

**ANALISIS STRATEGI PENINGKATAN KINERJA
KEUANGAN PADA PEMBIAYAAN MUDHARABAH DI
KSPPS BINA ARTHA INSANI KECAMATAN JUWANA
KABUPATEN PATI**

Business Cases Report Magang MB-KM

Untuk memenuhi sebagian persyaratan

Mencapai derajat S1 Akuntansi

Program Studi Akuntansi



Disusun oleh:

Yella Putri Widiastuti

Nim : 31401900176

**UNIVERSITAS ISLAM SULTAN AGUNG
FAKULTAS EKONOMI PROGRAM STUDI S1 AKUNTANSI
SEMARANG**

2023

HALAMAN PENGESAHAN

**BUSINESS CASES REPORT MAGANG MB-KM
ANALISIS STRATEGI PENINGKATAN KINERJA KEUANGAN PADA
PEMBIAYAAN MUDHARABAH DI KSPPS BINA ARTHA INSANI
KECAMATAN JUWANA KABUPATEN PATI**

Disusun oleh:

Yella Putri Widiastuti

Nim. 31401900176

Telah disetujui oleh pembimbing dan selanjutnya dapat diajukan dihadapan
sidang panitia ujian Business Cases Report Magang MB-KM

Program Studi S1 Akuntansi Fakultas Ekonomi

Universitas Islam Sultan Agung Semarang

Semarang, 25 Agustus 2022


Dosen Pembimbing Lapangan



Dr. Edy Suprianto, S.E., M.Si., Ak., CA

NIK. 0628068202

Dosen Supervisor



M. C. Aziz

Muhammad Choirul Aziz

**HALAMAN PENGESAHAN UJIAN PRA MAGANG MBKM
ANALISIS STRATEGI PENINGKATAN KINERJA KEUANGAN PADA
PEMBIAYAAN MUDHARABAH DI KSPPS BINA ARTHA INSANI
KECAMATAN JUWANA KABUPATEN PATI**

Oleh:

Yella Putri Widiastuti

NIM. 31401900176

Telah dipertahankan didepan penguji pada tanggal 1 November 2022

Dosen Pembimbing Lapangan

Dosen Penguji I

Dr. Edy Suprianto, S.E., M.Si., Akt

Dr. H. Kiryanto, S.E., M.Si., Akt.CA

NIK. 0628068202

NIK. 211492004

Dosen Penguji II

Sri Dewi Wahyundaru, S.E., M.Si., Ak., C.A., ASEAN CPA., CRP

NIK. 211492003

Laporan Pra Magang MBKM ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan

Untuk memperoleh gelar Sarjana Akuntansi

Ketua Program Studi S1 Akuntansi



Provita Wijayanti, S.E., M.Si., Ak., CA

NIK : 211403012

HALAMAN PENGESAHAN

BUSINESS CASES REPORT MAGANG MB-KM
ANALISIS STRATEGI PENINGKATAN KINERJA KEUANGAN PADA
PEMBIAYAAN MUDHARABAH DI KSPPS BINA ARTHA INSANI
KECAMATAN JUWANA KABUPATEN PATI

Disusun oleh:

Yella Putri Widiastuti

Nim. 31401900176

Telah disetujui oleh pembimbing dan selanjutnya dapat diajukan dihadapan
sidang panitia ujian Business Cases Report Magang MB-KM

Program Studi S1 Akuntansi Fakultas Ekonomi

Universitas Islam Sultan Agung Semarang

Semarang, 16 Februari 2023


Dosen Pembimbing Lapangan



Dr. Edy Suprijanto, S.E., M.Si., Ak., CA

NIK. 0628068202

Dosen Supervisor


M. C. Aziz

Muhammad Choirul Aziz

HALAMAN PENGESAHAN UJIAN

**ANALISIS STRATEGI PENINGKATAN KINERJA KEUANGAN PADA
PEMBIAYAAN MUDHARABAH DI KSPPS BINA ARTHA INSANI
KECAMATAN JUWANA KABUPATEN PATI**

Disusun oleh:

Yella Putri Widiastuti

Nim. 31401900176

Telah dipertahankan di depan penguji pada tanggal 1 Maret 2023

Susunan Dewan Penguji

Penguji I



Dr. H. Kiryanto, S.E., M.Si., Ak., CA

NIK 211492004

Penguji II



Ahmad Rudi Yulianto, SE., M.Si, Ak

NIK.211415028

Dosen Pembimbing Lapangan

Dr. Edy Suprianto, S.E., M.Si., Ak., CA

NIK.0628068202

Laporan magang MBKM ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Akuntansi

Semarang, 28 Februari 2023

Ketua Program Studi S1 Akuntansi



Provita Wijayanti, SE., M.Si., Ak., CA

NIK. 211403017

PERNYATAAN LAPORAN MAGANG

Saya yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : Yella Putri Widiastuti

Nim : 31401900176

Program Studi : S1 Akuntansi

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa usulan laporan magang berjudul **“Analisis Strategi Peningkatan Kinerja Keuangan Pada Pembiayaan Mudharabah Di Kspps Bina Artha Insani Kecamatan Juwana Kabupaten Pati”** adalah benar – benar hasil karya sendiri, bukan merupakan hasil plagiasi atau duplikasi dari hasil karya orang lain. Pendapat orang lain yang terdapat dalam laporan magang ini dikutip berdasarkan kode etik ilmiah. Apabila dikemudian hari terbukti laporan magang ini adalah plagiasi dari karya tulis orang lain, maka saya bersedia menerima sanksi sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Semarang, 31 Agustus 2022

Yang Menyatakan



Yella Putri Widiastuti

ABSTRACT

The purpose of preparing this report is to find out and analyze how the strategy to increase the number of customers in improving financial performance. This report is formed based on data provided directly by the company. The results of the report show the following problems (1) The decrease in the number of customers at KSPPS Bina Artha Insani can be increased by using several strategies, including introducing the advantages of mudharabah financing products, Physical Evidence, and marketing strategies. (2) The decrease in financial performance at KSPPS Bina Artha Insani can be increased by carrying out several strategies, namely promotional activities, a margin distribution system, and a strategy to increase the number of customers. (3) SWOT analysis in the strategy to improve KSPPS Bina Artha Insani's financial performance is to maximize all the strengths and opportunities and minimize the weaknesses and threats that KSPPS Bina Artha Insani has, by starting direct promotions to the public and innovating products so that this can improve the financial performance of KSPPS Bina Artha Insani. The report provides recommendations (1) To increase the number of customers, KSPPS Bina Artha Insani needs to innovate mudharabah financing products so that they can attract public interest in using these financing products. (2) To improve financial performance, KSPPS Bina Artha Insani needs to provide trust and good service to customers, and increase the number of customers so that KSPPS's income will increase, be able to cover the risk of loss on assets owned, and develop the KSPPS business with its own capital. (3) To improve the financial performance of KSPPS Bina Artha Insani it is necessary to pay attention to all opportunities and strengths .

Keywords: *Strategy, financial performance, number of customers*

ABSTRAK

Tujuan dari pembuatan laporan ini adalah untuk mengetahui dan menganalisa bagaimana strategi peningkatan jumlah nasabah dalam meningkatkan kinerja keuangan. Laporan ini dibentuk dengan berdasarkan data yang diberikan secara langsung oleh perusahaan. Hasil laporan menunjukkan permasalahan sebagai berikut (1) Penurunan jumlah nasabah di KSPPS Bina Artha Insani dapat ditingkatkan dengan menggunakan beberapa strategi antara lain yaitu memperkenalkan keunggulan dari produk pembiayaan mudharabah, Physical Evidence (Bukti Fisik), dan Strategi marketing (pemasaran). (2) Penurunan kinerja keuangan pada KSPPS Bina Artha Insani dapat ditingkatkan dengan melakukan beberapa strategi yaitu kegiatan promosi, sistem pembagian margin, dan strategi meningkatkan jumlah nasabah (3) Analisis SWOT dalam strategi meningkatkan kinerja keuangan KSPPS Bina Artha Insani adalah dengan memaksimalkan segala kekuatan dan peluang yang dimiliki serta meminimalisir kelemahan dan ancaman yang dimiliki oleh KSPPS Bina Artha Insani, dengan cara mulai melakukan promosi secara langsung kepada masyarakat dan melakukan inovasi produk sehingga hal tersebut dapat meningkatkan kinerja keuangan KSPPS Bina Artha Insani. Dalam laporan memberikan rekomendasi (1) Untuk meningkatkan jumlah nasabah, KSPPS Bina Artha Insani perlu melakukan inovasi pada produk pembiayaan mudharabah agar dapat menarik minat masyarakat menggunakan produk pembiayaan tersebut. (2) Untuk meningkatkan kinerja keuangan, KSPPS Bina Artha Insani perlu memberikan kepercayaan dan pelayanan yang baik kepada nasabah, dan meningkatkan jumlah nasabah agar pendapatan KSPPS semakin meningkat, mampu menutupi risiko kerugian atas aktiva yang dimiliki, dan mengembangkan usaha KSPPS dengan modal yang dimiliki. (3) Untuk meningkatkan kinerja keuangan KSPPS Bina Artha Insani perlu untuk memperhatikan segala bentuk peluang dan kekuatan yang dimiliki.

Kata kunci: Strategi, kinerja keuangan, jumlah nasabah

KATA PENGANTAR

Assalamua'alaikum Warahmatullahi Wabarakaatuh.

Alhamdulillah *abil'amin*, puji syukur saya haturkan kepada Allah SWT yang senantiasa memberikan rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis bisa menyelesaikan Business Cases Report magang MB-KM yang berjudul “**Analisis Strategi Peningkatan Kinerja Keuangan Pada Pembiayaan Mudharabah Di KSPPS Bina Artha Insani Kecamatan Juwana Kabupaten Pati**”. Dan shalawat serta salam semoga tercurahkan kepada junjungan nabi agung nabi Muhammad SAW beserta keluarga dan sahabat yang kita nantikan syafa'atnya di hari akhir.

Business Cases Report ini dibuat untuk memenuhi tugas akhir program magang MB-KM Program Studi S1 Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung Semarang. Adapun tujuan dari penulisan Business Cases Report magang MB-KM ini yaitu untuk memahami tentang dunia kerja dengan segala macam permasalahan di KSPPS Bina Artha Insani.

Dalam penyusunan Business Cases Report ini, tentunya tidak akan berhasil tanpa dorongan dan dukungan dari beberapa pihak dengan berbagai kontribusi yang diberikan. Oleh sebab itu, penulis mengucapkan banyak terimakasih kepada :

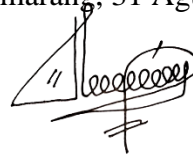
1. Prof. Dr. H. Heru Sulistyo., SE, M.Si. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung Semarang
2. Provita Wijayanti, S.E., M.Si., Ak., CA selaku Ketua Program Studi S1 Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung Semarang
3. Dr. Edy Suprianto, S.E., M.Si., Ak., CA selaku Dosen Pembimbing Lapangan

4. Bapak dan Ibu Dosen, Karyawan dan Civitas Akademik Fakultas Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung Semarang
5. Bapak Sugito selaku Direktur KSPPS Bina Artha Insani
6. Karyawan dan Karyawati KSPPS Bina Artha Insani yang telah memberikan ilmu dan pengalaman serta arahan dalam membuat Business Cases Report magang MB-KM ini.
7. Kedua orangtua dan adik saya yang menjadi penyemangat dan memberikan doa kepada saya untuk dapat menyelesaikan tugas akhir Business Cases Report magang MB-KM ini.
8. Teman-teman “what ucul” yang telah memberikan semangat dan dukungan hingga terselesaikannya tugas akhir ini.
9. Yella Siti Nurmala, Selma, Sania Dian Vitaloka, dan Rofiqoh selaku sahabat saya yang selalu mendoakan dan memberikan semangat hingga terselesaikannya tugas akhir ini.
10. Bagas Noor Cahyo kekasih saya yang telah dengan tulus memotivasi dan mendukung saya untuk terus berjuang menyelesaikan tugas akhir ini.
11. Serta semua pihak yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu yang telah membantu saya dalam menyelesaikan tugas akhir ini.

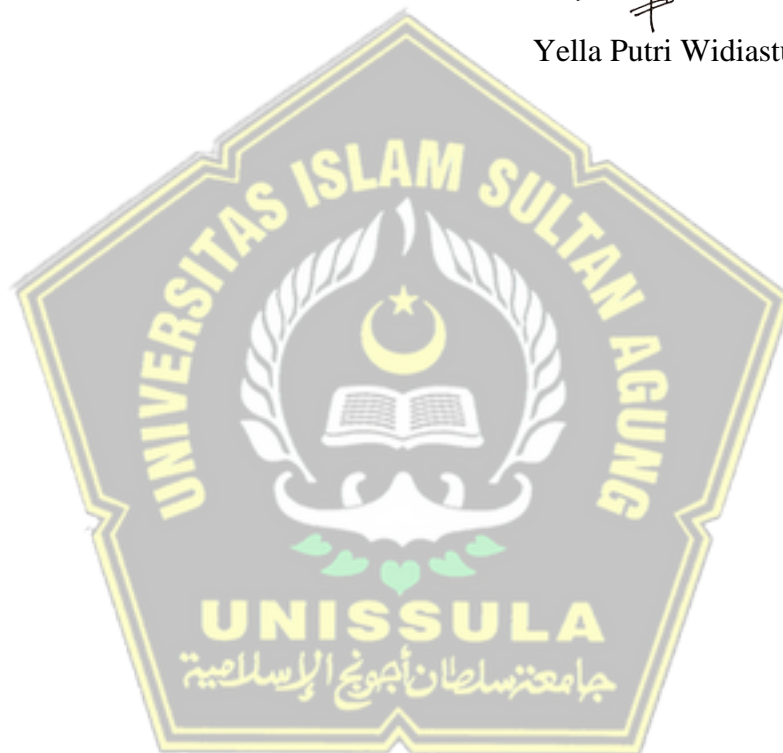
Semoga Allah SWT senantiasa melimpahkan karunia-Nya dan membalas segala kebaikan mereka yang telah membantu saya dalam menyusun Business Cases Report magang ini dengan sebaik-baiknya.

Perlu disadari bahwa Business Cases Report ini masih jauh dari kata sempurna. Sehingga kritik dan saran diharapkan demi sempurnanya Business Cases Report magang ini kedepannya.

Semarang, 31 Agustus 2022



Yella Putri Widiastuti



DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN UJIAN PRA MAGANG MBKM.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
HALAMAN PENGESAHAN UJIAN.....	v
PERNYATAAN LAPORAN MAGANG.....	vi
<i>ABSTRACT</i>	vii
ABSTRAK.....	viii
KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xvi
DAFTAR TABEL.....	xvii
BAB I <u>P</u> ENDAHULUAN.....	2
1.1 Latar Belakang dan Tujuan Magang.....	2
1.1.1 Latar Belakang.....	2
1.1.2 Tujuan Magang MBKM.....	8
1.2 Sistematika Business Cases Report.....	8
BAB II <u>P</u> ROFIL ORGANISASI DAN AKTIVITAS MAGANG.....	11
2.1 Profil Organisasi.....	11
2.1.1 Sejarah berdirinya KSPPS Bina Artha Insani.....	11
2.1.2 Visi, Misi, dan Tujuan.....	12
2.1.3 Struktur Organisasi.....	13
2.1.4 Produk-produk KSPPS Bina Artha Insani.....	15

2.2 Aktivitas Magang	18
2.2.1 Tempat magang.....	18
2.2.2 Pelaksanaan Magang.....	19
BAB III IDENTIFIKASI MASALAH	21
3.1 Temuan Masalah Pada Setiap Unit Fungsional	21
3.2 Masalah Utama Yang Diteliti.....	22
BAB IV LANDASAN TEORI.....	23
4.1 Pembiayaan Mudharabah.....	23
4.1.1 Definisi Pembiayaan Mudharabah.....	23
4.1.2 Dasar Hukum.....	24
4.1.3 Jenis-jenis mudharabah.....	25
4.1.4 Rukun dan syarat mudharabah	25
4.2 Kinerja Keuangan	26
4.2.1 Definisi Kinerja Keuangan	26
4.2.2 Pengukuran Kinerja Keuangan.....	27
4.2.3 Tujuan Pengukuran Kinerja Keuangan.....	28
4.3 Strategi Peningkatan Kinerja Keuangan	29
4.3.1 Strategi Bisnis.....	30
4.3.2 Sistem Pengendalian Manajemen	33
4.4 Analisis Strategi	34
4.4.1 Matriks SWOT.....	35
4.4.2 Faktor-Faktor Dalam Analisis SWOT	36
BAB V METODE PENGUMPULAN DAN ANALISIS DATA.....	39
5.1 Kajian Lapangan	39
5.2 Subjek dan Objek Lapangan	39

5.3 Data dan Metode Pengumpulan Data.....	40
5.3.1 Sumber Data	40
5.3.2 Metode Pengumpulan Data.....	40
5.4 Analisis Data	40
5.4.1 Reduksi Data (<i>Data Reduction</i>).....	41
5.4.2 Penyajian Data (<i>Display Data</i>)	41
5.4.3 Penarikan kesimpulan (<i>Concluding Drawing Verivication</i>)	41
BAB VI ANALISIS DAN PEMBAHASAN.....	43
6.1 Analisis.....	43
6.1.1 Analisis Peningkatan Jumlah Nasabah di KSPPS Bina Artha Insani ...	43
6.1.2 Analisis Peningkatan Kinerja Keuangan di KSPPS Bina Artha Insani	46
6.1.3 Analisis Strategi Peningkatan Kinerja Keuangan	47
6.2 Pembahasan.....	50
6.2.1 Strategi Peningkatan Jumlah Nasabah Pembiayaan Mudharabah di KSPPS Bina Artha Insani	50
6.2.2 Strategi Dalam Meningkatkan Kinerja Keuangan di KSPPS Bina Artha Insani	52
BAB VII KESIMPULAN DAN REKOMENDASI	56
7.1 Kesimpulan	56
7.2 Rekomendasi	56
BAB VIII REFLEKSI DIRI.....	59
8.1 Hal Positif dari Perkuliahan yang Bermanfaat terhadap Pekerjaan	59
Selama Magang.....	59
8.2 Manfaat Magang terhadap Pengembangan Soft Skill Mahasiswa.....	60
8.3 Manfaat Magang terhadap Pengembangan Kemampuan Kognitif Mahasiswa.....	61

8.4 Kunci Sukses Bekerja Berdasarkan Pengalaman Magang.....	62
8.5 Rencana Pengembangan Diri, Karir, dan Pendidikan Mahasiswa.....	62
DAFTAR PUSTAKA	63
LAMPIRAN-LAMPIRAN.....	66



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Struktur Organisasi KSPPS Bina Artha Insani	15
Gambar 6. 1 Media Sosial KSPPS Bina Artha Insani.....	45
Gambar 6. 2 Pamflet Publisitas.....	46



DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Rekapitulasi jumlah anggota nasabah pembiayaan mudharabah tahun 2019-2021	6
Tabel 3. 1 Identifikasi Masalah Tiap Unit Fungsional.....	21
Tabel 4. 1 Matriks SWOT.....	35



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang dan Tujuan Magang

1.1.1 Latar Belakang

Program Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM) dengan dasar hukum Permendikbud Nomor 3 Tahun 2020 tentang Standar Nasional Pendidikan Tinggi adalah program yang dibuat oleh Menteri Pendidikan dan Kebudayaan untuk memberikan kesempatan bagi mahasiswa untuk menempuh pembelajaran tambahan di luar program studinya. Hal ini dimaksudkan untuk membantu mahasiswa agar mampu menguasai berbagai ilmu sebelum memasuki dunia kerja. Berdasarkan kebijakan ini, Kampus Merdeka menawarkan kesempatan kepada mahasiswa untuk memilih satu kegiatan yang tersedia dalam program MBKM, salah satunya program magang atau praktik kerja. Penulis menyelesaikan program magang selama satu semester di KSPPS Bina Artha Insani yang berlokasi di Kota Pati. Selama program magang berlangsung, tentunya sangat memberikan pengalaman yang cukup kepada penulis melalui pembelajaran langsung di tempat kerja.

Untuk menjadikan Indonesia sebagai bangsa yang sejahtera, kegiatan ekonomi di Indonesia akhir-akhir ini mencapai titik puncak yang signifikan. Salah satunya kegiatan ekonomi yang berpotensi menyejahterakan manusia adalah perbankan. Ada beragam lembaga keuangan di Indonesia, mulai dari bank tradisional hingga organisasi yang menganut hukum syariah. Lembaga keuangan

konvensional, terkadang dikenal sebagai bank tradisional, telah ada lebih lama dari pesaing mereka yang mematuhi syariah. Menurut Dewan Syariah Nasional, Lembaga Keuangan Syariah adalah setiap lembaga keuangan yang mengembangkan barang dan jasa yang sesuai dengan syariah dan telah diberikan izin usaha dalam kapasitas tersebut (DSN).

Entitas keuangan, terkadang dikenal sebagai "bank", yang tugas utamanya adalah memanipulasi nilai uang dengan menaikkan atau menurunkannya (Syauqoti dan Ghozali 2018). Sebagai akibat langsung dari krisis ekonomi yang terjadi pada tahun 1998, sejumlah bank tradisional terpaksa melikuidasi asetnya karena kelemahan sistem perbankan masing-masing. Di sisi lain, lembaga keuangan yang menganut prinsip hukum syariah mampu berkembang dan bertahan dalam bisnis. Lembaga keuangan syariah tetap stabil, serta memberikan keuntungan, ketenangan dan keamanan bagi para pemegang sahamnya, para pemegang surat berharga, para nasabah pembiayaan, serta para nasabah penyimpan dana di bank-bank syariah. Istilah "bank syariah"

Terlepas dari kenyataan bahwa Indonesia memiliki populasi Muslim terbesar di dunia, perkembangan lembaga keuangan syariah di negara ini tertinggal jauh dari negara lain. Gagasan tentang bank yang mematuhi hukum syariah diperkenalkan ke seluruh dunia untuk pertama kalinya pada atau sekitar tahun 1970. Bank Muamalat Indonesia adalah lembaga keuangan pertama di Indonesia yang mematuhi hukum syariah ketika didirikan pada tahun 1991. (IMT). Pendirian BMI terjadi bersamaan dengan tumbuhnya kesadaran masyarakat tentang jasa keuangan syariah, yang pada gilirannya mendorong lahirnya lebih banyak lembaga

keuangan syariah. Baik lembaga keuangan syariah maupun konvensional telah bermunculan, yang telah menghasilkan pertempuran sengit untuk mempertahankan posisi mereka sebagai yang paling sukses dan pilihan utama pelanggan di pasar masing-masing. Industri perbankan memiliki tanggung jawab atas hal ini karena mereka berkewajiban untuk mengidentifikasi dan menerapkan strategi yang akan menginspirasi lebih banyak konsumen untuk menggunakan produk dan layanan mereka. Dalam menjalankan bisnis, organisasi keuangan yang mematuhi syariah selalu menempatkan prioritas yang lebih tinggi untuk mematuhi prinsip-prinsip syariah daripada mendapatkan keuntungan.

Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah adalah salah satu contoh lembaga keuangan mikro syariah yang banyak terdapat di Indonesia (KSPPS). Sebagaimana didefinisikan oleh Republik Indonesia, Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) adalah koperasi syariah yang layanannya meliputi administrasi zakat, infaq/sedekah, dan wakaf selain produk simpan pinjam tradisional (2015). Bisnis dituntut untuk bersaing dalam skala dunia di era modern globalisasi dan perdagangan bebas; akibatnya, setiap perusahaan dituntut untuk memperluas operasinya dengan cara yang lebih agresif. Jika sebuah perusahaan berharap untuk sukses di pasar saat ini, mempertahankan statusnya, dan memperluas operasinya, ia harus belajar bagaimana beroperasi dalam iklim bisnis yang semakin kompetitif.

Produk KPR yang disediakan oleh KSPPS memiliki kerangka organisasi yang unik dibandingkan dengan yang disediakan oleh lembaga keuangan konvensional. Pembiayaan mudharabah adalah satu dari pelbagai macam

pembiayaan yang tersedia di KSPPS Bina Artha Insani sendiri. Jenis keuangan yang dikenal sebagai mudharabah disediakan oleh lembaga keuangan yang mematuhi hukum syariah kepada perusahaan yang sangat sederhana. Pembiayaan Mudharabah adalah pembiayaan modal kerja untuk meningkatkan kecepatan bunga yang harus digambarkan ke bank, yang dikatakan dapat menekan inflasi. KSPPS dapat melihat peningkatan kinerja keuangannya jika memiliki akses ke berbagai solusi pembiayaan.

Jika kinerja keuangan suatu bisnis bagus, maka akan mengalami peningkatan keuntungan; sebaliknya, jika kinerja keuangan perusahaan buruk, keuntungan perusahaan akan berkurang. Hubungan yang jelas ini ada antara kesuksesan finansial perusahaan dan keuntungannya. Tumbuhnya kepercayaan publik terhadap organisasi adalah manfaat lain yang dihasilkan dari peningkatan kesuksesan finansial. Rencana bisnis suatu perusahaan seringkali akan mempertimbangkan sejumlah faktor yang berpotensi memengaruhi kesuksesan finansial perusahaan.

Sangat penting bagi perusahaan untuk memiliki pemahaman yang kuat tentang strategi dan menerapkan pemahaman itu dengan cara yang tepat. Jika sebuah perusahaan merusak pelaksanaan strateginya, itu akan berdampak negatif pada keuntungannya. Sistem diperlukan selain implementasi strategi bisnis untuk mencegah penurunan kinerja keuangan perusahaan. Sistem manajemen adalah alat kunci perusahaan untuk meningkatkan produksi secara maksimal (Porporato, 2006). Untuk memberikan bantuan kepada eksekutif dalam merencanakan dan memantau operasi perusahaan dengan cara ini, sistem informasi manajemen

didirikan (Widener dan Selto, 2012).

Anggota koperasi, juga dikenal sebagai nasabah, dipaksa untuk secara konsisten menyetor sejumlah uang tertentu ke dalam rekening bank koperasi. Hal ini sesuai dengan peraturan yang mengatur tentang koperasi (Baswir,2012). Pertumbuhan dan perkembangan perusahaan difasilitasi oleh penggabungan pemegang saham. Pertumbuhan basis pemegang saham perusahaan dan jumlah dividen yang dibayarkan berkontribusi pada perluasan dana perusahaan yang tersedia. Ketika investor berperan aktif dalam menjalankan bisnis koperasi, maka besar kemungkinan kinerja keuangan organisasi akan meningkat. dapat mengetahui informasi anggota KSPPS Bina Artha Insani tahun 2019 dan 2020 pada tabel yang dapat dilihat di bawah ini.

Tabel 1. 1 Rekapitulasi jumlah anggota nasabah pembiayaan mudharabah tahun 2019-2021

Tahun	Jumlah Anggota
2019	334
2020	308
2021	262

Jika dilihat dari tabel diatas, jumlah anggota nasabah pembiayaan mudharabah KSPPS Bina Artha Insani mengalami penurunan. Hal ini disebabkan karena kurangnya karyawan melakukan daya tarik anggota seperti kurang melakukan promosi kepada nasabah dan masih kurangnya strategi untuk meningkatkan jumlah anggota nasabah pembiayaan mudharabah. Dalam

meningkatkan jumlah anggota nasabah harus mempunyai strategi bersaing yang tepat agar nasabah tetap tinggal dan semakin bertambah. Menurunnya jumlah anggota nasabah, dapat menyebabkan penurunan kinerja keuangan.

Pelayanan yang di berikan marketing juga sangat mempengaruhi peningkatan jumlah nasabah, maka dari itu nasabah harus mendapatkan pelayanan yang baik dari para marketing supaya tidak terjadi kesalahpahaman dan membuat nasabah tetap menjadi nasabah bank tersebut. Faktor dan strategi pendukung yang membuat peningkatan jumlah nasabah adalah dengan komunikasi secara intens terhadap nasabah seperti menginformasikan tentang produk-produk untuk menarik nasabah.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti, dapat diketahui bahwa kinerja keuangan yang terjadi di KSPPS Bina Artha Insani selama tahun 2019 sampai dengan tahun 2021 yaitu pada tahun tersebut pendapatan KSPPS Bina Artha Insani mengalami penurunan yang menghasilkan laba perusahaan juga mengalami penurunan. Pada tahun 2019 pendapatan KSPPS Bina Artha Insani sebesar Rp 239.973.000, kemudian pada tahun 2020 sebesar Rp 198.882.157, dan pada tahun 2021 sebesar Rp 189.775.615.

KSPPS Bina Artha Insani merupakan Lembaga keuangan nonbank yang menghimpun dan menyalurkan dana untuk masyarakat, anggota dan calon anggota. Lembaga keuangan seperti KSPPS yang juga menggunakan analisis SWOT dalam menentukan pengambilan strategi yang menguntungkan bagi perkembangan lembaga dan selalu stabil di era yang semakin banyaknya pesaing-pesaing di sekitarnya. Peneliti tertarik untuk melakukan penelitian tersebut dengan judul

“ANALISIS STRATEGI PENINGKATAN KINERJA KEUANGAN PADA PEMBIAYAAN MUDHARABAH DI KSPPS BINA ARTHA INSANI”

1.1.2 Tujuan Magang MBKM

Program Pemagangan Kampus Merdeka Belajar (MBKM) bertujuan untuk membantu mahasiswa menjadi pekerja yang kompeten dan profesional di tempat kerja yang realistis. Tujuan dari program magang MB-KM FE Universitas Islam Sultan Agung selama satu semester (terdiri dari 20 sks) ini adalah untuk membekali peserta dengan pengalaman kerja dunia nyata dan pelatihan berbagai keterampilan yang relevan, termasuk keterampilan teknis (seperti pemecahan masalah dan analisis) dan yang interpersonal (seperti profesionalisme dan kerja sama tim).

1.2 Sistematika Business Cases Report

Dalam penulisan *Business Cases Report* ini menggunakan sistem penulisan yang terbagi dalam 8 bab yang disetiap bab terdiri dari sub bab sistematika sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Pada Bab ini menjelaskan secara umum gambaran magang yang dilakukan, permasalahan serta menjelaskan mengenai sistematika penyusunan Business Cases Report.

1.1 Latar belakang

Menguraikan alasan penyusunan Business Cases Report dari topik yang dipilih berdasarkan permasalahan yang ada di perusahaan.

1.2 Sistematika laporan

Menguraikan bab dan sub-bab dalam Business Cases Report Magang MB-KM.

BAB II : PROFIL ORGANISASI DAN AKTIVITAS MAGANG

Pada bab ini menguraikan profil organisasi dari tempat magang dan menjelaskan kegiatan yang dilakukan mahasiswa selama proses magang.

2.1 Profil perusahaan

Pada sub-bab ini menguraikan profil perusahaan secara spesifik yang menjadi konteks dari topik yang dipilih dimana akan dibahas mengenai gambaran umum organisasi, visi dan misi organisasi, struktur dan job description dari organisasi

2.2 Aktivitas magang

Pada sub bab ini menguraikan seluruh tugas yang diberikan pimpinan perusahaan dan menjelaskan kegiatan-kegiatan lain yang berhubungan dengan pelaksanaan magang.

BAB III : IDENTIFIKASI MASALAH

Pada bab ini menguraikan masalah yang terdapat pada perusahaan dan memilih beberapa permasalahan yang penting untuk dipecahkan.

BAB IV : KAJIAN PUSTAKA

Pada bab ini menguraikan teori yang digunakan untuk membahas permasalahan penting yang dipilih.

BAB V : METODE PENGUMPULAN DAN ANALISIS DATA

Pada bab ini menguraikan tentang metode yang digunakan untuk melakukan pengumpulan data dan analisis data.

BAB VI : ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini menguraikan kembali permasalahan yang dibahas penulis

secara lebih detail serta memberikan solusi terbaik mengenai permasalahan yang dibahas.

BAB VII : KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Pada bagian ini, harus memberikan sinopsis dari penemuan-penemuan yang ditemukan selama analisis masalah yang telah dilakukan selama ini. Selain itu, beberapa rekomendasi akan diberikan tentang bagaimana manajemen ruang makan dapat meningkatkan reaksinya terhadap isu-isu terkini, serta penilaian kontribusi siswa yang tidak memadai terhadap program pembelajaran yang berlangsung pada waktu makan.

BAB VIII : REFLEKSI DIRI

Pada bab ini menguraikan mengenai hal – hal yang diterima selama perkuliahan yang bermanfaat terhadap pekerjaan atau tugas selama program magang berlangsung. Selain itu juga menguraikan manfaat adanya program magang terhadap pengembangan kemampuan mahasiswa terlebih khusus *softskill*.



BAB II

PROFIL ORGANISASI DAN AKTIVITAS MAGANG

2.1 Profil Organisasi

2.1.1 Sejarah berdirinya KSPPS Bina Artha Insani

KSPPS Bina Artha Insani merupakan salah satu lembaga keuangan yang bergerak dibidang lembaga keuangan syariah yang bertujuan untuk mensejahterakan masyarakat agar terwujudnya masyarakat yang maju, adil, dan makmur. KSPPS Bina Artha Insani didirikan tepatnya pada bulan Januari 2011 dan KSPPS Bina Artha Insani didirikan oleh tiga orang pendiri yaitu Bapak Sugito, Bapak Moh.Mulyadi, dan Bapak Agus Sugeng. Awal mula berdirinya lembaga keuangan ini diberi nama KJKS (Koperasi Jasa Keuangan Syariah) Bina Artha Insani. Selanjutnya dalam perjalanan waktu sesuai Peraturan Menteri Koperasi dan UMKM Republik Indonesia No. 16/Per/M.KUKM/IX/2015 tentang pelaksanaan kegiatan usaha simpan pinjam dan pembiayaan syariah oleh koperasi, maka pada RAT Tutup Tahun Buku 2015 diputuskan untuk merubah Anggaran Dasar koperasi yang diantaranya adalah perubahan nama dari KJKS Bina Artha Insani menjadi KSPPS Bina Artha Insani dengan Badan Hukum No.360/BH/PAD/XIV.17/III/2016.

KSPPS Bina Artha Insani merupakan lembaga keuangan syariah yang memberikan layanan jasa keuangan kepada masyarakat sejak tahun 2011 yang beralamatkan kantor pusat di Jalan Hangtuh Rt.03 Rw.03 Juwana Pati. KSPPS Bina Artha Insani hanya memiliki satu kantor pusat. KSPPS Bina Artha Insani.

Didirikan dan dilandasi oleh pemenuhan kebutuhan masyarakat sekitar. KSPPS Bina Artha Insani yang beranggotakan para pedagang, pekerja, nelayan maupun masyarakat umum.

Pada saat itu, jumlah anggota KSPPS Bina Artha Insani berjumlah sebanyak 26 orang dengan modal awal sebesar Rp 26.000.000 (*Dua Puluh Enam Juta Rupiah*). Guna melaksanakan usahanya, maka didukung tiga orang pengelola yaitu Ibu Erna Wahyu Wijaya, Ibu Yulia Priyanti, dan Bapak Nur Rokhmad. Selain itu, didukung juga dengan beberapa karyawan.

2.1.2 Visi, Misi, dan Tujuan

KSPPS Bina Artha Insani memiliki visi, misi, dan tujuan yang diamanatkan oleh anggota. Dengan berlandaskan visi, misi, dan tujuan inilah KSPPS Bina Artha Insani menjalankan gerak langkah perjuangan sebagai koperasi primer yang berbasis syariah. Adapun visi, misi, dan tujuan yang hendak diwujudkan adalah sebagai berikut:

1) Visi

Menjadi lembaga keuangan mikro syariah yang berkualitas, profesional dan terpercaya.

2) Misi

(a) Berkualitas dalam pelayanan

(b) Profesional dalam pengelolaan

(c) Membangun ekonomi masyarakat dengan prinsip keadilan dan kesejahteraan

3) Tujuan

- (a) Mempromosikan kesehatan dan kebahagiaan anggota individu serta komunitas secara keseluruhan.
- (b) Berpartisipasi dalam pembangunan infrastruktur ekonomi agar terwujud masyarakat yang sejahtera, tercerahkan, dan damai.

2.1.3 Struktur Organisasi

Struktur organisasi merupakan faktor penting yang harus dimiliki oleh setiap lembaga atau organisasi baik formal maupun non formal, sehingga dapat mempermudah dalam pelaksanaan program kerja dan aktivitas dari lembaga atau organisasi tersebut. Sistem organisasi berisikan mengenai pembagian tanggung jawab dan wewenang. Berikut ini merupakan struktur organisasi KSPPS Bina Artha Insani berdasarkan Rapat Anggota Tahunan 2021:

(1) Pengurus

Ketua : Sugito

Sekretaris : Muhammad Andi Wijaya

Bendahara : Sunaryo

(2) Pengawas

Ketua : Moh. Thoha AW

Anggota : 1. Sri Purwati

2. Mustari

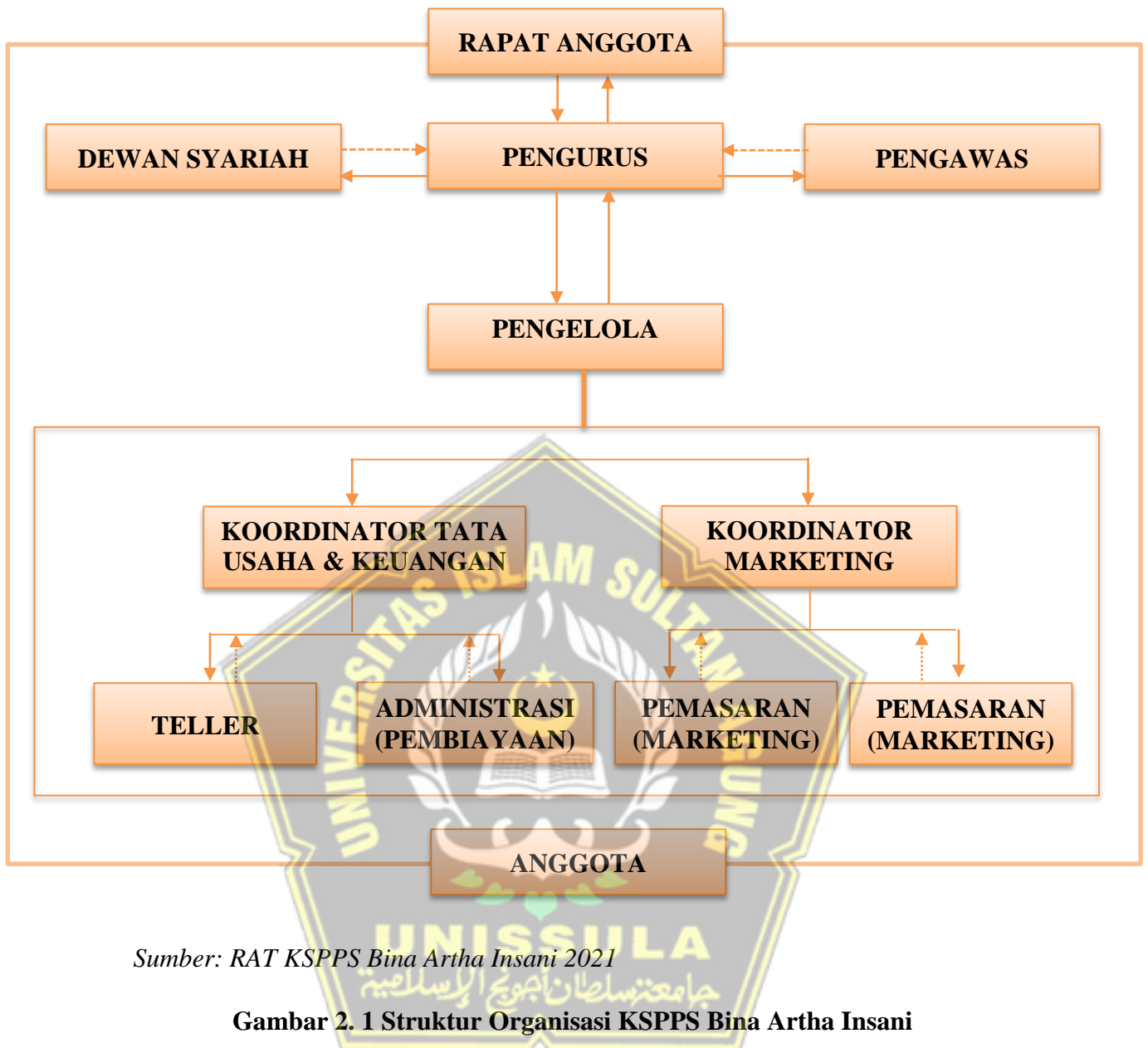
(3) Dewan Pengawas Syariah

- a. Ali Zuhri Widipo
- b. Agus Sugeng Rahayu

(4) Pengelola

- a. Koor. TU dan Keuangan : Erna Wahyu Wijaya
- b. Administrasi (Pembiayaan) : Irma Hirzathul Waroshah
- c. Teller : Fatmawati Indah Wijaya
- d. Koor. Marketing : Muhammad Choirul Aziz
- e. Marketing :
 1. Sunarto
 2. Chandra Dewi P
 3. Syaerozi
 4. Iga Dwi Priyanti





2.1.4 Produk-produk KSPPS Bina Artha Insani

Sistem dari KSPPS Bina Artha Insani merupakan usaha anggota untuk menghimpun dan menyalurkan dalam bentuk simpanan maupun pinjaman, yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan anggota dan masyarakat dengan prosedur yang telah ditentukan dan disepakati secara bersama.

KSPPS Bina Artha Insani memiliki produk diantaranya:

1) Produk Simpanan

a. Sirela (Simpanan Sukarela)

Simpanan sukarela (Sirela) merupakan simpanan yang setoran dan penarikannya dapat dilakukan sewaktu-waktu pada jam buka kas. Produk Sirela banyak diminati oleh masyarakat dengan setoran awal minimal Rp 25.000 dan setoran selanjutnya minimal Rp 10.000. Apabila anggota yang ingin melakukan penyetoran dan penarikan tabungannya bisa langsung datang ke KSPPS Bina Artha Insani atau melalui tim marketing yang beradadi lapangan.

Kelebihan dari simpanan Sukarela adalah :

- Sistem bagi hasil yang menarik
- Dapat melakukan transaksi sewaktu-waktu pada jam buka kas
- Bebas biaya bulanan

b. Sisuka (Simpanan Sukarela Berjangka)

Simpanan yang penyetorannya dilakukan hanya sekali dan penarikannya juga hanya bisa dilakukan berdasarkan jangka waktu yang telah disepakati yaitu tiga bulan atau enam bulan dan nasabah berhak mendapatkan bagi hasil sesuai nisbah. Setoran Sisuka minimal Rp 1.000.000

c. Siqurban (Simpanan Hari Qurban)

Siqurban adalah simpanan yang dikhususkan untuk

persiapan Hari Qurban. Setoran minimal Rp 100.000 per bulan dan penarikannya hanya bisa dilakukan menjelang Hari Raya Idul Adha. Kekurangan dari produk ini adalah kurang diminati karena kondisi ekonomi disekitar lingkungan KSPPS Bina Artha Insani yang mayoritas menengah kebawah yang mengutamakan untuk menyimpan dananya pada produk lain, dimana produk tersebut ada kelebihan sistem bagi hasil yang akan di terima. Manfaat dari Siqurban yaitu dapat membantu merencanakan untuk ber Qurban setiap tahunnya dan membantu memilih hewan Qurban secara syariah.

d. Simpel (Simpanan Pelajar)

Simpanan pelajar adalah simpanan yang ditujukan untuk merencanakan biaya pendidikan. Setoran Simpel minimal Rp 50.000 per bulan dan penarikan hanya bisa dilakukan menjelang tahun ajaran baru sekolah.

2) Produk pembiayaan

Pembiayaan merupakan penyediaan dana dari suatu lembaga kepada pihak lain yang membutuhkan dana untuk mendukung investasi yang direncanakan dengan jangka waktu pengembalian dalam waktu tertentu ditambah dengan margin, imbalan, atau bagi hasil. Dana yang disimpan anggota akan disalurkan kembali kepada anggota yang membutuhkan untuk

modal usaha maupun kebutuhan konsumtif melalui produk pembiayaan. Dalam produk pembiayaan, ada beberapa akad yang digunakan antara lain:

- Prinsip bagi hasil (syirkah) meliputi : mudharabah dan musyarakah
- Prinsip jual beli (ba'i) meliputi : ba'i bitsaman ajil/murabahah
- Pinjaman sosial meliputi : qordhul hasan

3) Produk Jasa

Produk jasa yang dimiliki KSPPS Bina Artha Insani adalah sebagai berikut :

- a. Pembayaran tagihan PDAM
- b. Pembayaran tagihan listrik
- c. Pembayaran tagihan BPJS
- d. Perpanjangan STNK
- e. Transfer

2.2 Aktivitas Magang

2.2.1 Tempat magang

Kegiatan pelaksanaan program Magang Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM) di Koperasi Simpanan dan Pembiayaan Syariah. Berikut ini informasi mengenai tempat pelaksanaan magang:

Nama tempat : KSPPS Bina Artha Insani

Alamat : Jl. Hangtuh 3/3 Ds. Bajomulyo , Juwana , Pati

Telepon : 082-333-816-001

Unit Kerja : Unit Accounting Officer

2.2.2 Pelaksanaan Magang

Pelaksanaan program magang Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM) berlangsung selama 4 bulan yaitu terhitung sejak tanggal 14 Februari 2022 sampai dengan 18 Juni 2022, dengan jadwal masuk dari hari Senin sampai Sabtu mulai pukul 08.00 WIB sampai 16.00 WIB.

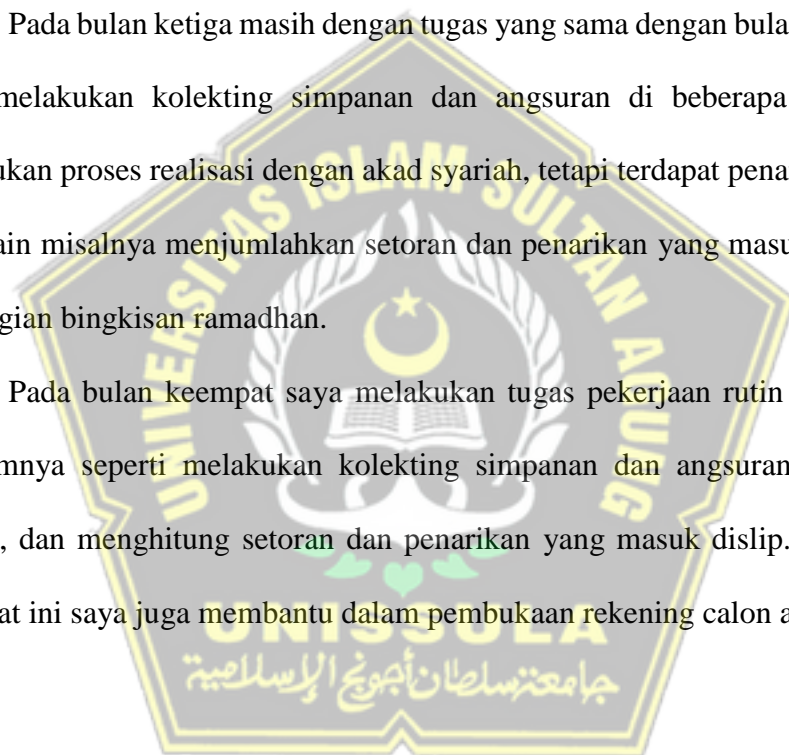
Pada bulan pertama pelaksanaan program magang MBKM diawali dengan memperkenalkan diri ke pegawai KSPPS Bina Artha Insani. Kemudian kegiatan yang lain yaitu pengenalan profil perusahaan, pengenalan produk yang dimiliki KSPPS Bina Artha Insani, mengikuti kolektif simpanan dan angsuran, dan melakukan prospek calon anggota. Tujuan diadakannya pengenalan produk adalah agar peserta magang paham dan mengerti mengenai produk-produk yang dimiliki KSPPS Bina Artha Insani. Produk-produk KSPPS Bina Artha Insani terdiri dari tiga yaitu produk simpanan, produk pembiayaan, dan produk jasa. Produk simpanan terdiri dari Simpanan Sukarela (Sirela), Simpanan Sukarela Berjangka (Sisuka), Simpanan Pelajar (Simpel), dan Simpanan Hari Raya Qurban (Siqurban). Untuk produk pembiayaan terdiri dari Pembiayaan mudharabah (modal usaha), pembiayaan murabahah, pembiayaan bai bittaman ajil (jual beli), dan qordhul hasan (pinjaman sosial). Kemudian untuk produk jasa diantaranya pembayaran PDAM, pembayaran listrik, pembayaran tagihan BPJS, perpanjangan STNK, dan transfer.

Pada bulan kedua masih dengan tugas yang sama dengan bulan sebelumnya

yaitu melakukan kolekting simpanan dan angsuran di beberapa tempat, dan melakukan prospek calon anggota. KSPPS Bina Artha Insani memiliki program yaitu jemput bola, jadi ketika ada anggota yang ingin melakukan setoran maupun penarikan maka anggota tidak perlu datang ke kantor melainkan bisa memanfaatkan layanan ini. Selain itu terdapat penambahan tugas yang lain misalnya melakukan proses realisasi dengan akad syariah.

Pada bulan ketiga masih dengan tugas yang sama dengan bulan sebelumnya yaitu melakukan kolekting simpanan dan angsuran di beberapa tempat, dan melakukan proses realisasi dengan akad syariah, tetapi terdapat penambahan tugas yang lain misalnya menjumlahkan setoran dan penarikan yang masuk di slip, dan pembagian bingkisan ramadhan.

Pada bulan keempat saya melakukan tugas pekerjaan rutin seperti bulan sebelumnya seperti melakukan kolekting simpanan dan angsuran di beberapa tempat, dan menghitung setoran dan penarikan yang masuk di slip. Dan di bulan keempat ini saya juga membantu dalam pembukaan rekening calon anggota.



BAB III

IDENTIFIKASI MASALAH

Di dalam lembaga keuangan syariah KSPPS Bina Artha Insani yang sudah cukup lama berdiri dan sudah memiliki sistem yang terstruktur pun masih menjumpai permasalahan. Dalam hal ini penulis memaparkan identifikasi masalah yang didapatkan. Adapun permasalahan yang menyebabkan penurunan kinerja keuangan pada KSPPS Bina Artha Insani sebagai berikut:

3.1 Temuan Masalah Pada Setiap Unit Fungsional

Berdasarkan dari hasil pengamatan di lapangan, KSPPS Bina Artha Insani mengalami beberapa kendala dalam pelaksanaan kegiatannya baik dari unit SDM, Operasional maupun keuangan. Penjelasan mengenai setiap masalah tersebut yaitu sebagai berikut:

Tabel 3. 1 Identifikasi Masalah Tiap Unit Fungsional

No	Unit Fungsional	Sumber Masalah
1.	Akuntansi	-
2.	Manajemen Keuangan	<ol style="list-style-type: none">1. Terjadinya kredit macet yang menyebabkan masalah pada pembiayaan2. Penurunan nasabah yang menyebabkan masalah pada kinerja keuangan

3.	Manajemen Operasional	<ol style="list-style-type: none"> 1. Hanya fokus pada pelayanan Islam 2. Promosi produk kurang dikarenakan kurangnya karyawan
4.	Manajemen SDM	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kurangnya tenaga marketing 2. Standar pelayanan publik kurang terpenuhi

3.2 Masalah Utama Yang Diteliti

Permasalahan yang dialami KSPPS Bina Artha Insani yaitu adanya penurunan jumlah anggota nasabah. Pengaruh dari adanya penurunan jumlah nasabah pembiayaan mudharabah akan berakibat menurunnya kinerja keuangan yang akan dialami oleh KSPPS Bina Artha Insani sehingga pendapatan perusahaan yang diperoleh akan mengalami penurunan. Pada tahun 2019 pendapatan KSPPS Bina Artha Insani sebesar Rp 239.973.000, kemudian pada tahun 2020 sebesar Rp 198.882.157, dan pada tahun 2021 sebesar Rp 189.775.615.

Berdasarkan beberapa masalah diatas maka dapat dirumuskan permasalahan sebagai berikut:

1. Bagaimana strategi peningkatan jumlah nasabah pembiayaan mudharabah di KSPPS Bina Artha Insani ?
2. Bagaimana strategi peningkatan kinerja keuangan di KSPPS Bina Artha Insani ?
3. Bagaimana analisis yang digunakan untuk menentukan strategi peningkatan kinerja keuangan?

BAB IV

LANDASAN TEORI

4.1 Pembiayaan Mudharabah

4.1.1 Definisi Pembiayaan Mudharabah

Pembiayaan *mudharabah* adalah akad pembiayaan antara dua pihak, dimana KSPPS sebagai shahibul maal (penyedia modal) dan anggota sebagai mudharib (pengelola usaha), atas kerjasama ini berlaku sistem bagi hasil dengan ketentuan nisbah sesuai kesepakatan kedua belah pihak.

Merujuk pada fatwa DSN - MUI Nomor: 07/DSN/MUI/IV/2000 mengenai pembiayaan mudharabah, dijelaskan bahwa akad mudharabah adalah akad atau perjanjian kerja sama suatu usaha antara dua pihak. Kedua pihak yang dimaksud adalah pemilik modal yang menyediakan seluruh modal sebagai pihak pertama dan pengelola modal yang bertindak sebagai penerima dan pengelola modal.

Dalam fatwa tersebut juga dijelaskan mengenai jangka waktu dari kerja sama akad mudharabah. Jangka waktu kerja sama akad mudharabah adalah ditentukan berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak. Dengan kata lain akad mudharabah adalah salah satu akad yang menawarkan kemudahan serta fleksibilitas untuk bisa mengakomodasi kebutuhan serta keuntungan manfaat yang diterima oleh kedua belah pihak.

Mekanisme mudharabah pada dasarnya terletak pada kerjasama yang baik antara pemberi dana dan pengelola dana dengan dasar

kepercayaan, kerjasama inilah yang merupakan karakter utama dalam pelaksanaan perjanjian mudharabah.

4.1.2 Dasar Hukum

1) Al-quran dan Hadist

Dalam QS. Al-Baqarah ayat 283 yang artinya “Jika kamu dalam perjalanan (dan bermuamalah tidak secara tunai), maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang akan tetapi jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (hutangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya; dan janganlah kamu (para saksi) menyembunyikan persaksian. Dan barang siapa yang menyembunyikannya, maka sesungguhnya ia adalah orang berdosa hatinya; dan Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan.

Diriwayatkan oleh Ibnu Majah dari Shuhaib yang artinya ”Nabi bersabda, ada tiga hal yang didalamnya mengandung berkah: jual beli tidak secara tunai, muqharadhah (mudharabah) dan mencampur gandum dengan jemawut untuk keperluan rumah tangga, bukan untuk dijual” (HR.Ibnu Majah dari Shuhaib).

2) Fatwa

Fatwa Dewan Syariah Nasional yang menjelaskan tentang mudharabah yaitu Fatwa No. 07/DSN-MUI/IV/2000.

3) Undang-undang

Mengenai sistem mudharabah tercantum pada UU No.21 tahun 2008

tentang Perbankan Syariah yang mengatur sistem mudharabah di Indonesia. Pada pasal 1 UU No.21 tahun 2008 disebutkan bahwa tabungan adalah simpanan dalam akad wadi'ah dan akad mudharabah yang akadnya tidak bertentangan dengan syariat Islam.

4.1.3 Jenis-jenis mudharabah

Secara umum mudharabah dibagi menjadi 2 jenis, yaitu:

- 1) Mudharabah muthlaqah, yaitu suatu bentuk kerjasama antara shahibul maal dengan mudharib tanpa membatasi spesifikasi jenis usahanya, sepanjang usaha tersebut dianggap baik dan bisa memberi keuntungan.
- 2) Mudharabah muqayyadah, yaitu shahibul maal menentukan syarat atau pembatasan kepada pengelola dana dalam menjalankan usaha.'

4.1.4 Rukun dan syarat mudharabah

Rukun dalam mudharabah berdasarkan Jumhur Ulama ada 3, yaitu: dua orang yang melakukan akad (al-aqidani), modal (ma'qud 'alaih), dan sighthat (ijab dan qabul). Ulama Syafi'iyah lebih merinci lagi menjadi enam rukun antara lain:

- 1) Pemilik modal (shahibul maal)
- 2) Pelaksana usaha (mudharib/pengusaha)
- 3) Akad dari kedua belah pihak (ijab dan qabul)
- 4) Objek mudharabah (pokok atau modal)
- 5) Usaha (pekerjaan pengelolaan modal)
- 6) Nisbah keuntungan

Sedangkan menurut ulama Hanafiyah berpendapat bahwa yang menjadi

rukun akad mudharabah adalah ijab dan qabul saja, sedangkan sisa rukun-rukun yang disebutkan Jumhur Ulama itu, sebagai syarat akad mudharabah. Adapun syarat-syarat mudharabah, sesuai dengan rukun yang dikemukakan jumhur ulama adalah:

- 1) Orang yang melakukan akad, harus orang yang mengerti hukum dan cakap diangkat sebagai wakil, karena pada satu sisi posisi orang yang akan mengelola modal adalah wakil dari pemilik modal. Itulah sebabnya, syarat-syarat seorang wakil juga berlaku bagi pengelola modal dalam melakukan akad mudharabah.
- 2) Modal, modal harus berbentuk uang, dan jelas jumlahnya. Juga disyaratkan harus ada, tunai, bukan dalam bentuk utang, dan harus diberikan kepada mudharib. Oleh karena itu jika modal itu berbentuk barang, menurut Ulama Fiqih tidak dibolehkan, karena sulit untuk menentukan keuntungannya.
- 3) Keuntungan, disyaratkan bahwa pembagian keuntungan harus jelas dan bagian masing-masing diambilkan dari keuntungan dagang itu, seperti setengah, sepertiga, atau seperempat. Apabila pembagian keuntungan tidak jelas, menurut ulama Hanafiyah, akad itu fasid (rusak).

4.2 Kinerja Keuangan

4.2.1 Definisi Kinerja Keuangan

Kinerja keuangan merupakan gambaran kondisi keuangan perusahaan pada suatu periode tertentu menyangkut aspek penghimpunan dana maupun penyaluran dana, yang biasanya diukur dengan indikator

kecukupan modal, likuiditas, dan profitabilitas (Jumingan, 2006:239).

Menurut Rudianto (2013:189) kinerja keuangan adalah hasil atau prestasi yang telah dicapai oleh manajemen perusahaan dalam menjalankan fungsinya mengelola aset perusahaan secara efektif selama periode tertentu. Kinerja keuangan sangat dibutuhkan oleh perusahaan untuk mengetahui dan mengevaluasi sampai dimana tingkat keberhasilan perusahaan berdasarkan aktivitas keuangan yang telah dilaksanakan.

Dapat disimpulkan bahwa kinerja keuangan merupakan pencapaian perusahaan pada suatu periode yang menggambarkan kondisi kesehatan keuangan perusahaan dengan indikator kecukupan modal, likuiditas dan profitabilitas.

4.2.2 Pengukuran Kinerja Keuangan

Kinerja keuangan dinilai dengan beberapa alat analisis. Berdasarkan tekniknya, analisis keuangan dapat dibedakan menjadi 8 (delapan) macam menurut Jumingan dalam (Sabil, 2016) yaitu :

- 1) Analisis Perbandingan Laporan Keuangan, merupakan teknik analisis dengan cara membandingkan laporan keuangan dua periode atau lebih dengan menunjukkan perubahan, baik dalam jumlah (absolut) maupun dalam persentase (relatif).
- 2) Analisis Tren (tendensi posisi), merupakan teknik analisis untuk mengetahui tendensi keadaan keuangan apakah menunjukkan kenaikan atau penurunan.
- 3) Analisis Persentase per-Komponen (*common size*), merupakan teknik

analisis untuk mengetahui persentase investasi pada masing-masing aktiva terhadap keseluruhan atau total aktiva maupun utang.

4) Analisis Sumber dan Penggunaan Modal Kerja, merupakan teknik analisis untuk mengetahui besarnya sumber dan penggunaan modal kerja melalui dua periode waktu yang dibandingkan.

5) Analisis Sumber dan Penggunaan Kas, merupakan teknik analisis untuk mengetahui kondisi kas disertai sebab terjadinya perubahan kas pada suatu periode waktu tertentu.

6) Analisis Rasio Keuangan, merupakan teknik analisis keuangan untuk mengetahui hubungan di antara pos tertentu dalam neraca maupun laporan laba rugi baik secara individu maupun secara simultan.

7) Analisis Perubahan Laba Kotor, merupakan teknik analisis untuk mengetahui posisi laba dan sebab-sebab terjadinya perubahan laba.

8) Analisis Break Even, merupakan teknik analisis untuk mengetahui tingkat penjualan yang harus dicapai agar perusahaan tidak mengalami kerugian.

4.2.3 Tujuan Pengukuran Kinerja Keuangan

Menurut (Munawir, 2014) menyatakan bahwa tujuan dari pengukuran kinerja keuangan perusahaan adalah :

1) Mengetahui tingkat likuiditas

Likuiditas menunjukkan kemampuan suatu perusahaan untuk memenuhi kewajiban keuangan yang harus segera diselesaikan pada saat ditagih.

2) Mengetahui tingkat solvabilitas

Apakah suatu perusahaan sedang dalam proses likuidasi atau tidak, ukuran apakah perusahaan tersebut dapat melunasi atau tidak adalah apakah perusahaan dapat memenuhi komitmen keuangannya atau tidak. Ini mencakup komitmen dan tanggung jawab moneter jangka pendek dan jangka panjang.

3) Mengetahui tingkat rentabilitas

Rentabilitas adalah ukuran kemampuan perusahaan untuk menghasilkan keuntungan selama periode waktu tertentu. Ini juga kadang-kadang disebut sebagai profitabilitas.

4) Mengetahui tingkat stabilitas

Kemampuan suatu usaha untuk terus menjalankan aktivitasnya dapat dinilai dari kemampuan perusahaan untuk membayar kewajibannya tepat waktu dan kemampuan perusahaan untuk membayar bunga pinjamannya sesuai jadwal. Stabilitas menyiratkan bahwa perusahaan memiliki kemampuan ini.

4.3 Strategi Peningkatan Kinerja Keuangan

Menurut Sitorus dan Timbul, yang dirujuk dalam Sunaryo (2017): 115, perusahaan dapat memperbaiki kinerja keuangan yang tertinggal dengan menggunakan sistem pengendalian manajemen dan rencana bisnis yang sesuai. Masalah penurunan produktivitas perusahaan dapat diselesaikan dengan rencana bisnis yang diterapkan perusahaan. Akibatnya, penerapan sistem informasi manajemen yang efektif akan membantu perusahaan dalam

meningkatkan produktivitasnya ke titik di mana perusahaan dapat mencapai tujuan jangka panjangnya, apakah itu jangka pendek (laba) atau jangka panjang. istilah (panjat).

4.3.1 Strategi Bisnis

Griffin dan Ebert (2006:157) mendefinisikan "strategi bisnis" sebagai "rencana luas yang dimiliki organisasi tentang bagaimana ia akan bersaing di pasar pada tingkat unit bisnis atau lini produk tertentu." Sejak awal keberadaannya, perusahaan selalu mengikuti pendekatan umum yang sama terhadap bisnis.

a. Metode Tipologi Miles dan Snow

Penciptaan strategi bisnis yang efektif adalah tugas utama tim manajemen untuk memastikan bahwa perusahaan berhasil mencapai tujuannya. Menetapkan nilai untuk kegiatan manajerial yang akan digunakan untuk menerapkan strategi yang dipilih diperlukan untuk meningkatkan operasi perusahaan dan akhirnya mencapai tujuan yang telah digariskan. Produktivitas dan nilai perusahaan dapat ditingkatkan melalui penggunaan perencanaan strategi bisnis yang baik. Penting bagi perusahaan untuk menerapkan strategi yang telah dipikirkan dengan matang agar dapat membedakan dirinya dari para pesaingnya dan menjadi pilihan pertama pelanggan. Miles dan Snow mengidentifikasi empat taktik bisnis dasar, yang mereka sebut sebagai pencari, pembela, penganalisa, dan penjawab. Miles dan Snow menetapkan jenis strategi bisnis dengan melihat organisasi yang telah menjalankan strategi secara efektif yang telah menghasilkan

transformasi pasar internal atau eksternal. Berikut ini adalah penjelasan dari berbagai pendekatan yang berbeda.

1) Strategi *Defender*

Salah satu definisi "strategi defensif" mengacu pada pendekatan yang digunakan oleh bisnis yang mendasarkan basis kompetitif mereka pada minimalisasi biaya. Ketika taktik bertahan memiliki kisaran produk yang sempit, penekanan pada efisiensi, dan struktur organisasi yang kokoh, mereka lebih disukai daripada ketika mereka tidak memiliki karakteristik ini. (Muhammad, 2012).

2) Strategi *Prospector*

Fondasi dari strategi bisnisnya berpusat pada pemotongan biaya dan perampingan struktur organisasi perusahaan, keduanya merupakan merek dagang dari pendekatan yang diambil oleh seorang calon pembeli. Strategi prospeksi dicirikan oleh struktur organisasi yang adaptif, area produk yang luas, dan fokus pada inovasi dan perubahan. (Muhammad, 2012).

3) Strategi *Analyzer*

Interaksi dekat yang ada antara pembela dan prospek memberikan wawasan tentang ciri-ciri pembeda yang diperlukan oleh masing-masing fungsi. (Muhammad, 2012).

4) Strategi *Reactor*

Satu-satunya tujuan yang dilayani oleh reaktor strategi dalam tindakan stabilisasi adalah untuk menghasilkan tema yang khas dari reaksi terhadap pengaruh kondisi lingkungan. Ada aspek teknik pembela,

prospektor, dan analisis yang dimasukkan ke dalam strategi ini. (Muhammad, 2012).

b. Rasio Pengukuran Strategi Bisnis

Berikut ini beberapa pengukuran yang akan dipakai dalam penelitian ini untuk strategi bisnis, yaitu :

1) *Employee to Sales Ratio*

Kesan keseluruhan bahwa perusahaan mengutamakan keefektifan dibentuk oleh tindakan masing-masing dan setiap pekerjanya. Rasio karyawan terhadap penjualan yang lebih besar menyiratkan bahwa perusahaan secara efektif memaksimalkan penggunaan personel yang tersedia untuk mencapai tingkat pendapatan yang kuat.

2) *Market to Book Ratio*

Korporasi berfokus pada pertumbuhannya sendiri, dan salah satu caranya adalah dengan menentukan nilainya berdasarkan Rasio Pasar terhadap Buku.

3) *Marketing Expense to Sales Ratio*

Rasio pengeluaran yang tinggi untuk penelitian dan pengembangan (R&D) terhadap pendapatan total mungkin merupakan indikator pengabdian yang kuat terhadap inovasi. Perusahaan memahami bahwa mereka harus meningkatkan pengeluarannya untuk penelitian dan pengembangan (R&D) jika ingin melihat peningkatan pendapatan, dan telah mengambil langkah-langkah yang diperlukan untuk melakukannya.

4) *Research and Development to Sales Ratio*

Dedikasi yang kuat terhadap inovasi terlihat dari Research and Development to Sales Ratio perusahaan yang seharusnya relatif tinggi. Ini jelas dari tindakan yang diambil perusahaan untuk meningkatkan penjualan dengan menginvestasikan lebih banyak uang dalam penelitian dan pengembangan item baru yang akan tersedia bagi pelanggan dalam waktu dekat.

5) *Plant, Property, and Equipment Intensity Ratio*

Perusahaan ini memiliki nilai tinggi untuk pabrik, properti, dan peralatannya dibandingkan dengan nilai keseluruhan asetnya. Hal ini disebabkan oleh fakta bahwa perusahaan sangat memprioritaskan peningkatan aset produksinya.

4.3.2 Sistem Pengendalian Manajemen

Proses manajemen dapat dipisahkan menjadi tiga subproses utama: perencanaan strategis, manajemen, dan alokasi pekerjaan. Semua aktivitas perusahaan termasuk dalam kategori menyeluruh ini, mulai dari memutuskan aktivitas apa yang harus dilakukan hingga mencapai tujuan tersebut hingga mengoordinasikan aktivitas tersebut hingga berbagi informasi di dalam dan antar departemen hingga menganalisis informasi tersebut hingga mengubah informasi tersebut menjadi pengetahuan yang dapat digunakan untuk membuat keputusan. Untuk benar-benar memutuskan kegiatan apa yang seharusnya. Taktik yang digunakan dalam perencanaan strategis sangat berbeda dengan taktik yang digunakan dalam manajemen operasional dan pembagian tugas. Meskipun demikian, ketiga

proses tersebut saling terkait dan tidak dapat dilakukan secara terpisah satu sama lain.

4.4 Analisis Strategi

Saat menyusun strategi untuk meningkatkan produksi moneter, penting untuk menyadari keadaan eksternal apa pun yang mungkin memberikan kemungkinan potensial atau menghadirkan potensi risiko bagi keberhasilan strategi. Rencana yang dipilih harus mampu memanfaatkan peluang yang sekarang tersedia sambil menghindari kemungkinan jebakan yang mungkin timbul. Analisis SWOT digunakan cukup sedikit di makalah yang menguraikan pendekatan untuk meningkatkan kinerja keuangan.

Evaluasi rinci tentang kekuatan dan kelemahan organisasi, serta penyelidikan peluang dan ancaman yang diberikan oleh lingkungan eksternalnya, merupakan dua komponen yang membentuk analisis SWOT, seperti yang dinyatakan oleh Graffin (2004:228). Sedangkan menurut Fredy Rangkuti, Analisis SWOT adalah proses mengidentifikasi sejumlah aspek secara sistematis dengan tujuan untuk menetapkan strategi suatu korporasi (2014). Analisis ini didasarkan pada logika yang secara bersamaan dapat meningkatkan manfaat dan mengurangi risiko, dan dilakukan dengan mempertimbangkan tujuan tersebut. Kapasitasnya untuk memanfaatkan peluang secara maksimal sekaligus mengurangi kerentanan dan bahaya adalah salah satu kualitas (ancaman) terbesarnya.

Pendekatan yang dikenal sebagai analisis SWOT dapat dianggap sebagai alat analisis dasar karena berguna untuk melihat subjek atau masalah dari empat

sudut pandang yang berbeda. Kesimpulan analisis menawarkan arahan yang diperlukan untuk mempertahankan kekuatan, memaksimalkan keuntungan dari peluang saat ini, dan menghindari ancaman, sekaligus mengurangi kelemahan dan menghindari potensi bahaya. Penggunaan analisis SWOT yang efektif dapat membantu mengidentifikasi masalah yang tidak akan terlihat dalam konteks lain.

4.4.1 Matriks SWOT

Tabel 4. 1 Matriks SWOT

Internal	Streangths (S) Daftar semua kekuatan yang dimiliki	Weaknesses (W) Daftar semua kelemahan yang dimiliki
Eksternal	Strategi SO Strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	Strategi WO Strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
Threats (T) Daftar semua ancaman yang dapat diidentifikasi	Strategi ST Strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	Strategi WT Strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

Matriks SWOT adalah sebuah alat pencocokan yang penting yang membantu para

manajer mengembangkan 4 jenis strategi:

1. Strategi SO

Strategi SO yaitu Manfaatkan sumber daya perusahaan yang ada untuk menyelidiki dan mengejar prospek keuntungan eksternal. Saat mencoba mencapai tahap di mana mereka dapat menggunakan metode SO, organisasi mungkin sering mengadopsi taktik WO, ST, atau WT terlebih dahulu.

2. Strategi WO

Strategi WO ditujukan untuk mengatasi kekurangan internal dengan memanfaatkan kemungkinan eksternal organisasi. Ada kalanya perusahaan dihadapkan pada prospek yang sangat besar; namun demikian, tidak dapat memanfaatkan peluang ini karena masalah yang ada di dalam organisasi.

3. Strategi ST

Strategi ST yaitu menggunakan sumber daya perusahaan untuk mengurangi efek bahaya eksternal. Ini tidak berarti bahwa organisasi yang kuat diharuskan untuk terus terlibat dalam konflik langsung dengan bahaya eksternal di dunia.

4. Strategi WT

Strategi WT yaitu merupakan taktik pertahanan yang ditujukan untuk menangkal bahaya eksternal sekaligus membatasi kerentanan interior. Sebuah perusahaan atau organisasi yang rentan di dalam maupun di luar dikatakan berada dalam situasi berbahaya.

4.4.2 Faktor-Faktor Dalam Analisis SWOT

a. *Strenght* (Kekuatan)

Setiap perusahaan memiliki kekuatan yang kemudian dari kekuatan tersebut

memunculkan keunggulan seperti memiliki sumber daya, keterampilan, dan produk andalan. Sehingga membuat perusahaan dapat bersaing bahkan menjadi lebih kuat dari pesaing yang ada. Dari keunggulan produk yang dimiliki perusahaan dapat memuaskan kebutuhan pasar sesuai dengan target yang sudah direncanakan untuk melayani satuan usaha yang bersangkutan.

b. *Weaknesses* (Kelemahan)

Kelemahan merupakan kesenjangan yang ada di dalam organisasi, baik dalam hal sumber daya yang tersedia atau keahlian yang dimiliki karyawan. Kapabilitas dan talenta sebagai penghalang yang signifikan untuk mengembangkan kinerja perusahaan yang dapat memuaskan konsumen. Masalah-masalah ini muncul dengan sendirinya dalam kurangnya keterampilan manajerial, teknik pemasaran yang tidak sesuai dengan selera konsumen, konsumen yang tidak berterima kasih atas upaya perusahaan, dan margin keuntungan yang tidak sepenuhnya menutupi biaya overhead perusahaan. Ketika dilihat dari dalam sebuah perusahaan, baik kekuatan maupun kelemahannya menjadi jelas, sehingga memungkinkan untuk mengenali proses bisnis yang sangat terstruktur dan efektif. Disiplin manajemen, pemasaran, keuangan atau akuntansi, manufaktur, penelitian & pengembangan.

c. *Opportunities* (Peluang)

Aspek lingkungan tertentu memberikan keadaan yang menguntungkan bagi pemilik bisnis. Situasi yang menguntungkan saat ini sebagian besar disebabkan oleh sejumlah faktor, termasuk tren yang menguntungkan di pasar konsumen, hubungan yang kuat dengan pembeli, hubungan yang harmonis antara produsen, penemuan

ceruk pasar yang belum dimanfaatkan yang dapat menjadi aliran pendapatan baru yang berharga bagi bisnis, pergeseran dinamika persaingan, dan pemutakhiran kerangka hukum dan pajak yang sudah lama ada.

d. *Threats* (Ancaman)

Sepanjang jalannya operasi organisasi, tidak dapat dihindari bahwa ia akan menghadapi tantangan, baik eksternal maupun internal. Kecelakaan hampir selalu disebabkan oleh aspek yang tidak menguntungkan dari lingkungan sekitar mereka. Bahaya tersebut perlu disingkirkan agar tidak menjadi penghambat kesuksesan perusahaan baik di masa sekarang maupun di masa depan.



BAB V

METODE PENGUMPULAN DAN ANALISIS DATA

5.1 Kajian Lapangan

Metode penelitian kualitatif, termasuk investigasi deskriptif dan analitis, digunakan dalam penelitian ini. Strategi ini lebih menekankan pada penelitian kualitatif yang konsisten dengan data yang dikumpulkan dari lapangan. Penelitian ini menggunakan data sekunder, yang sering disebut sebagai informasi yang diperoleh dari sumber primer, bukan data yang dikumpulkan sendiri oleh peneliti. Proses menilai data yang telah diperoleh, tanpa menggunakan wawancara, survei, atau teknik lain apa pun, disebut sebagai analisis orde kedua data.

5.2 Subjek dan Objek Lapangan

Pendekatan penelitian kualitatif, yang berakar pada filosofi postpositivis dan digunakan saat melakukan penelitian dalam setting alami, diterapkan dalam penyelidikan khusus ini (metode eksperimen menjadi ekstrim lainnya)(Maulida, 2022). Subjek dalam penelitian ini adalah informasi dari orang yang memberikan informasi terkait masalah yang dihadapi oleh perusahaan. Subjek dalam memberikan informasi yaitu Supervisor pendamping selama magang MBKM dan dari informasi lainnya yaitu berupa data yang telah diberikan.

Objek penelitian ini adalah informasi jumlah nasabah pembiayaan KSPPS Bina Artha Insani yang berlokasi di Jalan Hangtuah Rt.03 Rw.03 Kecamatan Juwana Kabupaten Pati.

5.3 Data dan Metode Pengumpulan Data

5.3.1 Sumber Data

Sumber data merupakan data yang diperoleh yang berkaitan dengan permasalahan yang ada di tempat magang untuk menganalisis permasalahan yang diangkat dalam laporan kegiatan magang. Penelitian ini menggunakan data sekunder yaitu data yang sudah ada dari perusahaan.

5.3.2 Metode Pengumpulan Data

Wawancara serta dokumen tertulis ditelaah untuk menyusun bahan laporan ini. Dialog tatap muka ini berupa sesi tanya jawab yang diadakan antara peneliti yang melakukan penelitian dengan individu yang hidupnya mereka kaji. Meskipun demikian, narasumber utama untuk wawancara tersebut adalah para manajer dari departemen keuangan dan pemasaran. Selain itu, data dokumenter digunakan selama proses penyusunan penelitian ini. Dokumentasi mengacu pada tindakan mengumpulkan informasi dari berbagai sumber, termasuk dokumen tertulis, gambar, dan publikasi bisnis, untuk memberikan akses akademisi ke data dan wawasan sejarah.

5.4 Analisis Data

Proses menemukan dan menggambarkan informasi secara sistematis yang telah diperoleh dari sumber seperti wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi tertulis dikenal sebagai analisis data. Hal ini dilakukan dengan mengklasifikasikan informasi, memecahnya menjadi bagian-bagian yang lebih kecil (disebut "unit"), melakukan uji statistik, menyusun hasil dalam pola logis, menarik kesimpulan, dan menyajikan temuan kepada pembaca. Data dalam penelitian ini dianalisis

menggunakan proses tiga langkah: pertama, data direduksi, kemudian data disajikan, dan terakhir, ditarik kesimpulan.

5.4.1 Reduksi Data (*Data Reduction*)

Proses reduksi data melibatkan pencarian pola dan tema yang berulang, memilah informasi ke dalam urutan prioritas, dan memilih fakta yang relevan. Untuk tujuan penelitian ini, kami akan memilih materi yang diperoleh melalui wawancara, observasi, dan dokumen untuk mendapatkan pemahaman yang lebih mendalam tentang penyebab yang berkontribusi terhadap keterbatasan keuangan yang dihadapi oleh KSPPS Bina Artha Insani.

5.4.2 Penyajian Data (*Display Data*)

Setelah data diterima, tahap selanjutnya adalah penyajian data atau pencatatan data. Pengumpulan data untuk penelitian akademik dilakukan dengan menggunakan flowchart, kotak singkat, bagan, dan beberapa bentuk terorganisir lainnya. Pengumpulan data yang dilakukan dalam skripsi ini bertujuan untuk memudahkan penulis dalam memahami informasi yang diperoleh dari lapangan. Statistik yang disusun oleh KSPPS Bina Artha Insani tentang jumlah anggota Asosiasi Nasabah Pembiayaan memberikan akses ke informasi tersebut di atas.

5.4.3 Penarikan kesimpulan (*Concluding Drawing Verivication*)

Tahap ketiga dalam proses analisis data disebut penarikan kesimpulan atau verifikasi data. Hasil pertama yang telah diberikan hanyalah tentatif, dan dapat dimodifikasi jika bukti lebih lanjut yang lebih meyakinkan tidak ditemukan pada putaran pengumpulan data berikutnya. Temuan penelitian dapat, tergantung pada

sifat pertanyaan yang telah diajukan tentang masalah sejak awal, dapat memberikan jawaban atau berupa deskripsi atau gambar dari hal-hal yang telah menjadi subjek penyelidikan. Penarikan kesimpulan pada penelitian ini dengan cara membandingkan ketentuan rasio kecukupan modal pada lembaga keuangan lainnya dengan KSPPS Bina Artha Insani.



BAB VI

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

6.1 Analisis

6.1.1 Analisis Peningkatan Jumlah Nasabah di KSPPS Bina Artha Insani

KSPPS Bina Artha Insani telah menetapkan beberapa metode untuk meningkatkan jumlah pemegang saham hingga saat ini dalam kajian ini; Meski demikian, masih ada beberapa rencana yang belum terealisasi. Namun demikian, KSPPS belum menerapkan teknik-teknik seperti menjangkau komunitas yang lebih besar dan menawarkan sponsor kepada kelompok-kelompok yang beroperasi bersama dengan KSPPS Bina Artha Insani. Organisasi-organisasi ini melakukan hal-hal seperti memberikan dukungan dalam meningkatkan kualitas acara yang mereka selenggarakan. Menurut Rohaeni dalam artikelnya, “Promosi Sangat Penting Dalam Mengenalkan Suatu Produk Ke Pasar Dan Menarik Minat Konsumen Dalam Melakukan Pembelian”, Promosi sangat penting dalam menghadirkan suatu produk ke pasar (Arieca, 2012). Karena promosi, pelanggan akan mendapatkan lebih banyak pengetahuan tentang hal-hal yang ditawarkan perusahaan.

Ibu Iga Dwi Priyanti, direktur pemasaran KSPPS Bina Artha Insani, merasa bahwa periklanan adalah teknik yang paling berhasil untuk memperluas partisipasi sekolah. Keyakinannya itu berdasarkan pembicaraannya dengan direktur pemasaran KSPPS Bina Artha Insani. Karena bagian pemasaran KSPPS Bina Artha Insani percaya bahwa lebih mudah dan berhasil untuk berhubungan langsung atau tidak langsung dengan klien dan melakukan aktivitas penjualan dengan

memanfaatkan layanan KSPPS Bina Artha Insani, maka bagian pemasaran memanfaatkan layanan tersebut.

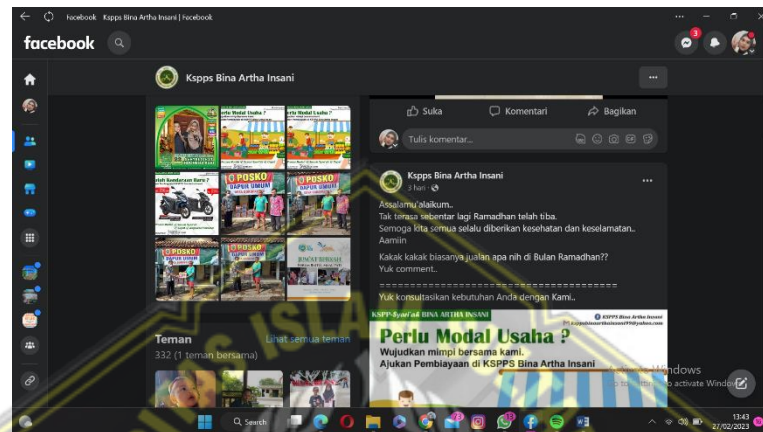
Berikut ini promosi yang sudah dilakukan KSPPS Bina Artha Insani dalam meningkatkan jumlah nasabah :

1. *Personal Selling*

Personal Selling merupakan Pemasaran tatap muka mengacu pada promosi merek atau produk melalui interaksi pribadi dengan harapan bahwa pelanggan yang tertarik akan membeli barang tersebut. Dalam memperkenalkan produknya, KSPPS Bina Artha Insani sudah baik, akan tetapi masih terdapat kekurangan dimana terdapat beberapa karyawan yang kurang memperkenalkan produk kepada nasabah dan ada beberapa karyawan yang bahkan tidak memahami keunggulan produk yang akan ditawarkan. Selain itu, seharusnya KSPPS Bina Artha Insani menargetkan karyawannya untuk dapat mempromosikan produk melalui *personal selling* minimal 2-3 nasabah dalam sehari.

2. Promosi penjualan (*sales promotion*)

KSPPS Bina Artha Insani perlu melakukan kegiatan promosi yang intensif dan efisien (Bakri, 2019). Salah satu contohnya adalah mempromosikan perusahaan mereka secara online melalui berbagai platform media sosial dan internet. Ini akan memungkinkan mereka untuk memperluas cakupan upaya pemasaran mereka dan menjangkau lebih banyak pelanggan potensial. Selain itu, KSPPS Bina Artha Insani memiliki tanggung jawab untuk meningkatkan visibilitas papan nama KSPPS yang kini berada di dekat jalan raya namun tertutup hutan dan beberapa tumbuhan. Untuk itu, perubahan perlu dilakukan agar sesuai dengan masyarakat umum, seperti menempatkan papan nama setinggi mata atau memindahkannya ke posisi yang lebih terlihat.



Gambar 6. 1 Media Sosial KSPPS Bina Artha Insani

Selain itu KSPPS Bina Artha Insani juga perlu mengoptimalkan media sosial yang digunakan untuk promosi penjualan, karena berdasarkan gambar 6.1 media sosial KSPPS Bina Artha Insani ini hanya mengupload dokumentasi-dokumentasi kegiatan saja. Sehingga diperlukan perubahan, seperti mengaktifkan kembali media sosial dengan mengupload profil dan produk-produk yang tersedia di KSPPS Bina Artha Insani serta memberikan caption semenarik mungkin. Selain promosi dengan media sosial, KSPPS Bina Artha Insani juga perlu membuat website untuk sarana media promosi.

3. Publisitas (*publicity*)

Publisitas adalah informasi tentang seseorang, produk, atau organisasi yang tersedia untuk masyarakat umum melalui berbagai outlet media tanpa biaya apa pun untuk

materi atau pengawasan apa pun yang disediakan oleh sponsor. Pamflet berisi informasi tentang usaha KSPPS Bina Artha Insani serta barang dan jasa yang disediakan sebagai bagian dari kegiatan promosi yang dilakukan oleh KSPPS Bina Artha Insani.



Gambar 6. 2 Pamflet Publisitas

Berdasarkan gambar 6.2, publisitas dengan menggunakan pamflet sudah sangat baik namun pada pamflet publisitas tersebut ada beberapa elemen yang kurang seperti logo, persyaratan, dan produk pembiayaan yang ditawarkan.

6.1.2 Analisis Peningkatan Kinerja Keuangan di KSPPS Bina Artha Insani

1) Kegiatan promosi

Promosi yang dilakukan oleh KSPPS Bina Artha Insani sudah cukup baik, dimana KSPPS melakukan promosi dengan menggunakan pamflet yang dipublikasikan melalui media, brosur, merchandise, dan spanduk. Akan tetapi dari promosi tersebut terdapat elemen yang kurang yaitu logo, persyaratan, dan jenis-jenis produk yang ditawarkan.

2) Sistem pembagian margin yang diberikan oleh KSPPS

Sistem pinjaman marjin adalah salah satu di mana operasi komersial dilakukan di

bawah naungan perjanjian kontrak yang dibagi oleh kedua belah pihak. Telah diputuskan bahwa kedua belah pihak akan mendapatkan sebagian dari pendapatan yang dihasilkan oleh usaha ini. Saat ini tidak ada perincian persentase yang harus dibayar oleh masing-masing pihak di KSPPS Bina Artha Insani karena sistem akrual margin berfungsi dengan baik saat ini.

3) Strategi untuk meningkatkan jumlah nasabah

Di KSPPS Bina Artha Insani dalam meningkatkan jumlah nasabah sudah cukup baik dengan menggunakan beberapa strategi yaitu memperkenalkan keunggulan dari produk, *Physical Evidence* (Bukti Fisik), dan strategi marketing. Akan tetapi ada beberapa strategi yang harus ditambahkan dalam meningkatkan jumlah nasabah, yaitu dengan menggunakan strategi bisnis dan sistem pengendalian manajemen.

6.1.3 Analisis Strategi Peningkatan Kinerja Keuangan

Menurut teori Griffin (2004), melakukan analisis SWOT merupakan langkah penting dalam mengembangkan strategi; dengan menempatkan latihan dalam konteks misi organisasi, manajer dapat menilai kekuatan dan kelemahan sumber daya internal mereka serta peluang dan ancaman dari dunia luar.

Dari hasil wawancara dengan Bapak Ali Zuhri Widipo selaku Dewan Pengawas Syariah KSPPS Bina Artha Insani tentang Penerapan Analisis SWOT di KSPPS beliau menjawab:

“Analisis SWOT memang diterapkan di KSPPS ini namun untuk penerapannya belum maksimal, jika Analisis SWOT bisa dimaksimalkan oleh koperasi tentu saya sendiri yakin koperasi akan lebih maju dan semakin

berkembang, analisis SWOT ini biasanya digunakan untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dimiliki suatu perusahaan maupun usaha begitupun dengan KSPPS ini”.

Kemudian Bapak Ali Zuhri Widipo juga menjelaskan tentang kekuatan, kelemahan peluang dan ancaman yang dimiliki oleh KSPPS Bina Artha Insani sebagai berikut:

a. Kekuatan (*Strengths*)

1. Produk-produk lebih berkembang setelah menjadi KSPPS.
2. Dari segi Lokasi sangat strategis.
3. Tingginya minat masyarakat sekitar untuk mengambil pembiayaan.
4. Terbilang cukup terkenal di kalangan masyarakat sekitar bahkan untuk nasabah banyak yang dari luar kecamatan Juwana.

b. Kelemahan (*Weaknesses*)

1. Belum terkoordinasi terkait sistemnya.
2. Karyawan belum semuanya menguasai manajemen yang diterapkan di KSPPS Bina Artha Insani.
3. Timbulnya rasa jenuh dan kurangnya tanggung jawab karyawan saat bekerja.
4. Masih kurangnya sosialisasi dari pihak KSPPS kepada masyarakat terkait produk yang ditawarkan.

c. Peluang (*Opportunities*)

1. Penduduk di sekitar KSPPS dan kecamatan Juwana merupakan nelayan besar.
2. Tingkat kepercayaan masyarakat terhadap KSPPS Bina Artha Insani

cukup tinggi.

3. Menjadi alternatif bagi masyarakat sekitar KSPPS.
4. Dari segi lokasi juga strategis dekat dengan pasar dan pedagang-pedagang kecil di sekitar kantor KSPPS.

d. Ancaman (*Threats*)

Dari segi Ancaman sendiri ini terbagi menjadi dua yaitu internal dan eksternal

Dari segi internal

1. Kurangnya kesadaran para karyawan.
2. Terkadang sebagian dana pendapatan itu dipakai oleh karyawan meskipun dengan catatan akan di ganti tapi belum pasti kapan.
3. Minat untuk bekerja karyawan kurang.

Dari segi eksternal

1. Banyaknya pesaing.
2. Tidak adanya hasil tangkapan ikan yang membuat nasabah telat untuk membayar angsuran.
3. Hilangnya rasa tanggung jawab nasabah untuk membayar angsuran.
4. Nasabah yang suka menghilang ketika dilakukan penagihan langsung ke rumah dan tunggakan nasabah yang banyak dan tidak pernah dilunaskan.

Kemudian dari hasil wawancara dengan Ibu Erna Wahyu Wijaya selaku Koordinator TU dan Keuangan di KSPPS Bina Artha Insani terkait strategi yang diterapkan koperasi untuk meningkatkan kinerja keuangan, beliau kemudian menjawab:

“Untuk meningkatkan pendapatan tentu dibutuhkan strategi yang tepat, akurat dan matang serta promosi yang tentunya penting untuk dilakukan agar produk yang ditawarkan dapat diterima oleh nasabah dan masyarakat.”

Berdasarkan hasil sesi brainstorming, dapat disimpulkan bahwa peluang terbaik KSPPS Bina Artha Insani untuk meningkatkan kinerja keuangannya adalah dengan mulai mempromosikan dirinya secara langsung kepada masyarakat umum dan dengan demikian memanfaatkan banyak kekuatannya sambil meminimalkan efek negatif dari kelemahan dan kelemahannya. ancaman yang telah diidentifikasi.

6.2 Pembahasan

6.2.1 Strategi Peningkatan Jumlah Nasabah Pembiayaan Mudharabah di KSPPS Bina Artha Insani

Strategi merupakan tujuan perusahaan, serta strategi perencanaan dan pengelolaan yang akan digunakan untuk mencapai tujuan tersebut. Strategi pemasaran adalah perwujudan nyata dari rencana pemasaran yang telah dirancang dan dilaksanakan dengan hati-hati dengan maksud yang jelas untuk mencapai target yang telah ditetapkan sebelumnya. Di KSPPS Bina Artha Insani dalam meningkatkan jumlah nasabah menggunakan beberapa strategi antara lain :

1. Memperkenalkan keunggulan dari produk pembiayaan mudharabah

Dengan dikenalkannya keunggulan-keunggulan dari produk pembiayaan mudharabah kepada masyarakat luas, maka hal ini akan dapat meningkatkan

peluang bertambahnya nasabah pembiayaan mudharabah pada KSPPS Bina Artha Insani. Hal yang dilakukan dalam memperkenalkan produk pembiayaan mudharabah yaitu:

- a. Sosialisasi kepada masyarakat luas
- b. Memberikan sponsorship kepada instansi yang bekerja sama dengan KSPPS Bina Artha Insani seperti membantu memeriahkan acara yang diadakan oleh instansi.

2. *Physical Evidience* (Bukti Fisik)

Bukti fisik merupakan konteks fisik perusahaan dalam kaitannya dengan layanan yang dibuat dan lokasi penyedia layanan untuk berinteraksi dengan pelanggan, serta sumber daya aktual apa pun yang digunakan untuk menyampaikan pesan atau memberikan dukungan untuk penjualan layanan tersebut. Selain itu, konteks fisik perusahaan dalam kaitannya dengan layanan yang dibuat dan lokasi penyedia layanan untuk pelanggan yang berinteraksi. Ketersediaan bukti seperti lambang resmi perusahaan, staf yang memakai seragam, dokumen resmi, kartu nama, dan fasilitas yang dapat diakses publik adalah contohnya. Pelanggan dan staf sama-sama memiliki sedikit kesulitan mengidentifikasi dan mengharganya apa adanya. Pelanggan akan memiliki tingkat kepercayaan yang lebih tinggi pada legitimasi perusahaan jika menawarkan bukti nyata keberadaannya kepada mereka.

3. Strategi Marketing

Strategi marketing (pemasaran) adalah jenis rencana pemasaran yang dirancang dengan tujuan tertentu untuk mendapatkan hasil terbaik. Strategi pemasaran dapat dipecah menjadi bagian-bagian komponennya, yang paling

mendasar adalah rencana yang mencakup semua tindakan pemasaran tertentu yang akan dilakukan untuk mencapai tujuan yang ditentukan. Kesan yang baik akan ditinggalkan pelanggan dengan taktik pemasaran yang didasarkan pada prinsip-prinsip syariah karena teknik ini mempromosikan nilai-nilai moral dan etika.

Di KSPPS Bina Artha Insani dalam meningkatkan jumlah nasabah menggunakan beberapa strategi marketing sebagai berikut:

- a. KSPPS melakukan pendekatan pemasaran yang dikenal dengan “door-to-door marketing”, dimana mereka pergi dari rumah nasabah ke rumah nasabah lain untuk mempromosikan barang-barang yang dijual kepada nasabah.
- b. Layanan Jemput adalah cara angsuran nasabah dengan strategi layanan jemput. Keunggulan dari strategi ini adalah memungkinkan cicilan nasabah tetap terjaga tanpa mengganggu operasional cicilan nasabah.
- c. Strategi Grebek Pasar melibatkan KSPPS menanggung sementara kelapangannya dan bank memasarkan barangnya, terutama pembiayaan barangnya. Hanya Karyawan yang telah diberi tugas sesuai yang diperbolehkan untuk mengikuti acara Grebek Pasar bulanan yang diselenggarakan oleh KSPPS. Pihak KSPPS melaksanakan grebek sesuai dengan keadaan pasar, dan lokasi geografis lokasi strategi grebek didirikan sesuai dengan tempat yang memiliki kebijakan ekonomi yang baik.

6.2.2 Strategi Dalam Meningkatkan Kinerja Keuangan di KSPPS Bina Artha Insani

Kinerja bank dalam hal keuangannya merupakan komponen dari kinerja bank secara keseluruhan. Kemampuan bank untuk berhasil mengelola keuangan, pemasaran, perolehan dan distribusi modal, peningkatan teknis, dan sumber daya manusia adalah beberapa faktor yang dapat digunakan untuk mengukur kinerja bank secara keseluruhan. Salah satu cara di mana kesehatan lembaga keuangan dapat ditentukan adalah melalui analisis kinerja pekerja perusahaan. Merupakan praktik umum untuk menggunakan indeks kesehatan keuangan dalam proses menilai efisiensi lembaga keuangan. Rasio profitabilitas bank dapat memberikan beberapa wawasan tentang kualitas lembaga secara keseluruhan; rasio ini dapat dihitung dengan menggunakan pelaporan keuangan bank standar.

Menurut Wiratna (2017:71), kinerja keuangan adalah hasil penilaian atas pekerjaan yang telah diselesaikan, dimana hasil pekerjaan tersebut dibandingkan dengan kriteria yang telah ditetapkan. Peninjauan ini dilakukan setelah tugas selesai. Demikian sinopsis strategi penulis untuk meningkatkan output keuangan KSPPS Bina Artha Insani yang diperoleh melalui perbincangan penulis dengan key industry insider dan selengkapnya dapat dilihat di bawah ini:

“Fakta bahwa investasi keuangan organisasi telah tumbuh selama tiga tahun terakhir adalah bukti bahwa inisiatif yang digunakan KSPPS Bina Artha Insani untuk meningkatkan kinerja keuangan telah berhasil. "Bagi hasil" mengacu pada dampak menguntungkan pada hubungan bank dengan nasabahnya serta dampak menguntungkan pada bottom line bank.”

Terdapat beberapa strategi yang dilakukan oleh pihak KSPPS untuk meningkatkan kinerja keuangan sebagai berikut:

1. Kampanye yang dijalankan oleh kelompok KSPPS Bina Artha Insani untuk memperhatikan pentingnya nasabah dalam proses melakukan suatu transaksi. Berdasarkan temuan wawancara tersebut dapat ditarik kesimpulan bahwa upaya promosi bank dilakukan dalam bentuk brosur, selebaran, atau baliho.
2. Mekanisme penghitungan margin yang diberikan oleh KSPPS. Dapat disimpulkan, berdasarkan temuan wawancara, bahwa sistem margin yang digunakan oleh bank memperhitungkan baik jumlah waktu maupun besarnya plafon pembiayaan.
3. Teknik peningkatan jumlah nasabah yang ketiga adalah mengingatkan nasabah yang sebelumnya telah menyelesaikan Pembiayaan di KSPPS untuk melanjutkan penyelesaian setelah mereka selesai melakukannya. KSPPS tidak akan terburu-buru menerbitkan Pembiayaan baru kepada Nasabah jika proses pembayaran Pembiayaan berjalan lancar. Hal ini dikarenakan Nasabah telah diberikan keyakinan yang memadai bahwa Pembiayaan mereka akan berhasil diselesaikan.

KSPPS Bina Artha Insani dalam meningkatkan kinerja keuangan strategi bisnisnya harus diubah dengan menggunakan strategi *defender*, *prospector*, dan *analyzer*.

1) Strategi *Defender*

Teknik ini memberi insentif kepada perusahaan untuk mengumpulkan data dari dalam empat dinding mereka sendiri, data yang nantinya dapat digunakan untuk meningkatkan efektivitas prosedur operasional. Dalam hal taktik pertahanan, fokus lebih besar ditempatkan pada aspek teknis, seperti memilih staf yang

memiliki pengetahuan di bidang akuntansi, keuangan, operasi, dan produksi. Hal ini berbeda dengan memberikan perhatian eksklusif pada isu-isu yang berhubungan dengan penggunaan energi. (Pittino dan Vistin, 2009).

2) Strategi *Prospector*

Strategi *prospector* merupakan menemukan dan memanfaatkan peluang pengembangan produk baru untuk memanfaatkan pembukaan pasar. Agar perusahaan dapat menangkap kemungkinan pasar baru dan melakukan peningkatan produk yang ekstensif dan perluasan lini untuk menarik perhatian pelanggan, digunakan taktik prospeksi (Anwar dan Hasnu, 2016). Strategi prospeksi selalu memanfaatkan sumber daya yang tersedia untuk, antara lain, mendapatkan pengetahuan tentang tren yang berkembang di pasar, mengembangkan barang asli, dan merekrut profesional di bidang penjualan dan pemasaran. (Kabanoff dan Brown, 2008).

3) Strategi *Analyzer*

Strategi *analyzer* adalah Strategi yang menggabungkan unsur pertahanan dan penyerangan (Anwar dan Hasnu, 2016). Analisis intelijen bisnis terus mengumpulkan data dari sumber internal dan eksternal. Jika pasar stabil, ahli strategi akan memprioritaskan produksi dan efisiensi, tetapi jika tidak, dia akan melihat persaingan dan tidak terlalu ragu untuk mengadopsi inovasi dari pesaing perusahaan. (Hassan, 2010).

BAB VII

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

7.1 Kesimpulan

Berdasarkan penelitian dan pembahasan pada bab sebelumnya tentang strategi kinerja keuangan pada pembiayaan mudharabah di KSPPS Bina Artha Insani dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Penurunan jumlah nasabah di KSPPS Bina Artha Insani dapat ditingkatkan dengan menggunakan beberapa strategi antara lain yaitu memperkenalkan keunggulan dari produk pembiayaan mudharabah, *Physical Evidience* (Bukti Fisik), dan Strategi marketing (pemasaran). Strategi marketing di KSPPS Bina Artha Insani menggunakan strategi *door to door, pick up service*, dan grebek pasar.
2. Penurunan kinerja keuangan pada KSPPS Bina Artha Insani dapat ditingkatkan dengan melakukan beberapa strategi yaitu kegiatan promosi, sistem pembagian margin, dan strategi meningkatkan jumlah nasabah.
3. Untuk memaksimalkan keuntungan, KSPPS Bina Artha Insani melakukan analisis SWOT untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman. Perusahaan berencana untuk menggunakan analisis ini untuk meningkatkan kinerja keuangannya, antara lain dengan mengiklankan produknya langsung ke publik dan mengembangkan inovasi baru yang inovatif di industri.

7.2 Rekomendasi

Dari hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan di atas, maka

penulis dapat mengemukakan rekomendasi sebagai berikut :

1. KSPPS Bina Artha Insani harus melakukan re-invent produk mudharabah pembiayaannya agar dapat menggugah masyarakat untuk memanfaatkannya guna meningkatkan jumlah nasabah yang dimilikinya. Hal ini diperlukan dalam rangka meningkatkan jumlah nasabah yang dimilikinya. Selain itu, KSPPS harus meningkatkan jumlah SDM yang berkualitas agar dapat memberikan nasabahnya pelayanan terbaik yang tersedia saat ini.
2. Agar KSPPS Bina Artha Insani dapat melihat peningkatan pendapatannya, perusahaan harus dapat menunjukkan bahwa dapat dipercaya dan memberikan pelayanan yang baik kepada pelanggannya, meningkatkan jumlah pelanggan yang dilayaninya untuk melihat peningkatan dalam pendapatannya, mampu secara efektif mengelola risiko kerugian yang terkait dengan aktivitas yang dimilikinya, dan mengembangkan usahanya dengan memanfaatkan modal yang dimilikinya.
3. Untuk meningkatkan kinerja keuangan KSPPS Bina Artha Insani perlu untuk memperhatikan segala bentuk peluang dan kekuatan yang dimiliki, KSPPS sudah cukup terkenal di kalangan masyarakat terbukti dari yang hanya omongan dari mulut ke mulut dapat menambah jumlah nasabah yang tentunya berpengaruh terhadap kinerja keuangan KSPPS, strategi koperasi yang mampu dalam membaca peluang maupun untuk mempertahankan kekuatan yang dimiliki dan memperbaiki kelemahan yang ada untuk meminimalisir sesuatu kemungkinan yang akan terjadi di masa yang akan

datang. KSPPS juga harus tetap bisa menjaga konsistensi dan nama baik dikalangan nasabah dan masyarakat.



BAB VIII

REFLEKSI DIRI

8.1 Hal Positif dari Perkuliahan yang Bermanfaat terhadap Pekerjaan

Selama Magang

Selama saya bekerja di proyek magang di KSPPS Bina Artha Insani, saya bisa memetik banyak ilmu bermanfaat yang terbukti bermanfaat bagi saya dalam kehidupan profesional saya. Salah satu contohnya adalah pelajaran yang telah saya pelajari tentang pekerjaan keuangan. Selain itu, fakta bahwa saya terlibat dalam kelompok internal dan eksternal memberi saya kemampuan untuk terlibat dengan individu yang berasal dari berbagai latar belakang dan memudahkan saya beradaptasi dengan orang-orang yang berinteraksi dengan saya. Karena ajaran moralitas yang diajarkan kepada saya selama masa sekolah saya, seperti perjanjian komunitas BudAI (Budaya Agama Islam), saya sekarang lebih mampu berhubungan dengan orang lain dan memiliki simpati yang lebih besar kepada rekan kerja dan bawahan saya.

Selain itu, 5 nilai FE “Choolifah” mampu memberikan saya insight yang sangat berguna selama proses magang. Cooperation, yang mampu memberikan saya kemampuan untuk beradaptasi dan bekerja sama dengan orang lain. Leadership, yang menjadikan saya berani untuk berada di depan dan mengambil sebuah keputusan selama magang. Innovative, yang membuat saya mampu berfikir luas untuk mendapatkan sebuah cara yang baru untuk menyelesaikan permasalahan yang dihadapi selama magang. Fairness, yang membuat saya bersikap adil, Amanah yang membuat saya selalu berpegang teguh dan bersungguh-sungguh ketika

memegang sebuah kepercayaan.

8.2 Manfaat Magang terhadap Pengembangan Soft Skill Mahasiswa

Sebagai hasil dari keterlibatan saya dalam program akademik yang ditawarkan oleh KSPPS Bina Artha Insani, saya memiliki kesempatan untuk memperluas wawasan pribadi dan profesional melalui sejumlah pengalaman yang berbeda. Saat saya terlibat dalam aktivitas menumbuk saya, saya dapat lebih memahami dan menyesuaikan diri dengan dunia profesional, yang merupakan lingkungan yang sama sekali tidak diketahui oleh sebagian besar siswa. Metode terbaik bagi saya untuk menangani masalah di tempat kerja adalah tetap berkepala dingin dan tenang dalam menghadapi kesulitan, selalu ingat bahwa solusi pasti akan terlihat pada saat yang tepat.

Selain itu, bekerja sebagai account officer di sebuah pusat pekerjaan telah memberi saya banyak kesempatan untuk meningkatkan kemampuan saya di bidang keterampilan komunikasi dan interpersonal. Penyediaan layanan pelanggan dengan standar setinggi mungkin untuk setiap pelanggan kami adalah tujuan utama saya. Karena saya berinteraksi langsung dengan pekerja perusahaan, pelanggan, dan pemangku kepentingan lainnya saat saya menyiapkan makanan untuk mereka. Perusahaan ini telah memberi saya kesempatan untuk menyadari bahwa saya masih memiliki banyak keterampilan untuk dikembangkan untuk mengimbangi kelemahan yang masih saya miliki, seperti kurangnya inisiatif saya saat menjalankan tugas dan kurangnya disiplin diri saya saat melakukannya.

Memiliki kesempatan ini telah menyadarkan saya bahwa saya masih memiliki

banyak keterampilan untuk dikembangkan guna mengimbangi kelemahan yang masih saya miliki. dan pemangku kepentingan lainnya saat saya menyiapkan makanan untuk mereka. Perusahaan ini telah memberi saya kesempatan untuk menyadari bahwa saya masih memiliki banyak keterampilan untuk dikembangkan untuk mengimbangi kelemahan yang masih saya miliki, seperti kurangnya inisiatif saya saat menjalankan tugas dan kurangnya disiplin diri saya saat melakukannya.

Memiliki kesempatan ini telah menyadarkan saya bahwa saya masih memiliki banyak keterampilan untuk dikembangkan guna mengimbangi kelemahan yang masih saya miliki. dan pemangku kepentingan lainnya saat saya menyiapkan makanan untuk mereka.

Perusahaan ini telah memberi saya kesempatan untuk menyadari bahwa saya masih memiliki banyak keterampilan untuk dikembangkan untuk mengimbangi kelemahan yang masih saya miliki, seperti kurangnya inisiatif saya saat menjalankan tugas dan kurangnya disiplin diri saya saat melakukannya. Memiliki kesempatan ini telah menyadarkan saya bahwa saya masih memiliki banyak keterampilan untuk dikembangkan guna mengimbangi kelemahan yang masih saya miliki.

8.3 Manfaat Magang terhadap Pengembangan Kemampuan Kognitif

Mahasiswa

Kegiatan magang mampu mengembangkan kemampuan kognitif saya. Salah satunya meningkatkan pengetahuan standar operasional kerja dalam perusahaan dan cara mengaplikasikannya dengan baik dan benar. Selain itu,

kegiatan magang juga memberikan peningkatan dalam meningkatkan kemampuan ketelitian dalam menganalisa permasalahan yang ada di perusahaan. Lalu diajarkan untuk berpikir luas, yang mana diajarkan dalam memandangi suatu hal studi kasus yang berbeda-beda dari beberapa sudut pandang, sehingga menghasilkan pemikiran yang luas.

8.4 Kunci Sukses Bekerja Berdasarkan Pengalaman Magang

Selama menjalani program magang MBKM, saya mendapatkan banyak sekali pengalaman, pelajaran berharga dan hal-hal manfaat yang dapat diambil dari kegiatan ini sehingga saya dapat menyimpulkan kunci sukses dalam bekerja adalah memiliki rasa tanggung jawab yang besar, ketelitian, kejujuran, profesionalisme dan keuletan dalam bekerja. Sehingga pekerjaan dapat selesai dengan baik dan tepat.

8.5 Rencana Pengembangan Diri, Karir, dan Pendidikan Mahasiswa

Selama kegiatan penumbuhan MBKM berlangsung, saya memikirkan bagaimana cara terbaik untuk mempersiapkan masa depan yang saya inginkan. Tujuan dan sasaran saya didasarkan pada penelitian akademis di dunia sekuler dan tradisi keagamaan pada intinya. Dengan memperbaiki diri, kualitas diri, karir, dan Pendidikan lanjut, sehingga nantinya ketika sudah lulus saya sudah terorganisir dan siap untuk menghadapi dunia kerja. Dan supaya teraih cita-cita saya menjadi seorang staff bagian dari perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Alamsyah, L. F., Firdaus, M., & Baga, L. (2017). Strategi Peningkatan Kinerja Menggunakan Balanced Scorecard Pada Pemerintah Kota Jakarta Utara. *Jurnal Manajemen Pembangunan Daerah*.
- Ardana, Y. (2018). Meningkatkan Kinerja Keuangan Dan Nilai Perusahaan Dalam Berinvestasi. *Jurnal Ilmiah Manajemen Dan Bisnis Vol.19*.
- Budiadi, D. (2011). Pengukuran Kinerja Keuangan Koperasi Dengan Analisis Rasio. *Jurnal Cahaya Aktiva Vol.01*.
- Chandra, R. (2017). Penerapan Sistem Pengendalian Manajemen Terhadap Kinerja Keuangan Pada PT Indojoya Agri Nusa. *Jurnal Samudra Ekonomi dan Bisnis Vol.8*.
- Dzul Izzudin, M. I., & Dahtiah, N. (2020). Pengaruh Strategi Bisnis dan Sistem Pengendalian Manajemen. *Indonesian Accounting Literacy Journal*.
- Faisal, A., Samben, R., & Pattisahusiwa, S. (2017). Analisis Kinerja Keuangan.
- Hasman, D. (2018). Analisis Dan Strategi Peningkatan Kinerja Dengan Metode Balanced Scorecard Pada Koperasi Peternak Susu Bandung Utara – Jawa Barat. *Jurnal Rekayasa Teknologi Nusa Putra*.
- Herfita, T., Widyastuti, T., & Gustari, I. (2017). Analisis Strategi Bisnis Pada PT Grancia Citra Rasa. *Jurnal Eksekutif Volume 14*.
- Huda, N. (2020). Analisis Pembiayaan Mudharabah Dalam Meningkatkan Pendapatan Nasabah Di BMT Bina Ummat Sejahtera Cabang Losari Brebes.
- Indarwati, E., & Cipta, W. (2021). Pengaruh Jumlah Anggota dan Volume Usaha

Pada Koperasi Simpan Pinjam di Kecamatan Buleleng. *Jurnal Pendidikan Ekonomi*.

Muflihatin, S. I., Nursamsi, & Muttaqin, M. K. (2021). Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Tabungan Simpanan Pelajar (Simpel) Pada Pd. Bpr Bank Daerah Lamongan. *Jurnal Ilman: Jurnal Ilmu Manajemen*.

Papendang, A. A. (2016). Hak dan Kewajiban Nasabah Bank Serta Perlindungan Hukum Menurut Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998.

Pariyanti, E., & Zein, R. (2018). Analisis Kinerja Keuangan Pada Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah BMT Sepadan Kecamatan Pasir Sakti Lampung Timur. *Jurnal Ilmiah Keuangan dan Perbankan*.

Prastya, A., & Susianto. (n.d.). Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Produk Pembiayaan Murabahah Pada BPRS Al-Washliyah Medan. *Jurnal FEB Vol.1*.

Pratama, E. H., Pontoh, W., & Pinatik, S. (2021). Analisis Dampak Covid-19 Terhadap Kinerja Keuangan Perusahaan Ritel Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Riset Akuntansi*.

Raidayani, Muhammad, S., & Faisal. (2016). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Sisa Hasil Usaha (SHU) Pada Koperasi Di Kabupaten Aceh Barat.

Ralahallo, F. N. (2012). Generic Competitive Strategy.

Rizal, S. S., & Dewi, M. S. (2021). Analisis Manajemen Pemasaran Dalam Meningkatkan Produk Tabungan Di KSPPS BMT NU Cabang Mlandingan Situbondo. *Jurnal Kajian Ekonomi dan Perbankan*.

Rizal, S., Pospos, A. F., & Khairunnisak. (2017). Pengaruh Jumlah Nasabah

Pembiayaan Murabahah Terhadap Profit Perbankan Syariah (Studi Kasus Bank X Syariah Capem A Periode 2013-2016). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa (JIM)*.

Samuel, H., Devie, & Shenjaya, S. (2018). Analisa Business Strategy Perusahaan Manufaktur Indonesia. *Petra Business Management Review*.

Sudaryanti, D. S., & Sahroni, N. (2017). Pengaruh Jumlah Anggota, Modal Luar, dan Total Asset Terhadap Sisa Hasil Usaha. *Jurnal Bisnis dan Manajemen*.

Wahyu P, T. J., & Diastini, A. (2017). Reaksi Pasar Atas Pengukuran Kinerja Akuntansi Perusahaan Prospector Dan Defender : Analisis Dengan Pendekatan Life Cycle Theory. *Jurnal Akuntansi dan Investasi Vol.8*.

