b. Apa saja keunggulan dan kelemahan produk pembiayaan multijasa?
- c. Bagaimana alur pembiayaan multijasa ?
- d. Produk pembiayaan apa yang paling diminati oleh nasabah?
- e. Apakah strategi yang digunakan saat ini di PT. BPRS Aman Syariah mampu meningkatkan laba yang cukup maksimal?

B. Dokumentasi

1. Sejarah PT. BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur
2. Struktur organisasi PT. BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
UNIT PERPUSTAKAAN**

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
M E T R O Telp (0725) 41507; Faks (0725) 47296; Website: digilib.metrouniv.ac.id; pustaka.iaim@metrouniv.ac.id

**SURAT KETERANGAN BEBAS PUSTAKA
Nomor : P-327/In.28/S/U.1/OT.01/04/2021**

Yang bertandatangan di bawah ini, Kepala Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung menerangkan bahwa :

Nama : Tanti Julia Lestari
NPM : 1702100086
Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ Perbankan Syariah

Adalah anggota Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung Tahun Akademik 2020 / 2021 dengan nomor anggota 1702100086

Menurut data yang ada pada kami, nama tersebut di atas dinyatakan bebas dari pinjaman buku Perpustakaan dan telah memberi sumbangan kepada Perpustakaan dalam rangka penambahan koleksi buku-buku Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat, agar dapat dipergunakan seperlunya.

Metro, 27 April 2021

Kepala Perpustakaan


Dr. As'ad, S. Ag., S. Hum., M.H.
NIP.19750505 200112 1 002

DOKUMENTASI



Foto wawancara dengan bapak Sugiyanto selaku direktur Bank Aman Syariah



Foto wawancara dengan bapak Sugiyanto selaku direktur Bank Aman Syariah



Foto wawancara dengan bapak Miftahul Fajar selaku Kepala Bagian Divisi Bisnis Bank Aman Syariah



Foto wawancara dengan nasabah Bank Aman Syariah

RIWAYAT HIDUP



Tanti Julia Lestari adalah anak kedua dari pasangan suami istri Alm. Bapak Mukiman dan Ibu Sumiyati. Lahir di Kecamatan Marga Tiga Kabupaten Lampung Timur di Desa Sukadana Baru pada tanggal 14 Juli 1999.

Pendidikan yang peneliti tempuh pertama yaitu di SD Negeri 3 Sukadana Baru lulus pada tahun 2011, kemudian melanjutkan ke SMP Negeri 1 Marga Tiga lulus pada tahun 2014. Kemudian melanjutkan di SMA Muhammadiyah 1 Purbolingo dan lulus pada tahun 2017. Dan peneliti menyelesaikan kejenjang sarjana di IAIN Metro Jurusan S1 Perbankan Syariah pada tahun 2021.