

**STRATEGI PENGEMBANGAN PERDAGANGAN BERAS
MELALUI PEMBIAYAAN AKAD MURABAHAH
(STUDI KASUS BANK SYARIAH INDONESIA
CABANG TAMBUN 1 BEKASI)**

MERIAN TI



**PENGEMBANGAN INDUSTRI KECIL MENENGAH
SEKOLAH PASCASARJANA
INSTITUT PERTANIAN BOGOR
BOGOR
2025**

@Hak cipta milik IPB University

IPB University



Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

PERNYATAAN MENGENAI TESIS**DAN SUMBER INFORMASI SERTA PELIMPAHAN HAK CIPTA**

Dengan ini saya menyatakan bahwa tesis dengan judul “Strategi Pengembangan Perdagangan Beras Melalui Pembiayaan Akad Murabahah (Studi Kasus Bank Syariah Indonesia Cabang Tambun 1 Bekasi)” adalah karya saya dengan arahan dari dosen pembimbing dan belum diajukan dalam bentuk apa pun kepada perguruan tinggi mana pun. Sumber informasi yang berasal atau dikutip dari karya yang diterbitkan maupun tidak diterbitkan dari penulis lain telah disebutkan dalam teks dan dicantumkan dalam Daftar Pustaka di bagian akhir tesis ini.

Dengan ini saya melimpahkan hak cipta dari karya tulis saya kepada Institut Pertanian Bogor.

Bogor, Januari 2025

Merianti
P0504202020

@Hak cipta milik IPB University

IPB University



RINGKASAN

MERIANI. Strategi Pengembangan Perdagangan Beras Melalui Pembiayaan Akad Murabahah (Studi Kasus Bank Syariah Indonesia Cabang Tambun 1 Bekasi). Dibimbing oleh MUHAMMAD FINDI dan BUDI SUHARJO.

Di Indonesia UMKM menjadi salah satu tulang punggung bagi beberapa masyarakat dalam meningkatkan kesejahteraan, terbukti sektor UMKM dapat bertahan dalam situasi krisis ekonomi. Hanya 0,01% dari total penggiat usaha di Indonesia yang merupakan usaha besar, selebihnya adalah penggiat UMKM. UMKM mampu menyerap tenaga kerja dengan rata-rata sebesar 97,17% karena sebagian besar UMKM sifatnya padat karya sehingga dapat meningkatkan serapan tenaga kerja. UMKM memiliki kontribusi yang tinggi terhadap pertumbuhan perekonomian Kota Bekasi. Berdasarkan hasil sensus ekonomi BPS tahun 2016, jumlah UMKM di Kota Bekasi cukup banyak, yaitu kurang lebih 203,000 unit UMKM, 12,186 merupakan jenis usaha perdagangan pengolahan makanan dan minuman.

Peningkatan UMKM di Kota Bekasi menggambarkan bahwa perkembangan UMKM mengalami peningkatan yang signifikan setiap tahunnya. Namun permasalahan yang terjadi tetap mengikuti seiring dengan meningkatnya jumlah UMKM di kota ini adalah masalah kesiapan SDM dan sumber pembiayaan bagi pelaku UMKM. Bila dilihat dari nilai kontrak pembiayaan Mudarabah di BSI KCP Bekasi Tambun pada tahun 2022, tercatat senilai Rp15.561.000.000, dengan jangka waktu pengembalian berkisar antara 2-5 tahun, rata-rata nilai kontrak per bulannya Rp165.542.553,19. Hal ini menjadi tantangan, khususnya BSI dalam memperluas pangsa pasar pembiayaan ke pelaku UKM, khususnya yang bergerak dalam perdagangan produk sembako (beras). Produk sembako, termasuk didalamnya beras, merupakan produk utama yang dibutuhkan masyarakat luas, menjadikan bisnis dalam perdagangan produk ini menjadi sangat penting dan berpotensi untuk dikembangkan.

Tujuan penelitian adalah: (1) Mengetahui sistem pembiayaan murabahah perdagangan beras di BSI Cabang Tambun 1 Bekasi; (2) Mengetahui faktor-faktor yang memengaruhi perdagangan beras di Bekasi; dan (3) Mengetahui posisi dan kondisi usaha perdagangan beras, serta alternatif strategi pengembangan usaha perdagangan beras di Bekasi.

Penelitian ini bersifat studi kasus yang dilakukan dengan cara menelusuri data dan informasi yang diperoleh dari PT BSI, baik di pusat maupun Cabang Tambun 1 Bekasi. Pengamatan atau observasi yang dilakukan peneliti dalam penulisan ini adalah pengamatan atau observasi secara langsung terhadap kegiatan operasional terutama kegiatan pembiayaan murabahah yang ada. Pengumpulan data dilakukan dengan (1) mengambil data pembiayaan murabahah di BSI Tambun 1 Bekasi; (2) studi kepustakaan (eksplorasi); (3) wawancara, baik dengan tatap muka langsung, media lainnya yang dilakukan menggunakan alat bantu kuesioner dengan responden berjumlah tujuh orang yang mengetahui permasalahan yang dikaji (Branch Manager, Area Manajer, Area Micro Banking Manager, dan pelaku usaha). Data tersebut berupa faktor-faktor lingkungan, yaitu internal dan eksternal yang berpengaruh terhadap kinerja pembiayaan yang digambarkan dengan matriks *internal factor evaluation* (IFE) dan matriks *external factor evaluation* (EFE). Hasil

dari skor total matriks IFE dan EFE akan dilakukan pemetaan dengan matriks *internal-eksternal* (IE) dan selanjutnya dilakukan perumusan strategi untuk merumuskan alternatif strategi utama dengan matriks *strengths, weaknesses, opportunities and threats* (SWOT), serta *quantitative strategi planning matrix* (QSPM) untuk menentukan prioritas strategi. Penilaian kelayakan usaha dengan pendekatan prinsip 5C.

Analisis kelayakan pembiayaan dengan prinsip 5C menunjukkan bahwa BSI Cabang Tambun 1 Bekasi telah menerapkan dengan baik, sesuai dengan ketentuan yang telah ditetapkan. Hasil identifikasi faktor internal dengan matriks IFE, yang menjadi kekuatan utama adalah beras merupakan kebutuhan pokok masyarakat (0,44). Sementara kelemahan utamanya adalah pengelolaan bersifat kekeluargaan (0,16). Total skor matriks IFE adalah 2,65, menunjukkan bahwa usaha ini memiliki kekuatan internal yang **cukup baik** untuk berkembang, tetapi masih ada ruang untuk perbaikan dalam memanfaatkan kekuatan dan mengatasi kelemahan internal. Hasil identifikasi faktor eksternal dengan matriks EFE, peluang utamanya adalah pasar yang masih terbuka luas (0,47) dan ancaman utamanya adalah banyaknya UKM sejenis dengan bobot (0,23). Total skor matriks EFE adalah 2,59, menunjukkan bahwa usaha perdagangan beras berada pada **tingkat rata-rata** dalam memanfaatkan peluang dan menghadapi ancaman dari lingkungan eksternal.

Perpaduan total skor matriks IFE dan EFE pada matriks IE, menempatkan usaha pada **Kuadran V**, yaitu posisi menengah, baik secara internal maupun eksternal (Posisi Menjaga dan Mempertahankan-*Hold and Maintain*). Berdasarkan hasil analisis SWOT, diperoleh alternatif strategi yang dapat diterapkan dan berdasarkan perhitungan dalam matriks QSP, diperoleh strategi yang menjadi prioritas untuk diimplementasikan, yaitu peningkatan daya saing melalui diversifikasi produk dan pemasaran digital. Hasil ini menunjukkan bahwa peluang telah direspon di atas rata-rata bahkan superior sehingga strategi yang dibutuhkan adalah strategi yang dapat memanfaatkan kekuatan dan mampu menangkap peluang yang ada (strategi SO).

Implikasi manajerial dari strategi Peningkatan Daya Saing melalui Diversifikasi Produk dan Pemasaran Digital yang disesuaikan dengan pendekatan strategi penetrasi pasar dan pengembangan produk berdasarkan kajian, yaitu (1) Pengembangan Platform Digital untuk Pemasaran; (2) Segmentasi Pasar Berbasis Data; (3) Penetrasi Pasar Baru melalui Strategi Branding Digital; (4) Pengembangan Produk dengan Diferensiasi Kompetitif; serta (5) Pengukuran Kinerja Diversifikasi dan Pemasaran Digital.

Kata kunci: akad murabahah, diversifikasi produk, pemasaran digital perdagangan beras

SUMMARY

MERIANI. Rice Trade Development Strategy Through Murabahah Contract Financing (Case Study of Bank Syariah Indonesia, Tambun 1 Bekasi Branch). Supervised by MUHAMMAD FINDI and BUDI SUHARJO.

In Indonesia, MSMEs are one of the backbones for several communities in improving welfare, it has been proven that the MSME sector can survive in economic crisis situations. Only 0.01% of the total business activists in Indonesia are large businesses, the rest are MSME activists. MSMEs are able to absorb labor at an average rate of 97.17% because most MSMEs are labor intensive so they can increase labor absorption. MSMEs have a high contribution to the economic growth of Bekasi City. Based on the results of the 2016 BPS economic census, the number of MSMEs in Bekasi City is quite large, namely approximately 203,000 MSME units, 12,186 of which are food and beverage processing trade businesses.

The increase in MSMEs in Bekasi City illustrates that the development of MSMEs has experienced a significant increase every year. However, the problem that continues to occur along with the increasing number of MSMEs in this city is the problem of human resource readiness and sources of financing for MSME players. If we look at the value of the Mudarabah financing contract at BSI KCP Bekasi Tambun in 2022, it is recorded at IDR 15,561,000,000, with a repayment period ranging from 2-5 years, the average monthly contract value is IDR 165,542,553.19. This is a challenge, especially for BSI in expanding its financing market share to SMEs, especially those engaged in trading basic food products (rice). Basic food products, including rice, are the main products needed by the wider community, making the business of trading these products very important and has the potential to be developed.

The research objectives are: (1) To determine the murabahah financing system for rice trade at BSI Tambun 1 Bekasi Branch; (2) Knowing the factors that influence rice trade in Bekasi; and (3) Knowing the position and conditions of the rice trading business, as well as alternative strategies for developing the rice trading business in Bekasi.

This research is a case study which was carried out by tracing data and information obtained from PT BSI, both at the center and Tambun 1 Bekasi Branch. The observations or observations made by researchers in this writing are direct observations or observations of operational activities, especially existing murabahah financing activities. Data collection was carried out by (1) taking data on murabahah financing at BSI Tambun 1 Bekasi; (2) literature study (exploration); (3) interviews, both face to face and other media, conducted using questionnaires with seven respondents who were familiar with the problem being studied (Branch Manager, Area Manager, Area Micro Banking Manager, and business actors). The data is in the form of environmental factors, namely internal and external which influence financing performance which is described by the internal factor evaluation (IFE) matrix and the external factor evaluation (EFE) matrix. The results of the total score of the IFE and EFE matrices will be mapped using an internal-external (IE) matrix and then a strategy formulation will be carried out to formulate main strategic alternatives using the strengths, weaknesses, opportunities and threats (SWOT) matrix, as well as the quantitative strategy planning matrix

(QSPM) to determine strategic priorities. Business feasibility assessment using the 5C principle approach.

Analysis of the feasibility of financing using the 5C principles shows that BSI Tambun 1 Bekasi Branch has implemented it well, in accordance with the provisions that have been determined. The results of identifying internal factors with the IFE matrix, the main strength is that rice is a basic need for society (0.44). Meanwhile, the main weakness is that management is family-oriented (0.16). The total IFE matrix score is 2.65, indicating that this business has good enough internal strengths to grow, but there is still room for improvement in exploiting strengths and overcoming internal weaknesses. The results of identifying external factors using the EFE matrix show that the main opportunity is a market that is still wide open (0.47) and the main threat is the large number of similar SMEs with a weight of (0.23). The total EFE matrix score is 2.59, indicating that the rice trading business is at an average level in exploiting opportunities and facing threats from the external environment.

The combination of the total IFE and EFE matrix scores in the IE matrix places the business in Quadrant V, namely the middle position, both internally and externally (Hold and Maintain Position). Based on the results of the SWOT analysis, alternative strategies were obtained that could be implemented and based on calculations in the QSP matrix, strategies were obtained that were priorities for implementation, namely increasing competitiveness through product diversification and digital marketing. These results show that the response to opportunities has been above average, even superior, so that the strategy needed is a strategy that can take advantage of strengths and be able to capture existing opportunities (SO strategy).

The managerial implications of the strategy for Increasing Competitiveness through Product Diversification and Digital Marketing are adapted to the market penetration and product development strategy approach based on the study, namely (1) Development of Digital Platforms for Marketing; (2) Data-Based Market Segmentation; (3) New Market Penetration through Digital Branding Strategy; (4) Product Development with Competitive Differentiation; and (5) Diversification and Digital Marketing Performance Measurement.

Keywords: digital marketing, murabahah contract, product diversification, rice trade





@Hak cipta milik IPB University

IPB University

© Hak Cipta milik IPB, tahun 2025

Hak Cipta dilindungi Undang-Undang

Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan atau menyebutkan sumbernya. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik, atau tinjauan suatu masalah, dan pengutipan tersebut tidak merugikan kepentingan IPB.

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

**STRATEGI PENGEMBANGAN PERDAGANGAN BERAS
MELALUI PEMBIAYAAN AKAD MURABAHAH
(STUDI KASUS BANK SYARIAH INDONESIA
CABANG TAMBUN 1 BEKASI)**

MERIAN TI

Tesis

Sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar
Magister Sains pada
Program Studi Pengembangan Industri Kecil Menengah

**PENGEMBANGAN INDUSTRI KECIL MENENGAH
SEKOLAH PASCASARJANA
INSTITUT PERTANIAN BOGOR
BOGOR
2025**

Tim penguji pada Ujian Tesis: Dr.Ir. Sapta Raharja, DEA

@Hak cipta milik IPB University

IPB University



- Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

x

Judul Tesis : Strategi Pengembangan Perdagangan Beras Melalui
Pembiayaan Akad Murabahah (Studi Kasus Bank
Syariah Indonesia Cabang Tambun 1 Bekasi)

Nama : Merianti
NIM : P0504202020

Disetujui,

Pembimbing 1:
Assoc.Prof.Dr. Muhammad Findi



Pembimbing 2:
Dr.Ir. Budi Suharjo, M.S.



Diketahui

Ketua Program Studi:
Prof.Dr.Ir. H. Musa Hubeis, MS, Dipl.Ing, D.E.A.
NIP. 19550626 198003 1002



Dekan Sekolah Pascasarjana
Prof.Dr.Ir. Dodik Ridho Nurrochmat, M.Sc.F.Trop
NIP. 19700329 199608 1001



Tanggal Ujian: 18 Januari 2025

Tanggal Pengesahan:

PRAKATA

Puji dan syukur kepada Allah *subhanaahu wa ta'ala* atas segala karunia-Nya sehingga Tugas Akhir ini berhasil diselesaikan. Sebagai upaya untuk menyelesaikan studi pada Program Studi Pengembangan Industri Kecil Menengah IPB. Peneliti melakukan penelitian tesis dengan judul: “Strategi Pengembangan Perdagangan Beras Melalui Pembiayaan Akad Murabahah (Studi Kasus Bank Syariah Indonesia Cabang Tambun 1 Bekasi)”. Penelitian dilakukan sejak Bulan Juni sampai Desember 2024.

Selama pelaksanaan penelitian sampai penulisannya, penulis mendapat bantuan, bimbingan, dan kerjasama dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan terima kasih kepada:

1. Assoc. Prof.Dr Muhammad Findi selaku Ketua Komisi Pembimbing, dan Dr.Ir. Budi Suharjo, MS. selaku Anggota Komisi Pembimbing yang telah banyak memberi arahan dan saran kepada penulis; Prof.Dr.Ir. H. Musa Hubeis, M.S., Dipl.Ing., DEA selaku ketua Prodi Pengembangan IKM SPs IPB yang terus memberikan semangat untuk menyelesaikan studi ini.
2. Bank Syariah Indonesia (BSI) atas kesediaan dan bantuan penelitian yang telah diberikan, semoga karya ilmiah ini bermanfaat bagi perkembangan ilmu pengetahuan;
3. Ayah, Ibu, suami, anak-anak tercinta dan adik-adik terkasih atas doa dan supportnya;
4. Sahabat dan tim terbaik di BSI atas semua semangat dan supportnya;
5. Teman-teman MPI khususnya Angkatan 26 atas semua semangat dan dukungannya; serta
6. Sahabat-sahabat terbaik atas support dan doanya.

Semoga karya ilmiah ini bermanfaat bagi pihak yang membutuhkan dan bagi kemajuan ilmu pengetahuan. Aamiin.

Bogor, Januari 2025

Merianti

DAFTAR ISI

DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	5
1.3 Tujuan Penelitian	5
1.4 Kegunaan Penelitian	6
1.5 Ruang Lingkup	6
II TINJAUAN PUSTAKA	6
2.1 Perkembangan Usaha	6
2.2 Usaha Mikro Kecil dan Menengah	8
2.3 Peran Usaha Mikro Kecil dan Menengah	10
2.4 Pembiayaan	10
2.5 Strategi Pengembangan	15
2.6 Analisis SWOT	17
2.7 Penelitian Terdahulu	17
III METODE PENELITIAN	19
3.1 Lokasi dan Waktu Penelitian	19
3.2 Metode Kerja	19
IV HASIL DAN PEMBAHASAN	26
4.1 Gambaran Umum Perusahaan	26
4.2 Kelayakan Usaha dengan Prinsip 5C	29
4.3 Identifikasi Faktor Strategi Internal dan Eksternal	35
4.4 Posisi dan Kondisi Perdagangan Beras di Tambun 1 Bekasi	53
4.5 Alternatif Strategi	56
4.6 Prioritas Strategi	61
4.7 Implikasi Manajerial	62
V KESIMPULAN DAN SARAN	64
5.1 Kesimpulan	64
5.2 Saran	64
DAFTAR PUSTAKA	65
LAMPIRAN	72
RIWAYAT HIDUP	86

DAFTAR TABEL

	Hal
1. Nilai kontrak pembiayaan murabahah di BSI KCP Bekasi Tambun tahun 2021-2022	3
2. Model matriks IFE dan EFE	22
3. Penilaian bobot faktor strategis internal/eksternal perusahaan	23
4. Matriks IFE perdagangan beras di Tambun 1 Bekasi	54
5. Matriks EFE perdagangan beras di Tambun 1 Bekasi	55
6. Matriks QSP perdagangan beras di Tambun 1 Bekasi	62

DAFTAR GAMBAR

	Hal
1. Proses pembiayaan Mudarabah di BSI	4
2. Analisis Matriks SWOT	17
3. Model Matriks IE	23
4. Model Matriks SWOT	24
5. Matriks IE perdagangan beras di Tambun 1 Bekasi	56
6. Matriks SWOT perdagangan beras di Tambun 1 Bekasi	57

DAFTAR LAMPIRAN

	Hal
1. Kuesioner penelitian untuk identifikasi faktor strategis internal dan eksternal	72
2. Kuesioner penelitian untuk penilaian bobot dan rating faktor strategis internal dan eksternal	73
3. Perhitungan bobot faktor strategi internal	77
4. Perhitungan bobot faktor strategi eksternal	80
5. Penentuan rating faktor internal dan eksternal	83
6. Perhitungan matriks IFE dan EFE	84
7. Perhitungan matriks QSP	85