

STRATEGI PERBANKAN SYARIAH DALAM OPTIMALISASI PEMBIAYAAN BERBASIS BAGI HASIL (STUDI KASUS PT BPRS AL SALAAM AMAL SALMAN)

Hendra Adi Wijaya, M. Koesmawan, Jafril Khalil

Program Pascasarjana Keuangan Syariah Institut Teknologi dan Bisnis Ahmad Dahlan Jakarta

E-mail: hendraadiwijaya71@gmail.com, mkoesmawanas@gmail.com

Abstract

Mudharabah and musyarakah are profit-based financings at Islamic banks, both Islamic commercial banks (BUS) and Islamic people's financing banks (BPRS). The development of this financing is prolonged, recorded in the period 2005-2015 in Islamic banks the composition of profit-sharing based financing of 36% and for sale-based financing of 64%, while in Islamic people's financing banks with profit-sharing based financing composition of 14% and for sale-based financing of 86%. The purpose of this study is to determine the factors that cause low profit-based financing and determine the right strategies in optimizing profit-based financing at PT SRB Al Salaam Amal Salman, which is expected to be used by other Islamic banks. This study uses a SWOT and AHP analysis to determine internal and external factors related to the optimization of the financing. The results show that the factors causing low profit-sharing based financing include the factors of honesty and the high level of risk. The strategy to increase profit-sharing based financing is to increase the number of mudharib and partners with appropriate alternative strategies namely to increase marketing and promotion, building full trust with mudharib and partners, improving the quality of human resources, and increasing socialization and education to the community.

Kata Kunci: Bagi Hasil, SWOT, AHP

PENDAHULUAN

Bank sebagai *financial intermediary* atau lembaga perantara keuangan harus melakukan mekanisme pengumpulan dan penyaluran dana secara seimbang, sesuai dengan ketentuan-ketentuan yang berlaku. Untuk mencapai itu semua, maka harus ada kejelasan sistem operasional perbankan. Bank merupakan lembaga intermediasi keuangan yang menghubungkan pihak yang kelebihan dana (*surplus*) dengan pihak yang kekurangan dana (*minus*) dan menyediakan jasa-jasa keuangan bagi kedua unit tersebut (Muhammad, 2014: 4-5). Perbankan berbasis prinsip syariah merupakan salah satu sistem perbankan yang

tengah berkembang di masyarakat. Namun peminat sistem ini masih tergolong rendah dibandingkan seluruh nasabah perbankan.

Nilai aset perbankan syariah hingga Mei 2016 mencapai Rp 297,9 triliun menunjukkan pertumbuhan meningkat pada posisi 9,38% dibanding posisi yang sama tahun lalu. Didorong dengan jumlah jaringan kantor bank syariah dan unit syariah mencapai 2.191 kantor dengan total Dana Pihak Ketiga Rp 238,37 triliun dan total pembiayaan Rp 217,86 triliun (Otoritas Jasa Keuangan, 2016).

Berdasarkan data Otoritas Jasa Keuangan per September 2016, pembiayaan perbankan syariah tumbuh 12,91 persen atau mencapai Rp 235,01

triliun. Sedangkan pada tahun-tahun sebelumnya, perbankan syariah selalu tumbuh di atas 20 persen. Adapun rasio pembiayaan bermasalah atau NPF berada pada level 3,20 persen per November 2016, dan NPF berada di level 3,18 persen *gross* dan 1,38 persen *net*, masih terjaga jauh dibawah *threshold* 5 persen.

Perkembangan pembiayaan berbasis bagi hasil (*mudharabah* dan *musyarakah*) dari tahun 2005-2015 pada bank umum syariah dan unit usaha syariah komposisi rata-ratanya adalah 36 % berbanding 64%. Sedangkan pada bank pembiayaan rakyat syariah komposisi rata-ratanya adalah 14 % berbanding 86%.

Dalam penelitian tesis Dyah Hesti Kusumawaradani (2015: 1), menurut laporan Bank Indonesia bahwa pembiayaan dengan akad pertukaran seperti *murabahah*, *isthisna*, dan *ijarah* mencapai 65,96% dari total pembiayaan. Sementara pembiayaan dengan akad *mudharabah* dan *musyarakah* yang berbasis bagi hasil hanya mencapai 28,77%.

Pembiayaan bagi hasil yang merupakan identitas bank syariah jauh dibawah jika dibandingkan dengan pembiayaan berbasis margin. Dari sisi penyaluran pembiayaan berbasis bagi hasil pada periode tahun 2012-2017 rata-rata jumlah debitur pembiayaan *Murabahah* mencapai 7.859 debitur dengan rata-rata pencairan Rp 165,12 milyar dan untuk pembiayaan berbasis bagi hasil berhasil disalurkan kepada 28 debitur dengan rata-rata nilai pencairan sebesar Rp 7,47 milyar. Untuk rata-rata debitur perbandingannya adalah 95,76 % : 4,24% dan untuk rata-rata nilai pencairan adalah 99,63% : 0,37%. Melihat pencapaian yang telah diraih sangat jauh perbedaan yang ada.

LANDASAN TEORI

Pembiayaan

Berdasarkan Undang-Undang Perbankan syariah UU No 21 tahun 2008 pasal 25:

pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang disamakan dengan itu berupa transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*, transaksi sewa menyewa dalam bentuk *ijarah* dan sewa beli atau *ijarah muntahiyah bit tamlik*, transaksi jual beli dalam bentuk utang piutang *murabahah*, *salam* dan *istisna*, transaksi pinjam meminjam dalam bentuk *qard*, dan transaksi sewa menyewa jasa dalam bentuk *ijarah*.

Riza Salman (2012: 218) akad *mudharabah* merupakan suatu transaksi pendanaan atau investasi yang berdasarkan kepercayaan, yaitu kepercayaan dari pemilik dana kepada pengelola dana. Dalam PSAK 105 tentang akuntansi *mudharabah*, *mudharabah* diklasifikasikan ke dalam tiga jenis, diantaranya (Nurhayati, 2014: 131):

1. *Mudharabah Muthlaqah* adalah di mana pemilik dana memberikan kebebasan kepada pengelola dana dalam pengelolaan investasinya.
2. *Mudharabah Muqayyadah* adalah *mudharabah* dimana pemilik dana memberikan batasan kepada pengelola antara lain mengenai dana, lokasi, cara dan/atau object investasi atau sektor usaha.
3. *Mudharabah Musytarakah* adalah *mudharabah* di mana pengelola dana menyertakan modal atau dananya dalam kerja sama investasi.

PSAK No. 106 mendefinisikan *musyarakah* sebagai akad kerja sama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu, di mana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan ketentuan bahwa keuntungan berdasarkan kesepakatan sedangkan kerugian berdasarkan kontribusi dana. Para mitra bersama-sama menyediakan dan untuk mendanai sebuah usaha tertentu dalam masyarakat, baik usaha yang sudah berjalan maupun yang baru, selanjutnya salah satu mitra dapat mengembalikan dana tersebut dan bagi hasil yang telah disepakati nisbahnya secara bertahap atau sekaligus kepada mitra lain. Investasi *musyarakah* dapat dalam bentuk kas, setara kas, atau aset non kas.

Non Performing Financing (NPF)

Pembiayaan bermasalah dari segi produktivitasnya (*performance*-nya) yaitu dalam kaitannya dengan kemampuannya menghasilkan pendapatan bagi bank, sudah berkurang / menurun dan bahkan mungkin sudah tidak ada lagi. Bahkan dari segi bank, sudah tentu mengurangi pendapatan, memperbesar biaya pencadangan, yaitu PPAP (Penyisihan Penghapusan Aktiva Produktif), sedangkan dari segi nasional, mengurangi kontribusinya terhadap pembangunan dan pertumbuhan ekonomi. (Faturrahman Djamil, 2014: 66).

Dalam penjelasan Pasal 8 Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 dan UU Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perbankan maupun dalam penjelasan Pasal 37 UU No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah antara lain dinyatakan bahwa kredit atau pembiayaan berdasarkan prinsip syariah yang diberikan oleh bank mengandung risiko, sehingga dalam pelaksanaannya bank harus memperhatikan asas-asas perkreditan atau pembiayaan berdasarkan prinsip syariah yang sehat. Apabila bank tidak memperhatikan asas-asas pembiayaan yang sehat dalam menyalurkan pembiayaannya, maka akan timbul berbagai risiko yang harus ditanggung oleh bank antara lain berupa:

1. Utang/kewajiban pokok pembiayaan tidak dibayar;
2. Margin/Bagi hasil / fee tidak dibayar;
3. Membengkaknya biaya yang dikeluarkan;
4. Turunnya kesehatan pembiayaan (*finance soundness*).

Teori-Teori Dasar Analisis

Teori Manajemen atau *Idarah* (dalam bahasa Arab) menurut Muhammad (2014: 68), adalah suatu aktivitas khusus menyangkut kepemimpinan, pengarah, pengembangan personal, perencanaan dan pengawasan terhadap pekerjaan-pekerjaan yang berkenaan dengan unsur-unsur pokok dalam suatu proyek.

Risiko Pembiayaan Syariah adalah risiko yang disebabkan oleh ketidakmampuan

nasabah membayar kembali kewajibannya kepada bank. Risiko ini dapat berupa: (1) kegagalan nasabah untuk membayar angsuran dalam *murabahah*. (2) kegagalan nasabah untuk membayar sewa dalam IMBT atau *ijarah*. (3) kegagalan nasabah untuk membayar angsuran istishna sesuai repayment schedule. (4) kegagalan nasabah untuk memenuhi kewajibannya dalam pemberian fasilitas Bank Garansi; (5) kegagalan supplier untuk menyerahkan barang dalam salam kontrak. (Sholihin, 2010: 747)

Profit-loss sharing berarti keuntungan dan atau kerugian yang mungkin timbul dari kegiatan ekonomi/bisnis ditanggung bersama-sama. Dalam atribut nisbah bagi hasil tidak terdapat suatu *fixed and certain return* sebagaimana bunga, tetapi dilakukan *profit and loss sharing* berdasarkan produktifitas nyata dari produk tersebut (Adiwarman Karim, 2001).

Strategi

Pengertian “strategi” bersumber dari kata Yunani Klasik, yakni “*strategos*” (Jenderal) yang pada dasarnya diambil dari pilahan kata – kata Yunani Klasik untuk “pasukan” dan “memimpin”. Penggunaan kata kerja Yunani yang berhubungan dengan “*strategos*” ini dapat diartikan sebagai “perencanaan dan pemusnahan musuh-musuh dengan menggunakan cara yang efektif berlandaskan sarana-sarana yang dimilikinya. (Bracker, 1980).

Strategi modern berorientasi pada *Strengths, Weaknesses, Opportunities*, dan *Threats* (SWOT) yang menghasilkan faktor pendorong, penghambat dan potensi. Asumsi dasar yang melandasi organisasi harus menyelaraskan aktivitas internalnya dengan realitas eksternalnya agar dapat mencapai tujuan yang ditetapkan. Peluang tidak akan berarti makala perusahaan tidak mampu memanfaatkan sumber daya yang dimilikinya untuk memanfaatkan peluang tersebut. Masing – masing komponen penyusun SWOT diartikan sebagai berikut :

- a. **Kekuatan** adalah sumber daya atau kapasitas organisasi yang dapat digunakan secara efektif untuk mencapai tujuan.

- b. **Kelemahan** adalah keterbatasan, toleransi, ataupun cacat organisasi yang menghambat pencapaian tujuan.
- c. **Peluang** adalah situasi yang mendukung dalam suatu organisasi yang digambarkan dari kecenderungan atau perubahan sejenis atau pandangan yang dibutuhkan untuk meningkatkan permintaan produk/jasa dan memungkinkan organisasi untuk meningkatkan posisinya melalui kegiatan suplai.
- d. **Ancaman** adalah situasi tidak mendukung (hambatan, kendala atau berbagai unsur eksternal lainnya) dalam lingkungan organisasi yang potensial merusak strategi yang telah disusun sehingga menimbulkan masalah, kerusakan, atau kekeliruan.

AHP (*Analytic Hierarchy Process*)

Menurut Saaty dalam (Sumiati, 2007) metode AHP membantu memecahkan persoalan yang kompleks dengan menstrukturkan suatu hirarki kriteria, pihak yang berkepentingan, hasil dan dengan menarik berbagai pertimbangan guna mengembangkan bobot atau prioritas. Metode ini juga menggabungkan kekuatan dari perasaan dan logika yang bersangkutan pada berbagai persoalan, lalu mensintesis berbagai pertimbangan yang beragam menjadi hasil yang cocok dengan perkiraan kita secara intuitif sebagaimana yang dipresentasikan pada pertimbangan yang telah dibuat.

Menurut Sudaryono (2010), dalam menyelesaikan permasalahan dengan AHP ada beberapa prinsip yang harus dipahami, diantaranya adalah:

1. Membuat hierarki
Sistem yang kompleks bisa dipahami dengan memecahnya menjadi elemen-elemen pendukung, menyusun elemen secara hierarki, dan menggabungkannya.
2. Penilaian kriteria dan alternatif
Kriteria dan alternatif dilakukan dengan perbandingan berpasangan. Menurut Saaty (1988), untuk berbagai persoalan skala 1 sampai 9 adalah skala terbaik untuk mengekspresikan pendapat. Nilai dan definisi pendapat kualitatif dari skala

perbandingan Saaty bisa diukur menggunakan tabel analisis seperti pada tabel berikut :

Tabel 1. Skala Penilaian Perbandingan Berpasangan

Intensitas Kepentingan	Keterangan
1	Kedua elemen sama penting
3	Elemen yang satu sedikit lebih penting daripada elemen yang lainnya
5	Elemen yang satu lebih penting dari pada elemen lainnya
7	Satu elemen jelas lebih mutlak penting daripada elemen lainnya
9	Satu elemen mutlak penting daripada elemen lainnya
2,4,6,8	Nilai-nilai antara dua nilai pertimbangan yang berdekatan
Kebalikan	Jika aktivitas i mendapat satu angka dibandingkan dengan aktivitas j, maka j memiliki nilai kebalikannya dibandingkan dengan i.

3. Menentukan prioritas
Untuk setiap kriteria dan alternatif, perlu dilakukan perbandingan berpasangan. Nilai-nilai perbandingan relatif dari seluruh alternatif kriteria bisa disesuaikan dengan judgement yang telah ditentukan untuk menghasilkan bobot dan prioritas. Bobot dan prioritas dihitung dengan memanipulasi matriks atau melalui penyelesaian persamaan matematika.
4. Konsistensi logis
Konsistensi memiliki dua makna. Pertama objek-objek yang serupa bisa dikelompokkan sesuai dengan keseragaman dan relevansi. Kedua, menyangkut tingkat hubungan antar objek yang didasarkan pada kriteria tertentu.

PENELITIAN TERDAHULU

Pamungkas Aji Prasetyo (2013) menyimpulkan bahwa masalah utama rendahnya pembiayaan bagi hasil disebabkan oleh masalah internal yang menyangkut

pemahaman dan kualitas SDI, serta masalah eksternal yang menyangkut regulasi yang kurang mendukung. Alternatif pemecahannya dari sisi internal dengan meningkatkan pemahaman dan kualitas SDI, sedangkan dari sisi eksternal dengan meninjau kembali regulasi yang ada dan mengeluarkan aturan insentif.

Muhammad Akhyar Adnan dan Didi Purwoko (2013) menyimpulkan bahwa faktor yang diduga mempengaruhi rendahnya aplikasi produk mudharabah dalam lembaga pembiayaan rakyat syariah, mulai dari faktor resiko, kepercayaan terdapat nasabah, hingga sulitnya melakukan analisis terhadap usulan pembiayaan yang diajukan oleh nasabah, selain juga adanya kekhawatiran yang cukup tinggi akan terjadinya kerugian di pihak bank.

Junarti (2017), hasil penelitian yang menggunakan Analisis SWOT dan AHP menunjukkan bahwa sasaran utama produk laku pandai adalah menjangkau unbanked people dengan alternative strategi yang tepat yaitu meningkatkan marketing dan promosi, meningkatkan sosialisasi dan edukasi kepada masyarakat, meningkatkan kualitas agent dan menetapkan visi dan misi.

METODE

Menurut Sugiyono (2012: 3) Metode penelitian pada dasarnya merupakan cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu. Berdasarkan hal tersebut, terdapat empat kata kunci yang perlu diperhatikan yaitu cara ilmiah, data, tujuan, dan kegunaan.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode studi kasus (*observational case studies*) dengan pendekatan kuantitatif yang memadukan input data kualitatif dan kuantitatif sekaligus (*mix method*). Karena pada penelitian ini, penulis beranjak dari studi kasus yang menghasilkan input data kualitatif (persepsi manusia) dengan bantuan

kuesioner Namun dalam analisisnya, data kualitatif tersebut akan diolah menjadi data kuantitatif dengan menggunakan analisis SWOT.

Objek penelitian yang di unakan dalam penelitian ini adalah Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Al Salaam. Berikut ini alasan memilih BPRS Al Salaam sebagai objek penelitian:

1. BPRS Al Salaam merupakan BPR Syariah yang cukup besar dan memiliki pembiayaan *murabahah, mudharabah dan musyarakah* yang lengkap untuk dilakukan penelitian.
2. Perbedaan yang sangat signifikan antara pembiayaan *murabahah* dengan mudharabah dan musyarakah.
3. BPRS Al Salaam sudah beroperasi menjadi BPR Syariah sejak tahun 2005.

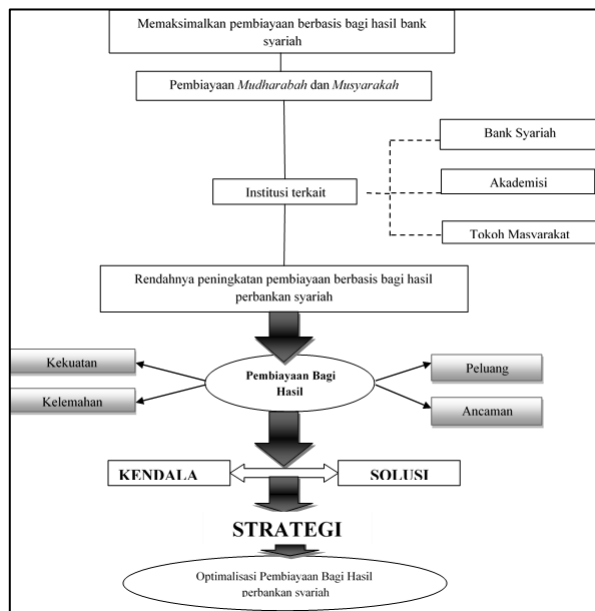
Sampel sebagai sumber data yang akan mewakili tahap awal penelitian yaitu praktisi perbankan syariah, akademisi dari institusi pendidikan dan tokoh masyarakat selaku nasabah

Dalam penelitian kualitatif, tehnik analisis data lebih banyak dilakukan bersamaan dengan pengumpulan data. Adapun dalam penelitian ini menggunakan analisis data deskriptif dengan metode SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities dan Threats*) yang kemudian diformulasikan ke dalam tabel *Internal Strategic Factors Analysis Summary* (IFAS) dan *External Strategic Factors Analysis Summary* (EFAS)

Langkah – langkah pengolahan data dalam penelitian kualitatif menurut Irawan (2006) adalah sebagai berikut :

1. Pengumpulan data mentah yang dilakukan melalui wawancara, observasi lapangan dan kajian pustaka
2. Pengumpulan data mentah, yaitu merubah catatan ke bentuk tertulis.
3. Pembuatan koding, membaca ulang seluruh data yang sudah ditranskrip dan mengambil kata kunci.
4. Kategorisasi data, menyederhanakan data dengan cara mengikat konsep-konsep (kata-kata) kunci dalam besaran.

5. Penyimpulan sementara, yaitu pengambilan keputusan sementara,
6. Triangulasi, melakukan check dan recheck antara satu sumber dengan sumber data lainnya.
7. Penyimpulan akhir, yaitu proses akhir dari keseluruhan langkah. Kesimpulan akhir diambil ketika data sudah jenuh (*saturated*) dan setiap penambahan data baru hanya berarti ketumpang tindihan (*redundant*). Adapun desain penelitian seperti terlihat pada Gambar 1. berikut ini:



Gambar 1.
Desain Penelitian

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisi SWOT

Tahap pertama analisis SWOT adalah melakukan identifikasi terhadap faktor-faktor internal dan eksternal dalam penyaluran pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* perbankan syariah di Indonesia yang dianggap belum optimal. penyebaran kuesioner kepada tujuh orang responden yang terdiri dari lima orang dari PT BPRS Al Salaam Amal Salman, dua orang dari akademisi dan satu orang dari

tokoh masyarakat dan tercatat sebagai nasabah salah satu bank syariah di Indonesia.

Berdasarkan kajian pustaka dan survey lapangan sebagaimana yang telah dijelaskan sebelumnya, maka diperoleh elemen faktor-faktor internal dan eksternal sebagai berikut pada Tabel 2. dan Tabel 3. di bawah ini:

Tabel 2. Perumusan Identifikasi Faktor Internal

1. Memiliki lokasi yang strategis
2. Pembiayaan dengan proses cepat dengan syarat yang mudah dan angsuran yang ringan
3. Tingkat persaingan yang ketat antara pembiayaan bagi hasil dengan pinjaman
4. Kualitas pelayanan yang baik
5. Sistem keuangan yang digunakan sudah online
6. Sistem prosedur dan kebijakan perusahaan yang sudah teratur
7. Kerugian yang terjadi dalam pembiayaan bagi hasil tidak 100% ditanggung debitur
8. Fitur produk pembiayaan bagi hasil berupa fleksibilitas waktu pengembalian yang disesuaikan dengan waktu perolehan pendapatan
9. Promosi belum optimal
10. Jumlah kantor layanan/kas yang masih sedikit
11. Tidak memiliki gerai ATM
12. Terbatas SDM
13. Jenis produk pembiayaan bagi hasil yang ditawarkan sedikit.
14. Rendahnya tingkat kepercayaan bank terhadap laporan keuangan nasabah (debitur)
15. Kompetensi petugas bank dalam menjelaskan produk pembiayaan bagi hasil
Kemampuan analisis dan pemahaman Bank terhadap usaha yang akan dikerjakannya dengan nasabah

Sumber : analisis data, 2018.

Tabel 3. Perumusan Identifikasi Faktor Eksternal

1. Meningkatnya kebutuhan masyarakat dalam kehidupan sehari-hari.
2. Masyarakat mulai tertarik terhadap sistem perbankan syariah
3. Banyaknya pusat perdagangan
4. Mayoritas masyarakat Indonesia adalah Muslim.
5. Bisnis syariah mulai berkembang akan mendorong minat para pengusaha muslim.
6. Pertumbuhan ekonomi yang mendorong banyaknya proyek-proyek infrastruktur dan kebutuhan modal investasi
7. Semakin banyaknya pesaing yang membidik segmen yang sama
8. Semakin lengkap dan inovatifnya fitur produk bank pesaing yang dilengkapi dengan teknologi canggih
9. Ancaman produk sejenis maupun produk pengganti.
10. Rendahnya pemahaman masyarakat tentang pembiayaan bagi hasil.
11. Risiko wanprestasi debitur pembiayaan bagi hasil cukup tinggi.

Sumber : analisis data, 2018.

Berdasarkan penilaian responden dan peneliti, maka faktor – faktor internal dan eksternal tersebut dapat dikategorikan menjadi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman seperti yang tabel berikut ini :

1. Faktor Kekuatan (*Strenghts*)

- a. Memiliki lokasi yang strategis, faktor ini mendapatkan nilai rata – rata 4,50 dengan bobot relative 0,06.
- b. Pembiayaan dengan proses cepat dengan persyaratan mudah dan angsuran yang ringan, faktor ini mendapatkan nilai rata – rata 4,88 dengan bobot relative 0,07.
- c. Tingkat persaingan yang ketat antara pembiayaan bagi hasil dengan pinjaman, faktor ini mendapatkan nilai rata – rata 4,00 dengan bobot relative 0,06.
- d. Kualitas pelayanan yang baik, faktor ini mendapatkan nilai rata – rata 5,00 dengan bobot relative 0,07.
- e. Sistem keuangan yang digunakan sudah online, faktor ini mendapatkan nilai rata-rata 4,00 dengan bobot relative 0,06
- f. Sistem prosedur dan kebijakan perusahaan yang sudah teratur, faktor ini mendapatkan nilai rata – rata 4,63 dengan bobot relative 0,06.
- g. Kerugian yang terjadi dalam pembiayaan bagi hasil tidak 100% ditanggung debitur, faktor ini mendapatkan nilai rata – rata 4,00 dengan bobot relative 0,06
- h. Fitur produk pembiayaan bagi hasil berupa fleksibelitas waktu pengembalian yang disesuaikan dengan waktu perolehan pendapatan, faktor ini mendapatkan nilai rata – rata 5,00 dengan bobot relative 0,07.

2. Faktor Kelemahan (*Weaknesses*)

- a. Promosi belum optimal, faktor ini mendapatkan nilai rata-rata 4,38 dengan bobot relative 0,06.
- b. Jumlah kantor layanan/kas yang masih sedikit, faktor ini mendapatkan nilai rata-rata 3,75 dengan bobot relative 0,05
- c. Tidak memiliki gerai ATM, faktor ini mendapatkan nilai rata-rata 3,63 dengan bobot relative 0,05.

- d. Terbatasnya SDM, faktor ini mendapatkan nilai rata-rata 4,75 dengan bobot relative 0,07
- e. Jenis produk pembiayaan bagi hasil yang ditawarkan sedikit, faktor ini mendapatkan nilai rata- rata 4,67 dengan bobot relative 0,08
- f. Rendahnya tingkat kepercayaan bank terhadap laporan keuangan nasabah (debitur), faktor ini mendapatkan nilai rata-rata 4,63 dengan bobot relative 0,06.
- g. Kompetensi petugas bank dalam menjelaskan produk pembiayaan bagi hasil, faktor ini mendapatkan nilai rata-rata 5,00 dengan bobot relative 0,07
- h. Kemampuan analisis dan pemahaman Bank terhadap usaha yang akan dikerjasamakan dengan nasabah, faktor ini mendapatkan nilai rata- rata 5,00 dengan bobot relative 0,07.

3. Peluang (*Opportunities*)

- a. Meningkatnya kebutuhan masyarakat dalam kehidupan sehari-hari, faktor ini mendapatkan nilai rata – rata 3,75 dengan bobot relative 0,08.
- b. Masyarakat mulai tertarik terhadap sistem perbankan syariah, faktor ini mendapatkan nilai rata – rata 4,50 dengan bobot relative 0,10.
- c. Banyaknya pusat perdagangan, faktor ini mendapatkan nilai rata – rata 4,00 dengan bobot relative 0,09.
- d. Mayoritas masyarakat Indonesia adalah Muslim, faktor ini mendapatkan nilai rata – rata 3,75 dengan bobot relative 0,08.
- e. Bisnis syariah mulai berkembang akan mendorong minat para pengusaha muslim, faktor ini mendapatkan nilai rata – rata 4,25 dengan bobot relative 0,09.
- f. Pertumbuhan ekonomi yang mendorong banyaknya proyek-proyek infrastruktur dan kebutuhan modal investasi, faktor ini mendapatkan nilai rata – rata 5,00 dengan bobot relative 0,11.

4. Faktor Ancaman (*Threats*)

- a. Semakin banyaknya pesaing yang membidik segmen yang sama, faktor ini

mendapatkan nilai rata - rata 4,00 dengan bobot relative 0,09.

- b. Semakin lengkap dan inovatifnya fitur produk bank pesaing yang dilengkapi dengan teknologi canggih, faktor ini mendapatkan nilai rata-rata 4,75 dengan bobot relative 0,10.
- c. Ancaman produk sejenis maupun produk pengganti, faktor ini mendapatkan nilai rata - rata 4,38 dengan bobot relative 0,09.
- d. Rendahnya pemahaman masyarakat tentang pembiayaan bagi hasil., faktor ini mendapatkan nilai rata - rata 4,63 dengan bobot relative 0,10.
- e. Risiko wanprestasi debitur pembiayaan bagi hasil cukup tinggi, faktor ini mendapatkan nilai rata - rata 3,88 dengan bobot relative 0,08.

Berdasarkan hasil pembobotan elemen-elemen SWOT terlihat bahwa :

1. Faktor kekuatan memiliki nilai rating yang paling tinggi adalah *Kualitas pelayanan yang baik dan Fitur produk pembiayaan bagi hasil berupa fleksibilitas waktu pengembalian yang disesuaikan dengan waktu perolehan pendapatan;*
2. Faktor kelemahan memiliki nilai rating yang paling rendah adalah *kompetensi petugas bank dalam menjelaskan produk pembiayaan bagi hasil dan Kemampuan analisis dan pemahaman Bank terhadap usaha yang akan dikerjakasikan dengan nasabah;*
3. Faktor peluang memiliki nilai rating yang paling tinggi adalah *bisnis syariah mulai berkembang akan mendorong minat para pengusaha muslim;*
4. Faktor peluang memiliki nilai rating yang paling rendah adalah *semakin lengkap dan inovatifnya fitur produk bank pesaing yang dilengkapi dengan teknologi canggih.*

Untuk mengetahui prioritas dan keterkaitan antara strategi berdasarkan pembobotan SWOT nya, maka dilakukan interaksi kombinasi strategi internal-eksternal. Perumusan strategi-strategi tersebut disusun berdasarkan faktor internal *strengths* dan *weaknesses* serta faktor eksternal *opportunities* dan *threats* ke dalam bentuk matriks IFAS - EFAS SWOT.

Secara ringkas hasil perumusan matriks IFAS-EFAS berdasarkan strategi SO, ST, WO, dan WT dilakukan pembobotan penilaian untuk menentukan skala prioritasnya. Susunan alternatif berdasarkan urutan prioritasnya yang diperoleh dari pembobotan matriks interaksi SWOT disajikan pada tabel berikut ini :

Tabel 4. Pembobotan SWOT

	S = 1,510	W = 1,645
O = 1,707	SO = 3,217	WO = 3,352
T = 1,584	ST = 3,094	WT = 3,229

Sumber : analisis data, 2018.

Dari hasil pembobotan kuesioner, maka disusun prioritas strategi berdasarkan kombinasi strategi yang memiliki nilai paling tinggi sampai yang paling rendah.

Tabel 5. Urutan Alternatif Strategi SWOT

Prioritas	Strategi	Bobot Nilai
I	<i>Weakness-Opportunity (WO)</i>	3,352
II	<i>Weakness-Threat (WT)</i>	3,229
III	<i>Strengt - Opportunity (SO)</i>	3,217
IV	<i>Strengt - Treath (ST)</i>	3,094

Sumber : analisis data, 2018.

Hasil interaksi IFAS - EFAS yang menghasilkan alternatif strategi dengan bobot yang paling tinggi adalah *Weakness-Opportunity (WO)* yang dapat diterjemahkan Strategi yang meminimalkan kelemahan dengan memanfaatkan peluang yang ada. Kondisi ini cukup mengkhawatirkan PT. BPRS Al Salaam karena dari sisi faktor internal, PT. BPRS Al Salaam memiliki kelemahan yang jauh lebih besar daripada kekuatannya namun dari sisi eksternal peluang lebih besar dari ancaman dalam rangka optimalisasi perbankan syariah dalam pembiayaan berbasis bagi hasil. Perumusan strategi dapat diperoleh melalui kombinasi strategi seperti berikut ini :

Tabel 5. Strategi Prioritas I
Strategi *Weakness Opportunity (WO)*

<i>Weakness</i>	<i>Opportunity</i>
1. Promosi belum optimal	1. Meningkatkan kebutuhan masyarakat dalam kehidupan sehari-hari.
2. Jumlah kantor layanan/kas yang masih sedikit	2. Masyarakat mulai tertarik terhadap

3. Tidak memiliki gerai ATM	sistem perbankan syariah
4. Terbatas SDM	3. Banyaknya pusat perdagangan
5. Jenis produk pembiayaan bagi hasil yang ditawarkan sedikit.	4. Mayoritas masyarakat Indonesia adalah Muslim.
6. Rendahnya tingkat kepercayaan bank terhadap laporan keuangan nasabah (debitur)	5. Bisnis syariah mulai berkembang akan mendorong minat para pengusaha muslim.
7. Kompetensi petugas bank dalam menjelaskan produk pembiayaan bagi hasil	6. Pertumbuhan ekonomi yang mendorong banyaknya proyek-proyek infrastruktur dan kebutuhan modal investasi.
8. Kemampuan analisis dan pemahaman Bank terhadap usaha yang akan dikerjakamkan dengan nasabah;	

Strategi Weakness-Opportunity (WO)

1. **Optimalisasi promosi, menambah kantor layanan dan ATM** untuk meningkatkan ketertarikan masyarakat untuk berhubungan dengan bank yang dapat meningkatkan kehidupannya;
2. SDM yang terbatas harus dimaksimalkan kompetenensi dan kemampuan menganalisa serta kemampuan menawarkan produk bank ke masyarakat yang mayoritas muslim dan banyaknya pusat perdagangan;
3. Mendorong perkembangan bisnis syariah sehingga pertumbuhan ekonomi meningkat terutama pada proyek infrastruktur dan investasi;

Sumber : analisi data, 2018.

Meskipun strategi WO merupakan alternative terbaik yang memiliki nilai pembobotan yang lebih tinggi, namun belum tentu semua strategi – strategi tersebut dapat dilaksanakan secara simultan sehingga perlu dilakukan prioritas apabila dalam pelaksanaanya secara bersama – sama menemui kendala sumber daya (*resources constraints*). Penentuan prioritas kebijakan dari beberapa strategi di atas yang di hasilkan melalui analisis SWOT pada penelitian ini di lakukan dengan *The Analytical Hierarchy Process* (AHP).

AHP (Analytical Hierarchy Process)

Penyusunan Hirarki merupakan bagian terpenting dalam menentukan model AHP,

karena akan menjadi dasar bagi para responden untuk memberi penilaian/pendapat secara sederhana. Dengan adanya hirarki, diharapkan permasalahan yang kompleks akan menjadi lebih sederhana sehingga mudah dipahami. Model AHP yang digunakan dalam penelitian ini yaitu terdiri dari 4 level, dengan level puncak sebagai goal/focus dari hirarki adalah “Strategi Perbankan Syariah dalam Optimalisasi Pembiayaan Berbasis Bagi Hasil pada PT. BPRS Al Salaam”. Pada level strategi yang dimasukkan sebagai alternative strategi kebijakan adalah strategi yang terpilih berdasarkan hasil analisis SWOT yaitu WO.

Level 1 adalah skenario, yang terbagi menjadi 3 (tiga) kemungkinan scenario yang akan terjadi yaitu :

- a. **Skenario Optimis**, merupakan skenario masa depan dimana lingkungan internal dan eksternal di Indonesia sangat mendukung untuk perkembangan perbankan syariah terutama masyarakat pengusaha perorangan maupun perusahaan dalam meningkatkan jumlah debitur dan penyaluran pembiayaan hingga tercapainya sasaran yang di harapkan;
- b. **Skenario Status Quo**, merupakan skenario masa depan dimana lingkungan internal dan eksternal di Indonesia tetap sama untuk perkembangan perbankan syariah terutama masyarakat pengusaha perorangan maupun perusahaan dalam meningkatkan jumlah debitur dan penyaluran pembiayaan hingga tercapainya sasaran yang di harapkan;
- c. **Skenario Pesimis**, merupakan skenario masa depan dimana lingkungan internal dan eksternal di Indonesia tidak mendukung untuk perkembangan perbankan syariah terutama masyarakat pengusaha perorangan maupun perusahaan dalam meningkatkan jumlah debitur dan penyaluran pembiayaan hingga tercapainya sasaran yang di harapkan;

Level 2 adalah sasaran yang terbagi menjadi 3 (tiga) sasaran yang hendak dicapai adalah :

- a. Sasaran menjangkau lebih banyak mudharib dan mitra adalah suatu sasaran yang bermaksud untuk menjangkau masyarakat

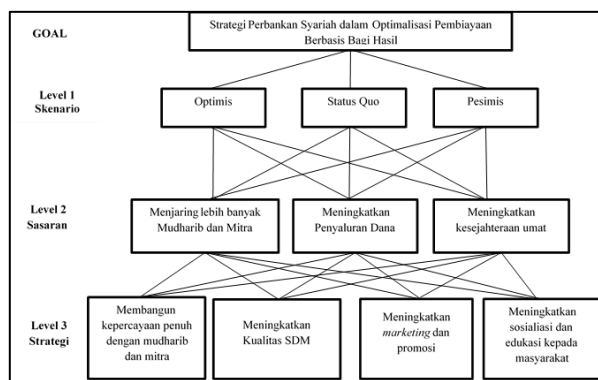
baik perorangan maupun perusahaan yang membutuhkan dana untuk memulai usaha, menambah modal, bekerjasama dan memperluas usaha sehingga meningkatkan kesejahteraan pengusaha-pengusaha khususnya pengusaha muslim.

- b. Sasaran meningkatkan penyaluran dana adalah suatu sasaran yang bermaksud untuk meningkatkan penyaluran dana perbankan syariah, sehingga semakin banyak penyaluran dana maka akan meningkatkan pendapatan bank khususnya bagi hasil yang kemudian berdampak positif kepada nasabah funding yang menitipkan dananya ke bank.
- c. Sasaran meningkatkan kesejahteraan umat adalah suatu sasaran yang diharapkan dengan banyaknya mudharib dan mitra yang dijaring akan meningkatkan geliat usaha syariah dan dapat melayani kebutuhan para konsumen muslim khususnya, sehingga dengan adanya kerjasama dan jalinan pengusaha dan konsumen ini dapat meningkatkan kesejahteraan mereka.

Level 3 adalah Alternatif strategi optimalisasi pembiayaan berbasis bagi hasil di PT BPRS Al Salaam yang didapatkan melalui analisa SWOT, yaitu :

1. Membangun kepercayaan penuh dengan mudharib dan mitra;
2. Meningkatkan Kualitas SDM;
3. Meningkatkan marketing dan promosi;
4. Mayoritas penduduk Indonesia.

Hirarki model AHP yang disusun seperti terlihat pada Gambar 2. berikut ini:



Gambar 2.

Hirarki Model AHP

Berdasarkan pembobotan yang telah diberikan sebelumnya, kemudian dilakukan pengolahan data dengan metode *Pairwise comparison*, disimpulkan bahwa strategi optimalisasi pembiayaan berbasis bagi hasil di BPRS Al Salaam, scenario yang dianggap penting adalah **optimis** (dengan bobot nilai sebesar 0.723) dengan sasaran yang harus diprioritaskan adalah menjaring lebih banyak mudharib dan mitra (dengan bobot nilai sebesar 0.553) . Untuk mencapai sasaran tersebut, maka urutan prioritas kebijakan yang bisa dilakukan oleh perbankan syariah yaitu sebagai berikut :

Tabel 6. Urutan Prioritas Strategi

Prioritas	Strategi Kebijakan	Bobot
I	Meningkatkan Marketing dan Promosi	0.423
II	Membangun kepercayaan penuh dengan mudharib dan mitra	0.323
III	Meningkatkan Kualitas SDM	0.136
IV	Meningkatkan sosialisasi dan edukasi kepada masyarakat	0.122
Total Bobot		1.00

Sumber : Hasil AHP – *Pairwise Comparison*

Sasaran utama yang harus dilakukan oleh BPRS Al Salaam Amal Salman menurut penilaian responden adalah menjaring lebih banyak mudharib dan mitra dengan menggunakan strategi meningkatkan marketing dan promosi. Dengan menjaring lebih banyak mudharib dan mitra otomatis akan menambah jumlah data yang disalurkan dan diharapkan akan meningkatkan kesejahteraan umat.

Berdasarkan pengolahan data dengan menggunakan AHP untuk mencapai sasaran tersebut, didapatkan prioritas strategi optimalisasi pembiayaan berbasis bagi hasil sebagai berikut :

1. Meningkatkan Marketing dan Promosi (Prioritas I)

Marketing dan promosi merupakan strategi yang cukup eksis di dunia bisnis. Philip Kotler dan Gary Armstrong dalam buku Manajemen Pemasaran ahli bahasa Hendra Teguh (2002 :

631) menyatakan bahwa melalui marketing dan promosi dapat dicapai tujuan sebagai berikut :

- a. *Membangun kesadaran konsumen,*
Jika sebagian besar audiens sasaran tidak menyadari obyek tersebut, tujuan promosi adalah membangun kesadaran, mungkin hanya pengenalan nama produk.
- b. *Memberikan informasi kepada konsumen,*
Audiens sasaran mungkin telah memiliki kesadaran tentang perusahaan atau produk tetapi tidak mengetahui lebih banyak lagi. sehingga bagian promosi dalam promosinya banyak mengandung informasi tentang produk.
- c. *Menciptakan preferensi konsumen,*
Jika audiens sasaran mengetahui produk , pertanyaannya sekarang apakah konsumen suka atau tidak terhadap prroduk tersebut sehingga komunikator harus menemukan alasannya dan kemudian mengembangkan suatu kampanye komunikasi untuk mendorong perasaan suka.
- d. *Meningkatkan dan menjaga preferensi konsumen,*
kesukaan dalam arti lebih suka terhadap produk tertentu daripada terhadap produk lain.
- e. *Meyakinkan konsumen,*
konsumen mungkin lebih menyukai suatu produk tertentu tetapi tidak menimbulkan keyakinan untuk membelinya. Tugas promosilah untuk meyakinkan bahwa produk yang ditawarkan benar-benar bisa memberikan solusi bagi konsumen.
- f. *Mendorong konsumen untuk membeli,*
Banyak audiens sasaran mungkin memiliki keyakinan tetapi tidak bermaksud untuk melakukan pembelian. Mereka mungkin menanti lebih banyak informasi atau merencanakan untuk bertindak kemudian. Komunikator harus mengarahkan konsumen agar mengambil langkah terakhir. Caranya dapat berupa menawarkan produk dengan harga rendah, menawarkan, premi, atau memberikan kesempatan secara terbatas kepada pelanggan untuk mencoba.

2. Membangunan kepercayaan penuh kepada mudharib dan mitra (Prioritas II)

Membangun kepercayaan penuh dengan mudharib dan mitra merupakan strategi yang

bertujuan untuk menjaga kelancaran usaha yang dibiayai atau kerjasama yang telah dijalin tetap berjalan dengan lancar tanpa adanya hambatan baik secara operasional maupun finansial. Dengan adanya salihg percaya ini diharapkan usaha tersebut berjalan lancar dan menghasilkan keuntungan lebih besar.

3. Meningkatkan Kualitas SDM (Prioritas III)

Meningkatkan kualitas dalam hal kompetensi dan kemampuan SDM merupakan srategi yang penting. SDM (sumber daya manusia) khususnya yang menangani pembiayaan adalah petugas/karyawan BPRS Al Salaam yang berhubungan langsung kepada masyarakat, jika kualitasnya bagus tentu nasabah tidak akan ragu untuk memilih BPRS Al Salaam. Beberapa hal yang dapat dilakukan untuk meningkatkan kualitas SDM, berdasarkan hasil survey :

- a. *Pendidikan & Pelatihan,*
Kegiatan ini penting guna menambah wawasan SDM baik disisi perbankan, jasa keuangan lainnya dan juga tentang prinsip-prinsip syariah dalam bertransaksi. Selain itu akan membentuk hubungan baik antara SDM dengan manajemen BPRS Al Salaam.
- b. *Reward/insentif*
Reward/insentif merupakan nilai tambah bagi SDM. Hal tersebut penting untuk memicu kinerja para account officer, landing officer dan karyawan lainnya dalam mencari debitur serta memperkenalkan produk-produk perbankan syariah.
- c. *Ketersediaan sarana dan prasarana*
- d. BPRS Al Salaam Amal Salman sebaiknya menyediakan sarana dan prasarana bagi para kepala cabang, account officerr dan karyawan lainnya sehingga lebih mudah melayani nasabah seperti kendaraan dinas, alat komunikasi, brosur promosi dan alat tulis.

4. Meningkatkan sosialisasi dan edukasi kepada masyarakat (Prioritas IV)

Mayoritas penduduk indonesia adalah muslim namun market share hanya 5%, hal tersebut kemungkinan besar disebabkan oleh ketidaktahuan umat muslim tentang dunia perbankan syariah dan haramnya bunga sehingga strategi edukasi dan sosialisasi menjadi solusinya. Sosialisasi dan edukasi itu

sendiri tidak sepenuhnya ditugaskan kepada bank syariah, namun bisa juga bekerja sama dengan akademisi, ulama-ulama serta tokoh masyarakat. Kerja sama tersebut merupakan upaya untuk mengembangkan dan mensosialisasikan ekonomi, keuangan & perbankan syariah.

KESIMPULAN

Faktor-faktor yang mempengaruhi rendahnya pembiayaan berbasis bagi hasil pada PT BPRS Al Salaam Amal Salman adalah antara lain tingkat kejujuran mudharib dan mitra dalam melaporkan keuangan usahanya dan tingkat risiko pembiayaan tinggi yang akan dihadapi oleh bank.

Berdasarkan hasil analisis dan perhitungan SWOT - AHP laporan penelitian mengenai strategi perbankan syariah dalam optimalisasi pembiayaan berbasis bagi hasil pada PT BPRS Al Salaam Amal Salman, maka penulis menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Faktor-faktor internal dan eksternal yang dihadapi PT. BPRS Al Salaam dalam optimalisasi pembiayaan berbasis bagi hasil yaitu sebagai berikut :
 - a. Faktor internal

Kekuatan (*Strenghts*) yaitu Kualitas pelayanan yang baik dan Fitur produk pembiayaan bagi hasil berupa fleksibilitas waktu pengembalian yang disesuaikan dengan waktu perolehan pendapatan;

Kelemahan (*Weaknesses*) yaitu kompetensi petugas bank dalam menjelaskan produk pembiayaan bagi hasil dan Kemampuan analisis dan pemahaman Bank terhadap usaha yang akan dikerjasamakan dengan nasabah.
 - b. Faktor Eksternal

Peluang (*Opportunities*) yaitu bisnis syariah mulai berkembang akan mendorong minat para pengusaha muslim:

Ancaman (*Threats*) yaitu semakin lengkap dan inovatifnya fitur produk bank pesaing yang dilengkapi dengan teknologi canggih.

2. Berdasarkan Hasil AHP adapun prioritas strategi yang tepat untuk optimalisasi pembiayaan berbasis bagi hasil seperti pada tabel 7. sebagai berikut :

Tabel 7. Hasil AHP

Prioritas	Strategi Kebijakan
I	Meningkatkan Marketing dan Promosi
II	Membangun kepercayaan penuh dengan mudharib dan mitra
III	Meningkatkan Kualitas SDM
IV	Meningkatkan sosialisasi dan edukasi kepada masyarakat

Sumber : analisis data, 2018.

SARAN

1. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) adalah salah satu bank syariah yang lebih dekat dengan rakyat dan pengusaha-pengusaha muslim yang masih membutuhkan modal untuk memulai usaha dan meningkatkan usahanya. Namun potensi kedekatan ini tidak dimaksimalkan oleh bank pembiayaan rakyat syariah karena risiko pembiayaan yang diberikan ini cukup besar, oleh karena itu bank pembiayaan rakyat syariah harus melakukan pendekatan secara kekeluargaan yang dibarengi dengan tingkat kepercayaan tinggi bahwa para debitur dapat mengoptimalkan pembiayaan tersebut dan dapat mengembalikan pembiayaan secara teratur, tepat waktu dengan rasio pengembalian yang bagus.
2. Hasil penelitian ini bukanlah strategi mutlak yang harus dilakukan oleh perbankan syariah dalam optimalisasi pembiayaan berbasis bagi hasil perbankan syariah dikarenakan masih banyak kekurangan yang terdapat dalam proses pengumpulan

data dan pengkajian literature sehingga disarankan kepada penelitian selanjutnya untuk :

- a. Menentukan lebih dari satu objek penelitian agar dapat membandingkan kondisi dan kebutuhan masyarakat,
- b. Menambah jumlah responden penelitian yaitu para ahli perbankan syariah dan nasabah pembiayaan bank syariah sehingga kualitas penelitian lebih baik, jika perlu melibatkan regulator (otoritas jasa keuangan).

DAFTAR PUSTAKA

- 2010. *Syaamil Al-Quran dan Terjemahnya Edisi Tajwid*. Bandung: CV Penerbit Syaamil Cipta Media.
- Anshari, Muhammad Al, dkk. 1993. *Perbankan Islam, Sejarah, Prinsip dan Operasional*. Jakarta: Minaret.
- Antonio, M. Syafi'i. 2000. *Bank Syari'ah: Suatu Pengantar Umum*, ed. Khusus, Jakarta: Tazkia Institute
- Antonio, M. Syafi'i. 2001. *Bank Syari'ah: Dari Teori ke Praktik*, Jakarta: Gema Insani dan Tazkia Cendekia.
- Arif, Nur Rianto. 2012. *Lembaga Keuangan Syariah Suatu Kajian Teoritis Praktis*. Bandung : Pustaka Setia.
- Arikunto, Suharsimi. 2002. *Metodologi Penelitian*. Jakarta: PT. Rineka Cipta.
- Arifin, Zainul. 2003. *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syari'ah*. Jakarta: AlvaBet
- Ascarya. 2013. *Akad dan Produk Bank Syari'ah*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Ascarya dan Yumanita, Diana, 2010, "*Determinan dan Persistensi Margin Perbankan Konvensional dan Syariah di Indonesia*" *working paper series No.WP/10/04*. Pusat Pendidikan dan Studi Kebanksentralan Bank Indonesia.
- Budisantoso, Totok dan Nuritomo. 2014. *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*. Edisi ketiga Jakarta: Salemba Empat.
- Djamil, Faturrahman. 2014. *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Di Bank Syariah*. Cetakan kedua, Jakarta: Sinar Grafika.
- Hasibuan, Malayu. 2001. *Manajemen Dasar, Pengertian, dan Masalah*. Edisi Revisi, Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Hubeis, M dan Najib, M. 2014. *Manajemen Strategik Dalam Pengembangan Daya Saing Organisasi*. Gramedia. Jakarta
- Irawan, Prasetya (2004). *Logika dan Prosedur Penelitian*. Jakarta: STA LAN Press
- Irawan, Prasetya (2006). *Penelitian kualitatif dan Kuantitatif untuk Ilmu-Ilmu Sosial*. Jakarta: DIA Fisip UI
- Karim, Adiwarman. 2012. *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*. Edisi Empat. PT Raja Grafindo Persada : Jakarta.
- Kasmir. 2014. *Dasar-dasar Perbankan*. Edisi Revisi. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada.
- Khan, M. Fahim and Mirakhor, 1990. "*The Framework and Practice of Islamic Banking*", Finance and Development. Leceister: The Islamic Foundation
- Laksamana, Yusak. *Tanya Jawab Cara Mudah Mendapatkan Pembiayaan Di Bank Syariah*. Jakarta: PT Elex media komputindo gramedia, 2009.
- Muhammad. 2014. *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Syariah*. Cetakan kelima (edisi revisi) Yogyakarta: UII Press

- Muhamad. 2014. *Manajemen Dana Bank Syariah*. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada.
- Rahman, Afzalur. 2003. *Doktrin Ekonomi Islam*. Jilid Ke- 4, (edisi terjemahan oleh Soeryo Nastangin). Yogyakarta: PT Dana Bhakti Wakaf.
- Raangkuti, Freddy. 2017. *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Cetakan Ke-23, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Rianto, Bambang Rustam. 2013. *Manajemen Risiko Perbankan Syariah di Indonesia*. Jakarta; Salemba Empat.
- Saaty, T.L. 1988. *Multicriteria Decision Making: The Analytic Hierarchy Process*. Pittsburgh: University of Pittsburgh, RWS Publication.
- Saaty, T.L. 1993. *Pengambilan Keputusan Bagi Para Pemimpin: Proses Hirarki Analitik untuk Pengambilan Keputusan dalam Situasi yang Kompleks*, Cetakan kedua, Gramedia, Jakarta.
- Salman, Kautsar Riza. 2012. *Akuntansi Perbankan Syariah Berbasis PSAK Syariah*. Padang: Akademia Permata.
- Sholihin, Ahmad Ifham. 2010. *Buku Pintar Ekonomi Syariah*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Sri Nurhayati., dan Wasilah, 2014, *Akuntansi Syariah di Indonesia*, Edisi ke 4, Salemba Empat, Jakarta.
- Statistik Perbankan Syariah, www.bi.go.id
- Sudaryono. (2010). *Metode Penelitian Pendidikan*. Banten: Kencana
- Sugiyono. 2012. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D*. Alfabeta: Bandung
- Umam, Khotibul. 2016. *Perbankan Syariah: Dasar-dasar dan Dinamika Perkembangannya di Indonesia*. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada.
- Peraturan Bank Indonesia Nomor: 11/3/PBI/2009 tentang Bank Umum Syariah.
- Peraturan Bank Indonesia Nomor: 11/23/PBI/2009 tentang Bank Pembiayaan Rakyat Syariah.
- Peraturan Bank Indonesia Nomor: 13/25/PBI/2011 tentang Prinsip Kehatia-hatian Bagi Bank Umum yang Melakukan Penyerahan Sebagian Pelaksanaan Pekerjaan kepada Pihak Lain.
- Undang-Undang Republik Indonesia, Nomor 10, Tahun 1998, tentang Perubahan Atas Undang-Undang No. 7 Tahun 1992 Tentang Perbankan.
- Undang-Undang Republik Indonesia, Nomor 21, Tahun 2008, tentang Perbankan Syariah.
- Jurnal dan Penelitian:**
- Pamungkas, Prasetyo Aji. 2013. **Identifikasi Faktor Yang Mempengaruhi Rendahnya Pembiayaan Bagi Hasil Perbankan Syariah (Studi Kasus PT. BRI Syariah Kantor Cabang Malang)**, Fakultas Ekonomi, Universitas Brawijaya.
- Muhammad Akhyar Adnan dan Didi Purwoko, 2013. **Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Rendahnya Pembiayaan Mudharabah Menurut Perspektif Manajemen Bank Syariah Dengan Penekatan Kritis**. Jurnal Akuntansi & Investasi Vol.14 No.1.
- Hesti, Diyah Kusumawardhani. 2015. **Pengembangan Produk Mudharabah Muqayyadah pada Bank Syariah Menggunkan Analisa Konjoin**. Tesis. STIE Ahmad Dahlan, Jakarta.
- Syafitri, Nova. 2010. **Strategi Pemasaran PT BPRS Al Salaam Cabang Warung Jambu**. Skripsi, Fakultas Ekonomi dan

Manajemen Institut Pertanian Bogor,
Bogor.

Yahya, Muchlis dan Edy Yusuf
Agunggunanto. 2011. ***Teori Bagi Hasil***

***(Profit and Loss Sharing0 dan
Perbankan Syariah dalam Ekonomi
Syariah.*** Jurnal Dinamika Ekonomi
Pembangunan, Juli 2011, Volume 1,
Nomor 1