

**STRATEGI PENILAIAN KINERJA PRODUK
PEMBIAYAAN DENGAN PENDEKATAN *BOSTON*
CONSULTING GROUP TAHUN 2020-2022**

**(Studi Kasus KSPPS BangKu Elpena Karangmoncol
Purbalingga)**



SKRIPSI

Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Prof. K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)

Oleh:
NOVANI YUNDA PRADINI
NIM. 1917202011

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
JURUSAN EKONOMI DAN KEUANGAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UIN PROF. K.H SAIFUDDIN ZUHRI
PURWOKERTO
2023**

**STRATEGI PENILAIAN KINERJA PRODUK
PEMBIAYAAN DENGAN PENDEKATAN *BOSTON*
CONSULTING GROUP TAHUN 2020-2022**

**(Studi Kasus KSPPS BangKu Elpena Karangmoncol
Purbalingga)**



SKRIPSI

Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Prof. K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)

Oleh:

**NOVANI YUNDA PRADINI
NIM. 1917202011**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
JURUSAN EKONOMI DAN KEUANGAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UIN PROF. K.H SAIFUDDIN ZUHRI
PURWOKERTO
2023**

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Novani Yunda Pradini

NIM : **1917202011**

Jenjang : S.1

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Jurusan : Ekonomi dan Keuangan Syariah

Program Studi : Perbankan Syariah

Judul Skripsi : Strategi Penilaian Kinerja Produk Pembiayaan Dengan Pendekatan *Boston Consulting Group* Tahun 2020-2022 (Studi Kasus KSPPS BangKu Elpena Karangmoncol Purbalingga)

Menyatakan bahwa naskah skripsi ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian atau karya saya sendiri kecuali bagian-bagian yang dirujuk sebelumnya.

Purwokerto, 15 September 2023



Novani Yunda Pradini

NIM. 1917202011



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126
Telp: 0281-635624, Fax: 0281-636553; Website: febi.uinsaizu.ac.id

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi Berjudul

**STRATEGI PENILAIAN KINERJA PRODUK PEMBIAYAAN DENGAN
PENDEKATAN BOSTON CONSULTING GROUP (BCG) TAHUN 2020-2022
(STUDI KASUS KSPPS BANGKU ELPENA KARANGMONCOL
PURBALINGGA)**

Yang disusun oleh Saudara **Novani Yunda Pradini NIM 1917202011** Program Studi **S-1 Perbankan Syariah** Jurusan Ekonomi dan Keuangan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto, telah diujikan pada hari **Jumat, 13 Oktober 2023** dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk memperoleh gelar **Surjana Ekonomi (S.E.)** oleh Sidang Dewan Penguji Skripsi.

Ketua Sidang/Penguji

Hastin Tri Utami, S.E., M.Si., Ak.
NIP. 19920613 201801 2 001

Sekretaris Sidang/Penguji

Safrina Muarrifah, S.E., M.Si.
NIP. 19921230 201903 2 026

Pembimbing/Penguji

Yoiz Shofwa Shafrani, S.P., M.Si.
NIP. 19781231 200801 2 027

Purwokerto, 20 Oktober 2023

Mengetahui/Mengesahkan
Dean



Dg. H. Jantol Abdul Aziz, M.Ag.
NIP. 19730921 200212 1 004

NOTA DINAS PEMBIMBING

Kepada

Yth: Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto

di-

Purwokerto

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

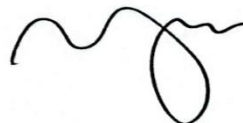
Setelah melakukan bimbingan, telaah, arahan, dan koreksi terhadap penulisan skripsi dari saudara Novani Yunda Pradini NIM. 1917202011 yang berjudul :

**Strategi Penilaian Kinerja Produk Pembiayaan Dengan Pendekatan
Boston Consulting Group Tahun 2020-2022 (Studi Kasus KSPPS Bangku
Elpena Karangmoncol Purbalingga)**

Saya berpendapat bahwa skripsi tersebut sudah dapat diajukan kepada Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto untuk diujikan dalam rangka memperoleh gelar sarjana dalam Ilmu Ekonomi Syariah (S.E)

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Purwokerto, 15 September 2023
Pembimbing,



Yoiz Shofwa Shafrani, SP., M.Si
NIP. 197812312008012027

**STRATEGI PENILAIAN KINERJA PRODUK
PEMBIAYAAN DENGAN PENDEKATAN *BOSTON*
CONSULTING GROUP TAHUN 2020-2022**

**(Studi Kasus KSPPS BangKu Elpena Karangmoncol
Purbalingga)**

Novani Yunda Pradini

NIM. 1917202011

E-mail : novaniyunda17@gmail.com

Program Studi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto

ABSTRAK

Persaingan lembaga keuangan menjadikan produk agar diminati oleh masyarakat tidak hanya dari bagaimana strategi pemasaran yang diterapkan, namun juga bagaimana kinerja produk yang ditawarkan, sehingga penilaian kinerja terhadap produk dibutuhkan untuk menilai dan mengetahui sejauh mana produk telah terlaksana secara keseluruhan. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis posisi produk pembiayaan di KSPPS BangKu Elpena pada Matrik BCG. Metode penelitian yang digunakan adalah metode penelitian kuantitatif deskriptif jenis penelitian *field research* dimana pengumpulan data dilakukan secara langsung dilapangan untuk mengadakan pengamatan langsung situasi dan kondisi. Pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan metode observasi, wawancara dan dokumentasi. Dalam analisisnya penelitian ini menggunakan metode pendekatan BCG yaitu dengan melihat tingkat pertumbuhan dan pangsa pasar relatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa dalam posisi Matrik BCG produk pembiayaan *Murabahah* berada pada kuadran II yaitu bintang karena produk mengalami pertumbuhan pasar dan pangsa pasar yang tinggi, Sedangkan produk pembiayaan *Salam, Istisna, Ijarah, Mudarabah, Musyarakah* dan *Qardhul Hasan* berada pada kuadran IV yaitu anjing karena produk mengalami pertumbuhan pasar dan pangsa pasar yang rendah. Sehingga KSPPS BangKu Elpena perlu menerapkan strategi antara lain : mempertahankan dan mengembangkan pangsa pasar, investasi dalam inovasi produk, mengembangkan strategi pemasaran yang efektif, mengurangi risiko, melakukan inovasi dan peningkatan efisien, peningkatan pemasaran, penyempitan pasar, diversifikasi, melakukan kolaborasi, fokus pada segmen pasar yang spesifik, inovasi produk dan layanan, kemitraan strategis, evaluasi dan pembaruan, mengadakan pelatihan dan edukasi, segmentasi pasar, meningkatkan kualitas layanan, penetrasi pasar, pengembangan branding, evaluasi dan perbaikan, serta riset pasar. Untuk penelitian selanjutnya diharapkan dapat menggunakan alat analisis yang lain dalam melakukan pengujian untuk menetapkan strategi penilaian kinerja pada produk pembiayaan di KSPPS BangKu Elpena karena penggunaan Matrik BCG kurang sesuai diterapkan pada lembaga keuangan mikro yang cakupannya sempit.

Kata Kunci : Strategi Penilaian Kinerja, BCG, Produk Pembiayaan

**STR ATEGI PENILAIAN KINERJA PRODUK
PEMBIAYAAN DENGAN PENDEKATAN *BOSTON*
CONSULTING GROUP TAHUN 2020-2022**

**(Studi Kasus KSPPS BangKu Elpena Karangmoncol
Purbalingga)**

Novani Yunda Pradini

NIM. 1917202011

E-mail : novaniyunda17@gmail.com

Program Studi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto

ABSTRACT

Competition among financial institutions to make their products appealing to the public is not only based on the marketing strategies employed but also on the performance of the offered products. Therefore, evaluating the performance of these products is necessary to assess and determine the extent to which they have been implemented overall. The purpose of this research is to identify and analyze the position of financing products at KSPPS BangKu Elpena using the BCG Matrix. The research method employed in this study is descriptive quantitative research, specifically field research, where data collection is conducted directly in the field to observe the actual situations and conditions. Data collection is carried out through observation, interviews, and documentation. The analysis in this study utilizes the BCG approach, which involves examining the relative market share and growth rate. The research findings indicate that the Murabahah financing product is positioned in quadrant II, which represents the "star" category in the BCG Matrix because the product is experiencing market changes and has a high market share. On the other hand, the Salam, Istisna, Ijarah, Mudarabah, Musyarakah, and *Qardhul Hasan* financing products are located in quadrant IV, representing the "dog" category because the product is experiencing market changes and low market share. Therefore, KSPPS BangKu Elpena needs to implement various strategies, including maintaining and expanding market share, investing in product innovation, developing effective marketing strategies, reducing risks, fostering innovation and efficiency improvements, enhancing marketing efforts, narrowing the market, diversifying, collaborating, focusing on specific market segments, introducing product and service innovations, establishing strategic partnerships, conducting evaluations and updates, providing training and education, market segmentation, improving service quality, market penetration, branding development, evaluation and improvement, as well as market research. For further research, it is expected to use other analytical tools in conducting test to determine performance assessment strategies on financing products at KSPPS BangKu Elpena because the use of the BCG Matrix is not suitable for microfinance institutions with a narrow scope.

Keywords : Strategy Performance Appraisal, BCG, Financing Products

PEDOMAN TRANSLITERASI (ARAB LATIN)

Transliterasi kata-kata Arab yang dipakai dalam penyusunan skripsi ini berpedoman pada Surat Keputusan Bersama antara Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI Nomor: 158/1987 dan Nomor: 0543b/U/1987.

A. Konsonan Tunggal

| Huruf Arab | Nama | Huruf Latin | Nama |
|------------|------|--------------------|-----------------------------|
| ا | Alif | Tidak dilambangkan | Tidak dilambangkan |
| ب | ba` | B | Be |
| ت | ta` | T | Te |
| ث | ša | š | Es (dengan titik di atas) |
| ج | Jim | J | Je |
| ح | ḥ | ḥ | ha (dengan titik diatas) |
| خ | kha` | Kh | ha dan ha |
| د | Dal | D | De |
| ذ | Žal | Ž | za (dengan titik di atas) |
| ر | ra` | R | Er |
| ز | Zai | Z | Zet |
| س | Sin | S | Es |
| ش | Syin | Sy | es dan ye |
| ص | šad | š | es (dengan titik di bawah) |
| ض | ḍad | ḍ | de (dengan titik di bawah) |
| ط | ta` | ṭ | te (dengan titik di bawah) |
| ظ | za` | ẓ | zet (dengan titik di bawah) |
| ع | `ain | ‘ | Koma terbalik diatas |
| غ | Gain | G | Ge |
| ف | fa` | F | Ef |
| ق | Qaf | Q | Qi |
| ك | Kaf | K | Ka |
| ل | Lam | L | ‘el |

| | | | |
|----|--------|---|----------|
| م | Mim | M | 'em |
| ن | Nun | N | 'em |
| و | Waw | W | W |
| هـ | ha` | H | Ha |
| ء | Hamzah | ' | Apostrof |
| ي | ya` | Y | Ye |

Konsonan Rangkap karena *Syaddah ditulis rangkap*

| | | |
|--------|---------|---------------------|
| متعددة | Ditulis | <i>Muta'addidah</i> |
| عدة | Ditulis | <i>'iddah</i> |

Ta'marbutah di akhir kata Bila dimatikan tulis *h*

| | | |
|------|---------|---------------|
| حكمة | Ditulis | <i>Hikmah</i> |
| جزية | Ditulis | <i>Jizyah</i> |

(ketentuan ini tidak diperlukan pada kata-kata arab yang sudah terserap ke dalam bahasa Indonesia, seperti zakat, shalat, dan sebagainya, kecuali, bila dikehendaki lafal aslinya)

1. Bila diketahui dengan kata sandang "al" serta bacaan kedua itu terpisah, maka ditulis dengan *h*.

| | | |
|----------------|---------|--------------------------|
| كرامة الأولياء | Ditulis | <i>Karāmah al-auliyā</i> |
|----------------|---------|--------------------------|

2. Bila *ta'marbutah* hidup atau dengan harakat, *fathah* atau *kasrah* atau *dammah* ditulis dengan *t*.

| | | |
|------------|---------|----------------------|
| زكاة الفطر | Ditulis | <i>Zakāt al-fitr</i> |
|------------|---------|----------------------|

B. Vokal Pendek

| | | | |
|----|--------|---------|---|
| ◌َ | Fathah | Ditulis | A |
| ◌ِ | Kasrah | Ditulis | I |
| ◌ُ | Dammah | Ditulis | U |

C. Vokal Panjang

| | | | |
|---|--------------------|---------|------------------|
| 1 | Fathah + alif | Ditulis | Ā |
| | ة ي ل اه ج | Ditulis | <i>Jāhiliyah</i> |
| 2 | Fathah + ya'mati | Ditulis | Ā |
| | تنسى | Ditulis | <i>Tansā</i> |
| 3 | Kasrah+ ya'mati | Ditulis | I |
| | كريم | Ditulis | <i>Karim</i> |
| 4 | Dammah + wawu mati | Ditulis | Ū |
| | فروض | Ditulis | <i>Furūd</i> |

D. Vokal Rangkap

| | | | |
|---|--------------------|---------|-----------------|
| 1 | Fathah + ya'mati | Ditulis | Ai |
| | بينكم | Ditulis | <i>Bainakum</i> |
| 2 | Fathah + wawu mati | Ditulis | Au |
| | قول | Ditulis | <i>Qaul</i> |

E. Vokal Pendek yang berurutan dalam satu kata dipisahkan dengan aposrof

| | | |
|-----------|---------|------------------------|
| أنتم | Ditulis | <i>a'antum</i> |
| أعدت | Ditulis | <i>u'iddat</i> |
| لئن شكرتم | Ditulis | <i>la'in syakartum</i> |

F. Kata Sandang Alif + Lam

1. Bila diikuti huruf *Qamariyyah*

| | | |
|--------|---------|------------------|
| القرآن | Ditulis | <i>al-Qur'ān</i> |
| القياس | Ditulis | <i>al-Qiyās</i> |

2. Bila diikuti huruf Syamsiyah ditulis dengan menggunakan huruf Syamsiyah yang mengikutinya, serta menghilangkan huruf / (el)nya.

| | | |
|--------|---------|-----------------|
| السماء | Ditulis | <i>as-Samā</i> |
| الشمس | Ditulis | <i>al-Qiyās</i> |

G. Penulisan kata-kata dari rangkaian kalimat

Ditulis menurut bunyi dan pengucapannya

| | | |
|------------|---------|-----------------------|
| ذوي الفروض | Ditulis | <i>ẓawi al- furūd</i> |
|------------|---------|-----------------------|



MOTTO

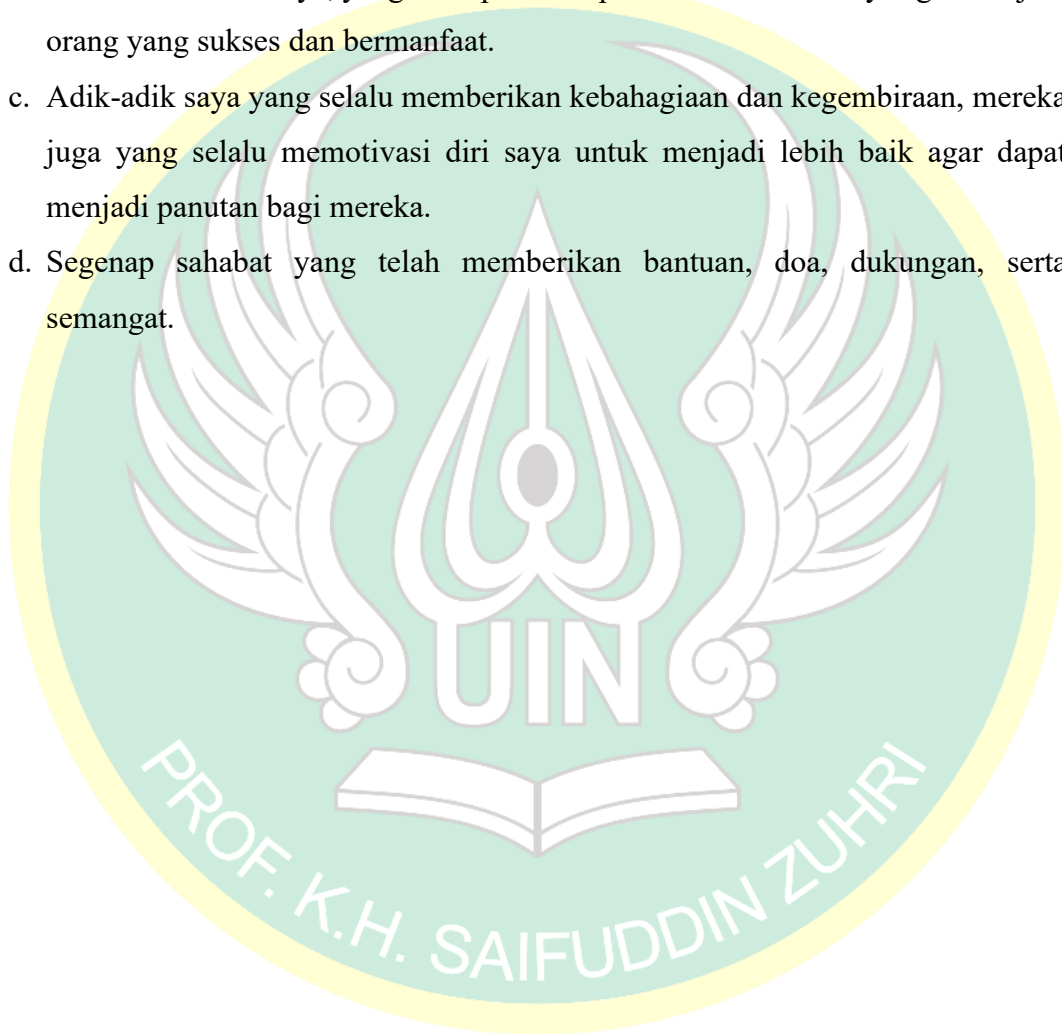
“Hidup adalah seni yang kita ciptakan dengan warna takdir kita sendiri”



PERSEMBAHAN

Dengan segala kerendahan hati dan rasa syukur kepada Allah SWT, karya ini saya persembahkan kepada:

- a. Kedua orang tua, Bapak Budiarto dan Ibu Sri Liyarti yang tidak henti-hentinya selalu memberikan doa, semangat, serta dukungan.
- b. Kakek dan nenek saya, yang tidak pernah lupa mendoakan cucunya agar menjadi orang yang sukses dan bermanfaat.
- c. Adik-adik saya yang selalu memberikan kebahagiaan dan kegembiraan, mereka juga yang selalu memotivasi diri saya untuk menjadi lebih baik agar dapat menjadi panutan bagi mereka.
- d. Segenap sahabat yang telah memberikan bantuan, doa, dukungan, serta semangat.



KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Alhamdulillahirobbil'alamin, Puji syukur selalu penulis panjatkan kehadirat Allah SWT. Atas segala rahmat serta hidayah yang telah diberikan kepada kita semua. Hanya kepada Allah SWT kita menyembah dan hanya kepada-Nya lah kita berserah atas segala urusan. Atas berkat berkah serta ridho-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Strategi Penilaian Kinerja Produk Pembiayaan Dengan Pendekatan *Boston Consulting Group* Tahun 2020-2022 (Studi Kasus KSPPS BangKu Elpena Karangmoncol Purbalingga)”. Shalawat serta salam selalu kita lantunkan kepada junjungan kita Nabi Agung Muhammad SAW yang telah membawa kita dari zaman jahiliyah kepada zaman keemasan, semoga kita tergolong umat yang akan mendapatkan syafa'atnya di akhirat kelak.

Mengawali kata pengantar ini izinkan penulis menyampaikan banyak ucapan terimakasih yang tidak terkira kepada kedua orang tua penulis yaitu Bapak Budiarto dan Ibu Sri Liyarti, karena berkat dukungan dan doa beliau penulis dapat melanjutkan setiap proses perkuliahan hingga menyelesaikan tugas akhir atau skripsi. Bersama dengan selesainya skripsi ini, penulis mengucapkan terimakasih kepada semua pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan penulisan skripsi ini. Penulis mengucapkan terima kasih yang mendalam kepada :

1. Prof. Dr. H. Moh. Roqib M.Ag., Rektor UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
2. Prof. Dr. H. Fauzi, M.Ag., Wakil Rektor I UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
3. Prof. Dr. H. Ridwan, M.Ag., Wakil Rektor II UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
4. Prof. Dr. H. Sul Khan Chakim M.M., Wakil Rektor III UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
5. Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag., Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.

6. Yoiz Shofwa Shafrani, SP., M.Si., selaku Ketua Jurusan Ekonomi dan Keuangan Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto, serta selaku Dosen Pembimbing yang telah banyak memberikan bimbingan, arahan, dan motivasi untuk peneliti.
7. Hastin Tri Utami S.E., M.Si., selaku Koordinator Prodi Perbankan Syariah UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
8. Dosen-dosen dan staf administrasi Program Studi Perbankan Syariah S1 UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
9. Keluarga besar KSPPS BangKu Elpena Karangmoncol Purbalingga yang telah bersedia membantu dan membagikan pengalaman serta ilmu pengetahuannya.
10. Cinta pertama dan pahlawanku, Bapak Budiarto. Beliau memang tidak merasakan pendidikan hingga bangku perkuliahan, namun beliau mampu menghantarkan penulis, memberikan dukungan hingga penulis mampu menyelesaikan pendidikannya sampai sarjana.
11. Pintu surgaku, Ibu Sri Liyarti. Beliau sangat berperan penting dalam menyelesaikan program studi penulis, beliau juga memang tidak merasakan pendidikan hingga jenjang perkuliahan, namun semangat, motivasi serta do'a yang tidak pernah lupa beliau berikan hingga penulis mampu menyelesaikan studinya sampai sarjana.
12. Mbah uti dan mbah kakung, yang sangat ingin melihat penulis sampai ke jenjang sarjana, tak henti-hentinya beliau mengingatkan penulis untuk selalu rajin dan tekun selama perkuliahan, selalu berdoa dan memberikan dukungan juga semangat.
13. Untuk ke tiga adikku, Firdaus Damar Ramadhan, Lintang Anindya, Adheefa Afsheen Myesha. Merekalah yang menjadi salah satu alasan penulis semangat dalam menyelesaikan studi ini agar mereka juga dapat merasakan pendidikan yang sama dengan yang telah penulis jalani.
14. *My best partner*, Muawanah, Zalfa Harosta, Ayinda Khoerun Nisa, dan Zian Fitrotunnisa. Terimakasih atas segala bantuan, waktu, support serta

kebaikan yang diberikan kepada penulis disaat masa-masa sulit mengerjakan skripsi ini.

15. Teman-teman Perbankan Syariah A 2019 yang telah kebersamai selama proses perkuliahan berlangsung, saling berbagi cerita, pengalaman serta kegembiraan hingga memberikan kesan terbaik dalam perkuliahan.
16. Serta seluruh pihak dan teman-teman yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah mendoakan penulis, penulis mengucapkan banyak terimakasih atas semua bantuan, motivasi, serta doa, semoga Allah SWT membalaskan kebaikan kalian semua.

Pada akhirnya, cerita lama dan segala drama yang menemani proses penyelesaian skripsi ini dapat dijadikan sebagai kenangan manis untuk dapat selalu diingat sampai hari tua nanti. Tentunya penulis berharap setiap bantuan dari berbagai pihak dapat menjadi pahala kebaikan.

Oleh sebab itu, dengan kerendahan hati penulis menyampaikan permohonan maaf apabila penulis memiliki banyak kesalahan dalam hal apapun, saran dan kritik yang diberikan kepada penulis sangat berharga dan bermanfaat. Semoga ini juga dapat memberikan manfaat untuk berbagai pihak. Aamiin.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Purwokerto, 15 September 2023



Novani Yunda Pradini
NIM. 1917202011

DAFTAR ISI

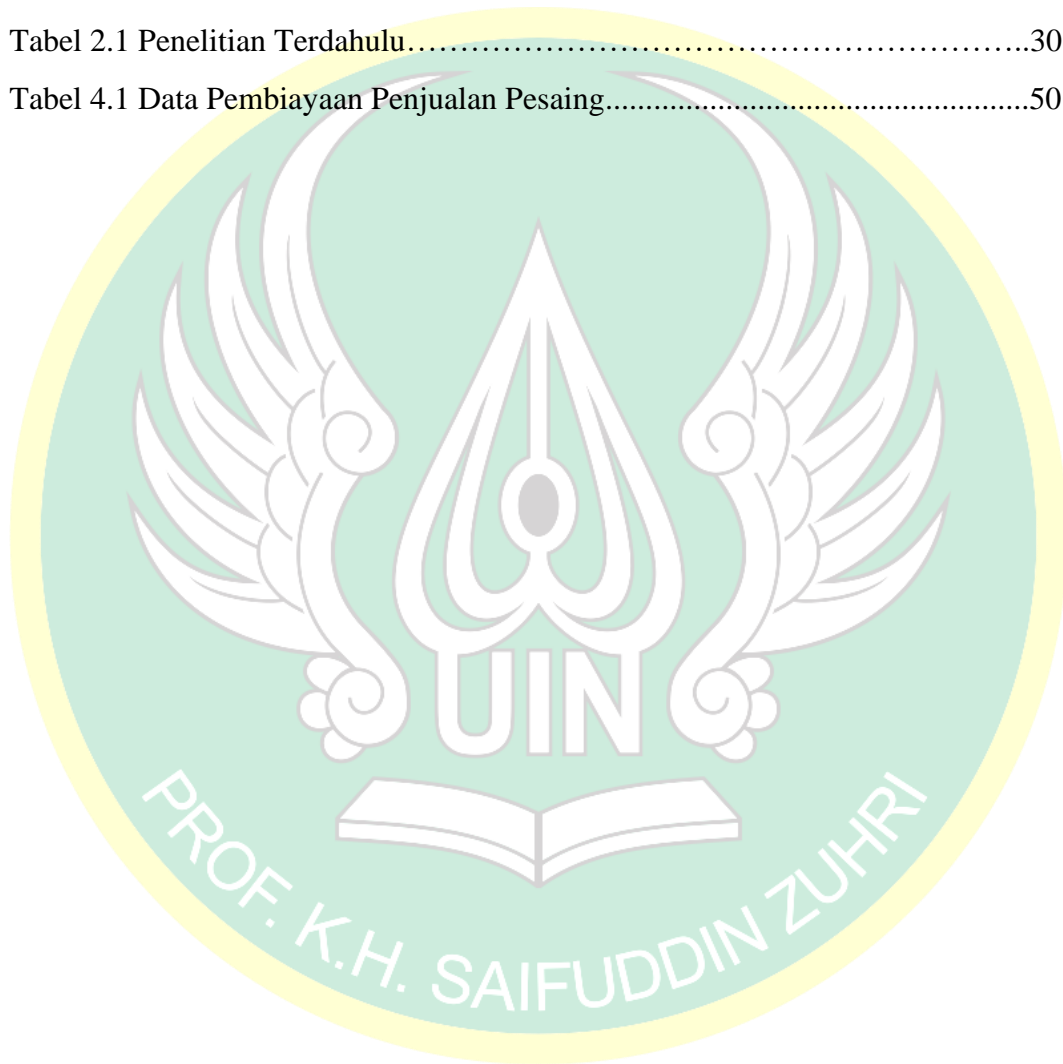
| | |
|---|-----------|
| HALAMAN JUDUL..... | i |
| PERNYATAAN KEASLIAN..... | ii |
| LEMBAR PENGESAHAN..... | iii |
| NOTA DINAS PEMBIMBING..... | iv |
| ABSTRAK..... | v |
| ABSTRACT..... | vi |
| PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-INDONESIA..... | vii |
| MOTTO..... | xi |
| PERSEMBAHAN..... | xii |
| KATA PENGANTAR..... | xiii |
| DAFTAR ISI..... | xvi |
| DAFTAR TABEL..... | xvii |
| DAFTAR GAMBAR..... | xix |
| DAFTAR LAMPIRAN..... | xx |
| BAB I : PENDAHULUAN..... | 1 |
| A. Latar Belakang..... | 1 |
| B. Rumusan Masalah..... | 6 |
| C. Tujuan dan Manfaat Penelitian..... | 6 |
| BAB II : LANDASAN TEORI..... | 8 |
| A. Kerangka Teori..... | 8 |
| 1. Strategi Penilaian Kinerja..... | 8 |
| 2. Produk Pembiayaan..... | 12 |
| 3. Matrik <i>Boston Consulting Group</i> (BCG)..... | 24 |
| B. Landasan Teologis..... | 28 |
| C. Kajian Pustaka..... | 30 |
| BAB III : METODE PENELITIAN..... | 33 |
| A. Jenis Penelitian..... | 33 |
| B. Tempat dan Waktu Penelitian..... | 33 |
| C. Subjek dan Objek Penelitian..... | 33 |
| D. Sumber Data..... | 34 |

| | |
|---|-----------|
| E. Teknik Pengumpulan Data..... | 35 |
| F. Teknik Analisis Data..... | 36 |
| BAB IV : PEMBAHASAN..... | 39 |
| A. Profil KSPPS BangKu Elpena Karangmoncol Purbalingga..... | 39 |
| 1. Sejarah Perkembangan KSPPS BangKu Elpena..... | 39 |
| 2. Visi dan Misi KSPPS BangKu Elpena..... | 40 |
| 3. Struktur Organisasi KSPPS BangKu Elpena | 40 |
| 4. Produk KSPPS BangKu Elpena..... | 44 |
| B. Analisis Matrik <i>Boston Consulting Group</i> (BCG)..... | 46 |
| 1. Pertumbuhan Pasar (<i>Market Grow Rate</i>)..... | 47 |
| 2. Pangsa Pasar Relatif (<i>Relative Market Share</i>)..... | 49 |
| 3. Posisi Matrik BCG Pembiayaan KSPPS BangKu Elpena..... | 51 |
| BAB V : PENUTUP..... | 64 |
| A. Simpulan..... | 64 |
| B. Saran | 65 |
| DAFTAR PUSTAKA..... | 66 |
| LAMPIRAN..... | |
| DAFTAR RIWAYAT HIDUP..... | |



DAFTAR TABEL

| | |
|---|----|
| Tabel 1.1 Jumlah Nasabah Pembiayaan KSPPS BangKu Elpena Tahun 2020-2022..... | 4 |
| Tabel 1.2 Jumlah Pendapatan Pembiayaan KSPPS BangKu Elpena Tahun 2020-2022..... | 5 |
| Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu..... | 30 |
| Tabel 4.1 Data Pembiayaan Penjualan Pesaing..... | 50 |



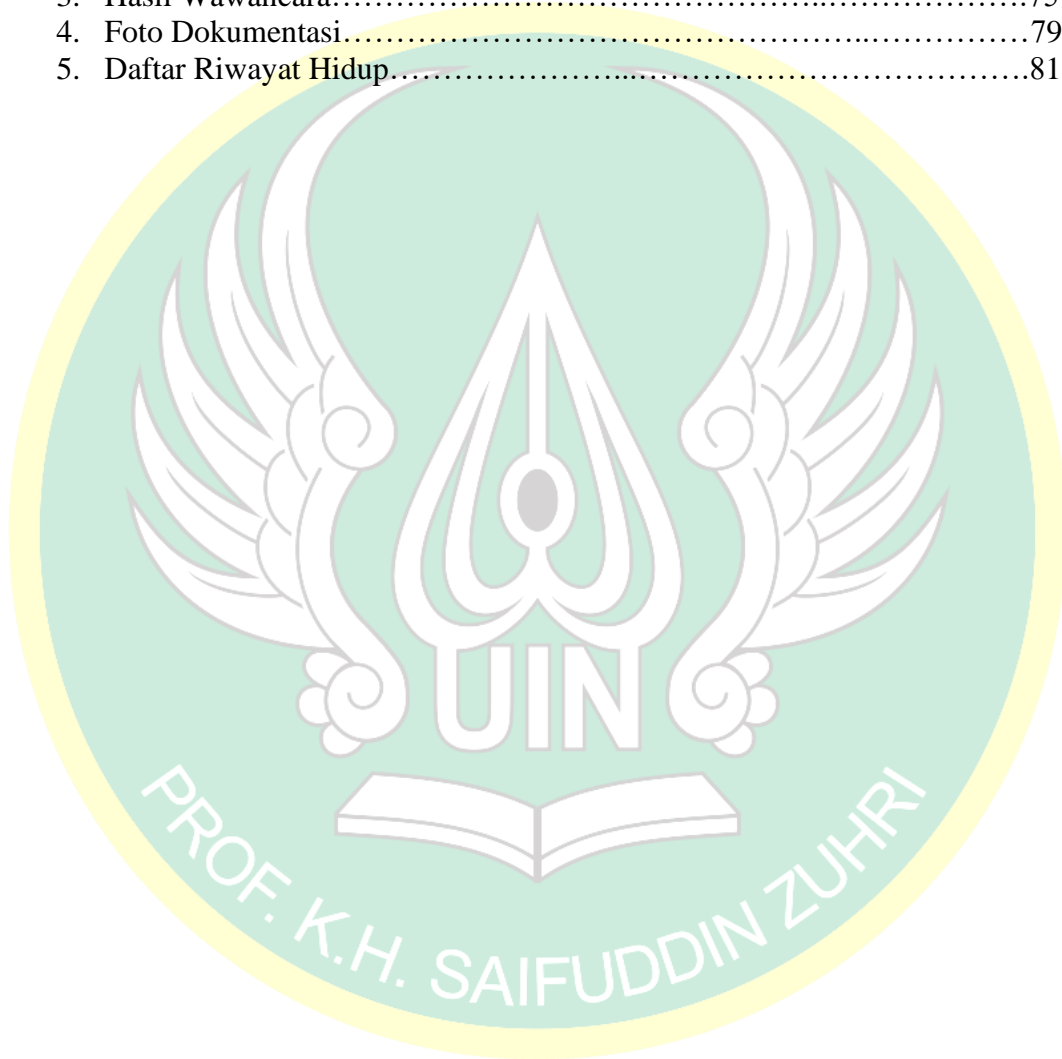
DAFTAR GAMBAR

| | |
|--|----|
| Gambar 3.1 Pemetaan Matrik BCG..... | 38 |
| Gambar 4.1 Posisi Matrik BCG Pembiayaan KSPPS BangKu Elpena..... | 52 |



DAFTAR LAMPIRAN

| | |
|-------------------------------------|----|
| 1. Surat Keterangan Penelitian..... | 74 |
| 2. Hasil Observasi..... | 75 |
| 3. Hasil Wawancara..... | 75 |
| 4. Foto Dokumentasi..... | 79 |
| 5. Daftar Riwayat Hidup..... | 81 |



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Eksistensi lembaga keuangan syariah dalam perekonomian modern merupakan dua hal yang tidak dapat dipisahkan yaitu sebagai lembaga intermediasi yang dalam kegiatan operasionalnya melakukan penghimpunan dana dari masyarakat dan menyalurkannya kembali kepada masyarakat sesuai dengan prinsip-prinsip syariah yang didasarkan pada ajaran Al-Qur'an dan Sunnah. Tujuan utamanya yaitu sebagai penunjang pembangunan melalui peningkatan pemerataan pertumbuhan ekonomi dan juga stabilitas nasional, sebagai semangat religious dan kepentingan praktis pragmatis dalam membangun perekonomian masyarakat yang lebih maju (Soemitra, 2009 : 29).

Dalam hal ini Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah (KSPPS) hadir sebagai salah satu bentuk dari lembaga keuangan mikro syariah yang menjembatani masyarakat dalam melaksanakan aktifitas ekonomi dan keuangan sebagaimana telah tertera dalam Undang-Undang Perkoperasian Pasal 1 No. 1 UU RI No. 25 tahun 1992 yang menyatakan bahwa koperasi sebagai badan usaha yang terdiri baik dari perorangan maupun badan hukum koperasi dengan melandaskan kegiatannya berdasarkan prinsip koperasi sekaligus sebagai gerakan ekonomi rakyat yang berdasar atas asas kekeluargaan. KSPPS menjalankan kegiatan operasionalnya berdasarkan prinsip hukum islam dengan dasar fatwa yang dikeluarkan oleh Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI), dengan menawarkan prinsip *profit sharing* atau bagi hasil dan *interest free* yaitu larangan penerapan bunga dalam seluruh kegiatan transaksi keuangan agar terhindar dari riba (Harsoyo, et al., 2006 : 36).

Berdasarkan KUKM Ensiklopedia, tercatat per tahun 2021 terdapat 4.169 unit Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah (KSPPS) dari total keseluruhan jumlah koperasi aktif di Indonesia yang mencapai 127.124 unit. Meskipun jumlah Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah (KSPPS)

masih terbilang sedikit, namun mampu dalam menangani kegiatan sosial dan juga mendukung keuangan inklusif, suatu keadaan dimana semua orang memiliki akses terhadap layanan jasa keuangan yang berkualitas dengan biaya yang terjangkau dan cara yang menyenangkan, tidak rumit, serta menjunjung harga diri dan kehormatan. Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah (KSPPS) juga mampu memecahkan permasalahan fundamental yang dihadapi oleh pengusaha kecil dan menengah khususnya dalam bidang permodalan atau pembiayaan (KUKM Ensiklopedia, 2021).

Era globalisasi seperti sekarang ini memberikan peluang sekaligus tantangan bagi lembaga atau organisasi khususnya dalam bidang keuangan. Pasalnya persaingan yang ketat untuk menjadikan produk agar diminati oleh masyarakat tidak hanya dari bagaimana strategi pemasaran yang diterapkan, namun juga bagaimana kinerja produk yang ditawarkan oleh lembaga keuangan itu sendiri. Sementara itu terdapat berbagai tantangan untuk mewujudkan kinerja yang lebih baik. Dalam menghadapi era global ini, maka keunggulan kompetitif suatu produk dari lembaga keuangan dengan produk dari lembaga keuangan lainnya adalah menjadi faktor penentu agar mampu bertahan, berperan dan juga bersaing. Keunggulan kompetitif juga harus berkelanjutan (*sustainable*) dalam mencapai tujuan akhir yaitu kinerja yang menghasilkan keuntungan (*profit*) tinggi (Lestari, 2013).

Kinerja merupakan sebuah hal yang dijadikan sebagai tolak ukur, baik atau tidaknya, bertumbuh atau tidaknya suatu perusahaan. Perusahaan sebaiknya juga memperhatikan dan menilai bagaimana kinerja dari produk yang mereka miliki. Penilaian kinerja terhadap produk dibutuhkan untuk menilai dan mengetahui sejauh mana produk dari suatu perusahaan telah terlaksana secara keseluruhan. Penilaian kinerja pada produk akan memberikan feedback kepada perusahaan dalam upaya memperbaiki tampilan produk, sebagai dasar yang digunakan dalam pengambilan berbagai kebijakan terhadap produk dan juga meningkatkan kualitas produk, dimana kualitas produk merupakan karakteristik yang melekat pada produk itu sendiri (Shafrani, 2016). Penilaian kinerja menjadi suatu

pedoman dalam bidang personalia yang diharapkan dapat menunjukkan kepuasan terhadap produk yang dimiliki perusahaan (Santosa & Sjam, 2012).

Matrik *Boston Consulting Group* (BCG) adalah matrik dan internal-eksternal (IE) matrik yang dibentuk secara khusus dalam rangka meningkatkan usaha-usaha perusahaan yang memiliki multidivisi dengan merumuskan strategi yang paling cocok. Metode BCG Matriks digunakan dalam sebuah perencanaan portofolio model yang dikembangkan oleh Bruce Henderson dari *Boston Consulting Group* pada awal tahun 1970, dengan dasar pengamatan yang diklarifikasikan ke dalam empat kuadran yaitu *Question Mark, Star, Cash Cow, Dog*.

1. *Question Mark* sebagai kuadran satu dalam posisi Matrik BCG, yaitu keadaan suatu perusahaan dimana produknya mengalami pertumbuhan pasar yang cepat, tetapi memiliki pangsa pasar yang rendah
2. *Star* sebagai kuadran dua dalam posisi Matrik BCG, yaitu keadaan suatu perusahaan mengalami pasar yang tumbuh cepat dimana perusahaan yang bersangkutan memiliki pangsa pasar (produk) yang besar sehingga dapat memperoleh cukup banyak dana tunai (*cash*) untuk mempertahankan posisinya melalui investasi baru
3. *Cash Cow* sebagai kuadran tiga dalam posisi Matrik BCG, yaitu suatu keadaan dimana perusahaan mengalami penurunan pertumbuhan pasar (produk) yang rendah, tetapi memiliki pangsa pasar yang tinggi
4. *Dog* sebagai kuadran empat dalam posisi Matrik BCG yaitu suatu keadaan perusahaan yang produknya atau pasar mengalami pertumbuhan rendah serta memiliki pangsa pasar yang rendah pula (Arafat, 2005 : 79).

Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah (KSPPS) BangKu Lembaga Perekonomian Nahdlatul Ulama (Elpena) merupakan bentuk koperasi simpan pinjam syariah yang resmi didirikan pada tanggal 17 Juli 2017 oleh pimpinan anak cabang gerakan pemuda anshor Kecamatan Karangmoncol sebagai gerakan ekonomi masyarakat dan menjadi satu-

satunya koperasi syariah yang berdiri di bawah naungan Nahdlatul Ulama (NU) dengan menawarkan berbagai produk simpanan dan pembiayaan sama halnya seperti koperasi syariah pada umumnya. Dalam produk simpanan terdapat Simpanan Umum, Simpanan (Simpanan Masa Depan), Simpanan Pinjam, Simbah (Simpanan Qurban Aqiqah), Simpati (Simpanan Wisata Hati), Siwati (Simpanan Walimah), Simmastren (Simpanan Masjid Ormas Pesantren). Sedangkan dalam produk pembiayaan diantaranya *Mudarabah, Salam, Istisna, Ijarah, Mudarabah, Musyarakah, serta Qardhul Hasan.*

Dari produk pembiayaan yang dimiliki oleh KSPPS BangKu Elpena, tercatat jumlah nasabah selama tiga tahun berturut-turut sebagai berikut:

Tabel 1.1
Jumlah Nasabah Pembiayaan KSPPS BangKu Elpena
Tahun 2020-2022

| Jenis Piutang/Pembiayaan | 2020 | 2021 | 2022 |
|---------------------------------|-------------|-------------|-------------|
| Murabahah | 5 | 14 | 57 |
| Salam | 0 | 0 | 0 |
| Istisna | 0 | 0 | 0 |
| Ijarah | 0 | 0 | 0 |
| Mudarabah | 82 | 50 | 9 |
| Musyarakah | 45 | 41 | 25 |
| Qardhul Hasan | 13 | 1 | 1 |

Sumber: Data KSPPS BangKu Elpena Tahun 2023

Berdasarkan data diatas, jumlah nasabah pada pembiayaan *murabahah* semakin meningkat hal ini dikarenakan kemudahan dalam proses penggunaan akad serta pengetahuan masyarakat terkait jenis akad ini, namun hal ini berbanding dengan pembiayaan *mudarabah, musyarakah* dan *qardhul hasan* yang mengalami penurunan jumlah nasabah secara signifikan setiap tahunnya akibat dari adanya kredit macet. Pada pembiayaan *salam, istisna*, dan *ijarah* justru tidak memiliki nasabah sama sekali selama tiga tahun berturut-turut karena kurangnya pemahaman serta pengetahuan masyarakat atau nasabah mengenai jenis pembiayaan ini. Hal ini juga berpengaruh terhadap jumlah pendapatan KSPPS BangKu Elpena. Berikut adalah data jumlah pendapatan koperasi:

Tabel 1.2
Jumlah Pendapatan Pembiayaan KSPPS BangKu Elpena
Tahun 2020-2022 (Dalam Rupiah)

| Jenis Piutang/Pembiayaan | 2020 | 2021 | 2022 |
|--------------------------|-------------|------------|-------------|
| Murabahah | 27.096.000 | 19.378.000 | 208.600.000 |
| Salam | - | - | - |
| Istisna | - | - | - |
| Ijarah | - | - | - |
| Mudarabah | 211.708.000 | 85.333.000 | 8.120.000 |
| Musyarakah | 131.226.500 | 65.904.000 | 26.500.000 |
| Qardhul Hasan | 31.932.000 | 173.000 | - |

Sumber : Data KSPPS Bang Ku Elpena Tahun 2023

Penurunan jumlah nasabah ini menunjukkan bahwa Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah (KSPPS) BangKu Elpena masih kurang dalam menjalankan strategi kinerja produk pembiayaan dengan baik, sehingga minat nasabah kurang disetiap tahunnya. Untuk menganalisis hal tersebut diperlukan strategi yang tepat dalam penilaian kinerja produk pembiayaan.

Dengan melihat latar belakang diatas, penulis tertarik untuk meneliti strategi penilaian kinerja produk pembiayaan pada Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah (KSPPS) BangKu Elpena, sehingga penulis mengambil judul : **“STRATEGI PENILAIAN KINERJA PRODUK PEMBIAYAAN DENGAN PENDEKATAN *BOSTON CONSULTING GROUP* TAHUN 2020-2022 (Studi Kasus KSPPS BangKu Elpena Karangmoncol Purbalingga)”**.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas maka permasalahan yang ada yaitu bagaimana analisis Matrik *Boston Consulting Group* (BCG) dalam mengukur kinerja produk pembiayaan di KSPPS BangKu Elpena Karangmoncol?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Adapun penelitian ini memiliki tujuan untuk mengetahui dan menganalisis posisi produk pembiayaan di KSPPS BangKu Elpena Karangmoncol pada Matrik *Boston Consulting Group* (BCG).

2. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

a. Manfaat Akademis

Dengan adanya penelitian ini, diharapkan dapat menambah khasanah keilmuan ataupun bahan diskusi bagi civitas akademik pendidikan ekonomi dan bisnis khususnya perbankan syariah.

b. Manfaat Praktis

1) Bagi Penulis

Penelitian ini sebagai bahan kajian ilmiah dari teori yang telah penulis dapat selama proses perkuliahan yang kemudian diterapkan secara empiris. Adanya penelitian ini juga dapat menambah wawasan serta pengetahuan penulis terkait dengan produk-produk pembiayaan yang ada di KSPPS BangKu Elpena.

2) Bagi KSPPS BangKu Elpena

Hasil dari penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan masukan dalam mengembangkan produk-produk pembiayaan yang ada di KSPPS BangKu Elpena sehingga akan tercipta kemajuan di masa yang akan datang.

3) Bagi Masyarakat

Penelitian ini dapat dijadikan sebagai referensi atau bacaan yang menyajikan bukti empiris terkait kinerja dari produk pembiayaan yang ada di KSPPS BangKu Elpena.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Kerangka Teori

1. Strategi Penilaian Kinerja

a. Pengertian Strategi Penilaian Kinerja

Strategi pertama kali didefinisikan oleh Chandler yang mengartikan sebagai tujuan jangka panjang dari suatu perusahaan, serta pendayagunaan dan alokasi seluruh sumber daya yang penting untuk mencapai tujuan tersebut (Rangkuti, 2008: 4). Welge dan Al-Laham mendefinisikan strategi sebagai dasar atau pokok perilaku berorientasi jangka panjang dari perusahaan untuk mewujudkan tujuan jangka panjangnya yang mencakup ruang lingkup kegiatan perusahaan, kompetensi dan juga keunggulan dalam bersaing (Pock, 2007: 16). Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia strategi dimaknai sebagai rencana yang cermat mengenai kegiatan dalam upaya mencapai tujuan khusus, hal ini sejalan dengan pendapat yang dikemukakan oleh Seels dan Richey yang mendefinisikan strategi sebagai spesifikasi untuk memilih dan mengurutkan peristiwa maupun kegiatan, serta dalam Haidir dan Salim yang mendefinisikan strategi sebagai sebuah metode rencana atau rangkaian kegiatan yang dirancang untuk mencapai tujuan tertentu (Chusni, et al., 2021: 19).

Langkah-langkah strategi menurut Fred R. David (Ahmad, 2020: 82) :

1) Perumusan Strategi

Pada langkah perumusan strategi mencakup pengembangan visi dan misi, identifikasi peluang eksternal organisasi dan ancaman, penentuan kekuatan dan kelemahan internal, penetapan tujuan jangka panjang, menghasilkan strategi alternatif dan juga memilih strategi dalam mencapai tujuan.

2) Implementasi Strategi

Pada langkah implementasi strategi mencakup penetapan tujuan tahunan, penyusunan kebijakan, memotivasi karyawan, dan mengalokasikan sumber daya sehingga strategi dapat terlaksana.

3) Penilaian Strategi

Pada langkah penilaian strategi ini merupakan tahapan akhir untuk mengetahui apakah strategi yang telah dilaksanakan telah berjalan dengan baik atau sebaliknya.

Menilai merupakan suatu proses pengukuran suatu hal maupun kegiatan apakah telah berjalan dan sesuai dengan yang diharapkan atau malah justru masih terdapat kekurangan. Istilah penilaian dalam Bahasa Indonesia dapat bersinonim dengan evaluasi (*evaluation*) dan juga asesmen (*assesment*), Lynch mengartikan penilaian sebagai sebuah usaha yang sistematis dalam mengumpulkan informasi sebagai bahan pembuatan pertimbangan dan keputusan. Sedangkan Douglas mendefinisikan penilaian sebagai cara yang dilakukan untuk mengukur pengetahuan, ketrampilan serta penampilan seseorang dalam konteks yang sengaja ditentukan. Definisi lain mengartikan penilaian sebagai proses dalam pengumpulan dan pengolahan sebuah informasi yang digunakan dalam mengukur pencapaian (Subagia & Wiratama, 2016).

Beberapa fungsi penilaian diantaranya yaitu (Arikunto, 2010) :

1) Penilaian Berfungsi Selektif

Penilaian atau evaluasi dilakukan untuk menyeleksi atau menyaring suatu hal dengan maksud agar lebih mudah dibedakan mana yang lebih baik dan mana yang kurang baik.

2) Penilaian Berfungsi Diagnostik

Penilaian dapat mendiagnosa sebab dari suatu kelebihan maupun kelemahan suatu hal, sehingga dari hasil penilaian apabila terdapat kelebihan maka akan dilakukan pengembangan, dan apabila terdapat kelemahan maka akan lebih mudah untuk dicari sumber dari kelemahan tersebut dan dapat mencari solusi untuk mengatasinya.

3) Penilaian Berfungsi Sebagai Penempatan

Dengan adanya penilaian maka akan terlihat keunggulan-keunggulan dari suatu hal, sehingga hasil yang sama akan dapat dikelompokkan menjadi satu.

4) Penilaian Berfungsi Sebagai Pengukur Keberhasilan

Pada tahapan akhir suatu program, akan selalu dilakukan kegiatan penilaian. Hal ini dilakukan agar dapat menentukan berhasil atau tidaknya program tersebut, tercapai atau tidaknya tujuan awal yang ingin dicapai.

Secara etimologis kata kinerja (*performance*) diberi batasan sebagai kesuksesan seseorang di dalam melaksanakan tugas atau pekerjaan yang dibebankan kepada mereka. Menurut Prawirosenton kinerja diartikan sebagai sebuah pencapaian kerja seseorang atau sekelompok orang dalam suatu organisasi, semakin tinggi kualitas dan kuantitas hasil kerja dari seseorang maka akan semakin tinggi pula kinerjanya. Kinerja juga merupakan bagian dari hasil pekerjaan yang memiliki hubungan kuat dengan tujuan strategis perusahaan (Shafrani, 2013). Menurut Anwar Prabu Mangkunegara (2000) kinerja (prestasi kerja) merupakan hasil kerja secara kualitas dan kuantitas yang dicapai oleh seseorang pegawai dalam melaksanakan tugasnya sesuai dengan tanggung jawab yang diberikan kepadanya, peningkatan kinerja akan tercapai secara efektif dan efisien apabila keluaran (*output*) dapat dirasakan langsung oleh masyarakat, kegiatan yang dilakukan pada jangka waktu menengah harus memberikan efek langsung dari kegiatan tersebut, tujuan yang

ditetapkan secara internal, normal atau standar yang bisa diterima atau output yang dapat dihasilkan setara. Sedangkan John Whitmore dalam *Coaching for performance* (1997) mendefinisikan kinerja sebagai pelaksanaan fungsi-fungsi yang dituntut oleh seseorang, kinerja merupakan suatu perbuatan, prestasi serta pameran umum ketrampilan (Rismawati & Mattalata, 2018: 2).

Pengukuran kinerja merupakan suatu proses penilaian yang dilakukan terhadap manajemen dan karyawan dengan cara mengumpulkan data-data yang relevan dengan sasaran atau tujuan program evaluasi yang lebih baik. Standar sangat diperlukan dalam menilai kinerja yaitu untuk mengidentifikasi secara jelas apa yang seharusnya dilakukan dan apa yang seharusnya tidak dilakukan, dalam pengukuran standar inilah diperlukan adanya penilaian kinerja. Dalam implikasi penilaian kinerja, karyawan harus memahami standar yang digunakan pada kinerja mereka, sebagai pengembangan dan insentif yang diperlukan untuk mendorong karyawan mengilangkan kinerja yang kurang baik dan meneruskan kinerja yang lebih baik (Rani & Mayasari, 2015).

Pada dasarnya melakukan penilaian kinerja merupakan faktor kunci guna pengembangan perusahaan secara efektif dan efisien, dengan adanya penilaian kinerja ini akan bermanfaat bagi dinamika pertumbuhan perusahaan secara keseluruhan, melalui evaluasi tersebut maka dapat diketahui kondisi sebenarnya tentang bagaimana kinerja yang ada di dalam perusahaan. Penilaian kinerja merupakan suatu metode dan proses menilai dan pelaksanaan tugas seseorang, sekelompok orang atau unit-unit kerja dalam suatu perusahaan sesuai dengan standar kinerja atau tujuan yang telah ditetapkan terlebih dahulu (Rismawati & Mattalata, 2018: 6).

b. Proses Penilaian Kinerja

Proses dalam melakukan penilaian kinerja yaitu sebagai berikut (Huliselan, et al, 2021 :133) :

- 1) Penetapan standar kerja
 - 2) Pengamatan dan pengumpulan data
 - 3) Evaluasi kinerja
 - 4) Memberikan umpan balik kepada karyawan
 - 5) Pengembangan rencana tindakan
- c. Tujuan Penilaian Kinerja

Menurut Luecke tujuan utama dari penilaian kinerja yaitu sebagai berikut (Huliselan, et al, 2018: 133).

- 1) Untuk mengkomunikasikan secara langsung terkait tujuan organisasi melalui laporan
 - 2) Untuk meningkatkan produktivitas yaitu dengan menyediakan umpan balik yang telah terjadwal dan terstruktur
 - 3) Untuk membantu organisasi atau perusahaan dalam pembuatan keputusan yang valid terkait proses pembayaran, pengembangan maupun promosi
 - 4) Untuk melindungi organisasi dari ancaman perkara hukum yang dilakukan oleh karyawan diberhentikan, diturunkan atau ditolak peningkatan prestasi.
- d. Pentingnya Penilaian Kinerja

Beberapa alasan mengapa sebuah perusahaan penting atau perlu melakukan penilaian kinerja menurut Dessler yaitu sebagai berikut (Evita, et al, 2017)

- 1) Penilaian memainkan peran integral dalam performa manajemen proses perusahaan, penilaian dapat menerjemahkan tujuan dari strategi perusahaan kedalam tujuan yang lebih spesifik
- 2) Penilaian penting dalam mengembangkan sebuah rencana untuk mengoreksi berbagai kekurangan serta untuk memperkuat hal yang telah dilakukan dengan baik dan benar
- 3) Dengan adanya penilaian akan menyediakan sebuah kesempatan untuk mengulas perencanaan dalam cakupan kekuatan dan kelemahan.

2. Produk Pembiayaan

a. Pengertian Pembiayaan

Istilah pembiayaan berasal dari kata “biaya” yang memiliki makna mengeluarkan sejumlah uang untuk keperluan tertentu. Dalam Undang-Undang RI Pasal 1 No. 10 tahun 1998 tentang perbankan, menjelaskan mengenai definisi pembiayaan yaitu sebagai penyediaan sejumlah uang atau tagihan yang telah disepakati oleh bank dengan pihak lain yang mewajibkan kepada pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang tersebut dalam jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil. Menurut Undang-Undang Perbankan Syariah (UUPS) No. 21 Tahun 2008 penyediaan dana atau tagihan berupa transaksi bagi hasil (mudabah dan musyarakah), transaksi sewa menyewa (ijarah dan ijarah muntahiyah bittamlik), transaksi jual beli (Murabahah, istisna dan salam), transaksi pinjam meminjam (qard), dan transaksi sewa menyewa jasa (ijarah) (Anggraini, 2021: 57).

M. Syafi'i Antonio (2001) mendefinisikan pembiayaan sebagai salah satu tugas pokok bank yaitu dengan memberikan fasilitas dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang memerlukan defisit unit. Sedangkan Muhammad membagi definisi pembiayaan menjadi dua bagian yaitu definisi pembiayaan dalam arti luas yang berarti finansial atau pembelanjaan yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan baik dijalankan oleh diri sendiri maupun orang lain, sedangkan definisi pembiayaan dalam arti sempit yaitu berupa pendanaan yang dipakai oleh lembaga pembiayaan (Anggraini, 2021: 56). Secara istilah, pembiayaan merupakan program kemitraan dalam suatu usaha, dan dapat diartikan sebagai bentuk kemitraan antara dua orang atau lebih yang menggabungkan modal atau kerja mereka untuk berbagi keuntungan, serta menikmati hak dan tanggung jawab yang sama (Miftah & Pangiuk, 2020: 163).

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبُطْلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya: “Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu salig memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah Maha penyayang kepadamu.” (Qs. An-Nisaa : 29).

Ayat tersebut menjelaskan bahwa Allah SWT telah memerintahkan kepada orang-orang untuk memanfaatkan harta mereka dengan benar. Dalam hal ini lembaga pembiayaan atau shahibul maal memberikan kepercayaan kepada seseorang untuk melaksanakan pemanfaatan dengan benar, adil serta harus disertai dengan ikatan dan syarat-syarat yang jelas sehingga dapat menguntungkan kedua pelah pihak sesuai dengan firman Allah dalam surah Al-Maidah ayat 1

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ ۚ أُحِلَّتْ لَكُمْ بَهِيمَةُ الْأَنْعَامِ إِلَّا مَا يُتْلَىٰ عَلَيْكُمْ غَيْرَ مُحِلِّي الصَّيْدِ وَأَنْتُمْ حُرْمٌ ۚ إِنَّ اللَّهَ يَحْكُمُ مَا يُرِيدُ

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, penuhilah akad-akadmu itu. Dihalalkan bagimu Binatang ternak, kecuali yang akan dibacakan kepadamu. (yang demikian itu) dengan tidak meghalalkan berburu ketika kamu sedang mengerjakan haji. Sesungguhnya Allah menetapkan hukum-hukum menurut yang dikehendaki-Nya.” (Qs. Al-Maidah : 1)

Berdasarkan beberapa definisi diatas, dapat disimpulkan bahwa pembiayaan merupakan pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak yang lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan. Dalam melaksanakan kegiatan penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan, pihak bank wajib memenuhi prinsip-prinsip syariah sebagai berikut (Anggraini, 2021 : 58) :

- 1) Keadilan, artinya mampu menempatkan sesuatu sesuai dengan tempatnya, dan mampu memberikan sesuatu sesuai dengan porsinya
- 2) Keseimbangan, meliputi keseimbangan aspek material dan spiritual, privat dan publik, sektor keuangan dan riil, bisnis dan sosial, serta keseimbangan aspek pemanfaatan dan kelestarian
- 3) Kemaslahatan, baik yang berdimensi duniawi dan ukhrawi, material dan spiritual, serta individual dan kolektif
- 4) Universalisme, dapat dilakukan oleh, dengan dan untuk semua pihak yang berkepentingan tanpa membedakan suku, agama, ras dan golongan
- 5) Terbebas dari unsur maisir, gharar, riba, zalim, risywah dan objek yang haram.

b. Tujuan dan Fungsi Pembiayaan

1) Tujuan Pembiayaan

Tujuan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah untuk meningkatkan kesempatan kerja dan juga kesejahteraan ekonomi yang sesuai dengan nilai-nilai islam. Tujuan pembiayaan dapat di kelompokkan menjadi dua yaitu (Darmawan & Fasa, 2020 : 244) :

a) Tujuan pembiayaan untuk tingkat makro

Secara makro tujuan dari pembiayaan yaitu untuk meningkatkan ekonomi masyarakat, tersedianya dana bagi peningkatan usaha, peningkatan produktivitas, membuka lapangan kerja baru, dan terjadinya distribusi pendapatan.

b) Tujuan pembiayaan untuk tingkat mikro

Secara mikro tujuan dari pembiayaan yaitu untuk memaksimalkan laba, meminimalkan risiko, pendayagunaan sumber ekonomi, dan penyaluran kelebihan dana.

Adapun tujuan lain dari pembiayaan yaitu sebagai berikut (Muhammad & Guntoro, 2021: 182) :

- a) *Profitability*, yaitu tujuan untuk memperoleh hasil dari pembiayaan berupa keuntungan yang diraih dari hasil-hasil yang diperoleh dari usaha yang dikelola bersama dengan nasabah
- b) *Safety*, yaitu berupa keamanan dari prestasi atau fasilitas yang diberikan harus benar-benar terjamin sehingga tujuan *profitability* dapat tercapai tanpa hambatan yang berarti.

2) Fungsi Pembiayaan

Pembiayaan juga memiliki beberapa fungsi diantaranya yaitu (Johari, et al, 2023: 4) :

- a) Memberikan pembiayaan dengan prinsip syariah yang menerapkan sistem bagi hasil
- b) Membantu kaum dhuafa yang tidak tersentuh oleh bank konvensional
- c) Sebagai akibat dari ketidakmampuan dalam memenuhi persyaratan yang ditetapkan oleh bank konvensional
- d) Membantu masyarakat ekonomi lemah yang selalu dipermainkan oleh rentenir dengan membantu melalui pendanaan untuk usaha yang dilakukan.

c. Manfaat Pembiayaan

Dengan adanya pembiayaan akan memberikan manfaat bagi pemerintah dan juga bagi masyarakat, beberapa manfaat tersebut diantaranya yaitu (Muhammad & Guntoro, 2021: 185) :

1) Manfaat Pembiayaan Bagi Pemerintah

- a) Dapat digunakan sebagai alat untuk mendorong pertumbuhan sektor riil
- b) Dapat digunakan sebagai alat pengendali moneter
- c) Dapat menciptakan lapangan kerja baru sehingga dapat meningkatkan pendapatan masyarakat

d) Dapat meningkatkan pendapatan negara yaitu pendapatan pajak negara, pajak pendapatan dari bank syariah dan juga dari nasabah

2) Manfaat Pembiayaan Bagi Masyarakat

Manfaat yang dapat diperoleh masyarakat dengan adanya pembiayaan yaitu dapat mengurangi tingkat pengangguran. Pembiayaan yang disalurkan kepada perusahaan dapat menyediakan adanya tambahan tenaga kerja karena adanya peningkatan volume produk yang akan menimbulkan penambahan jumlah tenaga kerja.

d. Prinsip-Prinsip Pembiayaan

Ada tiga skim dalam melakukan akad pada bisnis prinsip pembiayaan (Ilyas, 2015) :

1) Prinsip Bagi Hasil

Fasilitas pembiayaan yang disediakan dalam prinsip bagi hasil berupa uang tunai atau barang yang dinilai dengan uang. Apabila dilihat dari sisi jumlah, pada prinsip bagi hasil dapat menyediakan modal sebagian berupa patungan antar bank dengan pengusaha maupun modal penuh hingga 100%. Apabila dilihat dari sisi bagi hasilnya pada prinsip ini terdapat dua jenis bagi hasil yaitu *profit sharing* dan *revenue sharing*.

2) Prinsip Jual Beli

Pada prinsip jual beli, bank akan membeli terlebih dahulu barang yang dibutuhkan kemudian bank akan menjual tersebut kepada nasabah dengan harga sejumlah harga beli kemudian ditambah dengan keuntungan atau margin.

3) Prinsip Sewa Menyewa

Prinsip sewa menyewa dalam pembiayaan menerapkan dua jenis akad yaitu akad ijarah yaitu pemindahan hak guna atas barang atau jasa melalui pembayaran upah sewa tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan atas barang itu sendiri, dan

akad ijarah muntahiya bitamlik yaitu perpaduan antara kontrak jual beli dan sewa.

e. Unsur-Unsur Pembiayaan

Pembiayaan adalah pemberian sebuah kepercayaan, artinya prestasi yang diberikan benar-benar harus diyakini dapat dikembalikan oleh penerima pembiayaan sesuai dengan waktu dan syarat yang telah disepakati. Berdasarkan hal tersebut, maka unsur-unsur dalam pembiayaan adalah sebagai berikut (Muhammad & Guntoro, 2021: 181) :

- 1) Adanya pemberi pembiayaan dan penerima pembiayaan
- 2) Adanya sebuah kepercayaan antara pemegang dana kepada pengelola dana
- 3) Adanya kesepakatan
- 4) Adanya penyerahan barang
- 5) Adanya unsur waktu
- 6) Adanya unsur risiko

f. Jenis Pembiayaan

Jenis-jenis pembiayaan pada bank syariah dapat dilihat dari berbagai aspek yaitu sebagai berikut (Hutagalung, 2021: 23) :

1) Pembiayaan Menurut Sifat Penggunaannya

a) Pembiayaan Produktif

Pembiayaan produktif merupakan pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi, dalam upaya meningkatkan kegiatan usaha baik usaha produksi, perdagangan maupun investasi. Pembiayaan produktif dibagi menjadi dua yaitu:

- Pembiayaan Modal Kerja (KMK)

Yaitu pembiayaan yang dimaksud untuk memenuhi kebutuhan usaha bagi pembelian atau pengadaan barang dalam dalam rangka usaha, pembiayaan aktiva lancar perusahaan seperti pembelian bahan baku, bahan

pembantu, barang dagangan, biaya eksploitasi barang modal, piutang dan lain-lain.

- **Pembiayaan Investasi**

Yaitu pembiayaan yang diberikan kepada usaha-usaha guna merehabilitasi, modernisasi, perluasan ataupun pendirian proyek baru.

- b) **Pembiayaan Konsumtif**

Pembiayaan konsumtif merupakan pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan. Yang termasuk kedalam pembiayaan konsumtif yaitu pembelian kendaraan pribadi, perumahan, sewa kontrak rumah dan pembelian alat-alat rumah tangga.

- 2) **Jenis Pembiayaan Menurut Jangka Waktunya**

- a) *Short term financing* (pembiayaan jangka pendek), yaitu bentuk pembiayaan yang berjangka waktu maksimum satu tahun

- b) *Intermediate term financing* (pembiayaan jangka waktu menengah), yaitu bentuk pembiayaan yang berjangka waktu satu sampai tiga tahun

- c) *Long term financing* (pembiayaan jangka panjang), yaitu bentuk kredit yang berjangka waktu lebih dari tiga tahun

- d) *Demand loan* atau *call loan* yaitu bentuk pembiayaan yang setiap waktu dapat diminta kembali.

- 3) **Jenis Pembiayaan Menurut Lembaga Yang Menerima**

- a) Pembiayaan untuk badan usaha pemerintahan

- b) Pembiayaan untuk badan usaha swasta

- c) Pembiayaan perorangan

- d) Pembiayaan untuk bank koresponden

- 4) **Jenis Pembiayaan Berdasarkan Jenis Akadnya**

- a) Pembiayaan *Musyarakah*

Pembiayaan *musyarakah* merupakan bentuk penanaman dana dari para pemilik modal untuk mencampurkan modal mereka pada suatu usaha tertentu dengan pembagian keuntungan berdasarkan nisbah yang telah disepakati sebelumnya, sedangkan kerugian ditanggung oleh semua pemilik dana berdasarkan bagian modal masing-masing.

Keunggulan dari pembiayaan *musyarakah* yaitu pihak lembaga keuangan akan memperoleh peningkatan dalam jumlah tertentu pada saat keuntungan nasabah meningkat, pengembalian pokok pembiayaan disesuaikan dengan *cash flow* atau arus kas usaha nasabah, pihak lembaga keuangan akan lebih selektif dalam mencari jenis usaha yang benar-benar halal serta menguntungkan (Sa'diyah, 2014). Adapun keterbatasan dari pembiayaan *musyarakah* yaitu pembiayaan ini memiliki risiko tinggi, karena ketidakpastian *musyarakah* dalam memperoleh keuntungan atas pendapatan transaksi yang dilakukan, ketidakpastian ini dapat menjadikan kerugian yang akan berdampak pada profitabilitas lembaga keuangan, nasabah cenderung menggunakan dana bukan seperti yang disebutkan dalam kontrak, nasabah sering lalai dalam usahanya, nasabah menyembunyikan keuntungan sehingga pihak lembaga keuangan kesulitan dalam memperoleh data (Taslim, 2021).

Dikutip dan dirangkum dari Fatwa No: 08/DSN-MUI/IV/2000 tentang pembiayaan *musyarakah* memiliki beberapa karakteristik diantaranya yaitu (Hanani, et al, 2022: 112) :

- Modal dapat diberikan dalam bentuk kas, setara kas, aktiva non-kas.

- Keuntungan dibagi berdasarkan kesepakatan, sedangkan kerugian dibagi secara proporsional berdasarkan modal yang disetorkan
- Setiap mitra tidak dapat menjamin modal dari mitra yang lainnya, namun dapat meminta kepada mitra yang lain untuk menyediakan jaminan atas kesalahan yang tidak disengaja
- Akad kerjasama dibuat secara tertulis dan menghadirkan saksi
- Dilakukan musyawarah jika terjadi perselisihan diantara kedua belah pihak.

b) Pembiayaan *Mudarabah*

Pembiayaan *mudarabah* merupakan penanaman modal dari pemilik modal kepada pengelola modal untuk melakukan kegiatan usaha tertentu dengan penggunaan metode bagi hasil berdasarkan nisbah yang telah disepakati.

Kepercayaan merupakan unsur yang paling penting di dalam transaksi pembiayaan *mudarabah*, yaitu kepercayaan dari *shahibul mal* kepada *mudharib*, karena *shahibul mal* tidak boleh meminta jaminan atau agunan kepada *mudharib* dan tidak boleh ikut campur dalam pengelolaan proyek atau usaha. Pembiayaan *mudarabah* dibagi menjadi dua jenis yaitu *mudarabah muthlaqah* yang bersifat mutlak dimana *shahibul mal* tidak menetapkan syarat-syarat tertentu kepada *mudharib*, dan *mudarabah muqayyadah* dimana *shahibul mal* memberikan syarat-syarat tertentu kepada *mudharib* terkait pengelolaan dana (Yuspin & Putri, 2020 : 27).

Kelebihan dari pembiayaan *mudarabah* yaitu ketika keuntungan nasabah naik maka lembaga keuangan akan melihat peningkatan bagi hasil, nasabah tidak terbebani

apabila pokok dilunasi karena sesuai dengan arus kas, bank akan menentukan usaha yang legal, terpercaya serta menghasilkan (Berkah, et al. 2022). Keterbatasan pembiayaan *mudarahah* yaitu dalam mekanisme penyaluran pembiayaan yang terlalu panjang sehingga tidak praktis, penggunaan dana yang tidak sesuai dengan kontrak perjanjian oleh nasabah, kesalahan yang disengaja oleh nasabah serta menyembunyian keuntungan oleh nasabah yang tidak jujur (Zulhendri & Puteri, 2020).

c) *Pembiayaan Murabahah*

Pembiayaan *murabahah* merupakan jual beli barang sebesar harga pokok barang ditambah dengan margin keuntungan yang telah disepakati. Pembiayaan *murabahah* menduduki peringkat tertinggi dari total pembiayaan yang ada di bank syariah, hal ini karena pembiayaan *murabahah* lebih dominan diminati oleh nasabah karena mudah untuk diimplementasikan, pembiayaan bersifat fleksibel, cepat, mudah dipahami, dan berjangka pendek. Hal ini menyebabkan pembiayaan *murabahah* memiliki prospek yang tinggi dari tahun ke tahun (Herlina, 2021 : 4).

Bagi lembaga keuangan, pembiayaan *murabahah* juga memiliki keuntungan yaitu kepastian pembeli, kepastian keuntungan, pembiayaan lebih mudah diimplementasikan, dan pembiayaan *murabahah* memiliki risiko yang lebih kecil (Hakim & Anwar, 2017). Adapun risiko atau keterbatasan dalam pembiayaan *murabahah* yaitu adanya kelalaian atau kessengajaan nasabah untuk tidak membayar angsuran, fluktuasi harga komparatif, serta penolakan nasabah (Sholahuddin, 2004).

d) *Pembiayaan Salam*

Pembiayaan *salam* merupakan jual beli barang dengan cara pemesanan dengan syarat-syarat tertentu dan pembayara tunai terlebih dahulu secara penuh. Dalam pelaksanaan transaksi *salam*, harus ditetapkan spesifikasi, waktu dan tempat dimana barang akan diterima, pembiayaan *salam* wajib didahului dengan akad pembiayaan pengadaan barang pesanan antara pihak perusahaan pembiayaan dengan konsumen atas produk yang dikehendaki (pesanan) (Harahap, et al, 2021 : 78).

Keunggulan dari pembiayaan *salam* yaitu nasabah memiliki jaminan untuk mendapatkan barang yang berkualitas. Risiko dalam pembiayaan *salam* yaitu gagal-serah barang (*non-deliver able risk*) dan juga jatuhnya harga barang (*price-drop risk*) (Sholahuddin, 2004).

e) *Pembiayaan Istisna*

Pembiayaan *istisna* merupakan jual beli barang dalam bentuk pemesanan pembuatan barang dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang disepakati dengan pembayaran sesuai dengan yang telah disepakati.

Keunggulan dari pembiayaan *istisna* yaitu pembiayaan akan sesuai dengan kebutuhan nasabah, serta mendorong perusahaan industri seperti properti dan manufaktur dalam memajukan bisnisnya. Risiko dalam pembiayaan *istisna* yaitu gagal-serah barang (*non-deliver able risk*) dan juga jatuhnya harga barang (*price-drop risk*) ((Sholahuddin, 2004).

f) *Pembiayaan Ijarah*

Pembiayaan *ijarah* merupakan sewa menyewa atas suatu barang dan jasa antara pemilik objek sewa termasuk kepemilikan hak pakai atas objek sewa dengan penyewa

untuk mendapatkan imbalan atas objek sewa yang disewakan.

Pembiayaan *ijarah* memiliki kelebihan dalam penentuan harga yang lebih fleksibel untuk memanfaatkan atas barang atau jasa, Sedangkan risiko dari pembiayaan *ijarah* yaitu dalam hal barang yang disewakan adalah apabila barang tersebut milik lembaga keuangan, maka timbul risiko tidak produktifnya aset *ijarah* karena tidak adanya nasabah, sedangkan apabila barang yang disewakan adalah bukan milik lembaga keuangan maka timbul risiko kerusakan barang oleh nasabah diluar pemakaian normal sehingga lembaga keuangan dapat menetapkan biaya ganti rugi (Sholahuddin, 2004).

g) Pembiayaan *Qardhul Hasan*

Pembiayaan *qardhul hasan* merupakan jenis pembiayaan yang tidak mewajibkan kepada nasabah untuk memberikan bagi hasil, namun nasabah hanya cukup mengembalikan pokok pinjamannya saja ssesuai dengan kemampuan nasabah (Soekarno, 2010 : 30).

Kelebihan dari pembiayaan *qardhul hasan* yaitu tidak ada keuntungan yang harus dibayarkan oleh nasabah dan juga fleksibel dalam hal jaminan atau agunan yang dibutuhkan sehingga lebih memudahkan nasabah dalam memperoleh pembiayaan. Selain itu pembiayaan *qardhul hasan* juga memiliki kelemahan dalam hal pemahaman dan kesadaran masyarakat terkaid jenis pembiayaan ini, serta hambatan penerapan konsep *qardhul hasan* dalam bisnis seperti masalah legalitas dan perizinan, kendala dalam pengelolaan dan juga pengawasan (Diyustari, 2023).

3. Matrik *Boston Consulting Group* (BCG)

a. Pengertian Matrik *Boston Consulting Group* (BCG)

Matrik *Boston Consulting Group* (BCG) merupakan sebuah alat analisis perusahaan yang digunakan untuk menganalisis serta menilai berbagai departemen dan juga produk atau layanan dalam suatu perusahaan atau organisasi (Rusdi, 2018). BCG dikenal sebagai matrik yang erat dengan siklus hidup produk, dengan empat kuadran yang mewakili berbagai kategori penawaran perusahaan. Sumbu Y mewakili tingkat pertumbuhan pasar (jika dibandingkan dengan produk lain), sedangkan sumbu X mewakili pangsa pasar (dalam hal ukuran pasar dari produk dibandingkan dengan pesaing). Matrik BCG terdiri dari 4 sel kuadran (2 baris, 2 kolom). 4 sel kuadran tersebut memiliki 4 kategori portofolio produk yang akan dihitung dari dua dimensi yaitu pangsa pasar relatif (*Relative Market Share*), dan tingkat pertumbuhan pasar (*Market Grow Rate*). Kategori tersebut masing-masing diwakili oleh bintang (*star*), sapi perah (*cash cow*), anjing (*dog*) dan juga tanda tanya (*question mark*) (Arafat, 2005 : 72) :

1) *Question Mark*

Question Mark atau tanda tanya sebagai kuadran satu dalam posisi Matrik BCG, pada kuadran ini menunjukkan keadaan suatu perusahaan dimana produknya mengalami pertumbuhan pasar yang cepat, tetapi memiliki pangsa pasar yang rendah. Pada kuadran ini perusahaan perlu menambahkan investasi dengan tujuan unit bisnis akan dapat dikendalikan pada kemudian hari. Dari sini sebagian besar bisnis akan dimulai dan pada titik ini unit bisnis berpotensi untuk menumbuhkan pangsa pasar dan naik tingkat menjadi *star* atau kehilangan pangsa pasar lebih lanjut dan berubah menjadi *dog* ketika pertumbuhan pasar sendiri menurun. Ketika pertumbuhan pasar melambat, mereka

berubah menjadi *cow* dan pada akhir siklus, *cow* berubah menjadi *dog*.

2) *Star*

Star atau bintang sebagai kuadran dua dalam posisi Matrik BCG, pada kuadran ini menunjukkan keadaan suatu perusahaan mengalami pasar yang tumbuh cepat dimana perusahaan yang bersangkutan memiliki pangsa pasar (produk) yang besar sehingga dapat memperoleh cukup banyak dana tunai (*cash*) untuk mempertahankan posisinya melalui investasi baru. Pada kuadran ini unit bisnis bersifat prospektif, namun tetap memerlukan investasi agar mampu menghasilkan *cash* yang lebih besar, pada kuadran ini juga unit bisnis akan menjadi contributor pertumbuhan bisnis perusahaan. Ciri-ciri kuadran bintang yaitu pasar dengan pertumbuhan tinggi, pangsa pasar yang tinggi, serta harus dipertahankan. Kuadran ini merupakan kuadran terbaik diantara semua kuadran yang ada di Matrik BCG, lini produk ini memiliki jalur pasar atau potensi pertumbuhan yang terlihat jelas dan membutuhkan dana dalam jumlah besar untuk memastikan bahwa mereka dapat melawan pesaing dan mempertahankan tingkat pertumbuhan mereka.

3) *Cash Cow*

Cash Cow atau sapi perah sebagai kuadran tiga dalam posisi Matrik BCG, pada kuadran ini menunjukkan keadaan dimana perusahaan mengalami penurunan pertumbuhan pasar (produk) yang rendah, tetapi memiliki pangsa pasar yang tinggi. Pada kuadran ini unit bisnis akan menguntungkan bagi perusahaan dan dapat dijadikan sebagai sumber penghasilan. Ciri-ciri dari kuadran sapi perah yaitu memiliki pangsa pasar yang tinggi, pertumbuhan pasar yang rendah, menghasilkan kas, serta stagnan. Dengan ciri tersebut maka lini produk dianggap stagnan dan menetap di pasar yang matang dengan produk bisnis yang

terus menghasilkan pendapatan. Perusahaan akan berusaha untuk memeras ini sebanyak mungkin dengan investasi sedikit mungkin.

4) *Dog*

Dog atau anjing sebagai kuadran empat dalam posisi Matrik BCG, pada kuadran ini menunjukkan keadaan perusahaan yang produknya atau pasar mengalami pertumbuhan rendah serta memiliki pangsa pasar yang rendah pula. Pada kuadran ini unit bisnis dilihat sebagai bisnis yang sudah tidak menjanjikan bagi perusahaan, oleh sebab itu bisnis yang berada pada kuadran anjing (*dog*) perlu dipertimbangkan untuk dilakukan pengurangan bisnisnya atau dijual. Ciri-ciri kuadran anjing yaitu pertumbuhan pasar yang rendah, pangsa pasar rendah, menguras kas, serta melakukan diversifikasi. Pada kuadran ini memiliki nilai sedikit atau tidak sama sekali, mereka menguras sumber daya dan uang, dalam kuadran ini seringkali kesulitan dalam mendapatkan keuntungan (Arafat, 2005 : 72).

b. Sejarah Matrik *Boston Consulting Group* (BCG)

Matrik *Boston Consulting Group* (BCG) ditemukan pertama kali pada tahun 1970 oleh Bruce D. Henderson sebagai divisi manajemen dan konsultasi dari *Boston Save Deposit and Trust Company* anak cabang dari perusahaan Boston. Henderson merupakan mantan penjual alkitab dan sudah menjadi sarjana teknik di Universitas Vanderbilt sebelum berkunjung sekolah bisnis Harvard, beliau meninggalkan HBS 90 hari sebelum kelulusannya dan bekerja di perusahaan westinghous tempat dimana ia menjadi wakil presiden termuda sepanjang sejarah perusahaan (Ahmad, 2020 : 104).

c. Tujuan Matrik *Boston Consulting Group* (BCG)

Adapun tujuan dari matrik BCG yaitu sebagai berikut:

- 1) Mengembangkan strategi pangsa pasar untuk portofolio produk berdasarkan karakteristik *cash flow*
- 2) Mengembangkan portofolio produk perusahaan sehingga jelas kekuatan dan kelemahannya
- 3) Memutuskan apakah perlu merumuskan investasi untuk produk yang tidak menguntungkan
- 4) Mengalokasikan anggaran pemasaran produk guna memaksimalkan *cash flow* jangka panjang
- 5) Mengukur kinerja manajemen berdasarkan kinerja produk dipasaran
- 6) Mengetahui posisi relatif dari unit bisnis yang diteliti sehingga didapatkan strategi yang sesuai dengan kebutuhan.

Dari beberapa tujuan diatas, tujuan utama dari Matrik BCG adalah untuk mengetahui produk manakah yang layak mendapat perhatian dan dukungan dana agar produk tersebut dapat bertahan dan menjadi kontributor terhadap kinerja perusahaan dalam jangka panjang (Ahmad, 2020 :109).

d. Keunggulan dan Keterbatasan Matrik *Boston Consulting Group* (BCG)

Beberapa kelebihan dari Matrik BCG adalah matrik ini menjadi salah satu alat pembuat keputusan yang paling mudah digunakan, yaitu hanya dengan membaca grafik saja sudah dapat melihat di posisi manakah perusahaan berada. Matrik BCG adalah sebagai alat bantu yang cukup valid dalam penggunaan dasar untuk pengambilan keputusan dalam perusahaan, jika dilihat dari matrik-matrik yang lain, grafik dari Matrik BCG mudah untuk dipahami bagi pembisnis pemula maupun pembisnis lama. Matrik BCG diimplementasikan perusahaan karena membantu mengalokasikan sumber daya perusahaan agar mampu mengejar target *market share*, dengan adanya alokasi sumber daya perusahaan yang efektif, mereka mampu mengambil keputusan strategis yang didasarkan pada posisi

kompetitif dan peluang pasar. Matrik BCG juga memusatkan perhatian pada arus kas, karakteristik investasi, dan kebutuhan berbagai divisi organisasi (Hubeis & Najib, 2008).

Terlepas dari kelebihan yang dimiliki oleh Matrik BCG, matrik ini juga masih memiliki beberapa kekurangan diantaranya yaitu hanya menggunakan dua dimensi pangsa pasar relatif dan tingkat pertumbuhan pasar, yang menyebabkan kemungkinan sulit untuk memperoleh data pangsa pasar maupun tingkat pertumbuhan pasar. Matrik BCG terlalu menyederhanakan banyak bisnis karena memandang semua bisnis sebagai sapi perah, anjing, bintang dan tanda tanya. Matrik BCG tidak memiliki karakteristik waktu karena tidak menggambarkan apakah berbagai divisi atau industri bertumbuh dari waktu ke waktu. Kurangan lain dari Matrik BCG adalah sangat bergantung pada luasnya definisi pasar (Ahmad, 2020 : 110).

B. Landasan Teologis

Bekerja merupakan salah satu pelaksanaan fungsi manusia dan tugas sebagai khalifah di muka bumi. Firman Allah dalam Q.S Al-Jumu'ah ayat 10 :

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ
 “Apabila shalat telah dilaksanakan, maka bertebaranlah kamu di di bumi; carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak agar kamu beruntung” (Q.S Al-Jumu'ah : 10).

Ayat diatas menjelaskan bahwa bekerja adalah kewajiban yang harus dilakukan oleh setiap manusia, dengan bekerja manusia memiliki tugas dan amanah yang harus diemban di muka bumi. Bekerja sebagai suatu kegiatan yang menghasilkan sesuatu yang bernilai bagi orang lain serta untuk mencapai suatu tujuan tertentu sehingga diperoleh hasil atau kinerja yang baik (Tampubolon, 2023).

Kinerja adalah seluruh hasil yang diperoleh dari fungsi pekerjaan, menurut Islam kinerja merupakan bentuk atau cara individu dalam mengaktualisasikan diri. Allah SWT berfirman dalam Q.S Al-Fath ayat 29:

مُحَمَّدٌ رَسُولُ اللَّهِ ۗ وَالَّذِينَ مَعَهُ أَشِدَّاءُ عَلَى الْكُفَّارِ رُحَمَاءُ بَيْنَهُمْ ۖ تَرَاهُمْ رُكَّعًا سُجَّدًا يَبْتَغُونَ فَضْلًا مِنَ اللَّهِ وَرِضْوَانًا ۖ سِيمَاهُمْ فِي وُجُوهِهِمْ مِنْ أَثَرِ السُّجُودِ ۗ ذَلِكَ مَثَلُهُمْ فِي التَّوْرَةِ ۗ وَمَثَلُهُمْ فِي الْإِنْجِيلِ كَزَرْعٍ أَخْرَجَ شَطْأَهُ فَآزَرَهُ فَاسْتَغْلَظَ فَاسْتَوَىٰ عَلَىٰ سُوقِهِ يُعْجِبُ الزُّرَّاعَ لِيغِيظَ بِهِمُ الْكُفَّارَ ۗ وَعَدَّ اللَّهُ الَّذِينَ آمَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ مِنْهُمْ مَغْفِرَةً وَأَجْرًا عَظِيمًا

“Muhammad adalah utusan Allah dan orang-orang yang bersama dengan dia bersikap terhadap orang-orang kafir, tetapi berkasih sayang sesama mereka. Kamu melihat mereka rukuk dan sujud mencari karunia Allah dan keridaan-Nya. Pada wajah mereka tampak tanda-tanda bekas sujud. Demikianlah sifat-sifat mereka (yang diungkapkan) dalam Taurat dan sifat-sifat mereka (yang diungkapkan) dalam Injil, yaitu seperti benih yang mengeluarkan tunasnya, kemudian tunas itu semakin kuat lalu menjadi besar dan tegak lurus diatas batangnya; tanaman itu menyenangkan hati penanam-penanamnya karena Allah hendak menjengkelkan hati orang-orang kafir (dengan kekuatan orang-orang mukmin). Allah menjanjikan kepada orang-orang yang beriman dan mengerjakan kebajikan diantara mereka, ampunan dan pahala yang besar” (Q.S Al-Fath : 29).

Ayat tersebut menjelaskan bahwa tujuan seorang muslim bekerja adalah untuk mencari keridhaan Allah SWT dan mendapatkan keutamaan dari hasil yang diperoleh, sehingga akan tercipta hasil atau kinerja yang baik. Sedangkan untuk mengukur apakah kinerja atau hasil yang didapat selama bekerja telah terlaksana dengan baik dan sesuai dengan yang diinginkan atau justru malah sebaliknya, maka penting untuk dilakukan evaluasi atau penilaian terhadap kinerja tersebut. Dalam firman Allah Q.S At-Taubah ayat 105:

وَقُلْ اَعْمَلُوا فَسَيَرَى اللَّهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ ۖ وَسَتُرَدُّونَ إِلَىٰ عَالِمِ الْغَيْبِ وَالشَّهَادَةِ فَيُنَبِّئُكُمْ بِمَا كُنْتُمْ تَعْمَلُونَ

“Dan katakanlah, “Bekerjalah kamu, maka Allah akan melihat pekerjaanmu, begitu juga RasulNya dan orang-orang mukmin, dan kamu akan dikembalikan kepada (Allah) yang Mengetahui yang gaib dan yang nyata, lalu diberitakan-Nya kepada kamu apa yang telah kamu kerjakan” (Q.S At-Taubah : 105).

Penilaian atau evaluasi merupakan salah satu hal penting yang harus dilakukan oleh perusahaan dengan cara membandingkan hasil yang telah dicapai dengan target yang ditetapkan, selain berfungsi untuk mengetahui kemajuan hasil dalam suatu perusahaan, penilaian juga berfungsi dalam menilai suatu pekerjaan dan sikap karyawan selama proses bekerja. Dalam ajaran Islam, penilaian kinerja dapat diartikan sebagai sesuatu yang telah dikerjakan baik penilaian kinerja duniawi maupun penilaian kinerja di akhirat (IBI-LSPP, 2015: 33). Dalam hal ini penilaian kinerja perlu dilakukan pada produk pembiayaan di Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah (KSPPS) BangKu Elpena untuk mengukur dan mengetahui sejauh mana produk pembiayaan telah memberikan hasil sesuai dengan target yang dituju.

C. Kajian Pustaka

Dalam penelitian ini terdapat beberapa penelitian terdahulu yang dapat digunakan sebagai bahan acuan, yaitu sebagai berikut:

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

| No. | Penulis, Judul, Tahun | Hasil Penelitian | Perbedaan |
|-----|--|--|--|
| 1. | Penulis: Ahmad Senopati Perdana Judul: Penentuan Strategi Pemasaran Berdasarkan Matrik <i>Boston Consulting Group</i> (BCG) Pada jamu Tradisional Tahun: 2018 | Posisi produk Kesehatan GP (Genta Padi) Mandiri berada pada kuadran bintang (<i>star</i>) yang berarti bahwa produk tersebut memiliki pertumbuhan dan pangsa pasar yang tinggi | Terletak pada subjek yang diteliti. Dalam penelitian tersebut meneliti terkait strategi pemasaran pada jamu tradisional sedangkan dalam penelitian ini subjek yang diteliti terkait strategi penilaian kinerja |
| 2. | Penulis: Ibar Adi Permana Judul: Analisis Penilaian Kinerja Dosen Menggunakan Metode | Penilaian kinerja dosen dengan metode balance scorecard memiliki 3 objek | Terletak pada objek yang diteliti serta alat analisis yang digunakan. Pada |

| | | | |
|----|--|--|--|
| | <p><i>Balance Scorecard</i> (Study Kasus STT Sangkakala) Tahun: 2020</p> | <p>perspektif finansial, yaitu honorarium dosen, dana hibah/eksternal, dan dana stimulan</p> | <p>penelitian tersebut meneliti mengenai penilaian kinerja dosen sedangkan dalam penelitian ini meneliti mengenai penilaian kinerja produk pembiayaan. Kemudian untuk alat analisis yang digunakan dalam penelitian tersebut menggunakan balance scorecard sedangkan dalam penelitian ini menggunakan analisis BCG</p> |
| 3. | <p>Penulis: Tri Retno Wasis, Siti Magfiroh Judul: Analisis Penilaian Kinerja RS XXX Dengan Pendekatan <i>Balanced Scorecard</i> Tahun: 2022</p> | <p>Penilaian kinerja RS XXX dengan pendekatan balanced scorecard cocok diimplementasikan di rumah sakit karena hasil yang diperoleh sesuai dengan ke tiga dari empat perspektif balanced scorecard</p> | <p>Terletak pada alat analisis yang digunakan. dalam penelitian tersebut menggunakan alat analisis balanced scorecard sedangkan dalam penelitian ini menggunakan analisis BCG</p> |
| 4. | <p>Penulis: Muhammad Samsudin, Minto Waluyo Judul: Analisis Strategi Promosi Produk Kopi Tarik Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Pada Divisi Promosi Dengan Metode</p> | <p>Posisi perusahaan saat ini menghadapi pangsa pasar rendah sedangkan kondisi pertumbuhan tinggi</p> | <p>Terletak pada subjek dan objek yang diteliti. Dalam penelitian tersebut meneliti mengenai strategi promosi sedangkan dalam penelitian ini meneliti</p> |

| | | | |
|----|---|---|--|
| | SWOT dan BCG Di PT. XYZ Tahun: 2021 | | mengenai strategi penilaian kinerja |
| 5. | Penulis: Sulasih Judul: Metode <i>Boston Consulting Group</i> (BCG) Sebagai Dasar Menentukan Strategi Pemasaran Pada UD. Putra Bangun Furniture Production Tahun: 2020 | UD. Putra Bangun Furniture berada pada kuadran 1 artinya memiliki posisi market share atau pangsa pasar yang relatif rendah yaitu 1.17% dan berkompetisi di dalam industri yang tingkat pertumbuhan pasarnya tinggi yaitu 16.67%. | Dalam penelitian tersebut meneliti mengenai strategi pemasaran sedangkan dalam penelitian ini meneliti mengenai strategi penilaian kinerja |
| 6. | Penulis: Rizal R. Manullang, Arka'a Ahmad Agin Judul: Analisis Portofolio Produk Perusahaan Melalui Pendekatan BCG Matrik dan Akuntansi Manajemen; Studi Kasus PT Anekatama Makmur Sentosa Pangkalpinang Tahun: 2020 | Pada produk pompa air 1 inch dengan nilai bisnis 10,89MM dan pada produk pompa air 3 inch dengan nilai bisnis 35MM terletak pada kuadran tanda tanya. Sedangkan pada produk pompa air 2 inch dengan nilai 16,02 terletak pada kuadran anjing. | Dalam penelitian tersebut meneliti mengenai portofolio produk perusahaan sedangkan dalam penelitian ini meneliti mengenai strategi penilaian kinerja produk |
| 7. | Penulis: Firdha Aigha Suwito, Sugianto, Nurul Jannah Judul: Analisis Pangsa Pasar Dengan Metode BCG Matriks Pada Perusahaan Farmasi Di Bursa Efek Tahun: 2023 | PT Tempo Scan Pacific Tbk berada pada posisi kuadran <i>Question Mark</i> sejak tahun 2017 hingga tahun 2021, kecuali pada tahun 2020 berada pada posisi kuadran <i>dog</i> . PT Kimia Farma Tbk, PT Industri Jamu, | Dalam penelitian tersebut hanya meneliti pangsa pasar dalam penggunaan matrik BCG sedangkan dalam penelitian ini meneliti pangsa pasar relatif dan tingkat pertumbuhan |

| | | | |
|--|--|---|-----------------------------------|
| | | Farmasi Sido Muncul Tbk dan PT Darya Varia Laboratoria Tbk selalu berada pada posisi kuadran <i>Question Mark</i> sejak tahun 2017 hingga 2021. | pasar dalam penggunaan matrik BCG |
|--|--|---|-----------------------------------|



BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang dilakukan oleh penulis dalam penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*). Dimana dalam penelitian penulis terjun langsung ke lapangan dalam penggalian data, penulis mengumpulkan informasi serta data yang dibutuhkan dalam penelitian dengan mendatangi KSPPS BangKu Elpena Karangmoncol. Dalam penelitian ini penulis akan menggunakan pendekatan kuantitatif deskriptif, yaitu dengan menjelaskan data-data kuantitatif yang dideskripsikan. Metode deskriptif merupakan metode dalam penelitian status kelompok manusia, objek, set kondisi, sistem pemikiran ataupun suatu kelas peristiwa yang bertujuan untuk membuat deskripsi, gambaran atau lukisan secara sistematis, factual serta akurat mengenai fakta-fakta (Rukajat, 2018 : 1)

B. Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini akan dilakukan pada Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah (KSPPS) BangKu Elpena yang berlokasi di Desa Karangsari RT 02/ RW 01 Kecamatan Karangmoncol Kabupaten Purbalingga. Alasan peneliti memilih tempat tersebut untuk dilakukan penelitian karena pada KSPPS BangKu Elpena ditemukan permasalahan sesuai dengan tujuan penelitian. Waktu penelitian ini dilakukan pada bulan Januari 2023 sampai dengan September 2023.

C. Subjek dan Objek Penelitian

1. Subjek Penelitian

Subjek penelitian merupakan bagian yang dituju oleh peneliti untuk dilakukan penelitian yaitu dapat berupa tempat di mana objek (variabel) berada, berbicara mengenai subjek penelitian sama halnya dengan unit analisis yakni subjek yang menjadi pusat perhatian atau sasaran peneliti (Anshori & Iswati, 2009 : 109). Sedangkan Suharsimi Arikunto memberikan batasan subyek penelitian sebagai benda, hal maupun

orang sebagai tempat data untuk variabel penelitian melekat, dan yang dipermasalahkan (Fitrah & Luthfiyah, 2017 : 152). Berdasarkan pengertian tersebut peneliti mengambil subjek penelitiannya adalah Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah (KSPPS) BangKu Elpena Karangmoncol Purbalingga.

2. Objek Penelitian

Objek penelitian dapat diartikan sebagai nilai dari seseorang, objek atau kegiatan yang memiliki variasi tertentu yang kemudian ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari sehingga dapat ditarik kesimpulannya (Sugiyono, 2019). Dalam hal ini objek penelitian penulis adalah variabel yang diteliti yaitu strategi penilaian kinerja produk pembiayaan dengan pendekatan *Boston Consulting Group* (BCG) tahun 2020-2022 yang akan diperoleh melalui wawancara dengan bagian top manajemen yang berjumlah satu orang yaitu manajer dari KSPPS BangKu Elpena Karangmoncol.

D. Sumber Data

1. Data Primer

Data primer merupakan data asli yang didapatkan oleh peneliti langsung dari sumbernya yang akan digunakan dalam menjawab masalah penelitian secara khusus (Istijanto, 2005 : 32). Data primer dalam penelitian ini akan diperoleh langsung oleh peneliti di KSPPS BangKu Elpena, dan melakukan wawancara dengan bagian top manajemen yang berjumlah satu orang yaitu manajer KSPPS BangKu Elpena Karangmoncol. Selain berasal dari wawancara, penulis juga akan mendapatkan data dari kegiatan observasi yang dijalankan. Karena peneliti memilih *field research* maka segala bentuk informasi yang diperoleh saat melakukan pengamatan langsung di lokasi penelitian.

2. Data Sekunder

Data sekunder merupakan data yang diperoleh secara tidak langsung dari lapangan, yang digunakan sebagai data pendamping dari data utama (Farikhah & Isnawati, 2022 : 167). Dalam penelitian ini data sekunder

yang digunakan meliputi dokumen laporan dari KSPPS BangKu Elpena Karangmoncol.

E. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah observasi partisipatif, wawancara terstruktur dan dokumentasi.

1. Observasi Partisipatif

Secara umum observasi merupakan cara dalam menghimpun bahan-bahan keterangan yang dilakukan dengan mengadakan pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap fenomena-fenomena yang dijadikan sebagai objek pengamatan. Observasi partisipatif merupakan salah satu jenis observasi yang dimana peneliti terlibat langsung dalam kegiatan sehari-hari terhadap objek yang sedang diamati, sehingga data yang diperoleh akan lebih tajam dan akurat (Mardawani, 2020 : 25).

2. Wawancara Terstruktur

Wawancara merupakan cara pengumpulan data atau informasi yang dilakukan dengan mengajukan pertanyaan secara langsung kepada objek yang kita teliti atau yang kita amati. Dornyei dan Mann menyatakan bahwa wawancara merupakan alat pengumpulan data yang alami dan secara sosial dapat diterima (Tawakkal & Rohman, 2022 : 101). Wawancara struktur merupakan kegiatan wawancara yang dilakukan dengan menggunakan daftar pertanyaan yang jelas, sehingga informasi diterima dengan jelas (Sarosa, 2021 : 22). Wawancara struktur penelitian ini dilakukan pada bagian top manajemen yang berjumlah satu orang yaitu manajer dari KSPPS BangKu Elpena Karangmoncol terkait strategi penilaian kinerja produk pembiayaan.

3. Dokumentasi

Dalam kamus besar Bahasa Indonesia (KBBI) dokumentasi diartikan sebagai surat tertulis atau tercetak yang dapat dipakai sebagai bukti keterangan. Menurut Sugiyono dokumentasi merupakan kegiatan pengumpulan data berupa dokumen-dokumen dari sumber terpercaya,

dokumentasi dapat berbentuk tulisan, gambar atau karya-karya monumental dari seseorang (Sudaryana & Agusiady, 2022 : 165). Dokumen dalam penelitian ini data primer yaitu data atau naskah KSPPS BangKu Elpena Karangmoncol.

F. Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan sebuah langkah yang dilakukan dalam mengatur dengan cara mengelompokkan dan juga mengorganisasikan data, yang kemudian data tersebut akan diurutkan kedalam suatu pola atau uraian sehingga dapat ditemukan permasalahan serta solusi dari data tersebut (Meleong, 2010).

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan analisis Matrik *Boston Consulting Group* (BCG) yaitu dengan melihat tingkat pertumbuhan pasar (*Market Grow Rate*) dan pangsa pasar relatif (*Relative Market Share*) pada produk pembiayaan di KSPPS BangKu Elpena Karangmoncol tahun 2020-2022.

Pertumbuhan pasar (*Market Grow Rate*) merupakan proyeksi tingkat penjualan untuk pasar yang akan dilayani, adapun perhitungan pertumbuhan pasar yaitu sebagai berikut (Ahmad, 2020 : 107):

$$TTP = \frac{VP N - VP (N - 1)}{VP (N - 1)} \times 100\%$$

Keterangan:

TPP : Tingkat Pertumbuhan Pasar

VP N : Volume Penjualan Tahun Terakhir

VP N-1 : Volume Penjualan Tahun Sebelumnya

Sedangkan pangsa pasar relatif (*Relative Market Share*) merupakan bagian penjualan industri total sebuah perusahaan di sebuah pasar tertentu, Adapun perhitungan pangsa pasar relatif yaitu sebagai berikut (Ahmad, 2020 : 108):

$$PPR = \frac{VP N}{VPP N}$$

Keterangan:

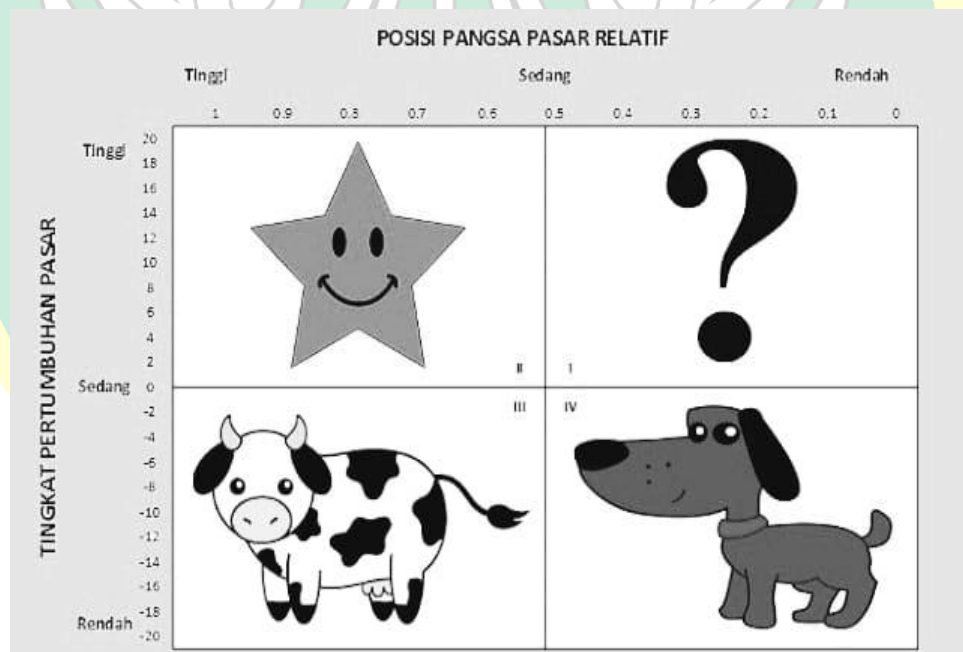
PPR : Pangsa Pasar Relatif

VP N : Volume Penjualan Tahun Terakhir

VPP N : Volume Penjualan Pesaing Tahun Terakhir

Setelah diketahui pertumbuhan pasar (*Market Grow Rate*) dan pangsa pasar relative (*Relative Market Share*) dari produk-produk pembiayaan di KSPPS BangKu Elpena Karangmoncol, maka langkah selanjutnya yaitu mengaplikasikannya kedalam sebuah bagan yang terdiri dari empat kuadran yaitu: tanda tanya (*question mark*), bintang (*star*), sapi perah (*cash cow*) dan anjing (*dog*).

Gambar 3.1
Pemetaan Matrik BCG



Matrik *Boston Consulting Group* (BCG) membagi sebuah daerah dengan dua garis yaitu garis vertikal dan horizontal, garis horizontal menggambarkan posisi relatif dari pangsa pasar yang dikuasai perusahaan sedangkan garis vertikal menggambarkan tingkat pertumbuhan pangsa

pasar. Dan membagi menjadi empat daerah (kuadran) sebagai berikut (Ahmad, 2020 :106):

1. Tanda Tanya (*Question Mark*)

Question Mark atau tanda tanya sebagai kuadran satu dalam posisi Matrik BCG, pada kuadran ini menunjukkan unit yang berpotensi di pasar dengan pertumbuhan yang tinggi tetapi pangsa pasar relatifnya rendah, jika berada di kuadran ini maka perusahaan membutuhkan dana yang besar karena harus mengeluarkan uang untuk pabrik, peralatan dan karyawan untuk mengikuti pertumbuhan pasar yang cepat, perusahaan juga harus berfikir keras untuk menentukan apakah tetap mengucurkan dana ke bisnisnya.

2. Bintang (*Star*)

Star atau bintang sebagai kuadran dua dalam posisi Matrik BCG, pada kuadran ini menunjukkan bahwa perusahaan mengalami pasar yang tumbuh cepat dimana perusahaan yang bersangkutan memiliki pangsa pasar (produk) yang besar sehingga dapat memperoleh cukup banyak dana tunai (*cash*) untuk mempertahankan posisinya melalui investasi baru.

3. Sapi Perah (*Cash Cow*)

Cash Cow atau sapi perah sebagai kuadran tiga dalam posisi Matrik BCG, pada kuadran ini menunjukkan bahwa perusahaan berada dalam keadaan mengalami penurunan pertumbuhan pasar (produk) yang rendah, akan tetapi memiliki pangsa pasar yang tinggi.

4. Anjing (*Dog*)

Dog atau anjing sebagai kuadran empat dalam posisi Matrik BCG, pada kuadran ini menggambarkan bisnis yang memiliki pangsa pasar rendah dan di pasar yang tumbuh dengan lambat. Pada umumnya kuadran anjing menghasilkan laba yang rendah bahkan menderita rugi, namun kadang-kadang juga menghasilkan kas.

BAB IV

PEMBAHASAN

A. Profil Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah (KSPPS) BangKu Lembaga Perekonomian Nahdlatul Ulama (Elpena) Karangmoncol Purbalingga

1. Sejarah Perkembangan KSPPS BangKu Elpena Karangmoncol

Industri keuangan syariah di Indonesia mencatat sejarah baru dengan hadirnya Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah (KSPPS) BangKu Lembaga Perekonomian Nahdlatul Ulama (Elpena). Berawal dari organisasi Nahdlatul Ulama di Majelis Wakil Cabang Kecamatan Karangmoncol Kabupaten Purbalingga yang tengah melaksanakan kegiatan gerakan kemandirian Nahdlatul Ulama, salah satu isi dari gerakan tersebut adalah gerakan ekonomi.

Berdasarkan hasil dari wawancara yang dilakukan dengan Bapak Misngad selaku Manager di KSPPS BangKu Elpena, bahwa sejarah singkat sebelum menjadi Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah (KSPPS) pada awal mulanya bernama LKM BangKu Elpena yang berarti “Lembaga Keuangan Masyarakat, Membangun Kekuatan Umat melalui Lembaga Perekonomian Nahdlatul Ulama”. Kata Bang Ku juga memiliki filosofi makna yaitu bermula dari kata “*Bange aku*” yang berasal dari Bahasa Jawa yang merupakan bagian dari salah satu gerakan kemandirian Nahdlatul Ulama di bidang ekonomi.

KSPPS BangKu Elpena berdiri sejak tahun 2015, pada mulanya bernama LKM BangKu Elpena yang dinaungi oleh Pimpinan Anak Cabang Gerakan Pemuda Ansor Kecamatan Karangmoncol hingga tahun 2016 dengan mengumpulkan calon anggota KSPPS Bang Ku Elpena dan terkumpul simpanan pokok sebesar Rp. 6.551.000. Pada tahun 2016 dengan banyaknya kegiatan Pendidikan Kader Penggerak Nahdlatul Ulama (PKPNU) sehingga munculah kader-kader Nahdlatul Ulama (NU), dari beberapa kali musyawarah maka disepakati bahwa

koperasi Elpena diganti menjadi Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan BangKu Elpena dan keberadaannya diresmikan pada tanggal 17 Juli 2017.

2. Visi dan Misi KSPPS BangKu Elpena Karangmoncol Purbalingga

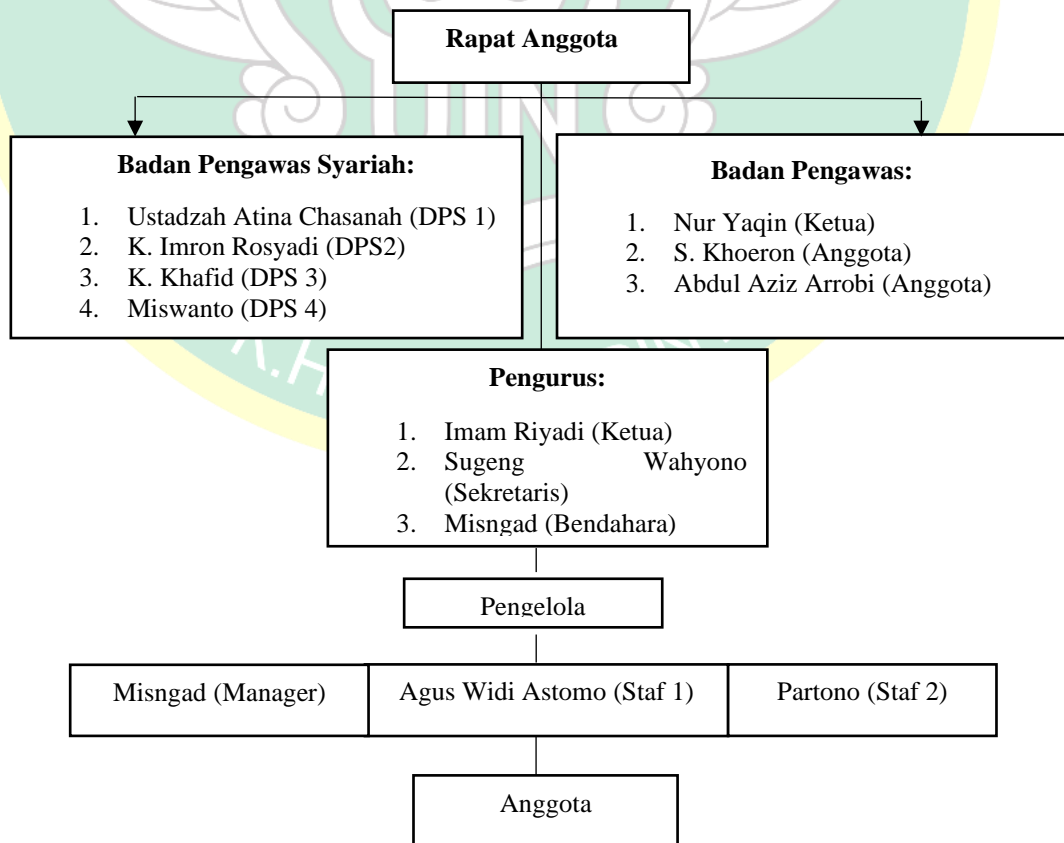
a. Visi

Berkah maju bersama membangun kesejahteraan umat

b. Misi

- 1) Menjadi penyelenggara layanan keuangan syariah yang prima kepada anggota dan mitra usaha
- 2) Menjadi model pengelola keuangan umat yang efisien, efektif, transparan dan professional
- 3) Mengembangkan jaring kerjasama ekonomi syariah
- 4) Mengembangkan sistem ekonomi umat yang berkeadilan sesuai syariah

3. Struktur Organisasi KSPPS BangKu Elpena Karangmoncol Purbalingga



Badan pengurus dibentuk dari hasil rapat anggota inti sehingga diperoleh 12 sumber daya manusia sebagai pengelola dari KSPPS BangKu Elpena dengan uraian tugas dan tanggung jawab sebagai berikut :

a. Pengurus

Pengurus KSPPS BangKu Elpena adalah orang-orang yang dipilih pada rapat anggota tahunan untuk masa bakti 5 (lima) tahun dengan tugas dan tanggung jawab meliputi bidang kegiatan kelembagaan, usaha, dan juga keuangan. Tugas dari badan pengurus KSPPS BangKu Elpena yaitu :

- 1) Mengajukan rancangan rencana kerja dan rancangan rencana anggaran pendapatan dan belanja koperasi.
- 2) Mengajukan laporan keuangan dan pertanggung jawaban pelaksanaan tugas.
- 3) Memelihara daftar buku anggota, pengurus dan pengawas
- 4) Membantu pelaksanaan tugas pengawasan dengan memberikan keterangan dan memperlihatkan bukti-bukti yang diperlukan.
- 5) Mengelola koperasi berdasarkan Anggaran Dasar.
- 6) Menyelenggarakan rapat anggota.
- 7) Menyelenggarakan pembukuan keuangan dan inventaris secara tertib.
- 8) Mendorong dan memajukan usaha koperasi.
- 9) Memelihara kerukunan diantara anggota dan mencegah segala hal yang menyebabkan perselisihan.
- 10) Menanggung kerugian koperasi sebagai akibat karena kelalaiannya dengan ketentuan :

- a) Jika kerugian yang timbul sebagai akibat kelalaian seseorang atau beberapa anggota pengurus, maka kerugian ditanggung oleh pengurus anggota yang bersangkutan.

b) Jika kerugian timbul sebagai akibat kebijaksanaan yang telah diputuskan dalam rapat anggota, maka semua anggota pengurus tanpa kecuali menanggung kerugian yang diderita koperasi.

b. Pengawas

Pengawas KSPPS BangKu Elpena dipilih dalam rapat anggota, mereka yang terpilih adalah orang-orang yang telah memenuhi kriteria dan syarat, salah satunya yaitu memiliki pengetahuan tentang perkoperasian dan wawasan di bidang pengawasan pemeriksaan. Tugas dari pengawas yaitu:

- 1) Memberikan nasehat serta pengawasan terhadap pengurus
- 2) Melakukan kegiatan pengawasan terhadap pelaksanaan kebijakan dan pengelolaan koperasi yang dilakukan oleh pengurus
- 3) Melaporkan hasil dari pengawasan yang telah dilakukan kepada rapat anggota

Adapun hak badan pengawas diantaranya yaitu:

- 1) Menerima imbalan jasa sesuai keputusan rapat anggota.
- 2) Mendapatkan segala keterangan yang diperlukan.
- 3) Memberikan koreksi, saran, teguran, dan peringatan kepada pengurus.
- 4) Meneliti catatan dan pembukuan yang ada pada koperasi

c. Dewan Pengawas Syariah (DPS)

Dewan pengawas syariah pada KSPPS BangKu Elpena dipilih dari anggota yang memiliki keahlian dalam bidang muamalah syariah. Syarat menjadi dewan pengawas syariah harus memiliki sertifikat atau rekomendasi DSN MUI. Tugas dari Dewan Pengawas Syariah (DPS) yaitu:

- 1) DPS bertugas untuk memeberikan pendapat kepada pengurus atas produk-produk syariah sebelum dipasarkan dan dilaksanakan sebagai produk layanan.

- 2) DPS bertugas untuk melaporkan hasil pengawasan pelaksanaan prinsip ekonomi syariah kepada rapat anggota.
- 3) DPS berhak untuk memberikan nasehat dan saran kepada pengurus serta mengawasi kegiatan koperasi agar sesuai dengan prinsip ekonomi syariah.
- 4) DPS bertugas untuk melakukan pengawasan pelaksanaan terhadap pelaksanaan produk pelayanan dan pengelolaan koperasi

Dewan Pengawas Syariah (DPS) juga memiliki beberapa hak diantaranya yaitu :

- 1) Hak DPS untuk meneliti produk yang telah dijalankan oleh koperasi
- 2) Hak DPS untuk berhak mendapatkan segala keterangan yang diperlukan
- 3) Hak DPS untuk memberikan koreksi, saran, tegura dan peringatan kepada pengurus berkaitan dengan penerapan produk
- 4) Hak DPS untuk menerima imbalan jasa ssesuai dengan keputusan rapat anggota.

Selain itu Dewan Pengawas Syariah (DPS) juga memiliki kewajiban diantaranya yaitu:

- 1) Melakukan pengawasan terhadap pelaksanaan produk pelayanan dan pengellaan koperasi.
- 2) Mempertanggungjawabkan hasil pelaksanaan pengawasan kepada rapat anggota.
- 3) Membuat laporan tertulis tentang hasil pelaksanaan tugas pengawasan kepada rapat anggota.
- 4) Merahasikan hasil pengawasannya terhadap pihak ketiga.

4. Produk-Produk KSPPS BangKu Elpena

a. Bidang Penghimpunan Dana

- 1) Simpanan Pokok

Pada KSPPS BangKu Elpena sifat keanggotaan adalah organisasi atau kelompok seperti Ranting NU, MWCNU, Badan Otonom NU beserta lembaga-lembaga yang dimiliki NU, sehingga pada setiap lembaga atau organisasi besarnya simpanan pokok yang ditetapkan adalah Rp. 3.000.000.

2) Simpanan Wajib

Pada KSPPS BangKu Elpena besar simpanan wajib yang ditetapkan adalah Rp. 5000 bagi setiap nasabah atau anggota, namun apabila calon nasabah atau anggota berasal dari ranting organisasi yang telah memberikan simpanan pokok Rp. 3.000.000 maka tidak diwajibkan untuk memberikan simpanan wajib.

3) Simpanan Lain-lain

Pada KSPPS BangKu Elpena simpanan lain-lain berupa simpanan pendidikan, simpanan wisata hati (simpanan untuk ziarah, tahlil, *manaqib*), simpanan qurban/ aqiqah, dan simpanan ormas (simpanan untuk masjid, mushola, dan masjid *ta'lim*). Simpanan ini diperuntukan bagi ranting NU yang sumber keuangannya diperoleh dari gerakan koin NU yang dikumpulkan pada awal bulan.

b. Bidang Pembiayaan

1) Pembiayaan *Mudarabah*

Merupakan pembiayaan bagi hasil dimana pihak KSPPS memberikan modal sepenuhnya kepada nasabah, sedangkan nasabah hanya menyediakan usaha dan mengatur manajemennya. Hasil keuntungan akan dibagi hasilkan sesuai dengan kesepakatan.

2) Pembiayaan *Murabahah*

Yaitu pembiayaan atas dasar jual beli dimana harga jual didasarkan yang diketahui bersama ditambah keuntungan bagi

pihak KSPPS BangKu Elpena. Keuntungan tersebut adalah selisih harga jual dengan harga asal yang disepakati bersama.

3) Pembiayaan *Musyarakah*

Merupakan pembiayaan yang sebagian modalnya diberikan oleh KSPPS Bang Ku Elpena dari modal keseluruhan dan modal sebagiannya lagi diberikan oleh nasabah. Masing-masing pihak bekerja dan memiliki hak untuk turut serta mewakili atau menggugurkan haknya dalam usaha tersebut. Keuntungan bagi hasilnya akan diberikan sesuai dengan kesepakatan bersama.

4) Pembiayaan *Qardhul Hasan*

Merupakan jenis pembiayaan sosial yang diberikan oleh KSPPS BangKu Elpena kepada nasabah tanpa mengharapkan suatu imbalan atau mencari keuntungan atau dengan kata lain nasabah mengembalikan pinjaman tersebut sesuai dengan pinjaman pokoknya.

5) Pembiayaan *Salam*

Merupakan jenis pembiayaan yang diberikan kepada apabila anggota KSPPS BangKu Elpena mengajukan pembiayaan barang dengan kriteria atau syarat-syarat tertentu, dimana barangnya belum tersedia namun pembayaran dilakukan dimuka.

6) Pembiayaan *Istisna*

Merupakan akad jual beli dalam bentuk pemesanan pembuatan barang tertentu dengan kriteria dan persyaratan yang telah disepakati antara pembeli dan penjual.

7) Pembiayaan *Ijarah*

Merupakan pembiayaan talangan dana yang dibutuhkan oleh nasabah untuk mendapatkan atau memiliki suatu barang dan jasa dengan kewajiban menyewa barang atau jasa tersebut sampai jangka waktu yang telah disepakati. Atau dengan istilah

lain akad pembiayaan untuk mendapatkan manfaat dengan pembayaran.

c. Bidang Jasa

KSPPS Bang Ku Elpena menyediakan layanan jasa PPOB (*Payment Point Online Bank*) yang bekerjasama dengan Bank BNI sebagai agen BNI 46.

B. Analisis Matrik *Boston Consulting Group* (BCG)

Analisis Matrik *Boston Consulting Group* (BCG) pada produk pembiayaan di KSPPS BangKu Elpena dilakukan dengan menggunakan perhitungan pertumbuhan pasar (*Market Grow Rate*) dan pangsa pasar relatif (*Relative Market Share*). Dalam perhitungan pertumbuhan pasar dapat dihitung dengan melihat berapa jumlah nasabah pembiayaan dari tahun 2020-2022. Sedangkan pangsa pasar relatif dihitung dari jumlah nasabah pembiayaan pada Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS) Buana Mitra Perwira cabang Karangmoncol tahun 2022 sebagai pesaing. BPRS Buana Mitra Perwira cabang Karangmoncol menjadi pesaing KSPPS BangKu Elpena Karena merupakan koperasi syariah yang berada pada satu wilayah yang saling berdekatan.

1. Pertumbuhan Pasar (*Market Grow Rate*)

Pertumbuhan pasar (*Market Grow Rate*) dihitung berdasarkan data jumlah nasabah produk pembiayaan KSPPS BangKu Elpena tahun 2020-2022 seperti yang tertera pada tabel 1.1 yang dapat dihitung dalam pertumbuhan pasar (*Market Grow Rate*) sebagai berikut:

Perhitungan :

$$TTP = \frac{VP N - VP (N - 1)}{VP (N - 1)} \times 100\%$$

Keterangan:

TTP : Tingkat Pertumbuhan Pasar

VP N : Volume Penjualan Tahun Terakhir

VP N-1 : Volume Penjualan Tahun Sebelumnya

a. Pembiayaan *Murabahah*

$$TTP = \frac{VP N - VP (N - 1)}{VP (N - 1)} \times 100\%$$

$$TTP = \frac{57 - 14}{14} \times 100\%$$

$$TTP = 307,14\%$$

b. Pembiayaan *Salam*

$$TTP = \frac{VP N - VP (N - 1)}{VP (N - 1)} \times 100\%$$

$$TTP = \frac{0 - 0}{0} \times 100\%$$

$$TTP = 0\%$$

c. Pembiayaan *Istisna*

$$TTP = \frac{VP N - VP (N - 1)}{VP (N - 1)} \times 100\%$$

$$TTP = \frac{0 - 0}{0} \times 100\%$$

$$TTP = 0\%$$

d. Pembiayaan *Ijarah*

$$TTP = \frac{VP N - VP (N - 1)}{VP (N - 1)} \times 100\%$$

$$TTP = \frac{0 - 0}{0} \times 100\%$$

$$TTP = 0\%$$

e. Pembiayaan *Mudarabah*

$$TTP = \frac{VP N - VP (N - 1)}{VP (N - 1)} \times 100\%$$

$$TTP = \frac{9 - 50}{50} \times 100\%$$

$$TTP = -82\%$$

f. Pembiayaan *Musyarakah*

$$TTP = \frac{VP N - VP (N - 1)}{VP (N - 1)} \times 100\%$$

$$TTP = \frac{25 - 41}{41} \times 100\%$$

$$TTP = -39,02\%$$

g. Pembiayaan *Qardhul Hasan*

$$TTP = \frac{VP N - VP (N - 1)}{VP (N - 1)} \times 100\%$$

$$TTP = \frac{1 - 1}{1} \times 100\%$$

$$TTP = 0\%$$

Berdasarkan hasil perhitungan pada tingkat pertumbuhan pasar (*Market Grow Rate*) nasabah pembiayaan KSPPS BangKu Elpena tahun 2020-2022 maka diperoleh hasil yaitu pembiayaan *murabahah* sebesar 307,14% artinya pembiayaan *murabahah* memiliki pertumbuhan pasar yang tinggi, pembiayaan *salam* sebesar 0% artinya pembiayaan *salam* memiliki pertumbuhan pasar yang rendah, pembiayaan *istisna* sebesar 0% artinya pembiayaan *istisna* memiliki pertumbuhan pasar yang rendah, pembiayaan *ijarah* sebesar 0% artinya pembiayaan *ijarah* memiliki pertumbuhan pasar yang rendah, pembiayaan *mudarabah* sebesar -82% artinya pembiayaan *mudarabah* memiliki pertumbuhan pasar yang rendah, pembiayaan *musyarakah* sebesar -39,02% artinya pembiayaan *musyarakah* memiliki pertumbuhan pasar yang rendah, dan pembiayaan *qardhul hasan* sebesar 0% artinya pembiayaan *qardhul hasan* memiliki pertumbuhan pasar yang rendah. Pembiayaan *salam*,

istisna, *ijarah* dan *qardhul hasan* memiliki jumlah perhitungan 0% disebabkan karena tidak adanya nasabah akibat keterbatasan pengetahuan masyarakat mengenai jenis produk pembiayaan tersebut sehingga produk tidak memiliki nasabah sama sekali, sehingga hasil perhitungan adalah 0%.

2. Pangsa Pasar Relatif (*Relative Market Share*)

Pangsa pasar relatif (*Relative Market Share*) dihitung dengan membandingkan produk pembiayaan yang ada pada Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah (KSPPS) BangKu Elpena dengan produk pembiayaan yang ada pada Bank Perekonomian Rakyat Syariah (BPRS) Buana Mitra Perwira cabang Karangmoncol sebagai pesaing. Berikut data jumlah nasabah pada BPRS Buana Mitra Perwira pada tahun 2022:

Tabel 4.1
Data Penjualan Pembiayaan Pesaing

| Jenis Piutang/Pembiayaan | 2022 |
|--------------------------|------|
| Murabahah | 49 |
| Salam | 7 |
| Istisna | 5 |
| Ijarah | 9 |
| Mudarabah | 71 |
| Musyarakah | 53 |
| Qardhul Hasan | 46 |

Sumber : Data BPRS Buana Mitra Perwira 2023
Cabang Karangmoncol (sebagai data pesaing)

Perhitungan :

$$PPR = \frac{VP N}{VPP N}$$

Keterangan:

PPR : Pangsa Pasar Relatif

VP N : Volume Penjualan Tahun Terakhir

VPP N : Volume Penjualan Pesaing Tahun Terakhir

a. Pembiayaan *Murabahah*

$$PPR = \frac{VP N}{VPP N}$$

$$PPR = \frac{57}{49}$$

$$PPR = 1,163$$

b. Pembiayaan *Salam*

$$PPR = \frac{VP N}{VPP N}$$

$$PPR = \frac{0}{7}$$

$$PPR = 0$$

c. Pembiayaan *Istisna*

$$PPR = \frac{VP N}{VPP N}$$

$$PPR = \frac{0}{5}$$

$$PPR = 0$$

d. Pembiayaan *Ijarah*

$$PPR = \frac{VP N}{VPP N}$$

$$PPR = \frac{0}{9}$$

$$PPR = 0$$

e. Pembiayaan *Mudarabah*

$$PPR = \frac{VP N}{VPP N}$$

$$PPR = \frac{9}{71}$$

$$PPR = 0,127$$

f. Pembiayaan *Musyarakah*

$$PPR = \frac{VP N}{VPP N}$$



$$PPR = \frac{25}{53}$$

$$PPR = 0,472$$

g. Pembiayaan *Qardhul Hasan*

$$PPR = \frac{VP N}{VPP N}$$

$$PPR = \frac{1}{46}$$

$$PPR = 0,022$$

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh peneliti, pangsa pasar relatif (*Relative Market Share*) dari produk pembiayaan KSPPS BangKu Elpena yaitu pada pembiayaan *murobahah* 1,163 kali yang artinya pembiayaan *murabahah* memiliki pangsa pasar relatif yang tinggi, pembiayaan *salam* 0 kali artinya pembiayaan *salam* memiliki pangsa pasar relatif yang rendah, pembiayaan *istisna* 0 kali artinya pembiayaan *istisna* memiliki pangsa pasar relatif yang rendah, pembiayaan *ijarah* 0 kali artinya pembiayaan *ijarah* memiliki pangsa pasar relatif yang rendah, pembiayaan *mudararabah* 0,127 kali artinya pembiayaan *mudarabah* memiliki pangsa pasar relatif yang rendah, pembiayaan *musyarakah* 0,472 kali artinya pembiayaan *musyarakah* memiliki pangsa pasar relatif yang rendah, dan pembiayaan *qardhul hasan* 0,022 kali artinya pembiayaan *qardhul hasan* memiliki pangsa pasar relatif yang rendah. Produk pembiayaan yang memiliki hasil perhitungan 0 hal tersebut terjadi karena beberapa hal seperti yang telah dipaparkan dalam hasil wawancara dengan bagian top manajemen yang berjumlah satu orang yaitu manajer KSPPS BangKu Elpena pada halaman 76.

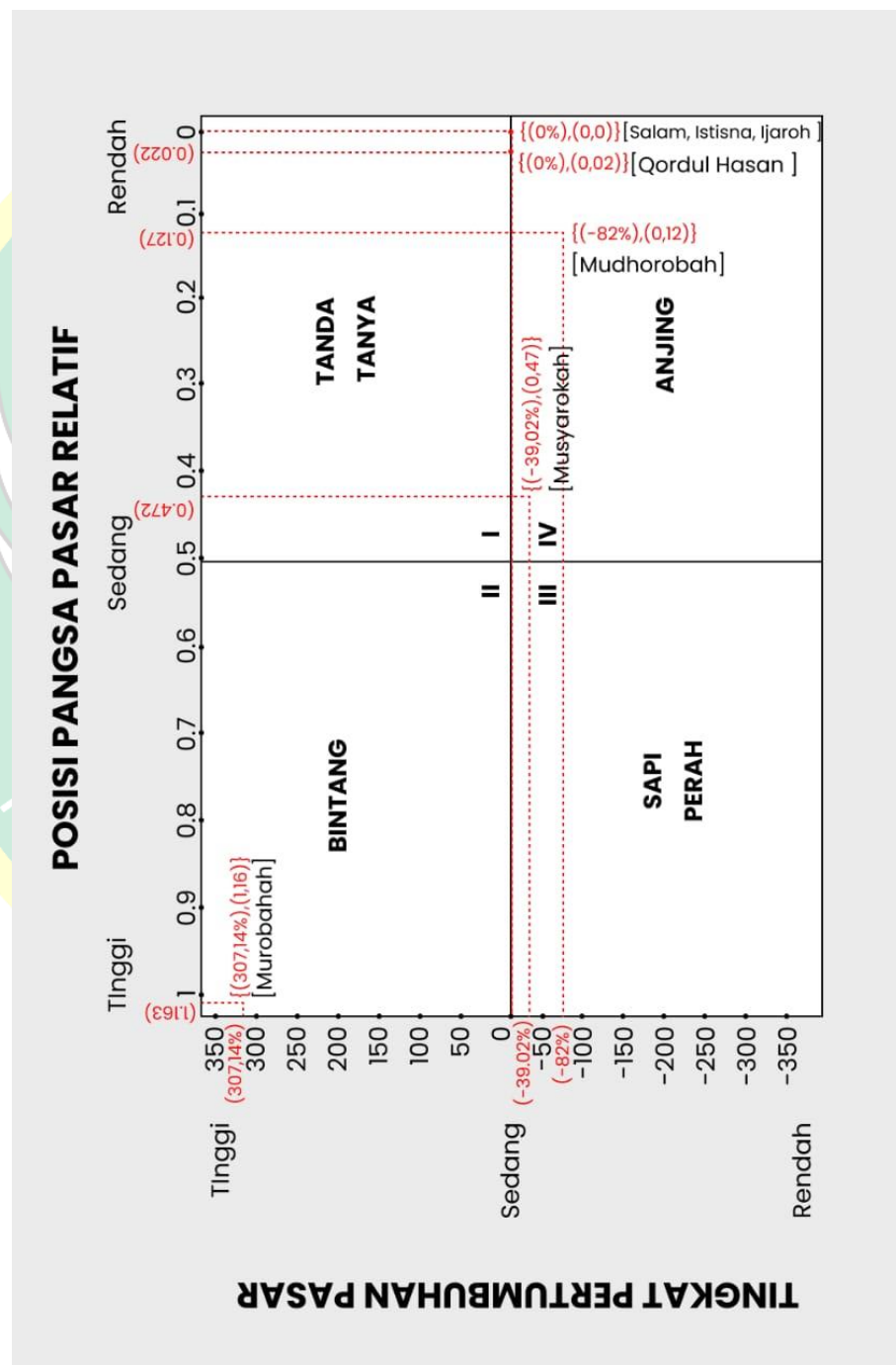
3. Posisi Matrik *Boston Consulting Group* (BCG) Produk Pembiayaan KSPPS BangKu Elpena

Setelah diketahui pertumbuhan pasar (*Market Grow Rate*) dan pangsa pasar relatif (*Relative Market Share*) dari produk pembiayaan maka langkah selanjutnya yaitu menerapkan hasil perhitungan

pertumbuhan pasar dan pangsa pasar relatif pada Matrik *Boston Consulting Group* (BCG) sebagai berikut :

Gambar 4.1

Posisi Matrik BCG Produk Pembiayaan KSPPS BangKu Elpena



Berdasarkan posisi Matrik *Boston Consulting Group* (BCG) diatas, pembiayaan *murabahah* menempati kuadran *star* dengan titik koordinat $\{(307, 14\%),(1,16)\}$, pada kuadran ini produk *murabahah* memiliki pangsa pasar relatif (*Relative Market Share*) yang tinggi hal ini dapat terlihat dari perhitungan dengan hasil 1,16 kali dan pertumbuhan pasar (*Market Grow Rate*) yang tinggi hal ini terlihat dari perhitungan dengan hasil 307,14% sehingga masuk pada kuadran II yaitu *star*. Kemudian pembiayaan *Salam* menempati kuadran *dog* dengan titik koordinat $\{(0\%),(0)\}$, pembiayaan *Istisna* menempati kuadran *dog* dengan titik koordinat $\{(0\%),(0)\}$, pembiayaan *Ijarah* menempati kuadran *dog* dengan titik koordinat $\{(0\%),(0)\}$, Pembiayaan *Mudharabah* menempati kuadran *dog* dengan titik koordinat $\{(-82\%),(0,12)\}$, Pembiayaan *Musyarakah* menempati kuadran *dog* dengan titik koordinat $\{(-39,02\%),(0,47)\}$, dan Pembiayaan *Qordul hasan* menempati kuadran *dog* dengan titik koordinat $\{(0\%),(0,02)\}$ pada produk yang menempati kuadran *dog* dikarenakan produk tersebut memiliki pangsa pasar relatif (*Relative Market Share*) yang rendah hal ini terlihat dari perhitungan dengan hasil pada pembiayaan *salam* 0, *istisna* 0, *ijarah* 0, *mudarabah* 0,12, *musyarakah* 0,47, *qardhul hasan* 0,02 dan pertumbuhan pasar (*Market Grow Rate*) yang rendah hal ini terlihat dari perhitungan dengan hasil pada pembiayaan *salam* 0%, *istisna* 0%, *ijarah* 0%, *mudarabah* -82%, *musyarakah* -39,02%, *qardhul hasan* 0% sehingga masuk pada kuadran IV yaitu *dog*.

Berdasarkan data diatas sehingga dapat dilakukan penjabaran sebagai berikut:

1. Pembiayaan *Murabahah*

Dalam posisi Matrik *Boston Consulting Group* (BCG) pembiayaan *murabahah* berada pada kuadran II yaitu bintang (*Star*). Matrik ini menunjukkan bahwa pembiayaan *murabahah* pada KSPPS BangKu Elpena memiliki pertumbuhan pasar (*Market*

Grow Rate) yang tinggi dan pangsa pasar (*Relative Market Share*) yang tinggi.

Pangsa pasar (*Relative Market Share*) yang tinggi disebabkan oleh permintaan yang tinggi dari nasabah yang membutuhkan. Sedangkan pertumbuhan pasar (*Market Grow Rate*) yang tinggi atau cepat disebabkan oleh permintaan pembiayaan *murabahah* yang dapat meningkat seiring dengan pertumbuhan ekonomi dan kebutuhan modal usaha. Hal ini menunjukkan bahwa *murabahah* menjadi produk pembiayaan yang sudah banyak dikenal dan dipercaya oleh masyarakat, sesuai dengan keunggulan dari pembiayaan *murabahah* yaitu kepastian pembeli, kepastian keuntungan, pembiayaan lebih mudah diimplementasikan, serta pembiayaan *murabahah* memiliki risiko yang lebih kecil dari pembiayaan yang lain sehingga pembiayaan ini banyak diminati. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Ahmad Senopati Perdana (2028) yang berjudul “Penentuan Strategi Pemasaran Berdasarkan Matrik BCG Pada Jamu Tradisional” yang hasil penelitiannya menyatakan bahwa berdasarkan hasil perhitungan dengan Matrik BCG produk kesehatan GP (Genta Padi) berada pada kuadran II yaitu *star*.

Adapun strategi yang dapat diterapkan dalam upaya mempertahankan, mengembangkan serta meningkatkan kinerja produk pembiayaan *murabahah* pada KSPPS BangKu Elpena yaitu:

a. Mempertahankan dan Mengembangkan Pangsa Pasar

KSPPS BangKu Elpena harus dapat terus mempertahankan dan meningkatkan pangsa pasar pembiayaan *murabahah* dengan cara mengoptimalkan pemasaran, meningkatkan kualitas layanan, serta memperluas jangkauan pemasaran.

b. Investasi dalam Inovasi Produk

KSPPS BangKu Elpena perlu menginvestasikan sumber daya untuk mengembangkan produk pembiayaan *murabahah* yang lebih Inovatif yang sesuai dengan kebutuhan pasar sehingga dapat mempertahankan keunggulan bersaing.

c. Mengembangkan Strategi Pemasaran yang Efektif

KSPPS BangKu Elpena perlu mengembangkan strategi pemasaran yang efektif untuk meningkatkan kesadaran dan preferensi konsumen terhadap pembiayaan *murabahah*, seperti pemanfaatan media sosial.

2. Pembiayaan *Salam*

Dalam posisi Matrik *Boston Consulting Group* (BCG) pembiayaan *salam* berada pada kuadran IV yaitu anjing (*dog*). Matrik ini menunjukkan bahwa pembiayaan *salam* pada KSPPS BangKu Elpena memiliki pertumbuhan pasar (*Market Grow Rate*) yang rendah dan pangsa pasar (*Relative Market Share*) yang kecil.

Pembiayaan *salam* cenderung memiliki pertumbuhan pasar (*Market Grow Rate*) yang rendah karena bersifat jangka pendek, biasanya pembiayaan ini digunakan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari atau kebutuhan yang mendesak, sehingga tidak memiliki potensi pertumbuhan yang signifikan dalam jangka yang panjang. Pembiayaan *salam* juga memiliki pangsa pasar (*Relative Market Share*) yang relatif kecil karena keterbatasan penggunaan produk pembiayaan ini pada segmen pasar tertentu, seperti pada kebutuhan konsumen yang lebih spesifik atau terbatas. Rendahnya minat nasabah dalam menggunakan pembiayaan *salam* juga akibat dari adanya risiko dalam pembiayaan *salam* yaitu gagal-serah barang (*non-deliver able risk*) dan juga jatuhnya harga barang (*price-drop risk*). Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Anastasia Angelina Ferensia (2020) yang berjudul “Analisis Portofolio Produk Perusahaan Melalui Pendekatan BCG Matrik dan Akuntansi Manajemen; Studi Kasus PT Anekatama Makmur

Sentosa Pangkalpinang” yang hasil penelitiannya menyatakan bahwa berdasarkan hasil perhitungan dengan Matrik BCG produk pompa air 2 inch spartan terletak pada kuadran IV yaitu *dog*. Sejalan pula dengan penelitian yang dilakukan oleh Firdha Aigha Suwito, Sugianto dan Nurul Jannah (2023) yang berjudul “Analisis Pangsa Pasar Dengan Metode BCG Matriks Pada Perusahaan Farmasi di Bursa Efek Indonesia” yang hasil penelitiannya menyatakan bahwa berdasarkan hasil perhitungan dengan Matrik BCG PT Tempo Scan Tbk pada tahun 2020 dan PT Indofarma Tbk pada tahun 2017 berada pada kuadran IV yaitu *dog*.

Adapun strategi yang dapat diterapkan dalam upaya mempertahankan, mengembangkan serta meningkatkan kinerja produk pembiayaan *salam* pada KSPPS BangKu Elpena yaitu:

a. Mengurangi Risiko

KSPPS BangKu Elpena dapat melakukan pengurangan risiko yang terkait dengan pembiayaan *salam*, yaitu dengan melakukan diversifikasi produk atau dengan memperluas target pasar seperti mengembangkan produk *salam* dengan fitur tambahan yang menarik bagi segmen pasar yang lebih luas.

b. Inovasi dan Peningkatan Efisiensi

KSPPS BangKu Elpena dapat melakukan inovasi dalam proses pembiayaan dan meningkatkan efisiensi operasional untuk mengurangi biaya dan meningkatkan daya saing, dengan memanfaatkan teknologi digital untuk mempercepat proses pembiayaan.

c. Peningkatan Pemasaran

KSPPS BangKu Elpena memerlukan strategi pemasaran yang lebih efektif untuk memperluas kesadaran dan pangsa pasar pembiayaan *salam*, hal ini dapat dilakukan dengan melakukan kerjasama dengan mitra strategis, dan menggunakan media

sosial untuk platform digital dalam meningkatkan visabilitas produk.

3. Pembiayaan *Istisna*

Dalam posisi Matrik *Boston Consulting Group* (BCG) pembiayaan *istisna* berada pada kuadran IV yaitu anjing (*dog*). Matrik ini menunjukkan bahwa pembiayaan *istisna* pada KSPPS BangKu Elpena memiliki pertumbuhan pasar (*Market Grow Rate*) yang rendah dan pangsa pasar (*Relative Market Share*) yang rendah.

Pembiayaan *istisna* merupakan pembiayaan yang digunakan dalam transaksi jual beli dengan persyaratan pembuatan barang sesuai dengan spesifikasi yang telah disepakati sebelumnya, biasanya pembiayaan ini digunakan dalam proyek-proyek besar seperti konstruksi atau pengembangan infrastruktur yang pertumbuhannya tidak terlalu tinggi sehingga cenderung memiliki pertumbuhan pasar (*Market Grow Rate*) yang rendah. Pembiayaan *istisna* juga memiliki pangsa pasar (*Relative Market Share*) yang kecil karena pembiayaan ini umumnya digunakan oleh perusahaan-perusahaan besar atau pemerintah dalam proyek tertentu sehingga jumlah pengguna pembiayaan terbatas, serta adanya risiko dalam pembiayaan *istisna* yaitu gagal-serah barang (*non-deliver able risk*) dan juga jatuhnya harga barang (*price-drop risk*). Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Anastasia Angelina Ferensia (2020) yang berjudul “Analisis Portofolio Produk Perusahaan Melalui Pendekatan BCG Matrik dan Akuntansi Manajemen; Studi Kasus PT Anekatama Makmur Sentosa Pangkalpinang” yang hasil penelitiannya menyatakan bahwa berdasarkan hasil perhitungan dengan Matrik BCG produk pompa air 2 inch spartan terletak pada kuadran IV yaitu *dog*. Sejalan pula dengan penelitian yang dilakukan oleh Firdha Aigha Suwito, Sugianto dan Nurul Jannah (2023) yang berjudul “Analisis Pangsa Pasar Dengan Metode BCG Matriks Pada Perusahaan Farmasi di Bursa Efek Indonesia” yang

hasil penelitiannya menyatakan bahwa berdasarkan hasil perhitungan dengan Matrik BCG PT Tempo Scan Tbk pada tahun 2020 dan PT Indofarma Tbk pada tahun 2017 berada pada kuadran IV yaitu *dog*.

Adapun strategi yang dapat diterapkan dalam upaya mempertahankan, mengembangkan serta meningkatkan kinerja produk pembiayaan *istisna* pada KSPPS BangKu Elpena yaitu:

a. Penyempitan Pasar

KSPPS BangKu Elpena dapat melakukan penyempitan pasar atau fokus pada segmen pasar yang lebih kecil akan tetapi juga lebih potensial.

b. Diversifikasi

KSPPS BangKu Elpena juga dapat mempertimbangkan diversifikasi produk atau ekspansi ke dalam segmen pasar yang lebih luas, yaitu dengan mengembangkan produk pembiayaan lain yang lebih sesuai dengan kebutuhan pasar yang lebih besar.

c. Kolaborasi

KSPPS BangKu Elpena dapat menjalin kemitraan atau melakukan kolaborasi dengan pihak-pihak lain seperti perusahaan konstruksi untuk memperluas pangsa pasar.

4. Pembiayaan *Ijarah*

Dalam posisi Matrik *Boston Consulting Group* (BCG) pembiayaan *ijarah* berada pada kuadran IV yaitu anjing (*dog*). Kuadran ini menunjukkan bahwa pembiayaan *ijarah* pada KSPPS BangKu Elpena memiliki pertumbuhan pasar (*Market Grow Rate*) yang rendah dan pangsa pasar (*Relative Market Share*) yang kecil.

Pembiayaan *ijarah* memiliki pertumbuhan pasar (*Market Grow Rate*) yang rendah karena pada umumnya digunakan dalam pembiayaan kendaraan, peralatan atau properti sehingga pertumbuhan pasarnya terbatas karena keterbatasan permintaan dari konsumen. Pembiayaan *ijarah* juga memiliki pangsa pasar (*Relative*

Market Share) yang kecil, hal ini disebabkan karena pembiayaan ini lebih umum digunakan oleh perusahaan yang membutuhkan aset produktif seperti perusahaan transportasi, industri manufaktur dan juga sektor properti sehingga jumlah peminat terbatas. Serta tingginya risiko pada pembiayaan *ijarah* yaitu dalam hal barang yang disewakan adalah apabila barang tersebut milik lembaga keuangan, maka timbul risiko tidak produktifnya aset *ijarah* karena tidak adanya nasabah, sedangkan apabila barang yang disewakan adalah bukan milik lembaga keuangan maka timbul risiko kerusakan barang oleh nasabah diluar pemakaian normal kemudian lembaga keuangan dapat menetapkan biaya ganti rugi. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Anastasia Angelina Ferensia (2020) yang berjudul “Analisis Portofolio Produk Perusahaan Melalui Pendekatan BCG Matrik dan Akuntansi Manajemen; Studi Kasus PT Anekatama Makmur Sentosa Pangkalpinang” yang hasil penelitiannya menyatakan bahwa berdasarkan hasil perhitungan dengan Matrik BCG produk pompa air 2 inch spartan terletak pada kuadran IV yaitu *dog*. Sejalan pula dengan penelitian yang dilakukan oleh Firdha Aigha Suwito, Sugianto dan Nurul Jannah (2023) yang berjudul “Analisis Pangsa Pasar Dengan Metode BCG Matriks Pada Perusahaan Farmasi di Bursa Efek Indonesia” yang hasil penelitiannya menyatakan bahwa berdasarkan hasil perhitungan dengan Matrik BCG PT Tempo Scan Tbk pada tahun 2020 dan PT Indofarma Tbk pada tahun 2017 berada pada kuadran IV yaitu *dog*.

Adapun strategi yang dapat diterapkan dalam upaya mempertahankan, mengembangkan serta meningkatkan kinerja produk pembiayaan *ijarah* pada KSPPS BangKu Elpena yaitu:

a. Fokus Pada Segmen Pasar yang Spesifik

KSPPS BangKu Elpena dapat lebih memfokuskan upaya pemasaran dan pengembangan produk pada segmen pasar yang

lebih spesifik dan potensial yang memiliki kebutuhan khusus dalam pembiayaan aset produktif, serta berupaya memenuhi kebutuhna tersebut dengan produk dan layanan yang telah disesuaikan.

b. Inovasi Produk

KSPPS BangKu Elpena dapat melakukan inovasi pada produk pembiayaan *ijarah* untuk meningkatkan daya tarik dan nilai tambah bagi pelanggan yaitu dengan mengembangkan solusi pembiayaan yang lebih fleksibel, menawarkan program loyalitas serta menyediakan paket pembiayaan yang terintegrasi dengan layanan lain untuk meningkatkan keunggulan bersaing.

c. Kolaborasi Dengan Pihak Terkait

KSPPS BangKu Elpena dapat melakukan kolaborasi dengan pihak terkait seperti produsen aset untuk memperluas pangsa pasar, sehingga dapat membantu visibilitas dan aksesibilitas pembiayaan *ijarah* kepada calon pengguna atau nasabah.

5. Pembiayaan *mudarabah*

Dalam posisi Matrik *Boston Consulting Group* (BCG) pembiayaan *mudarabah* berada pada kuadran IV yaitu anjing (*dog*). Matrik ini menunjukkan bahwa pembiayaan *mudarabah* pada KSPPS BangKu Elpena memiliki pertumbuhan pasar (*Market Grow Rate*) yang rendah dan pangsa pasar (*Relative Market Share*) yang kecil.

Rendahnya pertumbuhan pasar (*Market Grow Rate*) pada pembiayaan *mudarabah* disebabkan karena keterbatasan pengetahuan dan pemahaman masyarakat terkait dengan jenis pembiayaan ini. masyarakat cenderung lebih memahami pembiayaan *mudarabah* sehingga permintaan untuk pembiayaan *mudarabah* masih rendah atau kurang. Pembiayaan *mudarabah* juga memiliki pangsa pasar (*Relative Market Share*) yang kecil

karena pesaing yang lebih kuat. Sesuai dengan keterbatasan dari pembiayaan mudharabah yaitu dalam mekanisme penyaluran pembiayaan yang terlalu panjang sehingga tidak praktis, penggunaan dana yang tidak sesuai dengan kontrak perjanjian oleh nasabah, kesalahan yang disengaja oleh nasabah, serta menyembunyikan keuntungan oleh nasabah yang tidak jujur. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Anastasia Angelina Ferensia (2020) yang berjudul “Analisis Portofolio Produk Perusahaan Melalui Pendekatan BCG Matrik dan Akuntansi Manajemen; Studi Kasus PT Anekatama Makmur Sentosa Pangkalpinang” yang hasil penelitiannya menyatakan bahwa berdasarkan hasil perhitungan dengan Matrik BCG produk pompa air 2 inch spartan terletak pada kuadran IV yaitu *dog*. Sejalan pula dengan penelitian yang dilakukan oleh Firdha Aigha Suwito, Sugianto dan Nurul Jannah (2023) yang berjudul “Analisis Pangsa Pasar Dengan Metode BCG Matriks Pada Perusahaan Farmasi di Bursa Efek Indonesia” yang hasil penelitiannya menyatakan bahwa berdasarkan hasil perhitungan dengan Matrik BCG PT Tempo Scan Tbk pada tahun 2020 dan PT Indofarma Tbk pada tahun 2017 berada pada kuadran IV yaitu *dog*.

Adapun strategi yang dapat diterapkan dalam upaya mempertahankan, mengembangkan serta meningkatkan kinerja produk pembiayaan *mudarabah* pada KSPPS BangKu Elpena yaitu:

a. Evaluasi dan Pembaruan

KSPPS BangKu Elpena harus mempertimbangkan untuk melakukan pembaruan dan perbaikan produk pembiayaan *mudarabah* agar lebih sesuai dengan kebutuhan dan preferensi pasar saat ini.

b. Peningkatan Pemasaran

KSPPS BangKu Elpena harus mengimplementasikan strategi pemasaran yang lebih efektif untuk meningkatkan kesadaran dan pengetahuan masyarakat terkait pembiayaan *mudarabah*.

c. Inovasi Produk

KSPPS BangKu Elpena perlu melakukan inovasi dalam produk pembiayaan *mudarabah* untuk menjadikan produk tersebut lebih menarik dan relevan dengan kebutuhan pasar, yaitu dapat dilakukan dengan mempertimbangkan penambahan fitur atau manfaat tambahan sehingga dapat membedakan pembiayaan *mudarabah* dari produk pembiayaan lainnya.

d. Kemitraan Strategis

KSPPS BangKu Elpena dapat menjalin kemitraan strategis dengan pihak lain, seperti lembaga keuangan islam atau komunitas bisnis dalam rangka memperluas jangkauan dan meningkatkan penerimaan pembiayaan *mudarabah*.

6. Pembiayaan *musyarakah*

Dalam posisi Matrik *Boston Consulting Group* (BCG) pembiayaan *musyarakah* berada pada kuadran IV yaitu anjing (*dog*). Kuadran ini menunjukkan bahwa pembiayaan *musyarakah* pada KSPPS BangKu Elpena memiliki pertumbuhan pasar (*Market Grow Rate*) yang rendah dan pangsa pasar (*Relative Market Share*) yang kecil.

Pertumbuhan pasar (*Market Grow Rate*) yang rendah pada pembiayaan *musyarakah* disebabkan karena masih rendahnya permintaan pasar terhadap pembiayaan ini. Pangsa pasar (*Relative Market Share*) yang kecil juga terjadi karena produk pembiayaan dari pesaing masih lebih kuat, selain itu pembiayaan *musyarakah* masih kurang dalam menarik minat serta kepercayaan masyarakat. Hal ini sesuai dengan risiko dalam pembiayaan *musyarakah* yaitu ketidakpastian *musyarakah* dalam memperoleh keuntungan atas pendapatan transaksi yang dilakukan, ketidakpastian ini dapat

menjadikan kerugian yang akan berdampak pada profitabilitas lembaga keuangan, nasabah cenderung menggunakan dana bukan seperti yang disebutkan dalam kontrak, nasabah sering lalai dalam usahanya, nasabah menyembunyikan keuntungan sehingga pihak lembaga keuangan kesulitan dalam memperoleh data. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Anastasia Angelina Ferensia (2020) yang berjudul “Analisis Portofolio Produk Perusahaan Melalui Pendekatan BCG Matrik dan Akuntansi Manajemen; Studi Kasus PT Anekatama Makmur Sentosa Pangkalpinang” yang hasil penelitiannya menyatakan bahwa berdasarkan hasil perhitungan dengan Matrik BCG produk pompa air 2 inch spartan terletak pada kuadran IV yaitu *dog*. Sejalan pula dengan penelitian yang dilakukan oleh Firdha Aigha Suwito, Sugianto dan Nurul Jannah (2023) yang berjudul “Analisis Pangsa Pasar Dengan Metode BCG Matriks Pada Perusahaan Farmasi di Bursa Efek Indonesia” yang hasil penelitiannya menyatakan bahwa berdasarkan hasil perhitungan dengan Matrik BCG PT Tempo Scan Tbk pada tahun 2020 dan PT Indofarma Tbk pada tahun 2017 berada pada kuadran IV yaitu *dog*.

Adapun strategi yang dapat diterapkan dalam upaya mempertahankan, mengembangkan serta meningkatkan kinerja produk pembiayaan *musyarakah* pada KSPPS BangKu Elpena yaitu:

- a. Melakukan Evaluasi Produk
KSPPS BangKu Elpena perlu melakukan evaluasi menyeluruh terhadap produk pembiayaan *musyarakah* baik dari segi fitur, manfaat serta keunggulan. Apabila dalam proses evaluasi ditemukan kelemahan atau kekurangan KSPPS BangKu Elpena harus berupaya memperbaikinya.
- b. Inovasi Produk dan Layanan

KSPPS BangKu Elpena harus terus mengembangkan inovasi dalam produk serta layanan pembiayaan *musyarakah* untuk memenuhi kebutuhan dan harapan pelanggan atau nasabah, seperti mengembangkan produk yang lebih fleksibel, peningkatan proses aplikasi dan persetujuan pembiayaan yang lebih efisien, serta dengan peningkatan layanan pelanggan yang lebih responsif.

7. Pembiayaan *qardhul hasan*

Dalam posisi Matrik *Boston Consulting Group* (BCG) pembiayaan *qardhul hasan* berada pada kuadran IV yaitu anjing (*Dog*). Kuadran ini menunjukkan bahwa pembiayaan *qardhul hasan* pada KSPPS BangKu Elpena memiliki pertumbuhan pasar (*Market Grow Rate*) yang rendah dan pangsa pasar (*Relative Market Share*) yang kecil.

Rendahnya pertumbuhan pasar (*Market Grow Rate*) terjadi karena pembiayaan *qardhul hasan* pada KSPPS BangKu Elpena kurang diminati oleh calon nasabah atau masyarakat yang disebabkan kurangnya pemahaman dan kesadaran terhadap produk pembiayaan jenis ini. Serta persaingan yang kuat dengan produk pembiayaan pesaing yang lebih populer dikalangan masyarakat, kurangnya promosi dan pemasaran yang efektif pada pembiayaan ini menyebabkan pangsa pasar (*Relative Market Share*) yang kecil. Hal ini sesuai dengan keterbatasan pembiayaan *qardhul hasan* yaitu kurangnya pemahaman dan kesadaran masyarakat terkait jenis pembiayaan ini, serta hambatan penerapan konsep *qardhul hasan* dalam bisnis seperti masalah legalitas dan perizinan, kendala dalam pengelolaan dan juga pengawasan. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Anastasia Angelina Ferensia (2020) yang berjudul “Analisis Portofolio Produk Perusahaan Melalui Pendekatan BCG Matrik dan Akuntansi Manajemen; Studi Kasus PT Anekatama Makmur Sentosa Pangkalpinang” yang hasil

penelitiannya menyatakan bahwa berdasarkan hasil perhitungan dengan Matrik BCG produk pompa air 2 inch spartan terletak pada kuadran IV yaitu *dog*. Sejalan pula dengan penelitian yang dilakukan oleh Firdha Aigha Suwito, Sugianto dan Nurul Jannah (2023) yang berjudul “Analisis Pangsa Pasar Dengan Metode BCG Matriks Pada Perusahaan Farmasi di Bursa Efek Indonesia” yang hasil penelitiannya menyatakan bahwa berdasarkan hasil perhitungan dengan Matrik BCG PT Tempo Scan Tbk pada tahun 2020 dan PT Indofarma Tbk pada tahun 2017 berada pada kuadran IV yaitu *dog*.

Strategi yang dapat diterapkan dalam upaya mempertahankan, mengembangkan serta meningkatkan kinerja produk pembiayaan *qardhul hasan* pada KSPPS BangKu Elpena yaitu:

a. Mengadakan Pelatihan dan Edukasi

KSPPS BangKu Elpena dapat mengadakan program pelatihan dan edukasi kepada masyarakat terkait manfaat serta keunggulan dari pembiayaan *qardhul hasan*. Dengan upaya meningkatkan pemahaman dan juga kesedaran masyarakat diharapkan mampu meningkatkan minat dalam menggunakan produk pembiayaan ini.

b. Segmentasi Pasar

KSPPS BangKu Elpena dapat melakukan segmentasi pasar untuk mengidentifikasi target pasar yang lebih spesifik yaitu kepada masyarakat yang memiliki kebutuhan dan preferensi yang sesuai dengan pembiayaan *qardhul hasan*. Dengan memahami memahami karakteristik pasar yang akan dituju, KSPPS BangKu Elpena dapat mengarahkan upaya pemasaran dan juga promosi secara efektif.

c. Meningkatkan Kualitas Layanan

KSPPS BangKu Elpena dapat memfokuskan pada peningkatan kualitas layanan yaitu dengan memberikan layanan yang ramah, responsif serta berkualitas sehingga dapat membantu membangun kepercayaan dan kepuasan nasabah sehingga dapat meningkatkan citra produk serta memperluas pangsa pasar.

d. Penetrasi Pasar

KSPPS BangKu Elpena dapat memperluas jaringan distribusi untuk pembiayaan *qardhul hasan* dengan membuka cabang atau kantor layanan di lokasi yang lebih strategis serta menjalin kerja sama dengan mitra distribusi yang memiliki akses terhadap pasar yang lebih luas.

e. Pengembangan Branding

KSPPS BangKu Elpena dapat membangun citra merek yang kuat dan kredibel untuk pembiayaan *qardhul hasan* dengan membuat desain logo yang menarik, pesan yang jelas tentang nilai-nilai syariah mengenai keunggulan produk pembiayaan.

f. Evaluasi dan Perbaikan

KSPPS BangKu Elpena dapat melakukan evaluasi terhadap pembiayaan *qardhul hasan* secara berkala untuk mengidentifikasi kelemahan dan peluang perbaikan.

g. Riset Pasar

KSPPS BangKu Elpena Dapat melakukan riset pasar yang lebih mendalam untuk memahami tren dan preferensi pelanggan, serta mengidentifikasi peluang pasar yang baru sehingga dapat mengembangkan strategi pemasaran yang lebih tepat dan mengoptimalkan pangsa pasar.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian tentang strategi penilaian kinerja produk pembiayaan dengan pendekatan *Boston Consulting Group* tahun 2020-2022 (Studi kasus KSPPS BangKu Elpena Karangmoncol Purbalingga) dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Pembiayaan *murabahah* pada posisi Matrik *Boston Consulting Group* menempati kuadran II yaitu bintang (*star*) dengan pertumbuhan pasar (*Market Grow Rate*) yang tinggi yaitu 307,14% dan pangsa pasar (*Relative Market Share*) yang cepat yaitu 1,163 kali. Sehingga strategi yang digunakan KSPPS BangKu Elpena adalah dengan mempertahankan dan mengembangkan pangsa pasar, investasi dalam inovasi produk, serta mengembangkan strategi pemasaran yang efektif.
2. Pembiayaan *salam*, *istisna*, *ijarah*, *mudarabah*, *musyarakah* dan *qardhul hasan* pada posisi Matrik *Boston Consulting Group* (BCG) menempati kuadran IV yaitu anjing (*dog*) dengan pertumbuhan pasar (*Market Grow Rate*) yang rendah yaitu pada pembiayaan *salam* 0%, pembiayaan *istisna* 0%, pembiayaan *ijarah* 0%, pembiayaan *mudarabah* -82%, pembiayaan *musyarakah* -39,02% dan pembiayaan *qardhul hasan* 0%. Dan pangsa pasar (*Relative Market Share*) yang kecil yaitu pada pembiayaan *salam* 0 kali, pembiayaan *istisna* 0 kali, pembiayaan *ijarah* 0 kali, pembiayaan *mudarabah* 0,127 kali, pembiayaan *musyarakah* 0,472 kali, dan pembiayaan *qardhul hasan* 0,022 kali. Produk pembiayaan yang memiliki hasil perhitungan 0 terjadi karena beberapa hal seperti yang telah dipaparkan dalam hasil wawancara dengan bagian top manajemen yang berjumlah satu orang yaitu manajer KSPPS BangKu Elpena pada halaman 76. Sehingga strategi yang digunakan KSPPS BangKu Elpena adalah dengan mengurangi risiko, melakukan inovasi dan peningkatan efisiensi,

peningkatan pemasaran, penyempitan pasar, diversifikasi, melakukan kolaborasi, fokus pada segmen pasar yang spesifik, inovasi produk dan layanan, kemitraan strategis, evaluasi dan pembaruan, mengadakan pelatihan dan edukasi, segmentasi pasar, meningkatkan kualitas layanan, penetrasi pasar, pengembangan branding, evaluasi dan perbaikan serta riset pasar.

B. Saran

1. Saran Untuk KSPPS BangKu Elpena

- a. Pembiayaan *murabahah* yang masuk ke dalam kuadran Bintang (*Star*) akan menghasilkan banyak uang karena memiliki pangsa pasar yang besar, sekaligus juga akan menyedot banyak uang karena memiliki tingkat pertumbuhan yang tinggi. Uang yang masuk ke dalam KSPPS BangKu Elpena sekaligus juga akan tetap keluar untuk menunjang terjadinya pertumbuhan yang tinggi. Oleh karena itu KSPPS BangKu Elpena harus mampu mempertahankan besaran pangsa pasar yang tinggi dan dominan agar tidak bergeser menjadi *cash cow* manakala pertumbuhan mulai menurun sehingga pembiayaan *murabahah* akan terus menjadi produk unggulan yang menghasilkan uang dimasa depan.
- b. Pembiayaan *salam*, *istisna*, *ijarah*, *mudarabah*, *musyarakah* dan *qardhul hasan* yang masuk ke dalam kuadran anjing (*dog*) menghasilkan uang dalam jumlah terbatas dan sedikit atau bahkan tidak menghasilkan uang sama sekali mengingat potensi pasar yang sangat sedikit. Oleh karena itu, KSPPS BangKu Elpena harus segera melakukan tindakan dan berupaya menggeser kedudukan pembiayaan-pembiayaan tersebut agar mampu berpindah dari posisi saat ini yaitu pada kuadran anjing (*dog*) menjadi kuadran lain yang menghasilkan uang atau kas bagi KSPPS BangKu Elpena.

2. Saran Untuk Penelitian Selanjutnya

Untuk penelitian selanjutnya diharapkan dapat menggunakan alat analisis yang lain dalam melakukan pengujian untuk menetapkan

strategi penilaian kinerja pada produk pembiayaan di KSPPS Bangku Elpena Karangmoncol karena penggunaan Matrik BCG kurang sesuai diterapkan pada lembaga keuangan mikro yang cakupannya sempit.



DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad. 2020. *Manajemen Strategis*. Makasar : CV Nas Media Pustaka.
- Anggraini, T. 2021. *Buku Ajar Desain Akad Perbankan Syariah*. Medan : CV. Merdeka Kreasi Group.
- Anshori, M., dan Iswati, S. 2009. *Metodologi Penelitian Kuantitatif*. Surabaya : Pusat Percetakan dan Penerbitan (AUP).
- Arafat, W. 2005. *The Real Power Of Marketing Audit*. Jakarta : PT Elex Media Komputindo.
- Berkah, Qodariah., et al. 2022. Konsep Akad Mudharabah dalam Perbankan Syariah, dalam *Jurnal Ekobistek*, Vol. 11, No. 4.
- Chusni, et al., 2021. *Strategi Belajar Inovatif*. Sukoharjo : CV. Pradina Pustaka Grup.
- Darmawan, dan Fasa, M. I. 2020. *Manajemen Lembaga Keuangan Syariah*. Yogyakarta : UNY Press.
- Diyustari, Zahra Syifa. 2023. “Qordul Hasan Sebagai Alternatif Pembiayaan Untuk Usaha Kecil dan Mikro”, diakses dari www.kompasiana.com pada tanggal 20 September 2023 pukul 18.11
- Evita, et al. 2017. Penilaian Kinerja Karyawan Dengan Menggunakan Metode Behaviorally Anchor Rating Scale Dan Management By Objectives (Study Kasus Pada PT QWORDS COMPANY INTERNATIONAL)”, dalam *Pekbis Jurnal*, Vol. 9, No. 1.
- Fariqhah, M., dan Isnawati, S. 2022. *Aktif dan Kreatif Belajar Ilmu Sosiologi*. Magelang : Pustaka Rumah Cinta.
- Fitrah, M., Luthfiya. 2017. *METODOLOGI PENELITIAN Penelitian Kualitatif, Tindakan Kelas dan Study Kasus*. Sukabumi : CV Jejak.
- Hakim, L., dan Anwar, A. 2017. Pembiayaan Murabahah Pada Perbankan Syariah dalam Perspektif Hukum di Indonesia, dalam *Jurnal Ekonomi Syariah dan Filantropi Islam*, Vol. 1, No. 2.
- Hanani, T., et al. 2022. *Akutansi Perbankan Syariah*. Padang : PT Global Eksekutif Teknologi.
- Harahap, D., et al. 2021. *Fiqh Muamalah 1*. Medan : CV. Merdeka Kreasi Group.
- Harsoyo, et al. 2006. *Ideologi Koperasi Menatap Masa Depan*. Yogyakarta : Pustaka Widyatama.
- Herlina. 2021. *Implementasi Pembiayaan Murabahah dan Strategi Manajemen Risiko Pada Bank Syariah*. Pekalongan : NEM.

- Huliselan, et al. 2021. *Mengelola Manajemen Talenta Unggul Pada Organisasi Kerja*. Yogyakarta : ANDI
- Hutagalung, M. W. 2021. *Analisis Pembiayaan Bank Syariah*. Medan : CV. Merdeka Kreasi Group.
- IBI-LSPP. 2015. *Strategi Bisnis Bank Syariah Modul Setrifikasi General Banking Syariah III*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Ilyas, R. 2015. Konsep Pembiayaan Dalam Perbankan Syariah, dalam *Jurnal Penelitian*, Vol. 9, No. 1.
- Istijanto. 2005. *Riset Sumber Daya Manusia Cara Praktis Mendeteksi Dimensi-Dimensi Kerja Karyawan*. Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama.
- Johari, et al. 2023. *Pembiayaan Dalam Perbankan Syariah*. Bengkulu : CV. Sinar Jaya Berseri.
- Lestari, A. S. 2013. “Analisis Penilaian Kinerja Lembaga Pendidikan Tinggi Dengan Metode Balanced Scorecard : Penerapannya Dalam Sistem Manajemen Strategis (Study Kasus Pada Universitas Brawijaya Malang)”, dalam *International Seminar on Quality and Affordable Education*.
- Mardawani. 2020. *Praktis Penelitian Kualitatif Teori Dasar dan Analisis Data Dalam Perspektif Kualitatif*. Yogyakarta : CV Budi Utama.
- Meleong. 2010. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung : Rosdakarya.
- Miftah, dan Pangiuk, A. 2020. *Pemberdayaan Ekonomi dan Bisnis Muslim Jambi Dalam Perspektif Wirausaha*. Malang : Ahlimedia Press.
- Muhammad, I., dan Guntoro. 2021. *Dunia Perbankan Dalam Teropong Lembaga Keuangan Syariah Dalam Bingkai Deskripsi Teori dan Aplikasi*. Bogor : Guepedia.
- Pock, A. V. 2007. *Strategic Management In Islamic Finance*. Wiesbaden : Universitas Verlag I GWV Fachverlage GmbH.
- Rangkuti, F. 2008. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama.
- Rani, I. H. dan Mayasari, M. 2015. “Pengaruh Penilaian Kinerja Terhadap Kinerja Karyawan Dengan Motivasi Sebagai Variabel Moderasi”, dalam *Jurnal Akutansi, Ekonomi dan Manajemen Bisnis*, Vol. 3, No. 2.
- Rismawati dan Mattala. 2018. *Evaluasi Kinerja Penilaian Atas Dasar Prestasi Kerja Berorientasi Kedepan*. Makasar : Celebes Media Perkasa.
- Rukajat, A. 2018. *Pendekatan Penelitian Kuantitatif*. Yogyakarta : CV Budi Utama.
- Rusdi, L. H. 2018. *Strategi Keuangan Perusahaan*. Jakarta : Elex Media Komputindo.

- Sa'diyah, M., dan Aziroh, N. 2014. *Musyarakah Dalam Fiqih Dan Perbankan Syariah*, Vol. 2, No. 2.
- Santosa, M. dan Sjam, A.A. 2012. "Penilaian Kinerja Produk Reksadana Dengan Menggunakan Metode Perhitungan Jensen Alpha, Sharpe Ratio, Treynor Ratio, M2 dan Information Ratio", dalam *Jurnal Manajemen*, Vol. 12, No.1.
- Sarosa, S. 2021. *Analisis Data Penelitian Kualitatif*. Sleman : PT Kanisius.
- Shafrani, Yoiz Shofwa. 2013. "Pengaruh Motivasi Spiritual dan Kepemimpinan Spiritual Terhadap Kinerja Religius Dosen dan Karyawan STAIN Purwokerto", dalam *Jurnal Pro Bisnis*, Vol. 6, No. 1.
- Shafrani, Yoiz Shofwa . 2016. Pengaruh Kualitas Produk dan Religiusitas Terhadap Keputusan Nasabah Produk Simpanan Pada BSM Cabang Purwokerto, dalam *Jurnal Ekonomi Islam*, Vol. 4, No. 1.
- Soekarno, S. 2010. *Cara Cepat Dapat Modal Buku Wajib Untuk Memulai atau Mengembangkan Bisnis Anda*. Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama.
- Soemitra, A. 2009. *Bank & Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta : Prenada Group.
- Solahuddin, M. 2004. Risiko Pembiayaan Dalam Perbankan Syariah, dalam *Jurnal Benefit*, Vol. 8, No. 2.
- Subagia, I. W. dan Wiratama, I. L. 2016. "Profil Penilaian Hasil Belajar Siswa Berdasarkan Kurikulum 2013", dalam *Jurnal Pendidikan Indonesia*, Vol. 5, No. 1.
- Sudaryana, B. dan Agusiady, R. 2022. *Metodologi Penelitian Kuantitatif*. Yogyakarta : Cv Budi Utama.
- Sugiyono. 2019. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&B*. Bandung : CV Alfabeta
- Tampubolon, Manotar. 2023. *Etika dan Tanggung Jawab Profesi*. Sumatera Barat : PT Global Eksekutif Teknologi.
- Taslim, Sayid Aulia. 2021. "Pengaruh Pembiayaan Bagi Hasil Terhadap Tingkat Profitabilitas Bank Umum Syariah Indonesia". Dalam *Jurnal Akutansi Indonesia*, Vol. 10, No.1.
- Tawakkal, G. T., dan Rohman, A. Z. 2022. *Metode Penelitian Kualitatif (Penerapan Pada Kajian Politik Pemerintahan)*. Malang : UB Press.
- Yuspin, W., & Putri, A. D. 2020. *Rekonstruksi Hukum Jaminan Pada Akad Mudharabah*. Surakarta: Muhammadiyah University Press



**KSPPS BANGKU ELPENA KARANGMONCOL
PURBALINGGA**
Badan Hukum : Nomor AHU-0004501.AH.01.26 Tahun 2020
J. Raya Karangsari Km 1 Karangmoncol Jawa Tengah 53355
No HP : 081391203324



SURAT KETERANGAN PENELITIAN

Nomor : 04/KSPPS.B.K.E/1/2023

Saya yang bertanda tangan dibawah ini adalah manager KSPPS BangKu Elpena Karangmoncol Purbalingga, menerangkan bahwa mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri Prof. K. H. Saifuddin Zuhri Purwokerto :

Nama : Novani Yunda Pradini
NIM : 1917202011
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Keuangan Syariah
Program Studi : Perbankan Syariah

Benar-benar melakukan penelitian mulai bulan Januari hingga September 2023 di KSPPS BangKu Elpena Karangmoncol Purbalingga untuk menyusun skripsi degan judul "Strategi Penilaian Kinerja Produk Pembiayaan Dengan Pendekatan Boston Consulting Group Tahun 2020-2022 (Studi Kasus KSPPS BangKu Elpena Karangmoncol Purbalingga)".

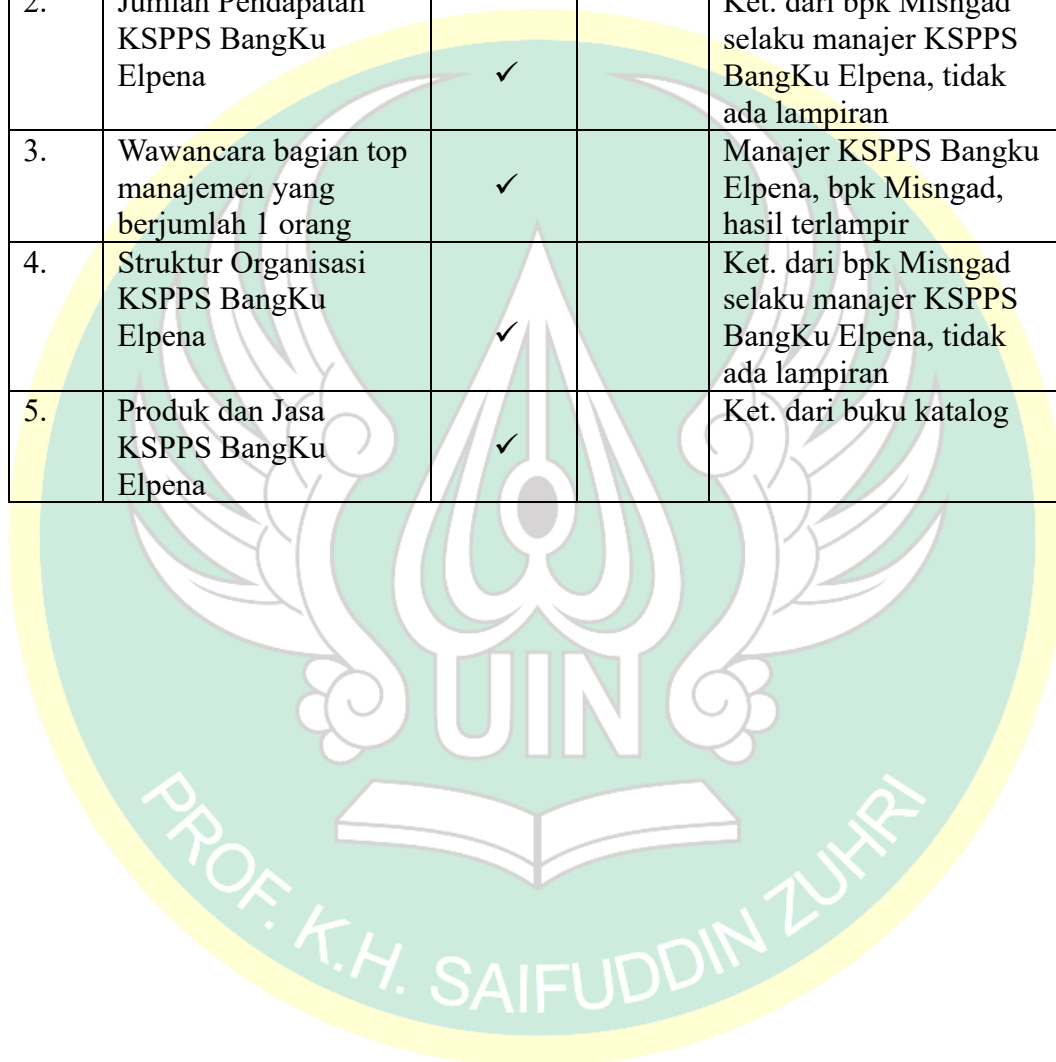
Demikian surat keterangan ini dibuat, agar dapat mempergunakan sebagaimana mestinya.

Purbalingga, 23 September 2023

Misngad

HASIL OBSERVASI

| No | Pengumpulan Data | Hasil | | Keterangan |
|----|---|----------|-------|--|
| | | Tersedia | Tidak | |
| 1. | Jumlah Nasabah KSPPS BangKu Elpena | ✓ | | Ket. dari bpk Misngad selaku manajer KSPPS BangKu Elpena, tidak ada lampiran |
| 2. | Jumlah Pendapatan KSPPS BangKu Elpena | ✓ | | Ket. dari bpk Misngad selaku manajer KSPPS BangKu Elpena, tidak ada lampiran |
| 3. | Wawancara bagian top manajemen yang berjumlah 1 orang | ✓ | | Manajer KSPPS Bangku Elpena, bpk Misngad, hasil terlampir |
| 4. | Struktur Organisasi KSPPS BangKu Elpena | ✓ | | Ket. dari bpk Misngad selaku manajer KSPPS BangKu Elpena, tidak ada lampiran |
| 5. | Produk dan Jasa KSPPS BangKu Elpena | ✓ | | Ket. dari buku katalog |



HASIL WAWANCARA DENGAN BAGIAN TOP MANAJEMEN KSPPS BANGKU ELPENA

Waktu Wawancara : 4 September 2023 (11.00)

Tema : Strategi Penilaian Kinerja Produk Pembiayaan

Identitas Narasumber

Nama : Bpk Misngad

Jabatan : Manajer KSPPS BangKu Elpena

1. Menurut bapak apakah kinerja produk Pembiayaan KSPPS BangKu Elpena sudah dilakukan secara maksimal?

J : “Belum maksimal, masih butuh proses, karena bergabung dengan KSPPS mulai dari 2020 sehingga masih dalam proses penataan, jadi belum maksimal.”

2. Sejauh ini apakah masih terdapat kekurangan terkait kinerja dari produk pembiayaan KSPPS BangKu Elpena

J : “Kekurangan eksternal yang paling utama yaitu dari anggota atau nasabah itu sendiri, karena anggota cenderung sudah terdoktrin konvensional, jadi 99% orang masih awam dan belum paham terkait akad-akad yang digunakan dalam pembiayaan. Sedangkan kekurangan internalnya karena pihak KSPPS tidak ingin mempersulit nasabah, akhirnya pemberian pembiayaan terkadang masih belum sesuai dengan kebutuhan nasabah namun lebih menyesuaikan dengan kondisi, masih belum bisa di sesuaikan dengan sistem syariah secara maksimal. Masih terjadi penumpukan pengajuan pembiayaan karena masih terbatasnya anggaran, dan masih lamanya proses pencairan.”

3. Bagaimana rencana kedepan untuk mengembangkan produk pembiayaan di KSPPS BangKu Elpena?

J : “Terus di kembangkan agar semakin sesuai dengan kebutuhan nasabah, lebih menyesuaikan dengan sistem syariah secara perlahan namun pasti.”

4. Mimpi apa yang diinginkan KSPPS BangKu Elpena untuk kedepan terkait produk pembiayaan yang dimiliki?

J : “Mimpi saat ini yaitu bisa membuka kas cabang di setiap kecamatan di Purbalingga, sehingga produk pembiayaan KSPPS BangKu Elpena tidak hanya bisa dirasakan oleh masyarakat Karangmoncol saja, namun juga masyarakat daerah lain.”

5. Apa saja yang harus dilakukan untuk mencapai keinginan tersebut?

J : “Dengan memberikan pelayanan yang semaksimal mungkin sehingga nasabah merasa puas, lebih gencar melakukan pemasaran untuk lebih banyak menarik nasabah sehingga modal yang diperoleh juga lebih banyak, rutin melakukan penilaian kinerja, apakah kinerja yang dilakukan sudah maksimal atau belum sehingga kekurangan-kekurangan akan segera dapat diperbaiki.”

6. Sejauh ini upaya apa saja yang telah dilakukan untuk mencapai keinginan tersebut?

J : “Sementara masih mengandalkan warga terkait pihak ketiga, terus melakukan pemasaran terkait produk baik tabungan maupun pembiayaan sehingga lebih banyak diminati oleh masyarakat, karna saat ini permodalan hanya mengandalkan dana dari masyarakat.”

7. Berdasarkan pengalaman selama ini, bagaimana cara yang dilakukan KSPPS BangKu Elpena dalam melakukan penilaian kinerja produk pembiayaan yang ada saat ini?

J : “Dengan menggunakan analisis data dari tingkat kesehatan koperasi menjadi tolak ukur kinerja, dilihat dari tingkat kemacetan, produktifitas dan lain sebagainya.”

8. Kriteria apa saja yang diterapkan dalam menilai kinerja produk pembiayaan saat ini?

J : “Hasil kerja individu atau karyawan, loyalitas, keandalan, serta kemampuan dalam berkomunikasi. Minimnya tingkat pembiayaan macet, minat nasabah yang semakin meningkat yang diimbangi dengan kelancaran pemberian pembiayaan, kecepatan pencairan.”

9. Menurut bapak, apa saja kelebihan dan kelemahan penilaian kinerja produk pembiayaan yang ada saat ini?

J : “Kelebihan penilaian kinerja saat ini mempermudah KSPPS dalam melihat kekurangan untuk dilakukan perbaikan, kelemahan karena kriteria penilaian kinerja masih belum dilakukan secara spesifik jadi masih kurang akurat.”

10. Bagaimana keinginan bapak terkait desain penilaian kinerja produk pembiayaan di KSPPS BangKu Elpena untuk kedepannya?

J : “ Menambah detail kriteria penilaian kinerja, sehingga akan tercipta kinerja yang lebih baik dan lebih memuaskan.”

11. Mengapa pada pembiayaan *Salam*, *Istisna*, dan *Ijarah* tidak memiliki nasabah sama sekali selama tiga tahun berturut-turut sehingga hasil dari perhitungan pangsa pasar relatif dan pertumbuhan pasar pada Matrik BCG menghasilkan 0%?

J : “ Karena keterbatasan pengetahuan masyarakat mengenai jenis produk pembiayaan tersebut sehingga produk tidak memiliki nasabah sama sekali, serta jika ada 1 nasabah yang ingin mencoba menggunakan jenis akad tersebut mereka masih belum sepenuhnya yakin karena belum ada nasabah lain yang mengawali menggunakannya, jadi pihak KSPPS BangKu Elpena mengalihkan dan menyarankan untuk mengambil jenis akad lain yang sudah ada peminat untuk meminimalisir terjadinya kendala di tengah perjanjian akad.”



Pencarian Data di Lokasi Penelitian

PROF. K.H. SAIFUDDIN ZUHRI

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. Identitas Diri

1. Nama Lengkap : Novani Yunda Pradini
2. NIM : 1917202011
3. Tempat/Tanggal Lahir : Purbalingga, 17 November 2000
4. Alamat Rumah : Serang RT 06/RW 03, Kec. Karangreja, Kab. Purbalingga, Prof. Jawa Tengah
5. Nama Orang Tua
 - a. Nama Ayah : Budiarto
 - b. Nama Ibu : Sri Liyarti

B. Riwayat Pendidikan

1. Pendidikan Formal
 - a. TK : TK Pertiwi 1 Serang
Tahun Lulus : 2007
 - b. SD/MI : SD N 4 Serang
Tahun Lulus : 2013
 - c. SMP/MTS : SMP N 2 Karangreja
Tahun Lulus : 2016
 - d. SMA/MA : SMA Muhammadiyah 1 Purbalingga
Tahun Lulus : 2019
 - e. Institusi : UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto
Tahun Lulus : S1 Dalam Proses
2. Pendidikan Non Formal
 - a. Pondok Pesantren Tanbihul Ghofilin, Bawang, Banjarnegara
 - b. Pondok Pesantren Roudhotul Quran 2 Ciwarak, Sumbang


C. Karya Ilmiah

- a. ECO-ENZYM: Pengolahan Sampah Organik Rumah Tangga Menjadi Pengganti Pupuk Kimia di Desa Karangpule

D. Pengalaman Organisasi

- a. OSIS SMP N 2 Karangreja
- b. Penggalang Pramuka SMP N 2 Karangreja
- c. Penegak Pramuka SMA Muhammadiyah 1 Purbalingga

Purbalingga, 22 September 2023



Novani Yunda Pradini