



**POTENSI PEMBERIAN PEMBIAYAAN SYARIAH  
TERHADAP *ONLINE SHOP* DI BATIPUH SELATAN DENGAN  
ANALISIS SWOT**

**SKRIPSI**

*Ditulis Sebagai Syarat untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi  
Jurusan Perbankan Syariah  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Batusangkar*

Oleh :

**WIDYA FITRIYANTI**  
**NIM 1830401155**

**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)  
BATUSANGKAR  
1443 H/2022 M**

## ABSTRAK

**Widya Fitriyanti, NIM 1830401155** dengan judul skripsi: “**Potensi Pemberian Pembiayaan Syariah terhadap *Online Shop* di Batipuh Selatan dengan Analisis SWOT**”. Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Batusangkar.

Pokok permasalahan dalam skripsi ini adalah di Batipuh Selatan belum terdapat adanya bank syariah dan pelaku usaha seperti *online shop* selama ini masih menggunakan bank konvensional untuk melakukan transaksi dan pembiayaan. Untuk itu para pelaku usaha ingin hijrah dari bank konvensional ke bank syariah untuk menghindari riba. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana potensi pemberian pembiayaan syariah kepada pelaku usaha *online shop* dengan menggunakan analisis SWOT termasuk prinsip 5C.

Hasil dari penelitian yang penulis lakukan dapat disimpulkan bahwa potensi penyaluran pembiayaan syariah terhadap *online shop* di Batipuh Selatan dengan rekomendasi analisis SWOT berdasarkan teori analisis 5C terhadap dua toko *online shop* adalah Athalla Ibrahim Store yaitu berdasarkan hasil penelitian maka rekomendasi analisis SWOT berdasarkan analisis 5C tentang potensi penyaluran pembiayaan syariah terhadap Athalla Ibrahim Store tidak berpotensi mendapatkan penyaluran pembiayaan syariah dari Lembaga Keuangan Syariah karena terdapat kelemahan yang fundamental dari aspek teori pembiayaan terutama dari aspek *capacity* (kemampuan/kesanggupan), *capital* (modal), *collateral* (jaminan), sedangkan aspek *character* (karakter) dan *condition* (kondisi) bisa diperbaiki.

Sedangkan Tania Ms Glow yaitu berdasarkan hasil penelitian maka rekomendasi analisis SWOT berdasarkan analisis 5C tentang potensi penyaluran pembiayaan syariah terhadap Tania Ms Glow berpotensi mendapatkan penyaluran pembiayaan syariah dari Lembaga Keuangan Syariah yang berada berada pada kategori layak, karena aspek 5C {*character* (karakter), *capacity* (kemampuan/kesanggupan), *collateral* (jaminan), *capital* (modal), *condition* (kondisi ekonomi)} tercukupi dengan baik, bahkan pada aspek *condition* (kondisi ekonomi) Tania Ms Glow masih lebih baik meskipun sejak masa pandemi *covid-19* kondisi ekonomi masyarakat menjadi kurang baik, namun karena sudah mempunyai pelanggan tetap usaha *online shop* Tania Ms Glow masih tetap berjalan dengan baik.

**Kata kunci: Pembiayaan Syariah dan SWOT**

## **KATA PENGANTAR**

*Assalamu'alaikum Wr. Wb*

Dengan memanjatkan puji dan syukur kehadiran Allah SWT, serta rahmat shalawat dan salam untuk junjungan besar Nabi Muhammad SAW. Penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Potensi Pemberian Pembiayaan Syariah Terhadap Online Shop Di Batipuh Selatan Dengan Analisis SWOT”.

Penulisan skripsi ini diajukan untuk memenuhi persyaratan dalam menempuh Program Strata-1 pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Batusangkar. Penulis sangat menyadari di dalam penulisan ini masih terdapat kekurangan-kekurangan yang disebabkan oleh keterbatasan dan kemampuan penulis. Oleh karena itu dengan segala kerendahan hati penulis sangat mengharapkan saran dan kritik yang membangun untuk menyempurnakan skripsi ini.

Semoga Allah SWT melimpahkan rahmat dan Karunia-Nya serta membalas kebaikan semua pihak yang telah membantu penulis dalam penyusunan skripsi ini. Akhir kata, semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi peneliti dan khususnya bagi pembaca pada umumnya.

*Wassalam'alaikum Wr. Wb*

Batusangkar, Juli 2022

Penulis,

**WIDYA FITRIYANTI**

**NIM. 183 0401 155**

## DAFTAR ISI

<b>ABSTRAK .....</b>	<b>i</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>ii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>iii</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>v</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>vi</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Fokus Penelitian.....	3
C. Sub Fokus Penelitian .....	3
D. Tujuan Penelitian .....	3
E. Manfaat Penelitian .....	3
F. Defenisi Operasional .....	5
<b>BAB II KAJIAN PUSTAKA .....</b>	<b>7</b>
A. Landasan Teori .....	7
1. Pembiayaan .....	7
2. Jasa Jual Beli Online ( <i>Online Shop</i> ).....	19
3. Prinsip 5C dalam Manajemen Pembiayaan Syariah.....	23
4. Analisis SWOT.....	30
B. Penelitian Yang Relevan.....	333
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>36</b>
A. Jenis Penelitian .....	36
B. Tempat dan Waktu Penelitian.....	36
C. Instrumen Penelitian .....	37
D. Sumber Data .....	37

E. Teknik Pengumpulan Data .....	37
F. Teknik Analisis Data .....	38
G. Teknik Penjaminan Keabsahan Data.....	39
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN.....</b>	<b>40</b>
A. Gambaran Umum Batipuh Selatan.....	40
B. Temuan dan Pembahasan .....	43
C. Analisis Data.....	59
<b>BAB V PENUTUP.....</b>	<b>63</b>
A. Kesimpulan.....	63
B. Saran .....	64
<b>DAFTAR KEPUSTAKAAN</b>	
<b>LAMPIRAN</b>	

## **DAFTAR TABEL**

Tabel 1.1 Data Jumlah Penduduk Batipuh Selatan Berdasarkan Agama.....	2
Tabel 3.1 Waktu Penelitian .....	36
Tabel 4.1 Data Jumlah Penduduk Batipuh Selatan Berdasarkan Jenis Kelamin ..	42

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Peta Batipuh Selatan.....	42
--------------------------------------	----

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Pegiat usaha sekarang ini banyak menemui hambatan atau jalan buntu ketika mendapatkan akses permodalan. Apalagi, banyak instansi keuangan konvensional yang menawarkan pinjaman dengan persyaratan yang menyulitkan serta beban biaya tambahan atau bunga berganda saat pemberian penangguhan pembayaran. Dengan terbatasnya akses ke permodalan, para pelaku usaha mengalami kesulitan untuk membangun dan mengembangkan usahanya.

Hambatan dalam akses permodalan juga dirasakan oleh pelaku usaha *online shop*. *Online Shop* merupakan sarana atau toko dengan basis digital yang berdiri secara mandiri dalam mengelola usaha dan menawarkan barang atau jasa lewat internet sehingga konsumen dapat melihat produk tersebut melalui gambar atau foto yang sudah dicantumkan deskripsi dan spesifikasinya masing-masing (Edwin, 2014, hal. 53).

Dengan adanya lembaga keuangan/bank syariah yang berkonsep larangan atas bunga pada setiap transaksinya membuat pelaku usaha *online* mulai melirik lembaga keuangan/bank syariah, dengan harapan lembaga keuangan syariah dapat memudahkan mereka mendapatkan pembiayaan untuk permodalan mengembangkan usahanya. Dilihat dari hal ini, maka berpotensi bagi lembaga keuangan/bank syariah apabila memberikan pembiayaan kepada para pelaku usaha *online shop* khususnya di Batipuh Selatan, dikarenakan di daerah ini masih nol adanya keberadaan lembaga keuangan/bank syariah.

Untuk melihat perilaku pelaku usaha *online shop* berdasarkan aspek 5C dari sebuah usaha apabila diberikan pembiayaan berpotensi atau tidak dalam memberikan keuntungan, serta mendapatkan gambaran prospek usaha tersebut kedepannya maka dapat digunakan teknik analisis SWOT.



Analisis SWOT adalah teknik mengevaluasi aspek *internal* dan *eksternal* dari sebuah usaha untuk proses pengambilan keputusan yang strategis (Fandy, 2001, hal. 27).

Berdasarkan hasil wawancara penulis dengan pelaku usaha *online shop* di Batipuh Selatan, penulis mendapatkan informasi bahwa masih banyak yang bertransaksi dengan lembaga keuangan konvensional untuk pembiayaan usaha karena belum sepenuhnya lembaga keuangan/bank syariah melirik usaha *online shop* tersebut.

Tabel 1.1  
Data Jumlah Penduduk Batipuh Selatan  
Berdasarkan Agama

No	Agama	Jumlah	Persentase
1	Islam	11.217	100%
Total		11.217	100%

*Sumber : Penduduk Batipuh Selatan Berdasarkan Agama*

Kenyataan yang sangat memprihatinkan berdasarkan data diatas, masyarakat Batipuh Selatan hampir seluruhnya bermayoritas pemeluk agama Islam, tetapi mereka masih menggunakan produk atau jasa dari lembaga keuangan konvensional.

Kemudian yang menjadi hal menarik untuk diteliti penulis adalah bagaimana perilaku pelaku usaha *online shop* menggunakan aspek 5C dalam upaya mengembangkan usahanya. Oleh karena itu maka timbul keinginan penulis untuk mengkaji lebih dalam dengan mengangkat judul **“Potensi Pemberian Pembiayaan Syariah terhadap *Online Shop* di Batipuh Selatan dengan Analisis SWOT”**

## **B. Fokus Penelitian**

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, fokus penelitian dalam penelitian ini adalah perilaku pelaku usaha online shop dari perspektif ilmu manajemen pembiayaan syariah terkait aspek 5C dengan analisis SWOT kualitatif.

## **C. Sub Fokus Penelitian**

Berdasarkan fokus penelitian diatas, maka penulis menjabarkan fokus penelitian menjadi tiga sub fokus sebagai berikut :

1. Bagaimana peluang potensi pemberian pembiayaan yang dapat diberikan lembaga keuangan/bank syariah kepada para pelaku usaha *online shop* dengan menggunakan analisis SWOT?
2. Bagaimana analisis SWOT dapat memberikan gambaran serta prediksi akan potensi dari prospek sebuah usaha kedepannya agar layak mendapatkan pembiayaan dari lembaga keuangan/bank syariah?

## **D. Tujuan Penelitian**

Sejalan dengan sub fokus diatas adapun tujuan dari penelitian yang penulis lakukan yaitu

1. Untuk mengetahui dan mendeskripsikan bagaimana potensi pemberian pembiayaan syariah kepada pelaku usaha *online shop*.
2. Untuk mengetahui dan mendeskripsikan bagaimana analisis SWOT dapat memberikan gambaran serta prediksi dari sebuah usaha *online shop* agar layak mendapatkan pembiayaan dari lembaga keuangan/bank syariah.

## E. Manfaat Penelitian

### 1. Manfaat Penelitian

Adapun kegunaan dari penelitian ini adalah :

#### 1) Secara Teoritis

Secara teoritis, penelitian ini bermanfaat untuk meningkatkan pengetahuan dan wawasan masyarakat, akademis, lembaga keuangan/perbankan, organisasi, serta pemerintah baik melalui pemikiran maupun pengembangan wawasan tentang perkembangan ekonomi. Khususnya untuk mengetahui seberapa besar peluang serta potensi pembiayaan syariah yang dapat diberikan lembaga keuangan/bank syariah kepada pelaku usaha *online shop*.

#### 2) Secara Praktis

##### a. Bagi Lembaga Keuangan

Menambah pengetahuan dan informasi pentingnya pemberian pembiayaan untuk sumber modal usaha yang diberikan lembaga keuangan khususnya syariah kepada pelaku usaha *online shop* serta peluang/potensi dan hal apa saja yang dapat dilakukan untuk memprediksi keberhasilan serta berkembangnya suatu usaha yang akan dibiayai lembaga keuangan tersebut nantinya.

##### b. Masyarakat

Sebagai informasi atau wawasan untuk menambah pengetahuan di masyarakat jika memiliki usaha online. Dengan adanya informasi ini, maka masyarakat dapat terbantu dan bisa mendapatkan informasi lebih luas lagi mengenai pemberian pembiayaan yang diberikan lembaga keuangan/bank syariah untuk akses permodalan usaha *online*. Serta aspek dan analisis apa saja yang diperlukan untuk memprediksi prospek/perkembangan suatu usaha di masa mendatang.

c. Pembaca

Menjadikan sumber referensi dan informasi bagi orang yang membacanya untuk mengetahui dan lebih memahami bagaimana peluang dan potensi pembiayaan syariah yang bisa diberikan lembaga keuangan kepada pelaku usaha *online shop* dengan menggunakan analisis SWOT..

d. Peneliti

Dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan, pengalaman, serta pemahaman peneliti dalam perkembangan ekonomi dan sebagai persyaratan dalam mencapai gelar Sarjana pada Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

2. Luaran Penelitian

Adapun luaran penelitian yang diharapkan dari penelitian ini adalah dapat diterbitkan pada jurnal ilmiah dan bisa menambah *khazanah* perpustakaan IAIN Batusangkar.

## F. Defenisi Operasional

***Pembiayaan*** yaitu pendanaan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan.

***Online Shop*** yaitu proses pembelian barang atau jasa dari mereka yang menjual barang atau jasa melalui internet dimana antara penjual dan pembeli tidak bertemu atau melakukan kontak secara fisik yang dimana barang yang diperjualbelikan ditawarkan melalui gambar atau foto yang disediakan.

***Prediksi*** yaitu memperkirakan secara sistematis tentang sesuatu yang mungkin terjadi di masa depan berdasarkan informasi masa lalu dan sekarang yang dimiliki, agar kesalahannya yang diperkirakan dapat diperkecil resikonya.

***Potensi*** yaitu kemampuan dasar yang bisa dikembangkan menjadi lebih baik lagi.

***Peluang*** yaitu kesempatan yang memberikan kemungkinan bagi suatu kegiatan untuk memanfaatkannya dalam usaha mencapai tujuan.

***Sosial Media*** yaitu sebuah media untuk bersosialisasi satu sama lain dan dilakukan secara virtual/online yang memungkinkan manusia untuk saling berinteraksi tanpa dibatasi ruang, waktu serta jarak.

***Konsumsi*** yaitu kegiatan yang bertujuan mengurangi atau menghabiskan daya guna suatu benda, baik barang ataupun jasa untuk memenuhi kebutuhan dan kepuasan secara langsung.

***Konsumen*** yaitu pemakai barang atau jasa yang tersedia dalam masyarakat, baik bagi kepentingan diri sendiri, individu, keluarga, orang lain, kelompok dan tidak untuk diperdagangkan.

## **BAB II**

### **KAJIAN PUSTAKA**

#### **A. Landasan Teori**

##### **1. Pembiayaan**

###### **a. Pengertian Pembiayaan**

Pengertian pembiayaan secara umum adalah penyediaan uang atau tagihan yang berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara lembaga keuangan dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan keuntungan atau bagi hasil di dalamnya (Ridwan, 2016, hal. 12).

Pengertian pembiayaan menurut beberapa sumber sebagai berikut:

1) Menurut M. Nur Rianto Al Arif

Pembiayaan (*Financing*) adalah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Dengan kata lain pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan (Rianto, 1993, hal. 28).

2) Menurut Muhammad

Pembiayaan adalah dalam arti luas berarti *financing* atau pembelanjaan, yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investadi yang telah direncanakan, baik itu dilakukan sendiri, maupun dijalankan dengan orang lain. Sedangkan dalam arti sempit pembiayaan ialah pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan seperti bank syariah kepada nasabah (Muhammad, 2005, hal. 41).

### 3) Menurut Veitzhal Rivai dan Andria Permata

Pembiayaan adalah lembaga pembiayaan selaku *shahibul maal* menaruh kepercayaan kepada seseorang untuk melaksanakan amanah yang diberikan. Dana tersebut harus digunakan dengan benar, adil, dan harus disertai dengan ikatan dan syarat-syarat yang jelas, dan saling menguntungkan kedua belah pihak (Rivai, 2009, hal. 37).

Dengan demikian dari beberapa definisi-definisi diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang di atas dasarnya kepada kepercayaan antara sesama untuk mendukung suatu kegiatan investasi yang telah direncanakan dengan mewajibkan pihak yang dibiayai mengembalikan uang atau tagihan tersebut dalam jangka waktu tertentu dengan keuntungan atau bagi hasil.

#### b. Dasar Hukum Pembiayaan

Islam tidak melarang hubungan pinjam meminjam dalam suatu kegiatan ekonomi, bahkan kegiatan tersebut sangat dianjurkan karena bertujuan untuk membantu antar sesama manusia. Adapun dasar hukum dibolehkannya pinjam meminjam dalam pembiayaan tersebut berdasarkan firman Allah SWT dalam QS. Al-Baqarah (2) Ayat 245:

مَنْ ذَا الَّذِي يُقْرِضُ اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا فَيُضِعَّهُ لَهُ أَصْعَاقًا كَثِيرَةً وَاللَّهُ يَقْبِضُ وَيَبْصُطُ وَإِلَيْهِ تُرْجَعُونَ

Artinya: “Barang siapa meminjami Allah dengan pinjaman yang baik maka Allah melipat gandakan ganti kepadanya dengan banyak Allah menahan dan melapangkan (rezeki) dan kepada-Nya lah kamu dikembalikan”.

### c. Unsur-unsur Pembiayaan

- 1) Kepercayaan, yaitu suatu keyakinan pemberi pembiayaan bahwa pembiayaan yang diberikan (berupa uang, barang, dan jasa) akan benar-benar diterima kembali dimasa tertentu dimasa datang. Kepercayaan ini diberikan oleh bank/lembaga keuangan, dimana sebelumnya sudah dilakukan penelitian penyelidikan tentang nasabah baik secara intern maupun ekstern. Penelitian dan penyelidikan tentang kondisi masa lalu dan sekarang terhadap nasabah pemohon pembiayaan.
- 2) Kesepakatan, yaitu mengandung unsur kesepakatan antara si pemberi pembiayaan dengan si penerima pembiayaan. Kesepakatan ini dituangkan dalam suatu perjanjian di mana masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajibannya masing-masing.
- 3) Jangka waktu, yaitu mencakup jangka waktu pengembalian pembiayaan yang telah disepakati. Jangka waktu tersebut bisa berbentuk jangka pendek, jangka menengah, atau jangka panjang.
- 4) Resiko, yaitu adanya suatu tenggang waktu pengembalian akan menyebabkan suatu resiko tidak tertagihnya/macet pengembalian pembiayaan. Semakin panjang pembiayaan semakin besar resikonya demikian pula sebaliknya.
- 5) Balas jasa, yaitu keuntungan atas pemberian suatu pembiayaan atau jasa tersebut. Balas jasa dalam bentuk bunga dan biaya administrasi merupakan keuntungan bagi bank/lembaga keuangan. Sedangkan bagi bank yang berdasarkan prinsip syariah balas jasanya ditentukan dengan bagi hasil (Antonious, 2001, hal. 44).



#### **d. Jenis-jenis Pembiayaan**

##### **1) Jenis-jenis pembiayaan yang diberlakukan oleh Bank Indonesia pada Bank Umum (Termasuk Bank Konvensional dan Bank Syariah)**

###### a) Dilihat dari segi kegunaannya

(1) Pembiayaan investasi, yaitu pembiayaan jangka menengah dan panjang yang ditujukan untuk melakukan investasi atau penanaman modal, seperti pembangunan pabrik, pembelian mesin-mesin pabrik, dan jasa yang diperlukan untuk rehabilitasi maupun ekspansi usaha yang sudah ada dengan penambahan pembelian mesin dan peralatan lainnya. Pembiayaan investasi tersebut dapat menggunakan prinsip *mudharabah, musyarakah, murabahah, istishna, dan ijarah*.

(2) Pembiayaan modal kerja, yaitu pembiayaan berjangka waktu pendek (maksimum 1 tahun) yang ditujukan untuk membiayai kebutuhan antara lain modal kerja perusahaan milik nasabah seperti pembelian bahan baku, persediaan barang, pembayaran upah/gaji karyawan. Pembiayaan modal kerja dapat menggunakan prinsip *mudharabah, murabahah, salam, dan qardh*.

###### b) Dilihat dari segi tujuan pembiayaan

(1) Pembiayaan produktif, yaitu pembiayaan yang dimanfaatkan untuk kegiatan produktif seperti pembelian kebun sawit/karet yang nantinya bernilai aset di kemudian hari, modal kerja serta kegiatan produksi yang menghasilkan barang atau jasa.

(2) Pembiayaan konsumtif, yaitu pembiayaan yang diberikan untuk memperoleh barang-barang atau

kebutuhan lainnya dalam rangka memenuhi kebutuhan konsumsi.

c) Dilihat dari jangka waktu pembiayaan

(1) Pembiayaan jangka pendek (*Short Term Financing*)

Merupakan pembiayaan yang berjangka waktu maksimum 1 tahun dan biasanya digunakan untuk keperluan modal kerja.

(2) Pembiayaan jangka menengah (*Medium Term Financing*)

Merupakan pembiayaan yang berkisar antara satu tahun sampai dengan tiga tahun dan biasanya digunakan untuk investasi.

(3) Pembiayaan jangka panjang (*Long Term Financing*)

Merupakan pembiayaan yang berjangka waktu lebih dari 3 tahun, seperti kredit perumahan (Karim, 2004, hal. 74).

**2) Pembiayaan yang khusus berlaku pada perbankan berbasis syariah**

a) Pembiayaan Berdasarkan Akad Jual-Beli

Prinsip akad jual beli dilaksanakan sehubungan dengan adanya perpindahan kepemilikan barang atau benda (*transfer of property*). Tingkat keuntungan bank ditentukan di depan dan menjadi bagian harga atas barang yang dijual.

Transaksi jual-beli dapat dibedakan berdasarkan bentuk pembayarannya dan waktu penyerahan barangnya, yakni sebagai berikut:

(1) Jual Beli dengan akad *Murabahah*

*Bai'i al-murabahah* adalah jual beli pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam transaksi *bai'i almuarabahah* penjual harus memberi

tahu harga pokok yang ia beli dalam menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya.

*Murabahah* adalah akad pembiayaan untuk pengadaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya (harga perolehan) kepada pembeli dan pembeli membayarnya secara angsuran dengan harga lebih sebagai laba. Dalam pelaksanaannya *Murabahah* berdaarkan pesanan, perusahaan pembiayaan sebagai penjual (*ba'i*) melakukan pembelian barang setelah ada pemesanan dari konsumen sebagai pembeli. Dalam menyediakan objek *murabahah*, perusahaan pembiayaan dapat mewakilkan pembelian barang tersebut kepada konsumen berdasarkan prinsip *Wakalah*, yaitu perjanjian (*akad*) dimana pihak yang memberi kuasa (*muwakkil*) memberikan kuasa kepada pihak yang menerima kuasa (*wakil*) untuk melakukan tindakan atau perbuatan tertentu.

## (2) Jual Beli dengan Akad *Salam*

*Bai'i as-salam* adalah prinsip *bai'i* (jual-beli) suatu barang tertentu antara pihak penjual dan pembeli sebesar harga pokok ditambah nilai keuntungan yang disepakati, di mana waktu penyerahan barang dilakukan dimuka (secara tunai). Dalam pelaksanaan transaksi *salam*, wajib ditetapkan spesifikasi waktu dan tempat barang akan diterima. Dengan demikian transaksi jual-beli dengan akad *salam* di mana barang yang diperjualbelikan ketika transaksi dilakukan, pembeli melakukan pembayaran di muka sedangkan penyerahan barang baru dilakukan di kemudian hari. Selain akad *salam* juga terdapat akad *salam paralel* yaitu dengan

syarat akad kedua terpisah dari akad pertama dan akad kedua dilakukan setelah akad pertama sah.

(3) Jual Beli dengan Akad *Istishna'*

Transaksi *bai'i al-istishna'* adalah kontrak penjualan antara pembeli dan pembuat barang. Dalam kontrak ini, pembuat barang menerima pesanan dari pembeli. Pembuat barang lalu berusaha melalui orang lain untuk membuat atau membeli barang menurut spesifikasi yang telah disepakati dan menjualnya kepada pembeli akhir. Kedua belah pihak bersepakat atas harga serta sistem pembayaran, apakah pembayaran dilakukan di muka, melalui cicilan, atau ditangguhkan sampai suatu waktu pada masa yang akan datang. Selain akad *istishna'* terdapat juga akad *istishna' paralel* yaitu adanya kontrak kedua dengan pihak ketiga sebagai sub kontraktor untuk memenuhi pesanan nasabah (Ahmad, 2009, hal. 78).

b) Pembiayaan Berdasarkan Akad Bagi Hasil

Pembiayaan ini ditujukan guna memenuhi kepentingan nasabah akan modal atau tambahan modal untuk melaksanakan suatu usaha produktif. Secara umum prinsip bagi hasil dalam perbankan syariah dapat dilakukan dengan empat macam akad, yaitu akad *al-murabahah*, *al-musyarakah*, *al-muzara'ah*, dan *almusaqah*. Berikut penjelasan masing-masing dari macam-macam akad tersebut:

(1) Bagi Hasil Akad *Mudharabah*

*Mudharabah* atau *qiradh* termasuk dalam kategori *syirkah*. Dikarenakan bentuk kegiatannya hampir sama. Definisi akad *mudharabah* itu sendiri ialah akad kerjasama usaha antara dua pihak di mana pertama

(*shahibul maal*) menyediakan seluruh (100%) modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola (*mudharib*). Keuntungan usaha secara mudharabah dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak, sedangkan apabila mengalami kerugian ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian itu bukan kelalaian si pengelola. Seandainya kerugian itu diakibatkan karena kecurangan atau kelalaian si pengelola, si pengelola harus bertanggung jawab atas kerugian tersebut.

Faktor-faktor yang harus ada rukun dalam akad *mudharabah* adalah:

- (a) Pelaku (pemilik modal maupun pelaksana usaha).
- (b) Objek *mudharabah* (modal dan kerja).
- (c) Persetujuan kedua belah pihak.
- (d) Nisbah keuntungan.

## (2) Bagi Hasil Akad *Musyarakah*

Akad *Musyarakah* merupakan skim pembiayaan di mana bank dan nasabah sama-sama memiliki kontribusi dana dalam menjalankan usaha. Pengembalian hasil usaha tergantung kepada nisbah bagi hasil yang disepakati nasabah dan bank. Semakin tinggi kinerja usaha nasabah, semakin tinggi pula bagi hasil untuk masing-masing pihak.

Menurut Adam akad *Musyarakah* yaitu akad kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu di mana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana (*amal/expertise*) dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan resiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan.

(3) Bagi Hasil Akad *Muzara'ah*

*Muzara'ah* adalah suatu akad kerjasama antara dua orang, di mana pihak pertama yaitu pemilik tanah menyerahkan tanahnya kepada pihak kedua yaitu penggarap, untuk diolah sebagai tanah pertanian dan hasilnya dibagi diantara mereka dengan perimbangan setengah-setengah, atau sepertiga, dua pertiga, atau lebih kecil atau lebih besar dari nisbah tersebut, sesuai dengan hasil kesepakatan mereka.

(4) Bagi Hasil Akad *Musaqah*

*Musaqah* adalah akad antara pemilik dan pekerja untuk memelihara pohon, sebagai upahnya adalah buah dari pohon yang diurusnya (Adam, 2015, hal. 67-73).

## c) Pembiayaan Berdasarkan Akad Sewa Menyewa

Dalam ajaran islam istilah sewa menyewa ini dibedakan menjadi dua bentuk yaitu: *Al-Ijarah* dan *Al-Ijarah Muntahiya Bittamlik*.

(1) Sewa Menyewa Akad *Al-Ijarah*

Jenis pembiayaan ini diberikan kepada nasabah yang ingin mendapatkan manfaat atas suatu barang tertentu tanpa perlu memilikinya. Pihak bank dapat menyewakan objek sewa yang dikehendaki nasabah dan pihak bank mendapatkan uang sewa (*ujrah*) yang besarnya sesuai kesepakatan.

(2) Sewa Menyewa Akad *Al-Ijarah Muntahiya Bittamlik* (IMBT)

*Ijarah Muntahiya Bittamlik* (IMBT) adalah transaksi sewa dengan perjanjian untuk menjual atau menghibahkan objek sewa di akhir periode sehingga transaksi ini di akhiri dengan alih kepemilikan objek sewa. Dalam akad IMBT tersebut klausul akad dapat

diformulasikan sebagai berikut “*jika penyewa (pihak kedua) telah menyelesaikan pembayaran angsuran terakhir sewa aset di masa depan, maka pihak pertama (muajjir) akad menjual aset tersebut kepada pihak kedua (penyewa) seharga sekian*”. Keduanya sepakat jumlah tentang cicilan sewa, masa penyewaan dan harga jual barang di akhir sewa.<sup>26</sup> Landasan syariah akad ini adalah Fatwa DSN-MUI No. 27/DSN-MUI/III/2000 tentang *al-Ijarah al-Muntahiya bi al-tamlik atau al-Ijarah wa al-Iqtina*. Berbagai bentuk alih kepemilikan akad IMBT antara lain:

- (a) Hibah di akhir periode
  - (b) Harga yang berlaku pada akhir periode
  - (c) Bertahap selama periode sewa.
- d) Pembiayaan Berdasarkan Akad Pinjam-Meminjam

Pada prinsipnya akad berdasarkan pinjam-meminjam ini pihak bank tidak boleh mengambil keuntungan dari nasabah sedikitpun, kecuali hanya sebatas biaya administrasi yang benar-benar dipergunakan oleh pihak bank dalam proses pembiayaan. Adapun akad pinjam-meminjam tersebut terdiri dari dua macam yaitu, pembiayaan *Qardh* dan *Qardh al-Hasan*.

(1) Pinjaman Berdasarkan Akad *Qardh*

Akad *al-Qardh* adalah pemberian harta kepada orang lain yang dapat ditagih atau diminta kembali. Dengan kata lain *al-Qardh* berarti meminjamkan tanpa mengharapkan imbalan. Dalam literatur fiqh klasik, *qardh* dikategorikan dalam *akad tathawwul* atau akad saling membantu dan bukan transaksi komersial atau dapat juga dikatakan suatu akad pembiayaan kepada nasabah tertentu dengan ketentuan bahwa nasabah

wajib mengembalikan dana yang diterimanya kepada Lembaga Keuangan Islam (LKI) pada waktu yang telah disepakati oleh LKI dan nasabah.

(2) Pinjaman Berdasarkan Akad *Qardh Al-Hasan*

Pinjaman *Qardh al-Hasan* adalah jenis pinjaman yang diberikan kepada pihak yang membutuhkan dengan kriteria tertentu. Pinjaman ini bersifat sosial (Fahmi, 2018, hal. 91-98).

**e. Tujuan dan Fungsi Pembiayaan**

1) Tujuan Pembiayaan

Pemberian suatu fasilitas pembiayaan mempunyai tujuan tertentu, tujuan pemberian pembiayaan tersebut tidak akan terlepas dari misi bank tersebut didirikan. Adapun tujuan utama pemberian pembiayaan adalah antara lain:

a) Mencari keuntungan

Bertujuan untuk memperoleh hasil dari pemberian pembiayaan tersebut. Hasil tersebut terutama dalam bentuk keuntungan yang diterima dari usaha yang dikelola oleh bank dan nasabah. Keuntungan ini penting untuk kelangsungan hidup bagi bank jika bank yang terus menerus menderita kerugian, maka besar kemungkinan bank tersebut akan dilikuidir (dibubarkan).

b) Membantu usaha nasabah

Tujuannya adalah untuk membantu usaha nasabah yang memerlukan dana, baik dana investasi maupun dana untuk modal kerja. Dengan dana tersebut maka pihak debitur akan dapat mengembangkan dan memperluaskan usahanya.

c) Membantu pemerintah

Bagi pemerintah semakin banyak pembiayaan yang disalurkan oleh pihak perbankan maka semakin baik, mengingat semakin banyak pembiayaan berarti adanya



peningkatan pembangunan di berbagai sektor. Keuntungan bagi dengan menyebarnya pemberian pembiayaan adalah:

- (1) Penerimaan pajak, dari keuntungan yang diperoleh nasabah dari bank
- (2) Membuka kesempatan kerja
- (3) Meningkatkan jumlah barang dan jasa
- (4) Menghematkan devisa Negara
- (5) Meningkatkan devisa negara.

## 2) Fungsi Pembiayaan

Selain memiliki tujuan suatu pembiayaan pada perbankan secara umum juga memiliki fungsi dalam kehidupan perekonomian yang modern saat ini antara lain:

- a) Pembiayaan dapat meningkatkan daya guna utility dari uang

Maksudnya jika uang hanya disimpan saja tidak akan menghasilkan sesuatu yang berguna. Dengan diberikannya pembiayaan uang tersebut menjadi berguna untuk menghasilkan barang atau jasa oleh si penerima pembiayaan.

- b) Pembiayaan dapat meningkatkan daya guna dari barang

Pembiayaan yang diberikan oleh bank akan dapat digunakan oleh si debitur untuk mengolah barang yang tidak berguna menjadi berguna atau bermanfaat.

- c) Pembiayaan meningkatkan peredaran dan lalu lintas uang

Dalam hal ini uang yang disalurkan akan beredar dari satu wilayah ke wilayah lainnya sehingga suatu daerah yang kekurangan uang dengan memperoleh pembiayaan maka daerah tersebut akan memperoleh tambahan uang dari daerah lainnya.

d) Pembiayaan adalah salah satu alat stabilitas ekonomi

Dengan memberikan pembiayaan dapat dikatakan sebagai stabilitas ekonomi karena dengan adanya pembiayaan yang diberikan akan menambah jumlah barang yang diperlukan oleh masyarakat. Kemudian dapat pula pembiayaan membantu dalam mengespor barang dari dalam negeri keluar negeri sehingga meningkatkan devisa negara.

e) Pembiayaan dapat meningkatkan kegairahan berusaha masyarakat

Bagi si penerima pembiayaan tentu akan meningkatkan kegairahan berusaha, apalagi bagi nasabah yang memang modalnya pas-pasan (Fatimah, 2016, hal. 64-70).

## **2. Jasa Jual Beli Online (Online Shop)**

### **a. Pengertian Jasa Jual Beli Online (*Online Shop*)**

Menurut para ahli yaitu:

1) Menurut Loudon (1998)

Jasa jual beli online adalah suatu proses yang dilakukan konsumen dalam membeli dan menjual berbagai produk secara elektronik dari perusahaan ke perusahaan lain dengan menggunakan komputer sebagai perantara transaksi bisnis yang dilakukan (Loudon, 1998, hal. 23).

2) Menurut Mujiyana dan Elissa (2013)

Jasa jual beli online adalah proses dimana konsumen secara langsung membeli barang-barang, jasa dan lainnya dari seorang penjual secara interaktif dan real-time tanpa suatu media perantara melalui internet (Mujiyana, 2013, hal. 44).

### 3) Menurut Sari (2015)

Jasa jual beli online adalah suatu proses pembelian barang atau jasa dari mereka yang menjual melalui internet, atau layanan jual beli secara online tanpa harus bertatap muka dengan penjual atau pihak pembeli secara langsung (Sari, 2015, hal. 81).

Dari pengertian diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa, Jasa jual beli online adalah kegiatan pembelian barang dan jasa yang dilakukan konsumen melalui media internet dan komputer sebagai alat penghubung dasarnya.

#### **b. Kategori Produk yang Dijual**

- 1) Barang kebutuhan sehari-hari
- 2) Pakaian/Fashion
- 3) Barang elektronik
- 4) Aksesoris/perhiasan
- 5) Peralatan rumah tangga
- 6) Makanan

#### **c. Cara Pembayaran Pemesanan Jasa Jual Beli Online**

##### 1) Transfer Bank

Transfer adalah kegiatan jasa bank untuk memindahkan sejumlah dana dengan jumlah tertentu dari perintah si pemilik rekening untuk seseorang yang ditunjuk sebagai penerima transfer.

##### 2) Jasa Pengiriman Uang secara Online

Jasa pengiriman uang/penerimaan kiriman uang adalah jasa pentransferan uang secara cepat yang dilakukan lintas Negara atau dalam satu Negara. Dalam hal ini pengirim uang membayarkan transfer ke penerima transfer dengan mata uang yang disepakati.

##### 3) COD (*Cash On Delivery*)

COD adalah kegiatan bertemunya penjual dan pembeli barang yang pemesanannya dilakukan secara online dan bertemunya di tempat yang telah disetujui oleh kedua pihak. Di tempat itu,

penjual membawa barang yang dipesan oleh konsumen dan konsumen memb

Untuk menghindari rendahnya tingkat kepercayaan konsumen, maka pemilik jasa jual beli online harus melakukan:

a) Info Produk

Yaitu adanya informasi tentang barang yang jelas dan cukup rinci, karena calon konsumen tidak bisa langsung memegang dan melihat secara langsung barang yang akan dibeli. Informasi ini mencakup foto produk, ukuran, dan pilihan warna.

b) Harga yang Kompetitif

Yaitu konsumen jasa jual beli online biasanya akan lebih mudah membandingkan harga di tempat toko online yang lainnya.

c) Jasa Pengiriman

Yaitu jasa ekspedisi/pengiriman seperti TIKI, JNE, Pos Indonesia termasuk jasa pengiriman barang yang direkomendasikan, karena calon pembeli dapat mengecek sendiri ongkos kirim, cek keberadaan barang sampai dimana dengan menggunakan nomor pengiriman dan estimasi sampai barang ke konsumen lewat *website* yang disediakan oleh ekspedisi (Hamonangan, 2020, hal. 459-460).

**d. Etika dalam Jasa Jual Beli Online**

1) *The Golden Rule*

Yaitu sebelum melakukan kegiatan bisnis online, para pelaku harus memosisikan diri sebagai konsumen. Cara ini akan membantu pelaku kegiatan bisnis online mendapatkan sudut pandang yang lebih adil bagi kedua belah pihak.

2) *Universalism*

Yaitu Suatu tindakan yang tidak bisa diterapkan dalam segala keadaan, maka tindakan ini tidak dapat digunakan dalam keadaan tertentu dan secara menyeluruh.

3) *Slippery Slope*

Yaitu jika dalam sebuah situasi tidak bisa dilakukan berulang kali, maka lebih baik tidak dilakukan sama sekali.

4) *Risk Aversion*

Yaitu perhitungan pencegahan pengambilan tindakan yang mengakibatkan masalah terkecil atau potensi biaya terendah (Husein, 2010, hal. 53).

**e. Kelebihan dan Kelemahan Belanja Online**

1) Kelebihannya yaitu:

- a) Tidak terikat tempat dan waktu terutama bagi orang yang sibuk sehingga tidak perlu mendatangi tempat berbelanja tersebut
- b) Banyak ragam produk yang di inginkan
- c) Menghemat waktu dan tenaga
- d) Proses belanja yang mudah, cukup memesan barang dan pembayarannya dilakukan melalui transfer.

2) Kekurangannya yaitu:

- a) Sering terjadi penipuan barang tidak dikirim setelah dilakukan pembayaran atau transfer uang
- b) Dikenakan biaya transportasi atau pengiriman, sehingga ada biaya tambahan
- c) Butuh waktu agar barang sampai karena proses pengiriman (Raesa, 2019, hal. 65).

### 3. Prinsip 5C dalam Manajemen Pembiayaan Syariah

#### a. Pengertian Prinsip 5C

Prinsip 5C adalah penilaian yang dilakukan sesuai dengan prinsip kehati-hatian guna mengurangi adanya risiko yang akan timbul dikemudian hari.

##### 1) *Character* (Kepribadian dan Watak)

*Character* adalah suatu keyakinan bahwa watak atau sifat dari orang-orang yang akan diberikan pembiayaan benar-benar dapat dipercaya. Analisa kelayakan *character* biasanya lebih difokuskan pada nilai-nilai integritas calon nasabah. Nilai-nilai integritas dapat dilihat dari kejujuran, ketulusan, komitmen dan sebagainya.

Bank syariah sebagai lembaga yang menyalurkan dana dalam bentuk pembiayaan harus memiliki keyakinan bahwa calon nasabah memiliki integritas yang baik. Beberapa cara yang dapat dilakukan untuk menilai *character* calon nasabah yaitu:

##### a) *On the spot checking*

*On the spot checking* merupakan kunjungan langsung *account officer* (AO) ke tempat domisili/usaha calon nasabah dengan tujuan untuk memastikan kebenaran data dan menggali aktivitas usaha nasabah.

##### b) *BI Checking* atau *Sistem informasi debitur* (SID)

*Sistem informasi debitur* (SID) dilakukan untuk melihat informasi fasilitas pembiayaan yang pernah diperoleh oleh nasabah dari bank lain sebelumnya. Hasil SID tersebut setidaknya menunjukkan *track record*/lancar atau tidaknya nasabah dalam membayar angsurannya.

##### c) *Trade checking* atau *personal checking*

Dalam prakteknya bagi calon nasabah, *account officer* (AO) bank syariah meminta data saudara kandung atau

orang terdekat nasabah untuk dapat menggali informasi lebih tentang karakter nasabah dan juga dengan langsung bertanya dilingkungan sekitar nasabah tinggal dan membuka usaha dengan melalui tetangga, dan perangkat desa (ketua RT, ketua RW, kepala Desa) (Tamrin, 2012, hal. 25-27).

2) *Capacity* (Kemampuan/Kesanggupan)

*Capacity* adalah kemampuan calon nasabah untuk melunasi kewajiban atas fasilitas pembiayaan yang diterima. Dengan kata lain, analisis *capacity* menggambarkan kondisi keuangan kemampuan nasabah untuk menjalankan usaha guna memperoleh keuntungan atau laba yang diharapkan sehingga dapat mengembalikan pembiayaan yang diterima. Untuk mengukur *capacity* dilakukan melalui, yaitu:

- a) Melihat Laporan Keuangan, yaitu dengan melihat laporan keuangan nasabah dapat diketahui sumber dananya, dengan melihat laporan arus kas. Di dalam laporan arus kas secara keseluruhan dapat diketahui kondisi keuangan secara tunai dari calon nasabah, dengan membandingkan antara sumber dana yang diperoleh dan penggunaan dana.
- b) Memeriksa Slip Gaji dan Rekening Tabungan, yaitu apabila calon nasabah pegawai, maka bank dapat meminta foto copy slip gaji tiga bulan terakhir dan didukung oleh rekening tabungan. Dari slip gaji dan foto copy rekening tabungan, maka akan dapat di analisis tentang sumber dana dan penggunaan dana calon nasabah.
- c) Pendekatan Historis, yaitu menilai apakah suatu usaha menunjukkan perkembangan dari waktu ke waktu (minimal 2 tahun terakhir).
- d) Pendekatan profesi, yaitu menilai latar belakang pendidikan para pengurus usaha. Hal ini sangat penting dilakukan agar

adanya keahlian teknologi yang tinggi serta perusahaan melakukan profesionalisme yang tinggi.

- e) Pendekatan yuridis, yaitu secara yuridis apakah calon nasabah mempunyai kapasitas untuk mewakili badan usaha yang diwakilinya untuk mengadakan perjanjian pembiayaan dengan bank.
  - f) Pendekatan manejerial, yaitu menilai kemampuan dan keterampilan nasabah melaksanakan fungsi-fungsi manajemen dalam memimpin perusahaan.
  - g) Pendekatan teknis, yaitu menilai kemampuan mengelola faktor-faktor produksi seperti tenaga kerja, sumber bahan baku, peralatan/mesin-mesin, administrasi keuangan, dan kemampuan merebut pasar (Somad, 2012, hal. 77-79).
- 3) *Capital* (Modal atau Kekayaan)

*Capital* adalah penilaian atas besarnya modal calon nasabah yang diserahkan dalam suatu usaha. Faktor lain yang di analisa oleh Bank adalah aspek modal sendiri (*capital*) yang disetor oleh calon nasabah kepada bank. Pada bank ini, setiap calon nasabah yang ingin melakukan pembiayaan biasanya tidak akan dibiayai sepenuhnya oleh bank. Bank akan melihat terlebih dahulu berapa modal sendiri (*capital*) yang dimiliki oleh calon nasabah untuk mengelola usahanya. Setelah bank melihat berapa modal sendiri dari calon nasabah barulah bank menutupi berapa kekurangan dari modal yang dibutuhkan calon nasabah, cara yang dapat dilakukan untuk mengetahui *capital* yaitu:

- a) Laporan Keuangan Calon Nasabah

Jika dalam hal ini calon nasabah adalah perusahaan/suatu usaha, maka struktur modal ini penting untuk menilai tingkat *debt to equity ratio*. Perusahaan



dianggap kuat dalam menghadapi berbagai macam risiko apabila jumlah modal sendiri yang dimiliki cukup besar.

b) Uang Muka

Uang muka yang dibayarkan dalam memperoleh pembiayaan. Dalam hal calon nasabah adalah perorangan, dan tujuan penggunaannya jelas. Semakin besar uang muka yang dibayarkan oleh calon nasabah, semakin meyakinkan bagi bank bahwa pembiayaan yang akan disalurkan akan lancar (Prathama, 1997, hal. 51).

4) *Condition* (Kondisi Ekonomi)

*Condition* adalah menganalisa dan menilai faktor kondisi ekonomi yang mempengaruhi terhadap perkembangan usaha calon nasabah. Dengan memperhatikan hal-hal yang berkaitan berupa:

- a) Kedudukan usaha calon nasabah dalam bidang usaha sejenis dalam daerah setempat.
- b) Kemungkinan-kemungkinan pemasaran dari hasil produksi yang mencakup kebutuhan, daya beli masyarakat, luas pasar, perubahan mode, bentuk persaingan, dan peranan barang substitusi.
- c) Keadaan ekonomi berupa peraturan pemerintah yang pada umumnya dapat mempengaruhi usaha calon nasabah (Edi, 1986, hal. 48).

*Condition* adalah didalam pemberian pembiayaan oleh bank, kondisi ekonomi secara umum dan kondisi sektor usaha pemohon pembiayaan perlu memperoleh perhatian dari bank untuk memperkecil risiko yang mungkin terjadi diakibatkan oleh kondisi ekonomi tersebut (Hermansyah, 2005, hal. 11).

#### 5) *Collateral* (Jaminan)

*Collateral* adalah jaminan yang diberikan oleh calon nasabah. Jaminan ini bersifat sebagai jaminan tambahan, karena jaminan utama pembiayaan adalah pribadi calon nasabah dan usahanya. Disamping sifatnya sebagai tambahan, jaminan juga dapat dikatakan sebagai benteng terakhir bagi keselamatan pembiayaan. Dengan adanya jaminan, bank mendapat kepastian bahwa pembiayaan yang diberikan dapat diterima kembali pada suatu saat yang telah ditentukan.

Jaminan adalah salah satu persyaratan mutlak dalam pembiayaan. Konsep prinsip 5C yang dipakai untuk menganalisa pembiayaan merupakan konsep yang diterima diseluruh dunia dan konsep tersebut menyatakan bahwa jaminan adalah salah satu aspek yang harus dimiliki dalam pembiayaan.

Pada bank, setiap barang jaminan yang akan diterima sebagai jaminan pembiayaan harus dilakukan penilaian apakah barang yang dijaminkan itu *marketable* atau tidak, dalam artian ketika nanti barang tersebut dijual cepat mendapatkan pembeli atau malah justru sebaliknya, kemudian kondisi barang perlu diperhatikan dan yang pasti nilai dari barang tersebut harus lebih besar dari pada jumlah pinjaman yang diberikan untuk memperoleh keyakinan harga yang wajar menurut bank.

*Collateral* harus dinilai oleh bank untuk mengetahui risiko kewajiban finansial nasabah kepada bank. Penilaian terhadap jaminan meliputi jenis, lokasi, buku kepemilikan dan status hukumnya. Penilaian terhadap *collateral* dapat dilihat, yaitu:

- a) Ekonomis, yaitu nilai ekonomis dari benda yang akan diagunkan.
- b) Yuridis, yaitu menilai apakah agunan tersebut memenuhi syarat-syarat yuridis untuk dipakai sebagai agunan.

- c) *Marketability*, yaitu agunan yang diterima oleh bank haruslah agunan yang mudah diperjual belikan dengan harga yang menarik dan meningkat dari waktu ke waktu.
- d) *Ascertainability of value*, yaitu agunan yang diterima memiliki standar harga yang lebih pasti.
- e) *Stability of value*, yaitu agunan yang diserahkan kepada bank harus memiliki harga yang stabil, sehingga ketika agunan dijual, maka hasil penjualan bisa mengcover kewajiban debitur.
- f) *Transferability*, yaitu agunan yang diserahkan kepada bank mudah dipindah tangankan dan mudah dipindahkan dari satu tempat ke tempat lainnya.

Pada dasarnya jaminan tidak cukup menjadi dasar utama menentukan bisa atau tidaknya pembiayaan tersebut disetujui. Oleh sebab itu, jaminan itu juga dapat digunakan sebagai alat pengaman dalam menghadapi kemungkinan adanya ketidakpastian pada waktu yang akan datang pada saat pembiayaan tersebut harus di lunasi (Edi, 1986, hal. 73).

## **b. Tujuan dan Fungsi Analisis 5C**

### 1) Tujuan Prinsip 5C

Ada tujuan dari analisis prinsip 5C adalah sebagai berikut:

#### a) *Character*

Tujuannya yaitu untuk memberikan keyakinan kepada bank bahwa sifat atau watak dari orang-orang yang akan memberikan pembiayaan benar-benar dapat dipercaya dan untuk mengetahui iktikad baik dari calon nasabah sehingga dapat dilihat sejauh mana kemampuan yang baik dari calon nasabah apabila diberikan jaminan.

#### b) *Capital*

Tujuannya yaitu untuk mengetahui sumber-sumber pembiayaan yang dimiliki calon nasabah terhadap usaha

yang akan dibiayai oleh bank dan sejauh mana antara lain kemampuan modal sendiri dari calon nasabah dalam memperoleh keuntungan.

c) *Capacity*

Tujuannya yaitu untuk melihat kemampuan calon nasabah dalam membayar pembiayaan yang dihubungkan dengan kemampuannya dalam mengelola bisnis serta kemampuan mencari keuntungan (laba). Sehingga pada akhirnya akan terlihat kemampuannya dalam mengembalikan pembiayaan yang disalurkan atau yang telah diberikan oleh bank tersebut.

d) *Condition*

Tujuannya yaitu untuk mengetahui sampai sejauh mana kondisi-kondisi yang mempengaruhi perekonomian suatu Negara atau suatu Daerah yang akan memberikan dampak yang bersifat negatif terhadap usaha yang memperoleh pembiayaan tersebut.

e) *Collateral*

Tujuannya dilakukan penilaian jaminan untuk lebih meyakinkan bahwa jika suatu risiko kegagalan pembayaran tercapai terjadi, maka jaminan dapat dipakai sebagai pengganti dari kewajibannya dan untuk mengetahui beberapa nilai harta dan kekayaan yang di jaminkan oleh calon nasabah.

2) Fungsi Analisis Prinsip 5C

Fungsi analisis prinsip 5C adalah agar pembiayaan yang telah di cairkan oleh bank yang bersangkutan tidak terjadi kemacetan (pembiayaan yang bermasalah), dan apabila pembiayaan yang di cairkan pun masih bermasalah juga maka akan di tutupi dengan jaminan yang sudah terdapat dalam prinsip ini (Hermansyah, 2005, hal. 30).

#### 4. Analisis SWOT

##### a. Pengertian Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah bentuk analisis situasi dan kondisi yang bersifat dekriptif (memberi gambaran) dan mengidentifikasi berbagai factor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang memaksimalkan kekuatan (*Strength*) dan peluang (*Opportunity*), juga kelemahan (*Weakness*) dan ancaman (*Threats*). Analisis SWOT merupakan metode yang digunakan untuk menggambarkan kondisi dan mengevaluasi suatu masalah dengan menggunkan kekuatan, peluang, kelemahan dan ancaman yang lebih dikenal dengan analisis SWOT. Analisis SWOT membandingkan antara faktor eksternal peluang dan ancaman dengan faktor internal yaitu kekuatan dan kelemahan (Duwi, 2019, hal. 9).

##### b. Faktor-faktor Analisis SWOT

Analisis SWOT membandingkan antara faktor internal dan faktor eksternal, sebagai berikut:

###### 1) Faktor Internal, *Strength* (Kekuatan)

*Strength* (S) merupakan situasi internal usaha yang berupa kompetensi/kapabilitas/sumber daya yang dimiliki suatu usaha yang dapat digunakan sebagai alternatif untuk menangani anacaman, terdiri dari:

- a. Sumber daya manusia (SDM) pengelola yang terampil dan terlatih.
- b. Ketersediaan sarana dan prasarana yang cukup memadai.
- c. Memiliki SOP (Standar Operasional dan Prosedur) bagi pengelolaan.
- d. Margin/bagi hasil yang kompetitif dan kemampuan modal sendiri.
- e. Keunggulan dari produk yang dijual.

## 2) Faktor Internal, *Weakness* (Kelemahan)

*Weakness* (W) merupakan situasi internal usaha dimana kompetensi/kapabilitas/sumber daya suatu usaha sulit digunakan untuk menangani kesempatan dan ancaman, terdiri dari:

- a. Pengetahuan pengelola tentang transaksi syariah.
- b. Penguasaan pengelola dalam aspek pemasaran.
- c. Proses seleksi/rekrutmen karyawan.
- d. Kemampuan dalam penggunaan teknologi.
- e. Kemampuan dalam pembuatan proposal bisnis.
- f. Penerapan SOP (Standar Operasional dan Prosedur).
- g. Alokasi finansial bagi penggunaan teknologi.
- h. Pengembangan jaringan dan akses permodalan dengan lembaga terkait (Duwi, 2019, hal. 11-12).

## 3) Faktor Eksternal, *Opportunity* (Peluang)

*Opportunity* (O) merupakan situasi eksternal usaha yang berpotensi menguntungkan dan dapat memberikan keunggulan kompetitif bagi suatu usaha, terdiri dari:

- a. Media dan sarana informasi bagi sosialisasi transaksi bisnis syariah.
- b. Kebijakan dari pemerintah dan iklim yang kondusif.
- c. Kompetisi dalam pasar global dan pasar bebas.
- d. Pengembangan jaringan dan kemitraan.
- e. Budaya kewirausahaan dan kesadaran masyarakat terhadap pengembangan bisnis UMKM.

## 4) Faktor Eksternal, *Threats* (Ancaman)

*Threats* (T) merupakan situasi eksternal usaha berupa resiko yang terjadi diluar dugaan dan dapat menghambat perkembangan dari suatu usaha, terdiri dari:

- a. Kejelasan regulasi bagi UMKM.
- b. Margin/bagi hasil yang diberikan.
- c. Lembaga penjamin simpanan (LPS) dan penjamin pembiayaan UMKM.
- d. Kemudahan insentif bagi pajak UMKM (Hermansyah, 2005, hal. 33-48).

**c. Manfaat Analisis SWOT**

Pemeriksaan SWOT bermanfaat jika telah dengan jelas dicirikan dalam bisnis apa usaha itu bekerja, dan arah usaha ke depan dan langkah-langkah apa yang digunakan untuk memantau pencapaian suatu usaha dalam menyelesaikan tujuan utamanya. Hasil pemeriksaan selanjutnya akan merencanakan situasi usaha terhadap keadaannya saat ini dan memberikan keputusan tentang sistem umum yang tepat (Djazuli, 2002, hal. 19).

**d. Tujuan Analisis SWOT**

Untuk menemukan kekurangan dari suatu usaha dan membuat kekurangan itu menjadi kekuatan, dan mencoba menghentikan bahaya agar berubah menjadi peluang, penting untuk mengenali peluang dan bahaya yang tampak seperti kualitas dan kekurangan suatu usaha melalui survei dari iklim bisnis dan kemampuan aset dari suatu usaha dalam menentukan tujuan. Terlebih lagi, merencanakan prosedur yang wajar dalam memahami visi dan misinya, motivasi dibalik analisis SWOT adalah untuk memutuskan kualitas, kekurangan, celah, dan bahaya yang dimiliki atau berpotensi dihadapi oleh usaha. Jika suatu usaha telah menyelesaikan analisis SWOT, maka hal ini dapat digunakan sebagai alasan untuk menetapkan pilihan atau jawaban agar masalah berjalan dengan baik, untuk itu masalah harus memiliki opsi untuk mengukur, mengikuti, dan memanfaatkan peluang yang ada dengan tepat (Hafiz, 2006, hal. 11).

#### **e. Analisis SWOT Dalam Perspektif Manajemen Risiko**

Berdasarkan surat edaran Bank Indonesia tentang pengukuran kesehatan perbankan untuk melihat kualitas manajemen risiko, dapat dilihat dari 8 aspek risiko. Ke-8 aspek tersebut adalah risiko kredit, risiko pasar, risiko likuiditas, risiko operasional, risiko hukum, risiko reputasi, risiko strategi, dan risiko kepatuhan.

Berdasarkan hal tersebut untuk membahas kajian tentang manajemen risiko, analisis SWOT pada dasarnya mengidentifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan yang dalam hal ini diaplikasikan dalam Bank Syariah. analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan dan peluang, namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan dan ancaman. Proses pengambilan keputusan strategis selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi, dan kebijakan Bank Syariah. dengan demikian, rencana strategis harus menganalisis faktor-faktor strategis potensi suatu usaha (kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman) dalam kondisi yang ada saat ini (Saputra, 2018, hal. 223).

#### **B. Penelitian Yang Relevan**

**Safira Indira Putri** dari Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Ponorogo. Dengan judul Analisis SWOT terhadap Studi Kelayakan Pengajuan Pembiayaan di Bank Syariah Indonesia KCP Pacitan. Yang menjadi masalah adalah penerapan analisis SWOT dalam pengajuan kelayakan pembiayaan di Bank Syariah Indonesia KCP Pacitan belum maksimal.

Penelitian diatas memiliki persamaan dan perbedaan dengan penelitian yang penulis teliti. Persamaannya yaitu peneliti sama-sama membahas kelayakan suatu usaha dengan memakai analisis SWOT. Sedangkan perbedaannya adalah peneliti diatas meneliti fokus pada kelayakan pengajuan pembiayaan di Bank Syariah Indonesia KCP Pacitan,



sedangkan penulis meneliti kelayakan perilaku pelaku usaha dalam mendapatkan pembiayaan.

**Ulfa Hanasani** dari Universitas Islam Negeri (UIN) Sumatera Utara. Dengan judul Analisa Prinsip 5C dalam Pemberian Pembiayaan dengan Akad *Murabahah* pada PT. Bank Sumut Kantor Pusat Medan. Yang menjadi masalah adalah pemberian pembiayaan sebelumnya kepada nasabah belum menggunakan prinsip 5C yang mengakibatkan terjadinya pembiayaan macet.

Penelitian diatas memiliki persamaan dan perbedaan dengan penelitian yang penulis teliti. Persamaannya yaitu peneliti sama-sama membahas prinsip 5C dalam pemberian pembiayaan kepada calon nasabah. Sedangkan perbedaannya adalah peneliti diatas meneliti fokus pada prinsip 5C pada pemberian pembiayaan akad *murabahah*, sedangkan penulis meneliti potensi pemberian pembiayaan syariah kepada perilaku pelaku usaha *online shop* dengan aspek 5C dan analisis SWOT.

**Albertus Prakas Sanjaya** dari Universitas Sanata Dharma Yogyakarta. Dengan judul Analisis SWOT dalam Penentuan Strategi Pemasaran untuk Peningkatan Penjualan Mesin Diesel. Yang menjadi masalah adalah menurunnya tingkat penjualan yang diakibatkan pemilik toko mesin diesel belum memakai analisis SWOT untuk memaksimalkan penjualannya.

Penelitian diatas memiliki persamaan dan perbedaan dengan penelitian yang penulis teliti. Persamaannya yaitu peneliti sama-sama membahas tentang penggunaan analisis SWOT dalam meningkatkan penjualan. Sedangkan perbedaannya adalah peneliti diatas meneliti fokus pada penjualan mesin diesel, sedangkan penulis meneliti jual beli *online (online shop)*.

**Wilman Al Farizy** dari Universitas Islam Indonesia Yogyakarta. Dengan judul Analisis SWOT terhadap Produk Pembiayaan Mikro Syariah pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Gatot Subroto Denpasar. Yang

menjadi masalah adalah belum maksimalnya produk pembiayaan Mikro Syariah di BSM Kantor Cabang Gatot Subroto Denpasar.

Penelitian diatas memiliki persamaan dan perbedaan dengan penelitian yang penulis teliti. Persamaannya yaitu peneliti sama-sama membahas tentang penggunaan analisis SWOT dalam pemberian pembiayaan. Sedangkan perbedaannya adalah peneliti diatas meneliti fokus pada produk pembiayaan mikro syariah untuk UMKM, sedangkan penulis meneliti pemberian pembiayaan syariah kepada pelaku usaha *online shop*.

### BAB III METODE PENELITIAN

#### A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan penulis dalam penelitian ini adalah *field research* yaitu penelitian lapangan. Dalam jenis penelitian yaitu penelitian *deskriptif kualitatif* adalah penelitian yang mendeskripsikan suatu gejala, peristiwa, kejadian yang terjadi saat penulis memusatkan penelitian pada masalah sebagaimana pada saat penelitian berlangsung (Abdullah, 2011).

#### B. Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian yang dilakukan penulis ini bertempat di Nagari Sumpur Kecamatan Batipuh Selatan. Sedangkan untuk waktu penelitian, penulis melakukan kegiatan penelitian terhitung dari observasi awal yang penulis lakukan sejak bulan Maret 2021 sampai Oktober 2021. Untuk mempermudah kegiatan penelitian hingga pembuatan skripsi, penulis membuat *time schedule* sebagai berikut:

Tabel 3.1

Waktu Penelitian

No.	Kegiatan	Mar 2021	Okt 2021	Des 2021	Jan 2022	Mar 2022	Mei 2022	Juni 2022
1.	Obsevasi Awal							
2.	Bimbingan Proposal Skripsi							
3.	Seminar Proposal Skripsi							
4.	Revisi Proposal Skripsi							

5.	Penelitian						
6.	Bimbingan Skripsi						
7.	Munaaqasyah						

### C. Instrumen Penelitian

Dalam penelitian kualitatif, yang menjadi instrumen utama adalah peneliti itu sendiri atau anggota tim peneliti (Sugiyono, 2016). Yang menjadi instrumen utama dalam penelitian ini adalah penulis sendiri. Dalam melakukan penelitian penulis dibantu dengan instrumen pendukung seperti buku, handphone, pena, dan lainnya.

### D. Sumber Data

Sumber data yang penulis gunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

#### 1. Sumber data primer

Sumber data primer adalah sumber yang langsung memberikan data kepada pengumpul data. Dalam penelitian ini sumber data primer penulis adalah pelaku usaha *online shop* di Nagari Sumpur Kecamatan Batipuh Selatan.

#### 2. Sumber data sekunder

Sumber data sekunder adalah sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya lewat orang lain atau lewat dokumen (Sugiyono, 2016). Sumber data sekunder pada penelitian ini adalah data berupa foto, buku, jurnal dan lainnya.

### E. Teknik Pengumpulan Data

#### 1. Observasi

Observasi adalah dasar semua ilmu pengetahuan. Para ilmuwan hanya dapat bekerja berdasarkan data, yaitu fakta mengenai dunia kenyataan yang diperoleh melalui observasi (Sugiyono, 2016). Observasi yang penulis lakukan adalah dengan cara mengamati obyek

penelitian. Obyek penelitian pada observasi ini adalah perilaku pelaku usaha *online shop* di Nagari Sumpur Kecamatan Batipuh Selatan dalam mendapatkan pembiayaan syariah.

## 2. Wawancara (*Interview*)

Wawancara (*Interview*) adalah pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu (Esterberg, 2002). Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, tetapi juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam (Sugiyono, 2016). Dalam penelitian ini penulis melakukan wawancara dengan pelaku usaha *online shop* di Nagari Sumpur Kecamatan Batipuh Selatan.

## 3. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumentasi bisa berbentuk tulisan, gambar, dan lainnya (Sugiyono, 2016). Dokumentasi pada penelitian ini adalah berupa data tertulis yang berupa dokumentasi saat dilakukan wawancara dengan mengajukan pertanyaan dengan pelaku usaha *online shop* di Nagari Sumpur Kecamatan Batipuh Selatan.

## F. Teknik Analisis Data

Miles and Huberman (1984) mengemukakan bahwa aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas, sehingga datanya sudah jenuh. Aktivitas dalam analisis data, yaitu:

### 1. *Data Reduction* (Reduksi Data)

Reduksi data adalah proses pemilihan, pemusatan perhatian. Data yang sudah di dapat harus segera direduksi agar tidak terlalu bertumpuk serta agar memudahkan dalam menyimpulkan. Reduksi

merupakan suatu bentuk analisis yang menajamkan, menonjolkan hal-hal yang penting. Pada penelitian ini, penulis menfokuskan pada potensi pemberian pembiayaan syariah terhadap *online shop* di Batipuh Selatan dengan analisis SWOT.

## 2. *Data Display* (Penyajian Distribusi)

Penyajian data merupakan proses pemberian kesimpulan informasi yang telah disusun dimana memungkinkan untuk penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan. Penyajian data merupakan gambaran secara keseluruhan dari sekelompok data yang diperoleh agar mudah dibaca secara menyeluruh. Dengan adanya penyajian data, maka peneliti dapat memahami apa yang akan peneliti lakukan dalam penelitian.

## 3. *Conclusion Drawing* atau *Verification* (Simpulan atau Verifikasi)

Kesimpulan adalah suatu proses terpenting dan terakhir yang dilakukan dalam suatu penelitian untuk mendapatkan sebuah kesimpulan yang dapat diuji kebenarannya berdasarkan penyajian data yang diperoleh dan informasi yang sudah dilakukan terhadap obyek penelitian yang diteliti atau konfigurasi yang utuh dari obyek penelitian lapangan (Suwandi, 2008).

## **G. Teknik Penjaminan Keabsahan Data**

Untuk menjamin keabsahan data pada penelitian ini, peneliti menggunakan teknik perpanjangan pengamatan. Perpanjangan pengamatan berarti peneliti kembali ke lapangan, melakukan pengamatan, wawancara lagi dengan sumber data yang pernah ditemui maupun yang baru. Dalam penelitian ini penulis melakukan perpanjangan pengamatan untuk mendapatkan informasi yang lebih lengkap, yaitu untuk mengetahui lebih lengkap bagaimana potensi pemberian pembiayaan syariah terhadap perilaku pelaku usaha *online shop* di Nagari Sumpur Kecamatan Batipuh Selatan dari perspektif ilmu manajemen pembiayaan syariah terkait aspek 5C dengan analisis SWOT kualitatif.

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN**

#### **A. Gambaran Umum Batipuh Selatan**

##### **1. Sejarah Berdirinya Batipuh Selatan**

Batipuh adalah sebuah Kecamatan di Kabupaten Tanah Datar, Provinsi Sumatera Barat. Menurut cerita asal muasal Nagari ini dinamai Batipuh yaitu, Pertama, berasal dari kata *Batang Ipuah*, *Batang/pohon ipuah* adalah pohon yang getahnya memiliki racun yang mematikan apabila disentuh. Dimana orang-orang yang mula mendiami tanah ini (Batipuh) mengalami perselisihan, dan untuk menyelesaikan perselisihan mereka melakukan sumpah perjanjian di bawah batang pohon tersebut. Isi sumpah tersebut “*Siapa melanggar sumpah perjanjian akan binasa di makan masa/racun pohon ipuah*”.

Kedua, berasal dari kata *Batu Ipuah* adalah lokasi pertama kali didirikannya tempat untuk bermukim oleh orang-orang yang berasal dari Pariangan ketika bermigrasi/mencari permukiman baru untuk didiami.

Ketiga, berasal dari kebiasaan para nenek moyang dahulu sebagai pendatang di daerah yang baru, mereka menandai tempat berdiamnya mereka mula-mula dengan batu yang keras (*ipuah*) atau disebut juga dengan *batu pandam*.

Awal mula terbaginya Batipuh menjadi salah satunya Batipuh Selatan di karenakan terjadinya pemberontakan oleh seorang Datuk, yang bernama Kali Rajo asal Pariangan, dan lebih dikenal dengan gelar adatnya sebagai Datuk Pamuncak dari Batipuh. Pemberontakan tersebut terjadi karena tidak ada tanda jasa dan balasan setimpal dari pemerintah kolonial Hindia Belanda untuk pasukan Paderi (orang-orang pribumi) dari Datuk Pamuncak atas kerjasamanya dengan kolonial Hindia Belanda. Kolonial Hindia Belanda menaruh curiga

kepada Datuk Pamuncak atas sikapnya tersebut sehingga terjadinya perselisihan yang mengakibatkan Datuk Pamuncak ditangkap dan dibuang oleh kolonial Hindia Belanda ke Cianjur, Jawa Barat.

Dari kejadian diatas, terbitlah peraturan berupa surat keputusan Nomor 381 yang ditandatangani oleh Kolonel Michiels, yakni diantaranya, pemerintahan daerah Batipuh dipecah menjadi beberapa kecamatan termasuk Batipuh Selatan. Batipuh Selatan merupakan satu dari 14 kecamatan di Kabupaten Tanah Datar, dengan ibu kota kecamatan yaitu Sumpur.

## 2. Visi dan Misi Batipuh Selatan

### a. Visi

“Menjadi Kecamatan yang dapat Mewujudkan Kesejahteraan Masyarakat yang Dilandasi Adat dan Agama”.

### b. Misi

- 1) Meningkatkan penyelenggaraan pemerintahan kecamatan secara optimal.
- 2) Meningkatkan pemahaman, penghayatan dan pengembangan nilai-nilai adat dan agama.
- 3) Meningkatkan pelayanan umum yang lebih baik.
- 4) Meningkatkan pemberdayaan masyarakat.
- 5) Meningkatkan keseimbangan dan kesinambungan penyelenggaraan pemerintahan, pelaksanaan pembangunan, dan pemberdayaan masyarakat.

## 3. Letak Geografi Batipuh Selatan

Secara geografis Batipuh Selatan terletak di tengah Ibukota Kecamatan dengan jarak ke Ibukota Kabupaten 28 km. Batipuh Selatan terletak pada koordinat 0,29'38"- 0,35'30" Lintang Selatan (LS) dan 100,22'36"- 100,31'44" Bujur Timur (BT). Luas wilayah 82,73 km<sup>2</sup> (6,19 %)



Dengan batas-batas wilayahnya:

- b. Sebelah Utara : Kecamatan Batipuh
- c. Sebelah Selatan : Kabupaten Solok
- d. Sebelah Timur : Kabupaten Rambatan
- e. Sebelah Barat : Kabupaten Padang-Pariaman

Nagari-nagari yang ada di Batipuh Selatan:

- a. Sumpur
- b. Batu Taba
- c. Malalo
- d. Padang Laweh

Gambar 4.1



Peta Batipuh Selatan

Tabel 4.1

Jumlah Penduduk Batipuh Selatan Berdasarkan Jenis Kelamin

No	Jenis Kelamin	Jumlah Penduduk
1.	Laki-laki	5.592
2.	Perempuan	5.625
Jumlah		11.217

Sumber: BPS Kabupaten Tanah Datar 2021

## B. Temuan dan Pembahasan

### 1. Temuan dan Pembahasan Penelitian

#### a. Athalla Ibrahim Store

##### 1) Profil Umum Athalla Ibrahim Store

Berdasarkan data lapangan, maka didapatkan informasi bahwa di Batipuh Selatan ada beberapa *online shop* diantaranya ada Athalla Ibrahim Store yang merupakan *online shop* yang berdiri sejak awal bulan ramadhan tahun 2021, pemiliknya adalah Melia Indah Sari (24 tahun). Athalla Ibrahim Store kala itu berdiri dikarenakan pemilik tidak memiliki pekerjaan sehingga mencoba peruntungan di bisnis *online*. Nama Athalla Ibrahim Store merupakan gabungan nama terakhir anak pertama dan anak kedua beliau, yang alasannya dipilih karena anak memberikan semangat kepada pemilik usaha, sehingga ketika bekerja akan selalu mengingat bahwa beliau memiliki keluarga untuk dinafkahi. Pemilik Athalla Ibrahim Store memiliki dua orang anak.

Pertama-tama memang tidak banyak yang tahu tentang *online shopnya*, namun karena dia memiliki banyak teman lalu dia memasarkan *online shopnya* dari mulut ke mulut. Setelah hal itu dilakukan, *online shopnya* mulai diminati pembeli, sehingga *online shopnya* mulai di kenal banyak orang dan permintaan juga mulai membanjir. Dia menggunakan sepeda motor sebagai akomodasi untuk mengantarkan pesanan konsumen.

Produk yang dijualnya adalah peralatan rumah tangga seperti, panci, teko, peralatan makan, peralatan masak, karpet, dan lainnya. Dia juga menjual kosmetik dari berbagai merk. Modal awalnya sebesar Rp.500.000,-. Omset penjualannya berkisar antara Rp.500.000,-/minggu atau Rp.2.000.000,-/bulan.

Perkembangan usaha Athalla Ibrahim Store awalnya berkembang dengan baik, Kemudian karena suaminya yang tidak memiliki penghasilan yang tetap, sehingga perkembangan

usahanya menjadi kurang baik, dikarenakan kekurangan modal. Biaya-biaya rumah tangga diambil dari omset pendapatan dari usaha *online shop* yang di tekuninya, oleh karena itu modal yang seharusnya diputar kembali untuk usahanya seringkali terpakai untuk memenuhi kebutuhan hidup keluarganya (Wawancara dengan Melia pemilik Athalla Ibrahim Store 05 Maret 2022).

## 2) Visi dan Misi Athalla Ibrahim Store

### a) Visi

Athalla Ibrahim Store menempatkan diri sebagai *online shop* yang mampu memberikan kesan puas dan nyaman di hati pelanggannya guna mempermudah para konsumen dalam berbelanja.

### b) Misi

- I. Dengan memberikan pelayanan terbaik bagi pelanggan, berupa kemudahan dalam berbelanja serta kualitas produk dan barang terjamin dengan harga komperatif.
- II. Mengoptimalkan teknologi yang ada dan membangun kerja sama yang saling menguntungkan dan mendukung.
- III. Terus meningkatkan mutu produk sesuai dengan perkembangan zaman.
- IV. Terus mengembangkan jaringan dan relasi untuk menarik konsumen agar berminat untuk berbelanja di Athalla Ibrahim Store (Wawancara dengan Melia pemilik Athalla Ibrahim Store 05 Maret 2022).

## 3) Modal Awal Athalla Ibrahim Store

Pada saat memutuskan untuk merintis usaha *online shop* pemilik usaha Athalla Ibrahim Store memiliki modal sebesar Rp.500.000 yang dia kembangkan hampir satu tahun (Wawancara dengan Melia pemilik Athalla Ibrahim Store 05 Maret 2022).

#### 4) Produk yang Dijual Athalla Ibrahim Store

##### I. Peralatan Rumah Tangga

Peralatan rumah tangga yang dia jual berupa, panci, teko, peralatan makan, peralatan masak, karpet, dan lainnya.

##### II. Kosmetik

Kosmetik yang dia jual berupa, bedak berbagai merk, lipstik berbagai merk, shampo, dan lainnya (Wawancara dengan Melia pemilik Athalla Ibrahim Store 05 Maret 2022).

#### 5) Omset Penjualan Athalla Ibrahim Store

Omset penjualan yang didapatkan oleh Athalla Ibrahim Store berkisar antara Rp.500.000/minggu atau kurang lebih Rp.2.000.000/bulan (Wawancara dengan Melia pemilik Athalla Ibrahim Store 05 Maret 2022).

#### 6) Teknik Jual Beli Athalla Ibrahim Store

Teknik jual beli yang dilakukan oleh Athalla Ibrahim Store yaitu dengan menggunakan sosial media melalui *WhatsApp* karena dengan aplikasi ini memudahkan transaksi dengan konsumen serta peluang untuk pemasaran produk jauh lebih berpotensi karena kontak orang-orang terdekat serta kontak konsumen Athalla Ibrahim Store secara otomatis tersimpan di aplikasi ini, secara tidak langsung konsumen tetap Athalla Ibrahim Store bisa memberikan informasi dan memasarkan lagi produk Athalla Ibrahim Store kepada orang terdekatnya karena kemudahan dalam penggunaan aplikasi ini.

Kemudian Athalla Ibrahim Store juga memasarkan produknya melalui sosial media *Facebook* karena melalui aplikasi ini peluang tersebarnya produk yang dijual jangkauannya jauh lebih luas sehingga potensi untuk terjualnya produk Athalla Ibrahim Store menjadi lebih tinggi dan diketahui oleh publik (Wawancara dengan Melia pemilik Athalla Ibrahim Store 05 Maret 2022).

## b. Tania Ms Glow

### 1) Profil Umum Tania Ms Glow

Tania Ms Glow awal mulanya berdiri di Rimbo Bujang, Jambi tahun 2018. Usaha kosmetik yang dia dirikan ini merupakan usaha pertamanya yang berkembang dengan baik sehingga hasil keuntungan dari usaha pertamanya ini diputar kembali untuk membuka cabang baru di Batipuh Selatan pada tahun 2020.

Kemudian usaha kosmetik Ms Glow yang dimiliki Tania di Batipuh Selatan berkembang juga dengan cukup baik, karena banyaknya orang yang tertarik dengan produk Ms Glow. Pemilik Tania Ms Glow masih berstatus lajang, oleh karena itu biaya-biaya rumah tangga yang dia keluarkan tidak begitu banyak, sehingga pendapatannya sangat mencukupi untuk diputar kembali ke modal usahanya. Untuk mendukung perkembangan usahanya, dia menggunakan 2 sepeda motor sebagai akomodasi untuk mengantarkan pesanan konsumen.

Produk yang di jualnya berupa, paket kecantikan wajah, serum, *body lotion*, maskara, *essence*, *sunscreen*, *moisturizer*, masker wajah, dan masih banyak lagi produk lainnya. Modal awalnya sebesar Rp.10.000.000. Omset penjualannya berkisar antara Rp.1.000.000,-/minggu atau Rp.4.000.000,-/bulan. Dia juga memperoleh pendapatan yang lain dari hasil usaha sampingan yaitu usaha kuliner yang berkembang dengan cukup baik sampai saat ini (Wawancara dengan Tania pemilik Tania Ms Glow 08 Maret 2022).

### 2) Visi dan Misi Ms Glow

#### a) Visi

“Menjadi toko kosmetik yang terpercaya dengan memberikan pelayanan terbaik kepada pelanggan” (Wawancara dengan Tania pemilik Tania Ms Glow 08 Maret 2022).

b) Misi

- I. Memberikan pelayanan yang berkualitas kepada seluruh pelanggan yang berintikan pembeli akhir.
- II. Menjaga keunggulan produk yang sesuai dengan kebutuhan pelanggan.
- III. Perbaikan dan pembelajaran yang berkesinambungan di segala aspek untuk dilaksanakan secara tepat dan cepat (Wawancara dengan Tania pemilik Tania Ms Glow 08 Maret 2022).

3) Modal Awal Tania Ms Glow

Pada saat memutuskan untuk merintis usaha *online shop* pemilik usaha Tania Ms Glow memiliki modal sebesar Rp.10.000.000 yang dia kembangkan semenjak tahun 2020 (Wawancara dengan Tania pemilik Tania Ms Glow 08 Maret 2022).

4) Produk yang Dijual Tania Ms Glow

Tania Ms Glow berfokus menjual produk kecantikan berupa, paket kecantikan wajah, serum, *body lotion*, maskara, *essence*, *sunscreen*, *moisturizer*, masker wajah, dan masih banyak lagi produk lainnya (Wawancara dengan Tania pemilik Tania Ms Glow 08 Maret 2022).

5) Omset Penjualan Tania Ms Glow

Omset penjualan yang didapatkan oleh Tania Ms Glow berkisar antara Rp.1.000.000/minggu atau kurang lebih Rp.4.000.000/bulan (Wawancara dengan Tania pemilik Tania Ms Glow 08 Maret 2022).

6) Teknik Jual Beli Tania Ms Glow

Teknik jual beli yang dilakukan oleh Tania Ms Glow yaitu dengan menggunakan sosial media melalui *WhatsApp* karena dengan aplikasi ini memudahkan transaksi dengan konsumen serta peluang untuk pemasaran produk jauh lebih berpotensi

karena kontak orang-orang terdekat serta kontak konsumen Tania Ms Glow secara otomatis tersimpan di aplikasi ini, secara tidak langsung konsumen tetap Tania Ms Glow bisa memberikan informasi dan memasarkan lagi produk Tania Ms Glow kepada orang terdekatnya karena kemudahan dalam penggunaan aplikasi ini.

Kemudian Tania Ms Glow juga memasarkan produknya melalui sosial media *Instagram* pribadi karena melalui aplikasi ini peluang tersebarnya produk yang dijual jangkauannya jauh lebih luas sehingga potensi untuk terjualnya produk Athalla Ibrahim Store menjadi lebih tinggi dan diketahui oleh publik (Wawancara dengan Tania pemilik Tania Ms Glow 08 Maret 2022).

## **2. Analisis SWOT pada 5C**

- a. Analisis 5C dan SWOT terhadap Pemberian Pembiayaan Syariah kepada *Online Shop* di Batipuh Selatan

- 1) Analisis 5C

- a) *Character* (Karakter)

- I. Athalla Ibrahim Store

Analisa peneliti berdasarkan pengakuan pemilik Athalla Ibrahim Store bahwa dia sering mengalami kesulitan dalam pembayaran angsuran sebelumnya kepada bank konvensional karena terdesak kebutuhan sehari-hari. (Wawancara dengan Melia pemilik Athalla Ibrahim Store 05 Maret 2022). Keadaan tersebut diperkuat oleh pernyataan tetangga dan kenalan baik pemilik Athalla Ibrahim Store (Wawancara dengan Fitri 07 Maret 2022).

- II. Tania Ms Glow

Analisa peneliti berdasarkan pengakuan pemilik Tania Ms Glow bahwa dia cukup disiplin dalam berbisnis dan bertanggung jawab dengan kewajibannya. (Wawancara

dengan Tania Pemilik Tania Ms Glow 08 Maret 2022). Keadaan tersebut diperkuat oleh pernyataan tetangga dan kenalan baik pemilik Tania Ms Glow (Wawancara dengan Lisa 10 Maret 2022).

b) *Capacity* (Kemampuan dan Kesanggupan)

I. Athalla Ibrahim Store

Berdasarkan wawancara dengan pemilik Athalla Ibrahim Store aset yang dimilikinya adalah berupa perabotan rumah tangga dan 1 unit sepeda motor, status tempat tinggalnya yaitu rumah sewa dan secara keseluruhan pendapatan total keluarga ini adalah sekitar Rp.1.600.000/bulan, yaitu pendapatan usaha sekitar Rp.600.000/bulan, kemudian ditambah dengan penghasilan suaminya sekitar Rp.1.000.000/bulan. Sedangkan biaya-biaya hidup yang harus mereka keluarkan lebih besar yaitu biaya rumah tangga sekitar Rp.1.500.000, biaya listrik/air sekitar Rp.400.000, biaya pendidikan anak sekitar Rp.500.000, biaya lain-lain sekitar Rp.300.000. Berdasarkan rincian tersebut total pengeluaran pemilik Athalla Ibrahim Store yaitu sekitar Rp.2.700.000. Maka secara umum, perbandingan antara pendapatan dengan pengeluarannya menjadi minus Rp.1.100.000. Dengan demikian penutup dari kekurangan tersebut dapatkan dari berbagai pendapatan usaha sampingan atau pendapatan tak terduga lainnya.

Dari data tersebut terlihat bahwa usaha Athalla Ibrahim Store sangat lemah dari aspek *capacity* karena pemilik Athalla Ibrahim Store masih belum mampu mengelola keuangan pribadi dan keuangan usahanya dengan baik (Wawancara dengan Melia pemilik Athalla Ibrahim Store 05 Maret 2022).



## II. Tania Ms Glow

Berdasarkan wawancara dengan pemilik Tania Ms Glow aset yang dimilikinya adalah berupa perabotan rumah tangga dan 2 unit sepeda motor, status tempat tinggalnya yaitu rumah milik sendiri dan secara keseluruhan pendapatan totalnya adalah sekitar Rp.2.500.000/bulan, Sedangkan biaya-biaya hidup yang harus dikeluarkan yaitu biaya rumah tangga sekitar Rp.1.200.000, biaya listrik/air sekitar Rp.300.000, biaya lain-lain sekitar Rp.300.000. Maka secara umum, perbandingan antara pendapatan dengan pengeluarannya menjadi plus Rp.700.000.

Dari data tersebut terlihat bahwa usaha Tania Ms Glow cukup kuat dari aspek *capacity* karena pemilik Tania Ms Glow mampu mengelola keuangan pribadi dan keuangan usahanya dengan baik (Wawancara dengan Tania Pemilik Tania Ms Glow 08 Maret 2022).

### c) *Collateral* (Jaminan)

#### I. Athalla Ibrahim Store



Berdasarkan data lapangan, yang dapat dijadikan sebagai jaminan pembiayaan bank adalah berupa 1 BPKB kendaraan bermotor dengan taksiran jaminan senilai Rp.7.000.000, karena motor tersebut memiliki harga pasar sekitar Rp.10.000.000, maka nilai tersebut hanya dapat

diambil sebesar 70% (Wawancara dengan Melia pemilik Athalla Ibrahim Store 05 Maret 2022).

## II. Tania Ms Glow



Berdasarkan data lapangan, yang dapat dijadikan sebagai jaminan pembiayaan bank adalah berupa 2 BPKB kendaraan bermotor dengan taksiran jaminan senilai Rp.14.000.000, karena motor tersebut memiliki harga pasar sekitar Rp.20.000.000, maka nilai tersebut hanya dapat diambil sebesar 70% (Wawancara dengan Tania Pemilik Tania Ms Glow 08 Maret 2022).

d) *Capital* (Modal)

I. Athalla Ibrahim Store

Berdasarkan temuan lapangan, pemilik Athalla Ibrahim Store memiliki modal yang berasal dari patokan nilai semua produk yang dimilikinya yaitu sekitar Rp.5.000.000, dengan hal ini maka kemungkinan bank hanya bisa memberikan pembiayaan sekitar Rp.2.500.000-Rp.3.000.000 (Wawancara dengan Melia pemilik Athalla Ibrahim Store 05 Maret 2022).

II. Tania Ms Glow

Berdasarkan temuan lapangan, pemilik Tania Ms Glow memiliki modal yang berasal dari patokan nilai semua produk yang dimilikinya yaitu sekitar Rp.20.000.000, dengan hal ini maka kemungkinan bank mampu memberikan pembiayaan sekitar Rp.10.000.000-Rp.15.000.000. (Wawancara dengan Tania Pemilik Tania Ms Glow 08 Maret 2022).

e) *Condition* (Kondisi Ekonomi)

Kondisi ekonomi Negara saat penelitian ini dilaksanakan adalah kurang baik karena adanya wabah *covid-19*, demikian juga halnya dengan kondisi ekonomi di Batipuh Selatan secara umum. Namun, sifat bisnis *online* bisa beradaptasi dengan kondisi ekonomi tersebut.

Pendapatan masyarakat Batipuh Selatan sebelum pandemi *covid-19* tercatat sebesar 85% yang terdiri dari UMKM (25%), peternakan (25%), dan pertanian (35%). Setelah terjadinya pandemi *covid-19*, pendapatan masyarakat Batipuh Selatan mengalami penurunan dari semua bidang aspek masyarakat menjadi 68% yang terdiri dari UMKM (18%), pertanian (20%), dan peternakan (30%).

Upaya yang dilakukan khususnya UMKM di masa pandemi *covid-19* agar tetap bisa bertahan yaitu merubah model pemasaran seperti pemanfaatan teknologi informasi dan internet agar pendapatan yang dihasilkan tidak terlalu jauh penurunannya (Wawancara dengan perangkat Nagari Sumpur 15 Maret 2022).

## 2) Analisis SWOT

### a) *Strength* (Kekuatan)

#### I. Athalla Ibrahim Store

Berdasarkan temuan lapangan, usaha yang dijalankan oleh pemilik Athalla Ibrahim Store sudah berjalan kurang lebih satu tahun. Perkembangan usahanya ini sudah cukup baik karena produk yang dijual merupakan kebutuhan rumah tangga yang pasti dibutuhkan oleh banyak orang.

Usaha *online shop* yang dijalankan oleh pemilik Athalla Ibrahim Store ini tidak membutuhkan tempat khusus untuk berjualan karena usaha yang dia jalani bisa dilakukan dirumah dan rumah huniannya ini juga cukup besar untuk menampung produk yang dia jual, sehingga dengan ini dia bisa terbebas dari biaya sewa toko.

*Skill* (keahlian) yang diperlukan sepenuhnya dapat dipelajari tanpa adanya batasan latar belakang pendidikan.

Jenis usaha yang dijalani oleh pemilik Athalla Ibrahim Store ini cukup menguntungkan karena menggunakan teknologi digital untuk memasarkan produk yang dijual sehingga jangkauan masyarakat tidak terbatas untuk mengetahui ketersediaan produk yang dijual dan masyarakat lebih mudah melakukan transaksi

(Wawancara dengan Melia pemilik Athalla Ibrahim Store 05 Maret 2022).

## II. Tania Ms Glow

Berdasarkan temuan lapangan, usaha yang dijalankan oleh pemilik Tania Ms Glow sudah berjalan kurang lebih dua tahun. Perkembangan usahanya ini sudah sangat baik karena produk yang dijual merupakan produk yang sedang banyak diminati oleh masyarakat.

Usaha *online shop* yang dijalankan Tania Ms Glow di Batipuh Selatan ini merupakan cabang kedua dari usaha sebelumnya yang bertempat di Rimbo Bujang, Jambi. Sehingga pemilik Tania Ms Glow sudah berpengalaman dalam menjalankan bisnis *online*.

Usaha *online shop* yang dijalankan oleh pemilik Tania Ms Glow ini tidak membutuhkan tempat khusus untuk berjualan karena usaha yang dia jalani bisa dilakukan dirumah dan rumah huniannya ini juga cukup besar untuk menampung produk yang dia jual, sehingga dengan ini dia bisa terbebas dari biaya sewa toko.

Jenis usaha yang dijalani oleh pemilik Tania Ms Glow ini cukup menguntungkan karena menggunakan teknologi digital untuk memasarkan produk yang dijual sehingga jangkauan masyarakat tidak terbatas untuk mengetahui ketersediaan produk yang dijual dan masyarakat lebih mudah melakukan transaksi.

Modal yang dimiliki oleh Tania Ms Glow berasal dari omset penjualan produk bisnis *online* miliknya terdahulu yang perkembangannya cukup baik. Sehingga dari omset tersebut dapat diputar kembali untuk membuka cabang baru di Batipuh Selatan. Maka dengan hal ini menjadi sarana pendukung bagi Tania Ms Glow

untuk menjaga ketersediaan produknya sehingga perkembangan usahanya bisa menjadi lebih baik

Letak Tania Ms Glow berada di dekat keramaian sehingga berpotensi lebih tinggi untuk menarik minat banyak konsumen.

Pemilik Tania Ms Glow memiliki relasi yang cukup banyak, hal itu sangat membantu dan menguntungkan bagi Tania Ms Glow untuk kelancaran usahanya (Wawancara dengan Tania Pemilik Tania Ms Glow 08 Maret 2022).

b) *Weakness* (Kelemahan)

I. Athalla Ibrahim Store

Berdasarkan temuan lapangan, usaha yang dijalankan oleh pemilik Athalla Ibrahim Store kondisi ekonominya masih belum stabil karena usaha ini masih tergolong baru dan pemilik Athalla Ibrahim Store masih belum cukup pengalaman dalam mengelola bisnis *online*.

Modal yang dimiliki oleh pemilik Athalla Ibrahim Store masih sangat minim karena keterbatasan pendapatan sehingga hasil dari penjualan produknya terkadang sering digunakan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari keluarganya.

Jaminan yang dimiliki oleh Athalla Ibrahim Store yang dapat diserahkan ke bank memiliki nilai yang sangat kecil sehingga menjadi pertimbangan rumit bagi pihak bank untuk mengambil keputusan dalam pemberian pembiayaan kepada Athalla Ibrahim Store (Wawancara dengan Melia pemilik Athalla Ibrahim Store 05 Maret 2022).

II. Tania Ms Glow

Berdasarkan temuan lapangan, ditinjau dari aspek 5C maka peneliti tidak menemukan *weakness* (kelemahan) dari Tania Ms Glow karena memiliki modal yang sudah cukup

bagus dan juga memiliki usaha sampingan yaitu usaha kuliner yang berjalan cukup lancar sehingga dapat mendukung keberlangsungan usaha *online shop*nya (Wawancara dengan Tania Pemilik Tania Ms Glow 08 Maret 2022).

c) *Opportunity* (Peluang)

I. Athalla Ibrahim Store

Berdasarkan temuan lapangan, usaha yang dijalankan oleh pemilik Athalla Ibrahim Store memiliki harga yang lebih rendah dari kompetitor diluar Batipuh Selatan sehingga memudahkan Athalla Ibrahim Store dalam merebut pangsa pasar.

Kondisi pandemi *covid-19* mendukung usaha ini karena adanya peraturan pemerintah tentang pemberlakuan PSBB (Pembatasan Sosial Berskala besar) yang membatasi masyarakat untuk berinteraksi diluar rumah sehingga masyarakat lebih banyak berinteraksi dengan *gadget* hal ini memudahkan dalam belanja dan mendapatkan barang yang diperlukan.

Tidak adanya saingan yang bergerak di bisnis *online* yang sama, sehingga memperbesar peluang terjadinya jual beli (Wawancara dengan Melia pemilik Athalla Ibrahim Store 05 Maret 2022).

II. Tania Ms Glow

Berdasarkan temuan lapangan, usaha yang dijalankan oleh pemilik Tania Ms Glow memiliki harga yang lebih rendah dari kompetitor diluar Batipuh Selatan sehingga Tania Ms Glow memiliki kesempatan lebih besar dalam merebut pangsa pasar.

Kondisi pandemi *covid-19* mendukung usaha ini karena adanya peraturan pemerintah tentang

pemberlakuan PSBB (Pembatasan Sosial Berskala besar) yang membatasi masyarakat untuk berinteraksi diluar rumah sehingga masyarakat lebih banyak berinteraksi dengan *gadget* hal ini memudahkan dalam belanja dan mendapatkan barang yang diperlukan.

Sedang tingginya peminat *skincare* Ms Glow di masyarakat sehingga meningkatkan penjualan dan keuntungan produk Tania Ms Glow (Wawancara dengan Tania Pemilik Tania Ms Glow 08 Maret 2022).

#### d) *Threats* (Ancaman)

##### I. Athalla Ibrahim Store

Berdasarkan temuan lapangan, usaha yang dijalankan oleh pemilik Athalla Ibrahim Store mengalami perubahan pada tren pasar yang diakibatkan oleh pandemi *covid-19*. Sehingga terjadi peningkatan pengangguran di masyarakat, secara umum membuat pendapatan masyarakat menjadi menurun, secara khusus kondisi ini kurang menggembirakan bagi seluruh kalangan masyarakat.

Munculnya pesaing sejenis di tempat lain, hal ini berdampak pada penurunan pelanggan sehingga adanya pilihan lain bagi pelanggan untuk berbelanja.

Distributor Athalla Ibrahim Store berada diluar Batipuh Selatan sehingga jaraknya cukup jauh bagi pemilik Athalla Ibrahim Store untuk mengambil pasokan produk yang dijualnya.

Terjadi masalah pembayaran karena kebanyakan konsumen mengambil produk secara kredit terutama konsumen yang berada disekitar tempat usaha bahkan ada juga konsumen yang menunggak dalam pelunasan



pembayaran pembelian produk (Wawancara dengan Melia pemilik Athalla Ibrahim Store 05 Maret 2022).

## II. Tania Ms Glow

Berdasarkan temuan lapangan, usaha yang dijalankan oleh pemilik Tania Ms Glow mengalami perubahan pada tren pasar yang diakibatkan oleh pandemi *covid-19*. Sehingga terjadi peningkatan pengangguran di masyarakat, secara umum membuat pendapatan masyarakat menjadi menurun, secara khusus kondisi ini kurang menggembirakan bagi seluruh kalangan masyarakat.

Munculnya pesaing sejenis di tempat lain, hal ini berdampak pada penurunan pelanggan sehingga adanya pilihan lain bagi pelanggan untuk berbelanja.

Terjadi masalah pembayaran karena kebanyakan konsumen mengambil produk secara kredit terutama konsumen yang berada disekitar tempat usaha bahkan ada juga konsumen yang menunggak dalam pelunasan pembayaran pembelian produk (Wawancara dengan Tania Pemilik Tania Ms Glow 08 Maret 2022).

### C. Analisis Data

Berdasarkan uraian temuan lapangan yang penulis kemukakan diatas, selanjutnya penulis melakukan analisis data dengan cara mengkombinasikan antara aspek 5C yang membahas tentang kelayakan pembiayaan dengan klasifikasi data berdasarkan pada analisis SWOT.

Berangkat dari kombinasi analisis tersebut maka temuan dan bahasan dapat penulis uraikan sebagai berikut:

#### 1. Athalla Ibrahim Store

##### a. *Strength* (Kekuatan)

Berdasarkan temuan peneliti di lapangan, masyarakat cenderung lebih banyak berinteraksi dengan *gadget* untuk melakukan transaksi jual beli secara *online*. Fenomena ini umum terjadi pada setiap usaha *online shop* di masa pandemi, hal ini pada hakikatnya cukup membantu tingkat penjualan dan promosi dari usaha, namun kenyataan yang nampak karena lemahnya modal maka penjualannya tetap rendah, dan karena sulitnya perekonomian maka modal semakin tergerus dan menurun. Sehingga aspek *strength* (kekuatan) tidak mampu menahan kelemahan yang dimiliki.

##### b. *Weakness* (Kelemahan)

Berdasarkan temuan peneliti di lapangan, aspek *weakness* (kelemahan) yang dimiliki oleh Athalla Ibrahim Store tidak bisa diatasi oleh aspek *strength* (kekuatan) karena kondisi ekonomi masyarakat yang rendah, nilai jaminan yang rendah. Kemudian kelemahan ini dapat diatasi dengan cara meminjam uang ke bank atau menjual motornya, akan tetapi apabila motor miliknya dijual maka akan menghambat mobilitas kehidupannya dan keberlangsungan usahanya.

c. *Opportunity* (Peluang)

Berdasarkan temuan peneliti di lapangan, aspek *opportunity* (peluang) yang dimiliki oleh Athalla Ibrahim Store tidak dapat direbut dengan aspek *strength* (kekuatan) karena rendahnya perekonomian masyarakat sehingga berkurangnya pendapatan Athalla Ibrahim Store.

*Opportunity* (peluang) dapat direbut dengan memberikan keringanan dalam pembelian secara kredit kepada masyarakat. Namun hal ini akan berdampak pada masalah pembayaran bahkan ada konsumen yang menunggak dalam jangka waktu yang cukup lama, sehingga akan memperburuk perekonomian Athalla Ibrahim Store.

d. *Threats* (Ancaman)

Berdasarkan temuan peneliti di lapangan, aspek *threats* (ancaman) yang mungkin akan terjadi seperti munculnya pesaing baru dan perubahan tren pasar tidak mampu diatasi karena rendahnya modal sehingga mengalami keterbatasan dalam melakukan pembelian stok barang. Ancaman Athalla Ibrahim Store seperti distributor atau pemasok barang yang jaraknya cukup jauh, dapat diatasi dengan cara mencari distributor yang lebih dekat agar lebih mudah mendapatkan pasokan produk. Namun jika hal itu dilakukan maka harga beli produk ke distributor atau pemasok akan jauh lebih mahal, sehingga pemilik Athalla Ibrahim Store harus menaikkan harga jualnya, sedangkan keadaan ekonomi masyarakat sedang tidak baik atau sedang menurun.

Dari semua aspek analisis SWOT yang dikombinasikan dengan analisis 5C tersebut, peneliti menyimpulkan bahwa Athalla Ibrahim Store mempunyai banyak sekali aspek *weakness* (kelemahan) dari keempat analisis SWOT {*strength* (kekuatan), *weakness* (kelemahan), *opportunity* (peluang), *threats* (ancaman)}. Kelemahan tersebut bersifat fundamental sehingga sulit bagi Athalla Ibrahim Store untuk bangkit dan mendapatkan pembiayaan dari Lembaga Keuangan Syariah karena akan memberikan resiko yang banyak bagi Lembaga Keuangan Syariah terutama dari aspek

*capacity* (kemampuan/kesanggupan), *capital* (modal), dan *collateral* (jaminan). Sedangkan aspek *character* (karakter), dan *condition* (kondisi ekonomi) masih dapat diperbaiki.

## 2. Tania Ms Glow

### a. *Strength* (Kekuatan)

Berdasarkan temuan peneliti di lapangan, dari aspek modal Tania Ms Glow memiliki aspek *strength* (kekuatan) yang mampu mendukung dan menunjang ketersediaan produk, sehingga dapat menjaga stabilitas penjualan, apabila konsumen melakukan pembelian produk maka stoknya akan selalu ada tanpa adanya ketergantungan dari aspek modal.

### b. *Weakness* (Kelemahan)

Berdasarkan temuan peneliti di lapangan, ditinjau dari aspek 5C maka peneliti tidak menemukan *weakness* (kelemahan) dari Tania Ms Glow karena memiliki modal yang sudah cukup bagus dan juga memiliki usaha sampingan yaitu usaha kuliner yang berjalan cukup lancar sehingga dapat mendukung keberlangsungan usaha *online shop*nya.

### c. *Opportunity* (Peluang)

Berdasarkan temuan peneliti di lapangan, aspek *opportunity* (peluang) dari Tania Ms Glow dapat direbut dengan aspek *strength* (kekuatan) dengan cara memberikan harga yang lebih terjangkau dari kompetitor lain kepada konsumen, dan memberikan pelayanan ekstra kepada konsumen dikarenakan sedang banyaknya peminat *skincare* Ms Glow.

Aspek *opportunity* (peluang) tidak dapat direbut karena hanya dalam kondisi tertentu seperti pandemi *covid-19* pada saat sekarang ini saja masyarakat lebih banyak beralih berbelanja secara *online* karena takut dan lebih berhati-hati agar tidak terkontaminasi dengan virus *covid-19*.

d. *Threats* (Ancaman)

Berdasarkan penelitian lapangan, *threats* (ancaman) dapat diatasi dengan aspek *opportunity* (peluang) dengan cara mengikuti perubahan tren pasar seperti mencatat kebutuhan dan keinginan pasar, kreatif dalam melakukan pelayanan dan pemasaran, melakukan evaluasi bisnis, dan membedakan tren pasar.

*Threats* (ancaman) tidak dapat diatasi karena dari aspek kondisi ekonomi masyarakat yang menurun akibat pengangguran yang disebabkan oleh pandemi *covid-19*, sehingga kemampuan daya beli masyarakat menjadi rendah.

Dari semua aspek analisis SWOT yang dikombinasikan dengan analisis 5C tersebut, peneliti menyimpulkan bahwa Tania Ms Glow mempunyai banyak sekali aspek *strength* (kekuatan) dari keempat analisis SWOT {*strength* (kekuatan), *weakness* (kelemahan), *opportunity* (peluang), *threats* (ancaman)}. Sehingga besar kemungkinan bagi Tania Ms Glow mendapatkan pembiayaan dari Lembaga Keuangan Syariah karena minim akan resiko bagi Lembaga Keuangan Syariah.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Hasil penelitian ini menyimpulkan bahwa potensi penyaluran pembiayaan syariah terhadap *online shop* di Batipuh Selatan dengan rekomendasi analisis SWOT berdasarkan teori analisis 5C terhadap dua toko *online shop* adalah

##### 1. Athalla Ibrahim Store

Berdasarkan hasil penelitian maka rekomendasi analisis SWOT berdasarkan analisis 5C tentang potensi penyaluran pembiayaan syariah terhadap Athalla Ibrahim Store tidak berpotensi mendapatkan penyaluran pembiayaan syariah dari Lembaga Keuangan Syariah karena terdapat kelemahan yang fundamental dari aspek teori pembiayaan terutama dari aspek *capacity* (kemampuan/kesanggupan), *capital* (modal), *collateral* (jaminan), sedangkan aspek *character* (karakter) dan *condition* (kondisi) bisa diperbaiki.

##### 2. Tania Ms Glow

Berdasarkan hasil penelitian maka rekomendasi analisis SWOT berdasarkan analisis 5C tentang potensi penyaluran pembiayaan syariah terhadap Tania Ms Glow berpotensi mendapatkan penyaluran pembiayaan syariah dari Lembaga Keuangan Syariah yang berada pada kategori layak, karena aspek 5C {*character* (karakter), *capacity* (kemampuan/kesanggupan), *collateral* (jaminan), *capital* (modal), *condition* (kondisi ekonomi)} tercukupi dengan baik, bahkan pada aspek *condition* (kondisi ekonomi) Tania Ms Glow masih lebih baik meskipun sejak masa pandemi *covid-19* kondisi ekonomi masyarakat menjadi kurang baik, namun karena sudah mempunyai pelanggan tetap usaha *online shop* Tania Ms Glow masih tetap berjalan dengan baik.

## **B. Saran**

Dari hasil penelitian yang penulis lakukan terhadap *online shop* yang ada di Batipuh Selatan, maka penulis dapat memberikan saran kepada pelaku usaha yaitu:

1) Athalla Ibrahim Store

Agar lebih disiplin dalam mengelola keuangan, tepat waktu dalam membayar kewajiban, serta lebih aktif lagi dalam mempromosikan produk yang dijual.

2) Tania Ms Glow

Agar menambah sarana promosi produk yang dijual baik secara digital maupun secara langsung untuk perkembangan usaha

## DAFTAR KEPUSTAKAAN

- Abdullah, Tamrin. 2012. *Bank dan Lembaga Keuangan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Adiawarman, Karim. 2004. *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Andriaz, Saputra. 2018. Penerapan Analisis SWOT. *Journal.stiemb.ac.id*.
- Antonious. 2001. *Pengelolaan Bank Syariah*. Jakarta: Sinar Grafika.
- Djazuli, & Yanwari, Y. 2002. *Lembaga-Lembaga Perekonomi Umat Sebuah Pengenalan*. Jakarta: Rajawali Press.
- Edwin, Nandas. 2014. *Kesetaraan Ekonomi*. Yogyakarta: Cempaka Putih.
- Elissa, Mujiyana. 2013. *Manajemen Risiko, Teori, dan Kasus*. Jakarta: Kencana.
- Fahmi, Irham. 2018. *Manajemen Risiko Teori*. Yogyakarta: Penerbit Andi.
- Fatimah. 2016. *Manajemen Strategis*. Yogyakarta: Anak Hebat Indonesia.
- Hafiz, Muhammad. 2006. Legal Standing Pembiayaan Perbankan. *Jurnal Central Library*.
- Hanomangan. 2020. Jasa Dalam Perdagangan. *Jurnal Ilmiah MEA, vol. 4, no, 2*.
- Hermansyah. 2005. *Hukum Perbankan Nasional Indonesia*. Jakarta: Prenada Media Group.
- Jayadi, Abdullah. 2011. *Aspek Perbankan Syariah*. Yogyakarta: Mitra Pustaka.
- Loudon. 1998. *Credit Manajemen Handbook*. Jakarta: Pustaka.
- Muhammad. 2005. *Manajemen Bank Syariah*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN.
- Muhammad, Adam. 2015. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Kencana.
- M. Nur, Rianto. 1993. *Pedoman Pengelolaan Bank Syariah*. Jakarta: LPPBS.
- Muhammad, Ridwan. 2016. *Manajemen Pembiayaan Ekonomi*. Jakarta: Pustaka.
- Putra, Edi. 1986. *Kredit Perbankan*. Yogyakarta: Liberty Yogyakarta.
- Rahardja, Prathama. 1997. *Uang dan Perbankan*. Jakarta: Rineka Cipta.



- Sari. 2015. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Siti, Raesa. 2019. Pengembangan Online Shop. *Jurnal Al-Kalam*.
- Soemitra, A. 2009. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Prenada Media.
- Trisadini, dan Abdul Somad. 2012. *Transaksi Bank Syariah*. Jakarta: Pustaka.
- U, Husein. 2010. *Manajemen Risiko Bisnis*. Jakarta: PT. Bumi Aksara.
- Yusuf. 2017. Jual Beli Online. *Journal administrasibisnis.students*.
- Yusuf, Ahmad. 2009. *Manajemen Operasional Bank Syariah*. Cirebon: Press.

**L**

**A**

**M**

**P**

**I**

**R**

**A**

**N**

### Transkrip Wawancara

Informan Penelitian	:	Pemilik Toko Online Shop Athalla Ibrahim Store (Melia Indah Sari) Tetangga Pemilik Athalla Ibrahim Store (Fitri)  Pemilik Toko Online Shop Tania Ms Glow (Tania Zaharatul Baiti) Tetangga Pemilik Tania Ms Glow (Lisa)
Hari dan Tanggal	:	Sabtu, 05 Maret 2022/ Senin, 07 Maret 2022 Selasa, 08 Maret 2022/ Kamis, 10 Maret 2022
Waktu	:	16.00 WIB / 17.00 WIB
Judul Skripsi	:	Potensi Pemberian Pembiayaan Syariah Terhadap <i>Online Shop</i> di Batipuh Selatan dengan Analisis SWOT

1. **Peneliti** : Apakah Anda sebelumnya pernah mendapatkan pembiayaan dari bank lain?

**Informan 1** : Pernah, di Bank BRI Konvensional.

**Informan 2** : Pernah, di Bank BNI Konvensional.

2. **Peneliti** : Darimana sumber dana yang Anda dapatkan untuk melakukan pembayaran angsuran kepada pihak bank tersebut?

**Informan 1** : Dari omset penjualan usaha *online shop*.

**Informan 2 :** Dari omset penjualan usaha *online shop*.

3. **Peneliti :** Apakah ada keluhan/kendala selama melakukan pembayaran angsuran kepada pihak bank tersebut?

**Informan 1 :** Ada, karena kadang uang yang seharusnya digunakan untuk pembayaran angsuran terpakai untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari.

**Informan 2 :** Sejauh ini belum ada mengalami kendala dalam pembayaran angsuran.

4. **Peneliti :** Setau saudara/i apakah yang bersangkutan pernah di datangi oleh pihak bank karena yang bersangkutan mengalami kredit macet dalam pembayaran angsuran?

**Informan 1 :** Saya pernah melihat petugas bank mendatangi rumah Melia.

**Informan 2 :** Setau Saya belum pernah ada petugas bank mendatangi rumah Tania.

5. **Peneliti :** Bagaimanakah perkembangan usaha Anda selama mendapatkan pembiayaan dari bank tersebut?

**Informan 1 :** Usaha Saya berkembang cukup baik setelah mendapatkan pembiayaan dari bank tersebut.

**Informan 2 :** Usaha Saya berkembang dengan baik setelah mendapatkan pembiayaan dari bank tersebut.

6. **Peneliti :** Bagaimanakah cara Anda dalam mengelola usaha *online shop* Anda ini agar berkembang dengan baik?

**Informan 1 :** Saya mengembangkan usaha ini dengan cara memasarkan produk melalui sosial media, dan secara langsung kepada konsumen.

**Informan 2 :** Saya mengembangkan usaha ini dengan cara memasarkan produk melalui sosial media, dan secara langsung kepada konsumen. Selanjutnya, Saya akan memberikan diskon harga dan hadiah kepada konsumen yang melakukan pembelian di harga tertentu.

7. **Peneliti :** Bagaimanakah cara Anda mengatasi apabila terjadi penurunan pendapatan?

**Informan 1** : Saya akan memberikan keringanan kepada konsumen dengan memberikan sistem cicilan serta menggratiskan biaya pengiriman di sekitar area tempat tinggal Saya.

**Informan 2** : Saya memangkas pengeluaran yang tidak penting dan memaksimalkan pelayanan kepada konsumen.

8. **Peneliti** : Berapakah pendapatan usaha *online shop* Anda ini per bulannya?

**Informan 1** : Pendapatan yang Saya dapatkan sebesar Rp. 2.000.000/bulan.

**Informan 2** : Pendapatan yang Saya dapatkan sebesar Rp. 4.000.000/bulan.

9. **Peneliti** : Sudah berapa lama usaha *online shop* Anda ini berjalan?

**Informan 1** : Usaha Saya ini sudah berjalan kurang lebih 1 tahun.

**Informan 2** : Usaha Saya ini sudah berjalan kurang lebih 2 tahun.

10. **Peneliti** : Berapakah modal awal Anda pada saat memulai usaha *online shop* ini?

**Informan 1** : Modal awal yang Saya miliki sebesar Rp. 500.000.

**Informan 2** : Modal awal yang Saya miliki sebesar Rp. 10.000.000.

11. **Peneliti** : Darimanakah sumber modal awal tersebut ?

**Informan 1** : Berasal dari uang tabungan Saya.

**Informan 2** : Berasal dari omset penjualan usaha *online shop* Saya dari cabang sebelumnya.

12. **Peneliti** : Apakah terjadi kenaikan/penurunan pendapatan Anda selama 6 bulan terakhir ini?

**Informan 1** : Iya, Saya mengalami penurunan pendapatan, karena konsumen mengalami keterbatasan ekonomi.

**Informan 2** : Iya, Saya mengalami penurunan pendapatan, tetapi tidak terlalu signifikan karena saya masih memiliki konsumen tetap.

13. **Peneliti** : Apakah jaminan diharuskan dalam mengajukan pembiayaan di bank syariah?

**Informan 1** : Iya.

**Informan 2 :** Iya.

14. **Peneliti :** Apakah Anda memiliki jaminan tersebut?

**Informan 1 :** Iya, Saya memilikinya.

**Informan 2 :** Iya, Saya memilikinya.

15. **Peneliti :** Dalam bentuk apa saja jaminan yang Anda miliki?

**Informan 1 :** Saya memiliki jaminan dalam bentuk 1 BPKB Motor.

**Informan 2 :** Saya memiliki jaminan dalam bentuk 2 BPKB Motor.

16. **Peneliti :** Berapakah taksiran harga jaminan yang Anda miliki?

**Informan 1 :** Rp. 7.000.000.

**Informan 2 :** Rp. 14.000.000.

17. **Peneliti :** Apakah produk yang Anda jual merupakan kebutuhan jangka panjang bagi konsumen?

**Informan 1 :** Iya, karena produk yang Saya jual merupakan kebutuhan rumah tangga.

**Informan 2 :** Iya, karena kosmetik merupakan kebutuhan konsumen.

18. **Peneliti :** Apakah daya beli masyarakat akan produk *online shop* yang Anda jual cukup tinggi?

**Informan 1 :** Iya, karena konsumen memerlukan peralatan rumah tangga untuk menunjang kebutuhan hidupnya.

**Informan 2 :** Iya, karena konsumen membutuhkan produk kecantikan untuk mendukung penampilannya.

19. **Peneliti :** Apakah media teknologi yang Anda gunakan saat sekarang ini dalam memasarkan produk *online shop* sudah memberikan kemudahan kepada konsumen?

**Informan 1 :** Sudah, karena media teknologi yang Saya gunakan sudah lazim digunakan oleh konsumen dalam melakukan pembelian produk.

**Informan 2 :** Sudah, karena media teknologi yang Saya gunakan sudah lazim digunakan oleh konsumen dalam melakukan pembelian produk serta produk yang Saya jual sudah cukup familiar dikalangan konsumen.

20. **Peneliti :** Apakah produk *online shop* yang Anda jual selalu tersedia dari pihak *supplier*?

**Informan 1** : Iya, karena *supplier* untuk kebutuhan rumah tangga cukup banyak.

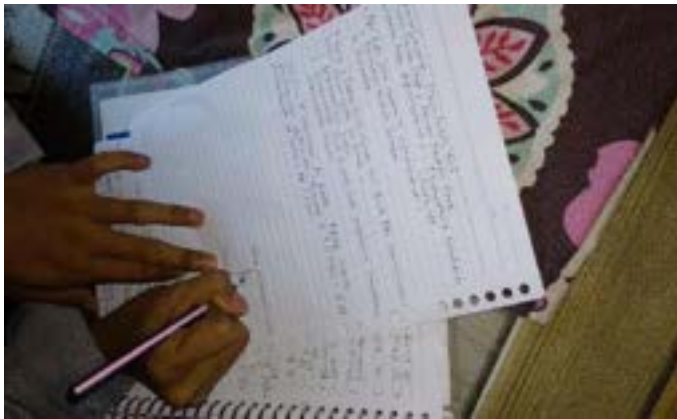
**Informan 2** : Iya, karena Saya memiliki *supplier* tetap yang menjamin ketersediaan produk.

Dokumentasi Wawancara dengan Pemilik Athalla Ibrahim Store (Melia Indah Sari)









Dokumentasi wawancara dengan tetangga Athalla Ibrahim Store (Fitri)



Foto produk Athalla Ibrahim Store

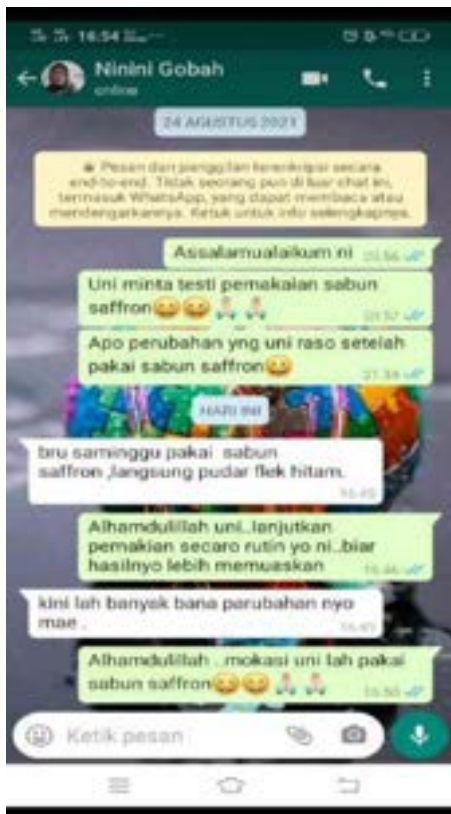






Bukti Transaksi Athalla Ibrahim Store





Jaminan yang dimiliki Athalla Ibrahim Store



Dokumentasi Wawancara Dengan Pemilik Tania Ms Glow (Tania Zaharatul Baiti)







Dokumentasi wawancara dengan tetangga Tania Ms Glow (Lisa)



Produk Tania Ms Glow





Bukti Transaksi Tania Ms Glow





Jaminan yang dimiliki Tania Ms Glow





Dokumentasi wawancara dengan perangkat Nagari

