

Analisis Pembiayaan Dalam Upaya Meningkatkan Pendapatan di KSPPS Bakti Huria Syariah Bone

Riska Arfiyani Rusdi¹⁾, Abd. Rasyid R.²⁾, Musrini Muis³⁾

^{1,2,3)}Institut Agama Islam Negeri Bone

¹⁾riskaarf03@gmail.com, ²⁾arasyid676@gmail.com, ³⁾muisrini1@gmail.com

Abstrak. Melakukan analisis pembiayaan sangat penting untuk membangun sistem lembaga keuangan yang kuat dan stabil. Pada penelitian ini, peneliti mengkaji mengenai pembiayaan berdasarkan *brand trust*, jaminan, dan jumlah simpanan anggota dalam upaya meningkatkan pendapatan di KSPPS Bakti Huria Syariah Bone. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan wawancara, observasi dan dokumentasi sebagai alat pengumpulan data. Temuan penelitian menunjukkan bahwa *brand trust* memberikan kontribusi signifikan terhadap pertumbuhan pendapatan KSPPS BHS Bone. Dengan membangun reputasi merek yang kuat, KSPPS BHS Bone dapat mencapai ekspansi jangka panjang, meningkatkan daya saingnya di industri keuangan, dan memantapkan posisinya sebagai pilihan utama konsumen. (2) Dengan memfokuskan dan meningkatkan kualitas penjaminan, KSPPS BHS Bone dapat mewujudkan lingkungan yang lebih aman, transparan, dan dapat dipercaya bagi anggota dan konsumennya. Hal ini akan meningkatkan pendapatan. (3) Simpanan anggota yang cukup akan memastikan KSPPS BHS Bone memiliki basis pendanaan yang dapat diandalkan untuk mengembangkan operasinya, memperkenalkan produk atau layanan baru, dan memberikan lebih banyak pembiayaan kepada konsumen. Dengan demikian, semakin banyak masyarakat yang memperoleh pembiayaan dari KSPPS BHS Bone, maka pendapatan yang diperoleh juga akan meningkat.

Kata kunci: *Brand trust*, Jaminan, Simpanan anggota, Pembiayaan

Abstract. Financing analysis is vital to building a strong and stable financial institution system. In this study, the researchers looked at financing based on brand trust, guarantees, and the amount of members' savings in an effort to increase revenue at KSPPS Bakti Huria Syariah Bone. The research used a qualitative approach with interviews, observations, and documentation as a tool for data collection. Research findings showed that brand trust contributes significantly to the growth of BHS Bone's KSPPS revenue. By building a strong brand reputation, KSPPS BHS Bone can achieve long-term expansion, increase its competitiveness in the financial industry, and consolidate its position as a consumer's top choice. (2) By focusing on and improving the quality of guarantees, KSPPS BHS Bone can create a safer, more transparent, and more trustworthy environment for its members and consumers. (3) Adequate membership will ensure that KSPPS BHS Bone has a reliable funding base to develop its operations, introduce new products or services, and provide more financing to consumers. Thus, the more people who get funding from KSPPS BHS Bone, the more income they earn will also increase.

Keywords: *Brand trust*, financing, guarantees, members' saving

PENDAHULUAN

Pembiayaan merupakan salah satu aktivitas KSPPS (Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah) dalam menyalurkan dananya kepada pihak anggota yang membutuhkan dana. Pembiayaan ini sangat bermanfaat bagi semua kalangan baik bagi lembaga keuangan syariah, nasabah maupun kepada pemerintah¹. Sebelum menyalurkan dana, lembaga keuangan syariah perlu melakukan analisis pembiayaan secara mendalam.²

Pembiayaan atau *financing* adalah proses penyediaan dana atau modal untuk berbagai keperluan bisnis, investasi, atau pribadi. Pembiayaan dapat dilakukan oleh individu, perusahaan, atau lembaga keuangan seperti bank, investor, atau pemerintah. Tujuan utama pembiayaan adalah untuk mendukung kegiatan atau usaha yang memerlukan dana lebih besar daripada yang dimiliki oleh pihak yang membutuhkan.³ Merujuk pada UU No.21 tahun 2008 mengenai perbankan syariah mendefinisikan pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank syariah atau unit usaha syariah dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.⁴

Secara general, pendanaan yang diberikan KSPPS kepada anggotanya merupakan investasi yang dilakukan KSPPS untuk mempertahankan operasionalnya dan memberikan keuntungan finansial. Bagi hasil merupakan imbalan yang diperoleh KSPPS atas pembiayaan anggota, dengan menggunakan pembiayaan *mudharabah*, *murabahah*, atau *ijarah*. Produk koperasi syariah merupakan produk bebas dari segala bentuk *riba*, *gharar*, maupun *maysir* karena berlandaskan pada syariat islam. Koperasi syariah adalah badan usaha yang beranggotakan orang-orang atau badan hukum yang berpegang teguh pada aturan syariah dalam operasionalnya⁵. Mereka juga berperan sebagai gerakan sosial ekonomi yang bersifat kekeluargaan⁶.

¹ M W Batubara, "Peran Koperasi Syariah Dalam Meningkatkan Perekonomian Dan Kesejahteraan Masyarakat Di Indonesia," *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam* 7, no. 03 (2021): 1494–98, <http://jurnal.stie-aas.ac.id/index.php/jiedoi:http://dx.doi.org/10.29040/jiei.v7i3.2878>.

² Hamonangan, "Analisis Penerapan Prinsip 5C Dalam Penyaluran Pembiayaan Pada Bank Muamalat KCU Padangsidempuan," *Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, Dan Akuntansi)* 4, no. 2 (2020): 454–66.

³ Andrianto and M. Anang Firmansyah, "Manajemen Bank Syariah (Implementasi Teori Dan Praktek)," *CV. Penerbit Qiara Media*, 2019, 536.

⁴ Peraturan Pemerinta RI, "Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syaria" (Jakarta, Indonesia, 2008).

⁵ Nola Az-Zahrah, "Pengertian Koperasi, Koperasi Syariah Dan UMKM," 2022, <https://doi.org/https://doi.org/10.31219/osf.io/u69g4>.

⁶ Asfira Yuniar, Abdul Halim Talli, and Kurniati Kurniati, "Bisnis Koperasi Syariah Di Indonesia," *Al-Azhar Journal of Islamic Economics* 3, no. 2 (2021): 79–88, <https://doi.org/10.37146/ajie.v3i2.103>.

Apabila dibandingkan jenis produk yang ditawarkan koperasi syariah dan koperasi konvensional, pada hakikatnya terdapat kesamaan yaitu dari segi produk simpan pinjam. Namun Koperasi Simpan Pinjam Syariah berbeda secara signifikan dengan koperasi konvensional jika dilihat pada sistemnya. Koperasi konvensional beroperasi dengan sistem bunga, sedangkan KSPPS beroperasi dengan sistem bagi hasil⁷. Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) didirikan dengan maksud untuk membangun dan mengembangkan potensi ekonomi anggota terutama bagi pengembangan sektor usaha kecil yang produktif. KSPPS Bakti Huria Syariah (BHS) Bone adalah salah satu koperasi syariah yang memberikan pinjaman modal kepada para pelaku usaha mikro kecil dan menengah melalui pembiayaan.

Berdasarkan observasi awal pada lembaga KSPPS Bakti Huria Syariah Bone, diketahui bahwa masyarakat masih kurang mengetahui adanya koperasi syariah di Kab. Bone. Sehingga dalam hal ini faktor yang menjadi perhatian dalam meningkatkan pendapatan di KSPPS Bakti Huria Syariah adalah *brand trust* atau kepercayaan terhadap merek. Selain *brand trust*, jaminan dan jumlah simpanan anggota juga memainkan peran penting dalam pembiayaan koperasi syariah. Jaminan memberikan keamanan dan perlindungan bagi koperasi syariah dalam memberikan pembiayaan, sedangkan jumlah simpanan anggota menjadi indikator kemampuan anggota dalam membayar kembali pembiayaannya.

Brand trust atau kepercayaan merek adalah keyakinan konsumen terhadap suatu merek berdasarkan persepsi mereka mengenai keandalan, integritas, dan konsistensi merek tersebut dalam memenuhi janji-janji dan ekspektasi. *Brand trust* adalah aspek penting dalam hubungan antara konsumen dan merek, karena membentuk dasar dari loyalitas dan kesetiaan konsumen terhadap merek tersebut⁸. Sedangkan jaminan dalam pembiayaan adalah aset atau properti yang digunakan oleh peminjam sebagai pengamanan atau agunan untuk memperoleh pinjaman atau pembiayaan dari pemberi pinjaman, seperti bank atau lembaga keuangan lainnya. Jaminan ini berfungsi sebagai bentuk perlindungan bagi pemberi pinjaman terhadap risiko gagal bayar (default) oleh peminjam⁹.

Adapun simpanan anggota dalam koperasi adalah dana yang disimpan oleh anggota koperasi sebagai bagian dari keanggotaan mereka. Simpanan ini berfungsi sebagai salah satu sumber

⁷ Triana Sofiani, "Konstruksi Norma Hukum Koperasi Syariah Dalam Kerangka Sistem Hukum Koperasi Nasional," *Jurnal Hukum Islam (JHI)* 12, no. Desember (2016): 1-23.

⁸ M Doney and Joseph P Cannon, "Trust Examination of the Nature of in Buyer-Seller Relationship for Assistance," *Journal of Marketing* 61, no. 2 (1997): 35-51.

⁹ Harold A Black, "Book Review: Capital Markets: Institutions and Instruments by Frank J. Fabozzy and Franco Modigliani (1992)," *The Journal of Finance* 47, no. 5 (2016).

modal koperasi dan bisa terdiri dari beberapa jenis, masing-masing dengan tujuan dan karakteristik yang berbeda¹⁰.

Disamping itu, pihak koperasi dalam memberikan pembiayaan kepada anggota perlu melaksanakan prinsip kehati-hatian secara faktual. Hal tersebut penting untuk menjaga dan menciptakan sistem lembaga keuangan yang sehat, kuat, dan stabil¹¹. Namun, di dunia koperasi, situasi yang penuh dengan ketidakpastian sangat umum terjadi. Ketidakpastian ini dapat berdampak pada keuntungan atau kerugian, yang sering disebut sebagai risk and return (risiko dan hasil). Terdapat hubungan antara risiko dan hasil, artinya semakin besar risiko yang diambil, semakin besar pula peluang untuk mendapatkan pendapatan (return), dan sebaliknya, jika risiko kecil, maka pendapatan yang diperoleh juga akan kecil. Dengan mengenali risiko lebih awal, koperasi diharapkan dapat meminimalisir risiko yang ada sehingga dapat mencapai target yang telah ditetapkan.

Merujuk pada penjelasan tersebut, beberapa penelitian telah mengkaji pentingnya analisis pembiayaan dalam mencapai tujuan yang diharapkan diantaranya penelitian oleh Jamaluddin¹² di tahun 2013 dengan judul penelitian "Urgensi Jaminan Dalam Produk Pembiayaan Di Perbankan Syari'Ah". Pada penelitian tersebut menjelaskan bahwa tingkat keamanan pembiayaan yang disalurkan sangat dipengaruhi oleh jaminan. Selain itu, keberadaan agunan juga merupakan hal yang krusial karena berkaitan erat dengan prinsip fundamental uang perbankan.

Penelitian lainnya oleh Febri Tri Rahayu¹³ dengan penelitiannya berjudul "Peranan Jaminan Dalam Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di BPRS Ikhsanul Amal Gombong" di tahun 2018. Pada penelitian tersebut, menjelaskan bahwa penggunaan jaminan merupakan cara yang tepat dalam mengatasi masalah pembiayaan dalam hal ini kondisi debitur yang tidak mampu melaksanakan kewajibannya sesuai dengan kesempatan dan merupakan tindakan yang tidak membutuhkan waktu yang lama. Selanjutnya penelitian oleh Nila Nur Mustafidah¹⁴ di tahun 2023 yang berjudul "Pentingnya *Brand Trust* dalam Upaya Menarik Minat Calon Nasabah (Studi kasus

¹⁰ Peraturan Pemerintah RI, "Undang-Undang RI No. 25 Tahun 1992 Tentang Perkoperasian Indonesia," *Peraturan Bpk*, no. 25 (1992): 1-57, <https://www.peraturan.bpk.go.id>.

¹¹ Tangguh Prima Ndaru, "Penerapan Prinsip Kehati-Hatian Dalam Perjanjian Kredit Bank (Studi Kasus Putusan Mahkamah Agung Nomor 2694 K/Pdt/2012)," *Binamulia Hukum* 6, no. 2 (2017): 161-74, <https://doi.org/10.37893/jbh.v6i2.80>.

¹² Jamaluddin, "Urgensi Jaminan Dalam Produk Pembiayaan Di Perbankan Syari'Ah," *Jurnal Pemikiran Keislaman* 23, no. 1 (2013): 1-15, <https://doi.org/10.33367/tribakti.v23i1.18>.

¹³ Febri Tri Rahayu, "Peranan Jaminan Dalam Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Di BPRS Ikhsanul Amal Gombong" (Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto, 2018).

¹⁴ Nila ur Mustafidah, "Pentingnya *Brand trust* Dalam Upaya Menarik Minat Calon Nasabah" (Universitas Islam Sultan Agung, 2023).

pada Bank Muamalat Indonesia Cabang KCU Semarang)”. Temuan penelitian tersebut menunjukkan bahwa kurangnya minat masyarakat terhadap BMI disebabkan oleh faktor-faktor meliputi masyarakat umum lebih banyak mengetahui Bank Konvensional, distribusi fasilitas BMI yang tidak merata, dan pengaruh *Brand Recognition* Perusahaan. Produk BMI KCU Semarang belum merata di seluruh wilayah, dan belum ada kehadiran resmi di media sosial. Hal ini mengakibatkan sulitnya mengakses informasi mengenai *update program* dan produk terkini. Disamping itu, ketiadaan *Brand Ambassador* yang sesuai juga menghambat kepercayaan masyarakat terhadap BMI sehingga menyebabkan masih berkurangnya minat calon klien, khususnya warga Semarang.

Merujuk pada penjelasan para peneliti sebelumnya dengan penelitian ini, menunjukkan kesamaan berupa topik yang dibahas yaitu tentang analisis pembiayaan. Namun, pada penelitian ini, peneliti lebih terfokus pada bagaimana analisis pembiayaan berdasarkan *brand trust*, jaminan, dan jumlah simpanan anggota dalam upaya meningkatkan pendapatan di KSPPS Bakti Huria Syariah Bone. Temuan penelitian ini penting dalam membangun kesadaran lembaga keuangan terkhusus pada KSPPS dalam melakukan analisis dalam mencapai tujuan dan harapan untuk kestabilan dan memperoleh peningkatan pendapatan. Dengan demikian, penelitian ini bertujuan menginvestigasi bagaimana analisis pembiayaan berdasarkan *brand trust*, jaminan, dan simpanan anggota meningkatkan pendapatan di KSPPS Bakti Huria Syariah Bone.

METODE PENELITIAN

1. Jenis Penelitian

Penelitian ini menerapkan penelitian deskriptif kualitatif yaitu pendekatan yang digunakan untuk mengamati dan menggambarkan fenomena atau peristiwa dalam konteks alamiah tanpa manipulasi atau intervensi dari peneliti.¹⁵ Metode ini fokus pada pengumpulan, analisis, dan interpretasi data yang bersifat non-numerik.¹⁶ Dalam hal ini, topik yang diamati mengenai analisis pembiayaan berdasarkan *brand trust*, jaminan, jumlah simpanan anggota dalam upaya meningkatkan pendapatan di KSPPS Bakti Huria Syariah Bone.

2. Waktu dan Tempat Penelitian

¹⁵ Eko Murdiyanto, *Metode Penelitian Kualitatif (Sistematika Penelitian Kualitatif)*, Yogyakarta Press, 2020, http://www.academia.edu/download/35360663/METODE_PENELITIAN_KUALITAIF.docx.

¹⁶ Rusandi and Muhammad Rusli, “Merancang Penelitian Kualitatif Dasar/Deskriptif Dan Studi Kasus,” *Al-Ubudiyah: Jurnal Pendidikan Dan Studi Islam* 2, no. 1 (2021): 48–60, <https://doi.org/10.55623/au.v2i1.18>.

Lama penelitian berjalan sekitar sebulan lebih dari bulan April hingga Juni 2024. Adapun lokasi kegiatan penelitian dilakukan di wilayah Kabupaten Bone pada lembaga keuangan Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) Bakti Huria Bone.

3. Subjek Penelitian dan Objek Penelitian

Subjek penelitian adalah pihak yang diamati, diwawancarai, atau diukur untuk mengumpulkan data yang diperlukan dalam penelitian.¹⁷ Adapun yang menjadi subjek penelitian adalah pimpinan cabang KSPPS Bakti Huria Syariah Bone. Disamping itu, objek penelitian merujuk pada topik yang menjadi fokus utama dalam penelitian¹⁸ dalam hal ini objek diamati yaitu *brand trust*, jaminan, dan jumlah simpanan anggota dalam upaya meningkatkan pendapatan pada lembaga tersebut.

4. Teknik Pengumpulan Data dan Analisis Data

Mengacu pada jenis penelitian dan tujuan penelitian ini, peneliti menggunakan beberapa teknik dalam mengumpulkan data yang sesuai yaitu dengan observasi, wawancara dan dokumentasi.¹⁹ Kegiatan observasi dilakukan secara langsung di lokasi penelitian. Disamping itu, wawancara digunakan untuk melengkapi dan menyesuaikan atas data yang telah didapatkan tentunya berkaitan dengan *brand trust*, jaminan, dan jumlah simpanan anggota. Terakhir data yang dikumpulkan juga melalui dokumentasi berupa sumber tertulis, gambar dan dokumen lainnya yang berguna untuk menjawab penelitian. Disamping itu, data yang telah dikumpulkan kemudian dianalisis. Pada penelitian ini, peneliti mengadaptasi teknik analisis model dari Miles dan Huberman yang terdiri dari beberapa langkah yaitu reduksi data, penyajian data hingga pada langkah penarikan kesimpulan.²⁰

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Hasil

a. Pembiayaan berdasarkan *brand trust* dalam upaya meningkatkan pendapatan di KSPPS Bakti Huria Syariah Bone

¹⁷ Syafrizal Helmi Situmorang, *Analisis Data Untuk Riset Manajemen Dan Bisnis*, 4th ed. (Indonesia: USU Press, 2019).

¹⁸ Situmorang.

¹⁹ Muhammad Rijal Fadli, "Memahami Desain Metode Penelitian Kualitatif," *Humanika, Kajian Ilmiah Mata Kuliah Umum* 21, no. 1 (2021): 33–54, <https://doi.org/10.21831/hum.v21i1>.

²⁰ Matthew B. Miles, A. Michael Huberman, and Johnny Saldana, *Qualitative Data Analysis: A Methods Sourcebook*, SAGE Publication, 3rd ed. (SAGE Publications, 2014).

Pada era bisnis yang kompetitif saat ini, membangun dan mempertahankan kepercayaan konsumen sangat penting untuk pertumbuhan berkelanjutan dan peningkatan pendapatan. Kepercayaan merek merupakan faktor kunci yang mempengaruhi kepercayaan konsumen terhadap suatu merek, karena hal ini mencerminkan keyakinan konsumen terhadap merek tersebut memenuhi harapan mereka dan memberikan nilai.

Dalam mempertahankan dan meningkatkan pendapatan perusahaan ini, kepala cabang pada lembaga tersebut melakukan beberapa perancangan untuk membangun *Brand trust* dengan anggota KSPPS Bakti Huria Syariah Bone. Dia mengatakan:

“Pertama, konsistensi dan integritas merek yang ditekankan. Hal ini mencakup konsistensi dalam kualitas produk atau layanan dan menjaga integritas dalam semua aspek operasional. Kedua, transparansi juga penting. Ini mencakup transparansi dalam proses, kebijakan, dan komunikasi dengan anggota. Transparansi ini dapat membantu membangun kepercayaan anggota dan membuat mereka merasa lebih nyaman untuk berinvestasi dalam merek. Ketiga, menjadikan anggota sebagai prioritas utama juga penting. Ini mencakup menyediakan layanan anggota yang baik dan merespons kebutuhan dan keluhan anggota dengan cepat dan efisien. Keempat, membangun reputasi yang baik, melalui ulasan positif, testimonial, dan kata-kata positif dari anggota yang sudah sangat membantu dalam membangun kepercayaan. Baik dengan reputasi perusahaan maupun reputasi suatu merek.”

Berdasarkan pernyataan tersebut, dapat dipahami bahwa dalam membangun *brand trust*, perusahaan melakukan berbagai tindakan yang dapat menjaga loyalitas anggota dan menjangkau anggota yang potensial. Tindakan-tindakan yang diterapkan diantaranya menjaga konsistensi dan integritas merek dalam semua aspek operasional. Tindakan lainnya yaitu menjaga transparansi dengan anggota terhadap proses, kebijakan serta keterbukaan terhadap informasi dan komunikasi dengan anggota. Sehingga terjalin kepercayaan dan rasa aman antara anggota dan lembaga. Selain itu, kepala cabang juga menaruh perhatian pada layanan prima untuk anggota sebagai bentuk upaya menciptakan *brand trust*. Hal ini berupa pelayanan dalam merespon kebutuhan dan keluhan anggota secara cepat dan efisien. Terakhir pada hasil wawancara tersebut, upaya lainnya yang dilakukan adalah membangun reputasi dengan meminta ulasan dari anggota sebagai bahan evaluasi untuk pertumbuhan perusahaan.

Disamping itu, dalam meningkatkan pendapatan dengan berdasar pada *Brand trust*, kepala cabang juga menambahkan bahwa:

“Kami secara rutin melakukan survey kepuasan pelanggan untuk memahami kebutuhan dan harapan mereka terhadap produk kami. Dengan data tersebut kami dapat terus meningkatkan produk kami sesuai dengan keinginan anggota. Kami memiliki program loyalitas pelanggan dan reward untuk memberikan apresiasi kepada anggota setia kami.”

Program ini dirancang untuk meningkatkan interaksi positif dengan anggota dan membangun hubungan jangka panjang yang berkelanjutan”.

Mengacu pada pernyataan diatas, dapat dipahami bahwa perusahaan selalu berupaya dalam mempertahankan dan membangun kepercayaan *brand trust* kepada anggota KSPPS Bakti Huria Syariah Bone. Pada pernyataan tersebut upaya yang dilakukan berupa pemberian diskon khusus, *point reward*, atau keanggotaan eksklusif.

b. Pembiayaan berdasarkan jaminan dalam upaya meningkatkan pendapatan di KSPPS Bakti Huria Syariah Bone

Pembiayaan dengan jaminan bisa menjadi salah satu upaya yang efektif untuk meningkatkan pendapatan. Hal tersebut mejadi pilihan untuk membantu anggota dalam memperoleh pembiayaan. Disamping itu, juga menjadi perlindungan terhadap resiko yang tidak diharapkan. Sebagaimana yang hasil wawancara yang dilakukan dengan kepala cabang yang mengatakan:

“Adanya jaminan memberikan perlindungan terhadap risiko kredit yang lebih rendah bagi kami. Dengan memiliki jaminan sebagai pengaman, kami dapat merasa lebih percaya diri dalam memberikan pinjaman, karena memiliki aset yang dapat dijadikan jaminan sebagai jaminan pengembalian pinjaman. Hal ini memberikan rasa aman bagi kami, karena mereka memiliki jaminan yang dapat digunakan untuk mengurangi risiko gagal bayar atau wanprestasi oleh peminjam”.

Merujuk pada pernyataan tersebut, pembiayaan berdasarkan jaminan memberikan perlindungan terhadap risiko kredit yang lebih rendah bagi lembaga keuangan. Dengan menggunakan jaminan sebagai pengaman, lembaga keuangan dapat mengurangi risiko gagal bayar dan meningkatkan kepercayaan dalam memberikan pinjaman. Hal ini dapat memungkinkan lembaga keuangan untuk memberikan pinjaman dengan jumlah yang lebih besar, yang pada gilirannya dapat meningkatkan pendapatan mereka.

Kepala cabang juga menambahkan bahwa dalam mencairkan pembiayaan, pihak lembaga keuangan melakukan evaluasi kelayakan pembiayaan terlebih dahulu.

“Sebelum kami memberikan pembiayaan kami melakukan terlebih dahulu analisa terkait 5c yaitu kemampuan bayar menyangkut dengan usahanya, kemudian karakter, modalnya, jaminannya, kondisi usahanya, kemudian dimana letak usahanya. Selanjutnya kita menyesuaikan agunan dengan platform contoh agunannya motor seharga 10 jt, maka kita bisa memberikan 80% dari agunannya”.

Berdasarkan pernyataan tersebut, lembaga keuangan tersebut menerapkan strategi 5C dalam mengevaluasi kelayakan peminjam. Adapun nilai-nilai yang dievaluasi pada 5C tersebut yaitu *character* (karakter) merujuk pada watak peminjam. *Capacity* (kapasitas) mengacu pada kemampuan peminjam dilihat dari pendapat atau arus kas yang dimilikinya. Selanjutnya, *capital*

(modal) mengacu pada sejumlah uang yang dimiliki peminjam pada usaha yang dimilikinya. *Collateral* atau jaminan dan terakhir *conditions* yaitu situasi eksternal yang bisa mempengaruhi kemampuan peminjam. Dengan demikian upaya yang dilakukan merupakan cara yang diupayakan untuk mempetahankan operasional dan memperoleh anggota yang sesuai sehingga dapat meningkatkan pendapatan.

c. Pembiayaan berdasarkan jumlah simpanan anggota dalam upaya meningkatkan pendapatan di KSPPS Bakti Huria Syariah (BHS) Bone

Dalam bidang keuangan koperasi, strategi umum untuk meningkatkan pendapatan melibatkan penggunaan pendekatan pembiayaan yang bergantung pada jumlah simpanan yang dimiliki oleh anggota. Koperasi dapat menghasilkan keuntungan bagi semua pihak yang terlibat dengan menggunakan simpanan yang dikumpulkan oleh anggotanya untuk menawarkan bantuan keuangan kepada anggota lainnya.

Sebagaimana yang diungkapkan oleh kepala cabang bahwa:

“Sangat bersyukur karena simpanan anggota disini sangat membantu karena semakin hari semakin meningkat. Sehingga bisa memberikan pembiayaan kepada banyak orang yang membutuhkan dana. Dimana saling menguntungkan karena ada margin bagi hasilnya”.

Merujuk pada pernyataan tersebut, jumlah simpanan yang ditempatkan oleh anggota tidak hanya mencerminkan kepercayaan dan keterlibatan anggota terhadap KSPPS BHS tetapi juga berperan dalam meningkatkan likuiditas dan kapasitas lembaga untuk memberikan pembiayaan kepada anggota lainnya. Oleh karena itu, pemahaman yang mendalam tentang pentingnya pembiayaan yang berkelanjutan dan strategi yang tepat dalam mengelola simpanan anggota menjadi kunci sukses bagi koperasi dalam mencapai tujuan ekonomi dan sosial mereka.

Seperti yang diungkapkan oleh kepala cabang KSPPS BHS Bone, bahwa:

“Untuk meningkatkan pemahaman anggota tentang peran simpanan dalam menciptakan modal pinjaman, kami secara rutin mengadakan sesi edukasi dan pelatihan bagi anggota mengenai pentingnya simpanan dalam menciptakan modal pinjaman. Kami menjelaskan bagaimana simpanan anggota menjadi modal yang dapat digunakan untuk memberikan pinjaman kepada anggota lain”.

Dari pernyataan tersebut, dijelaskan bahwa kegiatan edukasi keuangan dan promosi yang tepat berkontribusi dalam meningkatkan pemahaman anggota dalam meningkatkan simpanan. Dengan demikian, pemahaman yang mendalam tentang peran simpanan dalam menciptakan modal pinjaman tidak hanya memberikan manfaat bagi koperasi dan anggotanya, tetapi juga

berdampak positif pada pertumbuhan ekonomi dan kesejahteraan masyarakat secara keseluruhan.

2. Pembahasan

Berdasarkan pada penjelasan hasil di atas, ditemukan bahwa *Brand trust* merupakan salah satu aset yang berharga bagi KSPPS Bakti Huriah Syariah Bone dalam menjaga hubungan jangka panjang dengan anggota. *Brand trust* juga bukan hanya sekedar citra atau reputasi, tetapi juga mencerminkan komitmen KSPPS Bakti Huria Syariah Bone dalam memberikan layanan yang berkualitas, transparan, dan terpercaya kepada anggotanya. *Brand trust* menjadi landasan yang memungkinkan KSPPS Bakti Huria Syariah Bone untuk memperluas jangkauan pasar, mempertahankan loyalitas anggota, dan mengoptimalkan pendapatan melalui pertumbuhan portofolio pembiayaan. Hal tersebut sesuai dengan teori Doney and Cannon bahwa *brand trust* adalah aspek penting dalam hubungan antara konsumen dan merek, karena membentuk dasar dari loyalitas dan kesetiaan konsumen terhadap merek tersebut²¹. Dengan demikian ketika ketika kepercayaan mereka kurang hal tersebut pun dapat berpengaruh pada informasi produk hingga berujung pada kurangnya minat anggota untuk menggunakan pembiayaan lembaga keuangan tersebut seperti yang dijelaskan pada penelitian Mustafidah²² yang meneliti mengenai pentingnya *brand trust* dalam Upaya Menarik Minat Calon Nasabah.

Dari temuan penelitian ini, KSPPS Bakti Huria Syariah Bone menunjukkan bahwa analisis pembiayaan berdasarkan *brand trust* dalam upaya meningkatkan pendapatan di KSPPS Bakti Huria Syariah Bone memegang peranan penting, dimana *brand trust* bukan hanya menjadi faktor penentu dalam mempengaruhi keputusan anggota, tetapi juga merupakan pondasi yang memungkinkan KSPPS Bakti Huria Syariah Bone untuk mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan dan meningkatkan pendapatan melalui kepercayaan dan loyalitas anggota.

Selain itu, pada hasil penelitian diperoleh bahwa penggunaan jaminan pada pembiayaan dapat membantu lembaga keuangan dalam mecairkan pembiayaan dengan aman. Sebagaimana teori Fabozzy and Modigliani dalam Harold A Black²³ menjelaskan bahwa Jaminan berfungsi sebagai bentuk perlindungan bagi pemberi pinjaman terhadap risiko gagal bayar (default) oleh

²¹ Doney and Cannon, "Trust Examination of the Nature of in Buyer-Seller Relationship for Assistance."

²² Mustafidah, "Pentingnya *Brand trust* Dalam Upaya Menarik Minat Calon Nasabah."

²³ Black, "Book Review: Capital Markets: Institutions and Instruments by Frank J. Fabozzy and Franco Modigliani (1992)."

peminjam. Dari hasil penelitian, KSPPS BHS Bone melakukan potensi risiko dan peluang yang terkait dengan aset yang digunakan sebagai jaminan.

Dengan pemahaman yang lebih baik tentang nilai dan kualitas jaminan yang diberikan, KSPPS BHS Bone dapat menyesuaikan penawaran pembiayaan mereka secara lebih tepat sesuai dengan kebutuhan dan risiko yang terkait. Hal ini pun didukung oleh penelitian Febri Tri Rahayu²⁴ dalam penelitiannya menjelaskan bahwa penggunaan jaminan merupakan cara yang tepat dalam mengatasi masalah pembiayaan dalam hal ini kondisi debitur yang tidak mampu melaksanakan kewajibannya sesuai dengan kesempatan. Sehingga dalam peningkatan pendapatan, KSPPS BHS Bone masih dapat mempertahankan kestabilan perusahaannya.

Disamping itu, hasil analisis pembiayaan berdasarkan jumlah simpanan anggota dapat menjadi landasan strategis bagi KSPPS BHS Bone dalam meningkatkan pendapatan melalui peningkatan efisiensi pengelolaan dana dan pengembangan produk pembiayaan yang sesuai dengan kebutuhan anggota. Hal tersebut sesuai dengan UU No.25 tahun 1992 tentang perkoperasian²⁵ yang dimana disebutkan bahwa simpanan anggota berfungsi sebagai salah satu modal koperasi yang dapat digunakan untuk tujuan pembiayaan. Selain itu Dengan pemahaman yang mendalam tentang jumlah simpanan anggota, KSPPS BHS Bone dapat mengidentifikasi potensi pertumbuhan dana yang dapat digunakan untuk memberikan pembiayaan kepada anggota dengan bagi hasil yang kompetitif.

PENUTUP

Simpulan

Brand trust memainkan peran yang sangat penting dalam konteks analisis pembiayaan di KSPPS BHS Bone. Peningkatan *brand trust* dapat menjadi strategi yang efektif dalam meningkatkan pendapatan KSPPS BHS Bone melalui kepercayaan konsumen terhadap merek KSPPS tersebut. Oleh karena itu, upaya untuk memperkuat *brand trust* harus menjadi fokus utama dalam strategi pemasaran dan manajemen KSPPS BHS Bone untuk mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan dan meningkatkan daya saing di pasar keuangan. Selain itu, faktor jaminan dalam analisis pembiayaan di KSPPS BHS Bone juga bersifat krusial. Dengan jaminan, proses pencairan pembiayaan dapat berjalan dengan aman dan dapat meningkatkan kepercayaan anggota serta pendapatan. Oleh karena itu, KSPPS BHS Bone perlu memberikan perhatian yang lebih pada aspek

²⁴ Rahayu, "Peranan Jaminan Dalam Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Di BPRS Ikhsanul Amal Gombang."

²⁵ Peraturan Pemerintah RI, "Undang-Undang RI No. 25 Tahun 1992 Tentang Perkoperasian Indonesia."

jaminan sebagai bagian penting dari strategi pemasaran dan manajemen. Peningkatan jumlah simpanan anggota tidak hanya berdampak pada pendapatan secara langsung, tetapi juga pada likuiditas, stabilitas keuangan, dan kapasitas lembaga untuk memberikan layanan pembiayaan yang lebih baik. Oleh karena itu, manajemen simpanan anggota perlu diperhatikan secara serius sebagai bagian penting dari strategi pengembangan KSPPS BHS Bone untuk mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan, meningkatkan kesejahteraan anggota, dan memperkuat posisi lembaga di pasar keuangan.

Saran

Penelitian ini hanya berfokus pada topik pembiayaan berdasarkan pada *brand trust*, jaminan dan pengoptimalan jumlah simpanan anggota dalam upaya meningkatkan pendapatan pada lembaga keuangan yang diteliti, sehingga untuk peneliti selanjutnya dapat melakukan studi mendalam mengenai pembiayaan dengan melihat indikator lain apakah pada subjek atau objek pada penelitian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Andrianto, and M. Anang Firmansyah. "Manajemen Bank Syariah (Implementasi Teori Dan Praktek)." *CV. Penerbit Qiara Media*, 2019, 536.
- Az-Zahrah, Nola. "Pengertian Koperasi, Koperasi Syariah Dan UMKM," 2022. <https://doi.org/https://doi.org/10.31219/osf.io/u69g4>.
- Batubara, M W. "Peran Koperasi Syariah Dalam Meningkatkan Perekonomian Dan Kesejahteraan Masyarakat Di Indonesia." *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam* 7, no. 03 (2021): 1494–98. <http://jurnal.stie-aas.ac.id/index.php/jiedoi:http://dx.doi.org/10.29040/jiei.v7i3.2878>.
- Black, Harold A. "Book Review: Capital Markets: Institutions and Instruments by Frank J. Fabozzy and Franco Modigliani (1992)." *The Journal of Finance* 47, no. 5 (2016).
- Doney, M, and Joseph P Cannon. "Trust Examination of the Nature of in Buyer-Seller Relationship for Assistance." *Journal of Marketing* 61, no. 2 (1997): 35–51.
- Fadli, Muhammad Rijal. "Memahami Desain Metode Penelitian Kualitatif." *Humanika, Kajian Ilmiah Mata Kuliah Umum* 21, no. 1 (2021): 33–54. <https://doi.org/10.21831/hum.v21i1>.
- Hamonangan. "Analisis Penerapan Prinsip 5C Dalam Penyaluran Pembiayaan Pada Bank Muamalat KCU Padangsidempuan." *Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, Dan Akuntansi)* 4, no. 2 (2020): 454–66.
- Jamaluddin. "Urgensi Jaminan Dalam Produk Pembiayaan Di Perbankan Syari'Ah." *Jurnal Pemikiran Keislaman* 23, no. 1 (2013): 1–15. <https://doi.org/10.33367/tribakti.v23i1.18>.
- Miles, Matthew B., A. Michael Huberman, and Johnny Saldana. *Qualitative Data Analysis: A Methods Sourcebook*. SAGE Publication. 3rd ed. SAGE Publications, 2014.
- Murdiyanto, Eko. *Metode Penelitian Kualitatif (Sistematika Penelitian Kualitatif)*. Yogyakarta Press, 2020. http://www.academia.edu/download/35360663/METODE_PENELITIAN_KUALITAIF.docx.
- Mustafidah, Nila ur. "Pentingnya *Brand trust* Dalam Upaya Menarik Minat Calon Nasabah." Universitas Islam Sultan Agung, 2023.
- Ndaru, Tangguh Prima. "Penerapan Prinsip Kehati-Hatian Dalam Perjanjian Kredit Bank (Studi Kasus Putusan Mahkamah Agung Nomor 2694 K/Pdt/2012)." *Binamulia Hukum* 6, no. 2 (2017): 161–74. <https://doi.org/10.37893/jbh.v6i2.80>.
- Peraturan Pemerinta RI. "Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syaria." Jakarta, Indonesia, 2008.
- Peraturan Pemerintah RI. "Undang-Undang RI No. 25 Tahun 1992 Tentang Perkoperasian Indonesia." *Peraturan Bpk*, no. 25 (1992): 1–57. <https://www.peraturan.bpk.go.id>.
- Rahayu, Febri Tri. "Peranan Jaminan Dalam Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Di BPRS Ikhsanul Amal Gombang." Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto, 2018.
- Rusandi, and Muhammad Rusli. "Merancang Penelitian Kualitatif Dasar/Deskriptif Dan Studi Kasus." *Al-Ubudiyah: Jurnal Pendidikan Dan Studi Islam* 2, no. 1 (2021): 48–60. <https://doi.org/10.55623/au.v2i1.18>.
- Situmorang, Syafrizal Helmi. *Analisis Data Untuk Riset Manajemen Dan Bisnis*. 4th ed. Indonesia:

USU Press, 2019.

Sofiani, Triana. "Konstruksi Norma Hukum Koperasi Syariah Dalam Kerangka Sistem Hukum Koperasi Nasional." *Jurnal Hukum Islam (JHI)* 12, no. Desember (2016): 1–23.

Yuniar, Asfira, Abdul Halim Tali, and Kurniati Kurniati. "Bisnis Koperasi Syariah Di Indonesia." *Al-Azhar Journal of Islamic Economics* 3, no. 2 (2021): 79–88.
<https://doi.org/10.37146/ajie.v3i2.103>.