

SKRIPSI

**PENERAPAN ANALISIS SWOT TERHADAP PENCAPAIAN
TARGET PEMBIAYAAN DI PT. BPRS AMAN SYARIAH**

Oleh :

LAILATUL AFIFAH

NPM. 141279010



Jurusan S1 Perbankan Syariah

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGRI (IAIN) METRO

1442 H / 2021 M

**PENERAPAN ANALISIS SWOT TERHADAP PENCAPAIAN
TARGET PEMBIAYAAN DI PT. BPRS AMAN SYARIAH**

Diajukan untuk Memenuhi Tugas dan Memenuhi Sebagian Syarat

Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S. E)

Oleh:

LAILATUL AFIFAH

NPM. 141279010

Pembimbing I : Sainul, SH., MA

Pembimbing II : Esty Apridasari, M.Si

Jurusan : S1 Perbankan Syariah (S1 PBS)

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
Saudara Lailatul Afifah**

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

Assalammu 'alaikum Wr. Wb.

Setelah Kami mengadakan pemeriksaan, bimbingan dan perbaikan seperlunya maka jurnal saudara:

Nama : **LAILATUL AFIFAH**
NPM : 141279010
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : S1 Perbankan Syariah
Judul : **PENERAPAN ANALISIS SWOT TERHADAP
PENCAPAIAN TARGET PEMBIAYAAN DI PT. BPRS
AMAN SYARIAH**

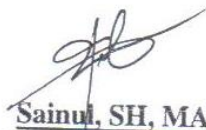
Sudah dapat kami setujui dan dapat diajukan ke Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro untuk dimunaqosyahkan. Demikianlah harapan kami dan atas perhatiannya, kami ucapkan terima kasih.

Wassalammu 'alaikum Wr. Wb.

Metro, 05 April 2021

Pembimbing I,

Pembimbing II,



Sainul, SH, MA
NIP. 19680706 200003 1 004



Esty Apridasari, M.Si
NIP. 19880427 201503 2 005

HALAMAN PERSETUJUAN

Judul Jurnal : **PENERAPAN ANALISIS SWOT TERHADAP
PENCAPAIAN TARGET PEMBIAYAAN DI PT. BPRS
AMAN SYARIAH**

Nama : **LAILATUL AFIFAH**

NPM : 141279010

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Jurusan : S1 Perbankan Syariah


MENYETUJUI


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

Metro, 15 April 2021

Pembimbing I,

Pembimbing II,


Sainul, SH, MA
NIP. 19680706 200003 1 004


Esty Apridasari, M.Si
NIP. 19880427 201503 2 005



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

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 3411
Telp. (0725) 41507; faksimili (0725) 47296; website: www.metrouniv.ac.id; E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

PENGESAHAN SKRIPSI

Nomor : B-2153/m.28.3/D/PP.00.g/07/2021

Skripsi dengan Judul **“PENERAPAN ANALISIS SWOT TERHADAP PENCAPAIAN TARGET PEMBIAYAAN DI PT.BPRS AMAN SYARIAH”**,
Disusun oleh **LAILATUL AFIFAH**, NPM. 141279010, Jurusan : S1 Perbankan Syariah yang telah diujikan dalam sidang munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro pada hari/tanggal Senin 21 Juni 2021.

TIM PENGUJI MUNAQOSYAH

Ketua / Moderator : **Sainul, S.H., M.A**

Penguji I : **Hermanita, SE.MM**

Penguji II : **Esty Apridasari, M.Ak**

Sekretaris : **Aulia Ranny Priyatna, M.E.Sy**



Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. Mat Jalil, M.Hum

NIP. 196208121998031001

ABSTRAK

PENERAPAN ANALISIS SWOT TERHADAP PENCAPAIAN TARGET PEMBIAYAAN DI PT. BPRS AMAN SYARIAH

Oleh

LAILATUL AFIFAH

141279010

Ditengah persaingan global yang sangat ketat dengan bank-bank pemerintah maupun swasta, BPRS harus selalu berusaha untuk tetap bertahan dan makin mengembangkan pangsa pasarnya harus memiliki rencana strategi untuk dapat mencapai laba yang optimal. Salah satu upaya perusahaan untuk bertahan di tengah persaingan yang sangat ketat serta dan mengembangkan pangsa pasarnya yaitu dengan menggunakan Analisis SWOT. Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk menentukan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan dan peluang, namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan dan ancaman. Untuk mengkaji kekuatan dan kelemahan lembaga tersebut, maka diperlukan analisis lingkungan internal yaitu Sumber Daya Manusia, kapabilitas serta kompetensi yang dimiliki. Sedangkan analisis eksternal dilihat dari lingkungan umum sekitar BPRS. Dari hasil analisis lingkungan ini setidaknya akan memberikan gambaran tentang kondisi keadaan BPRS.

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian (*field research*) penelitian lapangan adalah suatu penelitian yang dilakukan dilokasi penelitian dengan bersifat deskriptif kualitatif. Sumber data yang diperoleh melalui sumber data primer dan sekunder, dengan menggunakan metode pengumpulan data wawancara dan dokumentasi. Kemudian data yang diperoleh dianalisis menggunakan metode kualitatif, yang dimaksudkan untuk mendeskripsikan suatu situasi atau kondisi yang bersifat fakta.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilaksanakan pada PT.BPRS Aman Syariah dapat disimpulkan bahwa penerapan analisis SWOT yang didasarkan pada analisis lingkungan internal maupun lingkungan eksternal, yang meliputi aspek kekuatan, kelemahan, peluang, ancaman yang dilakukan pada PT.BPRS Aman Syariah SWOT menyebutkan bahwa kekuatan yang dimiliki yaitu tingkat pengamanan terjamin oleh LPS, produk yang dikeluarkan sesuai dengan kebutuhan masyarakat serta menggunakan pelayanan sistem jemput bola sehingga dapat meningkatkan kepercayaan dan kepuasan nasabah melakukan pembiayaan di BPRS Aman Syariah, dari kekuatan tersebut meminimalisir kelemahan, ancaman serta dapat memberikan peluang bagi BPRS dalam pencapaian target pembiayaan meskipun target pembiayaan belum tercapai secara maksimal.

ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : LAILATUL AFIFAH
Npm : 141279010
Jurusan : S1 Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

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

Metro, 15 Juni 2021
Yang Menyatakan,



LAILATUL AFIFAH
NPM. 141279010

MOTTO

وَنَلَعَلَّكُمْ كَثِيرًا لِلَّهِ وَأَذْكُرُوا اللَّهَ فَضْلًا مِنْ وَابْتِغُوا الْأَرْضَ فِي فَأَنْتَشِرُوا الصَّلَاةَ قُضِيَتْ فَإِذَا

تُفَلِّحُ ﴿١٠﴾

Artinya : apabila telah ditunaikan shalat, Maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung. (Q.S Al-Jumu'ah : 10)

HALAMAN PERSEMBAHAN

Dengan rasa syukur dan memohon ridho kepada Allah SWT yang telah memberikan ilmu kepada peneliti. Rasa bahagia saya persembahkan skripsi ini sebagai ungkapan rasa hormat dan cinta kasih yang tulus kepada:

1. Kedua orang tua saya Bapak Marsid dan Ibu Siti Ismunah yang telah memberikan kasih sayang, mendo'akan, memotivasi, dan berkorban tiada hentinya serta menanti dengan sabar keberhasilan studyku.
2. Keluarga kecilku, Suamiku terkasih Ariyadi dan malaikat kecilku Muzammil yang tidak pernah lelah mendo'akan dan mendukung baik dalam bentuk moril materil serta tak pernah henti memberikan kasih sayang dan memotivasi yang tiada batas.
3. Kedua adikku Munif dan Maskur yang selalu menyemangatiku
4. Bapak Sainul, SH.,MA selaku pembimbing I yang selalu sabar memberikan pengarahan dan bimbingan yang sangat berharga.
5. Ibu Esty Apridasari, M.Si selaku pembimbing II yang selalu sabar memberikan pengarahan dan bimbingan hingga skripsi ini selesai.
6. Sahabat-sahabat terbaikku yang telah memberi semangat dan motivasi serta tidak pernah lelah mendengar keluh kesahku.
7. Almamater IAIN Metro tempatku menuntut ilmu dan memberikan pelajaran-pelajaran intelektual yang berharga.

Semoga orang-orang yang berjasa hingga skripsi ini selesai dibalas dengan pahala yang berlipat-lipat ganda dari Allah SWT. Amin

KATA PENGANTAR

Puji syukur peneliti panjatkan kehadirat ALLAh SWT atas taufik dan hidayah dan Inayah-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan penelitian ini. Penelitian skripsi ini adalah sebagai salah satu bagian dari persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan jurusan S1 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Metro guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S. E) dalam upaya penyelesaian skripsi ini peneliti telah menerima banyak bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, oleh karenanya peneliti mengucapkan terimakasih kepada

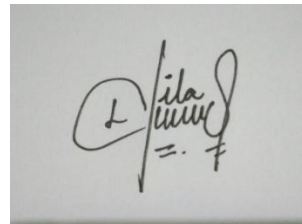
1. Ibu Dr.Hj.Siti Nurjanah, M.Ag.PIA selaku Rektor IAIN Metro
2. Bapak Dr.Matat Jalil, M.Hum selaku Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam
3. Bapak Dliyaul Haq, M.E.I selaku Ketua Jurusan S1 Perbankan Syariah
4. Bapak Sainul, SH.,MA selaku Pembimbing I, yang telah memberikan bimbingan yang sangat berharga kepada peneliti.
5. Ibu Esty Apridasari, M.Esy selaku Pembimbing II, yang telah memberikan bimbingan yang sangat berharga kepada peneliti.
6. Bapak dan Ibu dosen IAIN Metro yang telah memberikan ilmu pengetahuan dan sarana prasarana selama peneliti menempuh pendidikan.

Peneliti menyadari bahwa masih banyak kekurangan dalam penulisan proposal ini ,karena keterbatasan yang peneliti miliki.Untuk itu kritik dan saran

demi perbaikan proposal ini sangat diharapkan bagi peneliti dan akan diterima untuk menghasilkan penelitian yang lebih baik.

Metro, 15 April 2021

Peneliti

A square image containing a handwritten signature in black ink. The signature is written in a cursive style and includes the name 'Lailatul Afifah' and a date '15.4'.

Lailatul Afifah

DAFTAR ISI

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

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Pertanyaan Penelitian	6
C. Tujuan dan Manfaat penelitian.....	6
1. Tujuan	6
2. Manfaat penelitian	6
D. Penelitian Relevan.....	7

BAB II LANDASAN TEORI

A. Analisis SWOT	10
1. Pengertian Analisis SWOT	10
2. Fungsi, Manfaat, Tujuan Analisis SWOT	12
3. Hal-Hal yang Perlu Diperhatikan dalam Analisis SWOT	13
4. Analisis Lingkungan Internal dan Eksternal	16

B. Pencapaian Target	19
1. Pengertian Pencapaian Target	19
2. Macam – Macam Pencapaian Target	19
3. Tujuan Pencapaian Target.....	20
C. Pembiayaan Bank Syariah.....	20
1.Pengertian Pembiayaan	20
2.Tujuan Pembiayaan	23
3.Produk – Produk Pembiayaan	24

BAB III METODELOGI PENELITIAN

A. Jenis dan Sifat Penelitian	29
1. Jenis Penelitian	29
2. Sifat Penelitian	30
B. Sumber Data.....	30
1. Sumber Data Primer.....	31
2. Sumber Data Sekunder.....	31
C. Teknik Pengumpulan Data.....	32
1. Dokumentasi	33
2. Wawancara	33
D. Teknik Analisis Data	34

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum PT.BPRS Aman Syariah.....	36
1. Sejarah Berdirinya PT.BPRS Aman Syariah	36
2. Struktur Organisasi PT.BPRS Aman Syariah	38
3. Produk-Produk Pembiayaan PT.BPRS Aman Syariah	40
4. Keadaan Demografis PT.BPRS Aman Syariah.....	41
B. Analisis SWOT Terhadap Pencapaian Target Pembiayaan PT.BPRS Aman Syariah	42
1.Identifikasi Lingkungan Internal Dan Eksternal	43
2.Analisis Matrik SWOT	48

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan 56
B. Saran..... 57

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR GAMBAR

1. 2.1 Struktur organisasi PT.BPRS Aman Syariah.....	40
2. 3.1 Matrix SWOT.....	49

DAFTAR TABEL

1. 1.1 Laporan keuangan realisasi dan RBB.....	41
--	----

DAFTAR LAMPIRAN

1. Outline
2. Alat Pengumpul Data
3. Surat Keterangan Bebas Pustaka
4. Surat Research
5. Surat Tugas
6. SK Bimbingan Skripsi
7. Kartu Konsultan Bimbingan Skripsi
8. Riwayat Hidup

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Lembaga keuangan adalah setiap perusahaan yang bergerak dibidang keuangan dimana kegiatannya selalu berhubungan dengan masalah keuangan baik hanya menghimpun dana atau menyalurkan dana. Salah satu lembaga keuangan adalah bank. Menurut Undang-Undang RI Nomor 10 Tahun 1998 tanggal 10 November 1998 tentang Perbankan. Bank adalah “badan yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit ataupun dalam bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak”.¹

Pasca krisis moneter pada tahun 1997/1998, bank syari’ah mulai dikenal banyak orang. Bank syari’ah adalah bank yang memiliki sistem proses aplikasinya sesuai dengan prinsip-prinsip syari’ah, selain itu juga bank syari’ah adalah suatu perusahaan yang memiliki elemen-elemen syari’ah yang sangat kuat dan berbasis islamiyah.²

Perbankan syari’ah di Indonesia telah mengalami perkembangan yang sangat signifikan dalam kurun waktu 10 tahun, meskipun secara nasional *market share* bank syari’ah masih rendah dibanding bank konvensional. Saat ini, persaingan bank syari’ah semakin ketat baik persaingan antara bank syari’ah atau bank konvensional. Hal ini menuntut bank syari’ah untuk

¹Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta; PT Raja Grafindo Persada, 2014), h. 24.

²Syafi’i Antonio, *Bank Syari’ah: Dari Teori ke Praktek*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), h. 26.

meningkatkan layanan yang memuaskan kepada nasabah. Nasabah memilih bank saat ini tidak lagi karena jarak antara aktivitas nasabah dan kantor bank, akan tetapi nasabah menginginkan kemudahan dan kualitas pelayanan yang diberikan oleh bank.

Keberadaan perbankan merupakan salah satu sektor yang diharapkan mampu berperan aktif dalam menunjang kegiatan pembangunan nasional. Peran itu diwujudkan dalam fungsi utamanya sebagai lembaga intermediasi atau institusi perantara antara debitor dan kreditor, dengan demikian pelaku ekonomi yang membutuhkan dana untuk menunjang kegiatannya dapat terpenuhi dan kemudian bisa menggerakkan roda perekonomian.

Sesuai dengan fungsi bank yang kedua yaitu penyaluran dana kepada masyarakat yang membutuhkan. Masyarakat dapat memperoleh pembiayaan dari bank syari'ah asalkan dapat memenuhi semua ketentuan dan persyaratan yang berlaku. Menyalurkan dana amatlah penting bagi bank syari'ah. Bank syari'ah akan mendapatkan *return*. *Return* atau pendapatan yang diperoleh bank atas penyaluran dana ini adalah tergantung akadnya.³

Bank memang tidak hanya berfungsi sebagai organisasi ekonomi, akan tetapi juga mempunyai misi sosial.⁴ Karena bank selalu bersinggungan dengan masyarakat, bank harus bisa membuat masyarakat tidak memandang bank hanya sebagai lembaga penyimpan dan penyalur dana bagi mereka, namun masyarakat bisa lebih memandang bank adalah bagian dari keluarga yang setiap saat bisa membantu dan memenuhi kebutuhan mereka. Dengan begitu

³ Ismail, *Perbankan Syari'ah*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2011), h. 40-41.

⁴ *Ibid.*, h. 39.

masyarakat tidak akan sungkan dan takut dalam menyimpan dana ataupun meminjam dana dari bank tersebut.

PT. BPRS Aman Syari'ah yang terletak di Jl. Raya Sumber Gede, Kecamatan Sekampung, Lampung Timur, merupakan suatu badan usaha yang bergerak di bidang penyediaan jasa simpanan dan pinjaman bagi para nasabahnya sesuai dengan prinsip syariah.⁵ Ditengah persaingan yang sangat ketat dengan bank-bank pemerintah maupun swasta, perusahaan ini selalu berusaha untuk mengembangkan usahanya. Persaingan juga datang dari bank perkreditan rakyat lainnya, yang pada saat ini jumlahnya sudah relatif banyak. Salah satu bentuk usaha yang dilakukan oleh perusahaan ini adalah memberikan pelayanan bagi para nasabahnya dengan sebaik mungkin agar dapat menumbuhkan kepuasan tersendiri dari para nasabahnya. Tujuan akhir dari usaha tersebut adalah agar kepuasan yang diperoleh para nasabah nantinya dapat mendatangkan calon-calon nasabah baru. Dengan demikian jumlah nasabah akan dapat berkembang dan tujuan dari perusahaan dapat tercapai. Perjuangan untuk mempertahankan nasabah yang sudah ada dengan cara meningkatkan kualitas pelayanan yang semakin menunjukkan tingkat keberhasilan, hal tersebut ditandai dengan semakin meningkatnya jumlah nasabah dari tahun ketahun serta dengan peningkatan target pembiayaan yang tercapai.⁶

Persaingan global sendiri merupakan fakta dalam kehidupan ekonomi yang terjadi tidak hanya di pasar barang saja, melainkan di pasar jasa. Bagi

⁵Hasil Wawancara dengan Sugiyanto, Direktur PT BPRS Aman Syariah, 18 September 2018, PT BPRS Aman Syariah Kecamatan Sekampung Kabupaten Lampung Timur.

⁶*Ibid.*

perusahaan yang tetap bertahan dan makin mengembangkan pangsa pasarnya harus memiliki rencana strategi untuk dapat mencapai laba yang optimal. Setiap perusahaan harus memiliki rencana strategi yang sesuai dari sudut pandang posisi industri serta tujuan, peluang, keahlian dan sumber dayanya.

Salah satu upaya perusahaan untuk bertahan di tengah persaingan yang sangat ketat serta dan mengembangkan pangsa pasarnya yaitu dengan menggunakan Analisis SWOT. Analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats*) adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk menentukan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strengths*) dan peluang (*Opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weaknesses*) dan ancaman (*Threats*).⁷

Dalam perkembangannya saat ini analisis SWOT tidak hanya dipakai untuk mengidentifikasi dan menyusun strategi di medan pertempuran, melainkan banyak dipakai dalam penyusunan perencanaan bisnis (*Strategic Business Planning*) yang bertujuan untuk menyusun strategi-strategi jangka panjang sehingga arah dan tujuan perusahaan dapat dicapai dengan jelas dan dapat segera diambil keputusan berikut semua perubahannya dalam menghadapi pesaing.⁸

Berdasarkan hasil survey, wawancara dengan Bapak Sugianto selaku Direktur, mengatakan bahwa dalam pencapaian target pembiayaan di BPRS Aman Syariah belum maksimal, hal tersebut dapat dilihat dari pencapaian

⁷Swarsono, *Manajemen Strategik Konsep dan Kasus*, (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2002), h. 5.

⁸Irham Fahmi, *Manajemen Risiko Teori, Kasus, dan Solusi*, (Bandung: Alfabeta, 2010), h. 270.

target pembiayaan pada semester II tahun 2017 hanya mencapai 64.22%. pencapaian target pembiayaan masih belum maksimal, karena banyaknya pesaing industry keuangan lainnya yang menjadi salah satu ancaman dilingkungan eksternal BPRS Aman Syariah, selain itu banyaknya nasabah yang belum memenuhi persyaratan pengajuan pembiayaan sehingga memicu kurang maksimalnya pencapaian target pembiayaan.

Tabel I.I
LAPORAN KEUANGAN
REALISASI DAN PENCAPAIAN TARGET
SEMESTER 2/2017

Keterangan	Realisasi		Growth (%)	Target Des 2017	Pencapaian (%)
	Jul 2017	Des 2017			
	1	2	$(2-1)/1*100$	3	$(3/2)$
Asset	15,218,88	16,609,18	9.14	20,460,40	81.18
Modal disetor	3,000,000	3,000,000	0.00	4,500,000	66.67
Penempatan Pada Bank Lain	4,721,815	5,888,331	24.70	3,797,062	155.08
Pembiayaan	8,846,232	9,353,478	5.73	14,564,40	64.22
Dana	11,858,29	13,319,89	12.33	15,079,22	88.33
Pendapatan	1,665,273	2,758,497	63.43	3,542,719	77.86
Biaya	1,500,422	2,680,657	83.31	2,893,860	92.63
Laba / rugi	164,852	77,840	(52.78)	648,859	12.00

Sumber data: Laporan Realisasi Bisnis Bank Tahun 2017 BPRS Aman Syariah

Berdasarkan tabel diatas Pembiayaan pada posisi bulan juli 2017 bila dibandingkan dengan realisasi bulan Desember 2017 mengalami peningkatan yaitu sebesar 24,70% yaitu dari Rp. 8.846.232 ribu menjadi Rp. 9.353.478 ribu

dan bila dibandingkan dengan target bulan Desember 2017 yaitu sebesar Rp 14.564.406 ribu mengalami kekurangan sebesar Rp 5.210.928 ribu atau target pembiayaan hanya tercapai 64.22%.

Dengan adanya masalah yang sedemikian rupa lembaga dalam hal ini BPRS Aman Syariah melakukan Analisis SWOT untuk mengkaji kekuatan dan kelemahan lembaga tersebut, sebelum menentukan tujuan dan menggariskan tindakan (strategi baru) dalam pencapaian tujuan, maka diperlukan analisis lingkungan internal yaitu Sumber Daya Manusia, kapabilitas serta kompetensi yang dimiliki. Sedangkan analisis eksternal dilihat dari lingkungan umum sekitar BPRS. Dari hasil analisis lingkungan ini setidaknya akan memberikan gambaran tentang kondisi keadaan BPRS.

Berdasarkan permasalahan diatas, maka penulis bermaksud untuk melakukan penelitian dengan judul **“Penerapan Analisis SWOT Terhadap Pencapaian Target Pembiayaan di PT. BPRS Aman Syari’ah”**.

B. Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan latar belakang masalah tersebut, maka pertanyaan penelitian yaitu bagaimana Penerapan Analisis SWOT Terhadap Pencapaian Target Pembiayaan di PT. BPRS Aman Syariah?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Tujuan merupakan arah dan sasaran yang harus dicapai oleh setiap tindakan. Dengan demikian tujuan memegang peranan yang sangat

penting dan harus dirumuskan dengan jelas, tegas, dan mendetail, karena tujuan adalah jawaban dari masalah yang akan diteliti.

Dengan demikian tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui penerapan analisis SWOT di PT. BPRS Aman Syariah terhadap pencapaian target pembiayaan.

2. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan mampu memberikan manfaat baik secara teoritis maupun praktis. Adapun manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

a. Secara Teoritis

1. Bagi IAIN Metro

Manfaat penelitian ini untuk menambah daftar referensi di perpustakaan kampus serta sebagai bahan perbandingan bagi peneliti lain dikemudian hari. Dengan penelitian ini diharapkan dapat memberikan pengetahuan akan kesamaan teori yang diperoleh dari kampus dengan penerapannya di dunia perbankan syariah.

b. Secara Praktis

1. Bagi PT. BPRS Aman Syari'ah

penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan bagi lembaga keuangan syari'ah dalam pencapaian target pembiayaan pada PT. BPRS Aman Syariah

2. Bagi Peneliti Lanjut

Memberikan gambaran dan informasi yang bermanfaat mengenai penerapan analisis SWOT khususnya di PT. BPRS Aman Syariah. Selain itu penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan acuan untuk penelitian selanjutnya terutama yang berminat untuk mengkaji tentang “Penerapan Analisis SWOT Terhadap Pencapaian Target Pembiayaan” dalam ruang lingkup yang berbeda.

D. Penelitian Relevan

Penelitian relevan memuat uraian secara sistematis mengenai hasil penelitian terdahulu (*prior research*) tentang persoalan yang akan dikaji. Peneliti mengemukakan dan menunjukkan dengan tegas bahwa masalah yang akan dibahas belum pernah diteliti atau berbeda dengan penelitian sebelumnya. Untuk itu, tinjauan kritis terhadap hasil kajian terdahulu perlu dilakukan dalam bagian ini sehingga dapat ditentukan dimana posisi penelitian yang akan dilakukan berada.⁹

1. Penelitian yang dilakukan oleh Muhammad Qaes yang berjudul “Analisis SWOT terhadap Strategi Pemasaran dalam Rangka Pengembangan Koprasi Mal Watamwil (Studi Kasus pada Koprasi Mal Watamwil Alumni Timur Tengah di Rembiga).”¹⁰

⁹ Zuhairi, et.al., *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2016), h. 39.

¹⁰ Muhammad Qaes, skripsi “*Analisis SWOT terhadap Strategi Pemasaran dalam Rangka Pengembangan Koprasi Mal Watamwil (Studi Kasus pada Koperasi Mal Watamwil Al-Muntada Alumni Timur Tengah Rembiga)*”, (Mataram, Fakultas Syariah IAIN Mataram, 2015).

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pelaksanaan strategi pemasaran dalam rangka pembangunan koperasi dengan cara silaturahmi, periklanan, kerjasama dan outdoor. Peneliti mendapatkan hasil indikator SWOT dalam melakukan pemasaran di koperasi Mal Watamwil. Penelitian ini menunjukkan analisis SWOT terhadap bagaimana strategi pemasaran yang digunakan untuk pengembangan Koperasi.

Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang saya lakukan adalah bahwa penelitian ini melakukan analisis SWOT pada pelaksanaan pemasaran untuk mengembangkan koperasi tersebut, sedangkan penelitian saya membahas tentang bagaimana analisis SWOT terhadap pencapaian target pembiayaan.

2. Penelitian yang dilakukan oleh M Romi Neskens yang berjudul “Penerapan Analisis SWOT terhadap Deposito Mudharabah (Studi Kasus PT Bank Muamalat Indonesia Tbk. Cabang Pembantu Kalimalang)”¹¹

Pada penelitian ini menjelaskan tentang pelaksanaan deposito mudharabah yang merupakan produk investasi syariah di Bank Muamalat Indonesia Tbk. Cabang Pembantu Kalimalang. Analisa ini menempatkan situasi dan kondisi sebagai faktor masukan yang kemudian dikelompokkan menurut kontribusinya masing-masing. Menggambarkan secara jelas tentang apa saja kekuatan, kelemahan, peluang serta hambatan untuk produk mudharabah di Bank Muamalat Indonesia Tbk. Cabang Pembantu KaliMalang.

¹¹M. Romi Neskens, “*Analisis SWOT terhadap Deposito Mudharabah (Studi Kasus PT Bank Muamalat Indonesia Tbk. Cabang Pembantu Kalimalang)*” Skripsi (Jakarta, UIN Syarif Hidayatullah Program Studi Ekonomi Islam, 2006).

Perbedaan pada penelitian ini menganalisis bagaimana sistem deposito mudharabah dengan analisis SWOT, fokusnya adalah pada produk deposito mudharabah dan menempatkan situasi dan kondisi sebagai faktor masukan setelah melakukan analisis dan mengelompokkan masing-masing data menurut kontribusinya masing-masing, sedangkan pada penelitian yang penulis lakukan ini adalah berfokus pada analisis terhadap upaya untuk pencapaian target pembiayaan di PT BPRS Aman Syariah.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Analisis SWOT

1. Pengertian Analisis SWOT

Analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats*) adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk menentukan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strengths*) dan peluang (*Opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weaknesses*) dan ancaman (*Threats*).¹²

Analisis SWOT apabila dilihat berdasarkan filosofisnya analisis SWOT merupakan suatu penyempurnaan pemikiran dari berbagai kerangka kerja dan rencana strategi yang pernah diterapkan baik di medan pertempuran maupun bisnis. Sebagaimana yang telah dikemukakan oleh Sun Tzu, bahwa apabila kita mengenal kekuatan dan kelemahan lawan sudah bisa dipastikan bahwa kita akan dapat memenangkan pertempuran.¹³

Jadi Analisis SWOT merupakan analisis penilaian kondisi internal yang meliputi kekuatan (*strength*) dan kelemahan (*weakness*), kondisi eksternal yaitu peluang (*Opportunity*) dan ancaman (*Threats*) suatu perusahaan yang selanjutnya akan digunakan sebagai dasar untuk merancang strategi-strategi dan program kerja baru.

¹²Swarsono, *Manajemen Strategik Konsep dan Kasus*, (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2002), h.5.

¹³Irham Fahmi, *Manajemen Risiko Teori, Kasus, dan Solusi*, (Bandung: Alfabeta, 2010), h.264.

Pembuatan keputusan perusahaan perlu pertimbangan faktor internal yang mencakup kekuatan dan kelemahan maupun faktor eksternal yang mencakup peluang dan ancaman. Dalam hal ini, analisis SWOT dipakai jika para penentu strategi perusahaan mampu melakukan pemaksimalan peranan faktor kekuatan dan memanfaatkan peluang sekaligus berperan sebagai alat untuk meminimalisir kelemahan yang terdapat dalam tubuh organisasi dan menekan ancaman yang timbul dan harus dihadapi dengan tepat.

Melalui analisis SWOT, perusahaan dapat melihat evaluasi keseluruhan terhadap kekuatan (*Strength*), kelemahan (*Weakness*), peluang (*Opportuniti*), dan ancaman (*Treath*). Tujuan fundamental analisis SWOT adalah untuk mengidentifikasi trend, kekuatan dan kondisi yang memiliki dampak potensial pada formulasi dan implementasi strategi pemasaran perusahaan, ini merupakan langkah paling penting atas dasar dua alasan. Pertama, setiap perubahan dalam lingkungan eksternal bisa menimbulkan dampak serius pada pasar-pasar sebuah perusahaan. Dengan mengantisipasi dan melakukan tindakan, perusahaan akan mampu mengambil manfaat dari perubahan-perubahan ini. Kedua, langkah ini memberikan peluang untuk menyusun aspek-aspek terpenting untuk dievaluasi.

2. Fungsi, Manfaat, dan Tujuan Analisis SWOT

a. Fungsi Analisis SWOT

Secara umum analisis SWOT sudah dikenal oleh sebagian besar tim teknis penyusun rencana perusahaan. Sebagian dari pekerjaan perencanaan strategi terfokus kepada apakah perusahaan mempunyai sumber daya dan kapabilitas yang memadai untuk menjalankan misi dan mewujudkan visinya. Pengenalan akan kekuatan yang dimiliki akan membantu perusahaan untuk menaruh perhatian dan melihat peluang-peluang baru, sedangkan penilaian yang jujur terhadap kelemahan-kelemahan yang ada akan memberikan bobot realisme pada rencana-rencana yang akan dibuat perusahaan. Jadi fungsi Analisis SWOT adalah menganalisis mengenai kekuatan dan kelemahan yang dimiliki perusahaan, serta analisa mengenai peluang dan ancaman yang dihadapi perusahaan yang dilakukan melalui telaah terhadap kondisi eksternal perusahaan.¹⁴

b. Manfaat Analisis SWOT

Analisis SWOT bermanfaat apabila telah secara jelas ditentukan dalam bisnis apa perusahaan beroperasi dan arah mana perusahaan menuju ke masa depan serta ukuran apa saja yang digunakan untuk menilai keberhasilan manajemen perusahaan dalam menjalankan misinya dan mewujudkan misinya dari hasil analisis akan memetakan posisi perusahaan terhadap lingkungannya dan menyediakan pilihan

¹⁴www.Perform.or.id/files/modul_prosbumd04_Find.pdf, di unduh pada 08 Oktober 2018

strategi umum yang sesuai serta dijadikan dasar dalam menetapkan sasaran-sasaran perusahaan selama 3-5 tahun ke depan untuk memenuhi kebutuhan dan harapan para *stakeholder* atau analisis SWOT berguna untuk menganalisa faktor-faktor didalam perusahaan yang memberikan andil terhadap kualitas pelayanan atau salah satu komponennya sambil mempertimbangkan faktor-faktor eksternal.¹⁵

c. Tujuan Analisis SWOT

Penerapan analisis SWOT pada suatu perusahaan bertujuan untuk memberikan suatu panduan agar perusahaan menjadi lebih fokus, sehingga dengan penempatan analisis SWOT tersebut nantinya dapat dijadikan sebagai bandingan pikir dari berbagai sudut pandang, baik dari segi kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman yang mungkin bisa terjadi di masa-masa yang akan datang.¹⁶

3. Hal-Hal yang Perlu Diperhatikan dalam Analisis SWOT

Dalam mengidentifikasi berbagai masalah yang timbul dalam tubuh perusahaan, maka sangat diperlukan penelitian yang sangat cermat sehingga mampu menemukan strategi yang sangat cepat dan tepat dalam mengatasi masalah yang timbul dalam perusahaan dan ada beberapa pertimbangan yang perlu diperhatikan dalam mengambil keputusan antara lain :

¹⁵*Ibid.*

¹⁶Irham Fahmi, *Manajemen Strategi*, (Bandung: Alfabeta, 2015), h. 254.

a. Kekuatan (*Strenght*)

Kekuatan adalah unsur-unsur yang dapat diaunggulkan oleh perusahaan tersebut seperti halnya keunggulan dalam produk yang dapat diandalkan, memiliki keterampilan yang juga dapat diandalkan serta berbeda dengan produk lain yang mana dapat membuatnya lebih kuat daripada pesaingnya.

Menurut Pearce Robinson, kekuatan adalah sumber daya, keterampilan, atau keunggulan-keunggulan lain relatif terhadap pesaing dan kebutuhan pasar yang dilayani atau ingin dilayani oleh perusahaan. Kekuatan adalah kompetisi khusus yang memberikan keunggulan komparatif bagi perusahaan. Kekuatan dapat terkandung dalam sumber daya, keungam, citra, kepemimpinan pasar, hubungan pembeli-pemasok, dan faktor-faktor lain.¹⁷

b. Kelemahan (*Weaknesses*)

Kelemahan adalah kekurangan atau keterbatasan dalam hal sumber daya yang ada pada perusahaan baik itu keterampilan atau kemampuan yang menjadi penghalang bagi kinerja organisasi.

Keterbatasan atau kekurangan dalam sumber daya, keterampilan dan kapabilitas yang secara serius menghambat kinerja efektif perusahaan. Fasilitas, sumber daya keuangan, keterampilan dan kapabilita

¹⁷Pearce. *Robinson, Manajemen Stratejik Formulasi, Implementasi, dan Pengendalian Jilid 1*, (Jakarta: Binarupa Aksara, 1997), h. 231.

manajemen, keterampilan pemasaran, dan citra merek dapat merupakan sumber kelemahan.¹⁸

c. Peluang (*opportunities*)

Peluang adalah berbagai hal dan situasi yang menguntungkan bagi suatu perusahaan. Situasi penting yang menguntungkan dalam perusahaan, kecenderungan-kecenderungan penting merupakan salah satu sumber peluang.

Identifikasi segmen pasar yang tadinya terabaikan, perubahan pada situasi persaingan atau peraturan, perubahan teknologi, serta membaiknya hubungan dengan pembeli atau pemasok dapat memberikan peluang bagi perusahaan.¹⁹

d. Ancaman (*threats*)

Ancaman adalah faktor-faktor lingkungan yang tidak menguntungkan dalam perusahaan jika tidak diatasi maka akan menjadi perusahaan yang bersangkutan baik dimasa sekarang maupun yang akan datang. Ancaman merupakan pengganggu utama bagi posisi sekarang atau yang diinginkan perusahaan. Maksudnya pesaing baru, lambatnya pertumbuhan pasar, meningkatnya kekuatan tawar-menawar pembeli atau pemasok penting, perubahan teknologi, serta peraturan baru atau yang direvisi dapat menjadi ancaman bagi keberhasilan perusahaan.²⁰

¹⁸*Ibid.*, h. 231

¹⁹*Ibid.*

²⁰*Ibid.*, h. 230

4. Analisis Lingkungan Internal dan Eksternal

a. Lingkungan Internal

Analisis lingkungan internal adalah pengertian mengenai pencocokan kekuatan dan kelemahan internal dengan peluang dan ancaman eksternal.²¹

Menurut Jauch dan Glueck, lingkungan internal adalah proses dimana perencanaan strategi mengkaji faktor internal perusahaan untuk menentukan dimana perusahaan memiliki kekuatan dan kelemahan yang berarti sehingga dapat mengelola peluang secara efektif dan menghadapi ancaman yang terdapat dalam lingkungan.²²

Hasil dari analisis lingkungan internal akan menghasilkan kekuatan dan kelemahan perusahaan. Kekuatan atau keunggulan perusahaan itu meliputi keunggulan pemasaran, keunggulan sumber daya manusia, keunggulan keuangan, keunggulan operasi dan keunggulan organisasi dan manajemen. Berikut ini merupakan hal-hal yang terkait dengan lingkungan internal yaitu:

1) Sumber Daya Manusia

Sumber daya manusia adalah salah satu faktor yang sangat penting bahkan tidak dapat dilepaskan dari sebuah organisasi, baik institusi maupun perusahaan. Sumber daya manusia merupakan individu produktif yang bekerja sebagai penggerak atau organisasi

²¹Philip Klother, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: PT. Indeks Kelompok Gramedia, 2005), h. 165.

²²Jouch L.R, Glueck W.R, *Manajemen Strategis dan Kebijakan Perusahaan*, (Jakarta: Erlangga, 1997), h. 78.

yang memiliki fungsi sebagai aset sehingga harus dilatih dan dikembangkan kemampuannya.

2) Perusahaan

Manajemen pemasaran bekerja sama dengan manajemen puncak, keuangan, riset dan pengembangan untuk merancang rencana pemasaran. Semua kelompok yang terlibat dalam perencanaan pemasaran harus bekerja sama secara harmonis untuk memberikan nilai dan kepuasan pelanggan.²³

3). Sistem

Sistem merupakan satu kesatuan yang terdiri atas komponen atau elemen yang dihubungkan bersama untuk memudahkan informasi, materi atau energi untuk mencapai suatu tujuan.

b. Lingkungan Eksternal

Analisis lingkungan eksternal mencakup pemahaman berbagai faktor di luar perusahaan yang mengarah pada munculnya kesempatan bisnis / bahkan ancaman bagi perusahaan. Bagi pengembangan strategik, analisis ini di butuhkan tidak hanya terbatas pada rincian analisis kesempatan dan ancaman saja tetapi juga untuk menentukan dari mana dan untuk apa hasil analisis itu di pergunakan.²⁴

²⁴Jouch L.R, Glueck W.R, *Manajemen Strategis dan Kebijakan Perusahaan*, h. 105.

1) Masyarakat

Masyarakat adalah kelompok yang mempunyai potensi kepentingan atau kepentingan nyata, atau pengaruh pada kemampuan organisasi untuk mencapai tujuannya.²⁵

2). Pesaing

Pesaing merupakan perusahaan yang menghasilkan atau menjual barang dan jasa yang sama atau mirip dengan produk yang ditawarkan dan memberikan pemahaman pada posisi pasar, kepemimpinan, harga dalam industri, teknologi industri, produk pasar, pangsa pasar. Pemasar harus mempunyai suatu strategi, yang mampu meraih keunggulan bersaing dalam menghadapi persaingan yang sangat ketat.²⁶

3). Teknologi

Lingkungan teknologi adalah kekuatan yang menciptakan teknologi baru, menciptakan produk, dan peluang pasar yang baru. Perusahaan yang tidak atau kurang mampu menciptakan produk dan jasa sesuai dengan perkembangan teknologi, akan tersingkir dari pasar. Sebaliknya, perusahaan yang mampu mengikuti perkembangan teknologi dalam menciptakan produk-produk baru akan berkembang dengan pesat.²⁷

²⁵ *Ibid.*

²⁶ Nana Herdiana Abdurrahman, *Manajemen Strategi Pemasaran*, (Jl. BKR: CV Pustaka Setia, 2015), h. 22.

bid., h. 22.

²⁷ *Ibid.*, h. 24

B. Pencapaian Target

1. Pengertian Pencapaian Target

Menurut kamus besar bahasa Indonesia pencapaian memiliki pengertian proses, cara, perbuatan mencapai.²⁸ Kemudian pengertian target yaitu sasaran (batasan ketentuan dan sebagainya) yang telah ditetapkan untuk dicapai.²⁹

Jadi pencapaian target adalah penjabaran dari tujuan secara teratur, yang akan dicapai atau dihasilkan secara nyata oleh suatu organisasi dalam jangka waktu tahunan, semesteran, triwulan atau wulanan.

2. Macam-Macam Pencapaian Target

Target dibedakan menjadi dua yaitu target individu dan target team.

a. Target Individu

Target individu merupakan target yang harus dicapai karyawan sesuai *job description* atau jenis pekerjaannya yang telah menjadi kewajiban karyawan sebagai ikatan kepada perusahaan. Target ini harus jelas karena akan menjadi penilaian kinerja karyawan secara individu.

b. Target Team

Target team didefinisikan sebagai target unit atau target kolektif.

Target ini dibebankan kepada team sesuai dengan rencana kerja anggaran

²⁸Tim Penyusun Kamus Pusat Bahasa, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Ed. 3. –Cet. 2, (Jakarta: Balai Pustaka, 2002), h. 1250.

²⁹*Ibid.*, h. 1144

perusahaan yang disepakati di awal tahun atau perubahan target yang disepakati bersama.³⁰

3. Tujuan Pencapaian Target

Pada dasarnya tujuan adalah sesuatu yang diinginkan dan ditetapkan untuk dicapai. Selanjutnya tujuan didefinisikan sebagai apa yang diharapkan untuk dicapai oleh suatu organisasi, fungsi, departemen dan individu dalam suatu periode waktu tertentu. Pentingnya penetapan tujuan adalah sebagai proses manajemen yang memastikan bahwa setiap pekerjaan individual tahu peran apa yang harus mereka lakukan dan hasil apa yang perlu dicapai untuk memaksimalkan kontribusinya pada pencapaian tujuan organisasi dalam suatu perusahaan, dengan kata lain dengan ditetapkannya tujuan atau target, jelaslah bagi seluruh karyawan tahu apa yang akan di capai dan bagaimana mencapainya, oleh karena itu setiap anggota organisasi akan memfokuskan tenaga dan pikirannya untuk mencapai tujuan tersebut.³¹

C. Pembiayaan Bank Syariah

1. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan (*financing*) yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik yang dilakukan sendiri maupun orang lain.³²

Pembiayaan merupakan aktivitas bank syari'ah dalam menyalurkan dana kepada pihak lain selain bank berdasarkan prinsip syari'ah. Penyaluran dana

³⁰[Http://Penyala.Wordpress.Com/2012/06/15/4-Type-Karyawan-Berdasarkan-Pencapaian-Target/](http://Penyala.Wordpress.Com/2012/06/15/4-Type-Karyawan-Berdasarkan-Pencapaian-Target/)
Di Unduh Pada Hari Selasa 06-November-2018 Pukul 08:51.

³¹Lijan Poltak Sinambela, *Kinerja Pegawai, Teori Pengukuran Dan Implikasi*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2012), h. 34.

³²Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2005), h. 304.

dalam bentuk pembiayaan didasarkan pada kepercayaan yang diberikan oleh pemilik dana kepada pengguna dana. Pemilik dana percaya kepada penerima dana, bahwa dana dalam bentuk pembiayaan yang diberikan pasti akan dikembalikan.³³

Istilah pembiayaan pada berarti ‘saya percaya’ atau ‘saya menaruh kepercayaan’. Perkataan pembiayaan yang artinya kepercayaan (*trust*), berarti lembaga pembiayaan selaku *shahibul mal* menaruh kepercayaan kepada seseorang untuk melaksanakan amanah yang diberikan. Dana tersebut harus digunakan dengan benar, adil, dan harus disertai dengan ikatan dan syarat-syarat yang jelas, dan saling menguntungkan bagi kedua belah pihak, sebagaimana firman Allah SWT dalam Al-Qur’an surat Al-Maidah:

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءٰمَنُوْا اَوْفُوْا بِالْعُقُوْدِ ۗ اُحِلَّتْ لَكُمْ بَهِيْمَةُ الْاَنْعَامِ اِلَّا مَا يُتْلٰى
عَلَيْكُمْ غَيْرِ مُحَلِّي الصَّيْدِ اَنْتُمْ حُرْمٌ ۗ اِنَّ اللّٰهَ تَحْكُمُ مَا يُرِيْدُ ﴿١٠٦﴾

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu. Dihalalkan bagimu binatang ternak, kecuali yang akan dibacakan kepadamu (yang demikian itu) dengan tidak menghalalkan berburu ketika kamu sedang mengerjakan haji. Sesungguhnya Allah menetapkan hukumhukum menurut yang dikehendaki-Nya. (QS. al- Maidah: 1).³⁴

Pada permulaan ayat diatas, Allah memerintahkan kepada setiap orang-orang yang beriman untuk memenuhi janji yang telah diikrarkan, baik janji hamba kepada Allah maupun janji kepada sesama hamba termasuk kedalam

³³Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2011), h. 105.

³⁴Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahan*, (Surakarta: Ziyad Books, 2009), h. 106.

suatu kontrak bisnis. Dengan syarat perikatan tersebut tidak melanggar ketentuan dari Allah dan dilakukan untuk tujuan yang baik dan mengandung nilai kemaslahatan bagi sesama.

Agar sesuai dengan aturan norma Islam, lima unsur keagamaan yang ditekankan dalam prinsip pembiayaan Islam yaitu :

- a. Tidak ada transaksi keuangan berbasis bunga (riba)
- b. Pengenalan pajak religius atau pemberian sedekah, zakat.
- c. Pelarangan produksi barang dan jasa yang bertentangan dengan hukum Islam
- d. Penghindaran aktivitas ekonomi yang melibatkan *maysir* (judi), *gharar* (transaksi yang tidak jelas).

Jadi, pengertian pembiayaan adalah bentuk penyaluran dana yang dilakukan oleh pihak bank guna menjalankan fungsi bank sebagai lembaga intermediasi yang menghimpun dana dan menyalurkan dana bagi yang membutuhkan dana, didalam kegiatan pembiayaan pihak bank harus menanamkan rasa kepercayaan kepada nasabah bahwa nasabah kelak dapat mengembalikan dana yang dipinjamnya, oleh karena itu tanpa disadari rasa kepercayaan itulah yang dapat memperlancar proses dari pembiayaan sehingga pencapaian target pembiayaan dalam suatu perusahaan dapat terealisasi.

2. Tujuan Pembiayaan

Secara umum tujuan pembiayaan dibedakan menjadi dua kelompok, yaitu: tujuan pembiayaan untuk tingkat makro, dan tujuan pembiayaan untuk tingkat mikro.³⁵

Secara makro dijelaskan pembiayaan bertujuan:

- a. Peningkatan ekonomi umat, artinya: masyarakat yang tidak dapat akses secara ekonomi, dengan adanya pembiayaan ekonomi mereka dapat melakukan akses ekonomi.
- b. Tersedianya dana bagi peningkatan usaha, artinya untuk pengembangan usaha membutuhkan dana tambahan ini dapat diperoleh melalui aktivitas pembiayaan. Pihak yang surplus dana menyalurkan kepada pihak yang minus dana, sehingga dapat digulirkan.
- c. Meningkatkan produktivitas, artinya adanya pembiayaan memberikan peluang bagi masyarakat agar mampu meningkatkan daya produksinya.
- d. Membuka lapangan kerja baru, artinya dengan membuka sektor usaha melalui penambahan dana pembiayaan, maka sektor usaha tersebut akan menyerap tenaga kerja.
- e. Terjadinya distribusi pendapatan, artinya masyarakat usaha produktif mampu melakukan aktivitas kerja, berarti mereka akan memperoleh pendapatan dari hasil usahanya.

³⁵Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2005), h. 17.

- f. Bagi perbankan yang bersangkutan hasil dari penyaluran pembiayaan, diharapkan bank dapat meneruskan dan mengembangkan usahanya agar dapat survival dan meluas jaringan usahanya, sehingga banyak masyarakat yang dapat dilayani.³⁶

Adapun tujuan secara mikro, pembiayaan bertujuan untuk:

- a. Upaya memaksimalkan laba, artinya setiap usaha yang dibuka memiliki tujuan yang tinggi, yaitu menghasilkan laba usaha. Setiap pengusaha ingin mampu mencapai laba maksimal. Untuk dapat menghasilkan laba maksimal maka mereka perlu dukungan dana yang cukup.
- b. Upaya memaksimalkan resiko, artinya usaha yang dilakukan agar mampu menghasilkan laba maksimal, maka pengusaha harus mampu meminimalkan resiko yang mungkin timbul.
- c. Pendayagunaan sumber ekonomi, artinya jika sumber daya alam dan sumber daya manusia, dan sumber daya modal tidak ada, maka dipastikan diperlukan pembiayaan. Dengan demikian, pembiayaan pada dasarnya dapat meningkatkan daya guna sumber-sumber daya ekonomi.
- d. Penyaluran kelebihan dana, artinya dalam kehidupan masyarakat ada pihak yang kelebihan dana sementara ada pihak yang kekurangan

³⁶Muhamad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Yogyakarta : Ekosinia, 2005), h. 197.

dana. Dalam mekanisme masalah dana pembiayaan dapat menjadi jembatan penyeimbang.³⁷

3. Produk-Produk Pembiayaan

Dalam menyalurkan dananya pada nasabah, secara garis besar produk pembiayaan syariah terbagi ke dalam 3 kategori yang dibedakan berdasarkan tujuan penggunaannya yaitu pembiayaan dengan prinsip jual beli, prinsip sewa, dan prinsip bagi hasil.³⁸

a. Pembiayaan Berdasarkan Prinsip Jual Beli (Ba'i)

Pembiayaan dengan prinsip jual beli ditujukan untuk memiliki barang, yaitu keuntungan bank ditentukan di depan dan menjadi bagian harta atas barang atau jasa yang dijual. Barang yang diperjual belikan dapat berupa barang konsumtif maupun produktif.³⁹ Adapun produk perbankan syariah dengan prinsip jual beli adalah sebagai berikut:

1) Pembiayaan *Murabahah*

Murabahah yang berasal dari kata *Ribhu* (keuntungan) adalah transaksi jual beli dimana bank menyebutkan jumlah keuntungannya. Bank bertindak sebagai penjual sementara nasabah sebagai pembeli. Harga jual adalah harga beli bank dari pemasok ditambah keuntungan (*Margin*). Dalam *murabahah*, penyerahan barang dilakukan setelah akad dan pembayaran dapat dilakukan secara cicilan.⁴⁰

³⁷*Ibid.*, h. 18.

³⁸Adiwarman A. Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2014), h. 97.

³⁹M. Nur Rianto Al Arif, *Lembaga Keuangan Syariah Suatu Kajian Teoritis Praktis*, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2012), h. 147.

⁴⁰Adiwarman A. Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan.*, h. 98.

Dapat dijelaskan bahwa *murabahah* adalah akad jual beli barang dengan harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Penjual harus memberitahu harga produk yang dia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya.

2) Pembiayaan *Salam*

Salam secara etimologi artinya pendahuluan, secara muamalah berarti penjualan suatu barang yang disebutkan sifat-sifatnya sebagai persyaratan jual beli dan barang yang dibeli masih tanggungan penjual, dimana syaratnya ialah mendahulukan pembayaran pada waktu akad dan penyerahan dilakukan setelahnya.⁴¹ Disini bank bertindak sebagai pembeli dan nasabah sebagai penjual.

Dapat dijelaskan *salam* adalah pembiayaan jual beli dimana pembeli memberikan uang terlebih dahulu terhadap barang yang dibeli yang telah disebutkan spesifikasinya dengan penyerahan kemudian.

3) Pembiayaan *Istishna'*

Produk *istishna'* menyerupai produk *salam*, tapi dalam *istishna'* pembayaran dapat dilakukan oleh bank dalam beberapa kali pembayaran. *Istishna'* adalah pembiayaan jual beli yang dilakukan penjual dan pembeli dimana penjual membuat barang yang dipesan oleh pembeli tetapi pembayarannya dapat dicicil. Ketentuan umum pembiayaan *istishna'* adalah spesifikasi barang pesanan harus jelas seperti jenis, macam ukuran, mutu dan jumlah. Harga jual yang telah

⁴¹Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2011), h. 152.

disepakati dicantumkan dalam akad *istishna'* dan tidak boleh berubah selama berlakunya akad.⁴²

⁴²Adiwarman A. Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*, h. 100

b. Pembiayaan dengan Prinsip Sewa

Aplikasi perbankan pembiayaan dengan prinsip sewa atau disebut juga *al ijarah al muntahiya bit tamlik* (IMB) adalah sejenis perpaduan antara kontrak jual beli dan sewa atau akad sewa yang diakhiri dengan kepemilikan barang ditangan penyewa.⁴³ *Ijarah* adalah perjanjian sewa yang memberikan kepada penyewa untuk memanfaatkan barang yang akan disewa dengan imbalan uang sewa sesuai dengan persetujuan dan setelah masa sewanya berakhir, maka barang dikembalikan kepada pemilik, namun penyewa juga dapat memiliki barang yang disewa dengan pilihan pemindahan kepemilikan atas barang yang disewa dari pihak bank oleh pihak lain.

c. Pembiayaan dengan Prinsip Bagi Hasil

Produk bank dengan prinsip bagi hasil dapat berupa sebagai berikut:

1) Pembiayaan *Musyarakah*

Musyarakah adalah akad kerja sama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan resiko akan ditanggung bersama sesuai kesepakatan.⁴⁴

2) Pembiayaan *Mudharabah*

Mudharabah adalah bentuk kerja sama antara dua pihak atau lebih dimana pemilik modal (*shahibul maal*) mempercayakan sejumlah modal kepada pengelola (*mudharib*) dengan suatu perjanjian

⁴³M. Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah: Dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), h.218.

⁴⁴*Ibid.*, h. 90.

pembagian keuntungan. Bentuk ini menegaskan kerja sama dalam paduan kontribusi 100% modal kas dari shahibul maal dan keahlian dari mudharib.⁴⁵ Apabila terjadi kerugian maka yang mengganggu seluruh kerugian adalah pihak pemilik modal, kecuali kerugian terjadi karena kelalaian pihak yang menjalankan usaha. Apabila usaha tersebut mendapat keuntungan, maka dibagi sesuai dengan kesepakatan kedua pihak.

⁴⁵Adiwarman A. Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*, h.103.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Jenis dan Sifat Penelitian

Metode penelitian pada dasarnya merupakan cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu, cara ilmiah ini berarti kegiatan penelitian ini didasarkan pada ciri-ciri keilmuan, yaitu rasional, empiris dan sistematis. Rasional berarti penelitian ini dilakukan dengan cara masuk akal, sehingga terjangkau oleh penalaran manusia. Empiris berarti cara-cara yang dilakukan itu dapat diamati oleh indra manusia, sehingga orang lain dapat mengamati dan mengetahui cara-cara yang digunakan. Sistematis artinya proses yang digunakan dalam penelitian itu menggunakan langkah-langkah tertentu yang bersifat logis.⁴⁶

1. Jenis Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*). Penelitian lapangan adalah penelitian yang dilakukan secara intensif, terperinci, dan mendalam terhadap suatu objek tertentu dengan mempelajarinya sebagai kasus.⁴⁷ Penelitian lapangan juga dapat disederhanakan penelitian langsung ke objek penelitian. Tujuan penelitian lapangan adalah untuk menemukan secara khusus dan realistis apa yang tengah terjadi pada suatu saat di tengah masyarakat. Jadi, mengadakan penelitian mengenai beberapa masalah aktual yang kini tengah berkecamuk dan mengekspresikan diri dalam bentuk gejala atau proses sosial.

⁴⁶ Sugiono, *Metode Penelitian Bisnis*, (Bandung: Alfabeta, 2005), h. 1.

⁴⁷ Narbuko Cholid, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta: PT bumi Askara), h. 46.

Adapun maksud dari penelitian ini adalah penelitian ini mempelajari secara mendalam tentang upaya yang dilakukan bank dalam meningkatkan target pembiayaan dengan cara melakukan wawancara kepada Bapak Sugianto S.E selaku direktur dan Eka Wulandari sebagai *marketing financing* di PT. BPRS Aman Syari'ah.

2. Sifat Penelitian

Metode deskriptif adalah suatu metode dalam meneliti status sekelompok manusia, suatu objek, suatu set kondisi, suatu sistem pemikiran, ataupun suatu kelas peristiwa pada masa sekarang. Tujuan dari penelitian deskriptif untuk membuat deskripsi, gambaran atau lukisan secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta hubungan antar fenomena yang diselidiki.⁴⁸ Sedangkan penelitian kualitatif adalah penelitian yang bermaksud untuk memahami suatu fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan dll.

Jadi yang dimaksud dalam penelitian ini, penulis mengumpulkan data berupa dokumen pembiayaan dari Bank Amaan Syariah.

B. Sumber Data

Menurut Suharsimi Arikunto yang dimaksud dengan sumber data dalam penelitian adalah subyek darimana data diperoleh.⁴⁹ Data merupakan hasil pencatatan peneliti, baik yang berupa fakta ataupun angka. Jadi, data dapat diartikan segala fakta dan angka yang dapat dijadikan bahan untuk

⁴⁸ Moh. Nazir, *Metode Penelitian*, (Bogor: Penerbit Ghalia Indonesia, 2011), h. 54.

⁴⁹ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2010), h. 172.

menyusun suatu informasi, sedangkan informasi itu sendiri merupakan hasil pengolahan suatu data yang dapat dipakai untuk suatu keperluan.

Adapun yang menjadi sumber data dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Sumber Data Primer

Sumber Data primer adalah data yang diperoleh dari sumber aslinya.⁵⁰ Data yang diperoleh langsung dari subyek penelitian dengan menggunakan alat pengukur atau pengambilan data langsung pada sumber obyek sebagai sumber informasi yang dicari. Sumber data asli (tidak melalui media perantara), dapat berupa opini subjek (orang) secara individual atau kelompok, hasil observasi terhadap suatu benda (fisik), kejadian atau kegiatan dan hasil pengujian.⁵¹ Dalam penelitian ini yang menjadi sumber data primer yaitu Bapak Sugianto S.E selaku direktur dan Eka Wulandari sebagai *marketing financing* di PT. BPRS Aman Syari'ah.

2. Sumber Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh dari sumber kedua atau sekundersetelah sumber data primer.⁵² Sumber data sekunder merupakan sumber penunjang yang biasanya tersusun dalam bentuk

⁵⁰ Muhammad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2013), h. 103.

⁵¹ Syaifudin Azwar, *Metode Penelitian*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2001), h.91.

⁵² Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Sosial dan Ekonomi*, (Jakarta: Kencana Prenada Group), h. 12

dokumen-dokumen atau catatan yang berhubungan dengan penelitian ini.

Dalam penelitian penulis menggunakan referensi antara lain karangan, Swarsono, *Manajemen Strategik Konsep dan Kasus*, (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2002), Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktek*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008), sedangkan untuk data terkait menggunakan data yang berkaitan dengan dokumentasi prinsip transparansi pembiayaan serta brosur pembiayaan di PT. BPRS Aman Syariah.

C. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data adalah prosedur yang sistematis dan standar untuk memperoleh data yang diperlukan. Selalu ada hubungan antara metode pengumpulan data dengan masalah penelitian yang ingin dipecahkan. Masalah akan memberi arah dan mempengaruhi metode pengumpulan data.⁵³

Pengumpulan data adalah informasi yang didapat melalui pengukuran-pengukuran tertentu untuk digunakan sebagai landasan dalam menyusun argumentasi logis menjadi fakta. Sedangkan fakta itu sendiri

⁵³Moehar Daniel, *Metode Penelitian Sosial Ekonomi*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2002), h. 133.

adalah kenyataan yang telah diuji kebenarannya secara empirik.⁵⁴

Penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data sebagai berikut:

1. Teknik Wawancara

Wawancara adalah bentuk komunikasi langsung antara peneliti dengan responden.⁵⁵ Artinya wawancara merupakan pertemuan dua orang atau lebih untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu data tertentu. Dalam melakukan wawancara penulis melakukan metode wawancara terstruktur, karena untuk menghindari pembicaraan yang menyimpang sehingga pertanyaan yang mengarah pada persoalan yang akan diteliti oleh penulis, pernyataan yang akan diajukan disiapkan terlebih dahulu kemudian diajukan kepada pihak yang bersangkutan untuk dilakukan wawancara dengan metode tersebut.

Dalam penelitian ini, penulis mencari informasi dari Direktur utama yaitu Bapak Sugianto S.E selaku direktur dan Eka Wulandari selaku *marketing financing*, guna memperoleh informasi mengenai upaya peningkatan target pembiayaan di PT. BPRS Aman Syari'ah

2. Teknik Dokumentasi

Dokumentasi merupakan teknik yang digunakan untuk mengumpulkan data berupa data-data atau gambar yang mengandung keterangan dan penjelasan serta pemikiran tentang fenomena yang

⁵⁴ Abdurrahmat Fathoni, *Metodologi Penelitian dan Teknik Penyusunan Skripsi*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2006), h.104.

⁵⁵ Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Sosial dan Ekonomi*, h. 113.

masih aktual dan sesuai dengan masalah penelitian.⁵⁶ Dalam penelitian ini peneliti melakukan pengumpulan data melalui dokumentasi dari dokumen-dokumen pembiayaan , buku-buku, internet dll yang berkaitan dengan penerapan Analisis SWOT terhadap peningkatan target pembiayaan.

D. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi kemudian mempelajari dan membuat kesimpulan sehinggamudah dipahami. Metode analisis data yang diterapkan adalah metode berfikir induktif.

Berpikir induktif adalah cara yang digunakan peneliti dalam menganalisis data. Adapun berpikir induktif yaitu suatu cara berfikir yang berangkat dari fakta-fakta yang khusus dan konkrit, peristiwa konkrit, kemudian dari fakta atau peristiwa yang khusus dan konkrit tersebut ditarik secara generalisasi yang mempunyai sifat umum.⁵⁷ Pendekatan induktif dimaksudkan untuk membantu pemahaman tentang pemaknaan dalam data yang rumit melalui pengembangan tema-tema yang diikhtisarkan dari data kasar.

Berdasarkan keterangan diatas maka dalam menganalisis data peneliti menggunakan data yang telah diperoleh dalam bentuk uraian-

⁵⁶ Muhammad, *Metode Penelitian Ekonomi Islam Pendekatan Kuantitatif*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2008), h. 152.

⁵⁷ Sutrisno Hadi, *Metode Research Jilid I*, (Yogyakarta: Fakultas Psikologi UGM, 1984), h.42.

uraian kemudian data tersebut dianalisis dengan menggunakan cara berfikir induktif. Cara berfikir ini peneliti gunakan untuk menguraikan, kemudian ditarik kesimpulan secara umum.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum PT.BRS Aman Syariah

1. Sejarah Berdirinya PT BPRS Aman Syariah Lampung

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 bebas riba sesuai dengan fatwa MUI . Dan kedua adanya keunggulan system 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.

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.BRS Aman Syariah. Di mana BPRS sebagai Community bank yaitu bank yang fokus melayani masyarakat di wilayah cakupannya layanannya, dengan menerapkan strategi bersaing yang memanfaatkan potensi muatan lokal (local content) dengan berbagai dimensi. Maka Pendirian PT.BPRS Aman Syariah dengan dengan potensi muatan lokal yaitu Permodalan, Penghimpunan

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 BI No. 11/34/DPbS tanggal 23 Desember 2009 perihal Bank Pembiayaan Rakyat Syariah maka di Kecamatan Sekampung Kabupaten Lampung Timur direncanakan mendirikan PT.BRS 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.

PT.BRS 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 Pebruari 2014 oleh Notaris Abadi Riyantini, Sarjana Hukum dan pengesahan Badan Hukum PT dari Kementerian Hukum dan Hak Azasi Manusia (Menkumham) Nomor : AHU-10.01982.PENDIRIAN-PT.2014 tanggal 13 Pebruari 2014 serta Surat Otoritas Jasa Keuangan Nomor : S-2/PB.1/2014 tentang Pemberian Izin Prinsip Pendirian PT BPRS Aman Syariah pada tanggal 28

Januari 2014 dan Mulai beroperasi pada tanggal 30 Desember 2014 berdasarkan Surat Otoritas Jasa Keuangan Nomor : S-237/PB.131/2014 tentang Pemberian Izin Usaha pada tanggal 30 Desember 2014. Dalam operasioanalnya PT.BPRS Aman Syariah Lampung Timur dikelelola 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).

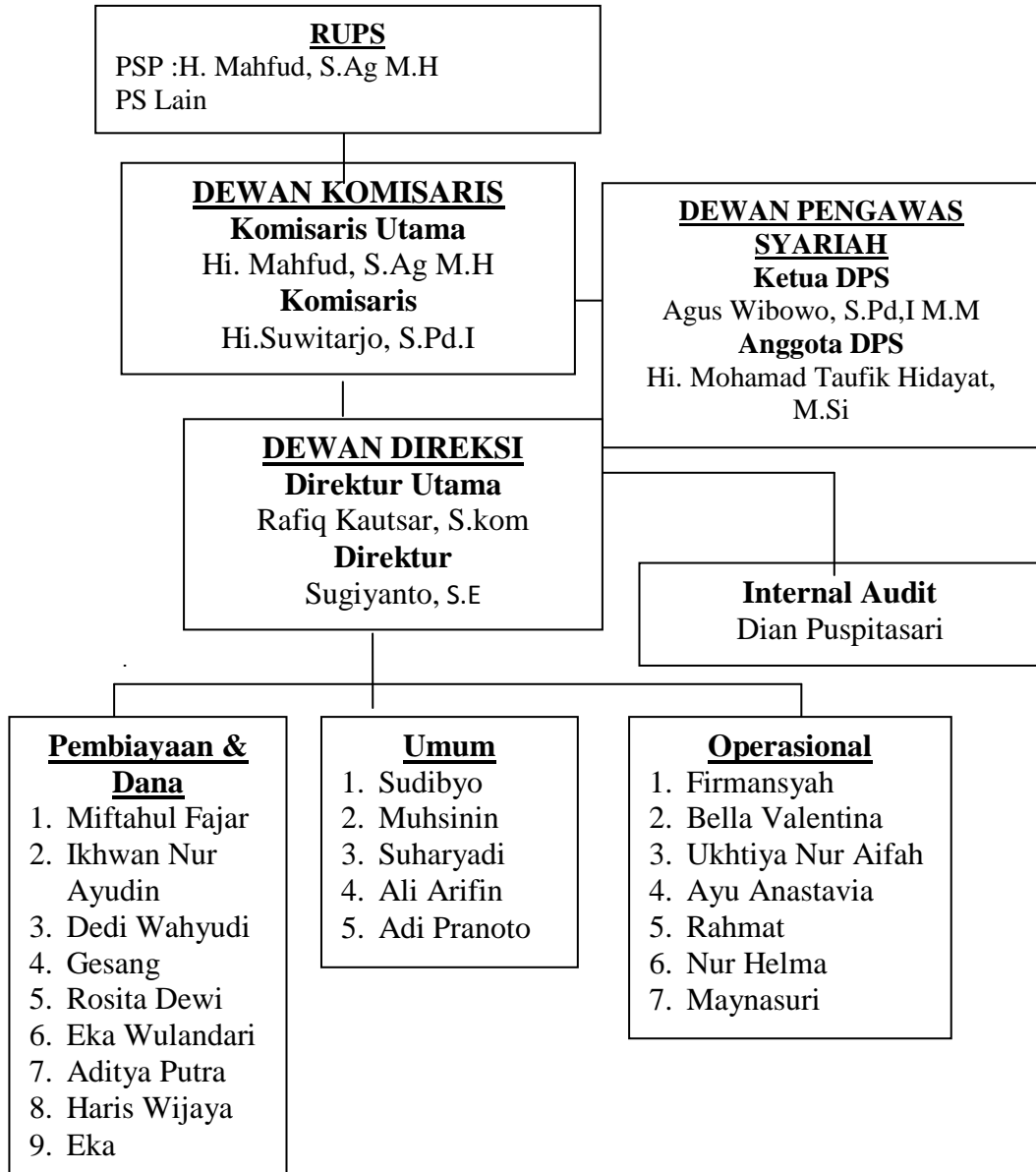
PT BPRS Aman Syariah merupakan badan usaha yang berbentuk Perseroan Terbatas (PT) dan BPRS merupakan singakatan dari Bank Pembiayaan Rakyat Syariah sedangkan Aman Syariah merupakan nama dari badan usaha tersebut. PT BPRS Aman Syariah merupakan badan usaha dalam bidang perbankan syariah yaitu mengenai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

2. Struktur Organisasi PT.BRS Aman Syariah

Setiap badan usaha dalam melaksanakan kegiatan, salah satu hal yang perlu diperhatikan yaitu adanya struktur organisasi yang baik dan tersusun rapih guna kelancaran tugas operasional badan usaha tersebut

Gambar 2.1

Struktur Organisasi



(sumber Dokumentasi Profil PT.BPRS Aman Syariah)

3. Produk-Produk Pembiayaan PT.BRS Aman Syariah

Produk-produk pembiayaan antara lain sebagai berikut:

a. Pembiayaan *Murabahah*

Murabahah adalah transaksi jual beli dimana bank menyebutkan jumlah keuntungannya. Bank bertindak sebagai penjual sementara nasabah sebagai pembeli. Dapat dijelaskan bahwa *murabahah* adalah akad jual beli barang dengan harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Penjual harus memberitahu harga produk yang dia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya.

b. Pembiayaan *Musyarakah*

Musyarakah adalah akad kerja sama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan resiko akan ditanggung bersama sesuai kesepakatan.

c. Pembiayaan *Mudharabah*

Mudharabah adalah bentuk kerja sama antara dua pihak atau lebih dimana pemilik modal (*shahibul maal*) mempercayakan sejumlah modal kepada pengelola (*mudharib*) dengan suatu perjanjian pembagian keuntungan. Bentuk ini menegaskan kerja sama dalam paduan kontribusi 100% modal kas dari shahibul maal dan keahlian dari mudharib.⁵⁸

⁵⁸ Hasil wawancara dengan Sugianto, Direktur PT.BRS Aman Syariah, 20 Juni 2019, Direktur PT.BRS Aman Syariah Kecamatan Sekampung Kabupaten Lampung Timur.

4. Keadaan Demografis PT BPRS Aman Syariah

a. Letak geografis

Kantor PT BPRS Aman Syariahterletak 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.

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

1. Sebelah Utara berbatasan dengan tanah milik Hi. Mahfud, S.Ag,MH.
2. Sebelah Timur berbatasan dengan Tanah milik Hi. Nur.
3. Sebelah Selatan berbatasan dengan jalan raya Sekampung dan Desa Giri Klopomulyo.
4. Sebelah Barat berbatasan dengan tanah milik Bapak Elvin

b. Jumlah Karyawan

1. Berdasarkan jenis kelamin
 - Jumlah karyawan = 25 orang
 - Laki-laki = 15 orang
 - Perempuan = 10orang
2. Berdasarkan tingkat pendidikan
 - Tamat SMA/ sederajat = 7 orang
 - Tamat D3/Diploma = 3 orang
 - Tamat S1/Sarjana = 15 orang

B. Analisis SWOT Terhadap Pencapaian Target Pembiayaan di PT.BRS Aman Syariah

Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk menentukan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strengths*) dan peluang (*Opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weaknesses*) dan ancaman (*Threats*).

Kekuatan (*Strengths*) adalah sesuatu yang selama ini menjadi kekuatan utama. Kelemahan (*Weaknesses*) adalah suatu yang menjadi kelemahan utama. Peluang (*Opportunities*) adalah berbagai potensi yang dapat di eksplor untuk mempengaruhi pencapaian sarana yang diharapkan. Ancaman (*Threats*) adalah sesuatu yang dapat membatasi atau menggagalkan pencapaian sasaran yang ditetapkan tetapi belum pernah terjadi dan tidak dapat dipengaruhi secara langsung.

Dalam menjalankan bisnisnya PT BPRS Aman Syari'ah menggunakan analisis SWOT untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman. Sehingga dapat diketahui langkah-langkah untuk menetapkan strategi pencapaian target pembiayaan dengan memanfaatkan kekuatan dan peluang guna mengatasi kelemahan dan ancaman yang terjadi. Tahap-tahap proses analisis SWOT adalah sebagai berikut:

1. Identifikasi lingkungan internal dan eksternal

a. Lingkungan internal

Lingkungan internal adalah proses dimana perencanaan strategi mengkaji faktor internal perusahaan untuk menentukan dimana perusahaan memiliki kekuatan dan kelemahan yang berarti sehingga dapat mengelola peluang secara efektif dan menghadapi ancaman yang terdapat dalam lingkungan.

Dalam lingkungan internal terdapat 3 komponen yaitu sumber daya manusia, perusahaan, dan sistem.

1) Sumber Daya Manusia

PT. BPRS Aman Syariah memiliki sumber daya manusia dengan tingkat pendidikan yang cukup memadai mulai dari SMA yaitu sebanyak 7 orang, D3 sebanyak 3, dan S1 sebanyak 15 orang.⁵⁹ akan tetapi penempatan posisi karyawan tidak disesuaikan dengan jenjang pendidikan melainkan dari *skill* atau kemampuan yang dimiliki setiap individu. karena dengan penempatan posisi karyawan disesuaikan dengan *skill* atau kemampuan akan menimbulkan gairah kerja, mental kerja, kepuasan kerja, serta prestasi kerja akan mencapai hasil yang optimal.⁶⁰

2) Perusahaan

PT. BPRS Aman Syariah bergerak di bidang perbankan dengan menggunakan prinsip syariah. PT. BPRS Aman

⁵⁹ Hasil wawancara dengan Sugianto, Direktur PT.BRS Aman Syariah, 20 Juni 2019, Direktur PT.BRS Aman Syariah Kecamatan Sekampung Kabupaten Lampung Timur.

⁶⁰*Ibid.*,

Syariahmemiliki lokasi yang strategis yaitu berada di pinggir jalan utama Desa Sumbergede yang banyak dilalui masyarakat dan dekat dengan pasar, dikatakan strategis karena PT. BPRS Aman Syariah memiliki strategi dengan pangsa pasar usaha mikro kecil menengah (UMKM) sesuai dengan keadaan masyarakat sekitar, hal tersebut mengacu pada visi misi PT. BPRS Aman Syariah yaitu memberi pelayanan jasa perbankan bagi pengusaha kecil di pedesaan yang mudah, aman, islamidengan prinsip bank yang sehat dan sesuai dengan peraturan yang berlaku.⁶¹

Selain itu dalam upaya pencapaian target pembiayaan PT. BPRS Aman Syariah selalu berupaya memberikan pelayanan yang cepat dan tepat dalam merespon permohonan pembiayaan nasabah, sehingga dapat mempercepat proses penyaluran pembiayaan tersebut.⁶²

PT. BPRS Aman Syariah juga melakukan pembinaan atau pelatihan terkait pencapaian target pembiayaan, kegiatan pembinaan atau pelatihan ini merupakan proses mengajarkan pengetahuan dan keahlian tertentu agar karyawan semakin terampil dan mampu melaksanakan tanggung jawab dengan baik. Pembinaan atau pelatihan ini difokuskan pada karyawan tetap atau yang telah bekerja lama karena mereka merupakan guru ataupun panutan yang baik bagi karyawan baru yang pada dasarnya belum memahami atau

⁶¹Hassil wawancara dengan Sugianto, Direktur PT.BRS Aman Syariah, 20 Juni 2019, Direktur PT.BRS Aman Syariah Kecamatan Sekampung Kabupaten Lampung Timur

⁶²*Ibid.*,

mengetahui latar belakang BPRS. Selain menyelenggarakan pelatihan internal pihak BPRS juga mengirim karyawan untuk mengikuti pelatihan yang diselenggarakan oleh pihak lain seperti Asbisindo, Perbarindo, LPPI, dan Certif.⁶³

3) Sistem

PT. BPRS Aman Syariah memiliki sistem pencapaian target pembiayaan yang dikeluarkan oleh direksi melalui repat Rencana Bisnis Bank (RBB) dengan menerapkan strategi jempit bola agar memudahkan dan mempercepat proses kebutuhan masyarakat dalam melakukan pembiayaan, selain itu setiap pembiayaan serta simpanan yang ada di PT. BPRS Aman Syariah telah dijamin oleh lembaga penjamin simpanan (LPS).⁶⁴

b. Lingkungan Eksternal

Analisis lingkungan eksternal mencangkup pemahaman berbagai faktor di luar perusahaan yang mengarah pada munculnya kesempatan bisnis bahkan ancaman bagi perusahaan. Bagi pengembangan strategik, analisis ini dibutuhkan tidak hanya terbatas pada rincian analisis kesempatan dan ancaman saja tetapi juga untuk menentukan dari mana dan untuk apa hasil analisis itu di pergunakan.

Dalam lingkungan eksternal terdapat 3 komponen yaitu masyarakat, pesaing, teknologi.

⁶³Hassil wawancara dengan Sugianto, Direktur PT.BRS Aman Syariah, 20 Juni 2019, Direktur PT.BRS Aman Syariah Kecamatan Sekampung Kabupaten Lampung Timur.

⁶⁴*Ibid.*,

1) Masyarakat

Masyarakat di sekitar PT. BPRS Aman Syariah mayoritas beragama muslim sehingga memberikan peluang banyak masyarakat yang memilih menjadi nasabah di PT. BPRS Aman Syariah karena memiliki produk-produk syariah.⁶⁵ Selain itu masyarakat di sekitar memiliki berbagai macam karakter menjadikan pihak PT. BPRS Aman Syariah kesulitan dalam menganalisis karakter masyarakat yang akan melakukan pembiayaan, hal tersebut berdampak pada tidak terealisasinya proses pencairan pembiayaan yang mengakibatkan target pembiayaan kurang maksimal.⁶⁶

2) Pesaing

PT.BPRS Aman Syariahmiliki lokasi yang strategis sehingga menyebabkan banyaknya persaingan usaha antar lembaga keuangan lainnya seperti BMT dan koperasi. Dengan adanya banyak pesaing tidak dapat dipungkiri bahwa mereka akan menawarkan produk yang sejenis namun dengan sistem yang berbeda dan tidak jarang yang lebih menarik minat nasabah.Hal ini menjadi salah satu ancaman bagi PT. BPRS Aman Syariahdalam pencapaian target pembiayaan.⁶⁷

⁶⁵ Hasil Wawancara dengan Eka Wulandari, Marketing *Lending* PT.BRS Aman Syariah, 20 Juni 2019, Direktur PT.BPRS Aman Syariah Kecamatan Sekampung Kabupaten Lampung Timur.

⁶⁶*Ibid.*,

3) Teknologi

PT. BPRS Aman Syariah sampai saat ini belum memiliki perkembangan kemajuan teknologi (ATM atau *E-Banking*) sehingga hal tersebut menjadi salah satu ancaman bagi PT. BPRS Aman Syariah dalam pencapaian target pembiayaan.⁶⁸

2. Analisis Matrik SWOT

Matrik SWOT adalah suatu cara yang digunakan untuk mencocokkan faktor-faktor penting yang akan membantu manajer mengembangkan empat tipe strategi yaitu SO (*strengths-opportunities* atau kekuatan-ancaman), ST (*strengths-threat* atau kekuatan-ancaman), WO (*weaknesses-opportunities* atau kelemahan-peluang), WT (*weaknesses-threat* atau kelemahan-ancaman). Berikut ini merupakan Matrik SWOT:

⁶⁸Hasil Wawancara dengan Eka Wulandari, Marketing *Lending* PT.BRS Aman Syariah, 20 Juni 2019, Direktur PT.BPRS Aman Syariah Kecamatan Sekampung Kabupaten Lampung Timur.

Tabel 3.1
Matrik SWOT

Internal	Strength	Weaknesses
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pelayanan menggunakan sistem jemput bola 2. mempertahankan tingkat pengamanan perbankan (jaminan LPS) 3. Fleksibel (produk sesuai dengan kebutuhan masyarakat) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kurangnya karyawan dibagian pembiayaan 2. Belum memadainya perkembangan teknologi 3. Masih kurangnya sosialisasi dari pihak Bank kepada masyarakat.
Eksternal	Strategi SO	Strategi WO
Opportunities	Strategi SO	Strategi WO
<ol style="list-style-type: none"> 1. Lokasi BPRS yang strategis 2. Menjalin kerjasama kemitraan 3. Menambah kantor cabang 4. Mayoritas penduduk muslim 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Membuat inovasi produk pembiayaan yang ditawarkan 2. Memperluas pemasaran 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Penempatan posisi karyawan sesuai dengan kemampuan 2. Perekrutan karyawan berdomisili sekitar kantor
Threats	Strategi ST	Strategi WT
<ol style="list-style-type: none"> 1. Persaingan antar lembaga keuangan 2. Munculnya produk yang sama dari <i>competitor</i> (pesaing) 3. Kemajuan teknologi yang kurang memadai 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pelayanan menggunakan sistem jemput bola 2. Meningkatkan mutu pelayanan 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Membuat strategi pemasaran yang dapat menarik nasabah 2. Mengadakan pelatihan SDM. 3. Mengadakan sosialisasi kepada masyarakat

(Sumber: Wawancara dengan Direktur dan Marketing lending PT.BPRS Aman Syariah)

Berdasarkan tabel di atas dapat dijelaskan bahwa Matrik SWOT dapat menggambarkan kekuatan, kelemahan, peluang, ancaman dan

berbagai alternatif strategi yang dapat PT.BPRS Aman Syariah lakukan antara lain:

Aspek-aspek lingkungan intenal berupa kekuatan (*strenght*)PT.BPRS Aman Syariah yang sangat berpengaruh terhadap pencapaian target pembiayaan adalah di PT. BPRS Aman Syariah menjalankan usahanya dengan menggunakan prinsip syariah dan menggunakan pelayanan sistem jemput bola, dengan pelayanan menggunakan sistem jemput bola karena banyaknya masyarakat yang jenuh ketika menunggu antrian di bank terlalu lama karena kesibukan masyarakat yang beraneka ragam, jadi PT.BPRS Aman Syariah tergerak untuk memperbaiki dan menginovasi pelayanan pada sektor pembiayaan agar lebih cepat guna mempermudah kebutuhan masyarakat. Selain itu, dalam upaya mempertahankan tingkat pengamanan bank dijamin oleh Lembaga Penjamin Simpanan (LPS). Sehingga masyarakat banyak yang menjadi nasabah di PT.BPRS Aman Syariah dan berpengaruh terhadap pencapaian target pembiayaan.

Aspek internal selanjutnya adalah kelemahan (*weakness*) PT.BPRS Aman Syariah memiliki kelemahan yang terletak pada kurangnya karyawan pada bidang pembiayaan, karena harus diberhentikan karena telah melanggar aturan yang ada sehingga membuat semangat dan gairah kerja bagian bisnis berkurang drastis sehingga berdampak pada penyaluran pembiayaan yang kurang maksimal, hal tersebut terbukti pada priode II tahun 2017 pembiayaan di PT.BPRS Aman Syariah

belum mencapai target pembiayaan karena hanya mencapai 64.22% dari target yang telah ditetapkan.

Selain itu masih kurangnya sosialisasi pihak bank kepada masyarakatserta karyawan PT.BPRS Aman Syariah belum terlalu memahami karakter masyarakat yang berdampak pada pencairan pembiayaan sehingga berengaruh terhadap kurang maksimalnya pencapaian target pembiayaan.

Aspek lingkungan eksternal yaitu peluang (*opportunity*) PT.BPRS Aman Syariahmemiliki peluang yang sangat berpengaruh terhadap pencapaian target pembiayaan, antara lain lokasi yang strategis yaitu di pinggir jalan utama Desa Sumbergede Sekampung yang banyak dilalui masyarakat dan dekat dengan pasar. Lokasi strategis merupakan hal yang sangat berpengaruh terhadap pencapaian target pembiayaan dikarenakan masyarakat dapat dengan mudah menjumpai PT. BPRS Aman Syariah. Jadi masyarakat apabila ingin menjadi nasabah bisa langsung datang tanpa harus susah payah mencari lokasinya terlebih dahulu. PT. BPRS Aman Syariah juga memiliki peluang terhadap prospek usaha, prospek usaha PT.BPRS Aman Syariahtergolong baik karena berada di pinggir jalan utama Sumbergede yang mayoritas penduduknya muslim serta banyak di lalui masyarakat, hal tersebut memudahkan pihak bank dalam menawarkan berbagai produk perbankan yang berbasis syariah. Kemudian PT.BPRS Aman Syariah berpeluang untuk menjalin kerjasama kemitraan dengan lembaga

keuangan lain yang ada di sekitar PT.BPRS Aman Syariah, Serta berpeluang untuk membuka kantor kas di daerah lain agar lebih memudahkan pihak bank melakukan pangsa pasar dan nasabah lebih mudah dalam melakukan transaksi atau kegiatan perbankan lain tanpa harus datang ke kantor pusat. Halini yang menjadi kesempatan dan peluang bagi PT.BPRS Aman Syariah sehingga pencapaian target dapat terealisasi.

Kemudian aspek eksternal selanjutnya yaitu ancaman (*threat*). PT.BPRS Aman Syariahmiliki ancaman berupa persaingan antar lembaga keuangan dan perkembangan teknologi. Keberadaan lokasi yang strategis selain memberikan dampak kekuatan bagi PT.BPRS Aman Syariah juga memberikan ancaman, karena memiliki peluang bagi lembaga keuangan lain untuk mendirikan usaha di daerah tersebut. Akan tetapi PT.BPRS Aman Syariah memiliki strategi tersendiri yaitu menggunakan strategi berupa pelayanan dengan sistem jemput bola yang lebih memudahkan nasabah agar pencapaian target pembiayaan dapat dimaksimalkan.

Strategi SO (*strenght-opportunities*) Strategi ini ditetapkan karena kelebihan atau kekuatan yang dimiliki PT.BPRS Aman Syariah di pakai untuk memanfaatkan segala kesempatan atau peluang yang ada, sehingga PT.BPRS Aman Syariah memiliki keunggulan bersaing yang baik di banding dengan lembaga keuangan lain. Beberapa kekuatan PT.BPRS Aman Syariah dalam memanfaatkan kesempatan yang ada:

a. Membuat inovasi produk pembiayaan

Meningkatkan inovasi produk pembiayaan dalam hal ini dilakukan oleh PT.BPRS Aman Syariah agar usaha yang dijalankan mampu dalam memenuhi kebutuhan nasabah sehingga tidak akan beralih ke lembaga keuangan lain.

b. Memperluas pemasaran

Dilihat berdasarkan lokasi PT.BPRS Aman Syariah memang terdapat beberapa pesaing lembaga keuangan lain, sehingga PT.BPRS Aman Syariah harus memperluas pemasaran agar PT.BPRS Aman Syariah memiliki peluang lebih dalam penyaluran produk pembiayaan .

Strategi WO (*weaknesses-opportunities*) Strategi ini ditetapkan berdasarkan memanfaatkan peluang yang ada dengan cara meminimalisir kelemahan yang ada Penempatan posisi karyawan

a. Strategi penempatan posisi karyawan diterapkan oleh pimpinan PT BPRS Aman Syariah sesuai dengan kemampuan yang dimiliki oleh Sumber Daya Manusia tersebut, bukan berdasarkan tingkat pendidikan terakhir, karena jenjang pendidikan terakhir belum tentu menunjukkan bahwa Sumber Daya Manusia tersebut mampu menempati posisi yang ditentukan pimpinan.

- b. Perekrutan karyawan domisili sekitar kantor, Strategi perekrutan karyawan yang berdomisili sekitar PT.BPRS Aman Syariah untuk marketing, bertujuan agar memahami kultur dan karakter masyarakat sekitar, sehingga memudahkan karyawan untuk mendapatkan nasabah.

Strategi ST (*strenght-threats*) Strategi ini menggunakan kekuatan yang dimiliki PT.BPRS Aman Syariah untuk mengatasi ancaman yang ada:

- a. Pelayanan menggunakan sistem jemput bola, Strategi yang digunakan PT.BPRS Aman Syariah sebagai kekuatan menggunakan strategi sistem jemput bola dari strategi ini merupakan strategi yang efektif guna mengatasi ancaman persaingan dari lembaga keuangan lain karena dari pelayanan jemput bola yang cepat dan tepat dapat menarik minat nasabah guna melakukan pembiayaan tanpa harus menunggu lama.
- b. Meningkatkan mutu pelayanan, Strategi peningkatan mutu pelayanan harus selalu ditingkatkan oleh PT.BPRS Aman Syariah guna menarik minat nasabah dikarenakan banyaknya lembaga keuangan yang saling bersaing sehingga PT.BPRS Aman Syariah selalu meningkatkan mutu pelayanan agar dapat meminimalisir ancaman.

Strategi WT (*weaknesses-threats*) , Strategi ini berusaha meminimalisir kelemahan yang ada serta menghindari ancaman. Dalam kondisi ini PT.BPRS Aman Syariah dituntut untuk segera berbenah diri karena hanya dengan cara itulah PT.BPRS Aman Syariah dapat bertahan dalam menghadapi pesaing yang semakin kompetitif.

- a. Membuat strategi pemasaran yang dapat menarik nasabah, Strateginya yaitu membuat pemasaran atau iklan berupa promosi, spanduk, brosur, kalender, dan even khusus, yang dapat menarik minat nasabah dalam melakukan pembiayaan dengan harapan PT.BPRS Aman Syariah dapat menarik nasabah dari pesaing agar pencapaian target pembiayaan dapat terpenuhi.
- b. Mengadakan pelatihan sumber daya manusia, Strategi ini digunakan untuk meningkatkan kinerja karyawan PT.BPRS Aman Syariah, pelatihan sumber daya manusia yang dilakukan sesuai dengan kebutuhan Bank. Kegiatan pelatihan di BPRS Aman Syariah merupakan proses mengajarkan pengetahuan dan keahlian tertentu serta sikap agar karyawan semakin terampil dan mampu melaksanakan tanggung jawab dengan baik. Pelatihan ini difokuskan pada karyawan tetap atau yang telah bekerja lama karena mereka merupakan guru ataupun panutan yang baik bagi karyawan baru yang pada dasarnya belum mamahami dan mengetahui latar belakang Bank.

Selain itu BPRS Aman Syariah juga mengikut sertakan karyawan dalam Pendidikan dan Pelatihan Perbankan yang diadakan oleh BI agar dapat bersaing dengan lembaga keuangan lain.

- c. Mengadakan sosialisasi kepada masyarakat, dengan adanya produk-produk yang sama dari *competitor* maka PT.BPRS Aman Syariah memilih strategi mengadakan sosialisasi untuk menarik minat masyarakat dengan menjelaskan keunggulan dari produk serta kemudahan-kemudahanyang di tawarkan.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilaksanakan pada PT.BPRS Aman Syariah dapat disimpulkan bahwa penerapan analisis SWOT yang didasarkan pada analisis lingkungan internal maupun lingkungan eksternal, yang meliputi aspek kekuatan, kelemahan, peluang, ancaman yang dilakukan pada PT.BPRS Aman Syariah SWOT menyebutkan bahwa kekuatan yang dimiliki yaitu tingkat pengamanan terjamin oleh LPS, produk yang dikeluarkan sesuai dengan kebutuhan masyarakat serta menggunakan pelayanan sistem jemput bola sehingga dapat meningkatkan kepercayaan dan kepuasan nasabah melakukan pembiayaan di BPRS Aman Syariah, dari kekuatan tersebut meminimalisir kelemahan, ancaman serta dapat memberikan peluang bagi BPRS dalam pencapaian target pembiayaan meskipun target pembiayaan belum tercapai secara maksimal. Berikut ini strategi-strategi yang dapat ditempuh:

1. Strategi SO (*strenght opportunities*) meliputi membuat inovasi produk pembiayaan serta memperluas pemasaran
2. Strategi WO (*weaknesses opportunities*) meliputi penempatan posisi karyawan sesuai dengan kemampuan serta perekrutan karyawan berdomisili sekitar kantor
3. Strategi ST (*strength threats*) meliputi pelayanan menggunakan sistem jemput bola serta meningkatkan mutu pelayanan

4. Strategi WT (*weaknesses threts*) meliputi mengadakan pelatihan SDM serta gencar mengadakan sosialisasi kepada masyarakat

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas peneliti memberikan saran sebagai uraian terakhir dari penelitian ini yaitu:

1. Seharusnya penerapan analisis SWOT dapat dilakukan dengan lebih cermat dan baik, sehingga pencapaian target dan penerapan analisis SWOT dapat maksimal.
2. Perlu diadakan evaluasi kembali oleh peneliti selanjutnya mengenai penerapan analisis SWOT di PT.BPRS Aman Syariah dengan meneliti produk-produk perbankan syariah lain.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdurrahmat Fathoni. *Metodologi Penelitian dan Teknik Penyusunan Skripsi*. Jakarta: Rineka Cipta. 2006.
- Adiwarman A. Karim. *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada. 2014.
- Amin Widjaja Tunggal. *Manajemen Suatu Pengantar*. Jakarta. PT Renika Cipta. 2002.
- Burhan Bungin. *Metodologi Penelitian Sosial dan Ekonomi*. Jakarta: Kencana Prenada Group.
- Departemen AgamaRI. *Al-Qur'an dan Terjemah*. Bandung: CV Penerbit Diponegoro. 2010.
- Freddy Rangkuti. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus dan Bisnis Reorientasi Konsep Perencanaan Strategi untuk Menghadapi Abad 21*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama. 2004.
- <http://digilib.uinsby.ac.id/11098/5/bab2.pdf>
- Irham Fahmi. *Manajemen Risiko Teori, Kasu, dan Solusi*. Bandung: Alvabeta, 2010.
- Ismail. *Perbankan Syari'ah*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group. 2011.
- Jumingan. *Study Kelayakan Bisnis*. Jakarta. Bumi Aksara. 2009.
- Kasmir. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada. 2008.
- Lizar Alfansi. *Pemasaran Jasa Finansial*. Edisi 2. Jakarta. Salemba Empat. 2012.
- M. Nur Riyanto Al Arif. *Lembaga Keuangan Syariah Suatu Kajian Teoritis Praktis*. Bandung. CV Pustaka Setia. 2012.
- M. Romi Neskens. "Analisis SWOT terhadap Deposito Mudharabah (Studi Kasus PT Bank MuamalatIndonesia Tbk. Cabang Pembantu Kalimantan)" Skripsi .Jakarta. UIN Syarif Hidayatullah Program Studi Ekonomi Islam. 2006.
- Malayu S.P. *Dasar-Dasar Perbankan*. Jakarta. PT Bumi Aksara. 2004.
- Moehar Daniel. *Metode Penelitian Sosial Ekonomi*. Jakarta: PT Bumi Aksara. 2002.
- Moh. Nazir. *Metode Penelitian*. Bogor: Penerbit Ghalia Indonesia. 2011.

- Muh. Rochan. *Penerapan Analisis Swot Terhadap Pencapaian Target Pembiayaan Study Kasus Bank Syariah Mandiri Cabang Salatiga*. STAIN Salatiga. 2012.
- Muhammad Ismail Yusanto. Muhammad Kaberet Widjajakusuma. *Menggagas Bisnis Islam*. Jakarta. Gema Insani. 2008.
- Muhammad Qaes. “*Analisis SWOT terhadap Strategi Pemasaran dalam Rangka Pengembangan Koperasi Mal Watamwil (Studi Kasus pada Koperasi Mal Watamwil Al-Muntada Alumni Timur Tengah Rembiga)*” Skripsi Mataram. Fakultas Syariah IAIN Mataram. 2015.
- Muhammad. *Manajemen Bank Syariah*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN. 2005.
- Muhammad. *Manajemen Dana Bank Syariah*. Yogyakarta. Ekosinia. 2005
- Muhammad. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Yogyakarta. UPP AMP YKPN. 2005.
- Muhammad. *Metode Penelitian Ekonomi Islam Pendekatan Kuantitatif*. Jakarta: Rajawali Pers. 2008.
- Muhammad. *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*. Jakarta: Rajawali Pers. 2013.
- Narbuko Cholid. *Metodologi Penelitian*. Jakarta: PT bumi Askara.
- Pearce. Robinson. *Manajemen Strategik Formulasi, Implementasi, dan Pengendalian Jilid 1*. Jakarta: Binarupa Aksara, 1997.
- Philip Klother. *Marketing Manajemen*. New Jersey. Prentice Hall. 2000.
- Sugiono. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: Alfabeta. 2005.
- Suharsimi Arikunto. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: PT. Rineka Cipta. 2010.
- Sutrisno Hadi. *Metode Research Jilid I*. Yogyakarta: Fakultas Psikologi UGM. 1984.
- Swarsono. *Manajemen Strategik Konsep dan Kasus*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN. 2002.
- Syafi’i Antonio. *Bank Syari’ah: Dari Teori ke Praktek*. Jakarta: Gema Insani Press. 2001.
- Syaifudin Azwar. *Metode Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar. 2001.

Veitzal Rivai. *Islamic Financial Management*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008.

Zuhairi, et.al., *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada. 2016.

OUTLINE

PENERAPAN ANALISIS SWOT TERHADAP PENCAPAIAN TARGET PEMBIAYAAN DI PT. BPRS AMAN

HALAMAN SAMPUL

HALAMAN JUDUL

HALAMAN PERSETUJUAN

HALAMAN PENGESAHAN

ABSTRAK

HALAMAN ORISINALITAS PENELITIAN

HALAMAN MOTTO

HALAMAN PERSEMBAHAN

KATA PENGANTAR

DAFTAR ISI

DAFTAR LAMPIRAN

BAB I PENDAHULUAN

- E. Latar Belakang Masalah
- F. Pertanyaan Penelitian
- G. Tujuan dan Manfaat penelitian
- H. Penelitian Relevan

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

- D. Analisis SWOT
 - 1. Pengertian Analisis SWOT
 - 2. Fungsi, Manfaat, dan Tujuan Analisis SWOT
 - 3. Hal-Hal yang Perlu di Perhatikan dalam Analisis SWOT
 - 4. Analisis Lingkungan Eksternal dan Internal
- E. Pencapaian Target
 - 4. Pengertian Pencapaian Target
 - 5. Macam-Macam Pencapaian Target
 - 6. Tujuan Pencapaian Target
- F. Pembiayaan Bank Syariah
 - 1. Pengertian Pembiayaan
 - 2. Tujuan Pembiayaan
 - 3. Produk-Produk Pembiayaan

BAB III METODELOGI PENELITIAN

- E. Jenis dan Sifat Penelitian
- F. Sumber Data
- G. Teknik Pengumpulan Data
- H. Teknik Analisis Data

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

- C. Profil PT BPRS Aman Syariah
 - 5. Sejarah Berdirinya PT BPRS Aman Syariah
 - 6. Visi Misi PT BPRS Aman Syariah
 - 7. Struktur Organisasi PT BPRS Aman Syariah
 - 8. Produk-Produk PT BPRS Aman Syariah
- D. Penerapan Analisis SWOT Terhadap Pencapaian Target Pembiayaan

BAB V PENUTUP

- C. Kesimpulan
- D. Saran

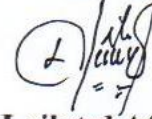
DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Metro, 5 Desember 2018

Peneliti



Lailatul Afifah

NPM. 141279010

Pembimbing I



Sainul, SH., MA

NIP. 196807062000031004

Pembimbing II



Esty Apridasari, M. Si

NIP. 198804272015032005

ALAT PENGUMPUL DATA (APD)

PENERAPAN ANALISIS SWOT TERHADAP PENCAPAIAN TARGET PEMBIAYAAN DI PT. BPRS AMAN SYARIAH

A. Wawancara dengan Direktur PT. BPRS Aman Syariah

1. Produk pembiayaan apa saja yang ditawarkan PT. BPRS Aman Syariah?
2. Sumber Daya Manusia
 - a. Apa saja tingkat pendidikan terakhir karyawan?
 - b. Apakah penempatan posisi karyawan sudah sesuai dengan jenjang pendidikan?
3. Perusahaan
 - a. Apakah lokasi PT. BPRS Aman Syariah merupakan lokasi yang strategis?
 - b. Bagaimana pelayanan yang diberikan kepada nasabah dalam upaya pencapaian target pembiayaan?
 - c. Apakah di PT. BPRS Aman Syariah melakukan pembinaan atau pelatihan terkait pencapaian target pembiayaan?
4. Sistem
 - a. Strategi apa yang digunakan PT. BPRS Aman Syariah untuk menarik minat nasabah melakukan pembiayaan?

B. Wawancara dengan Eka Wulandari selaku marketing *financing*

1. Masyarakat
 - a. Apakah agama yang dipeluk masyarakat sekitar dapat menjadi salah satu faktor seseorang menjadi nasabah di PT. BPRS Aman Syariah tersebut?
 - b. Apakah karakter masyarakat menjadi salah satu penyebab tidak tercapainya target pembiayaan?

2. Pesaing

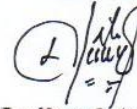
- a. Apakah di Sekampung terdapat usaha yang bergerak dibidang lembaga keuangan selain PT. BPRS Aman Syariah?
- b. Apakah persaingan antar lembaga keuangan menjadi ancaman bagi pencapaian target pembiayaan?

3. Teknologi

- a. Apakah kemajuan teknologi menjadi salah satu ancaman bagi keberlangsungan PT. BPRS Aman Syariah?

Metro, 5 Desember 2018

Peneliti



Lailatul Afifah

NPM. 141279010

Pembimbing I



Sainul, SH., MA

NIP. 196807062000031004

Pembimbing II



Esty Apridasari, M. Si

NIP. 198804272015032005

Upaya peningkatan SDM PT.BPRS AMAN SYARIAH

(dalam ribuan rupiah)

No	Tanggal	Peserta	Jabatan	Materi	Biaya (RP)
1	11 Jan 17	Rahmat Ardi Prastyo	IT	Pelatihan SLIK di Malang	7.806
2	08 Feb 17	Rahmat Ardi Prastyo	IT	Workshop Microsoft di Bandar Lampung	325
3	10 Mar 17	Tonny Utomo	Direktur Utama	Workshop Asbisindo di Jakarta	750
4	30 Mar 17	1. Linda Kusneri 2. Ikhwan Nur Ayyudin 3. Tonny Utomo	1. CS 2. Marketing 3. Direktur Utama	Workshop Manajemen Resiko dan Kepatuhan	366
5	30 Mar 17	Rahmat Ardi Prastyo	IT	SID di Bandar Lampung	175
6	24 Apr 17	Rena Prasesti	SPI	Workshop Manajemen Resiko dan Kepatuhan	1.675
7	18 Apr 17	1. Rahmat Ardi Prastyo 2. Eka Wulandari 3. Rosita dewi 4. M. Aditya Putra 5. Kurni Rahmawati	1. IT 2. Marketing 3. Marketing 4. Kolektor 5. Marketing	Pelatihan Pendidikan Dasar Perbankan Syariah	11.262
8	09 Mei 17	1. Linda Kusneri 2. Sugiyanto	1. CS 2. Direktur	APU PPT di Bandar Lampung	3.369
9	17 Mei 17	1. Rena Prasesti 2. Mahfud	1. SPI 2. Komisaris Utama	Seminar OJK di Bandar Lampung	448
10	18 Mei 17	1. Miftahul Fajar 2. Sugiyanto	1. Marketing 2. Direktur	Seminar OJK di Bandar Lampung	442
11	12 Mei 17	1. Firmansyah 2. Tonny Utomo	1. Accounting 2. Direktur Utama	Workshop RBB di Bogor	6.299
12	05 Jun 17	Rahmat Ardi Prastyo	IT	Workshop SLIK di Palembang	1.671
13	15 Jun 17	Rahmat Ardi Prastyo	IT	Workshop HPE System	175
14	17 Jun 17	Tonny Utomo	Direktur Utama	Seminar Nasional dan Rakornas	6.061
15	03 Agust 17	Dian Puspitasari	Legal	Workshop Fiducia di Bandar Lampung	225
16	08 Agust 17	Rahmat Ardi Prasyo	IT	RBB IBA di Bogor	8.280
17	07 Sep 17	Rahmat Ardi Prastyo	IT	Sosialisasi Pelaporan RBB di Palembang	1.050

18	0 Sep 17	1. Gesang Bayu Winingsih 2. Alvin Novianto 3. Firmansyah	1. Marketing 2. Marketing 3. Marketing	Workshop untuk Marketing	8.162
19	05 Sep 17	Tonny Utomo	Direktur Utama	Seminar dan Penganugrahan Infobank di Yogyakarta	5.700
20	07 Sep 17	1. Rena Prasesti 2. Tonny Utomo	1. SPI 2. Direktur Utama	Seminar OJK di Sheraton	161
21	08 Sep 17	Agus Wibowo	DPS	Annual Meeting DSN di Jakarta	1.612
Jumlah					66.015



**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.iain@metrouniv.ac.id

**SURAT KETERANGAN BEBAS PUSTAKA
Nomor : P-483/In.28/S/OT.01/06/2019**

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

Nama : Lailatul Afifah

NPM : 141279010


Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/S1 Perbankan Syari'ah

Adalah anggota Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung Tahun Akademik 2018 / 2019 dengan nomor anggota 141279010.

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, 26 Juni 2019
Kepala Perpustakaan



Drs. Mokhtaridi Sudin, M.Pd
NIP. 195808311981031001



**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 : 0028/In.28/D.1/TL.00/01/2019
Lampiran : -
Perihal : **IZIN RESEARCH**

Kepada Yth.,
Direktur PT. BPRS Aman Syariah
di-
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: 0027/In.28/D.1/TL.01/01/2019,
tanggal 07 Januari 2019 atas nama saudara:

Nama : **LAILATUL AFIFAH**
NPM : 141279010
Semester : 9 (Sembilan)
Jurusan : S1 Perbankan Syariah

Maka dengan ini kami sampaikan kepada saudara bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di PT. BPRS Aman Syariah, dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "PENERAPAN ANALISIS SWOT TERHADAP PENCAPAIAN TARGET PEMBIAYAAN DI PT. BPRS AMAN SYARIAH".

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

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Metro, 07 Januari 2019
Wakil Dekan I,


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



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.metrouniv.ac.id, email: iaimetro@metrouniv.ac.id

Nomor : 1504/In.28.3/D/PP.00.9/12/2017
Lampiran : -
Perihal : Penunjukan Tim Pembimbing Skripsi

08 Desember 2017

Kepada Yth.
1. Sainul, SH.,MA
2. Esty Apridasari, M.Si
di – Metro

Assalamu'alaikum 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 : Lailatul Afifah
NPM : 141279010
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : S1-Perbankan Syariah (S1-PBS)
Judul : Penerapan Analisis Swot Terhadap Pencapaian Target Pembiayaan Di Pt Bprs Aman Syariah

Dengan ketentuan :

1. Pembimbing, membimbing mahasiswa sejak penyusunan Proposal sampai selesai Skripsi:
 - a. Pembimbing I, mengoreksi out line, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi Skripsi setelah pembimbing II mengoreksi.
 - b. Pembimbing II, mengoreksi proposal, out line, 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 dikeluarkan oleh LP2M Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.
4. Banyaknya halaman Skripsi antara 40 s/d 70 halaman dengan ketentuan :
 - a. Pendahuluan ± 2/6 bagian.
 - b. Isi ± 3/6 bagian.
 - c. Penutup ± 1/6 bagian.

Demikian disampaikan untuk dimaklumi dan atas kesediaan Saudara diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Dekan,

Dr. Widhiya Ninsiana, M.Hum
NIP. 197209232000032002



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

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507, Fax. (0725) 47296 Website: www.syariah.metrouniv.ac.id;
Email: syarah.iaim@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Lailatul Afifah Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/S1 PBS
NPM : 141279010 Semester / TA : X/ 2018-2019

No	Hari/Tanggal	Pembimbing I	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Rabu / 17 Juli 2019	x	Kons Cek APD Surat dan paragraf dan belah.	
	Kamis 08-4-2021	v	SKRIPSI AEE	

Dosen Pembimbing 1

Sainul, SH., MA
NIP. 19680706 200003 1 004

Mahasiswa Ybs,

Lailatul Afifah
NPM. 141279010



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

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507, Fax. (0725) 47296 Website: www.syariah.metrouniv.ac.id;
Email: syariah.iaim@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Lailatul Afifah Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/S1 PBS
NPM : 141279010 Semester / TA : X/ 2018-2019

No	Hari/Tanggal	Pembimbing I	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Rabu / 17 Juli 2019	X	Kons cek APD Surat ke pembimbing atas belum.	
	Kamis 08-4-2021	V	SKRIPSI ACR	

Dosen Pembimbing 1

Mahasiswa Ybs,

Sainul, SH., MA

NIP. 19680706 200003 1 004

Lailatul Afifah
NPM. 141279010



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

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507, Fax. (0725) 47296 Website: www.syariah.metrouniv.ac.id; Email: syariah.iaim@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Lailatul Afifah Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/S1 PBS
NPM : 141279010 Semester / TA : X/ 2018-2019

No	Hari/Tanggal	Pembimbing II	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Bab/ 10-9-2019		Bab IV - Sub bab A → gambaran umum PT BPRS lingkungan Internal dan Eksternal - Kata asing cetak miring - Tabel dan gambar diberi judul dan sumber - Identifikasi lingkungan Internal dan eksternal dijabarkan - SWOT nya dibahas dulu sebelum masuk tabel	

Dosen Pembimbing 2

Esty Apridasari, M.Si
NIP. 19880427 201503 2 005

Mahasiswa Ybs.

Lailatul Afifah
NPM. 141279010



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; Faksimili (0725) 47296; Website. www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Lailatul Afifah
NPM : 141279010

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/S1 PBS
Semester/TA : IX/2018

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal Yang Dibicarakan	TandaTangan
	Kamis/ 11-7-2019		BAB IV - Spesifikasi analisis lingkungan Internal dan eksternal. Bahar per poin - Analisis SWOT juga bahas per komponen SWOT baru kemudian masuk ke matriks	

Dosen Pembimbing II,

Esty Anridasari, M.Si
NIP. 19880427 201503 2 005

Mahasiswa Ybs,

Lailatul Afifah
NPM.141279010



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

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507, Fax. (0725) 47296 Website: www.syariah.metrouniv.ac.id; Email: syariah.iaim@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Lailatul Afifah Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/S1 PBS
NPM : 141279010 Semester / TA : X/ 2018-2019

No	Hari/Tanggal	Pembimbing II	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Selasa/ 23 Juli 2019		<ul style="list-style-type: none">- Strength dan Weaknes diambil dari analisis lingkungan internal- Opportunitis dan Threat diambil dari analisis lingkungan eksternal,	

Dosen Pembimbing 2

Esty Apridasari, M.Si
NIP. 19880427 201503 2 005

Mahasiswa Ybs,

Lailatul Afifah
NPM. 141279010



**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; Faksimili (0725) 47296; Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Lailatul Afifah Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/S1 PBS
NPM : 141279010 Semester/TA : XIV/2021

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal Yang Dibicarakan	TTD
	Kamis 25 Juni 2020		BAB IV 1. Tidak perlu ada teori, tuliskan saja produk yang ada di BAS sesuai dokumen BAS 2. Kutipan dari teori pada bab 4 dihilangkan saja, fokus saja pada hasil wawancara yang ditulis 3. Hilangkan kutipan teori 4. Matriks SWOT sebaiknya dibuat satu halaman utuh agar lebih mudah dilihat 5. Bahas secara mendetail mengenai strategi-strategi yang didapatkan pada matrik SWOT.	

Dosen Pembimbing II,

Esty Apridasari, M.Si
NIP. 19880427 201503 2 005

Mahasiswa Ybs,

Lailatul Afifah
NPM.141279010



**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; Faksimili (0725) 47296; Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Lailatul Afifah Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/S1 PBS
NPM : 141279010 Semester/TA : XIV/2021

No	Hari / Tanggal	Pembimbing II	Hal Yang Dibicarakan	TTD
	Selasa 5 Januari 2021		BAB V Cek kembali disesuaikan dengan pertanyaan penelitian kesimpulan harus menjawab pertanyaan penelitian	

Dosen Pembimbing II

Mahasiswa Ybs.



Esty Apridasari, M.Si
NIP. 19880427 201503 2 005

Lailatul Afifah
NPM.141279010



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; Faksimili (0725) 47296; Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Lailatul Afifah Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/S1 PBS
NPM : 141279010 Semester/TA : XIV/2021

No	Hari / Tanggal	Pembimbing II	Hal Yang Dibicarakan	TTD
	Rabu 6 Januari 2021		ACC Skripsi	

Dosen Pembimbing II



Esty Apridasari, M.Si
NIP. 19880427 201503 2 005

Mahasiswa Ybs,



Lailatul Afifah
NPM.141279010

DOKUMENTASI PENELITIAN

1. Gambar 1



(gambar 1 : dokumentasi wawancara dengan Bp. Sugianto selaku Direktur BPRS Aman Syariah)

2. Gambar 2



(gambar 2 : Dokumentasi wawancara dengan Eka Wulandari selaku Marketing *Financing*)

RIWAYAT HIDUP



Peneliti bernama Lailatul Afifah, lahir di Bumiharjo tanggal 1 maret 1996, peneliti merupakan putri pertama dari tiga bersaudara pasangan Bapak Marsid dan Ibu Siti Ismunah, bertempat tinggal di Desa Margomulyo RT. 006 RW. 002 Kecamatan Tegineneng Kabupaten Pesawaran, Provinsi Lampung.

Berikut ini riwayat pendidikan yang telah peneliti tempuh:

1. TK Aisyah Banjarejo, lulus pada tahun 2002
2. SDN 3 Bumiharjo, lulus pada tahun 2008
3. MTSN 1 Metro, lulus pada tahun 2011
4. MA Darul A'mal, lulus pada tahun 2014

Kemudian pada tahun 2014 peneliti melanjutkan study di STAIN Jurai Siwo Metro, yang kemudian pada tanggal 19 Desember 2016 STAIN Jurai Siwo Metro beralih status menjadi IAIN Metro. peneliti memilih Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Jurusan S1 Perbankan Syariah. pada akhir masa studi, peneliti mempersembahkan skripsi yang berjudul **“Penerapan Analisis SWOT Terhadap Pencapaian Target Pembiayaan di PT. BPRS Aman Syariah”**.