

Penegakan Hukum Ekonomi Syariah dalam Pergeseran Paradigma Akad Perbankan dan Peran Kesejahteraan Publik

Perbankan Syariah dalam Kebijakan Ekonomi Negara
Saefuddin

Pergeseran Paradigma Ijarah dalam Fatwa Ekonomi
DSN-MUI dan Implementasinya di Koperasi Syariah NTB
Zainal Arifin, Muslihun, Muh. Salahuddin

Penerapan Fatwa DSN-MUI No.07/DSN-MUI/IV/2000
tentang Mudarabah di PT. BNI Syariah Cabang Palu
Perspektif Maqasid Syariah
Mohammad Fauzan

Dampak Kebijakan Ekonomi Khalifah Umar Ibn Abdul Aziz
terhadap Kesejahteraan Masyarakat Daulah Umawiyah
Siti Hayati

Millah

JURNAL STUDI AGAMA

Vol. 19, No. 1, Agustus 2019

Nama Millah diambil dari QS. al-Hajj 78, yang berarti Thorieqoh, Jalan yang ingin dicapai. Jurnal Millah merupakan jurnal ilmiah yang terbit pertamakali pada tahun 2001, mengkaji dan meneliti bidang studi agama yang diterbitkan dua kali setahun secara tematik yaitu setiap bulan Februari dan Agustus.

Visi

Menjadi salah satu referensi utama dalam bidang studi agama secara akademis baik nasional maupun internasional

Misi

Media pencerahan studi agama dalam memecahkan masalah-masalah sosial-keagamaan

EDITORIAL TEAM

Editor in Chief

M. Roem Syibly

Managing Editor

Yuli Andriansyah

Dzulkifli Hadi Imawan

Editorial Advisory Board

Junanah

Yusdani

Hujair AH Sanaky

Editorial Boards

- M. Umer Chapra, Islamic Research and Training Institute of the Islamic Development Bank, Saudi Arabia
- Jasser Auda, President of Maqasid Institute Global, which is a think tank registered in the USA, UK, Malaysia and Indonesia, and has educational and research programs in a number of countries., Canada
- Philip Buckley, Department of Philosophy, McGill University, Canada

- Ahmad Munawar Ismail, Department of Theology and Philosophy, Faculty of Islamic Studies, The National University of Malaysia, Malaysia
- M. Amin Abdullah, Faculty of Ushuluddin, Sunan Kalijaga State Islamic University, Indonesia, Indonesia
- Mohd Roslan Mohd Nor, Department of Islamic History And Civilization, Academy of Islamic Studies, University of Malaya, Malaysia
- Amir Mu'allim, Department of Islamic Law, Faculty of Islamic Studies, Islamic University of Indonesia, Indonesia, Indonesia
- Al Makin, Department of Sociology of Religion, Faculty of Ushuluddin, Sunan Kalijaga State Islamic University, Indonesia
- Juhaya S. Praja, Sunan Gunung Djati State Islamic University, Indonesia
- Muhammad Irfan Helmy, IAIN Salatiga, Indonesia

Assistant to Editors

Andi Musthafa Husain

Miftahul Ulum

Analisis Studi Kelayakan Pendirian Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Patriot Cabang Bekasi Timur

Husnul Khotimah Sylwia

Dosen Universitas Islam As-Syafi'iyah

Mahasiswa S-3 Ekonomi Syariah

Universiti Malaya Kuala Lumpur

Email: khusnulkhathimah.fai@uia.ac.id

Muhammad Asmawi

Dosen Universitas Islam As-Syafi'iyah

Email: fadzil_maemun@yahoo.com

Abstrak

Perkembangan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) dalam upaya menumbuhkebangkan eksistensinya di dunia perbankan sangat mengalami kemajuan yang cukup pesat terutama dalam memberikan pelayanan kepada usaha kecil menengah dan mikro, karena selain menggunakan prinsip syariah, BPRS juga dianggap fleksibilitas dan melakukan pendekatan personal pada model pembiayaannya. BPRS Patriot Bekasi sejak berdiri di Kota Bekasi mampu melakukan peningkatan yang signifikan setiap tahunnya. Maka dibutuhkan pengembangan yang lebih luas lagi. Oleh karena itu membutuhkan analisis studi kelayakan. Dalam penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan menggunakan analisis SWOT yang diambil dari berbagai aspek. Hasil analisis menunjukkan bahwa faktor kekuatan (strengths) lebih mendominasi dari faktor kelemahan (weakness) yang dimiliki oleh BPRS Patriot Bekasi. Begitupun dengan faktor peluang (opportunities) juga lebih mendominasi dari faktor ancaman (threats). Dengan demikian BPRS Patriot mempunyai potensi daya saing yang kuat dengan lembaga-lembaga perbankan lainnya, baik dengan lembaga non bank maupun bank umum lainnya di Kota Bekasi dan sekitarnya.

Kata kunci: *Kelayakan, penghimpunan dan penyaluran, BPRS, SWOT*

The Analysis of Feasibility Study of Establishment of Syariah Rural Bank (BPR Syariah) Patriot East Bekasi Branch

Husnul Khotimah Sylwia

Lecturer of Universitas Islam As-Syafi'iyah
S-3 student of Islamic Economics
at Universiti Malaya Kuala Lumpur

Muhammad Asmawi

Lecturer of Universitas Islam As-Syafi'iyah

Abstract

The development of the Syariah Rural Bank (BPR Syariah) in an effort to grow its existence in the banking world is experiencing rapid progress, especially in providing service to small and medium businesses and micro, because in addition to using Islamic principles, The BPR Syariah is also considered flexibility and personal approach to its financing model. BPR Syariah Patriot Bekasi since its establishment in Bekasi City has been able to make a significant increase every year. Then it needs more extensive development. Therefor it requires a feasibility study analysis. This research uses descriptive qualitative method using SWOT analysis. The analysis shows that the strengths factor is more dominant than the weakness factor which is owned by BPR Syariah Patriot Bekasi. Likewise with the opportunity factors (opportunities) are also more dominant than the threat factor (thearts). As such, BPR Syariah Patriot has the potential for strong competitiveness with other banking institutions, both with non-bank institutions and other commercial banks in the City of Bekasi and surrounding areas.

Keywords: *Feasibility, collection and distribution, BPRS, SWOT*

PENDAHULUAN

Kegiatan bisnis jasa perbankan, modal kepercayaan adalah suatu keniscayaan, hal ini tentunya diharapkan agar mampu

melakukan keberhasilan usaha perbankan melalui kualitas pengembangan dan kemajuan layanan kepada masyarakat atau *customer* yang baik dan professional.. Kualitas layanan merupakan suatu bentuk penilaian nasabah atau konsumen terhadap tingkat layanan yang diterima (*perceived service*) dengan tingkat layanan yang diharapkan (*expected service*).¹ Kemajuan ekonomi suatu bangsa sangat dipengaruhi oleh dampak kehidupan, perilaku dan gaya hidup masyarakat, sehingga sangatlah wajar jika segala produk yang di produksi atau dipasarkan itu harus sesuai selera masyarakat dan layanan yang berkualitas tinggi yang sesuai dengan kebutuhan mereka serta mudah di jangkau, dikarenakan perubahan-perubahan terkait perkembangan ekonomi sangat berhubungan erat dengan dengan kepuasan (*satisfaction*) masyarakat atau *customer* terhadap suatu produk. Oleh karena itu sangat diperlukan bagi pelaku usaha untuk terus meningkatkan layanan dan kualitas produk yang dibutuhkan di tengah masyarakat.²

Dalam hal ini BPRS dalam dunia perbankan di Indonesia khususnya dalam Lembaga Keuangan Syariah menempati perang yang cukup strategis pada perkembangan dan peningkatan perekonomian Indonesia dalam mendorong meningkatkan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) di tengah masyarakat yang hampir rata-rata melakukan kegiatan usaha dan secara empiric membuktikan sector usaha merupakan sector dominan di Indonesia, hal ini sejalan dengan data Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah yang jumlahnya mencapai 99% masyarakat Indonesia sebagai pengusaha. Keberadaan BPRS saat ini di sinyalir telah mampu melakukan interaksi langsung kepada masyarakat, dekat dengan masyarakat bawah, dan melakukan pelayanan kepada para palaku

¹ Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran*, IX (Jakarta, 1997).

² Philip Kotler, *Kotler on marketing : how to create, win, and dominate markets* (The Free Press, 1999); Philip Kotler, *Analisa Swot Teknik Membedah Kasus Bisnis* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 1998).

usaha mikro dengan prosedur pelayanan yang sederhana, dan lebih mengutamakan pendekatan personal, serta menggunakan prinsip-prinsip syariah. Hal inilah yang kemudian BPRS di Indonesia dianggap mampu mencapai tingkat keberhasilannya.³ Di Indonesia yang rata-rata penduduknya beragama Islam, merupakan salah satu peluang yang tak dapat dihindarkan, namun banyak juga kondisi masyarakat kita masih awam masalah administrasi, terkait berbagai macam yang melatarbelakanginya, baik itu masalah pendidikan maupun masalah dan ekonomi maupun budaya. Sehingga banyak dikalangan masyarakat memandang bahwa BPRS merupakan salah satu cara atau alternative untuk mendapatkan sumber pendanaan bagi modal usahanya yang cukup fleksibel, tidak exclusive secara fisik dan kelebihan yang paling dijadikan rujukan adalah karena tidak mengndung ribawi. Maka diharapkan kedepan, kehadiran BPRS mampu menyelesaikan masalah-masalah modal usaha yang dihadapi oleh masyarakat yang konsen pada usaha mikro pada seluruh pelosok pedesaan dan perkampungan di Indoensia. Hal ini tentunya sesuai dengan tujuan yang dikehendaki berdirinya BPRS yang diungkapkan Warkum Sumitro yaitu⁴: a) meningkatkan kesejahteraan ekonomi masyarakat terutama pada golongan masyarakat ekonomi lemah yang berada dipedesaan. b) menambah dan menciptakan lapangan kerja di tingkat kecamatan, sehingga dapat mengatasi arus urbanisasi, c) membina semangat *Ukhuwah Islamiyah* melalui kegiatan ekonomi dalam rangka meningkatkan pendapatan per kapita menuju kualitas hidup yang memadai.

Pesoalan masalah sumber dana pembiayaan bagi usaha kecil, mikro, dan menengah adalah persoalan yang belum dapat di selesaikan di tengah masyarakat Indonesia. Hal ini tentunya

³ Burhanuddin, *Aspek hukum lembaga keuangan syariah* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010).

⁴ Wakum Sumitro, *Asas asas perbankan islam dan lembaga-lembaga terkait* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2002), 17.

disebabkan pada sulitnya proses pencairan dana pembiayaan yang disalurkan oleh dunia perbankan, serta sulitnya kemampuan masyarakat pelaku usaha kecil mikro dan menengah dalam memenuhi persyaratan kredit yang ditetapkan oleh bank umum. Kemudian juga kurangnya informasi yang didapatkan oleh para pelaku usaha kecil, mikro dan menengah ini dalam mendapatkan alternative sumber pembiayaan usahanya.

Dalam hal ini BPRS Patriot Bekasi merupakan perusahaan jasa perbankan syariah, harus mampu melakukan tindakan real ditengah masyarakat Kota Bekasi yang heterogen dan harus dapat menghadapi realita persaingan industry jasa perbankan di tengah masyarakat dengan santun, islami dan keratif tentunya. Peningkatan kualitas produk dan layanan tentunya merupakan suatu keharusan dan keniscayaan bagi BPRS Patriot Bekasi, karena perkembangan *information technology* (IT) semakin tak terelakan oleh siapapun, sangat cepat berdampak pada akses, pola dan *mindset* kehidupan manusia dalam beinteraksi social di masyarakat. Maka pada kesempatan ini pula BPRS Patriot Bekasi harus cepat menanggapi pada setiap persoalan dan kebutuhan masyarakat terkait pelayanan yang lebih sigap dan cepat untuk mampu menciptakan sarana yang cepat di akses oleh setiap individu masyarakat. Sehubungan dengan konteks kualitas pelayanan dalam mempertahankan nasabah serta melebarkan jaringan pemasaran, BPRS Patriot Bekasi merencanakan adanya pengembangan kantor, dengan membuka kantor baru di Kecamatan Bekasi Timur. Untuk pengembangan kantor baru ini, maka BPRS Patriot Bekasi mengadakan studi kelayakan untuk menguji layak tidaknya pembukaan kantor baru di Bekasi Timur.

Permasalahan utama dalam penelitian ini adalah sangat diperlukan adanya kajian yang lebih mendalam untuk mendirikan kantor cabang tersebut. Maka dengan ini akan dilakukan studi kelayakan pendirian BPRS Patriot Cabang Bekasi Timur sebagai dasar

untuk pengambilan keputusan atas rencana pendirian kantor cabang tersebut.

Dengan tujuan untuk menghindari kegagalan investasi yang menggunakan biaya yang cukup tinggi, dan tidak memberikan manfaat serta keuntungan yang signifikan bagi pengembangan dan kemajuan BPRS Patriot di masa depan. Sedangkan manfaatnya adalah memberikan masukan dan saran kepada *policy maker* atau pembuat kebijakan dalam rangka membuka BPRS Patriot Cabang Bekasi Timur. Beberapa pihak yang membutuhkan studi kelayakan ini adalah pemilik yaitu Pemerintah Daerah Kota Bekasi dan manajemen BPRS Patriot Bekasi.

Penelitian ini dilaksanakan di wilayah yang menjadi target BPRS Patriot Cabang Bekasi Timur, diantaranya adalah wilayah Kecamatan Bekasi Timur sendiri, dan Kecamatan Bekasi Utara. Namun berdasarkan analisis potensi penduduk, dan potensi pasar diantara 12 Kecamatan yang ada di Kota Bekasi terpilih.

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif, sedangkan untuk masalah pada aspek pasar akan dilakukan dengan menggunakan analisis potensi pasar, sedangkan dalam masalah aspek manajemen akan menggunakan analisis struktur organisasi, dalam masalah aspek keuangan dengan menggunakan *Return On Asset (ROA)*, *Return On Equity (ROE)*, *Capital Adequate Ratio (CAR)*, *Loan to Deposit Ratio (LDR)*, *Financing To Debt Rasio (FDR)* dan *Non Performing Financing (NPF)*. Terkait masalah aspek keuangan akan dilengkapi juga dengan proyeksi necara, proyeksi laba, BOPO, proyeksi penghimpunan dan penyaluran dana. Untuk analisis keseluruhan dengan menggunakan analisis SWOT.

Beberapa penelitian tentang analisis kelayakan BPRS telah dilakukan diantaranya penelitian adalah penelitian Muhammad Safar Nasir, ddk (2019), *Studi Kelayakan Bisnis BPRS Ar Rahman Universitas Ahmad Dahlan*, menjelaskan bahwa analisis kelayakan

studi dengan penentuan aspek legalitas hukum, pasar dan pemasaran, teknis/operasi dan manajemen organisasi menunjukkan bahwa BPRS UAD layak untuk diimplementasikan/didirikan. Tentunya dengan persiapan dan perencanaan yang lebih matang lagi. Selain itu, hasil analisis SWOT juga menjelaskan bahwa BPRS UAD memiliki peluang untuk didirikan dan dikembangkan sebagai salah satu unit usaha yang dimiliki oleh UAD.⁵ Kemudian penelitian Suci Retno Palupi, (2019), *Analisis Kelayakan Pembiayaan Pada PT. BPR Syariah Formes Yogyakarta*, menerangkan bahwa PT. BPR Syariah Formes menggunakan analisis 5C yang dilengkapi dengan 3 analisis lain yaitu kejelasan syariah, risiko dan mitigasi, serta Sistem Informasi Debitur (SID) dalam menentukan kelayakan pembiayaan.⁶

Dari dua penelitian diatas hanya penelitian Nasir dkk yang sama-sama menggunakan analisis SWOT sebagai metode analisis dalam menilai kelayakan dalam pendirian BPRS, tetapi penelitian di Bekasi ini lebih komprehensif sebab tidak hanya faktor hukum saja tetapi faktor lain juga menjadi perhatian penting dalam analisis.

HASIL ANALISIS

Untuk dapat mengidentifikasi berbagai macam masalah dalam merumuskan startegi dalam berbagai perusahaan yang ada, maka kita dapat melakukan analisis dengan menggunakan Analisis SWOT. Analisis ini dengan mengumpulkan segala kemungkinan pada logika kita dengan memaksimalkan aspek kekuatan (*Strenghts*), dan peluang (*Oppurtunities*), juga dapat menganalisis berbagai aspek tingkat kelemahan-kelemahan sehingga kita mampu meminalkan kelemahan

⁵ Muhammad Safar Nasir, Sumaryanto Sumaryanto, dan Ulinnuha Yudiansa Putra, "STUDI KELAYAKAN BISNIS BPRS AR RAHMAN UAD," *Optimum: Jurnal Ekonomi dan Pembangunan* 9, no. 2 (1 September 2019): 209-16.

⁶ Suci Retno Palupi dan Jalan Kaliurang Km, "ANALISIS KELAYAKAN PEMBIAYAAN PADA PT. BPR SYARIAH FORMES," t.t., 25.

(*Weakness*) dan unsur ancaman (*Threats*) yang ada dalam perusahaan kita.

Dalam melakukan proses pengambilan keputusan strategis yang di lakukan oleh *decision makers* akan selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi dan kebijakan perusahaan itu sendiri. Maka dengan demikian BPRS Patriot Bekasi harus menganalisis faktor-faktor strategis perusahaan (kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman) dalam setiap keadaan dan situasi tertentu. Dalam penggunaan analisis SWOT ini bertujuan untuk memperjelas semua kekuatan (*strengths*) dan kelemahan (*weakness*) yang dapat diidentifikasi untuk memberikan rekomendasi pengembangan perusahaan berdasarkan potensi-potensi yang tersedia di dalam lingkungan *intern* perusahaan, dan menganalisa peluang serta ancaman yang berasal lingkungan *extern* perusahaan. Tujuan utama dalam melakukan pengamatan lingkungan *extern* yaitu untuk melihat setiap peluang yang datang bagi keuntungan dan kemajuan perusahaan.⁷

Dalam menyikapi setiap ancaman lingkungan *extern* adalah dengan melihat tantangan akibat dari perkembangan perusahaan yang kurang menguntungkan yang serta merta akan mengurangi aspek penjualan dan laba. Dalam rangka agar dapat menyusun faktor-faktor strategis perusahaan diatas, maka dibutuhkan alat ukur yang disebut dengan Matriks SWOT.⁸ Matrik ini menggambarkan secara jelas dan rinci bagaimana peluang dan ancaman yang dihadapi perusahaan yang dapat disesuaikan dengan kekuatan (*strengths*) serta kelemahan (*weakness*) yang dihadapi oleh perusahaan guna mencapai tujuan yang diharapkan.⁹

⁷ "Peraturan Otoritas Jasa Keuangan," Pub. L. No. 20/POJK.03/2014 (t.t.).

⁸ *Riset pemasaran / Freddy Rangkuti* (Jakarta : Gramedia Pustaka Utama, 2002).

⁹ Freddy Rangkuti, *Analisa Swot Teknik Membedah Kasus Bisnis: Reorientasi Konsep Perencanaan Strategis untuk menghadapi Abad 21* (Jakarta: Gramedia, 2006); Freddy Rangkuti, *Analisis swot teknik membedah kasus bisnis : reorientasi konsep*

Tabel 1 Matrik SWOT

EFAS	IFAS	Strenght (S) Tentukan 5-10 faktor-faktor kekuatan internal	Weaknesess (W) Tentukan 5-10 faktor-faktor kelemahan internal
	Opportunies (O) Tentukan 5-10 faktor-peluang eksternal	Strategi SO Menciptkan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	Strategi WO Menciptakan strategi yang meminimalkan untuk memanfaatkan peluang
	Threaths (T) Tentukan 5-10 faktor ancaman eksternal	Strategi ST Menciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	Strategi WT Menciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

Sumber :Rangkuti 2000 dalam choirunnisak

Setelah melakukan analisis dengan analisis SWOT ini, BPRS Patriot diharapkan dapat melakukan empat alternative yaitu dengan kajian kajian mendalam terkait ; Strategi SO (*Strength-Opportunity*), Strategi WO (*Weakness-Opportunity*), Strategi ST (*Strength-Threat*), Strategi WT (*Weakness-Threat*). Dan untuk mendapatkan hasil analisis yang maksimal, maka kita perlu melakukan Interpretasi hasil SWOT tersebut untuk mengembangkan perusahaan kedepannya dalam hal ini BPRS Patriot yaitu; apabila terdapat factor-faktor kekuatan dan peluang mendominasi dari pada kelemahan dan ancaman yang terjadi pada BPRS Patriot, maka BPRS Patriot dapat melakukan

perencanaan strategis untuk menghadapi abad 21, Cet. 3 (Gramedia Pustaka Utama, 1997).

ekspansi dan melakukan pengembangan perusahaan dengan maksimal; dan apabila terdapat factor-faktor kekuatan dan peluang didominasi oleh factor-faktor kelemahan dan ancaman, maka BPRS Patriot harus segera melakukan konsolidasi dan berbenah diri dalam internal perusahaan di berbagai aspek, sebelum melakukan pengembangan lebih jauh.¹⁰

1. Faktor Kekuatan (*Strenghts*)

- a. *Go Public*, BPRS Patriot telah mencapai prestasi tingkat nasional yaitu sebagai juara infobank Sharia Awards 2018, dan Peraih infobank Golden Awards 2019". Eksistensi BPRS Patriot menjadi modal penting dan kekuatan untuk mendapatkan calon investor –investor baru.
- b. Potensi aspek pengembangan ekonomi, aspek pengembangan infrastruktur, aspek jumlah pekerja di masyarakat, dan penduduk mayoritas muslim di Kota Bekasi merupakan kekuatan besar bagi BPRS Patriot dalam melakukan *expansion* dalam pengembangan jaringan di Kota Bekasi.
- c. Dukungan Pemerintah, ulama, dan komunitas-komunitas. Dukungan tiga stakeholder ini sudah merupakan dukungan yang sangat kuat bagi pengembangan BPRS Patriot di Kota Bekasi.
- d. *Tempat Strategis* . Untuk saat ini lokasi kantor BPRS Patriot Cabang Bekasi Timur berada pada pusat kota yaitu terletak antara Bekasi Utara, Mustika Jaya dan Kabupaten Bekasi, dan lokasi kantor tidak jauh dari pusat pengembangan wilayah Bekasi Timur.
- e. *Jaringan Kerja Sangat Baik*. Saat ini BPRS Patriot Bekasi sudah memiliki jaringan kerja yang cukup kuat, sehingga hal ini

¹⁰ Choirunnisak, "Penerapan Analisis Swot Dalam Strategi Pemasaran Produk Tabungan Jumlah Penduduk Menurut Agama" (Badan Pusat Statistik Kota Bekasi, 2016).

dapat dijadikan sebagai modal utama dalam melakukan pemasaran produk-produk BPRS Patriot kepada *customer*.

- f. Memiliki aspek hukum yang kuat, dan telah mampu memenuhi standar hukum yang diterapkan oleh Otoritas Jasa Keuangan.
- g. Memiliki yang kuat antara pemegang saham dan manajemen dalam memanaj BPRS Patriot kedepan juga berkomitmen kepada masyarakat atau *costumer* dalam menjalankan bisnis dengan prinsip-prinsip syariah dan kehati-hatian.
- h. Mempunyai aspek modal dan keuangan sangat baik, dalam melakukan operasi perusahaannya BPRS Patriot memiliki modal yang cukup baik dan kuat untuk melakukan operasi perusahaannya kedepan, karena modal merupakan hal yang utama dalam menjalankan perusahaan.
- i. Memiliki *experience* dalam kemampuan merangkul dan menciptakan pasar perbankan syariah di Kota Bekasi dan luar daerah Kota Bekasi.
- j. Mampu menciptakan Sumber Daya Insani potensial yaitu SDI yang memilki kualitas kerja, etos kerja yang handal, kompetensi, serta mampu menerapkan prinsip spritualitas atau moralitas yang tinggi dilingkungan kerja. Jika dianalisis dari unsur manajemen, dan Sumber Daya Insani maka BPRS Patriot akan mampu melakukan ekspansi atau pengembangan dengan baik kedepannya.
- k. Mempunyai potensi pasar yang significant untuk melakukan transaksi di masyarakat baik melakukan penghimpunan dana maupun dalam penyaluran dana.
- l. Mempunyai potensi pemahaman kultur budaya daerah yang tinggi, sehingga mampu dengan cepat dapat melakukan adaptasi kepada semua golongan masyarakat Kota Bekasi.

2. Faktor Kelemahan (*Weakness*)

- a. Kurangnya sosialisasi terhadap masyarakat atau pengguna layanan jasa perbankan syariah dalam memberikan pemahaman terkait produk perbankan syariah.
- b. Tawaran penggunaan teknologi informasi perbankan dan fasilitas lainya masih dibawah standar bank lain.
- c. Minimnya persepsi masyarakat terkait jaminan dan kecepatan pelayanan, karena factor keterbatasan teknologi.
- d. Tidak ada E-Banking/Mobile Banking fasilitas nasabah dalam melakukan transaksi sebagai pengganti ATM.

3. Faktor Peluang (*Opportunities*)

- a. Kondisi ekonomi masyarakat cenderung stabil, pelaku usaha kecil dan menengah dapat melakukan pengembangan usaha dengan baik.
- b. Dukungan dari berbagai pihak cukup tinggi dalam pengembangan dan pengelolaan usaha perbankan syariah
- c. Lajunya pertumbuhan ekonomi daerah Kota Bekasi mengalami peningkatan yang cukup baik.
- d. Memiliki pangsa pasar yang produktif dalam berinteraksi dengan transaksi di perbankan
- e. Mayoritas Penduduk di Bekasi Timur adalah *Muslim*
- f. Asumsi dan persepsi masyarakat terhadap bunga bank pada bank konvensional merupakan ribawi, dapat mendorong berpindahnya nasabah kepada BPRS.

4. Faktor Ancaman (*Threat*)

- a. Penomena kondisi politik dan keamanan di Indonesia yang belum stabil mengakibatkan sebagian masyarakat menahan diri untuk melakukan investasi.
- b. Munculnya persaingan baru pada pembiayaan atau permodalan dengan bank umum dalam melakukan pembiayaan pada sector usaha mikro.
- c. Munculnya lembaga-lembaga keuangan non bank yang beroperasi dalam menawarkan jasa layanan pembayaran,

simpanan maupun pinjaman yang datang langsung pada masyarakat..

- d. *Unsur pengetahuan masyarakat kecil, yaitu minimnya persepsi dan pemahaman masyarakat terkait perbedaan profit sharing dan bunga bank.*

Maka berdasarkan analisis SWOT Rangkuti¹¹, dapat diperoleh hasil atas analisis studi kelayakan BPRS Patriot dalam mengambil langkah pembukaan cabang BPRS Patriot Cabang Bekasi Timur adalah sebagai berikut:

Tabel 2 Matrik SWOT Studi Kelayakan BPRS Patriot Cabang Bekasi Timur

Internal	Strengths (S)	Weakness (W)
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Go Public 2. Potensi Pengembangan Ekonomi, Infrastruktur, jumlah pekerja dan penduduk muslim di Kota Bekasi yang tinggi. 3. Jaringan Kerja yang kuat 4. Memiliki aspek hukum yang kuat 5. Memiliki aspek keuangan yang kuat 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pengenalan dan pemahaman masyarakat masih kurang 2. Penerapan teknologi informasi masih kurang 3. Minimnya pandangan masyarakat terhadap aspek jaminan dan kecepatan pelayanan bank

¹¹ Freddy Rangkuti, *Business plan: teknik membuat perencanaan bisnis dan analisis kasus* (Gramedia Pustaka Utama, 2000).

<p>Eksternal</p>	<ol style="list-style-type: none"> 6. Memiliki <i>experience</i> 7. Memiliki Sumber Daya Insan yang potensial 8. Memiliki jaringan relasi bisnis yang kuat 9. Memiliki potensi pasar yang significant 10. Mempunyai potensi pemahaman kultur budaya yang tinggi, sehingga dapat dengan cepat melakukan adaptasi kepada semua golongan masyarakat di Kota Bekasi. 	
<p>Opportunities (O)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Prospek dunia usaha yang semakin cerah 2. Dukungan Otoritas Jasa Keuangan yang cukup tinggi 	<p>Strategi SO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Memperluas pangsa pasar 2. Membuka jaringan terhadap dunia usaha lebih diperkuat 3. Membuka jaringan baru 	<p>Strategi WO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Penjemputan bola dijadikan sebagai startegi 2. Menggali dan meningkatkan loyalitas nasabah terhadap BPRS 3. Menutamakan penigkatkan kualitas

<p>3. Meningkatnya pertumbuhan ekonomi Kota Bekasi yang cukup baik.</p> <p>4. Memiliki pangsa pasar yang produktif</p> <p>5. Mayoritas Penduduk di Bekasi Timur adalah <i>Muslim</i></p>	<p>4. Pertahankan prestasi dan eksistensi</p>	<p>pelayanan dan produk</p> <p>4. Sosialisasi pada masyarakat di setiap majlis ta'lim</p> <p>5. Membuat sistem aplikasi E-Banking/Mobile Banking sebagai pengganti ATM</p>
<p>Threats (T)</p> <p>1. Kondisi Politik dan Keamanan yang belum begitu menenangkan bagi sebagian masyarakat.</p> <p>2. Munculnya persaingan baru dalam pembiayaan di sector mikro, retail dan konsumen dengan Bank Umum.</p>	<p>Strategi ST</p> <p>1. Membuat produk yang inovatif</p> <p>2. Menciptakan target pemasaran yang lebih akurat.</p> <p>3. Menambah kualitas dan fasilitas pelayanan bank</p>	<p>Strategi WT</p> <p>1. Peningkatan promosi melalui berbagai pemberitaan social media.</p> <p>2. Mampu menggunakan strategi pemasaran yang jitu pada sasaran.</p>

3. Hadirnya lembaga keuangan bukan bank dan berhadapan (<i>head to head</i>) dengan masyarakat. 4. Sebagian masyarakat yang tidak tahu.		
--	--	--

Dengan demikian, maka berdasarkan analisis diatas, maka dapat diambil kesimpulan bahwa faktor kekuatan (*strengths*) lebih mendominasi dari faktor kelemahan (*weakness*) yang dimiliki oleh BPRS Patriot Bekasi. Begitupun dengan faktor peluang (*opportunities*) juga lebih mendominasi dari faktor ancaman (*thearts*). maka sudah sepatutnya jika factor *strengths* dan *opportunities* mampu mendominasi dari lawan lawannya, BPRS Patriot cukup mempunyai potensi daya saing yang kuat dengan lembaga-lembaga perbankan lainnya, baik dengan lembaga non bank maupun bank umum lainnya di Kota Bekasi dan sekitarnya.¹²

KESIMPULAN

Dalam hal ini dapat memberikan gambaran daripada hasil analisis pada tiap-tiap aspek, yaitu dengan memberikan kesimpulan sebagai berikut: *Pertama*, dari segi aspek hukum, hasil analisis pada aspek hukum ini di dapatkan hasil kesimpulan bahwa segala persyaratan dan dokumen yang diperlukan untuk membuka Kantor

¹² "Badan Pusat Statistik (BPS) Kota bekasi 2013 - 2017," t.t.; "Badan Pusat Statistik Kota Bekasi," 2016; "Badan Pusat Statistik Kota Bekasi," 2017.

Cabang BPRS Patriot Bekasi telah dipersiapkan dan telah memenuhi ketentuan hukum yang telah ditentukan oleh perundangan dan Otoritas Jasa Keuangan. *Kedua*, dari segi aspek teknis, hasil analisis pada aspek teknis yaitu dengan menganalisis lokasi alternative yang akan menjadi tempat kantor cabang BPRS Patriot dari berbagai segi, diantaranya yaitu aspek pasar, aspek biaya atau keuangan dan modal, lingkungan masyarakat, keamanan, sarana listrik/air serta sarana transportasi, secara teknis sangat layak untuk dilaksanakan.

Ketiga, dari segi aspek manajemen atau pengelolaan, berdasarkan hasil analisis pada aspek manajemen atau pengelolaan ini yaitu jika dengan melihat pada etos kerja, loyalitas, kompetensi, profesionalitas, asas kepatuhan, semangat dan prinsip mengedepankan moralitas dan spiritualitas dalam melakukan pelayanan pada nasabah dan pada semua golongan pekerja di lingkungan kerja, responsibility terhadap semua tugas dan wewenang masing-masing, maka tidak akan mengalami kesulitan yang signifikan dalam pengelolaan BPRS Patriot kedepannya, tentunya dengan catatan bahwa proses seleksi dilakukan dengan benar-benar mengacu pada ketentuan dan secara cermat, sehingga mampu mendapatkan tenaga kerja yang professional dan handal.

Keempat, dari segi aspek pasar, hasil daripada analisis aspek pasar ini yaitu dengan melihat potensi pasar dan tingkat persaingan dalam pemasaran baik dalam *funding market* maupun *landing market* pada pendirian kantor cabang BPRS Patriot Bekasi telah memiliki peluang yang cukup besar dan potensi pasar yang sangat baik. Maka berdasarkan analisis pasar BPRS Patriot dianggap layak untuk melakukan ekspansi atau pengembangan kantor, dan; *Kelima*, aspek modal dan keuangan. Berdasarkan analisis pada aspek keuangan jika *Capital Adequasy Rasio (CAR) 26.45, Return On Asets (ROA) 2.89, Return On Equity (ROE) 20.15, Non Performing Financing (NPF) 2.50, Financing To Debt Rasio (FDR) 144.47*, maka hal ini menunjukkan

aspek keuangan BPRS Patriot sangat baik. Dengan ini layak untuk dilaksanakannya pendirian kantor cabang BPRS Patriot Bekasi Timur.

DAFTAR PUSTAKA

“Badan Pusat Statistik (BPS) Kota Bekasi 2013 - 2017,” t.t.

“Badan Pusat Statistik Kota Bekasi,” 2016.

“Badan Pusat Statistik Kota Bekasi,” 2017.

Burhanuddin. *Aspek hukum lembaga keuangan syariah*. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010.

Choirunnisak. “Penerapan Analisis Swot Dalam Strategi Pemasaran Produk Tabungan Jumlah Penduduk Menurut Agama.” Badan Pusat Statistik Kota Bekasi, 2016.

Kotler, Philip. *Analisa Swot Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 1998.

— — —. *Kotler on marketing : how to create, win, and dominate markets*. The Free Press, 1999.

— — —. *Manajemen Pemasaran*. IX. Jakarta, 1997.

Nasir, Muhammad Safar, Sumaryanto Sumaryanto, dan Ulinuha Yudiansa Putra. “STUDI KELAYAKAN BISNIS BPRS AR RAHMAN UAD.” *Optimum: Jurnal Ekonomi dan Pembangunan* 9, no. 2 (1 September 2019): 209-16.

Palupi, Suci Retno, dan Jalan Kaliurang Km. “ANALISIS KELAYAKAN PEMBIAYAAN PADA PT. BPR SYARIAH FORMES,” t.t., 25.

Peraturan Otoritas Jasa Keuangan, Pub. L. No. 20/POJK.03/2014 (t.t.).

Rangkuti, Freddy. *Analisa Swot Teknik Membedah Kasus Bisnis: Reorientasi Konsep Perencanaan Strategis untuk menghadapi Abad 21*. Jakarta: Gramedia, 2006.

— — —. *Analisis swot teknik membedah kasus bisnis : reorientasi konsep perencanaan strategis untuk menghadapi abad 21*. Cet. 3. Gramedia Pustaka Utama, 1997.

— — —. *Business plan: teknik membuat perencanaan bisnis dan analisis kasus*. Gramedia Pustaka Utama, 2000.

Riset pemasaran / Freddy Rangkuti. Jakarta : Gramedia Pustaka Utama, 2002.

Sumitro, Wakum. *Asas asas perbankan islam dan lembaga-lembaga terkait*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2002.

