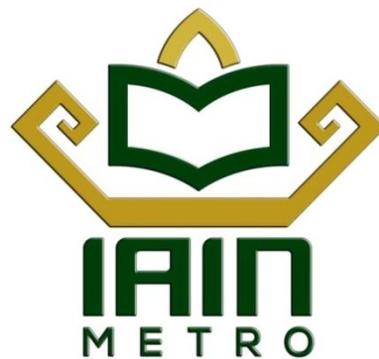


## **TUGAS AKHIR**

***ANALISIS STRENGTH, WEAKNESSES, OPPORTUNITIES,  
AND THREATS (SWOT) AKAD IJARAH MULTIJASA  
PADA PEMBIAYAAN TALANGAN HAJI DI PT. BPR  
SYARIAH KOTA BUMI LAMPUNG UTARA***

**Oleh:**

**DUWI LESTARI  
NPM. 1602080028**



**Jurusan D3 Perbankan Syariah  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO  
1441 H / 2019 M**

**ANALISIS *STRENGTH, WEAKNESSES, OPPORTUNITIES,*  
*AND THREATS* (SWOT) AKAD IJARAH MULTIJASA PADA  
PEMBIAAYAAN TALANGAN HAJI DI PT. BPR SYARIAH  
KOTA BUMI LAMPUNG UTARA**

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Memenuhi Sebagian Syarat  
Memperoleh Gelar Ahli Madya (A.Md)

Oleh:

**DUWI LESTARI**  
NPM. 1602080028

Pembimbing Tugas Akhir: Drs. Dri Santoso, MH.

Jurusan D3 Perbankan Syariah  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO**  
**1441 H / 2019 M**

**PERSETUJUAN**

Judul Tugas Akhir : ***ANALISIS STRENGTH, WEAKNESSES,  
OPPORTUNITIES, AND THREATS (SWOT) AKAD  
IJARAH MULTIJASA PADA PEMBIAYAAN  
TALANGAN HAJI DI PT. BPR SYARIAH KOTA  
BUMI LAMPUNG UTARA***

Nama : DUWI LESTARI  
NPM : 1602080028  
Prodi : D3 Perbankan Syri'ah  
Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam

**MENYETUJUI**

Untuk dimunaqsyahkan dalam sidang munaqsyah Fakultas Ekonomi  
dan Bisnis Islam IAIN Metro Lampung.

Metro, September 2019  
Pembimbing,



**Drs. Dri Santoso, MH**  
NIP. 196703161995031001



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

Jl. Ki. Hajar Dewantara 15 A Iring Mulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0725)4507, Fax.(0725) 47296 Website: www.metrouniv.ac.id, e-mail: iain@metrouniv.ac.id

**PENGESAHAN TUGAS AKHIR**

No. 3532/17.D.5/D/PP.00.9/12/2019

Tugas Akhir dengan Judul : ANALISIS STRENGTH, WEAKNESSES, OPPORTUNITIES AND THREATS (SWOT) AKAD IJARAH MULTIJASA PADA PEMBIAYAAN TALANGAN HAJI DI PT. BPR SYARIAH KOTA BUMI LAMPUNG UTARA, disusun Oleh: Duwi Lestari, NPM: 1602080028, Jurusan D-III Perbankan Syariah (D-III PBS) yang telah dimunaqosyahkan dalam Sidang Munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada hari/tanggal: Rabu/ 23 Oktober 2019.

**TIM PENGUJI**

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

Penguji I : Nizaruddin, S.Ag., M.H

Penguji II : Zumaroh, M.E.,Sy

Sekretaris : Liana Dewi Susanti, M.E.Sy



Mengetahui,  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



*[Signature]*  
**Dr. Widhiya Ninsiana, M.Hum**  
NIP. 19720923 200003 2 002

## **ABSTRAK**

### **ANALISIS *STRENGTH, WEAKNESSES, OPPORTUNITIES, AND THREATS* (SWOT) AKAD IJARAH MULTIJASA PADA PEMBIAYAAN TALANGAN HAJI DI PT. BPR SYARIAH KOTA BUMI LAMPUNG UTARA**

**Oleh:**  
**DUWI LESTARI**  
**NPM. 1602080028**

Penerapan analisis SWOT pada perusahaan/bank bertujuan untuk memberikan suatu pandangan agar perusahaan/bank menjadi lebih fokus dan dapat dijadikan bandingan pikir dari berbagai sudut pandang baik dari segi kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman yang mungkin bisa terjadi dimasa-masa yang akan datang.

Metode penelitian yang digunakan penelitian ini adalah penelitian field research/penelitian lapangan. Sumber data yang digunakan yaitu sumber data primer dan sekunder, sumber data primer disini yaitu sumber data yang dikumpulkan dan diolah oleh peneliti, dimana subjeknya yaitu karyawan PT. BPR Syariah Kotabumi Lampung Utara. Sedangkan untuk sumber data sekunder peneliti menggunakan SK pembiayaan, brosur, buku-buku, dan situs internet. Untuk pengumpulan datanya peneliti menggunakan 3 teknik yaitu observasi, wawancara, dan dokumentasi. Observasi dilakukan secara langsung ke bank syariah Kotabumi, wawancara juga dilakukan langsung kepada karyawan bank Syariah Kotabumi, yaitu Bpk. Tommy Ardiansyah (Manajer marketing), Bpk. M. Imaddudin Kasim (AO), Ibu Ade Herdiyanti (CS) di PT. BPR Syariah Kotabumi Lampung Utara.

Di BPR Syariah Kotabumi, pembiayaan talangan haji yang menggunakan akad ijarah multijasa memiliki kekuatan yang dapat dimanfaatkan untuk menghasilkan peluang, sekaligus untuk meminimalisir ancaman dan juga kelemahan. Kekuatan dan kelemahan merupakan faktotor yang berasal dari dalam (faktor internal) yang meliputi semua macam manajemen fungsional: pemasaran, keuangan, operasional, SDM, penelitian dan pengembangan, SIM, dan budaya perusahaan. Sedangkan peluang dan ancamana merupakan faktor yang berasal dari luar (faktor eksternal) yang mencakup lingkungan industri dan lingkungan bisnis makro, ekonomi, politik, hukum, teknologi kependudukan dan sosial budaya. Dengan diterapkannya analisis SWOT akad ijarah multijasa pada pembiayaan talangan haji maka PT. BPR Syariah Kotabumi Lampung Utara saat melakukan tindakan-tindakan yang tepat sehingga kemungkinan terjadinya kerugian dapat dicegah atau dihindari, sekaligus dapat membantu meningkatkan pendapatan.

## ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : DUWI LESTARI

NPM : 1602080028

Jurusan : D3 Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

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

Metro, Oktober 2019  
Yang Menyatakan,



**Duwi Lestari**  
NPM. 1602080028

## MOTTO

فِيهِ آيَاتٌ بَيِّنَاتٌ مِّمَّا قَامُ إِبْرَاهِيمَ وَمَنْ دَخَلَهُ كَانَ آمِنًا ۗ وَلِلَّهِ عَلَى النَّاسِ حِجُّ الْبَيْتِ  
مَنْ أَسْتَطَاعَ إِلَيْهِ سَبِيلًا ۚ وَمَنْ كَفَرَ فَإِنَّ اللَّهَ غَنِيٌّ عَنِ الْعَالَمِينَ ﴿٩٧﴾

Artinya: *padanya terdapat tanda-tanda yang nyata, (di antaranya) maqam Ibrahim; Barangsiapa memasukinya (Baitullah itu) menjadi amanlah dia; mengerjakan haji adalah kewajiban manusia terhadap Allah, Yaitu (bagi) orang yang sanggup Mengadakan perjalanan ke Baitullah. Barangsiapa mengingkari (kewajiban haji), Maka Sesungguhnya Allah Maha Kaya (tidak memerlukan sesuatu) dari semesta alam. (Q.S. Ali-Imran: 97)*<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Bandung: CV. Diponegoro, 2005), 49

## **PERSEMBAHAN**

*Allhamdulillahirobbilalamin*, dengan penuh syukur kehadiran Allah SWT, peneliti persembahkan tugas akhir kepada orang-orang yang selalu mendukung serta memberikan motivasi dalam menyelesaikan tugas akhir ini, khususnya kepada:

1. Kedua orangtua Bapak Slamet dan Ibu Bariah yang selalu menyayangi, mendukung, dan mendoakan.
2. Saudara, kakak, adik, serta keluarga besar yang senantiasa memberikan semangat hingga terselesaikannya Tugas Akhir ini.
3. Sahabat-sahabat tercinta yang selalu mendukung untuk menyelesaikan Tugas Akhir ini.
4. Rekan-rekan D3 Perbankan Syariah angkatan 2016 terutama Perbankan Syariah kelas A yang telah ikut memberikan bantuan dan motivasi sehingga Tugas Akhir dapat terselesaikan sesuai harapan.
5. Dosen-dosen Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro khususnya dosen D3 Perbankan Syariah.
6. Almamater tercinta Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.

## KATA PENGANTAR

*Assalamualaikum Wr. Wb*

*Alhamdulillah Rabbil'alamin*, segala puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT atas segala nikmat, rahmat serta hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini yang berjudul: “ANALISIS *STRENGTH, WEAKNESSES, OPPORTUNITIES, AND THREATS* (SWOT) AKAD IJARAH MULTIJASA PADA PEMBIAYAAN TALANGAN HAJI DI PT. BPR SYARIAH KOTA BUMI LAMPUNG UTARA”.

Penulisan tugas Akhir ini adalah sebagai salah satu bagian dari persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan Diploma III IAIN Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro guna memperoleh gelar Ahlimadya (Amd). Dalam upaya penyelesaian Tugas Akhir ini, penulis telah menerima banyak bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena nya penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Ibu Prof. Dr. Hj. Enizar, M. Ag selaku Rektor IAIN Metro
2. Ibu Widhiya Ninsiana, M. Hum selaku Dekan Jurusan Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro
3. Bapak Drs. H. M. Saleh, MA. selaku Wakil Dekan Bidang Akd & Kelembagaan telah memberikan bimbingan.
4. Bapak Drs. Dri Santoso, MH, selaku dosen pembimbing tugas akhir sekaligus dosen pembimbing akademik yang telah membimbing peneliti dengan penuh kesabaran.

5. Bapak dan Ibu Dosen/Karyawan IAIN Metro yang telah memberikan ilmu pengetahuan dan sarana prasarana selama peneliti menempuh pendidikan.
6. Direktur dan segenap Karyawan di PT. BPR Syariah Kotabumi Lampung Utara yang telah memberikan sarana dan prasarana kepada peneliti sehingga tugas akhir ini dapat terselesaikan.
7. Rekan-rekan mahasiswa yang telah memberikan motivasi dan dukungan kepada peneliti.

Peneliti menyadari bahwa masih banyak kekurangan dalam tugas akhir ini, sehingga kritik dan saran sangat peneliti harapkan demi perbaiki di masa yang akan datang. Peneliti berharap semoga hasil penelitian yang telah dilakukan dapat bermanfaat bagi ilmu pengetahuan mengenai strategi penanganan nasabah bermasalah.

*Wasalamu 'alaikum Wr.Wb*

Metro, Oktober 2019  
Peneliti,



**Duwi**  
**Lestari**  
NPM. 1602080028

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN SAMPUL</b> .....	<b>i</b>
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN</b> .....	<b>iii</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	<b>iv</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>v</b>
<b>HALAMAN ORISINILITAS PENELITIAN</b> .....	<b>vi</b>
<b>HALAMAN MOTTO</b> .....	<b>vii</b>
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN</b> .....	<b>viii</b>
<b>HALAMAN KATA PENGANTAR</b> .....	<b>ix</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>xi</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	<b>xv</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Pertanyaan Penelitian .....	4
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	4
D. Metode Penelitian .....	5
1. Jenis dan Sifat Penelitian.....	5
2. Sumber Data .....	6
3. Teknik Pengumpulan Data .....	7
4. Teknik Analisis Data .....	9
E. Sistematika Pembahasan.....	10
<b>BAB II LANDASAN TEORI</b>	
A. <i>Strength, Weaknesses, Opportunities, and Threats (SWOT)</i> ...	11
1. Pengertian SWOT .....	11
2. Tujuan Penerapan SWOT di Perusahaan.....	12
3. Manfaat Analisis SWOT .....	12
4. Analisis SWOT Dalam Perspektif Manajemen Risiko.....	12
5. Faktor Eksternal dan Internal dalam Perspektif SWOT .....	14
6. Model Analisis SWOT .....	15
B. <i>Ijarah</i> Multijasa .....	17
1. Pengertian Pembiayaan Multi Jasa Syariah Akad <i>Ijarah</i> ....	17
2. Pengertian Ijarah .....	17
3. Rukun dan Syarat Ijarah .....	19
4. Dasar Hukum Multi Jasa Syariah Akad Ijarah .....	19

<b>BAB III PEMBAHASAN</b>	
A. Profil PT. BPRS Syari'ah Kotabumi Lampung Utara.....	23
1. Sejarah Singkat PT. BPRS Syari'ah Kotabumi Lampung Utara .....	23
2. Visi Misi PT. BPRS Syari'ah Kotabumi Lampung Utara...	26
3. Struktur Organisasi PT. BPRS Syari'ah Kotabumi Lampung Utara .....	26
4. Produk-produk PT. BPR Syariah Kotabumi.....	33
B. Analisis <i>Strength, Weaknesses, Opportunities, and Threats</i> (SWOT) Akad <i>Ijarah</i> Multijasa Pada Pembiayaan Talangan Haji di PT. BPR Syariah Kotabumi Lampung Utara.....	38
 <b>BAB IV PENUTUP</b>	
A. Kesimpulan.....	45
B. Saran .....	45
 <b>DAFTAR PUSTAKA</b>	
<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN</b>	
<b>DAFTAR RIWAYAT HIDUP</b>	

## DAFTAR TABEL

<b>Tabel</b>	<b>Halaman</b>
3.1 Analisis Swot Pembiayaan Qardh PT. BPR Syariah Kotabumi.....	38
3.2 Jumlah Nasabah Pembiayaan Talangan Haji.....	39
3.3. Strategi SWOT PT. BPR Syariah Kotabumi .....	40
3.4 Biaya-Biaya Pembiayaan Talangan Haji .....	43
3.5 Angsuran Pembiayaan Talangan Haji .....	43

## DAFTAR GAMBAR

<b>Gambar</b>	<b>Halaman</b>
3.1 Struktur Organisasi PT. BPR Syariah Kotabumi .....	27

## **DAFTAR LAMPIRAN**

1. SK Pembimbing Tugas Akhir
2. Alat Pengumpulan Data
3. Surat Keterangan Bebas Pustaka
4. Kartu Bimbingan Tugas Akhir
5. Brosur PT. BPR Syari'ah Kotabumi

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Penerapan analisis SWOT pada perusahaan bertujuan untuk memberikan suatu pandangan 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. Peranan SWOT sebagai bagian analisis manajemen risiko dan hubungannya dengan manajemen pengambilan keputusan peranan SWOT sebagai alat dalam menganalisis kondisi suatu perusahaan selama ini dianggap sebagai suatu model yang dapat diterima secara umum dan lebih familier.<sup>2</sup>

Pada perkembangan ekonomi saat ini, posisi bank dalam kegiatan sebagai media intermediasi, maka dapat dikatakan bahwa urusan permodalan dalam bisnis sering berhubungan dengan bank. Sejalan dengan itu, fungsi utama bank adalah memberikan pembiayaan setelah melakukan pengumpulan dana dari masyarakat. Kegiatan usaha bank pada umumnya memberikan penyaluran dana dengan akad pinjaman (kredit/qardh/utang) dengan

---

<sup>2</sup> Amir Machmud dan Rukmana, *Bank Syari'ah; Teori, Kebijakan dan Studi Empiris di Indonesia*, (Jakarta: Erlangga, 2010), 136.

pengembalian pakai bunga. Kredit dalam Islam sangat rentan terhadap praktik riba.

Pelayanan jasa bank syariah diberikan dalam rangka memenuhi kebutuhan masyarakat dalam menjalankan aktivitasnya. Pelayanan jasa kepada nasabah merupakan fungsi bank syariah yang ke 3. Aktivitas pelayanan jasa diharapkan dapat meningkatkan pendapatan bank yang berasal dari *fee* atas pelayanan jasa bank, pendapatan *fee* atas pelayanan bank kepada nasabah disebut dengan *fee based income*. Bank syariah berlomba-lomba untuk berinovasi dalam meningkatkan kualitas produk layanan jasa.<sup>3</sup>

Diterapkannya analisis SWOT akad *ijarah* multijasa pada pembiayaan talangan haji dalam perusahaan, maka PT. BPR Syariah Kotabumi Lampung Utara dapat melakukan tindakan-tindakan tepat sehingga meningkatkan pendapatan berupa *fee* atas jasa yang diberikan. Meskipun secara total, *fee based income* belum mampu menyaingi total pendapatan margin keuntungan dan pendapatan bagi hasil, namun *fee based income* sangat diperlukan oleh bank syariah untuk meningkatkan pendapatan. Sedangkan, apabila analisis SWOT tidak terdapat di dalam PT. BPR Syariah Kotabumi Lampung Utara maka kemungkinan bank tersebut semakin tinggi berpotensi mengalami kerugian atau bahkan sampai mengalami kepailitan. Hal tersebut terjadi dikarenakan kurang tepatnya strategi yang digunakan dalam mengelola produk pembiayaan talangan haji, sistem penanganan masalah yang tidak sesuai, dan

---

<sup>3</sup>Akhmad Mujahidid, *Hukum Perbankan Syariah*, (Jakarta: Rajawali Pres, 2016), 113

juga akibat kurangnya persiapan atau antisipasi terhadap risiko-risiko yang terjadi di masa yang akan datang

**Jumlah Nasabah Pembiayaan Talangan Haji.<sup>4</sup>**

<b>Tahun</b>	<b>AkadyangDigunakan</b>	<b>Jumlah</b>
2018	<i>Ijarah</i>	44nasabah
	Qard	20nasabah
2019	<i>Ijarah</i>	81nasabah
	Qard	46nasabah

Melihat tabel di atas dapat diketahui bahwa masyarakat berminat terhadap pembiayaan talangan haji, hal tersebut dibuktikan dengan terjadi peningkatan terhadap nasabah talangan haji baik itu dengan menggunakan akad qard ataupun menggunakan akad ijarah. Salah satu yang menjadi fokus peneliti sehingga melakukan penelitian yaitu pihak bank memberikan pembiayaan talangan haji masih pada masyarakat kalangan PNS/CPNS di daerah. Dengan melihat kekuatan dan peluang dari pembiayaan talangan haji mengapa pihak bank hanya memberikannya kepada kalangan tertentu, itu pun hanya mencakup masyarakat wilayah daerah bukan wilayah nasional. Bukankah dengan memberikan pembiayaan kepada kalangan PNS/CPNS secara nasional maka bank akan memperoleh pendapatan yang lebih besar lagi.

Dengan demikian penulis tertarik melakukan penelitian yang berjudul "Analisis SWOT akad *ijarah* multijasa pada pembiayaan talangan haji di PT. BPR Syariah Kotabumi".

---

<sup>4</sup>Hasil wawancara dengan manager marketing

## **B. Pertanyaan Penelitian**

Pembahasan ini berupaya untuk menjawab permasalahan yaitu, "Bagaimanakah Penerapan Analisis *Strength, Weaknesses, Opportunities, andThreats* (SWOT) akad *ijarah* multijasa Pada Pembiayaan talangan haji di PT. BPR Syariah Kotabumi Lampung Utara?".

## **C. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

### **1. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui Penerapan Analisis *Strength, Weaknesses, Opportunities, andThreats* (SWOT) akad *ijarah* multijasa pada Pembiayaan Talangan Haji di PT. BPR Syariah Kotabumi Lampung Utara.

### **2. Manfaat Penelitian**

#### **a. Manfaat Teoritis**

Dapat menambah pengetahuan mengenai Analisis *Strength, Weaknesses, Opportunities, andThreats* (SWOT) akad *ijarah* multijasa pada pembiayaan talangan haji di PT. BPR Syariah Kotabumi Lampung Utara.

#### **b. Manfaat Praktis**

Sebagai bahan acuan dalam Penerapan Analisis *Strength, Weaknesses, Opportunities, andThreats* (SWOT) akad *ijarah* multijasa Pada Pembiayaan talangan haji di PT. BPR Syariah Kotabumi Lampung Utara.

## D. Metode Penelitian

### 1. Jenis dan Sifat Penelitian

#### a. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah *Field Research*. atau penelitian lapangan. Penelitian lapangan (*Field Research*) pada hakikatnya merupakan metode untuk menemukan secara khusus dan realistis apa yang tengah terjadi pada masyarakat. Adapun maksud dari pengertian objek oleh peneliti yang secara langsung mendatangi yang dilakukan penelitian. Objek yang dimaksud dalam penelitian ini adalah Pembiayaan Talangan Haji di PT. BPR Syariah Kotabumi Lampung Utara.<sup>5</sup>

#### b. Sifat Penelitian

Penelitian ini bersifat deskriptif kualitatif. yaitu berupa keterangan-keterangan dan bahkan hitungan atau angka-angka. Penelitian deskriptif juga bisa dijelaskan sebagai pengamatan yang bersifat ilmiah yang dilakukan secara hati-hati dan dilakukan secara cemat. Penelitian ini mendeskripsikan tentang Analisis *Strength, Weaknesses, Opportunities, and Threats* (SWOT) akad ijarah multijasa pada pembiayaan talangan haji di PT. BPR Syariah Kotabumi Lampung Utara.<sup>6</sup>

---

<sup>5</sup>Muhamad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam: Pendekatan Kuantitatif (Dilengkapi Dengan Contoh-Contoh Aplikasi: Proposal Penelitian Dan Lapornya)*, (Depok: Rajawali Press, 2017), 18

<sup>6</sup>*Ibid*, 19

## 2. Sumber Data

Sumber data yang dimaksud sumber data dalam penelitian adalah subjek darimana data dapat diperoleh.<sup>7</sup> Penelitian ini menggunakan sumber data primer dan sumber data sekunder.

### a. Sumber Data Primer

Sumber Data primer adalah data yang dikumpulkan dan diolah sendiri oleh peneliti. Pengumpulan data ini dilakukan secara khusus untuk mengatasi masalah penelitian yang sedang diteliti, dimana subyek penelitian sumber data primer yang digunakan peneliti ialah bapak Tommy Ardiansyah selaku Manager Marketing, bapak M. Imaddudin Kasim selaku *Account Officer* (AO), dan ibu Ade Herdiyanti selaku *Customer Service* (CS) di PT BPR Syari'ah Kotabumi Lampung Utara.<sup>8</sup>

Sumber data tidak diperbolehkan oleh pihak bank untuk dipublikasikan secara keseluruhan karena merupakan rahasia bagi pihak bank.

### b. Sumber Data Sekunder

Sedangkan sumber data sekunder adalah data yang diperoleh dan digali dari sumber kedua, dapat juga dikatakan sebagai data pelengkap dari sumber data primer. Sumber data sekunder diperoleh dalam bentuk sudah jadi atau sudah diolah oleh pihak lain. Peneliti mengumpulkan data dari berbagai sumber Baik dari Surat Keputusan

---

<sup>7</sup>H. Mahmud, *Metode Penelitian Pendidikan*, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2011), 151

<sup>8</sup>

(SK) pembiayaan (tidak dilampirkan karena merupakan rahasia bank), brosur-brosur, buku-buku, dan situs internet yang membahas tentang pembiayaan dan penerapannya.<sup>9</sup>

### 3. Teknik Pengumpulan Data

Dalam melakukan penelitian ini peneliti menggunakan tiga teknik pengumpulan data yaitu

#### a. Observasi

Teknik ini menuntut adanya pengamatan dari seorang peneliti baik secara langsung maupun tidak langsung terhadap objek penelitiannya. Teknik ini digunakan untuk memperoleh data tertulis berupa dokumen dari PT. BPR Syariah Kotabumi.<sup>10</sup>

#### b. Wawancara

Wawancara adalah proses tanya jawab dalam penelitian yang berlangsung secara lisan dimana di dalamnya terdapat dua orang atau lebih, bertatap muka serta mendengarkan secara langsung informasi-informasi atau keterangan dari orang yang diwawancarai.<sup>11</sup> Wawancara yang dimaksud disini adalah teknik untuk mengumpulkan data yang akurat untuk keperluan proses pemecahan masalah tertentu, yang sesuai dengan data.

Komunikasi berlangsung dalam bentuk tanya jawab dalam berhubungan tatap muka, sehingga gerak dan mimik responden

---

<sup>9</sup>Muhamad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam: Pendekatan Kuantitatif*, *Ibid*, 19

<sup>10</sup>*Ibid*, 150

<sup>11</sup> Harbani Pasolong, *Metode Penelitian Administrasi Publik*, (Bandung: Alfabed, 2013),

merupakan pola media yang melengkapi kata-kata secara verbal. keterkaitan dengan penelitian tersebut di atas, penelitian menggunakan teknik wawancara bebas terpimpin. Wawancara bebas dengan wawancara bebas terpimpin untuk memperoleh informasi secara luas mengenai analisis SWOT akad *ijarah* multijasa pada pembiayaan talangan haji. Pencarian data oleh peneliti dilakukan dengan cara tanya jawab secara lisan dan bertaap muka langsung antara peneliti dengan Bapak Tommy Ardiansyah (Manager Marketing), bapak M. Imaddudin Kasim (AO), dan ibu Ade Herdiyanti (CS) di PT BPR Syari'ah Kotabumi Lampung Utara.<sup>12</sup>

c. Dokumentasi

Teknik dokumenasi digunakan untuk mengumpulkan data berupa data-data tertulis yang mendukung keterangan dan penjelasan serta pemikiran tentang kejadian yang masih terbukti kebenarannya dan sesuai dengan masalah peneliti.<sup>13</sup> Teknik dokumentasi dapat juga diartikan mencari data mengenai hal-hal yang berupa catatan, buku, surat kabar, atau bahkan bisa didapatkan dari majalah jika data yang diinginkan ada.<sup>14</sup> Teknik ini dilakukan dengan cara membaca literatur yang berkaitan dengan latar belakang dan masalah yang akan diteliti untuk memperoleh dan melengkapi data-data secara teoritis melalui buku, brosur dan dokumen bank tentang Analisis *Strength*,

---

<sup>12</sup>Muhamad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam.*, 151

<sup>13</sup>*Ibid*, 152.

<sup>14</sup> Uhar Suharsaputra, *Metode Penelitian: Kuantitatif, Kualitatif, dan Tindakan*, (Bandung: PT. Refika Aditama, 2012), 215.

*Weaknesses, Opportunities, and Threats* (SWOT) akad ijarah multi jasa pada pembiayaan talangan haji di PT. BPR Syariah Kotabumi Lampung Utara.

#### **4. Teknik Analisis Data**

Analisis data dapat diartikan dengan proses penyusunan data agar dapat diterapkan dengan baik, dan langkah utama dalam analisis data adalah pengumpulan data, perbaikan kerangka data, sehingga data yang didapat akan lebih akurat. Penelitian ini menggunakan teknik pendekatan empiris dengan teknik analisis kualitatif yaitu dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan keadaan obyek penelitian yang sesungguhnya untuk mengetahui tentang Analisis *Strength, Weaknesses, Opportunities, and Threats* (SWOT) akad ijarah multi jasa Pada Pembiayaan talangan haji di PT. BPR Syariah Kotabumi Lampung Utara. Analisis data ini penting karena dari analisis ini data yang diperoleh dapat memberikan arti dan makna yang berguna dalam memecahkan masalah penelitian. Sedangkan data hasil dokumentasi digunakan untuk menunjang hasil wawancara. Untuk menganalisis data, peneliti menggunakan pola berfikir induktif, yaitu dalam penelitian kualitatif data yang bersifat khusus digunakan untuk membangun konsep, wawasan dan pengertian baru yang bersifat lebih umum.<sup>15</sup> Dengan ini dapat diketahui bahwasanya setelah peneliti mendapatkan informasi atau data yang diperlukan dari manajer marketing, AO, dan CS yang bersangkutan dengan penelitian

ini, Kemudian peneliti mendapatkan kesimpulan mengenai bagaimana Analisis *Strength, Weaknesses, Opportunities, and Threats* (SWOT) akad *ijarah* multijasa Pada Pembiayaan talangan haji di PT. BPR Syariah Kotabumi Lampung Utara.

#### **E. Sistematika Penulisan**

Pada BAB I akan dijelaskan latar belakang masalah yang mendasari peneliti melakukan penelitian, pertanyaan peneliti mengenai masalah yang dihadapi, tujuan dan manfaat dengan adanya penelitian, metode yang digunakan dalam penelitian, dan juga sistematika penulisan.

Pada BAB II akan dijabarkan landasan teori yang digunakan peneliti dalam penelitian, mulai dari SWOT, pengertian pembiayaan multijasa syari'ah akad *ijarah*, dan juga penjelasan mengenai bank syari'ah.

Pada BAB III akan dibahas mengenai profil, visi dan misi, struktur organisasi, produk-produk, dan analisis SWOT akad *ijarah* multijasa pada pembiayaan talangan haji di PT BPR Syari'ah Kotabumi Lampung Utara.

Pada BAB IV akan di jelaskan kesimpulan dari peneliti mengenai penelitian yang telah dilakukan di PT. BPR Syari'ah Kotabumi Lampung Utara.

## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### A. *Strength, Weaknesses, Opportunities, and Threats* (SWOT)

Lembaga keuangan, bank syari'ah terus mengalami perkembangan dan pertumbuhan secara signifikan dari waktu ke waktu. Akan tetapi, tidak bisa dipungkiri dengan hadirnya bank syari'ah juga mempunyai sisi kekurangan dan kelebihan. Sehingga apabila digambarkan menggunakan analisis SWOT terhadap bank syari'ah maupun produk yang terdapat pada bank syari'ah maka dapat ditemukan beberapa aspek kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman. Analisis SWOT merupakan salah satu teknik untuk mengidentifikasi, menganalisis, dan merumuskan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi perusahaan dalam mencapai tujuan perusahaan.<sup>1</sup>

##### 1. Pengertian SWOT

SWOT merupakan singkatan dari *Strengths* (kekuatan), *Weaknesses* (kelemahan), *Opportunities* (peluang), dan *Threats* (ancaman). Analisis SWOT sangat efektif untuk menganalisis faktor-faktor di dalam sebuah organisasi yang memfokuskan tujuannya terhadap kualitas pelayanan atau salah satu komponennya dan juga mempertimbangkan faktor-faktor eksternal. Untuk mempertajam pemahaman tentang penggunaan alat analisis SWOT.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup>Sumar'in, *Konsep Kelembagaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2012), 60-62

<sup>2</sup>*Ibid*, 65

## **2. Tujuan Penerapan SWOT di Perusahaan**

Penerapan SWOT pada suatu perusahaan bertujuan untuk memberikan suatu pandangan 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. Tujuan lain diperlukannya analisis SWOT adalah dimana setiap produk yang beredar dipasaran pasti akan mengalami pasang surut dalam penjualan atau yang dikenal dengan istilah daur hidup produk (*life cycle product*). Konsep daur hidup produk dirujuk berdasarkan keadaan realita yang terjadi di pasar, bahwa konsumen memiliki tingkat kejenuhan dalam memakai suatu produk.<sup>3</sup>

## **3. Manfaat Analisis SWOT**

Manfaat yang akan didapat diperoleh apabila menerapkan analisis SWOT dalam lembaga keuangan syari'ah adalah meningkatkan pengetahuan dan pemahaman organisasi. Sesuai dengan karakternya, para anggota organisasi akan mengetahui dan memahami kekuatan, kelemahan, kesempatan dan tantangan yang dihadapi organisasi tersebut.<sup>4</sup>

## **4. Analisis SWOT Dalam Perspektif Manajemen Risiko.**

Berdasarkan surat edaran Bank Indonesia tentang pengukuran kesehatan perbankan, untuk melihat kualitas manajemen risiko, dapat dilihat dari 8 aspek risiko. Ke-8 aspek risiko tersebut adalah risiko kredit,

---

<sup>3</sup>*Ibid*, 66

<sup>4</sup>*Ibid*, 191

risiko pasar, risiko likuiditas, risiko operasional, risiko hukum, risiko reputasi, risiko strategis, dan risiko kepatuhan.<sup>5</sup> Berdasarkan hal tersebut untuk membahas kajian tentang manajemen risiko dalam hubungannya dengan *good corporate governance*, digunakan analisis SWOT yaitu *Strenghts* (kekuatan), *Weaknesses* (kelemahan), *Opportunities* (peluang), dan *Threats* (ancaman) dengan memperhatikan indikatornya. Adapun untuk melihat kualitas kredit didasarkan kepada surat edaran Bank Indonesia tentang pengukuran kesehatan perbankan. Analisis SWOT merupakan salah satu teknik untuk mengidentifikasi, menganalisis, dan merumuskan kekuatan (*strenghts*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*), ancaman (*threats*) yang dihadapi organisasi dalam mencapai suatu tujuan dan sasaran. Dengan kata lain, analisis SWOT pada dasarnya merupakan pengidentifikasian berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan yang dalam hal ini diaplikasikan dalam Bank Syari'ah. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan dan peluang, namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan dan ancaman. Proses pengambilan keputusan strategis selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi, dan kebijakan Bank Syari'ah. Dengan demikian, rencana strategis (*strategic planner*) harus menganalisis faktor-faktor strategis potensi perusahaan/Bank Syari'ah (kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman) dalam kondisi yang ada saat ini. Hal inilah yang disebut dengan analisis

---

<sup>5</sup> Amir Machmud Dan Rukmana, *Bank Syari'ah: Teori, Kebijakan dan Studi Empiris di Indonesia*, (Jakarta: Erlangga, 2010) 136.

SWOT dan analisis ini merupakan salah satu model situasi yang paling populer.<sup>6</sup>

Penelitian menunjukkan bahwa kinerja perusahaan dalam hal ini bank syariah dapat ditentukan oleh kombinasi faktor internal dan eksternal. Kedua faktor tersebut harus dipertimbangkan dalam analisis SWOT. Analisis SWOT membandingkan antara faktor eksternal peluang, dan ancaman dengan faktor internal, yaitu kekuatan dan kelemahan.

## 5. Faktor Eksternal dan Internal dalam Perspektif SWOT

### a. Faktor Eksternal

Faktor ini mempengaruhi terbentuknya *Opportunities* dan *Threats* (O and T). Dimana faktor ini menyangkut dengan kondisi-kondisi yang terjadi diluar perusahaan yang mempengaruhi dalam pembuatan keputusan perusahaan. Faktor ini mencakup lingkungan industri (*Industry environment*) dan lingkungan bisnis makro (*macro environment*), ekonomi, politik, hukum, teknologi, kependudukan, dan sosial budaya.<sup>7</sup>

### b. Faktor internal

Faktor ini mempengaruhi terbentuknya *Strength* and *Weakness* (S and W) dimana faktor ini menyangkut kondisi yang terjadi dalam perusahaan, yang mana ini turut mempengaruhi terbentuknya pembuatan keputusan (*decision making*) perusahaan. Faktor ini mencakup meliputi semua macam manajemen fungsional: pemasaran,

---

<sup>6</sup>*Ibid*, 137

<sup>7</sup>*Ibid*, 137

keuangan, operasi, SDM, penelitian dan pengembangan, sistem informasi manajemen, dan budaya perusahaan (*Corporate culture*).<sup>8</sup>

## 6. Model Analisis SWOT

### a. Model Kuantitatif

Model kuantitatif sebuah asumsi dasar dari model ini adalah kondisi yang berpasangan antara S dan W, serta O dan T. Kondisi berpasangan ini terjadi karena diasumsikan bahwa setiap kekuatan ada kelemahan yang tersembunyi dan dari setiap kesempatan yang terbuka selalu ada ancaman yang harus diwaspadai. Ini berarti setiap satu rumusan *Strength* (S), harus selalu memiliki satu pasangan *weakness* (W) dan setiap satu rumusan *Opportunity* (O) harus memiliki satu pasangan *Threat* (T). Kemudian setelah masing-masing komponen dirumuskan dan dipasangkan, langkah selanjutnya adalah melakukan proses penilaian. Penilaian dilakukan dengan memberikan skor pada masing-masing sub komponen, dimana satu sub komponen dibandingkan dengan sub komponen yang lain dalam komponen yang sama atau mengikuti lajur vertikal. Sub komponen yang lebih menentukan jalan organisasi, diberikan skor yang lebih besar. Standar penilaian dibuat berdasarkan kesepakatan bersama untuk mengurangi kadar subyektifitas penilaian.<sup>9</sup>

---

<sup>8</sup>*Ibid*, 138

<sup>9</sup>*Ibid*, 138

b. Model kualitatif

Urutan-urutan dalam membuat analisa SWOT kualitatif, tidak berbeda jauh dengan urutan-urutan model kuantitatif, perbedaan besar diantara keduanya adalah pada saat pemuatan sub komponen dari masing-masing komponen. Apabila pada model kuantitatif setiap sub komponen S memiliki pasangan sub komponen W, dan satu sub komponen O memiliki pasangan satu sub komponen T, maka dalam model kualitatif hal ini tidak terjadi. Selain itu, sub komponen pada masing-masing komponen (S-W-O-T) adalah berdiri bebas dan tidak memiliki hubungan satu sama lain. ini berarti model kualitatif tidak dapat dibuatkan diagram Cartesian karena mungkin saja, sub komponen S ada sebanyak 10 buah, sementara sub komponen W hanya 6 buah. Sebagai alat analisa, analisa SWOT berfungsi sebagai panduan pembuatan peta. Ketika telah berhasil membuat peta, langkah tidak boleh berhenti karena peta tidak menunjukkan kemana harus pergi, tetapi peta dapat menggambarkan banyak jalan yang dapat ditempuh jika ingin mencapai tujuan tertentu. Peta baru akan berguna jika tujuan telah ditetapkan. Bagaimana menetapkan tujuan adalah bahasan selanjutnya yaitu membangun visi-misi organisasi atau program.<sup>10</sup>

---

<sup>10</sup>*Ibid*, 138

## **B. Ijarah Multijasa**

### **1. Pengertian Pembiayaan Multi Jasa Syariah Akad Ijarah**

Pembiayaan multi jasa menurut Pasal 1 Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perbankan adalah transaksi sewa menyewa dengan akad *ijarah* terhadap jasa. Menurut Fatwa DSN Nomor 44/DSN-MUL/VIL/2004 tentang Pembiayaan Multi Jasa adalah pembiayaan yang diberikan oleh LKS kepada nasabah dalam memperoleh manfaat atas suatu jasa:<sup>11</sup>

- a. Bahwa salah satu bentuk pelayanan jasa keuangan yang menjadi kebutuhan masyarakat adalah pembiayaan multi jasa, yaitu pembiayaan yang diberikan oleh Lembaga Keuangan Syariah (LKS) kepada nasabah dalam memperoleh manfaat atas jasa.
- b. Bahwa LKS perlu merespons kebutuhan masyarakat yang berkaitan dengan jasa tersebut.
- c. Bahwa dalam pelaksanaan transaksi tersebut sesuai dengan prinsip syariah Dewan Syariah Nasional MUI memandang perlu menetapkan fatwa tentang pembiayaan multi jasa untuk dijadikan pedoman.

### **2. Pengertian Ijarah**

*Ijarah* menurut bahasa berarti mempekerjakan, memberi upah dan menyewakan, dan dapat juga diartikan pengganti dan pahala. Sedangkan sebutan *al-ijarah* adalah nama atau bentuk kegiatan muamalah dalam memenuhi keperluan hidup manusia, seperti sewa menyewa, kontrak atau

---

<sup>11</sup>Akhmad Mujahidid, *Hukum Perbankan Syari'ah*, (Jakarta: Rajawali Pres, 2016), 115.

menjual jasa perhotelan dan lain-lain Atau sering juga disebut upah mengupah, walaupun secara operasional berbeda, upah biasanya dipergunakan untuk tenaga, dan sewa dipakai untuk benda.<sup>12</sup>

Adapun pengertian Ijarah secara terminologi, menurut UI Hanafiyah sebagaimana dikutip oleh Nasrun Haroen adalah: *Transaksi terhadap sesuatu manfaat dengan imbalan.*

Ulama Syafi'iyah mendefinisikannya dengan: *Transaksi terhadap sesuatu manfaat yang dituju, tertentu, bersifat mubah boleh dimanfaatkan dengan imbalan tertentu.*

Sedangkan Ulama Malikiyah membuat definisi Ijarah sebagai berikut:<sup>13</sup>

تَمْلِيكُ مَنَافِعِ شَيْءٍ مُّبَاحَةٍ مُدَّةً مَعْلُومَةً بِعَوَضٍ

*Pemilikan manfaat sesuatu yang dibolehkan dalam waktu tertentu dengan suatu imbalan.*

Dari tiga definisi tersebut dapat disimpulkan bahwa pengertian Ijarah adalah pemanfaatan sesuatu yang diperbolehkan dalam waktu tertentu dengan imbalan. Jika yang dimanfaatkan itu berupa tenaga, maka imbalannya adalah upah, dan kalau memanfaatkan benda, maka imbalannya sewa. Yang terpenting dapat dikatakan sesuatu itu sebagai Ijarah bila terdapat empat unsur, yaitu pemanfaatan, objek yang halal, dengan jangka waktu tertentu dan pakai imbalan berupa upah atau sewa.<sup>14</sup>

---

<sup>12</sup>Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah: dari Teorike Praktik*, (Jakarta: Gema Insani, 2001), 117.

<sup>13</sup>Imam Mustofa, *Fiqih Mu'amalah Kontemporer*, (Depok: Rajawali Press, 2018), 102.

<sup>14</sup>*Ibid*, 103

### 3. Rukun dan Syarat Ijarah

Menurut Ulama Hanafi, rukun *ijarah* hanya satu yaitu ijab kabul.

Sedangkan menurut jumhur ada empat:<sup>15</sup>

- a. Orang yang berakad: syaratnya balig dan berakal, serta kerelaan menurut Hanafi, berakal saja;
- b. Imbalan: syaratnya jelas, bernilai; menurut Hanafi bukan sejenis.
- c. Manfaat, syaratnya diketahui, dipergunakan langsung, halal, dan bukan merupakan kewajiban penyewa, serta yang dapat disewakan.
- d. Syighat, syaratnya atas kerelaan

### 4. Dasar Hukum Pembiayaan Multi Jasa Syariah Akad Ijarah<sup>16</sup>

- a. Firman Allah SAW., antara lain:

- 1) Surat Al-Baqarah [2]: 233<sup>17</sup>

وَأِنْ أَرَدْتُمْ أَنْ تَسْتَرْضِعُوا أَوْلَادَكُمْ فَلَا جُنَاحَ عَلَيْكُمْ إِذَا سَلَّمْتُمْ  
مِمَّا آتَيْتُم بِالْمَعْرُوفِ. وَاتَّقُوا اللَّهَ وَاعْلَمُوا أَنَّ اللَّهَ بِمَا تَعْمَلُونَ بَصِيرٌ.

Artinya: "...Dan jika kamu ingin anakmu disusukan oleh orang lain, ridah dosa bagimu apabila kamu memberikan pembayaran menurut yang patut. Bertakwalah kepada Allah dan ketahuilah bahwa Allah Maha Melihat apa yang kamu kerjakan"

<sup>15</sup>AkhmadMujahidid,*HukumPerbankanSyariah, Ibid, 116*

<sup>16</sup>*Ibid, 117*

<sup>17</sup>Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah: dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani, 2001), 117.

## 2) Surat Al-Qashash [28]: 26

قَالَتْ إِحْدَىٰ هُمَا يَا أَبَتِ اسْتَأْجِرْهُ. إِنَّ خَيْرَ مَنِ اسْتَأْجَرْتَ الْقَوِيُّ  
الْأَمِينُ

Artinya: “Salah seorang dari dua wanita itu berkata, wahai bapak ambilah ini sebagai pekerja (pada kita), karena orang yang paling baik yang diambil untuk bekerja adalah orang yang kuat dan dapat dipercaya)”

b. Hadis Nabi Saw. Antara lain:<sup>18</sup>

## 1) Hadis riwayat Ibn Majah:

"Dari Abdillah ibn Umar, dia berkata, Rasulullah Saw. bersabda berikanlah upah pekerjamu sebelum kering keringatnya".

## 2) Hadis riwayat Abd ar- Razzak:

"Siapa yang mempekerjakan pekerja hendaklah memberitahakan upahnya."

## 3) Hadis riwayat Abu Daud dari Sa'ad Ibn Abi Waggas:

"Kami pernah menyewakan tanah dengan (bayaran) dari hasil pertaniannya, Rasulullah melarang kami melakukan hal itu dan memintakan kepada kami agar kami menyewakannya dengan emas dan perak."

---

<sup>18</sup>Ibid, 122

## 4) Hadis riwayat Tirmizi dari "Amr bin 'Auf

"Kaum muslimin terikat dengan syarat-syarat mereka kecuali syarat yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram"

## 5) Hadis riwayat Bukhari

"Telah dihadapkan kepada Rasulullah jenazah seorang laki-laki untuk dishalatkan, Rasulullah bertanya: apakah ia mempunyai utang, sahabat menjawab, tidak, lalu beliau menshalatkannya. Kemudian dihadapkan lagi jenazah lain, Rasulullah bertanya: apakah ia mempunyai utang, sahabat menjawab, ya, lalu beliau bersabda shalatkanlah temanmu itu, kemudian Abu Qatadah menyahut saya menjamin utangnya, maka Rasulullah menshalatkan jenazah tersebut.

## 6) Hadis riwayat Ibn Majah, al- Daruqutni dan yang lain dari Sa'id Khudri

"Tidak boleh menzalimi dan dizalimi"

## c. Kaidah Fiqhiyah:

"Pada dasarnya setiap muamalah dibolehkan selama tidak ada dali yang mengharamkannya."

d. Fatwa DSN <sup>19</sup>

## 1) Fatwa DSN Nomor 44/DSN-MUIVII/2000 tentang Pembiayaan Multi Jasa Menimbang:

---

<sup>19</sup>*Ibid*, 123

- a) Bahwa salah satu bentuk pelayanan jasa keuangan yang menjadi kebutuhan masyarakat adalah pembiayaan multi jasa, yaitu pembiayaan yang diberikan oleh Lembaga Keuangan Syariah (LKS) kepada nasabah dalam memperoleh manfaat atas jasa.
  - b) Bahwa LKS perlu merespon kebutuhan masyarakat yang berkaitan dengan jasa tersebut.
  - c) Bahwa dalam pelaksanaan transaksi tersebut sesuai dengan prinsip syariah Dewan Syariah Nasional MUI memang perlu menetapkan fatwa tentang pembiayaan multi jasa untuk dijadikan pedoman.
- e. Norma Hukum dan Fatwa Terhadap Ijarah

Rukun *ijarah* yang diatur dalam fiqh masih terdapat perbedaan pendapat, dalam Kompilasi Hukum Ekonomi Syari'ah (KHES) sewa tidak termasuk rukun sebagaimana dalam fiqh dan Fatwa DSN. Tetapi disyaratkan walaupun *ijarah* batal atau objek tidak dimanfaatkan, sewa tetap dibayar dan boleh berupa uang surat berharga dan barang. Serta uang sewa dapat dibayarkan dari hasil yang sejenis (menurut Ulama Hanafi tidak boleh sewa dari hasil yang sejenis).<sup>20</sup>

---

<sup>20</sup>*Ibid*, 124.

## **BAB III**

### **PEMBAHASAN**

#### **A. Profil PT. BPRS Syari'ah Kotabumi Lampung Utara**

##### **1. Sejarah Singkat PT. BPRS Syari'ah Kotabumi Lampung Utara**

BPR Syariah Kotabumi atau dikenal dengan Bank Syariah Kotabumi merupakan bentuk Investasi penanaman modal oleh Pemerintah Kabupaten Lampung Utara dalam bentuk Badan Usaha Milik Daerah di bidang jasa perbankan.<sup>1</sup>

Bank Syariah Kotabumi mulai beroperasi pada tanggal 29 Juli 2008, diresmikan oleh Gubernur Lampung Bapak. Drs. Syamsurya Ryacudu dengan modal dasar sebesar Rp. 15.000.000.000,- (Lima belas milyar Rupiah). Dari modal dasar tersebut, modal yang sudah disetor kepada PT. BPR Syariah Kotabumi per Desember 2015 adalah sebesar Rp.10.525.000.000,00 (sepuluh miliar lima ratus dua puluh lima juta rupiah), berdasarkan presentasi kepemilikan saham, maka pemerintah kabupaten Lampung Utara merupakan Pemilik Saham Pengendali (PSP) karena memiliki 99,76% dari total seluruh saham yang dimiliki PT.BPR Syariah Kotabumi.<sup>2</sup>

Perkembangan PT.BPR Syariah Kotabumi dapat dilihat secara nyata semakin maju dan berkembang setelah hampir 11 tahun beroperasi.

---

<sup>1</sup>DokumentasiPT.BPRSyariahKotabumi,JL.SoerkarnoHattaNo.181/45TanjungHarapanKotabumiLampungUtara pada tanggal 9 April 2019

<sup>2</sup>Dokumentasi PT. BPR Syariah Kotabumi, JL. Soerkarno Hatta No. 181/45 Tanjung Harapan Kotabumi Lampung Utara pada tanggal 9 April 2019

Terbukti dengan berdirinya beberapa cabang, yang di antaranya ialah di Bukit Kemuning, Bandar Lampung dan di Tulang Bawang Barat. Dan berdasarkan data yang didapat bahwa PT.BPR Syariah Kotabumi berhasil menghimpun dana dari berbagai kalangan masyarakat yang berada di berbagai wilayah provinsi, diantaranya di provinsi Lampung, Sumatra Barat, Sumatra Selatan, dan Bangka Belitung. Produk yang menjadi andalan untuk menghimpun dana adalah produk deposito dengan bagi hasil yang sangat tinggi.<sup>3</sup>

PT. BPR Syariah Kotabumi resmi berdiri pada tanggal 29 Juli 2008, dimana penandatanganan prasasti peresmian dilakukan oleh Drs. Syamsurya Ryacudu, di dampingin oleh Bapak Hairi Fasyah dan pimpinan Bank Indonesia Bandar Lampung Bapak Dahlan.<sup>4</sup>

Beberapa penghargaan yang diterima PT. BPR Syariah Kotabumi selama 11 tahun belakang ini, diantaranya:<sup>5</sup>

- a. Mendapatkan penghargaan Infobank Gold Award BPR Syariah terbaik se-Indonesia setelah 5 (lima) tahun berturut-turut mempertahankan prestasi sebagai salah satu BPR Syariah terbaik dengan tingkat pertumbuhan yang pesat, dengan tetap mempertahankan ratio TKS yang tergolong sangat baik.
- b. PT. BPR Syariah Kotabumi mendapat peringkat-1 BPR terbaik di Indonesia. Dengan aset Rp.100M s/d <Rp.250M.

---

<sup>3</sup>*Ibid,*

<sup>4</sup>*Ibid,*

<sup>5</sup> Dokumentasi PT. BPR Syariah Kotabumi, JL. Soerkarno Hatta No. 181/45 Tanjung Harapan Kotabumi Lampung Utara pada tanggal 9 April 2019

- c. Mendapatkan anugrah BPR/S terbaik no.1 yang diserahkan di kantor KBRI Singapura.
- d. Direktur utama BPR Syariah Kotabumi mendapat sertifikat TOP CEO BUMD 2017

Penghargaan-penghargaan tersebut didapat dengan melaksanakan Kegiatan Oprasional berdasarkan surat perizinan:<sup>6</sup>

- a. Peraturan daerah no.2 tahun 2007 tentang perusahaan daerah bank pekreditan rakyat syariah (PD.BPRS) Kotabumi.
- b. Keputusan gubener Bank Indonesia No:10/50/KEP.GBI/DpG/2008 tentang pemberian izin usaha PT. BPR Syariah Kotabumi.
- c. Peraturan daerah no.7 tahun 2009 tentang perubahan peraturan daerah kabupaten Lampung Utara nomor 2 tahun 2007 tentang Perusahaan Daerah Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (PD. BPRS) Kotabumi.
- d. Keputusan Gubernur Bank Indonesia nomor:13//6/KEP.PBI/2011 tanggal 29 November 2011 tentang penetapan penggunaan izin usaha PT. Bank Pekreditan Rakyat Syariah Kotabumi menjadi PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Kotabumi.

Kantor pusat PT.BPR Syariah Kotabumi terletak di JL.Soekarno Hatta No. 181 Kotabumi Lampung Utara. Pada saat ini PT. BPR Syariah Kotabumi memiliki dua kantor cabang yaitu, kantor cabang Bandar Lampung yang terletak di Jl. Zainal Abidin Pagar Alam No. 25D Gedung Meneng dan kantor cabang Panaragan yang terletak di Jl. Brawijaya

---

<sup>6</sup>*Ibid,*

Panaragan Tulang Bawang Barat. Selain itu PT. BPRS Syariah Kotabumi juga memiliki kantor kas yaitu Kantor kas Bukit Kemuning yang terletak di Jl. Sumber Jaya Lingkungan Empat No. 3 Bukit Kemuning.<sup>7</sup>

## **2. Visi Misi PT. BPRS Syari'ah Kotabumi Lampung Utara**

### a. Visi

Menjadi Bank Syariah yang dapat berdaya saing serta berpartisipasi dalam membangun daerah untuk menuju kemakmuran dan kesejahteraan Umat.

### b. Misi

- 1) Berpartisipasi dalam membangun daerah, memberikan pelayanan dan jasa perbankan dengan menggunakan prinsip-prinsip Syariah sesuai dengan perundang-undangan yang berlaku.
- 2) Mengajak seluruh masyarakat untuk menghindari praktik pelepas uang (rentenir).
- 3) Mengajak masyarakat untuk meningkatkan persatuan dan kesatuan (*Ukhuwwah Islamiah*). Meningkatkan taraf ekonomi serta mengajak mereka untuk bersama mengembangkan sistem ekonomi Islam untuk mewujudkan masyarakat yang makmur dan sejahtera.<sup>8</sup>

## **3. Struktur Organisasi PT. BPRS Syari'ah Kotabumi Lampung Utara**

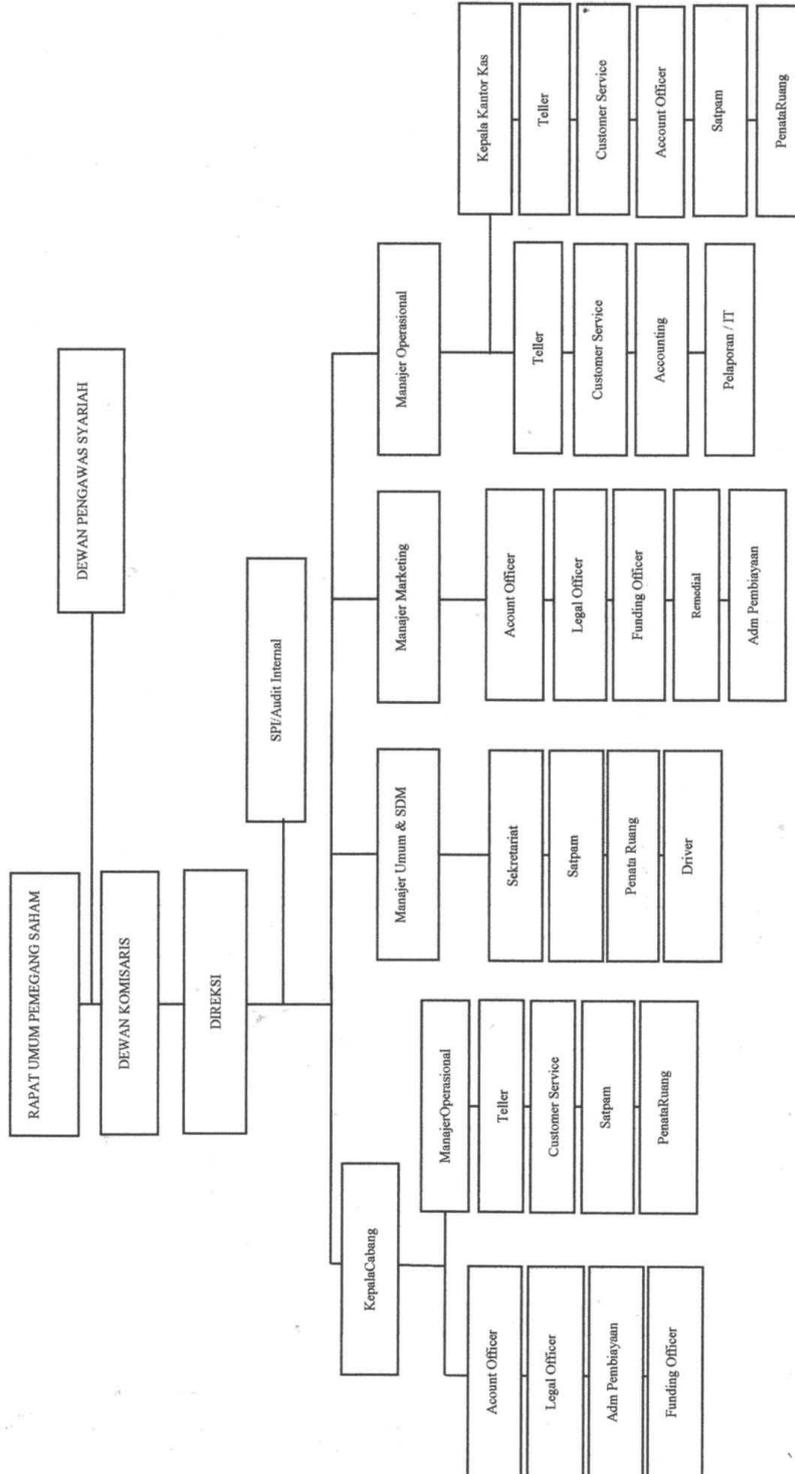
Struktur organisasi PT. BPRS Syari'ah Kotabumi Lampung Utara dapat dilihat pada gambar di bawah ini:

---

<sup>7</sup>*Ibid*,

<sup>8</sup> Diambil dari <http://bprskotabumi.co.id>, pada tanggal 14 juni 2019

**Gambar 3.1**  
**Struktur Organisasi PT. BPR Syariah Kotabumi**



Struktur organisasi merupakan sarana yang menentukan keberhasilan perusahaan dengan adanya stuktur organisasi berarti telah terdapat pembagian tugas yang jelas dan tegas untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan. Organisasi PT. BPR Syariah Kotabumi secara skema terdapat pada lampiran. Berikut adalah tugas dan tanggung jawab dari masing-masing bagian (*Job Description*) BPR Syariah Kotabumi:<sup>4</sup>

a. Rapat umum pemegang saham

Merupakan rapat tertinggi para pemegang saham PT.BPR Syariah Kotabum.Menentukan sentral kebijakan PT. BPR Syariah Kotabumi.

b. Dewan Pengawas Syariah (DPS)

Tugas dari dewan pengawas syariah BPR Syariah adalah sebagai berikut:

- 1) Mengawasi proses pelaksanaan pemberian pembiayaan tersebut berkaitan dengan syariah Islam.
- 2) Meminta penjelasan dan atau pertanggungjawaban direksi serta meminta langkah-langkah perbaikan apabila rencana pembiayaan tersebut menyimpang dari unsur syariah.
- 3) Menerbitkan produk baru yang diperlukan atas usulan pengurus.

c. Dewan komisaris

Tugas dari dewan komisaris adalah sebagai berikut:

- 1) Menyetujui rencana pembiayaan tahunan termasuk rencan pemberian pembiayaan kepada pihak yang terkait dengan bank dan

---

<sup>4</sup>Dokumentasi PT. BPR Syariah Kotabumi, JL. Soerkarno Hatta No. 181/45 Tanjung Harapan Kotabumi Lampung Utara pada tanggal 9 April 2019

pembiayaan kepada nasabah-nasabah besar tertentu yang akan tertunag dalam rencana kerja bank.

- 2) Mengawasi pengawas rencana pembiayaan-pembiayaan tersebut.
- 3) Meminta penjelasan dan atau pertanggungjawaban direksi serta meminta langkah-langkah perbaikan apabila rencana pemberian pembiayaan tersebut menyimpang dari dari rencana yang telah dibuat.
- 4) Meminta penjelasan dan atau pertanggungjawaban direksi mengenai perkembangan dan kualitas portofolio pembiayaan secara keseluruhan termasuk pembiayaan yang diberikan kepada pihak-pihak terkait dan bank terhadap nasabah-nasabah tertentu.

d. Dewan direksi

Tugas dari dewan direksi adalah sebagai berikut:

- 1) Menyusun dan bertanggung jawab atas penyusunan rencana pembiayaan yang akan dituangkan dalam rencana bisnis BPR syariah serta memastikan bahwa pelaksanaannya sesuai rencana.
- 2) Bertanggung jawab atas pelaksanaan langkah-langkah perbaikan atas hasil evaluasi dan saran-saran yang hasil komite pembiayaan.
- 3) Memastikan kesertaan PT. BPR Syariah terhadap prinsip kehati-hatian prinsip syariah, serta ketentuanperundang-undangan dan peraturan yang berlaku di perundang-undangan.

e. Internal audit

Internal audit merupakan unit kerja pelaksanaan fungsi pengawasan. Pengawasan dan pemeriksaan yang dilakukan meliputi seluruh pelaksanaan kegiatan perusahaan guna untuk melindungi kekayaan perusahaan dari segala kemungkinan resiko.

f. Manager Marketing

Tugas dari Manager Marketing adalah sebagai berikut:

- 1) Membantu direksi dalam menyusun perencanaan program bagian marketing.
- 2) Membuat dan menyusun aktivitas rencana kerja dalam ruang lingkup bagian marketing.
- 3) Menilai hasil investigasi atau penyelidikan atas permohonan fasilitas pembiayaan yang telah dikoordinasikan *Account Officer* dalam rapat marketing (ditolak/dilanjutkan), sebelum dilanjutkan kerapat komite dengan direksi

g. *Account Officer* (AO)

Tugas dari *Account Officer*(AO) adalah sebagai berikut:

- 1) Mentaati ketentuan yang ditetapkan dalam komite pembiayaan.
- 2) Melaksanakan tugas secara jujur, objektif, cermat dan seksama.
- 3) Menghindari diri dari pengaruh pihak-pihak yang berkepentingan dengan memohon pembiayaan yang dapat merugikan bank.

h. *Legal Officer* (LO)

Tugas dari *Legal Officer* (LO) adalah sebagai berikut:

- 1) Memeriksa dan mengurus kelengkapan dokumen-dokumen yang terkait dengan pembiayaan yang akan dan telah diberikan, seperti dokumen agunan dan data lainnya.
- 2) Melakukan survey ke lapangan untuk melakukan pengecekan agunan calon nasabah.
- 3) Menilai secara hukum agunan pembiayaan yang diajukan calon nasabah.

i. Administrasi Pembiayaan dan Legal

Administrasi Pembiayaan dan Legal merupakan unit yang bertanggung jawab atas pelaksanaan proses pembiayaan khususnya dari aspek legal pembiayaan, kelengkapan dan keabsahan surat-surat nasabah, kondisi fisik jaminan, penilaian jaminan, administrasi pembiayaan, filterisasi dan pengamanan proses pembiayaan dari aspek legal.

j. Remedial

Remedial bertugas menyelesaikan pengembalian pembiayaan yang bermasalah atau pembiayaan yang mengalami keterlambatan lebih dari tiga bulan dan mengatur penagihannya serta melaporkan hasil penagihan yang telah dilakukan kepada Direksi

k. Manager Operasional

Manager Operasional bertugas memimpin, mengawasi dan bertanggungjawab atas terlaksananya kelancaran kerja dibagian

operasional serta memberikan laporan rutin berkala atas pekerjaannya kepada Direksi.

l. Teller

Teller memiliki tanggung jawab atas pelaksanaan penerimaan setoran dan pembiayaan tunai atau pemindah bukuan nasabah dan bertanggung jawab atas penyimpanan kas dan pengadministrasian.

m. *Costumer Service* (CS)

*Costumer Service* (CS) memiliki tanggung jawab atas nasabah dan kepentingan pembukuan tabungan, deposito serta memberikan informasi berkaitan dengan produk yang dimiliki oleh perusahaan dengan mengutamakan kualitas dan kepuasan nasabah.

n. *Accounting*

*Accounting* merupakan unit yang melakukan pencatatan transaksi melakukan proses jurnal pengadministrasian dan penyimpanan laporan keuangan setiap kegiatan operasional perusahaan yang menjadi tanggung jawab unit akutansi.

o. Bagian Umum dan Personalia

Melaksanakan tugas pencatatan, pengadministrasian, serta pembinaan dalam kepersonaliaan, mengawasi ketersediaan perlengkapan layanan dibidang personalia dan umum.

p. Informasi dan Teknologi

Informasi dan Teknologi bertugas membuat jadwal *maintenance* atau perawatan hardware untuk tiap hari.

q. Driver/ Pengemudi

Driver/ Pengemudi adalah sebagai berikut:

- 1) Menunjang kelancaran transportasi yang diperlukan kantor
- 2) Mengurus dan merawat mobil agar tetap bersih dan siap pakai
- 3) Melaporkan kerusakan kendaraan agar segera dilakukan perbaikan,
- 4) Bersama petugas kantor dan satpam membawa uang setoran dari kantor cabang utama ke kantor cabang pembantu ataupun sebaliknya.

r. Penata Ruang

Membantu pengarsipan, menjaga kebersihan dan inventarisasi dokumen bank.

s. Satpam (Satuan Pengamanan)

Melaksanakan penjagaan gedung dan seisinya serta bertanggung jawab pada keamanan bank.

#### **4. Produk-Produk PT. BPR Syariah Kotabumi**

a. Produk Penghimpunan Dana (*funding*).

Penghimpunan dana di Bank Syariah dapat berbentuk Giro, Tabungan, dan Deposito. Prinsip operasional syariah yang diterapkan dalam penghimpunan dan masyarakat di PT. BPR Syariah Kotabumi terdiri dari:<sup>5</sup>

---

<sup>5</sup> Diambil dari brosur PT.BPR Syariah Kotabumi tahun 2019

#### 1) Tabungan Wadiah

Tabungan Wadiah adalah simpanan pihak ketiga pada Bank Syariah Kotabumi yang penarikannya dapat kapan saja. Dana tabungan dikelola secara amanah oleh Bank Syariah kotabumi sebagai mudharib dengan memperoleh imbalan sebagai Bonus. Tabungan bisa dimiliki perorangan maupun perusahaan.

#### 2) Tabungan Mudharabah

Tabungan Mudharabah adalah produk penghimpunan dana bank syariah dengan akad mudharabah yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek/bilyet giro,

#### 3) Tabungan Pendidikan

Pada prinsipnya sama dengan tabungan wadiah. tabungan pendidikan ini bersifat kolektif. Apabila bendahara sekolah memegang tabungan anak/murid, yang disimpan dirumah saja, resiko yang muncul cukup besar.

#### 4) Tabungan Qurban

Layanan tabungan sebagai persiapan dana Qurban di Hari Raya Idul Adha dengan prinsip Mudharabah (bagi hasil).

#### 5) Tabungan haji

Tabungan haji diperuntukan bagi kaum muslimin dan muslimat calon jamaah haji dalam rangka persiapan biaya

perjalanan ibadah haji. Tabungan haji merupakan simpanan syariah berakad wadiah adh dhamanah, diperuntukkan bagi perorangan untuk membantu mewujudkan/merencanakan naik haji (membayar Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji/BPIH), yang memberikan kemudahan dan keamanan dalam penyetoran, bebas biaya bulanan dan mendapat bonus yang menguntungkan.

**Persyaratan:**<sup>6</sup>

- a) Penabung adalah perorangan atau warga Indonesia;
  - b) Melampirkan fotokopi KTP/Identitas diri lainnya;
  - c) Mengisi dan mendatangi formulir pembukaan rekening;
  - d) Setoran awal minimal Rp.1.000.000,-
- b. Deposito Mudharabah<sup>7</sup>

Deposito Bank Syariah Kotabumi adalah berdasarkan prinsip mudharabah mutlaqah. Dengan prinsip ini anda diperlakukan sebagai investasi.

c. Produk pembiayaan<sup>8</sup>

1) Pembiayaan mudharabah

Pembiayaan dengan sistem bagi hasil Bank Syariah Kotabumi sebagai pemilik dana memberikan dana kepada nasabah untuk membuka usaha baru dengan modal 100% dari Bank Syariah Kotabumi. Pengelola usaha harus melaporkan usaha dan

---

<sup>6</sup>Hasil wawancara dengan AO

<sup>7</sup>Diambil dari brosur PT.BPR Syariah Kotabumi tahun 2019

<sup>8</sup>Diambil dari brosur PT.BPR Syariah Kotabumi tahun 2019

keuntungan dibagi sesuai dengan porsi (Nisbah) yang telah disepakati.

2) Pembiayaan musyarakah<sup>9</sup>

Pada prinsipnya sama dengan pembiayaan mudharabah hanya saja dalam pembiayaan Musyarakah modal bersama antara nasabah dan Bank Syariah Kotabumi. Perhitungan bagi hasil yang di hitung dari keuntungan modal.

3) Pembiayaan Sewa menyewa (*ijarah*)<sup>10</sup>

Akad sewa menyewa antara pemilik objek sewa termasuk kepemilikan terhadap hak pakai atas objek sewa, antara pemilik objek sewa dan penyewa, untuk mendapatkan imbalan atas objek sewa yang disewakannya. Misal: sewa rumah, sewa mobil, dll.

4) Pembiayaan *ijarah* multijasa<sup>11</sup>

Pada prinsipnya sama dengan *Ijarah*, hanya saja dalam *ijarah* multijasa menyewakan jasa yang bersifat konsumsi seperti untuk keperluan biaya pendidikan, biaya kesehatan, dan lain-lain.

5) Pembiayaan Qard<sup>12</sup>

Pinjaman dana yang dapat mensyaratkan atau dapat tidak mensyaratkan adanya imbalan berdasarkan persetujuan atau kesepakatan untuk jangka waktu tertentu antara peminjam (pihak nasabah) dan pemberi pinjaman (Pihak Bank).

---

<sup>9</sup>Diambil dari brosur PT.BPRSyariahKotabumi tahun 2019

<sup>10</sup>Diambil dari brosur PT.BPRSyariahKotabumi tahun 2019

<sup>11</sup>Diambil dari brosur PT.BPRSyariahKotabumi tahun 2019

<sup>12</sup>Diambil dari brosur PT.BPRSyariahKotabumi tahun 2019

6) Pembiayaan pengadaan barang (*Al-Murabahah*)

Pembiayaan pengadaan barang (*Murabahah*) merupakan pembiayaan dengan sistem jual beli barang. Bank Syariah Kotabumi menjual barang yang sesuai dengan keinginan calon pembeli (*nasabah*) dengan harga yang telah di sepakati bersama (harga pokok pembeli ditambah keuntungan) atau Bank Syariah Kotabumi memberi kuasa kepada *nasabah*. Pola pembiayaan dengan konsep *Al-Murabahah* (jual-beli) mengutamakan azas keterbukaan, keadilan dan kesetaraan. Hubungan kemitraan dilakukan dengan dasar suka sama suka, tanpa ada paksaan dan mengetahui semua hal yang disepakati dalam perjanjian tanpa ada yang ditutup-tutupi.

7) Pembiayaan talangan haji (*ijarah multijasa*)<sup>13</sup>

Pada prinsipnya sama dengan *Ijarah*, hanya saja dalam *ijarah multijasa* menyewakan jasa yang bersifat konsumsi seperti untuk keperluan biaya pendidikan, biaya kesehatan, dan lain-lain.

**B. Analisis *Strength, Weaknesses, Opportunities, and Threats* (SWOT) Akad *Ijarah Multijasa* Pada Pembiayaan Talangan Haji di PT. BPR Syariah Kotabumi Lampung Utara**

Analisis SWOT Pembiayaan Talangan Haji pada PT. BPR Syariah Kotabumi dapat dilihat pada tabel di bawah ini.<sup>14</sup>

---

<sup>13</sup>Diambil dari brosur PT. BPR Syariah Kotabumi tahun 2019

<sup>14</sup>Hasil wawancara dengan manager marketing

**Tabel 3.1**  
**Analisis SWOT Ijarah Multijasa pada Pembiayaan Talangan Haji PT. BPR Syariah Kotabumi**

Deskripsi	Faktor Internal		Faktor Eksternal	
	Strangth (S)	Weakness (W)	Opportunity (O)	Treath (T)
PT. BPR Syari'ah Kotabumi Lampung Utara.	1. Beroperasi dengan sistem syari'ah. 2. Kredit macet kecil/tidak ada 3. Pelayanan dengan sistem jemput bola.	1. Tidak ada barang jaminan. 2. Nasabah masihkalan gan PNS/CPNS daerah	1. Minat masyarakat tinggi. 2. Pendekatan dengan instansi pemerintah.	1. Persaing anantarb ank

Sumber data: wawancara karyawan PT. BPR Syari'ah Kotabumi Lampung Utara pada tahun 2019

Pada tugas akhir ini peneliti mewawancarai pegawai PT. BPR Syari'ah Kotabumi. Dimana seperti yang diutarakan Bpk. TommyArdiansyah, berdasarkan tabel di atas dapat dilihat bahwa PT. BPR Syari'ah Kotabumi telah menerapkan analisis SWOT guna memenuhi target pembiayaan dan pendapatan *fee* atas jasa yang diberikan. Dimana dalam penerapan pembiayaan talangan haji di PT. BPR Syariah Kotabumi memiliki kekuatan yaitu pembiayaan talangan haji beroperasi dengan sistem syariah (yang dimana dibank konvensional tidak ada, hanya terdapat di bank syar'ah), kredit macet kecil/tidak ada (angsuran akan secara langsung dipotong setiap dari gaji PNS/CPNS), dan menggunakan sistem jemput bola.<sup>15</sup>

Untuk kelemahannya berupa tidak terdapat jaminan (tidak hanya kekuatan, tidak adanya barang jaminan juga merupakan kelemahan dari produk pembiayaan haji karena dengan tidak adanya barang jaminan maka berpotensi terjadi kredit macet), dan hanya kalangan PNS/CPNS dimana tidak semua nasabah akan memperoleh pembiayaan talangan haji (untuk saat ini hanya kalangan PNS dan CPNS daerah Kotabumi).

<sup>15</sup>Hasil wawancara dengan manager marketing

Untuk peluang pembiayaan talangan haji dengan akad *ijarah* multijasa yaitu minat masyarakat tinggi (dimana yang paling terutama kalangan PNS dan CPNS), dan juga adanya peluang melakukan pendekatan dengan instansi pemerintah yaitu Siskohat Departemen Agama.

**Tabel 3.2**  
**Jumlah Nasabah Pembiayaan Talangan Haji**

Tahun	Akad yang Digunakan	Jumlah
2018	<i>ijarah</i>	44 nasabah
	qard	20 nasabah
2019	<i>ijarah</i>	81 nasabah
	qard	46 nasabah

Berdasarkan tabel tersebut jumlah nasabah pembiayaan *ijarah* multijasa talangan haji PT. BPR Syari'ah Kotabumi dari tahun 2018-2019 meningkat dan nasabah lebihbanyak menggunakan akad *ijarah* dibandingkan akad qard.<sup>16</sup>

Sedangkan ancaman yang dimilikinyaitu adanya persaingan antar bank (bank syari'ah Kotabumi bukan bank yang ditunjuk sebagai Bank Penerima Setoran Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (BPS-BPIH)).<sup>17</sup>

**Tabel 3.3.**  
**Strategi SWOT PT. BPR Syariah Kotabumi**

<b>INTERNAL</b>	<b>Strenght (S)</b> 1. Beroperasi dengan sistem syariah 2. Kredit macet kecil/tidak ada 3. Pelayanan dengan sistem jemput bola.	<b>Weakness (W)</b> 1. Tidak ada barang jaminan. 2. Nasabah masih kalangan PNS/CPNS daerah.
<b>EKSTERNAL</b>	<b>Strategi SO</b>	<b>Strategi WO</b>
<b>Opportunity (O)</b> 1. Minat masyarakat	1. Menggunakan sistem ujarah/fee.	1. Meningkatkan mutu pelayanan.

<sup>16</sup>Hasil wawancara dengan manager marketing

<sup>17</sup>Hasil wawancara dengan customer service

tinggi. 2. Pendekatan dengan instansi pemerintah.	2. Bekerja sama dengan Bank Syariah Mandiri. 3. Program jemput bola. 4. Memperluas jangkauan pemasaran.	2. Diwajibkan membuka tabungan.
<b>Treaths (T)</b>  1. Persaingan antar bank.	<b>Strategi ST</b>  1. Selalu mengikuti perkembangan. 2. Meningkatkan mutu pelayanan.	<b>Strategi WT</b>  1. Membuat iklan yang menarik sehingga mempengaruhi nasabah. 2. Perekonomian nasabah mempengaruhi besar kecilnya jumlah pembiayaan yang disetujui. 3. Waktu pembayaran 1-6 tahun.

Berdasarkan tabel di atas dapat dijelaskan bagaimana strategi perusahaan yaitu

1. Strategi SO yaitu strategi yang digunakan untuk menangkap peluang dengan memanfaatkan kekuatan secara maksimal.
2. Strategi WO, yaitu strategi yang digunakan untuk memperbaiki kelemahan yang terdapat pada bank dengan memanfaatkan peluang yang ada.
3. Strategi ST, yaitu strategi yang digunakan untuk mengurangi atau meminimalisir ancaman dengan memanfaatkan kekuatan yang dimiliki bank.
4. Strategi WT, yaitu strategi yang digunakan untuk memperbaiki kelemahan yang terdapat pada bank sehingga ancaman bisa berkurang atau diminimalisir.

Telihat bahwa PT. BPR Syariah Kotabumi telah melakukan tindakan-tindakan yang diperlukan guna memenuhi target pembiayaan. Dalam pengoperasian akad *ijarah* multijasa pada pembiayaan talangan haji di PT.

BPR Syari'ah Kotabumi mengupayakan semaksimal mungkin dalam memanfaatkan kekuatan dan peluang untuk meminimalisir kelemahan dan ancaman yang mungkin akan dialami oleh PT. BPR Syariah Kotabumi.

PT. BPR Syari'ah kotabumi menggunakan kekuatannya untuk memperoleh peluang sebanyak-banyaknya yaitu berdasarkan keterangan dari bapak Tommy Ardiyansyah dan ibu Ade Herdiyanti dengan menggunakan sistem ujah/fee sebagai pendapatan bank, menggunakan Sistem jemput bola, dan bekerja sama dengan BSM yang merupakan salah satu bank yang ditunjuk sebagai Bank Penerima Setoran Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (BPS-BPIH). Hal tersebut dilakukan guna sebagai salah satu upaya yang dilakukan oleh PT. BPR Syaria'ah Kotabumi untuk melakukan pendekatan dengan instansi pemerintah sekaligus memperkenalkan Bank Syar'ah Kotabumi kepada masyarakat bahwa terdapat bank yang tidak hanya akan mengambil keuntungan tetapi juga membantu nasabahnya dalam jasa dan menyelesaikan masalah keuangannasabah.

PT. BPR Syari'ah Kotabumi juga melakukan strategi untuk memperbaiki kelemahan dengan memanfaatkan peluang yang ada, berdasarkan keterangan dari bapak Imaddudin Kasim yaitu dengan meningkatkan mutu pelayanan (bank akan membantu nasabah semaksimal mungkin, bahkan pihak bank akan membantu mengurus masalah berkas-berkas bagi nasabah yang sudah lanjut usia), diwajibkan bagi nasabah untuk membuka tabungan (setiap nasabah yang telah disetujui pembiayaannya maka bank mewajibkan membuka rekening tabungan di bank syari'ah yang secara

tidak langsung hal tersebut akan menambah penghimpunan dana di bank syari'ah kotabumi.

Strategi selanjutnya yang dilakukan PT. BPR Syari'ah Kotabumi untuk meminimalisir ancaman dengan memanfaatkan kekuatan yaitu dengan bank syariah kotabumi selalu mengikuti perkembangan, dan meningkatkan mutu pelayanan dengan memberikan pilihan kepada nasabah untuk dapat melakukan pembayaran secara kredit ataupun tunai dan juga membantu pemberkasan bagi nasabah yang sudah lanjut usia.

**Tabel 3.4**  
**Biaya-Biaya Pembiayaan Talangan Haji<sup>18</sup>**

Plafond	12 Bulan	24 Bulan	36 Bulan	48 Bulan	60 Bulan	72 Bulan
15.000.000	10.491.000	10.491.000	10.491.000	10.491.000	10.491.000	10.491.000
17.500.000	8.016.000	8.016.000	8.016.000	8.016.000	8.016.000	8.016.000
20.000.000	5.541.000	5.541.000	5.541.000	5.541.000	5.541.000	5.541.000
22.500.000	3.066.000	3.066.000	3.066.000	3.066.000	3.066.000	3.066.000
25.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000

**Tabel 3.5**  
**Angsuran Pembiayaan Talangan Haji<sup>19</sup>**

Plafond	12 Bulan	24 Bulan	36 Bulan	48 Bulan	60 Bulan	72 Bulan
15.000.000	1.395.625	770.625	562.292	458.125	395.625	353.958
17.500.000	1.628.229	899.063	656.007	534.479	461.563	412.951
20.000.000	1.860.833	1.027.500	749.722	610.833	527.500	471.944
22.500.000	2.093.438	1.155.938	843.438	687.188	593.438	530.938
25.000.000	2.326.042	1.284.375	937.153	763.542	659.375	589.931

Strategi ke empat sesuai yang diutarakan bapak Tommy Ardiyansyah untuk memperbaiki kelemahan yang terdapat di bank syari'ah kota bumi sehingga ancaman bisa berkurang atau diminimalisir yaitu dengan

<sup>18</sup>Diambil dari brosur PT. BPR Syariah Kotabumi tahun 2019

<sup>19</sup>Diambil dari brosur PT. BPR Syariah Kotabumi tahun 2019

membuat iklan yang menarik sehingga mempengaruhi nasabah (iklan merupakan salah satu cara yang dapat digunakan untuk mempromosikan bank syari'ah dan bank syari'ah Kotabumi menggunakan iklan koran), perekonomian nasabah mempengaruhi besar kecilnya jumlah pembiayaan (bank syari'ah kotabumi menetapkan pembiayaan minimal 15 juta sampai 25 juta tetapi tidak setiap pengajuan disetujui, semakin besar perekonomian nasabah maka semakin banyak pula jumlah pembiayaan yang akan disetujui dan begitu pula sebaliknya semakin kecil perekonomian nasabah maka semakin sedikit jumlah dana yang akan disetujui), dan waktu pembayaran pembiayaan antara 1-6 tahun (walaupun nasabah bisa menentukan berapa lama waktu pembayaran pihak bank memberikan ketentuan maksimal lamanya pembayaran guna meminimalisir terjadinya kredit macet.

## **BAB IV**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil yang diperoleh dari penelitian/analisis dapat diketahui bahwa PT. BPR Syariah Kotabumi memiliki perbandingan antara kekuatan dan kelemahan dengan peluang dan ancaman. Dimana dapat dilihat bahwa kekuatan yang dimiliki akad *ijarah* multijasa pada pembiayaan talangan haji lebih banyak dibandingkan dengan kelemahannya, dan juga memiliki peluang yang lebih besar dari ancaman itu sendiri. Hal tersebut dapat dilihat dari tindakan-tindakan yang dilakukan oleh PT. BPR Syariah Kotabumi guna memelihara dan meningkatkan mutu produk pembiayaan talangan haji, yang diantaranya yaitu menggunakan sistem ujarah/fee, Bekerja sama dengan Bank Syari'ah Mandiri, Program jemput bola, Memperluas jangkauan pemasaran, Meningkatkan mutu pelayanan, Diwajibkan membuka tabungan, Selalu mengikuti perkembangan, Meningkatkan mutu pelayanan, Membuat iklan yang menarik sehingga mempengaruhi nasabah, Perekonomian nasabah mempengaruhi besar kecilnya jumlah pembiayaan yang disetujui dan Waktu pembayaran 1-6 tahun.

#### **B. Saran**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, peneliti ingin memberikan saran kepada pihak PT. BPR Syariah Kotabumi Lampung Utara

agar lebih meningkatkan kualitas SDM yang dimiliki dan meningkatkan lagi pelayanan berupa fasilitas ATM untuk segera disediakan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Antonio, Muhammad Syafi'i. *Bank Syari'ah: Dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani, 2001.
- Ascarya. *Akad Dan Produk Bank Syari'ah*. Jakarta: Rajawali Press, 2010.
- Fauzan. *Kompilasi Hukum Ekonomi Syar'ah*. Depok: Kencana, 2017.
- Hasan, Zubair. *Undang-Undang Perbankan Syari'ah: Titik Temu Hukum Istam dan Hukum Nasional*. Jakarta: Rajawali Press, 2009.
- Hermansyah. *Hukum Perbankan Nasional Indonsia*. Jakarta: Kencana, 2006.
- Ismail. *Perbankan Syari'ah*. Jakarta: Kencana, 2011.
- Iswanto, Kwat. *Manajemen Syariah: Implementasi TQM Dalam Lembaga Keuangan Syariah*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2009.
- Janawi, Yadi. *Fikih Lembaga Keuangan Syari'ah*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2015.
- Machmud, Amir, dan Rukman. *Bank Syari'ah: Teori, Kebijakan Dan Studi Empiris Di Indonesia*, Jakarta: Erlangga, 2010.
- Mahmud, H. *Metode Penelitian Pendidikan*, Bandung: CV Pustaka Setia, 2011.
- Muhamad. *Manajemen Keuangan Syari'ah: Analisis Fiqh Dan Keuangan*, Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2016.
- Muhamad. 2017. *Metodologi Penetian Ekonomi Islam: Pendekatan Kuantitatif (Dilengkapi Dengan Contoh-Contoh Aplikasi: Proposal Penelitian Dan Laporannya)*. Depok: Rajawali Press.
- Muhammad. *Bank Syari'ah Problem dan Prospek Perkembangan di Indonesia*. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2005.
- Mujahidin, Akhmad. *Hukum Perbankan Syari'ah*. Jakarta: Rajawali Press, 2016.
- Mustofa, Imam. *Fiqh Mu'amalah Kontemporer*, Depok: Rajawali Press, 2018.
- Pasolong, Harbani. *Metode Peneloitian Administrasi Publik*, Bandung: Alfabed, 2013.
- Suharsaputra, Uhar. *Metode Penelitian: Kuantitatif, Kualitatif, dan Tindakan*, Bandung: PT. Refika Aditama, 2012.
- Sumar'in. *Konsep Kelembagaan Bank Syariah*. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2012.

# **LAMPIRAN-LAMPIRAN**



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](http://www.metrouniv.ac.id); email: [iaimetro@metrouniv.ac.id](mailto:iaimetro@metrouniv.ac.id)

Nomor : B-1365/In.28.3/PP.00.9/05/2019

27 Mei 2019

Lampiran :-

Perihal : **Pembimbing Tugas Akhir**

Kepada Yth:

Drs. Dri Santoso, M.H.

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 : Duwi Lestari  
NPM : 1602080028  
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan : D3-Perbankan Syariah (D3-PBS)  
Judul : Penerapan Analisis Strength, Weaknesses, Opportunities, And Threats (SWOT) Pada Pembiayaan Qardh Di PT. BPR Syariah Kotabumi Lampung Utara

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 Bidang Ad &  
Kelembagaan

MUHAMMAD SALEH

## **ALAT PENGUMPULAN DATA (APD)**

### **ANALISIS *STRENGTH, WEAKNESSES, OPPORTUNITIES, AND THREATS* (SWOT) AKAD IJARAH MULTIJASA PADA PEMBIAYAAN TALANGAN HAJI DI PT. BPR SYARIAH KOTA BUMI LAMPUNG UTARA**

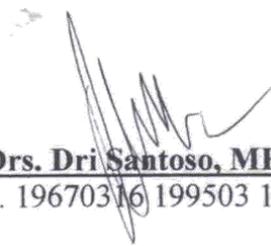
#### **A. Wawancara**

1. Wawancara Kepada Manager Marketing PT. BPR Syari'ah Kotabumi Lampung Utara
  - a. Apa saja kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang terdapat di akad ijarah multi jasa pada pembiayaan talangan haji?
  - b. Bagaimana tindakan pihak marketing mengenai pemanfaatan kekuatan untuk memperoleh peluang?
  - c. Bagaimana tindakan pihak marketing dalam memanfaatkan kekuatan untuk meminimalisir ancaman yang mungkin akan terjadi?
  - d. Bagaimana tindakan pihak marketing dalam memanfaatkan peluang untuk meminimalisir kelemahan pembiayaan talangan haji?
  - e. Bagaimana tindakan pihak marketing dalam menyikapi kelemahan untuk meminimalisir terjadinya ancaman?
2. Wawancara Acount Officer PT. BPR Syari'ah Kotabumi Lampung Utara
  - a. Apa saja syarat-syarat yang dibutuhkan nasabah untuk memperoleh pembiayaan talangan haji?
  - b. Kepada siapa saja pembiayaan talangan haji diberikan dan seberapa besar jumlah pembiayaan yang dapat diberikan oleh pikak bank?
  - c. Dasar apa yang digunakan dalam memberikan pembiayaan talangan haji kepada nasabah?
3. Wawancara kepada Customer Service PT. BPR Syari'ah Kotabumi Lampung Utara
  - a. Tindakan pelayanan atau fasilitas seperti apa yang diberikan oleh bank menyikapi adanya persaingan antar bank?
  - b. Dalam meningkatkan kualitas pelayanan, hal apa yang telah dilakukan bank syari'ah selama ini?

## **B. Dokumentasi**

1. Sejarah Singkat PT. BPR Syariah Kotabumi Lampung Utara
2. Visi dan Misi PT. BPR Syariah Kotabumi Lampung Utara
3. Struktur Organisasi PT. BPR Syariah Kotabumi Lampung Utara
4. Produk-produk PT. BPR Syariah Kotabumi Lampung Utara

Mengetahui,  
Pembimbing Tugas Akhir

  
**Drs. Dri Santoso, MH.**  
NIP. 196703161995031001

Metro, September 2019

Mahasiswa Ybs.

  
**Duwi Lestari**  
NPM. 1602080028



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

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 Airingmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Tlp. (0725)41507; Fax. (0725) 47296; Website [www.Syariah.metrouniv.ac.id](http://www.Syariah.metrouniv.ac.id)  
e-mail: [syariah.iain@metrouniv.ac.id](mailto:syariah.iain@metrouniv.ac.id)

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN TUGAS AKHIR**

Nama : Duwi Lestari  
NPM : 1602080028

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ D3 PBS  
Semester/TA : VII/2019/2020

No	Hari/ Tanggal	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	5/07/2019	1. Outline 2. Latar Belakang Perbaiki	
	20/08/2019	1. Judul TA 2. Latar Belakang - Alasan kurang kuat untuk dilaksanakannya Analisis 3. Perubahan judul / Perkuat latar Belakang	

Dosen Pembimbing

**Drs. Dri Santoso, MH**  
NIP. 196703161995031001

Mahasiswa Ysb.

**Duwi Lestari**  
NPM. 1602080028



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

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 Airingmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Tlp. (0725)41507; Fax. (0725) 47296; Website [www.Syariah.metrouniv.ac.id](http://www.Syariah.metrouniv.ac.id)  
e-mail: syariah.iain@metrouniv.ac.id

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN TUGAS AKHIR**

Nama : Duwi Lestari  
NPM : 1602080028

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ D3 PBS  
Semester/TA : VII/2019/2020

No	Hari/ Tanggal	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	3/09/2019	Ace. di minungayon kan-	

Dosen Pembimbing

**Drs. Dri Santoso, MH**  
NIP. 196703161995031001

Mahasiswa Ysb.

**Duwi Lestari**  
NPM. 1602080028

**Pembiayaan Bagi Hasil (Mudharabah)**

Pembiayaan dengan sistem bagi hasil. Bank Syariah Kotabumi sebagai pemilik dan menanggung dana kepada nasabah untuk membuka usaha baru dengan modal 100% dari Bank Syariah Kotabumi. Pengelola usaha harus melaporkan usahanya dan keuntungan dibagi sesuai dengan porsi (nisbah).

**Pembiayaan Bagi Hasil (Musyarakah)**

Pada prinsipnya sama dengan pembiayaan mudharabah hanya saja dalam pembiayaan Musyarakah modal bersama antara nasabah dan Bank Syariah Kotabumi. Perhitungan bagi hasil hanya dihitung dari keuntungan modal.

**Sewa Menyewa (Ijarah)**

Akad sewa menyewa antara pemilik objek sewa termasuk kepemilikan terhadap hak pakai atas objek sewa, antara pemilik objek sewa dan penyewa, untuk mendapatkan imbalan atas objek sewa yang disewakannya. Misal sewa rumah, sewa mobil, dan lain-lain.

**Ijarah Multijasa**

Pada prinsipnya sama dengan Ijarah, hanya saja dalam Ijarah Multijasa menyewakan jasa yang bersifat konsumsi seperti untuk keperluan biaya pendidikan, biaya kesehatan, dan lain-lain.

**Qardh**

Pinjaman dana yang dapat mensyaratkan atau dapat tidak mensyaratkan adanya imbalan berdasarkan persetujuan atau kesepakatan untuk jangka waktu tertentu antara penjamin (pihak nasabah) dan pemberi pinjaman (pihak bank).

**Pembiayaan Pengadaan Barang (Murabahah)**

Pembiayaan pengadaan barang (Murabahah) merupakan pembiayaan dengan sistem jual beli barang. Bank Syariah Kotabumi menjual barang yang sesuai dengan keinginan calon pembeli (nasabah) dengan harga yang telah disepakati bersama (harga pokok pembeli ditambah keuntungan atau Bank Syariah Kotabumi memberi kuasa kepada nasabah untuk membeli barang tersebut dan menjualnya kepada nasabah). Pola pembiayaan dengan konsep AH-Murabahah (jual-beli) mengutamakan azas keterbukaan, keadilan dan kesetaraan. Hubungan kemitraan dilakukan dengan dasar saling sama suka, tanpa ada paksaan dan mengetahui semua hal yang disepakati dalam perjanjian tanpa ada yang ditutup-tutupi.

- Manfaat:**
- Untuk penambahan modal usaha bagi pedagang, usaha mikro, kecil, dan menengah
  - Untuk pembiayaan konsumsi, investasi atau modal kerja bagi PNS, CPNS, pegawai

**Pembiayaan Talangan Haji (Ijarah Multijasa)**

Pada prinsipnya sama dengan Ijarah, hanya saja dalam Ijarah Multijasa menyewakan jasa yang bersifat konsumsi seperti untuk keperluan biaya pendidikan, biaya kesehatan, dan lain-lain.

Plafond	12 bulan	18 bulan	24 bulan	30 bulan	36 bulan	42 bulan	48 bulan
15.000.000	10.491.000	10.491.000	10.491.000	10.491.000	10.491.000	10.491.000	10.491.000
17.500.000	8.016.000	8.016.000	8.016.000	8.016.000	8.016.000	8.016.000	8.016.000
20.000.000	5.541.000	5.541.000	5.541.000	5.541.000	5.541.000	5.541.000	5.541.000
22.500.000	3.066.000	3.066.000	3.066.000	3.066.000	3.066.000	3.066.000	3.066.000
25.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000

Plafond	12 bulan	18 bulan	24 bulan	30 bulan	36 bulan	42 bulan	48 bulan
15.000.000	1.387.500	762.500	554.200	450.000	387.500	345.800	345.800
17.500.000	1.618.800	889.600	648.500	525.000	452.100	403.500	403.500
20.000.000	1.850.100	1.016.700	738.800	600.000	518.700	461.100	461.100
22.500.000	2.081.400	1.143.800	831.300	675.000	581.200	518.800	518.800
25.000.000	2.312.700	1.270.900	923.500	750.000	645.800	578.400	578.400

ASURANSI		Disevaluasi dengan usia, plafond dan jangka waktu							
DANA TALANGAN	JANGKA WAKTU	DANA CAS	SALDO REKENING	BIAYA JASA BANK	ACHA BANK	MUTUAS	KELUARGA	SUKSES	
22.500.000	1 Tahun	2.500.000	200.000	2.700.000	250.000	60.000	300.000	50.000	6.980.000

- Persyaratan Pengajuan Talangan Haji Pada Bank Syariah Kotabumi:**
1. Mengisi Aplikasi Talangan Haji
  2. Foto Copy KTP (Waktu Tanda Penduduk) yang masih berlaku
  3. Foto Copy Buku Nikah
  4. Foto Copy Kartu Keluarga
  5. Mencai 6000
  6. Foto Suami + diri 3x3
  7. Foto copy rekening bank 3 bin terakhir
  8. Foto Copy PBB
  9. Foto Copy NPWP
  10. Surat Keterangan Usaha dari Kelurahan
  11. NCR (Carfax) gei digagal bulas saat mendaftar (untuk PNS)
  12. Slip Di-Counter Cash/Konfirmasi Gaji bulas saat mendaftar (Untuk Karyawan Swasta)

- Persyaratan Yang Dibawa Saat Pendaftaran Haji pada Departemen Agama:**
1. Foto Copy Yat. / Haj Rp. 25 Juta/BPR Syariah, BNI Syariah, SyariahMandiri, Muamalat, Cito Negeri
  2. Foto Copy KTP yang masih berlaku
  3. Foto Copy Surat Keterangan Domisili dari Lurah / Kepala Desa Selayong
  4. Foto Copy Surat Rekomendasi dari KUA/Kecamatan Selayong
  5. Foto Copy Surat Keterangan Sama Dari Puskesmas yang diunjuk, antara lain: Puskesmas 1 Kotabumi / Puskesmas Kotabumi / Puskesmas Bukit Kemuning / Puskesmas Abung Selatan / Puskesmas Sungai Utara
  6. Foto Copy Kartu Keluarga
  7. Foto Copy Akta Kelahiran / Foto Copy Ijazah / Foto Copy Buku Nikah
  8. Manufaktur di Kantor Kementerian Agama Kab. Lampung Utara untuk mengisi Banko 2076
  9. Pasir Foto tangkap wajah 50% ukuran 3x4-4x3, 4x6-10x10, 30x11 (3 buah foto di Depan)

Hubungi Marketing Kami:

**BANK SYARIAH KOTABUMI**  
BANK PEMBIAYAAN RAKYAT SYARIAH KOTABUMI

**Bank Syariah Kotabumi**

**Lebih Aman...  
Lebih Tenang...  
Untung & Barokah...**

Kantor Pusat : Jl. Soekarno-Hatta No. 181 Kotabumi Lampung Utara  
Telp. (0724) 328907 Fax (0724) 328917

Kantor Cabang : Jl. Zainal Abidin Pagar Alam No. 010 - Bandar Lampung  
Telp. (0721) 8013413 Fax (0721) 8013401

Kantor Cabang : Jl. Brawijaya Panaragan Tulang Bawang Barat  
Telp. (0726) 757961 Fax (0726) 7579193

Kantor Kas : Jl. Batavia No. 04 Pasar Bukit Kemuning Lampung Utara  
Telp. (0724) 91841 Fax (0724) 91842

Bank Syariah Kotabumi logo and partner logos: OJK, PT. BPR SYARIAH KOTABUMI, AYO, Bank Syariah.

**Bank Syariah Kotabumi**

- A. Tabungan**
- Tabungan Wadiah
  - Tabungan Pendidikan
  - Tabungan Haji
  - Tabungan Mudharabah
  - Tabungan Qurban
- B. Deposito**
- Deposito Mudharabah
- C. Pembiayaan**
- Pembiayaan Bagi Hasil (Mudharabah/Musyarakah)
  - Pembiayaan Pengadaan Barang/Jual Beli (Murabahah)
  - Pembiayaan Sewa Menyewa (Ijarah)
  - Pembiayaan Sewa Jasa (Ijarah Multijasa)
  - Pembiayaan Pinjaman Murni (Qardh)
  - Pembiayaan Talangan Haji (Ijarah Multijasa)

**Tabungan Wadiah**

Tabungan Wadiah adalah simpanan pihak ketiga pada Bank Syariah Kotabumi yang penarikannya dapat kapan saja. Dana tabungan dikelola secara aman oleh Bank Syariah kotabumi sebagai mudharib dengan memperoleh imbalan sebagai bonus. tabungan bisa dimiliki oleh perorangan maupun perusahaan.

- Manfaat:**
- Aman, karena dijamin oleh LPS (Lembaga Penjamin Simpanan)
  - Bonus akan diberikan setiap bulannya ke rekening penabung
  - Setoran ringan dan bebas biaya administrasi
  - Membantu program perencanaan keuangan/investasi anda
  - Membantu pengembangan ekonomi umat

- Persyaratan:**
1. Fotocopy KTP/SIM yang masih berlaku
  2. Setoran awal Rp. 50.000,-
  3. Setoran berikutnya hanya kelipatan Rp. 25.000,-
  4. Mengisi formulir/aplikasi pembukaan rekening tabungan

**Tabungan Haji**

Tabungan Haji diperuntukan bagi kaum muslimin dan muslimat calon jamaah haji dalam rangka persiapan biaya perjalanan ibadah haji.

Tabungan Haji merupakan simpanan syariah berakad wadiah adn dhamamah, diperuntukan bagi perorangan untuk membantu mewujudkan/mencanakan naik haji (membayar Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji/BPIH), yang memberikan kemudahan dan keamanan dalam penyetoran, bebas biaya bulanan dan mendapatkan bonus yang menguntungkan.

- Manfaat:**
- Memperoleh nomor alokasi porsi keberangkatan ibadah haji. Kepastian keberangkatan diperoleh apabila kuota haji masih tersedia dan tabungan telah mencapai syarat saldo minimal Rp. 25.000.000,- atau syarat lain yang ditentukan oleh Departemen Agama
  - Dapat dibuka di kantor Bank Syariah Kotabumi yang terhubung dengan SisKotah Departemen Agama yang bekerjasama dengan Bank Syariah Mandiri

- Mendapatkan bagi hasil dari keuntungan Bank Syariah Kotabumi setiap bulan sehingga saldo tabungan dapat bertambah
- Tanpa biaya administrasi
- Insya Allah lebih berkah dan menjadi haji yang mabrur

- Persyaratan:**
1. Penabung adalah perorangan atau Warga Negara Indonesia
  2. Melampirkan Fotocopy KTP/Identitas diri lainnya
  3. Mengisi dan menandatangani formulir pembukaan rekening
  4. Setoran awal minimal Rp. 1.000.000,-

**Tabungan Pendidikan**

Pada prinsipnya sama dengan tabungan wadiah, tabungan pendidikan ini bersifat kolektif. Apabila berakad wadiah memang tabungan anak/mudik, yang dijamin di rumah saja, resiko yang muncul cukup besar. Lebih baik dijamin di Bank syariah Kotabumi pada tabungan pendidikan.

- Manfaat:**
- Aman, karena dijamin oleh LPS (Lembaga Penjamin Simpanan)
  - Bonus akan diberikan setiap bulannya ke rekening penabung
  - Setoran ringan dan bebas biaya administrasi
  - Membantu pengembangan ekonomi umat

- Persyaratan:**
1. Fotocopy KTP/SIM yang masih berlaku
  2. Setoran awal Rp. 50.000,-
  3. Setoran berikutnya hanya kelipatan Rp. 25.000,-
  4. Mengisi formulir/aplikasi pembukaan rekening tabungan

**Deposito**

**Percayakan Deposito Anda Kepada Kami Untuk Memperoleh Bagi Hasil yang Menguntungkan**

Deposito Bank Syariah Kotabumi adalah berdasarkan prinsip mudharabah mutlaqah. Dengan prinsip ini Anda diperlakukan sebagai investor. Bank Syariah Kotabumi memanfaatkan dana deposito Anda secara produktif dalam bentuk pembiayaan kepada masyarakat atau dalam bentuk harta produktif lainnya secara profesional profesional dan sesuai syariah. Hasil usaha ini dibagi antara nasabah dan Bank Syariah Kotabumi sesuai porsi (nisbah) yang disepakati dimuka.

- Manfaat:**
- Aman dan terjamin
  - Diluksertakan dalam program penjaminan
  - Bagi hasil yang kompetitif diberikan setiap bulan secara tunai atau dipindahbukukan secara otomatis ke rekening tabungan Anda
  - Turut membantu pengembangan usaha kecil atau menengah
  - Insya Allah lebih berkah dan bermanfaat

- Persyaratan:**
1. KTP/SIM/Paspor/Kartu Pelajar asli dan fotocopynya
  2. Setoran minimal Rp. 1.000.000,-

**Simulasi Perhitungan Bagi Hasil Deposito\***

Bank Syariah Kotabumi merupakan Bank milik pemerintah Lampung Utara yang berdiri pada tanggal 29 Juli 2008 dengan nama PD. BPR Syariah Kotabumi. Seiring berjalannya waktu, maka berganti nama menjadi PT. BPR Syariah Kotabumi yang lebih mudah disebut dengan Bank Syariah Kotabumi. Saat ini Bank Syariah Kotabumi telah memiliki 3 cabang, yaitu Bukit Kemuning, Tulang Sawang Barat dan Bandar Lampung. Meskipun baru memiliki 3 cabang, Bank Syariah Kotabumi ini memiliki nasabah yang tidak hanya dari Lampung Utara, tetapi juga se-Provinsi Lampung. Bahkan, nasabah juga terdapat di Propinsi Sumatera Selatan. Misalnya Martapura, Palembang, dll.

Salah satu keunngulan produk dari Bank Syariah Kotabumi adalah Deposito berjangka dengan sistem bagi hasil yang jauh lebih besar dibanding dengan Bank lainnya.

**Simulasi Perhitungan Bagi Hasil Deposito\* Setelah dikurangi Pajak dan Zakat**

NOMINAL	JANGKA WAKTU			
	1 BULAN	3 BULAN	6 BULAN	12 BULAN
1.000.000	7.150	8.044	8.580	9.295
2.000.000	14.300	16.088	17.160	18.590
3.000.000	21.450	24.131	25.740	27.885
4.000.000	28.600	32.175	34.320	37.180
5.000.000	35.750	40.219	42.900	46.475
6.000.000	42.900	48.263	51.480	55.770
7.000.000	50.040	56.307	59.480	64.065
8.000.000	57.190	64.351	67.524	72.360
9.000.000	64.340	72.395	75.568	80.655
10.000.000	71.490	80.439	83.612	88.950
15.000.000	107.235	120.558	125.388	133.925
20.000.000	142.980	160.744	167.184	178.560
30.000.000	214.470	241.116	250.776	267.840
35.000.000	249.975	281.265	292.176	310.560
40.000.000	285.480	321.414	332.520	353.280
50.000.000	356.970	401.767	418.200	441.600
60.000.000	428.460	482.120	503.880	530.000
70.000.000	500.000	562.473	589.560	618.400
80.000.000	571.490	642.826	675.240	706.800
90.000.000	642.980	723.179	760.920	795.200
100.000.000	714.470	803.532	846.600	883.600
200.000.000	1.428.940	1.607.064	1.693.200	1.767.200
300.000.000	2.143.410	2.410.596	2.539.800	2.650.800
400.000.000	2.857.880	3.214.128	3.412.800	3.568.000
500.000.000	3.572.350	4.017.660	4.210.800	4.376.000
1.000.000.000	7.144.700	8.035.320	8.421.600	8.752.000

Sumber: Tabel Bagi Hasil Deposito Desember 2018  
\*Bagi Hasil dapat berubah sesuai dengan pendapatan Bank



**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-758/In.28/S/OT.01/09/2019**

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

Nama : DUWI LESTARI  
NPM : 1602080028  
Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/D3 Perbankan Syariah  
Adalah anggota Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung Tahun Akademik 2018 / 2019 dengan nomor anggota 1602080028.

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, 17 September 2019  
Kepala Perpustakaan



*[Handwritten Signature]*  
Drs. Mokhtaridi Sudin, M.Pd.  
NIP. 195808311981031001

## DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Duwi Lestari dilahirkan di Rama Puja, kecamatan Raman Utara, kabupaten Lampung Timur pada tanggal 27 Mei 1998, dan merupakan anak tunggal dari pasangan bapak Slamet dan ibu Bariah.

Pendidikan yang ditempuh peneliti di SD Negeri 4 Rama Puja, dan selesai pada tahun 2011. Kemudian melanjutkan di SMP Negeri 2 Raman Utara dan selesai pada tahun 2013. Sedangkan pendidikan menengah atas di SMA Negeri 1 Seputih Raman dan selesai tahun 2016. Dan selanjutnya melanjutkan pendidikan di IAIN Metro pada jurusan D3 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam di mulai pada semester 1 TA 2016/2017.