

**ANALISIS SWOT PENGEMBANGAN TABUNGANKU DAN  
TABUNGAN SUKSES DI PD.BPR NTB CABANG LABUAPI  
LOMBOK BARAT**



Oleh  
**Patihatul Ilmi**  
NIM 190502170

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MATARAM  
MATARAM  
2023**

**ANALISIS SWOT PENGEMBANGAN TABUNGANKU DAN  
TABUNGAN SUKSES DI PD.BPR NTB CABANG LABUAPI  
LOMBOK BARAT**

**Skripsi**

**Diajukan Kepada Universitas Islam Negeri Mataram Untuk  
Melengkapi Persyaratan Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi**



Oleh

**Patihatul Ilmi**

**NIM 190502170**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MATARAM  
MATARAM  
2023**



Perpustakaan UIN Mataram

## PERSETUJUAN PEMBIMBING

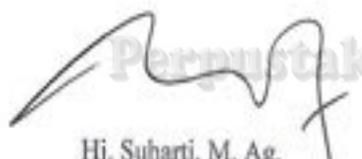
Skripsi oleh: Patihatul Ilmi, NIM 190502170 dengan judul "Analisis SWOT Pengembangan Tabunganku Dan Tabungan Sukses di PD.BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat" telah memenuhi syarat dan disetujui untuk diuji.

Disetujui pada tanggal: 31 Juli 2022

Pembimbing I,

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
M A T A R A M

Pembimbing II,

  
Hi. Suharti, M. Ag.  
NIP 197606062014122002

  
Didi Suwardi M.Sc.  
NIP 0825088501

## NOTA DINAS PEMBIMBING

Mataram, 31 Juli 2024

Hal: **Ujian Skripsi**

**Yang Terhormat**  
**Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam**  
**di Mataram.**

*Assalamu'alaikum, Warahmatullahi wabarakatuh.*

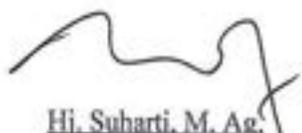
Dengan hormat, setelah melakukan bimbingan, arahan, dan koreksi, kami berpendapat bahwa skripsi saudara:

Nama Mahasiswi : PATIHATUL ILMI  
NIM : 190502170  
Jurusan/Prodi : Perbankan Syariah  
Judul : Analisis SWOT Pengembangan Tabunganku dan Tabungan Sukses di PD. BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat.

Telah memenuhi syarat untuk diajukan dalam sidang *munaqasyah* skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Mataram. Oleh karena itu, kami berharap agar skripsi ini dapat segera di-*munaqasyah*-kan.

*Wassalamu'alaikum, Warahmatullahi wabarakatuh.*

Pembimbing I,



Hj. Suharti, M. Ag.  
NIP 197606062014122002

Pembimbing II,



Didi Suwardi M.Sc  
NIP 0825088501

## PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : **Patihatul Ilmi**  
NIM : **190502170**  
Jurusan : **Perbankan Syariah**  
Fakultas : **Ekonomi dan Bisnis Islam**

Menyatakan bahwa skripsi dengan judul "Analisis SWOT Pengembangan Tabunganku Dan Tabungan Sukses di PD.BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat" ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya, terbukti melakukan plagiat tulisan/karya orang lain, siap menerima sanksi yang telah ditentukan oleh lembaga.

Perpustakaan **UIN Mataram**

Mataram, 09 Agustus 2023

Saya yang menyatakan,



Official stamp of UIN Mataram with a signature over it. The stamp includes the text 'UIN MATARAM' and 'MAYYATI TEMBEL'.

**Patihatul Ilmi**

## PENGESAHAN

Skripsi oleh: Patihatul Ilmi, NIM: 190502170 Dengan Judul "Analisis SWOT Pengembangan Tabunganku Dan Tabungan Sukses Di PD. BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat," telah di pertahankan di depan dewan penguji Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Mataram pada tanggal 05 - SEPTEMBER - 2023

### Dewan Penguji

Hi. Suharti, S.Ag., M.Ag.  
(Ketua Sidang/ Pemb. I)

Didi Suwardi, M.Sc.  
(Sekretaris Sidang/ Pemb. II)

Dr. M. Firdaus, S.H.L., M.Si.  
(Penguji I)

Safwira Guna Putra, M.Ec.Dev.  
(Penguji II)



Perpustakaan UIN Mataram

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. Ridwan Mas'ud, M.Ag.  
NIP. 197111102002121001

## MOTTO

“Kebiasaan menabung adalah sebuah edukasi. Itu memupuk setiap kebajikan, mengajarkan pengorbanan diri, menanam ketertiban akal, melatih perencanaan, dan oleh karena itu memperluas pikiran”

( TT Munger )

“Allah tidak membebani seseorang itu melainkan sesuai dengan kesanggupannya”

( Q.S Al-Baqarah: 286 )

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
M A T A R A M

*“Only You Can Change Your Life, Nobody Else Can Do It For You”*

Orang lain tidak akan bisa paham *struggle* dan masa sulitnya kita, yang mereka ingin tau hanya bagian *success stories*. Berjuanglah untuk diri sendiri walaupun tidak ada yang tepuk tangan. Kelak diri kita dimasa depan akan sangat bangga dengan apa yang kita perjuangkan hari ini.

## PERSEMBAHAN

*“Kupersembahkan skripsiku ini untuk kedua orangtuaku tercinta Ibuku (Hj. Halkiah) dan Bapakku (H. Tanwir) serta keluargaku tersayang yang selalu mendukungku, serta almamaterku, dan untuk semua Guru serta Dosen Terbaikku”*

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
M A T A R A M

Perpustakaan UIN Mataram

## KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, segala puji bagi Allah SWT, tuhan semesta alam dan shalawat serta salam semoga selalu tercurahkan kepada Nabi Muhammad Saw, juga kepada keluarga, sahabat dan semua pengikutnya. Amin.

Penulis menyadari bahwa proses dalam penyelesaian skripsi ini tidak akan sukses tanpa bantuan dan keterlibatan berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis mengucapkan terimakasih kepada pihak yang telah terlibat dalam penyusunan skripsi sebagai berikut:

1. Hj. Suharti, M.Ag. sebagai Pembimbing I dan Didi Suwardi, M.Sc. sebagai Pembimbing II yang memberikan bimbingan, motivasi, dan koreksi mendetail terus-menerus tanpa rasa bosan ditengah kesibukannya dalam menjadikan proposal skripsi ini lebih matang dan selesai;
2. Dr. M. Firdaus, S.H.I., M.Si. sebagai Penguji I dan Safwira Guna Putra, M.Ec.Dev. sebagai Penguji II yang telah memberikan masukan dalam penyelesaian skripsi ini;
3. Dr. Sanurdi, M.SI. selaku Ketua Jurusan Perbankan Syariah;
4. Dr. Riduan Mas'ud, M.Ag. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam;
5. Prof. Dr. H. Masnun, M.Ag. Selaku Rektor UIN Mataram yang telah memberi tempat bagi penulis untuk menuntut ilmu dengan memberi bimbingan dan peringatan untuk tidak berlama-lama di kampus tanpa pernah selesai;
6. Kepada kedua orang tua yang selalu mendukung, selalu berdoa, dan selalu bekerja keras tanpa mengenal hujan atau panas, gelap atau terang dan tanpa pernah berkeluh kesah agar saya bisa menuntut ilmu sehingga bisa menjadi seperti sekarang ini;
7. Kepada keluarga saya adek-adek saya Daniel Wahyu Akbar, Ahmad Dika Prasetya, dan Galang Ramdan yang selalu menemani dalam keadaan senang maupun susah, Ari Wardana yang selalu mau direpotkan untuk menemaniku, membantu, dan memberi masukan serta memberikan waktu luangnya untuk mendengarkan keluh kesah dalam penyelesaian skripsi ini;

8. Kepada Sahabat-Sahabat saya Noni Richa Murti, Mita Handayani, Nuraenyah dan teman-teman seperjuangan yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu. yang selalu mendengarkan keluh kesah dan memberikan doa serta semangat sehingga saya bisa menjadi orang yang kuat seperti sekarang ini. Terimakasih untuk canda, tawa dan tangisan yang pernah kita lalui bersama.

Semoga amal kebaikan dari berbagai pihak tersebut mendapat pahala yang berlipat ganda dari Allah SWT. dan semoga karya ilmiah ini bermanfaat bagi banyak orang. Amin.



Mataram, 23 Mei 2023  
Penulis,

Patihatul Ilmi

Perpustakaan UIN Mataram

## DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL .....	i
HALAMAN JUDUL.....	ii
HALAMAN LOGO .....	iii
PERSETUJUAN PEMBIMBING .....	iv
NOTA DINAS PEMBIMBING .....	v
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI .....	vi
PENGESAHAN DEWAN PENGUJI.....	vii
HALAMAN MOTTO.....	viii
HALAMAN PERSEMBAHAN .....	ix
KATA PENGANTAR .....	x
DAFTAR ISI .....	xii
DAFTAR TABEL .....	xiv
DAFTAR GAMBAR .....	xv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvi
ABSTRAK.....	xvii
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Rumusan Masalah.....	5
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	5
D. Ruang Lingkup dan <i>Setting</i> Penelitian .....	6
E. Telaah Pustaka.....	6
F. Kerangka Teori .....	10
G. Metode Penelitian .....	20
H. Sistematika Pembahasan.....	27
<b>BAB II ANALISIS SWOT PENGEMBANGAN TABUNGANKU DI</b>	
<b>PD. BPR NTB CABANG LABUAPI LOMBOK BARAT .....</b>	<b>29</b>
A. Profil PD. BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat.....	29
1. Sejarah Singkat Berdirinya PD. BPR NTB Mataram.....	29
2. Visi Misi PD. BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat .....	29
3. Kondisi Fisik PD. BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat .....	30
4. Struktur Organisasi PD. BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat.....	31

5. Produk-Produk PD. BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat.....	31
B. Pengembangan Tabunganku di PD. BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat.....	35
C. Analisis SWOT Pengembangan Tabunganku di PD. BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat.....	39

**BAB III ANALISIS SWOT PENGEMBANGAN TABUNGAN SUKSES DI PD.BPR NTB CABANG LABUAPI LOMBOK BARAT .....44**

A. Pengembangan Tabungan Sukses di PD.BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat.....	44
B. Analisis SWOT Pengembangan Tabungan Sukses di PD.BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat.....	47

**BAB IV PENUTUP.....51**

A. Kesimpulan.....	51
B. Saran .....	52

**DAFTAR PUSTAKA .....53**

**LAMPIRAN .....57**

**DAFTAR RIWAYAT HIDUP.....63**

Perpustakaan UIN Mataram

## DAFTAR TABEL

- Tabel 1.1 Matrik SWOT
- Tabel 2.1 Matrik SWOT Tabunganku
- Tabel 3.1 Matrik SWOT Tabungan Sukses



Perpustakaan UIN Mataram

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Struktur Organisasi PD. BPR NTB Cabang Labuapi  
Lombok Barat



Perpustakaan UIN Mataram

## DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1    Pertanyaan Wawancara
- Lampiran 2    Daftar Informan
- Lampiran 3    Photo Bersama Pimpinan dan Teller, Surat Observasi Penelitian, Bukti Cek Plagiasi, Bukti Bebas Pinjam Perpustakaan UIN Mataram, dan Kartu Konsultasi Skripsi .



Perpustakaan UIN Mataram

# **ANALISIS SWOT PENGEMBANGAN TABUNGANKU DAN TABUNGAN SUKSES DI PD.BPR NTB CABANG LABUAPI LOMBOK BARAT**

**Oleh:**  
**Patihatul Ilmi**  
**NIM 190502170**

## **ABSTRAK**

Penelitian ini membahas tentang Analisis SWOT Pengembangan Tabunganku Dan Tabungan Sukses Di PD.BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat. Dalam hal ini yang menjadi dasar pemikiran pada analisis pengembangan produk Tabunganku dan Tabungan Sukses yaitu memerlukan strategi yang tepat dan dukungan personel, infrastruktur, budaya dan dukungan inovasi sehingga usaha yang dilakukan secara sadar, terencana dan terarah dalam membuat atau memperbaiki produk yang ada dapat tercapai. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana strategi pengembangan Tabunganku dan Tabungan Sukses di PD.BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat serta Untuk Mengetahui Analisis SWOT Pengembangan Tabunganku dan Tabungan Sukses di PD.BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat.

Penelitian ini menggunakan pendekatan yang bersifat kualitatif deskriptif. Metode pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan Observasi, wawancara, dan dokumentasi. Teknik analisis data menggunakan Matriks SWOT.

Hasil dari penelitian ini adalah PD.BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat telah melakukan pengembangan produk dengan menggunakan cara mensosialisasikan kekuatan atau keunggulan yang ada pada produk dengan menjaga kualitas produk dan mengembangkan produk sesuai dengan permintaan pasar. Adapun untuk Analisis SWOT dengan mengetahui faktor internal dan eksternal

dalam analisis SWOT kedua produk tabungan yaitu Tabunganku dan Tabungan Sukses di PD.BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat terdapat kekuatan yang berupa tersedianya fasilitas jemput bola, dan jumlah setoran awal yang ringan dan kelemahannya yaitu kurangnya sumber daya manusia sebagai promosi dan tidak adanya fasilitas seperti ATM yang dijumpai. Sedangkan untuk peluang yaitu penempatan lokasi kantor yang strategis sehingga mudah dijumpai dan ancamannya yaitu banyaknya produk sejenis yang ditawarkan oleh perbankan lain yang sama dengan produk Tabunganku dan Tabungan Sukses dan dengan adanya produk yang mudah ditiru.

**Kata Kunci:** *Analisis SWOT, Pengembangan, Tabunganku, Tabungan Sukses*



Perpustakaan UIN Mataram

**SWOT ANALYSIS OF THE DEVELOPMENT OF MY SAVINGS  
AND SUCCESSFUL SAVINGS AT PD.BPR NTB LABUAPI  
BRANCH, WEST LOMBOK**

**By:**  
**Patihatul Ilmi**  
**NIM 190502170**

**ABSTRACT**

This research discusses the SWOT Analysis of the Development of My Savings and Success Savings at PD.BPR NTB Labuapi Branch, West Lombok. In this case, the rationale for the analysis of the product development of My Savings and Success Savings is that it requires the right strategy and support from personnel, infrastructure, culture and innovation support so that conscious, planned and directed efforts in creating or improving existing products can be achieved. Therefore, this research aims to find out the strategy for developing My Savings and Success Savings at PD.BPR NTB Labuapi West Lombok Branch and to find out the SWOT Analysis for the Development of My Savings and Success Savings at PD.BPR NTB Labuapi West Lombok Branch.

This research uses a descriptive qualitative approach. Data collection methods were carried out using observation, interviews and documentation. The data analysis technique uses the SWOT Matrix.

The results of this research are that PD.BPR NTB, West Lombok Labuapi Branch has carried out product development by socializing the strengths or advantages of the product by maintaining product quality and developing products according to market demand. As for the SWOT Analysis, by knowing the internal and external factors in the SWOT analysis of the two savings products, namely My Savings and Success Savings at PD.BPR NTB Labuapi Branch, West Lombok, there are strengths in the form of availability of pick-up facilities, and a small initial deposit amount and the weakness is the lack of resources. human resources as promotion and the absence of facilities such as ATMs found. Meanwhile, the opportunity is the strategic placement of the office so it is easy to find and the threat is the many similar products offered by other banks which are the same as the My Savings and Success Savings products and with products that are easy to imitate.

Keywords: SWOT Analysis, Development, My Savings, Success Savings

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Bank adalah badan usaha yang menyerap dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup masyarakat. Seperti yang tertuang dalam UU No.1. 21 tahun 2008. Bank dapat menggunakan salah satu sistem dalam berbisnis, sistem tradisional atau hukum syariah. Di Indonesia, ada dua jenis bank devisa dan bank sentral. Bank tradisional adalah bank yang kegiatan usahanya bersifat tradisional dan hanya berdasarkan ketentuan perundang-undangan. Pada saat yang sama, perbankan syariah tidak hanya berdasarkan UU No.1. Keputusan No. 21 Tahun 2008 mendefinisikan perbankan syariah sebagai bank yang melibatkan perbankan syariah dan unit usaha syariah berdasarkan hukum Islam yang kegiatan perbankannya didasarkan pada fatwa yang dikeluarkan oleh Komite Syariah Parlemen Islam Indonesia. Salah satunya adalah Bank Perkreditan Rakyat (BPR).<sup>1</sup>

Bank Perkreditan Rakyat (BPR) adalah Bank yang memiliki kegiatan usaha terbatas dengan transaksi yang sederhana, meliputi penghimpunan dana dalam bentuk tabungan, deposito berjangka dan penyaluran kredit. Keterbatasan ini diberikan kepada BPR terkait dengan tujuan pelayanan utama kepada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) serta masyarakat sekitar. Bisnis perbankan utamanya BPR, manajemen harus menanggung risiko yang sangat besar untuk mendapatkan profitabilitas yang ditargetkan sebagai reward dari risiko yang ditanggung. *Reengineering* proses bisnis akan terus dilakukan untuk memperkuat kualitas dan kuantitas sumber daya manusia untuk membentuk SDM yang sehat, kuat, dan bank yang bermanfaat secara sosial salah satu cara untuk bersaing dengan

---

<sup>1</sup> Iswardono, *Uang dan Bank*, (Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta, 1981), hlm. 61-62.

lembaga perbankan lainnya adalah dengan mengembangkan produk.<sup>2</sup> Produk yang dihasilkan perusahaan selalu berkembang ke arah yang dinamis untuk memenuhi kebutuhan konsumen secara keseluruhan. Pengembangan produk merupakan inti dari pengembangan perusahaan. Pengembangan produk memerlukan strategi yang tepat dan dukungan personel, infrastruktur, budaya dan dukungan inovasi. Seperti yang akan dilakukan oleh peneliti di PD. BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat dalam rangka menganalisis pengembangan produk Tabunganku dan Tabungan Sukses terkait Kekuatan dan Kelemahan serta Peluang dan Ancaman yang dimiliki oleh PD. BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat itu sendiri.

Selanjutnya PD. BPR NTB Mataram memiliki kantor cabang sebanyak 44 kantor cabang yang tersebar di Nusa Tenggara Barat. Salah satunya kantor cabang yang berada di Labuapi yaitu PD. BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat. PD. BPR Cabang Labuapi Lombok Barat memiliki berbagai macam produk dan layanan seperti tabungan, kredit, dan deposito. Dimana dari masing-masing produk mempunyai keunggulan. PD. BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat juga menawarkan empat macam produk dana yaitu Tabunganku, Tabungan Qurban, Tabungan Sukses, dan Deposito.<sup>3</sup> Dari keempat produk dana tersebut, dua diantaranya menjadi pokok penelitian yaitu produk Tabunganku dan Tabungan Sukses. Dalam hal ini, peneliti telah melakukan pra-survey dengan melakukan pengamatan dan wawancara dengan salah satu karyawan di PD. BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat. Informasi atau data yang diperoleh peneliti adalah produk Tabunganku dipakai pada setiap karyawan di PD. BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat, instansi atau usaha dagang jasa yang melakukan pencairan kredit dikantor diwajibkan membuka rekening Tabunganku. Selain itu, Tabunganku tidak dikenakan biaya administrasi disetiap bulan. Sedangkan Tabungan Sukses memiliki bunga lebih tinggi dari pada Tabunganku dan dikenakan biaya administrasi setiap bulan. Dalam hal ini, peneliti memilih kedua

---

<sup>2</sup>Mohammad Sofyan, *Bank Perkreditan Rakyat*, (Jawa Timur: CV Odis, 2021), hlm. 13.

<sup>3</sup>PD. BPR NTB Mataram “Profil, Produk, dan Layanan PD. BPR NTB Mataram” dalam <http://bprntb.co.id/>, diakses tanggal 13 Januari 2023, pukul 10.03.

produk tabungan tersebut karena masing-masing produk memiliki keunggulan dalam bersaing sehingga cukup diminati oleh kalangan nasabah dan dalam pembukaan rekening masih tergolong mudah.

Keunggulan dalam bersaing dapat diketahui dengan menggunakan teknik analisis SWOT pada strategi pengembangan produk tabungan. Teknik analisis SWOT yang dimodifikasi dapat dirumuskan sebagai kunci keberhasilan yang mungkin dimiliki oleh produk tabungan dan rekening tabungan yang sukses. *Critical success factor* ini penting karena akan memberikan informasi mengenai profil keunggulan bersaing dari kedua produk yang dikeluarkan oleh PD.BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat.

Kehadiran PD. BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat yaitu untuk memenuhi pelayanan financial sesuai dengan kebutuhan nasabah dengan jangkauan untuk kebutuhan lebih bermakna. Namun terlepas dari itu permasalahan yang ada dilapangan terkait Kelemahan (*Weakness*) kedua produk hanya ada pada penutupan rekening tabungan yang hanya disisakan sebesar Rp.5.000 serta belum tersedianya ATM sebagai sarana penarikan. Sedangkan dari segi Ancaman (*Threat*), pada produk Tabunganku dan Tabungan Sukses di PD. BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat selama ini ancaman dari pihak luar terkait kelancaran keamanan penabung atau petugas masih terbilang aman dan terkendali. Akan tetapi, ancaman internal dari kedua produk tabungan itu yaitu ada pada daya saing dengan produk kredit.<sup>4</sup> Sehingga dapat disimpulkan dengan menggunakan teknik analisis SWOT pada produk Tabunganku dan Tabungan Sukses dapat mengatasi kelemahan produk, pemanfaatan peluang dengan cara ini dapat meminimalkan ancaman bahkan menjadikan ancaman tersebut menjadi peluang persaingan.

Analisis SWOT adalah menganalisis kelemahan dan kekuatan perusahaan dan akan dilakukan dengan melihat kondisi internal serta peluang dan ancaman yang akan dihadapi perusahaan.<sup>5</sup> SWOT (*Strenght, Weakness, Opportunity, Threat*) adalah teori yang digunakan untuk merencanakan hal-hal yang berkaitan dengan SWOT.

---

<sup>4</sup> M. Gavicky, *Wawancara*, PD. BPR NTB Cabang Labuapi, 22 Februari 2023.

<sup>5</sup> Kasmir, *Pemasaran Bank*, (Jakarta, Kencana, 2004), hlm. 177.

Analisis SWOT bertujuan untuk mengidentifikasi kelemahan, kekuatan, peluang, dan ancaman yang dihadapi dan dimiliki perusahaan. Teknik analisis SWOT digunakan dengan membandingkan faktor eksternal (peluang dan ancaman) dengan faktor internal (kekuatan dan kelemahan). Hasil teknologi analisis SWOT dapat dijadikan pedoman untuk perencanaan pengembangan produk ke depan. Sama halnya dengan yang akan dilakukan oleh peneliti pada penelitian di PD.BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat, yaitu untuk analisis kekuatan dan kelemahan dengan peluang dan ancaman di PD.BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat tersebut.

Penelitian terkait Analisis SWOT telah banyak dilakukan di antaranya: Pertama, penelitian Nur Annisah (2019) dengan hasil penelitiannya yaitu Analisis SWOT produk *Kafalah* Bank Garansi pada PT. Jamkrindo Syariah Kantor Unit Pelayanan Mataram dapat dilihat bahwa peluang yang ada jauh lebih besar daripada ancaman itu sendiri, penerapan pemberian produk *Kafalah* Bank Garansi pada PT. Jamkrindo Syariah Kantor Unit Pelayanan Mataram telah sesuai dengan mekanisme yang berlaku bagi setiap lembaga keuangan yang beroperasi dalam penerbitan Bank Garansi pemberian produk *Kafalah* Bank Garansi terlebih dahulu dilakukan penganalisaan yang cukup ketat terhadap perusahaan *principal* serta tingkat resiko dari proyek atau usaha yang dikerjakan hal ini kurang lebih dapat meminimalisir terjadinya klaim dari *principal* yang dijamin. Kedua, penelitian Tutik Ispiarti (2020) dengan hasil penelitian kekuatan (*strengths*), yaitu pembiayaan Implan ini tidak memakai agunan dan syarat pengajuan yang relatif lebih mudah dan pembiayaan Implan ini pembiayaan multiguna. Kelemahan (*weaknesses*), masih kurangnya instansi yang melakukan PKS dengan Bank Syariah Mandiri. Peluang (*opportunities*), pada pembiayaan komsumtif ini banyak pembiayaan lainnya tidak hanya pembiayaan implan, sedangkan ancaman (*threats*), dari pembiayaan implan ini adalah kurangnya promosi ke instansi atau perusahaan.

Dalam hal ini yang membedakan kedua penelitian tersebut dengan yang akan dilakukan peneliti adalah terletak pada konsep pembahasan penelitian di mana penelitian ini berfokus pada produk

Tabunganku dan Tabungan Sukses karena sebelumnya belum ada yang membahas pembahasan tersebut. Selain itu, permasalahan yang terjadi dilokasi penelitian yang peneliti pilih belum diteliti oleh penelitian terdahulu sehingga permasalahan yang terjadi di lokasi tersebut berbeda dengan lokasi yang pernah diteliti.

Berdasarkan uraian di atas, maka peneliti tertarik untuk mengkaji lebih dalam tentang pengembangan produk yang dilakukan oleh PD.BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat dengan menggunakan SWOT dengan judul “**Analisis SWOT Pengembangan Tabunganku dan Tabungan Sukses di PD. BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat**”.

## **B. Rumusan Masalah**

1. Bagaimana Analisis SWOT Pengembangan Tabunganku di PD.BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat?
2. Bagaimana Analisis SWOT Pengembangan Tabungan Sukses di PD.BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat?

## **C. Tujuan dan Manfaat**

### **1. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah;

- a. Untuk Mengetahui dan Menjelaskan Analisis SWOT Pengembangan Tabunganku di PD.BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat.
- b. Untuk Mengetahui dan menjelaskan Analisis SWOT Pengembangan Tabungan Sukses di PD.BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat.

### **2. Manfaat Penelitian**

Manfaat yang diharapkan dari penelitian ini dapat dilihat dari beberapa aspek, yaitu:

#### **a. Manfaat Teoritis**

Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dan bermanfaat untuk memberikan pemikiran dan sebagai perbandingan penelitian selanjutnya mengenai pengembangan Tabunganku dan Tabungan Sukses yang dikembangkan oleh PD.BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat .

b. Manfaat Praktis

- 1) Bagi PD.BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat, manfaat penelitian ini diharapkan mampu menjadi referensi serta masukan dalam penerapan analisis SWOT untuk menunjang usahanya.
- 2) Bagi masyarakat, hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan dan pengetahuan mengenai SWOT pada lembaga keuangan bank dan non bank lainnya.
- 3) Bagi peneliti selanjutnya, penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam pengembangan teori mengenai analisis SWOT.

**D. Ruang Lingkup dan *Setting* Penelitian**

1. Ruang Lingkup

Ruang lingkup penelitian ini hanya pada analisis SWOT pengembangan Tabunganku dan analisis SWOT pengembangan Tabungan Sukses di PD. BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat.

2. *Setting* Penelitian

Penelitian ini dilakukan di PD.BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat. Adapun yang dibahas dalam penelitian ini adalah analisis SWOT Pengembangan Tabunganku dan Tabungan Sukses. Sebelum memilih lokasi penelitian ini peneliti telah melakukan pra-survey dengan melakukan pengamatan dan wawancara dengan salah satu karyawan di bagian staff dana di PD. BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat sehingga informasi dan data yang diperoleh sesuai dengan pembahasan yang akan diteliti oleh peneliti. Selain itu, permasalahan yang terjadi di lokasi penelitian yang peneliti pilih belum pernah diteliti oleh penelitian terdahulu sehingga permasalahan yang terjadi di lokasi tersebut berbeda dengan lokasi yang pernah diteliti.

**E. Telaah Pustaka**

Telaah pustaka dibuat untuk mengetahui penelitian yang dilakukan oleh peneliti terdahulu terlebih yang terkait dengan analisis SWOT. Oleh karena itu, sangatlah perlu hasil penelitian yang pernah dilakukan itu disajikan. Berikut penelitiannya antara lain:

1. Nuur Ulfah, dengan judul “Analisis SWOT Terhadap Peluncuran Produk Baru Uang digital Syariah PT. Bank Tabungan Negara Syariah (BTNS) Cabang Banjarmasin”.<sup>6</sup> Fokus pada penelitian ini yaitu terkait Analisis SWOT Terhadap Peluncuran Produk Baru Uang digital Syariah PT. Bank Tabungan Negara Syariah (BTNS) Cabang Banjarmasin. Metode penelitian yang digunakan adalah metode kualitatif deskriptif dengan hasil penelitian yang dapat disimpulkan bahwa faktor kekuatan lebih besar dibandingkan faktor kelemahan pada uang digital berbasis syariah. Terlihat juga faktor peluang lebih besar dibandingkan dengan ancaman yang ada pada uang digital berbasis syariah. Oleh sebab itu, uang digital berbasis syariah dirasa sangat mampu bersaing dengan uang digital lainnya. Adapun kekurangan dalam penelitian terdahulu ini adalah informasi yang diberikan oleh peneliti masih kurang dikarenakan informan yang diwawancarai masih minim yaitu hanya 2 orang informan. Kelebihan yang dimiliki pada penelitian terdahulu ini adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan oleh peneliti berdasarkan hasil riset yang dilakukan dengan wawancara dan dokumentasi sudah cukup baik terkait uang digital yang tidak memberikan batasan bahwa hanya boleh dipergunakan oleh nasabah muslim saja, namun memperbolehkan nasabah non muslim untuk melakukan pembiayaan yang sesuai dengan rukun dan syarat syariah.
2. Danu Kusbandono, dengan judul “Analisis SWOT Sebagai Upaya Pengembangan dan Penguatan Strategi Bisnis ( Study Kasus Pada UD. Gudang Budi, Kec. Lamongan)”.<sup>7</sup> Fokus pada penelitian ini yaitu Analisis SWOT Sebagai Upaya Pengembangan dan Penguatan Strategi Bisnis ( Study Kasus Pada UD. Gudang Budi, Kec. Lamongan). Metode yang digunakan pada penelitian ini yaitu metode pengumpulan data dengan menggunakan teknik

---

<sup>6</sup> Nuur Ulfah, “Analisis SWOT Terhadap Peluncuran Produk Baru Uang digital Syariah PT. Bank Tabungan Negara Syariah (BTNS) Cabang Banjarmasin”, (*Skripsi*, Universitas Islam Negeri Antasari Banjarmasin, 2023).

<sup>7</sup> Danu Kusbandono, “Analisis SWOT Sebagai Upaya Pengembangan dan Penguatan Strategi Bisnis ( Study Kasus Pada UD. Gudang Budi, Kec. Lamongan)”, *Jurnal Penelitian Ilmu Manajemen*, Vol 4, Nomor 2, Juni 2019, hlm. 925-928.

wawancara, observasi, dan dokumentasi. Hasil dalam penelitian ini menyimpulkan bahwa strategi yang bisa digunakan UD. Gudang Budi adalah strategi agresif yakni dengan menambah unit alat cetak sehingga berpengaruh menurunkan antrian permintaan desain grafis konsumen, menambah pendingin ruangan pada area operator desain grafis supaya konsumen merasa nyaman, mendirikan cabang baru di area dengan populasi tinggi di mana ada banyak sekali instansi yang berdiri. Salah satu kekurangan penelitian ini ada pada metode penelitian yang kurang jelas dikarenakan peneliti tidak mencantumkan informan sehingga ini yang menjadi acuan dalam kekurangan penelitian ini. Namun, terlepas dari itu kelebihan adalah penelitian yang dilakukan oleh peneliti terdahulu memberikan hasil positif pada hal yang ingin di prediksi serta adanya tabel-tabel yang memudahkan pembaca dalam memahami pembahasan masalah dalam jurnal.

3. Vina Islami, Rani, dan Syahrir, dengan judul “Analisis SWOT dalam Menentukan Strategi Kompetitif pada BPR Rama Ganda”.<sup>8</sup> Fokus penelitian ini yaitu analisis SWOT dalam Menentukan Strategi Kompetitif pada BPR Rama Ganda. Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan strategi yang tepat diterapkan oleh BPR Rama Ganda adalah strategi SO. Startegi SO dengan menekankan pada strategi ekspansi dan promosi. BPR Rama Ganda menggunakan strategi promosi dengan melalui berbagai kegiatan. Kegiatan tersebut berupa gebyar undian dan sosialisasi. Gebyar undian tersebut diperuntukan untuk nasabah yang menggunakan produk tabungan dan deposito. Kekurangan dalam penelitian ini yaitu walaupun data yang diberikan oleh peneliti sudah cukup baik namun, pembahasan yang dipaparkan masih kurang banyak. Adapun kelebihan pada penelitian ini yaitu data yang dikumpulkan oleh peneliti terdahulu sudah cukup baik dilihat dari faktor-faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi perkembangan BPR Rama Ganda.

---

<sup>8</sup> Vina Islami, Rani dan Syahrir, “Analisis SWOT dalam Menentukan Strategi Kompetitif Pada BPR Rama Ganda”, *Journal of Business and Economics Research*, Vol 3, Nomor 3, Oktober 2022, hlm. 382-387.

4. Tutik Ispiarti, dengan judul “Analisis SWOT pada Produk Pembiayaan Implan Studi Kasus Bank Syariah Mandiri KCP Praya”.<sup>9</sup> Penelitian ini fokus pada Analisis SWOT pada Produk Pembiayaan Implan Studi Kasus Bank Syariah Mandiri KCP Praya. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini yaitu metode kualitatif deskriptif. Sedangkan hasil dari penelitian mengenai analisis SWOT pada produk pembiayaan Implan di Bank Syariah Mandiri KCP Praya. SWOT yaitu (*strengths*) kekuatan, (*weaknesses*) kelemahan, (*opportunities*) peluang, (*threats*) ancaman. Kekuatan, yaitu pembiayaan Implan ini tidak memakai agunan dan syarat pengajuan yang relatif lebih mudah dan pembiayaan Implan ini pembiayaan multiguna. Kelemahan, masih kurangnya instansi yang melakukan PKS dengan Bank Syariah Mandiri. Peluang, pada pembiayaan komsumtif ini banyak pembiayaan lainya tidak hanya pembiayaan implan, sedangkan ancaman dari pembiayaan implan ini adalah kurangnya promosi ke instansi atau perusahaan. Dalam hal ini, kekurangan pada penelitian terdahulu yaitu peneliti tidak terlalu berfokus terhadap batasan masalah yang akan diteliti sehingga pembahasan yang diberikan peneliti terdahulu terlalu melebar. Kelebihannya adalah peneliti memberikan informasi yang cukup penting dimana dari tahun 2017 sampai tahun 2019 jumlah nasabah pada pembiayaan implan semakin meningkat.
5. Nur Annisah, dengan judul “Analisis SWOT produk *Kafalah* Bank Garansi pada PT. Jamkrindo Syariah Kantor Unit Pelayanan Mataram”.<sup>10</sup> Fokus pada penelitian yaitu Analisis SWOT produk *Kafalah* Bank Garansi pada PT. Jamkrindo Syariah Kantor Unit Pelayanan Mataram. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini yaitu metode kualitatif. Sedangkan hasil dari penelitian mengenai Analisis SWOT produk *Kafalah* Bank Garansi

---

<sup>9</sup>Tutik Ispiarti, “Analisis SWOT pada Produk Pembiayaan Implan Studi Kasus Bank Syariah Mandiri KCP Praya”, (*Skripsi*, FEBI Universitas Islam Negeri Mataram, 2020).

<sup>10</sup> Nur Annisah, “Analisis SWOT produk *Kafalah* Bank Garansi pada PT. Jamkrindo Syariah Kantor Unit Pelayanan Mataram” (*Skripsi*, FEBI Universitas Islam Negeri Mataram, 2019).

pada PT. Jamkrindo Syariah Kantor Unit Pelayanan Mataram dapat dilihat bahwa peluang yang ada jauh lebih besar daripada ancaman itu sendiri, penerapan pemberian produk *Kafalah* Bank Garansi pada PT. Jamkrindo Syariah Kantor Unit Pelayanan Mataram telah sesuai dengan mekanisme yang berlaku bagi setiap lembaga keuangan yang beroperasi dalam penerbitan Bank Garansi pemberian produk *Kafalah* Bank Garansi terlebih dahulu dilakukan penganalisaan yang cukup ketat terhadap perusahaan *principal* serta tingkat resiko dari proyek atau usaha yang dikerjakan hal ini kurang lebih dapat meminimalisir terjadinya klaim dari *principal* yang dijamin. Kekurangan pada penelitian ini yaitu pembahasan yang dibahas terlalu melebar sehingga tidak berfokus pada rumusan masalah yang diteliti. Sedangkan, kelebihan pada penelitian ini yaitu respon positif dari objek penelitiannya hal ini dibuktikan dengan banyaknya informasi yang di dapatkan dari informan terkait melalui wawancara.

Berdasarkan beberapa telaah pustaka diatas yang akan diteliti oleh peneliti yaitu terkait analisis SWOT pengembangan Tabunganku dan Tabungan Sukses di PD. BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat.

## **F. Kerangka Teori**

### **1. Analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Treats*)**

#### **a. Pengertian Analisis SWOT**

Menurut Freddy Rangkuti, analisis SWOT merupakan indikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika memaksimalkan kekuatan dan peluang sambil meminimalkan kelemahan dan ancaman.<sup>11</sup>

Analisis SWOT adalah identifikasi sistematis dari berbagai faktor untuk merumuskan strategi bisnis, analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan dan peluang, tetapi juga dapat menimbulkan kelemahan dan ancaman. Proses pengambilan keputusan strategis selalu terkait dengan

---

<sup>11</sup>Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*, (Jakarta. PT Gramedia Pustaka Utama, 2004), hlm. 17.

pengembangan misi, tujuan, strategi dan kebijakan perusahaan. Oleh karena itu, seorang perencana strategis harus menganalisis faktor-faktor strategis (kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman) perusahaan dalam kondisi saat ini disebut analisis situasi. Model analisis situasi yang paling populer adalah analisis SWOT.

Analisis SWOT menurut Sondang P. Siagian merupakan salah satu instrument analisis yang ampuh apabila digunakan dengan tepat telah diketahui pula secara luas bahwa “SWOT merupakan akronim untuk kata-kata *Strengths* (kekuatan), *Weakness* (kelemahan), *Opportunities* (peluang), dan *Treats* (ancaman).<sup>12</sup>

Pembagian faktor-faktor strategis dalam analisis SWOT yaitu:

1) Faktor Berupa Kekuatan (*Strengths*)

Yang dimaksud dengan faktor-faktor kekuatan yang dimiliki oleh suatu perusahaan termasuk satuan-satuan bisnis didalamnya adalah antara lain kompetisi khusus yang terdapat dalam organisasi yang berakibat pada pemilikan keunggulan komparatif oleh unit usaha dipasaran. Dikatakan demikian karena satuan bisnis memiliki sumber keterampilan, produk andalan dan sebagainya yang membuatnya lebih kuat dari pada pesaing dalam memuaskan kebutuhan pasar yang sudah dan direncanakan akan dilayani oleh satuan usaha yang bersangkutan.

2) Faktor Kelemahan (*Weakness*)

Yang dimaksud dengan kelemahan ialah keterbatasan atau kekurangan dalam hal sumber, keterampilan dan kemampuan yang menjadi penghalang serius bagi penampilan kinerja organisasi yang memuaskan.

---

<sup>12</sup> Sondang P.Siagian, *Manajemen Strategik*, (Jakarta : PT Bumi Aksara, 2000), hlm. 172-173.

3) Faktor Peluang (*Opportunities*)

Definisi peluang secara sederhana peluang ialah berbagai situasi lingkungan yang menguntungkan bagi suatu satuan bisnis.

4) Faktor Ancaman (*Treats*)

Pengertian ancaman merupakan kebalikan pengertian peluang yaitu faktor-faktor lingkungan yang tidak menguntungkan suatu satuan bisnis jika tidak diatasi ancaman akan menjadi bahaya bagi satuan bisnis yang bersangkutan baik untuk masa sekarang maupun dimasa depan.

Dengan menggunakan cara penelitian dengan metode analisis SWOT ini ingin menunjukkan bahwa kinerja perusahaan dapat ditentukan oleh kombinasi faktor internal dan eksternal, kedua faktor tersebut harus dipertimbangkan dalam analisis SWOT. Cara membuat analisis SWOT penelitian menunjukkan bahwa kinerja perusahaan dapat ditentukan oleh kombinasi faktor internal dan eksternal kedua faktor tersebut harus dipertimbangkan dalam analisis SWOT. SWOT adalah singkatan dari lingkungan internal *strengths* dan *weakness* serta lingkungan eksternal *opportunities* dan *threats* yang dihadapi didunia bisnis. Analisis SWOT membandingkan antara faktor eksternal peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*) dengan faktor internal kekuatan (*strengths*) dan kelemahan (*weakness*).

**b. Manfaat Analisis SWOT**

- 1) Mampu memberikan gambaran suatu organisasi dari empat sudut dimensi, yaitu *strengths*, *weakness*, *opportunities*, dan *threats*. sehingga pengambil keputusan dapat melihat dari empat dimensi ini secara lebih komprehensif.
- 2) Dapat dijadikan sebagai rujukan pembuatan rencana keputusan jangka panjang.
- 3) Mampu memberikan pemahaman kepada para *stakeholders* yang berkeinginan menaruh simpati bahkan bergabung dengan perusahaan dalam suatu ikatan kerjasama yang saling menguntungkan.

- 4) Dapat dijadikan penilaian secara rutin dalam melihat *progress report* dari setiap keputusan yang telah dibuat selama ini.<sup>13</sup>

**c. Tujuan Analisis SWOT**

Penerapan SWOT pada perusahaan bertujuan untuk memberikan suatu panduan agar perusahaan menjadi lebih fokus, sehingga dengan penempatan analisis SWOT dapat dijadikan sebagai perbandingan pikir dari berbagai sudut pandang, baik dari segi kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman. Tujuan lain diperlakukannya analisis SWOT adalah di mana setiap produk yang ditawarkan pasti akan mengalami pasang surut atau yang lebih dikenal dengan istilah daur hidup produk (*life cycle product*).<sup>14</sup>

Selain itu tujuan dari analisis SWOT adalah untuk mengetahui kelemahan perusahaan dan mengubahnya menjadi kekuatan serta berusaha mengubah ancaman menjadi peluang. Penting untuk mengidentifikasi peluang dan ancaman yang akan datang, serta kekuatan dan kelemahan perusahaan. Dengan mengkaji lingkungan bisnis dan sumber daya potensial sambil menetapkan tujuan perusahaan dan merumuskan strategi organisasi yang realistis untuk mengimplementasikan visi dan misinya, tujuan analisis SWOT adalah untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman perusahaan yang dimiliki atau akan dihadapi perusahaan itu. Jika perusahaan telah melakukan analisis SWOT terhadap rumusan masalah tersebut, maka dapat dijadikan dasar untuk mengambil keputusan atau jawaban agar masalah dapat diatasi dengan baik .

**d. Fungsi Analisis SWOT**

Fungsi analisis SWOT adalah menganalisis mengenai kelemahan dan kekuatan yang dimiliki perusahaan yang akan dilakukan melalui telaah terhadap kondisi internal perusahaan dan mengenai peluang dan ancaman yang akan dihadapi

---

<sup>13</sup> Irham Fahmi, *Manajemen Strategis*, (Bandung: CV Alfabeta, 2015), hlm. 253

<sup>14</sup> *Ibid*, hlm. 254.

perusahaan akan dilakukan dengan telaah terhadap kondisi eksternal perusahaan dan juga berfungsi apabila telah secara jelas ditentukan dalam bisnis apa perusahaan beroperasi dan ke arah mana perusahaan itu menuju kemasa depan serta ukuran apa saja yang digunakan untuk menilai keberhasilan manajemen perusahaan dalam menjalankan visinya dan mewujudkan misinya. Hasil analisis akan memetakan posisi perusahaan terhadap lingkungannya dan menyediakan pilihan strategi umum yang sesuai, serta dijadikan dasar dalam menetapkan sasaran-sasaran perusahaan dari tahun ke tahun untuk memenuhi kebutuhan dan harapan.<sup>15</sup>

## **2. BPR dan BPRS**

### **a. Pengertian BPR dan BPRS**

Di Indonesia terdapat dua jenis perbankan, yaitu bank yang melakukan kegiatan usaha secara konvensional dan bank yang melakukan kegiatan usaha secara syariah. Bank konvensional adalah bank yang melakukan kegiatan usaha secara konvensional dan kegiatan usahanya berdasarkan pada pembayaran bunga serta lebih dulu muncul dan berkembang di Indonesia. Sedangkan bank syariah adalah bank yang beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip Islam, yaitu mengedepankan keadilan, kemitraan, keterbukaan, dan universalitas bagi seluruh kalangan. Pada bank syariah keadilan dapat terjadi dengan penerapan sistem bagi hasil dalam memberikan keuntungan bagi para nasabah dan pihak bank. Sistem bagi hasil adalah suatu sistem perbankan syariah yang tidak mengandung unsur riba dalam memberikan imbal hasil.

Menurut Undang-Undang Perbankan No.7 tahun 1992 yang di sempurnakan menjadi Undang-Undang No. 10 tahun 1998, pada pasal 5 di sebutkan bahwa bank di Indonesia di bagi menjadi dua jenis yaitu bank umum dan bank perkreditan rakyat.

---

<sup>15</sup> Ismail Sholihin, *Manajemen Strategi*, (Jakarta: Erlangga, 2012). hlm. 169.

Bank Perkreditan Rakyat (BPR) adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha perbankan secara konvensional atau berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.<sup>16</sup>

Bank Pembiayaan Rakyat Syariah adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa-jasa lainnya dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang pengoperasiannya disesuaikan dengan prinsip syariah Islam.<sup>17</sup> Pengertian beroperasi dengan syariah Islam adalah Bank Pembiayaan Rakyat Syariah yang operasional dan produknya berdasarkan Al-Qur'an dan Hadist. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah dilarang melaksanakan aktivitas *gharar*, *riba*, *zalim*, dan *haram* dalam setiap kegiatan usahanya.

#### **b. Perbedaan BPR dan BPRS**

Perbedaan mendasar dari pelaksanaan antara BPR dan BPRS yaitu pada BPRS konsep dasar operasional berdasarkan prinsip-prinsip syariah atau sesuai dengan ketentuan Islam. Selain itu, yang membedakan adalah metode pembagian keuntungan yang diterima oleh bank di mana BPR memperoleh intensif bunga sedangkan BPRS berupa intensif bagi hasil.<sup>18</sup>

#### **c. Tujuan BPRS**

Tujuan BPR Syariah, adapun tujuan yang dihendaki dengan berdirinya BPR Syariah, antara lain:

- 1) Meningkatkan kesejahteraan ekonomi umat Islam, terutama masyarakat dari golongan ekonomi lemah yang pada umumnya berada di pedesaan.
- 2) Menambah lapangan pekerjaan terutama ditingkat kecamatan, sehingga dapat mengurangi tingkat urbanisasi.

---

<sup>16</sup> Wiroso, *Penghimpunan Dana dan distribusi Hasil Usaha Bank Syariah*, (Jakarta: PT Gr asindo, 2005), hlm. 2.

<sup>17</sup> Nadia Sarasyanti, "Perbandingan Kinerja Keuangan BPRS dan BPR Konvensional di Surabaya", (*Jurnal Ekonomi Syariah Teori dan Terapan*) Vol. 5, Nomor 4, April 2018, hlm. 291-293.

<sup>18</sup> Khairul Marlin, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Banten: PT Sada Kurnia Pustaka, 2023), hlm. 71.

- 3) Membina semangat ukuwah islamiah melalui kegiatan ekonomi dalam rangka meningkatkan pendapatan perkapita menuju kualitas hidup yang memadai.<sup>19</sup>

### 3. Pengembangan Produk

#### a. Pengertian Pengembangan

Pengembangan dalam arti yang sangat sederhana adalah suatu proses, cara pembuatan. Sedangkan dalam arti luas adalah upaya pendidikan baik formal maupun non formal yang dilaksanakan secara sadar, berencana, terarah, teratur, dan bertanggung jawab dalam rangka memperkenalkan, menumbuhkan, membimbing, dan mengembangkan suatu dasar kepribadian yang seimbang, utuh dan selaras, pengetahuan dan keterampilan sesuai dengan bakat, keinginan serta kemampuan-kemampuannya, meningkatkan dan mengembangkan dirinya, sesama, maupun lingkungannya ke arah tercapainya martabat, mutu dan kemampuan manusiawi yang optimal dan pribadi yang mandiri.<sup>20</sup>

Menurut Punaji Setyosari pengembangan adalah suatu proses yang dipakai untuk mengembangkan dan memvalidasi produk, mengembangkan produk berdasarkan temuan-temuan, melakukan uji coba sesuai dengan latar dimana produk tersebut akan dipakai, dan melakukan revisi terhadap hasil uji lapangan.<sup>21</sup>

Menurut Iskandar Wiyokusumo pengembangan adalah upaya pendidikan baik formal maupun non formal yang dilaksanakan secara sadar, berencana, terarah, teratur, dan bertanggung jawab dalam rangka memperkenalkan, menumbuhkan, membimbing, mengembangkan suatu dasar kepribadian yang seimbang, utuh, selaras, pengetahuan,

---

<sup>19</sup> Meriyati dan Agus Hermanto, “Sosialisasi Sejarah Bank Perkreditan Rakyat (BPR) Dan Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS) Kepada Alumni Pondok Al-Iman Yang Berada Di Palembang”, *Pengabdian Kepada Masyarakat*, Vol. 1. (2021), hlm. 50.

<sup>20</sup> Istiqomah dan Irsad Andriyanto, “Analisis SWOT dalam Pengembangan Bisnis (Studi pada Sentra Jenang di Desa Wisata Kaliputu Kudus)”, *Bisnis dan Manajemen Islam*, Vol. 5. (2017), hlm. 366-367.

<sup>21</sup> Punaji Styosari, *Metode penelitian pendidikan dan pengembangan*, (Jakarta:Kencana Pernadamed Ia Group, 2013) hlm. 222-223.

keterampilan sesuai dengan bakat, keinginan serta kemampuan sebagai bekal atas prakarsa sendiri untuk menambah, meningkatkan, mengembangkan diri ke arah tercapainya martabat, mutu dan kemampuan manusiawi yang optimal dan pribadi mandiri.<sup>22</sup>

Berdasarkan teori di atas dapat disimpulkan bahwa pengembangan adalah suatu usaha yang dilakukan secara sadar, terencana dan terarah dalam membuat atau memperbaiki, agar menjadi produk yang semakin bermanfaat untuk menunjang dan mendukung serta meningkatkan kualitas sebagai upaya menciptakan mutu yang lebih baik.

#### **b. Inovasi Produk**

Mengingat perubahan teknologi dan persaingan perusahaan tidak hanya mengandalkan produk yang ada untuk mempertahankan pertumbuhan atau laba. Inovasi produk meliputi berbagai kegiatan pengembangan produk, perbaikan produk, pengembangan yang seluruhnya baru dan perluasan jangkauan atau produk yang ditawarkan perusahaan. Sebuah inovasi diartikan sebagai ide atau gagasan baru, produk dari bagian teknologi yang sudah dikembangkan dan dipasarkan sebagai hal yang baru untuk pelanggan.<sup>23</sup>

##### 1) Inovasi Produk Perbankan

Seiring dengan perkembangan dunia perbankan di Indonesia yang semakin meningkat, maka diperlukan pemahaman yang berkaitan dengan perbankan di Indonesia. Inovasi dalam rangka pengembangan produk dan jasa perbankan dapat dinilai penting karena masih banyak bentuk jasa atau layanan keuangan yang harus dikembangkan dalam upaya memenuhi kebutuhan dunia bisnis dan masyarakat secara umum yang terus menerus berkembang setiap saat. Dalam rangka mengeluarkan produk dan jasa baru yang akan di keluarkan, bank harus

---

<sup>22</sup>Isakandar Wiryokusumo, *Dasar-dasar pengembangan kurikulum*, (Jakarta:Bumi Aksara, 2014), hlm. 153.

<sup>23</sup> Kotler dan Amstrong, *Prinsip-Prinsip pemasaran*, (Jakarta: Erlangga, 2008), hlm. 603-604.

menyampaikan rencana pengeluaran produk dan jasa baru pada Bank Indonesia dengan melalui mekanisme yaitu laporan rencana pengeluaran produk atau mengajukan surat izin permohonan pengeluaran produk dan jasa baru.<sup>24</sup>

## 2) Tabungan

### a) Pengertian Tabungan

Tabungan merupakan simpanan yang paling populer dikalangan masyarakat umum lain dari masyarakat kota sampai pedesaan. Menurut Undang-Undang No.10 Tahun 1998 tentang perbankan, Tabungan adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet/giro, atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu. Dalam penelitian ini peneliti akan mengkaji tentang Tabunganku dan Tabungan Sukses berikut penjelasan terkait kedua produk tabungan tersebut:

#### (1) Tabunganku

Tabunganku merupakan tabungan yang dikhususkan untuk perorangan dan dengan persyaratan mudah dan ringan. Diterbitkan secara bersama oleh bank-bank di Indonesia. Tabungan bebas biaya dan bunga bersaing.

#### (2) Tabungan Sukses

Tabungan Sukses merupakan tabungan yang menawarkan suku bunga bersaing dan biaya administrasi yang sangat rendah. Produk tabungan ini dapat mengcover kebutuhan terutama pebisnis yang tidak memiliki bunga waktu untuk datang ke bank dalam menabung.

### b) Persyaratan Menabung

Persyaratan untuk dapat membuka rekening tabungan, masing-masing bank berbeda. Akan tetapi,

---

<sup>24</sup> Hubeis, Musa. *Manajemen Kreativitas dan Inovasi Dalam Bisnis*, (Jakarta:PT. Hecca Mitra Utama, 2012), hlm. 76.

pada umumnya bank memberikan persyaratan yang sama pada setiap bank yaitu setiap masyarakat yang ingin membuka rekening tabungan, perlu menyerahkan fotocopy identitas, misalnya KTP, SIM, Paspor, dan identitas lainnya. Setiap bank akan memberikan persyaratan tentang setoran awal, minimal, serta saldo minimal yang harus disisakan. Saldo minimal diperlukan apabila tabungan akan ditutup, maka terdapat saldo yang akan digunakan untuk membayar biaya administrasi penutupan tabungan.

c) Penarikan Tabungan

Sarana Penarikan Tabungan untuk menarik dana yang ada di rekening tabungan dapat digunakan berbagai sarana atau alat penarikan. Ada beberapa penarikan yang dapat digunakan, hal ini tergantung bank masing-masing mau menggunakan sarana yang mereka inginkan. Alat-alat yang sering digunakan sebagai berikut:

(1) Buku Tabungan

Buku tabungan merupakan salah satu bukti bahwa nasabah tersebut adalah nasabah penabung di bank tertentu. Setiap nasabah tabungan akan diberikan buku tabungan, dan dalam buku tabungan akan diperoleh informasi tentang mutasi setoran, penarikan, dan pemindah bukuan. Informasi yang terdapat dalam buku tabungan menggambarkan tentang mutasi dan saldo tabungan.

(2) Slip Penarikan

Slip penarikan merupakan formulir yang disediakan oleh bank untuk kepentingan nasabah yang ingin melakukan penarikan tabungan melalui kantor bank yang menerbitkan tabungan tersebut. Didalam formulir penarikan nasabah cukup menulis nama, nomor rekening, jumlah uang, serta tanda tangan nasabah. Formulir penarikan

ini disebut juga slip penarikan dan biasanya digunakan bersamaan dengan buku tabungan.

(3) ATM

ATM (Anjungan Tunai Mandiri) merupakan sejenis kartu plastik yang fungsinya dapat digunakan menarik dana tunai dari rekening tabungan melalui mesin ATM yang telah disiapkan oleh bank.

(4) Sarana Lainnya

Sarana lain yang disediakan oleh bank misalnya formulir transfer. Formulir transfer merupakan sarana pemindah bukuan yang disediakan untuk nasabah dalam melakukan pengiriman uang baik ke bank sendiri maupun ke bank lain. Beberapa bank dapat melayani nasabah yang ingin menarik atau memindahkan dananya dari rekening tabungan tanpa harus membawa buku tabungan. Fasilitas ini diberikan bank kepada nasabah yang sudah dikenal dan loyal.<sup>25</sup>

## G. Metode Penelitian

### 1. Pendekatan Penelitian

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan pendekatan yang bersifat kualitatif deskriptif. Kualitatif deskriptif adalah sebuah data yang diperoleh berupa hasil pengamatan, hasil wawancara, hasil pemotretan, analisis dokumen, catatan lapangan, yang disusun peneliti dilokasi penelitian, yang tidak berupa bentuk dan angka-angka.<sup>26</sup> Peneliti menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif untuk mengetahui pengembangan Tabunganku dan Tabungan Sukses di PD.BPR NTB Cabang Labuapi. Sederhananya penelitian kualitatif merupakan penelitian yang berfokus pada pemahaman yang mendalam, pengembangan teori, pendeskripsian realitas, dan kompleksitas sosial.

---

<sup>25</sup> Ismail, *Akuntansi Bank Teori dan Aplikasi dalam Rupiah*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2015), hlm. 48-50.

<sup>26</sup> Salim dan Haidar, *Penelitian Pendidikan Metode, Pendekatan, dan Jenis*, (Jakarta: Kencana, 2019), hlm. 29.

## 2. Kehadiran penelitian

Dalam penelitian sangat dibutuhkan kehadiran peneliti guna mendapatkan data atau informasi yang diperlukan terkait penelitian yang diteliti. Pada penelitian ini kehadiran peneliti sangat penting untuk mempelajari serta memahami secara lebih mendalam terkait data yang dikumpulkan melalui informan yang telah ditentukan. Kepercayaan dari responden juga hal yang penting sehingga dibutuhkan kehadiran peneliti guna membangun relasi. Peneliti akan hadir dalam setiap proses penelitian diawali dengan menentukan fokus dan topik penelitian, menentukan sumber data baik primer maupun sekunder, menganalisis data, menafsirkan data penelitian, dan membuat kesimpulan penelitian.

## 3. Lokasi Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mendapat informasi yang jelas, lengkap, yang memudahkan serta memungkinkan bagi peneliti untuk melaksanakan penelitian. Penelitian ini akan dilaksanakan di PD.BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat.

## 4. Sumber Data

Sumber data yang digunakan pada penelitian ini di antaranya:

### a. Data Primer

Data primer adalah data atau informasi yang diperoleh tangan pertama yang dikumpulkan secara langsung dari sumbernya. Data primer ini adalah data yang paling asli dalam karakter dan tidak mengalami perlakuan statistik apapun. Untuk mendapatkan data primer, peneliti harus mengumpulkan secara langsung melalui teknik observasi, wawancara, diskusi terfokus.<sup>27</sup> Data primer dari penelitian ini akan diperoleh dari hasil keterangan narasumber yaitu pimpinan cabang, penyelia bisnis, dan staff dana pada saat dilakukannya wawancara.

---

<sup>27</sup> Muhammad Zefri, "Pengaruh Akuntabilitas, Pengetahuan, dan Pengalaman Pegawai Negeri Sipil Beserta Kelompok Masyarakat (Pokmas) Terhadap Kualitas Pengelola Dana Kelurahan Di Lingkungan Kecamatan Langkapura", *Jurnal ekonomi*, Vol. 21, Nomor 3, Oktober 2019, hlm. 311.

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang di dapatkan secara tidak langsung dari objek penelitian. Data sekunder yang di dapatkan adalah dari sebuah situs internet, ataupun dari sebuah referensi yang sama dengan apa yang sedang diteliti oleh peneliti.<sup>28</sup> Yang menjadi data sekunder dari penelitian ini yaitu buku, jurnal, skripsi, artikel, dan internet. Yang terkait dengan masalah yang diteliti peneliti untuk mendukung keaslian data yang akan diperoleh pada penelitian.

**5. Prosedur Pengumpulan Data**

Pengumpulan data adalah cara mengumpulkan informasi atau fakta dilapangan yang merupakan langkah penting dalam penelitian. Oleh karena itu, diperlukan jenis teknik pengumpulan data yang tepat untuk menghasilkan data yang tepat. Tanpa kemampuan teknik pengumpulan data, sulit bagi peneliti untuk mendapatkan data penelitian yang baku.<sup>29</sup> Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan metode observasi, wawancara dan dokumentasi untuk mengumpulkan data.

a. Metode Observasi

Metode observasi adalah teknik pengumpulan data dengan mengamati secara langsung objek (subjek) yang diteliti dan mencatat peristiwa dan perilaku secara alami, orisinal, non-buatan, dan spontan dalam jangka waktu tertentu secara tepat, dalam, dan terperinci. Dalam hal ini observasi yang digunakan peneliti adalah observasi non-partisipatif, dimana peneliti tidak terlibat langsung dan hanya sebagai pengamat independen terkait analisis SWOT pengembangan Tabunganku dan Tabungan Sukses di PD.BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat.

b. Metode Wawancara

Metode wawancara adalah teknik pengumpulan data dimana tanya jawab disajikan langsung antara peneliti dan informan. Dalam penelitian ini, wawancara yang digunakan

---

<sup>28</sup> *Ibid.*

<sup>29</sup> Muhammad Ramdhan, *Metode Penelitian*, (Surabaya:Cipta Media Nusantara, 2021), hlm. 14.

adalah wawancara terstruktur untuk mengumpulkan informasi dari informan terkait untuk mendapatkan informasi yang jelas dan rinci tentang sejauh mana masalah yang diteliti. Pada penelitian ini informan yang diwawancarai adalah pimpinan cabang, penyelia bisnis, dan staff dana dan teller. Tujuan wawancara dalam penelitian ini yaitu untuk mendapatkan informasi dan data yang terpercaya secara langsung terkait pengembangan Tabunganku dan Tabungan Sukses dengan analisis SWOT pengembangan Tabunganku dan Tabungan Sukses di PD. BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat untuk mendeskripsikan dan menjelaskan suatu situasi dan kondisi tertentu dalam melengkapi penelitian.

c. Metode Dokumentasi

Metode dokumentasi adalah metode pengumpulan informasi melalui arsip dan meliputi buku-buku tentang pendapat, teori, proposisi atau hukum dan masalah penelitian lainnya.<sup>30</sup> Metode dokumentasi ini digunakan peneliti untuk mengumpulkan data berupa data yang tertulis meliputi: profil PD.BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat, struktur organisasi dan visi misi, serta data-data lainnya. Dengan demikian, peneliti akan dapat informasi dan keterangan terkait penjelasan atau pemikiran masalah penelitian yang masih sesuai dan terpercaya.

**6. Teknik Analisis Data**

Analisis data adalah proses mengidentifikasi dan mengorganisasikan data yang diperoleh secara sistematis, melakukan penelitian atau memeriksa hasil pengolahan data terhadap teori-teori yang dipilih sebelumnya sebagai bagian dari kerangka teori/penelaahan literature. Dalam penelitian ini teknik analisis data yang digunakan yaitu matrik SWOT.

---

<sup>30</sup> Mamik, *Metodelogi Kualitatif*, (Jawa Timur: Zifatama Publisher, 2014), hlm. 103-115.

Matrik SWOT adalah alat untuk menyusun faktor-faktor strategis organisasi yang dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi organisasi dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. IFAS (*Internal Strategic Factors Analysis Summary*) adalah ringkasan atau rumusan faktor-faktor strategis internal dalam kerangka kekuatan (*Strengths*) dan kelemahan (*Weakness*).

**Tabel 1.1** Matrik SWOT

<b>Faktor Internal</b> <b>Faktor Eksternal</b>	<i>Strengths</i>	<i>Weakness</i>
<i>Threats</i>	<b>Strategi ST</b> Memanfaatkan kekuatan untuk menghadapi ancaman	<b>Strategi WT</b> Meminimalkan kelemahan untuk menghadapi ancaman
<i>Opportunities</i>	<b>Strategi SO</b> Memanfaatkan kekuatan untuk meraih peluang	<b>Strategi WO</b> Mengatasi kelemahan untuk meraih peluang

Matriks SWOT dapat digunakan untuk menggambarkan secara jelas peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan, dan disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Matriks SWOT (Kekuatan-Kelemahan-Peluang-Ancaman) merupakan alat yang penting untuk membantu manajer mengembangkan empat tipe strategi yaitu SO (*strength-*

*opportunities*), WO (*weakness-opportunities*), ST (*strength-threat*), dan WT (*weakness-threat*).<sup>31</sup>

- a. Strategi SO adalah strategi yang ditetapkan berdasarkan jalan pikiran organisasi yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya. Inilah yang merupakan strategi agresif positif yaitu menyerang penuh inisiatif dan terencana. Strategi yang memanfaatkan kekuatan agar peluang yang ada bisa dimanfaatkan. Data program atau kegiatan yang akan dilaksanakan, kapan waktunya dan dimana dilaksanakan, sehingga tujuan organisasi akan tercapai secara terencana dan terukur. Dalam strategi SO, organisasi mengejar peluang-peluang dari luar dengan mempertimbangkan kekuatan organisasi.
- b. Strategi WO adalah strategi yang ditetapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan dalam organisasi. Dalam hal ini perlu dirancang strategi turn around yaitu strategi merubah haluan. Peluang eksternal yang besar penting untuk diraih, namun permasalahan internal atau kelemahan yang ada pada internal organisasi lebih utama untuk dicarikan solusi, sehingga capaian peluang yang besar tadi perlu diturunkan skalanya sedikit. Dalam hal ini kelemahan-kelemahan organisasi perlu diperbaiki dan dicari solusinya untuk memperoleh peluang tersebut.
- c. Strategi ST adalah strategi yang ditetapkan berdasarkan kekuatan yang dimiliki organisasi untuk mengatasi ancaman yang terdeteksi. Strategi ini dikenal dengan istilah strategi diversifikasi atau strategi perbedaan. Maksudnya, seberapa besar pun ancaman yang ada, kepanikan dan ketergesa-gesaan hanya memperburuk suasana, untuk itu bahwa organisasi yang memiliki kekuatan yang besar yang bersifat independen dan

---

<sup>31</sup> Istiqomah dan Irsad Andriyanto, "Analisis SWOT dalam Pengembangan Bisnis (Studi pada Sentra Jenang di Desa Wisata Kaliputu Kudus)", *Bisnis dan Manajemen Islam*, Vol. 5. (2017), hlm. 371-374.

dapat digunakan sebagai senjata untuk mengatasi ancaman tersebut. Dan mengidentifikasi kekuatan dan menggunakannya untuk mengurangi ancaman dari luar.

- d. Strategi WT adalah strategi yang diterapkan kedalam bentuk kegiatan yang bersifat defensif dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman. Karena dalam kondisi ini, organisasi yang sedang dalam bahaya, kelemahan menimpa kondisi internal dengan ancaman dari luar juga akan menyerang. Bila tidak mengambil strategi yang tepat, maka kondisi ini bisa berdampak buruk bagi citra dan eksistensi organisasi kedepan, Yang perlu dilakukan adalah bersama seluruh elemen organisasi merencanakan suatu kegiatan untuk mengurangi kelemahan organisasi, dan menghindar dari ancaman eksternal.

## **7. Pengecekan Keabsahan Data**

Dalam penelitian kualitatif, data dapat dipercaya ketika terdapat kesamaan antara apa yang dilaporkan peneliti dengan kejadian sebenarnya dari objek yang diteliti.

### **a. Perpanjangan Kehadiran Peneliti**

Perpanjangan kehadiran peneliti diperlukan jika informasi atau data yang didapatkan masih dianggap kurang memadai. Selain itu, dengan adanya perpanjangan kehadiran peneliti untuk memastikan informasi atau data yang didapatkan peneliti dalam penelitian yang dilaksanakan tidak berubah-ubah.

### **b. Triangulasi**

Triangulasi merupakan konsep metodologi penelitian kualitatif yang harus diketahui oleh peneliti kualitatif beserta teknik triangulasinya. Tujuan triangulasi adalah untuk meningkatkan kekuatan teoritis, metodologis, dan interpretif penelitian kualitatif. Triangulasi juga diartikan sebagai kegiatan di mana data diverifikasi melalui berbagai triangulasi yaitu triangulasi sumber, metode dan teori.<sup>32</sup> Dalam penelitian

---

<sup>32</sup> Arnild Augina Mekarise, "Teknik Pemeriksaan Keabsahan Data pada Penelitian Kualitatif di Bidang Kesehatan Masyarakat", *Jurnal Ilmiah Kesehatan Masyarakat*, Vol. 12. (2020), hlm. 147-151.

ini peneliti menggunakan ketiga triangulasi tersebut. Dengan cara membandingkan informasi atau data yang berbeda dari ketiga triangulasi yaitu triangulasi sumber, metode, dan teori.

**c. Observasi Mendalam**

Peneliti dapat meningkatkan kegigihan dengan melakukan observasi secara terus menerus, membaca berbagai referensi buku dan temuan penelitian atau dokumentasi terkait, serta mengecek kembali apakah informasi yang ditemukan benar atau tidak, sehingga pandangan peneliti lebih luas dan tajam. Sebagai verifikasi informasi dari sumber yang sama tetapi menggunakan teknik yang berbeda. Misalnya informasi yang diperoleh melalui wawancara mendalam dengan Informan A tentang pendapat, gagasan, keinginan, sikap, gaya hidup dan lingkungan masyarakat untuk menabung, kemudian informasi tersebut diverifikasi melalui observasi atau dokumentasi. Informan A dan sebaliknya.

**d. Diskusi Teman Sejawat**

Tujuan evaluasi teman sejawat adalah untuk menerima kritik atas hasil yang diperoleh melalui diskusi untuk memperkuat kepercayaan dan akurasi bahan penelitian. Hal ini dilakukan dengan mengungkapkan hasil sementara atau hasil akhir yang diperoleh dalam bentuk diskusi analitis dengan teman sejawat. Dengan menggunakan teknik ini dapat menunjukkan bahwa peneliti terbuka untuk interpretasi hasil dengan menerima kritik terhadap hasil.

**e. Kecukupan Referensi**

Kecukupan referensi merupakan alat kritik sastra yang sangat penting dalam evaluasi. Kecukupan referensi ini digunakan sebagai landasan teori yang cukup kuat untuk merumuskan masalah. Oleh karena itu peneliti selalu berorientasi pada referensi terbaru dengan banyak membaca referensi pendukung.

**H. Sistematika Pembahasan**

Dalam karya ilmiah, pembahasan secara sistematis merupakan proses yang umum yang memudahkan peneliti dalam mengerjakan suatu masalah. Acuan dalam penulisannya kepada pedoman skripsi

terbaru UIN Mataram. Sistematika pembahasan dalam karya ini disusun sebagai berikut:

Pada Bab I, diuraikan tentang Latar Belakang Masalah, Rumusan Masalah, Tujuan dan Manfaat, Ruang Lingkup dan Setting Penelitian, Telaah Pustaka, Kerangka Teori, Metode Penelitian dan Sistematika Pembahasan.

Selanjutnya bab II, pada bagian ini dipaparkan rumusan masalah I yang berkaitan dengan analisis SWOT pengembangan Tabunganku di PD.BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat.

Kemudian pada Bab III , akan membahas rumusan masalah II tentang analisis SWOT pengembangan Tabungan Sukses di PD.BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat.

Terakhir Bab IV, berisi kesimpulan dari hasil penelitian dan saran.



Perpustakaan UIN Mataram

## BAB II

### ANALISIS SWOT PENGEMBANGAN TABUNGANKU DI PD. BPR NTB CABANG LABUAPI LOMBOK BARAT

#### A. Profil PD. BPR NTB Mataram

##### 1. Sejarah Singkat Berdirinya PD. BPR NTB Mataram

PD. BPR NTB Mataram adalah salah satu Perusahaan Milik Daerah yang bergerak dalam bidang jasa keuangan/perbankan yang berlokasi diseluruh wilayah Provinsi Nusa Tenggara Barat. PD. BPR NTB Mataram merupakan penggabungan 7 PD. BPR NTB se-NTB yaitu PD. BPR NTB Mataram, PD. BPR NTB Lombok Barat, PD. BPR NTB Lombok Tengah, PD. BPR NTB Lombok Timur, PD. BPR NTB Sumbawa, PD. BPR NTB Sumbawa Barat, PD. BPR NTB Dompu, dan PD. BPR NTB Bima, sesuai dengan Keputusan Anggota Dewan Komisiner Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Nomor : KEP-45/D.03/2022, Tanggal 23 Maret 2022 tentang pemberian ijin penggabungan BPR NTB. PD. BPR NTB Mataram mempunyai 44 Kantor Cabang dan 6 Kantor Kas yang tersebar diseluruh Kota/Kabupaten di NTB.<sup>33</sup>

Logo :



##### 2. Visi Misi PD. BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat

###### a. Visi

Menjadi Bank Perkreditan Rakyat yang sehat, kontributif, tangguh dan terpercaya sebagai mitra usaha rakyat.

###### b. Misi

- 1) Memberikan pelayanan prima kepada semua *stake holder* (pemangku kepentingan) yang didukung oleh teknologi yang handal.

---

<sup>33</sup> Dokumentasi, PD. BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat, 12 Mei 2023.

- 2) Mendukung pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) untuk mendorong pertumbuhan perekonomian daerah.
- 3) Meningkatkan pendapatan asli daerah.
- 4) Meningkatkan kualitas sumber daya manusia yang berdaya saing.<sup>34</sup>

### 3. Kondisi Fisik PD. BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat

Kondisi fisik PD. BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat saat ini lebih bagus dari sebelumnya karena bangunannya sudah dibangun ulang serta selalu dirawat dan dibersihkan oleh petugas kebersihan yang ada di PD. BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat. Kantor ini tidak memiliki gedung bertingkat, tetapi memiliki luas dan panjang yang cukup memadai. Oleh karena itu PD. BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat memiliki beberapa ruangan yang menyatu dan terbuka.<sup>35</sup>

- a. Ruang depan yang terdiri dari tempat kasir yang dilengkapi dengan sebuah meja kerja yang di atasnya terdapat satu unit computer, mesin penghitung uang, printer buku tabungan, mesin penscan uang, satu unit kipas angin, dan yang digunakan sebagai nasabah.
- b. Ruang dalam 1, terdiri dari ruangan pimpinan cabang yang dilengkapi dengan sebuah meja kerja di atasnya terdapat satu unit leptop kerja, filling cabinet, dan monitor CCTV.
- c. Ruang dalam 2, terdiri dari ruang akunting dan umum, yang dilengkapi dengan sebuah meja kerja yang di atasnya terdapat satu unit computer, CPU dan printer, sebuah lemari berkas dan perlengkapan serta terdapat sebuah ruangan berkas.
- d. Ruang dalam 3, terdiri dari ruangan kredit sekaligus ruangan rapat yang juga merupakan ruang utama yang didalamnya terdapat 9 buah meja back office dengan 3 unit computer dan CPU dan 3 printer, ruang tersebut digunakan sebagai tempat transaksi antara nasabah dengan pihak BPR dan sebagai tempat administrasi keuangan BPR.

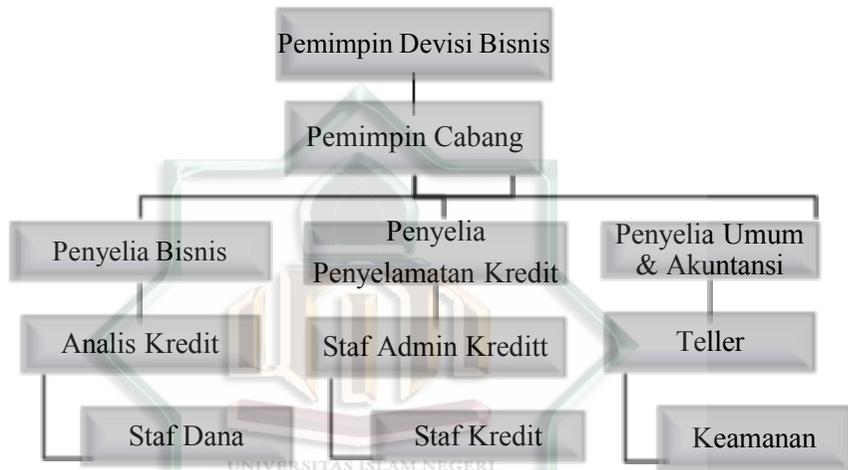
---

<sup>34</sup> *Ibid.*

<sup>35</sup> *Observasi*, PD. BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat, 12 Mei 2023.

- e. Ruang dalam 4, terdiri dari dapur dan gudang tempat penyimpanan berkas-berkas nasabah yang sudah lunas atau hapus buku, dan tempat mesin-mesin lama yang sudah tidak digunakan lagi sebagai investaris kantor.
- f. Bagian belakang kantor terdapat sebuah kamar mandi, musholla, dan halaman belakang sebagai tempat parkir.

**4. Struktur Organisasi PD. BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat**



**Gambar 1.1** Struktur Organisasi PD. BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat

**5. Produk-Produk PD. BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat**

**a. Produk Dana**

**1) Tabungan Sukses**

Tabungan Sukses adalah simpanan usaha kecil sarana ekonomi sejahtera. Keunggulan tabungan sukses antara lain:

- a) Persyaratan sangat mudah (Fc. KTP dan KK)
- b) Biaya administrasi hanya Rp. 3.000
- c) Biaya pembukaan rekening minimal Rp. 10.000

- d) Tidak perlu antri cukup hubungi petugas dan petugas siap menjemput tabungan ke lokasi usaha/runah nasabah
- e) Dijamin oleh lembaga penjamin simpanan (LPS) sampai dengan Rp. 2 Milyar

## **2) Tabunganku**

Tabunganku merupakan produk nasional, tabungan yang dikhususkan untuk perorangan dengan persyaratan mudah dan ringan. Keunggulan:

- a) Bebas biaya administrasi bulanan
- b) Suku bunga 4% per tahun
- c) Biaya pembukaan rekening Rp. 10.000
- d) Tidak perlu antri cukup hubungi petugas, dan petugas siap menjemput ke lokasi rumah/ usaha nasabah.

## **3) Tabungan Qurban (TaQur)**

Merupakan tabungan berjangka yang diperuntukkan bagi nasabah perorangan yang ingin mempersiapkan diri untuk ber-Qurban. Keunggulan:

- a) Biaya administrasi bulanan sebesar Rp. 3.000
- b) Suku bunga hingga 5%
- c) Biaya pembukaan rekening dan setoran berikutnya minimal sebesar Rp. 100.000.
- d) Tidak perlu antri dan cukup hubungi petugas kami
- e) Tidak dapat ditarik sampai dengan batas waktu berakhir
- f) Mendapatkan jaminan perlindungan asuransi kecelakaan
- g) Nilai setoran dapat disesuaikan dengan kemampuan dan kebutuhan
- h) Dijamin oleh Lembaga Penjamin Simpanan (LPS) sampai dengan Rp. 2 Milyar

## **4) Deposito**

Deposito berjangka adalah investasi yang menguntungkan dan aman dijamin LPS maksimal 2 Milyar Rupiah. Keunggulan:

- a) Jangka waktu penempatan 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan, 12 bulan dan 24 bulan

- b) Suku bunga mulai dari 5% dan maksimum LPS
- c) Dapat dijadikan agunan kredit<sup>36</sup>

**b. Produk Kredit**

**1) Kredit Modal Kerja**

Kredit Modal Kerja (sektor perdagangan, sektor jasa dan industri) diperuntukkan bagi seluruh lapisan masyarakat terutama UMKM yang memiliki usaha dan membutuhkan tambahan modal kerja. Kredit Modal Kerja terdiri dari:

a) Kredit Modal Kerja Umum

Diperuntukkan bagi seluruh lapisan masyarakat terutama UMKM yang memiliki usaha dan membutuhkan tambahan modal kerja dengan menggunakan agunan berupa BPKB Mobil/Sepeda Motor atau Sertifikat Tanah/Bangunan.

b) Kredit Proyek Daerah

Kredit proyek daerah adalah kredit yang diberikan kepada rekanan untuk mengerjakan pekerjaan proyek, barang dan jasa di wilayah Kota/Kabupaten yang ada di wilayah Provinsi Nusa Tenggara Barat, yang sumber pembayaran proyek berasal dari dana APBD/APBN.

c) Kredit Musiman

Kredit yang dikhususkan bagi petani/ pekebun/ peternak/ perikanan yang membutuhkan tambahan dana untuk modal pembelian bibit, pupuk, pakan, dsb.

**2) Kredit Konsumtif**

Kredit konsumtif adalah kredit yang dikhususkan bagi Pegawai Negeri Sipil/ Pegawai Swasta yang membutuhkan tambahan dana untuk membiayai kebutuhan yang bersifat konsumtif seperti, biaya, upacara agama, biaya pendidikan, pembelian alat-alat rumah tangga atau kebutuhan konsumtif lainnya. Kredit konsumtif terdiri dari:

---

<sup>36</sup> Dokumentasi, PD. BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat, 12 Mei 2023.

a) Kredit Konsumtif Umum

Kredit dikhususkan bagi PNS untuk membiayai kebutuhan yang bersifat konsumtif seperti, biaya upacara agama, biaya pendidikan, pembelian alat-alat rumah tangga atau kebutuhan konsumtif lainnya.

b) Kredit Sertifikasi

(1) Kredit Sertifikasi Guru/Dosen

Kredit ini dikhususkan bagi guru atau dosen (PNS) yang telah memiliki Sertifikasi Pendidik dan telah menerima Tunjangan Profesi Guru (TPG), dengan tujuan untuk membiayai kebutuhan yang bersifat konsumtif seperti, biaya upacara agama, biaya pendidikan, pembelian alat-alat rumah tangga atau kebutuhan konsumtif lainnya.

(2) Kredit Sertifikasi Guru/Dosen (Non PNS)

Kredit yang dikhususkan bagi guru/dosen swasta (non PNS) atau PPPK yang telah memiliki sertifikat pendidik dan tunjangan sertifikasi, untuk keperluan membiayai kebutuhan yang bersifat konsumtif seperti, biaya upacara agama, biaya pendidikan, pembelian alat-alat rumah tangga atau kebutuhan konsumtif lainnya.

(3) Kredit khusus PNS penerima tambahan penghasilan pegawai (TPP)

Kredit yang dikhususkan bagi PNS yang menerima tambahan penghasilan diluar gaji dan tambahan jabatan yang diterima oleh PNS dilingkungan Pemerintah Kota/Kabupaten yang ada di Provinsi NTB, yang membutuhkan tambahan dana membiayai kebutuhan yang bersifat konsumtif seperti, biaya upacara agama, biaya pendidikan, pembelian alat-alat rumah tangga atau kebutuhan konsumtif lainnya.

(4) Kredit Pemerintah Desa (KREPEDES)

Adalah kredit yang disalurkan kepada kepala desa dan perangkat desa yang memiliki penghasilan

tetap (SILTAP) disemua kabupaten ayang di wilayah Provinsi NTB yang membutuhkan tambahan dana untuk membiayai kebutuhan yang bersifat konsumtif seperti, biaya upacara agama, biaya pendidikan, pembelian alat-alat rumah tangga atau kebutuhan konsumtif lainnya.<sup>37</sup>

## **B. Pengembangan Tabunganku Di PD. BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat**

Pengembangan adalah suatu proses untuk membentuk potensi yang ada menjadi sesuatu yang lebih lagi sedangkan penelitian dan pengembangan merupakan kegiatan-kegiatan untuk mengembangkan suatu produk atau dengan kata lain menyempurnakan produk yang ada menjadi produk yang dapat dipertanggung jawabkan.<sup>38</sup> Dalam hal ini pengembangan menjadikan produk penghimpunan dana perbankan akan menarik minat nasabah terutama dalam menggunakan produk dana yaitu produk Tabunganku yang ada di PD. BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat.

Produk Tabunganku diterbitkan karena dari pihak OJK (Otoritas Jasa Keuangan) melihat rendahnya kesadaran masyarakat akan pentingnya menabung sehingga dari pihak OJK secara bersamaan dengan Bank-Bank di Indonesia salah satunya PD. BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat menerbitkan produk Tabunganku guna menumbuhkan budaya menabung serta untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat dengan cara memberikan keuntungan gratis biaya administrasi. Kemudian dari pihak bank PD. BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat melakukan langkah-langkah dalam meningkatkan minat masyarakat seperti melakukan promosi, memberikan bonus, dan memberikan kemudahan dalam penyimpanan dana di PD.BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat dengan setoran awal minimal sebesar Rp.10.000 pada produk Tabunganku. Dalam hal

---

<sup>37</sup>*Ibid.*

<sup>38</sup>Adelia Priscila Ritonga, "Pengembangan Bahan Ajaran Media", *Jurnal Multi Disiplin*, Vol. 1, Nomor. 3, Juli 2022, hlm. 344.

ini dapat di kuatkan melalui pengembangan produk Tabunganku yang mampu menjawab kebutuhan masyarakat.<sup>39</sup>

Berdasarkan paparan di atas penelitian yang dilakukan peneliti di PD. BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat bahwa pengembangan produk Tabunganku sangat penting untuk mempromosikan perusahaan dan juga untuk kelangsungan hidup perusahaan atau produk Tabunganku. Selain itu dapat meningkatkan minat nasabah dan menjaga kepercayaan nasabah.

Dengan demikian pimpinan dan beberapa karyawan PD. BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat mengatakan bahwa dengan mensosialisasikan kekuatan yang lebih banyak untuk digunakan oleh PD. BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat dengan menggunakan kekuatan atau keunggulan apapun yang ada pada produk bagaimana dengan menjaga kualitas produk dan mengembangkan produk sesuai dengan permintaan pasar dan mendapatkan kesempatan paling banyak.

Cara ini adalah salah satu dukungan yang paling efektif di PD. BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat untuk mempertahankan produknya dan mengembangkan produknya sesuai dengan kebutuhan pasar produk Tabunganku melalui kualitas manajemen dan pelaksanaan yang menyeluruh dan akurat membantu PD. BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat mempertahankan kualitas produknya dan kualitas yang ada pada produknya dapat diakui oleh nasabah.

Kondisi di atas sebagaimana dari hasil wawancara yang dilakukan peneliti dengan ibu Khairunnisa Ariany Zain selaku pimpinan PD. BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat yang mengatakan.<sup>40</sup>

Produk yang kami kembangkan adalah produk yang sesuai kebutuhan masyarakat menengah ke bawah karena produk Tabunganku dikhususkan untuk nasabah yang penghasilannya dari tingkat menengah ke bawah, produk Tabunganku juga kami buat untuk membantu masyarakat yang membutuhkan tambahan

---

<sup>39</sup> Khairunnisa Ariany Zain, *Wawancara*, PD. BPR NTB Cabang Labuapi, 12 Mei 2023.

<sup>40</sup> *Ibid.*

modal baik dalam usaha maupun pendidikan karena pada produk Tabunganku juga sebagai jaminan kredit bagi masyarakat yang menggunakan produk tersebut.

Pernyataan dari ibu Khairunnisa Ariany Zain sama dengan yang disampaikan oleh bapak M. Amin Fajri selaku Penyelia Bisnis yang mengatakan:<sup>41</sup>

Pengembangan produk yang kami miliki merupakan hal yang sangat penting dilakukan karena tanpa pengembangan produk kami tidak akan mendapatkan nasabah. Pada pengembangan produk kami biasanya melakukan sosialisasi ke pasar dan masyarakat yang membutuhkan dana dalam hal ini juga sebagai bentuk kami mensosialisasikan produk-produk yang kami miliki sehingga nasabah mengetahuinya.

Pernyataan bapak M. Amin Fajri diperjelas oleh pernyataan ibu Rahma selaku Teller yang mengatakan:<sup>42</sup>

Tugas yang perlu diperhatikan oleh seluruh karyawan adalah mempertahankan kualitas produk yang akan ditawarkan ke nasabah, karena kualitas produk dapat mencerminkan baik atau buruk kinerja perbankan dan nasabah akan tertarik apabila kualitas produk yang ditawarkan baik.

Pernyataan-pernyataan diatas makin diperkuat oleh pernyataan bapak M. Gavicky selaku staff dana yang mengatakan:<sup>43</sup>

Kami mempertahankan kualitas produk dengan melakukan pengembangan inovasi, kemudian memberikan kemudahan pada nasabah dalam menggunakan produk Tabunganku dengan cara mendatangi langsung calon nasabah, merespon cepat dan memberikan kemudahan dalam mencairkan tabungan.

Gambaran kondisi di atas adalah cara mempertahankan kualitas dan pengembangan produk untuk menarik minat nasabah.

---

<sup>41</sup> M. Amin Fajri, *Wawancara*, PD. BPR NTB Cabang Labuapi, 12 Mei 2023.

<sup>42</sup> Rahma, *Wawancara*, PD. BPR NTB Cabang Labuapi, 12 Mei 2023.

<sup>43</sup> M. Gavicky, *Wawancara*, PD. BPR NTB Cabang Labuapi, 12 Mei 2023.

Pengembangan produk merupakan hal yang penting dalam sebuah bank untuk kelangsungan hidup suatu perusahaan atau bank. Hal ini menjadikan produk penghimpunan dana perbankan akan menarik minat nasabah menggunakan produk tersebut. Perkembangan produk tersebut dalam perbankan dapat dilihat dari jumlah nasabah yang menggunakan akad atau produk yang ada di bank atau dapat juga dilihat dari perbandingan jumlah nasabah dari tahun-tahun sebelumnya.

Berdasarkan paparan di atas berikut SWOT pengembangan Tabunganku di PD. BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat berdasarkan hasil wawancara dengan M. Gavicky selaku staf dana di PD. BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat dapat di deskripsikan bahwa:<sup>44</sup>

1. Kekuatan (*Strengths*) Tabunganku
  - a. Adanya kemudahan dalam mengakses Tabunganku, dimana jenis tabungan ini mudah ditemukan.
  - b. Fasilitas jemput bola, dimana adanya petugas yang siap datang untuk mengambil tabungan dirumah nasabah yang ingin menabung.
2. Kelemahan (*Weakness*) Tabunganku
  - a. Kurangnya SDM dalam mempromosikan produk Tabunganku, dalam hal ini PD. BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat hanya memanfaatkan media seperti media sosial, browsur, spanduk, dan poster.
  - b. Tidak adanya fasilitas ATM pada produk Tabunganku, dalam hal ini nasabah hanya bisa mencairkan simpanan tabungannya dengan datang secara langsung ke kantor cabang tempat membuka rekening tabungan.
3. Peluang (*Opportunities*) Tabunganku
  - a. Tidak adanya batasan usia untuk nasabah pemilik rekening Tabunganku sehingga dapat menjadikan peluang untuk meningkatkan atau mengembangkan minat nasabah dalam menabung.

---

<sup>44</sup> *Ibid.*

- b. Lokasi yang strategis, dimana lokasi ini berada di pedesaan sehingga mudah dijumpai atau ditemukan dan dapat memperluas pengaruhnya terhadap masyarakat.
4. Ancaman (*Threats*) Tabunganku
- a. Adanya persaingan dengan bank lain, karena produk Tabunganku merupakan produk yang diterbitkan oleh Bank Indonesia secara bersamaan dengan Bank-Bank di Indonesia.
  - b. Kurangnya pemahaman Masyarakat mengenai produk Tabunganku sehingga mengurangi antusias masyarakat dalam menabung.

Dalam hal ini dapat disimpulkan pengembangan produk Tabunganku di PD. BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat dengan menggunakan SWOT yaitu adanya kemudahan dalam mengakses produk tabungan ini serta tidak adanya batasan usia untuk membuka atau memiliki rekening tabunganku sehingga dapat mempertahankan kualitas pada produk tabungan tersebut.

### **C. Analisis SWOT Pengembangan Tabunganku di PD. BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat**

Analisis SWOT merupakan suatu cara untuk mengetahui faktor internal dan faktor eksternal dari sebuah perusahaan dimana faktor internal terdiri dari kekuatan dan kelemahan sedangkan faktor eksternal terdiri dari peluang dan ancaman. Dalam hal ini, faktor internal dan eksternal dapat diketahui dengan menggunakan matrik SWOT. Berikut matrik SWOT produk Tabunganku di PD. BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat:

**Tabel 2.1**  
Matrik SWOT Tabunganku

<p align="center"><b>Faktor Internal</b></p> <p align="center"><b>Faktor Eksternal</b></p>	<p align="center"><b>Strengths</b></p> <p>a. Adanya kemudahan dalam mengakses Tabunganku</p> <p>b. Fasilitas jemput bola</p> <p>c. SDM yang terlatih baik pelayanannya</p> <p>d. Dijamin oleh LPS</p>	<p align="center"><b>Weakness</b></p> <p>a. Kurangnya SDM dalam mempromosikan produk Tabunganku</p> <p>b. Tidak adanya fasilitas ATM pada produk Tabunganku</p>
	<p align="center"><b>Threats</b></p> <p>a. Adanya persaingan dengan bank lain</p> <p>b. Kurangnya pemahaman Masyarakat mengenai produk Tabunganku</p>	<p align="center"><b>Strategi ST</b></p> <p>a. Membuat produk yang lebih menarik dibandingkan pesaing dengan cara menonjolkan benefit yang didapatkan nasabah</p> <p>b. Memberikan pemahaman pada masyarakat dengan melakukan sosialisasi terkait produk Tabunganku</p>
<p align="center"><b>Opportunities</b></p> <p>a. Tidak adanya batasan usia untuk nasabah</p>	<p align="center"><b>Strategi SO</b></p> <p>a. Memberikan kemudahan bagi nasabah dalam</p>	<p align="center"><b>Strategi WO</b></p> <p>a. Meningkatkan SDM untuk memperlancar</p>

pemilik rekening Tabunganku	mengakses Tabunganku	promosi ke berbagai kalangan usia
b. Lokasi yang strategis.	b. Melakukan upaya pengembangan produk dengan memberikan fasilitas jemput bola	b. Menambah jaringan pemasaran dengan mensosialisasikan kemudahan dalam penarikan Tabunganku
c. Memanfaatkan teknologi informasi		

Berdasarkan analisis matrik SWOT produk Tabunganku di PD. BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat terkait kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dapat dideskripsikan dengan menggunakan strategi-strategi sebagai berikut:

1. Strategi SO yang dilakukan yaitu dengan memberikan kemudahan bagi nasabah dalam mengakses produk Tabunganku, dan melakukan upaya pengembangan produk dengan memberikan fasilitas jemput bola. Sehingga akan memaksimalkan kekuatan untuk meraih peluang dalam suatu produk di pasaran terutama produk Tabunganku.
2. Strategi WO dilakukan dengan cara meningkatkan SDM untuk memperlancar promosi ke berbagai kalangan usia, dan menambah jaringan pemasaran dengan mensosialisasikan kemudahan dalam penarikan Tabunganku. Terkait hal itu PD. BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat akan meraih peluang untuk mengatasi kelemahan yang ada.
3. Strategi ST dilakukan dengan membuat produk yang lebih menarik dibandingkan pesaing dengan cara menonjolkan benefit yang di dapatkan nasabah, dan dengan memberikan pemahaman pada masyarakat dengan cara melakukan sosialisasi terkait produk Tabunganku hal ini dapat meningkatkan antusias masyarakat dalam menabung. Biasanya PD. BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat akan membuat inovasi pengembangan produk

dengan memberikan pemahaman yang lebih kepada masyarakat terkait Tabunganku sehingga ini menjadi langkah dalam memaksimalkan kekuatan yang ada untuk menghadapi ancaman dari luar terhadap produknya.

4. Strategi WT dilakukan dengan cara mengangkat keunggulan Tabunganku dengan menggunakan media sosial dan sosialisasi, dan mengenalkan kepada masyarakat kemudahan dalam melakukan penarikan Tabunganku. Terkait hal ini PD. BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat bisa meminimalkan kelemahan tersebut sebagai cara untuk menghadapi ancaman terhadap para pesaing-pesaingnya.

Berdasarkan analisa peneliti terkait temuan data pada pengembangan produk Tabunganku yang dilakukan oleh PD. BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat yaitu dengan menggunakan cara mensosialisasikan kekuatan atau keunggulan yang ada pada produk Tabunganku hal ini dapat menjaga kualitas produk dan mengembangkan produk sesuai permintaan pasar sehingga dalam proses memasarkan produknya mendapatkan kesempatan paling banyak. Cara ini adalah salah satu dukungan yang paling efektif yang digunakan di PD. BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat untuk mempertahankan produknya dan mengembangkan produknya.

Menurut Philip Kotler dan Kevin Lane Keller pengembangan produk adalah strategi untuk pertumbuhan perusahaan dengan menawarkan produk yang dimodifikasi ke segmen pasar yang sekarang. Mengembangkan konsep produk menjadi produk fisik untuk menyakinkan bahwa gagasan produk dapat diubah menjadi produk yang dapat diwujudkan.<sup>45</sup>

Pengertian pengembangan produk menurut Paul D Converse adalah suatu usaha yang direncanakan dan dilakukan secara sadar. Bertujuan untuk memperbaiki produk yang ada atau untuk menambah banyaknya ragam produk yang dihasilkan dan dipasarkan.<sup>46</sup>

---

<sup>45</sup> Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: Prenhallindo, 2007), hlm. 320.

<sup>46</sup> Paul D. Converse, *Pemasaran*, (Bandung : Alurni, 1992), hlm. 160.

Menurut Rachman Prawiraamidjaja pengembangan produk merupakan perbaikan dari produk perusahaan yang telah ada. Hal tersebut dilakukan dengan jalan menambah variasi dan aneka ragam produk.<sup>47</sup>

Pengembangan produk menurut Buchari Alma adalah semua kegiatan yang dilakukan oleh pabrikan atau produsen dalam menentukan dan mengembangkan produknya. Selain itu juga untuk memperbaiki produk lama, memperbanyak kegunaan dari produk yang sudah ada, dan mengurangi biaya produksi, serta biaya pembungkus.<sup>48</sup>

Berdasarkan beberapa penjelasan diatas terkait pengembangan produk dapat ditarik kesimpulan bahwa pengembangan produk sangatlah penting bagi perusahaan agar dapat tetap mempertahankan kualitas dari produk yang ditawarkan di pasaran.



---

<sup>47</sup> Rachman Prawiramidjaja, *Manajemen produksi*, (Bandung : Tastito, 1990), hlm. 93.

<sup>48</sup> Buchari Alma, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*, (Jakarta:Alfabeta, 2014), hlm. 99.

## **BAB III**

### **ANALISIS SWOT PENGEMBANGAN TABUNGAN SUKSES DI PD.BPR NTB CABANG LABUAPI LOMBOK BARAT**

#### **A. Pengembangan Tabungan Sukses di PD.BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat**

Pengembangan merupakan kegiatan-kegiatan untuk mengembangkan suatu produk atau dengan kata lain menyempurnakan produk yang ada menjadi produk yang dapat dipertanggung jawabkan. Dalam hal ini pengembangan menjadikan produk penghimpunan dana perbankan akan menarik minat nasabah terutama dalam menggunakan produk dana yaitu produk Tabungan Sukses yang ada di PD. BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat.

Tabungan Sukses ada karena di latar belakang oleh adanya masalah yang dihadapi pihak PD. BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat secara internal maupun eksternal. Dimana masalah yang dihadapi secara internal seperti kualitas dan kuantitas SDM (Sumber Daya Manusia) ketika terjadi mutasi karyawan maka akan terjadi kekosongan posisi atau jabatan sementara sehingga dapat berdampak pada pengembangan tata kelola pemasaran produk-produk termasuk produk Tabunganku dan Tabungan Sukses. Sedangkan secara eksternal permasalahan yang dihadapi berupa persaingan yang semakin meningkat. kemudian dari pihak bank PD. BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat melakukan langkah-langkah dalam meningkatkan minat masyarakat seperti melakukan promosi, memberikan bonus, dan memberikan kemudahan dalam penyimpanan dana di PD.BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat dengan setoran awal minimal sebesar Rp.10.000 pada produk Tabungan Sukses. Dalam hal ini dapat di perkuat melalui pengembangan produk Tabungan Sukses yang mampu menjawab kebutuhan masyarakat sesuai dengan siklus kehidupan yang dapat memudahkan masyarakat dalam melakukan pinjaman atau simpanan.

sebagaimana tergambar dari pernyataan ibu Khairunnisa Ariany Zain selaku pimpinan PD.BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat yang mengatakan:<sup>49</sup>

Dalam menciptakan sebuah pengembangan produk terutama produk Tabungan Sukses kami melakukan yang sesuai dengan yang dibutuhkan masyarakat dipasaran misalnya dalam hal pelayanan yang kami berikan ketika nasabah menggunakan produk-produk kami terutama produk Tabungan Sukses, dan kami juga akan memberikan bonus sesuai dengan ketentuan bank apabila nasabah sering menggunakan produk yang digunakannya.

Senada dengan pernyataan ibu Khairunnisa Ariany Zain bapak M. Amin Fajri selaku Penyelia Bisnis juga mengatakan:<sup>50</sup>

Untuk melakukan pengembangan produk kami memberikan jumlah setoran awal yang ringan bagi nasabah yang menggunakan produk Tabungan Sukses sehingga cukup banyak diminati oleh masyarakat, pengembangan yang kami lakukan dengan cara mengembangkan produk-produk yang diminati oleh nasabah sehingga nilai guna produk kami laku digunakan oleh nasabah.

Pernyataan di atas diperkuat oleh Bapak M. Gavicky selaku staf dana juga mengatakan:<sup>51</sup>

Kurangnya SDM pada PD.BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat dalam memasarkan produknya masih kurang apalagi jika terjadi adanya mutasi terhadap karyawan sehingga mengalami kekosongan pada posisi yang termutasi, kemudian transaksi yang digunakan untuk melakukan penarikan dan mengecek saldo tabungan hanya di layani oleh Teller .

---

<sup>49</sup> Khairunnisa Ariany Zain, *Wawancara*, PD. BPR NTB Cabang Labuapi, 15 Mei 2023.

<sup>50</sup> M. Amin Fajri, *Wawancara*, PD. BPR NTB Cabang Labuapi, 15 Mei 2023.

<sup>51</sup> M. Gavicky, *Wawancara*, PD. BPR NTB Cabang Labuapi, 15 Mei 2023.

Berdasarkan paparan di atas berikut SWOT pengembangan Tabungan Sukses di PD. BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat berdasarkan hasil wawancara dengan M. Gavicky selaku staf dana di PD. BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat dapat di deskripsikan bahwa:<sup>52</sup>

1. Kekuatan (*Strengths*) Tabungan Sukses
  - a. Sama halnya dengan Tabunganku, Tabungan sukses juga memberikan Fasilitas jemput bola, dimana adanya petugas yang siap datang untuk mengambil tabungan dirumah nasabah yang ingin menabung.
  - b. Kekuatan Tabungan Sukses yaitu adanya jumlah setoran awal yang ringan sehingga menarik minat nasabah untuk menabung terutama pembisnis atau masyarakat-masyarakat yang memiliki usaha namun membutuhkan modal untuk usahanya.
2. Kelemahan (*Weakness*) Tabungan Sukses
  - a. Kelemahan Tabungan Sukses yaitu ada pada fasilitas penutupan rekening yang kurang memadai dimana hanya bisa dilakukan dikantor pusat atau dikantor cabang pembantu tempat menerbitkan rekening tabungan.
  - b. Sama halnya dengan Tabunganku, kelemahan Tabungan sukses juga ada pada kurangnya SDM dalam mempromosikan produk Tabungan Sukses ini, dalam hal ini PD. BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat hanya memanfaatkan media tertulis seperti browsur, spanduk, dan poster.
3. Peluang (*Opportunities*) Tabungan Sukses
  - a. Peluang Tabungan Sukses yaitu produk tabungan ini dapat menjamin keamanan kebutuhan nasabah yang tidak memiliki waktu datang ke Bank dalam menabung.
  - b. Lokasi yang strategis, dimana lokasi ini berada di pedesaan sehingga mudah dijumpai atau ditemukan dan dapat memperluas pengaruhnya terhadap masyarakat.
4. Ancaman (*Threats*) Tabungan Sukses
  - a. Ancaman Tabungan Sukses yaitu adanya produk sejenis dari perbankan lainnya dengan produk Tabungan Sukses yang di keluarkan oleh PD. BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat.

---

<sup>52</sup> *Ibid.*



b. Kurangnya pemahaman Masyarakat mengenai produk Tabunganku	pemahaman pada masyarakat dengan melakukan sosialisasi terkait produk Tabungan Sukses	produk yang sejenis b. Meningkatkan kualitas SDM untuk mempromosikan produk Tabungan Sukses kepada masyarakat
<b>Opportunities</b> a. Dapat menjamin keamanan kebutuhan nasabah b. Lokasi yang strategis c. Memanfaatkan teknologi informasi	<b>Strategi SO</b> a. Melakukan upaya pengembangan produk dengan memberikan fasilitas jemput bola b. Meningkatkan minat nasabah dengan memberikan setoran awal yang ringan	<b>Strategi WO</b> a. Meningkatkan pelayanan fasilitas penutupan rekening Tabungan Sukses b. Memberikan jaminan keamanan kebutuhan nasabah

Berdasarkan analisis matrik SWOT produk Tabungan Sukses di PD. BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat terkait kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dapat dideskripsikan dengan menggunakan strategi-strategi sebagai berikut:

1. Strategi SO yang dilakukan oleh PD.BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat yaitu dengan cara melakukan upaya pengembangan produk dengan memberikan fasilitas jemput bola, dan meningkatkan minat nasabah dengan memberikan setoran awal yang ringan. Dalam hal ini PD.BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat biasanya melakukan sosialisasi atau edukasi kepada masyarakat di pasaran yang dilakukan setiap

hari jum'at sehingga dapat memaksimalkan kekuatan untuk meraih peluang yang ada pada produk Tabungan Sukses.

2. Strategi WO yang dilakukan oleh PD.BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat yaitu dengan Meningkatkan pelayanan fasilitas penutupan rekening Tabungan Sukses, dan memberikan jaminan keamanan kebutuhan nasabah pada produk Tabungan Sukses dimana hal ini telah didukung oleh LPS (Lembaga Penjamin Simpanan) sehingga dapat meminimalisir kelamahan yang ada pada produk Tabungan Sukses.
3. Strategi ST yang dilakukan oleh PD.BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat yaitu dengan membuat inovasi yang berbeda dari produk yang sejenis untuk menghadapi ancaman persaingan dengan bank lain, dan memberikan pemahaman pada masyarakat dengan melakukan sosialisasi terkait produk Tabungan Sukses hal ini dapat meningkatkan antusias masyarakat dalam menabung. Biasanya PD.BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat menggunakan kekuatan sebagai langkah untuk menghadapi atau mengurangi ancaman dari luar terhadap produknya.
4. Strategi WT yang dilakukan oleh PD. BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat yaitu menciptakan produk yang memiliki ciri khas tersendiri yang lain dari produk yang sejenis, dan meningkatkan kualitas SDM untuk mempromosikan produk Tabungan Sukses kepada masyarakat. Sehingga PD. BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat dapat meminimalisir kelemahan yang ada pada produknya terutama produk Tabungan Sukses.

Berdasarkan analisa peneliti terkait temuan data pada pengembangan produk Tabungan Sukses yang dilakukan oleh PD. BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat yaitu dilakukan dengan cara memberikan pelayanan yang baik terhadap nasabah yang menggunakan produk Tabungan Sukses dan dengan memberikan setoran awal yang ringan bagi nasabah yang menggunakan produk Tabungan Sukses. Dimana hal tersebut dilakukan untuk mengembangkan produk Tabungan

Sukses yang ditawarkan di PD. BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat.

Pelayanan sendiri berasal dari kata pelayanan yang berarti prihal atau cara melayani, sedangkan menurut istilah pelayanan adalah aktivitas yang diberikan untuk membantu, menyiapkan dan mengurus baik itu berupa barang atau jasa dari suatu pihak kepada pihak lain.<sup>53</sup>

Menurut SP Hasibuan pelayanan adalah kegiatan pemberian jasa dari satu pihak kepada pihak lainnya. Pelayanan yang baik adalah pelayanan yang dilakukan secara ramah tamah, adil, cepat dan dengan etika yang baik sehingga memenuhi kebutuhan dan kepuasan bagi yang menerimanya.<sup>54</sup>

Pada dasarnya pelayanan merupakan promosi secara tidak langsung yang diberikan oleh bank, yaitu dengan cara memberikan jasa berkualitas lebih tinggi dari pesaing secara konsisten. Selain itu, pelayanan (service) juga merupakan cara promosi secara tidak langsung yang dapat dilakukan oleh bank, apabila pelayanan yang diberikan kepada nasabah memuaskan, maka nasabah akan merasa puas dan dapat dijadikan alat untuk menarik nasabah.<sup>55</sup>

Berdasarkan penjelasan diatas maka dapat disimpulkan bahwa pelayanan merupakan suatu bentuk sistem, prosedur atau metode tertentu diberikan kepada orang lain, dalam hal ini, kebutuhan pelanggan tersebut dapat terpenuhi sesuai dengan harapan atau keinginan pelanggan dengan tingkat persepsi mereka.

---

<sup>53</sup> Hardiansyah, *Kualitas Pelayanan Public*, (Yogyakarta:Gava Media, 2011), hlm. 11.

<sup>54</sup> S.P Hasibun, *Dasar-Dasar Perbankan*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2005), hlm. 152.

<sup>55</sup> Ali Hasyim, *Manajemen Bank*, (Jakarta: Bumi Aksara, 1995), hlm. 141.

## **BAB IV**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan uraian pembahasan yang telah dipaparkan di atas mengenai analisis SWOT pengembangan Tabunganku dan Tabungan Sukses di PD. BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat, maka dapat di tarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Analisis SWOT Pengembangan Tabunganku yang dilakukan oleh PD. BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat berdasarkan dari faktor internal dan eksternal yaitu dapat diketahui bahwa faktor kekuatan atau keunggulan dari produk Tabunganku yang ditawarkan PD. BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat seperti adanya kemudahan dalam mengakses Tabunganku, dan tersedianya fasilitas jemput bola. Kelemahannya yaitu kurangnya SDM dalam mempromosikan produk Tabunganku, dan tidak adanya fasilitas ATM pada produk Tabunganku. Peluangnya adalah tidak ada batasan usia, dan lokasi yang strategis. Ancamannya adanya persaingan dengan bank lain, dan kurangnya pemahaman masyarakat mengenai produk Tabunganku. Hal ini dapat diperkuat dengan temuan data dimana dengan menggunakan cara mensosialisasikan kekuatan atau keunggulan yang ada pada produk Tabunganku dapat menjaga kualitas produk dan mengembangkan produk sesuai permintaan pasar sehingga dalam proses memasarkan produknya mendapatkan kesempatan paling banyak. Cara ini adalah salah satu dukungan yang paling efektif yang digunakan di PD. BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat untuk mempertahankan produknya dan mengembangkan produknya.
2. Analisis SWOT Pengembangan Tabungan Sukses yang dilakukan oleh PD. BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat berdasarkan dari faktor internal dan eksternal yaitu dapat diketahui bahwa faktor kekuatan atau keunggulan dari produk

Tabungan Sukses yang ditawarkan PD. BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat seperti tersedianya fasilitas jempot bola, dan jumlah setoran awal yang ringan. Kelemahannya yaitu fasilitas penutupan rekening Tabungan Sukses yang kurang memadai, dan kurangnya SDM dalam mempromosikan produk Tabungan Sukses. Peluangnya adalah dapat menjamin keamanan kebutuhan nasabah, dan lokasi yang strategis. Ancamannya adanya produk sejenis dengan bank lain, dan kurangnya pemahaman masyarakat mengenai produk Tabungan Sukses. Hal ini dapat diperkuat dengan temuan data dengan memberikan pelayanan yang baik terhadap nasabah yang menggunakan produk Tabungan Sukses dan dengan memberikan setoran awal yang ringan bagi nasabah yang menggunakan produk Tabungan Sukses. Dimana hal tersebut dilakukan untuk mengembangkan produk Tabungan Sukses yang ditawarkan di PD. BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat.

## **B. Saran**

1. Bagi PD.BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat agar mengembangkan SDM untuk lebih meningkatkan kinerjanya. Selain itu juga diharapkan memperhatikan apa yang menjadi kelemahan di PD.BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat untuk terus dilakukan perbaikan agar kelemahan-kelemahan yang ada bisa terminimalisir.
2. Bagi masyarakat untuk lebih menyadari dan memahami peran perbankan dalam kehidupan dan intermediasi keuangan sehingga masyarakat akan semakin menyadari keberadaan dan manfaat perbankan khususnya di PD.BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat .
3. Bagi penelitian selanjutnya dengan adanya penelitian ini dapat menjadi sumber rujukan bagi mahasiswa pada umumnya yang membacanya dan dapat menjadi sumber rujukan untuk pengembangan penelitian kedepannya oleh mahasiswa yang akan menyusun skripsi dengan tema yang sama dan dengan fokus kajian yang berbeda tentang Analisis SWOT pengembangan produk tabungan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Kotler dan Amstrong, *Prinsip-prinsip Pemasaran*. Jakarta: Erlangga, 2008.
- Albi Anggito dan Johan Setiawan, *Metodelogi Penelitian Kualitatif*. Jawa Barat: CV Jejak. 2018.
- Salim dan Haidar, *Penelitian Pendidikan Metode, Pendekatan, dan Jenis*. Jakarta: Kencana. 2019.
- Elidawati Purba, B. P. (2021). *Metode Penelitian Ekonomi*. Medan: Yayasan Kita Menulis.
- Irham Fahmi, *Manajemen Strategi*. Bandung: CV Alfabeta. 2015.
- Hubeis Musa, *Manajemen Kreativitas dan Inovasi Dalam Bisnis*. Jakarta: PT Hecca Mitra Utama. 2012.
- Nuur Ulfah, "Analisis SWOT Terhadap Peluncuran Produk Baru Uang digital Syariah PT. Bank Tabungan Negara Syariah (BTNS) Cabang Banjarmasin". *Skripsi*, Universitas Islam Negeri Antasari Banjarmasin, 2023.
- Nur Annisah, "Analisis SWOT produk *Kafalah* Bank Garansi pada PT. Jamkrindo Syariah Kantor Unit Pelayanan Mataram" *Skripsi*, FEBI Universitas Islam Negeri Mataram, 2019.
- Tutik Ispiarti, "Analisis SWOT pada Produk Pembiayaan Implan Studi Kasus Bank Syariah Mandiri KCP Praya. *Skripsi*, FEBI UIN Mataram, Mataram, 2020.
- Khairul Marlin, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Banten: PT Sada Kurnia Pustaka, 2023.
- Iswardono, *Uang dan Bank*. Yogyakarta: BPFE, 1981.

- Kasmir, *Pemasaran Bank*. Jakarta: Kencana, 2004.
- Mamik, *Metodologi Kualitatif*. Jawa Timur: Zifatama Publisher, 2014.
- Arnild Augina Mekarisce, "Teknik Pemeriksaan Keabsahan Data pada Penelitian Kualitatif di Bidang Kesehatan Masyarakat". *Ilmiah Kesehatan Masyarakat*. Vol. 12, Nomor, 2020. hlm. 147-151.
- Adelia Priscila Ritonga, "Pengembangan Bahan Ajaran Media", *Jurnal Multi Disiplin*, Vol. 1, Nomor. 3. 2022, hlm. 344.
- Sondang P. Siagian, *Manajemen Strategik*. Jakarta: PT Bumi Aksara. 2000.
- Muhammad Ramdhan, *Metode Penelitian*. Surabaya: Cipta Media Nusantara. 2021.
- Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama. 2004.
- Danu Kusbandono, "Analisis SWOT Sebagai Upaya Pengembangan dan Penguatan Strategi Bisnis Study Kasus Pada UD. Gudang Budi, Kec. Lamongan", *Jurnal Penelitian Ilmu Manajemen*, Vol 4, Nomor 2, Juni 2019. hlm. 925-928.
- Nadia Sarasyanti, "Perbandingan Kinerja Keuangan BPRS dan BPR Konvensional di Surabaya". *Ekonomi Syariah Teori dan Terapan*. Vol 5, Nomor 4, April 2018. hlm. 291-293.
- Punaji Styosari, *Metode Penelitian Pendidikan dan Pengembangan*. Jakarta: Ia Group. 2013.
- Iskandar Wiryokusumo, *Dasar-dasar Pengembangan Kurikulum*. Jakarta: Bumi Aksara. 2014.
- Ismail, *Akuntansi Bank Teori dan Aplikasi dalam Rupiah*. Jakarta: Prenadamedia Group. 2015.
- Ismail Sholihin, *Manajemen Strategi*. Jakarta: Erlangga. 2012.

Mohammad Sofyan, *Bank Perkreditan Rakyat*, Jawa Timur: CV Odis. 2021.

Vina Islami, Rani dan Syahrir, “Analisis SWOT dalam Menentukan Strategi Kompetitif Pada BPR Rama Ganda”. *Journal of Business and Economics Research*, Vol 3, Nomor 3, Oktober 2022. hlm. 382-387.

Wiroso, *Penghimpunan Dana dan distribusi Hasil Usaha Bank Syariah*. Jakarta: PT Grasindo. 2005.

Meriyati dan Agus Hermanto, “Sosialisasi Sejarah Bank Perkreditan Rakyat (BPR) Dan Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS) Kepada Alumni Pondok Al-Iman Yang Berada Di Palembang”, *Pengabdian Kepada Masyarakat*, Vol 1, Nomor 2, Januari 2021.

Muhammad Zefri, "Pengaruh Akuntabilitas, Pengetahuan, dan Pengalaman Pegawai Negeri Sipil Beserta Kelompok Masyarakat Terhadap Kualitas Pengelolaan Dana Kelurahan Di Lingkungan Kecamatan Langkapura". *Ekonomi*, Vol 21, Nomor 3, Oktober 2019. hlm. 311.

Istiqomah dan Irsad Andriyanto, “Analisis SWOT dalam Pengembangan Bisnis (Studi pada Sentra Jenang di Desa Wisata Kaliputu Kudus)”, *Bisnis dan Manajemen Islam*, Vol. 5. Nomor. 2. Desember 2017. hlm. 371-374.

PD . BPR NTB Mataram “Profil, Produk, dan Layanan PD. BPR NTB Mataram” dalam <http://bprntb.co.id/>, diakses tanggal 13 Januari 2023, pukul 10.03.

Dokumentasi, PD. BPR NTB Cabang Labuapi, 12 Mei 2023.

Observasi, PD. BPR NTB Cabang Labuapi, 12 Mei 2023.

Khairunnisa Ariany Zain, *Wawancara*, PD. BPR NTB Cabang Labuapi, 12 Mei 2023.

M. Amin Fajri, *Wawancara*, PD. BPR NTB Cabang Labuapi, 12 Mei 2023.

Rahma, *Wawancara*, PD. BPR NTB Cabang Labuapi, 12 Mei 2023.

M. Gavicky, *Wawancara*, PD. BPR NTB Cabang Labuapi, 12 Mei 2023.



Perpustakaan UIN Mataram

## DAFTAR LAMPIRAN

### Lampiran 1 Pertanyaan Wawancara

1. Bagaimana cara mengembangkan produk Tabunganku dan Tabungan Sukses dengan memanfaatkan kekuatan atau keunggulan yang ada pada kedua produk Tabungan untuk menghadapi ancaman?
2. Bagaimana PD. BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat dalam pengembangan inovasi produk Tabunganku dan Tabungan Sukses?
3. Apa saja kendala yang ditemukan dalam pengembangan produk Tabunganku dan Tabuganku dan Tabungan Sukses?
4. Bagaimana PD. BPR NTB Cabang Labuapi Lombok Barat dalam menghadapi pesaing untuk pengembangan produk Tabunganku dan Tabungan Sukses?
5. Bagaimana cara meminimalkan kelemahan produk Tabunganku dan Tabungan Sukses untuk menghadapi ancaman?
6. Bagaimana cara memanfaatkan kekuatan produk Tabunganku dan Tabungan Sukses untuk meraih peluang?
7. Bagaimana cara mengatasi kelamahan dari produk Tabunganku dan Tabungan Sukses untuk meraih peluang?
8. Apa saja kekuatan yang dimiliki oleh produk Tabunganku dan Tabungan Sukses?
9. Apa saja kelemahan yang dimiliki oleh produk Tabunganku dan Tabungan Sukses?
10. Apa saja peluang yang dimiliki oleh produk Tabunganku dan Tabungan Sukses?
11. Apa saja ancaman yang dimiliki oleh produk Tabunganku dan Tabungan Sukses?

## Lampiran 2 Daftar Informan

1. Khairunnisa Ariany Zain, Selaku Pimpinan.
2. M. Amin Fajri, Selaku Penyelia Bisnis.
3. Rahma, Selaku Teller.
4. M. Gavicky, Selaku Staf Dana.



Perpustakaan UIN Mataram

### Lampiran 3 Dokumentasi



Perpustakaan UIN Mataram



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MATARAM  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jln. Gajah Mada No. 100 Tlp. (0379) 821298-823809 Fax. (0379) 825337 Jempang Mataram  
website : <http://feki.uinmataram.ac.id> email : [feki@uinmataram.ac.id](mailto:feki@uinmataram.ac.id)

Nomor : /Un.12/FEB/IPP.00.9/12/2022

Lamp : 1 (satu) Gabung

Hal : Permohonan Izin Observasi Penelitian

Kepada Yth,  
Kepala pimpinan PD BPR NTB  
CABANG LABUAPI

Di

Tempat

Assalamu/alaikum wr wb.

Dengan hormat, kami mohon diberikan izin meneliti di lembaga yang Bapak/Ibu pimpin kepada mahasiswa di bawah ini:

Nama : PATIHATUL ILMU  
Nim : 190502170  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Judul Penelitian : Analisa SWOT Pada Pengembangan Produk Tabunganku dan Tabungan Sukses Di PD.BPR NTB Cabang Labuapi

Berkenaan dengan itu, kami mohon kesediaan Bapak/Ibu untuk memberikan data dan bantuan seperlunya agar kegiatan penelitian mahasiswa yang bersangkutan dapat berjalan sebagaimana mestinya. Data hasil observasi tersebut diperlukan untuk menyusun skripsi.

Demikian permohonan kami, atas perhatian dan kerjasamanya yang baik diucapkan terima kasih.

Wassalamu/alaikum wr wb.

Perpustakaan UIN Mataram

Mataram, 13 Desember 2022

a.n. Dekan

Wakil Dekan Bid. Akademik dan  
Kelembagaan



Hadriati, M.E.I

NIP. 197202012008012028



### UPT PERPUSTAKAAN UIN MATARAM Plagiarism Checker Certificate

No. 2149/UIN.12/Perpustakaan/PC/06/2023

Sertifikat ini Diberikan Kepada :

**PATIHATUL ILMU**

190502170

FEBIPS

Dengan Judul SKRIPSI

**ANALISIS SWOT PENGEMBANGAN TABUNGANKU DAN TABUNGAN SUKSES DI PD BPR  
NTB CABANG LABUAPI LOMBOK BARAT**

SKRIPSI tersebut telah dinyatakan Lulus Uji cek Plagiasi Menggunakan Aplikasi Turnitin

Similarity Found : 21 %

Submission Date : 09/06/2023



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
M A T A R A M



### UPT PERPUSTAKAAN UIN MATARAM Sertifikat Bebas Pinjam

No. 188/UIN.12/Perpustakaan/08/08/2023

Sertifikat ini Diberikan Kepada :

**PATIHATUL ILMU**

190502170

FEBIPS

Mahasiswa/Mahasiswi yang tersebut namanya di atas ketika surat ini dikeluarkan, sudah tidak mempunyai pinjaman, hutang denda ataupun masalah lainnya di Perpustakaan Universitas Islam Negeri (UIN) Mataram.  
Sertifikat ini diberikan sebagai syarat UJIAN SKRIPSI.



**KARTU KONSULTASI PROPOSAL/SKRIPSI**  
Nama Mahasiswa : Fathulhaq  
NIM : 19050175  
Pembimbing I : Hj. Suhart, M.Ag.  
Jenis Penelitian : Analisis SWOT Pada Pengembangan Produk Tambakan dan Tambakan Sajian Di PT. BIRU AIR Cakung Lingsar

Tanggal	Materi Konsultasi/Kelebihan/Kelemahan/Perbaikan	Tempat
12/10/20	1. Apa itu SWOT? 2. Bagaimana cara menganalisis SWOT? 3. Apa itu SWOT? 4. Bagaimana cara menganalisis SWOT? 5. Apa itu SWOT? 6. Bagaimana cara menganalisis SWOT?	
13/10/20	1. Bagaimana cara menganalisis SWOT? 2. Apa itu SWOT? 3. Bagaimana cara menganalisis SWOT?	
14/10/20	1. Bagaimana cara menganalisis SWOT? 2. Apa itu SWOT? 3. Bagaimana cara menganalisis SWOT?	
15/10/20	1. Bagaimana cara menganalisis SWOT? 2. Apa itu SWOT? 3. Bagaimana cara menganalisis SWOT?	

Mengarahkan/Dosen: Dr. Hasan Maulid, M.Ag. NIP. 19711102002010001  
Materi Pembimbing: Hj. Suhart, M.Ag. NIP. 1976060119730001

**KARTU KONSULTASI PROPOSAL/SKRIPSI**  
Nama Mahasiswa : Fathulhaq  
NIM : 19050175  
Pembimbing I : Hj. Suhart, M.Ag.  
Jenis Penelitian : Analisis SWOT Pada Pengembangan Produk Tambakan dan Tambakan Sajian Di PT. BIRU AIR Cakung Lingsar

Tanggal	Materi Konsultasi/Kelebihan/Kelemahan/Perbaikan	Tempat
12/10/20	1. Bagaimana cara menganalisis SWOT? 2. Apa itu SWOT? 3. Bagaimana cara menganalisis SWOT?	
13/10/20	1. Bagaimana cara menganalisis SWOT? 2. Apa itu SWOT? 3. Bagaimana cara menganalisis SWOT?	
14/10/20	1. Bagaimana cara menganalisis SWOT? 2. Apa itu SWOT? 3. Bagaimana cara menganalisis SWOT?	
15/10/20	1. Bagaimana cara menganalisis SWOT? 2. Apa itu SWOT? 3. Bagaimana cara menganalisis SWOT?	

Mengarahkan/Dosen: Dr. Hasan Maulid, M.Ag. NIP. 19711102002010001  
Materi Pembimbing: Hj. Suhart, M.Ag. NIP. 1976060119730001



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
MATARAM

**KARTU KONSULTASI PROPOSAL/SKRIPSI**  
Nama Mahasiswa : Fathulhaq  
NIM : 19050175  
Pembimbing I : Dr. Hasan Maulid, M.Ag.  
Jenis Penelitian : Analisis SWOT Pada Pengembangan Produk Tambakan dan Tambakan Sajian Di PT. BIRU AIR Cakung Lingsar

Tanggal	Materi Konsultasi/Kelebihan/Kelemahan/Perbaikan	Tempat
12/10/20	1. Bagaimana cara menganalisis SWOT? 2. Apa itu SWOT? 3. Bagaimana cara menganalisis SWOT?	
13/10/20	1. Bagaimana cara menganalisis SWOT? 2. Apa itu SWOT? 3. Bagaimana cara menganalisis SWOT?	
14/10/20	1. Bagaimana cara menganalisis SWOT? 2. Apa itu SWOT? 3. Bagaimana cara menganalisis SWOT?	

Mengarahkan/Dosen: Dr. Hasan Maulid, M.Ag. NIP. 19711102002010001  
Materi Pembimbing: Dr. Hasan Maulid, M.Ag. NIP. 19711102002010001

Perpustakaan Mataram

## DAFTAR RIWAYAT HIDUP

### A. Identitas Diri

Nama : Patihatul Ilmi  
Tempat, Tanggal Lahir: Pulau Maringkik, 21-05-2000  
Alamat Rumah : Pulau Maringkik, Kec. Keruak, Kab.Lotim  
Nama Ayah : H. Tanwir  
Nama Ibu : Hj. Halkiah

### B. Riwayat Pendidikan

1. Pendidikan Formal
  - a. SDN 2 Tanjung Luar, 2013
  - b. SMPN Satap Satu Keruak, 2016
  - c. MA Muallimat Nw Pancor, 2019
2. Pendidikan Nonformal  
Ninety Nine Center (NNC), 2018

Perpustakaan UIN Mataram