

**STRATEGI MEMINIMALISIR PERMASALAHAN
PEMBIAYAAN PRODUK SWAGUNA SYARIAH PADA AKAD
MURABAHAH DI BANK BPD DIY SYARIAH
KANTOR CABANG PEMBANTU UNIVERSITAS ISLAM
INDONESIA**



Oleh:

MARSHANDA SALSA KIRANA

20213002

**PROGRAM STUDI ANALISIS KEUANGAN
PROGRAM SARJANA TERAPAN
FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
YOGYAKARTA**

2024

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya menyatakan dengan sesungguhnya bahwa Skripsi dengan judul **“Strategi Meminimalisir Permasalahan Pembiayaan Produk Swaguna Syariah Pada Akad Murabahah di Bank BPD DIY Syariah Kantor Cabang Pembantu Universitas Islam Indonesia”** yang disusun untuk melengkapi sebagian persyaratan menjadi Sarjana Terapan pada Program Studi Analisis Keuangan , Program Sarjana Terapan, Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Universitas Islam Indonesia, sejauh yang saya ketahui bukan merupakan tiruan atau duplikasi dari Skripsi yang sudah dipublikasi atau pernah dipakai agar mendapatkan gelar Sarjana Terapan Universitas Islam Indonesia maupun instansi atau Universitas yang lain, kecuali dari bagian-bagian informasi sebagaimana semestinya.

Yogyakarta, 17 Juli 2024



Marshanda Salsa Kirana

20213002

HALAMAN PERSETUJUAN

Skripsi dengan judul “Strategi Meminimalisir Permasalahan Pembiayaan Produk Swaguna Syariah Pada Akad Murabahah di Bank BPD DIY Syariah Kantor Cabang Pembantu Universitas Islam Indonesia” disusun untuk melengkapi sebagai persyaratan menjadi Sarjana Terapan pada Program Studi Analisis Keuangan, Program Sarjana Terapan, Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Universitas Islam Indonesia, dan disetujui untuk diajukan dalam sidang ujian Skripsi.

Yogyakarta,
Pembimbing



Dr.Phil. Ninik Sri Rahayu, S.E., MM

Mengetahui,
Ketua Program Studi



Dr.Phil. Ninik Sri Rahayu, S.E., MM

HALAMAN PENGESAHAN

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi dengan judul “Strategi Meminimalisir Permasalahan Pembiayaan Produk Swaguna Syariah Pada Akad Murabahah di Bank BPD DIY Syariah Kantor Cabang Pembantu Universitas Islam Indonesia” telah dipertahankan dalam ujian wawancara dan diterima sebagai syarat untuk menjadi Sarjana Terapan Program Studi Analisis Keuangan, Program Sarjana Terapan, Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Universitas Islam Indonesia, pada tanggal 29 juli 2024

Tim Penguji

Penguji I

Dr.Phil.Ninik Sri Rahayu,S'E,M.M

052130103

Penguji II

Dra. Indah Susantun,M.Si

883110104

Mengesahkan

Ketua Program Studi



Dr. Phil. Ninik Sri Rahayu, S.E., M.M

052130103

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT karena atas Rahmat dan Hidayah-Nya Penulis dapat menyelesaikan Skripsi. Penelitian ini bertujuan untuk mengembangkan pengetahuan atau memecahkan masalah pada penelitian. Atas tersusunnya laporan skripsi ini, penulis mengucapkan terimakasih khususnya kepada:

1. Kepada Dr.Phil. Ninik Sri Rahayu, S.E.,M.M selaku Ketua Program Analisis Keuangan Program Sarjana Terapan serta Dosen Pembimbing.
2. Kepada para karyawan BPD DIY Syariah Cabang UII.
3. Kepada Pimpinan Cabang UII bapak Rio Widjanarko dan Account Officer Nurdin Yudha Perkasa.
4. Kedua Orang tua yang telah memberikan Do'a, perhatian serta mendukung tiada henti.
5. Kepada Adik Cheryllia Talitha Tsany, Mbah Ambarwati dan Tante Tri Wahyu Erawati yang selalu memberikan saran dan motivasi agar penulis semangat mengerjakan Skripsi Terapan.
6. Kepada Teman-teman magang Bank BPD DIY Syariah Cabang UII yang saling mendukung.
7. Kepada Teman-teman terdekat Saskia Kusuma Wardani, Dita Nursucita, Ariana Tri Rakhmawati dan Nurhaliza Rosa yang memberikan pengaruh positif dan dukungan dari dekat maupun jauh sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi Terapan ini.
8. Dan terakhir terimakasih untuk diri sendiri, yang sudah berproses dan berjuang serta semangat sehingga tidak menyerah dalam menyelesaikan penyusunan Skripsi Terapan. Terimakasih karena sudah memberikan yang terbaik dan ini merupakan pencapaian yang patut dibanggakan untuk diri sendiri.

Yogyakarta, 29 Juli 2024



Marshanda Salsa Kirana

Strategi Meminimalisir Permasalahan Pembiayaan Produk Swaguna Syariah Pada Akad Murabahah di Bank BPD DIY Syariah Kantor Cabang Pembantu Universitas Islam Indonesia

Abstraksi

Produk pembiayaan Swaguna Syariah adalah salah satu jenis produk pembiayaan yang disediakan oleh lembaga keuangan syariah, seperti bank syariah atau BPRS (Baitul Maal wat Tamwil), yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah Islam. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dasar permasalahan pembiayaan pada produk Swaguna Syariah pada Bank BPD DIY Cabang Universitas Islam Indonesia, efektif dari strategi yang dilakukan Bank BPD DIY Cabang UII dalam memitigasi permasalahan pembiayaan Swaguna Syariah dan rekomendasi strategi untuk meminimalisir permasalahan pembiayaan produk Swaguna berdasarkan akad Murabahah. Metode penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif deskriptif dengan wawancara narasumber berasal dari pihak Bank BPD DIY Syariah Cabang UII. Analisis data penelitian yang digunakan menunjukkan bahwa produk pembiayaan Swaguna Syariah yang dilakukan Bank BPD DIY Syariah Cabang UII mengalami hambatan yaitu Bank pesaing menawarkan promo atau building yang lebih menarik, serta penggunaan syarat tanda tangan avalis yang dianggap rumit oleh nasabah. Strategi yang dapat diterapkan di Bank adalah lebih mengedepankan Service Excellent dalam melayani nasabah, mempertimbangkan strategi promosi yang lebih kompetitif dan mempertimbangkan ulang kebijakan terkait syarat-syarat dalam proses pembiayaan agar dapat meningkatkan daya saingnya di pasar. Dengan demikian, bank dapat menarik lebih banyak nasabah dan mempertahankan kepercayaan nasabah dan dapat menarik banyak calon nasabah.

Kata kunci : Swaguna Syariah, Permasalahan Pembiayaan , Strategi Mitigasi.

Strategy to Minimize Financing Problems Swaguna Syariah Products in Murabahah Agreements at Bank BPD DIY Syariah Sub-Branch Office Islamic University of Indonesia

Abstract

Swaguna Syariah financing products are one type of financing product provided by sharia financial institutions, such as sharia banks or BPRS (Baitul Maal wat Tamwil), which are in accordance with Islamic sharia principles. This research aims to determine the basis of financing problems for Swaguna Syariah products at Bank BPD DIY, Indonesian Islamic University Branch, the effectiveness of the strategies implemented by Bank BPD DIY, UII Branch in mitigating Swaguna Syariah financing problems and recommended strategies for minimizing problems with financing Swaguna products based on Murabahah contracts. The research method used was descriptive qualitative research with interviews with informants from Bank BPD DIY Syariah UII Branch. Analysis of the research data used shows that the Swaguna Syariah financing product carried out by Bank BPD DIY Syariah UII Branch experienced obstacles, namely competing banks offering more attractive promos or buildings, as well as the use of avalis signature requirements which were considered complicated by customers. The strategy that can be implemented at the Bank is to prioritize Excellent Service in serving customers, consider more competitive promotional strategies and reconsider policies related to the conditions in the financing process in order to increase its competitiveness in the market. In this way, banks can attract more customers and maintain customer trust and can attract many potential customers.

Keywords: Swaguna Syariah, Financing Problems, Mitigation Strategy.

DAFTAR ISI

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
KATA PENGANTAR	v
Abstraksi	vi
Abstract	vii
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	2
1.3 Tujuan dan Manfaat.....	2
1.3.1 Tujuan	2
1.4 Manfaat Penelitian.....	3
1.4.1 Manfaat Akademik	3
1.4.2 Manfaat Praktis.....	3
BAB II KAJIAN PUSTAKA	4
2.1 Bank Syariah	4
2.1.1 Pengertian Bank Syariah	4
2.1.2 Tujuan Bank Syariah	4
2.1.3 Fungsi Bank Syariah.....	4
2.1.4 Pengertian Pembiayaan.....	5
2.1.5 Fungsi Pembiayaan.....	5
2.1.6 Jenis- jenis Pembiayaan.....	5
2.1.7 Pengertian Swaguna	6
2.1.8 Tujuan Swaguna	6
2.1.9 Manfaat Swaguna	6
2.1.10 Akad Murabahah.....	6
2.2 Penelitian Terdahulu.....	7
BAB III METODE PENELITIAN	10

3.1 Tempat dan Waktu Penelitian	10
3.2 Desain Penelitian.....	10
3.3 Sumber Data dan Sampel Penelitian	10
3.4 Sampel Penelitian.....	11
3.5 Teknik Pengumpulan Data	11
3.6 Teknik Keabsahan Data.....	12
3.7 Teknik Analisis Data	13
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	15
4.1 Profil Perusahaan.....	15
4.1.1 Sejarah Perusahaan	15
4.1.2 Visi dan Misi Perusahaan.....	15
4.1.3 Budaya Kerja Perusahaan	16
4.1.4 Struktur Organisasi Perusahaan	17
4.2 Data dan Pembahasan.....	17
4.2.1 Profil Produk Swaguna	17
4.2.2 Faktor- Faktor Penyebab Permasalahan Pada pembiayaan Produk Swaguna	21
4.2.3 Strategi Yang Dilakukan Oleh BPDS Untuk Memitigasi Permasalahan Produk Swaguna.....	23
4.2.4 Strategi Yang Direkomendasikan Untuk Meminimalisir Permasalahan Pembiayaan Produk Swaguna Pada Akad Murabahah.....	25
BAB V PENUTUP.....	27
5.1 Kesimpulan.....	27
5.2 Implikasi.....	27
5.2.1 Implikasi Teoritis	27
5.2.2 Implikasi Praktis	28
5.3 Keterbatasan Penelitian	28
5.4 Rekomendasi Untuk Penelitian Berikutnya	29
DAFTAR PUSTAKA.....	30
LAMPIRAN.....	33

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu 1.....	7
Tabel 3.1 Daftar Narasumber Wawancara 1	11
Tabel 4.1 Data dan Jumlah Nasabah 1	Error! Bookmark not defined.
Tabel 4.2 Total Nasabah Akhir Bulan 1	Error! Bookmark not defined.
Tabel 4.3 Total Nasabah Dosen UII 1	21

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4. 1 Struktur Organisasi Perusahaan	17
Gambar 4. 2 Alur Pengajuan Pembiayaan	19

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Wawancara Secara Tatap Muka 1	50
Lampiran 2 Wawancara Secara Tatap Muka 2	51
Lampiran 3 Wawancara Secara Online Whatsapp 1	52

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Secara Umum, Lembaga Keuangan Syariah adalah perusahaan yang usahannya bergerak di bidang keuangan. Lembaga keuangan adalah badan usaha yang aset keuangan atau tagihan yang memberikan pembiayaan atau kredit ke nasabah untuk menanamkan dananya dalam surat berharga (Afrianty, 2019). Selain itu, menurut pendapat SK Menteri Keuangan RI No 792 Tahun 1990 “lembaga keuangan adalah semua badan yang kegiatannya di bidang keuangan, yang melakukan penyaluran dana kepada masyarakat pada investasi perusahaan” meski perusahaan tersebut untuk membiayai investasi perusahaan, namun tidak membatasi kegiatan dari lembaga keuangan dan lembaga keuangan syariah menerapkan pembiayaan dengan sistem bagi hasil yang meliputi : Pembagian hasil usaha antara pemodal dan pengelola dana yang bekerjasama dengan hubungan investasi, dengan bagi hasil dapat memengaruhi minat dalam melakukan pembiayaan (Jalil & Hamzah, 2020). Menghimpun dana yang aman dalam aktivitas masyarakat dalam menyalurkan dana atau kredit atau kualitas taraf masyarakat, sehingga meningkatnya rakyat dalam tarafnya (Hatta, 2022).

Lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan yang menerapkan prinsip Islam. Selain itu, pembiayaan merupakan usaha yang memberikan fasilitas penyedia dana untuk kebutuhan pihak-pihak tersendiri (Nasution, 2018). Salah satu pembiayaan dalam bentuk penyaluran dana ialah pembiayaan murabahah, yang merupakan jual-beli barang yang sudah bisa disepakati dan penjual harus memberi tahu pembeli dengan adanya produk untuk pada biaya. Selain itu, pembiayaan murabahah yaitu penyediaan dana atau tagihan oleh pihak bank untuk transaksi jual beli barang sebesar harga pokok ditambah dengan margin atau keuntungan berdasarkan kesepakatan dengan nasabah yang harus membayar sesuai akad (Nazli, 2024).

Bank Pembangunan Daerah (BPD) Yogyakarta ialah salah satu lembaga keuangan perbankan di Provinsi Jawa Tengah yang menyediakan beberapa Pembiayaan seperti Pembiayaan Swaguna. Pembiayaan Swaguna adalah pembiayaan yang diberikan oleh bank dengan berprinsip syariah kepada pegawai penghasilan tetap termasuk anggota DPRD Provinsi DIY, DPRD Kota atau Kabupaten se-DIY yang penerimaan gajinya dibayarkan melalui Bank, pegawai institusi, Badan Usaha atau Badan Hukum yang telah mengadakan kerjasama dengan Bank walaupun penerimaan gajinya tidak dibayarkan melalui bank

(Perkasa). Akad Pembiayaan yang digunakan dalam pembiayaan ini adalah akad Murabahah. Tujuan pemberian Pembiayaan Swaguna Syariah adalah untuk memenuhi kebutuhan modal kerja berupa investasi atau kebutuhan lain yang sifatnya konsumtif.

Produk Swaguna diberikan kepada karyawan tetap UII yang sudah bermitra dengan Bank BPD DIY Syariah. Informasi yang diperoleh dari AO (*Account Officer*) Bank BPD DIY Syariah terkait data Swaguna khususnya mitra UII terdapat 142 nasabah yang mengambil pembiayaan swaguna, dari total 983 atau 14% dari dosen dan karyawan tetap yang ada di UII.

Permasalahan yang ada pada produk Swaguna BPD DIY Syariah Cabang UII disebabkan oleh rumitnya proses pengajuan dokumen Swaguna di Bank BPD Syariah Cabang UII yang memerlukan dokumen dan data-data yang bersangkutan. Selain data yang bersangkutan, juga diperlukan persetujuan atau menghadap langsung ke Bendahara UII dan Dekan kampus UII untuk bisa melanjutkan proses pembiayaan swaguna. Berbeda dengan Bank lain, berbeda dengan praktik di institusi perbankan lainnya dimana hanya memerlukan data yang bersangkutan saja dan prosesnya lebih cepat. Dari latar belakang tersebut, skripsi terapan ini akan berfokus pada topik **“Strategi Meminimalisir Permasalahan Pembiayaan Produk Pembiayaan Swaguna Syariah Pada Akad Murabahah di Bank BPD DIY Syariah Kantor Cabang Pembantu Universitas Islam Indonesia”**

1.2 Rumusan Masalah

1. Apa yang mendasari permasalahan Pembiayaan pada produk Swaguna Syariah di Bank BPD DIY Syariah Cabang Universitas Islam Indonesia?
2. Seberapa efektifkah strategi yang dilakukan Bank BPD DIY Syariah dalam memitigasi permasalahan pembiayaan produk Swaguna Syariah berdasarkan Akad Murabahah?
3. Strategi apa yang dapat direkomendasikan untuk lebih meminimalisir permasalahan pembiayaan pada produk Swaguna Syariah berdasarkan akad Murabahah di Bank BPD DIY Syariah Cabang Universitas Islam Indonesia?

1.3 Tujuan dan Manfaat

1.3.1 Tujuan

1. Untuk mengetahui dan mengidentifikasi dasar permasalahan yang terjadi pada Pembiayaan Produk Swaguna pada Bank BPD DIY Syariah Cabang Universitas Islam Indonesia.
2. Untuk mengetahui seberapa efektif dalam memitigasi permasalahan pembiayaan produk Swaguna Syariah Akad Murabahah.

3. Untuk memberikan rekomendasi pada Bank BPD DIY Syariah terkait dengan pembiayaan Swaguna Syariah Cabang Universitas Islam Indonesia.

1.4 Manfaat Penelitian

1.4.1 Manfaat Akademik

Manfaat akademik dalam penelitian ini sebagai referensi atau media informasi untuk peneliti selanjutnya. Disamping itu, penelitian ini juga dapat menjadi penambahan informasi kepada akademik atau sebagai referensi penelitian selanjutnya. Agar, hasil dari penelitian ini mampu mendorong penelitian-penelitian selanjutnya di beberapa atau bidang instansi perbankan tentang pembiayaan Swaguna Syariah. Sehingga, penelitian ini dapat memperkaya pengayaan teori yang berfokus kepada strategi permasalahan pembiayaan pada produk Swaguna Syariah yang dapat menjadi data atau hasil dari wawancara.

1.4.2 Manfaat Praktis

Hasil dari penelitian ini akan menjadi bahan ataupun masukan dan pertimbangan untuk menyelesaikan permasalahan yang ada pada Bank BPD DIY Syariah Cabang Universitas Islam Indonesia. Selain itu, penelitian ini juga meningkatkan jumlah penjualan produk pembiayaan Swaguna Syariah serta menjadi solusi kedepannya terhadap Bank BPD DIY Syariah.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Bank Syariah

2.1.1 Pengertian Bank Syariah

Bank Syariah atau Bank Islam adalah entitas bisnis yang perannya pengumpul dana dari masyarakat dan penyedia dana kepada masyarakat, sistem dan mekanisme operasional yang berdasarkan hukum prinsip-prinsip islam yang diatur dalam Al-Qur'an dan Hadist (Ramadhan & Widiyanti, 2023). Secara Umum, bank syariah dijelaskan sebagai lembaga keuangan yang bertujuan menyediakan layanan seperti: pembiayaan, kredit, proses pembayaran, dan edaran mata uang yang berprinsip syariah. Merujuk pada Al-Qur'an dan Hadist yaitu menghindari aktivitas yang melibatkan segala sesuatu berbentuk riba yang tidak sejalan dengan hukum islam (Aulia, 2024).

2.1.2 Tujuan Bank Syariah

Undang-undang Republik Indonesia Nomor 19 Tahun 2003 tentang BUMN tujuan didirikan BUMN ialah:

1. Memberikan sumbangan bagi perekonomian nasional pada umumnya dan negara khususnya.
2. Untuk mencapai sasaran keuntungan.
3. Mengadakan kemanfaatan umum dengan penyedia barang atau jasa yang memadai bagi pemenuhan hajat hidup orang banyak.
4. Aktif memberikan bantuan kepada pengusaha golongan ekonomi, koperasi, dan masyarakat (Hidayat & Surahman, 2017).

2.1.3 Fungsi Bank Syariah

Sebagai perantara keuangan *Financial intermediary* antara pihak yang memiliki dana dengan pihak yang kekurangan dana. Menurut suryantok, dalam menjalankan fungsinya bank syariah fokus kepada usaha kepercayaan masyarakat. Bank juga disebut dengan lembaga kepercayaan masyarakat *agent of trust* (Wulandari et al., 2020). Bank mencapai dua metode: Simpanan melalui kontrak al- Wadiah dan investasi melalui kontrak al-Mudharabah, kontrak al-Wadiah melibatkan individu yang dananya dititip kepada bank. Kontrak al- Mudharabah memungkinkan individu dengan dana untuk investasi modal yang disebut mudharib

manfaatnya diinvestasikan bertujuan untuk dibolehkannya prinsip- prinsip islam (Hasibuan et al., 2023).

2.1.4 Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan atau *Financing* yaitu pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak-pihak ke pihak lain untuk investasi yang sudah direncanakan, baik dari lembaga maupun dari sendiri dengan kata lain pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan (Ilyas, 2019). Pembiayaan syariah dapat memainkan peran dalam mengurangi kemiskinan karena menyediakan akses keuangan yang inklusif bagi masyarakat yang tidak terlayani oleh perbankan konvensional. Sesuai dengan keyakinan agama, dengan membantu masyarakat miskin yang bertujuan untuk meningkatkan pendapatan atau kesejahteraan ekonomi (Singagerda & Asmaria, 2023).

2.1.5 Fungsi Pembiayaan

Fungsi Pembiayaan secara umum ialah :

1. Meningkatkan daya guna uang yang nasabahnya menyimpan dalam bentuk giro, tabungan, deposito yang bentuk pembiayaannya disalurkan ke para pengusaha.
2. Meningkatkan daya guna yang memperoleh pembiayaan dari bank untuk mengubah produk tersebut dari bahan – bahan mentah menjadi bahan yang sudah jadi.
3. Meningkatkan peredaran uang melalui rekening koran pengusaha dalam peredaran uang giral seperti: cek, bilyet giro.
4. Stabilitas ekonomi, dengan melakukan penelitian faktor yang bisa menyebabkan instabilitas di keuangan dengan adanya penyebab dan beberapa gejala.
5. Sebagai jembatan dalam meningkat pendapatan yang nasional untuk memperoleh pembiayaan dalam meningkatkan usahannya.
6. Sebagai alat hubungan ekonomi, pembiayaan tidak hanya bergerak di dalam negeri tapi juga di luar negeri dengan memberikan bantuan kredit dengan syarat- syarat tertentu (Chadziq, 2017).

2.1.6 Jenis- jenis Pembiayaan

Pembiayaan merupakan tugas pokok bank, fasilitas penyedia dana untuk memenuhi kebutuhan pihak- pihak. Menurut sifat penggunaannya pembiayaan meliputi dua hal berikut:

1. Pembiayaan Produktif, pembiayaan yang ditunjukkan untuk memenuhi kebutuhan produktif yaitu: peningkatan usaha, usaha produksi, perdagangan dan investasi.
2. Pembiayaan Konsumtif, pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi yang akan berguna untuk memenuhi kebutuhan.

2.1.7 Pengertian Swaguna

Swaguna merupakan salah satu produk perbankan atau perusahaan pembiayaan yang memberikan fasilitas uang atau dana tunai. Menurut Andri Soemitra, pembiayaan menurut syariah adalah pembiayaan didasarkan pada kesepakatan antara perusahaan pembiayaan dengan pihak lain yang mewajibkan pihak menerima pembiayaan untuk membayar pembiayaan dalam jangka waktu tertentu (Soleh & Qarni, 2023).

2.1.8 Tujuan Swaguna

Dalam swaguna, tujuan dari produk ini adalah:

1. Membantu masyarakat dalam pengembalian dana pembiayaan secara mudah.
2. Membantu kebutuhan dana masyarakat dengan cepat dan dapat dipercaya.
3. Mempermudah masyarakat pemenuhan kebutuhan konsumtif.

2.1.9 Manfaat Swaguna

Swaguna sangat bermanfaat bagi masyarakat, karena dapat memberikan solusi dalam kebutuhan konsumtif yang sesuai dengan prinsip islam. Pembiayaan swaguna ini memiliki manfaat seperti:

1. Menjadi solusi dalam dana yang mendesak.
2. Meringankan masyarakat dengan kemudahan.
3. Memenuhi kebutuhan yang relatif besar yang sangat dibutuhkan masyarakat (Tamara, 2022).

2.1.10 Akad Murabahah

Akad murabahah berdasarkan fatwa DSN MUI ditekankan pada pelaku di lembaga keuangan syariah. Secara tidak langsung, fatwa DSN MUI merupakan hukum yang tidak tertulis di perbankan syariah. Kedudukan yang ada di fatwa DSN MUI merupakan hasil ijtihad dalam mentransformasikan fiqh. Ada dua fatwa DSN MUI yaitu fatwa DSN MUI No 4 tahun 2000 tentang murabahah dan fatwa DSN MUI No 111 tahun 2017 tentang akad murabahah (Nurjaman et al., 2021).

2.2 Penelitian Terdahulu

Beberapa penelitian terdahulu yang telah dilakukan oleh peneliti terdahulu terkait permasalahan Pembiayaan sebagai berikut:

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu 1

No	Judul Penelitian & Penulis	Metode	Tujuan	Temuan Penting
1.	Analisis SWOT Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Pada BMT El-Syifa Ciganjur (Jazuli, 2016)	Kualitatif	Untuk melakukan diagnose produk sehingga dilakukan secara cepat terhadap Produk yang dipasarkan. Maka fungsi dari analisis SWOT untuk menganalisa (kekuatan, kelemahan serta keunggulan kompetitif dari perusahaan)	Hasil penelitian menunjukkan bahwa BMT El-Syifa masuk pada kuadran 1(positif,positif). Posisi yang menguntungkan, peluang dan kekuatan sehingga pemanfaatan peluang secara maksimal.
2.	Strategi Peningkatan Pembiayaan Multiguna (PMG) Pada PT. Bank Sumut Unit Usaha Syariah (Harsono et al., 2023)	Kualitatif	Untuk memperoleh Strategi Bisnis Korporat secara detail. Hasil dari Analisis menunjukkan PT Bank Sumut berada pada <i>Growth Strategy</i> , pertumbuhan korporat dalam menurunkan harga.	Berdasarkan hasil Analisis Matriks Internal-Eksternal, strategi cocok dilakukan oleh PT. Bank Sumut Usaha Syariah dengan meningkatkan akses ke Pasar yang luas, dengan mengembangkan sasaran pembiayaan PMG Sepeda Motor.
3.	Strategi Bank Muamalat KCP Palopo Dalam Meminimalisir Pembiayaan Bermasalah Pada Masa Covid-19 (Nurhalima, 2022)	Kualitatif	Untuk menganalisa Strategi apa yang digunakan Bank Muamalat KCP Palopo dalam meminimalisir pembiayaan bermasalah pada masa pandemi Covid-19	Menunjukkan penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah pada Bank Muamalat terdapat 2 faktor. Yaitu Faktor dari sisi Nasabah dan dari sisi Perusahaan Bank, faktor dari sisi Nasabah: Kondisi Usaha yang dilakukan Nasabah sedang mengalami penurunan, sifat atau karakter Nasabah menunjukkan tidak jujur dalam perkembangan usahannya. Faktor dari Perusahaan Bank: tidak lengkap persyaratan minimal, lemahnya dari pemantauan atau monitoring

			perkembangan usaha Nasabah, percaya begitu saja kepada data yang diserahkan dari Nasabah, dan Bencana Alam atau Peraturan yang berubah.
4.	Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Multiguna Sepeda Motor Dalam Menarik Minat Nasabah Menabung Di Bank Sumut Syariah Kantor Cabang Pembantu Binjai (Lestari, 2021)	Kualitatif	<p>Untuk mengetahui proses dari Strategi Pemasaran pada Pembiayaan Multiguna Sepeda Motor dalam mencapai target kerja Perusahaan dan meningkatkan minat nasabah menabung dengan menggunakan analisis SWOT sebagai penelitiannya.</p> <p>Bahwa Bank Sumut Syariah KCP Binjai, berada pada Kuadran I yang mengindikasikan bahwa Bank Sumut Syariah KCP Binjai memiliki kekuatan. Sehingga Perusahaan memanfaatkan peluang-peluang yang ada dalam kembangannya pertumbuhan secara signifikan.</p>
5.	Mitigasi Risiko Pembiayaan Warung Mikro Dalam Upaya Pencegahan Pembiayaan Bermasalah Di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Temanggung (Resmala, 2017)	Kualitatif	<p>Untuk penggunaan pembiayaan modal kerja dan Pembiayaan Multiguna atau Multijasa. Karena, pembiayaan warung mikro memiliki potensi terjadinya risiko, diperlukan pengelola risiko yang tujuannya untuk meminimalisir risiko pembiayaan yang sudah melekat pada pembiayaan dengan menerapkan mitigasi risiko.</p> <p>Mitigasi risiko yang diterapkan pembiayaan warung mikro Bank Syariah Mandiri KCP Temanggung dalam pencegahan pembiayaan bermasalah yang telah dilaksanakan dengan baik. Peningkatan pembiayaan mencapai 100% tiap tahun dari tahun 2014 sampai tahun 2017 dengan NPF 0.05%. Mitigasi risiko yang diterapkan Bank Syariah Mandiri KCP Temanggung menggunakan metode Analisis pembiayaan dengan prinsip kehati-hatian.</p>

Berdasarkan penelitian di atas, dapat disimpulkan bahwa memiliki perbedaan pada penelitian-penelitian. Namun, letak pada perbedaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya adalah pada pemilihan lokasi penelitian, periode waktu dan perbedaan pada rumusan masalah. Pada tujuan penelitian penulis untuk meminimalisir permasalahan pembiayaan produk Swaguna Syariah menggunakan akad murabahah di Bank BPD DIY Syariah Cabang Universitas Islam

Indonesia. Pada penelitian terdahulu rumusan masalah penelitian yang ada diatas yaitu mengenai produk yang dipasarkan melalui analisis SWOT, startegi dalam korporat menurunkan harga, pembiayaan bermasalah, dan risiko pembiayaan.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Tempat dan Waktu Penelitian

Proses penelitian tentang Pembiayaan ini di laksanakan di Bank BPD DIY Syariah Cabang Universitas Islam Indonesia. Lokasinya terletak di dekat Boulevard UII, lodadi, umbulmartani, Kec. Ngemplak, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta. Kegiatan penelitian ini dilaksanakan selama 6 bulan sejak tanggal 18 September 2023- 18 Maret 2024.

3.2 Desain Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Penelitian kualitatif merupakan penelitian menggunakan latar alamiah dengan maksud menafsirkan sebuah fenomena yang terjadi dan dilakukan dengan jalan melibatkan berbagai metode yang ada. Penelitian kualitatif untuk menemukan dan menggambarkan secara naratif kegiatan yang dilakukan dan dampak dari tindakan yang dilakukan terhadap kehidupan mereka (Adlini et al., 2022). Tujuan dari penelitian kualitatif untuk memperoleh pengetahuan yang dapat digunakan pada suatu fenomena atau pernyataan yang menggunakan pendekatan kualitatif (Mappasere , 2019). Peneliti menggunakan metode pendekatan deskriptif.

3.3 Sumber Data dan Sampel Penelitian

Sumber data tergolong dua jenis, yaitu:

1. Data Primer

Data primer merupakan sumber data langsung yang memberikan data kepada pengumpul data. Maka, penulis menggunakan data dengan cara wawancara kepada pelaku atau informan serta melakukan dokumentasi foto atau bukti yang diteliti oleh peneliti. Informasi atau Narasumber ini peneliti memperoleh wawancara dengan Pimpinan kantor cabang pembantu, *customer service*, *teller bank*, *account officer*, serta nasabah pada Bank BPD DIY Syariah Cabang Universitas Islam Indonesia.

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang dilakukan dengan mempelajari dari buku-buku referensi, laporan, jurnal-jurnal atau artikel yang berhubungan dengan judul “ pembiayaan Swaguna syariah Akad Murabahah”.

3.4 Sampel Penelitian

Sampel ialah bagian dari populasi yang menjadi sumber data-data dalam penelitian, populasi merupakan jumlah karakteristik yang dimiliki dari populasi. Sampel untuk pertimbangan-pertimbangan yang akan digunakan ke responden.

Tabel 3.1 Daftar Narasumber Wawancara

Kategori Responden	Jumlah	Topik Pembahasan
Pimpinan Cabang	1	<ul style="list-style-type: none">• Informasi latar belakang.• Target Nasabah.• Pelayanan Nasabah terhadap penggunaan produk Swaguna.• Total Nasabah. penggunaan pembiayaan Swaguna.
Account Officer (AO)	2	<ul style="list-style-type: none">• Keunggulan pembiayaan swaguna.• Tantangan permasalahan terkait Swaguna Syariah.• Strategi memitigasi permasalahan pembiayaan Swaguna Syariah.• Saran pada pembiayaan Swaguna Syariah.
Total	3	

Sumber: diolah oleh penulis (2024)

3.5 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data adalah bagian penting dari penelitian. Dari sebuah penelitian terdapat informasi-informasi atau data yang diperlukan, pengumpulan data ini menggunakan data primer. Untuk memperoleh data primer pada pengumpulan data dengan sebagai berikut:

1. Observasi

Observasi merupakan pengumpulan data yang dilakukan untuk menyelidiki atau mengetahui objek penelitian hingga menghasilkan data. Menurut Matthew dan Ross , menyatakan bahwa observasi merupakan pengumpulan data melalui indera manusia (Triantoro , 2023). Dalam hal itu terlibat bukan hanya indera penglihatan saja, indra lainnya seperti: indra pendengaran, indra penciuman, indra perasa, dan lain sebagainya. Sebagaimana yang dimaksudkan oleh Matthew dan Ross ialah mengacu kepada proses mengamati subjek penelitian serta lingkungannya dengan melakukan

perekaman atau pemotretan yang diamati tanpa mengubah kondisi alamiah lingkungan sekitarnya.

2. Wawancara

Wawancara merupakan suatu tindakan pengumpulan data penelitian Narasumber melalui komunikasi secara langsung (tatap muka) atau tidak langsung (tanpa tatap muka) (Ida, 2018). Objek yang diteliti sudah mempersiapkan untuk pertanyaan wawancara secara matang. Terdapat tiga kategori dalam Wawancara yaitu : wawancara terlaksana (terstruktur), wawancara (tidak terstruktur) dan wawancara bebas. Peneliti menggunakan wawancara secara langsung seperti (tatap muka) dan tidak langsung seperti (zoom meeting atau call whatsapp).

3. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan suatu cara yang dapat memperoleh data atau informasi dalam bentuk Buku, arsip, dokumen, tulisan angka dan gambar serta keterangan yang bisa diteliti (Handayani, 2024) Dokumentasi dilakukan untuk melengkapi data dari wawancara pada penelitian yang telah diperoleh dari hasil Observasi dan hasil Wawancara pada penelitian, sehingga Dokumen atau Data bisa memudahkan peneliti menyusun teori dan pendataan.

3.6 Teknik Keabsahan Data

Uji keabsahan data dalam penelitian kualitatif meliputi uji Credibility, transferability, dan dependability:

1. Credibility (kepercayaan)

Credibility ini berfungsi melaksanakan sedemikian rupa sehingga penemuannya dapat dicapai oleh peneliti yang akan diteliti. Peneliti perlu melakukan ketekunan dalam penelitian, untuk memperoleh data maka peneliti melakukan data yang benar. Menurut, Wiersman dalam mengemukakan triangulasi adalah teknik pengecekan data yang diperoleh melalui beberapa sumber. Triangulasi teknik adalah menguji kredibilitas data yang dilakukan dengan cara mengecek data kepada sumber yang sama, tetapi dengan teknik yang berbeda. Triangulasi waktu adalah menguji kredibilitas data yang dilakukan dengan cara mengecek data kepada sumber yang sama, dengan waktu yang berbeda (Mekarisce, 2020).

2. Transferability (keteralihan)

Transferabilitas mengacu pada validitas eksternal penelitian kualitatif. Memberikan deskripsi yang jelas dan ringkas tentang temuan dan konteks penelitian. Analisisnya didasarkan pada pemahaman bersama tentang konteks pengiriman dan penerimaan. Tujuan penelitian ini adalah agar orang lain dapat memahami temuannya, sehingga peneliti harus memberikan informasi yang jelas, sistematis, dan kredibel.

3. Dependability (kebergantungan)

Dalam penelitian kualitatif, ketergantungan disebut sebagai reliabilitas. Suatu penelitian dikatakan reliabel apabila orang lain mampu mengikuti atau memodifikasi proses penelitian tersebut. Dalam penelitian kuantitatif, penilaian reliabilitas dilakukan melalui audit terhadap keseluruhan proses penelitian. Dengan pembimbing keseluruhan peneliti dalam melakukan penelitian.

3.7 Teknik Analisis Data

Analisis Data adalah proses dalam menguraikan, menginterpretasikan serta mengolah data-data sehingga dapat diambil kesimpulannya menjadi informasi yang berguna.

1. Pengumpulan Data

Pengumpulan data pada penelitian kualitatif bersifat interaktif dan dilakukan dengan cara yang sebagian besar berdasarkan observasi. Lebih spesifiknya, bahwa peneliti mengumpulkan informasi yang konsisten dengan pelaksanaan penelitian yang menjadi fokus utama penyelidikan (Pakpahan, 2021). Dalam penelitian ini sumber data lain meliputi kurikulum, semester, program tahunan, silabus, Rencana Pelaksanaan Pembelajaran (RPP), dan hasil evaluasi kurikulum.

2. Reduksi Informasi

Reduksi data adalah jenis analisis yang mengidentifikasi, memperluas pengetahuan, menyaring, menghilangkan informasi yang tidak perlu, dan mengatur ulang data yang sebelumnya tidak terorganisir (Nuzuli, 2022). Reduksi data terdiri dari pengumpulan informasi, memilih rincian yang relevan, memusatkan perhatian pada rincian penting, merangkum topik dan rinciannya, dan menciptakan item yang tidak diperlukan. Dengan demikian, data yang telah lengkap akan memberikan contoh yang jelas dan memudahkan peneliti dalam melengkapi pengumpulan data selanjutnya.

3. Informasi Penyajian

Penambahan data dimaksudkan untuk mengidentifikasi data berkualitas tinggi dan menyediakan sarana simulasi dan memberikan umpan balik. Ekstraksi data dalam penelitian ini juga digunakan untuk memperoleh semacam ringkasan dari data yang diperoleh sebelumnya, yang kemudian dianalisis secara sistematis dengan menggunakan format informasi yang kompleks namun selektif (Saadah, 2022). Data yang diperoleh dari penelitian kualitatif disusun menurut kategori, kategori diagram alur, dan subjek. Teks yang bersifat naratif merupakan teks yang paling sering dijadikan data dalam penelitian kualitatif. Dalam analisis data, hasilnya disajikan dalam bentuk grafik berdasarkan data yang telah dikumpulkan sebelumnya.

4. Kesimpulan Penarikan

Penarikan kesimpulan/verifikasi dilakukan setelah data-data terkumpul. Pada saat pengumpulan data berupa (wawancara), dapat menyusun atau mengambil kesimpulan dari data-data yang sudah di dapat. Dengan menyajikan hasil dari penelitian-penelitian setelah pengumpulan data selesai.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Profil Perusahaan.

4.1.1 Sejarah Perusahaan

Bank Pembangunan Daerah (BPD) didirikan pada tanggal 15 desember 1961, pada akta notaris R.M Soejanto Partaningrat nomor 11. Bank BPD DIY merupakan perusahaan daerah yang sudah diatur peraturan daerah nomor 3 tahun 1976 dan dilakukan penyesuaian dengan berjalannya waktu. Tujuan didirikan Bank BPD DIY sebagai alat dalam membantu pertumbuhan ekonomi daerah yang khususnya di provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta. Kemudian, untuk Bank BPD DIY Syariah didirikan berdasarkan kesepakatan dari pihak bank karena cukup besar di perbankan syariah khususnya Daerah Yogyakarta (Nurjanah, 2021).

Pada tanggal 19 Februari 2007, BPD DIY dengan peresmian oleh Gubernur DIY Sri Sultan Hamengku Buwono X membuka kantor Syariah dan Unit Usaha Syariah. Riset lapangan menunjukkan sebesar 97,8% masyarakat Yogyakarta menaiki tingkat awareness yang besar terhadap perbankan syariah. Pembukaan UUS selaras dengan visi yang ada pada Bank BPD DIY. Berbagai macam produk serta jasa perbankan berdasarkan Syariah, antara lain Tabungan Sutura Mudharabah, tabungan Simpeda Wadiah, tabungan Haji dan Umrah, tabungan Pendidikan Salam iB, pembiayaan Serbaguna Murabahah, pembiayaan Swaguna, pembiayaan pemilikan rumah (PPR), pembiayaan kredit usaha rakyat (KUR), gadai emas syariah, dan lain lain (Dewanti, 2021).

4.1.2 Visi dan Misi Perusahaan

1. Visi : Menjadi Unit Usaha Syariah (UUS) yang sehat dan menyediakan jasa keuangan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat.
2. Misi
 - a) Menyediakan solusi kebutuhan masyarakat dengan memberikan pengalaman perbankan yang berkesan.
 - b) Menjalankan prinsip kehati-hatian dan menerapkan bisnis yang beretika untuk meningkatkan nilai perusahaan.
 - c) Mencapai SDM yang unggul, berintegritas dan profesional.
 - d) Mengembangkan keunggulan kompetitif dengan layanan prima dan produk yang inovatif berbasis budaya untuk menjadi Regional Champion yang berkelanjutan.

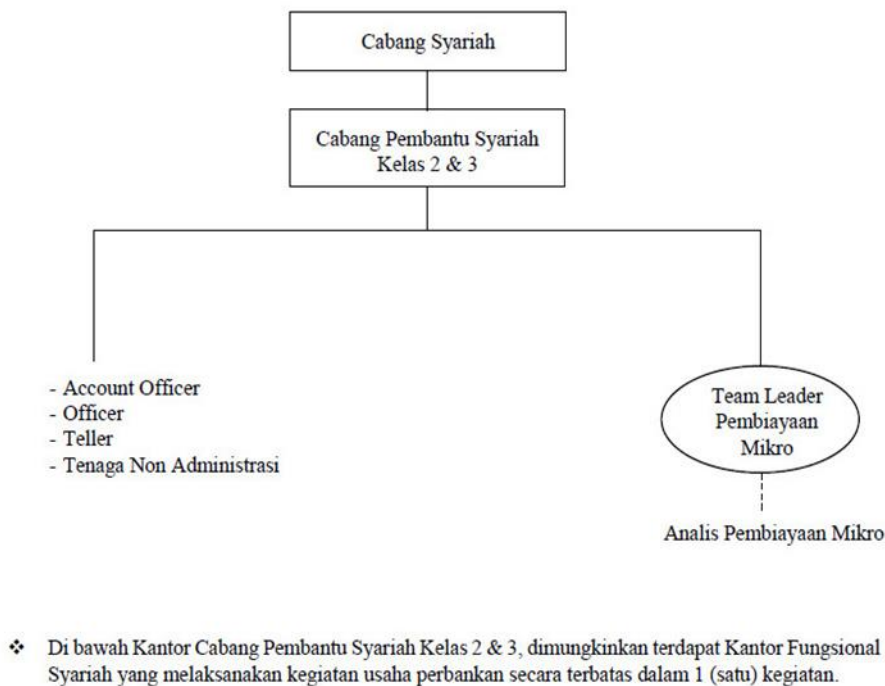
- e) Menjalankan fungsi Agen Pembangunan yang fokus mengembangkan sektor UMKM mendorong pertumbuhan perekonomian daerah dan menjaga lingkungan.

4.1.3 Budaya Kerja Perusahaan

Bank BPD DIY Syariah memiliki istilah ISTIMEWA yang merupakan kata dari Integritas, Sigap, Tangguh, Inovatif, Mutu, Empati, Waspada dan Antusias. Berikut penjelasannya:

1. Integritas
 - a) Beriman dan bertakwa kepada Tuhan Yang Maha Esa.
 - b) Menerapkan kejujuran, keikhlasan, dan menjaga kepercayaan.
2. Sigap
 - a) Bertindak cepat dan tanggap dalam bekerja.
 - b) Menerapkan layanan yang peduli, cerdas, dan berbudaya.
3. Tangguh
 - a) Bekerja keras dan pantang menyerah.
4. Inovatif
 - a) Melakukan pengembangan yang berkelanjutan.
5. Mutu
 - a) Mengedepankan kesempurnaan dalam semua hasil kerja.
6. Empati
 - a) Saling menghormati dan menghargai.
7. Waspada
 - a) Menerapkan prinsip kehati-hatian dan tata kelola yang baik.
8. Antusias
 - a) Semangat yang tinggi dalam bekerja.

4.1.4 Struktur Organisasi Perusahaan



Gambar 4. 1 Struktur Organisasi Perusahaan

Sumber : Widjanarko, wawancara personal, 2024

4.2 Data dan Pembahasan

4.2.1 Profil Produk Swaguna

1. Produk Swaguna Syariah

Pembiayaan Swaguna merupakan kredit pembiayaan yang konsumtif, misalnya untuk biaya renovasi rumah, kendaraan, ataupun biaya pendidikan sebesar 90% dari penghasilan sebulan. Jangka waktu pinjaman juga cukup lama yaitu selama 20 tahun, 1 bulan sebelum pensiun (Nuha, 2021). Pembiayaan Swaguna Syariah ialah pembiayaan khusus untuk pegawai instansi yang sudah bekerjasama dengan Bank BPD DIY Syariah, pembiayaan potong gaji tanpa agunan fisik dengan margin yang ringan, proses cepat dan syarat yang mudah.

2. Keunggulan Produk Swaguna

Bank BPD DIY Syariah memiliki keunggulan pada pembiayaan Swaguna Syariah, yaitu:

a) Margin Ringan

Margin adalah selisih harga dari perolehan atas barang-barang yang dijual kembali dengan syarat keuntungan presentase dengan pembayaran per tahun, dihitung sebanyak 12 bulan. Harga jual dan harga beli pada akad perjanjian pembiayaan kedua belah pihak

dengan angsuran setiap bulan. Keunggulan dari pembiayaan ini adalah margin yang ringan yaitu sembilan setengah.

b) Tanpa Jaminan Fisik

Kredit tanpa jaminan fisik atau kredit tanpa agunan (KTA) adalah kredit yang diberikan oleh Bank untuk Nasabah berupa uang tunai tanpa aset jaminan.

c) Proses Cepat

Prosesnya sangat cepat dan pembiayaan Swaguna Syariah ini menyediakan System One Day Service, dimana hari ini masuk dan lengkap besoknya bisa langsung cair.

d) System Fixed Rate

Fixed Rate dikenal sebagai suku bunga yang tetap dimana suku bunga kredit nilainya tidak akan berubah hingga akhir masa dari kredit. Sehingga cicilan bulanan akan tetap sama.

e) Pelunasan Awal Tidak Dikenakan Pinalti

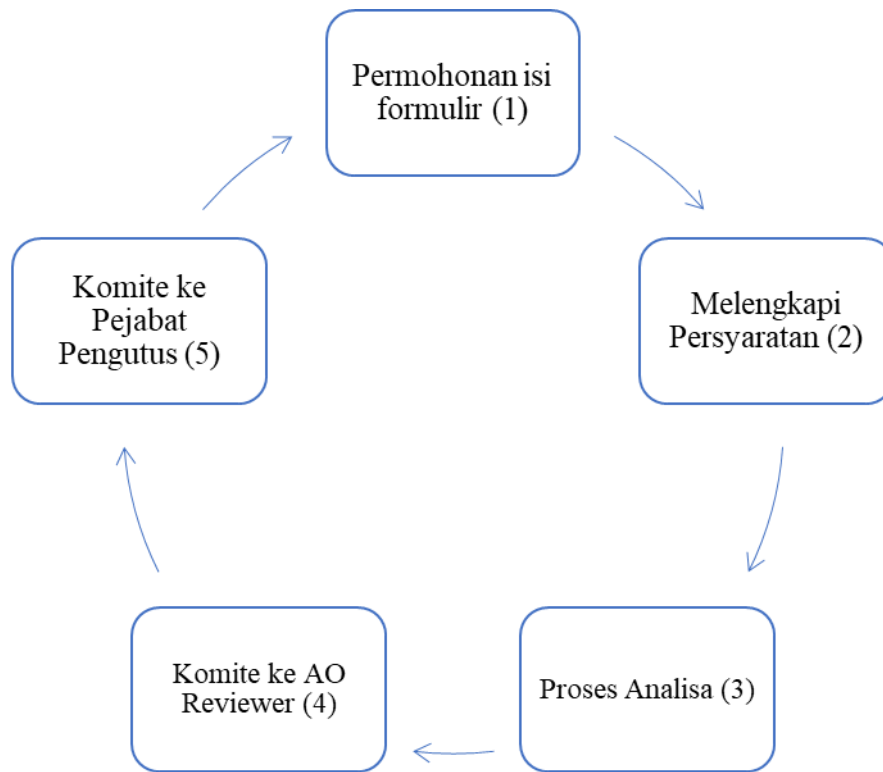
Pelunasan awal tidak dikenakan pinalti atau denda karena dapat menghemat biaya dan tidak perlu membayar biaya tambahan.

f) Bersifat Konsumtif

Pembiayaan konsumtif adalah jenis pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan pribadi karena penggunaanya variatif, untuk konsumtif dan sifatnya usaha sampingan (multi usaha). Multi usaha adalah suatu pemberian kredit yang pemohon kredit bertujuan untuk mengembangkan berbagai macam usaha dalam satu waktu, dalam pemberian kredit multi usaha Bank melakukan beberapa analisis dan mengawasi penggunaan kredit untuk memastikan kredit digunakan secara efektif dalam pengembangan usaha nasabah.

3. Alur Persyaratan Pengajuan Pembiayaan Swaguna Syariah

Berikut ini adalah alur dari Pembiayaan Produk Swaguna :



Gambar 4. 2 Alur Pengajuan Pembiayaan

Sumber: Penulis, 2024

1. Permohonan isi Formulir : Nasabah datang ke Bank untuk mengisi Formulir permohonan dari Bank.

2. Melengkapi Persyaratan:

- a) Copy KTP pemohon dan Istri atau Suami, yang masih berlaku.
- b) Copy Kartu Keluarga.
- c) Copy Surat Nikah (bagi yang sudah menikah).
- d) Copy SK Terakhir atau SK Pegawai Asli jika dipersyaratkan oleh Bank atau Surat Keterangan Pegawai dari Institusi atau Yayasan yang sudah dilegalisir.
- e) Surat Asli Keterangan penghasilan atau Rekening koran (struk gaji bulan terakhir).
- f) Copy NPWP (terkhusus plafond Rp.100.000.000,00)
- g) Pembiayaan Swaguna Syariah dengan tujuan modal kerja atau Investasi wajib melampirkan Copy ijin usaha (HO, SIUP, TDP atau surat keterangan usaha minimum ketua RT).
- h) Nasabah Pembiayaan Swaguna Syariah wajib dipertanggungjawabkan dalam asuransi jiwa dan PHK atau PAW atau penjaminan pembiayaan dan jiwa.

3. Proses Analisa

4. Komite ke Account Officer (AO) Reviewer.

5. Komite ke Pejabat Pengutus (Pimpinan Kantor Cabang)
6. Melalui ttd Dekan (di foto avalisnya dan ttd secara basah) lalu dikirim secara PDF
7. Dalam waktu 1 bulan terkumpul, maka bisa meminta ttd Dekan secara langsung.

Sebagaimana dijelaskan oleh Account Officer BPD DIY Cabang UII (Noor):

“ Kendalannya di Bank BPD DIY Syariah cabang luar UII lebih mudah tidak perlu mengumpulkan rekening koran dari bank, di cabang UII mengharuskan dipindahkan ke Bank BPD DIY Syariah harus dipindahkan Gaji sebelumnya. Seperti Bank Mandiri, muamalat, bsi dll. Syarat- syarat yang ada di Bank BPD DIY luar (sekolah) lebih mudah tanda tangan Bendahara atau instansinya. Karena ada di tempat tersebut, tetapi Bank BPD DIY Syariah Cabang UII harus ada Bendahara gaji pada kepala Dekan masing- masing. Dekan nya harus mengetahui dan harus ada tanda tangan dekan, dekan mengharuskan difoto avalisnya dan di tanda tangan secara basah dan dikirim secara PDF terlebih dahulu. Jika dalam 1 bulan terkumpul maka pihak Bank BPD DIY Syariah bisa meminta tanda tangan Dekan secara langsung.” (wawancara, Juni, 2024).

4. Data dan Jumlah Nasabah Pembiayaan Swaguna

Hasil dari wawancara dengan Kepala Pemimpin (Widjanarko) Bank BPD DIY Kantor Cabang Universitas Islam Indonesia, pengguna pembiayaan Swaguna Syariah pada bulan Mei 2024 terdapat 386 Nasabah. Berikut Data nasabah pembiayaan Swaguna Syariah:

Awal Tahun: Tabel 4.1 Data dan Jumlah Nasabah 1

Tahun	Nasabah yang mendaftar
2022	218 Nasabah
2023	242 Nasabah
2024	230 Nasabah

Akhir Tahun: Tabel 4.2 Total Nasabah Akhir Bulan

Tahun/ Bulan	Nasabah yang mendaftar
2022 Desember	293 Nasabah
2023 Desember	375 Nasabah
2024 Mei	386 Nasabah

Mei dan Desember: Tabel 4.3 Total Nasabah Dosen UII

Tahun/ Bulan	Total Nasabah
2022 Mei	142 Nasabah
2023 Desember	144 Nasabah
2024 Mei	128 Nasabah

Sumber: Kepala Pemimpin Widjanarko (2024)

Menurut Widjanarko, data yang menggunakan produk pembiayaan Swaguna Syariah di luar Kampus UII memiliki jumlah yang banyak. Sedangkan total dosen yang menggunakan Produk Swaguna Syariah masih kalah dengan penggunaan di luar Kampus. Pada Awal Tahun 2022-2024 Data dan Jumlah Nasabah yang terdapat di Bank BPD DIY Syariah luar UII terdapat 690 Nasabah yang terdaftar, pada Akhir Tahun 2022-2024 Bank BPD DIY Syariah luar UII mengalami peningkatan Jumlah Nasabah sebanyak 1.054 Nasabah yang terdaftar, dan pada Tahun 2022-2024 bulan (Mei dan Desember) terdapat 414 Nasabah yang terdaftar di Bank BPD DIY Cabang Universitas Islam Indonesia.

4.2.2 Faktor- Faktor Penyebab Permasalahan Pada pembiayaan Produk Swaguna

Pembiayaan pada akad Murabahah, yaitu proses jual beli barang pada harga dengan tambahan keuntungan yang sudah disepakati oleh nasabah. Pada perbankan syariah akad Murabahah diartikan sebagai perjanjian yang sudah disepakati antara pihak Bank syariah dengan nasabah, pihak bank telah menyediakan produk-produk pembiayaan untuk pembelian atau modal kerja yang dibutuhkan oleh nasabah bank (Mutiara, 2021).

Berdasarkan hasil wawancara di Bank BPD DIY Syariah Cabang Universitas Islam Indonesia, bahwa ada beberapa permasalahan pada pembiayaan Swaguna Syariah ini antara lain:

1. Bank pesaing menawarkan promo atau budling yang lebih menarik, sedangkan pada produk Swaguna Syariah di Bank BPD minimnya promo. Terkait hal itu Account Officer BPD DIY Syariah (Perkasa) menjelaskan:

“ Pernah ada nasabah yang membandingkan dengan Bank lain untuk terkait biaya asuransi jiwa dan PHKnya, dan nasabah lebih memilih Bank lain karena biaya asuransi lebih murah dan banyak mendapat promo yang menarik” (wawancara, Juni, 2024).

Permasalahan mendasar yang ada di pembiayaan Swaguna Syariah BPD DIY UII ialah promosi yang lebih menarik di bank lain (pesaing). Di bank BPD DIY UII belum ada promo yang menarik untuk produk Swaguna ini, sehingga nasabah membanding bandingkan terkait asuransi atau biaya PHK nya.

2. Untuk Bank BPD DIY Syariah Cabang Universitas Islam Indonesia masih kalah dengan Bank lain. Pada Bank BPD DIY Syariah Cabang Universitas Islam Indonesia menggunakan syarat-syarat tanda tangan Avalis.

Terkait hal itu dijelaskan oleh Account Officer BPD DIY UII (Noor) menjelaskan:

“ Terkait dengan tantangan permasalahan di luar seperti di SMK, SD yang sudah berlabel MoU dengan Bank BPD syariah itu mungkin sudah menjadi sasaran yang tepat dimana kemudahan dan kecepatan dalam pencairan. Cuman kalau di Bank BPD Cabang UII sendiri masih kalah dengan bank lain karena di bank lain itu syaratnya jauh lebih mudah contohnya bank BSI, dia tidak membutuhkan tanda tangan avalis , tapi kalau di Bank BPD Syariah Cabang UII masih menggunakan syarat dengan tanda tangan avalis yaitu tanda tangan bendahara dan tanda tangan kepala instansi misalnya kayak kepala bendahara ataupun pak furqon sebagai Direktur keuangannya” (wawancara, Juni, 2024).

Menurut Noor, permasalahan yang mendasari produk Swaguna Syariah yaitu masih kalah jauh dengan Bank lain. Karena Syaratnya menggunakan tanda tangan Avalis (bendahara atau instansi) , sedangkan Bank lain seperti BSI tidak menggunakan tanda tangan Avalis. Karena menurut Noor itu termasuk hal yang sangat menantang.

4.2.3 Strategi Yang Dilakukan Oleh BPDS Untuk Memitigasi Permasalahan Produk Swaguna

1. Bank BPD DIY lebih mengedepankan Service Excellent dalam melayani nasabah, mengutamakan nasabah yang loyal.

Terkait hal itu, Account Officer Cabang BPD DIY Syariah (Perkasa) menjelaskan:

“ Kami lebih mengedepankan Service Excellent dalam melayani nasabah, kita utamakan agar nasabah tersebut loyal” (wawancara, Juni, 2024).

Sebagaimana yang telah dijelaskan oleh Perkasa, dalam memitigasi permasalahan pada pembiayaan produk Swaguna Syariah dengan lebih mengedepankan atau mengutamakan program Service Excellent dalam pelayanan Nasabah yang loyal. Strategi untuk mengutamakan Service Excellent dapat membantu Bank dalam mempertahankan loyalitas Nasabah dan meningkatkan kepuasan mereka. Dalam konteks ini Service Excellent, bank lebih berkomitmen memberikan pelayanan yang lebih diharapkan oleh Nasabah dan kemudahan dalam transaksi atau komunikasi. Hal ini, juga bisa menjadi faktor penentu dalam memitigasi masalah yang mungkin timbul dalam pembiayaan produk seperti Swaguna Syariah. Sehingga, bank dapat memperkuat posisinya sebagai yang terdepan dalam pelayanan di pasar Pembiayaan Syariah.

2. Memberikan Promo di waktu tertentu agar lebih meningkatkan Outstanding Loan atau Outstanding Finance pada waktu tertentu, seperti: akhir semester dan tahun ajaran baru.

Terkait hal itu, Pimpinan Cabang BPD DIY Syariah (widjanarko) menjelaskan:

“ Kalau mitigasi paling kita dengan memberikan promo-promo di waktu tertentu untuk lebih meningkatkan Outstanding Loan dan Outstanding Finance pada saat waktu waktu tertentu, pada waktu akhir semester, naik tahun ajaran baru kita buat promo-promo untuk bisa menarik calon nasabah” (wawancara, Juni, 2024).

Sebagaimana yang telah dijelaskan oleh Widjanarko, bahwa dalam memitigasi permasalahan pembiayaan produk Swaguna Syariah dengan cara meningkatkan Outstanding Loan dan Outstanding Finance di waktu yang tertentu. Hasil temuan ini, hampir sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Jazuli, 2016) yang dimana Bank mempromosikan produk maupun

jasanya dengan berbagai macam seperti: periklanan, promosi penjualan, serta publisitas yang berada di BMT El – Syifa Ciganjur.

3. Pihak Bank BPD DIY melakukan pemasaran lebih intensif.

Terkait hal itu, Account Officer Cabang BPDS (Noor) menjelaskan:

“ Kalau misalnya terkait dengan permasalahan swaguna kami lebih ke pemasaran yang lebih dalam, karena selain dari produknya itu di Capem UII AO (Account Officer) nya cuman satu cuman saya saja. Jadi, pemasaran kami tidak hanya memasarkan produk Swaguna saja masih banyak produk-produk yang lain juga termasuk KUR. Sedangkan targetnya masing-masing, jadi kami Bank BPD DIY Capem UII masih kurang untuk memasarkan yang di dalam (UII). Jadi kami masih ada yang kurang itu di Fakultas Hukum dan FMIPA, kami belum berusaha untuk masuk lagi karena mungkin keterbatasan SDM.” (wawancara, Juni, 2024).

Penelitian yang dilakukan oleh (Harsono , 2023) hampir sejalan dengan penelitian ini bahwa pada PT. Bank Sumut, pemasaran produk pembiayaan PMG Sepeda Motor kurang Optimal. Hal ini, mengindikasikan bahwa terjadinya perbedaan antara hasil dan realita pada pembiayaan PMG Sepeda Motor yang menggunakan teori marketing mix dimana seharusnya menggunakan teori maksimal. Seperti hal nya yang dijelaskan oleh Noor bahwa kurangnya memasarkan produk Swaguna Syariah dan produk KUR karena keterbatasan dari SDM.

Strategi yang cukup berhasil dilakukan oleh Bank BPD DIY untuk meminimalisir problem pembiayaan adalah Pelayanan One Day Service, dimana berkas pengajuan hari ini masuk dan besok langsung bisa dicairkan. Sebagaimana dijelaskan oleh Account Officer BPD DIY Cabang UII (Noor):

“ Strategi yang berhasil yaitu dengan cara One Day Service, jadi pertama kali kita bisa menarik terutama di FPSB UII yaitu dengan cara kita menawarkan One Day Service. Jadi hari ini masuk, besoknya langsung cair” (wawancara, Juni, 2024).

Strategi yang berhasil menurut Noor adalah dengan One Day Service, pertama kali bisa menarik terutama di Fakultas FPSB dengan cara One Day Service hari ini masuk besoknya cair. Sehingga, itu mempermudah Karyawan yang ada di Bank BPD DIY Cabang UII.

Terkait hal itu Account Officer Cabang BPDS (Noor) menjelaskan:

“Terkait dengan tanda tangan pembiayaan swaguna, itu banyak keluhan juga. Jadi adakah cara lain untuk mengganti sebuah tanda tangan tersebut? Karena kami juga sudah berlabel MoU orang UII. Itu hanya dilakukan Call Memo saja atau telepon bendahara atau tetap harus menggunakan tanda tangan tersebut untuk mempermudah mereka juga.” (wawancara, Juni, 2024).

Menurut Noor, terkait faktor eksternal lebih banyak keluhan mengenai tanda tangan pembiayaan Swaguna Syariah. Pada Bank BPD DIY UII sudah berlabel MoU, dan apakah ada cara- cara untuk mengganti tanda tangan tersebut agar lebih mudah dan tidak memberatkan Nasabah.

4.2.4 Strategi Yang Direkomendasikan Untuk Meminimalisir Permasalahan Pembiayaan Produk Swaguna Pada Akad Murabahah.

Strategi yang direkomendasikan oleh penulis agar dapat dilakukan Bank BPD DIY Syariah Cabang UII untuk meminimalisir permasalahan pembiayaan produk Swaguna pada Akad murabahah sebagai berikut:

1. Memberikan Edukasi Ke Nasabah.

Memberikan edukasi kepada nasabah mengenai pengenalan pada pembiayaan produk murabahah Swaguna Syariah serta tahapan-tahapan dalam pengajuan pembiayaan merupakan langkah yang sangat penting untuk meningkatkan pemahaman mereka tentang produk ini, sehingga nasabah membutuhkan pendekatan yang komprehensif untuk pemahaman yang baik dan keputusan tepat. Berdasarkan prinsip-prinsip syariah, dapat memberikan kemudahan bagi nasabah dalam mengetahui produk pembiayaan syariah.

2. Tahapan Proses Pengajuan dan Persetujuan.

Para Staff Bank menjelaskan tahapan- tahapan dalam pengajuan pembiayaan Swaguna Syariah, mulai dari persyaratan pengumpulan dokumen hingga proses persetujuan dan tanda tangan perjanjian kepada calon nasabah. Setelah semua persyaratan terpenuhi, pembiayaan

swaguna syariah akan diproses melakukan pencairan sesuai kesepakatan yang telah ditetapkan. Dengan memahami tahapan-tahapan, calon nasabah dapat mengajukan pembiayaan Swaguna Syariah dengan baik dan lancar.

3. Memberikan Penawaran Menarik.

Memberikan penawaran menarik, seperti : promosi diskon, suku bunga yang kompetitif untuk calon nasabah dalam pengajuan pembiayaan Swaguna Syariah, potongan biaya administrasi atau diskon suku bunga. Penawaran menarik dapat menjadi faktor-faktor utama dalam menarik minat calon nasabah pembiayaan agar calon nasabah tidak lagi membanding- bandingkan Bank BPD DIY dengan Bank lain.

4. Peningkatan Kapasitas SDM

Perluasan tim pemasaran untuk mencakup semua fakultas di UII dapat dilakukan dengan meningkatkan kapasitas Sumber Daya Manusia dalam hal pemasaran dan promosi.

Menerapkan strategi-strategi pada pembiayaan Swaguna Syariah ini secara konsisten dan komprehensif, diharapkan lembaga keuangan dapat meminimalisir permasalahan dalam pembiayaan produk Swaguna dengan akad murabahah, serta meningkatkan kepercayaan nasabah dalam jangka panjang.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pengamatan dan pembahasan dalam penelitian di Bank BPD DIY Syariah Cabang Universitas Islam Indonesia terkait “Produk Pembiayaan Swaguna Syariah pada Bank BPD DIY Syariah” disimpulkan bahwa:

1. Permasalahan utama dalam pembiayaan Swaguna Syariah di Bank BPD DIY Syariah Cabang Universitas Islam Indonesia adalah kurangnya promosi yang menarik, persaingan bank , serta penggunaan syarat tanda tangan avalis yang dianggap rumit oleh nasabah. Untuk mengatasi tantangan ini, Bank perlu mempertimbangkan strategi promosi yang lebih kompetitif dan mempertimbangkan ulang kebijakan terkait syarat-syarat dalam proses pembiayaan agar dapat meningkatkan daya saingnya di pasar. Dengan demikian, bank dapat menarik lebih banyak nasabah dan mempertahankan kepercayaan nasabah dan dapat menarik banyak calon nasabah.
2. Meningkatkan Loyalitas Nasabah, Bank BPD DIY Syariah mengutamakan pelayanan yang sangat baik (Service Excellent). Strategi ini bertujuan untuk membangun loyalitas nasabah dengan memberikan pengalaman yang memuaskan dan membuat mereka lebih setia kepada bank. Selain itu, bank menggunakan promosi pada waktu strategis, seperti akhir semester atau tahun ajaran baru, untuk meningkatkan jumlah Kredit Terutang atau Kredit Terutang. Strategi ini sejalan dengan penelitian yang menunjukkan betapa pentingnya promosi untuk meningkatkan penjualan barang dan jasa perbankan.
3. Strategi meminimalisir pembiayaan Swaguna Syariah pada Bank BPD DIY Syariah Cabang UII dapat meningkatkan efektivitas dalam menangani pembiayaan produk Swaguna Syariah. Edukasi yang komprehensif, penjelasan transparan mengenai proses pengajuan, penawaran menarik, dan peningkatan kapasitas SDM akan membantu bank untuk memperkuat posisinya dalam pasar pembiayaan syariah, meningkatkan jumlah pengajuan, serta mempertahankan kepuasan dan kepercayaan nasabah.

5.2 Implikasi

5.2.1 Implikasi Teoritis

Implikasi Teoritis adalah kontribusi hasil dari penelitian - penelitian terhadap teori atau penemuan yang terdahulu. Penemuan teori yang berbeda dengan dasar penelitian untuk

mendapatkan temuan yang lebih jelas (valid), sehingga memerlukan peneliti lanjutan. Bahwa semua aspek dari pembiayaan ini harus dipelihara agar sesuai dengan nilai-nilai etika dan moral Islam. Implementasi pembiayaan Swaguna Syariah harus menekankan transparansi dalam proses dan tanggung jawab yang tinggi terhadap semua pihak yang terlibat. Ini mencakup kewajiban untuk memberikan informasi yang jelas kepada peminjam (debitur) mengenai syarat-syarat pembiayaan dan hak-hak mereka. Hal ini, dikarenakan bahwa pembiayaan ini tidak hanya sekadar memberikan dana, tetapi juga berusaha untuk meningkatkan kesejahteraan sosial dan ekonomi masyarakat. Dengan memperhatikan implikasi teoritis ini, pembiayaan Swaguna Syariah diharapkan dapat memberikan dampak positif yang lebih luas bagi masyarakat, baik dari segi ekonomi maupun sosial, sejalan dengan nilai-nilai syariah yang dijunjung tinggi dalam Islam.

5.2.2 Implikasi Praktis

Implikasi Praktis adalah hasil dari penelitian – penelitian yang nyata dan diterapkan secara langsung. Sehingga, dapat digunakan sebagai pengembangan atau meningkatnya kualitas kegiatan tersebut. Berdasarkan hasil penelitian, sebagai masukan kepada Bank BPD DIY Syariah Cabang Universitas Islam Indonesia sebagai berikut:

1. Pihak Bank BPD DIY Syariah sebaiknya lebih mempertimbangkan untuk promo pembiayaan Swaguna Syariah yang ada pada Bank BPD DIY Syariah Cabang Universitas Islam Indonesia, khususnya kepada Dosen atau Karyawan- karyawan yang ada di Universitas. Seperti: bebas biaya admin, dan memberikan diskon biaya asuransi.
2. Pihak Bank BPD DIY Syariah mengganti persyaratan cara lain untuk tanda tangan agar mempermudah prosesnya.

5.3 Keterbatasan Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan keterbatasan penelitian yang dapat berpengaruh terhadap hasil dari penelitian, keterbatasan penelitian yaitu:

1. Penelitian ini menunjukkan kurangnya promosi yang menarik bagi nasabah, karena kurangnya strategi yang tidak tepat terhadap pemasaran produk Swaguna Syariah serta adanya persaingan Bank lain.
2. Penelitian dalam keterbatasan hal Sumber Daya Manusia dan Keuangan yang ada pada Bank BPD DIY Syariah Cabang UII yang dapat mempengaruhi kemampuan Bank dalam melaksanakan beberapa rekomendasi dalam penelitian ini.

3. Adanya keterbatasan jumlah responden dan kemampuan peneliti.

5.4 Rekomendasi Untuk Penelitian Berikutnya

Berdasarkan hasil penelitian ini terdapat beberapa perbaikan peneliti dalam kedepannya, sebagai berikut:

1. Peneliti selanjutnya dapat meneliti dengan luas untuk mengembangkan atau memperkuat teori yang sesuai dengan peneliti atau secara spesifik.
2. Peneliti selanjutnya dapat meneliti dengan menyelesaikan permasalahan menggunakan cara atau metode yang berbeda, seperti: pendekatan mixed methods (kualitatif dan kuantitatif)
3. Peneliti selanjutnya dapat dilakukan pada populasi yang jumlahnya lebih besar, seperti: menambah perusahaan yang berbeda yang akan diteliti.

DAFTAR PUSTAKA

- Adlini, M. N., Dinda, A. H., Yulinda, S., Chotimah, O., & Merliyana, S. J. (2022). Metode penelitian kualitatif studi pustaka. *Edumaspul: Jurnal Pendidikan*, 6(1), 974–980.
- Afrianty, N., Isnaini, D., & Oktarina, A. (2019). *Lembaga Keuangan Syariah*.
- Aulia, B., Damrus, D., & Manan, A. A. (2024). Pengaruh Literasi Keuangan Syariah Terhadap Perilaku Minat Menabung (Studi Pada Nasabah Pt. Bank Syariah Indonesia Kc Imam Bonjol). *Jurnal Sains Riset*, 14(1).
- Chadziq, A. L. (2017). Manajemen Pembiayaan Bank Syariah: Sebuah Perkenalan. *JES (Jurnal Ekonomi Syariah)*, 2(2).
- DEWANTI, N. A. (2021). *Strategi Pemasaran Produk Tabungan Simpeda Wadiah Bank Bpd Diy Syariah Kcp Uii*.
- Handayani, P., Mulyawati, Y., & Mubarock, W. F. (2024). Analisis Kesulitan Membaca Permulaan Pada Peserta Didik Kelas Rendah Di Sekolah Dasar. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Nusantara*, 5(1), 245–249.
- Harsono, M., Soemitra, A., & Arif, M. (2023). Strategi Peningkatan Pembiayaan Multi Guna (PMG) Pada PT. Bank Sumut Unit Usaha Syariah. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 9(3), 3602–3617.
- Hasibuan, A. F. H., Deli, N. P., Hudiya, Y., & Amelia, A. (2023). Analisis Laporan Keuangan Syariah dan Fungsinya dalam Perbankan Syariah. *Ecobankers: Journal of Economy and Banking*, 4(2), 146–153.
- Hatta, M. (2022). Implementasi Mudarabah pada Lembaga Keuangan Syariah. *Milkiyah: Jurnal Hukum Ekonomi Syariah*, 1(1), 27–34.
- Hidayat, Y. R., & Surahman, M. (2017). Analisis Pencapaian Tujuan Bank Syariah Sesuai UU No 21 Tahun 2008. *Amwaluna: Jurnal Ekonomi Dan Keuangan Syariah*, 1(1), 34–50.
- Ida, R. (2018). Etnografi virtual sebagai teknik pengumpulan data dan metode penelitian. *The Journal of Society and Media*, 2(2), 130–145.
- Ilyas, R. (2019). Analisis Kelayakan Pembiayaan Bank Syariah. *Asy Syar'iyah: Jurnal Ilmu Syari'ah Dan Perbankan Islam*, 4(2), 124–146.
- Jalil, A., & Hamzah, S. A. (2020). Pengaruh Bagi Hasil Dan Kebutuhan Modal Terhadap Minat Umkm Mengajukan Pembiayaan Pada Lembaga Keuangan Syariah Di Kota Palu. *Jurnal Ilmu Perbankan Dan Keuangan Syariah*, 2(2), 178–198.
- Jazuli, S. (2016). *Analisis Swot strategi pemasaran produk pembiayaan pada BMT El-Syifa Ciganjur*.

- Lestari, R. A. (2021). *Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Multiguna Sepeda Motor Dalam Menarik Minat Nasabah Menabung Di Bank Sumut Syariah Kantor Cabang Pembantu Binjai*.
- Mappasere, S. A., & Suyuti, N. (2019). Pengertian Penelitian Pendekatan Kualitatif. *Metode Penelitian Sosial*, 33.
- Mekarisce, A. A. (2020). Teknik pemeriksaan keabsahan data pada penelitian kualitatif di bidang kesehatan masyarakat. *Jurnal Ilmiah Kesehatan Masyarakat: Media Komunikasi Komunitas Kesehatan Masyarakat*, 12(3), 145–151.
- Mutiara, M., Fadilla, F., & Aravik, H. (2021). Penerapan Akad Murabahah Dalam Pembiayaan Pada Pt. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Al Falah. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Perbankan Syariah (JIMPA)*, 1(2), 207–216.
- Nasution, M. L. I. (2018). *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*.
- Nazli, P. (2024). Implementasi Perpanjangan Masa Angsuran Pembiayaan Murabahah di Bank Syariah pada Masa Pandemi Covid-19. *Jurnal Ekonomi, Bisnis Dan Manajemen*, 3(1), 174–189.
- Nuha, U. U. (2021). *Implementasi Teknologi Informasi Dalam Pemasaran Produk Dan Layanan Bank Bpd Diy Syariah Kcp Uii*.
- NURHALIMA, N. (2022). *Strategi Bank Muamalat Kcp Palopo Dalam Meminimalisir Pembiayaan Bermasalah Pada Masa Pandemi Covid-19*.
- Nurjaman, M. I., Witro, D., & Al Hakim, S. (2021). Akad Murabahah Di Lembaga Keuangan Syariah Perspektif Regulasi. *Al-Qisthu: Jurnal Kajian Ilmu-Ilmu Hukum*, 19(1), 24–35.
- NURJANAH, I. (2021). *Upaya Meningkatkan Kepuasan Nasabah Bank Bpd Diy Syariah Kcp Uii Pada Produk Tabungan Sutera Mudharabah*.
- Nuzuli, A. K. (2022). *Dasar-Dasar Penulisan Karya Ilmiah*. Jejak Pustaka.
- Pakpahan, A. F., Prasetyo, A., Negara, E. S., Gurning, K., Situmorang, R. F. R., Tasnim, T., Sipayung, P. D., Sesilia, A. P., Rahayu, P. P., & Purba, B. (2021). *Metodologi Penelitian Ilmiah*.
- Ramadhan, M. R., & Widiyanti, D. R. (2023). Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi profitabilitas Bank Syariah di Indonesia. *Islamic Economics and Finance in Focus*, 2(3).
- Resmala, P. (2017). *Mitigasi Risiko Pembiayaan Warung Mikro Dalam Upaya Pencegahan Pembiayaan Bermasalah Pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Temanggung*.
- Saadah, M., Prasetyo, Y. C., & Rahmayati, G. T. (2022). Strategi Dalam Menjaga Keabsahan Data Pada Penelitian Kualitatif. *Al- 'Adad: Jurnal Tadris Matematika*, 1(2), 54–64.

- Singagerda, F. S., & Asmaria, A. (2023). Peran Zakat dan Pembiayaan Syariah bagi UMKM dalam Mewujudkan Sustainable Development Goals (SDGs). *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 9(1), 535–539.
- Soleh, A. F., & Qarni, W. (2023). Analisis Kelayakan Pemberian Pembiayaan Multiguna Dalam Meminimalisir Resiko Pembiayaan Pada Bank Sumut Syariah Cabang Medan Katamso. *CEMERLANG: Jurnal Manajemen Dan Ekonomi Bisnis*, 3(4), 172–180.
- Tamara, W. E. (2022). *Penerapan Pembiayaan Multiguna Tanpa Agunan Ditinjau Dari Manajemen Pembiayaan Syariah (Studi Kasus di BMT-UGT Sidogiri Mojo Kediri)*.
- Triantoro, M. R., Andiansyah, H., Feby, E., & Zaiutun, Z. (2023). *Pentingnya Peran Guru Sebagai Pelindung Dari Korban Perundungan Di Lingkungan Sekolah*. 1(1).
- Wulandari, N., Mutmainnah, K., & Kaukab, M. E. (2020). Islamicity Performance Index dan Faktor Determinan Profitabilitas Bank Syariah Di Indonesia. *Syariat: Jurnal Studi Al-Qur'an Dan Hukum*, 6(02), 195–208.

LAMPIRAN

Lampiran 1.

Desain Wawancara:

Alat pengumpulan data : Metode Kualitatif (Wawancara secara langsung atau secara Online direkam.)

Kata pembuka: Memperkenalkan diri dan tujuan wawancara.

Wawancara Pegawai Bank (Pemimpin Cabang Pembantu , Account Officer,)

Bagian 1: Informasi Latar Belakang dan Permasalahan Yang Mendasari Pembiayaan Pada Produk Swaguna Syariah

1. Dapatkah Anda menjelaskan peran anda di Bank BPD DIY Syariah?
2. Berapa lama anda telah bekerja di Bank BPD DIY syariah?
3. Bolehkah saya minta anda untuk dijelaskan secara singkat mengenai produk Swaguna Syariah?
4. Menurut Anda, apakah produk Swaguna ini mempunyai keunggulan yang ada pada Bank BPD DIY Syariah?
5. Menurut Anda, apakah ada tantangan atau permasalahan terkait produk Swaguna Syariah ini?
6. Bagaimana cara atau persyaratan mengajukan pembiayaan Swaguna Syariah? Sejauh ini apakah nasabah mengalami kendala dalam mengajukan pembiayaan ini?
7. Dapatkah Anda menjelaskan kejadian atau kasus spesifik dimana permasalahan ini sangat menantang?
8. Bagaimana faktor internal (misalnya proses Bank) berkontribusi terhadap permasalahan ini?

Bagian 2: Strategi Yang Efektif Dilakukan Dalam Memitigasi Permasalahan Pembiayaan Swaguna Pada Akad Murabahah

1. Strategi apa yang saat ini dilakukan Bank untuk memitigasi permasalahan Produk ini?
2. Dapatkah anda memberikan contoh intervensi atau strategi yang berhasil?

Bagian 3: Strategi Untuk Meminimalisir Permasalahan Pembiayaan Swaguna Pada Akad Murabahah.

1. Strategi apa yang dapat direkomendasikan untuk lebih meminimalisir permasalahan pembiayaan pada produk Swaguna Syariah Cabang UII?
2. Apa saja faktor eksternal yang menyebabkan pembiayaan Swaguna Syariah bermasalah pada murabahah?
3. Apakah ada aspek- aspek strategi yang menurut anda belum terlaksanakan di pembiayaan Swaguna? Jika ada tolong sebutkan dan Jelaskan.

Bagian 4 : Target dan Promosi Pembiayaan

1. Apakah ada acara promosi atau diskon khusus yang diadakan untuk meningkatkan penjualan produk Swaguna?
2. Apakah produk Swaguna ini mempunyai target pencapaian Nasabah yang harus dikejar di Bank BPD DIY Syariah?

Bagian 5 : Kepuasan Layanan Pembiayaan

1. Menurut anda, seberapa puaskan Nasabah terhadap fitur-fitur yang ada pada produk pembiayaan Murabahah?
2. Menurut anda, apakah pernah ada pelanggan yang mengeluh atau tidak puas dengan pelayanan yang anda berikan? Khususnya pada pembiayaan Swaguna Syariah.
3. Apakah nasabah pernah memberikan saran terkait penggunaan produk Swaguna Syariah ini?

Bagian 6 : Jumlah Pemakai Produk Pembiayaan Swaguna Syariah

1. Berapa jumlah Nasabah yang mendaftar atau memakai produk Swaguna Syariah saat ini?
2. Berapakah jumlah rekening Nasabah yang mendaftar atau memakai produk Swaguna Syariah per tahun 2022, 2023 dan 2024?

Bagian 7 : Saran atau Tambahan Pada Produk Pembiayaan

1. Apakah anda ingin menambahkan saran atau beberapa masukkan dalam memahami pembiayaan ini?

Kata penutup:

Ucapkan terima kasih kepada peserta atas waktu dan wawasannya yang berharga.

INSTRUMEN PENELITIAN

1. Dapatkah Anda menjelaskan peran anda di Bank BPD DIY Syariah?
2. Berapa lama anda telah bekerja di Bank BPD DIY syariah?
3. Bolehkah saya minta anda untuk dijelaskan secara singkat mengenai produk Swaguna Syariah?
4. Menurut Anda, apakah produk Swaguna ini mempunyai keunggulan yang ada pada Bank BPD DIY Syariah?
5. Menurut Anda, apakah ada tantangan atau permasalahan terkait produk Swaguna Syariah ini?
6. Bagaimana cara atau persyaratan mengajukan pembiayaan Swaguna Syariah? Sejauh ini apakah nasabah mengalami kendala dalam mengajukan pembiayaan ini?
7. Dapatkah Anda menjelaskan kejadian atau kasus spesifik dimana permasalahan ini sangat menantang?
8. Bagaimana faktor internal (misalnya proses Bank) berkontribusi terhadap permasalahan ini?
9. Strategi apa yang saat ini dilakukan Bank untuk memitigasi permasalahan Produk ini?
10. Dapatkah anda memberikan contoh intervensi atau strategi yang berhasil?
11. Apakah ada acara promosi atau diskon khusus yang diadakan untuk meningkatkan penjualan produk Swaguna?
12. Apakah produk Swaguna ini mempunyai target pencapaian Nasabah yang harus dikejar di Bank BPD DIY Syariah?
13. Menurut anda, seberapa puaskan Nasabah terhadap fitur-fitur yang ada pada produk pembiayaan Murabahah?
14. Menurut anda, apakah pernah ada pelanggan yang mengeluh atau tidak puas dengan pelayanan yang anda berikan? Khususnya pada pembiayaan Swaguna Syariah.
15. Apakah nasabah pernah memberikan saran terkait penggunaan produk Swaguna Syariah ini?
16. Berapa jumlah Nasabah yang mendaftar atau memakai produk Swaguna Syariah saat ini?
17. Berapakah jumlah rekening Nasabah yang mendaftar atau memakai produk Swaguna Syariah per tahun 2022, 2023 dan 2024?

18. Apakah anda ingin menambahkan saran atau beberapa masukan dalam memahami pembiayaan ini?

HASIL WAWANCARA

Rio Widjanarko (Pimpinan Kantor Cabang Pembantu UII)

1. Dapatkah Anda menjelaskan peran anda di Bank BPD DIY Syariah?

Saya disini sebagai supervisor untuk memimpin cabang pembantu syariah UII, disini kewenangan kami kalau sebagai pemutus dalam suatu komite pembiayaan itu kita diberikan kewenangan sama dengan limit putusan tertentu semisal sampai dengan 100 juta. Apabila lebih dari 100 juta akan dilakukan eskalasi untuk pemutus diatasnya lagi, untuk di BPD capem Syariah UII ini saya sebagai ketua komite untuk pemutus sesuai dengan limit kewenangan.

2. Berapa lama anda telah bekerja di Bank BPD DIY syariah?

Saya di Bank BPD DIY tahun 2004, terkait untuk Syariah mulai dari 2021

3. Bolehkah saya minta anda untuk dijelaskan secara singkat mengenai produk Swaguna Syariah?

Produk pembiayaan Swaguna Syariah adalah salah satu dari berbagai macam produk pembiayaan BPD DIY Syariah yang sifatnya menggunakan potong gaji. Dalam hal ini, fasilitas pembiayaan Swaguna diberikan apabila ada telah kerja sama MoU antara suatu instansi dengan Bank BPD DIY Syariah. Apabila mengelola gaji ataupun tidak mengelola gaji bisa dilakukan kerja sama untuk pembelian fasilitas pembiayaan Swaguna. Untuk pembiayaan Swaguna sendiri dalam hal ini ditunjukkan untuk (seperti Universitas) kepada Dosen dan tenaga kependidikan tapi di (sekolah) kepada Guru dan juga kepada karyawan yang sifatnya sudah status tetap.

4. Menurut Anda, apakah produk Swaguna ini mempunyai keunggulan yang ada pada Bank BPD DIY Syariah?

Untuk keunggulan sendiri produk pembiayaan Swaguna ini sifatnya potong gaji secara teknis. Jangka waktunya sampai dengan 1 bulan sebelum pensiun dari instansi tempat dia bekerja, sistem angsuran syariahnya Fix Rate jadi angsuran tetap diawal sampai dengan akhir, kemudian penggunaannya itu variatif bisa juga untuk konsumtif bisa juga menggunakan Multi Usaha (apabila memiliki usaha sampingan).

5. Menurut Anda, apakah ada tantangan atau permasalahan terkait produk Swaguna Syariah ini?

Tantangan sama seperti produk lain, dimana pemasaran kepada nasabah di instansi tersebut dan juga menginformasi adanya fasilitas melalui kepala dan bendahara instansi

tersebut dimana akan terinformasi ke seluruh karyawan yang sudah memiliki syarat yang sudah terpenuhi.

6. Bagaimana cara atau persyaratan mengajukan pembiayaan Swaguna Syariah? Sejauh ini apakah nasabah mengalami kendala dalam mengajukan pembiayaan ini?

Untuk proses, tinggal mengajukan melalui kantor kita di capem UII kemudian ada blangko yang harus dilengkapi dan ada surat kuasa potong gaji harus di tanda tangani bendahara maupun avalis (kepala instansi) tempat calon nasabah bekerja, dan kita proses kita kaji dan untuk putusan kelayakan atau pemberian putusan pembiayaanya. Untuk kendala sepertinya tidak ada, mungkin terkait dengan jangka waktu karena sudah ada ketentuan MoU jadi Swaguna hanya diberikan kesempatan sampai dengan 1 bulan sebelum yang bersangkutan memasuki masa pensiun di instansi itu berada.

7. Dapatkah Anda menjelaskan kejadian atau kasus spesifik dimana permasalahan ini sangat menantang?

Untuk spesifik sepertinya tidak ada, hampir sama semua kendala di lapangannya. Mungkin terkait rasio kecukupan gaji yang bisa dipotong sebagai angsuran bulanan. Ketentuan dan aturan mainnya sudah jelas, dan menjadi kesepakatan bendahara ataupun instansi Bank. Saran ataupun toleransi sudah jelas dan kendala saya pikir kecil.

8. Bagaimana faktor internal (misalnya proses Bank) berkontribusi terhadap permasalahan ini?

Dari pihak Bank sendiri, sesuai dengan ketentuan mereka membuat kebijakan sudah memberikan batasan-batasan untuk kita di lapangan melakukan pemasaran kemudian penganalisaan, komite putusan sesuai dengan ketentuan yang ada. Jadi dari pihak yang ada di lapangan juga lebih jelas dalam melakukan tugas atau apapun pemberian putusan pembiayaan Swaguna ini.

9. Strategi apa yang saat ini dilakukan Bank untuk memitigasi permasalahan Produk ini?

Untuk mitigasi, kita memberikan promo-promo di waktu yang tertentu untuk lebih meningkatkan Oatstanding Loan atau Oatstanding Finance pada saat waktu tertentu. Misalnya: akhir semester, tahun ajaran baru. Kita buat promo-promo untuk menarik minat calon nasabah.

10. Dapatkah anda memberikan contoh intervensi atau strategi yang berhasil?

Kalau intervensi, kita ketentuan aturan main sudah jelas dari pihak kantor pusat sebagai pembuat kebijakan dan harus diikuti aturan dan ketentuan. Intervensi mungkin kita melakukan batasan dalam melakukan kreasi pemasaran terhadap nasabah.

11. Apakah ada acara promosi atau diskon khusus yang diadakan untuk meningkatkan penjualan produk Swaguna?

Ada, dalam waktu-waktu tertentu biasanya kita adakan promo dalam artian potongan biaya administrasi atau penurunan margin ataupun gimic-gimic terkait permohonan limit-limit tertentu. Entah pada waktu ada milad atau pada waktu kebutuhan memasuki tahun ajaran baru sekolah.

12. Apakah produk Swaguna ini mempunyai target pencapaian Nasabah yang harus dikejar di Bank BPD DIY Syariah?

Ya, ada setiap steam ada target yang harus dicapai. Jadi setiap tahun dari manajemen membuat acuan bahwa setiap tahun harus ada pembiayaan termasuk di Swaguna, setiap tahun sesuai dengan komitmen atau perhitungan kantor pusat itu harus ada kenaikannya.

13. Menurut anda, seberapa puaskan Nasabah terhadap fitur-fitur yang ada pada produk pembiayaan Murabahah?

Alhamdulillah, sebagian besar nasabah sudah merasa cukup dalam artian terlayani baik. Karena memang kami coba menyampaikan dengan prinsip syariah itu adalah prinsip jual beli yang harus dibuktikan dengan adanya tujuan pembukaan yang jelas sesuai dengan akad-akad syariah. Dan alhamdulillah, nasabah juga memahami hal tersebut.

14. Menurut anda, apakah pernah ada pelanggan yang mengeluh atau tidak puas dengan pelayanan yang anda berikan? Khususnya pada pembiayaan Swaguna Syariah.

Alhamdulillah, mungkin terkait pihak ketiga apabila mungkin terkait asuransi karena harus dihitung ulang apabila terjadi ketidak sesuaian standart ketentuan yang telah ditetapkan, misalnya syarat-syarat kesehatan yang dianggap minor tapi menurut pihak ketiga harus dipenuhi.

15. Apakah nasabah pernah memberikan saran terkait penggunaan produk Swaguna Syariah ini?

Ada beberapa nasabah yang memberikan inside ataupun feed back untuk lebih membuat menarik para pengguna terkait pembiayaan Swaguna. Mungkin ada margin khusus, margin promo di waktu tertentu.

16. Berapa jumlah Nasabah yang mendaftar atau memakai produk Swaguna Syariah saat ini?

Melalui data, nanti saya bagi.

17. Berapakah jumlah rekening Nasabah yang mendaftar atau memakai produk Swaguna Syariah per tahun 2022, 2023 dan 2024?

Ada di Bab 4

18. Apakah anda ingin menambahkan saran atau beberapa masukkan dalam memahami pembiayaan ini?

Untuk saat ini, masih bisa menjalankan ketentuan melalui manajemen terkait pembiayaan Swaguna Syariah. Mungkin kalau ada inside, biasanya kami ke kantor cabang lalu ke kantor pusat dalam forum tertentu.

Bella Rizqi Noor (Account Officer 1)

1. Dapatkah Anda menjelaskan peran anda di Bank BPD DIY Syariah?

Saya Bella Rizqi Noor sebagai Account Officer di Bank BPD DIY terkait pemasaran dana maupun pemasaran pembiayaan.

2. Berapa lama anda telah bekerja di Bank BPD DIY syariah?

Saya baru bekerja sekitar 8 bulan, dan ditempatkan di capem UII baru selama 4 bulan.

3. Bolehkah saya minta anda untuk dijelaskan secara singkat mengenai produk Swaguna Syariah?

Produk Swaguna sendiri di BPD DIY Syariah ini adalah produk untuk karyawan, guru ataupun dosen yang disebuah instansi yang sudah ber MoU dengan BPD Syariah.

4. Menurut Anda, apakah produk Swaguna ini mempunyai keunggulan yang ada pada Bank BPD DIY Syariah?

Keunggulannya adalah marginnya yang rendah 9 setengah, kemudian kami menyediakan sistem One Day Service dimana hari ini masuk jika lengkap langsung bisa cair.

5. Menurut Anda, apakah ada tantangan atau permasalahan terkait produk Swaguna Syariah ini?

Terkait dengan tantangan permasalahan di luar seperti di SMK, SD yang sudah berlabel MoU dengan Bank BPD syariah itu mungkin sudah menjadi sasaran yang tepat dimana kemudahan dan kecepatan dalam pencairan. Cuma kalau di Bank BPD Cabang UII sendiri masih kalah dengan bank lain karena di bank lain itu syaratnya jauh lebih mudah contohnya bank BSI, dia tidak membutuhkan tanda tangan avalis , tapi kalau di Bank BPD Syariah Cabang UII masih menggunakan syarat dengan tanda tangan avalis yaitu tanda tangan bendahara dan tanda tangan kepala instansi misalnya kayak kepala bendahara ataupun pak furqon sebagai Direktur keuangannya

6. Bagaimana cara atau persyaratan mengajukan pembiayaan Swaguna Syariah? Sejauh ini apakah nasabah mengalami kendala dalam mengajukan pembiayaan ini?

Kalau terkait dengan syarat, yang pertama mengisi permohonan kemudian ada pengumpulan KTP suami istri, KK, surat nikah, NPWP, struk gaji dan rekening koran untuk gaji tersebut. Untuk di luar UII, bank nya sudah BPD DIY Syariah dengan mudah dan tidak perlu mengumpulkan rekening koran. Cuma yang ada di UII beberapa dosen-dosen awalnya gajinya belum ada di BPD dan harus dipindahkan di BPD, terkait dengan syarat- syaratnya Kendalannya di Bank BPD DIY Syariah cabang luar UII lebih mudah tidak perlu mengumpulkan rekening koran dari bank, di cabang UII mengharuskan dipindahkan ke Bank BPD DIY Syariah harus dipindahkan Gaji sebelumnya. Seperti Bank Mandiri, muamalat, bsi dll. Syarat- syarat yang ada di Bank BPD DIY luar (sekolah) lebih mudah tanda tangan Bendahara atau instansinya. Karena ada di tempat tersebut, tetapi Bank BPD DIY Syariah Cabang UII harus ada Bendahara gaji pada kepala Dekan masing- masing. Dekan nya harus mengetahui dan harus ada tanda tangan dekan, dekan mengharuskan difoto avalisnya dan di tanda tangan secara basah dan dikirim secara PDF terlebih dahulu. Jika dalam 1 bulan terkumpul maka pihak Bank BPD DIY Syariah bisa meminta tanda tangan Dekan secara langsung

7. Dapatkah Anda menjelaskan kejadian atau kasus spesifik dimana permasalahan ini sangat menantang?

Kalau sangat menantang itu mungkin dari UII dosen dan karyawan itu beberapa kali menanyakan ke saya “ mba ini harus ada tanda tangan kah?” kadang kami malu kalau mau tanda tangan dan kami hutang, cuma itu sebagai syarat jadi sebisa mungkin memberikan arahan bahwa buat apa menyebarkan tanda tangan.

8. Bagaimana faktor internal (misalnya proses Bank) berkontribusi terhadap permasalahan ini?

Gak ada, karena itu sudah MoU sudah SK dan SE dan menurut kami tidak memberatkan. Dan menurut nasabah sendiri takutnya itu tersebar bahwa dia melakukan pinjaman.

9. Strategi apa yang saat ini dilakukan Bank untuk memitigasi permasalahan Produk ini?

Kalau misalnya terkait dengan permasalahan swaguna kami lebih ke pemasaran yang lebih dalam, karena selain dari produknya itu di Capem UII AO (Account Officer) nya cuma satu cuma saya saja. Jadi, pemasaran kami tidak hanya memasarkan produk Swaguna saja masih banyak produk-produk yang lain juga termasuk KUR. Sedangkan targetnya masing-masing, jadi kami Bank BPD DIY Capem UII masih kurang untuk memasarkan yang di dalam (UII). Jadi kami masih ada yang kurang itu di Fakultas

Hukum dan FMIPA, kami belum berusaha untuk masuk lagi karena mungkin keterbatasan SDM.

10. Dapatkah anda memberikan contoh intervensi atau strategi yang berhasil?

Strategi yang berhasil dengan One Day Service, pertama kali kita bisa menarik terutama FPSB dengan cara One Day Service hari ini masuk besoknya cair.

11. Apakah ada acara promosi atau diskon khusus yang diadakan untuk meningkatkan penjualan produk Swaguna?

Beberapa sekali, kayak Swaguna berkah tapi itu tidak terpusat di Syariah UII melainkan di Cabang. Jadi kita hanya menunggu cabang saja untuk memberikan diskon atau hadiah dari cabang dan disini ada voucher belanja di Pamela 50 ribu.

12. Apakah produk Swaguna ini mempunyai target pencapaian Nasabah yang harus dikejar di Bank BPD DIY Syariah?

Pastinya, terutama warga UII dan kami ada di UII dan target terbesar ialah mengajak atau memberikan fasilitas kepada UII juga, mungkin karena ada keterbatasan juga Account Officer tersebut kami masih belum totalitas dalam memasarkan di UII.

13. Menurut anda, seberapa puas Nasabah terhadap fitur-fitur yang ada pada produk pembiayaan Murabahah?

Terkait fitur-fitur, Syariah tidak bisa memberikan uang untuk nasabah dan bank hanya menyediakan barang. Kami ada surat wakalah (kuasa) merujuk kepada ketika kami memberikan surat itu nasabah diberikan kuasa untuk membelikan barangnya sendiri dengan syarat mengembalikan kwitansi bahwa dana itu benar digunakan sesuai akadnya, nanti harus menyertakan kwitansi itu bahwa apa yang dia ucapkan atau tanda tangani itu dibelikan sesuai penggunaannya. Jadi fitur-fiturnya adalah kami melakukan pembiayaan sesuai syariat Islam menggunakan akad murabahah.

14. Menurut anda, apakah pernah ada pelanggan yang mengeluh atau tidak puas dengan pelayanan yang anda berikan? Khususnya pada pembiayaan Swaguna Syariah.

Sampai sekarang belum ada, paling untuk protes hanya “mba ini belum ada tanda tangan ya?”.

15. Apakah nasabah pernah memberikan saran terkait penggunaan produk Swaguna Syariah ini?

Belum ada, cuma ada protes saja.

16. Berapa jumlah Nasabah yang mendaftar atau memakai produk Swaguna Syariah saat ini?

Sekitar 500an

17. Berapakah jumlah rekening Nasabah yang mendaftar atau memakai produk Swaguna Syariah per tahun 2022, 2023 dan 2024?

Di bab 4

18. Apakah anda ingin menambahkan saran atau beberapa masukkan dalam memahami pembiayaan ini?

Saran, terkait dengan tanda tangan itu banyak keluhan juga. Adakah cara lain untuk mengganti sebuah tanda tangan tersebut? Karena kami sudah berlabel MoU orang UII, apakah hanya dilakukan call memo saja tanda tangan atau harus tetap menggunakan tanda tangan tersebut untuk mempermudah mereka juga

Nurdin Yudha Prakasa (Account Officer 2)

1. Dapatkah Anda menjelaskan peran anda di Bank BPD DIY Syariah?

Peran dan posisi sebagai marketing baik itu produk dana maupun pembiayaan.

2. Berapa lama anda telah bekerja di Bank BPD DIY syariah?

Sudah 7 tahun.

3. Bolehkah saya minta anda untuk dijelaskan secara singkat mengenai produk Swaguna Syariah?

Pembiayaan Swaguna Syariah adalah pembiayaan khusus untuk pegawai instansi yang sudah bekerjasama dengan BPD DIY Syariah. Pembiayaan potong gaji tanpa agunan fisik dengan margin yang ringan, proses cepat dan syarat mudah.

4. Menurut Anda, apakah produk Swaguna ini mempunyai keunggulan yang ada pada Bank BPD DIY Syariah?

Keunggulan produk margin ringan, tanpa jaminan fisik, proses cepat. Pelunasan diawal tidak dikenai denda atau pinalti.

5. Menurut Anda, apakah ada tantangan atau permasalahan terkait produk Swaguna Syariah ini?

Tantangannya adalah bank pesaing menawarkan promo atau budling menarik, sedangkan produk swaguna di BPD DIY Syariah minim oromo.

6. Bagaimana cara atau persyaratan mengajukan pembiayaan Swaguna Syariah? Sejauh ini apakah nasabah mengalami kendala dalam mengajukan pembiayaan ini?

Cara mengajukannya datang ke bank atau menghubungi marketing dengan melengkapi persyaratan. Selama ini tidak ada kendala.

7. Dapatkah Anda menjelaskan kejadian atau kasus spesifik dimana permasalahan ini sangat menantang?
Pernah ada nasabah yang membandingkan dengan bank lain untuk terkait biaya asuransi jiwa dan PHK nya, nasabah lebih memilih bank lain karena asuransi lebih murah dan banyak mendapatkan promo menarik.
8. Bagaimana faktor internal (misalnya proses Bank) berkontribusi terhadap permasalahan ini?
Sudah diskusikan dengan tataran kebijakan manajemen dan belum menghendaki adanya promo.
9. Strategi apa yang saat ini dilakukan Bank untuk memitigasi permasalahan Produk ini?
Lebih mengedepankan Service Excellent, dalam melayani nasabah kita utamakan agar nasabah tersebut loyal.
10. Dapatkah anda memberikan contoh intervensi atau strategi yang berhasil?
Misal pelayanan One Day Service, berkas pengajuan hari ini masuk besok langsung bisa cair.
11. Strategi apa yang dapat direkomendasikan untuk lebih meminimalisir permasalahan pembiayaan pada produk Swaguna Syariah Cabang UII?
Strateginya adalah fokus kepada pelayanan nasabah, service excellent. Contohnya pelayanan One Day Service, hari ini berkas masuk besok sudah bisa cair.
12. Apa saja faktor eksternal yang menyebabkan pembiayaan Swaguna Syariah bermasalah pada murabahah?
Alhamdulillah, tidak banyak pembiayaan bermasalah di produk Swaguna Syariah ini. Mungkin kalau faktor external lebih ke bendahara instansi atau perusahaan yang menyalahgunakan wewenangnya.
13. Apakah ada aspek- aspek strategi yang menurut anda belum terlaksanakan di pembiayaan Swaguna? Jika ada tolong sebutkan dan Jelaskan.
Strategi yang belum terlaksana mungkin membuat konten promosi ataupun program promosi yang menarik dan efektif yang dapat menarik banyak nasabah.
14. Apakah ada acara promosi atau diskon khusus yang diadakan untuk meningkatkan penjualan produk Swaguna?
Belum ada promo, hanya pemasaran yang lebih masif.
15. Apakah produk Swaguna ini mempunyai target pencapaian Nasabah yang harus dikejar di Bank BPD DIY Syariah?
Tidak ditarget namun tetap harus tumbuh.

16. Menurut anda, seberapa puaskan Nasabah terhadap fitur-fitur yang ada pada produk pembiayaan Murabahah?

Cukup puas dengan produk dan layanannya, banyak yang mengajukan berulang.

17. Menurut anda, apakah pernah ada pelanggan yang mengeluh atau tidak puas dengan pelayanan yang anda berikan? Khususnya pada pembiayaan Swaguna Syariah.

Selama ini belum ada.

18. Apakah nasabah pernah memberikan saran terkait penggunaan produk Swaguna Syariah ini?

Saran dan masukan yang sering muncul dan ditanyakan adalah “ada promo angsuran tidak” karena dulu produk Swaguna pernah ramai sekali dengan promo angsuran yang murah.

19. Berapa jumlah Nasabah yang mendaftar atau memakai produk Swaguna Syariah saat ini?

Khusus UII sendiri sudah lebih dari 140 nasabah.

20. Berapakah jumlah rekening Nasabah yang mendaftar atau memakai produk Swaguna Syariah per tahun 2022, 2023 dan 2024?

Di bab 4

21. Apakah anda ingin menambahkan saran atau beberapa masukan dalam memahami pembiayaan ini?

Saran, mungkin bisa dipertimbangkan untuk promo pembiayaan swaguna khusus kepada dosen atau karyawan universitas, misal bebas biaya admin, diskon biaya asuransi, dll.

SURAT KETERANGAN RISET



SURAT KETERANGAN MAGANG

No : 0665 / HM 0000

Assalamu'alaikum Warrahmatullahi Wabarakatuh

Bank BPD DIY Cabang Syariah dengan ini menerangkan bahwa:

Nama : Marshanda Salsa Kirana
NIM : 20213002
Prodi : Sarjana Terapan Analisis Keuangan
Fakultas : Fakultas Bisnis dan Ekonomika
Universitas : Universitas Islam Indonesia

Bahwa **benar** mahasiswa yang bersangkutan telah melakukan kegiatan magang di PT. Bank BPD DIY Cabang Pembantu Syariah UII selama 6 (enam) bulan, terhitung sejak tanggal **18 September 2023 - 18 Maret 2024**. Selama kegiatan magang tersebut mahasiswa telah melakukan tanggungjawab serta tugas dengan **baik**.

Demikian surat keterangan ini diberikan agar dipergunakan sebagaimana mestinya.

Wassalamu'alaikum Warrahmatullahi Wabarakatuh

Yogyakarta, 19 Maret 2024

BANK BPD DIY
CABANG SYARIAH



Imam Tarjono

Pemimpin Bidang Pelayanan dan Operasional

Kantor Pusat: Jl. Tentara Pelajar No. 7 Yogyakarta 55231, Telp. (0274) 561614 (hunting) Fax. (0274) 562303.
Unit Usaha Syariah/Cabang Syariah: Jl. Magelang Km. 5,5 Sinduadi, Mlati, Sleman, Telp.(0274) 550740, 550741, Fax.(0274) 513381

SK 0154

Gambar Surat Keterangan Riset

SURAT KETERANGAN HASIL PINDAH UJI KEMIRIPAN NASKAH



FAKULTAS
BISNIS DAN EKONOMIKA

Gedung Prof. Dr. Ace Partadiredja
Ringroad Utara, Condong Catur, Depok
Sleman, Yogyakarta 55283
T. (0274) 881546, 883087, 885376;
F. (0274) 882589
E. feethu@uii.ac.id
W. fecon.uii.ac.id

SURAT KETERANGAN HASIL TES KEMIRIPAN

No.: 939/Ka.Div/10/Div.PP/VII/2024

Bismillaahirrahmaanirrahiim.

Assalamu'alaikum wr. wb.

Dengan ini menerangkan bahwa:

Nama : **Marshanda Salsa Kirana**
Nomor Mahasiswa : **20213002**
Dosen Pembimbing : **Dr. Phil. Ninik Sri Rahayu, S.E., MM**
Program Studi : **Analisis Keuangan**
Judul Karya Ilmiah : **Strategi Meminimalisir Permasalahan Pembiayaan Produk Swaguna Syariah Pada Akad Murabahah di Bank BPD DIY Syariah Kantor Cabang Pembantu Universitas Islam Indonesia**

Nomor Hp : **089527651566**

Karya ilmiah yang bersangkutan di atas telah melalui proses tes kemiripan (*similarity test*) menggunakan **Turnitin** dengan hasil **8% (delapan persen)** sesuai aturan batas minimal dinyatakan lolos yang diberlakukan di Universitas Islam Indonesia yaitu sebesar 20% (dua puluh persen).

Demikian surat keterangan ini dibuat agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Wassalamu'alaikum wr. wb

Yogyakarta, 17 Juli 2024

Kepala Divisi Pengelolaan Pengetahuan,


Suwardi, S.IP., M.IP.

RIWAYAT HIDUP PENULIS



Gambar Riwayat Hidup Penulis

Marshanda Salsa Kirana, atau akrab dipanggil **Rana**. Ini dilahirkan di kota Balikpapan 9 Agustus pada tahun 2001, yang beralamat di Balikpapan Regency Cluster De Castarica JC1 No 5 Balikpapan Selatan, kota Balikpapan, Kalimantan Timur. Merupakan putri pertama dari empat saudara (tiga perempuan dan satu adik laki-laki). Pendidikan formal penulis di mulai dari SDN 029 Balikpapan Selatan, kemudian dilanjutkan ke SMP IT AL- Auliya Balikpapan, selanjutnya ke SMAM2 Al-Mujahiddin Balikpapan dan yang terakhir menempuh pendidikan bangku kuliah di Universitas Islam Indonesia dengan mengambil Fakultas Bisnis Ekonomika (FBE) dengan Prodi Analisis Keuangan.

Alamat Email penulis : marshandakiranaaa@gmail.com

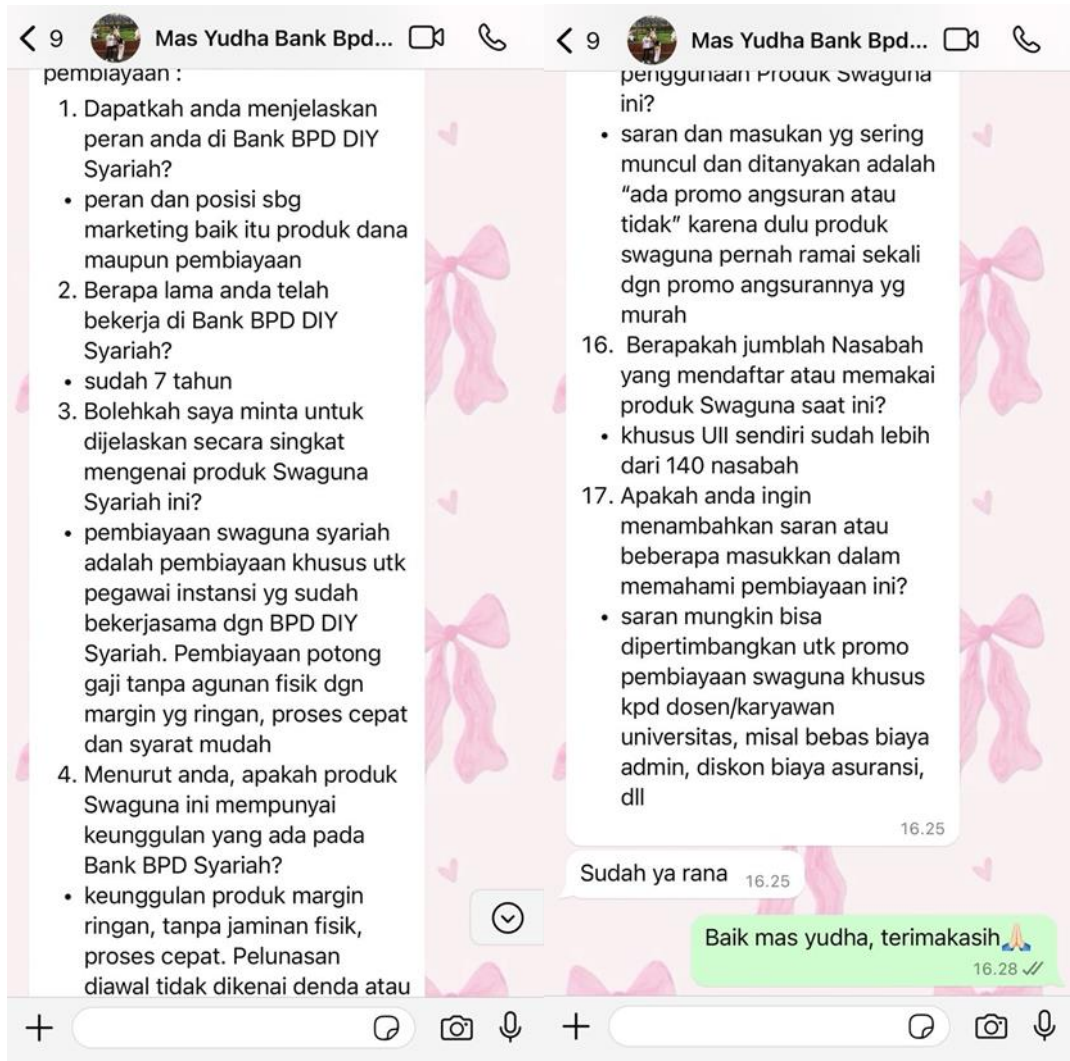
No Handphone penulis :089527651566



Lampiran 1 Wawancara Secara Tatap Muka 1



Lampiran 2 Wawancara Secara Tatap Muka 2



Lampiran 3 Wawancara Secara Online Whatsapp 1