

PEMBIAYAAN BERMASALAH PADA BPRS BHAKTI SUMEKAR CABANG MADYA JEMBER : STRATEGI PENANGANAN DAN PENYELESAIANNYA

Yusfi Nila Fardela¹, Maheni Ika Sari², Wahyu Eko Setianingsih³

Universitas Muahammadiyah Jember^{1,2,3}

nilafardelayusfi@gmail.com¹

ABSTRAK

Tujuan Penelitian ini untuk mengetahui Strategi Penanganan dan penyelesaian pembiayaan bermasalah pada BPRS Bhakti Sumekar Cabang Madya Jember. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Sampel sebanyak 22 responden diperoleh dengan teknik *purposive sampling*. Data diperoleh menggunakan wawancara, observasi, dokumentasi, dan kuesioner dan di analisis menggunakan Analisis SWOT. Hasil penelitian menunjukkan hasil analisis SWOT BPRS Bhakti Sumekar Cabang Madya Jember bahwa strategi yang berorientasi pada pertumbuhan digunakan untuk mengimplementasikan strategi tersebut, hal ini dikarenakan matriks IE menunjukkan bahwa skor keseluruhan tertinggi ada pada kuadran I. Dimana BPRS Bhakti Sumekar pada kuadran ini berada pada posisi yang sangat menguntungkan. BPRS Bhakti Sumekar memiliki banyak kapabilitas dan kekuatan yang dapat dioptimalkan untuk mengatasi ancaman dan kelemahan pada BPRS Bhakti Sumekar Cabang Madya Jember.

Kata Kunci : BPRS Bhakti Sumekar Cabang Madya Jember, Strategi Penanganan, Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah.

ABSTRACT

The purpose of this study was to determine the strategy of handling and resolving problem financing at BPRS Bhakti Sumekar Madya Jember Branch. This research is qualitative research with a descriptive approach. A sample of 22 respondents was obtained using purposive sampling technique. Data was obtained using interviews, observation, documentation, and questionnaires and analyzed using SWOT Analysis. The results showed the results of the SWOT analysis of BPRS Bhakti Sumekar Madya Jember Branch that a growth-oriented strategy is used to implement the strategy, this is because the IE matrix shows that the highest overall score is in quadrant I. Where BPRS Bhakti Sumekar in this quadrant is in a very favorable position. BPRS Bhakti Sumekar has many capabilities and strengths that can be optimized to overcome threats and weaknesses in BPRS Bhakti Sumekar Madya Jember Branch.

Keywords: BPRS Bhakti Sumekar Madya Jember Branch, Handling Strategy, Settlement Of Problem Financing.

PENDAHULUAN

Dalam UU No. 10 Tahun 1998 tentang perbankan dalam pasal 1 diuraikan bahwa bank ialah “badan usaha yang menghimpun dana masyarakat dalam bentuk funding dan menyalurkan kepada masyarakat dalam bentuk financing dan/atau bentuk lainnya dalam

rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.” Sedangkan penjelasan tentang perbankan syariah menurut UU No. 21 Tahun 2008 dalam pasal 1 dijelaskan bahwa perbankan syariah merupakan “bank yang melaksanakan aktivitas usahanya berdasarkan prinsip syariah Islam dan menurut bentuknya terdiri dari Bank Umum Syariah (BUS) dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS).” Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) adalah bank yang dalam kegiatan usahanya berdasarkan prinsip-prinsip syariah Islam dan tidak menyediakan jasa dalam lalu lintas pembayaran.

Suatu daerah mempunyai hak untuk Fungsi bank sebagai lembaga intermediasi khususnya dalam penyaluran kredit atau pembiayaan mempunyai peran penting bagi pergerakan perekonomian secara keseluruhan. Pembiayaan adalah salah satu tugas yang ada di bank, dimana bank memberikan fasilitas penyediaan dana untuk membantu pihak-pihak yang mengalami deficit (kekurangan dana).

Strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan perusahaan dalam kegiatan dengan tujuan jangka panjang, program tidak lanjut serta prioritas alokasi sumber daya (Chandler, 1962). Strategi adalah alat yang sangat penting untuk mencapai keunggulan bersaing (Porter, 1985). Menurut Stephani K. Marrus, strategi didefinisikan sebagai suatu proses penentuan rencana para pemimpin puncak yang berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi, disertai penyusunan suatu cara atau upaya bagaimana agar tujuan tersebut dapat dicapai. Penelitian ini didukung oleh beberapa peneliti diantaranya yang dilakukan oleh (Trihantana, 2021) yang meneliti Strategi penanganan pembiayaan bermasalah pada produk pembiayaan murabahah di koperasi simpan pinjam karya usaha mandiri bogor (KSPPS KUMS BOGOR) Cabang Jonggol. Dimana dalam penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada secara maksimal. Dengan hasil penelitian terdapat faktor penyebab pembiayaan bermasalah dimana faktor tersebut adalah faktor internal dan eksternal. Dan dilakukan oleh (Fani dan Abdilah, 2014) yang meneliti Analisis SWOT dalam penentuan strategi pemasaran produk pembiayaan pada PT. Panin Bank Syariah Tbk kantor cabang Malang. Dimana dalam penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dimana PT. Panin Bank Syariah Tbk. perlu menetapkan strategi-strategi yang tepat agar kehadirannya dapat memperoleh respon positif dari masyarakat dan produk serta jasa yang ditawarkan sesuai dengan kebutuhan dan keinginan masyarakat.

Pada bank syariah, bank syariah mempunyai banyak jenis pembiayaan seperti pembiayaan murabahah. Menurut (Umam, 2016) murabahah yaitu “jual beli yang terdiri penetapan harga dan ditambah dengan keuntungan atau laba yang telah disepakati antara pihak penjual dan pembeli.” Murabahah pada dasarnya adalah jual beli yang berdasarkan pada kepercayaan, dimana pembeli bergantung pada kejujuran penjual dan penjual menyebutkan biaya yang sejujurnya atas perolehan barang tersebut.

Dalam melaksanakan kegiatan operasionalnya, bank syariah atau lembaga keuangan syariah lainnya dihadapkan dengan berbagai macam risiko, salah satu risiko yang dihadapi adalah pembiayaan non lancar mulai dari yang kurang lancar hingga macet yang dialami oleh nasabah atau bisa disebut dengan Non Performing Financing (NPF). Secara umum pengertian pembiayaan bermasalah adalah pembiayaan yang diakibatkan oleh nasabah yang tidak menepati jadwal pembayaran angsuran dan tidak memenuhi syarat yang telah diatur di dalam akad.

Pembiayaan murabahah bermasalah pada BPRS Bhakti Sumekar Cabang Madya Jember dalam 5 tahun terakhir menunjukkan bahwa jumlah kredit macet selalu bertambah dari tahun 2018 sampai tahun 2022. dengan jumlah kredit macet pada tahun

2018 sebesar 16,38% dan pada tahun 2022 total kredit macet sebesar 26,03%. Ini dapat dilihat bahwa kredit macet pada tahun 2022 lebih besar dari tahun-tahun sebelumnya. Kejadian tersebut menunjukkan bahwa kredit bermasalah ini menjadi salah satu masalah yang cukup besar sehingga bank disegerakan melakukan pengamanan yang tujuannya untuk mengurangi kemerosotan. Peningkatan pada kredit macet ini akan memberikan dampak yang kurang baik terhadap pengembangan usaha. Sehingga diperlukan suatu cara atau strategi dalam menekan kejadian kredit macet pada usaha. Strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan perusahaan dalam kegiatan dengan tujuan jangka panjang, program tidak lanjut serta prioritas alokasi sumber daya (Chandler, 1962).

Strategi adalah alat yang sangat penting untuk mencapai keunggulan bersaing (Porter, 1985). BPRS Bhakti Sumekar ialah salah satu contoh lembaga keuangan syariah yang tidak dapat terlepas dari permasalahan pembiayaan macet seperti yang dialami oleh lembaga keuangan lainnya. Pembiayaan bermasalah yang dialami oleh BPRS Bhakti Sumekar salah satunya ialah pembiayaan macet pada pembiayaan murabahah. Pembiayaan murabahah itu sendiri adalah pembiayaan yang paling banyak dilakukan oleh nasabah BPRS Bhakti Sumekar. Keberhasilan dan kegagalan sebuah perbankan ditentukan dalam persaingan. Dengan adanya persaingan, perbankan akan terus meningkatkan kinerja, melakukan inovasi, dan memiliki manajemen produksi yang baik. Sehingga mempengaruhi kinerja perbankan, baik sudut pandang ataupun cara kerja dalam mewujudkan visi-misi perbankan. Sehingga dalam aktivitasnya, perbankan akan memerhatikan konsumennya, pangsa pasarnya, peringkat dalam survei maupun sumber daya yang dimiliki dan yang dibutuhkan oleh perbankan. guna memenangkan persaingan, ada tiga strategi yang bisa diadopsi untuk dilakukan, antara lain: pertama, Strategi Diferensiasi (*differentiation strategy*). Perusahaan dapat melakukan dengan memproduksi barang dengan spesifikasi tertentu dan memiliki keunikan tersendiri. Nilai keunikan inilah yang dijadikan kekuatan dibanding produk serupa yang milik kompetitor (Natalina & Zunaidi, 2021).

Berdasarkan permasalahan diatas untuk memaksimalkan hasil penelitian ini, penulis menggunakan pendekatan analisis SWOT dalam melakukan analisis data yang didapatkan. Pengaplikasian analisis SWOT dalam menangani pembiayaan bermasalah akan memaksimalkan tindakan dengan memperhitungkan kekuatan, kelemahan dan peluang serta ancaman dalam merumuskan suatu strategi yang akan atau telah digunakan. Dengan kondisi seperti ini maka BPRS Bhakti Sumekar Cabang Madya Jember perlu melakukan atau membuat strategi-strategi baru guna menyelesaikan pembiayaan bermasalah yang dilakukan oleh nasabahnya, sehingga jumlah pembiayaan bermasalah tersebut dapat terus menurun di kemudian hari.

KAJIAN TEORI

Pembiayaan menurut (Kamsir, 2013) sebagaimana dikutip (Nurhadi, 2017) adalah sama dengan kredit hanya saja dengan imbalan atau bagi hasil. Menurut (Umam, 2013) pembiayaan adalah tagihan dengan imbalan Ujrah, tanpa imbalan atau bagi hasil memakai akad-akad syariah. Menurut (Danupranata, 2013) pembiayaan adalah pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang tergolong mengalami kekurangan dana, pembiayaan produktif adalah jenis pembiayaan untuk peningkatan usaha, baik usaha produksi, perdagangan maupun investasi, sedangkan pembiayaan konsumtif adalah digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan saat dipakai untuk memenuhi kebutuhan. (Nurhadi, 2018).

Pengertian Strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan perusahaan dalam kegiatan dengan tujuan jangka panjang, program tidak lanjut serta prioritas alokasi sumber daya (Chandler, 1962). Strategi adalah alat yang sangat penting untuk mencapai keunggulan bersaing (Porter, 1985). Menurut (Stephani & K.Marrus, 2022), strategi didefinisikan sebagai suatu proses penentuan rencana para pemimpin puncak yang berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi, disertai penyusunan suatu cara atau upaya bagaimana agar tujuan tersebut dapat dicapai.

Strategi bersaing merupakan suatu upaya agar perusahaan tersebut memenangkan persaingan demi mencapai keunggulan kompetitif dan mendapatkan konsumen ataupun pelanggan yang tepat sasaran serta lebih banyak dengan cara memberikan pelayanan yang sebaik mungkin agar para konsumen atau pelanggan tersebut merasa puas. Strategi bersaing yang baik terdiri dari tindakan ofensif maupun defensif untuk mendapatkan posisi yang lebih unggul dari perusahaan lain (Wijaya, 2019). Menurut (Porter, 2018), perusahaan juga dapat menerapkan strategi yang disebut dengan strategi generik yang merupakan cara dasar demi mendapatkan keuntungan di atas rata-rata pada suatu perusahaan. Terdapat tiga macam strategi generik menurut Porter yaitu keunggulan biaya menyeluruh (*cost leadership*), diferensiasi (*differentiation*), dan fokus (*focus*).

Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) merupakan salah satu bentuk lembaga keuangan perbankan syariah yang ada di Indonesia, dengan menjalankan aktivitas usahanya berdasarkan prinsip-prinsip syariah dan mengharamkan adanya suku bunga atau riba. Undang-Undang No. 21 tahun 2008 tentang perbankan menyatakan, “Bank Pembiayaan Rakyat Syariah adalah Bank Syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.” Jasa yang dimaksud adalah melakukan lalu lintas pembayaran seperti kliring atau jual beli valuta asing. Awal mula berdirinya BPRS seiring dengan terbentuknya Undang-Undang No.7 Tahun 1992 tentang Perbankan dan Peraturan Pemerintah (PP) No. 72 Tahun 1992 tentang Bank Berdasarkan Prinsip Bagi Hasil dan juga mengatur melalui Surat Keputusan Direktur Bank Indonesia No. 32/36/KEP/DIR/1999 diterbitkan pada tanggal 12 Mei 1999 tentang Bank Pengkreditan Rakyat. Berdasarkan Prinsip Syariah, surat keputusan ini membahas mengenai Bank Pengkreditan Rakyat yang dalam kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah.

Analisis SWOT pertama kali di perkenalkan oleh Albert Humphrey pada tahun 1960- 1970 yang pada saat itu melakukan penelitian di Stamford University. Pada awal penggunaan analisis SWOT ini adalah untuk mencari tahu mengenai perencanaan bisnis yang selalu gagal. Keberhasilan Humphrey memperkenalkan analisis ini dengan munculnya tren perencanaan perusahaan di Du Pont sekitar tahun 1949. Analisis SWOT dapat di artikan sebagai kegiatan menganalisis atas situasi sebuah perusahaan. Analisis SWOT merupakan cara yang sistematis dalam mengidentifikasi faktor-faktor dan strategi yang cocok. Tujuan dari pada analisis SWOT yaitu untuk memaksimalkan sebuah kekuatan dan peluang yang dimiliki oleh perusahaan dan meminimumkan kelemahan dan ancaman yang menyerang perusahaan . Menurut (Freddy & Rangkuti, 2012) bahwasannya analisis SWOT merupakan model yang paling populer untuk sebuah analisis situasi. Analisis SWOT terdiri dari 4 bagian yaitu yang berasal dari faktor eksternal yaitu *opportunities* (peluang) dan *threats* (ancaman) dan faktor internal yaitu *strengths* (kekuatan) dan *weakness* (kelemahan).

Analisis SWOT bisa digunakan untuk mengevaluasi kesempatan dan tantangan di lingkungan bisnis maupun pada lingkungan internal perusahaan. Manajer tingkat atas

menggunakan SWOT untuk mendorong refleksi diri dan diskusi kelompok tentang bagaimana mengembangkan perusahaan dan posisinya untuk mencapai sukses. Untuk memudahkan dalam melaksanakan analisis SWOT diperlukan matrik SWOT. Matrik SWOT akan mempermudah berbagai strategi. Pada dasarnya alternatif strategi yang diambil harus diarahkan pada usaha-usaha untuk menggunakan kekuatan dan memperbaiki kelemahan, memanfaatkan peluang-peluang bisnis serta mengatasi ancaman. Sehingga dari matrik SWOT tersebut akan memperoleh empat kelompok alternative strategi yang disebut dengan strategi SO, strategi WO, strategi ST, dan strategi WT.

METODE PENELITIAN

Jenis data dalam penelitian ini adalah kualitatif dengan pendekatan deskriptif, kualitatif merupakan pengumpulan data yang dipadu oleh fakta-fakta yang ditemukan pada saat penelitian dilapangan. Untuk itu, penelitian ini tergolong kepada field research (penelitian lapangan), yaitu penelitian langsung yang dilakukan di lapangan dengan langsung mendatangi responden (Sugiyono, 2014). Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif dengan tujuan untuk menyajikan gambaran lengkap mengenai situasi sosial yang sedang terjadi dengan apa adanya.. Populasi sampel dalam penelitian ini adalah pihak BPRS Bhakti Sumekar Cabang Madya Jember. Dalam pengambilan sampel dalam penelitian ini adalah metode *Purposive Sampling*, Teknik pengumpulan data yang digunakan oleh peneliti dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan wawancara, observasi, dokumentasi, dan kuesioner.

Dalam penelitian ini untuk melakukan analisis data adalah dengan menggunakan teknik analisis SWOT dalam merumuskan strategi penanganan pembiayaan bermasalah pada BPRS Bhakti Sumekar Cabang Madya Jember. Analisis SWOT digunakan dengan merumuskan secara lebih detail tentang berbagai kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman untuk memperoleh strategi yang tepat dalam melakukan penanganan pembiayaan bermasalah pada BPRS Bhakti Sumekar. Analisis SWOT merupakan cara yang sistematis dalam mengidentifikasi faktor faktor dan strategi yang cocok. Tujuan dari pada analisis SWOT yaitu untuk memaksimalkan sebuah kekuatan dan peluang yang dimiliki oleh perusahaan dan meminimumkan kelemahan dan ancaman yang menyerang perusahaan .

Menurut (Rangkuti, 2016) bahwasannya analisis SWOT merupakan model yang paling populer untuk sebuah analisis situasi. Analisis SWOT terdiri dari 4 bagian yaitu yang berasal dari faktor eksternal yaitu opportunities (peluang) dan threats (ancaman) dan faktor internal yaitu strengths (kekuatan) dan weakness (kelemahan).

HASIL PENELITIAN

Gambaran Umum Objek Penelitian

Penelitian ini menggunakan data kualitatif yang diperoleh dari wawancara, observasi, dokumentasi, dan kuesioner. Penelitian ini dilakukan di Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) cabang madya Jember yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. BPRS merupakan bank yang khusus melayani masyarakat kecil terutama yang berada di kecamatan dan pedesaan. Bank ini beralamatkan di jalan Trunojoyo No. 123, Jember. Penelitian dilakukan kepada 22 responden.

Tabel 1.
Matriks internal factor evaluasion (IFE) BPRS Bhakti Sumekar Cabang Madya Jember

No	Kekuatan (<i>Strengths</i>)	No	Kelemahan (<i>Weakness</i>)
1	SDM mayoritas putra daerah	1	Kantor cabang yang dimiliki belum merata
2	Perbankan memiliki citra yang baik di masyarakat	2	Kurangnya sosialisasi ke Masyarakat
3	Lokasi perbankan strategis	3	Produk yang belum dikenal
4	Perbankan memiliki jaringan kerja yang luas	4	Teknologi yang kurang canggih
5	Produk sangat dibutuhkan oleh masyarakat		

Sumber : BPRS Bhakti Sumekar

Tabel 2
Matriks Eksternal Faktore Evaluasion (EFE) BPRS Bhakti Sumekar Cabang Madya Jember

No	Peluang (<i>Oppurtunity</i>)	No	Ancaman (<i>Treathts</i>)
1	Situasi perekonomian Masyarakat meningkat	1	Beralihnya nasabah pada pesaing sejenis
2	Faktor ekonomi makro yang membaik	2	Banyaknya pesaing perbankan
3	Kerjasama dengan instansi dan koprasi	3	Penyalahgunaan pembiayaan oleh nasabah
4	Jumlah calon nasabah cukup banyak	4	Situasi perekonomian nasabah memburuk

Sumber : BPRS Bhakti Sumekar Cabang Jember 2023

Tabel 3
Matriks Internal Factor Evaluation (IFE) BPRS Bhakti Sumekar Cabang Madya Jember

No	Faktor-faktor Internal (IFAS)	Bobot	Rating	Nilai	Keterangan
<i>Strengths</i> (Kekuatan)					
1	Sumber daya manusia mayoritas putra daerah	0.14	3.40	0.48	
2	Perbankan memiliki citra yang baik di masyarakat	0.12	3.45	0.41	
3	Lokasi perbankan strategis	0.09	3.40	0.30	
4	Perbankan memiliki jaringan kerja yang luas	0.10	3.39	0.34	
5	Produk sangat dibutuhkan Masyarakat	0.10	3.50	0.35	
Sub total				1.88	
<i>Weakness</i> (Kelemahan)					
1	Kantor cabang yang dimiliki belum merata	0.10	2.77	0.28	
2	Kurangnya sosialisasi ke masyarakat	0.12	3.31	0.39	
3	Produk yang belum dikenal	0.13	3.09	0.40	
4	Teknologi kurang canggih	0.10	3.00	0.30	

Sub total	1.37
Total	3.25

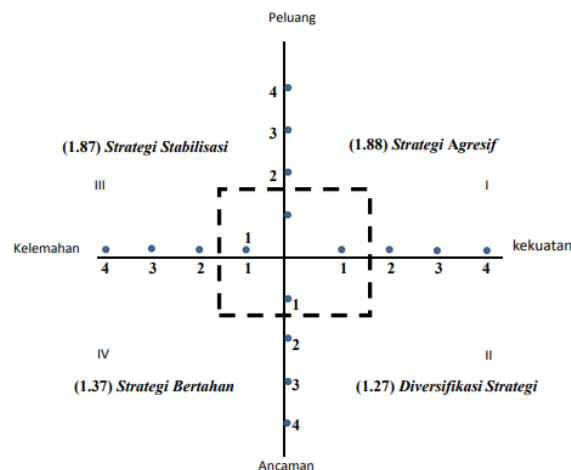
Dari hasil analisis pada table 3 IFAS, skor total faktor kekuatan dan kelemahan adalah 3.25 karena total skor di atas 2,5 berarti ini mengidentifikasi posisi internal pada perusahaan sangat kuat.

Tabel 4
Matriks Eksternal Factor Evaluation (EFE) BPRS Bhakti Sumekar Cabang Madya Jember

No	Faktor-faktor Eksternal EIFAS)	Bobot	Rating	Nilai	Keterangan
Opportunities(Peluang)					
1	Situasi perekonomian Masyarakat meningkat	0.13	3.36	0.44	
2	Faktor ekonomi makro yang membaik	0.14	3.40	0.48	
3	Kerjasama dengan instansi dan koperasi	0.14	3.23	0.45	
4	Jumlah calon nasabah cukup banyak	0.15	3.36	0.50	
Sub total				1.87	
Threats (Ancaman)					
1	Beralihnya nasabah pada pesaing sejenis	0.10	2.81	0.28	
2	Banyaknya pesaing perbankan	0.10	2.77	0.28	
3	Penyalahgunaan dana pembiayaan oleh nasabah	0.10	3.00	0.30	
4	Situasi perekonomian nasabah memburuk	0.14	2.96	0.41	
Sub total				1.27	
Total				3.14	

Dari hasil analisis pada tabel EFAS, skor gabungan faktor peluang dan ancaman adalah 3.14 karena skor gabungan mendekati 4,0 yang berarti perusahaan sangat responsive terhadap peluang yang tersedia dan dapat dengan mudah menghindari ancaman.

Gambar 1. Diagram SWOT



Berdasarkan pada gambar 1 matriks IE (Internal Eksternal) dapat diketahui posisi BPRS bhakti sumekar terletak pada kuadran I. yang mana pada sisi vertical menunjukkan nilai matriks EFE dengan nilai 3.14 yang berarti skor total matriks EFE sedang, dan pada posisi horizontal menunjukkan posisi BPRS Bhakti Sumekar pada matriks IFE dengan skor 3,25 yang menunjukkan total skor IFE tinggi.

Posisi ini menunjukkan bahwa BPRS Bhakti Sumekar berada pada posisi agresif. Hal ini merupakan situasi yang sangat menguntungkan bagi BPRS karena memiliki peluang dan kekuatan yang dapat dimanfaatkan. Sikap agresif ini membantu perusahaan mengembangkan strategi untuk meningkatkan kualitas produk atau layanan mereka. Strategi yang akan diterapkan dalam situasi seperti ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (Growth oriented strategy).

EFAS	IFAS	<p>STRENGTHS (S)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Sumber daya manusia mayoritas putra daerah 2. Perbankan memiliki citra yang baik di masyarakat 3. Lokasi perbankan strategis 4. Perbankan memiliki jaringan kerja yang luas 5. Produk sangat dibutuhkan masyarakat 	<p>WEAKNESS (W)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Kantor cabang yang dimiliki belum merata 2. Kurangnya sosialisasi ke masyarakat 3. Produk yang belum dikenal 4. Teknologi kurang canggih 	
	OPPORTUNITIES (O)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Situasi perekonomian masyarakat meningkat 2. Faktor ekonomi makro yang membaik 3. Kerjasama dengan instansi dan koperasi 4. Jumlah calon nasabah cukup banya 	<p>STRATEGI S-O</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Memperluas jangkauan wilayah kerja 2. Berupaya memberikan edukasi tentang perbankan syariah terhadap masyarakat melalui berbagai macam platform 3. Melakukan penyetaraan kemampuan SDM dengan tingkat kemajuan teknologi dalam melakukan pekerjaan. 	<p>STRATEGI W-O</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Melakukan pengawasan dan evaluasi berkala terhadap kinerja pembiayaan 2. Memanfaatkan serta meningkatkan teknologi dalam melakukan pencatatan dan penanganan pembiayaan
	THREATS (T)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Beralihnya nasabah pada pesaing sejenis 2. Banyaknya pesaing perbankan 3. Penyalahgunaan dana pembiayaan oleh nasabah 4. Situasi perekonomian nasabah memburuk 	<p>STRATEGI S-T</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Memperketat proses analisis pembiayaan dengan melibatkan pertimbangan-pertimbangan pendukung dari berbagai pihak 2. Memanfaatkan kemampuan SDM yang ada untuk melakukan pengawasan dan evaluasi berkala terhadap kegiatan usaha nasabah 	<p>STRATEGI W-T</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Menghindari menerima nasabah pembiayaan pada wilayah yang sulit dijangkau BPRS Bhakti Sumekar 2. Menghindari memperpanjang kerja sama dengan nasabah yang memiliki riwayat pembiayaan tidak baik di BPRS Bhakti Sumekar 3. Melakukan evaluasi berkala terhadap situasi social dan ekonomi masyarakat untuk meminimalisir berbagai resiko penurunan stabilitas

Sumber : Data diolah hasil kuisioner 2023

Dari table matriks analisis SWOT diatas maka, dapat ditarik hasil analisis yang dapat memaksimalkan kekuatan serta peluang, dan meminimalkan kelemahan dan ancaman BPRS Bhakti Sumekar dalam melakukan penanganan pembiayaan bermasalah dengan metode analisis strategi (S-O), (W-O), (S-T), dan (W-T).

Rumus strategi S – O bertujuan untuk memperkuat kekuatan BPRS Bhakti Sumekar dalam melakukan penanganan pembiayaan bermasalah dengan memanfaatkan peluang yang ada,

Analisis W – O yang memungkinkan memperbaiki kelemahan yang terdapat di BPRS Bhakti Sumekar dengan memanfaatkan peluang yang ada.

strategi S – T, yang digunakan untukmemaksimalkan keunggulan dan kekuatan BPRS Bhakti Sumekar dalam mengatasi dan menghindari ancaman ayang mungkin terjadi

Analisis strategi W – T, yang bertujuan untuk memperkecil kelemahan untuk menekan ancaman yang bisa terjadi

PEMBAHASAN

Sesuai dengan perusahaan dalam posisi agresif, ada beberapa strategi penyelesaian pembiayaan bermasalah, yaitu : Memperluas jangkauan wilayah kerja, Berupaya memberikan edukasi tentang perbankan syariah terhadap masyarakat melalui berbagai macam platform dan Melakukan penyetaraan kemampuan SDM dengan tingkat kemajuan teknologi dalam melakukan pekerjaan.

Berdasarkan hasil analisis SWOT, BPRS Bhakti Sumekar berada dikuadran I. posisi dikuadran I berarti perusahaan memiliki peluang dan kekuatan. Dalam situasi seperti itu, strategi harus mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif atau strategi yang berorientasi pada pertumbuhan, memanfaatkan peluang yang ada dan kekuatan internal perusahaan. Strategi dapat diterapkan pada posisi agresif ini yaitu :

Memperluas jangkauan wilayah kerja

Strategi ini dalam penanganan pembiayaan bermasalah dapat menjangkau nasabah karena relokasi di luar area kerja tempat tinggal. Perluasan area kerja memberikan BPRS prospek pasar yang lebih baik untuk meningkatkan basis nasabahnya.

BPRS Bhakti Sumekar membutuhkan rencana strategis yang lebih matang di segala aspek . dengan perencanaan dan strategi yang lebih tepat, berbagai fungsi perbankan lebih baik dan tumbuh sesuai harapan. Dengan strategi pemasaran yang lebih efektif, perbankan dapat memutuskan langkah strategis apa yang dilakukan untuk memasarkan, membuka peluang untuk menciptakan produk baru, meningkatkan loyalitas nasabah dan menjadikan pelanggan setia adalah keinginan setiap perbankan.

Beberapa langkah yang dapat diambil untuk memperluas jangkauan wilayah kerja yaitu memilih lokasi yang lebih strategis, memilih lokasi yang lebih strategis sama pentingnya saat menentukan strategi pemasaran. Memilih lokasi yang lebih nyaman, strategis, dan mudah dijangkau nasabah.

Menjalankan promosi, promosi adalah salah satu cara terbaik untuk memperkenalkan prduk kepada nasabah. Promosi harus konsisten, berkesinambungan dan lebih kreatif agar tidak meninggalkan kesan bosan. Dan mencari tahu bagaimana pesaing menawar.

Membangun hubungan baik dengan pelanggan mempertahankan loyalitas nasabah lama jauh lebih mudah daripada mendapatkan pelanggan baru. Mencari nasabah baru membutuhkan usaha, yang tidak mudah membuat mereka tertarik dengan produk bank. Untuk melakukan ini bank harus menyiapkan informasi nasabah yang lebih rinci dimana bank dapat menghubungi mereka dari waktu ke waktu dan berbicara tentang produk-produknya. Sekarang sstanya memperluas tindakan untuk lebih memperluas jangkauan wilaah kerja.

Berupaya memberikan edukasi tentang perbankan syariah terhadap Masyarakat melalui berbagai macam platform

BPRS Bhakti Sumekar dapat memanfaatkan platform tersebut melalui eksposur ke dunia perbankan syariah. Saat ini masyarakat lebih tertarik mencari informasi melalui media social. Oleh karena itu, edukasi melalui media social diharapkan dapat meningkatkan pengetahuan masyarakat tentang dunia perbankan syariah dan semakin tereduasinya masyarakat kemungkinan pembiayaan bermasalah semakin berkurang.

Pola penggunaan internet yang semakin beragam di seluruh dunia semua bidang UKM, industry besar harus memnfaatkannya. Tingkatkan peluang ini sebagai strategi bisnis daya saing di pasar. Meningkatkan strategi periklanan dengan memanfaatkan kemajuan teknologi apa yang ada. Dengan kemajuan teknologi saat ini peluang bagi perusahaan mengiklankan produk kepada masyarakat atau kandidat konsumen. Memaksimalkan promosi produk yang sudah diketahui salah satu caranya adalah dengan memaksimalkan promosi untuk produk yang sudah dikenal. Mampu mengantisipasi masalah perbankan harus membuat promosi sendiri yang menarik supaya masyarakat menarik dengan produk yang ditawarkan.

Melakukan penyetaraan kemampuan SDM dengan tingkat kemajuan teknologi dalam melakukan pekerjaan

Seiring dengan besarnya prospek perkembangan teknologi yang besar, BPRS Bhakti Sumekar juga harus pemeratakan kesempatan pegawai untuk perkembangan tekhnologi. Hal ini dikarenakan ketika terjadi perubahan system kerja seiring dengan kemajuan tekhnologi, karyawan dapat dengan mudah beradaptasi untuk mencapai hasil yang maksimal.

BPRS Bhakti Sumekar selama ini kurang dalam melakukan penyetaraan kemampuan SDM dengan tingkat kemajuan teknologi dalam melakukan pekerjaannya . Dengan terjadinya perubahan sistem kerja seiring dengan kemajuan teknologi, karyawan dapat dengan mudah beradaptasi untuk mencapai hasil yang maksimal. Dan menjadi salah satu untuk meningkatkan kinerja petugas kredit. Hal tersebut dapat mengurangi resiko kejadian kredit macet dimasa saat ini dan mendatang.

Peningkatan SDM yang terampil dan detail dalam menganalisis calon konsumen atau nasabah perlu mendapatkan pembekalan yang intensif dan berkelanjutan oleh perusahaan. Kredit macet perlu diantisipasi oleh BPRS Bhakti Sumekar karena dapat mengganggu aktivitas operasional dan pendapat perusahaan. Jika kondisi kredit macet tidak segera terselesaikan, maka akan memperburuk riwayat atau skor kredit debitur tersebut. Dengan riwayat kredit yang buruk, maka akan berdampak saat debitur akan mengajukan pembiayaan ditempat lain. Debitur dengan riwayat kredit yang kurang baik, akan kesulitan mendapatkan approval pengajuan pembiayaan.

Selama ini terdapat indikasi adanya kredit yang kurang sehat artinya, pemberian kredit dilakukan dimasa konsumen masih memiliki tanggungan kredit kepada BPRS

Bhakti Sumekar ,Hal ini akan menjadikan beban yang memberatkan kepada konsumen. Sehingga petugas perlu menertibkan kegiatan pemberian kredit tidak sehat ini agar konsumen tidak terbebani dengan biaya yang dikeluarkan.

Secara prosedur, proses dalam pengajuan kredit pada BPRS Bhakti Sumekar yaitu Pada langkah pertama permohonan pembiayaan murabahah oleh calon nasabah kepada BPRS Bhakti Sumekar Cabang Madya Jember, dengan cara mengisi formulir permohonan serta melengkapi berkas-berkas persyaratan untuk memperoleh fasilitas pembiayaan. Calon nasabah tersebut kemudian mengisi surat permohonan aktivitas pendukung proses pembiayaan yang berisi data-data calon nasabah. Setelah mengisi formulir pembiayaan dan melengkapi berkas-berkas, surat permohonan segera diterbitkan oleh marketing dari calon nasabah kemudian diserahkan kepada bagian pembiayaan. Kemudian dari bagian pembiayaan diperiksa dan diteruskan oleh direktur utama untuk diproses apakah pengajuan pembiayaan diterima atau ditolak. Apabila disetujui oleh direktur utama, maka akan segera dilaksanakan survey terhadap usaha, agunan serta hal-hal yang berkaitan dengan permohonan pembiayaan oleh surveyor.

Prosedur pemberian kredit diyakini dapat mengurangi jumlah kredit bermasalah kepada konsumen jika diterapkan dengan benar secara prosedural oleh otoritas. Fakta di lapangan ini mungkin tidak terlalu akurat karena pihak berwenang menganggap pemberian pinjaman kurang efektif. Situasi ini dapat menyebabkan kurangnya kehati-hatian dalam pemberian kredit dan berdampak pada kredit bermasalah. BPRS Bhakti Sumekar memiliki peringkat.

kredit yang rendah dengan kriteria nasabah tidak mampu membayar atau melunasi tepat waktu. Ini berarti bahwa jika pelanggan gagal melakukan pembayaran pinjaman di tengah jangka waktu, peringkat kreditnya tidak buruk, tetapi jika nasabah gagal membayar kembali perjanjian pinjaman atau angsuran yang telah diselesaikan pembayarannya, peringkat kreditnya adalah buruk. BPRS Bhakti Sumekar melakukan beberapa langkah pencegahan, terutama dengan melakukan berbagai pendekatan seperti home visit untuk memberikan waktu kepada nasabah untuk melunasi. Menyerahkan agunan mempercepat proses kontrak penjualan. Langkah ini diyakini efektif dalam membantu bisnis memproses pinjaman, menilai secara cermat kemampuan nasabah untuk membayar melalui pendekatan dan kunjungan, serta mendapatkan informasi mendetail mengapa nasabah tidak membayar pinjaman. Selain itu, perusahaan menawarkan solusi bagi pelanggan jika terjadi gagal bayar kredit. Piutang tak tertagih ini dieliminasi atau ditutup secara berkala di bawah pengawasan pengawas dan manajemen.

Adapun strategi bersaing merupakan suatu upaya agar perusahaan tersebut memenangkan persaingan demi mencapai keunggulan kompetitif dan mendapatkan konsumen ataupun pelanggan yang tepat sasaran serta lebih banyak dengan cara memberikan pelayanan yang sebaik mungkin agar para konsumen atau pelanggan tersebut merasa puas. Strategi bersaing yang baik terdiri dari tindakan ofensif maupun defensif untuk mendapatkan posisi yang lebih unggul dari perusahaan lain. Beberapa strategi yang dapat dilakukan oleh BPRS adalah memasuki pasar, mengembangkan produk perbankan syariah yang berdaya saing dan inovatif, meningkatkan kualitas layanan, meningkatkan promosi dan distribusi produk perbankan syariah yang efektif dan meningkatkan kerjasama dengan institusi lainnya.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan dapat diambil kesimpulan bahwa dari hasil analisis SWOT BPRS Bhakti Sumekar Cabang Madya Jember bahwa strategi yang berorientasi pada pertumbuhan digunakan untuk mengimplementasikan strategi tersebut, hal ini dikarenakan matriks IE menunjukkan bahwa skor keseluruhan tertinggi ada pada kuadran I. Dimana BPRS Bhakti Sumekar pada kuadran ini berada pada posisi yang sangat menguntungkan. BPRS Bhakti Sumekar memiliki banyak kapabilitas dan kekuatan yang dapat dioptimalkan untuk mengatasi ancaman dan kelemahan pada BPRS Bhakti Sumekar Cabang Madya Jember.

DAFTAR PUSTAKA

- A., H. B., dan Nurhadi. (2017). Pengaruh Kepuasan Pelanggan dan Hambatan Berpindah Terhadap Loyalitas Pelanggan PT. First Media Tbk di Sidoarjo. *Bisnis Indonesia*, 119-129.
- Alfred, D. Chandler, Jr .1962. *Strategy and Structure: Chapters in The History of The industrial Enterprise*. Cambridge Mass: MIT Press
- Danupranata, Gita, 2013, *Manajemen Perbankan Syariah*, Salemba. Empat:Yogyakarta.
- Firmansyah, F., & Abdilah, K. F. (2014). Analisis Swot Dalam Penentuan Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Pada Pt. Panin Bank Syariah, Tbk. Kantor Cabang Malang. *Jurnal Ekonomi MODERNISASI*, 10(2), 77. <https://doi.org/10.21067/jem.v10i2.798>
- Freddy, & Rangkuti. (2012). *Analisa SWOT Teknis Membedah Kasus Bisnis*. Gramedia Pustaka Utama.
- Natalina, S. A., & Zunaidi, A. (2021). Manajemen strategis pada perbankan syariah. *WADIAH*, 5(1).
- Porter, E. M. 1985. *Competitive Advantage-Creating and Sustaining SuperiorPerformance*, New York : Free Press.
- R Trihantana, A Alhifni. *Jurnal Syarikah: Jurnal Ekonomi Islam* 3 (2), 2017. 4 ... Klaten: Penerbit Tahta Media Group, 2021. 2, 2021.
- Stephani, & K.Marrus. (2022). *Manajemen Strategik*.
- Sugiyono. (2014). *metode penelitian kuantitatif kualitatif dan R&D*.
- Umam, K. (2016). *Perbankan Syariah*.
- Wijaya, K. (2019). Analisis Strategi 5c Dalam Penyelesaian Kredit Bermasalah Bank Perkreditan Rakyat Md Di Lamongan Jawa Timur. *Jemap*, 2(1), 33. <https://doi.org/10.24167/jemap.v2i1.2098>