

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang Masalah

Ekonomi merupakan tonggak terpenting dalam terbentuknya sebuah bangsa. Dengan ekonomi bangsa dapat dikatakan maju, hal ini dibuktikan dengan penguatan dan melemahnya nilai mata uang dalam negeri terhadap mata uang luar negeri. Dengan kondisi perkembangan ekonomi dunia dan adanya era pasar bebas menuntut Indonesia untuk dapat menyejajarkan posisinya dengan dunia luar. Untuk menghadapi persaingan tersebut kerja keras saja tidak cukup, tetapi juga harus disertai dengan kerja cerdas. Dalam situasi yang penuh dengan ketidakpastian di era global seperti saat ini, hanya bangsa/individu yang memiliki kreativitas, inovasi dan keunggulan-keunggulan strategis yang mampu memenangkan persaingan pasar.

Di Indonesia, semangat untuk membangun lapisan wirausaha baru mengumandang sejak runtuhnya rezim orde baru. Hambatan-hambatan untuk terjun ke dunia bisnis perlahan semakin terkikis dan siapa saja bisa terjun masuk ke dunia bisnis asalkan memiliki kemauan.

Tetapi, tidak semua orang berhasil menjadi pebisnis yang sukses. Banyak faktor yang mempengaruhi hal tersebut, salah satu faktor dari ketidaksuksesan usaha tersebut adalah karena keterbatasan modal dan kurangnya pembiayaan. Modal (*capital*) merupakan bagian terpenting dalam aktivitas ekonomi. Artinya, dengan modal aktivitas bisnis dapat berjalan lancar, meskipun ada ungkapan modal bukanlah segala-galanya namun tanpa modal, segala-galanya tidak akan bisa dilakukan.

Modal yang digunakan dalam rangka menciptakan pertumbuhan ekonomi dapat bersumber dari dalam negeri maupun dari luar negeri. Dari beberapa sumber pembiayaan (modal) ini diantaranya adalah tabungan masyarakat. Tabungan masyarakat merupakan potensi modal dalam perekonomian. Agar potensi ini dapat bermanfaat bagi pembangunan ekonomi, perlu disalurkan kepada kelompok masyarakat yang membutuhkan modal untuk membiayai kegiatan yang produktif (pengusaha) dan dalam upaya mengelola arus keuangan dan kebutuhan modal tersebut maka diperlukan sebuah lembaga yang mengelola masalah keuangan yang selanjutnya disebut sebagai lembaga keuangan.

Secara makro alokasi pendanaan bank pada sektor UKM masih minim dibanding alokasi pendanaan pada sektor usaha besar. Hal ini disebabkan karena keterbatasan akses sumber-sumber permodalan, keterbatasan pengetahuan atau kemampuan dalam mencukupi kebutuhan prosedur atau persyaratan perbankan. Bank umumnya melihat resiko UKM secara berlebihan sehingga mensyaratkan jaminan yang besar dan prosedur yang berat dengan menerapkan standart bank yang ketat. Pasti saja fakta dan data tersebut menakutkan bagi kebanyakan masyarakat awam dan banyak diantara mereka menjadi ragu-ragu untuk memulai bisnisnya. Oleh karena itu upaya untuk terus memberdayakan UKM merupakan tantangan yang harus selalu ditingkatkan, termasuk dukungan pembiayaan melalui perbankan. Dengan kata lain, penguatan dan perluasan jaringan perbankan kiranya akan dapat meningkatkan akses UKM terhadap lembaga pembiayaan.

Bank Syariah sebagai salah satu bentuk perbankan yang berasaskan Islam tentu juga ingin membantu rakyat khususnya UKM sebagai mitra dalam mengelola keuangan di Indonesia. Hal ini sesuai dengan prinsip masalah li al-ummah yang dicanangkan oleh Rasulullah SAW. Selain itu, bank syariah juga berusaha membantu melalui pemberian informasi peluang usaha dan kemudahan dalam mengajukan pembiayaan melalui perbankan syariah. Perbankan syariah juga mendorong sektor UKM untuk tumbuh dan berkembang dalam persaingan usaha. Salah satunya adalah dengan meluncurkan produk pembiayaan untuk industri wirausaha, contohnya adalah produk Wirausaha iB Hasanah yang ada pada bank BNI Syariah. Wirausaha iB Hasanah atau Wirausaha Hasanah adalah sebuah fasilitas pembiayaan produktif yang berlandaskan akad *mudharabah*, *musharakah*, atau *mudharabah* yang diberikan kepada nasabah untuk pertumbuhan usaha produktif yang *feasible* guna memenuhi kebutuhan modal usaha atau investasi usaha.

Perbankan dan lembaga keuangan dalam suatu negara merupakan salah satu pelaku penting dalam perekonomian. Hal ini dikarenakan perbankan merupakan lembaga yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kembali kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau pembiayaan. Oleh karena itu, usaha bank akan selalu berkaitan dengan masalah uang yang merupakan objek utamanya. Perbankan syariah telah memberikan pengaruh yang signifikan pada praktek keuangan syariah lainnya, perkembangan perbankan syariah yang pesat dapat digambarkan sebagai berikut:

Tabel 1.1

**Kegiatan Usaha Bank Umum Syariah dan Unit Usaha Syariah  
(dalam miliar rupiah per Desember 2014)**

<b>Keterangan</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>
Total Aset	97.519	145.467	195.018	233.130
Pembiayaan	68.181	102.655	147.505	180.833
Dana Pihak III	76.036	115.415	147.512	176.292

Sumber : BNI Syariah

Tabel 1.2

**Kegiatan Usaha Bank Perkreditan Rakyat Syariah  
(dalam miliar rupiah per Desember 2014)**

<b>Keterangan</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>
Total Aset	2.739	3.520	4.699	5.683
Pembiayaan	2.060	2.676	3.554	4.414
Dana Pihak III	1.604	2.095	2.938	3.538

Sumber : BNI Syariah

Tabel 1.3

**Perkembangan Jaringan Kantor Perbankan Syariah  
(per Desember 2014)**

<b>BANK</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>
<b>BUS</b>				
Jumlah Bank	11	11	11	11
Jumlah Kantor	1215	1390	1734	1942
<b>UUS</b>				
Jumlah Bank	23	24	24	23
Jumlah Kantor	262	312	493	554
<b>BPRS</b>				
Jumlah Bank	150	155	158	160
Jumlah Kantor	286	364	401	399

Sumber : BNI Syariah

Berdasarkan data di atas, tingkat perkembangan perbankan syariah nasional mencapai kemajuan yang cukup pesat baik dari segi aset maupun

jumlah kantor cabang. Karena itu, perbankan syariah mempunyai kedudukan yang sangat strategis untuk turut menggerakkan sektor riil dalam rangka meningkatkan laju perekonomian dan pembangunan di Indonesia.

Pada dasarnya kegiatan usaha bank syariah dapat dikelompokkan ke dalam 3 (tiga) jenis produk, yaitu produk simpanan (*liability based product*), seperti giro, deposito dan tabungan, produk aset (*assets based product*), seperti pembiayaan, dan produk jasa-jasa (*service based product*), seperti pengiriman uang, *save deposit box*, bank garansi, *letter of credit*, dan sebagainya.

Pembiayaan atau *financing*, yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan. Dalam kaitannya dengan pembiayaan pada perbankan Islam atau istilah teknisnya disebut sebagai aktiva produktif. Aktiva produktif adalah penanaman dana bank Islam baik dalam rupiah maupun valuta asing dalam bentuk pembiayaan, piutang, *qard*), surat berharga Islam, penempatan, penyertaan modal, penyertaan modal sementara, komitmen, dan kontijensi pada rekening administratif serta sertifikat wadiah. Jenis aktiva produktif pada bank Islam, dialokasikan dalam bentuk pembiayaan: Pembiayaan berdasarkan prinsip bagi hasil (*mudharabah*, *musharakah*), Pembiayaan berdasarkan prinsip jual beli/piutang (*murahabah*, *salam*), Pembiayaan berdasarkan prinsip sewa (*ijarah* dan *ijarah iqtina' / ijarah muntahiya bi at-tamlik*).

BNI Syariah sebagai salah satu perbankan syariah di Indonesia juga memiliki produk-produk umum yang dimiliki bank-bank lain, diantaranya produk simpanan seperti tabungan iB Hasanah, giro wadiah dan deposito, produk aset seperti pembiayaan dan produk jasa seperti pengiriman uang

dan *save deposit box*. Dari 64 Kantor Cabang BNI Syariah di Indonesia, BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya merupakan Kantor Cabang yang memiliki nasabah cukup banyak. Itu bisa dilihat dari jumlah nasabah pembiayaan BNI Syariah Surabaya yang semakin meningkat dari tahun ke tahun. Selain itu produk-produk yang dimiliki pun bervariasi, seperti tabungan THI Hasanah, tabungan iB Tapenas Hasanah untuk produk tabungan, sedangkan produk pembiayaan seperti Wirausaha iB Hasanah, Tunas Usaha iB Hasanah, Usaha Kecil iB Hasanah.

Namun dalam perkembangannya, produk Wirausaha iB Hasanah menjadi salah satu produk yang banyak diminati nasabah BNI Syariah Surabaya. Dengan jumlah 74 nasabah pada tahun 2011 menjadi 177 nasabah pada tahun 2014. Hal ini menunjukkan bagaimana BNI Syariah Surabaya berusaha membantu para pengusaha terutama UKM dalam mengembangkan bisnisnya.

**Tabel 1.4**

**Peningkatan Nasabah Pembiayaan Wirausaha iB Hasanah BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya**

<b>No</b>	<b>Tahun</b>	<b>Jumlah Nasabah</b>	<b>Jumlah Pembiayaan (dalam miliar rupiah)</b>
1	2011	74	17.257
2	2012	79	25.237
3	2013	92	24.418
4	2014	177	61.317

Sumber : BNI Syariah

Melihat peningkatan jumlah nasabah dari tahun ke tahun seperti di atas, tentu bukan hanya kebetulan saja namun juga ada usaha dari BNI Syariah Cabang Surabaya untuk meningkatkan jumlah nasabah. Usaha-usaha tersebut diantaranya mempromosikan produk Wirausaha iB Hasanah melalui media massa dan brosur, memberikan ketentuan yang ringan bagi

nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan Wirausaha iB Hasanah. Ketentuan tersebut adalah nasabah harus memiliki pengalaman berwirausaha minimal satu tahun, berbeda dengan bank-bank lainnya yang memberikan syarat pengalaman minimal dua tahun, biaya administrasi ringan yang diberikan BNI Syariah Surabaya merupakan strategi-strategi yang manis untuk memikat hati nasabahnya. Selain itu, strategi yang digunakan adalah pengawasan dan pembinaan terhadap nasabah yang telah melakukan pembiayaan wirausaha hasanah. Hal ini bertujuan agar nasabah berada dalam jalur yang tepat dalam mengelola usahanya, sehingga pada akhirnya juga menguntungkan bagi nasabah dan BNI Syariah Cabang Surabaya.

Strategi-strategi variatif di atas tentu sangat bagus dalam pertumbuhan usaha produktif milik nasabah. Namun, pertumbuhan ekonomi yang disebabkan oleh strategi-strategi yang diterapkan oleh BNI Syariah Cabang Surabaya perlu dianalisis kembali, apakah strategi-strategi itu tepat digunakan sehingga mempengaruhi kebijakan-kebijakan BNI Syariah Cabang Surabaya khususnya terhadap pertumbuhan ekonomi nasabah pembiayaan wirausaha hasanah atau malah sebaliknya. Salah satu analisis tersebut adalah menggunakan analisis SWOT. Menurut Freddy Rangkuti, analisis SWOT memiliki makna sebuah metode dari suatu rancangan strategis dalam berbagai bidang. Tujuannya untuk melakukan evaluasi dari *Strength* (kekuatan), *Weakness* (kelemahan), *Opportunity* (kesempatan), *Threats* (tantangan). Dalam buku yang sama, Freddy Rangkuti menyebutkan keunggulan-keunggulan analisis SWOT. Keunggulan-keunggulan tersebut adalah

1. Dapat dijadikan panduan dalam penyusunan berbagai kebijakan strategis menuju target yang dicanangkan sebelumnya,
2. Dapat membantu memudahkan proses evaluasi berkaitan dengan penentuan kebijakan strategis sekaligus sistem perencanaan agar meraih kesuksesan dari waktu sebelumnya,
3. Dapat dijadikan bagian penting untuk memperoleh informasi tentang beragam hal yang dibutuhkan menuju proses perubahan perbaikan masa mendatang, dan
4. Dapat meningkatkan motivasi dan menemukan ide-ide kreatif untuk terus maju meraih kesuksesan yang ditargetkan sebelumnya.

Dalam SWOT penilaian ditentukan oleh kombinasi faktor internal dan eksternal. Kedua faktor tersebut harus dipertimbangkan dalam analisis SWOT. Dari empat pembagian SWOT, *Strenght* dan *Weakness* timbul dari faktor internal perusahaan, sedangkan *Opportunity* dan *Threats* timbul dari faktor eksternal perusahaan. Secara terperinci faktor-faktor tersebut diperinci sebagaimana berikut:

**A. Kekuatan (*Strenght*),** setiap perusahaan perlu menilai kekuatan dan kelemahannya dibandingkan para pesaingnya. Penilaian tersebut dapat didasarkan pada faktor-faktor seperti teknologi, sumber daya finansial, kemampuan kemanufakturan, kekuatan pemasaran, dan basis pelanggan yang dimiliki. *Strenght* (kekuatan) adalah keahlian dan kelebihan yang dimiliki oleh perusahaan pesaing.



**B. Persaingan (*Weakness*)**, merupakan keadaan perusahaan dalam menghadapi pesaing mempunyai keterbatasan dan kekurangan serta kemampuan menguasai pasar, sumber daya serta keahlian. Jika orang berbicara tentang kelemahan yang terdapat dalam tubuh suatu satuan bisnis, yang dimaksud ialah keterbatasan atau kekurangan dalam hal sumber, keterampilan dan kemampuan yang menjadi penghalang serius bagi penampilan kinerja organisasi yang memuaskan. Dalam praktek, berbagai keterbatasan dan kekurangan kemampuan tersebut bisa terlihat pada sarana dan prasarana yang dimiliki atau tidak dimiliki, kemampuan manajerial yang rendah, keterampilan pemasaran yang tidak sesuai dengan tuntutan pasar, produk yang tidak atau kurang diminta oleh para pengguna atau calon pengguna dan tingkat perolehan keuntungan yang kurang memadai.

**C. Peluang (*Opportunity*)**, setiap perusahaan memiliki sumber daya yang membedakan dirinya dari perusahaan lain. Peluang dan terobosan atau keunggulan bersaing tertentu dan beberapa peluang membutuhkan sejumlah besar modal untuk dapat dimanfaatkan. Dipihak lain, perusahaan-perusahaan baru bemunculan. Peluang pemasaran adalah suatu daerah kebutuhan pembeli di mana perusahaan dapat beroperasi secara menguntungkan.

**D. Tantangan (*Threats*)**, adalah tantangan yang diperlihatkan atau diragukan oleh suatu kecenderungan atau suatu perkembangan yang tidak menguntungkan dalam lingkungan yang akan menyebabkan kemerosotan kedudukan perusahaan. Pengertian ancaman merupakan kebalikan pengertian peluang. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa ancaman adalah faktor-faktor lingkungan yang tidak menguntungkan suatu satuan bisnis.

Berdasarkan latar belakang ini penulis melakukan penelitian skripsi dengan judul “**Analisis SWOT terhadap Pembiayaan Wirausaha Hasanah dalam Meningkatkan Pertumbuhan Usaha Produktif di PT. Bank BNI Syariah Cabang Surabaya Tahun 2011-2014**”.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian latar belakang, identifikasi masalah dan batasan masalah di atas, maka penelitian ini memiliki rumusan masalah sebagaimana berikut:

1. Bagaimana strategi pembiayaan wirausaha hasanah dalam meningkatkan pertumbuhan usaha produktif di BNI Syariah Cabang Surabaya?
2. Bagaimana analisa SWOT pembiayaan wirausaha hasanah dalam meningkatkan pertumbuhan usaha produktif di BNI Syariah Cabang Surabaya.

### **1.3 Tujuan Penelitian**

Adapun penelitian ini memiliki tujuan yang ingin dicapai sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui strategi pembiayaan wirausaha hasanah dalam meningkatkan pertumbuhan usaha produktif di BNI Syariah Cabang Surabaya.
2. Untuk menganalisis dimana kekuatan, kelemahan, peluang, ancaman pembiayaan wirausaha hasanah dalam meningkatkan pertumbuhan usaha produktif di BNI Syariah Cabang Surabaya.

### **1.4 Manfaat Penelitian**

Dari hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat dan kegunaan terhadap dua aspek berikut ini:

1. Aspek teoritis (keilmuan)

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memperluas dan memberi sumbangsih ilmu pengetahuan terhadap lapisan masyarakat terkait pembiayaan wirausaha hasanah.

2. Aspek praktis

Sebagai bahan pertimbangan dalam pengambilan kebijakan, guna meningkatkan kinerja bank syariah, terutama bagi bank BNI Syariah Cabang Surabaya khususnya dalam strategi pembiayaan wirausaha hasanah serta sebagai bahan acuan bagi nasabah yang ingin mengambil pembiayaan wirausaha hasanah.

### 3. Aspek Akademis

Hasil Penelitian ini di harapkan bisa bermanfaat dan di jadikan sebagai bahan pertimbangan dalam upaya perbaikan masalah.