

## **ANALISIS SWOT DALAM STRATEGI PEMASARAN PEMBIAYAAN SYARIAH PADA UNIT PENGELOLA KEGIATAN DI KECAMATAN SELAKAU KABUPATEN SAMBAS**

**Eko Wira Yhuda<sup>1</sup>**

Institut Agama Islam Sultan Muhammad Syafiuddin Sambas

[yhuda594@gmail.com](mailto:yhuda594@gmail.com)

**Wahab<sup>2</sup>**

Institut Agama Islam Sultan Muhammad Syafiuddin Sambas

[wahab.aichi88@gmail.com](mailto:wahab.aichi88@gmail.com)

### **ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi apa saja yang digunakan oleh unit Pengelola Kegiatan Kecamatan Selakau dalam meningkatkan pemasaran terhadap pembiayaan syariah. Sedangkan metode Penelitian ini menggunakan metode kualitatif, dengan sampel 9 narasumber dari pegawai Unit Pengelola Kegiatan Kecamatan Selakau. Dengan menggunakan kuisinoer pertanyaan yang diajukan kepada pegawai UPK Kecamatan Selakau. Adapun analisis yang digunakan adalah analisis swot untuk mengetahui kekuatan dari strategi yang digunakan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa, dengan sampel 9 orang narasumber dari pegawai UPK Kecamatan Selakau dengan data dari Analisis SWOT menunjukkan terdapat beberapa kekuatan (strength), kelemahan (weakness), peluang (opportunity) dan ancaman (threats) antara lain: kekuatan yang dimiliki, tidak menggunakan bunga konvensional, menggunakan sistem bagi hasil dan adanya angunan. Kelemahan, terbatasnya pendanaan, masih banyak yang menungak dan terbatasnya pendanaan. Peluang, kemajuan teknologi dan kelompok usaha khusus perempuan. Ancaman, dampak pandemi covid-19, keterbatasan modal dan kondisi perekonomian yang tidak sehat. Adapun strategi yang digunakan oleh unit pengelola kegiatan Kecamatan Selakau adalah menyebar brosur informasi peminjaman ke masyarakat, menawarkan produk dengan sistem bagi hasil, melakukan sosialisasi ke desa-desa yang ada di Kecamatan Selakau, pendekatan secara online dan melakukan pendekatan secara kekeluargaan.

Kata kunci: Analisis SWOT, Pemasaran Pembiayaan Syariah, UPK

### **ABSTRACT**

*This study aims to find out what strategies are used by the Selakau District Activity Management Unit in increasing marketing of sharia financing. While this research method uses qualitative methods, with a sample of 9 informants from Selakau District Activity Management Unit employees. By using a questionnaire the questions posed to UPK Selakau District employees. The analysis used is swot analysis to determine the strength of the strategy*

used. The results of this study indicate that, with a sample of 9 informants from UPK employees in Selakau District, data from the SWOT analysis shows that there are several strengths, weaknesses, opportunities and threats, including: strengths possessed, do not use conventional interest, using a profit-sharing system and the existence of buildings. Weaknesses, limited funding, many are still in arrears and limited funding. Opportunities, technological advances and women-only business groups. Threats, the impact of the covid-19 pandemic, limited capital and unhealthy economic conditions. The strategy used by the Selakau District activity management unit is to distribute loan information brochures to the community, offer products with a profit-sharing system, conduct outreach to villages in Selakau District, approach online and take a family approach. limited capital and unhealthy economic conditions. The strategies used by the Selakau District activity management unit are distributing loan information brochures to the community, offering products with a profit-sharing system, conducting socialization to villages in Selakau District, online approaches and taking a family approach. limited capital and unhealthy economic conditions. The strategies used by the Selakau District activity management unit are distributing loan information brochures to the community, offering products with a profit-sharing system, conducting socialization to villages in Selakau District, online approaches and taking a family approach.

*Keywords: SWOT Analysis, Islamic Finance Marketing, UPK*

## **PENDAHULUAN**

## **PENDAHULUAN**

Lembaga keuangan merupakan lembaga perantara keuangan (*financial intermediaries*) sebagai perantara pendukung yang amat *vital* untuk menjunjung kelancaran perekonomian (Wiwoho, 2014). Menurut Dahlan Siamat lembaga keuangan ialah badan usaha yang kekayaannya itu dalam bentuk aset keuangan dibanding aset non-finansial atau riil. dimana lembaga keuangan sudah memberikan kredit atau pembiayaan terhadap nasabah dan menanamkan dananya pada surat yang berharga. Unit Pengelola Kegiatan (UPK) merupakan lembaga keuangan profesional yang memberikan permodalan kepada masyarakat secara berkelompok, serta merupakan wahana pembelajaran bagi masyarakat dalam meningkatkan kesejahteraan keluarga (Cahyani, 2015).

Dana bergulir masyarakat yang dikenal dengan sebutan dana simpan pinjam khusus perempuan (SPP) dari Usaha Ekonomi Produktif (UEP) adalah dana yang digulirkan kepada masyarakat untuk membantu meningkatkan perekonomian masyarakat khususnya untuk penambah modal usaha atau keperluan konsumsi dan dikelola oleh sebuah lembaga yang disebut Unit Pengelola Kegiatan/Keuangan yang disebut UPK (dinsospmd, 2021).

مَنْ ذَا الَّذِي يُقْرِضُ اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا فَيُضْعِفَهُ لَهُ وَلَهُ أَجْرٌ كَرِيمٌ

Terjemahannya: “Barang siapa meminjamkan kepada Allah dengan pinjaman yang baik, maka Allah akan mengembalikannya berlipat ganda untuknya, dan baginya pahala yang mulia” (QS. AL-Hadid 57: Ayat 11) (tafsirq Surat Al-Hadid, 2023)

Penafsiran oleh Ibnu Katsir Siapakah yang mau meminjamkan kepada Allah pinjaman yang baik. (Tafsir Al-Quran, 2021) Menurut Umar ibnul Khattab, makna yang dimaksud ialah membelanjakan harta untuk keperluan jalan Allah. Menurut pendapat yang lain, untuk keperluan anak-anak (Software Al-quran, 2015). Menurut pendapat yang benar, makna ayat ini umum mencakup semuanya. Maka tiap-tiap orang yang membelanjakan hartanya di jalan Allah dengan niat yang ikhlas dan tekad yang benar telah termasuk ke dalam makna umum ayat ini.

Agar tujuan pelaksanaan Program Nasional Pemberdayaan Masyarakat Mandiri Pedesaan (PNPM-MPd) bisa tercapai, maka dirancang strategi yang tepat berdasarkan kenyataan yang ada pada lembaga UPK, dan lingkungan yang berpengaruh bagi kegiatan tersebut, sehingga peningkatan kesejahteraan masyarakat miskin benar-benar bisa terwujud (Hamdi et al., 2013). Maka dari pada itu diperlukan strategi yang diperlukan untuk meningkatkan minat masyarakat terhadap penggunaan pembiayaan berbasis syariah yang diterapkan oleh UPK agar dapat meningkatkan perekonomian daerah serta perekonomian masyarakat yang diberikan melalui sebuah kelompok usaha.

Pada awal maret 2020 Indonesia digemparkan dengan adanya kasus virus Covid-19 yang mengakibatkan permasalahan-permasalahan baru. Penyebaran pandemi Covid-19 menjadi konsen besar bangsa Indonesia karena permasalahan yang terus ditimbulkannya, ada banyak kerugian yang disebabkan oleh virus Covid-19 yang berdampak bagi perekonomian Indonesia secara meluas ke berbagai wilayah (Sumarni, 2020; Yamali & Putri, 2020). baik dari sisi perdagangan, investasi dan pariwisata terpuruk akibat wabah ini. Keadaan perekonomian Indonesia berdampak pada ekonomi dan bisnis syariah, ini menjadi tantangan perkembangan Ekonomi dan bisnis Syariah di Indonesia, mengakibatkan bisnis syariah dan permintaan produk-produk syariah mengalami penurunan (Sumarni, 2020). seperti dilakukannya pembatasan kegiatan terutama dalam kegiatan ekonomi serta diperketatnya aturan-aturan untuk keluar daerah dan adanya aturan pemberhentian usaha untuk sementara. Dengan adanya aturan-aturan ini menjadi salah satu dampak yang mengakibatkan lumpuhnya perekonomian khususnya dalam lembaga keuangan.

Unit pengelola kegiatan adalah tempat di mana Program Nasional Pemberdayaan masyarakat mandiri pedesaan untuk meningkatkan kesejahteraan dan kesempatan kerja masyarakat miskin di pedesaan dengan mendorong kemandirian dalam pengambilan keputusan dan pengelolaan pembangunan (Hasrina, 2015), Maka dalam memberikan dukungan PNPM mandiri pedesaan yang mempunyai tujuan untuk penanggulangan kemiskinan khususnya bagi wanita maka kegiatan pengelolaan dana bergulir menjadi salah satu kegiatan yang memberikan kemudahan bagi wanita untuk mendapatkan permodalan dalam bentuk simpan pinjam perempuan (Khoirudin, 2015). Dengan tujuan pelestarian dana bergulir baik simpan pinjam perempuan yang berasal dari pejabat pembuat komitmen agar sesuai dalam prinsip, tujuan dan mekanisme, maka akses dana bergulir selanjutnya

diatur dalam penjelasan bersamaan dengan penjelasan petunjuk teknis operasional.

Mulai tahun 2007 Pemerintah Indonesia mengadakan Program Nasional Pemberdayaan Masyarakat Mandiri yang terdiri dari PNPM Perkotaan dan Pedesaan, serta PNPM wilayah khusus dan desa yang tertinggal. Kemudian dengan adanya Program Nasional Pemberdayaan Masyarakat Mandiri, terbentuklah sebuah kesatuan kerja tingkat Kecamatan yaitu; Unit Pengelola Kegiatan (UPK) yang mempunyai program simpan pinjam khusus perempuan desa agar dapat meningkatkan taraf hidup dan ekonominya (Putro, 2012).

Secara umum, kegiatan Unit Pengelola Kegiatan Kecamatan Selakau terlaksana baik dan lancar sesuai dengan RKTL yang sudah ditetapkan bersama. Hasil kegiatannya pun cukup memuaskan. Namun demikian, umum terjadi, prosesnya tak lepas dari beberapa kendala, baik internal maupun eksternal. Berdasarkan hasil identifikasi permasalahan yang dilakukan oleh UPK terdapat sejumlah kendala sebagai berikut, Bertambahnya tingkat tunggakan SPP yang cukup signifikan faktor yang penyebab terjadinya tunggakan yang lebih besar tersebut didominasi karena faktor ekonomi murni berupa menurunnya tingkat pendapatan sebagian besar anggota kelompok terutama yang memiliki sumber pendapatan dari hasil laut.

Kurangnya partisipasi dalam pengambilan keputusan dari ketua dan anggota kelompok masyarakat perbatasan Paloh berkaitan dengan kurangnya partisipasi dalam identifikasi masalah (dinsospmd, 2021). Tidak mengherankan jika anggota kelompok masyarakat perbatasan Paloh sebagai peserta pemberdayaan kurang berpartisipasi dalam proses pembuatan keputusan sedangkan di upk kecamatan selakau Keterlibatan masyarakat secara langsung dalam seluruh proses kegiatan PNPM sejak sosialisasi, penggalian gagasan, penentuan prioritas, penetapan, pelaksanaan, hingga pelestarian kegiatan, tercermin dengan terpilihnya para pelaku sebagai pelaksana program, baik pelaku di tingkat desa maupun pelaku di tingkat kecamatan, dari kalangan masyarakat sendiri. Hal ini yang menjadi tujuan bagaimana UPK Kecamatan Selakau melakukan hal tersebut agar UPK nya menjadi baik.

Berdasarkan jumlah penduduk Kecamatan Selakau yang berjumlah sebesar 38.183 orang terbagi dalam 11 desa atau kelurahan (BPS Kabupaten Sambas, 2021), data pengguna pembiayaan yang termasuk kedalam kelompok hanyalah sebanyak 380 orang dari 38 kelompok yang terbentuk dari dua jenis pembiayaan hal ini menunjukkan sedikit nya masih masyarakat kecamatan selakau yang menggunakan pembiyaan di UPK kecamatan selakau untuk menunjang usahanya.

Tabel: 2

Data jumlah kelompok pengguna pembiayaan 2017-2021

No	Tahun	Jumlah Kelompok
1	2017	21
2	2018	30

3	2019	38
4	2020	38
5	2021	38

Sumber: laporan keuangan upk selakau 2021

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat jumlah kelompok nasabah dari tahun 2017 sampai dengan tahun 2019 berjumlah 38 kelompok dan pada tahun 2020 samapai 2021 tidak ada penambahan ini membuktikan bahwa jumlah nasabah di UPK Kecamatan Selakau setiap tahunnya mengalami kenaikan akan tetapi di masa pandemi covid-19 tahun 2020 tidak mengalami peningkatan apakah dalam hal ini terdapat faktor yang menjadi penghambat dalam pemasaran pembiayaan. Berdasarkan permasalahan yang telah diuraikan tersebut maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian lebih lanjut.

## **METODE PENELITIAN**

Metode penelitian yang digunakan peneliti dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif. Metode penelitian yang digunakan adalah metode kualitatif. “Metodologi adalah proses, prinsip, dan prosedur yang kita gunakan untuk mendekati problem dan mencari jawaban (Sugiyono, 2014)

Peneliti menggunakan pendekatan kualitatif dalam penelitian ini karena peneliti tertarik dengan sebuah fenomena di lapangan yaitu meneliti bagaimana strategi yang diterapkan oleh unit pengelola kegiatan (UPK) Kecamatan Selakau dalam penggelangan produk pembiayaan yang mereka berikan sehingga calon nasabah tertarik terhadap produk pembiayaan yang diberikan oleh (UPK) Kecamatan Selakau.

Teknik analisis data pada penelitian ini adalah Analisis data kualitatif yaitu upaya yang dilakukan dengan jalan bekerja dengan data, mengorganisasikan data, memilah-milahnya, mencari data, menemukan pola, menemukan apa yang penting dan apa yang dipelajari, dan memutuskan apa yang dapat diceritakan kepada orang lain. Untuk menganalisis data penulis menggunakan metode induktif. Analisis data induktif adalah analisis atas data spesifik dari lapangan menjadi unit-unit dilanjutkan dengan katagori (HAMZAH, 2021).

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Berikut merupakan hasil wawancara yang peneliti lakukan dengan pengurus Unit Pengelola Kegiatan Kecamatan Selakau, Kabupaten Sambas. Pada tanggal 5 dan 28 januari 2022 yang membahas tentang bagaimana strategi pemasaran pembiayaan syariah pada Unit Pengelola Kegiatan di Kecamatan Selakau, Kabupaten Sambas Yaitu:

Dari wawancara yang dilakukan dengan ibu siti khairul jannah selaku sekretaris UPK Kecamatan Selakau, beliau menuturkan penentuan kelompok yang layak diberikan pinjaman adalah kelompok yang mempunyai karakter yang kuat dalam mengembalikan pinjaman serta memiliki kondisi ekonomi yang aman, beliau menuturkan keunggulan yang dimiliki UPK Kecamatan

Selakau antara lain pemberian IPTW (Insentif Pembayaran Tepat Waktu) untuk kelompok yang tidak menungak dan tidak dikenakan biaya administrasi. Target dari pemasaran produk pembiayaan UPK Kecamatan Selakau adalah kelompok perempuan yang mempunyai usaha di Kecamatan Selakau, adapun kekuatan dan kelemahan dari UPK Kecamatan Selakau.

Kekuatan menandatangani perjanjian kontrak sebelum dilakukannya pembiayaan kepada kelompok, Kelemahan terbatasnya pendanaan dan pencairannya menggunakan sistem rangking. Beliau juga menuturkan saling keterbukaan dan adanya tanggung rentang disetiap kelompok, serta kemajuan teknologi memberikan informasi lebih mudah, peluang UPK sangat lah besar untuk meningkatkan pembiayaan pada masyarakat khususnya bagi kaum ibu-ibu, dengan adanya kesamaan produk dengan lembaga keuangan bukan lah sebuah ancaman karena pangsa pasar pembiayaan syariah UPK Kecamatan Selakau adalah kelompok-kelompok perempuan yang memiliki usaha dan maraknya pembenukan lembaga keuangan di Kabupaten Sambas tidak menjadi ancaman bagi UPK Kecamatan Selakau, adapun ancaman yang dihadapi UPK Kecamatan Selakau adalah pengembalian yang tidak lancar, dampak covid-19 dan kondisi ekonomi yang tidak sehat, cara pihak UPK mengatasi ancaman tersebut adalah dengan, mendata ulang kelompok yang menunggak, memberikan surat peringatan bagi kelompok yang menunggak dan mereskejul ulang kelompok yang menunggak.

Adapun strategi yang di paparkan oleh ibu siti khairul jannah adalah dengan sosialisasi ke desa-desa yang ada di Kecamatan Selakau terutama kelopok-kelompok perempuan yang memiliki usaha dan dengan mempermudah proses pengajuan proposal dan mengecilkan jumlah nisbah serta memberikan pembiayyan sesuai dengan pengajuan anggota kelompok. Adapun solusi yang dilakukan pihak UPK Kecamatan Selakau bagi kelompok yang jarang melakukan pembayaran pembiayaan adalah dengan melakukan pembinaan.

Beliau menuturkan terdapat faktor penghambat dan pendukung dalam pemasaran pembiayaan syariah antara lain:

1. Kurangnya pemahaman masyarakat tentang pembiayaan syariah yang ada diselakau.
2. Tidak lancarnya pengembalian pembiayaan ke UPK atau kondisi usaha macet.
3. Kurang dikenalnya produk pembiayaan syariah di UPK Kecamatan Selakau karena dianggap hal baru.
4. Tidak dilakukannya kerja sama dengan lembaga keuangan yang lain.

Sudah efektifnya pemasaran produk pembiayaan syariah menjadi salah satu faktor pendukung dalam promosi dan adanya kerja sama antara pihak UPK dengan pihak kecamatan ataupun desa, serta pemhaman masyarakat terhadap UPK Kecamatan Selakau terlihat baik dengan hampir 90% yang melakukan pembiayaan bergama islam.

Hasil wawancara dengan ibu marni selaku bendahara UPK kecamatan selakau beliau menuturkan pengajuan pinjaman di UPK Kecamatan Selakau memalui verifikasi setiap anggota kelompok yang mengajukan pinjaman,

adapun target pemasaran produk pembiayaan syariah adalah kelompok perempuan yang memiliki usaha dan kelompok yang pengembalian pinjamannya lancar, keunggulan dari UPK Kecamatan Selakau antara lain, tidak adanya biaya administrasi pada setiap pencairan dan memberikan IPTW bagi kelompok yang idak pernah menunggak, adapun kekuatan dan kelemahan dari produk pembiayaan syariah di UPK kecamatan selakau antara lain, setiap pencairan harus menandatangani SPK (Surat Perjanjian Kontrak) dan tersedianya modal usaha, kelemahannya adalah belum ada badan hukum yang jelas dan masih banyaknya kelompok yang menunggak. Yang menjadi faktor pendukung dalam pemasaran syariah adalah saling keterbukaan dan adanya tanggung rentang di setiap kelompok peminjam serta kemajuan teknologi juga dapat meningkatkan kemajuan UPK Kecamatan Selakau. Peluang atau potensi UPK Kecamatan Selakau untuk meningkatkan pembiayaan sangatlah besar khususnya bagi kaum ibu-ibu. Ancaman-ancaman yang dihadapi UPK Kecamatan Selakau antara lain, pengembalian pinjaman yang kurang lancar, keterbatasan modal akibat pengembalian pinjaman yang tidak lancar dan dampak covid-19 serta semakin banyaknya saingan dalam lembaga keuangan turut menjadi ancaman bagi UPK Kecamatan Selakau.

Adapun strategi yang diterapkan antara lain, sosialisai terhadap kelompok calon peminjam, mempermudah proses pengajuan pinjaman, mengecilkan jumlah nisbah, memberikan IPTW bagi yang lancar pengembaliannya dan strategi untuk meningkatkan jumlah anggota peminjam adalah dengan memberikan pinjaman sesuai dengan pengajuan anggota kelompok. Adapun solusi bagi kelompok peminjam yang sudah jarang melakukan pembiayaan adalah dengan melakukan pembinaan-pembinaan kepada kelompok peminjam.

Beliau juga menuturkan beberapa faktor penghambat dan pendukung dalam pemasaran pembiayaan syariah antara lain:

1. Faktor penghambat
  - a) Masyarakat yang belum mengenal dan mengerti tentang adanya pinjaman berbasis syariah.
  - b) Faktor kejujuran anggota kelompok.
  - c) Ketidak pahaman masyarakat tentang pembiayaan syariah.
  - d) Tidak lancarnya pengembalian pinjaman.
  - e) Usahanya macet.
  - f) Karena produk pembiayaan syariah dianggap baru.
  - g) Tidak adanya kerja sama dengan lembaga keuangan lain.
2. Faktor pendukung
  - a) Meningkatnya pemasaran pembiayaan syariah.
  - b) Melakukan promosi terhadap produk pembiayaan syariah.
  - c) Adanya kerja sama dengan perangkat desa.
  - d) Sumber daya manusia yang berkompeten dalam mengelola UPK

Solusi yang diberikan pihak UPK jika terjadi masalah kepada nasabah adalah dengan mengadakan musyawarah antar anggota kelompok.

1. Hasil penelitian pada fokus masalah tentang Bagaimana analisis swot dalam strategi pemasaran pembiayaan syariah di Unit Pengelola Kegiatan Kecamatan Selakau, Kabupaten Sambas.

Tabel 3.

## Matrix SWOT Upk kecamatan selakau

Internal Eksternal	Stranght (s ) -Adanya modal usaha -Sistem bagi hasil -Adanya angunan kelompok -adanya jaminan - perjanjian kontrak	Weakneas ( w ) -Terbatasnya pendanaan -Belum memiliki badan hukum -belum melakukan kerja sama dgn lembaga keuangan lain -terbatasnya pegawai lapangan
Opportunity ( o ) -kemajuan teknologi -kelompok usaha/UMKM -kelompok usaha khusus perempuan	Strategi SO -meningkatkan promosi di bidang teknologi -meningkatkan penggunaan produk pembiayaan pada kelompok usaha -memperkuat penyaluran dana pada usaha khusus perempuan	Strategi WO -meingkatkan jumlah dana -membuat badan hukum -melakukan kerjasama sama -meningkatkan jumlah pegawai
Threat ( T ) -pengembalian yang kurang lancar -pesaing -pandemi covid 19 -kondisi perekonomian yang tidak sehat -kesamaan produk dengan lembaga keuangan lain	Strategi ( ST ) -meningkatkan kualitas pelayanan -menetapkan target pemasaran	Strategi ( WT ) -meningkatkan promosi di berbagai media -menetapkan strategi pemasaran yang efektif dan efesien

Sumber: data diolah

Berikut ini pemaparan mengenai, kekuatan, kelemahan dan ancaman yang sudah penulis rangkum melalui hasil wawancara.

1. Faktor internal

a) Kekuatan (*strange*)

1) Adanya modal usaha.

Modal usaha yang disediakan oleh upk kecamtan selakau selalau tersedia untuk mendukung perkembangan perekonomian masyarakat dan mempermudah masyarakat.



2) Menggunakan sistem bagi hasil.

Sistem bagi hasil adalah sistem yang digunakan oleh upk kecamatan selakau, sebab upk kecamatan selakau menggunakan sistem syariah

3) Adanya jaminan.

Jaminan adalah sebuah kekuatan untuk mempertahankan nasabah ketika menggunakan pembiayaan di upk selakau, jaminan berupa surat tanah dan surat berharga lainnya

4) Tidak menggunakan sistem bunga.

Tidak menggunakan sistem bunga sebab upk kecamatan selakau menerapkan sistem bagi hasil/syariah

5) Adanya agunan di kelompok peminjam.

Agunan adalah sebuah jaminan yang diberikan oleh peminjam kepada upk kecamatan selakau.

6) Adanya perjanjian kontrak pinjaman.

Perjanjian kontrak pinjaman adalah sebuah kesepakatan yang diberlakukan ketika berlangsungnya akad, berupa perjanjian secara tertulis.

b) Kelemahan (*weakness*)

1) Terbatasnya pendanaan .

Pendanaan yang terbatas sebab modal usaha yang tidak terlalu banyak dikarenakan masih bergantung pada modal dari pemerintah dan modal awal yang dikelola kembali

2) Pencairan sistem rangking.

Pencairan sistem rangking adalah pencairan dengan meninjau kembali kelompok yang pernah melakukan pembiayaan dan akan melakukan pembiayaan kembali guna menentukan apakah kelompok tersebut baik dalam pengembalian.

3) Belum memiliki badan hukum yang jelas.

Tidak adanya badan hukum yang jelas dalam melindungi upk kecamatan selakau atau perlindungan hukum terhadap upk kecamatan selakau

4) Masih banyak yang menunggak.

Menunggak adalah hal yang sering dilakukan oleh pengguna pembiayaan, atau lebih dikenal dengan jarang melakukan pembayaran pinjaman setiap bulannya

5) Terbatasnya pegawai di lapangan.

Dengan pegawai yang hanya berjumlah 4 orang hal ini menjadi kendala ketika melakukan kegiatan dilapangan yang memerlukan banyak orang.

6) Belum melakukan kerja sama dengan lembaga keuangan lain.

Masih belum melakukan kerja sama dengan lembaga keuangan lain seperti pegadaian, bank guna meningkatkan upk kecamatan selakau.

2. Faktor eksternal

a. Peluang (*opportunity*)

1) Kemajuan teknologi.

Kemajuan teknologi menjadi salah satu sasaran dalam meningkatkan kemajuan dan kemudahan dalam mengakses upk kecamatan selakau, sehingga meningkatkan perkembangan upk kecamatan selakau.

2) Kelompok usaha/UMKM.

Dengan banyaknya kelompok usaha atau umkm yang ada di kecamatan selakau menjadi peluang untuk menyebarkan peminjaman kepada pelaku usaha.

3) Kelompok usaha yang berangotakan perempuan.

Maraknya pelaku usaha perempuan di kecamatan selakau menjadi fokus utama dalam menyalurkan permodalan kepada para pelaku usaha.

b. Ancaman (threarts)

1) Pengembalian yang kurang lancar.

Dengan pengembalian yang kurang lancar menjadi ancaman sebab bisa menjadi faktor penghambat pengembangan modal.

2) Pesaing.

Adanya pesaing dalam bentuk lembaga keuangan yang masih belum melakukan kerja sama, sehingga masih menjadi pesaing yang kuat.

3) Dampak pandemi covid-19.

Dengan munculnya covid-19 di dunia dan menyebar ke indonesia menjadi salah satu faktor ancaman sehingga mempersulit keuangan di upk berupa banyaknya peminjam yang macet pengembalian .

4) Keterbatasan modal.

Modal yang terbatas dan masih mengharapkan pemerintah dan modal sedanya dari modal awal yang selalu dikembangkan.

5) Semakin banyaknya saingan dalam lembaga keuangan.

Maraknya perkembangan lembaga keuangan di kabupaten sambas menjadi pesaing kuat penyebaran permodalan usaha khususnya pada pelaku usaha di kecamatan selakau.

6) Kondisi perekonomian yang tidak sehat .

Keadaan ekonomi masyarakat yang tidak stabil tergantung dengan keadaan menjadi faktor utama masyarakat dalam kelancaran melakukan pembayaran.

7) Kesamaan produk pembiayaan dengan lembaga keuangan lain.

Adanya produk pembiayaan yang sama dengan lembaga keuangan lain seperti pinjaman yang banyak digunakan oleh lembaga keuangan lain.

Dari analisis SWOT yang digambarkan di atas, maka dapat disimpulkan bahwa masih banyak kekurangan dalam lembaga keuangan unit pengelola kegiatan di Kecamatan Selakau yang sudah lama berdiri, pada akhirnya UPK Kecamatan Selakau masih kurang berkembang dan kalah maju dengan lembaga keuangan lain yang ada disekitaran Kecamatan

Selakau, Kabupaten Sambas serta masih banyaknya kelemahan-kelemahan yang belum dapat ditutupi dengan baik serta banyaknya ancaman yang menjadi *problematika* tambahan yang memperlemah UPK Kecamatan Selakau. Solusi yang ditawarkan yaitu berani menambah jumlah pegawai untuk mempermudah dalam kegiatan lapangan agar pekerjaan tidak menumpuk dan kekurangan tenaga kerja lapangan, melakukan kerja sama dengan lembaga keuangan di sekitar Kabupaten Sambas khususnya Kecamatan Selakau, meningkatkan jumlah modal dengan menjalin kerja sama dengan pengusaha-pengusaha dan dinas terkait yang mengelola lembaga keuangan, serta yang terpenting menetapkan badan hukum yang melindungi Unit Pengelola Kegiatan di Kecamatan Selakau Kabupaten Sambas.

Strategi pemasaran yang dilakukan oleh unit pengelola kegiatan kecamatan selakau sama halnya yang dilakukan oleh lembaga keuangan lain guna menjaring lebih dalam pengguna pembiayaan syariah. Oleh karena itu diperlukan langkah-langkah yang progresif dan strategis agar tujuan tersebut dapat tercapai. Yang bisa dijadikan kekuatan oleh upk adalah mempermudah dalam melakukan pinjaman dan syarat yang diajukan pun tidak terlalu berbelit-belit. Hal ini menjadi salah satu strategi yang diterapkan upk kecamatan selakau untuk menarik minat masyarakat atau kelompok usaha khusus perempuan untuk menggunakan produk pembiayaan.

Selain dari pada itu setelah peneliti melakukan observasi atau wawancara secara mendalam. Strategi pemasaran yang diterapkan oleh unit pengelola kegiatan kecamatan selakau, kabupaten sambas adalah sebagai berikut:

1. Mempermudah persyaratan dalam pengajuan pinjaman
2. Menyebar brosur informasi pinjaman ke kelompok-kelompok usaha.
3. Membentuk kelompok baru
4. Mempercepat proses peminjaman
5. Menawarkan produk dengan sistem bagi hasil
6. Memberikan bonus kepada kelompok yang lancar dalam pembayaran
7. Melakukan sosialisasi ke desa-desa yang ada di Kecamatan Selakau
8. Mengecilkan jumlah nisbah
9. Pendekatan secara online
10. Melakukan pendekatan secara kekeluargaan.

Hasil pembahasan tentang penghambat dan pendukung analisis swot dalam pemasaran pembiayaan syariah Faktor penghambat dan pendukung UPK Kecamatan Selakau Faktor penghambat

1. Masyarakat belum memahami tentang pembiayaan syariah
2. Kurang dikenalnya produk pembiayaan di UPK Kecamatan Selakau
3. Belum melakukan kerja sama dengan lembaga keuangan lain
4. Usaha nasabah terkadang tidak lancar
5. Pemasaran tidak lancar
6. Dampak pandemi covid-19
7. Kurang kejujuran dari nasabah tentang hasil usaha
8. Pengembalian pinjaman yang kurang lancar

## 9. Usaha nasabah yang macet

### Faktor pendukung

1. Sumber daya manusia yang berkompeten
2. Didukung pemerintah desa Di Kecamatan Selakau

## **KESIMPULAN**

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan peneliti, maka ada beberapa simpulan yang bisa diambil dari hasil penelitian ini yaitu:

1. Kesimpulan pada fokus masalah tentang Bagaimana analisis swot dalam strategi pemasaran pembiayaan syariah di Unit Pengelola Kegiatan Kecamatan Selakau, Kabupaten Sambas. Sudah berani bersaing dengan lembaga keuangan yang ada dengan memanfaatkan peluang dan kekuatan yang ada serta meminimalisir ancaman dan kelemahan yang dimiliki oleh Unit Pengelola Kegiatan Kecamatan Selakau. Strategi yang bisa ditempuh terdiri dari:
  - a. Mempermudah persyaratan dalam pengajuan pinjaman
  - b. Menyebar brosur informasi pinjaman ke kelompok-kelompok usaha.
  - c. Mempercepat proses peminjaman
  - d. Menawarkan produk dengan sistem bagi hasil
  - e. Memberikan bonus kepada kelompok yang lancar dalam pembayaran
  - f. Melakukan sosialisasi ke desa-desa yang ada di kecamatan selakau
  - g. Mengecilkan jumlah nisbah
  - h. Pendekatan secara online
  - i. Melakukan pendekatan secara kekeluargaan
2. Hasil kesimpulan tentang penghambat dan pendukung analisis swot dalam pemasaran pembiayaan syariah. Antara lain Masyarakat belum memahami tentang pembiayaan syariah, Kurang dikenalnya produk pembiayaan di UPK kecamatan selakau, Belum melakukan kerja sama dengan lembaga keuangan lain dan pendukungnya adalah Sumber daya manusia yang berkompeten dan Didukung pemerintah desa Di Kecamatan Selakau.

## DAFTAR RUJUKAN

- BPS Kabupaten Sambas. (2021). *BPS Kabupaten Sambas*. <https://sambaskab.bps.go.id/>
- Cahyani, D. I. (2015). Kinerja Lembaga Keuangan Bank Syariah Di Indonesia. *Jurnal Akuntansi dan Pajak*, 15(02), Article 02. <https://doi.org/10.29040/jap.v15i02.145>
- dinsospmd. (2021). *Profil Dana Amanah Pemberdayaan Masyarakat (Jln.Sungai Rusa). Selakau, Kab sambas*. <https://dinsospmd.sambas.go.id/front/v1>
- Hamdi, -, Hardjomidjojo, H., & Saleh, A. (2013). Kegiatan Simpan Pinjam Khusus Perempuan di Kecamatan Semparuk, Sambas. *MANAJEMEN IKM: Jurnal Manajemen Pengembangan Industri Kecil Menengah*, 8(2), Article 2. <https://doi.org/10.29244/mikm.8.2.155-169>
- HAMZAH, A. (2021). *Metode Penelitian Kualitatif Rekonstruksi Pemikiran Dasar serta Contoh Penerapan Pada Ilmu Pendidikan, Sosial & Humaniora*. CV Literasi Nusantara Abadi.
- Hasrina, Y. (2015). ANALISIS PENGELOLAAN KEUANGAN RURAL INFRASTRUCTURE SUPPORT PROGRAM NASIONAL PEMBERDAYAAN MASYARAKAT (RISâ€“PNPM) DI ORGANISASI MASYARAKAT SETEMPAT (OMS) KECAMATAN TUAH NEGERI KABUPATEN MUSI RAWAS. *JURNAL MANAJEMEN DAN BISNIS SRIWIJAYA*, 13(4), Article 4. <https://doi.org/10.29259/jmbs.v13i4.3148>
- Khoirudin, R. (2015). DAMPAK PROGRAM NASIONAL PEMBERDAYAAN MASYARAKAT MANDIRI PERDESAAN (PNPM-MP) PROGRAM SIMPAN PINJAM PEREMPUAN (SPP) TERHADAP KESEJAHTERAAN KELUARGA DI DESA CANGA'AN KECAMATAN KANOR KABUPATEN BOJONEGORO. *J+PLUS UNESA*, 4(1), Article 1. <https://jurnalmahasiswa.unesa.ac.id/index.php/36/article/view/13240>
- Putro, A. B. (2012). *Upaya Unit Pengelola Kegiatan Simpan Pinjam Khusus Perempuan Program Nasional Pemberdayaan Mandiri Pedesaan Di Kecamatan Setu Kota Tangerang Selatan* [Bachelor Thesis, Fakultas Ilmu Dakwah dan Ilmu Komunikasi Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta]. <https://repository.uinjkt.ac.id/dspace/handle/123456789/42845>
- Software Al-quran. (2015, October 22). *Tafsir Surat Al-Hadid, ayat 7-11*. <http://www.ibnukatsironline.com/2015/10/tafsir-surat-al-hadid-ayat-7-11.html>
- Sugiyono. (2014). *Metode Penelitian kuantitatif, kualitatif dan R & D / Sugiyono* (1st ed.). Alfabeta. <https://opac.perpusnas.go.id/DetailOpac.aspx?id=911046>
- Sumarni, Y. (2020). Pandemi Covid-19: Tantangan Ekonomi dan Bisnis. *Al-Intaj : Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah*, 6(2), Article 2. <https://doi.org/10.29300/aij.v6i2.3358>
- Tafsir Al-Quran. (2021). *Surat Al-Hadid Ayat 11*. Tafsir AlQuran Online. <https://tafsirq.com/permalink/ayat/5086>
- tafsirq Surat Al-Hadid. (2023). *Al-Qur'an Surat Al-Hadid Ayat ke-11*. Merdeka.Com. <https://www.merdeka.com/quran/al-hadid/ayat-11>

- Wiwoho, J. (2014). PERAN LEMBAGA KEUANGAN BANK DAN LEMBAGA KEUANGAN BUKAN BANK DALAM MEMBERIKAN DISTRIBUSI KEADILAN BAGI MASYARAKAT. *Masalah-Masalah Hukum*, 43(1), Article 1. <https://doi.org/10.14710/mmh.43.1.2014.87-97>
- Yamali, F. R., & Putri, R. N. (2020). Dampak Covid-19 Terhadap Ekonomi Indonesia. *Ekonomis: Journal of Economics and Business*, 4(2), Article 2. <https://doi.org/10.33087/ekonomis.v4i2.179>