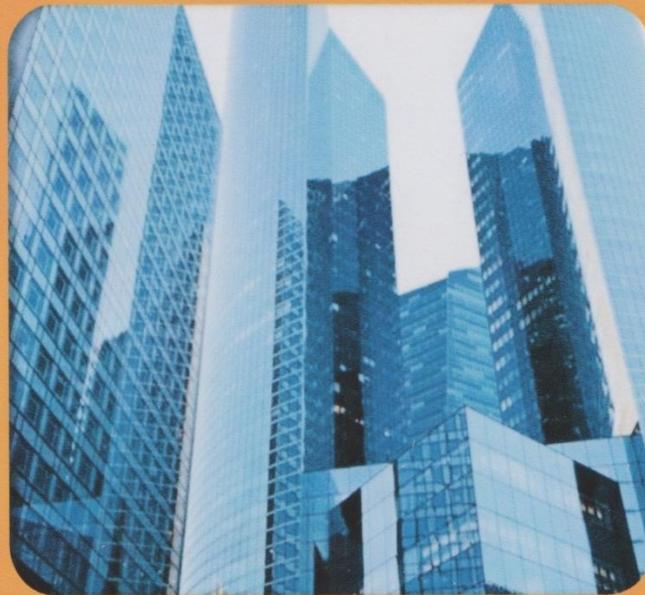




Program Studi Perbankan Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu

Penulis
BELA OKTARIA

PELUANG DAN TANTANGAN PT. BPRS FADHILAH DI KOTA BENGKULU



Editor :
Dr. Nurul Hak, M.A.
Debby Arisandi, MBA

Peluang dan Tantangan PT. BPRS

Fadhilah di Kota Bengkulu



SKRIPSI

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

OLEH :

BELA OKTARIA
NIM 181 114 0106

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI FATMAWATI SUKARNO
(UINFAS) BENGKULU
TAHUN , 2023 M/ 1443 H**

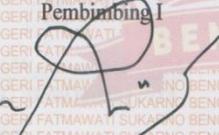
HALAMAN PERSETUJUAN

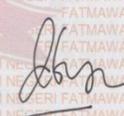
Skripsi yang ditulis oleh Bela Oktaria, NIM 1811140106 dengan judul “Peluang dan Tantangan PT.BPRS Fadhilah di Kota Bengkulu” telah diperiksa dan diperbaiki sesuai dengan saran Tim Pembimbing. Oleh karena itu, skripsi ini disetujui dan layak untuk diujikan dalam Sidang *Munaqosyah* Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno (UINFAS) Bengkulu.

Bengkulu, November 2022 M
Rabiul Akhir 1444 H

Pembimbing I

Pembimbing II


Dr. Nurul Hak, M.A.
NIP. 196606161995031002


Debby Arisandi, MBA
NIP. 198609192019032012



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
FATMAWATI SUKARNO BENGKULU
 Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211
 Telepon (0736) 51276-51171-51172- Faksimili (0736) 51171-51172
 Website: www.uinfasbengkulu.ac.id

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi dengan judul “Peluang dan Tantangan PT.BPRS Fadhilah di Kota Bengkulu”, ditulis oleh Bela Oktaria, NIM 1811140106, Program Studi Perbankan Syariah Jurusan Ekonomi Islam, telah diuji dan dipertahankan di depan Tim Sidang Munaqasyah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu (UINFAS) Bengkulu pada:

Hari : Kamis
 Tanggal : 22 Desember 2022 M/28 Jumadil Awal 1444 H
 Dinyatakan LULUS. Telah diperbaiki, dapat diterima, dan disahkan sebagai syarat guna memperoleh gelar sarjana dalam bidang Ekonomi Syariah dan diberi gelar Sarjana Ekonomi (S.E.).

Bengkulu, 09 Januari 2023 M
16 Jumadil Akhir 1444 H

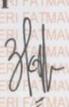
Tim Sidang Munaqasyah

Ketua

Eka Sri Wahyuni, S.E., MM
NIP. 197705092008012014

Sekretaris

Padlim Hanif, S.E., M.Ak
NIP. 199106162020121009

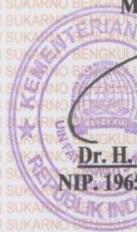
Penguji I

Eka Sri Wahyuni, S.E., MM
NIP. 197705092008012014

Penguji II

Rizky Harivadi, M.Acc
NIP. 198711262019031004

Mengetahui
Dekan


Dr. H. Supardi, M.Ag
NIP. 196504101993031007



MOTTO

"Barang siapa yang mengerjakan amal shaleh, baik laki-laki maupun perempuan dalam keadaan beriman, maka sesungguhnya akan kami berikan kepadanya kehidupan yang baik, dan sesungguhnya akan kami berikan balasan kepada mereka dengan pahala yang lebih baik dari apa yang telah mereka kerjakan."

(Q.S An-Nahl: 97)

"Only You can change your life, Nobody else can do it for you"

Orang lain ga akan bisa paham struggle dan masa sulitnya kita, yang mereka ingin tahu hanya bagian *success stories*. Berjuanglah untuk diri sendiri walaupun ngak ada yang tepuk tangan, kelak diri kita dimasa depan akan sangat bangga dengan apa yang kita perjuangkan hari ini.

(Bela Oktaria)

PERSEMBAHAN

Alhamdulillahirabbil Alamiin dengan mengucapkan rasa syukur kepada Allah SWT atas segala berkat serta rahmat dan juga kesempatan dalam menyelesaikan tugas akhir ini penulis dan segala kekurangannya. Skripsi ini kupersembahkan sebagai bukti semangat usahaku serta cinta dan kasih sayangku kepada orang-orang yang sangat berharga dalam hidupku: Dari hati yang terdalam, Penulisan skripsi ini penulis kupersembahkan kepada :

- ❖ Kepada orang tuaku yang sangat aku sayangi Ayahanda ku Em Sopandi dan Ibundaku tercinta Masnawati terimakasih atas kasih sayang yang selalu di limpahkan tiada henti, doa yang selalu dipanjatkan untukku, semangat, nasihat dan bantuan yang selalu diberikan serta usaha yang dilakukan untukku menggapai cita-citaku, semoga Allah SWT selalu memberikan nikmat-Nya kepada kalian yang aku sayangi.
- ❖ Kepada kakakku Relin Kartika Nengsih yang selalu membantu dan bersedia disuruh dalam hal apapun terutama membelikan makanan disaat aku mengerjakan tugas akhirku serta seluruh keluargaku yang telah menyemangati, mengarahkan dan selalu mendoakanku.
- ❖ Dosen Pembimbing skripsiku Bapak Dr.Nurul Hak,M.A.dan Ibu Debby Arisandy,MBA yang tulus dan ikhlas membimbing, menasehati, mengarahkan dan menjariku dalam menyelesaikan tugas akhir ini.

- ❖ Seluruh Dosen-Dosen Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno (UINFAS) Bengkulu terutama Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah memberi banyak ilmu yang bermanfaat untukku.
- ❖ Untuk Redo Junery support sistem terbaik saya yang paling sabar mendengarkan keluh kesah saya, sehingga saya bisa terus semangat dalam menyelesaikan Tugas Akhir saya.
- ❖ Untuk sahabatku Citra Ramadhawita, Natly A.N, Shintya Tamara, Ade Kurnia Ramadhani, Yunita Sri Lestari yang selalu memberikan sumber kebahagiaan, dan memberikan semangat serta motivasi untukku.
- ❖ Untuk teman-teman seperjuangan, Heny Lestari, Sefti Dm, Dila, Cindy, Mita dan teman-teman PBS kelas D mungkin tidak bias ku sebutkan satu persatu yang telah memberikan semangat dan motivasi untuk menyelesaikan tugas akhir ini.

Untuk almamater tercinta, UINFAS Bengkulu

HALAMAN PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan :

1. Skripsi dengan judul **“Peluang dan Tantangan PT. BPRS Fadhilah di Kota Bengkulu”**, adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik, baik di UIN Fatmawati Sukarno Bengkulu maupun di Perguruan Tinggi lainnya.
2. Skripsi ini murni gagasan, pemikiran dan rumusan saya sendiri tanpa bantuan yang tidak sah dari pihak lain kecuali arahan dari tim pembimbing.
3. Di dalam skripsi ini tidak terdapat hasil karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali kutipan secara tertulis dengan jelas dan dicantumkan sebagai acuan di dalam naskah saya dengan disebutkan nama pengarangnya dan dicantumkan pada daftar pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya, dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran pernyataan ini, saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar sarjana, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan yang berlaku.

Bengkulu, November 2022 M

Dzulhijah 1443 H

hasiswa Yang Menyatakan



Bela Oktaria

NIM. 1811140106

ABSTRACT

Peluang dan Tantangan PT. BPRS Fadhilah di kota Bengkulu
By Bela Oktaria, NIM 181 114 0106

The purpose of this research is to find out the opportunities (Opportunities) and challenges (Threats) of PT. BPRS Fadhilah in Bengkulu City. This study used a qualitative method with primary data collection techniques obtained from interviews with BPRS Fadhilah. The data analysis technique used is data reduction, data display and conclusion drawing/verification. From the results of the research and discussion it was found that: 1) Opportunities for Fadhilah Bank, namely: The majority are Muslim, the number of target markets, the increase in MSME players, and the rise of people's enthusiasm to switch to the Islamic economy (sharia); 2) Challenges of Bank Fadhilah, namely: Many similar products that offer advantages, increasing competitors, and problematic financing, technological facilities that continue to grow.

Keywords: BPRS Fadhilah, Threats, Opportunities, Strategic



ABSTRAK

Peluang dan Tantangan PT. BPRS Fadhilah di kota Bengkulu
Oleh Bela Oktaria, NIM. 181 114 0106

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui peluang (*Opportunities*), dan tantangan (*Threats*) PT. BPRS Fadhilah di Industri perbankan Kota Bengkulu. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan teknik pengumpulan data primer yang di dapatkan dari wawancara dengan pihak BPRS Fadhilah. Teknik analisis data yang digunakan dengan melakukan reduksi data, *data display* dan *conclusion drawing/verification*. Dari hasil penelitian dan pembahasan ditemukan bahwa: 1) Peluang Bank Fadhilah yaitu: Mayoritas beragama Islam, Banyaknya target pasar, Meningkatnya pelaku UMKM, dan Maraknya semangat masyarakat beralih ke ekonomi islami (syariah), dan lokasi yang strategis; 2) Tantangan Bank Fadhilah yaitu: Banyaknya produk sejenis yang menawarkan keunggulan, bertambahnya kompetitor, dan Pembiayaan bermasalah, fasilitas teknologi yang terus berkembang.

Kata Kunci: BPRS Fadhilah, Tantangan, Peluang, Strategi



KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT yang mana atas rahmat dan nikmat serta taufik dan hidayah-Nya juga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul: “ **Peluang dan Tantangan PT. BPRS Fadhilah di Kota Bengkulu**”. Shalawat dan salam semoga tersanjungkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad Saw, yang telah membuka jalan kebenaran dan pedoman hidup kita umat islam sampai akhir zaman.

Penyusunan skripsi ini bertujuan untuk memenuhi salah satu syarat guna untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada program studi Perbankan Syariah (PBS) jurusan Ekonomi Islam pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu. Selain itu penulis mengucapkan terimakasih yang tak terhingga kepada Ayahanda dan Ibunda atas curahan kasih sayang dan do'a nya untuk keberhasilan penelitian yang penulis tulis ini.

Dalam proses penyusunan skripsi ini, penulis mendapat bantuan dari berbagai pihak. Dengan demikian penulis ingin mengucapkan rasa terimakasih kepada :

1. Prof. Dr. H. Zulkarnain Dali M.Pd selaku Rektor Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu.
2. Dr. H. Supardi, M.A selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UINFAS Bengkulu.

3. Yenti Sumarni, SE.,MM selaku Kepala Jurusan Ekonomi Islam UINFAS Bengkulu.
4. Debby Arisandi,MBA. Selaku Kordinator Prodi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UINFAS Bengkulu dan selaku pembimbing II yang telah memberikan bimbingan,motivasi,semangat,dan arahan dengan penuh kesabaran sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan baik.
5. Dr.Nurul Hak,M.A. selaku Dosen pembimbing I yang telah memberikan bimbingan, arahan, semangat dan motivasi kepada penulis dalam penyusunan skripsi ini.
6. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno (UINFAS)Bengkulu yang telah mengajar,membimbing,serta memberikan berbagai ilmu dengan penuh keiklasan selama masa perkuliahan.
7. Seluruh Mahasiswa Prodi Perbankan Syariah FEBI UINFAS Bengkulu angkatan 2018 yang sudah bekerja sama memberikan informasi yang dibutuhkan peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini.
8. Keluarga besar Bank BPRS Fadhilah kota Bengkulu dan segenap pimpinan,kepala unit,karyawan,dan staff Bank BPRS Fadhilah kota Bengkulu yang telah mengizinkan penulis untuk meneliti dikantor Bank BPRS Fadhilah kota Bengkulu.

9. Orang tua tercinta, Bapak em Sopandi, Ibu Masnawati yang senantiasa memberikan dukungan, motivasi, dan kasih sayang yang tak terhingga serta doa yang tiada terhenti untuk kesuksesan penulis.
10. Staf dan karyawan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam serta staf Perpustakaan universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno (UINFAS) Bengkulu yang telah memberikan fasilitas, baik berupa referensi ataupun literatur-literatur lainnya serta memberikan pelayanan dengan baik.
11. Semua pihak yang telah membantu dalam penulisan skripsi ini.
Penulis menyadari bahwa didalam penulisan skripsi ini masih terdapat banyak kekurangan sehingga masih jauh dari kesempurnaan. Adanya kekurangan tersebut tidak menutup kemungkinan timbulnya kritik serta saran dari berbagai pihak. Namun, yang diharapkan penulis adalah kritik dan saran yang sifatnya membangun demi kesempurnaan penulis kedepan.

Bengkulu, November 2022
Dzulhijah 1443 H
Penulis,

Bela Oktaria
NIM.1811140106

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
MOTO	iv
PERSEMBAHAN.....	v
PERNYATAAN KEASLIAN.....	vii
ABSTRAK	viii
KATA PENGANTAR.....	x
DAFTAR ISI.....	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xvi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Batasan Masalah	7
C. Rumusan Masalah.....	7
D. Tujuan Penelitian	7
E. Kegunaan Penelitian	7
F. Penelitian Terdahulu	8
G. Metode Penelitian	14
1. Jenis dan Pendekatan Penelitian	14
2. Waktu dan lokasi penelitian.....	16
3. Informan penelitian.....	16
4. Sumber data dan Teknik Pengumpulan Data....	17

5. Teknik analisis data	22
H. Sistematika Penulisan.....	25
BAB II KAJIAN TEORI DAN KERANGKA BERPIKIR	
A. Sejarah Lahirnya Bank Syariah Indonesia.....	26
1. Bank syariah indonesia.....	29
2. Prinsip dan Operasi Bisnis.....	31
3. Penerapan Prinsip Syariah dalam Perbankan Syariah	35
B. Perkembangan Perbankan Syariah di Indonesia.....	40
1. Pengembangan Perbankan Syariah dari Perspektif Mikro dan Makro.....	45
2. Syarat Pendirian Bank Syariah	47
3. Kendala Pendirian Bank Syariah	50
4. Pengembangan Perbankan Bank Syariah	52
C. Peluang.....	57
D. Tantangan.....	60
E. Strategi	63
F. Kerangka Penelitian	66
BAB III GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN	
A. Sejarah Pembentukan Bank Fadhilah Kota Bengkulu	68
B. Visi dan Misi Bank Fadhilah Kota Bengkulu.....	69
C. Produk Bank Fadhilah Kota Bengkulu.....	70
D. Struktur Organisasi Bank Fadhilah Kota Bengkulu	72
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
A. Peluang Bank Fadhilah Kota Bengkulu.....	73

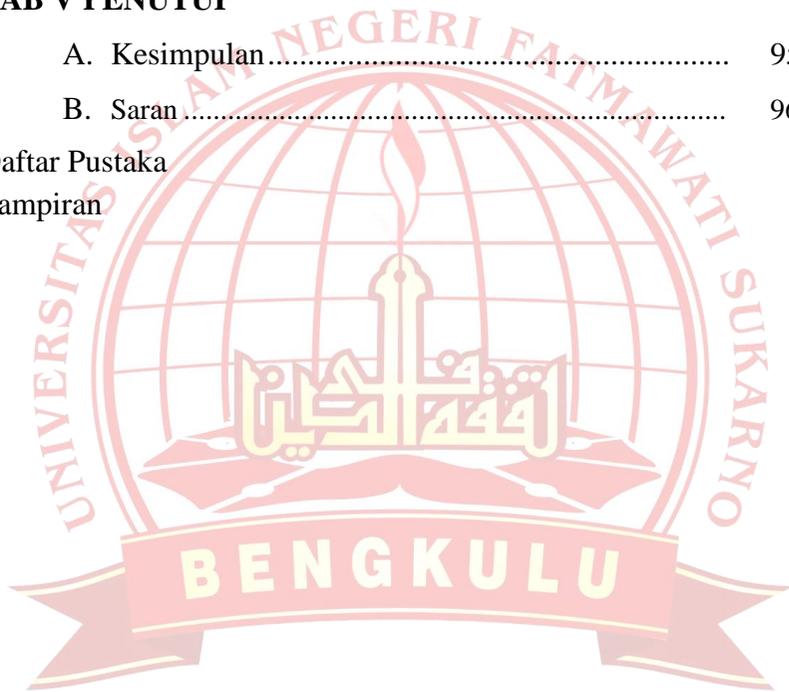
B. Tantangan Bank Fadhilah Kota Bengkulu	78
C. Strategi yang dilakukan Bank Fadhilah Kota Bengkulu	82
D. Pembahasan.....	89

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan.....	95
B. Saran	96

Daftar Pustaka

Lampiran



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.2 Kerangka Berpikir Penelitian	67
Gambar 3.1 Tabel Estimasi Bagi Hasil di PT. BPRS Fadhilah Kota Bengkulu	73
Gambar 3.2 Struktur Organisasi Di PT. BPRS Fadhilah	74
Gambar 4.1 Grafik Pertumbuhan Kredit Skala Usaha	79



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Dokumentasi Penelitian

Lampiran 2. Form Pengajuan Judul

Lampiran 3. Daftar Hadir Seminar Proposal

Lampiran 4. Catatan Perbaikan Seminar Proposal

Lampiran 5. Halaman Pengesahan Proposal

Lampiran 6. Surat SK Pembimbing Skripsi

Lampiran 7. . Pedoman Wawancara

Lampiran 8. Halaman Pengesahan Permohonan Izin Penelitian

Lampiran 9. Surat Izin Penelitian

Lampiran 10. Surat Izin Selesai Penelitian

Lampiran 11. Lembar Bimbingan Skripsi

Lampiran 12. Transkrip Hasil Wawancara

Lampiran 13. Surat Keterangan Lulus Plagiarisme

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Sektor keuangan merupakan suatu hal yang penting dalam suatu negara. Secara tidak langsung, sektor keuangan akan menjadi penopang perekonomian pada suatu Negara. Potensi perkembangan ekonomi dan keuangan syariah di Indonesia masih cukup tinggi dan besar. Sektor ekonomi syariah di Indonesia meliputi perbankan syariah, keuangan nonbank, pasar modal, rumah sakit Islam, perhotelan, pariwisata, halal food, fashion dan masih banyak lagi. Perbankan syariah di Indonesia dalam operasionalnya mengacu pada prinsip-prinsip syariah yang menjamin kehalalannya dan jauh dari sistem dan praktek ribawi. Rezeki yang halal dan terbebas dari sistem ribawi harus menjadi cita-cita dan dipraktikkan dalam kehidupan ekonomi guna mencapai falah (untung) dan ridho ilahi. Sedangkan rezeki yang haram, baik cara memperolehnya, dzatnya dan membelajakannya akan menghalangi terkabulnya doa dan tidak diterimanya ibadah serta memperoleh ancaman neraka.¹

Setelah berdirinya Bank Muamalat Indonesia (BMI) pada tahun 1992 sebagai pelopor berdirinya perbankan yang berlandaskan syariah, perbankan syariah Indonesia terus mengalami perkembangan secara pesat. Bukan hanya untuk

¹ Hamka, *Tafsir Al-Azhar*, Cetakan Ke. (Singapura: Pustaka Nasional Pte Ltd, 2003), 376.

kalangan Islam tetapi juga masyarakat non muslim. Pada awalnya keberadaan bank syariah di Indonesia belum dikenal luas oleh masyarakat dan juga belum memperoleh perhatian yang besar dalam tatanan industri perbankan nasional. Hal ini terlihat pada landasan hukum operasional bank syariah yang digunakan hanya dikategorikan sebagai “bank dengan sistem bagi hasil”, sehingga tidak melihat adanya rincian landasan hukum syariah dan jenis-jenis usaha yang diperbolehkan.

Pendirian Bank Islam yang beroperasi berdasarkan sistem bagi hasil sebagai alternatif pengganti sistem bunga pada bank-bank konvensional, merupakan peluang umat Islam untuk memanfaatkan jasa bank seoptimal mungkin. Hal itu merupakan peluang karena umat Islam akan berhubungan dengan perbankan dengan tenang, tanpa keraguan, serta dapat memobilisasi dana masyarakat untuk membiayai pembangunan umat. Hal ini tidak hanya dapat dirasakan oleh umat Islam saja, tetapi juga oleh umat non muslim. Karena bank Islam terbukti menjadi sarana penunjang pembangunan ekonomi yang baik dan dapat beroperasi secara sehat, karena di dalam operasinya terkandung nisbah bersama antara nasabah dengan bank.²

Sebagaimana halnya dengan Bank Konvensional, Bank Syariah juga memiliki peran sebagai lembaga perantara (*intermediary*) antara satuan-satuan kelompok masyarakat atau

² Warkum Sumitro, *Asas-Asas Perbankan Islam & Lembaga-Lembaga Terkait BAMUI, TAKAFUL Dan Pasar Modal Syariah Di Indonesia* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004), 56.

unit-unit ekonomi yang mengalami kelebihan dana/surplus unit dengan unit-unit yang lain yang mengalami kekurangan dana/defisit unit. Melalui bank, kelebihan dana-dana tersebut dapat disetorkan kepada pihak-pihak yang memerlukan dan memberikan manfaat kepada kedua belah pihak.

Berbicara mengenai perkembangan ekonomi, perbankan, dan suatu Negara, maka dapat disimpulkan bahwa pertumbuhan ekonomi suatu negara dapat ditandai dengan pertumbuhan industri perbankan yang ada dalam negara tersebut. Semakin berkembang industri perbankan maka semakin baik pula pertumbuhan ekonomi negara itu sendiri. Pertumbuhan ekonomi suatu bangsa memerlukan pola pengaturan pengolahan sumber-sumber ekonomi yang tersedia secara terarah dan terpadu serta dimanfaatkan bagi peningkatan kesejahteraan masyarakat. Lembaga perekonomian bahu-membahu mengelola dan menggerakkan semua potensi ekonomi agar berdaya dan berhasil guna secara optimal. Lembaga keuangan, khususnya lembaga perbankan mempunyai peranan yang sangat strategis dalam menggerakkan roda perekonomian suatu Negara.

Perjalanan perkembangan Bank Syariah di Indonesia tidak terlepas pula dari perkembangan Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPR Syariah) di mana awal diperkenalkan oleh Bank Rakyat Indonesia (BRI) pada tahun 1977. BPR Syariah sangat berperan penting dalam menyediakan dana pinjaman dari skala kecil hingga skala besar atau biasa dikenal dengan kredit mikro.

Tujuan dari adanya BPR Syariah itu sendiri adalah untuk melindungi masyarakat dari praktik rentenir yang memberikan pinjaman dengan syarat bunga yang besar. Hingga merugikan masyarakat. Sehingga peranan BPR sangat berarti dalam proses pembangunan (*agent of development*) untuk mewujudkan pemerataan pembangunan terutama berfungsi untuk pemerataan fungsi pelayanan perbankan bagi masyarakat.³

Kota Bengkulu merupakan Kota yang mayoritas penduduknya beragama muslim dengan jumlah penduduknya mencapai 373,6 ribu jiwa. Dengan demikian Kota Bengkulu berpeluang untuk menjadi kota dengan perkembangan dan nilai aset ekonomi syariah yang bisa bersaing dengan kota lain yang ada di Indonesia. Begitu juga dengan prospek industri perbankan pembiayaan syariah di Bengkulu tidak selalu buruk. Pasalnya setelah hampir satu bulan Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS) Safir dinyatakan bangkrut oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK), Kota Bengkulu malah mendirikan BPRS Fadhilah. Hal ini menunjukkan bahwa potensi perbankan pembiayaan syariah di Bengkulu masih sangat bagus dan menjanjikan. BPRS Fadhilah dapat tumbuh dan berkembang secara eksis dan memberikan banyak manfaat bagi masyarakat dan pelaku usaha di Bengkulu. Sehingga permasalahan baik terkait pinjaman modal dan lainnya bisa diselesaikan dengan baik, Pemerintah Kota Bengkulu telah mengalokasikan dana APBD 2019 sebesar Rp 7 miliar untuk

³ M. Antonio Syafi'i, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktek* (Jakarta: GIP, 2001), 50.

modal awal BPRS ini. Sehingga nantinya dana tersebut dapat tumbuh dan berkembang.⁴

Berdirinya Bank Syariah Fadhilah Kota Bengkulu pada 25 september 2020 yang dimiliki pemda kota Bengkulu yang di resmikan langsung oleh Walikota Bengkulu, di kantor Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Fadhilah di simpang Kebun Gran Kota Bengkulu, dan sekarang pemerintah Kota Bengkulu meresmikan gedung baru yaitu gedung Balai Adat kota Bengkulu yang bersebelahan dengan Bank Indonesia.⁵

Dengan berdirinya Bank Syariah Fadhilah Kota Bengkulu pada 25 september 2020 yang di miliki pemda Kota Bengkulu. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) yang memberikan daya saing kepada bank syariah yang telah lama berdiri di Kota Bengkulu seperti Bank Muamalat, Bank Syariah Indonesia. Berdampak juga pada perubahan perilaku masyarakat, menjadikan masyarakat semakin cerdas dalam memilih produk yang di keluarkan oleh bank bank syariah. Hal tersebut membuat peluang bank yang berbasis syariah bisa berkembang. Bank Fadhilah Kota Bengkulu yang berbasis syariah merupakan bank yang baru berdiri di Kota Bengkulu.

⁴ Kusnadi, "BPRS Fadhilah Miliki Prospek Bagus," *Bengkulu Ekspres*, last modified 2019, <https://bengkuluekspres.rakyatbengkulu.com/bprs-fadhilah-miliki-prospek-bagus/>.

⁵ Radi, "Resmi Beroperasi, Walikota Helmi Harap PT BPRS Fadhilah Beri Layanan Terbaik," *Media Centre Kota Bengkulu*, last modified 2020, <https://mediacenter.bengkulukota.go.id/resmi-beroperasi-walikota-helmi-harap-pt-bprs-fadhilah-beri-layanan-terbaik/>.

Bertambahnya jumlah bank syariah, maka persaingan perusahaan tidak dapat dihindari lagi. Untuk menghadapi persaingan tersebut, sebuah perusahaan memerlukan suatu proses pemahaman terhadap situasi internal perusahaan itu sendiri dan lingkungan eksternal dimana perusahaan akan bersaing. Dalam melakukan analisa eksternal, perusahaan menggali dan mengidentifikasi semua peluang (*opportunity*) yang berkembang dan menjadi trend pada saat itu serta tantangan (*threat*) dari para pesaing dan calon pesaing. Oleh karena itu, bank-bank syariah yang telah berjalan harus menciptakan produk-produk perbankan yang lebih inovatif, sehingga dapat menarik nasabah yang lebih besar lagi dan juga dapat bertahan di tengah munculnya para pesaing baru. Untuk mengambil suatu kebijakan strategis Bank Fadhilah Kota Bengkulu perlu menganalisis lingkungan baik yang berasal dari dalam maupun dari luar perusahaan. Hal tersebut dilakukan untuk menentukan peluang maupun tantangan terhadap Bank Fadhilah Kota Bengkulu. Dengan demikian, Bank Fadhilah Kota Bengkulu dapat mendiagnosis lingkungan dan mengambil suatu kebijaksanaan strategis yang berdasarkan keunggulan dan kelemahan yang dimiliki perusahaan.

Berdasarkan latar belakang di atas, peneliti merasa tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Peluang dan Tantangan PT. BPRS Fadhilah di kota Bengkulu”**.

B. Batasan Masalah

Agar penelitian ini terarah dengan baik maka peneliti membatasi ruang lingkup penelitian yaitu hanya terfokus pada hal-hal yang berkaitan dengan Peluang dan Tantangan PT. BPRS Fadhilah Kota Bengkulu.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang tersebut di atas, maka rumusan masalah yang dibahas dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana peluang PT. BPRS Fadhilah di industri perbankan syariah Kota Bengkulu?
2. Apa saja tantangan yang dihadapi PT. BPRS Fadhilah di industri perbankan syariah Kota Bengkulu?

D. Tujuan penelitian

Berdasarkan permasalahan pokok tadi atas, tujuan utama penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui peluang PT. BPRS Fadhilah di industri perbankan syariah Kota Bengkulu.
2. Untuk mengetahui apa saja tantangan PT. BPRS Fadhilah di industri perbankan syariah Kota Bengkulu

E. Kegunaan Penelitian

1. Manfaat Teori

Meningkatkan wawasan ilmu pengetahuan dan teknologi serta pemahaman tentang pendirian Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) di lingkungan masyarakat Kota

Bengkulu, dapat dikembangkan dan menjadi bekal untuk penelitian yang lain untuk meneliti masalah yang sama.

2. Manfaat Praktis

Diharapkan hasil penelitian ini dapat membantu Perusahaan Perbankan Khususnya Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) untuk menarik dan memaksimalkan pengembangan sistem, layanan dan lainnya serta mekanisme sistem di masa depan.

F. Penelitian Terdahulu

1. Nurzayana “Analisis Peluang Dan Tantangan PT. BPRS Tulen Amanah Dalam Membuka Kantor Kas Di Sakra Kabupaten Lombok Timur”. Metode yang digunakan adalah metode kualitatif. Data primer bersumber dari hasil wawancara peneliti dengan karyawan/pegawai PT. BPRS Tulen Amanah. Data sekunder diperoleh secara tidak langsung atau melalui perantara, seperti buku, catatan atau laporan yang tersusun (Arsip) dan lain sebagainya yang dimiliki oleh bank tersebut. Hasil penelitian menunjukkan bahwa peluang yang dimiliki PT. BPRS Tulen Amanah dalam membuka kantor kas di Sakra sangat besar karena: a) mayoritas penduduk muslim, b) potensi ekonomi masyarakat yang tinggi, c) meningkatkan pendapatan bank, d) dekat dengan pihak keamanan, e) dekat dengan perkampungan penduduk, f) dekat dengan pasar, g) aksesnya lebih mendekati kebagian selatan kecamatan,

seperti Sakra Barat, Keruak dan Jerowaru. Adapun tantangan yang dimiliki PT. BPRS Tulen Amanah dalam membuka kantor kas di Sakra yaitu: a) kurangnya pemahaman tentang bank syariah, b) kesan sulit dan rumit terhadap bank syariah, c) kurangnya dukungan masyarakat, d) kurangnya sosialisasi terhadap masyarakat, e) kekurangan tenaga kerja, f) sulitnya mengubah kebiasaan seseorang, g) banyaknya pesaing.⁶

2. Dayna Oklin Ndruru “Peluang Dan Tantangan Pengembangan Lembaga Keuangan Syariah Di Kota Bengkulu”. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Informan penelitian diambil dengan teknik *purposive sampling*. Hasil penelitian menunjukkan 1) perkembangan Lembaga Keuangan Syariah tahun 2014-2018 meningkat dan menurun dari jumlah investor, jumlah aset, dan jumlah kantor bank syariah dan BPRS, 2) peluang pengembangan Lembaga Keuangan Syariah yaitu adanya DSN, DPS, LPS serta adanya dukungan pemerintah, dan 3) masih sedikitnya modal pendirian bank syariah, minimnya masyarakat yang bertransaksi, aset bank syariah masih kecil dari bank konvensional.⁷

⁶ Nurzayana, “Analisis Peluang Dan Tantangan Pt. Bprs Tulen Amanah Dalam Membuka Kantor Kas Di Sakra Kabupaten Lombok Timur” (Universitas Islam Negeri Mataram, 2019), file:///E:/peluang dan tantangan pt bprs/Nurzayana 1502151850.pdf.

⁷ Dayna Oklin Ndruru, “Peluang Dan Tantangan Pengembangan Lembaga Keuangan Syariah Di Kota Bengkulu” (Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu, 2019).

3. Syarif Hidayatullah “Peluang dan Tantangan Bank Mandiri Syariah di Timor Leste”. Metode yang digunakan adalah metode kualitatif melalui deskriptif analisis. Fokus penelitiannya adalah dimana letak kekuatan, kelemahan, peluang dan tantangan bank syariah mandiri untuk membuka kantor cabang di Timor Leste dan seberapa besar kemungkinan pembukaan bank syariah di Timor Leste khususnya bank syariah mandiri. Hasil analisa menggunakan metode analisis SWOT bahwa kekuatannya terletak pada sistem yang lebih adil dan menentramkan bagi umat, tahan krisis, memiliki aset yang cukup. Kelemahannya terletak pada rendahnya sumber daya manusia, negara berpenduduk minoritas muslim, sinisme masyarakat dan belum adanya UU yang berlaku. Peluangnya terletak pada masih sebagai negara yang berkembang, sudah berdirinya bank mandiri di Timor Leste dan berkembangnya bank syariah di dunia internasional. Ancamannya terletak pada tingkat pendidikan yang kurang, kurangnya informasi yang diberikan/sosialisasi, adanya isu politik dan hasur memulai dari nol. Kemungkinan untuk dibukanya Bank Syariah khususnya Bank Syariah Mandiri adalah lemah, namun meskipun demikian memiliki peluang yang cukup besar. Lemah, karena faktor-faktor yang kurang mendukung cukup besar, seperti rendahnya SDM, kurangnya sosialisasi, dan terutama masih terbentuknya

dengan persoalan Undang-Undang Negara Timor Leste yang masih menggunakan UU administrasi transisi international tahun 2000 atau UNTAET dalam menjalankan kebijakan perbankan, yang mana dalam regulasi tentang perizinan dan pengawasan perbankan, tidak menjelaskan secara jelas mengenai tata cara pendirian Bank Syariah ataupun bank yang tidak berbasis bunga. Bedanya penelitian tersebut dengan penelitian ini adalah pada hasil penelitian yang subjek penelitiannya dilakukan di suatu negara yang berbeda, yaitu di Timor Leste sedangkan pada penelitian yang akan diteliti masih berada di negara Indonesia. Sedangkan persamaannya adalah sama-sama menggunakan analisis peluang dan tantangan.⁸

4. Yayasan Rahmat Hidayat “Analisis Peluang Dan Tantangan lembaga Keuangan syariah untuk Meningkatkan Daya Saing Menghadapi masyarakat Ekonomi Asean”. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dengan teknik analisis deskriptif. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa kendala yang dihadapi Indonesia adalah kurangnya sumber daya manusia ekonomi syariah baik dalam kuantitas dan kualitas, kurangnya pengetahuan dan kesadaran dalam ekonomi syariah, kurangnya inovasi dan diferensiasi produk, dan kurangnya dukungan pemerintah baik regulasi

⁸ Syarif Hidayatullah, “Peluang Dan Tantangan Bank Syariah Mandiri Membuka Kantor Cabang Di Timor Leste” (UIN Syarif Hidayatullah, 2010), https://repository.uinjkt.ac.id/dspace/bitstream/123456789/5584/1/SYARIF_HIDAYATULLAH-FSH.pdf.

atau penerbitan modal. Upaya dan strategi diperlukan untuk meningkatkan daya saing ekonomi syariah di ASEAN Economic Community (AEC) adalah peningkatan sumber daya manusia baik dalam kualitas dan kuantitas, sosialisasi dan pendidikan di masyarakat, peningkatan layanan dan diferensiasi produk, dan dukungan dari semua pemangku kepentingan.⁹

5. Rasiam, MA dalam Jurnal khatulistiwa “Perbangkan syari’ah di Indonesia (peluang dan tantangan)”. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dengan teknik analisis SWOT. Hasil penelitian tentang kemauan untuk mengembangkan ekonomi syariah tidak semata-mata karena semangat agama akan tetapi ada pengungkapan kebenaran dan praktik hasil evolusi ilmiah khususnya di bidang ekonomi. Alasan utamanya adalah perspektif keadilan sehingga menghasilkan *ghiroh* untuk diartikulasikan di dunia nyata. Bahkan, ekonomi berbasis syariah telah berkembang di beberapa negara, bahkan di negara-negara yang sebelumnya telah mengajukan dan menerapkan konsep ekonomi konvensional dengan sistem kapitalistik. Seiring dengan perkembangan tersebut, ekonomi syariah mulai muncul di Perguruan Tinggi. Dalam konteks nyata, sistem ekonomi syariah telah dipraktikkan di

⁹ Yayat Rahmat Hidayat, “Analisis Peluang Dan Tantangan Lembaga Keuangan Syariah Untuk Meningkatkan Daya Saing Menghadapi Masyarakat Ekonomi Asean,” *Amwaluna: Jurnal Ekonomi dan Keuangan Syariah* 2, no. 2 (2018).

dunia perbankan. Bank Syariah mendorong kebersamaan antara bank dan nasabahnya dalam menghadapi risiko usaha dan membagi keuntungan atau kerugian secara adil. Operasi penyaluran dana Bank Syariah berupa pembiayaan tidak mengutamakan jaminan kebendaan baik berupa surat hak atas pemilikan harta tetap maupun fidusia. Hal ini bisa dilakukan karena pembiayaan yang diberikan adalah berupa talangan dana untuk membeli barang kebutuhan peminjam dimana barang itu selama belum lunas masih menjadi milik bank.¹⁰

6. Adekoya A. Agustinus, “*Islamic Banking And Finance In Developing Countries: The Goals, Challenges And Prospects*”. Penelitian ini mengadopsi desain penelitian eksplorasi dengan fokus pada literatur yang relevan. Studi tersebut mengungkapkan bahwa IBF bukanlah sistem keuangan agama tetapi sistem etis tersedia untuk individu dan organisasi perusahaan, baik Muslim atau Non-Muslim. Studi ini merekomendasikan bahwa pemerintah harus memulai kesadaran publik, melisensikan lebih banyak lembaga keuangan Islam, mendorong peningkatan kapasitas dan sosialisasi undang-undang yang berbeda kerangka kerja dan UU untuk IBF.¹¹

¹⁰ Rasiem, “Perbankan Syari’ah Di Indonesia; Peluang Dan Tantangannya (Pendekatan Analisis SWOT),” *Jurnal Khatulistiwa – Journal Of Islamic Studies* 2, no. 2006 (2012): 26–46.

¹¹ A. Augustine Adekoya, “Islamic Banking And Finance In Developing Countries: The Goals, Challenges And Prospects,” *International*

7. Ismail Kayode Olaoye “*Islamic Banking in Nigeria: Challenges and Prospects*”. Penelitian ini mengkaji asal usul perbankan Islam, sistem keuangan Islam dalam perspektif, operasi sistem keuangan Islam serta tantangan dan prospek perekonomian Nigeria. Penelitian ini berpendapat bahwa kesadaran, tenaga kerja, kerangka hukum, kepercayaan masyarakat, kebutuhan uang tunai sebagai beberapa tantangan sementara pertumbuhan ekonomi, daya tarik investor, dan pembinaan masyarakat egaliter kemungkinan prospek pendirian perbankan Islam di Nigeria. Penelitian ini menyimpulkan bahwa sistem perbankan syariah akan membawa transformasi ke semua sektor ekonomi vis-a yaitu pemberantasan kemiskinan, pemerataan pendapatan dan kesempatan kerja di negara melalui mobilisasi dan alokasi modal yang efektif.¹²

G. Metode Penelitian

1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Penelitian ini merupakan sebuah penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Moloeng mendefinisikan penelitian kualitatif sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data deskripsikan berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang diamati dari fenomena yang terjadi. Sedangkan

Journal of Economics, Commerce and Management, United Kingdom X, no. 5 (2022): 348–369.

¹² Ismail Kayode Olaoye, Muhammad Al Furqan Dabir, and Razaq Kareem, “Islamic Banking in Nigeria: Challenges and Prospects,” *International Journal of Management Sciences* 1, no. 1 (2013): 24–29.

penelitian deskriptif menekankan pada data berupa kata-kata, gambar, dan bukan angka-angka yang disebabkan oleh adanya penerapan metode kualitatif.¹³

Definisi penelitian kualitatif dapat ditemukan pada banyak literatur. Antara lain, Ali dan Yusof mendefinisikan penelitian kualitatif sebagai *Any investigation which does not make use of statistical procedures is called "qualitative" nowadays, as if this were a quality label in itself.*¹⁴

Sedangkan menurut Nasution bahwa Penelitian kualitatif disebut juga penelitian Naturalistik. Disebut kualitatif karena sifat data yang dikumpulkan bercorak kualitatif, bukan kuantitatif, karena tidak menggunakan alat-alat pengukur.¹⁵

Berdasarkan dari definisi diatas dapat dijelaskan bahwa penelitian kualitatif dilakukan dalam suatu objek alamiah atau natural, apa adanya dan menyeluruh serta ketidakhadiran penggunaan alat-alat statistik dalam penelitian kualitatif. Sementara itu, metode kualitatif lebih menekankan pada pengamatan fenomena dan lebih meneliti ke substansi makna dari fenomena tersebut. Analisis dan ketajaman penelitian kualitatif

¹³ Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2009), 8.

¹⁴ Hamidah Yusof and Azhham Ali, "Quality in Qualitative Studies: The Case of Validity, Reliability and Generalizability," *Issues in Social and Environmental Accounting* 5, no. 1 (2011): 25–64.

¹⁵ S. Nasution, *Metode Penelitian Naturalistik Kualitatif* (Bandung: Tarsito, 2003), 18.

sangat terpengaruh pada kekuatan kata dan kalimat yang digunakan.

Penelitian ini bertujuan untuk memperoleh pemaparan tentang peluang dan tantangan PT. BPRS Fadhilah Kota Bengkulu.

2. Waktu dan Lokasi Penelitian

Penelitian ini dimulai pada tanggal 14 Oktober sampai dengan bulan 24 November 2022 di Bank fadhilah Kota Bengkulu.

3. Informan Penelitian

Teknik penentuan informan yang digunakan dalam penelitian ini adalah *purposive sampling* (pengambilan informan berdasarkan tujuan). Menurut Sugiyono *Purposive sampling* yaitu teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu.¹⁶ Teknik mengambil sampel ini tidak berdasarkan *random*, daerah atau strata, melainkan berdasarkan atas adanya pertimbangan yang berfokus pada tujuan tertentu.¹⁷ Sedangkan menurut Notoatmodjo (2010) *purposive sampling* adalah pengambilan sampel yang berdasarkan atas pertimbangan tertentu seperti sifat-sifat populasi ataupun ciri-ciri yang sudah diketahui

¹⁶ Sugiyono, "Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D" (Bandung: Alfabeta, 2011), 118.

¹⁷ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik* (Jakarta: Rineka Cipta, 2010), 173.

sebelumnya.¹⁸

Dari ketiga definisi diatas dapat disimpulkan bahwa *purposive sampling* adalah salah satu jenis teknik *non probability sampling* di mana pengambilan sampel didasarkan pada kriteria-kriteria yang dirumuskan terlebih dahulu oleh peneliti. Sampel diambil bukan secara acak, namun ditentukan sendiri oleh peneliti dengan pertimbangan atau kriteria tertentu. Teknik penentuan informan ini adalah siapa yang akan diambil sebagai anggota informan diserahkan pada pertimbangan pengumpul data yang sesuai dengan maksud dan tujuan penelitian.

Penentuan informan dalam penelitian ini berdasarkan objek yang diteliti dan berdasarkan keterkaitan informan tersebut dengan penelitian. Informan penelitian ini berfokus pada bank pembiayaan rakyat syariah (BPRS) Fadhilah kota Bengkulu, oleh karena itu penulis hanya mewawancarai pihak yang terpenting. Seperti General Manajer Bank Fadhilah Kota Bengkulu untuk melihat berapa besar potensi berkembangnya Bank Fadhilah di industri perbankan di Kota Bengkulu yang dimiliki pemerintah Kota Bengkulu di Provinsi Bengkulu.

4. Sumber Data dan Teknik Pengumpulan Data

Sumber dan teknik pengumpulan data sumber data adalah subjek dari mana asal data penelitian itu diperoleh. Sumber data terbagi menjadi dua yaitu:

¹⁸ Notoatmodjo. S, *Metodologi Penelitian Kesehatan* (Jakarta: Rineka Cipta, 2010), 86.

a. Sumber Data

1) Data Primer

Menurut Sugiyono Data primer merupakan sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data. Sumber data primer didapatkan melalui kegiatan wawancara dengan subjek penelitian dan dengan observasi atau pengamatan langsung di lapangan.¹⁹ Data primer adalah data yang pertama kali dicatat dan dikumpulkan oleh peneliti.²⁰ Data primer dapat berupa bentuk verbal atau kata-kata yang diucapkan secara lisan, gerak gerik atau perilaku yang dilakukan oleh subjek yang dapat dipercaya, dalam hal ini adalah subjek penelitian (informan) yang berkenaan dengan variabel yang diteliti.²¹

Jadi dapat kita simpulkan bahwa data primer adalah data yang pertama kali dicatat dan diperoleh langsung dari sumbernya aslinya dengan tujuan tertentu. Sumber dari data primer yaitu responden individu atau kelompok terfokus. Data primer tidak tersedia dalam bentuk terkompilasi ataupun dalam bentuk file-file. Data ini harus dicari dan digali melalui narasumber atau responden, yaitu orang yang dijadikan objek penelitian. Untuk mendapatkan data primer tersebut, biasanya peneliti akan langsung terjun ke lapangan.

¹⁹ Sugiyono, "Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D," 129.

²⁰ Anwar Sanusi, *Metodologi Penelitian Bisnis*, Cetakan Ke. (Bandung: Salemba Empat, 2012), 115.

²¹ Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, 194.

Dalam penelitian ini menggunakan data primer yang merupakan data yang diambil langsung dari wawancara dan observasi kepada informan yang terkait dengan bahasan peneliti yang dilengkapi dengan catatan tertulis atau menggunakan alat bantu rekam seperti handpone, dan sebagainya.

2) Data Sekunder

Menurut Sugiyono, data sekunder adalah sumber yang tidak langsung memberi data kepada pengumpul data. Pada peneliti ini sumber data sekunder diperoleh melakukan penelitian kepustakaan dan dari dokumen yang ada.²² Data sekunder adalah data yang sudah tersedia dan dikumpulkan oleh pihak lain di luar instansi yang diteliti.²³ Data sekunder dapat diperoleh dari dokumen dokumen grafis (tabel, catatan, notulen rapat, SMS, dan lain-lain), foto-foto, film, rekaman video, benda-benda dan lain-lain yang dapat memperkaya data primer dapat memperkaya data primer.²⁴

Dalam penelitian ini data sekunder dari data yang sudah ada di Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Fadhilah Kota Bengkulu.

b. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan cara yang digunakan oleh peneliti untuk mengumpulkan data-data penelitian dari

²² Sugiyono, "Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D," 139.

²³ Sanusi, *Metodologi Penelitian Bisnis*, 116.

²⁴ Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, 195.

sumber data (subyek maupun sampel penelitian).²⁵ Teknik pengumpulan data merupakan suatu kewajiban, karena teknik pengumpulan data ini nantinya digunakan sebagai dasar untuk menyusun instrumen penelitian. Menurut Sugiyono dalam penelitian kualitatif, pengumpulan data dilakukan pada kondisi alamiah (kondisi alamiah), sumber data primer, dan teknik pengumpulan data lebih banyak pada observasi berperan serta (partisipasi observation), wawancara mendalam dan dokumentasi. Berdasarkan jenis penelitian yang digunakan yaitu metode deskriptif kualitatif, maka teknik pengumpulan data dalam penelitian ini melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi.

1) Observasi (pengamatan)

Observasi adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan melalui sesuatu pengamatan, dengan disertai pencatatan-pencatatan terhadap keadaan atau perilaku objek sasaran.²⁶ Menurut Sutrisno Hadi metode observasi diartikan sebagai pengamatan, pencatatan dengan sistematis fenomena-fenomena yang diselidiki.²⁷ Dari pengertian di atas metode observasi dapat dimaksudkan suatu cara pengambilan data melalui pengamatan langsung terhadap situasi atau peristiwa yang ada dilapangan. Penelitian ini diawali dengan melakukan pengamatan secara

²⁵ Vigih Hery Kristanto, *Metodologi Penelitian Pedoman Penulisan Karya Tulis Ilmiah(KTI)*, Cetakan pe. (Yogyakarta: Penerbit Deepublish, 2018).

²⁶ S. Nasution, *Metode Research* (Jakarta: Bumi Aksara, 1996), 128.

²⁷ Sutrisno Hadi, *Metodologi Reserch*, Edisi Revi. (Yogyakarta: Andi Ofset, 2002), 136.

langsung terhadap objek penelitian. Observasi yang peneliti lakukan bertujuan untuk mengetahui berapa besar peluang Bank Fadhilah Kota Bengkulu di Kota Bengkulu.

2) Wawancara

wawancara merupakan pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu.²⁸ Komunikasi berlangsung dalam bentuk tanya-jawab dalam hubungan tatap muka, sehingga gerak dan mimik responden merupakan pola media yang melengkapi kata-kata secara verbal.

Peneliti menggunakan wawancara terstruktur dengan tanya jawab secara lisan dengan berpedoman pada pedoman wawancara yang dipersiapkan sebelumnya. Sehingga memperoleh jawaban peneliti inginkan yaitu wawancaranya kepada pimpinan dan staf Bank Fadhilah Kota Bengkulu.

3) Dokumentasi

Menurut Arikunto dokumentasi ialah mengumpulkan dan mencari data yang berkenaan dengan penelitian berupa transkrip, catatan, agenda, dan sebagainya.²⁹ Dokumentasi dapat berupa gambar, karya seseorang atau tulisan.³⁰

Dokumentasi dalam penelitian ini peneliti gunakan sebagai salah satu teknik pengumpulan data untuk mendapatkan

²⁸ Sugiyono, "Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D," 146.

²⁹ Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, 198.

³⁰ Sugiyono, "Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D," 146.

informasi yang lebih jelas dan memperkuat hasil penelitian yang berupa data terkait dengan penelitian yang diteliti baik itu tercantum dalam artikel, buku, jurnal ilmiah serta sumber dokumen lain dalam bentuk foto, hasil tertulis catatan dan arsip data yang berbasis di bank Fadhilah Kota Bengkulu.

5. Teknik Analisis Data

Analisa data adalah suatu proses yang mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, dijabarkan ke unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan akan dipelajari, dan membuat kesimpulan.³¹ Menurut Sujarweni, analisis data adalah upaya data yang sudah tersedia kemudian diolah dengan statistik dan dapat digunakan untuk menjawab rumusan masalah dalam penelitian dengan demikian, teknik analisis data dapat diartikan sebagai cara melaksanakan analisis terhadap data, dengan tujuan mengolah data tersebut untuk menjawab rumusan masalah.³² Menurut Boieje, *analysis is a breaking up, separating, or disassembling of research materials into pieces, parts, elements, or unit. with facts broken down into manageable pieces, the researcher sort and sifts them, searching for type, classes, sequence, processes, patterns or wholes. the aim of this process is to assemble or*

³¹ Ibid., 174.

³² Wiratna Sujarweni, *Metodologi Penelitian Bisnis Dan Ekonomi* (Yogyakarta: Pustakabarupress, 2014), 121.

*reconstruct the data in a meaningful or comprehensible fashion.*³³

Artinya analisis adalah putus, memisahkan, atau membongkar bahan penelitian-potong, bagian, elemen, atau unit.dengan fakta dipecah menjadi potongan-potongan dikelola, jenis peneliti dan menyaring mereka, mencari jenis, kelas, urutan, proses, pola atau keutuhan. tujuan dari proses ini adalah untuk merakit atau merekonstruksi data secara bermakna atau dipahami.

Uraian definisi di atas bisa disimpulkan bahwa analisis data kualitatif telah diawali ketika peneliti mulai melakukan kegiatan pengumpulan data, dengan cara memilah dan memilih data yang dianggap penting atau tidak. Data dikatakan penting atau tidak berdasar pada kontribusi data dalam menjawab fokus penelitian yang ada. Analisis data dilakukan dengan mengorganisasikan data, menjabarkannya ke dalam uni-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan yang dapat diceritakan kepada orang lain.

Miles dan Huberman (1984) mengemukakan tiga tahapan yang harus dikerjakan dalam menganalisis data penelitian kualitatif, yaitu *data reduction*, *data display* dan *conclusion drawing*.³⁴

³³ Hennie Boeije, *Analysis in Qualitative Research* (London: SAGE, 2010), 76.

³⁴ Sugiyono, "Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D," 335.

a) *Data Reduction* (Reduksi Data)

Data yang diperoleh dari lapangan jumlahnya cukup banyak, untuk itu perlu dicatat secara teliti dan rinci. Karena datanya cukup banyak, maka perlu segera dilakukan analisis data melalui reduksi data. Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Dengan demikian, data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencarinya bila diperlukan. Dalam mereduksi data, peneliti akan dipandu oleh tujuan yang akan dicapai yaitu temuan.

b) *Data display* (Penyajian data)

Setelah dilakukan reduksi data, maka langkah selanjutnya adalah penyajian data. Dalam penelitian kualitatif, penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, *flowchart* dan sejenisnya. Dalam hal ini Miles dan Huberman menyatakan bahwa yang paling sering digunakan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif.

c) *Conclusion drawing verification* (Penerarikan kesimpulan dan verifikasi).

Pada tahap ini peneliti membandingkan data yang sudah didapatkan dari hasil wawancara dengan subjek dan informasi bertujuan untuk menarik kesimpulan.

H. Sistematika Penulisan

Skripsi ini terdiri dari Bab I Pendahuluan, Bab II Kajian Teori dan Kerangka Berpikir Penelitian, Bab III Gambaran Umum Objek Penelitian, Bab IV Hasil dan Pembahasan, dan Bab V Penutup. Adapun dapat dijelaskan sebagai berikut:

Bab I : Pendahuluan

Pendahuluan terdiri dari latar belakang masalah, masalah penyajian, masalah, maksud dan tujuan penelitian, serta penulisan sifat yang sistematis dalam penulisan.

Bab II : Kajian Teori dan Kerangka Berpikir

Kajian Teori dan Kerangka Berpikir meliputi landasan teori, penelitian terdahulu, kerangka berpikir, kerangka berpikir dan sistematika penulisan.

Bab III: Gambaran Umum Objek Penelitian

Gambaran umum objek penelitian meliputi sejarah terbentuknya Bank Fadhilah, Visi dan Misi Bank Fadhilah, Produk Bank Fadhilah, dan Struktur organisasi Bank Fadhilah.

BAB IV Hasil Penelitian

Hasil penelitian membahas analisis data penelitian. Pada penelitian ini membahas peluang, tantangan dan strategi yang dapat dilakukan PT. BPRS Fadhilah di Kota Bengkulu.

BAB V: Penutup

Penutup terdiri dari kesimpulan dan saran.

BAB II

KAJIAN TEORI DAN KERANGKA BERPIKIR

A. Sejarah Lahirnya Bank Syariah Indonesia

Indonesia merupakan negara dengan mayoritas penduduk beragama islam sebagai negara muslim, maka kebutuhan penduduk muslim Indonesia akan bank yang berdasarkan prinsip syariah sangat diperlukan. Pemilihan bank syariah merupakan istilah yang dihindari oleh konotasi ideologisnya, sebagai istilah pengganti bank syariah. Sejak pertengahan tahun 70-an, sebenarnya sudah ada. Hal ini dibahas dalam seminar-seminar hubungan Indonesia Timur Tengah yang diselenggarakan pada tahun 1974 (Seminar Nasional) dan 1976 (Seminar Internasional) dan diselenggarakan oleh Lembaga Pengkajian Ilmu Sosial (LSIK) dan Yayasan Bhineka Tunggal Ika. Namun, ada beberapa masalah yang menghalangi realisasi ide tersebut. Pertama-tama, karena operasi yang sesuai dengan syariah menerapkan prinsip-prinsip pada bagi hasil, mereka belum diformalkan karena tidak sesuai dengan Undang-Undang Pokok Perbankan No.14 Tahun 1967 yang berlaku saat itu. Kedua, konsep bank syariah saat itu, yaitu terjemahan bank syariah dari perspektif politik, memiliki ideologis konotasi, yang merupakan bagian dari konsep negara Islam yang tidak diinginkan oleh pemerintah. Ketiga, ada banyak spekulasi tentang siapa yang mungkin tertarik untuk berinvestasi di bisnis serupa. Selain itu, adanya bank asing yang ingin

membuka kantornya di Indonesia, pendirian bank baru dari Timur Tengah dikatakan masih terhambat.³⁵

Cita-cita umat Islam Indonesia untuk mewujudkan bank syariah diwujudkan dengan ide pendirian bank bebas bunga yang digulirkan kembali dalam workshop "Bank Bunga dan Sistem Perbankan" yang diselenggarakan oleh Majelis Pimpinan Ulama Indonesia. Majelis (MUI) yang dihadiri oleh Bankir, Pakar Hukum Islam, dan pejabat Moneter Indonesia di Cisarua Bogor, 19-22 Agustus 1990. Forum tersebut berhasil mengimplementasikan pendirian bank tanpa bunga, yang sejalan dengan syariat Islam. Karena status hukum bunga bank masih mengambang di dalam workshop tersebut. Tim pendiri bank syariah mengadakan pertemuan dengan Presiden Suharto yang disambut dengan antusias pada 27 Agustus 1991. Kepala negara menyetujui untuk dicatat sebagai penggagas bank syariah dan memberikan dana sebesar tiga miliar dari kas Yayasan Amal Bakti Muslim Pancasila, tanpa bunga dan waktu kredit. Presiden Soeharto mengusulkan agar bank syariah yang akan diberi nama Bank Muamalah Indonesia (BMI) dalam pertemuan tersebut.³⁶

Lahirnya Bank Muamalat Indonesia yakni berkat kerja keras dalam pertemuan tersebut. Penandatanganan akta pendirian PT. Bank Muamalat Indonesia (BMI) di hadapan akta Notaris

³⁵ Rudy Haryanto, *Manajemen Pemasaran Bank Syariah (Teori Dan Praktik)* (Pamekasan: Duta Media Publishing, 2020), 8–11.

³⁶ Muammar Arafat Yusmad, *Aspek Hukum Perbankan Syariah Dari Teori Ke Praktik*, Cetakana k. (Yogyakarta: Deepublish, 2018), 12.

pada 1 November 1991. Penjualan yang menghasilkan modal sebesar 110 miliar rupiah dilakukan dalam acara tersebut. Menyusul penerbitan PAKTO 88, angka ini diidentifikasi sebagai modal paling berharga di dunia perbankan. "Penggalian dana Bank Muamalat Indonesia adalah salah satu catatan pengumpulan modal bank tercepat". Perbankan syariah di Indonesia terus berkembang, meski perkembangannya sedikit terlambat jika dibandingkan dengan negara muslim lainnya. Di Indonesia hanya ada satu bank syariah di antara tahun 1992-1998 kemudian pada tahun 1999, jumlah unit meningkat menjadi tiga. Bank syariah dan bank konvensional yang membuka unit usaha syariah bertambah menjadi 6 unit pada tahun 2000. Jumlah unit BPRS (Bank Perkreditan Rakyat Syariah) sudah mencapai 86 unit dan akan terus bertambah. Jumlah bank syariah akan terus bertambah seiring dengan masuknya pemain baru, penambahan jumlah kantor cabang bank syariah yang ada, dan pembukaan Islamic Window di bank konvensional di tahun mendatang.³⁷

Perkembangan perbankan syariah harus didukung oleh sumber daya manusia yang memadai, baik dari segi kualitas atau kuantitas. Namun kenyataan mengatakan bahwa masih banyak sumber daya manusia yang kecimpung di lembaga Syariah tanpa pengalaman akademis atau praktis di Perbankan Syariah. Dalam situasi ini, produktivitas dan profesionalisme perbankan syariah

³⁷ Hanifah Siregar, "Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Ponorogo" (Institut Agama Islam Negeri Padangsidampuan, 2018).

sangat dirugikan. Sehingga harus didukung sumber daya manusia yang baik.

Persoalan perbankan di daerah, tidak jauh berbeda dengan persoalan yang terjadi pada perbankan nasional. Bedanya, bank yang ada di daerah merupakan kantor cabang yang memiliki hubungan vertikal dengan kebijakan kantor pusat. Lembaga keuangan ini tumbuh pesat seiring dengan merosotnya kepercayaan public terhadap bank umum sebagai imbas dari krisis moneter. Walaupun harus diakui, jika dibandingkan dengan volume usaha bank umum, relatif sangat kecil yaitu kurang dari 1%. Sehingga peranannya terhadap perekonomian makro kurang signifikan.³⁸

1. Bank Syariah

Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan mengalirkannya ke masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup banyak, seperti Undang-Undang Perbankan Nomor 10 Bank, di sisi lain, digambarkan sebagai "lembaga keuangan" bahwa "usaha pokoknya memberikan kredit dan jasa dalam lalu lintas pembayaran dan peredaran uang. "Praktik-praktik untuk mengandung unsur riba adalah salah satu unsur yang harus di jauhi dalam muamalah Islam (spekulasi dan tipuan).

³⁸ Rafiqi, "Analisis Potensi Pengembangan Bank Syariah Jambi" (Universitas Islam Negeri (UIN) Syarif Hidayatullah, 2004), 26.

2. Prinsip Dan Operasi Bisnis

Dalam hal prinsip bisnis dan operasi terdapat perbedaan antara bank konvensional dan syariah. Salah satunya dalam hal konsistensi dan legalitas, ini adalah faktor yang paling penting. Akad yang dilakukan oleh bank syariah akan memiliki sekuler dan ukhrawi konsekuensi karena akad dilaksanakan sesuai syariat Islam. Kemudian, bank syariah dapat memiliki struktur organisasi yang sama dengan bank konvensional, tetapi perbedaannya adalah harus memiliki Komite Pengawas Syariah (DPS) yang bertanggung jawab untuk mengawasi operasi bank dan produk-produknya yang sesuai dengan prinsip syariah. Selain itu, usaha dan bisnis yang dijalankan di bank syariah tidak lepas dari unsur syariah. Dan yang terakhir mengenai lingkungan kerja dan perusahaan budaya. Sifat amanah dan siddiq harus melandasi pada satu pegawai, sehingga tercipta profesionalisme yang berlandaskan Islam, dan dalam hal penghargaan dan pemurnian diperlukan prinsip keadilan yang syariah.⁴⁰

Islam dalam memperkeras persoalan haramnya riba, semata-mata demi melindungi kemaslahatan manusia, baik dari segi akhlak, masyarakat, maupun perekonomiannya. Kiranya cukup untuk mengetahui hikmahnya seperti apa yang di kemukakan oleh Imam ar-Razi dalam tafsirnya sebagai berikut:

⁴⁰ OJK (Otoritas Jasa Keuangan), “Perbankan Syariah Dan Kelembagaannya,” <https://www.ojk.go.id/id/kanal/syariah/tentang-syariah/pages/PBS-dan-kelembagaan.aspx>.

- a. Riba adalah suatu perbuatan mengambil harta kawanya tanpa ganti. Sebab orang yang meminjamkan uang 1 dirham dengan 2 dirham dengan 2 dirham, misalnya, maka dia dapat tambahan satu dirham tanpa imbalan ganti. Sedang harta orang lain itu merupakan standar hidup dan mempunyai kehormatan yang sangat besar, seperti apa yang disebutkan dalam hadis Nabi. Artinya: “bahwa kehormatan harta manusia, sama dengan kehormatan darahnya.” Oleh karena itu mengambil harta kawanya tanpa ganti, sudah pasti haram.
- b. Riba kan menyebabkan terputusnya sikap yang baik (*Ma'ruf*) antara sesama manusia dalam bidang pinjam meminjam. Sebab kalau riba itu di haramkan, maka seseorang akan merasa senang meminjam uang 1 dirham dan kembalinya 1 dirham juga tetapi kalau riba itu dihalalkan maka sudah pasti orang akan menganggap berat dengan di ambilnya uang satu dirham dengan diharuskanya mengembalikan 2 dirham. Sehinggaakan terputuslah perasaan belas kasih dan kebaikan. (ini suartu alasan yang dapat diterima, dipandang dari segi etika atau moral).
- c. Dalam transaksi simpan pinjam dana secara konvensional, si pemberi pinjaman mengambil tambahan dalam bentuk bunga tanpa adanya suatu penyeimbang yang di terima si peminjam kecuali kesempatan dan faktor waktu yang berjalan selama proses peminjaman tersebut. Yang tidak

adil di sini adalah si peminjam diwajibkan untuk selalu, tidak boleh tidak, harus, mutlak, dan pasti untung dalam setiap penggunaan kesempatan tersebut.

Demikian juga dana itu tidak akan berkembang dengan sendirinya hanya dengan faktor waktu semata tanpa ada faktor orang yang menjalankannya dan mengusuhkannya. Bahkan, ketika orang tersebut mengusahakan biasa saja untung bisa saja rugi.⁴¹

Dari uraian di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa prinsip syariah adalah seperangkat aturan yang mengatur pola dan operasional bank syariah, baik secara internal (pengaturan pengelolaan usaha) maupun eksternal (pengaturan hubungan dengan nasabah atau masyarakat). Dalam bertransaksi terdapat lima prinsip dasar perbankan syariah yaitu :

1) Prinsip setoran atau titipan (*wadi'ah*)

Nasabah mengirimkan uang atau barang kepada bank sebagai titipan murni, dan bank tidak diperkenankan menggunakan uang atau barang tersebut sebagai titipan murni. Namun, bank dapat menggunakannya dalam strategi ekonomi tertentu dengan mensyaratkan meminta izin terlebih dahulu dari nasabah yang menerapkannya.

Bank dapat menggunakan al-wadi'ah untuk giro dan tabungan keperluan, dan semua keuntungan dari dana yang disimpan tersebut dalam bentuk dana bagi hasil dari pengguna akhir menjadi milik bank. Nasabah penyimpan mendapatkan

⁴¹ Rafiqi, "Analisis Potensi Pengembangan Bank Syariah Jambi."

keuntungan berupa jaminan keamanan atas aset dan fasilitas giro lainnya, serta insentif dalam bentuk bonus yang sebelumnya tidak tersedia.

2) Prinsip Bagi Hasil

Bagi hasil memiliki empat akad utama, yaitu *musyarakah*, *muadarabah*, *muzara'ah*, dan *musaqah*. Masing-masing pihak menyumbangkan dana atau amal (keahlian) dengan keuntungan dan risiko yang ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan yang ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan yang ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan yang ditanggung. Dalam kebanyakan kasus, bank akan menerapkan prinsip ini saat mengevaluasi sebuah proyek atau menentukan nilai instrumen moneter.

Pihak pertama (sahib al-mal) menyediakan keseluruhan (100%) modal dan pihak lain sebagai pengelola dalam mudarabah. Keuntungan menurut kesepakatan dalam akad dan *Shahibul mal* menanggung rugi. Bank dapat menerapkannya pada waktu tabungan untuk keperluan khusus, seperti haji, qurban, simpanan biasa, dan lain-lain.

3. Prinsip Sewa (Kasus Operasional dan Sewa Finansial)

Ada dua jenis sewa: *al-ijaroh*, yang merupakan pemindahan hak pakai atas barang atau jasa tanpa diikuti dengan perpindahan kepemilikan barang, dan *al-ijarah al-mujtama' bi al-*

tamlik, yang merupakan perjanjian sewa menyewa yang dipicu oleh kepemilikan.

4. Prinsip Layanan (Layanan berbasis biaya)
 - a) *Al-wakalah* adalah pelimpahan kekuasaan atau otoritas oleh seseorang kepada orang lain dalam hal-hal tertentu yang dapat diwakilkan dengan suatu akad tertentu pula.
 - b) *Al-kafalah* adalah jaminan yang diberikan oleh penanggung kepada pihak kedua atau yang ditanggung untuk memenuhi kewajiban kedua atau ditanggung.
 - c) *Al-hawalah* adalah utang dari orang berutang kepada orang lain yang wajib membayarnya.
 - d) *Al-qardh* adalah berupa pinjam meminjam tanpa mengharapkan ketidakseimbangan apapun.
 - e) *Ar-rahn* berupa jaminan hutang atau gadai dan al-qardh berupa pinjam meminjam tanpa mengharapkan ketidakseimbangan apapun.⁴²

3. Penerapan Prinsip Syariah dalam Perbankan Syariah

Produk perbankan syariah dapat dibagi menjadi tiga bagian secara garis besar:

- a. Produk Penggalangan Dana

Wadiah adalah fasilitas yang diberikan oleh bank syariah untuk memberikan kesempatan kepada pihak yang memiliki kelebihan dana untuk menyimpan dananya yang harus dipelihara

⁴² Yusmad, *Aspek Hukum Perbankan Syariah Dari Teori Ke Praktik*.

oleh bank dan kapan saja dikembalikan, dengan kata lain, proses yang terjadi antara dua pihak, di mana pihak pertama mengirimkan barang tertentu kepada pihak kedua. Secara umum, ada dua jenis wadiah:

- 1) *Wadiah Yad al-'Ammah* (wali titipan): penerima titipan tidak harus mengganti kehilangan atau kerusakan yang ada pada harta yang dititipkan. uang atau barang titipan dan tidak boleh menggunakan atau memanfaatkannya.
- 2) *Wadiah Yad Damanah*: titipan yang sekaligus penjamin keamanan aset yang dititipkan dan penerima titipan bertanggung jawab penuh atas segala kehilangan atau kerusakan yang terjadi pada aset titipan ini. Penerima titipan menggunakan dan memanfaatkan uang atau barang yang dititipkan tidak boleh.⁴³

2. Penyaluran Dana atau Pembiayaan Produk

Bank syariah sebagai lembaga pembiayaan berusaha memenuhi kebutuhan nasabahnya seperti ragam dan jenis usaha yang digeluti nasabah. Akibatnya, bank syariah juga menyediakan produk yang dapat memenuhi kebutuhan tersebut. Di antara produk terkait adalah:

a. Jual Beli

Mekanisme kerja produk ini adalah bank membelibarang yang dibutuhkan atau menunjuk nasabah seperti agen bank atau

⁴³ Andri Soemitra, *Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah* (Jakarta: Kencana, 2009), 61.

kuasa bank untuk membeli barang tersebut. Nasabah membeli barang atas nama bank, kemudian bank menjual barang tersebut kepadanya dengan harga yang sama dengan harga beli ditambah keuntungan (margin). Adapun jual beli dibagi menjadi dua jenis yaitu 1) *Bai murabahah* dan 2) *Bai al-Salam* (penjualan di muka).

Pembiayaan jangka pendek konstruksi dan barang-barang manufaktur adalah penerapannya di industri perbankan. Bank adalah pembeli, sedangkan nasabah adalah penjual (produsen). Ketika suatu produk akan dirilis atau sudah dirilis, bank dapat menjualnya kepada pelanggan lain dengan cara yang aman.

b. Bagi Hasil (*profit sharing*)

- a. *Mudharabah*, selain sebagai produk koleksi dan menjadi pembiayaan bagi nasabah dengan sistem bagian hasil untuk jangka pendek dan jangka panjang. Penerapannya dalam perbankan akan dilakukan dalam bentuk investasi pada reksa dana atau dalam bentuk investasi portofolio lainnya.
- b. *Mudharabah al Mutanaqqisah* adalah kontrak antara bank dan nasabah (dua pihak) yang dipersatukan dalam kepemilikan asset atau modal, Di mana satu organisasi dapat memperoleh modal dari organisasi lain dan pihak lain menarik dana mereka secara bertahap pada saat yang sama. Pembiayaan jangka pendek konstruksi dan barang-barang manufaktur adalah penerapannya di industri perbankan.

Bank adalah pembeli, sedangkan nasabah adalah penjual (produsen).

- c. *Musyarakah* (bagi hasil usaha bersama) adalah untuk menyatukan modalnya dalam suatu usaha. Sesuai dengan kesepakatan, keuntungan atau kerugian yang ditanggung. Pengajuannya ditanggung oleh nasabah dalam pembiayaan proyek yang sepenuhnya tidak dibiayai oleh bank.
 - d. *Al-Ijarah* (sewa operasional), yaitu perjanjian sewa antara dua pihak tanpa diikuti dengan pemilikan barang. Model lain dari transaksi ijarah adalah sewa yang berakhir dengan kepemilikan. *Al-Ijarah wa al-Iqtina'* atau *al-Ijarah al-Muntahia bi al-Tamlik* (sewa finansial dengan opsi beli).
 - e. *Qardul Hasan* (pinjaman lunak dan baik hati) Produk ini berupa meminjamkan properti kepada orang lain tanpa mengharapkan imbalan apapun. Bank Syariah menerapkan hal ini dalam bentuk pelengkap atau fasilitas tambahan kepada nasabah yang memiliki dana darurat untuk membiayai operasionalnya.
1. Produk Layanan (Layanan Berbasis Biaya)
 - a. *Kafalah* (penjamin) adalah akad penjaminan yang dijamin dengan tanggungjawab orang lain sebagai penanggung diantara satu pihak ke pihak lain. Penerapan *kafalah* dalam perbankan adalah; mengandung jaminan untuk suatu proyek (obligasi kinerja); mengikuti tender (tender bond);

Membuat jaminan pembayaran utang (payment of margin), dan membuat serta menerbitkan obligasi.

- b. *Hawalah* (jasa pemindahan), yaitu, pemindahan pemindahan dari orang berhutang kepada orang lain yang wajib menanggungnya. Hukum praktik ini didasarkan pada *sunnah* dan *ijma'*. Penerapannya dalam perbankan adalah akad-akad yang terjadi antara nasabah yang mempunyai piutang kepada pihak, dalam produk anjak piutang (*factoring*) yang terjadi antara nasabah yang mempunyai piutang pada bank. Sebaliknya, bank melakukan penagihan tanpa terlebih dahulu mencatat piutang dalam bentuk turunan dari *hawalah*.
- c. *Wakalah* adalah pelimpahan kekuasaan oleh seseorang kepada orang lain dalam hal-hal yang diwakilkan
- d. *Rahn* (hipotek) merupakan memegang satu kepemilikan sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya (semacam jaminan hutang atau gadai).

Bank menerapkan produk ini sebagai fasilitas tambahan untuk pembiayaan dengan risiko dan memerlukan anggungan tambahan. Dalam kasus lain, ini adalah produk unik yang dirancang untuk memenuhi kebutuhan pelanggan yang menghargai kualitas dan kenyamanan.⁴⁴

⁴⁴ Sindi Meinita Sari, "Pengaruh Kualitas Pelayanan, Atribut Produk, Dan Fasilitas Terhadap Minat Mahasiswa Menabung Pada Bank Syariah Di Tulungagung (Studi Kasus Mahasiswa Perbankan Syariah IAIN Tulungagung

B. Perkembangan Syariah Perbankan di Indonesia

Bank syariah keberadaan dalam sistem perbankan Indonesia berkembang sebenarnya sejak tahun 1992. Keputusan Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan, yang diikuti dengan dikeluarkannya ketentuan pelaksana berupa Surat Keputusan Direksi, telah memberikan landasan hukum yang lebih luas bagi pengembangan jaringan perbankan syariah antara lain. Undang Bank Indonesia 23 Tahun 1999 juga mengatur bahwa Bank Indonesia siap mendukung pengawasan dan fasilitas penunjang perbankan syariah. Masing-masing undang-undang tersebut di atas telah ditetapkan sebagai hukum dasar penerapan sistem perbankan ganda di Indonesia.⁴⁵

Pengembangan sistem perbankan berdasarkan diamanatkan undang-undang dengan berbagai pertimbangan, sebagai berikut :

1. Pengembangan perbankan syariah ditujukan karena sistem perbankan konvensional dianggap tidak sesuai dengan prinsip syariah yang diakini. Dari sudut pandang pembangunan kepentingan, tersedianya akses layanan perbankan bagi segmen masyarakat secara keseluruhan juga dapat meningkatkan kontribusinya terhadap pembangunan.

Angkatan 2016)” (INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI TULUNGAGUNG, 2021).

⁴⁵ Nofinawati, “Perkembangan Perbankan Syariah Di Indonesia,” *JURIS (Jurnal Ilmiah Syariah)* 14, no. 2 (2016): 61.

2. Pengalaman perbankan yang terjadi sejak tahun 1998 membuktikan bahwa bank yang beroperasi syariah dapat bertahan di tengah gejolak nilai tukar dan suku bunga bank yang tinggi. Situasi ini sesuai dengan kegiatan usaha bank syariah yang melarang bank (riba) dan penggunaan rasio bagi hasil sebagai pengganti (kontrak bagi hasil/rugi) dan larangan pembayaran yang terbatas satu sama lain. Dengan demikian, Pengembangan perbankan syariah diharapkan dapat meningkatkan ketahanan sistem perbankan nasional di masa mendatang
3. Pengembangan perbankan syariah juga dilakukan dalam rangka pengembangan sistem perbankan yang memiliki karakteristik dan keunggulan tertentu dibandingkan dengan standar sistem perbankan. Tidak moralitas merupakan faktor penting dalam kegiatan bank syariah, yang diharapkan akan mendorong terciptanya hubungan kemitraan (hubungan timbal balik investor).

Sebelum tahun 1992, ada beberapa perusahaan pembiayaan non-perbankan yang telah menetapkan seperangkat standar untuk hasil mereka dalam prosedur operasional mereka. Hal ini menunjukkan bahwa kebutuhan masyarakat akan terpenuhi oleh keberadaan lembaga keuangan yang dapat memberikan layanan perbankan syariah. Kebutuhan masyarakat akan pembentukan sistem perbankan syariah telah terpenuhi yaitu Undang-Undang No.7 Tahun 1992, Perbankan Berdasarkan Prinsip Bagi Hasil.

Undang-undang tersebut telah ditetapkan sebagai landasan hukum bagi operator bank syariah di Indonesia dan menandai awal dari sistem perbankan ganda di negara Indonesia. Pengembangan bank syariah di Indonesia memiliki visi yaitu "Terwujudnya sistem perbankan syariah yang berdaya saing, efisien, dan beritikad baik, melalui pembiayaan berbasis saham dan transaksi riil dan kehati-hatian yang benar-benar dapat mewujudkan "kepentingan umum".

Misi menjelaskan peran Bank Indonesia dalam mewujudkan visi di atas adalah menciptakan lingkungan yang kondusif bagi perkembangan perbankan syariah, yaitu istiqomah yang berdasarkan syariah dan mampu berperan di sektor entitas, yaitu:

1. Terus mengkaji kondisi, potensi dan kebutuhan perbankan syariah.
2. Merumuskan konsep dan melaksanakan pengawasan dan pengawasan berbasis risiko untuk memastikan usaha perbankan syariah, seperti karakteristik bank syariah.
3. Menyiapkan infrastruktur untuk meningkatkan dan mendukung sistem perbankan.⁴⁶

Target pengembangan perbankan syariah, yaitu :

⁴⁶ Andrianto and M. Anang Firmansyah, *Manajemen Bank Syariah (Implementasi Teori Dan Praktek)* ((Surabaya: Cv. Penerbit Qiara Media, 2019), 11–24.

- a) Terpenuhinya prinsip-prinsip Syariah dalam operasional perbankan, yang ditandai dengan:
- (1) Tersusunnya norma-norma keuangan syariah yang seragam;
 - (2) Terwujudnya mekanisme kerja yang efisien bagi pengawasan prinsip syariah dalam operasional perbankan (baik instrumen maupun badan terkait)
 - (3) Rendahnya tingkat keluhan masyarakat dalam hal penerapan prinsip syariah dalam setiap transaksi.
- b) Diterapkannya prinsip kehati-hatian dalam operasional perbankan syariah:
- (1) Terwujudnya kerangka pengaturan dan pengawasan berbasis resiko yang sesuai dengan karakteristiknya dan didukung oleh SDI yang handal.
 - (2) Diterapkannya konsep *Corporate governance* dalam operasi perbankan syariah;
 - (3) Diterapkannya kebijakan exit dan entry yang efisien;
 - (4) Terwujudnya realtime *Supervision*;
 - (5) Terwujudnya *self regulatory* Sistem.
- c) Terciptanya sistem perbankan syariah yang kompetitif yang efisien; yang ditandai dengan:
- (1) Terciptanya pemain-pemain yang mampu bersaing secara global;
 - (2) Terwujudnya aliansi strategis yang efektif;

- (3) Terwujudnya mekanisme kerjasama dengan lembaga-lembaga pendukung.
- d) Terciptanya stabilitas sistemik serta terealisasinya kemanfaatan bagi masyarakat luas, yang ditandai dengan;
- (1) Terwujudnya safety net yang merupakan kesatuan dengan konsep operasional perbankan yang berhati-hati;
 - (2) Terpenuhinya kebutuhan masyarakat yang menginginkan layanan bank syariah di seluruh Indonesia dengan target pangsa sebesar 5% dari total asset perbankan nasional;
 - (3) Terwujudnya fungsi perbankan syariah yang kaffah dan dapat melayani seluruh segmen masyarakat;
 - (4) Meningkatnya proporsi pola pembiayaan secara bagi hasil.⁴⁷

Selain itu, untuk memenuhi target yang telah ditetapkan, Bank Indonesia telah mengeluarkan inisiatif strategis. Terlepas dari kenyataan bahwa hasil inisiatif pelaksanaan akan diteliti oleh peran dan semua pemangku kepentingan lainnya yang berkepentingan dengan perbankan syariah, Bank Indonesia akan terus mempromosikan praktik perbankan syariah yang aman dan sesuai dengan kebutuhan nasabah dan kondisi pasar yakni berdasarkan karakteristik perbankan syariah yang membangun

⁴⁷ Rita Ambarwati and Supardi, *Manajemen Operasional Dan Implementasi Dalam Industri* (Magelang: Pustaka Rumah C1nta, 2020), 114–116.

persaingan industri yang sehat serta focus membangun secara bertahap.

1. Syariah Perbankan Perkembangan dari Perspektif Mikro dan Makro

Dalam perspektif mikro, nilai syariah harus mewajibkan semua dana yang dikelola dalam sistem perbankan syariah menerapkan integritas tinggi dan sangat hati-hati:

- 1) *Siddiq*, memastikan pengelolaan bank syariah dengan akhlak yang menjunjung tinggi nilai kejujuran. Dengan penilaian ini, dalam pengelolaan dana masyarakat maka akan dilakukan dengan mengutamakan cara yang halal dan menghindari hal-hal yang meragukan (hukum pelanggaran).
- 2) *Tablig*, selalu mensosialisasikan dan mengedukasi masyarakat tentang prinsip, produk, dan layanan Syariah. Dalam sosialisasi, tidak hanya perlu menerapkan prinsip syariah, tetapi juga perlu mendidik masyarakat umum tentang manfaat melakukannya.
- 3) Amanah, kepercayaan menjaga dengan ketat prinsip kehati-hatian dan kejujuran dalam mengelola dana yang diperoleh dari pemilik dana (shohibul mal), sehingga menimbulkan rasa saling percaya antara pemilik dana investasi (mudharib).

- 4) Fatanah, untuk memastikan profesional dan kompetitif dalam pengelolaan bank seperti pelayanan yang penuh dengan kepedulian, kesopanan serta bertanggung jawab (mas'uliyah) agar menghasilkan keuntungan yang maksimal dalam tingkat risiko yang ditentukan oleh bank.⁴⁸

Nilai syariah dalam perspektif makro berarti bahwa perbankan syariah harus berkontribusi pada kesejahteraan masyarakat dengan:

- 1) Aturan zakat mengkondisikan perilaku orang yang lebih memilih untuk berinvestasi daripada hanya menyimpan kekayaannya. Hal ini dimungkinkan karena zakat hanya dikenakan oleh hasil investasi, sedangkan zakat tabungan hanya dibebankan oleh pokoknya.
- 2) Aturan riba larangan, menganjurkan pembiayaan yang sifat bagi hasil dan melarang riba
- 3) Aturan larangan gharar, menghindari ketidakjelasan serta lebih mengutamakan transaksi yang transparansi dan kegiatan operasi lainnya.

⁴⁸ Elly Ermawati, "Penerapan Prinsip-Prinsip Good Corporate Governance Pada KSPPS Berkah Mitra Hasanah : Studi Kasus Pada KSPPS Berkah Mitra Hasanah" (Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang, 2019), <http://eprints.walisongo.ac.id/id/eprint/11097/>.

2. Syarat Pendirian Bank Syariah

Setiap bank yang akan menjalankan pengembangan bank syariah atau unit dari bank syariah harus terlebih dahulu mematuhi izin usaha bank syariah. Pasal 29 Undang-Undang Dasar Negara Republik Indonesia Tahun 1945, untuk memperoleh izin usaha, bank syariah yaitu lebih kurang harus memenuhi persyaratan sebagai berikut:

a. Struktur organisasi dan kepemimpinan

Struktur organisasi bank merupakan susunan dan hubungan antara setiap bagian dan jabatan yang ada di organisasi bank dalam menjalankan kegiatan operasional untuk mencapai suatu tujuan. Manajemen Puncak, Manajemen Menengah, dan Manajemen Bawah adalah tiga tingkat organisasi kepengurusan di struktur organisasi bank.⁴⁹

- 1) Manajemen Puncak adalah sebuah jabatan yang berada di atas atau yang memiliki otoritas besar dari satu organisasi, yaitu terdiri dari Director, Komisaris, Direktur Utama, dan sejenisnya. Tugas puncak manajemen ini adalah mengelola strategi organisasi yang terorganisir.
- 2) Manajemen Menengah adalah level di bawah Manajemen Puncak. Tugasnya adalah melanjutkan strategi yang ditampilkan oleh Top Management.

⁴⁹ Pasal 22 Undang-Undang No.7 Tahun 1992 Tentang Perbankan Sebagaimana Telah Diubah Dengan Undang-Undang No.10 Tahun 1998.

Manajemen Menengah, selain menerapkan strategi, juga mengembangkan taktik guna mencapai tujuan yang telah ditetapkan oleh Manajemen Puncak. Dalam kebanyakan kasus, posisi Manajemen Menengah diisi oleh kepala bagian, manajer, supervisor, dan lain-lain.

- 3) Manajemen Bawah adalah posisi terendah dari suatu organisasi. Tugasnya adalah melanjutkan perintah dari Top Management dan Middle Management. Manajemen bawah bisa juga disebut sebagai karyawan.

b. Modal Yang Di butuhkan

- 1) Modal disetor untuk mendirikan Bank ditetapkan sekurang-kurangnya sebesar Rp 3.000.000.000,00 (tiga miliar rupiah)
- 2) Modal disetor bagi Bank yang berbentuk hukum Koperasi adalah simpanan pokok, simpanan wajib, dan hibah sebagaimana diatur dalam undang-undang tentang Perkoperasian
- 3) Modal disetor yang berasal dari warga Negara asing dan/atau badan hukum asing, sebagaimana dimaksud dalam Pasal 3 angka (2) huruf b setinggi-tingginya sebesar 99 % (Sembilan puluh sembilan persen) dari modal disetor bank.

c. Kepemilikan

Ketentuan kepemilikan bank, yaitu bank dapat didirikan oleh: a) WNI dan/atau Badan Hukum Indonesia; atau b) WNI dan/atau Badan Hukum Indonesia dengan WNA dan/atau Badan Hukum Asing secara kemitraan. Pihak-pihak yang dapat menjadi pemilik bank, yaitu:

- 1) Tidak termasuk dalam daftar orang tercela di bidang perbankan sesuai dengan yang ditetapkan oleh Bank Indonesia
- 2) Menurut penilaian Bank Indonesia yang bersangkutan memiliki integritas yang baik. Pemilik Bank yang memiliki integritas yang baik sebagaimana dimaksud adalah pihak-pihak yang:
 - a) Memiliki akhlak dan moral yang baik
 - b) Mematuhi peraturan perundang-undangan yang berlaku
 - c) Memiliki komitmen yang tinggi terhadap perkembangan operasional bank yang sehat
 - d) Dinilai layak dan wajar untuk menjadi pemegang saham Bank.⁵⁰

d. Keahlian dalam bidang syariah perbankan

Persyaratan menjadi pengurus bank yakni dengan memiliki keahlian di bidang perbankan dan saluran lainnya, serta larangan terdapatnya hubungan kekeluargaan antar pengurus bank.⁵¹

⁵⁰Pasal 22 Undang-Undang No.7 Tahun 1992 Tentang Perbankan Sebagaimana Telah Diubah Dengan Undang-Undang No.10 Tahun 1998.

e. Kelayakan bisnis

Aspek pertama yang perlu diperhatikan dalam mendirikan bank adalah aspek keuangan. Aspek keuangan ini akan mempertimbangkan beberapa hal, yaitu biaya investasi, biaya investasi anggaran dan biaya overhead, termasuk biaya tenaga kerja dan depresiasi. Selain itu, ada aspek penting lainnya dalam studi kelayakan pendirian bank, yaitu aspek manajemen dalam analisis kelayakan usaha dan analisis kelayakan sumber daya manusia.

3. Kendala Pendirian Bank Syariah

a. Minimnya Informasi Bank Syariah

Banyak orang masih memiliki persepsi yang salah tentang bank syariah. Secara visual dan analogis, masih banyak orang yang mengartikan bank syariah sebagai bank konvensional pada umumnya yang menggunakan dasar bagi hasil dalam mendistribusikan pendapatan yang diperoleh bank. Persepsi yang kurang tepat adalah bank syariah dianggap sebagai bank yang bersifat sektarian sehingga semua transaksi dan operasionalnya ditujukan untuk kelompok agama tertentu, yang terkesan tertutup untuk melakukan transaksi dengan kelompok masyarakat lain. Beberapa anggapan atau persepsi yang tidak benar dari sebagian orang dapat dipahami karena masih kurangnya informasi dan pemahaman tentang bank syariah. Minimnya literatur, referensi

⁵¹https://www.ojk.go.id/WaspadaInvestasi/Id/Regulasi/Documents/Uu_No_2_1_Tahun_2008_Perbankan_Syariah.Pdf (Diakses 30 November 2021)

dan karya tulis lainnya menyebabkan terbatasnya sosialisasi informasi dan pemahaman bank syariah.

b. Sumber Daya Manusia

Saat ini, sebagian kecil bank di Indonesia telah memiliki izin operasional perbankan syariah, bahkan di tingkat global. Para bankir yang telah mengikuti berbagai kursus dan pelatihan dalam prakteknya masih merasakan keterbatasan pengetahuan tentang penerapan model penghimpunan dana, pembiayaan dana, dan pelayanan syariah. Di era globalisasi, bank syariah harus memiliki sumber daya manusia (SDM) dengan daya saing yang handal. Sumber daya manusia yang memiliki kemampuan dua sisi yang meliputi keterampilan manajemen operasional dan pengetahuan syariah termasuk akhlak yang berintegritas tinggi.

c. Jaringan dan Kantor Cabang Terbatas

Jumlah jaringan dan cabang kantor yang dimiliki bank syariah di Indonesia jauh perbandingannya jika dibandingkan dengan jumlah jaringan dan cabang yang dimiliki bank konvensional. ketersediaan fasilitas untuk melayani pelanggan yang akan bertransaksi dengan bank syariah akan sangat minim. Hal ini berdasarkan jumlah bank syariah di Indonesia yaitu 1 bank umum dan 78 BPR. Perkembangan syariah perbankan dibandingkan dengan total volume usaha dan perbankan nasional secara keseluruhan masih relatif kecil, di bawah 1%, sehingga dalam perekonomian makro tidak terlalu signifikan terhadap

volume usaha dan jaringan kantor kecil yang merupakan salah satu kendala utama dalam pengembangan perbankan syariah.

d. Penerapan Standar Kesehatan Perbankan

Otoritas pengawas harus melakukan pengawasan terhadap kegiatan bank syariah dalam pengawasan. Otoritas pengawas mutlak membutuhkan perangkat regulasi dalam bentuk standar dalam pengawasan. Standar pengukuran kinerja atau kesehatan perbankan seperti CAMEL, KPMM (Persyaratan Pemenuhan Modal Minimum) atau CAR, PDN (Posisi Devisa Neto), BMPK (Batas Maksimum Pemberian Kredit), dan NPTS (Financial Ratio to Deposits) merupakan standar yang sudah diterapkan pada perbankan. Prudential banking di bank syariah telah lama menjadi sumber perhatian bagi para bankir. IMF Working Paper (Maret 1998), *Banking: Issues in Prudential Regulation and Supervision*, menyatakan bahwa penerapan kehati-hatian prinsip pada bank syariah dapat menggunakan standar dari Bank Committee on Banking Supervision (BIS).⁵²

4. Pengembangan Perbankan Syariah

Pengembangan perbankan syariah diarahkan dalam rangka meningkatkan posisi dan daya saing bank syariah dibandingkan dengan bank konvensional, serta memberikan

⁵² Iwan Kartiwan, "Beberapa Permasalahan Perbankan Syariah Di Indonesia," *Mahkamah Agung RI Direktprat Jenderal Badan Peradilan Agama*, last modified 2014, <https://badilag.mahkamahagung.go.id/artikel/publikasi/artikel/beberapa-permasalahan-perbankan-syariah-di-indonesia-oleh-al-fitri-s-ag-s-h-m-h-i-5-11>.

kemaslahatan bagi masyarakat secara besar dan berkontribusi bagi perekonomian nasional. Untuk itu diperlukan langkah-langkah pengembangan industri perbankan syariah secara komprehensif dan mampu menganalisis kendala yang telah teridentifikasi serta potensi yang telah teridentifikasi. Fokus utama strategis pengembangan Bank Syariah adalah sebagai berikut:

a. Pembaruan hukum berkelanjutan

Operasional bank syariah yang baik dalam penyusunan dan penyempurnaan dalam landasan hukum merupakan salah satu jaminan bagi perkembangan Bank Syariah agar dapat beroperasi secara efisien, kompetitif dan konsisten melalui penerapan prinsip-prinsip syariah. Pemutakhiran yang perlu disampaikan antara lain fasilitas pada perbankan syariah dan ketersediaan regulasi yang sesuai dengan karakteristik perbankan syariah.

b. Dewan Syariah Nasional (DSN)

Fungsi komite ini adalah mengeluarkan instruksi yang berlaku untuk referensi operasional dan transaksional, serta perangkat yang digunakan dalam sistem perbankan. Selain itu, DSN (Komisi Hukum Syariah Nasional) juga melakukan audit “Syariah” terhadap lembaga keuangan syariah untuk memastikan berjalannya normal Komite Syariah Nasional (DSN) yang termasuk dalam klausul

tersebut, sehingga bank syariah dapat menjadi bagian integral dari mata uang.⁵³

c. Pengembangan Instrumen Moneter dan Pasar Keuangan Syariah

Instrumen moneter dilakukan dalam rangka mendukung kebijakan moneter dan kegiatan usaha perbankan syariah. Hal ini, terkait dengan kegiatan usaha bank syariah, diharapkan dapat membantu perkembangan pasar uang syariah antar bank. Untuk memobilisasi dan mengatasi kesulitan likuiditas perbankan syariah yaitu melalui instrumen pasar uang syariah. Perbankan syariah dapat berfungsi sepenuhnya dengan aktifnya instrumen pasar uang berbasis syariah, tidak hanya dengan memfasilitasi kegiatan perdagangan jangka pendek, tetapi juga berperan dalam mendukung investasi perangkat lunak, serta pembangunan hukum berdasarkan hukum syariah dalam menjalankan lembaga keuangan.

d. Pusat Penelitian, Pengembangan dan Informasi

Penelitian akademis tentang perbankan syariah diperlukan untuk memperkaya wawasan dan pengetahuan serta kerangka ilmiah yang kredibel untuk diterapkan oleh pemerintah dan pelaku pasar dalam kebijakan ekonomi. Tujuan diselenggarakannya lembaga ini adalah untuk menghilangkan perbedaan ideologi antara ulama dan

⁵³ Abdul Ghofur Anshori, *Perbankan Syariah Di Indonesia* (Yogyakarta: Press, Gadjah Mada University, 2018), 43–45.

sarjana ekonomi, sehingga memudahkan dalam memberikan dukungan proses sosialisasi dan praktik perbankan syariah.

e. Pengembangan Jaringan

Selain meningkatkan efisiensi usaha, jaringan kantor perbankan syariah juga perlu dikembangkan agar masyarakat dapat memperoleh layanan perbankan syariah lebih luas dan juga diharapkan dapat meningkatkan kualitas pelayanan secara lebih luas. Pengembangan jaringan perbankan syariah juga diharapkan dapat meningkatkan persaingan yang berdasarkan prinsip syariah seperti meningkatkan kualitas layanan, pembaruan produk dan meningkatkan kualitas bank syariah dan kualitas layanan perbankan syariah.

f. Pengembangan Sumber daya manusia

Pengembangan sumber daya manusia di bidang hukum Islam sangat penting, karena keberhasilan pengembangan syariah ini tergantung pada kualitas manajemen yang dimiliki pada suatu bank. Sehingga jika lembaga akademik dan pelatihan di bidang ini masih terbatas, maka mengakibatkan kekurangan jumlah tenaga terdidik dan pengalaman di bidang perbankan syariah, baik bank sebagai pelaksana maupun bank sentral (pengawas dan peneliti bank).

g. Pelaksanaan Kegiatan Sosialisasi Perbankan Syariah

Kegiatan sosialisasi tentang perbankan syariah bertujuan untuk memberikan informasi yang lengkap dan benar kepada masyarakat, pelaku bisnis, dunia perbankan, dan komunitas lainnya. Sesuai dengan kapasitasnya sebagai lembaga inkubasi dan pengawasan bank, Bank Indonesia dapat bertindak sebagai konsultan bagi kegiatan perbankan syariah. Sosialisasi semacam ini perlu bekerja sama dengan organisasi lain yang memiliki kemampuan dan saluran yang luas untuk menyebarkan informasi kepada publik.

Perumusan strategi pengembangan bank syariah dimaksudkan agar bank senantiasa mengevaluasi kegiatan operasionalnya guna meningkatkan efisiensi dan meningkatkan daya saing. Berbagai aspek kegiatan perbankan yang dilakukan hingga saat ini dapat dievaluasi, antara lain sebagai berikut:

- 1) Mengkaji ulang kegiatan usaha utama bank agar lebih efisien dan efektif.
- 2) Meningkatkan kegiatan yang bersifat fee based income.
- 3) Meningkatkan kembali upaya perluasan cakupan wilayah operasi, baik jaringan nasional maupun internasional.
- 4) Meneliti kemungkinan penggunaan yang lebih canggih.

- 5) Mencari alternatif terbaik dalam memilih segmen pasar.⁵⁴

Strategi pengembangan perbankan perlu dirumuskan kembali mengingat banyak terjadi perubahan lingkungan mendasar yang tidak sesuai lagi dengan kondisi ke depan. Dengan demikian, daya saing masing-masing bank dan sistem perbankan nasional secara keseluruhan dapat dipertahankan dan ditingkatkan untuk menghadapi dinamika keuangan dunia.

C. Peluang

Peluang yang dalam bahasa Inggris di sebut dengan *opportunity* memiliki arti sesuai dengan KBBI adalah kesempatan. Secara sederhana peluang diartikan sebagai kesempatan muncul atau terjadi pada satu peristiwa. Menurut Hendro (2011), peluang dalam bahasa Inggris adalah *opportunity* yang berarti sebuah atau beberapa kesempatan yang muncul dari sebuah kejadian atau “moment”. Jadi, asal dari peluang itu adalah kesempatan yang terjadi dan berkembang menjadi ide bagi seseorang.⁵⁵

Peluang merupakan suatu situasi dan kondisi yang menguntungkan bagi perusahaan, yang dimaksudkan peluang disini adalah peluang bagi perusahaan atas segmen pasar, peluang

⁵⁴ Hendri Hermawan Adinugraha dan Sartika Mila, *Perbankan Syariah Fenomena Terkini Dan Praktiknya Di Indonesia* (Pekalongan: PT. Nasya Expanding Management, 2020), 5–12.

⁵⁵ Hendro, *Dasar-Dasar Kewirausahaan* (Jakarta: Erlangga, 2011), 133.

yang diakibatkan karena adanya perubahan dalam kondisi persaingan, peluang adanya perubahan teknologi dan peluang-peluang lainnya yang tentunya menguntungkan perusahaan tersebut. Selain mengandalkan adanya kekuatan untuk melihat sebuah prospek yang bagus, maka peluang berfungsi bagi sebuah perusahaan untuk menjalankan misinya guna memenuhi gambaran prospek yang telah direncanakan.

Menurut Bygrave dan Zacharakis (2011) ada lima faktor penyebab munculnya peluang usaha yaitu :⁵⁶

1. Pelanggan

Pelanggan merupakan suatu hal yang paling utama dalam memunculkan peluang usaha karena riset pasar yang paling mudah adalah dari interaksi pelanggan atau langganan. Untuk membangun suatu usaha, hendaknya wirausahawan memperhatikan potensi dan jenis seperti apa pelanggan yang akan menjadi penggerak jalannya usaha atau jasa yang dihasilkan dalam ekonomi yang dijalankan.

2. Kompetitor

Kebanyakan wirahusaha menganggap jika terdapat pesaing usaha maka hal tersebut menjadi suatu ancaman bagi bisnisnya. Jika wirausahawan tersebut dapat mengidentifikasi pesaing usahanya maka wirausahawan akan meraih peluang. Untuk mengidentifikasi pesaing secara keseluruhan mulailah dari riset pelanggan. Seperti

⁵⁶ William D. Bygrave and Andrew Zacharakis, *Entrepreneurship*, 2nd ed. (New Jersey: John Wiley & Sons, Inc., 2010).

bagaimana cara wirausahawan memenuhi keinginan atau kebutuhan pelanggan. Selain itu wirausahawan harus mengidentifikasi pesaing yang berdampak secara langsung, pesaing yang berdampak secara tidak langsung, dan usaha substansi.

3. Kondisi Pemerintahan

Sistem politik di suatu negara berpengaruh terhadap peluang usaha karena produk yang diciptakan harus sesuai dengan sistem hukum yang berlaku di suatu negara. Sistem pemerintahan berisi seperangka aturan dasar tentang pola kepemimpinan pola kepemimpinan. Misalnya negara penganut paham liberal seperti Amerika Serikat memperbolehkan wirausaha menerapkan usaha apa saja secara bebas dan Negara penganut paham komunis seperti China dan Korea Utara membatasi wirausaha dalam menerapkan usaha yang sesuai dengan pemerintah komunis.

4. Lingkungan Global

Setiap sesuatu tidak luput dari namanya globalisasi, termasuk dalam bisnis. Bisnis juga perlu sentuhan globalisasi karena terkadang suatu hal yang dimiliki di negara sendiri tidak dimiliki oleh negara lain. Oleh karena itu, peluang usaha dapat muncul jika wirausahawan dapat melihatnya.

Faktor peluang adalah berbagai situasi lingkungan yang menguntungkan bagi suatu satuan bisnis. Yang dimaksud dengan berbagai situasi tersebut antara lain:

1. Kecenderungan penting yang terjadi dikalangan pengguna produk.
2. Identifikasi suatu segmen pasar yang belum mendapat perhatian.
3. Perubahan dalam kondisi persaingan.
4. Perubahan dalam peraturan perundang-undangan yang membuka berbagai kesempatan baru dalam kegiatan berusaha.
5. Hubungan dengan para pembeli yang akrab.
6. Hubungan dengan pemasok yang harmonis.

D. Tantangan

Ancaman atau tantangan (*threat*) adalah situasi penting yang tidak menguntungkan dalam lingkungan perusahaan atau organisasi. Ancaman merupakan pengganggu utama bagi posisi sekarang yang diinginkan organisasi. Contohnya, antara lain:

1. Masuknya pesaing baru
2. Lambatnya pertumbuhan pasar
3. Meningkatnya kekuatan tawar-menawar pembeli atau pemasok penting
4. Perubahan teknologi serta peraturan baru atau yang direvisi dapat menjadi ancaman bagi keberhasilan perusahaan.

Tantangan merupakan kebalikan pengertian peluang, dengan demikian dapat dikatakan bahwa tantangan adalah faktor-faktor lingkungan yang tidak menguntungkan suatu satuan bisnis, jika tidak diatasi, ancaman akan menjadi ganjalan bagi satuan bisnis yang bersangkutan baik untuk masa sekarang maupun masa depan. Ringkasnya, peluang dalam lingkungan eksternal mencerminkan kemungkinan dimana ancaman adalah kendala potensial.⁵⁷

Tantangan merupakan suatu kondisi dalam lingkungan perusahaan yang tentunya sangat tidak menguntungkan bagi perusahaan tersebut. Ancaman yang datang merupakan sebuah penghalang utama untuk mencapai tujuan yang diinginkan oleh perusahaan tersebut. Ancaman juga merupakan sebuah penghambat untuk keberhasilan dari suatu usaha sehingga output yang dihasilkan juga tak sesuai dengan rencana atau prospek kedepan tak seindah yang diharapkan, untuk itu diperlukan sebuah usaha- usaha untuk menekan adanya ancaman tersebut.⁵⁸

Porter menjelaskan sebagaimana yang dikutip oleh David, hakikat persaingan suatu industri dapat dilihat sebagai kombinasi

⁵⁷ Michael A. Hitt, *Manajemen Strategis Menyongsong Era Persaingan Globalisasi* (Jakarta: Erlangga, 1997), 47.

⁵⁸ Della Sukma Pitaloka and Tony Seno Aji, "Analisis SWOT Pada Prospek Gadai Emas IB Barokah Bank Jatim Cabang Syariah Surabaya," *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam* 6, no. 2 (2020): 263.

atas lima kekuatan yang disebut Model Lima Kekuatan Porter (*Porter's Five-Forces Model*), yaitu:⁵⁹

1. Persaingan antar perusahaan sejenis
2. Kemungkinan masuknya pesaing baru
3. Potensi pengembangan produk substitusi
4. Kekuatan tawar-menawar penjual atau pemasok, dan
5. Kekuatan tawar-menawar pembeli atau konsumen.

(Amallia, 2016) menjelaskan *Five Forces of Competition* Model untuk mengidentifikasi ancaman dari lingkungan eksternal sebagai berikut:⁶⁰

1. *Threat of new entrants*

Threat of new entrants adalah ancaman yang muncul dari pesaing atau pemain yang baru pada pasar yang sama. Pemain baru tersebut akan menjadi ancaman ketika perusahaan tersebut memiliki kemampuan sumber daya maupun teknologi yang lebih baik, serta pelayanan yang berkualitas kepada konsumennya.

2. *Bargaining power of supplier*

Perusahaan yang memiliki ketergantungan pada supplier yang sedikit akan mempunyai bargaining power yang

⁵⁹ Fred R David, *Strategic Management: Manajemen Strategis Konsep* (Jakarta: Salemba Empat, 2006).

⁶⁰ Aisyah Amalia, "Perencanaan Strategi Pemasaran Dengan Pendekatan Bauran Pemasaran Dan SWOT Pada Perusahaan Popsy Tubby," *PERFORMA: Jurnal Manajemen dan Start-Up Bisnis* 1, no. 3 (2016): 297–306.

rendah. Perusahaan yang mempunyai beragam alternatif akan mendapatkan keuntungan yang besar. Sedangkan perusahaan yang memiliki sedikit alternatif pada penawarannya akan memiliki keuntungan yang kecil.

3. *Bargaining power of buyer*

Bertambahnya pesaing perusahaan, pembeli akan mempunyai bargaining power yang sangat kuat sehingga keuntungan perusahaan cenderung menurun. Sedangkan, ketika jumlah pesaing sedikit, bargaining power dari pembeli menjadi lemah.

4. *Threat of substitute products*

Ancaman dari pengganti produk atau jasa yang memiliki kegunaan sama.

5. *Rivalry among competing firms*

Ancaman terakhir yaitu persaingan dengan kompetitor yang berada di pasar.

E. Strategi

Strategi berasal dari kata Yunani “*Strategos*”, yang merupakan gabungan dari kata “*Stratos*” yang berarti tentara dan “*ego*” yang berarti pemimpin. Strategi adalah alat untuk mencapai tujuan. Strategi adalah seni menggunakan keterampilan dan sumber daya organisasi untuk mencapai tujuannya melalui

hubungan yang efektif dengan lingkungan di bawah kondisi yang paling menguntungkan.⁶¹

Definisi strategi pertama yang dikemukakan oleh Chandler menyebutkan bahwa “strategi adalah tujuan jangka panjang dari suatu perusahaan, serta pendayagunaan dan alokasi semua sumber daya yang penting untuk mencapai tujuan tersebut”. Pemahaman yang baik mengenai konsep strategi dan konsep-konsep lain yang berkaitan, sangat menentukan suksesnya strategi yang disusun.⁶² Konsep-konsep tersebut adalah sebagai berikut:

1. *Distinctive Competence*, tindakan yang dilakukan oleh perusahaan agar dapat melakukan kegiatan lebih baik dibandingkan dengan pesaingnya. Suatu perusahaan yang memiliki kekuatan yang tidak mudah ditiru oleh perusahaan pesaing dipandang sebagai perusahaan yang memiliki “*Distinctive Competence*” menjelaskan kemampuan spesifik suatu organisasi.
2. *Competitive Advantage*, kegiatan spesifik yang dikembangkan oleh perusahaan agar lebih unggul dibandingkan dengan pesaingnya. Keunggulan bersaing disebabkan oleh pilihan strategi yang

⁶¹ Aldrich Alfatera Unparar, “Swot Analysis In Marketing Strategy At The Coffee Shop In The Pandemic Era (Study of Belikopi Coffee Shop in Nganjuk),” *International Journal of Economics, Business and Accounting Research(IJEBAR)* 5, no. 3 (2021): 1–12.

⁶² Mashuri Mashuri and Dwi Nurjannah, “Analisis SWOT Sebagai Strategi Meningkatkan Daya Saing,” *JPS (Jurnal Perbankan Syariah)* 1, no. 1 (2020): 100.

dilakukan oleh perusahaan untuk merebut peluang pasar. Menurut Porter ada tiga strategi yang dapat dilakukan perusahaan untuk memperoleh keunggulan bersaing yaitu:

- a. *Cost Leadership*, perusahaan dapat memperoleh keunggulan bersaing yang lebih tinggi dibandingkan dengan pesaingnya jika dia dapat memberikan harga jual yang lebih murah dari pada harga yang diberikan oleh pesaingnya dengan nilai/kualitas produk yang sama.
- b. *Diferensiasi*, perusahaan juga dapat melakukan strategi diferensiasi dengan menciptakan persepsi terhadap nilai tertentu pada konsumennya misalnya, persepsi terhadap keunggulan kinerja produk, inovasi produk dan pelayanan yang lebih baik.
- c. Fokus, strategi fokus juga dapat diterapkan untuk memperoleh keunggulan bersaing sesuai dengan segmentasi dan pasar sasaran yang diharapkan.

3. Analisis internal dan eksternal

Perusahaan harus melakukan analisis Internal. Ia harus meninjau kekuatan dan kelemahan organisasi/perusahaan dalam melaksanakan tugasnya, khususnya menyangkut sumber daya keuangan, fisik dan manusia. Kemudian analisis harus dilakukan, yang menyangkut peluang-peluang serta ancaman-

ancaman yang dihadapi perusahaan (SWOT analysis).⁶³

F. Kerangka Berpikir Penelitian

Kerangka berpikir yang baik akan menyampaikan gambaran tentang penelitian yang akan dilakukan untuk menghasilkan alur penelitian yang terarah. Objek penelitian penulis adalah Peluang dan tantangan PT BPRS Fadhilah kota Bengkulu. Untuk mendapatkan hasil tersebut, penulis melakukan penelitian untuk mendapatkan hasil yang objektif. Kerangka pemikiran di atas dapat digambarkan sebagai berikut



Gambar 2.2 Kerangka Berpikir Penelitian

Dalam penelitian ini ada tiga rumusan masalah yaitu bagaimana peluang PT. BPRS Fadhilah Kota Bengkulu, apa saja tantangan yang dihadapi PT. BPRS Fadhilah Kota Bengkulu,

⁶³ Yani Subaktilah, Nita Kuswardani, and Sih Yuwanti, "Analisis SWOT: Faktor Internal Dan Eksternal Pada Pengembangan Usaha Gula Merah Tebu (Studi Kasus Di UKM Bumi Asih, Kabupaten Bondowoso)," *Jurnal Agroteknologi* 12, no. 02 (2018): 107.

kemudian strategi apa yang dapat dilakukan PT. BPRS Fadhilah Kota Bengkulu dalam menghadapi tantangan di Kota Bengkulu.



BAB III

GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Sejarah PT. BPRS Fadhilah Kota Bengkulu

Berdasarkan Surat Surat Izin Prinsip Otoritas Jasa Keuangan, Nomor : S-28/PB.1/2019, Perihal : Permohonan Persetujuan Prinsip Pendirian PT BPRS Fadhilah Kota Bengkulu, Tanggal : 02 September 2019, PT BPRS Fadhilah Kota Bengkulu didirikan berdasarkan Akta Pendirian No : 05 tanggal : 20 September 2019 tentang : Pendirian PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Fadhilah Kota Bengkulu, Notaris : Emy Efrianti Agustini, SH, MKn. Dari sisi kepemilikan PT. BPRS Fadhilah Kota Bengkulu dimiliki oleh Pemerintah Kota Bengkulu yang berkomitmen membangun perekonomian untuk kesejahteraan masyarakat Kota Bengkulu. Sesuai dengan Surat Keputusan Pemberian Izin Usaha PT. BPRS Fadhilah Kota Bengkulu dari Otoritas Jasa Keuangan Nomor : SR-30/KO.0702/2020 tanggal 24 September 2020, maka sejak tanggal 25 September 2020 PT. BPRS Fadhilah Kota Bengkulu mulai beroperasi. Alamat yang sebelumnya di Jl. Letjen Suprpto No. 114 Simpang Kebun Gran Kota Bengkulu, sejak tanggal 20 Desember 2021 pindah ke alamat baru di Jl. A. Yani Kel. Kebun Keling Kec. Teluk Segara Kota Bengkulu. Sebagai BPRS yang baru berdiri, BPRS Fadhilah bertekad memberikan yang terbaik kepada stakeholder dan terutama kepada masyarakat Kota Bengkulu. Tentunya tekad mulia ini harus diwujudkan dengan semangat yang tinggi untuk

menjalankan amanah dari pemilik. Untuk mewujudkannya diperlukan perencanaan yang baik, skematis, dan sistematis agar dapat menjadi panduan dan indikator keberhasilan dalam mencapai tujuan perusahaan.

B. Visi dan Misi PT. BPRS Fadhilah Kota Bengkulu

Visi BPRS Fadhilah adalah “Menjadi Bank Pembiayaan Rakyat Syariah terbaik, sehat, dan tumbuh berkesinambungan di Bengkulu “. Terbaik dalam memberikan pelayanan, keunggulan produk dan keuntungan kepada masyarakat dan pemangku kepentingan. Sehat dalam arti pembiayaan yang disalurkan disamping memberikan profit juga terjaga kualitasnya. Senantiasa tumbuh, baik dari sisi asset, portofolio simpanan dan pembiayaan, maupun dari sisi laba secara berkesinambungan.

Misi BPRS Fadhilah adalah “ Membangun Bank Pembiayaan Rakyat Syariah yang berorientasi pada penerapan nilai-nilai syariah, menjalankan prinsip kehati-hatian, yang ditopang keterampilan sumber daya manusia yang berlandaskan nilai-nilai islami untuk memberikan kontribusi terbaik bagi masyarakat Bengkulu yang religius dan bahagia. “Menerapkan nilai-nilai islami (syariah) dalam keseharian bekerja dengan menanamkan kepada seluruh karyawan bahwa bekerja adalah ibadah, menerapkan prinsip kehati-hatian (prudent) dalam menjalankan operasional BPRS, meningkatkan keterampilan seluruh karyawan, teknologi yang handal, membuat Satuan Kerja Audit

internal yang fungsinya menjaga penerapan ketentuan, aturan, dan SOP dijalankan sesuai dengan peraturan dan ketentuan serta budaya perusahaan.

Moto/ Tag Line : “ Utama Dan Bermanfaat”

C. Produk-Produk di PT BPRS Fadhilah Kota Bengkulu

a. Tabungan Fadhilah Wadiah

Tabungan Fadhilah Wadiah Adalah Tabungan Yang Diperuntukan Bagi Masyarakat Baik Perorangan Maupun Lembaga/Badan Usaha. Dengan Fasilitas Buku Tabungan Dan Bebas Biaya Administrasi Bulanan.

Persyaratan:

- Identitas Diri KTP bagi nasabah perorangan
- legalitas Usaha bagi nasabah perusahaan
- Setoran Awal minimal Rp. 25.000,- bagi perorangan
- setoran awal minimal Rp. 100.000,- bagi perusahaan

b. Tabungan Fadhilah Mudharabah

Tabungan Yang Diperuntukan Bagi Masyarakat Baik Perorangan Maupun Lembaga/Badan Usaha. Berbagi Hasil Dan Dikenakan Biaya Administrasi Bulanan.

Persyaratan:

- Identitas Diri KTP bagi nasabah perorangan
- legalitas Usaha bagi nasabah perusahaan
- Setoran Awal minimal Rp. 25.000,- bagi perorangan
- setoran awal minimal Rp. 100.000,- bagi perusahaan

c. Tabungan Fadhilah Pelajar

Tabungan Fadhilah pelajar adalah tabungan yang diperuntukan bagi pelajar/mahasiswa mulai dari pelajar pada tingkat Pendidikan Anak Usia Dini (PAUD) hingga mahasiswa tingkat perguruan tinggi dengan tujuan untuk member edukasi bagi pelajar/mahasiswa pentingnya menabung sejak dini serta mewujudkan masa depan yang bermanfaat.

Persyaratan:

- Pelajar/mahasiswa
- Fotocopy KTP orang tua/ akte kelahiran/ KIA
Setoran Awal minimal Rp. 25.000,- (bebas biaya administrasi)

d. Deposito Fadhilah

Deposito Fadhilah merupakan simpanan yang diperuntukkan bagi masyarakat umum baik perorangan maupun lembaga usaha/badan usaha dengan tujuan untuk investasi dengan jangka waktu tertentu dengan tujuan untuk mewujudkan masa depan yang lebih baik.

Persyaratan:

- Mengisi formulir
- Fotocopy KTP/SIM yang masih berlaku
- legalitas Usaha untuk lembaga/badan usaha
- Setoran Awal minimal Rp. 1.000.000,-

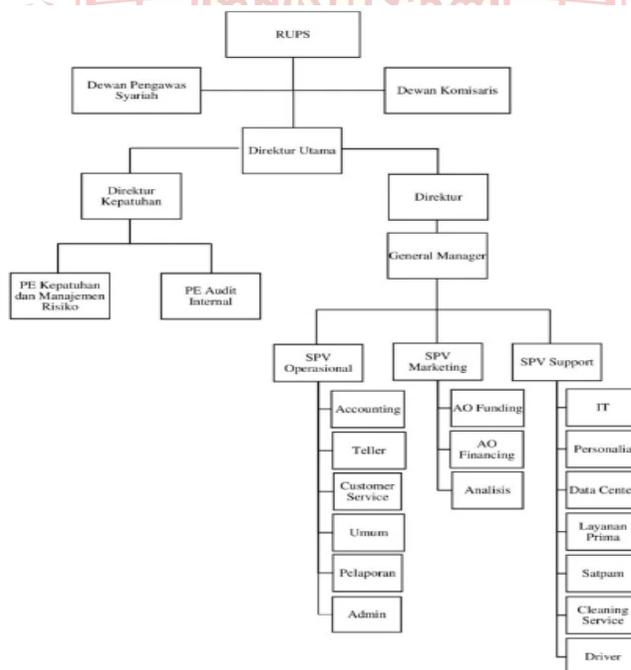
Tabel Estimasi Bagi Hasil

Nama Produk	Nisbah Bagi Hasil		Equivalent Rate
	Nasabah	Bank	
Deposito 1 Bulan	43%	57%	2,442%
Deposito 3 Bulan	46%	54%	2,612%
Deposito 6 Bulan	51%	49%	2,896%
Deposito 12 Bulan	56%	44%	3,180%

Bulan November Tahun 2022

Gambar 3.1. Tabel Estimasi Bagi Hasil di PT. BPRS Fadhilah Kota Bengkulu

D. Struktur Organisasi PT. BPRS Fadhilah Kota Bengkulu (PERSERODA)



Gambar 3.2 Struktur Organisasi Di PT. BPRS Fadhilah

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Berikut ini peneliti mengemukakan hasil penelitian “Peluang dan Tantangan PT. BPRS Fadhilah di Kota Bengkulu”. Berdasarkan data yang langsung diperoleh dari narasumber primer dengan menggunakan wawancara terhadap General Manajer Bank Fadhilah Kota Bengkulu pada hari Senin, 24 Oktober 2022. Sebagaimana diterangkan dalam teknis analisis data dalam penelitian yang menggunakan analisis kualitatif deskriptif atau menggunakan pemaparan data yang diperoleh dari observasi, wawancara maupun dokumentasi. Maka peneliti mendapatkan jawaban dari rumusan masalah yang menjadi permasalahan dalam penelitian ini.

A. Peluang pada PT. BPRS Fadhilah Kota Bengkulu

Berdasarkan hasil penelitian, maka dapat dianalisis bahwa peluang yang dimiliki oleh Bank Fadhilah sangat besar, seperti:

1. Mayoritas masyarakat muslim

Masyarakat Kota Bengkulu yang mayoritas beragama Islam menjadikan peluang utama yang sangat memberikan kontribusi yang cukup pada PT. BPRS Fadhilah Kota Bengkulu. Dengan mempertimbangkan nasabah terutama yang beragama Islam untuk mengamalkan prinsip-prinsip berkegiatan ekonomi yang sudah diamanatkan dalam ajaran Islam. Alasan mengapa keberkahan duniawi dan ketenangan dalam berkegiatan dan

berusaha juga menjadi alasan mengapa harus menggunakan bank syariah. Orang yang sudah taat beragama dan mengerti ajaran Islam pasti akan memilih bank syariah. Seperti yang dijelaskan M. Idrus:

“Yang menjadi peluang pertama sekali bahwa masyarakat kita, yaitu masyarakat Bengkulu ini mayoritas beragama Islam jadi sedikit banyak mereka mengetahui tentang riba. Orang yang sudah taat beragama dan mengerti ajaran Islam pasti akan memilih bank syariah”.

Hal nyata juga bahwa didalam masyarakat Indonesia khususnya yang beragama Islam, masih banyak yang menganggap bahwa menerima dan membayar bunga adalah menghidup-suburkan riba. Karena riba dalam agama Islam jelas-jelas dilarang maka masih banyak masyarakat Islam yang tidak mau memanfaatkan jasa perbankan konvensional yang telah ada.⁶⁴

2. Banyaknya target pasar

Bank Fadhilah Kota Bengkulu memiliki target pasar dari berbagai macam kalangan, menjangkau lapisan masyarakat dari kelas menengah atas sampai pada kelas menengah ke bawah. Giatnya pelaksanaan promosi dan sosialisasi ke instansi pemerintah, sekolah, dan pasar. Hal ini menjadi sebuah peluang yang besar bagi Bank Fadhilah Kota Bengkulu untuk terus mendapatkan nasabah. Seperti yang dinyatakan M Idrus :

⁶⁴ Rasiam, “Perbankan Syari’ah Di Indonesia; Peluang Dan Tantangannya (Pendekatan Analisis SWOT),” 37.

“Peluang untuk memaksimalkan fungsi intermediasi sangat besar. Dalam penghimpunan dana di pasar, warung, toko, sekolah, dan instansi pemerintah. Karena target pasar kita tidak hanya pelaku usaha tetapi juga pegawai tetap seperti PNS, Swasta, honorer dan lain sebagainya.”

Potensi ekonomi masyarakat Kota Bengkulu yang cukup tinggi baik dilihat dari tingkat mobilitas ekonomi dan perdagangan. Besarnya pendapatan masyarakat yang ada di Kota Bengkulu yang dilihat dari sebagian besar penduduk memiliki usaha di bagian perdagangan. Karena perputaran hasil usaha di bidang perdagangan sangat cepat. Dengan adanya konsep bank syariah yang lebih mengutamakan kegiatan produksi dan perdagangan serta kebersamaan dalam hal investasi menghadapi risiko usaha dan membagi hasil usaha, akan memberikan sumbangan yang besar kepada perekonomian Indonesia khususnya dalam menggiatkan investasi, penyediaan kesempatan kerja dan pemerataan pendapatan.⁶⁵

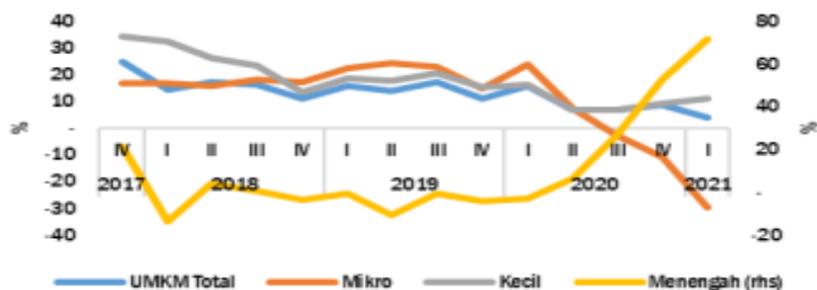
3. Meningkatnya para pelaku UMKM di Kota Bengkulu

UMKM merupakan salah satu pilar pendukung ketahanan perekonomian bangsa. Kota Bengkulu mempunyai sumber daya manusia yang cukup untuk pembangunan ekonomi. Jumlah pelaku koperasi dan UKM juga cukup banyak. Minat masyarakat untuk berwirausaha dan berkoperasi cukup tinggi didukung perilaku masyarakat yang ulet, pekerja keras, gotong royong dan

⁶⁵ Rasiam, “Perbankan Syari’ah Di Indonesia; Peluang Dan Tantangannya (Pendekatan Analisis SWOT).”

tingkat hubungan sosial dan kebudayaan masyarakat yang masih kondusif. Salah satu indikator untuk melihat pengembangan UMKM adalah tingkat penyaluran kredit perbankan terhadap UMKM. Penyaluran kredit kepada UMKM memiliki porsi yang cukup signifikan terhadap total pangsa pasar kredit Provinsi Bengkulu. Penyaluran kredit di Kota Bengkulu dapat dilihat pada Gambar berikut.

Grafik 4.26 Pertumbuhan Kredit Skala Usaha



Sumber: Bank Indonesia, diolah

Gambar 4.1 Grafik Pertumbuhan Kredit Skala Usaha

Kredit UMKM Kota Bengkulu tercatat tumbuh melambat sebesar 3,81% dibandingkan triwulan IV 2020 sebesar 8,91%. Perlambatan kredit UMKM bersumber dari penurunan kredit usaha mikro yang cukup dalam sebesar -29,83% (yoy) dibandingkan triwulan lalu sebesar -10,8%(yoy). Sedangkan, pertumbuhan penyaluran kredit kepada skala usaha menengah terakselerasi sebesar 71,82% (yoy) dibandingkan triwulan sebelumnya 53,05% (yoy). Sehingga dari data tersebut dapat disimpulkan bahwa jumlah UMKM di Kota Bengkulu tiap

tahunnya mengalami peningkatan baik dari industri, perdagangan, aneka jasa, dll.

4. Maraknya semangat masyarakat beralih ke ekonomi islami (syariah)

Sejak beberapa tahun belakangan ini masyarakat Bengkulu lebih tertarik untuk berhubungan dengan lembaga keuangan syariah. Bank syariah bukan hanya untuk menabung semata, melainkan dapat melaksanakan dan melayani kegiatan keislaman seperti zakat, infaq, sedekah serta melayani masyarakat muslim yang ingin melaksanakan haji. Seperti yang dinyatakan M. Idrus bahwa:

“Jadi disini kita berbicara mengenai citra. Citra Bank syariah itu baik, makanya sekarang banyak masyarakat yang beralih ke bank syariah atau lembaga keuangan syariah. Masyarakat percaya kepada bank syariah karena bank syariah adalah bank yang berlandaskan islam. Di Bank Fadhilah ini kita ada namanya mobil trendi. Mobil ini digunakan untuk melakukan pelayanan di luar kantor. Setiap jumat kita melakukan kas khusus di baznas untuk menerima zakat dari seluruh instansi dan sekolah di kota bengkulu”.

Tentu saja hal ini dapat menjadi peluang yang sangat menguntungkan bagi Bank Fadhilah Kota Bengkulu. Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Dayyan (2016) alasan masyarakat untuk menjadi mitra atau nasabah dari lembaga keuangan syariah adalah karena ada keyakinan terhadap ajaran Islam untuk mendapatkan harta dan menginvestasikanya secara halal dan jauh dari riba.

5. Lokasi yang strategis

Keberadaan Bank Fadhilah Kota Bengkulu yang cukup strategis menjadi salah satu peluang yang dimiliki Bank Fadhilah Kota Bengkulu, karena berada dipinggir jalan yang banyak dilalui kalangan masyarakat. Pemilihan lokasi juga dipertimbangkan karena bisa memberikan keuntungan untuk bank, antara lain:

- a. Dekat dengan pihak keamanan/POLRES
PT. BPRS Fadhilah Kota Bengkulu memilih tempat yang berdekatan dengan kantor kepolisian untuk lebih bisa menjaga keamanan. Lokasi yang aman juga menambah kenyamanan nasabah. Mereka akan meninggalkan kendaraan mereka di tempat parkir, dan bisa menikmati pelayanan usaha dengan merasa nyaman. Dengan lingkungan yang aman, bisa mengurangi resiko pencurian.
- b. Dekat dengan pasar
Keputusan pembukaan kantor di wilayah yang dekat dengan pasar dapat dilakukan karena target pasar yang ingin diraih adalah para pedagang pasar tersebut, misalkan agar dapat mempermudah proses transaksi bisnis mereka.

B. Tantangan PT. BPRS Fadhilah Kota Bengkulu

Tantangan yang dihadapi Bank Fadhilah yaitu:

1. Banyaknya produk sejenis yang menawarkan keunggulan
Keberadaan bank konvensional yang berada di Kota Bengkulu yang memiliki produk-produk dengan tingkat keuntungan yang lebih tinggi di bandingkan dengan bank

Fadhilah juga menjadi tantangan tersendiri. Persaingan dalam dunia bisnis terjadi karena perusahaan berebut posisi dengan menggunakan taktik seperti persaingan harga, introduksi produk, dan perang iklan. Munculnya pesaing dapat berpengaruh terhadap penjualan dan jumlah konsumen. Apabila mutu produk pesaing dinilai lebih baik dan lebih mudah diperoleh maka konsumen akan mudah untuk beralih terhadap produk pesaing tersebut.⁶⁶ Banyaknya produk-produk sejenis yang ditawarkan oleh lembaga keuangan atau bank-bank lain yang lebih menawarkan keunggulan-keunggulan seperti margin yang lebih rendah, limit plafon yang lebih tinggi, anggaran yang tidak memberatkan, dan lain sebagainya. Sehingga lebih banyak menarik minat nasabah untuk beralih ke lembaga keuangan atau bank-bank tersebut. Banyaknya produk sejenis tersebut merupakan ancaman bagi bank syariah khususnya, dikarenakan nasabah mempunyai banyak pilihan terhadap kebutuhan pendanaanya. Hal ini seperti dijelaskan M.Idrus:

“Salah satu tantangan Kami yaitu kami terus berinovasi dalam mengembangkan produk-produk serta meningkatkan kualitas pelayanan agar bisa bersaing dengan bank-bank lain yang sudah lebih dulu berdiri dan mengembangkan produk produk seperti yang saya bilang tadi agar masyarakat di Bengkulu ini teredukasi bahwa bank fadhilah ini memang dikelola dengan prinsip prinsip syariah”.

⁶⁶ John A. Pearce II and Richard B. Robinson, *Manajemen Strategis: Formulasi, Implementasi Dan Pengendalian*. (Jakarta: Salemba Empat, 2008).

2. Bertambahnya kompetitor

Banyaknya bank pesaing, baik bank syariah maupun konvensional. Seperti yang diketahui saat ini bank konvensional sudah sangat maju saat ini. Dari sisi pelayanan dan percepatan bank pesaing serta semakin gencar meluncurkan produk-produk pembiayaan yang lebih inovatif mengikuti perkembangan zaman dan teknologi, dengan cara meluncurkan pembiayaan dengan fitur dan fasilitas yang berbeda yang dapat mewakili interest dan gaya hidup dari segmen pasarnya. Salah satu upaya bersaing bank adalah dengan menetapkan strategi harga pada produk, seperti ketentuan margin, biaya, serta limit plafon yang diberikan. Seperti yang diungkapkan M.Idrus:

“Sebenarnya hampir seluruh bank itu lebih kepada bertambahnya kompetitor apalagi ada yang menyalurkan pembiayaan tidak berbadan hukum”.

Porter menjelaskan sebagaimana yang dikutip oleh David, kehadiran kompetitor/pendatang baru membawa kapasitas baru, keinginan merebut bagian pasar, serta seringkali juga sumberdaya yang besar.⁶⁷ Tantangan masuknya pendatang baru kedalam industri perbankan tergantung pada rintangan masuk yang ada, digabung dengan reaksi datang baru. Jika rintangan atau hambatan ini besar dan atau pendatang baru memperkirakan akan ada perlawanan yang keras dari pesaing lama

⁶⁷ David, *Strategic Management: Manajemen Strategis Konsep*.

3. Pembiayaan Bermasalah

Pembiayaan bermasalah merupakan sebuah ancaman yang tidak dapat dihindari oleh suatu bank ataupun lembaga keuangan lainnya. Macetnya pembiayaan bermasalah tersebut tidak dapat dihilangkan akan tetapi dapat diminimalkan. Pembiayaan bermasalah merupakan pembiayaan kurang lancar atau pembiayaan macet. Resiko pembiayaan dapat timbul dari kinerja satu atau lebih nasabah atau debitur yang buruk. Debitur atau nasabah yang buruk dapat berupa ketidak mampuan dan ketidakmauan debitur untuk memenuhi sebagian atau seluruh perjanjian pembiayaan yang telah disepakati bersama sebelumnya.

4. Fasilitas Layanan Teknologi Yang Terus Berkembang

Tantangan yang dihadapi Bank Fadhilah Kota Bengkulu lebih ke tantangan secara umum, seperti halnya terkait teknologi. Banyak bank-bank konvensional yang menggunakan alat yang lebih canggih seperti menggunakan sistem online dalam pelayanannya, sedangkan Bank Fadhilah Kota Bengkulu belum sepenuhnya menggunakan teknologi yang lebih canggih. Di era yang serba canggih ini, perkembangan penggunaan internet dan telepon seluler yang semakin pesat dan dalam upaya meningkatkan kepuasan terhadap nasabah, Bank dapat melakukan peningkatan kinerja dan layanan bank syariah. Upaya tersebut bisa dilihat dari adanya layanan melalui ketersediaan ATM ataupun sms (*short message system*) yang dinamakan *Mobile Banking*. Anjungan tunai mandiri (ATM) adalah sebuah alat elektronik yang melayani nasabah bank untuk mengambil uang dan mengecek tabungan mereka tanpa perlu dilayani oleh

seorang “teller” manusia.⁶⁸ ATM sangat memberikan kemudahan kepada para nasabah untuk melakukan transaksi. Sedangkan *Mobile Banking* yaitu suatu layanan di mana nasabah dapat melakukan transaksi dan meminta informasi mengenai layanan perbankan via sms melalui *telephone cellular* atau HP (*Handphone*). Akan tetapi, karena masih terbatasnya modal, fasilitas layanan teknologi di Bank Fadhilah seperti ketersediaannya ATM dan layanan *Mobile Banking* belum ada sehingga menjadi tantangan tersendiri untuk Bank Fadhilah Kota Bengkulu, seperti yang diungkapkan M. Idrus menyatakan:

“Bank Fadhilah Kota Bengkulu ini termasuk baru berdiri, umurnya baru 2 tahun 1 bulan, dan kelemahan dari Bank kita itu sendiri terkait dengan fasilitas teknologi. Belum ada fasilitas seperti sms banking, mobile banking, ataupun ATM”.

Berdasarkan wawancara tersebut, maka diketahui Bank Fadhilah Kota Bengkulu belum memiliki mesin Anjungan Tunai Mandiri dan layanan *Mobile Banking* sehingga nasabah belum dapat melakukan transaksi secara mandiri.

C. Strategi PT. BPRS Fadhilah Kota Bengkulu

Strategi pengembangan yang bisa dilakukan oleh pihak Bank Fadhilah Kota Bengkulu berdasarkan hasil kajian peneliti adalah sebagai berikut:

1. Sosialisasi dan promosi kemasyarakat tentang produk di Bank Fadhilah yang telah sesuai dengan syariah melalui,

⁶⁸ Wikipedia, ATM, wikipedia bahasa indonesia, ensiklopedia bebas, <http://id.wikipedia.org/wiki/ATM> (diakses 30 Oktober 2022)

media iklan, spanduk, brosur, media sosial, dll sehingga dapat mempertahankan nasabah. Dalam islam mempromosikan suatu barang diperbolehkan. Hanya saja dalam dalam berpromosi tersebut mengedapankan kejujuran dan menjauhi penipuan. Di samping itu, metode yang dipakai dalam promosi tidak bertentangan dengan syariat Islam.⁶⁹ Strategi jemput bola yang menjadi alternatif promosi yang dilakukan bank syariah secara langsung terjun dan mendekati diri kemasyarakat sehingga mereka dapat mengerti problematika masalah yang terjadi sehingga masyarakat di Sakra yang mayoritas muslim tidak memilih bank syariah. Strategi jemput bola yang dilakukan Bank Fadhilah juga bagian dari strategi mendekati diri dengan masyarakat sekaligus mengedukasi ke masyarakat yang tidak memahami bank syariah. Strategi jemput bola juga berbentuk seminar-seminar tentang bank syariah sekaligus menawarkan produk dan mengedukasi masyarakat. Masyarakat akan lebih mudah diajak komunikasi apabila semuanya jelas. Dari perspektif syariah, jemput bola atau door to door dapat pula dipahami sebagai upaya pengembangan bank mengembangkan tradisi silaturahmi yang menurut Rasulullah SAW dapat menambah rezeki, memanjangkan umur, serta menjauhkan manusia dari

⁶⁹ Kasmir, *Pemasaran Bank* (Jakarta: PT. Raja Grafindo, 2007), 153.

dendam dan kebencian. Seperti yang dijelaskan M. Idrus dalam wawancara:

“Dalam melakukan promosi untuk produk, kita melakukan promosi kunjungan langsung baik itu ke instansi-instansi ataupun ke kelompok-kelompok tertentu sambil kita melakukan sosialisasi produk yang ada di bank fadhilah. Pertama misalnya itu produk simpanan, kita sosialisasi ke sekolah-sekolah, instansi-instansi, termasuk kita sosialisasi ke pasar dengan *pick up service* atau jemput bola. Selain kunjungan langsung atau tatap muka kita ada media social, fb, ig, dan youtube. Selain kita sosialisasi dan promosi di dunia nyata juga di dunia maya”.

Dengan meningkatkan promosi produk pembiayaan dan meningkatkan kualitas produk. Produk tersebut mencerminkan karakteristik unik lembaga keuangan syariah yang mampu menarik konsumen untuk mampu dapat mengembangkan bank syariah.

2. Mempertahankan dan Memperdalam mitra dengan nasabah guna membangun kepercayaan dengan gencar melakukan sosialisasi dan promosi. Sosialisasi dan promosi dilakukan dengan memanfaatkan potensi daerah yang ada secara efektif, baik secara perorangan, kelompok maupun instansi yang meliputi unsur alim ulama, penguasa negara/pemerintahan, cendekiawan dan lain-lain, yang memiliki kemampuan dan akses yang besar dalam penyebarluasan informasi terhadap masyarakat luas. Sosialisasi dan promosi ini menjadi sangat penting, karena keputusan nasabah sebagian besar dipengaruhi oleh informasi yang didapat mengenai bank tersebut khususnya

terhadap bank Fadhilah. Sehingga dengan adanya sosialisasi bank Fadhilah dapat terarah dan berkelanjutan akan dapat meningkatkan wawasan dan pemahaman calon nasabah.

3. Selalu berinovasi pada produk yang ditawarkan.

Dalam melihat berbagai kekuatan serta ancaman yang dimiliki, Bank Fadhilah terus berusaha memaksimalkan kekuatan dan peluang yang dimiliki serta berusaha untuk terus meminimalisir kelemahan dan ancaman. Pengembangan produk sangatlah penting dalam strategi pengembangan bank Fadhilah, dengan meningkatkan kualitas produk bank Fadhilah dapat bersaing dengan bank syariah yang telah lebih dahulu ada ataupun bank konvensional, yang mana produk yang akan ditawarkan oleh bank Fadhilah kepada nasabahnya harus memiliki nilai yang lebih dibandingkan produk bank pesaing. Dalam melakukan pengembangan produk Bank Fadhilah berfokus kepada kebutuhan nasabah. Hal ini seperti dijelaskan M.Idrus dalam wawancara:

“Pengembangan produk ini lebih kepada kebutuhan nasabah dan masyarakat, seperti misalnya tabungan, jadi wadiah itu hanya titipan tidak wajib untuk memberikan bonus dengan berkembangnya kebutuhan dari masyarakat itu, kita Bank fadhilah mengembangkan tabungan mudarobah jadi tabungan mudarobah ini tabungan berbagi hasil dengan tujuan tabungan itu untuk hal-hal yg sudah ditencanakan muialnya untuk umroh, pendidikan, kurban,

jadi kita buka tabungan khusus untuk target yang sudah ditetapkan oleh nasabah”.

4. Meningkatkan kualitas sumber daya manusia. Keberhasilan pengembangan bank syariah pada level mikro sangat ditentukan oleh kualitas manajemen dan tingkat pengetahuan serta ketrampilan pengelola bank. Oleh karena itu, kualitas sumber daya manusia harus terus ditingkatkan baik pengetahuan tentang manajemen perbankan maupun pengetahuan tentang syariah perbankan melalui pelatihan. Pelatihan ini, tidak hanya diberikan kepada level pimpinan saja, tetapi juga semua orang di lingkungan bank syariah mulai dari operator, customer service, direksi sampai pemilik, sehingga mereka lebih ahli dan bisa berfungsi sebagai sosialisator ataupun edukator yang baik tentang perbankan syariah di masyarakat. Dengan melakukan pengembangan kualitas SDM/SDI (Sumber Daya Insani) dapat mengarahkan dan mampu memberikan pemahaman yang baik terhadap bank Fadhilah kepada masyarakat, untuk itu dengan pemahaman yang baik dapat meningkatkan kesadaran untuk bermumalah dan melakukan transaksi di bank fadhilah yang ditunjang dengan fasilitas teknologi seperti bank-bank konvensional yang telah lebih maju. Pengembangan SDI merupakan kegiatan yang harus dilaksanakan oleh suatu organisasi agar pengetahuan (*knowledge*), kemampuan (*ability*) dan ketrampilan (*skill*)

mereka sesuai dengan tuntutan pekerjaan yang mereka lakukan dengan melakukan kegiatan pelatihan. Dengan kegiatan pengembangan ini, maka diharapkan dapat memperbaiki dan mengatasi kekurangan dalam melaksanakan pekerjaan dengan lebih baik, sesuai dengan perkembangan ilmu teknologi yang digunakan oleh organisasi.⁷⁰ Dengan meningkatkan mutu dan kualitas Sumber Daya Insani akan berdampak pada proses pembiayaan di Bank Fadhilah agar menjadi lebih efisien baik dari segi transaksi dan profit yang didapatkan. Hal ini seperti dijelaskan M.Idrus dalam wawancara:

“Dalam pengembangan kualitas SDM atau di bank syariah menyebutnya sumber daya insani. Kita mengembangkan sumber daya yang sudah ada dengan mengadakan pelatihan. Pelatihan itu baik internal maupun eksternal. Internal di bank itu sendiri kalo eksternal kita akan mengikuti pelatihan diluar termasuk mungkin jika sekarang itu tidak langsung tatap muka bisa via zoom. Pelatihan yang dilakukan bermacam macam baik dalam penguasaan teknologi, pelayanan, pemasaran maupun manajerial. Khusus untuk pelayanan di front liner kita memakai role play. Terkait dengan praktek pelayanan mulai dari datangnya nasabah, bagaimna proses pelayanan nasabah sampai nasabah selesai melakukan pelayanan”

5. Meningkatkan loyalitas nasabah. Peran nasabah sangat berpengaruh terhadap kemajuan suatu Bank. Bank Fadhilah Kota Bengkulu perlu meningkatkan loyalitas nasabah dengan cara memupuk dan memelihara rasa kekeluargaan

⁷⁰ M. Kadarisman, Manajemen Pengembanbangan Sumber, hlm. 5

dan kepercayaan dengan memberikan pelayanan yang prima dan fasilitas yang memuaskan. Pelayanan prima seperti jemput bola yang selama ini dilakukan Bank Fadhilah harus terus dikembangkan dalam rangka mencari nasabah mungkin dan dapat meningkatkan loyalitas nasabah. Dengan kelayaitasan nasabah secara tidak langsung sudah ikut mempromosikan Bank Fadhilah Kota Bengkulu melalui *mouth to mouth* dan tidak diragukan mereka yang loyal akan mengajak orang sekitarnya untuk menggunakan jasa Bank Fadhilah Kota Bengkulu.

6. Memberikan kemudahan dalam administrasi pada produk pembiayaan dan tetap selektif dalam memilih segmentasi nasabah yang dituju. Strategi ini dapat digunakan Bank Fadhilah untuk menambah nasabah baru yaitu dengan memberikan kemudahan di dalam pelayanan pembiayaan syariah baik kepada nasabah maupun bagian internal dalam penerbitan surat keikutsertaan kerjasama, tetapi tetap selektif dalam memilih calon nasabah yang memiliki persyaratan sesuai dengan ketentuan yang telah ditetapkan.
7. Meningkatkan kualitas pelayanan (*service quality*)
Meningkatkan kualitas pelayanan (*service quality*) terhadap kebutuhan calon nasabah ataupun nasabah *existing*, dapat menciptakan loyalitas terhadap produk Bank Fadhilah. Strategi ini berguna bagi SDM dari Bank Fadhilah agar dapat memberikan pelayanan yang berkualitas kepada

nasabah sebagai cara untuk mempertahankan nasabah. Dalam meningkatkan kualitas pelayanan, Bank Fadhilah selalu berusaha memberikan pelayanan yang terbaik baik. Hal ini seperti dijelaskan M.Idrus:

“Dalam meningkatkan kualitas pelayanan, Kita juga sudah mengarah ke pemanfaatan teknologi. Artinya kita saat ini jika tidak mengikuti perkembangan teknologi artinya kita akan ketinggalan. Untuk tahap awal ini Bank fadhilah ini terus terang baru 2 thn 1 bulan. Untuk sekarang kita sudah mengundang notifikasi melalui wa. Jadi setiap nasabah itu yang bertransaksi di bank fadhilah akan menerima notif baik itu dia melakukan setoran ataupun penarikan maupun pemindahan uang. Jadi akan ada notifikasi pada nasabah bank fadhilah. Kemudian untuk meningkatkan pelayanan ini pun kita melakukan kalo di bank isitilahnya test pick up service, jadi pick up ini kita menjemput setoran tabungan maupun nasabah-nasabah pembiayaan yang mau mengajukan pembiayaan ke bank fadhilah, nantinya kita akan turun langsung jadi nasabah tanpa repot ke kantor kita yg terima setoran, ambil setoran ke lokasi. Dan apabila nasabah pembiayaan, nasabah cukup menyiapkan dokumen yang dibutuhkan kita yang akan menjemput dokumen itu, nasabah tinggal menunggu jadwal akad. Dan kita juga ada mobil layanan namanya mobil trendi. Mobil trendi itu nanti akan kita gunakan untuk melakukan pelayanan di luar kantor. Setiap jumat kita melakukan kas khusus di baznas untuk menerima zakat dari seluruh instansi dan sekolah di kota bengkulu.

D. Pembahasan

Secara umum, bank adalah lembaga yang melaksanakan tiga fungsi utama yaitu menghimpun dana, menyalurkan dana, melayani jasa keuangan lainnya. Ketiga fungsi utama tersebut merupakan fungsi utama dari bank konvensional yang

menggunakan sistem bunga (riba) dalam kegiatan operasionalnya. Namun bank syariah memiliki empat fungsi dalam kegiatan operasionalnya. Selain dari ketiga fungsi utama di atas, satu fungsi utama lainnya yang ada pada bank syariah adalah fungsi sosial dalam bentuk kegiatan penghimpunan dan penyaluran dana zakat, infak dan sedekah serta penyaluran dana dalam bentuk pinjaman kebajikan (qardul hasan).⁷¹ Keberadaan jasa perbankan dalam masyarakat memang lebih menguntungkan terutama pada sektor perekonomian, di mana para pelaku ekonomi lebih leluasa dalam menjalankan proses kegiatan ekonominya untuk menunjang kelangsungan hidup. Usaha jasa perbankan dalam masyarakat yang mengedepankan pelayanan yang baik demi memperoleh kepercayaan dari masyarakat sebagai nasabahnya akan menghadapi berbagai macam keadaan atau pandangan yang timbul dari masyarakat sebagai ungkapan kepuasan atau ketidakpuasannya akan pelayanan yang diterimanya dari pihak bank yang dipercayainya. Berdasarkan hasil penelitian didapat bahwa:

Peluang adalah situasi dari faktor-faktor luar organisasi yang bersifat positif, yang membantu organisasi mencapai atau mampu melampaui pencapaian visi dan misi.⁷² Mengenal peluang yang ada dan berusaha meraihnya ketika ada kesempatan merupakan salah satu faktor yang menentukan suatu

⁷¹ Nofinawati, "Perkembangan Perbankan Syariah Di Indonesia."

⁷² Akdon, *Strategic Management For Educatiol Management* (Bandung: ALFABETA, 2006), 112.

keberhasilan.⁷³ Peluang merupakan berbagai situasi lingkungan yang menguntungkan bagi suatu satuan bisnis. Identifikasi segmen pasar yang tadinya terabaikan, perubahan pada situasi persaingan atau peraturan, perubahan teknologi, seta membaiknya hubungan dengan pembeli atau pemasok dapat memberikan peluang bagi perusahaan atau organisasi. Analisis peluang situasi atau kondisi yang merupakan peluang diluar suatu organisasi atau perusahaan dan memberikan peluang berkembang bagi organisasi dimasa depan. Cara ini adalah untuk mencari peluang ataupun terobosan yang memungkinkan suatu perusahaan ataupun organisasi bisa berkembang dimasa depan atau masa yang akan datang. Peluang pemasaran Bank merupakan arena yang menarik untuk kegiatan pemasaran Bank dimana bank tersebut meraih keunggulan dalam bersaing. Dalam hal ini peluang harus dicari dan diraih. Hal penting dalam suatu analisis lingkungan yaitu bagaimana memperoleh informasi adanya peluang baru. Identifikasi segmen pasar yang tadinya terabaikan, perubahan pada situasi persaingan atau peraturan, perubahan teknologi, seta membaiknya hubungan dengan pembeli atau pemasok dapat memberikan peluang bagi perusahaan atau organisasi.

Berdasarkan hasil wawancara mengenai peluang dapat disimpulkan bahwa Bank Fadhillah memiliki peluang yang sesuai dengan kekuatannya untuk terus bertahan dan berkembang di Kota Bengkulu. Peluang dari mayoritas masyarakat Kota

⁷³ Suryana, *Kewirausahaan, Pedoman Praktis: Kiat Proses Menuju Sukses* (Jakarta: Salemba Empa, 2009), 67.

Bengkulu beragama islam sehingga mulai banyak nasabah yang beralih ke ekonomi syariah memberikan kontribusi yang cukup pada Bank Fadhilah Kota Bengkulu. Begitu juga dengan meningkatnya perkembangan UMKM dan banyak nya pangsa pasar yang dapat dijangkau oleh Bank Fadhilah di Kota Bengkulu.

Tantangan adalah faktor-faktor luar organisasi yang bersifat negatif, yang dapat mengakibatkan organisasi gagal dalam mencapai visi dan misi.⁷⁴ Tantangan atau ancaman adalah situasi penting yang tidak menguntungkan dalam lingkungan perusahaan atau organisasi dan merupakan pengganggu utama bagi posisi sekarang yang diinginkan organisasi serta tidak menguntungkan untuk suatu satuan bisnis. Jika tidak diatasi tantangan/ancaman akan menjadi bahaya bagi satuan bisnis yang bersangkutan baik untuk masa sekarang maupun dimasa depan. Berdasarkan hasil wawancara dapat disimpulkan poin penting dalam tantangan yang saat ini tengah dihadapi Bank Fadhilah yaitu Sistem Teknologi Informasi yang dimiliki oleh bank fadhilah belum secanggih yang dimiliki oleh Bank Konvensional. Tidak dapat dipungkiri bahwa saat ini telah terjadi pergeseran era bisnis, termasuk di bisnis perbankan. Era bisnis saat ini merupakan era dimana arus teknologi informasi memegang peranan yang sangat vital dibandingkan arus barang. Tidak peduli seberapa besar dan seberapa besar perusahaan memonopoli arus barang, tidak ada

⁷⁴ Akdon, *Strategic Management For Educatiol Management*, 112.

artinya jika tidak memiliki teknologi informasi yang akurat, terkini, mudah diakses dan terkendali. Perlunya meningkatkan kualitas dan kuantitas SDM yang paham tentang digital teknologi untuk dapat mempermudah layanan kepada nasabah/masyarakat merupakan tantangan yang harus segera diatasi oleh Bank Fadhilah agar Bank Fadhilah dapat terus bertahan dan maju di Kota Bengkulu.

Banyak tantangan dan permasalahan yang dihadapi dalam pengembangan perbankan syariah, baik yang berasal dari dalam maupun dari luar bank syariah tersebut. Strategi pengembangan bank syariah harus diarahkan untuk meningkatkan kompetensi usaha yang sejajar dengan system perbankan konvensional yang dilakukan secara komprehensif dengan mengacu kepada kekuatan dan kelemahan perbankan syariah. Strategi adalah penetapan keputusan yang harus diambil dalam menghadapi para pesaing di dalam lingkungan kehidupan yang saling memiliki ketergantungan dan penentuan tujuan serta sasaran suatu organisasi yang mendasar yang bersifat untuk jangka panjang.⁷⁵ Strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan peluang yang ada untuk menghadapi tantangan. Berdasarkan hasil wawancara dapat disimpulkan alternatif strategi yang bisa dilakukan Bank Fadhilah di Kota Bengkulu yaitu peningkatan promosi dan sosialisasi, meningkatkan kualitas SDM, melakukan pengembangan inovasi

⁷⁵ Sofjan Assauri, *Strategic Management* (Jakarta: Rajawali Pers, 2013), 2.

produk, dan meningkatkan pelayanan. Semua strategi pengembangan tersebut diharapkan dapat menanamkan kepercayaan nasabah terhadap Bank Fadhilah Kota Bengkulu.



BAB V

KESIMPULAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan dapat disimpulkan bahwa:

1. Peluang Bank Fadhilah yaitu:
 - a. Mayoritas masyarakat muslim
 - b. Banyaknya target pasar
 - c. Meningkatnya para pelaku UMKM di Kota Bengkulu
 - d. Maraknya semangat masyarakat beralih ke ekonomi islami (syariah).
 - e. Lokasi Strategis
2. Tantangan Bank Fadhilah yaitu:
 - a. Banyaknya produk sejenis yang menawarkan keunggulan
 - b. bertambahnya kompetitor
 - c. Pembiayaan bermasalah
 - d. Fasilitas Layanan Teknologi
3. Strategi yang dilakukan Bank Fadhilah yaitu:
 - a. Sosialisasi kemasyarakat tentang produk di Bank Fadhilah yang telah sesuai dengan syariah
 - b. Mempertahankan dan Memperdalam mitra dengan nasabah
 - c. Memperkuat manajemen pemasaran
 - d. Selalu berinovasi pada produk yang ditawarkan

- e. Meningkatkan kualitas sumber daya terhadap penguasaan teknologi
- f. Meningkatkan loyalitas nasabah
- g. Memberikan kemudahan dalam administrasi pada produk pembiayaan dan tetap selektif dalam memilih segmentasi nasabah yang dituju
- h. Meningkatkan kualitas pelayanan (*service quality*)

B. Saran

Dalam akhir skripsi ini penulis memberikan saran-saran kepada berbagai pihak yang mana di mana Insya Allah saran yang penulis berikan menjadi saran yang bermanfaat untuk melakukan perubahan ke arah yang lebih baik kedepannya.

1. Bagi lembaga keuangan syariah di Kota Bengkulu, dari hasil penelitian diketahui bahwa peluang pengembangannya sangat besar jika semua pihak ikut berpartisipasi dan untuk tantangan pengembangannya diharapkan semua pihak meningkatkan kesadaran untuk bertransaksi dan memiliki pengetahuan yang lebih mengenai lembaga keuangan syariah.
2. Bagi penelitian selanjutnya diharapkan menambah informan lain yang belum dimasukkan dalam model penelitian ini. Hal ini karena terdapat informan lain yang mungkin juga mengetahui peluang dan

tantangan pengembangan Bank syariah seperti kepala bank-bank syariah yang ada di Kota Bengkulu. 3

3. Bagi Mahasiswa FEBI, hasil penelitian ini diharapkan dapat dimanfaatkan sebagai bahan bacaan dan literature untuk memberikan informasi mengenai peluang dan tantangan pengembangan Bank Syariah di Kota Bengkulu



DAFTAR PUSTAKA

- Adekoya, A. Augustine. "Islamic Banking And Finance In Developing Countries: The Goals, Challenges And Prospects." *International Journal of Economics, Commerce and Management, United Kingdom X*, no. 5 (2022): 348–369.
- Akdon. *Strategic Management For Educational Management*. Bandung: ALFABETA, 2006.
- Al-Qur'an. *Mushaf Al-Qur'an Terjemahan*. Jakarta: Departemen Agama RI, Yayasan Penyelenggara Penerjemah Al-Qur'an, 2002.
- Amalia, Aisyah. "Perencanaan Strategi Pemasaran Dengan Pendekatan Bauran Pemasaran Dan SWOT Pada Perusahaan Popsy Tubby." *PERFORMA: Jurnal Manajemen dan Start-Up Bisnis 1*, no. 3 (2016).
- Ambarwati, Rita, and Supardi. *Manajemen Operasional Dan Implementasi Dalam Industri*. Magelang: Pustaka Rumah C1nta, 2020.
- Andrianto, and M. Anang Firmansyah. *Manajemen Bank Syariah (Implementansi Teori Dan Praktek)*. (Surabaya: Cv. Penerbit Qiara Media, 2019.
- Anshori, Abdul Ghofur. *Perbankan Syariah Di Indonesia*. Yogyakarta: Press, Gadjah Mada University, 2018.
- Arikunto, Suharsimi. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta, 2010.
- Assauri, Sofjan. *Strategic Management*. Jakarta: Rajawali Pers, 2013.
- Boeije, Hennie. *Analysis in Qualitative Research*. London: SAGE, 2010.

Bygrave, William D., and Andrew Zacharakis. *Entrepreneurship*. 2nd ed. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc., 2010.

David, Fred R. *Strategic Management: Manajemen Strategis Konsep*. Jakarta: Salemba Empat, 2006.

Ermawati, Elly. "Penerapan Prinsip-Prinsip Good Corporate Governance Pada KSPPS Berkah Mitra Hasanah : Studi Kasus Pada KSPPS Berkah Mitra Hasanah." UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG, 2019.
<http://eprints.walisongo.ac.id/id/eprint/11097/>.

Hadi, Sutrisno. *Metodologi Reserch*. Edisi Revi. Yogyakarta: Andi Ofset, 2002.

Hamka. *Tafsir Al-Azhar*. Cetakan Ke. Singapura: Pustaka Nasional Pte Ltd, 2003.

Haryanto, Rudy. *Manjemen Pemasaran Bank Syariah (Teori Dan Praktik)*. Pamekasan: Duta Media Publishing, 2020.

Hendro. *Dasar-Dasar Kewirausahaan*. Jakarta: Erlangga, 2011.

Hidayat, Yayat Rahmat. "Analisis Peluang Dan Tantangan Lembaga Keuangan Syariah Untuk Meningkatkan Daya Saing Menghadapi Masyarakat Ekonomi Asean." *Amwaluna: Jurnal Ekonomi dan Keuangan Syariah* 2, no. 2 (2018).

Hidayatullah, Syarif. "Peluang Dan Tantangan Bank Syariah Mandiri Membuka Kantor Cabang Di Timor Leste." UIN Syarif Hidayatullah, 2010.
<https://repository.uinjkt.ac.id/dspace/bitstream/123456789/584/1/SYARIF HIDAYATULLAH-FSH.pdf>.

Hitt, Michael A. *Manajemen Strategis Menyongsong Era Persaingan Globalisasi*. Jakarta: Erlangga, 1997.

II, John A. Pearce, and Richard B. Robinson. *Manajemen Strategis: Formulasi, Implementasi Dan Pengendalian*. Jakarta: Salemba Empat, 2008.

Kartiwan, Iwan. "Beberapa Permasalahan Perbankan Syariah Di Indonesia." *Mahkamah Agung RI Direktprat Jenderal Badan Peradilan Agama*. Last modified 2014. <https://badilag.mahkamahagung.go.id/artikel/publikasi/artikel/beberapa-permasalahan-perbankan-syariah-di-indonesia-oleh-al-fitri-s-ag-s-h-m-h-i-5-11>.

Kasmir. *Pemasaran Bank*. Jakarta: PT. Raja Grafindo, 2007.

Kristanto, Vigh Hery. *Metodologi Penelitian Pedoman Penulisan Karya Tulis Ilmiah (KTI)*. Cetakan pe. Yogyakarta: Penerbit Deepublish, 2018.

Kusnadi. "BPRS Fadhilah Miliki Prospek Bagus." *Bengkulu Ekspres*. Last modified 2019. <https://bengkuluekspres.rakyatbengkulu.com/bprs-fadhilah-miliki-prospek-bagus/>.

Mashuri, Mashuri, and Dwi Nurjannah. "Analisis SWOT Sebagai Strategi Meningkatkan Daya Saing." *JPS (Jurnal Perbankan Syariah)* 1, no. 1 (2020): 97–112.

Mila, Hendri Hermawan Adinugraha dan Sartika. *Perbankan Syariah Fenomena Terkini Dan Praktiknya Di Indonesia*. Pekalongan: PT. Nasya Expanding Management, 2020.

Moleong, Lexy J. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya, 2009.

Nasution, S. *Metode Penelitian Naturalistik Kualitatif*. Bandung: Tarsito, 2003.

———. *Metode Research*. Jakarta: Bumi Aksara, 1996.

Ndruru, Dayna Oklin. "Peluang Dan Tantangan Pengembangan

Lembaga Keuangan Syariah Di Kota Bengkulu.” Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu, 2019.

Nofinawati. “Perkembangan Perbankan Syariah Di Indonesia.” *JURIS (Jurnal Ilmiah Syariah)* 14, no. 2 (2016): 168.

Nurzayana. “Analisis Peluang Dan Tantangan Pt. Bprs Tulen Amanah Dalam Membuka Kantor Kas Di Sakra Kabupaten Lombok Timur.” Universitas Islam Negeri Mataram, 2019. file:///E:/peluang dan tantangan pt bprs/Nurzayana 1502151850.pdf.

OJK (Otoritas Jasa Keuangan). “Perbankan Syariah Dan Kelembagaannya.” <https://www.ojk.go.id/id/kanal/syariah/tentang-syariah/pages/PBS-dan-kelembagaan.aspx>.

Olaoye, Ismail Kayode, Muhammad Al Furqan Dabir, and Razaq Kareem. “Islamic Banking in Nigeria: Challenges and Prospects.” *International Journal of Management Sciences* 1, no. 1 (2013): 24–29.

Pitaloka, Della Sukma, and Tony Seno Aji. “Analisis SWOT Pada Prospek Gadai Emas IB Barokah Bank Jatim Cabang Syariah Surabaya.” *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam* 6, no. 2 (2020): 263.

Radi. “Resmi Beroperasi, Walikota Helmi Harap PT BPRS Fadhilah Beri Layanan Terbaik.” *Media Centre Kota Bengkulu*. Last modified 2020. <https://mediacenter.bengkulukota.go.id/resmi-beroperasi-walikota-helmi-harap-pt-bprs-fadhilah-beri-layanan-terbaik/>.

Rafiqi. “Analisis Potensi Pengembangan Bank Syariah Jambi.” Universitas Islam Negeri (UIN) Syarif Hidayatullah, 2004.

Rasiam. “Perbankan Syari’ah Di Indonesia; Peluang Dan Tantangannya (Pendekatan Analisis SWOT).” *Jurnal Khatulistiwa – Journal Of Islamic Studies* 2, no. 2006

(2012): 26–46.

S, Notoatmodjo. *Metodologi Penelitian Kesehatan*. Jakarta: Rineka Cipta, 2010.

Sanusi, Anwar. *Metodologi Penelitian Bisnis*. Cetakan Ke. Bandung: Salemba Empat, 2012.

Sari, Sindi Meinita. “Pengaruh Kualitas Pelayanan, Atribut Produk, Dan Fasilitas Terhadap Minat Mahasiswa Menabung Pada Bank Syariah Di Tulungagung (Studi Kasus Mahasiswa Perbankan Syariah IAIN Tulungagung Angkatan 2016).” INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI TULUNGAGUNG, 2021.

Siregar, Hanifah. “Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Ponorogo.” Institut Agama Islam Negeri Padangsidampuan, 2018.

Soemitra, Andri. *Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Kencana, 2009.

Subaktilah, Yani, Nita Kuswardani, and Sih Yuwanti. “Analisis SWOT: Faktor Internal Dan Eksternal Pada Pengembangan Usaha Gula Merah Tebu (Studi Kasus Di UKM Bumi Asih, Kabupaten Bondowoso).” *Jurnal Agroteknologi* 12, no. 02 (2018): 107.

Sugiyono. “Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D.” 118. Bandung: Alfabeta, 2011.

Sujarweni, Wiratna. *Metodologi Penelitian Bisnis Dan Ekonomi*. Yogyakarta: Pustakabarupress, 2014.

Sumitro, Warkum. *Asas-Asas Perbankan Islam & Lembaga-Lembaga Terkait BAMUI, TAKAFUL Dan Pasar Modal Syariah Di Indonesia*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004.

Suryana. *Kewirausahaan, Pedoman Praktis: Kiat Proses Menuju Sukses*. Jakarta: Salemba Empa, 2009.

Syafi'i, M. Antonio. *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktek*. Jakarta: GIP, 2001.

Unparar, Aldrich Alfatera. "Swot Analysis In Marketing Strategy At The Coffee Shop In The Pandemic Era (Study of Belikopi Coffee Shop in Nganjuk)." *International Journal of Economics, Business and Accounting Research(IJEBAR)* 5, no. 3 (2021): 1–12.

Yusmad, Muammar Arafat. *Aspek Hukum Perbankan Syariah Dari Teori Ke Praktik*. Cetakana k. Yogyakarta: Deepublish, 2018.

Yusof, Hamidah, and Azhham Ali. "Quality in Qualitative Studies: The Case of Validity, Reliability and Generalizability." *Issues in Social and Environmental Accounting* 5, no. 1 (2011): 25–64.





Lampiran 1
Foto Dokumentasi



Tampak Depan Kantor Bank
Fadhilah



Pelayanan *Teller* Bank Fadhilah



Wawancara General Manager Bank
Fadhilah



Wawancara AO *Funding* Bank
Fadhilah



Contoh Brosur Produk Bank Fadhilah

Mobil Layanan Bank Fadhilah





FORM 1 PENGAJUAN JUDUL TUGAS AKHIR SKRIPSI

I. Identitas Mahasiswa

Nama : Bela Oktaria
NIM : 1811140106
Prodi : Perbankan Syariah
Semester : 7 (Tujuh)

II. Judul Yang Diajukan (Disertai Latar Belakang Masalah dan Rumusan Masalah):

1. Judul 1: POTENSI PENGEMBANGAN BANK SYARIAH INDONESIA DI DESA
Dusun Curup, Kecamatan Air Besi, Kabupaten Bengkulu Utara.

Latar Belakang Masalah**: (Lampirkan)

Rumusan Masalah***: (Lampirkan)

III. Proses Konsultasi

1. Validasi Judul oleh Pengelola Perpustakaan Fakultas

Catatan Bisa dilanjutkan

Pengelola Perpustakaan 13 / - 21
Ayu Yuningtiah, M.E.K.

2. Konsultasi dan Persetujuan dengan Dosen Pembimbing Rencana Tugas Akhir

Catatan lanjutkan

Dosen Pembimbing Rencana Tugas

Akhir

Debby Arsanis, MBA

IV. Judul Yang Disahkan

Diput dilanjutkan

Penunjukkan Dosen Penyetor: Debby

Bengkulu,

Mengesahkan
Kajit Ekis/Manajemen

Angkon

Mahasiswa

BELA OKTARIA



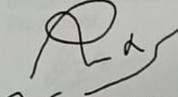
KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
FATMAWATI SUKARNO BENGKULU
Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211
Telepon (0736) 51276-51171-51172-53879 Faksimili (0736) 51171-51172
Website : www.iainbengkulu.ac.id

DAFTAR HADIR SEMINAR PROPOSAL MAHASISWA

Hari/Tanggal : Selasa, 12 April 2022
Nama Mahasiswa : Bela Oktaria
NIM : 1811140106
Jurusan/Prodi : Perbankan Syariah

Judul Proposal	Tanda Tangan Mahasiswa	Penyeminar
POTENSI PENGEMBANGAN BANK SYARIAH INDONESIA DI DESA DUSUN CURUP, KECAMATAN AIR BESI, KABUPATEN BENGKULU UTARA	 Bela Oktaria	 Debby Arisandi, MBA

Mengetahui,
a.n. Dekan
Wakil Dekan I,



Dr. Nurul Hak, M.A.
NIP. 196606161995031003

Catatan:
Mohon Berkas ini dikembalikan kepada Pengelola
Fotokopi dan Cap 1 (Satu) Rangkap

CATATAN PERBAIKAN PROPOSAL SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Bela Oktaria
 NIM : 1811140106
 Jurusan/Prodi : Perbankan Syariah

No	Permasalahan	Saran Penyeminar
1	LB	→ tidak ada data min. ada data pra-pendula syarat kerani KEP? E msy. muslim? pengetahuan / literasi PBS.
2.	Penelitian terdahulu	→ perbedaan riset yg dilakukan ss penelitian terdahulu!
3.	Bab 2 kurang ringkas	→ tambah ringkasnya!

Bengkulu, 12 April 2022
 Penyeminar,



Debby Arisandi, MBA
 NIP. 198609192019032012

HALAMAN PENGESAHAN

Proposal Skripsi berjudul "Potensi Pengembangan Bank Syariah Indonesia DiDesa Dusun Curup Kecamatan Air Besi Kabupaten Bengkulu Utara" yang disusun oleh :

Nama : Bela Oktaria
NIM : 1811140106
Prodi : Perbankan Syariah

Telah diseminarkan pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu pada :

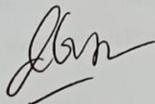
Hari : Selasa
Tanggal : 12 April 2022

Dan telah diperbaiki sesuai saran-saran tim penyeminar. Oleh karenanya sudah dapat diusulkan kepada jurusan untuk ditunjuk Tim pembimbing Skripsi.

Bengkulu, April 2022 M
Ramadan 1443 H

Mengetahui

Penyeminar



Debby Arisandi, MBA
NIP. 198609192019032012



Debby Arisandi, MBA
NIP. 198609192019032012



SURAT PENUNJUKAN

Nomor: 0564/Un.23/ F.IV/PP.00.9/05/2022

Dalam rangka penyelesaian akhir studi mahasiswa maka Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis I Universitas Islam Negeri (UIN) Fatmawati Sukarno Bengkulu dengan ini menunjuk Dosen :

1. N A M A : Dr. Nurul Hak, M. A.
NIP : 196606161995031002
Tugas : Pembimbing I
2. N A M A : Debby Arisandi, M.B.A
NIP : 198609192019032012
Tugas : Pembimbing II

Untuk membimbing, mengarahkan, dan mempersiapkan hal-hal yang berkaitan dengan penyusunan dan skripsi, kegiatan penelitian sampai persiapan ujian munaqasyah bagi mahasiswa yang namanya tertera di bawah ini :

- N A M A : Béla Oktaria
NIM : 1811140106
Program Studi : Perbankan Syariah
Judul Tugas Akhir : Potensi Pengembangan Bank Syariah Indonesia di Desa Dusun Cur Kecamatan Air Besi, Kabupaten Bengkulu Utara
Keterangan : Skripsi

Demikian surat penunjukkan ini dibuat untuk diketahui dan dilaksanakan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Bengkulu
Pada Tanggal : 23 Mei 2022
Dekan,


I. Supardi

Tembusan :

1. Wakil Rektor I
2. Dosen yang bersangkutan;
3. Mahasiswa yang bersangkutan;
4. Arsip.

PEDOMAN WAWANCARA

Dengan Judul Skripsi

“Analisis SWOT Prospek Bank Fadhilah Kota Bengkulu di Kota Bengkulu”

Nama : Bela Oktaria
NIM : 1811140106
Prodi : Perbankan Syariah
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

A. Biodata Informan

Nama :
Umur :
Jenis Kelamin :
Jabatan/pekerjaan :

B. Daftar Pertanyaan

1. Apa saja produk yang ditawarkan di BPRS Fadhilah Kota Bengkulu ?
2. Bagaimana strategi pengembangan kualitas sdm BPRS Fadhilah Kota Bengkulu ?
3. Bagaimana strategi promosi dan sosialisasi produk BPRS Fadhilah Kota Bengkulu ?
4. Bagaimana strategi peningkatan kualitas pelayanan?
5. Bagaimana program pengembangan produk BPRS Fadhilah Kota Bengkulu ?
6. Bagaimana tata kelola BPRS fadhilah Kota Bengkulu dalam mewujudkan perbankan dengan sistem syariah yang amanah ?
7. Faktor-faktor apa yang menjadi kekuatan (strength) BPRS Fadhilah dalam prospek perkembangan di Kota Bengkulu?
8. Faktor-faktor apa yang menjadi kelemahan (weakness) BPRS Fadhilah dalam prospek perkembangan di Kota Bengkulu?
9. Faktor-faktor apa yang menjadi peluang (opportunities) BPRS Fadhilah dalam prospek perkembangan di Kota Bengkulu?
10. Faktor-faktor apa yang menjadi ancaman (threats) BPRS Fadhilah dalam prospek perkembangan di Kota Bengkulu?

Bengkulu, 2022

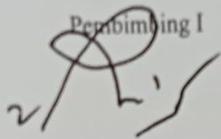
Mahasiswa



Bela Oktaria
1811140106

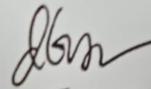
Mengetahui

Pembimbing I



Dr. Nurul Hak, MA
NIP. 196606161995031003

Pembimbing II



Debby Arisandi, MBA
NIP. 198609192019032012



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI FATMAWATI SUKARNO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211
Telepon (0736) 51171, 51172, 51276 Fax. (0736) 51171
Website: www.uinfasbengkulu.ac.id

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul “Analisis Swot Prospek Bank Fadhilah Kota Bengkulu di Kota Bengkulu ” yang disusun oleh:

Nama : Bela Oktaria
NIM : 1811140106
Prodi : Perbankan Syariah

Telah diperbaiki sesuai saran dan arahan pembimbing. Selanjutnya dinyatakan memenuhi syarat ilmiah untuk diajukan surat izin penelitian.

Bengkulu, 10 Oktober 2022

Pembimbing I

Dr. Nurul Hak, MA
NIP. 196606161995031003

Pembimbing II

Debby Arisandi, MBA
NIP. 198609192019032012

Mengetahui,
Ka. Prodi Perbankan Syariah

Debby Arisandi, MBA
NIP. 198609192019032012



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
FATMAWATI SUKARNO BENGKULU
Jalan Raderi Fatmawati Sukarno Bengkulu 38211
Telepon (0736) 51276-51171-51172 - Faksimili (0736) 51171-51172
Website: www.uin-sukarno.ac.id

Nomor : 1341/Un.23/P.IV.1/PP.00.9/10/2022
Lampiran : Satu Berkas Proposal Skripsi
Perihal : Mohon Izin Penelitian

14 Oktober 2022

Yth. Pimpinan Bank BPRS Fadhilah
Kota Bengkulu

Dengan Hormat,

Sehubungan akan dilaksanakannya penelitian Skripsi Mahasiswa Program Studi Strata Satu (S.1) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Tahun Akademik 2022/2023, dengan ini kami mohon kiranya berkenan memberikan izin penelitian kepada saudara :

Nama : Bela Oktaria
NIM : 1811140106
Jurusan/Prodi : Ekonomi Islam/Perbankan syariah
Semester : Sembilan (IX)
Waktu Penelitian : Tanggal 14 Oktober s.d 14 November 2022
Judul Skripsi : Analisis SWOT Prospek Bank Fadhilah Kota Bengkulu di Kota Bengkulu
Tempat Penelitian : Bank BPRS Fadhilah Kota Bengkulu

Demikian permohonan izin ini kami sampaikan, atas perkenan dan kerjasama yang baik ucapkan terima kasih.





PT. BPRS FADHILAH KOTA BENGKULU (Perseroda)
 JLA Yani, Kel Kebun Keling, Kec, Teluk Segara, Kota Bengkulu
 Telepon +627367348095 Website: www.bprfadhilahbengkulu.com



Bengkulu, 23 November 2022

Nomor : 312/BPRS-F/DIR/XI/2022
 Lampiran : -

Kepada Yth,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Fatmawati Sukarno Bengkulu
 Di
 Tempat

Perihal : **Surat Keterangan Telah Selesai Melakukan Penelitian**

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Semoga Allah SWT senantiasa memberikan rahmat dan hidayah-Nya bagi kita semua dalam menjalankan aktivitas kita sehari-hari.

Sehubungan dengan surat Bapak/Ibu tanggal 14 Oktober 2022 Nomor: 1341/Un.23/F.IV.1/PP.00.9/10/2022 perihal Mohon Izin Penelitian, bersama ini kami sampaikan bahwa mahasiswa dengan data sebagai berikut:

Nama : Bela Oktaria
 NIM : 1811140106

Telah selesai melaksanakan Penelitian dengan baik di PT. BPRS Fadhilah Kota Bengkulu (Perseroda) dari tanggal 14 Oktober 2022 sampai dengan tanggal 14 November 2022. Demikian hal ini kami sampaikan, atas perhatiannya kami ucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Warahmatullah Wabarakatuh

PT. BPRS FADHILAH KOTA BENGKULU (Perseroda)

Bank Fadhilah
 Darwin Natalaksana
 Direktur



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI FATMAWATI
SUKARNO BENGKULU FAKULTAS EKONOMI DAN
BISNIS ISLAM

Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211
Telepon (0738) 51276-51171-51172- Faksimili (0738) 51171-51172

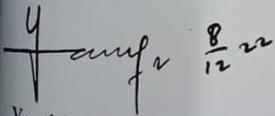
LEMBAR BIMBINGAN SKRIPSI

Nama/NIM/Prodi : Bela Oktaria (1811140106)
Program Studi : Perbankan Syariah
Pembimbing I : Dr. Nurul Hak, M.A.
Judul Skripsi : Analisis Swot Prospek Bank Fadhilah Kota
Bengkulu Di Kota Bengkulu

No	Hari/ Tanggal	Materi Bimbingan	Saran Pembimbing	Paraf Pembimbing
1.	06-09-2022	Bab I dan II	Perbaiki dan Sesuaikan dengan Pedoman	
2.	09-09-2022	-Izin Penelitian -pedoman Wawancara	ACC di Lanjutkan	

3.	17-11-2022	Bab III	-Penulisan Halaman, Spasi dan lain-lain Sesuai dengan Pedoman penulisan FEBI	R
4.	21-11-2022	Bab IV	-Perbaiki Bab IV dan Pengetikan Spasi Margin, Cetak Miring dan lain-lain Sesuai Pedoman	R
5.	23-11-2022	Bab V	Perbaiki Kesimpulan dan Saran	R
6.	28-11-2022	Halaman Persetujuan	ACC di Ujikan	R

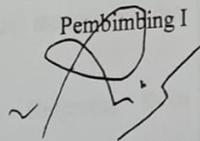
Mengetahui,
Ketua Jurusan

 8/12/22

Yenti Sumarni, M.M
NIP. 197904162007012020

Bengkulu, 07 Desember 2022

Pembimbing I



Dr. Nurul Hak, M.A.
NIP. 196606161995031002



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI FATMAWATI
SUKARNO BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211
Telepon (0736) 51276-51171-51172- Faksimili (0736)
51171-51172

LEMBAR BIMBINGAN SKRIPSI

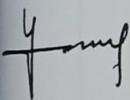
Nama/NIM/Prodi : Bela Oktaria (1811140106)
Program Studi : Perbankan Syariah
Pembimbing II : Debby Arisandi, MBA
Judul Jurnal : Analisis Swot Prospek Bank Fadhilah Kota Bengkulu
Di Kota Bengkulu

No	Hari/ Tanggal	Materi Bimbingan	Saran Pembimbing	Paraf Pembimbing
1.	02-06-2022	Bab 1 dan 2	-Ganti Judul -Lihat Pedoman -Perhatikan Pengetikan Dan Footnote	
2.	14-07-2022	Bab 1 dan 2	-Harus Di Munculkan Masalah -Harus mengambil data awal -Cari Referensi Buku Dan Jurnal	

3.	21-07-2022	Bab 1 dan 2	-Perbedaan Penelitian Anda Dan Penelitian Sebelumnya -bodinot dan footnote -Perbaikan kata atau huruf miring	
4.	19-08-2022	Bab 1 dan 2	-Metode Penelitian Minimal 3 Referensi, Disimpulkan -Informan Penelitian Minimal 3 Referensi, Disimpulkan -Data primer, Data Sekunder, Minimal 3 Referensi	
5.	30-08-2022	Bab 1 dan 2	-Footnote Harus Menggunakan Mendeley Tarabian Stlye 8 th - Perbaiki Kerangka Berpikir	
6.	06-09-2022	Bab 1 dan 2	-Perbaiki Kerangka Berpikir -Pedoman Wawancara	
7.	15-11-2022	Bab 4	-Perbaiki Bab 4 Menjawab Rumusan	

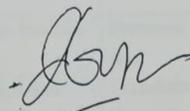
			Masalah	
8.	17-11-2022	Sudah bisa melanjutkan ke tahap selanjutnya	ACC	J

Mengetahui,
Ketua Jurusan

 $\frac{8}{12} 22$

Yenti Sumarni, SE, MM
NIP. 197904162007012020

Bengkulu, 17 November 2022
Pembimbing II



Debby Arisandi, MBA
NIP. 198609192019032012

Lampiran 2

Kisi-Kisi Pedoman Wawancara

KISI-KISI PEDOMAN WAWANCARA PELUANG DAN TANTANGAN PT. BPRS FADHILAH KOTA BENGKULU

No	Rumusan Masalah	Pertanyaan Penelitian	Indikator
1	Bagaimana peluang PT. BPRS Fadhilah di Kota Bengkulu?	Bagaimana peluang Bank Fadhilah dalam perkembangan di Kota Bengkulu dilihat dari potensi masyarakatnya?	Pelanggan
		Bagaimana pengembangan kualitas sdm bprs fadhilah?	Pemasok dan Perantara Pemasaran
		Bagaimana strategi promosi dan sosialisasi produk bprs fadhilah?	
		Bagaimana stategi peningkatan kualitas pelayanan?	
		Bagaimana tata kelola BPRS fadhilah dalam mewujudkan perbankan dengan sistem syariah yang amanah?	Lingkungan global
2	Apa saja tantangan yang dihadapi PT. BPRS Fadhilah di Kota Bengkulu?	Apa saja hambatan yang dihadapi PT. BPRS Fadhilah di Kota Bengkulu?	Persaingan kompetitor
		Apa saja produk yang ditawarkan di Bank Fadhilah?	Perkembangan Produk
		Bagaimana program pengembangan produk Bank Fadhilah?	
		Bagaimana stategi peningkatan kualitas pelayanan di bidang teknologi?	Perkembangan teknologi

Lampiran 3 Transkrip Wawancara

Biodata Informan

Nama : M. Idrus
Umur : 43 Tahun
Jenis Kelamin : Laki-laki
Jabatan/pekerjaan : General Manajer Bank Fadhilah Kota
Bengkulu
Topik : Analisis SWOT Prospek Bank Fadhilah
Kota Bengkulu

No	Pertanyaan	Jawaban
1	Apa saja produk yang ditawarkan di Bank Fadhilah?	Produk bank ini sebenarnya sama saja dengan bank-bank yang lain. Ada 2 fungsi intermediasi bank yaitu bank menghimpun dana dari masyarakat dan kemudian menyalurkan kembali melalui pembiayaan. Terkait produk simpanan ataupun yang menghimpun dana. Bank fadhilah ada produk penghimpun dana yaitu tabungan dan produk deposito. Untuk produk tabungan, ada tabungan fadhilah umum, tabungan fadhilah pelajar,

		<p>fadhila karyawan dan mudharobah. Untuk produk pembiayaan, pembiayaan ini kita pada prinsipnya ada beberapa produk pembiayaan. Yang pertama produk pembiayaan fadhilah pegawai dan fadhilah umum. Nah itu 2 produk pembiayaan secara umum secara garis besar. Tapi secara prinsipnya kalau bank syariah, kami bank fadhilah ini, bank pembiayaan sesuai syariah. Artinya dari produk itu nanti kita akan sesuaikan sesuai dengan pembiayaan sesuai kebutuhan maka nanti kita akan pilih akad apa yang ingin digunakan, dari akad itu sendiri ada murabaah, mudharobah, dll. Jadi memang akad-akad syariah itu yang kita gunakan untuk produk tersebut sesuai dengan akad akad syariah.</p>
2	<p>Bagaimana strategi pengembangan kualitas sdm Bank Fadhilah?</p>	<p>jadi gini, jika kita membahas strategi pengembangan, pengembangan kualitas sdm ini artinya kan mengemabngkan sumber daya</p>

		<p>manusia. Jadi untuk di bank syariah menyebutnya sumber daya insani. Jika kita mengembangkan sumber daya yang sudah ada ya tentunya dengan pelatihan. Pelatihan itu baik internal maupun eksternal. Internal di bank itu sendiri kalo external kita akan mengikuti pelatihan diluar termasuk mungkin jika sekarang itu tidak langsung tatap muka bisa via zoom. Pelatihan yang dilakukan bermacam macam baik dalam penguasaan teknologi, pelayanan, pemasaran maupun manajerial. Khusus untuk pelayanan di front liner kita memakai role play. Terkait dengan praktek pelayanan mulai dari datangnya nasabah, bagaimana proses pelayanan nasabah sampai nasabah selesai melakukan pelayanan</p>
3	<p>Bagaimana strategi promosi dan sosialisasi produk Bank Fadhillah?</p>	<p>Kalau promosi ini. promosi untuk produk, kita melakukan promosi kunjungan langsung baik itu ke instansi-instansi ataupun ke kelompok-kelompok tertentu sambil</p>

		<p>kita melakukan sosialisasi produk yang ada di bank fadhilah. Pertama misalnya itu produk simpanan, kita sosialisasi ke sekolah-sekolah, instansi-instansi, termasuk kita sosialisasi ke pasar dengan <i>pick up service</i> atau jemput bola. Tabungan wadiah umum itu tadi ada nasabah itu yang dipasar. Jadi setiap hari kita jemput tabungan ke pasar itu di pasar panorama itu banyak sekitar lebih kurang 160 nasabah dipasar. Jadi setiap hari kita jemput tabungan pasar itu kemudian ke warung-warung. Jadi bank fadhilah ini selain kunjungan langsung atau tatap muka kita ada media social, fb, ig, dan youtube. Selain kita sosialisasi dan promosi di dunia nyata juga di dunia maya</p>
4	<p>Bagaimana strategi peningkatan kualitas pelayanan?</p>	<p>Kita juga sudah mengarah ke pemanfaatan teknologi. Artinya kita saat ini jika tidak mengikuti perkembangan teknologi artinya kita akan ketinggalan. Untuk tahap awal</p>

		<p>ini Bank fadhilah ini terus terang baru 2 thn 1 bulan. Untuk sekarang kita sudah mengundang notifikasi melalui wa. Jadi setiap nasabah itu yang bertransaksi di bank fadhilah akan menerima notif baik itu dia melakukan setoran ataupun penarikan maupun pemindahan uang. Jadi akan ada notifikasi pada nasabah bank fadhilah. Kemudian untuk meningkatkan pelayanan ini pun kita melakukan kalo di bank isitilahnya test pick up service, jadi pick up ini kita menjemput setoran tabungan maupun nasabah-nasabah pembiayaan yang mau mengajukan pembiayaan ke bank fadhilah, nantinya kita akan turun langsung jadi nasabah tanpa repot ke kantor kita yg terima setoran, ambil setoran ke lokasi. Dan apabila nasabah pembiayaan, nasabah cukup menyiapkan dokumen yang dibutuhkan kita yang akan menjemput dokumen itu, nasabah</p>
--	--	---

		<p>tinggal menunggu jadwal akad. Dan kita juga ada mobil layanan namanya mobil trendi. Mobil trendi itu nanti akan kita gunakan untuk melakukan pelayanan di luar kantor. Setiap jumat kita melakukan kas khusus di baznas untuk menerima zakat dari seluruh instansi dan sekolah di kota bengkulu.</p>
5	<p>Bagaimana program pengembangan produk Bank Fadhilah?</p>	<p>Pengembangan produk ini lebih kepada kebutuhan nasabah dan masyarakat, seperti misalnya tabungan, jadi wadiah itu hanya titipan tidak wajib untuk memberikan bonus dengan berkembangnya kebutuhan dari masyarakat itu, kita Bank fadhilah mengembangkan tabungan mudarobah jadi tabungan mudarobah ini tabungan berbagi hasil dengan tujuan tabungan itu untuk hal-hal yg sudah ditencanakan muialnya untuk umroh, pendidikan, kurban, jadi kita buka tabungan khusus untuk target yang sudah ditetapkan oleh nasabah.</p>

6	<p>Bagaimana tata kelola Bank Fadhilah dalam mewujudkan perbankan dengan sistem syariah yang amanah?</p>	<p>Tata kelola ini salah satu poin penting bagaimana kita mengelola bank ini sesuai dengan prinsip syariah. Tetapi tetap mengacu pada peraturan seperti peraturan ojk, mengacu pada undang-undang, permendragi, perda, menteri keuangan, maupun fatwa-fatwa dari dewan syariah nasional, Misalnya ada hal-hal terkait produk baru itu kita minta opini syariah dari dewan syariah.</p>
7	<p>Faktor-faktor apa yang menjadi kekuatan (<i>strength</i>) Bank Fadhilah dalam prospek perkembangan di Kota Bengkulu?</p>	<p>Faktor kekuatan itu pertama sekali niat baik. Jika sudah niat baik akan menjadi kekuatan kita. Jadi seluruh yang terlibat di bank syariah dari karyawan pengurus maupun pengawas, dan pemegang saham memang ingin mengelola bank fadhilah ini dengan baik. Kekuatan yang kedua yaitu bank fadhilah ini dikelola dengan syariat islam. Dengan niat baik sesuai dengan visi, misi, syariat islam, kemampuan karyawan dan pengurus dalam</p>

		<p>mengelola bank fadhilah, Kami terus berinovasi dalam mengembangkan produk-produk serta meningkatkan kualitas pelayanan agar bisa bersaing dengan bank-bank lain yang sudah lebih dulu berdiri dan mengembangkan produk produk seperti yang saya bilang tadi agar masyarakat di Bengkulu ini teredukasi bahwa bank fadhilah ini memang dikelola dengan prinsip prinsip syariah</p>
<p>8</p>	<p>Faktor-faktor apa yang menjadi kelemahan (<i>weakness</i>) Bank Fadhilah dalam prospek perkembangan di Kota Bengkulu?</p>	<p>Kelemahan sebenarnya, karena kita baru. Saya pikir kelemahannya memang terkait dengan teknologi. Teknologi ini kita membutuhkan waktu untuk kita mengembangkan produk-produk berbasis teknologi. Belum ada fasilitas seperti bank-bank umum ataupun bank syariah diluar sana, seperti sms banking, mobile banking kemudian ATM menjadi kelemahan kita. Tapi insya allah ini akan segera kita kejar dan wujudkan bahwa bank fadhilah bisa bersaing</p>

		dengan bank-bank lainnya.
9	Faktor-faktor apa yang menjadi peluang (<i>opportunities</i>) Bank Fadhilah dalam prospek perkembangan di Kota Bengkulu?	<p>Peluang sebenarnya peluang untuk memaksimalkan fungsi intermediasi bank ini sangat besar. Yang menjadi peluang pertama sekali bahwa masyarakat kita, yaitu masyarakat Bengkulu ini mayoritas beragama Islam jadi sedikit banyak mereka mengetahui tentang riba. Orang yang sudah taat beragama dan mengerti ajaran Islam pasti akan memilih bank syariah. Jadi disini kita berbicara mengenai citra. Citra Bank syariah itu baik, makanya sekarang banyak masyarakat yang beralih ke bank syariah atau lembaga keuangan syariah. Masyarakat percaya kepada bank syariah karena bank syariah adalah bank yang berlandaskan islam. Selain itu peluang ini harus kita ciptakan dari penghimpunan dana, misalnya seperti di pasar warung, took, sekolah, kita melakukan service seperti yang tadi saya ungkapkan, yang mungkin tidak</p>

		<p>seluruh bank melakukan itu. Jadi kita melihat peluang ini. Misalnya di pasar, orang itu untuk meninggalkan atau pergi dan menutup menutup toko atau tempat berjualan, dia akan berpikir ini akan mengurangi omset, jadi ini yang kita jadikan peluang. Selain itu, target pasar kita tidak hanya pelaku usaha tetapi juga pegawai tetap seperti PNS, Swasta, honorer dan lain sebagainya. Sekarang kita bias lihat juga banyak sekali UMKM yang bermunculan saat ini dari segala sentra, itu juga merupakan peluang yang sangat bagus untuk Bank Fadhilah dalam mencari nasabah. Peluang kita utk mengembangkan produk pembiayaan kita.</p>
10	<p>Faktor-faktor apa yang menjadi ancaman (<i>threats</i>) Bank Fadhilah dalam prospek perkembangan di</p>	<p>Sebenarnya hampir seluruh bank itu lebih kepada bertambahnya kompetitor apalagi ada yang menyalurkan pembiayaan tidak berbadan hukum. Banyaknya produk-produk sejenis yang</p>

	Kota Bengkulu?	menawarkan keunggulan serta pemmasalahan pembiayaan, seperti pembayaran macet dikarenakan beberapa hal.
--	----------------	---





KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
FATMAWATI SUKARNO BENGKULU

Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211
Telepon (0736) 51276-51171-51172- Faksimili (0736) 51171-51172
Website www.uinfasbengkulu.ac.id

SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIARISME
Nomor: 160/SKLP-FEBI/02/12/2022

Ketua Tim Uji Plagiarisme Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Fatmawati Sukarno Bengkulu menerangkan bahwa mahasiswa berikut:

Nama : BELA OKTARIA
NIM : 1811140106
Program Studi : Perbankan Syariah
Jenis Tugas Akhir : Skripsi
Judul Tugas Akhir : ANALISIS SWOT PROSPEK BANK FADHILAH KOTA BENGKULU DI KOTA BENGKULU

Dinyatakan lulus uji cek plagiasi menggunakan turnitin dengan hasil 26%. Surat keterangan ini digunakan sebagai prasyarat untuk mengikuti ujian tugas akhir.

Demikian surat keterangan ini disampaikan. Atas perhatiannya kami ucapkan terimakasih.

Bengkulu, 15 Desember 2022
Ketua TIM / Wakil Dekan 1


/Romi Aditio Setiawan, MA., Ph.D
NIP. 198312172014031001