

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Landasan Teori

1. Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah analisis tentang aspek-aspek dari lingkungan internal yang meliputi *Strength* (kekuatan) dan *Weakness* (kelemahan), dan lingkungan eksternal meliputi aspek *Opportunity* (peluang) dan *Threat* (ancaman). Analisis SWOT adalah hasil pemikiran dari Kenneth Andre dan *Harvard Business School* pada tahun 1960-an.²⁸ Analisis SWOT adalah metode perencanaan terstruktur yang mengevaluasi aspek dari sebuah organisasi, proyek, atau usaha bisnis. Meskipun sederhana, analisis ini memiliki banyak manfaat untuk menemukan kekuatan dan kelemahan organisasi, memperbaiki kelemahan, mengurangi risiko, dan memanfaatkan peluang.²⁹

Analisis SWOT merupakan singkatan dari *Strengths*, *Weaknesses*, *Opportunities*, and *Threats* dimana penjelasannya sebagai berikut:

a. *Strengths* (Kekuatan)

Strengths (Kekuatan) adalah sumber daya keterampilan, seperti keunggulan tertentu terhadap pesaing serta kebutuhan pasar yang dipenuhi oleh bisnis.³⁰ Sumber daya internal yang dapat

²⁸ Nurmansyah dan Burhan, *Manajemen Strategik* (Purbalingga: CV. Eureka Media Aksara, 2023), hlm. 90.

²⁹ Slamet Riyanto, Muh Nur Luthfi Azis, dan Andi Rahman Putera, "*Analisis SWOT Sebagai Penyusunan Strategi Organisasi*" (Yogyakarta: Bintang Pustaka Madani, 2021), hlm. 25.

³⁰ Dewi Kurniasih dkk, *Teknik Analisa* (Bandung: Alfabeta Bandung, 2021), hlm.77.

mempengaruhi lingkungan internal (*Strength dan Weaknesses*) yaitu sumber daya keuangan, sumber daya produksi, sumber daya manusia, sumber daya pemasaran, dan sumber daya lainnya berupa peraturan, nilai norma, dan budaya perusahaan.³¹

b. *Weaknesses* (Kelemahan)

Kelemahan pada dasarnya merupakan kekurangan atau kelemahan yang dimiliki oleh perusahaan tertentu dibandingkan dengan perusahaan lainnya.³² Kelemahan bisa juga dikatakan sesuatu yang merugikan, karena dalam perencanaan strategis untuk bersaing tidak bisa disusun dengan kelemahan, sehingga kelemahan harus diidentifikasi sedini mungkin untuk mengatasinya untuk bisa menjadi kekuatan.³³

c. *Opportunities* (Peluang)

Peluang adalah kondisi dimana perusahaan memiliki momentum untuk mencapai tujuannya, peluang hampir sama dengan kekuatan dari sisi hal positif yang bisa dimaksimalkan oleh perusahaan untuk menyusun strategis dalam mencapai tujuan.³⁴ Faktor yang memengaruhi perusahaan dari lingkungan eksternal (*Opportunity dan Threat*) yaitu

³¹ Riyanto, Azis dan Putera, "*Analisis SWOT...*", hlm. 20-23.

³² Deradjat Mahadi Sasoko dan Imam Mahrudi, "Teknik Analisis SWOT Dalam Sebuah Perencanaan Kegiatan", *Jurnal Perspektif-Jayabaya Journal of Public Administration*, Vol. 22, No.1 (2023). Diakses melalui <https://ejournal-jayabaya.id/Perspektif/article/view/64>.

³³ I. Gusti Ngurah Alit Wiswasta, I Gusti Ayu Ari Agung, dan I Made Tamba, "Buku Analisis SWOT", *Universitas Mahasaraswati Press* (2018), hlm. 36.

³⁴ *Ibid.*

ekonomi, demografi/sosial budaya, alam, hukum, politik, pertahanan keamanan, teknologi, pemasok, pembeli, dan pesaing.³⁵

d. *Threats* (Ancaman)

Faktor ancaman adalah komponen dari faktor eksternal perusahaan, dan terdiri dari berbagai elemen yang terkait dengan ancaman dari situasi di luar perusahaan yang dapat menghambat perusahaan, menempatkan perusahaan dalam kondisi sulit, atau menimbulkan masalah yang sulit bagi perusahaan untuk diatasi.³⁶

Tujuan akhir dari analisis SWOT adalah untuk menghasilkan berbagai strategi alternatif yang lebih efektif, sehingga strategi tersebut akan lebih mudah diterapkan dan diterapkan pada setiap *Strategic Business Unit*.³⁷ Berikut beberapa manfaat dari menggunakan analisis SWOT:³⁸

- a. Ketika kompetensi inti diidentifikasi, pemilik atau pengambil keputusan organisasi akan mudah mengembangkan bisnis mereka untuk mencapai tujuan mereka.
- b. Mengidentifikasi kelemahan dari perusahaan akan meningkatkan kinerja dari perusahaan untuk bisa membalikan keadaan perusahaan menjadi lebih baik.

³⁵ Riyanto, Azis, dan Putera, “*Analisis SWOT...*”, hlm. 13-16

³⁶ Hasna Wijayari, *Panduan Analisis SWOT untuk Kesuksesan Bisnis* (Yogyakarta: Anak Hebat Indonesia, 2019), hlm. 10.

³⁷ Paulus Wardoyo, *Enam Alat Analisis Manajemen* (Semarang: Semarang University Press, 2011). Diakses melalui <https://jurnal.iainkediri.ac.id/index.php/wadiah>.

³⁸ Slamet Riyanto, Muh Nur Luthfi Azis, dan Andi Rahman Putera, *Analisis SWOT Sebagai Penyusunan Strategi Organisasi, Analisis SWOT Sebagai Penyusunan Strategi Organisasi* (Yogyakarta: Bintang Pustaka Madani, 2021), hlm. 26-27.

- c. Mengenali dan menelusuri potensi peluang pada perusahaan akan menjadi dasar dalam perencanaan strategi untuk mencapai tujuan perusahaan.
- d. Mengenali potensi ancaman pada perusahaan, memudahkan manajemen perusahaan untuk melakukan perubahan pada kebijakan perusahaan maupun tindakan seperti apa yang diperlukan untuk menghindari ancaman tersebut.
- e. Membantu melihat persoalan dari empat sisi sekaligus dan menjadi dasar sebuah analisis.
- f. Memberikan hasil arahan atau rekomendasi yang cukup tajam untuk mempertahankan kekuatan, serta menambah keuntungan dari peluang yang ada dengan mengurangi kekurangan dan menghindari ancaman.
- g. Pembedahan perusahaan dari empat sisi membantu mengidentifikasi sisi-sisi yang terkadang terlupakan atau tidak terlihat selama ini.
- h. Menghasilkan langkah yang tepat dan terbaik sesuai dengan situasi pada saat itu.³⁹

Analisis SWOT dapat digunakan sekaligus untuk menilai faktor internal dan eksternal perusahaan untuk menentukan solusi. Faktor-faktor kekuatan dan kelemahan akan diidentifikasi dalam matriks IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*), sedangkan faktor-faktor peluang dan ancaman akan dicerminkan dalam matrik EFAS (*External Factor Analysis Summary*).

³⁹ Fajar Nur'aini, *Teknik Analisis SWOT Pedoman Menyusun Strategi yang Efektif & Efisien Serta Cara Mengelola Kekuatan & Ancaman* (Yogyakarta: Anak Hebat Indonesia, 2016), hlm. 12.

Gabungan dari kedua matrik tersebut melalui Diagram SWOT akan mencerminkan posisi perusahaan yang dikenal sebagai Positioning. Selanjutnya posisi ini akan dipakai untuk identifikasi *strategic business planning* yang dilakukan dengan memakai matrik SWOT.⁴⁰

2. Manajemen Perbankan Syariah

Manajemen perbankan syariah dapat dikatakan sebagai seni dan ilmu dalam mengelola usaha jasa yang berkaitan dengan perbankan syariah. Dikatakan sebagai seni karena masing-masing lembaga menghasilkan hal-hal unik yang dapat dianggap seni berdasarkan karakternya masing-masing. Selain itu, dikatakan ilmu karena dapat dipelajari, ditiru, dan didokumentasikan. Untuk kemajuan perusahaan perbankan syariah, penerapan manajemen sangatlah penting.⁴¹

Menurut Taylor, manajemen diartikan sebagai "*Knowing exactly what you want men to do, and then seeing that they do it in the best and cheapest way*". Terdapat tiga komponen manajemen dalam definisi Taylor, yaitu: (1) Tujuan yang ingin dicapai, (2) Proses yang dapat menggerakkan dan mengarahkan anggota organisasi ke arah tujuan tertentu dan (3) Upaya untuk memanfaatkan sumber daya yang tersedia secara efisien. Jadi, menurut Taylor manajemen tidak hanya mencapai tujuan, tetapi juga mengoptimalkan

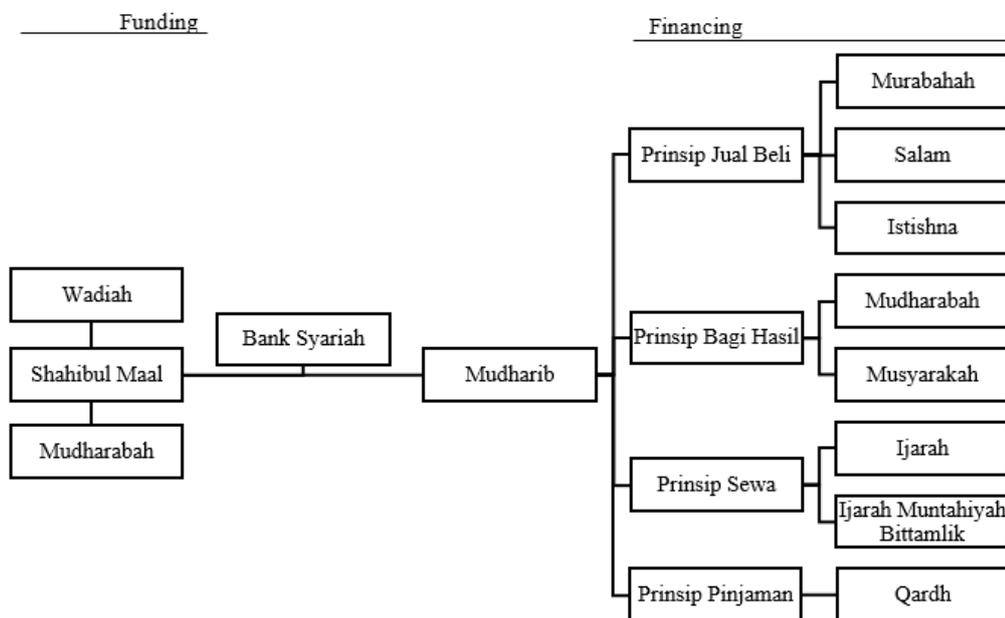
⁴⁰ Paulus Wardoyo, *Enam Alat Analisis...*, hlm. 1-2

⁴¹ Isra Misra, Muhammad Ragil, dan Muhammad Iqbal Fachreza, *Manajemen Perbankan Syariah (Konsep Dan Praktik Perbankan Syariah Di Indonesia)* (Yogyakarta: K-Media, 2021), hlm. 33.

proses dan sumber daya untuk mencapai hasil yang maksimal dengan biaya yang minimal.⁴²

Manajemen selalu dikaitkan dengan organisasi, sekumpulan orang yang memiliki tujuan yang sama yang ingin dicapai dan percaya bahwa tujuan ini tidak mungkin dicapai secara individual. Tugas manajemen adalah mengatur dan mengarahkan sumber daya manusia organisasi untuk mencapai tujuan tersebut.⁴³ Oleh karena itu, manajemen berperan sebagai penghubung yang penting, memastikan bahwa setiap anggota organisasi bekerja sama dengan baik untuk mencapai tujuan bersama dengan efisien dan efektif.

Perbankan sebagai lembaga *intermediary*, melakukan proses manajemen pada dua kelompok yaitu pos *funding* dan pos *financing*.⁴⁴ Proses



Gambar 2. 1 Akad Funding dan Akad Financing

Sumber: Lukmanul Hakim, 2021

⁴² Veithzal Rival, *Islamic Banking* (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2010), hlm. 472.

⁴³ *Ibid.*

⁴⁴ Lukmanul Hakim, *Manajemen Perbankan Syariah* (Pamekasan: Duta Media Publishing, 2021). Hal. 38.

ini melibatkan berbagai jenis akad. Gambar 2.1 menunjukkan akad standar yang digunakan dalam pos *funding* pos *financing*

Pada konteks pos *funding*, perbankan syariah melakukan manajemen untuk mendapatkan dana atau menghimpun Dana Pihak Ketiga (DPK) dari masyarakat dalam bentuk Giro, Tabungan, dan Deposito. Pada pos *financing*, perbankan syariah mengoptimalkan manajemen untuk memungkinkan kerjasama bisnis dengan klien dengan cara yang dibenarkan secara undang-undang dan syariah.⁴⁵ Saat mengalokasikan dana dalam bentuk pembiayaan diperlukannya proses manajemen pembiayaan yang melibatkan penilaian terhadap nasabah, penetapan akad, dan pemantauan penggunaan dana.

a. Manajemen Pembiayaan

Manajemen pembiayaan bank syariah adalah pengelolaan penyaluran dana yang dilakukan oleh bank syariah. Manajemen ini mencakup perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, dan pengawasan sehingga pembiayaan berjalan dengan baik dan sesuai dengan prinsip syariah.⁴⁶ Manajemen pembiayaan yang baik sangat penting untuk kelangsungan hidup dan profitabilitas. Ketika ada kerugian pembiayaan, maka terlihat jumlah aset yang tidak menghasilkan meningkat (tunggakan), yang menunjukkan manajemen pembiayaan yang buruk.⁴⁷

⁴⁵ *Ibid.*

⁴⁶ Muhammad Nafik Hadi Ryandono dan Rofiul Wahyudi, *Manajemen Bank Islam: Pendekatan Syariah Dan Praktek* (Yogyakarta: UAD Press, 2018), hlm. 136.

⁴⁷ Gita Danupranata, *Manajemen Perbankan Syariah* (Jakarta: Salemba Empat, 2013), hlm. 117.

Pembiayaan merupakan salah satu sasaran utama penyaluran dana oleh perbankan. Oleh karena itu, pengelolaannya harus dilakukan dengan hati-hati dan cermat. Fakta dan alasan yang mendasari perlunya pengelolaan yang hati-hati yaitu sebagai berikut:⁴⁸

- 1) Pembiayaan menjadi salah satu kegiatan penyaluran dana bank syariah dengan persentase yang sangat tinggi. Seluruh dana yang dikelola bank syariah, pos pembiayaan adalah pos yang memiliki penempatan dana yang paling besar dibandingkan dengan pos lain.
- 2) Salah satu aset yang menghasilkan pendapatan bank syariah adalah pos pembiayaan. Berdasarkan jumlah dana yang ditanamkan pada pos ini, hampir dapat dipastikan bahwa pendapatan bank syariah berasal dari pos pembiayaan tersebut.
- 3) Potensi pendapatan bank syariah yang bersumber dari pembiayaan ini harus dikelola dengan baik. Oleh karena itu, pengelolaan yang baik terhadap pembiayaan tidak bisa terlupakan, karena tingkat pembiayaan bermasalah yang tinggi dan rendah menjadi salah satu komponen utama yang memengaruhi tingkat pendapatan bank syariah. Bank syariah dapat memperoleh pendapatan yang lebih besar jika tingkat pembiayaan bermasalah atau *Non Performing Finance* (NPF) yang rendah, dan sebaliknya. Oleh karena itu, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) memberlakukan batas NPF sebesar

⁴⁸ Ahmadiyono, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah* (Jember: IAIN Jember Press, 2021), hlm. 5-6.

lima persen sebagai bagian dari pengawasan dan pengendalian perbankan. Artinya, bahwa rasio pembiayaan bermasalah di bank syariah tidak boleh melebihi lima persen dari total pembiayaan yang diberikan.

b. Manajemen Risiko Pembiayaan

Risiko perbankan adalah kejadian yang mungkin terjadi, baik yang dapat diperkirakan maupun yang tidak dapat diperkirakan, dan yang dapat mempengaruhi pendapatan serta permodalan bank. Terdapat berbagai macam risiko yang dihadapi perbankan salah satunya yaitu risiko pembiayaan.⁴⁹ Risiko pembiayaan merupakan risiko paling penting bagi operasi bank dan dapat berasal dari berbagai aktivitas bisnis bank. Pada umumnya dari sebagian besar bank, sumber risiko pembiayaan terbesar adalah pemberian pembiayaan.⁵⁰ Seluruh akad pembiayaan memiliki risikonya masing-masing. Berikut risiko dari beberapa akad yang digunakan dalam pembiayaan konsumtif di bank syariah:

Tabel 2. 1 Risiko Pembiayaan Konsumtif

Akad	Risiko
1. <i>Murabahah</i>	Pemberian pembiayaan dalam jangka waktu panjang menimbulkan risiko dimana bagi hasil tidak bersaing bagi dana pihak ketiga. ⁵¹ Contohnya seperti Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR), Pembiayaan Kesejahteraan Pegawai (PKP), Pembiayaan Kepemilikan Emas (PKE).

⁴⁹ Lukmanul Hakim, *Manajemen Perbankan...*, hlm. 125.

⁵⁰ Bambang Rianto Rustam, *Manajemen Risiko Perbankan Syariah Di Era Digital Edisi Dua* (Jakarta: Salemba Empat, 2018), hlm. 95.

⁵¹ Adiwarmam Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh Dan Keuangan*, Edisi Keli (Depok: PT. Rajagrafindo Persada, 2004).

2. <i>Ijarah Muntahiya Bittamlik</i>	Pembayaran dengan <i>balloon payment</i> dimana pembayaran angsuran semakin besar di akhir periode, maka risikonya adalah ketidakmampuan nasabah untuk membayar. Risiko ini dapat diatasi dengan memperpanjang jasa waktu sewa. ⁵²
3. <i>Musarakah Mutanaqisah</i>	Proses dengan cara mengangsur setiap bulan memungkinkan terjadinya wanprestasi dari pihak nasabah yang tidak mampu untuk membayar angsuran setiap bulannya. Risiko ini dapat diatasi dengan melakukan pencegahan sebelum pembiayaan tersebut bermasalah dan repressive control of credit finance dengan cara revitalisasi (<i>Rescheduling, Restructure, Reconditioning</i> , dan proses jaminan). ⁵³ Contohnya seperti Pinjaman Pengadaan Kendaraan Bermotor/Mobil (PPKB).
4. <i>Rahn</i>	Risiko pada pembiayaan dengan gadai emas yaitu penurunan harga emas, sulitnya menjual emas di saat harganya turun, dan penurunan harga emas. Risiko ini dapat diatasi dengan mengkombinasi akad <i>rahn</i> dan <i>ijarah</i> , dan menggunakan akad <i>musarakah mutanaqishah</i> (kombinasi akad <i>musarakah</i> dan <i>ijarah muntahiya bittamlik</i>). ⁵⁴ Contohnya seperti Mitra Emas yang dalam prosesnya menggunakan akad <i>rahn</i> .

Berdasarkan Tabel 2.1 terdapat berbagai risiko terkait dengan pembiayaan konsumtif pada berbagai akad di perbankan syariah. Akad pada pembiayaan disesuaikan dengan kebutuhan spesifik nasabah. Pada pembiayaan *Murabahah*, selain bagi hasil yang kurang kompetitif karena jangka waktu pembiayaan yang panjang, kesalahan bank dalam menilai

⁵² *Ibid.*

⁵³ Gea Papurane Langi dan Imron Mawardi, "Manajemen Risiko Pembiayaan Musarakah Mutanaqisah Di Bank Muamalat Indonesia KC Mas Mansyur Surabaya", *Jurnal Ekonomi Syariah Teori Dan Terapan*, Vol.6 No.1 (2020). Diakses melalui <https://doi.org/10.20473/vol6iss20191pp188-197>, tanggal 1 Agustus 2024.

⁵⁴ Putri Dona Balgis, "Gadai Emas Syariah: Evaluasi Dan Usulan Akad Sesuai Prinsip Syariah", *Jurnal Jurisprudence*, Vol.7 No.1 (2017). Diakses melalui <https://doi.org/10.23917/jurisprudence.v7i1.4349>, tanggal 1 Agustus 2024.

debitur dan kurangnya pengawasan atau monitoring nasabah menyebabkan tingginya pembiayaan bermasalah.⁵⁵

Pada pembiayaan *Ijarah Muntahiyah Bittamlik* risiko utama terdapat pada ketidakmampuan nasabah untuk membayar *ballon payment* di akhir periode. Pada pembiayaan *Musyarakah Mutanaqisah*, risiko terbesar adalah kemungkinan wanprestasi dari nasabah. Sedangkan pada *Rahn*, terutama pada pembiayaan dengan agunan emas memiliki risiko seperti penurunan emas dan kesulitan menjual emas saat harga turun. Dengan demikian, bank syariah harus memiliki kemampuan untuk mengelola risiko yang berkaitan dengan piutang seperti *murabahah*, *ijarah*, *musyarakah mutanaqisah*, dan *Rahn*. Bank harus memiliki kemampuan untuk mengelola risiko kredit yang terkait dengan *default*, penurunan kualitas, dan konsentrasi.⁵⁶

Risiko kredit atau risiko pembiayaan adalah risiko yang terjadi ketika konsumen atau debitur kesulitan membayar angsuran tepat waktu atau debitur dan/atau pihak lain tidak dapat memenuhi kewajiban mereka kepada bank. Saat jumlah pinjaman meningkat, risiko ini dapat meningkat. Untuk menghindari risiko pembiayaan, sangat penting untuk memastikan saldo pokok pinjaman tetap aman. Risiko pembiayaan ini akan selalu menjadi bagian dari pertumbuhan bisnis. Jadi, fokus utama perusahaan harus berada di manajemen risiko dan pengurangan risiko.⁵⁷ Terkait dengan manajemen risiko pembiayaan, bank perlu meningkatkan beberapa

⁵⁵ Adiwarmarman Karim, *Bank Islam...*, hlm. 103.

⁵⁶ *Ibid.*, hlm. 105.

⁵⁷ Lukmanul Hakim, *Manajemen Perbankan...*, hlm. 126-127.

kebijakan, prosedur, dan penetapan batas dalam kaitannya dengan manajemen risiko pembiayaan, seperti yang tercantum di bawah ini.⁵⁸

1) Strategi Manajemen Risiko

Strategi ini harus sejalan dengan tujuan bank yaitu untuk menjaga kualitas pembiayaan, laba, dan pertumbuhan usaha. Strategi ini mencakup seluruh aktivitas yang memiliki hubungan langsung dengan risiko pembiayaan. Pada strategi ini juga harus berisikan arah pembiayaan yang dilakukan, seperti berdasarkan jenis pembiayaan, lapangan usaha, wilayah geografis, mata uang, jangka waktu, dan sasaran pasar.

2) Tingkat risiko yang akan diambil dan toleransi risiko

Tingkat risiko menunjukkan seberapa bersedia perbankan untuk mengambil risiko dalam bisnis kredit, sementara toleransi risiko menunjukkan seberapa besar risiko yang dapat diterima perbankan. Tingkat risiko ditentukan oleh beberapa faktor, seperti strategi bisnis, tujuan keuangan, profil risiko dan kondisi pasar saat ini, sedangkan toleransi risiko ditentukan oleh faktor seperti kapasitas modal, likuiditas, dan regulasi.⁵⁹ Maka, menetapkan tingkat toleransi risiko pembiayaan merupakan sebagai arahan unit bisnis dalam menjalankan aktivitas pembiayaannya.

⁵⁸ Bambang Rianto Rustam, *Manajemen Risiko...*, hlm. 105-108.

⁵⁹ Wasilatur Rohimah, Eka Wahyu Hestya Budianto, dan Nindi Dwi Tetria Dewi, "Pemetaan Penelitian Seputar Risiko Kredit Pada Perbankan Syariah Dan Konvensional: Studi Bibliometrik VOSviewer dan Literatur Review", *Banco (Jurnal Manajemen Dan Perbankan Syariah)*, Vol.5 (2023). Diakses melalui <https://doi.org/10.32897/jemper.v5i1.2607>, tanggal 10 Desember 2023

3) Kebijakan dan prosedur

Kebijakan bank harus memuat informasi yang dibutuhkan dalam pemberian pembiayaan yang sehat, dan juga memuat faktor-faktor yang perlu diperhatikan dalam proses persetujuan pembiayaan seperti, tingkat profitabilitas dan konsistensi penetapan harga. Selain kebijakan, bank juga harus memiliki prosedur untuk melakukan analisis, persetujuan, dan administrasi pembiayaan. Bank syariah dalam menerapkan kebijakan dan prosedur juga harus dapat mengembangkan dan mengimplementasikannya secara tepat.

4) Limit

Hal-hal yang diterapkan dalam aspek limit yaitu bank menetapkan limit penyediaan dana untuk seluruh aktivitas bisnis yang mengandung risiko pembiayaan, bank juga menerapkan toleransi risiko pembiayaan. Limit risiko pembiayaan ditetapkan untuk mengurangi risiko yang ditimbulkan. Penetapan limit risiko pembiayaan harus didokumentasikan secara tertulis dan lengkap untuk memudahkan jejak audit dalam kepentingan auditor internal maupun eksternal.

c. Manajemen Strategi

Manajemen strategi adalah bidang studi yang menggabungkan teknik perencanaan dan manajemen dalam membuat keputusan untuk perusahaan atau organisasi dengan cara yang efektif dan efisien. Pendapat

lain menunjukkan, menerapkan manajemen strategi berarti mempelajari masalah lingkungan secara menyeluruh untuk mengetahui dan mengantisipasi ancaman yang menghalangi keberhasilan dan memanfaatkan peluang untuk kemajuan organisasi yang bergantung pada kekuatan organisasi.⁶⁰ Berikut ini adalah ayat dan hadis yang menunjukkan pentingnya menerapkan strategi pada setiap aktivitas umat, termasuk dalam menjalankan organisasi atau perusahaan:

إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الَّذِينَ يُقَاتِلُونَ فِي سَبِيلِهِ صَفًّا كَأَنَّهُمْ بُيُوتٌ مَّرصُومَةٌ

“Sesungguhnya Allah mencintai orang-orang yang berperang di jalannya dalam satu barisan, seakan-akan mereka suatu bangunan yang tersusun kukuh.” (QS. Al-Shaff [61]:4)

Dari Aisyah RA, bahwasanya Rasulullah SAW bersabda,

إِنَّ اللَّهَ عَزَّ وَجَلَّ يُحِبُّ إِذَا عَمِلَ أَحَدُكُمْ عَمَلًا أَنْ يُتَمِّمَهُ

“Sesungguhnya Allah sangat mencintai orang yang jika melakukan sesuatu pekerjaan, dilakukan secara itqan (tepat, sempurna, tuntas).” (HR. Thabrani)

Hadits tersebut menerangkan bahwa sebuah pekerjaan harus dilakukan dengan terencana dan terprogram dengan baik. Segala sesuatu harus dilakukan secara rapi, benar, tertib, dan teratur menurut ajaran Islam. Semua prosedur harus diikuti dengan baik, ini merupakan prinsip utama dalam agama Islam. Allah SWT mencintai perbuatan yang memiliki arah pekerjaan yang jelas, landasan yang kuat, dan metode yang jelas untuk mencapainya.⁶¹

⁶⁰ Fitri Nur Latifah dan Ruslianor Maika, *Manajemen Strategik...*, hlm. 44.

⁶¹ www.bmtbus.co.id, Membangun Manajemen Qur’ani. Diakses melalui situs: <https://www.bmtbus.co.id/kajian-islam/membangun-manajemen-qurani/>, pada 24 Oktober 2023.

Sejalan dengan ajaran Islam yang mendorong kerapian, ketertiban, dan perencanaan yang baik dalam setiap pekerjaan, manajemen strategi dalam bank syariah juga memerlukan pendekatan yang terstruktur dan terorganisir. Pengelolaan, perumusan serta pelaksanaan strategi dalam manajemen strategi menjadi pendekatan yang sangat penting dalam pembentukan strategi di bank syariah. Berikut adalah tiga proses dari pembentukan strategi:⁶²

1) Analisis lingkungan

Melaksanakan analisis lingkungan merupakan langkah penting dalam strategi bisnis. Menurut Budiman dan Suparjo, analisis lingkungan merupakan rangkaian proses meneliti terkait struktur, budaya, dan sumber daya suatu perusahaan yang dapat mempengaruhi tingkat kepercayaan kepada perusahaan. Dengan demikian, pemahaman yang mendalam tentang lingkungan bisnis dapat membantu perusahaan dalam membuat keputusan yang tepat dan efektif.

2) Perumusan strategi

Perumusan strategi adalah elemen kunci dalam manajemen bisnis. Proses perumusan strategi lingkungan internal dan eksternal perusahaan dievaluasi untuk menentukan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman. Penyusunan merupakan bagian yang digunakan dalam waktu jangka panjang yang dapat mendorong

⁶² Fitri Nur Latifah dan Ruslianor Maika, *Manajemen Strategik...*, hlm. 45.

kemajuan perusahaan, serta dengan perumusan strategi dapat mengurangi risiko yang menghalangi perusahaan dari kemajuan.

3) Pelaksanaan Strategi

Proses penyusunan program, anggaran, dan prosedur merupakan hasil perkembangan dari perumusan strategi. Langkah penting dalam manajemen strategi adalah mengembangkan strategi yang telah dirumuskan sebelumnya.

d. Penyusunan Rencana Pembiayaan

Proses penting untuk bank syariah adalah menyusun rencana pembiayaan untuk memastikan bank dapat mengalokasikan sumber daya dengan bijak dan mencapai tujuan keuangan dan syariah. Dengan rencana pembiayaan yang baik, bank syariah dapat meminimalkan risiko dan memaksimalkan potensi keuntungan. Untuk menyusun rencana pembiayaan, berikut beberapa hal yang harus diperhatikan dalam penyusunan rencana pembiayaan:⁶³

- 1) Manual kebijakan dan prosedur pembiayaan dibuat oleh manajemen (pengurus bank) untuk mengoptimalkan aset dan berfungsi sebagai dasar untuk menyusun rencana dan proses pembiayaan. Hal ini mencakup garis besar kebijakan dan arah pembiayaan. Aspek yang berkaitan dengan keduanya adalah orientasi pasar, produk, *plafon* (batas anggaran tertinggi), penentuan harga, kewenangan pejabat pembiayaan, dan sebagainya.

⁶³ Danupranata, *Manajemen Perbankan...*, hlm. 118.

- 2) Sumber dana untuk pembiayaan harus didasarkan pada kondisi target rasional, yang termasuk modal, dana masyarakat, dan pembiayaan atau penempatan antarbank.
- 3) Mengukur kemampuan pasar dalam menyerap dana dalam bentuk pembiayaan. Hal ini berkaitan dengan unsur kapasitas sektor usaha yang dibiayai, tingkat kejenuhan pasar, dan faktor persaingan bisnis (lembaga keuangan sejenis).
- 4) Potensi daerah setempat digunakan dalam mempertimbangkan alokasi portofolio pembiayaan pada sektor usaha atau pembiayaan, dengan memahami potensi daerah maka akan mendukung pencapaian tujuan bisnis bank.
- 5) Menentukan segmentasi dan pasar sasaran sebagai sarana awal dalam mengeliminasi risiko dari pembiayaan yang disalurkan. Segmentasi lebih mengarah pada sektor usaha yang dibiayai dan karakter nasabah, sedangkan pasar sasaran lebih mengarah pada wilayah atau jarak yang dapat dilayani, serta risiko yang dapat diterima bank.
- 6) Menentukan strategi pembiayaan seperti penempatan atau pemilihan alokasi pembiayaan melibatkan segmentasi nasabah, lokasi, dan *plafon* untuk setiap nasabah, hal ini digunakan untuk mengurangi risiko yang timbul dari penyaluran pembiayaan. Lalu, penentuan harga variatif untuk memberikan kompetisi di wilayah tertentu berdasarkan keadaan wilayah tersebut, dan pada bagian pemasaran menggunakan sosialisasi

yang aktif untuk mendapatkan pelanggan terpilih karena mereka telah berkunjung sebelumnya (*Active selling*).

Terkait dengan strategi bank syariah dari sisi keuangan, bank syariah dapat melakukan penetrasi pasar untuk memperluas jangkauan pasar penggalangan dana ataupun distribusi dana. Strategi selanjutnya yaitu, dengan melihat pasar yang semakin terbuka memberi bank syariah kesempatan untuk menjadi kreatif dan inovatif dalam mengembangkan atau membuat barang baru yang dibutuhkan masyarakat atau produk-produk bank syariah yang kompetitif dan inovatif. Lalu, strategi selanjutnya yaitu dengan peningkatan kualitas pelayanan, peningkatan promosi dan sosialisasi, peningkatan kerja sama dengan institusi lain seperti lembaga pendidikan atau usaha sejenis, peningkatan jaringan kantor bank syariah dan peningkatan kualitas SDM yang akan menentukan keberhasilan pengembangan bank syariah di tingkat mikro.⁶⁴

e. Teknik Perencanaan Strategi

Manajemen strategi dalam konteks pengembangan strategi pengelolaan pembiayaan di bank syariah, memainkan peran kunci dalam memastikan ketahanan institusi.⁶⁵ Salah satu alat yang digunakan dalam proses ini adalah analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*). Analisis SWOT membantu bank syariah untuk mengevaluasi faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi kemampuan mereka untuk mengelola pembiayaan dengan efektif.

⁶⁴ Fitri Nur Latifah dan Ruslianor Maika, *Manajemen Strategik...*, hlm. 15-16

⁶⁵ Zunaidi dan Natalina, *Manajemen Strategik...*, hlm. 108.

Analisis SWOT adalah dasar untuk menilai potensi dan keterbatasan internal serta peluang dan ancaman eksternal. Penilaian ini dilihat berdasarkan semua faktor positif dan negatif di dalam dan di luar perusahaan yang mempengaruhi keberhasilannya.⁶⁶ Analisis SWOT sangat bermanfaat bagi bisnis karena dapat digunakan untuk membuat keputusan strategis dengan membandingkan faktor eksternal dan internal. Faktor eksternal terdiri dari peluang dan ancaman, sedangkan faktor internal terdiri dari kekuatan dan kelemahan. Dengan menggunakan diagram SWOT, dapat membantu perusahaan dalam merumuskan strategi yang lebih efektif dan berorientasi pada tujuan. Berikut merupakan keterangan pada tiap kuadran dalam diagram SWOT.

Keterangan:⁶⁷

Kuadran I : Ini merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Perusahaan tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*Growth oriented strategy*).

Kuadran II : Meskipun menghadapi berbagai ancaman, perusahaan ini masih memiliki kekuatan dari segi internal. Strategi yang harus diterapkan adalah menggunakan kekuatan untuk

⁶⁶ Siti Maemunah, *Manajemen Strategik di Bidang Transportasi Dan Logistik* (Surabaya: CV. Mitra Mandiri Persada, 2021), hlm. 227.

⁶⁷ *Ibid.*, hlm. 19-20

memanfaatkan peluang jangka panjang dengan cara strategi diversifikasi (produk/pasar).

Kuadran III : Perusahaan menghadapi peluang pasar yang sangat besar, tetapi di lain pihak, ia menghadapi beberapa kendala atau kelemahan internal. Fokus strategi perusahaan ini adalah meminimalkan masalah-masalah internal perusahaan sehingga dapat merebut peluang pasar yang lebih baik.

Kuadran IV : Ini merupakan situasi yang sangat tidak menguntungkan, perusahaan tersebut menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan internal.⁶⁸ Kondisi internal organisasi berada pada pilihan dilematis, organisasi disarankan untuk menggunakan strategi bertahan untuk memantau kinerja internal agar tidak terjebak lebih jauh. Strategi ini diterapkan sambil terus memperbaiki diri.

3. Pembiayaan

Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan kepada pihak lain (nasabah) dengan persetujuan atau kesepakatan yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut secara bertahap dalam jangka waktu tertentu dengan imbalan atau hasil yang sesuai dengan prinsip syariah.⁶⁹ Pada ranah bank syariah, pembiayaan ini harus sesuai dengan nilai-nilai syariah, yang mengecualikan riba dan mendorong keadilan serta

⁶⁸ Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT...*, hlm. 19-20.

⁶⁹ Munadi Idris, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah (Mengetahui Seluk Beluk Pembiayaan Dalam Lingkup Ekonomi Syariah)* (Kendari: SulQa Press, 2022), hlm. 3.

kesejahteraan sosial. Oleh karena itu, peran krusial pembiayaan syariah terlihat dalam mendukung pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan dan inklusif.

a. Fungsi Pembiayaan

Tujuan bank syariah dilihat dari sudut pandang industri bisnis, yaitu untuk mengelola dana masyarakat untuk memperoleh keuntungan seperti bank konvensional. Fungsi pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah kepada masyarakat yaitu untuk meningkatkan daya guna uang, meningkatkan daya guna barang, meningkatkan peredaran uang, dan stabilitas ekonomi.⁷⁰ Selain itu, tujuan bank syariah dari perspektif sosial adalah untuk mengurangi ketimpangan sosial yang disebabkan oleh masyarakat yang tidak memiliki akses keuangan yang memadai ke perbankan dan juga karena rentenir menguasai sebagian besar pasar. Maka, fungsi sosial bank syariah harus mampu mengurangi ruang gerak rentenir agar masyarakat golongan ekonomi bawah dapat dibebaskan dari rentenir.⁷¹

b. Jenis-jenis Pembiayaan Bank Syariah

Dalam perbankan syariah, ada berbagai jenis pembiayaan yang tersedia, masing-masing dengan karakteristik dan prinsip yang berbeda. Jenis-jenis pembiayaan ini dirancang untuk memenuhi berbagai kebutuhan nasabah. Beberapa tinjauan dari pembagian jenis pembiayaan yaitu⁷²

⁷⁰ Achmad Lubabul Chadziq, "Manajemen Pembiayaan Syariah: Sebuah Perkenalan", *JES*, Vol.2, No.2 (2017). Diakses melalui <http://jes.unisla.ac.id/index.php/jes/article/view/27>, tanggal 19 Juli 2024.

⁷¹ Muhammad Nafik Hadi Ryandono dan Rofiul Wahyudi, *Manajemen Bank Islam...*, hlm. 141.

⁷² Munadi Idris, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah (Mengetahui Seluk Beluk Pembiayaan Dalam Lingkup Ekonomi Syariah)* (Kendari: SulQa Press, 2022), hlm. 4-7.

pertama pembiayaan berdasarkan cara penggunaannya digolongkan menjadi dua, yaitu pembiayaan produktif dan pembiayaan konsumtif. Pembiayaan produktif, yaitu pembiayaan yang bertujuan untuk meningkatkan kebutuhan produksi secara keseluruhan, seperti untuk peningkatan aktivitas produksi, perdagangan, dan investasi, dan pembiayaan konsumtif, yaitu pembiayaan yang akan habis digunakan untuk kebutuhan konsumsi

Kedua, pembiayaan berdasarkan metode penghitungan angsuran, dikategorikan menjadi tiga metode angsuran, yaitu metode angsuran efektif, metode angsuran *flat*, dan metode angsuran *sliding*. Metode angsuran efektif yaitu angsuran yang dibayarkan selama periode angsuran. Jenis angsuran ini adalah angsuran pokok yang meningkat dan bagi hasil menurun dengan total jumlah yang sama selama periode angsuran, kemudian metode angsuran *flat*, yaitu angsuran pokok dan margin yang sama untuk setiap jangka waktu, dan metode angsuran *sliding*, yaitu angsuran pokok pembiayaan tetap dan kemudian bagi hasil menurun sesuai dengan sisa pembiayaan (*outstanding*).

Ketiga, pembiayaan berdasarkan jangka waktu pemberiannya dibedakan dalam empat macam, yaitu pembiayaan jangka pendek biasanya kurang dari satu tahun, pembiayaan dengan jangka waktu menengah biasanya sekitar satu tahun, pembiayaan jangka panjang, biasanya lebih dari satu tahun hingga tiga tahun, dan pembiayaan dengan jangka waktu di atas tiga tahun dalam beberapa kasus, seperti untuk investasi properti atau penyelamatan pembiayaan.

Keempat, pembiayaan berdasarkan sektor usaha yang dibiayai dikategorikan menjadi tiga, yaitu pembiayaan sektor perdagangan (contoh: pasar, toko kelontong, warung sembako, dan lain-lain), kemudian pembiayaan sektor industri (contoh: home industri, konfeksi, sepatu), dan pembiayaan konsumtif, kepemilikan kendaraan bermotor (contoh: motor, mobil, dan lain-lain).

Kelima, Pembiayaan berdasarkan penyebab terjadinya terbagi dalam dua jenis, yaitu pembiayaan dalam pinjam meminjam dan pembiayaan jual beli. Pembiayaan dalam pinjam meminjam atau dikenal dengan istilah kredit, dalam hal ini debitur meminjam sejumlah uang kepada kreditur, kemudian debitur mengembalikan uang tersebut tidak secara tunai, tetapi sebagai kredit yang dapat ditangguhkan atau diangsur sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak dengan bunga sebagai tambahan. Pembiayaan jenis kedua yaitu pembiayaan jual beli, dengan kata lain ketika seseorang menjual barang kepada orang lain, lalu nasabah membayar barang tersebut tidak secara tunai, baik ditangguhkan atau diangsur sesuai dengan kesepakatan kedua pihak dengan adanya margin.

Keenam, pembiayaan berdasarkan tujuan penggunaanya dikategorikan menjadi tiga yaitu:

1) Pembiayaan dengan prinsip jual beli (*Ba'i*)

Prinsip jual beli ditandai dengan adanya kepemilikan barang atau properti yang berpindah (*transfer of property*). Tingkat keuntungan ditentukan di awal dan dimasukkan ke dalam harga atas produk.

Model pembiayaan *murabahah*, *salam*, dan *istishna* membedakan transaksi jual beli berdasarkan bentuk pembayaran dan waktu penyerahan.

2) Pembiayaan dengan prinsip sewa (*Ijarah*)

Adanya perpindahan manfaat adalah dasar dari transaksi *ijarah*. Pada dasarnya, prinsip *ijarah* dan jual beli sama saja, tetapi objek transaksinya yang berbeda. Pada jual beli objek transaksinya adalah barang, sedangkan pada *ijarah* objek transaksinya adalah jasa. Bank dapat menjual barang yang disewakan kepada nasabah pada akhir masa sewa.

3) Pembiayaan dengan akad pelengkap

Akad pelengkap biasanya diperlukan untuk mempermudah dalam pelaksanaan pembiayaan. Akad pelengkap ini tidak dimaksudkan untuk mencari keuntungan, tetapi untuk mempermudah pelaksanaan pembiayaan. Meskipun tidak dimaksudkan untuk mencari keuntungan, dalam akad pelengkap ini diberikan hak untuk meminta pengganti biaya yang dikeluarkan untuk pelaksanaan akad. *Hiwalah* (alih hutang-piutang), *Rahn* (gadai), *Qardh* (pinjaman), *Wakalah* (perwakilan), dan *Kafalah* (garansi bank) adalah jenis akad pelengkap ini.

c. Analisis Pembiayaan Perbankan Syariah

Analisis pembiayaan dilakukan untuk memastikan bahwa pembiayaan yang diberikan kepada nasabah layak dan nasabah dapat

memenuhi kewajiban mereka sesuai dengan prinsip syariah. Bagian *marketing* saat menilai permohonan pembiayaan bank syariah harus mempertimbangkan beberapa prinsip utama yang berkaitan dengan kondisi umum calon nasabah. Prinsip penilaian yang digunakan dalam perbankan syariah dikenal sebagai 5 C + 1 S, yaitu *Character, Capacity, Capital, Collateral, Condition, Syariah*, berikut penjelasannya:⁷³

- 1) *Character*, yaitu menilai kepribadian atau sifat calon penerima pembiayaan untuk memperkirakan kemungkinan penerima pembiayaan dapat memenuhi tanggung jawabnya.
- 2) *Capacity*, yaitu penilaian dengan subjektif terkait kemampuan penerima pembiayaan untuk membayar. Pengukuran kemampuan didasarkan pada catatan prestasi masa lalu penerima pembiayaan yang didukung oleh observasi lapangan atas sarana usahanya, seperti toko, karyawan, alat-alat, pabrik, dan prosedur kegiatan.
- 3) *Capital*, yaitu penilaian kemampuan modal calon penerima pembiayaan yang didasarkan pada posisi perusahaan secara keseluruhan dengan fokus pada rasio keuangan dan komposisi modal.
- 4) *Collateral*, yaitu jaminan yang dimiliki oleh calon penerima pembiayaan. Penilaian ini dilakukan untuk memberikan keyakinan tambahan bahwa jaminan dapat digunakan sebagai

⁷³ Lukmanul Hakim, *Manajemen Perbankan...*, hlm. 120-121.

pengganti dari kewajiban jika resiko kegagalan pembayaran terjadi.

- 5) *Condition*, yaitu faktor eksternal yang sangat memengaruhi dinamika bisnis calon penerima pembiayaan. Maka, bank syariah harus mempertimbangkan kondisi ekonomi masyarakat secara khusus untuk memastikan hubungannya dengan jenis bisnis yang dilakukan oleh calon penerima pembiayaan.
- 6) *Syariah*, yaitu penilaian yang dilakukan untuk memastikan bahwa usaha yang akan dibiayai tidak melanggar syariah. Sesuai dengan fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) yaitu pengelola tidak boleh menyalahi hukum syariah Islam dalam tindakannya yang berhubungan dengan *mudharabah*.

Jadi, dapat disimpulkan dengan pendekatan ini diharapkan pembiayaan dapat diberikan dengan lebih bijak, yang pada akhirnya memberi manfaat bagi kedua pihak. Pendekatan ini juga memungkinkan bank syariah untuk mengurangi risiko dan meningkatkan kelangsungan operasional mereka. Selain itu, pendekatan ini juga membantu dalam memastikan bahwa bank syariah dapat memenuhi tujuan mereka dalam memberikan layanan keuangan yang adil dan etis, sejalan dengan prinsip-prinsip syariah.

4. Laba

Laba adalah selisih lebih kenaikan manfaat ekonomi atau pendapatan setelah dikurangi seluruh beban atau biaya sehubungan dengan kegiatan usaha dalam satu periode akuntansi. Laba dalam tingkatan makro merupakan

prasyarat penting untuk bersaing di industri perbankan dan sebagai sumber dana murah.⁷⁴ Menurut Suwardjono, laba adalah hasil dari usaha perusahaan dalam menghasilkan barang dan jasa. Dengan kata lain, laba adalah kelebihan pendapatan daripada biaya.⁷⁵

Bank harus beroperasi dengan baik untuk menghasilkan keuntungan dalam mengelola dana publik. Penyaluran dana masyarakat dapat menyebabkan pendapatan bagi bank. Selanjutnya, bank memperoleh laba setelah biaya lainnya dihitung. Semakin efektif pengelolaan dana masyarakat, semakin besar keuntungan yang diperoleh.⁷⁶

a. Komponen Laba

Terdapat empat komponen yang meningkatkan laba pada perusahaan yaitu pendapatan, keuntungan, beban, dan kerugian. Pendapatan (*Revenues*) adalah arus kas yang masuk dari aktivitas bisnis perusahaan yang masih berlangsung, salah satunya yaitu dari arus kas masuk prospektif seperti pembiayaan yang terkait dengan bisnis perusahaan yang masih beroperasi. Keuntungan (*Gains*) adalah kas masuk yang dihasilkan dari transaksi dan peristiwa terkait dengan bisnis perusahaan yang masih beroperasi. Beban (*Expenses*) adalah arus keluar baru atau alokasi arus keluar lama yang berasal dari aktivitas bisnis

⁷⁴ Irma Setyawati, *Bank Umum Syariah Di Indonesia: Peningkatan Laba dan Pertumbuhan Melalui Pengembangan Pangsa Pasar* (Yogyakarta: Expert, 2018), hlm.6.

⁷⁵ Galih Wicaksono dkk., *Teori Akuntansi* (Padang: PT. Global Eksekutif Teknologi, 2022), hlm. 163.

⁷⁶ Otoritas Jasa Keuangan, *Buku 2-Perbankan "Seri Literasi Keuangan Perguruan Tinggi"*, 2019, hlm 93.

perusahaan. Kerugian (*Losses*) adalah penurunan total aktiva bersih perusahaan yang berasal dari aktivitas dalam dan luar perusahaan.⁷⁷

b. Faktor yang Meningkatkan Nilai Laba

Terdapat tiga faktor yang meningkatkan nilai laba sebuah perusahaan, yaitu biaya, harga jual, dan volume penjualan dan produksi. Pertama, biaya adalah suatu pengorbanan sumber daya untuk mencapai tujuan tertentu, atau pengeluaran yang dilakukan oleh perusahaan untuk mengolah produk atau jasa, yang pada akhirnya mempengaruhi harga jual produk tersebut. Kedua, harga jual adalah harga yang harus dibayar pelanggan untuk mendapatkan barang atau jasa, yang berpengaruh pada jumlah atau volume penjualan. Ketiga, volume penjualan dan produksi, yang merupakan jumlah penjualan yang memengaruhi jumlah produksi atau jasa tersebut. Selain itu, jumlah produksi akan memengaruhi besar kecilnya biaya produksi. Dengan demikian, ketiga faktor ini saling terkait dan berpengaruh terhadap nilai laba perusahaan.⁷⁸

B. Penelitian Terdahulu

Dalam penelitian ini, penting untuk memahami bagaimana penelitian sebelumnya membuka pintu bagi pemahaman lebih baik dalam kaitannya dengan pengelolaan pembiayaan. Penelitian-penelitian ini telah memberikan wawasan berharga tentang berbagai aspek pengelolaan pembiayaan. Berikut beberapa topik pembahasan penelitian terdahulu:

⁷⁷ Galih Wicaksono dkk., *Teori Akuntansi...*, hlm. 164.

⁷⁸ *Ibid.*, hlm. 165.

Tabel 2. 2 Penelitian Terdahulu

No	Nama Penulis	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
1.	Rendi Abdi Kusuma (2019)	Pengaruh Pembiayaan Mudharabah, Pembiayaan Musyarakah, Pembiayaan Sewa/Ijarah, dan Pembiayaan Murabahah Terhadap Profitabilitas Bank Muamalat Indonesia (Periode 2012-2018).	Pembiayaan mudharabah tidak berpengaruh terhadap profitabilitas dikarenakan implikasi memungkinkan sikap oportunistik dikalangan manajemen perusahaan. Pembiayaan musyarakah tidak berpengaruh terhadap profitabilitas dikarenakan pihak bank ikut menanggung kerugian yang dialami. Pembiayaan sewa/ijarah tidak berpengaruh terhadap profitabilitas dikarenakan adanya biaya tambahan untuk biaya penyusutan barang. Pembiayaan murabahah tidak berpengaruh terhadap profitabilitas dikarenakan ketidakmampuan nasabah dalam menyelesaikan akad. ⁷⁹
	Persamaan	Persamaan dengan penelitian yang dilakukan penulis yaitu terletak pada kajian tentang pembiayaan.	
	Perbedaan	Objek : Bank Muamalat Indonesia Metode : Kuantitatif dan bersifat asosiatif Teknik analisis : Regresi dan linear berganda (SPSS 17)	
2.	Adelina Safitri (2019)	Strategi Manajemen Risiko Pembiayaan Pada Bank BNI Syariah Kantor Cabang Palangka Raya	Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat 8 jenis risiko yang ada di bank BNI Syariah kantor cabang Palangka Raya, 8 jenis risiko tersebut meliputi: risiko pembiayaan, risiko likuiditas, risiko operasional, risiko hukum, risiko reputasi, risiko strategis, risiko kepatuhan, dan risiko imbal hasil. Sedangkan strategi apabila ada pembiayaan bermasalah atau macet bank BNI Syariah kantor cabang Palangka Raya menerapkan 5

⁷⁹ Rendi Abdi Kusuma, "Pengaruh Pembiayaan Mudharabah, Pembiayaan Musyarakah, Pembiayaan Sewa/Ijarah, Dan Pembiayaan Murabahah Terhadap Profitabilitas Bank Muamalat Indonesia (Periode 2012-2018)", Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam negeri Raden Intan Lampung, 2019.

			<p>macam strategi yakni, pertama satu kali blokir angsuran, kedua petugas penagihan (collection), ketiga melakukan R3 (<i>Rescheduling</i>, <i>Reconditioning</i>, dan <i>Restructuring</i>) sesuai dengan 3 pilar yakni, kemampuan bayar nasabah, prospek usaha dan kinerja perusahaan, keempat strategi lelang, dan kelima hapus buku.⁸⁰</p>
	Persamaan	<p>Teori : Strategi, Manajemen Risiko, Pembiayaan</p> <p>Tujuan penelitian : Strategi dalam pembiayaan</p> <p>Metode : Kualitatif deskriptif</p>	
	Perbedaan	<p>Objek : Bank BNI Syariah</p> <p>Teknik analisis : Pengumpulan data, pengurangan data, penyajian data, penarikan kesimpulan dan verifikasi. (Analisis kualitatif Miles da Huberman)</p>	
3.	Rafika Rizki (2019)	<p>Strategi Penanganan Risiko Pada Pembiayaan Konsumtif di PT. Bank Syariah Mandiri KCP. Iskandar Muda Medan</p>	<p>Strategi penanganan risiko pembiayaan konsumtif di PT Bank Syariah Mandiri Kcp. Iskandar Muda Medan yaitu membuat produk unggulan yang dapat meminimalisir risiko gagal bayar (seperti BSM Implan) sehingga dengan produk tersebut risiko yang terjadi dapat dikendalikan dengan baik, menyalurkan pembiayaan sesuai dengan prosedur sehingga memberikan keyakinan kepada semua pihak yang terkait bahwa nasabah dapat memenuhi segala kewajibannya sesuai dengan persyaratan dan jangka waktu yang disepakati dan melakukan monitoring pembayaran angsuran secara ketat dengan melakukan tindakan penyelamatan awal yaitu langsung turun ke lapangan menemui nasabah untuk mengetahui</p>

⁸⁰ Adelina Safitri, "Strategi Manajemen Risiko Pembiayaan Pada Bank BNI Syariah Kantor Cabang Palangkaraya", Fakultas Agama Islam Negeri Palangkaraya, IAIN Palangkaraya, 2019.

			permasalahan utama yang dialami oleh nasabah. ⁸¹
	Persamaan	Teori Tujuan penelitian Metode	: Strategi, Pembiayaan : Strategi dalam pembiayaan : Kualitatif
	Perbedaan	Teknik analisis Objek	: menyederhanakan data dalam bentuk yang mudah dibaca (Kualitatif deskriptif) : Bank Syariah Mandiri
4.	Imarotus Suaidah (2020)	Pengaruh Pembiayaan Mudharabah dan Pembiayaan Musyarakah Terhadap Laba Bersih Bank Umum Syariah Tahun 2014-2017	Pembiayaan mudharabah dan pembiayaan musyarakah mempengaruhi pendapatan bersih di bank komersial syariah pada 2014-2017. ⁸²
	Persamaan	Variabel penelitian Teori	: Laba : Pembiayaan
	Perbedaan	Objek Metode Tujuan penelitian	: Bank Syariah Bukopin : Kuantitatif deskriptif : Melihat pengaruh pembiayaan mudharabah dan musyarakah terhadap laba bersih
5.	Sri Rahayu, Ahmad Amin Dalimunte, M. Hum (2021)	Strategi Bank Dalam Mengatasi Non Performing Financing (NPF) Pada Masa Pandemi Covid 19 (Studi Kasus Bank Sumut Capem Karya)	Secara garis besar, penanggulangan pembiayaan bermasalah dapat dilakukan melalui upaya-upaya yang bersifat preventif dan upaya-upaya yang bersifat represif/kuratif. Strategi bank dalam mengatasi Non performing Financing (NPF) yaitu : 1) Penagihan, Restrukturisasi, Jual

⁸¹ Rafika Rizki, "Strategi Penanganan Risiko Pada Pembiayaan Konsumtif Di PT. Bank Syariah Mandiri KCP. Iskandar Muda Medan", Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, 2019.

⁸² Imarotus Suaidah, "Pengaruh Pembiayaan Mudharabah Dan Pembiayaan Musyarakah Terhadap Laba Bersih Pada PT. Bank Syariah Bukopin Periode 2014-2017", *Jurnal Manajemen Dan Inovasi (MANOVA)*, Vol.3, No.1 (2020). Diakses melalui <https://jurnalfebi.uinsby.ac.id/index.php/MANOVA/article/view/196>, tanggal 16 Oktober 2023.

			aset secara sukarela, Lelang, dan Hapus buku. ⁸³
	Persamaan	Tujuan penelitian Metode Teori	: Strategi pada pembiayaan (NPF) : Kualitatif deskriptif : Persamaan dengan penelitian yang dilakukan penulis yaitu terletak pada kajian tentang strategi pembiayaan bermasalah.
	Perbedaan	Objek	: Bank SUMUT
6.	Renny Oktafia, Muhammad Yani, Ninit Firdayanti, Azzah Shabirah (2021)	Strategi Pengelolaan Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Krian Untuk Bertahan di Masa Pandemi Covid-19	Bank Mandiri Syariah harus mampu menghadapi tantangan serta strategi untuk bisa bertahan di tengah pandemi covid-19, yaitu dengan cara memperkenalkan produk bank syariah mandiri melalui telemarketing, mengadakan webinar untuk menjalin silaturahmi dengan nasabah, memanfaatkan ekosistem seperti pendidikan, dan instansi pemerintahan, sarta mengajak para nasabah untuk bertransaksi melalui alat pembayaran non tunai ⁸⁴
	Persamaan	Metode Teori Tujuan	: Kualitatif : Manajemen strategi : Strategi pada bank syariah.
	Perbedaan	Teknik analisis Objek	: Teknik dengan tahapan yang dikembangkan oleh Colaizizi : Bank Syariah Mandiri
7.	Sugianto, Muhammad Arif, Muhammad	Strategi Pengembangan Bank Syariah dengan	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa strategi pengembangan bank syariah pada daerah otonomi di kabupaten Toba yaitu dengan

⁸³ Sri Rahayu Mrp, Ahmad Amin Dalimunte, dan M Hum, "Strategi Bank Dalam Mengatasi Non Performing Financing (NPF) Pada Masa Pandemi Covid 19 (Studi Kasus Bank Sumut Capem Karya)", *Al-Kharaj: Journal Of Islamic Economic and Businnes*, Vol.3, No.1 (2021). Diakses melalui <http://ejournal.iainpalopo.ac.id/index.php/alkharaj/article/view/1848/1470>, tanggal 16 Oktober 2023.

⁸⁴ Renny Oktafia dkk., "Strategi Pengelolaan Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Krian Untuk Bertahan Di Masa Pandemi Covid-19", *Jurnal Masharif Al-Syariah: Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah*", Vol. 6, No.1 (2021). Diakses melalui <https://journal.umsurabaya.ac.id/Mas/article/view/7580/4129>, tanggal 16 Oktober 2023.

	Irfan (2022)	Menggunakan Analisis SWOT (Studi Kasus di Kabupaten Toba)	meningkatkan promosi dan sosialisasi produk bank syariah. Peluang pengembangan bank syariah di daerah otonomi di Kabupaten Toba adalah memiliki peluang yang cukup besar dapat dibuktikan dengan adanya Undang-Undang Perbankan & Fatwa MUI, adanya fatwa MUI tentang riba menunjukkan bahwa Hukum Bank dan MUI fatwa dapat mempengaruhi dan mendorong calon pelanggan untuk mempercayai dana di bank Islam. Tantangan untuk mendirikan bank syariah di wilayah otonom Toba Regency, yaitu sistem konvensional dan lembaga keuangan lainnya yang lebih maju, membuatnya menjadi tantangan bagi pengembangan bank-bank syariah di kabupaten Toba, serta kurangnya promosi atau sosialisasi lembaga-lembaga keuangan Islam di kabupaten Toba, karena masyarakat Perbankan & Fatwa MUI, adanya fatwa MUI tentang riba. ⁸⁵
	Persamaan	Teknik analisis Metode	: Analisis SWOT : Kualitatif
	Perbedaan	Objek Tujuan penelitian	: Bank syariah di Kabupaten Toba : Untuk mengetahui strategi pengembangan bank syariah di Kabupaten Toba
8.	Topan Putu Jaya, Rosnaini Daga, Abdul Samad (2023)	Analisis Strategi Bersaing PT. Bank Mandiri (Persero) Tbk Selama Masa Pandemi Covid 19 dan Pengaruhnya terhadap Laba	Laba tahun 2021 Bank Mandiri sudah dapat bertumbuh dari laba sebelum masa pandemi, karena penerapan strategi fokus ke peningkatan transaksi (digital khususnya) yang berdampak pada naiknya Fee Based Income dan

⁸⁵ Sugianto, Muhammad Arif, dan Muhammad Irfan, "Strategi Pengembangan Bank Syariah Dengan Menggunakan Analisis SWOT (Studi Kasus Di Kabupaten Toba)", *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, Vol. 8, No. 2 (2022). Diakses melalui <https://www.jurnal.stieaas.ac.id/index.php/jei/article/view/5861/2423>, tanggal 24 Oktober 2023.

	dengan Menggunakan Analisis Rantai Nilai.	pengelolaan yang baik terhadap Cadangan Kerugian Penurunan Nilai (CKPN) sebagai akibat baiknya kualitas kredit yang diberikan. ⁸⁶
Persamaan	Metode Variabel penelitian	: Kualitatif : Laba
Perbedaan	Teknik analisis	: Analisis Rantai Nilai.

C. Kerangka Pemikiran

Pengelolaan pembiayaan merupakan hal yang wajib dilakukan setiap perusahaan agar pembiayaan berjalan dengan efisien. Melaksanakan pengelolaan pembiayaan sama saja dengan melakukan fungsi manajemen yaitu dalam pengelolaan diperlukan perencanaan yang matang sehingga lebih terarah, setelah dilakukan perencanaan maka diorganisasikan. Suatu bank akan dapat meningkatkan kemampuan untuk memperoleh laba melalui peningkatan dan pengelolaan penyaluran kredit yang baik.⁸⁷

Laba adalah salah satu indikator kunci keberhasilan, keberlanjutan, dan kesehatan keuangan bank. Oleh karena itu, untuk mencapai tujuan jangka panjang, strategi yang kokoh dan sesuai dengan prinsip syariah sangat penting dilaksanakan. Untuk melihat apa saja strategi yang dapat meningkatkan laba, penulis menggunakan analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats*).

⁸⁶ Topan Putu Jaya, Rosnaini Daga, dan Abdul Samad, "Analisis Strategi Bersaing PT. Bank Mandiri (Persero) Tbk Selama Masa Pandemi Covid 19 Dan Pengaruhnya Terhadap Laba Dengan Menggunakan Analisis Rantai", *SEIKO: Journal of Management & Business*, Vol.6, No.1 (2023). Diakses melalui <https://journal.stieamkop.ac.id/index.php/seiko/article/view/3848/2509>, tanggal 16 Oktober 2023.

⁸⁷ Hiras Pasaribu dan Rosa Luxita Sari, "Analisis Tingkat Kecukupan Modal Dan Loan To Deposit Ratio Terhadap Profitabilitas", *Jurnal Telaah Dan Riset Akuntansi*, Vol.4, No. 2 (2011). Diakses melalui <https://jurnal.usk.ac.id/TRA/article/view/14681>, tanggal 18 Oktober 2023.

Analisis SWOT dapat didefinisikan sebagai proses pengambilan strategi yang biasanya berhubungan dengan tujuan, misi, dan kebijakan perusahaan. Oleh karena itu, dalam melakukan analisis perlu memperhatikan berbagai aspek yang terkait dengan faktor yang dapat mempengaruhi.⁸⁸ Melalui proses analisis situasi, perusahaan akan mengetahui faktor internal dan eksternal yang harus ditangani lebih dahulu.⁸⁹ Alat analisis ini membantu untuk mengembangkan empat tipe strategi dengan mencocokkan dan memperhatikan kekuatan (*strength*) dan kelemahan (*weakness*) yang berasal dari faktor internal, dengan berbagai peluang (*opportunity*) dan ancaman (*threats*) yang berasal dari faktor eksternal, diantaranya:⁹⁰

1. Strategi SO (Mendukung strategi agresif)

Dalam strategi ini, perusahaan menggunakan kekuatan internalnya untuk mengambil keuntungan dari kesempatan eksternal.

2. Strategi ST (Mendukung strategi *diversifikasi*)

Strategi ini menggunakan kekuatan perusahaan untuk menghindari atau mengurangi dampak ancaman eksternal.

3. Strategi WO (Mendukung strategi *turn around*)

Strategi ini diterapkan dengan mengatasi kelemahan dengan memanfaatkan peluang yang ada.

⁸⁸ Paulus Wardoyo, *Enam Alat Analisis Manajemen* (Semarang: Semarang University Press, 2011), hlm. 1.

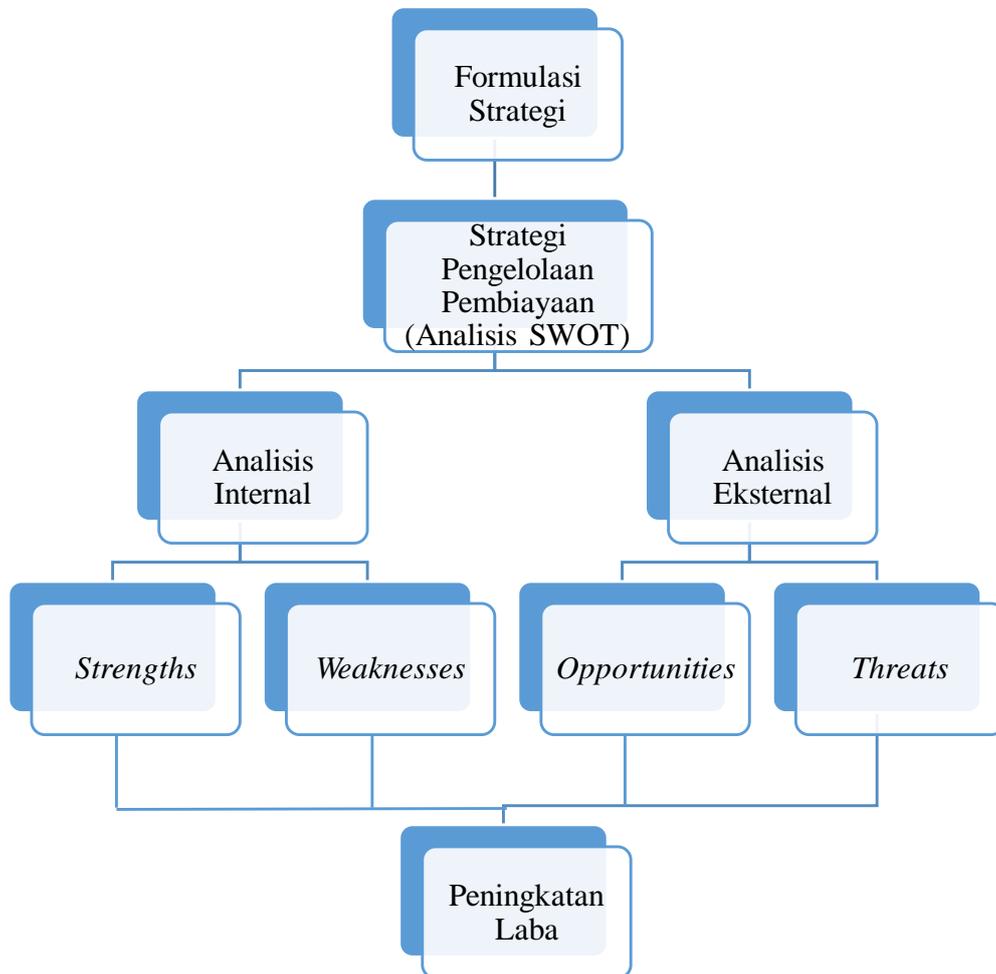
⁸⁹ Arif Zunaidi dan Sri Anugerah Natalina, "Manajemen Strategik Dalam Perbankan Syariah", *Wadiah: Jurnal Perbankan Syariah*, Vol.5, No.1 (2021). Diakses melalui <https://doi.org/10.30762/wadiah.v5i1.3178>, tanggal 18 Oktober 2023.

⁹⁰ Fred David dan Forest David, *Teknik Analisis SWOT Pedoman Menyusun Strategi Yang Efektif & Efisien Serta Cara Mengelola Kekuatan & Ancaman*, Edisi 15 (Jakarta: Salemba Empat, 2019), hlm. 171.

4. Strategi WT (Mendukung strategi *defensif*)

Taktik *defensif* yang dilakukan untuk mengurangi kelemahan internal dan menghindari ancaman eksternal.

Adapun analisis internal yang digunakan yaitu dengan melihat kekuatan dan kelemahan dari kualitas dan kuantitas Sumber Daya Manusia (SDM), permodalan, manajemen risiko, produk dan layanan, teknologi dan sistem informasi, dan kepatuhan terhadap prinsip syariah. Sedangkan analisis eksternalnya dengan melihat beberapa ancaman dan peluang yang terjadi di luar operasional bank seperti pertumbuhan ekonomi, inflasi, regulasi pemerintah dan perubahan tren pasar. Dengan adanya beberapa alternatif strategi, perusahaan dapat memberikan solusi dalam dunia perbankan syariah terutama dalam pengelolaan pembiayaannya.



Gambar 2. 2 Kerangka Pemikiran