

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS DATA

A. Penyajian Data

1. Gambaran Umum PT Trihamas Finance Syariah Cabang Kota Bekasi

a. Sejarah Singkat Berdirinya PT. Trihams Finance Syariah

PT Trihamas Syariah finance adalah sebuah Lembaga Keuangan Syariah yang memberikan layanan produk berupa pembiayaan kendaraan roda empat dalam kondisi baru dan bekas untuk penggunaan konsumtif dan produktif, pembiayaan UMKM dan pembiayaan jasa berupa jasa pengurusan Haji dan Umroh.

Pada tahun 1995 pendirian Perseroan yaitu PT Trimitra Multi Finance, lalu pada 2007 perubahan pemegang saham baru dan perubahan nama perseroan menjadi PT Pro Mitra Finance. Pada 2018 permintaan permohonan izin OJK untuk konversi menjadi Perusahaan Pembiayaan Syariah Murni. Setelah persetujuan spin off UUS Trihamas Finance dari OJK, maka disusul dengan penggantian nama dari Pro Mitra Finance Syariah menjadi PT Trihamas Finance Syariah.

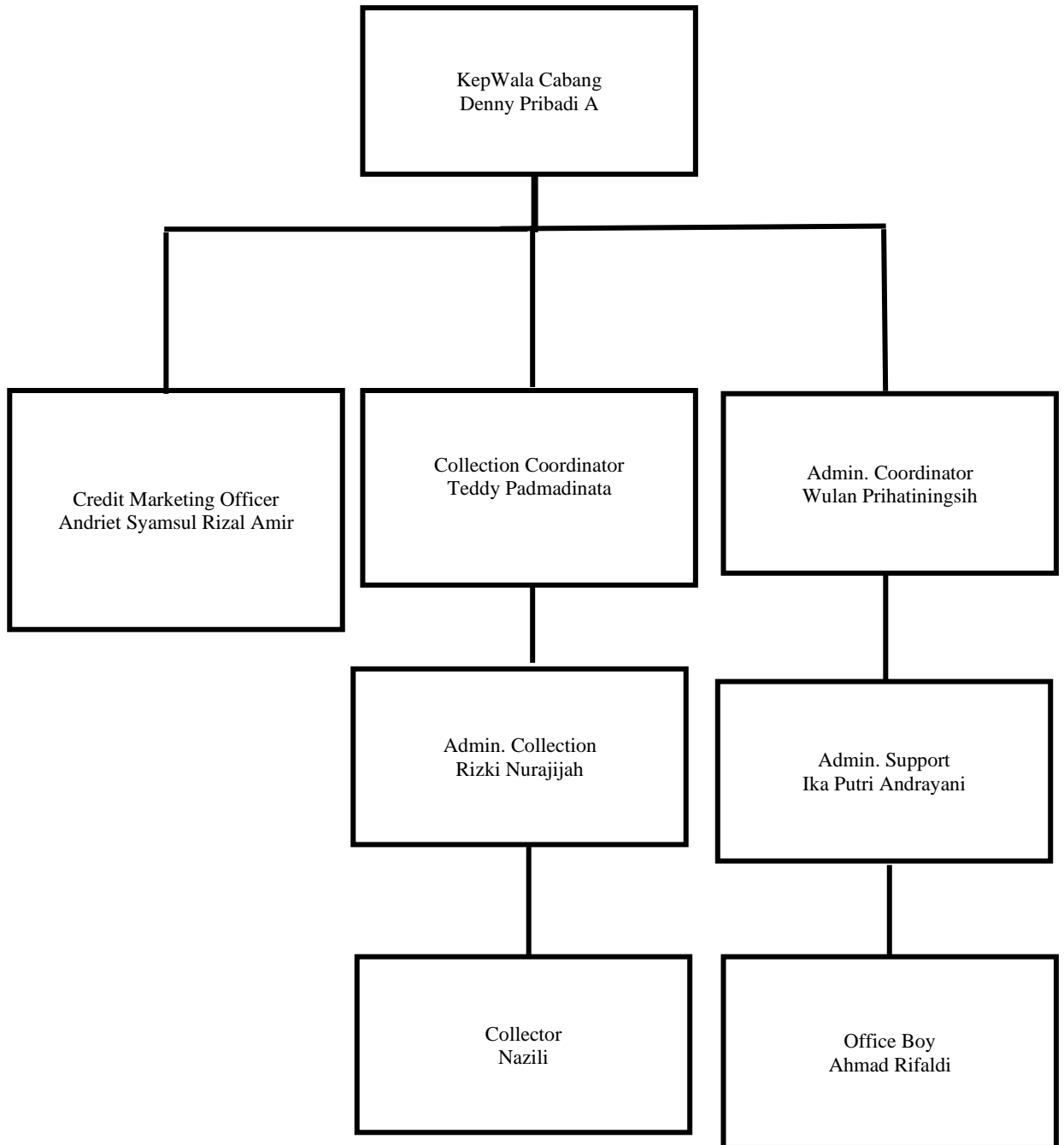
Jakarta, 20 Desember 2019, otoritas jasa keuangan melalui surat keputusan anggota dewan komisioner otoritas jasa keuangan nomor KEP-102/NB.223/2019 tanggal 20 desember 2019 tentang

pencabutan izin unit usaha syariah perusahaan pembiayaan PT Trihamas Finance, mencabut izin unit usaha syariah perusahaan rangka pemisahan unit usaha syariah menjadi perusahaan pembiayaan syariah PT Trihamas Finance syariah. Pencabutan izin unit usaha syariah perusahaan pembiayaan tersebut berlaku sejak tanggal ditetapkannya surat keputusan anggota dewan komisioner dimaksud.

Dengan pencabutan izin tersebut PT Trihamas Finance dilarang melakukan kegiatan usaha pembiayaan berdasarkan syaria Bagi konsumen yang pembiayaannya sudah berjalan, maka penyelesaian hak dan kewajiban akan diselesaikan sesuai dengan prosuder yang berlaku di PT Trihamas Finance.

Pada tahun yang sama PT Trihamas Finance Syariah membuka cabang diwilayah Jabodetabek secara berurut yang kini telah memiliki 5 cabang, lalu diikuti dengan 6 diwilayang Jawa Barat, 7 wilayah di Jawa Tengah dan 3 wilayah di Jawa Timur. Dimana kantor pusat PT Trihamas Finance Syariah beralamat di Jl. Let. Jend. TB. Simatupang No.Kav. 11, RT.7/RW.5, Tj. Bar., Kec. Jagakarsa, Kota Jakarta Selatan, Daerah Khusus Ibukota Jakarta.

b. Struktur Organisasi PT Trihamas Syariah Cabang Kota Bekasi



Gambar 4. 1 Struktur Organisasi PT Trihamas Syariah Cabang Kota Bekasi

c. Tugas, wewenang dan kewajiban karyawan PT Trihamas Finance Syariah Cabang Kota Bekasi

Tugas wewenang dan kewajiban karyawan PT Trihamas Finance Syariah Cabang Kota Bekasi masing-masing bagian yaitu :

- 1) Kepala Cabang: Menerima dan menerjemahkan misi dan tujuan perusahaan kedalam program-program yang targetable dan menguntungkan sesuai kapasitas sumber-sumber yang ada. Memimpin dan memantau pencapaian target dan menekan tingkat tunggakan, serta mengembangkan organisasi melalui mekanisme yang ada, serta coaching dan counselling.
- 2) Credit marketing officer: mencari dan menindak lanjuti prospek aplikasi kredit melalui sumber-sumber yang tersedia, antara lain: dealer, broker dan data nasabah potensial yang sudah pernah berkerjasama. Melakukan survey kelayakan dan memproses aplikasi sampai aplikasi dinilai layak diajukan. Mencari dan menindaklanjuti prospek kerjasama dengan dealer atau broker baru yang potensial dalam rangka meluaskan pasar.
- 3) Collector Coordinator: Melakukan perencanaan kerja dan koordinasi terhadap para collector agar dapat mencapai target collection cabang sesuai waktu yang ditentukan. Memberikan solusi kepada collector ataupun nasabah bermasalah untuk menyelesaikan tunggakan yang terbaik. Membentuk jaringan kerjasama dengan pihak-pihak kompeten yang dapat memperlancar penyelesaian kredit bermasalah.

- 4) Admin Collector: Melakukan tugas-tugas administrasi, seperti: pencatatan, pencetakan laporan dan surat-surat, filling, serta hal-hal lain sehubungan dengan tugas-tugas collection. Menjalankan fungsi control distribusi hasil penagihan dan penggunaan slip setoran. Menghitung insentif collector dan memproses klaim asuransi kecelakaan atau kehilangan kendaraan jaminan.
- 5) Collector: Melakukan penagihan, memberikan peringatan kepada nasabah yang lalai membayar kewajiban angsuran kreditnya, mempertanggungjawabkan hasil penagihan, dan melakukan protect asset terhadap kemungkinan-kemungkinan penggelapan kendaraan jaminan.
- 6) Admin Coordinator: Melakukan koordinasi dan control kerja terhadap staf administrasi dan support di cabang sehubungan dengan kegiatan penerima angsuran, pesanan, penyelesaian pelunasan, kewajiban administrasi kepada dealer/broker, document custodian, dan kegiatan umum kehari-hari.
- 7) Admin Support: Menerima dan memeriksa aplikasi kredit dan kelengkapan dokumennya, memproses aplikasi kredit kedalam system computer untuk aplikasi yang layak, atau menindaklanjuti kelengkapan persyaratan kredit kepada pihak yang kompeten untuk kasus aplikasi kredit yang belum layak diproses.

8) Office Boy: Melakukan tugas-tugas umum pekerjaan perkantoran dan administrative, seperti: membersihkan, merapikan dan merawat lingkungan kantor, menjaga keamanan kantor, fotokopi dan mengirim fax, serta pekerjaan insidental sehari-hari.

d. Visi dan Misi PT. Trihamas Syariah

1) Visi

Menjadi pilihan utama solusi kebutuhan pembiayaan umat dalam mencapai keberkahan.

2) Misi

a) Membangun sinergi dalam pembiayaan untuk pertumbuhan ekonomi umat.

b) Memberikan kemeslahatan yang terbaik bagi pelanggan.

c) Memberikan manfaat yang berkelanjutan bagi Stake Holder.

d) Memberikan tempat terbaik dalam berkarya sebagai perwujudan ibadah karyawan.

e) Menjadi acuan tata Kelola perusahaan yang amanah.

e. Produk Trihamas Syariah

1) Pembiayaan Kendaraan

Trihamas Syariah memberikan layanan produk pembiayaan kendaraan roda empat dalam kondisi baru ataupun bekas untuk penggunaan usaha produktif, jenis pembiayaannya yaitu:

a) Ijarah Muntahiya Bitamlik

Fasilitas pembiayaan dimana nasabah menjual asset kepada perusahaan pembiayaan dan perusahaan pembiayaan menyewakan Kembali kepada nasabah untuk dipergunakan sesuai kebutuhan nasabah.

b) Murabahah

Fasilitas pembiayaan yang diperuntukkan untuk kepemilikan kendaraan roda 4 atau lebih, baik bersifat produktif ataupun konsumtif. Kondisi baru atau bekas, jenis kendaraan penumpang dan niaga.

2) Pembiayaan UMKM

a) Usaha Mikro

Usaha yang memiliki kekayaan bersih paling banyak sebesar Rp. 50 juta, tidak termasuk tanah & bangunan tempat usaha serta memiliki omzet hasil penjualan maksimal Rp. 300 juta per tahun.

b) Usaha Kecil

Usaha yang memiliki kekayaan bersih paling banyak sebesar Rp. 500 juta, tidak termasuk tanah & bangunan tempat usaha serta memiliki omzet hasil penjualan maksimal Rp. 2,5 Milyar per tahun.

c) Usaha Menengah

Usaha yang memiliki kekayaan bersih paling banyak sebesar Rp. 10 Milyar, tidak termasuk tanah &

bangunan tempat usaha serta memiliki omzet hasil penjualan maksimal Rp. 50 Milyar per tahun.

3) Pembiayaan Jasa

Trihamas Syariah memberikan layanan produk pembiayaan Jasa berupa pengurusan Haji & Umroh.

f. Prinsip-Prinsip PT. Trihamas Syariah Finance

1) Keterbukaan (*Transparency*)

Trihamas Syariah menjamin adanya keterbukaan dan obyektivitas dalam melaksanakan proses pengambilan keputusan untuk menjalankan kegiatan usahanya. Perusahaan harus menyediakan informasi yang bersifat materiil dan relevan mengenai Perusahaan dengan cara yang mudah diakses dan dipahami oleh Para Pemangku Kepentingan. Perusahaan harus mengambil inisiatif untuk mengungkapkan tidak hanya informasi yang dipersyaratkan oleh Anggaran Dasar dan peraturan perundang-undangan yang berlaku, tetapi juga hal-hal penting lainnya yang mempengaruhi pengambilan keputusan Para Pemangku Kepentingan.

Keterbukaan informasi tidak mengurangi kewajiban PT. Trihamas Syariah untuk melindungi informasi yang bersifat rahasia mengenai Perusahaan, Manajemen Perusahaan dan pihak-pihak terkait lainnya, sesuai dengan Anggaran Dasar dan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

2) Akuntabilitas (*Accountability*)

Trihamas Syariah bekerja dengan akuntabilitas tinggi serta dapat mempertanggungjawabkan segala tindakannya secara transparan dan wajar untuk kepentingan Perusahaan sesuai dengan ketentuan Anggaran Dasar, peraturan perundang-undangan yang berlaku, etika perilaku bisnis dan Budaya Perusahaan dengan tetap memperhatikan kepentingan Stakeholders guna mencapai kinerja Perusahaan secara berkesinambungan.

Trihamas Syariah menetapkan adanya rincian, tugas, dan tanggung jawab masing-masing Organ Perusahaan secara jelas dan selaras dengan visi, misi, sasaran dan strategi Perusahaan sehingga tercipta suatu keseimbangan kekuasaan dan pengelolaan Perusahaan secara efektif.

Trihamas Syariah melaksanakan prinsip akuntabilitas dengan menitikberatkan pada peningkatan fungsi dan peran setiap Organ Perusahaan dan Manajemen sehingga pengelolaan usaha Perusahaan dapat berjalan dengan baik, dimana masing-masing pihak yang menduduki jabatan dalam Organ Perusahaan dan Manajemen wajib memiliki kompetensi yang sesuai dengan tanggung jawabnya dan memahami perannya dalam pelaksanaan Tata Kelola Perusahaan Yang Baik.

Trihamas Syariah memastikan adanya struktur, sistem dan Standard Operating Procedures (SOP) yang efektif agar dapat menjamin terselenggaranya mekanisme check and balance dalam penerapan sistem pengendalian internal Perusahaan untuk pencapaian visi, misi dan sasaran Perusahaan.

3) Tanggungjawab (*Responsibility*)

Trihamas Syariah berpegang teguh pada prinsip kehati-hatian dan memastikan kepatuhan terhadap Peraturan Perusahaan, Anggaran Dasar dan peraturan perundang-undangan yang berlaku, serta melaksanakan tanggung jawab sosial antara lain kepedulian terhadap masyarakat dan kelestarian lingkungan terutama di sekitar Perusahaan dengan membuat perencanaan dan pelaksanaan yang memadai sehingga terpelihara kesinambungan usaha Perusahaan. Prinsip ini menjadi dasar utama Organ Perusahaan terutama Dewan Komisaris dan Direksi dalam menjalankan kegiatan operasi Perusahaan yang harus sesuai dengan kebijakan Perusahaan yang telah digariskan, serta bertanggungjawab atas setiap tindakan yang diambil dalam pelaksanaan kegiatan operasi Perusahaan tersebut.

4) Independensi (*Independency*)

Trihamas Syariah dikelola secara profesional dengan menghindari benturan kepentingan serta pengaruh/tekanan dari pihak manapun yang tidak sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku dan prinsip-prinsip korporasi yang sehat. Implementasi prinsip kemandirian dilaksanakan dengan memperhatikan hal-hal sebagai berikut:

Masing-masing Organ Perusahaan harus melaksanakan fungsi dan tugasnya dengan mengutamakan independensi dan obyektifitas untuk menghindari terjadinya dominasi oleh pihak manapun, tidak terpengaruh oleh kepentingan tertentu, bebas dari benturan kepentingan (*conflict of interests*) sehingga keputusan yang diambil dapat dilakukan secara obyektif;

Organ Perusahaan harus melaksanakan fungsi dan tugasnya sesuai dengan Anggaran Dasar serta peraturan perundang-undangan yang berlaku dan saling menghormati hak, kewajiban, tugas, wewenang serta tanggung jawab masing-masing pihak dan keputusan selalu diambil semata-mata untuk kepentingan Perusahaan.

5) Kewajaran dan Kesetaraan (*Fairness*)

Dalam melaksanakan kegiatannya, PT Trihamas Syariah senantiasa memperhatikan kepentingan Stakeholders

berdasarkan asas kewajaran dan kesetaraan sesuai dengan kriteria dan proporsi yang seharusnya, sehingga tidak ada pihak yang dirugikan.

2. Penyajian Data Hasil Wawancara

Data diperoleh langsung dari lapangan melalui wawancara dan dokumentasi. Pada pembahasan ini akan disajikan hasil wawancara dan dokumentasi yang dilakukan penelitian saat dilapangan.

Untuk mendapatkan hasil yang akurat, wawancara dilakukan dengan:

a. Informan 1

Nama : Denny Pribadi A

Jabatan: Kepala Cabang PT Trimahas Finance Syariah Cabang

Kota Bekasi

Alamat: Taman Jatisari Permai, Arcadia Residence Block B5, Jati

Asih, Kota Bekasi, Jawa Barat

Pendidikan : Sarjana Ekonomi

Hasil wawancara:

Peneliti: mengapa produk pembiayaan kendaraan dengan akad murabahah menjadi produk unggulan dari PT Trihamas Finance Syariah?

Pak Denny: karena pembiayaan kendaraan sendiri memiliki pangsa pasar yang terus berkembang disertai kebutuhan masyarakat, selain itu PT Trihamas Finance syariah juga telah memiliki target pasar yang telah lama terbentuk dikarenakan masyarakat yang telah

mengenal lebih awal PT Trihamas Finance sebelum terbentuknya PT Trihamas Finance syariah. Produk pembiayaan kendaraan dengan akad murabahah bukan hanya menjadi produk unggulan namun juga menjadi produk ciri khas dari PT Trihamas Finance itu sendiri.

Peneliti: Apa saja kendala yang dihadapi PT Trihamas Finance Syariah terkait pesaing lain?

Pak Denny: yang pasti kendala yang dihadapi yaitu masyarakat yang tidak tau menau dengan apa itu pembiayaan yang berlandaskan syariat islam, juga tentunya masyarakat cenderung yang telah nyaman dan terbiasa dengan menggunakan pembiayaan konvensional

Peneliti: bagaimana PT Trihamas Finance syariah menyikapi hal tersebut?

Pak Denny: tentunya dengan melakukan promosi dan pemasaran yang lebih efektif dan efisien. Serta menjalin kerja sama dengan beberapa dealer untuk dapat melakukan produk pembiayaan kendaraan dengan akad murabahah pada PT Trihamas Finance Syariah Cabang Kota Bekasi.

Peneliti: peluang apa yang memungkinkan dimiliki oleh PT Trihamas Finance Syariah agar mampu bersaing dengan pesaing sejenis?

Pak Denny: yang pertama tentunya masyarakat mayoritas sekitar kota Bekasi yang muslim dan masyarakat yang kini mulai tertarik

dengan sistem pembiayaan syariah. dikarenakan telah memiliki target pasar yang sudah lama terbentuk PT Trihamas Finance Syariah memiliki kepercayaan masyarakat terhadap produk yang dijual.

Peneliti: kelemahan apa yang dimiliki PT Trihamas Finance Syariah Cabang Kota Bekasi menurut pandangan bapak sekarang?

Pak Denny: untuk sekarang menurut saya ada beberapa hal, yang pertama pada teknologi yang dimiliki pesaing lain yang lebih unggul, yang kedua yaitu penetapan otr yang jauh jika dibandingkan dengan pesaing lain, yang ketiga untuk saat ini PT Trihamas Finance Syariah Cabang Kota Bekasi lebih cenderung mengutamakan pembiayaan kendaraan dengan akad murabahah dengan jenis pembiayaan yang produktif dan jenis kendaraan niaga.

Peneliti: berapa batasan pengajuan dana yang diajukan nasabah?

Pak Denny: Step dan wewenang dalam melakukan pengajuan pembiayaan kendaraan dengan akad murabahah pada PT Trihamas Finance Syariah Cabang Kota Bekasi, yaitu: Setiap kepala cabang pada PT Trihamas Finance Syariah memiliki wewenang sebesar seratusjuta, jika pengajuan hanya berkisar seratusjuta atau kurang dari seratusjuta yang melakukan survey hanya kepala cabang. Jika pengajuan yang dilakukan diatas seratusjua maka survey dilakukan oleh kepala cabang dan manager dari kepala cabang

Peneliti: lalu bagaimana dengan penyediaan dana PT Trihamas Finance Syariah Cabang Kota Bekasi?

Pak Denny: untuk funding kami PT Trihamas Finance Syariah Cabang Kota Bekasi berkerjasama dengan Bank Mega Syariah dan Bjb Syariah

b. Informan 2

Nama : Andrie Syamsul Rizal Amir

Jabatan: Credit Marketing Officer

Alamat: Jl. Suci, No. 78, Susukan, Ciracas, Jakarta Timur

Pendidikan : Sarjana Manajemen

Hasil Wawancara:

Peneliti: Bagaimana strategi pemasaran yang bapak lakukan untuk produk pembiayaan kendaraan dengan akad murabahah pada PT Trihamas Finance Syariah Cabang Kota Bekasi?

Pak Andrie: pertama dengan mendatangi secara langsung nasabah yang telah melunasi pembiayaan mereka. Menghubungi Kembali nasabah telah lama tidak mengajukan pembiayaan pada PT Trihamas Finance Syariah Cabang Kota Bekasi. Serta memanfaatkan media sosial untuk mempromosikan produk yang dipasarkan. Menawarkan keuntungan untuk nasabah yang ingin melakukan pembiayaan kendaraan lagi dengan PT Trihamas Finance Syariah Cabang Kota Bekasi. Dan mejalin kerjasama dengan beberapa dealer.

c. Informan 3

Nama : Iwan Setiawan (Nasabah)

Alamat: Komplek Puri Mutiara Bambu Apus 2, Jalan

Swadaya I, No. C8, Cipayung, Jakarta Timur, DKI Jakarta

Pendidikan : Sarjana Pendidikan

Hasil wawancara:

Peneliti: mengapa bapak ingin mengajukan pembiayaan kendaraan dengan akad murabahah pada PT Trihamas Finance Syariah Cabang Kota Bekasi?

Pak Iwan: saya merupakan nasabah lama di PT Trihamas Finance Syariah, saya cukup nyaman berkerjasama dengan mereka.

Dikarenakan mereka memiliki pelayanan yang efektif dan efisien menurut saya, memiliki alamat kantor yang cukup strategis walaupun parkir untuk roda empatnya agak susah. Juga memiliki fasilitas pembayaran yang mudah tidak menyulitkan saya sebagai nasabah. Mereka banyak memiliki kerjasama dengan dealer lain yang memudahkan saya sebagai nasabah untuk memilih jenis kendaraan yang saya inginkan jika ingin mengajukan pembiayaan kendaraan dengan akad murabahah.

Peneliti: apa pesan bapa kedepannya untuk PT Trihamas Finance Syariah Cabang Kota Bekasi?

Pak Iwan: Semoga kita dapat selalu bermitra, dan terimakasih atas kerjasama yang selama ini terjalin dapat memudahkan saya sebagai pembisnis dibidang ekspidisi

B. Analisis Data

Produk Pembiayaan Kendaraan dengan Akad Murabahah pada PT Trihamas Finance Syariah Cabang Kota Bekasi merupakan jenis produk penyediaan uang untuk pembelian kendaraan jenis mode transportasi kendaraan roda empat, dan lebih ataupun jenis kendaraan angkutan lainnya, dalam kondisi baru maupun bekas untuk penggunaan usaha produktif maupun konsumtif dengan akad murabahah.

Pembelian kendaraan berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara PT Trihamas Syariah dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang tersebut dengan jangka waktu tertentu beserta imbalan atau bagi hasil sesuai kesepakatan yang telah dilakukan. (Syarif Arbi, 2013, hlm 233)

Akad Murabahah adalah jual beli barang yang dilakukan antara PT Trihamas Syariah dengan nasabah, dimana PT Trihamas Syariah sebagai penjual menyatakan harga pokok barang tersebut dan nasabah sebagai pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai keuntungan untuk penjual sesuai kesepakatan dari kedua belah pihak. (UU NO. 21 tahun 2008, tentang perbankan syariah).

Objek dalam penelitian ini adalah bagaimana kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*) pada produk pembiayaan kendaraan dengan akad murabahah pada PT Trihamas Finance Syariah Cabang Kota Bekasi. Penelitian ini akan menyajikan informasi mengenai bagaimana dengan analisis SWOT terhadap

produk pembiayaan kendaraan dengan akad murabahah pada PT Trihamas Finance Syariah Cabang Kota Bekasi, dapat mencari solusi dan strategi untuk produk tersebut agar lebih efektif dan efisien. Berikut ini adalah hasil penelitian yang peneliti dapatkan dalam penelitian ini:

1. Analisis SWOT dan Matrik SWOT

Untuk melakukan analisis swot harus mengetahui bagaimana lingkungan perusahaan dengan melakukan analisis lingkungan strategi yang bertujuan untuk mengetahui faktor apa saja yang mempengaruhi pencapaian tujuan dari perusahaan dan mengetahui resiko apasaja yang akan dihadapi oleh perusahaan, yang dibagi menjadi dua yaitu faktor lingkungan internal dan faktor lingkungan eksternal. Analisis terhadap lingkungan internal bertujuan untuk mengidentifikasi atau menilai kekuatan (*strength*) dan kelemahan (*weakness*) dari produk pembiayaan kendaraan dengan akad murabahah. Lingkungan internal dalam sebuah perusahaan seperti kepemimpinan perusahaan, budaya perusahaan, kinerja sumber Daya Manusia (SDM), standar kerja yang digunakan dan semua hal yang berada didalam lingkup perusahaan. Sedangkan analisis terhadap lingkungan eksternal bertujuan untuk mengetahui peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*) dari produk pembiayaan kendaraan dengan akad murabahah pada PT Trihamas Finance Syariah cabang Kota Bekasi. Lingkungan eksternal juga sangat penting untuk mengetahui tindakan yang akan diambil dalam menghadapi sebuah ancaman yang berada diluar lingkup perusahaan, seperti demografi lingkungan perusahaan, teknologi, sosial budaya dan pesaing.

Dalam penelitian analisis swot ini peneliti menggunakan model matriks swot. Setelah mengetahui analisis swot dari produk pembiayaan kendaraan dengan akad murabahah maka data tersebut akan dimasukkan kedalam tabel matrik swot kemudian perusahaan dapat memformulasikan alternatif strategi yang layak untuk digunakan dari produk pembiayaan kendaraan dengan akad murabahah pada PT. Trihams Syariah Cab. Kota Bekasi.

Analisis swot dengan model matriks swot ini untuk mencari perencanaan strategi yang bisa digunakan dalam mengavaluasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dalam berbagai ancaman bisnis. Analisis swot ini dapat diterapkan dengan cara menganalisis dan kemudian memilah-milah berbagai hal yang mempengaruhi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang kemudian di terapkan dalam matrik swot dan nantinya akan menghasilkan sebuah gambaran:

- a. Bagaimana kekuatan mampu mengambil keuntungan dari peluang yang ada (S-O).
- b. Bagaimana cara mengatasi kelemahan yang ada untuk mengambil keuntungan dari peluang yang dimiliki (W-O).
- c. Bagaimana kekuatan dapat menghadapi sebuah ancaman (S-T).
- d. Bagaimana cara mengatasi kelemahan yang nantinya dapat menjadi sebuah ancaman (W-T)

Peneliti menggunakan metode rangkaian atau tahapan analisis swot ini untuk menunjang proses penelitian dan memberikan hasil yang

optimal. Berdasarkan dari data yang sudah peneliti dapatkan dan peneliti kelompokan sehingga diketahui bagaimana kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dari produk pembiayaan kendaraan dengan akad murabahah pada PT Trihamas Finance Syariah Cabang Kota Bekasi.

a. Kekuatan (*strengths*)

PT Trihamas Finance Syariah Cabang Kota Bekasi mempunyai beberapa kekuatan yang dapat menjadikan PT Trihamas Finance Syariah Cabang Kota Bekasi menjadi lebih baik dan memanfaatkannya dengan benar agar semakin berkembang. Berikut penjelasan dari kekuatan yang dimiliki produk pembiayaan kendaraan dengan akad murabahah pada PT. Trihamas Syariah, yakni:

1) Produk unggulan

Produk pembiayaan kendaraan dengan akad murabahah pada PT Trihamas Finance syariah sebagai produk unggulan yang banyak diminati masyarakat, pembiayaan kendaraan memiliki pangsa pasar yang terus berkembang karena adanya kebutuhan masyarakat akan mobilitas yang efektif dan efisien serta harga kendaraan yang tidak murah jika dibeli secara tunai.

Selain itu beberapa nasabah PT Trihamas Syariah kerap merekomendasikan PT Trihamas Syariah kepada masyarakat sekitar mengenai produk pembiayaan kendaraan dengan akad Murabahah khususnya untuk kendaraan niaga. sebelum PT Trihamas melakukan spin off untuk PT Trihamas syariah

produk pembiayaan kendaraan sudah sangat populer di kalangan masyarakat setempat. PT Trihamas sudah mempunyai kepercayaan masyarakat terhadap produk pembiayaan kendaraan. Pasca spin-off PT Trihamas Syariah, masyarakat yang ingin dan berminat melakukan pembiayaan kendaraan secara syariah akan melakukan pembiayaannya kepada PT Trihamas Syariah.

2) Produk ciri khas PT Trihamas Syariah

Produk pembiayaan kendaraan dengan akad murabahah di PT Trihamas Syariah selain merupakan produk unggulan juga menjadi ciri khas PT Trihamas Syariah karena produk ini mempunyai pasar yang telah lama terbentuk di masyarakat.

3) Nasabah yang loyal

Nasabah loyal pada PT Trihamas Syariah merupakan nasabah tetap yang telah menyelesaikan pembiayaan yang diajukan lalu mengajukan pembiayaan yang baru. PT Trihamas syariah memberi perhatian lebih kepada nasabah tetap. Jika nasabah tetap mengajukan pembiayaan kembali, baik sudah lunas maupun masih aktif serta memiliki pembayaran yang baik, maka akan diberikan beberapa pengecualian seperti diberikan margin yang lebih rendah.

4) Nasabah nonmuslim

PT Trihamas Syariah tidak hanya memiliki nasabah muslim saja namun juga nasabah nonmuslim. Pasca diresmikannya PT

Trihamas Syariah pada tahun 2018, produk pembiayaan kendaraan Murabahah untuk kendaraan angkutan umum sangat digemari masyarakat sekitar, khususnya para pengemudi angkutan umum yang saat itu mayoritas adalah non-Muslim. Seiring berkembangnya bisnis, tidak hanya angkutan umum saja, banyak pengusaha muslim maupun nonmuslim yang mulai tertarik pada pembiayaan kendaraan dengan akad murabahah khususnya kendaraan niaga pada PT Trihamas Syariah.

5) Banyak menjalin Kerja sama dengan dealer

PT Trihamas Syariah telah bekerjasama dengan banyak dealer dan showroom untuk pembiayaan kendaraan dengan akad murabahah. Dimana PT Trihamas Syariah melakukan kerjasama (PKS) dengan beberapa dealer dan showroom serta menciptakan kerjasama yang dapat menguntungkan kedua belah pihak.

6) Tidak ada batas pengajuan dana

PT Trihamas Syariah tidak memiliki batasan dalam pengajuan dana kepada nasabah, hanya mempunyai langkah dan kewenangan untuk mengajukan pembiayaan kendaraan dengan akad murabahah dengan PT Trihamas Syariah.

Misal: Cabang mempunyai kewenangan seratus juta, jika permohonannya hanya sekitar seratus juta atau kurang dari seratus juta maka yang melakukan survei hanya kepala cabang.

Jika permohonan yang diajukan di atas seratus juta, survei dilakukan oleh kepala cabang dan manajer kepala cabang.

7) Fasilitas pembayaran yang mudah

PT Trihamas Syariah memberikan kemudahan pembayaran angsuran kepada nasabah melalui counter pembayaran yaitu Kantor Pos Giro (SOPP), seluruh outlet Indomaret, virtual account BCA, BRI dan PermataBank, aplikasi Shopee, GoPay dan Dana.

8) Pelayanan yang efektif dan efisien

PT Trihamas Syariah memberikan pelayanan yang efektif dan efisien kepada nasabah. Nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan dapat mengecek website resmi PT Trihamas Syariah mengenai berkas-berkas yang diperlukan untuk pengajuan pembiayaan yang ingin dilakukan. Di website tersebut juga terdapat perhitungan simulasi pembiayaan, jika nasabah ingin mengetahui bagaimana perhitungan pembiayaan yang diajukan nasabah.

9) Lokasi yang strategis

Lokasi kantor PT Trihamas Finance Syariah cabang Kota Bekasi yang strategis memudahkan nasabah ataupun calon nasabah untuk mencari letak kantor PT Trihamas Finance Syariah cabang Kota Bekasi. Terletak di jalan utama dan dikawasan pertokoan yang mudah dijangkau.

10) Karyawan yang berpengalaman

PT Trihamas Finance Syariah cabang Kota Bekasi mempekerjakan sumber daya manusia yang berpengalaman dan terampil. Penugasan karyawan sesuai dengan kemampuan dan uraian tugas yang ditetapkan perusahaan.

b. Kelemahan (*Weaknesses*)

PT Trihamas Finance Syariah Cabang Kota Bekasi memiliki beberapa kelemahan untuk bersaing dengan Lembaga keuangan konvensional maupun syariah serta dengan bank konvensional dan syariah.

1) Strategi pemasaran yang kurang

Kurangnya strategi pemasaran pada produk pembiayaan kendaraan dengan akad murabahah pada PT Trihamas Finance Syariah Cabang Kota Bekasi. PT Trihamas Finance Syariah cabang Kota Bekasi memiliki strategi pemasaran yang kurang bervariasi dan cenderung mengutamakan strategi yang lama.

2) Terlalu fokus pada nasabah tetap

PT Trihamas Finance Syariah cabang Kota Bekasi cenderung lebih mengutamakan nasabah tetap dikarenakan lebih mengetahui karakter dari nasabah tersebut dan sulitnya membangun kepercayaan dari kedua belah pihak.

3) Mengutamakan jenis kendaraan niaga

Karena pembiayaan kendaraan dengan akad murabahah pada PT Trihamas Finance Syariah cabang Kota Bekasi merupakan produk unggulan khususnya pada jenis kendaraan

niaga untuk pembiayaan produktif. PT Trihamas Finance Syariah cabang Kota Bekasi terlalu mengutamakan dan fokus pada jenis kendaraan niaga, kurang memperhatikan jenis kendaraan lainnya, sehingga mengakibatkan kurangnya promosi terhadap jenis kendaraan tersebut.

4) Kurangnya pembiayaan kendaraan untuk kebutuhan konsumtif

PT Trihamas Finance Syariah cabang Kota Bekasi terlalu berfokus pada pembiayaan kendaraan kebutuhan produktif sehingga kurangnya perhatian pada pembiayaan kendaraan kebutuhan konsumtif. Dikarenakan hal tersebut pula nasabah ataupun calon nasabah kurang tertarik dengan pembiayaan kendaraan yang bersifat kebutuhan konsumtif.

5) Perbedaan otr yang cukup jauh dengan pesaing lain

PT Trihamas Finance Syariah memiliki OTR baku dimana pesaing lain memiliki lebih tinggi dibanding PT Trihamas Syariah. Misal, OTR baku mobil Suzuki 2018 pada PT Trihamas Finance Syariah hanya bisa mencairkan dana sebesar Rp.65.000.000, sedangkan ditempat lain mampu mencairkan dana sebesar Rp 80.000.000.

6) Lahan parkir yang sempit

Letak kantor PT Trihamas Syariah cabang Kota Bekasi yang berada dipinggiran jalan utama dengan deretan pertokoan dan ruko yang saling bedempetan dan tidak cukup besar sehingga memiliki lahan untuk parkir yang kecil, hal tersebut

membuat kurangnya kenyamanan terdapat fasilitas yang ada pada PT Trihamas Finance Syariah cabang Kota Bekasi.

c. Peluang (*Opportunities*)

PT Trihamas Finance Syariah Cabang Kota Bekasi memiliki peluang yang dapat dimanfaatkan untuk membantu dalam mewujudkan visi dan misi PT Trihamas Finance Syariah.

1) Masyarakat yang mulai tertarik dengan sistem syariah

Masyarakat kini yang mulai tertarik dengan sistem syariah dan ingin mengetahui bagaimana pembiayaan syariah yang dilakukan pada lembaga keuangan syariah sehingga menguntungkan bagi lembaga keuangan syariah termasuk PT Trihamas Finance Syariah cabang Kota Bekasi

2) Kepercayaan masyarakat

Pada lembaga keuangan kepercayaan masyarakat sangat diutamakan. PT Trihamas Finance Syariah memiliki target pasar yang telah lama terbentuk dapat mempengaruhi kepercayaan masyarakat. Sehingga masyarakat akan lebih mudah percaya dengan produk yang dijual PT Trihamas Syariah cabang Kota Bekasi.

3) Target pasar yang sudah lama terbentuk

PT Trihamas Finance Syariah sudah lama memiliki target pasar yang telah lama terbentuk karena PT Trihamas Finance saat itu mempunyai kepercayaan masyarakat terhadap produk yang dijualnya. Hal ini memudahkan PT Trihamas Finance

Syariah termasuk cabang Kota Bekasi dalam memasarkan produk yang dijual. Nasabah lama yang sudah terbiasa bekerjasama dengan PT Trihamas Finance Syariah akan datang bekerjasama lagi dengan PT Trihamas Syariah, ada pula nasabah baru yang mendapatkan informasi dari nasabah lama untuk bekerjasama dengan PT Trihamas Finance Syariah.

4) Mayoritas masyarakat sekitar yang muslim

PT Trihamas Finance Syariah cabang Kota Bekasi terletak di bagian timur Kota Bekasi, termasuk wilayah yang mayoritas beragama Islam. Perkembangan lembaga keuangan syariah yang kini sudah maju dan mampu bersaing dengan lembaga keuangan konvensional membuat masyarakat awam pun tertarik dengan produk yang ditawarkan dan masyarakat muslim yang terbiasa bertransaksi dengan lembaga keuangan konvensional kini beralih dengan lembaga keuangan syariah. Dengan masyarakat sekitar yang mayoritas beragama Islam, PT Trihamas Finance Syariah Cabang Kota Bekasi tentunya harus memanfaatkan peluang tersebut.

5) Menjalinkan kerja sama yang lebih inovatif dengan banyak dealer

Menciptakan kerjasama yang saling menguntungkan bagi kedua belah pihak. PT Trihamas Finance Syariah cabang Kota Bekasi dan beberapa dealer telah menjalin kerja sama yang kreatif dan inovatif sehingga kerjasama tersebut dapat bertahan lama. Hal ini juga dapat membuat masyarakat tertarik dengan

produk-produk yang tersedia di PT Trihamas Finance Syariah cabang Kota Bekasi karena telah bekerjasama dengan berbagai macam dealer.

d. Ancaman (*Threats*)

PT Trihamas Finance Syariah Cabang Kota Bekasi juga mempunyai ancaman dalam dunia usaha. Ancaman tersebut bukanlah sesuatu yang biasa, namun perlu segera diatasi agar tidak menghambat atau bahkan menyebabkan gagalnya visi dan misi dalam mencapai tujuan yang diinginkan.

1) Kompetitor sejenis

Setiap perusahaan termasuk lembaga keuangan syariah tentunya memiliki kompetitor sejenis. PT Trihamas Finance Syariah cabang Kota Bekasi tentunya harus bisa menghadapi pesaing lain dan menempatkan posisi perusahaan menjadi lebih baik dan unggul dibandingkan pesaing lain yang sejenis.

2) Minat masyarakat

Dengan berkembangnya lembaga keuangan syariah kini mampu menarik minat masyarakat terhadap produk yang dijualnya, namun lembaga keuangan konvensional sudah lama menjadi bagian dari aktivitas transaksi masyarakat sehingga tidak sedikit masyarakat yang lebih tertarik dengan produk yang dijual secara konvensional. lembaga keuangan. Begitu pula dengan masyarakat yang sudah lama menjadi nasabah tetap lembaga keuangan konvensional, PT Trihamas Finance

Syariah cabang Kota Bekasi harus mengatur strategi untuk menarik minat masyarakat tersebut agar tertarik dengan produk yang dijual di PT Trihamas Finance Syariah cabang Kota Bekasi.

3) Pandangan masyarakat

Meski sudah banyak masyarakat yang mengetahui tentang pembiayaan syariah, namun tidak masyarakat yang menganggap tidak adanya perbedaan pembiayaan konvensional dan pembiayaan syariah sehingga membuat masyarakat enggan melakukan pembiayaan pada lembaga keuangan syariah sebab kurangnya pengetahuan masyarakat tentang pembiayaan syariah.

4) Kebiasaan masyarakat

Masyarakat yang sudah lama mengenal dan menggunakan pembiayaan konvensional merasa nyaman dan terbiasa dengan jenis pembiayaan tersebut, serta tidak ingin direpotkan dengan jenis pembiayaan yang belum diketahui dan cenderung baru bagi sebagian masyarakat yang belum mengetahui jenis pembiayaan syariah.

5) Teknologi pesaing yang lebih canggih

Dalam hal ini PT Trihamas Finance Syariah cabang Kota Bekasi tentunya harus meningkatkan kecanggihan teknologi untuk dapat bersaing dengan pesaing lain dan tentunya untuk

memudahkan karyawan ataupun nasabah dalam melakukan pembiayaan produk kendaraan dengan akad murabahah.

Dari analisis SWOT yang telah peneliti uraikan di atas, perusahaan dapat merumuskan alternatif strategi yang layak untuk diterapkan dengan menggunakan matriks SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity* dan *Threats*). Analisis SWOT merupakan suatu cara berpikir yang dapat memaksimalkan kekuatan dan peluang, namun pada saat yang sama meminimalkan kelemahan dan ancaman. Berdasarkan hasil penelitian, matriks SWOT akan menghasilkan 4 kemungkinan alternatif strategi yang layak terkait pertumbuhan dan pengembangan produk pembiayaan kendaraan dengan akad murabahah di PT. Trihamas Finance Syariah Cabang Kota Bekasi.

Berikut pengembangan analisis SWOT dengan menggunakan model matriks SWOT yang dapat menghasilkan strategi S-O, S-T, W-O dan W-T yang akan dirangkum pada tabel berikut:

Tabel 4. 1 Hasil Pemetaan Matriks SWOT Produk Pembiayaan Kendaraan dengan Akad Murabahah pada PT Trihamas Finance Syariah Cabang Kota Bekasi

FAKTOR INTERNAL	STRENGTHS (S)	WEAKNESS (W)
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Produk Unggulan PT Trihamas Syariah 2. Produk ciri khas dari PT Trihamas Syariah 3. Nasabah yang loyal 4. Memiliki nasabah nonmuslim 5. Banyak menjalin kerja sama dengan dealer 6. Tidak adanya batasan pengajuan dana 7. Menyediakan fasilitas pembayaran yang mudah 8. Pelayanan yang efektif dan efisien 9. Lokasi yang strategis 10. Karyawan yang berpengalaman 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Strategi pemasaran yang kurang 2. Terlalu fokus pada nasabah tetap 3. Mengutamakan jenis kendaraan niaga 4. Kurangnya pembiayaan kendaraan untuk kebutuhan konsumtif 5. Perbedaan OTR yang cukup jauh dengan pesaing lain 6. Lahan parkir yang sempit
FAKTOR EKSTERNAL		

OPPORTUNITY (O)	S - O	W - O
1. Masyarakat yang mulai tertarik dengan sistem syariah	1. Strategi pemasaran inovatif. (S5, S6, S7, S8, O1, O2, O3)	1. Mengoptimalkan loyalitas nasabah. (W1, W4, W5, O2, O3)
2. Kepercayaan masyarakat	2. Memperluas pangsa pasar. (S1, S2, S7, S8, O1, O2, O5)	2. Peningkatan kualitas produk. (W3, W4, O2, O3)
3. Target pasar yang sudah lama Terbentuk	3. Memelihara kepercayaan nasabah (S7, S8, S9, S10, O2, O3, O5)	3. Mengevaluasi strategi manajemen
4. Mayoritas masyarakat sekitar yang muslim	4. Menjaga dan meningkatkan kualitas pelayanan. (S3, S4, S5, O1, O2)	operasional. (W1, W2, W3, W4, W5, O1, O4, O5)
5. Menjalinkan kerja sama yang lebih inovatif dengan banyak dealer	5. Membangun jalinan kemitraan yang kuat dengan dealer. (S1, S2, S3, S4, O4, O5)	

THREATS (T)	S - T	W - T
<p>1. Kompetitor sejenis</p> <p>2. Minat masyarakat</p> <p>3. Pandangan masyarakat</p> <p>4. Kebiasaan masyarakat</p> <p>5. Teknologi pesaing yang lebih canggi</p>	<p>1. Melakukan berbagai macam kegiatan dimasyarakat. (S1, S2, S7, S8, T2, T3, T4)</p> <p>2. Mempertahankan karyawan yang berpotensi. (S3, S7, S8, S10, T1, T5)</p> <p>3. Membangun atau mengubah pola pikir masyarakat terhadap pembiayaan syariah. (S7, S8, S10, T2, T3, T4)</p>	<p>1. Mencari cara terbaru dalam mensosialisasikan produk. (W1, W2, T2, T3, T4)</p> <p>2. Menetapkan strategi pemasaran yang kreatif. (W1, W2, W3, W4, W5, T1, T2, T3, T4, T5)</p> <p>3. Memberikan layanan prima kepada nasabah. (W3, W4, W5, T1, T5)</p> <p>4. Strategi pengembangan produk dengan peningkatan kebutuhan masyarakat. (W3, W4, T1, T2)</p>

Dari Matriks SWOT yang telah dikelompokkan dapat dilihat bahwa faktor kekuatan lebih besar dibandingkan faktor kelemahan pada produk pembiayaan kendaraan dengan akad murabahah. Meski faktor peluang dan faktor ancaman sama besarnya, produk pembiayaan kendaraan dengan akad murabahah pada PT Trihamas Finance Syariah Cabang Kota Bekasi mampu bersaing dengan lembaga keuangan konvensional maupun syariah lainnya.

Dalam menyusun perencanaan strategi dimulai dengan tiga tahap analisis yaitu tahap pengumpulan data, tahap analisis, dan selanjutnya yang akan peneliti lakukan adalah tahapan pengambilan keputusan. Berikut merupakan pengembangan analisis SWOT yang mendapatkan beberapa strategi untuk produk Pembiayaan Pendaraan Kendaraan dengan Akad Murabahah pada PT Trihamas Syariha Finance Cabang Kota Bekasi:

a. Strategi SO

Strategi ini dibuat dari jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk memanfaatkan peluang sebesar-besarnya.

1) Strategi pemasaran inovatif

PT Trihamas Finance Syariah Cabang Kota Bekasi melakukan strategi pemasaran yang lebih inovatif terkait keunggulan dan daya tarik dari produk yang dijual serta keunggulan dari PT Trihamas Syariah cabang Kota Bekasi

sebagai lembaga keuangan syariah, sehingga membuat masyarakat tertarik dengan produk yang dijual. Melakukan kegiatan promosi yang bervariasi. Memanfaatkan media sosial sebagai sarana promosi agar menarik target pasar lebih luas, seperti memasang iklan pada sosial media, membuat akun sosial media yang memuat keunggulan dan daya tarik produk yang dijual, akun sosial media yang lebih update dan aktif agar masyarakat lebih mudah untuk mengetahui informasi yang diinginkan terkait produk yang dijual. PT Trihamas Finance Syariah Cabang Kota Bekasi tentunya juga harus melakukan kegiatan promosi berbentuk sosialisasi kepada masyarakat sekitar, mengikuti pameran dan membuka stand pada event tertentu agar masyarakat awam mengetahui Lembaga keuangan syariah PT Trihamas Finance Syariah Cabang Kota Bekasi dan produk yang dijual. Dengan promosi tersebut mampu membuat PT Trihamas Finance Syariah Cabang Kota Bekasi tidak hanya berpatok pada lingkaran masyarakat yang memiliki usaha pada bidang transportasi saja dan dapat menarik minat masyarakat awam melakukan transaksi di PT Trihamas Finance Syariah Cabang Kota Bekasi.

2) Memperluas pangsa pasar

PT Trihamas Finance Syariah memiliki target pasar yang telah lama terbentuk, hal tersebut melalui PT Trihamas

finance telah lama terbentuk dan menjadi pionner terhadap produk pembiayaan kendaraan. Setelah PT Trihamas finance melakukan UUS untuk PT Trihamas Finance Syariah hal tersebut membuat beberapa nasabah lama PT Trihamas finance yang mulai tertarik dan ingin melakukan kegiatan usaha dengan syariat islam akan datang ke PT Trihamas Syariah. Meskipun demikian tentu saja PT Trihamas Finance Syariah tidak cukup mampu untuk bersaing dengan pesaing lain jika hanya mengandalkan hal tersebut. Untuk memperluas jangkauan pangsa pasar PT Trihamas Finance Syariah Cabang Kota Bekasi harus bergerak lebih cepat agar tidak tertinggal dengan pesainglain, melakukan perancangan strategi, utamanya dalam hal pemasaran dan memperluas target pasar. PT Trihamas Finance Syariah Cabang Kota Bekasi melakukan kegiatan promosi yang mampu membuat target pasar yang lebih luas dengan memanfaatkan perhatian dan kepercayaan masyarkat yang telah dimiliki dikarenakan pangsa pasar yang telah lama terbentuk, seperti melakukan kegiatan sosialisasi dan ikut serta membantu kegiatan yang diadakan masyarakat sekitar sebagai sarana memperkenalkan keunggulan produk-produk yang ditawarkan, kemudahan transaksi dan daya tarik lain dari PT Trihamas Finance Syariah Cabang Kota Bekasi. Menjelaskan terkait produk yang ditawarkan secara rinci dan mudah dipahami oleh

masayarakat awam. Dengan kegiatan tersebut PT Trihamas Finance Syariah Cabang Kota Bekasi dapat memperluas pangsa pasar dengan menarik perhatian masyarakat awam terhadap jenis pembiayaan syariah baik masyarakat muslim ataupun nonmuslim.

3) Memelihara kepercayaan nasabah

Dalam Lembaga Keuangan Syariah tentunya sangat penting untuk menjaga kepercayaan nasabah. PT Trihamas Finance Syariah Cabang Kota Bekasi harus memelihara kepercayaan nasabah salah satunya dengan cara menjaga komunikasi yang baik, agar terciptanya komunikasi yang baik PT Trihamas Finance Syariah Cabang Kota Bekasi memberikan perhatian lebih khusus pada nasabah seperti melakukan pelayanan yang optimal, memudahkan dan mengarahkan cara yang baik ke nasabah pada saat melakukan pengajuan pembiayaan ataupun transaksi dengan PT Trihamas Finance Syariah Cabang Kota Bekasi juga memberikan beberapa keuntungan untuk nasabah, terutama untuk nasabah yang memiliki riwayat pembayaran yang lancar. Selain menjaga komunikasi yang baik PT Trihamas Finance Syariah Cabang Kota Bekasi juga harus meningkatkan kinerja pelayanan serta kualitas produk pembiayaan kendaraan dengan akad murabahah.

4) Menjaga dan meningkatkan kualitas pelayanan

PT Trihamas Finance Syariah Cabang Kota Bekasi harus meningkatkan kualitas dan keefektifitasan dalam pelayanan agar nasabah tetap merasa nyaman dan tidak kesusahan dalam melakukan transaksi. Salah satunya PT Trihamas Finance Syariah Cabang Kota Bekasi melakukan evaluasi secara menyeluruh dan berkela terkait pelayanan yang telah dilakukan serta meminta nasabah ikut serta dalam meminta masukan baik berupa saran ataupun kritik nasabah terhadap pelayanan yang diberikan, dengan hal tersebut PT Trihamas Finance Syariah cabang Kota Bekasi dapat mengitropeksi diri terhadap kualitas pelayanan yang disajikan. Selain itu PT Trihamas Finance Syariah Cabang Kota Bekasi harus lebih mengetahui terkait perkembangan teknologi yang mendukung kemudahan dalam pelayanan agar tidak tertinggal dengan pesaing lain. PT Trihamas Finance Syariah Cabang Kota Bekasi juga harus menciptakan lingkup kerja yang positif agar membuat karyawan yang berkerja termotivasi dan besinergi untuk memberikan kinerja yang baik, seperti menyempatkan kebersamaan antar karyawan dan atasan agar tercipta hubungan yang baik antar sesama karyawan ataupun atasan.

5) Membangun jalinan kemitraan yang kuat dengan dealer

PT Trihamas Finance Syariah Cabang Kota Bekasi tentunya harus mejalin kemitraan yang kuat dengan dealer sebagai pihak produsen agar dapat memperluas wilayah pemasaran. PT Trihamas Finance Syariah Cabang Kota Bekasi melakukan kerjasama yang dapat menguntungkan kedua belahpihak, seperti pihak PT Trihamas Finance Syariah Cabang Kota Bekasi akan menawarkan pada nasabah jika ingin membeli kendaraan yang diinginkan untuk menggunakan dealer tersebut begitu juga sebaliknya menyertakan target pencapaian jumlah nasabah atau kendaraan yang telah terjual jika sesuai target yang telah dispakati PT Trihamas Finance Syariah Cabang Kota Bekasi akan memberikan hadiah sebagai tanda Kerjasama antar keduanya dan sekaligus untuk memperkuat jalinan Kerjasama kedua belah pihak.

b. Strategi WO

Strategi WO ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.

1) Mengoptimalkan loyalitas nasabah

Pengoptimalan terhadap loyalitas nasabah dengan beberapa cara yaitu, PT Trihamas Finance Syariah Cabang Kota Bekasi mempertahankan kepercayaan nasabah terhadap produk pembiayaan kendaraan dengan akad murabahah,

meningkatkan kualitas pelayanan yang diberikan, membangun kedekatan dengan nasabah, membagikan konten kepada nasabah tidak hanya berupa promosi tetapi juga tips dan saran tentang jika ingin melakukan penagjukan pembiayaan kendaraan dengan akad murabahah dan juga tentunya menerima kritik dan saran yang diberikan nasabah terkait apasaja kekurangan serta ketidaknyamanan yang dirasakan nasabah. PT Trihamas Finance Syariah Cabang Kota Bekasi menerima saran dan kritik yang diberikan nasabah lalu melakukan evaluasi secara keseluruhan. Melakukan pelayanan yang melebihi ekspektasi nasabah tentunya agar membuat kenyamanan dan kemudahan nasabah untuk bertransaksi dengan hal tersebut juga membuat nasabah yang loyal tidak ragu untuk merekomendasikan PT Trihamas Finance Syariah Cabang Kota Bekasi kepada orang lain. Membuat inovasi pada produk secara berkala juga dapat membuat nasabah lebih tertarik dengan hal baru yang disajikan pada produk yang dijual dan meningkatkan loyalitas nasabah pada PT Trihamas Finance Syariah Cabang Kota Bekasi.

2) Peningkatan kualitas produk

Untuk meningkatkan kualitas produk PT Trihamas Finance Syariah Cabang Kota Bekasi tentunya harus memberikan perhatian khusus pada produk pembiayaan

kendaraan dengan akad murabahah dan tidak hanya mengandalkan jenis pembiayaan produktif dan jenis kendaraan niaga saja. PT Trihamas Finance Syariah Cabang Kota Bekasi juga harus memberikan perhatian untuk jenis pembiayaan konsumtif dan jenis kendaraan lainnya, dengan hal tersebut PT Trihamas Finance Syariah Cabang Kota Bekasi juga mampu memperluas jangkauan target pasar yang lebih luas tidak hanya pada pengusaha yang berbisnis saja tetapi juga pada masyarakat untuk kebutuhan konsumtif. Dalam peningkatan kualitas produk mengidentifikasi kebutuhan dan keinginan nasabah ataupun masyarakat sekitar sangat penting agar produk yang dijual sesuai dengan kebutuhan dan keinginan. Serta memanfaatkan umpan balik yang diberikan nasabah ataupun masyarakat sekitar yang mengetahui produk pembiayaan kendaraan dengan akad murabahah, agar PT Trihamas Finance Syariah Cabang Kota Bekasi dapat mengetahui hal apa yang akan dilakukan untuk meningkatkan kualitas produk tersebut.

3) Mengevaluasi strategi manajemen operasional

PT Trihamas Finance Syariah Cabang Kota Bekasi diharapkan melakukan peninjauan ulang terkait manajemen operasional yang telah ada, membuat strategi manajemen operasional yang lebih efektif dan efisien. Agar dapat memungkinkan PT Trihamas Finance Syariah Cabang Kota

Bekasi untuk bersaing dengan OTR yang lebih rendah dari pesaing lain. Mendorong diferensiasi produk yaitu memberikan inovasi dari produk yang dijual baik dari strategi pemasaran produk ataupun pelayanan yang dilakukan. Memberikan tanggapan yang cepat dan fleksibel terkait saran dan kritik yang diberikan nasabah, sehingga nasabah merasa jika PT Trihamas Finance Syariah Cabang Kota Bekasi sebagai lembaga keuangan syariah cepat dan tanggap dalam bertindak, serta melakukan evaluasi dengan cepat berdasarkan saran dan kritik yang diajukan nasabah.

c. Strategi ST

Strategi ini adalah strategi yang menggunakan kekuatan perusahaan untuk mengatasi ancaman.

1) Melakukan berbagai macam kegiatan dimasyarakat

PT Trihamas Finance Syariah Cabang Kota Bekasi diharapkan melakukan kegiatan di masyarakat, yaitu dengan melakukan sosialisasi tentang pemberitahuan adanya lembaga keuangan syariah PT Trihamas Finance Syariah Cabang Kota Bekasi. melalui sosialisasi tersebut diharapkan juga PT Trihamas Finance Syariah Cabang Kota Bekasi menjelaskan produk yang dijual secara rinci dan dengan cara yang mudah dipahami masyarakat sekitar serta menunjukkan keunggulan yang dimiliki agar dapat menarik minat masyarakat. Selain hal tersebut PT Trihamas Finance Syariah Cabang Kota

Bekasi juga diharap mengikuti kegiatan siswa yang dilakukan masyarakat sekitar seperti kegiatan kerja bakti ataupun penyuluhan. Dengan hal tersebut salin mampu membangun citra yang baik di masyarakat sekitar, juga PT Trihamas Finance Syariah Cabang Kota Bekasi sebagai lembaga keuangan syariah mampu melakukan aktivitas yang positif dimasyarakat.

2) Mempertahankan karyawan yang berpotensi

PT Trihamas Finance Syariah Cabang Kota Bekasi mempertahankan karyawan yang berpotensi untuk memberikan pelayanan yang terbaik agar dapat menghadapi pesaing. Untuk mempertahankan karyawan yang berpotensi tentunya PT Trihamas Finance Syariah Cabang Kota Bekasi diharapkan menciptakan lingkungan kerja yang menyenangkan, hal tersebut penting dilakukan karena lingkungan kerja merupakan salah satu faktor yang menentukan betah tidaknya karyawan untuk berkerja. Suasana kerja yang penuh dengan tekanan dan stress dapat mempengaruhi kesehatan dan mental karyawan, sehingga karyawan tersebut dapat memberikan kinerja yang maksimal. Dengan menjalin komunikasi yang baik antar karyawan ataupun atasan agar terciptanya hubungan yang baik merupakan salah satu cara menciptakan lingkungan kerja yang menyenangkan. PT Trihamas Finance Syariah

Cabang Kota Bekasi memberikan fasilitas kantor yang mendukung agar membuat karyawan dimudahkan dalam melakukan pekerjaannya dan lebih bersemangat dalam bekerja. Dan memberikan gaji dan insentif yang kompetitif agar memotivasi karyawan untuk bekerja lebih giat dan memberikan kinerja yang baik.

- 3) Membangun atau mengubah pola pikir masyarakat terhadap pembiayaan syariah

PT Trihamas Finance Syariah Cabang Kota Bekasi melakukan kegiatan sosialisasi untuk membangun dan mengubah pola pikir masyarakat terhadap pembiayaan syariah dengan memberikan pemahaman kepada masyarakat tentang produk pembiayaan kendaraan syariah melalui sosialisasi yang dilakukan PT Trihamas Finance Syariah Cabang Kota Bekasi sebagai lembaga keuangan syariah yang melakukan kegiatan transaksi berlandaskan syariat islam. Memberikan pemahaman secara menyeluruh bagaimana mekanisme dari produk pembiayaan kendaraan dengan akad murabahah pada PT Trihamas Finance Syariah Cabang Kota Bekasi, menyertakan simulasi perhitungan yang mudah dipahami masyarakat. Dan juga memberikan dasar hukum yang mendukung transaksi produk yang dilakukan. Agar masyarakat juga mempercayai bahwa transaksi yang dilakukan sesuai dengan hukum dan syariat islam yang ada.

d. Strategi WT

Strategi WT didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensive dan berusaha meminimalkan seluruh kelemahan yang dimiliki perusahaan serta untuk menghindari ancaman yang datang.

1) Mencari cara terbaru dalam mensosialisasikan produk

PT Trihamas Finance Syariah Cabang Kota Bekasi mencari cara terbantu dalam mensosialisasikan produk pembiayaan kendaraan dengan akad murabahah, yaitu dengan ikut serta dalam mengadakan event atau menjadi sponsor pada satu event untuk mendapatkan nasabah yang potensial. Dengan menjadi sponsor sebuah event, kesempatan bagi produk yang dijual untuk dikenal masyarakat luas. Serta melakukan kegiatan amal dengan hal ini PT Trihamas Finance Syariah Cabang Kota Bekasi dapat menunjukkan rasa peduli bagi setiap masyarakat sekaligus bisa menjalankan promosi didalamnya, dengan hal ini lebih efektif untuk mendapatkan nama baik perusahaan di mata masyarakat.

2) Menetapkan strategi pemasaran yang kreatif

Di harapkan menetapkan strategi pemasaran yang kreatif agar PT Trihamas Finance Syariah Cabang Kota Bekasi tidak tertinggal dan tentunya mampu untuk bersaing dengan pesainglain. Salah satunya dengan menggunakan strategi pemasaran membuat konten yang menarik, seperti membuat artikel dan video yang memaut informasi produk

serta keunggulan produk agar menarik minat pasar yang lebih luas. membagikan konten secara konsisten melalui blog, media sosial dan bulletin email.

3) Memberikan layanan prima kepada nasabah

PT Trihamas Finance Syariah Cabang Kota Bekasi diharapkan mampu memberikan layanan prima kepada nasabah, yaitu pelayanan dengan kepedulian pada nasabah dengan memberikan pelayanan yang terbaik untuk memfasilitasi kemudahan pemenuhan kebutuhan, sebagai usaha untuk mencapai kepuasan nasabah. Dengan karyawan PT Trihamas Finance Syariah Cabang Kota Bekasi melakukan pelayanan yang sesuai dengan ketepatan waktu pekayanan, akurasi pelayanan, kesopanan dan keramahan karyawan, kemudahan mendapatkan pelayanan, variasi dalam pelayanan dan tentunya kenyamanan nasabah dalam pelayanan yang diberikan. Melalui pelayanan prima PT Trihamas Finance Syariah Cabang Kota Bekasi mampu besaing dengan pesaing lain dengan tidak bertempu pada produk yang dijual saja melainkan melalui pelayanan yang disajikan.

4) Strategi pengembangan produk dengan peningkatan kebutuhan masyarakat

PT Trihamas Finance Syariah Cabang Kota Bekasi melakukan strategi pengembangan produk dengan

meningkatkan kualitas produk. Strategi ini dilakukan dengan cara membuat pembaharuan produk dari produk yang telah ada sebelumnya, kemudian dimodifikasi dan disesuaikan dengan keinginan pasar. Berfokus pada penambahan fitur dan pembaruan yang nantinya akan berpengaruh pada minat konsumen. Hal penting yang juga harus diperhatikan yaitu PT Trihamas Finance Syariah Cabang Kota Bekasi harus terus mencari fitur yang dibutuhkan oleh konsumen dari produk yang diperbarui.