

ANALISIS SWOT PRODUK PEMBIAYAAN BSI MITRAGUNA

BERKAH PADA BANK SYARIAH INDONESIA

KANTOR CABANG MATARAM PEJANGGIK 1



OLEH:

NITA ARIYANI

180502081

PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MATARAM

MATARAM

2022

**ANALISIS SWOT PRODUK PEMBIAYAAN BSI MITRAGUNA
BERKAH PADA BANK SYARIAH INDONESIA KANTOR
CABANG MATARAM PEJANGGIK 1**

Skripsi

**diajukan kepada Universitas Islam Negeri Mataram
untuk melengkapi persyaratan mencapai gelar
Sarjana Ekonomi**



Oleh:

Nita Ariyani

180502081

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

2022

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi oleh: Nita Ariyani, NIM: 180502081 dengan Judul "Analisis SWOT Produk Pembiayaan BSI Mitraguna Berkah Pada Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Mataram Pejanggik 1" telah memenuhi syarat dan disetujui untuk diuji.

Disetujui pada tanggal: 25 Mei 2022

Pembimbing I

Pembimbing II



Naili Rahmawati, M.Ag.
NIP.197909132009012008



Nurul Susianti M.E.
NIP. 2031129201

Perpustakaan UIN Mataram

NOTA DINAS PEMBIMBING

Mataram, 25 Mei 2020

Hal : **Ujian Skripsi**
Yang Terhormat
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Di Mataram

Assalamu'alaikum, Wr. Wb.

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

Nama : Nita Ariyani

Nim : 180502081

Jurusan/Prodi : Perbankan Syariah

Judul : Analisis SWOT Produk Pembiayaan BSI

Mitraguna Berkah Pada Bank Syariah Indonesia
Kantor Cabang Mataram Pejanggalik 1

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

Wassalammu'alaikum, Wr. Wb.

Pembimbing I



Naili Rahmawati, M.Ag.
NIP.197909132009012008

Pembimbing II



Nurul Susianti, M.E.
NIP. 2031129201

PENGESAHAN

Skripsi oleh: Nita Ariyani, NIM: 180502081 dengan judul Analisis SWOT Produk Pembiayaan BSI Mitraguna Berkah Pada Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Mataram Pejanggih 1” telah dipertahankan di depan dewan penguji Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Mataram pada tanggal **24** Juni 2022

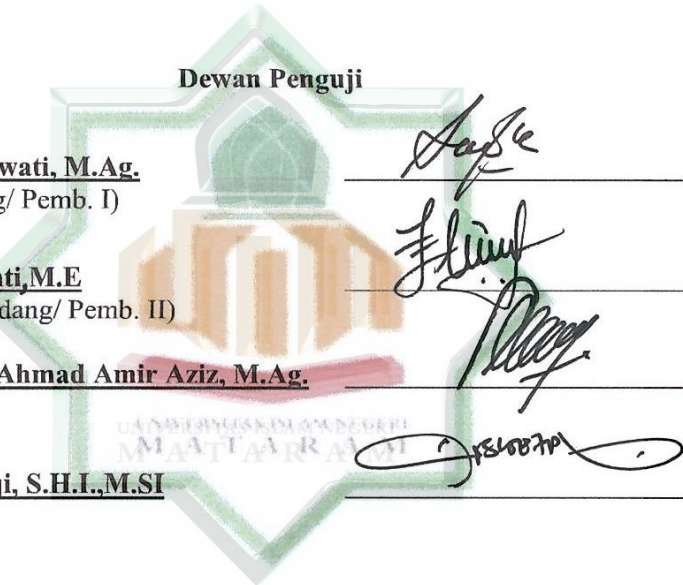
Dewan Penguji

Naili Rahmawati, M.Ag.
(Ketua Sidang/ Pemb. I)

Nurul Susianti, M.E
(Sekretaris Sidang/ Pemb. II)

Prof. Dr. H. Ahmad Amir Aziz, M.Ag.
(Penguji I)

Muh. Baihaqi, S.H.I., M.SI
(Penguji II)



Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



MOTTO

﴿ مَنْ عَمِلَ صَالِحًا مِّنْ ذَكَرٍ أَوْ أُنْثَىٰ وَهُوَ مُؤْمِنٌ
فَأَنخَبْنَاهُ حَيٰوةً طَيِّبَةً ۚ وَلَنَجْزِيَنَّهُمْ أَجْرَهُم بِأَحْسَنِ مَا
كَانُوا يَعْمَلُونَ ﴾

Artinya: "Barang siapa yang mengerjakan amal saleh, baik laki-laki maupun perempuan dalam keadaan beriman, maka sesungguhnya akan kami berikan kepadanya kehidupan yang baik, dan sesungguhnya akan kami berikan balasan kepada mereka dengan pahala yang lebih baik dari apa yang telah mereka kerjakan." (Q.S An-Nahl: 97)

Perpustakaan UIN Mataram

PERSEMBAHAN

Skripsi ini saya persembahkan kepada orang-orang terpenting dalam hidup saya mama, bapak dan mama ita, atas doa yang tak pernah putus dan segala dukungan yang diberikan. Serta untuk almamater kebanggaanku UIN Mataram.



Perpustakaan UIN Mataram

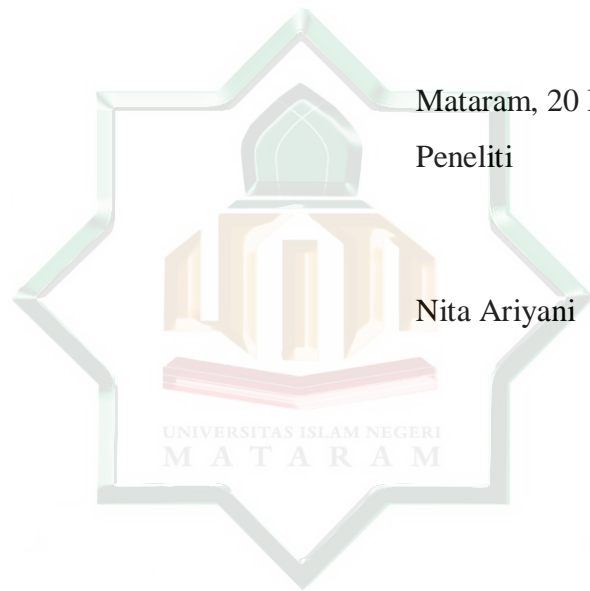
KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT atas rahmat dan hidayah-Nya yang melimpah sehingga penulis mampu menyelesaikan penyusunan skripsi dengan judul "Analisis SWOT Produk Pembiayaan BSI Mitraguna Berkah Pada Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Mataram Pejanggalik 1". Penyusunan skripsi ini untuk memenuhi salah satu persyaratan kelulusan pada Universitas Islam Negeri Mataram Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Program studi Perbankan Syariah. Penyusunan ini dapat terlaksana dengan baik berkat dukungan dari banyak pihak, pada kesempatan ini peneliti mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Masnun Tahir, M.Ag. Selaku Rektor UIN Mataram.
2. Bapak Dr. Riduan Mas'ud, M.Ag. Selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Mataram.
3. Bapak Dr. Sanurdi, M.Si. Selaku Ketua Program Studi Perbankan Syariah.
4. Ibu Naili Rahmawati, M.Ag. Selaku dosen pembimbing 1 yang telah membimbing peneliti selama masa penyusunan proposal ini.
5. Ibu Nurul Susianti M.E. Selaku dosen pembimbing 2 yang telah membimbing peneliti selama masa penyusunan proposal ini.
6. Bapak, mama dan seluruh keluarga yang selalu memberikan doa, semangat, motivasi dan kasih sayang serta dukungan kepada peneliti dalam menyelesaikan laporan ini.
7. Teman-teman program studi perbankan Syariah Angkatan 2018 yang senantiasa memberikan bantuan kepada penulis.

8. Semua pihak yang membantu dalam penulisan proposal skripsi yang tidak bisa penulis sebutkan satu-persatu.

Peneliti menyadari skripsi ini tidak luput dari berbagai kekurangan. Peneliti mengaharpkan saran dan kritik demi kesempurnaan dan perbaikannya sehingga proposal skripsi ini dapat dijadikan acuan tindak lanjut penelitian selanjutnya dan bermanfaat bagi bidang pendidikan.



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 (Indonesia, Inggris dan Arab).....	xvii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	6
C. Tujuan dan Manfaat	6
D. Ruang Lingkup dan Setting Penelitian.....	7
E. Telaah Pustaka	7
F. Kerangka Teori	12
G. Metode Penelitian.....	23
H. Sistematika Pembahasan	30
I. Rencana Jadwal Kegiatan Penelitian.....	30

BAB II PAPAN DATA DAN TEMUAN.....	32
A. Gambaran Umum Bank Syariah Indonesia	
Kantor Cabang Mataram Pejanggalik 1	32
B. Produk Pembiayaan BSI Mitraguna Berkah.....	37
C. Analisis SWOT Produk Pembiayaan BSI	
Mitraguna Berkah di Bank Syariah Indonesia	
Kantor Cabang Mataram Pejanggalik 1	43
BAB III PEMBAHASAN.....	51
A. Matriks Internal Strategic Factor Analysis Summary	
(IFAS).....	51
B. Matriks Eksternal Strategic Factor Analysis	
Summary (EFAS).....	52
C. Matriks SWOT	54
BAB IV PENUTUP	59
A. Kesimpulan	59
B. Saran.....	59
DAFTAR PUSTAKA	61
LAMPIRAN	65
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	69

DAFTAR TABEL

- Tabel 1.1 Jumlah Nasabah Payroll di BSI Kantor Cabang Mataram Pejanggik
- Tabel 1.2 Jumlah Nasabah pembiayaan BSI Mitraguna Berkah di BSI Kantor Cabang Mataram Pejanggik 1
- Tabel 1.3 Matriks SWOT
- Tabel 3.1 Perhitungan Matriks *Internal Strategic Factor Analysis Summary* (IFAS)
- Tabel 3.2 Perhitungan Matriks *Eksternal Strategic Factor Analysis Summary* (EFAS)
- Tabel 3.3 Matriks SWOT



Perpustakaan UIN Mataram

DAFTAR GAMBAR

- Gambar 1.1 Diagram Analisis SWOT
- Gambar 2.1 Alur pengajuan pembiayaan BSI Mitraguna Berkah
- Gambar 3.1 Diagram Analisis SWOT



Perpustakaan UIN Mataram

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Daftar pembobotan dan peratingan faktor internal dan eksternal
- Lampiran 2 Dokumentasi



Perpustakaan UIN Mataram

**ANALISIS SWOT PRODUK PEMBIAYAAN BSI MITRAGUNA
BERKAH PADA BANK SYARIAH INDONESIA KANTOR
CABANG MATARAM PEJANGGIK 1**

Oleh:

NITA ARIYANI

180502081

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Kekuatan (*Strength*), Kelemahan (*Weakness*), Peluang (*Opportunity*), dan Ancaman (*threat*) produk pembiayaan BSI Mitraguna Berkah di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Mataram Pejanggih 1 sehingga dapat dilakukan tindakan yang dapat mengurangi kelemahan dan menghindari terjadinya ancaman dengan memanfaatkan peluang dan kekuatan yang dimiliki oleh produk pembiayaan BSI mitraguna berkah secara optimal. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif, dengan teknik pengumpulan data ada 3, yaitu observasi, wawancara, dan dokumentasi. Data-data yang diperoleh kemudian dianalisis menggunakan matriks EFAS, matriks, IFAS, dan matriks SWOT. Objek penelitian ini adalah produk pembiayaan BSI mitraguna berkah pada Bank Indonesia Kantor Cabang Mataram Pejanggih 1. Dari hasil analisis SWOT yang telah dilakukan, diketahui bahwa peluang yang dimiliki oleh produk pembiayaan BSI mitragunaa berkah lebih besar dari ancamannya. Dengan Bank Syariah Indonesia menjadinya satu-satunya bank BUMN syariah memberi banyak manfaat bagi bank itu sendiri. Kekuatan yang dimiliki oleh produk ini lebih besar dibandingkan dengan kelemahannya dengan kekuatan utama pada tingkat margin yang ditawarkan.

Kata Kunci: Pembiayaan, Bank Syariah Indonesia, Payroll, Mitraguna Berkah.

**SWOT ANALYSIS OF BSI MITRAGUNA BERKAH FINANCING
PRODUCTS AT INDONESIAN SHARIA BANK OFFICE
MATARAM PEJANGGIK 1**

By:

**NITA ARIYANI
ID. 180502081**

ABSTRACT

This study aims to determine the Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats of the BSI Mitraguna Berkah financing product at Bank Syariah Indonesia Mataram Pejanggik 1 Branch Office so that actions can be taken to reduce weaknesses and avoid occurrence threats by utilizing the opportunities and strengths of the BSI Mitraguna Blessing financing product optimally. This study uses qualitative methods, with three data collection techniques, namely observation, interviews, and documentation. The data obtained were then analyzed using the EFAS matrix, the IFAS matrix, and the SWOT matrix. The object of this research is the BSI Mitraguna blessing financing product at Bank Indonesia Mataram Pejanggik Branch Office 1. From the results of the SWOT analysis that has been carried out, it is known that the opportunities possessed by the BSI Mitraguna blessing financing product are greater than the threat. With Bank Syariah Indonesia being the only Islamic state-owned bank, it provides many benefits for the bank itself. The strength of this product is greater than its weakness with the main strength at the level of margin offered.

Keywords: *Financing, Indonesian Sharia Bank, Payroll Mitraguna Berkah*

تحليل SWOT لمنتجات تمويل ب.ش.إ. شريك بركة في مكتب بنك الشريعة الأندونيسي الفروع ماترام بيجانجيك 1

نيثا أرييني

رقم التسجيل : 180502081

مساخلى البحث

تهدف هذه الدراسة إلى تحديد نقاط القوة والضعف والفرص والتهديدات الخاصة بمنتج تمويل ب.ش.إ. شريك بركة في المكتب الفرعي لبنك الشريعة الأندونيسي الفروع ماترام بيجانجيك 1 بحيث يمكن اتخاذ الإجراءات لتقليل نقاط الضعف وتجنب تهديدات الحدوث من خلال الاستفادة من الفرص ونقاط القوة في منتج التمويل ب.ش.إ. شريك بركة على النحو الأمثل. تستخدم هذه الدراسة الأساليب النوعية ، مع ثلاث تقنيات لجمع البيانات ، وهي الملاحظة والمقابلات والتوثيق. ثم تم تحليل البيانات التي تم الحصول عليها باستخدام مصفوفة EFAS ومصفوفة IFAS ومصفوفة SWOT. الهدف من هذا البحث هو المنتج التمويلى المبارك ب.ش.إ. شريك بركة في المكتب الفرعي لبنك إندونيسيا ماتارام بيجانجيك 1. من نتائج تحليل SWOT الذي تم إجراؤه ، من المعروف أن الفرص التي يمتلكها منتج التمويل المبارك ب.ش.إ. شريك بركة أكبر من التهديد. نظرًا لكون بنك الشريعة الإندونيسية هو البنك الإسلامي الوحيد المملوك للدولة ، فإنه يوفر العديد من الفوائد للبنك نفسه. قوة هذا المنتج أكبر من ضعفها مع القوة الرئيسية على مستوى الهامش المعروف.

الكلمات المفتاحية، التمويل، بنك الشريعة الأندونيسي، بيرول، شريك بركة.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Bank Syariah merupakan lembaga keuangan yang pokok usahanya memberikan pembiayaan dan jasa-jasa keuangan lainnya dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang pengoperasiannya disesuaikan dengan prinsip syariat Islam¹. Di Indonesia bank syariah lahir setelah disahkannya Undang-Undang No.7 Tahun 1992 tentang Perbankan yang Mengakomodasi Perbankan dengan Prinsip Bagi Hasil Baik Bank Umum maupun BPRS, kemudian direvisi oleh Undang-Undang Perbankan No.10 Tahun 1998. Dengan lahirnya undang-undang tersebut diketahui bahwa tujuan dikembangkan bank syariah adalah untuk memenuhi kebutuhan perbankan bagi masyarakat yang tidak menerima konsep bunga. Keberadaan bank syariah semakin mapan setelah lahirnya Undang- Undang No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah².

Indonesia sebagai negara yang mayoritas penduduknya muslim, telah lama mendambakan kehadiran sistem lembaga keuangan yang sesuai kebutuhan tidak sebatas keuangan, namun juga tuntutan moralitas³. Seperti halnya Bank Syariah adalah sebuah lembaga perbankan yang prinsipnya berpegang pada syariat Islam. Bank Syariah adalah bank yang beroperasi dengan tidak mengandalkan pada bunga. Bank Syariah merupakan lembaga keuangan yang sistem operasional dan produknya dikembangkan berlandaskan pada al-Qur'an dan Hadis Nabi SAW.

Salah satu fungsi bank adalah menghimpun dana dari masyarakat (*funding*). Dana yang telah terhimpun, disalurkan kembali kepada masyarakat (*financing* atau *lending*). Bank Syariah

¹ Muhamad, *Manajemen Dana Bank Syariah*. (Jakarta : Rajawali Pers, 2015), hal 2.

² *Ibid.* hal 3 – 4.

³ Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking: Sebuah Teori, Konsep, dan Aplikasi*. (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2010) hlm. 679.

juga memiliki fungsi yang sama. Bank Syariah merupakan lembaga perantara keuangan (*financial intermediary institution*) yang segala kegiatannya bebas dari unsur-unsur MAGRIB (maysir, gharar, riba, risywah, dan batil). Dengan demikian, bank syariah berbeda dengan bank konvensional, dimana kegiatan operasionalnya menggunakan prinsip bunga⁴.

Dalam menyalurkan dana ke masyarakat, Bank Syariah memberikan pelayanannya dengan pembiayaan. Pembiayaan atau *financing*, merupakan pendanaan yang diberikan oleh pihak satu kepada pihak lainnya untuk mendukung investasi atau suatu usaha yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun secara lembaga⁵. Apabila dilihat secara makro ekonomi, pengembangan Bank Syariah di Indonesia merupakan suatu peluang yang sangat besar karena pasarnya yang luas sejalan dengan mayoritas penduduk Indonesia

1 Februari 2021 yang bertepatan dengan 19 Jumadil Akhir 1442 H menjadi penanda sejarah bergabungnya Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah, dan BRI Syariah menjadi satu entitas yaitu PT. Bank Syariah Indonesia Tbk (BSI). Merger ini menyatukan kelebihan dari ketiga Bank Syariah sehingga lahirnya layanan yang lebih lengkap, dengan jangkauan lebih luas, serta memiliki kapasitas permodalan yang lebih baik⁶. Penggabungan ketiga Bank Syariah tersebut bertujuan untuk mendorong Bank Syariah di Indonesia lebih besar sehingga memasuki pasar global dan menjadi katalis pertumbuhan ekonomi syariah di Indonesia. Selain itu, dengan penggabungan ketiga bank syariah tersebut dinilai dapat lebih memudahkan penggalangan dana, operasional, dan belanja. Melalui penggabungan ini diharapkan Perbankan Syariah di Indonesia berkembang dan menjadi kekuatan

⁴ Rahmat Ilyas, "Kontrak Pembiayaan Murabahah dan Musawamah", *Jurnal Bisnis dan Manajemen Islam*, (Vol.3. No. 2. 2015) hal 290-291.

⁵ Muhammad Latief Ilhamy Nasution, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Medan: FEBI UIN-SU Press, 2018), hlm. 1.

⁶ Bank Syariah Indonesia, <https://www.bankbsi.co.id/company-information/tentang-kami> , diakses pada 19 Desember 2021

baru dalam menyokong ekonomi nasional dan akan menjadi Bank BUMN yang sejajar dengan Bank BUMN lainnya.

Untuk memenuhi kebutuhan para nasabah, Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Mataram Pejanggik 1 mempunyai banyak produk, baik produk penghimpunan, produk penyaluran dana maupun layanan-layanan lainnya. Produk-produk yang ada di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Mataram Pejanggik 1 yaitu produk penghimpunan seperti tabungan, deposito, giro yang terdiri dari beberapa jenis sesuai dengan kebutuhan nasabah dan produk penyaluran dana berupa pembiayaan konsumtif (pembiayaan pensiunan, pembiayaan otto, pembiayaan griya, dan pembiayaan mitraguna) serta pembiayaan produktif. Untuk segmen golongan berpenghasilan tetap, seperti perusahaan, CPNS, dan PNS, Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Mataram Pejanggik 1 memiliki sebuah produk pembiayaan yang bernama Pembiayaan BSI Mitraguna Berkah.

Sebelum merger menjadi Bank Syariah Indonesia, BSI KC Mataram Pejanggik 1 merupakan ex BNI Syariah KC Mataram. BNI Syariah Kantor Cabang Mataram memiliki produk serupa dengan BSI Mitraguna berkah yaitu produk Fleksi iB Hasanah⁷. Fleksi iB Hasanah adalah pembiayaan konsumtif bagi pegawai atau karyawan suatu perusahaan/lembaga/instansi untuk pembelian barang dan jasa yang tidak bertentangan dengan Undang-Undang/ hukum yang berlaku serta serta tidak termasuk kategori diharamkan syariat Islam. Maksimum pembiayaan konsumtif produk Flexi iB Hasanah adalah sebesar 30 Juta rupiah (kecuali pegawai BNI syariah dan nasabah kerja sama *bonafide* yang ditetapkan dengan syarat lain) dengan batasan angsuran setiap bulan maksimum 40% dari penghasilan.

Pembiayaan BSI Mitraguna Berkah adalah salah satu pembiayaan konsumtif di BSI kantor cabang Mataram Pejanggik 1 yang diberikan kepada ASN dan pegawai tetap perusahaan/lembaga negara/yayasan/badan usaha lainnya yang telah melakukan kesepakatan

⁷ Bagas Wahyu Nusantara, *Consumer Banking Staff*, Wawancara, Mataram 3 November 2021

antara instansi terkait dengan Bank Syariah Indonesia (BSI), misalnya untuk keperluan pembelian material untuk renovasi atau bangun rumah, pembelian tanah, dan pembelian kendaraan. Untuk memperoleh pembiayaan ini dapat dilakukan oleh perorangan maupun secara masal (kelompok) yang diwakili bendahara instansi bersangkutan, karena pembiayaan ini menggunakan sistem potong gaji/*payroll*.

Payroll bank merupakan proses penggajian pegawai yang disediakan oleh sejumlah bank dengan tujuan untuk mempermudah pendistribusian gaji pegawai. Untuk pembayaran pembiayaan BSI Mitraguna Berkah, bank dapat melakukan pemotongan sebagai angsuran pegawai yang memiliki pembiayaan di bank. *Payroll* termasuk *payroll* gaji dan tunjangan atau *payroll* tunjangan. Tunjangan yang dimaksud dapat seluruh tunjangan atau salah satunya saja, dan termasuk pula untuk jasa-jasa.

Berikut tabel jumlah nasabah yang *payroll* di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Mataram Pejanggik 1:

Tabel 1.1
Jumlah Nasabah Payroll di BSI Kantor Cabang Mataram Pejanggik 1

Nama Instansi	Jumlah Nasabah
Universitas Islam Negeri Mataram	174 orang
Universitas Muhammadiyah Mataran	233 orang
Stikes Yarsi	84 orang
Yayasan Islam Lentera Hati	91 orang
PT. Rich Media	140 orang
Total nasabah payroll	722 orang

Sumber: wawancara bersama Pak Abdullah selaku Funding and transaction staff Bank Syariah Indonesi KC Mataram Pejanggik 1.

Pemberian pembiayaan BSI Mitraguna Berkah dilakukan sesuai dengan Peraturan Menteri Keuangan PMK No.11 /PMK.05-2016 tentang Penyaluran Gaji melalui rekening Pegawai Negeri Sipil/

Prajurit Tentara Nasional Indonesia/ Anggota Kepolisian Negara RI pada Bank Umum secara terpusat⁸. BSI Mitraguna Berkah banyak diminati oleh nasabah karena proses yang mudah dan cepat. Bank Syariah Indonesia menawarkan margin rendah untuk produk ini dibandingkan dengan produk sejenis di bank lain. Margin yang ditawarkan yaitu sebesar 9,25 %. Sedangkan di Bank NTB Syariah dengan produk Sejahtera iB Amanah menawarkan margin sebesar 10,75%⁹ dan Bank Mandiri dengan produk Kredit Serbaguna Mandiri menawarkan margin sebesar 10.50%¹⁰. Sehingga BSI Mitraguna Berkah merupakan salah satu produk unggulan di BSI KC Mataram Pejanggik 1¹¹.

Berikut tabel jumlah nasabah pembiayaan BSI Mitraguna Berkah di Bank Syariah Indonesia KC Mataram Pejanggik 1:

Tabel 1.2

Jumlah Nasabah pembiayaan BSI Mitraguna Berkah di BSI Kantor Cabang Mataram Pejanggik 1

Tahun	Jumlah Nasabah
2021	65 orang
2022	45 orang
Total	110 orang

Sumber: wawancara bersama Pak Bagas Wahyu Nusantara selaku Consumer staff Bank Syariah Indonesi KC Mataram Pejanggik 1.

⁸ Mudzakir Ilyas, "Mekanisme Pembiayaan Mitraguna Berkah Pns Dengan Akad Murabahah Pada Pt. Bank Syariah Mandiri Cabang Prabumulih", *Adl Islamic Economic*, Volume 2 Nomor 1 November 2020. Hal 168.

⁹ Cicilia Rana Latifah, *Costumer Service, Wawancara*, Mataram 27 Mei 2022

¹⁰ KSM General 2022, dalam <https://bankmandiri.co.id/web/guest/ksm-general-2022>, diakses pada tanggal 8 juni 2022 pukul 19.51.

¹¹ Bagas Wahyu Nusantara, *Consumer Bangking Staff, Wawancara*, Mataram 15 November 2021.

Terkait keunggulan produk pembiayaan BSI Mitraguna Berkah di atas, penulis tertarik untuk meneliti kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dari produk tersebut menggunakan analisis SWOT. Analisis SWOT merupakan identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi, berdasarkan logika yang dapat memaksimalkan *Strength* (kekuatan) dan *Opportunity* (peluang), dan secara bersamaan dapat meminimalkan *Weakness* (kelemahan) dan *Threat* (ancaman). Analisis SWOT membandingkan antara faktor internal kekuatan dan kelemahan dengan faktor eksternal peluang dan ancaman¹².

Berdasarkan keunggulan dan tingkat minat nasabah terhadap produk BSI Mitraguna Berkah, peneliti merumuskan konsep penelitian dengan judul: “**Analisis Swot Produk Pembiayaan BSI Mitraguna Berkah Pada Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Mataram Pejanggik 1**”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian di atas, rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana Kekuatan (*Strength*), Kelemahan (*Weakness*), Peluang (*Opportunity*), dan Ancaman (*threat*) produk pembiayaan BSI Mitraguna Berkah di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Mataram Pejanggik 1?

C. Tujuan dan Manfaat

1. Tujuan

Untuk mengetahui Kekuatan (*Strength*), Kelemahan (*Weakness*), Peluang (*Opportunity*), dan Ancaman (*threat*) produk pembiayaan BSI Mitraguna Berkah di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Mataram Pejanggik 1.

¹² Freddy Rangkuty, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2016) hlm. 19.

2. Manfaat

a. Manfaat Teoritis

Sebagai tambahan informasi dalam pengembangan ilmu dalam bidang ilmu manajemen perbankan syariah khususnya tentang analisis SWOT pada produk perbankan.

b. Manfaat Praktis

- 1) Bagi penulis, memberikan wawasan dan ilmu pengetahuan tentang cara menganalisis produk perbankan menggunakan analisis SWOT.
- 2) Bagi masyarakat, sebagai bahan bacaan dan referensi dalam memilih produk pembiayaan perbankan syariah.
- 3) Bagi Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Mataram Pejanggik 1, penulis berharap agar hasil penelitian ini bisa memberikan informasi, masukan dan sarana evaluasi terkait produk pembiayaan BSI Mitraguna Berkah.

D. Ruang Lingkup dan Setting Penelitian

Agar penelitian ini lebih terarah maka peneliti membatasi ruang lingkup penelitian yaitu berfokus pada kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman produk pembiayaan BSI Mitraguna Berkah. Penelitian ini berlokasi di Bank Syariah Indonesia kantor Cabang Mataram Pejanggik 1. Peneliti memilih BSI KC Mataram Pejanggik 1 karena BSI Pejanggik 1 berada di antara pusat pertokoan di Cakranegara sehingga dapat menarik perhatian dari masyarakat di sekitar untuk menjadi nasabah di BSI Pejanggik 1. Jumlah nasabah di BSI Pejanggik 1 sampai dengan tanggal 20 april 2022 sebanyak 55.384 orang¹³.

E. Telaah Pustaka

Agar tidak terjadi penelitian yang sama atau pengulangan penelitian, penulis menemukan beberapa penelitian yang berkaitan

¹³ Wawancara bersama Pak Abdullah selaku *Funding and transaction staff* Bank Syariah Indonesia KC Mataram Pejanggik 1. Tanggal 20 april 2022.

dengan pembahasan yang penulis ingin teliti. Penelitian yang sudah dilakukan berkaitan dengan penelitian ini adalah

1. Penelitian yang dilakukan oleh Nur Annisah dengan judul “Analisis SWOT Produk *Kafalah* Bank Garansi Pada PT. Jamkrindo syariah Kantor Unit Pelayanan Mataram”. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Hasil dari analisis SWOT pada penelitian ini dapat diketahui bahwa produk *Kafalah* Pembiayaan Bank Garansi memiliki kekuatan yang cukup besar dengan menggunakan sistem akad yang sesuai dengan syariat Islam dan PT. Jamkrindo Syariah sebagai satu-satunya perusahaan penjaminan yang bersistem syariah. Penganalisaan terhadap Principal harus lebih diperketat untuk mengantisipasi terjadinya klaim. Dengan adanya pembangunan yang digalakkan di seluruh pelosok Pulau Lombok yang mensyaratkan *Kafalah* Bank Garansi sebagai jaminan pelaksanaan proyek menjadi peluang besar bagi PT. Jamkrindo Syariah Kantor Unit Pelayanan Mataram. Peluang untuk produk *Kafalah* Bank Garansi jauh lebih besar daripada ancaman yang dihadapi oleh PT. Jamkrindo Syariah Kantor Unit Pelayanan Mataram sehingga peluang dapat dimanfaatkan dengan mengoptimalkan kegiatan pemasaran dengan menggunakan kecanggihan teknologi saat ini¹⁴. Perbedaan dari penelitian ini dengan penelitian yang akan peneliti laksanakan adalah penelitian ini berfokus pada produk *kafalah* Bank Garansi di PT Jamkrindo Syariah. Sedangkan penelitian ini berfokus pada produk pembiayaan BSI Mitraguna Berkah di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Mataram Pejanggalik 1.
2. Penelitian yang dilakukan oleh Yuliani yang berjudul “Analisis SWOT Produk Cicil Emas Pada Bank Syariah Mandiri Cabang Banjarmasin”. Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*). Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa kekuatan dari produk cicil emas adalah citra bank yang baik, harga emas yang sesuai dengan harga pasar, biaya murah, persyaratan mudah dan

¹⁴ Nur Annisah, “Analisis SWOT Produk *Kafalah* Bank Garansi Pada PT. Jamkrindo syariah Kantor Unit Pelayanan Mataram”, (*Skripsi*), S1 Ekonomi Syariah, FEBI, Universitas Islam Negeri Mataram, 2019.

fleksibel. Kelemahan dari produk cicil emas adalah jangka waktu pembiayaan paling singkat dua tahun, tidak bisa membiayai emas perhiasan, maksimal pembiayaan Rp. 150.000.000,-uang muka tinggi 20% dari jumlah pembiayaan. Peluang produk cicil emas yaitu masyarakat yang mayoritas beragama Islam dan bekerjasama dengan koperasi. Ancaman produk cicil emas yaitu produk sejenis dari perbankan lain dan harga emas yang tidak stabil¹⁵. Perbedaan dari penelitian ini dengan yang akan dilaksanakan oleh peneliti adalah penelitian ini berfokus pada produk cicil emas sedangkan penelitian ini berfokus pada produk BSI Mitraguna Berkah.

3. Penelitian oleh Fauziah Febriani, dengan judul “Analisis SWOT Terhadap Produk Tabungan di Bank Rakyat Indonesia Syariah Kantor Cabang Pembantu Banyumas Ajibarang (Studi Kaus pada Produk Tabungan Faedah, Tabungan Haji dan Tabungan Karyawan iB BRISyariah)”. Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian lapangan (*Field Research*) yang bersifat deskriptif kualitatif. Analisis SWOT yang dilakukan pada produk Tabungan Faedah, Tabungan Haji, dan Tabungan Pegawai BRISyariah iB menghasilkan bahwa masing-masing produk memiliki faktor internal dan eksternal yang berbeda. Namun, di ketiganya ada faktor yang selalu muncul. Berdasarkan hasil perancangan SWOT, strategi yang tepat digunakan oleh BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang adalah strategi SO (*Strengths Opportunities Strategies*), yaitu menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang. Strategi SO yang dapat dilakukan antara lain melakukan upaya peningkatan SDM pemasaran, merumuskan strategi promosi yang efektif dan efisien, melakukan inovasi pengembangan produk, memperluas kerjasama dengan pihak-pihak yang berpengaruh, melakukan edukasi sosial kepada masyarakat mengenai pemahaman sistem perbankan syariah, serta sebagai upaya peningkatan teknologi lapangan. Persamaan

¹⁵ Yuliani, “Analisis Swot Produk Cicil Emas Pada Bank Syariah Mandiri Cabang Banjarmasin”, (*Skripsi*, S1 Perbankan Syariah ,FSEI, Institut Islam Negeri Antasari, 2017)

penelitian ini adalah mengenai pembahasan analisa SWOT.¹⁶ Perbedaannya, penelitian ini berfokus kepada Analisis SWOT yang dilakukan pada produk Tabungan Faedah, Tabungan Haji, dan Tabungan Pegawai BRI Syariah iB di Bank Rakyat Indonesia Syariah Kantor Cabang Pembantu Banyumas Ajibarang, Sedangkan penelitian yang penulis lakukan adalah untuk menganalisis SWOT produk pembiayaan BSI MitraGuna Berkah.

4. Penelitian oleh Elsera Siemin Ciamas dkk, dengan judul “ Analisis SWOT Produk Deposito pada PT. Bank Mestika Dharma Tbk. Cabang Pembantu Setiabudi”. Metode penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif. Analisis SWOT yang dilakukan pada produk ini menghasilkan bahwa *Strength*, (a) Jumlah deposito minimal Rp 1 juta sudah dapat menempatkan dananya dalam bentuk deposito, sedangkan bank lain memiliki ketentuan minimum yang lebih tinggi daripada Bank Mestika, dan (b) Tingkat penalti yang rendah, sehingga dapat menarik nasabah untuk mendepositokan uangnya. *Weakness*, (a) Suku bunga yang kurang kompetitif yaitu lebih rendah dibandingkan produk pesaing bank lain yang menjadi kompetitor, dan (b) Tingkat penalti yang rendah, nasabah tidak kesulitan dengan tersebut terkecuali jumlah deposito mereka besar. *Opportunity*, (a) Perusahaan giat melakukan promosi melalui berbagai cara, dan hal ini membuka peluang bagi perusahaan untuk menarik perhatian masyarakat, (b) Semakin baiknya pandangan masyarakat terhadap perusahaan perbankan dan semakin meningkatnya kesadaran masyarakat tentang manfaat menabung menjadi peluang yang baik bagi bank, dan (c) Lokasi strategis. *Threat*, (a) Peraturan-peraturan perbankan yang bisa berubah sewaktu-waktu juga kadang-kadang menjadi ancaman, dan (b) Kondisi persaingan

¹⁶ Fauziah Febriani, “Analisis SWOT Terhadap Produk Tabungan di Bank Rakyat Indonesia Syariah Kantor Cabang Pembantu Banyumas Ajibarang (Studi Kasus pada Produk Tabungan Faedah, Tabungan Haji dan Tabungan Karyawan iB BRISyariah)” , (*Laporan Tugas Akhir*, Diploma III, Manajemen Perbankan Syariah, FEBI, IAIN Purwokerto, 2018)

yang semakin ketat¹⁷. Perbedaan dari penelitian ini dengan penelitian yang akan peneliti laksanakan adalah penelitian ini berfokus pada produk deposito pada Bank Mestika Dharma. Sedangkan penelitian ini berfokus pada produk pembiayaan BSI MitraGuna Berkah di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Mataram Pejangik 1.

5. Penelitian yang dilakukan oleh Muhammad Fauzin Nur dan Lilik Rahmawati, dengan judul “Analisis SWOT Produk Pembiayaan di Bank Muamalat Pada Masa Pandemi”. Metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif deskriptif yang menggunakan SWOT sebagai alat analisis. Analisis SWOT yang dilakukan menghasilkan bahwa kinerja pembiayaan produktif dan konsumtif di Bank Muamalat kantor cabang Surabaya Darmo dimasa pandemi mengalami penurunan secara kuantitas namun dari sisi kualitas pembiayaan di Bank Muamalat khususnya pada pembiayaan produktif tetap terjaga, penyaluran fokus pada segmen Islamic seperti Muhammadiyah dan turunan bisnis seperti bidang kesehatan dan pendidikan yang mana keduanya merupakan bidang yang tetap berjalan walaupun di tengah pandemi covid-19. Sedangkan pembiayaan konsumtif masih memiliki persepsi dan permintaan positif di tengah masyarakat utamanya produk multiguna. Posisi bisnis pembiayaan produktif dan konsumtif di Bank Muamalat kantor cabang Surabaya Darmo pada masa pandemi masuk ke dalam kategori aman, karena proses pemberian pembiayaan produktif dan konsumtif dimasa pandemi masih berjalan dengan melakukan penyesuaian strategi yang digunakan seperti perpindahan dari kegiatan luring menjadi daring. Hasil perhitungan nilai IFAS sebesar 2,29 dan nilai EFAS sebesar 1,98 sehingga mendukung penerapan strategi agresif. Usulan strategi yang tepat untuk diterapkan di Bank Muamalat kantor cabang Surabaya Darmo berdasarkan identifikasi bisnis pada produk pembiayaan produktif dan konsumtif dimasa pandemi ini adalah

¹⁷ El Serra Siemin Ciamas dkk, “Analisis SWOT Produk Deposito pada PT. Bank Mestika Dharma Tbk. Cabang Pembantu Setiabudi”, *Jurnal Ilmiah Kohesi*, (Vol. 3 No. 3 Juli 2019).

dengan mendukung strategi agresif yang dilatar belakangi posisi bisnis pembiayaan produktif dan konsumtif berada pada kuadran satu serta faktor lain seperti adanya penambahan modal yang dilakukan BPKH di Bank Muamalat dan adanya persepsi positif nasabah serta permintaan nasabah akan produk pembiayaan¹⁸.

Perbedaan dari penelitian ini dengan penelitian yang akan peneliti laksanakan adalah penelitian ini berfokus pada produk pembiayaan pada Bank Muamalat. Sedangkan penelitian ini berfokus pada produk pembiayaan BSI Mitraguna Berkah di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Mataram Pejanggik 1.

F. Kerangka Teori

1. Analisis SWOT

SWOT singkatan dari *Strength* (kekuatan), *Weakness* (kelemahan), *Opportunity* (Peluang), *Threat* (tantangan). Analisis SWOT berisi evaluasi faktor internal perusahaan berupa kekuatan dan kelemahannya dan faktor eksternal berupa peluang dan tantangan.¹⁹. Analisis SWOT (SWOT analysis) yakni mencakup upaya-upaya untuk mengenali kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang menentukan kinerja perusahaan. Informasi eksternal mengenai peluang dan ancaman dapat diperoleh dari banyak sumber, termasuk pelanggan, dokumen pemerintah, pemasok, kalangan perbankan, rekan perusahaan lain. Banyak perusahaan menggunakan jasa lembaga pemindaian untuk memperoleh keliping surat kabar, riset di internet, dan analisis tren-tren domestik dan global yang relevan²⁰.

Analisis SWOT dimaksudkan untuk memperjelas semua kekuatan dan kelemahan yang dapat diidentifikasi guna memberi

¹⁸ Muhammad Fauzin Nur dan Lilik Rahmawati, “Analisis SWOT Produk Pembiayaan di Bank Muamalat Pada Masa Pandemi”, *JPS (Jurnal Perbankan Syariah)*, (Vol. 3 No. 1 April 2022).

¹⁹ Lilis Sulastri, *Studi Kelayakan Bisnis Untuk Wirausaha*, (Bandung: La Good's Publising 2016) hlm.149.

²⁰ Zuhrotun Nisak, “Analisis Swot Untuk Menentukan Strategi Kompetitif”, *Jurnal Ekonomi* (Vol 4 2013) hlm 2

suatu rekomendasi pengembangan berdasarkan potensi-potensi yang tersedia. Penerapan SWOT pada suatu perusahaan bertujuan untuk memberikan suatu panduan agar perusahaan menjadi lebih fokus dalam menghadapi tantangan kedepannya. Penempatan analisis SWOT tersebut nantinya dapat dijadikan sebagai bandingan pikir dari berbagai sudut pandang, baik dari segi kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman yang mungkin bisa terjadi di masa yang akan datang.

a. Manfaat Analisis SWOT

Tujuan akhir dari analisis SWOT adalah menghasilkan berbagai alternatif strategi yang lebih fungsional, sehingga strategi tersebut akan lebih mudah diaplikasikan dan diimplementasikan pada masing-masing *Strategic Business Unit*. Adapun manfaat yang dapat dipetik dari analisis SWOT adalah sebagai berikut²¹:

- 1) Secara jelas dapat dipakai untuk mengetahui posisi perusahaan dalam kancah persaingan dengan perusahaan sejenis.
- 2) Sebagai pijakan dalam mencapai tujuan perusahaan.
- 3) Sebagai upaya untuk menyempurnakan strategi yang ada. Sehingga strategi perusahaan senantiasa bisa mengakomodir setiap perubahan kondisi bisnis yang terjadi.

b. Elemen-Elemen dalam Analisis SWOT

Elemen-elemen yang ada dalam analisis SWOT terbagi kepada dua bagian yaitu:

- 1) Internal
 - a) Kekuatan (*Strength*) adalah kemampuan maupun keuntungan lain yang dimiliki perusahaan yang menjadi kelebihan dari perusahaan pesaing dalam menghadapi kebutuhan pasar.

²¹ Paulus Wardoyo, *6 Alat Analisis Manajemen*, (Semarang: Semarang University Press, 2011), hlm. 2

- b) Kelemahan (*Weakness*) adalah kekurangan yang dimiliki perusahaan yang dapat menghalangi kinerja perusahaan. Keterbatasan tersebut dapat berupa keterbatasan keuangan maupun kekurangan SDM yang mumpuni.

2) Eksternal

- a) Peluang (*Opportunity*) adalah kesempatan penting dan berguna bagi perusahaan perusahaan. Suatu tren yang sedang populer dimasyarakat dapat menjadi suatu peluang bagi suatu perusahaan.
- b) Ancaman (*Threat*) adalah penghambat utama bagi perusahaan. Ancaman ini mencakup munculnya pesaing, perubahan peraturan pemerintah dan penurunan nilai ekonomi.

Faktor kekuatan dan kelemahan terdapat dalam suatu perusahaan, sedang peluang dan ancaman merupakan faktor-faktor lingkungan yang dihadapi perusahaan yang bersangkutan. Jika dapat dikatakan bahwa analisis SWOT merupakan instrumen yang ampuh dalam merupakan analisis strategi, kemampuan tersebut terletak pada kemampuan para penentu strategi perusahaan untuk memaksimalkan peranan faktor kekuatan dan pemanfaatan peluang sebagai peluang sehingga berperan sebagai alat untuk meminimalisasi kelemahan yang terdapat dalam tubuh perusahaan dan menekan dampak ancaman yang timbul dan harus dihadapi²².

Pendekatan SWOT menyertakan penentuan tujuan khusus dari perkiraan bisnis atau proyek dan mengenali faktor eksternal dan internal yang mendukung atau tidak untuk menjangkau tujuan tersebut. Analisis SWOT dapat diaplikasikan dengan cara mengenali dan mengkategorikan berbagai hal yang mempengaruhi keempat faktor tersebut, kemudian dimasukkan dalam gambar matrik SWOT, penggunaannya adalah bagaimana kekuatan (*strengths*) bisa menarik keuntungan dari peluang (*opportunities*) yang ada, bagaimana cara menangani kelemahan (*weaknesses*)

²² Pearce Robinson, *Manajemen Strategi Formulasi, Implementasi dan Pengendalian Jilid 1*, (Jakarta: Binrupa Aksara, 2000), hlm. 231.

yang mencegah manfaat dari peluang (*opportunities*), selanjutnya bagaimana kekuatan (*strengths*) bisa melawan ancaman (*threats*) yang ada, dan terakhir adalah bagaimana cara melawan kelemahan (*weaknesses*) yang bisa mengakibatkan ancaman (*threats*) menjadi kenyataan bahkan menciptakan sebuah ancaman baru.²³

c. Tahapan Analisis SWOT

1) Tahap Pengumpulan Data

Tahap ini bukan hanya sekedar aktifitas pengumpulan data, tetapi merupakan suatu kegiatan pengklasifikasian dan pra-analisis. Pada tahap ini data dibagi menjadi dua, yaitu data eksternal dan data internal. Data eksternal diperoleh dari lingkungan luar perusahaan, seperti analisis pasar, analisis pemerintah dll. Sedangkan data internal dapat diperoleh di dalam perusahaan itu sendiri seperti laporan kegiatan pemasaran, laporan keuangan, laporan kegiatan operasional dll. Model yang digunakan pada tahap ini adalah matriks faktor strategi eksternal dan matriks faktor strategi internal²⁴.

2) Tahap analisis

Setelah menyusun matriks EFAS dan IFAS langkah berikutnya adalah melakukan analisis. Untuk keperluan ini digunakan Diagram SWOT. Sumbu mendatar atau sumbu X menggambarkan faktor IFAS dan sumbu vertikal atau sumbu Y menggambarkan EFAS²⁵. Untuk sumbu X, skor kekuatan dikurangi dengan kelemahan. Sumbu Y, skor peluang dikurangi dengan skor ancaman.

²³ I Gusti Ngurah Alit Wiswasta, dkk. *Analisis SWOT (Kajian Perencanaan Model, Strategi, dan Pengembangan Usaha)*, (Denpasar: Unmas Press. 2018), hlm. 1.

²⁴ Freddy Ranguti, *Analisis SWOT...*, hlm 24.

²⁵ Paulus Wardoyo, *6 Alat Analisis Manajemen...* hlm. 8

Gambar 1.1 Diagram Analisis SWOT



Kuadran I merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Perusahaan tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif²⁶.

Kuadran II: meskipun menghadapi berbagai ancaman, perusahaan ini masih memiliki kekuatan dari segi internal. Strategi yang harus diterapkan adalah menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang jangka panjang dengan cara strategi diversifikasi²⁷.

Kuadran III: perusahaan menghadapi peluang pasar yang sangat besar, tetapi dilain pihak, ia menghadapi beberapa kendala/kelemahan internal. Fokus strategi perusahaan ini adalah meminimalkan masalah-masalah

²⁶ Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT...*, hlm 21.

²⁷ *Ibid.*

internal perusahaan sehingga dapat merebut peluang pasar yang lebih baik.

Kuadran IV: ini merupakan situasi yang sangat tidak menguntungkan, perusahaan tersebut menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan internal.

Setelah mengetahui letak perusahaan tersebut pada kuadran berapa, maka dilakukan analisis menggunakan matriks Tows atau SWOT. Alat yang digunakan untuk menyusun faktor-faktor strategis perusahaan adalah matriks SWOT. Matriks ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Matriks ini dapat menghasilkan empat set kemungkinan alternatif strategis²⁸.

Tabel 1.3
Matriks SWOT

IFAS AS	Strengths (S) Tentukan faktor-faktor kekuatan internal	Weaknesses (w) Tentukan faktor-faktor kelemahan internal
Opportunities (O) Tentukan faktor peluang internal	Strategi SO Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	Strategi WO Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
Treaths (T) Tentukan faktor ancaman internal	Strategi ST Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	Strategi WT Gunakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

²⁸*Ibid.* hlm 83.

Sumber: Freddy Rangkuti, Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis.

Strategi SO

Strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya.

Strategi ST

Ini adalah strategi dalam menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk menghadapi ancaman.

Strategi WO

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

Strategi WT

Strategi ini didasarkan pada kegiatan bersifat defensif dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.

2. Pembiayaan

Secara umum Bank merupakan lembaga yang melakukan tiga kegiatan utama yaitu menerima simpanan uang, meminjamkan uang, dan memberikan jasa pengiriman uang, atau dikenal sebagai fungsi intermediasi, yaitu kegiatan menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkannya kembali kepada masyarakat²⁹. Pembiayaan atau *financing*, yaitu pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Dengan kata lain, pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan. Dalam kaitannya dengan pembiayaan pada perbankan syariah atau istilah teknisnya disebut sebagai aktiva produktif. Aktiva produktif adalah penanaman dana Bank Islam baik

²⁹ Adiwarmanto A. Karim, *Bank Islam : Analisis Fiqih dan Keuangan* (Cet. 1, Ed. 3; Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2004), hlm. 18.

dalam rupiah maupun valuta asing dalam bentuk pembiayaan, piutang, qardh, surat berharga Islam, penempatan, penyertaan modal, penyertaan modal sementara, komitmen dan kontinjensi pada rekening administratif serta Sertifikat Wadi'ah.³⁰

Adapun pengertian pembiayaan menurut berbagai literatur yang ada sebagai berikut:

- a. Menurut Rifaat Rahmad Abdul Karim, yang dikutip oleh Dr. Muhammad Syafii Antonio, mengatakan pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan defisit unit.³¹
- b. Sedangkan menurut Veithzal dan Rivai, menyatakan istilah pembiayaan pada intinya berarti *I Believe, I Trust*, “saya percaya” atau “saya menaruh kepercayaan”. Jadi pembiayaan adalah kepercayaan lembaga pembiayaan selaku *shahibul maal* menaruh kepercayaannya kepada seseorang untuk melaksanakan amanah yang diberikan³².
- c. Menurut Undang-Undang No. 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah pasal 1 angka 25 menjelaskan bahwa, pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa³³:
 - 1) Transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*.
 - 2) Transaksi sewa-menyewa dalam bentuk *ijarah* atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiya bittamlik*.

³⁰ Veithzal Rivai dan Arvian Arifin, *Islamic Banking: Sebuah Teori, ...,* hlm. 681.

³¹ Muhammad Syafii Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*. (Cet. 1; Jakarta: Gema Insani, 2001), hlm. 160.

³² Veithzal Rivai dkk, *Islamic Financial Management: Teori, Konsep, dan Aplikasi Panduan Praktis untuk Lembaga Keuangan, Nasabah, Praktisi, dan Mahasiswa* (Cet. 1, Ed. 1; Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008), hlm. 3.

³³ Tim Citra Umbara, *UU RI No. 6 Tahun 2006 Tentang Bank Indonesia & UU RI No. 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah* (Cet.1; Bandung: Citra Umbara, 2009), hlm. 423.

- 3) Transaksi jual beli dalam bentuk piutang *murabahah*, *salam*, dan *istishna'*.
- 4) Transaksi pinjam-meminjam dalam bentuk *piutang qardh*.
- 5) Transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk *ijarah* untuk transaksi multi jasa.

a. Sistem Pembiayaan Bank Syariah

Berdasarkan sifat penggunaannya pembiayaan dibagi menjadi dua yaitu:

I) Pembiayaan Produktif

Pembiayaan produktif berdasarkan keperluannya dibagi menjadi dua, yaitu:³⁴

1) Pembiayaan Modal Kerja

Pembiayaan modal kerja adalah pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan; peningkatan produksi, baik secara kuantitatif yaitu jumlah hasil produksi maupun secara kualitatif yaitu meningkatkan kualitas atau mutu hasil produksi, serta untuk keperluan perdagangan atau peningkatan *utility of place* dari suatu barang. Unsur-unsur modal kerja terdiri atas komponen-komponen alat likuid (*cash*), piutang dagang (*receivable*), dan persediaan (*inventory*), yang umumnya terdiri atas persediaan bahan baku (*raw material*), persediaan barang dalam proses (*work in process*), dan persediaan barang jadi (*finished goods*). Pembiayaan modal kerja terdiri dari³⁵:

a) Pembiayaan Likuiditas (*Cash Financing*)

Pembiayaan ini dipergunakan untuk melengkapi kebutuhan yang diakibatkan oleh ketidakcocokan (*mismatched*) antara *cash inflow* dan *cash outflow* pada perusahaan nasabah. Fasilitas yang biasanya diberikan oleh bank konvensional adalah fasilitas cerukan (*overdraft facilities*) atau yang sering disebut dengan “Rekening Koran”, bank syariah dapat

³⁴ Muhammad Syafii Antonio, *Bank Syariah dari...*, hlm. 160.

³⁵ *Ibid.* hlm 162.

menyediakan fasilitas semacam itu dalam bentuk *qardh* timbal balik atau yang disebut *compensating balance*³⁶.

b) Pembiayaan Piutang (*Receivable Financing*)

Pembiayaan ini muncul pada perusahaan yang menjual barang secara kredit, akan tetapi jumlah barang dan tenggang waktunya melebihi modal kerja. Kebutuhan pembiayaan ini timbul pada perusahaan yang menjual barang dengan kredit, tetapi baik jumlah dan jangka waktunya melebihi kapasitas modal kerja yang dimilikinya. Fasilitas yang diberikan oleh bank syariah sebagai berikut :

- (1) Pembiayaan Piutang, pembiayaan piutang pada bank syariah menggunakan prinsip *qardh* dimana bank dilarang meminta bayaran kecuali biaya administrasi.
- (2) Anjak Piutang, dalam pembiayaan ini bank dapat memberikan fasilitas pengambilalihan piutang yang dikenal dengan (*hiwalah*). Akan tetapi, untuk fasilitas ini pun bank tidak dibenarkan meminta imbalan kecuali biaya layanan atau biaya administrasi dan biaya penagihan.

c) Pembiayaan Persediaan (*Inventory Financing*)

Bank syariah mempunyai mekanisme tersendiri untuk memenuhi kebutuhan pendanaan ini, yaitu menggunakan prinsip jual beli.³⁷ Ada tiga skema jual-beli dalam bank syariah, yakni sebagai berikut:

- (1) *Bai' al-Murabahah*, suatu bentuk transaksi pembiayaan dimana bank memberikan pasokan dana kepada nasabah untuk memenuhi keperluan penyediaan bahan baku dan bahan penolong, selanjutnya biaya proses produksi dan penjualan,

³⁶ *Ibid.*

³⁷ *Ibid.* hlm 163.

dibayar pada waktu yang telah ditentukan oleh kedua belah pihak.

- (2) *Bai' al-Istishna'*, melalui fasilitas ini bank melakukan pemesanan barang dengan harga yang disepakati kedua belah pihak (biasanya sebesar biaya produksi ditambah keuntungan bagi produsen, tetapi lebih rendah dari harga jual) dan dengan pembayaran diawal secara bertahap sesuai dengan tahap-tahap proses produksi³⁸.
- (3) *Bai' as-Salam*, bank melakukan pemesanan barang kepada nasabah dengan pembayaran lunas diawal dan nasabah harus memberikan barang tersebut sesuai dengan waktu yang telah disepakati dalam perjanjian.

d) **Pembiayaan Modal Kerja Untuk Perdagangan.**

Pembiayaan modal kerja untuk perdagangan dibedakan menjadi dua jenis pembiayaan, yaitu sebagai berikut :

- (1) Perdagangan Umum, skema yang digunakan pada pembiayaan modal kerja jenis ini adalah skema *mudharabah*.
- (2) Perdagangan berdasarkan pesanan, skema yang digunakan adalah *skema al-wakalah, al-musyarakah, al-mudharabah ataupun al-murabahah*. Apabila menggunakan skema wakalah, bank syariah memperoleh *fee* sebagai pendapatan atas jasa yang diberikan.

2) Pembiayaan Investasi

Dalam pembiayaan investasi bank syariah menggunakan prinsip *musyarakah mutanaqihah*. bank memberikan pembiayaan dengan prinsip penyesuaian, dan secara bertahap bank melepaskan penyesuaian dan pemilik akan mengambil alih kembali, bai dengan menggunakan *surplus cash flow* yang tercipta maupun

³⁸ *Ibid.* hlm 164.

dengan penambahan modal. Skema lain ya bisa dipakai dalam pembiayaan investasi adalah *alijarah al-muntahia bit-tamlik*, yaitu menyewakan barang modal dengan opsi diakhiri dengan kepemilikan³⁹.

II) Pembiayaan Konsumtif

Pembiayaan konsumtif diperlukan oleh pengguna dana untuk memenuhi kebutuhan konsumsi dan akan habis dipakai untuk memenuhi kebutuhan tersebut. Kebutuhan konsumtif dibedakan menjadi dua, yaitu kebutuhan primer dan sekunder. Bank syariah dapat menyediakan pembiayaan komersil untuk pemenuhan kebutuhan barang konsumsi dengan menggunakan skema berikut⁴⁰:

- a) *Al-bai'bi tsaman ajil* (salah satu bentuk *murabahah*) atau jual beli dengan angsuran.
- b) *al-ijarah al-muntahia bit-tamlik* atau sewa beli.
- c) *Al-musyarakah mutanaqshah* atau *decreasing participation*, di mana secara bertahap bank menurunkann jumlah partisipasinya..
- d) *Ar-rahn* untuk memenuhi kebutuhan jasa.

G. Metode Penelitian

1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif adalah prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati. Penelitian yang peneliti lakukan termasuk jenis penelitian lapangan (*field research*). Metode kualitatif berusaha mengungkap berbagai keunikan yang terdapat dalam individu, kelompok, masyarakat,

³⁹ Muhammad Syafii Antonio, *Bank Syariah dari....*, hlm. 167.

⁴⁰ *ibid.* hlm 168

dan/ organisasi dalam kehidupan sehari-hari secara menyeluruh, rinci, dan dapat dipertanggungjawabkan secara ilmiah⁴¹

Peneliti menggunakan metode kualitatif karena penelitian ini tidak berusaha untuk menghubungkan satu variabel dengan variabel lainnya, melainkan penelitian ini ingin menggali dan mengeksplorasi lebih mendalam mengenai fenomena yang diangkat oleh peneliti. Sesuai dengan penelitian ini, nantinya peneliti akan mencari data-data deskriptif tentang produk pembiayaan BSI Miraguna Berkah.

2. Kehadiran Peneliti

Untuk memperoleh informasi mengenai data yang valid, peneliti harus datang langsung ke lokasi penelitian, dengan demikian peneliti bisa lebih dekat dengan subjek. Peneliti dengan subyek akan lebih terbuka dalam menyampaikan beberapa persoalan yang berkaitan langsung dengan data yang diteliti. Sebelum peneliti berada di lokasi penelitian, peneliti harus mendapatkan rekomendasi dan izin langsung dari pihak bank yang bersangkutan, sehingga bisa hadir langsung di tempat penelitian. Dengan kehadiran peneliti di lokasi, sangat berpengaruh dalam mengumpulkan data dan informasi yang dibutuhkan secara fakta dalam mendapatkan hasil penelitian yang ilmiah (murni). Kehadiran peneliti di lokasi penelitian secara langsung dengan cara mengunjungi kantor dalam sebanyak 4 kali dalam sebulan, untuk melakukan pengamatan dan wawancara.

3. Waktu dan Lokasi Penelitian

Penelitian ini akan dilaksanakan selama satu bulan, dari tanggal 30 Maret 2022 sampai 23 April 2022 di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Mataram Pejanggit 1 yang beralamat

⁴¹ Sandu Siyoto, Ali Sodik, *Dasar Metodologi Penelitian*, (Yogyakarta: Literasi Media Publishing, 2015) hlm. 28.

di Jalan Pejangik No. 23, Cakranegara Barat Kecamatan Cakranegara Kota Mataram. Kode pos 83239.

4. Sumber Data

Sumber data pada penelitian ini dikelompokkan menjadi dua, yaitu:

a. Sumber Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan oleh peneliti secara langsung dari sumber datanya⁴². Data primer pada penelitian ini berupa hasil wawancara dan observasi selama masa penelitian. Dalam penelitian ini data primer tersebut diperoleh langsung dari objek atau sumber utama yaitu dari bagian *consumer* Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Mataram Pejangik 1.

b. Sumber Data Sekunder

Data Sekunder adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan peneliti dari berbagai sumber yang telah ada (peneliti sebagai tangan kedua).⁴³ Sumber data sekunder pada penelitian ini adalah berupa dokumentasi baik dari buku, jurnal, internet, maupun catatan, serta sumber lainnya yang berkaitan dengan penelitian ini.

Perpustakaan UIN Mataram

5. Metode Pengumpulan Data

Dalam mengumpulkan data, peneliti menggunakan 3 macam metode yaitu metode observasi, wawancara dan dokumentasi. Untuk penjabarannya peneliti mengemukakan sebagai berikut :

a. Observasi

Observasi adalah teknik pengumpulan data melalui suatu pengamatan, dengan disertai pencatatan-pencatatan terhadap

⁴² *ibid.* hlm.68

⁴³ *ibid.*

keadaan atau perilaku objek sasaran. Dalam hal ini peneliti mengamati dan mencatat data-data secara langsung ke Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Mataram Pejanggik 1.

b. Wawancara

Wawancara ialah tanya jawab lisan antara dua orang atau lebih secara langsung atau percakapan dengan maksud tertentu. Percakapan itu dilakukan oleh dua pihak, yaitu pewawancara (*interviewer*) yang mengajukan pertanyaan dan yang diwawancarai (*interviewee*) yang memberikan jawaban atas pertanyaan itu.⁴⁴ Teknik Wawancara dibagi menjadi wawancara terstruktur, dan tidak terstruktur. Pada penelitian ini, peneliti menggunakan teknik wawancara terstruktur agar data-data yang kurang jelas bisa ditanyakan kembali kepada informan sehingga dapat diperoleh data yang valid.

c. Dokumentasi

Metode dokumentasi ini dilakukan untuk mendukung dan menguatkan metode observasi dan wawancara, baik dari dokumen pembiayaan maupun dokumen lain yang berkaitan dengan penelitian ini.

6. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan bahan-bahan lain, sehingga dapat mudah dipahami, dan temuannya dapat diinformasikan kepada orang lain. Analisis data secara sistematis dilakukan dengan:

a. Reduksi Data (*Data Reduction*)

Reduksi data diartikan sebagai proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan, pengabstrakan, dan transformasi data yang muncul dari catatan-catatan lapangan. Reduksi data merupakan bagian dari analisis yang

⁴⁴ *Ibid*, hlm.137-138

menajamkan, menggolongkan, mengarahkan, membuang yang tidak perlu, dan mengorganisasi data dengan cara sedemikian rupa hingga simpulan-simpulan akhirnya dapat ditarik dan diverifikasi⁴⁵. Dalam penelitian ini, reduksi data dilakukan dengan cara memilih data yang sesuai dengan rumusan masalah kemudian mengkategorikannya sesuai dengan kebutuhan.

b. Melakukan Analisis SWOT

Analisis SWOT pada penelitian ini dilakukan dengan menggunakan matriks faktor strategi internal (IFAS), matriks faktor strategi eksternal (EFAS), dan matriks Tows atau SWOT.

1) Matriks Faktor Strategi Internal (IFAS)

Tabel IFAS disusun untuk merumuskan faktor-faktor strategis internal dalam kerangka strength and weakness perusahaan. Tahapannya adalah⁴⁶:

- a) Menentukan indikator yang menjadi kekuatan dan kelemahan produk pada kolom 1.
- b) Member bobot (pada kolom 2) indikator tersebut dengan skala mulai dari 1,0 (Paling Penting) sampai 0,0 (tidak Penting), berdasarkan pengaruh indikator tersebut terhadap produk.
- c) Menghitung rating (pada kolom 3) untuk tiap-tiap indikator dengan skala mulai dari 4 (*outstanding*) sampai dengan 1 (*poor*), berdasarkan pengaruh indikator tersebut terhadap produk sejenis di bank lain. Variabel bersifat positif (kekuatan) diberi nilai mulai dari +1 sampai +4. Sedangkan variabel bersifat negatif kebalikannya.
- d) Mengalikan bobot dengan rating.

⁴⁵Hardani, dkk, *Metode Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif*, (Yogyakarta: CV. Pustaka Ilmu Group Yogyakarta, 2020), hlm. 164.

⁴⁶ Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT....*, hlm.27.

- e) Menjumlahkan skor pembobotan untuk mendapatkan skor pembobotan bagi perusahaan yang bersangkutan.
- 2) Matriks Faktor Strategi Eksternal (EFAS)
- Cara-cara penentuan faktor strategi eksternal⁴⁷:
- a) Menyusun faktor-faktor dalam kolom 1
 - b) Memberi bobot (pada kolom 2) indikator tersebut dengan skala mulai dari 1,0 (Paling Penting) sampai 0,0 (tidak Penting), berdasarkan pengaruh indikator tersebut terhadap produk.
 - c) Menghitung rating (pada kolom 3) untuk tiap-tiap indikator dengan skala mulai dari 4 (*outstanding*) sampai dengan 1 (*poor*), berdasarkan pengaruh indikator tersebut terhadap produk sejenis di bank lain. Variabel bersifat positif (peluang) diberi nilai mulai +4 jika peluangnya besar, tetapi jika peluangnya semakin kecil diberi rating +1. Sedangkan variabel bersifat negatif (ancaman) kebalikannya. Jika ancaman sangat besar diberi rating 1, jika ancamannya semakin kecil diberi rating 4.
 - d) Mengalikan bobot dengan rating.
 - e) Menjumlahkan skor pembobotan untuk mendapatkan skor pembobotan bagi perusahaan yang bersangkutan.

3) Matriks SWOT

Matriks SWOT menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Matriks ini dapat menghasilkan empat set kemungkinan alternatif strategis.

c. Penarikan Simpulan dan Verifikasi

Setelah proses analisis data telah dilaksanakan, baik yang dilaksanakan di lapangan maupun setelah proses di lapangan, kegiatan setelahnya adalah menarik simpulan. Hasil simpulan tersebut harus berdasarkan hasil analisis data yang

⁴⁷*Ibid.* hlm 25.

dilakukan di lapangan maupun dokumentasi yang diperoleh. Metode yang digunakan dalam pengambilan kesimpulan ini adalah metode logika induktif, dimana silogisme dibangun berdasarkan pada hal-hal yang khusus atau data di lapangan dan bermuara pada kesimpulan-kesimpulan umum⁴⁸. Dengan metode ini peneliti dapat mengambil kesimpulan yang bersifat umum dari data-data yang bersifat khusus.

7. Uji Keabsahan Data

Uji keabsahan data dalam penelitian, sering hanya ditekankan pada uji validitas dan reliabilitas. Dalam penelitian kualitatif, temuan atau data dapat dapat dinyatakan valid apabila tidak ada perbedaan antara yang dilaporkan peneliti dengan apa yang terjadi pada objek penelitian. Uji keabsahan data dalam penelitian ini meliputi uji *credibility* (validitas interbal/kredibilitas).

a. Uji Kredibilitas

kualifikasi ini untuk menyempurnakan data dan informasi yang dikumpulkan harus memuat unsur validitas, artinya hasil penelitian kualitatif harus dapat diyakini oleh para pembaca yang kritis dan dapat diterima oleh orang-orang (responden) yang membagikan data yang telah dikumpulkan selama masa penelitian. Pada penelitian ini peneliti menggunakan 3 teknik untuk menguji kredibilitas, yaitu:

1) Perpanjangan pengamatan

Perpanjangan pengamatan berarti peneliti kembali ke lapangan, melakukan pengamatan, wawancara lagi dengan sumber data yang pernah ditemui maupun yang baru. Dengan perpanjangan pengamatan ini berarti hubungan peneliti dengan narasumber akan semakin terbentuk, semakin akrab (tidak ada jarak lagi), semakin terbuka, saling mempercayai sehingga tidak ada informasi

⁴⁸M. Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Jakarta:Kencana, 2007), hlm 143

yang disembunyikan lagi. Dalam perpanjangan pengamatan untuk menguji kredibilitas difokuskan pada pengujian terhadap pengujian data yang telah diperoleh⁴⁹.

2) Ketekunan Pengamatan

Untuk memperoleh derajat keabsahan data yang tinggi, selain dengan memperpanjang keikutsertaan, juga dengan meningkatkan ketekunan dalam pengamatan lapangan. Dengan meningkatkan ketekunan pengamatan di lapangan maka, derajat keabsahan data relah ditingkatkan pula.

H. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan merupakan penyusunan secara garis besar tugas proposal skripsi. Pada bagian ini terdapat deskripsi dari hubungan antar bab dan rasionalitas isi. Dalam bagian ini akan dipaparkan isi dari setiap bab yang meliputi:

1. Bab I pendahuluan, merupakan bagian yang menjelaskan mengenai latar belakang masalah, rumusan masalah yang diambil, tujuan dan manfaat, ruang lingkup dan setting penelitian, telaah pustaka, kerangka teori, metode penelitian, dan sistematika penulisan. Dimana latar belakang masalah berisi tentang alasan perlunya dilakukan penelitian sehingga menghasilkan tujuan dan manfaat penelitian.
2. Bab II paparan data dan temuan, dibagian ini diungkapkan seluruh data yang didapatkan selama penelitian. Pada bab ini peneliti menjelaskan tentang gambaran umum lokasi penelitian seperti sejarah, visi/misi, produk-produk bank, dan prosedur pegajian pembiayaan BSI Mitraguna Berkah.
3. Bab III pembahasan, membahas tentang hasil penelitian yaitu analisis SWOT produk pembiayaan BSI Mitraguna Berkah pada Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Mataram Pejanggik 1.

⁴⁹ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D*, (Bandung: Alfabeta, Cet 19, 2013) hlm. 271

4. Bab IV penutup, berisi kesimpulan singkat dan akurat dari hasil penelitian. Dan saran untuk pengembangan riset selanjutnya atau perbaikan akan hal-hal yang berhubungan dengan hasil temuan yang ditujukan kepada pihak terkait.



Perpustakaan UIN Mataram

BAB II

PAPARAN DATA DAN TEMUAN

A. Gambaran Umum Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Mataram Pejanggalik 1

1. Sejarah Bank Syariah Indonesia

Indonesia sebagai negara dengan penduduk muslim terbesar di dunia, memiliki potensi untuk menjadi yang terdepan dalam industri keuangan Syariah. Meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap halal *matter* serta dukungan *stakeholder* yang kuat, merupakan faktor penting dalam pengembangan ekosistem industri halal di Indonesia. Termasuk di dalamnya adalah Bank Syariah⁵⁰.

Bank Syariah memainkan peranan penting sebagai fasilitator pada seluruh aktivitas ekonomi dalam ekosistem industri halal. Keberadaan industri perbankan Syariah di Indonesia sendiri telah mengalami peningkatan dan pengembangan yang signifikan dalam kurun tiga dekade ini. Inovasi produk, peningkatan layanan, serta pengembangan jaringan menunjukkan trend yang positif dari tahun ke tahun. Bahkan, semangat untuk melakukan percepatan juga tercermin dari banyaknya Bank Syariah yang melakukan aksi korporasi. Tidak terkecuali dengan Bank Syariah yang dimiliki Bank BUMN, yaitu Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah, dan BRI Syariah. Diawali dengan penandatanganan *Conditional Meger Agreement* atau CMA antar 3 bank pada Oktober 2020. Pembentukan Bank Syariah Indonesia (BSI) merupakan strategi pemerintah menjadikan Indonesia sebagai salah satu pusat keuangan syariah dunia. Bank Syariah Indonesia resmi mengantongi izin dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Tepatnya tanggal 27 Januari 2021 perizinan pembentukan BSI keluar.

⁵⁰ “Sejarah Perseroan”, dalam https://ir.bankbsi.co.id/corporate_history.html, diakses tanggal 24 April 2022, pukul 23.01.

Tercantum dalam Surat dengan nomor SR 3/PB.1/2021 tentang Pemberian Izin Penggabungan PT Bank Syariah Mandiri dan PT Bank BNI Syariah ke dalam PT Bank BRI Syariah Tbk, serta Izin Perubahan Nama dengan Menggunakan Izin Usaha PT Bank BRI Syariah Tbk menjadi Izin Usaha atas nama PT Bank Syariah Indonesia Tbk sebagai bank hasil penggabungan⁵¹.

Pada 1 Februari 2021 yang bertepatan dengan 19 Jumadil Akhir 1442 H menjadi penanda sejarah bergabungnya Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah, dan BRI Syariah menjadi satu entitas yaitu Bank Syariah Indonesia (BSI). Penggabungan ini akan menyatukan kelebihan dari ketiga Bank Syariah sehingga menghadirkan layanan yang lebih lengkap, jangkauan lebih luas, serta memiliki kapasitas permodalan yang lebih baik. Didukung sinergi dengan perusahaan induk (Mandiri, BNI, BRI) serta komitmen pemerintah melalui Kementerian BUMN, Bank Syariah Indonesia didorong untuk dapat bersaing di tingkat global.

Penggabungan ketiga Bank Syariah tersebut merupakan ikhtiar untuk melahirkan Bank Syariah kebanggaan umat, yang diharapkan menjadi energi baru pembangunan ekonomi nasional serta berkontribusi terhadap kesejahteraan masyarakat luas. Keberadaan Bank Syariah Indonesia juga menjadi cerminan wajah perbankan Syariah di Indonesia yang modern, universal, dan memberikan kebaikan bagi segenap alam.

2. Visi dan Misi

a. Visi

“Menjadi TOP 10 global *Islamic Bank*”.

b. Misi

1) Memberikan akses solusi keuangan syariah di Indonesia.

⁵¹ “ OJK Terbitkan Izin Untuk Bank Syariah Indonesia”, dalam <https://www.bankbsi.co.id/news-update/berita/ojk-terbitkan-izin-untuk-bank-syariah-indonesia>, diakses pada 24 April 2022, pukul 23.18.

Melayani lebih dari 20 juta nasabah dan menjadi top 5 bank berdasarkan asset (500+T) dan nilai buku 50 T di tahun 2025.

- 2) Menjadi bank besar yang memberikan nilai terbaik bagi para pemegang saham.

Top 5 bank yang paling profitable di Indonesia (ROE 18%) dan valuasi kuat (PB>2).

- 3) Menjadi perusahaan pilihan dan kebanggaan para talenta terbaik Indonesia.

Perusahaan dengan nilai yang kuat dan memberdayakan masyarakat serta berkomitmen pada pengembangan karyawan dengan budaya berbasis kinerja.

3. Nilai-Nilai Perusahaan

Nilai Bank Syariah Indonesia KC Mataram Pejangik 1 disingkat menjadi AKHLAK yang artinya⁵²:

- a. Amanah, Memegang teguh kepercayaan yang diberikan.
- b. Kompeten, terus belajar dan mengembangkan kapabilitas.
- c. Harmonis, saling peduli dan menghargai perbedaan.
- d. Loyal, berdedikasi dan mengutamakan kepentingan bangsa dan Negara.
- e. Adaptif, terus berinovasi dan antusias dalam menggerakkan atau menghadapi perubahan.
- f. Kolaboratif, membangun kerja sama yang sinergis.

4. Kondisi Fisik

Kondisi fisik Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Mataram Pejangik 1 terdiri dari tiga lantai dengan perincian sebagai berikut⁵³:

⁵² Hasil Pengamatan peneliti di Bank Syariah Indonesia KC Mataram pejangik 1 pada tanggal 29 november 2021

⁵³ Hasil Pengamatan peneliti di Bank Syariah Indonesia KC Mataram pejangik 1 pada tanggal 29 november 2021

- a. Lantai satu, terdiri dari ruang unit *Frontliner*, yaitu *Costumer Service*, *Teller*, konter layanan gadai emas, ruang *Operational Manager* dan toilet.
- b. Lantai 2, terdiri dari ruang *Branch Manager*, ruang meeting, unit SME, unit *Consumer and Funding*, unit Mikro, dan toilet
- c. Lantai tiga, terdiri dari mushalla, pantry, unit *BackOffice* dan umum, unit *Financing*, ruang penyimpanan dokumen, ruang, Gudang, dan toilet.

5. Produk-Produk Bank Syariah Indonesia

a. Produk penghimpunan dana⁵⁴

Berikut ini produk penghimpunan yang dimiliki oleh Bank Syariah Indonesia:

- 1) BSI Tabungan Bisnis
- 2) BSI Tabungan Easy Mudharabah
- 3) BSI Tabungan Easy Wadiah
- 4) BSI Tabungan Efek Syariah
- 5) BSI Tabungan Haji Indonesia
- 6) BSI Tabungan Haji Muda Indonesia
- 7) BSI Tabungan Junior
- 8) BSI Tabungan Mahasiswa
- 9) BSI Tabungan Payroll
- 10) BSI Tabungan Pendidikan
- 11) BSI Tabungan Pensiun
- 12) BSI Tabungan Prima
- 13) BSI Tabungan Simpanan Pelajar
- 14) BSI Tabungan Smart
- 15) BSI Tabungan Valas
- 16) BSI Tabunganku
- 17) BSI Tapanas Kolektif
- 18) BSI Deposito Valas
- 19) BSI Reksa Dana Syariah

⁵⁴ <https://www.bankbsi.co.id/produk&layanan/tipe/individu>, diakses pada 19 Desember 2021

- 20) Deposito Rupiah
- 21) Giro Optima
- 22) Giro DHE SDA

b. Produk Pembiayaan⁵⁵

- 1) Bilateral Financing
- 2) BSI Cash Colleteral
- 3) BSI Distributor Financing
- 4) BSI Griya
- 5) BSI Griya Spesial Milad
- 6) BSI KPR Sejahtera
- 7) BSI KUR Kecil
- 8) BSI KUR Mikro
- 9) BSI KUR Super Mikro
- 10) BSI Mitra Beragunan Emas (Non Qardh)
- 11) BSI Mitraguna Berkah
- 12) BSI Multiguna Hasanah
- 13) BSI OTO
- 14) BSI Pensiun Berkah
- 15) BSI Umrah
- 16) BSI Gadai Emas
- 17) BSI Cicil Emas
- 18) Pembiayaan Modal Kerja

c. Produk Jasa⁵⁶

- 1) BSI Mobile
- 2) BSI ATM CRM
- 3) BSI Debit Card
- 4) E-mas BSI Mobile
- 5) Buka Rekening Online

⁵⁵<https://www.bankbsi.co.id/produk&layanan/tipe+/individu/kategori-/pembiayaan>, diakses pada 19 Desember 2021.

⁵⁶ <https://www.bankbsi.co.id/produk&layanan/tipe/digital-banking,> diakses pada 19 Desember 2021.

B. Produk Pembiayaan BSI Mitraguna Berkah

PT. Bank Syariah Indonesia, Tbk Kantor Cabang Mataram Pejanggik 1 merupakan salah satu kantor bank syariah di NTB yang berperan aktif dalam menghimpun dana dan menyalurkan kembali dana tersebut kepada masyarakat melalui berbagai produk yang ada. Salah satu produk yang ditawarkan adalah produk pembiayaan BSI Mitraguna Berkah. Pembiayaan Mitraguna Berkah adalah produk layanan pembiayaan (*financing*) untuk berbagai jenis kebutuhan dengan sumber pelunasan dari gaji/ pendapatan pegawai tetap (*payroll* melalui Bank Syariah Indonesia) dan tanpa agunan. Salah satu sasaran pembiayaan ini adalah Pegawai Negeri Sipil (PNS).

Pembiayaan Mitraguna Berkah merupakan pembiayaan konsumtif yang diberikan bank kepada ASN dan pegawai tetap perusahaan/lembaga negara/yayasan/badan usaha lainnya yang telah melakukan kesepakatan kemitraan antara lembaga terkait dengan Bank Syariah Indonesia (BSI), misalnya untuk keperluan pembelian material rumah, pembelian tanah, dan pembelian kendaraan. Pengajuan pembiayaan ini boleh dilakukan perorangan maupun secara masal (kelompok) oleh bagian keuangan atau bendahara instansi, karena pembiayaan ini menggunakan sistem potong gaji/*payroll*.

1. Target Pasar Pembiayaan BSI Mitraguna Berkah

Pembiayaan mitraguna diperuntukan untuk 3 segmen pasar yaitu:

- a. Untuk Bank Operasional II (BO II) adalah bank operasional mitra kerja Kuasa Bendahara Umum Negara (BUN) di daerah yang menyalurkan dana Anggaran Pendapatan dan Belanja Negara (APBN) untuk pengeluaran gaji bulanan ASN (PNS/CPNS dan ASN non-PNS). Limit maksimal pembiayaan untuk segmen ini adalah Rp. 1.500.000.000. dengan batas waktu maksimal pembiayaan ini adalah 15 tahun atau sampai dengan masa pensiun.
- b. Untuk BUMN dan Anak Perusahaan, Status pegawai adalah karyawan BUMN dan anak perusahaan BUMN (bukan pegawai negeri sipil). Pembiayaan Mitraguna juga

diperuntukan untuk pegawai perusahaan BUMN dan Anak perusahaan BUMN. Batas pembiayaan untuk segmen ini adalah Rp. 1.500.000.000. dengan tenggang waktu 15 tahun atau sampai dengan masa pensiun.

- c. Untuk Perusahaan Swasta Terpilih, Dalam hal ini PT Bank Syariah Indonesia KC Mataram Pejanggik 1 telah bekerja sama dengan beberapa yayasan. Batas peminjaman untuk sektor ini adalah Rp. 350.000.000 dengan jangka waktu maksimal pembiayaan ini adalah 10 tahun.

2. Persyaratan Pengajuan Pembiayaan BSI Mitraguna Berkah

- a. Fotocopy KTP diri sendiri dan pasangan
- b. Mengisi formulir
- c. Fotocopy kartu keluarga, NPWP, dan buku nikah
- d. Fotocopy SK pertama sampai terakhir
- e. Fotocopy slip gaji 3 bulan terakhir
- f. Fotocopy rekening korang 3 bulan terakhir
- g. Untuk nasabah karyawan swasta atau yayasan harus mencantumkan kartu BPJS ketenagakerjaan.

3. Prosedur Pembiayaan BSI Mitraguna Berkah

Prosedur pembiayaan BSI Mitraguna Berkah dijerkan pada gambar di bawah ini:

Perpustakaan UIN Mataram

Gambar 2.1

Alur pengajuan pembiayaan BSI Mitraguna Berkah



4. Akad-Akad Pembiayaan BSI Mitraguna Berkah

a. Akad *al-Murabahah*

Akad *murabahah* merupakan akad jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Transaksi jual beli suatu barang sebesar harga perolehan barang ditambah dengan margin yang disepakati oleh para pihak, dimana penjual menginformasikan terlebih dahulu harga perolehan kepada pembeli⁵⁷.

Syarat-syarat *murabahah*⁵⁸:

- 1) Penjual memberitahu biaya modal kepada nasabah.
- 2) Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan.
- 3) Kontrak harus bebas riba’.
- 4) Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian.

⁵⁷Wiroso, *Produk Perbankan Syariah*, (Jakarta: LPFE Usakti, 2011), Cet. Ke-2, hlm,181.

⁵⁸Muhammad Syafii Antonio, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik*,...hlm.102.

- 5) Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.

Secara prinsip, jika syarat dalam 1), 4), atau 5) tidak terpenuhi, pembeli memiliki pilihan:

- 1) Melanjutkan pembelian seperti apa adanya.
- 2) Kembali kepada penjual dan menyatakan ketidaksetujuan atas barang yang dijual.
- 3) Membatalkan kontrak.

Pada pembiayaan BSI MitraGuna Berkah, akad *murabahah* diterapkan untuk pembelian mobil, motor, peralatan rumah, material bangun rumah, dan pembelian tanah. Pembelian rumah juga bisa menggunakan produk dan akad ini, bila rumah tersebut tidak bisa dicover oleh produk pembiayaan BSI Griya.

b. Akad *Ijarah*

Al-Ijarah merupakan akad pemindahan hak guna atas barang atau jasa, melalui pembayaran upah sewa, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan atas barang itu sendiri⁵⁹.

Rukun *ijarah*:

- 1) Penyewa (*musta'jir*).
- 2) Pemilik objek sewa (*mu'ajjir*).
- 3) Aset/objek sewa (*ma'jur*).
- 4) *Ajran/ujrah*/ harga sewa atau manfaat sewa.
- 5) *Ijab qabul*.

Syarat transaksi menggunakan akad *ijarah*:

- 1) Pihak yang terlibat harus saling ridha.
- 2) Aset/ objek sewa harus ada manfaatnya:
 - a) Manfaat tersebut dibenarkan oleh agama.
 - b) Manfaat tersebut dapat diukur/ dinilai/ diperhitungkan.

⁵⁹ *ibid.* hlm.117

- c) Manfaatnya dapat diberikan kepada pihak yang menyewa.
- d) Aset atau objek sewa harus dibeli oleh pemilik objek sewa.

Kewajiban LKS dan nasabah dalam pembiayaan ijarah⁶⁰

- 1) Kewajiban LKS sebagai pemberi manfaat barang atau jasa:
 - a) Menyediakan barang yang disewakan atau jasa yang diberikan.
 - b) Menanggung biaya pemeliharaan barang.
 - c) Menjamin bila terdapat cacat pada barang yang disewakan.
- 2) Kewajiban nasabah sebagai penerima manfaat barang atau jasa:
 - a) Membayar sewa atau upah dan bertanggung jawab untuk menjaga keutuhan barang serta menggunakannya sesuai kontrak.
 - b) Menanggung biaya pemeliharaan barang yang sifatnya ringan.
 - c) Jika barang yang disewa rusak, bukan karena pelanggaran dari penggunaan yang dibolehkan, juga bukan karena kelalaian pihak penerima manfaat dalam menjaganya, ia tidak bertanggung jawab atas kerusakan tersebut.

Ketentuan Objek Ijarah⁶¹

- 1) Obyek ijarah adalah manfaat dari penggunaan barang dan/atau jasa.
- 2) Manfaat barang atau jasa harus bisa dinilai dan dapat dilaksanakan dalam kontrak.

⁶⁰ Andrianto dan M. Anang Firmansyah, *Manajemen Bank Syariah (Implementasi Teori dan Praktek)*, (Surabaya: CV Penerbit Qiara Media, 2019), hlm.54.

⁶¹ *ibid.* hlm. 53

- 3) Manfaat barang atau jasa harus yang bersifat dibolehkan (tidak diharamkan).
- 4) Kesanggupan memenuhi manfaat harus nyata dan sesuai dengan syari'ah.
- 5) Manfaat harus dikenali secara spesifik sedemikian rupa untuk menghilangkan jahalah (ketidaktahuan) yang akan mengakibatkan sengketa.
- 6) Spesifikasi manfaat harus dinyatakan dengan jelas, termasuk jangka waktunya. Bisa juga dikenali dengan spesifikasi atau identifikasi fisik.
- 7) Sewa atau upah adalah sesuatu yang dijanjikan dan dibayar nasabah kepada LKS sebagai pembayaran manfaat. Sesuatu yang dapat dijadikan harga dalam jual beli dapat pula dijadikan sewa atau upah dalam Ijarah.
- 8) Pembayaran sewa atau upah boleh berbentuk jasa (manfaat lain) dari jenis yang sama dengan obyek kontrak.
- 9) Kelenturan (*flexibility*) dalam menentukan sewa atau upah dapat diwujudkan dalam ukuran waktu, tempat dan jarak.

Dalam pembiayaan BSI Mitraguna Berkah, akad Ijarah diperuntukkan untuk kebutuhan pengobatan, pendidikan, dll.

c. Akad *Musyarakah Mutahaqishah*

Musyarakah mutanaqishah merupakan produk turunan dari akad musyarakah, yang merupakan bentuk akad kerjasama antara dua pihak atau lebih. Dimana kerjasama ini akan mengurangi hak kepemilikan salah satu pihak sementara pihak yang lain bertambah hak kepemilikannya. Perpindahan kepemilikan ini melalui mekanisme pembayaran atas hak kepemilikan yang lain. Bentuk

kerjasama ini berakhir dengan pengalihan hak salah satu pihak kepada pihak lain⁶².

Akad *musyarakah mutanaqishah* mempunyai unsur kerjasama (*syirkah*) dan unsur sewa (*ijarah*). Kerjasama dilakukan dalam hal penyertaan modal atau dana dan kerjasama kepemilikan. Sementara sewa merupakan kompensasi yang diberikan salah satu pihak kepada pihak lain. Akad MMQ juga disebut sebagai akad *refinancing* atau menilai kembali harga objek yang ada di bank.

Pada pembiayaan BSI Mitraguna berkah, Akad MMQ diimplementasikan untuk kebutuhan nasabah yang kompleks. Contohnya dana yang cair akan digunakan separuh untuk berobat, separuh untuk mendirikan rumah, dll. Akad ini juga digunakan pada saat nasabah akan take over dari bank lain ke Bank Syariah Indonesia.

C. Analisis SWOT Produk Pembiayaan BSI Mitraguna Berkah di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Mataram Pejangik 1

1. Kekuatan (*Strengths*)

Kekuatan merupakan suatu hal penting yang wajib dimiliki oleh setiap perusahaan untuk menghadapi persaingan. Begitu pula dengan produk-produk perbankan. Setiap produk harus memiliki kekuatan yang bisa menarik minat nasabah untuk menggunakan produk tersebut. Terkait hal ini, Sri Wahyuningsih selaku *Consumer Banking Retail Manager* (CBRM) di Bank Syariah Indonesia KC Mataram Pejangik 1 mengatakan bahwa:

“ Dari sisi perbankan, kekuatan yang di miliki oleh BSI Mitraguna berkah itu salah satunya aman dari kualitas karena menggunakan potong gaji, pemantauan lebih terkendali karena tidak perlu penagihan. Dari sisi nasabah, kekuatan yang dimiliki produk ini adalah

⁶² Nadrattuzaman Hosen, “Musyarakah Mutanaqishah”, *Al-Iqtishad*, Vol. I, No. 2, Juli 2009, hlm. 48.

mendapat proses lebih cepat dan mudah, tidak memerlukan jaminan yang berupa SHM, dan proses pencairan dan penggunaan dana bebas untuk apa saja⁶³.”

Zainar Agung Nugroho, selaku *Consumer Banking Staff* (CBS) di Bank Syariah Indonesia KC Mataram Pejanggik 1 mengatakan bahwa:

“ Kekuatan yang dimiliki oleh Produk BSI Mitraguna Berkah adalah proses cepat, persyaratan mudah, margin yang kompetitif atau margin yang lebih murah⁶⁴.”

Bagas Wahyu Nusantara selaku *Consumer Banking Staff* (CBS) di Bank Syariah Indonesia KC Mataram Pejanggik 1 mengatakan bahwa:

“ Semua bank mempunyai produk yang sama terkait pembiayaan beragunan SK ini, cuman yang membedakan *rate margin* yang dikasih atau angsurannya yang lebih murah. Kalau di kita itu jauh lebih murah dari bank-bank lain. Kalau bank lain untuk produk yang sama agunan SK, sistem potong gaji itu mereka di 11% dan 12,5%, kita ini sampai di 9,25%. Jadi beda jauh. Jadi angsuran nasabah yang awalnya e 1,7 bisa jadi 1,4 kalau dikita, beda 300 ribu. Selain itu ketika nasabah mempunyai tunggakan di bank lain, nasabah itu boleh tetap pengajuann mitraguna di kami tapi dengan catatan dia harus pelunasan tunggakan di bank tersebut. Sama kalau dikami dia bisa ekstra plafon mbak karena kami mengakui pendapatan nasabah sampai dengan 80%. Jadi nasabah itu bisa dapat ekstra plafon yang dibank laian dapatnya sedikit, di kita dapatnya banyak. Tapi yang paling menonjol sih dari angsuran aja sih, dari margin gitu. Sama prosesnya juga yang cepat. Kalau di kami untuk mitraguna ini

⁶³ Sri Wahyuningsih, *Consumer Banking Retail Manager* (CBRM) , Wawancara, Mataram 23 April 2022

⁶⁴ Zainar Agung Nugroho, *Consumer Banking Staff*, Wawancara, Mataram 23 April 2022

memang maksimal sampai dengan pencairan itu tiga hari. Jadi memang prosesnya yang lebih cepat. Sama biaya-biaya lebih murah karena nasabah ga ada bayar biaya administrasi, biaya provosi, apesot dan lain sebagainya ga. Jadi yang nasabah bayar cuman biaya asuransi.⁶⁵ ”

Berdasarkan hasil wawancara dari tiga narasumber diatas, kekuatan yang dimiliki oleh produk pembiayaan BSI MitraGuna Berkah adalah:

- a) Margin yang ditawarkan kompetitif
Pembiayaan BSI MitraGuna berkah memberikan margin yang paling rendah diantara produk sejenis di bank lainnya. Margin yang ditawarkan sebesar 9,25%.
- b) Angsuran flat
Selama masa pembiayaan, besarnya angsuran tetap dan tidak berubah sesuai dengan kesepakatan saat penandatanganan akad. Hal ini karena perbankan syariah tidak dipengaruhi oleh suku bunga pasaran.
- c) Proses yang mudah dan cepat
Dimulai dari permohonan pengajuan pembiayaan, melengkapi dokumen sampai dengan pencairan, waktu yang diperlukan maksimal 3 hari, tergantung case nasabah. Hal ini karena pada proses pembiayaan BSI mitraGuna berkah, yang berhubungan hanya tiga unit, yaitu *consumer staff*, *risk*, dan pemutus.
- d) Biaya yang murah
Nasabah tidak membayar biaya-biaya administrasi, notaris dan lain-lain. Nasabah hanya membayarkan biaya asuransi di awal.
- e) Agunan SK

⁶⁵ Bagas Wahyu Nusantara, *Consumer Banking Staff*, Wawancara, Mataram 20 April 2022

Tidak seperti yang pembiayaan lainnya yang agunannya berupa SHM, BSI mitraguna berkah hanya memerlukan agunan berupa SK terakhir nasabah.

2. Kelemahan (*Weaknesses*)

Kelemahan suatu produk perbankan harus untuk diketahui, hal ini karena dengan mengetahui kelemahan suatu produk dapat menemukan tindakan-tindakan yang dapat menanggulangi kelemahan-kelemahan tersebut. Sri Wahyuningsih selaku CBRM Bank Syariah Indonesia KC Mataram Pejanggik 1 mengatakan bahwa:

“ Kelemahan yang dimiliki oleh produk pembiayaan BSI Mitraguna Berkah adalah plafon yang diberikan terbatas tergantung pada segmen pasar nasabah⁶⁶.”

Menurut Zainar Agus Nugroho, selaku CBS di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Mataram Pejanggik 1 mengatakan bahwa:

“ Kalau kelemahan kita belum ada mbak karena produk unggulan kita di sini ni. Kelemahannya ga ada si kita.⁶⁷”

Menurut Bagus Wahyu Nusantara selaku CBS di Bank Syariah Indonesia KC Mataram Pejanggik 1 mengatakan bahwa:

“ Untuk kelemahan yang dimiliki oleh produk ini yaitu segmentasinya terbatas. Hal ini karena produk ini hanya diberikan kepada nasabah yang *payroll* gaji di kantor Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Mataram Pejanggik 1. Selain itu satuan kerja daerah atau tempat-tempat yang bisa *payroll* masih awam dengan bank syariah dan kantor tersebut sudah

⁶⁶ Sri Wahyuningsih, *Consumer Banking Retail Manager (CBRM)* , Wawancara, Mataram 23 April 2022

⁶⁷ Zainar Agung Nugroho, *Consumer Banking Staff*, Wawancara, Mataram 23 April 2022

mempunyai peraturan tersendiri terkait penggajian karyawan⁶⁸”.

Berdasarkan hasil wawancara di atas, kelemahan yang dimiliki oleh produk pembiayaan BSI Mitraguna berkah adalah:

- a) Segmentasi Terbatas
Segmentasi pasar dari produk pembiayaan BSI Mitraguna berkah adalah ASN, BUMN group, Swasta/yayasan, PNS BO II, PNS non BO II, Tenaga Pendidik dan SKPD daerah yang *payroll* di BSI KC Mataram Pejanggik 1. Untuk nasabah yang tidak *payroll* di BSI Pejanggik 1 maka tidak bisa menggunakan pembiayaan ini.
- b) Plafon terbatas sesuai dengan segmen
Setiap segmen dari produk BSI mitraguna berkah sudah ditetapkan berapa maksimal plafon dan berapa jangka waktu yang didapatkan.

3. Peluang (opportunities)

Untuk menanggulangi dan meminimalisir kelemahan yang dimiliki suatu produk perbankan, maka harus diketahui peluang-peluang apa saja yang dimiliki oleh produk tersebut. Zainar Agung Nugroho mengatakan bahwa:

“ Kalau peluangnya masih besar ya disini ya, karena segmentasi kitakan pegawai ni. Terkait dengan peraturan pemerintah juga tidak ada pembatasan ya. Peluangnya juga masih besar.⁶⁹.”

Bagas Wahyu Nusantara selaku CBS mengatakan bahwa:

“ Kalau ditanya peluang sih, ini sebenarnya berpeluang bagi instansi-instansi yang memang mereka ingin punya inklusif keuangannya yang syariah. Seperti

⁶⁸ Bagas Wahyu Nusantara, *Consumer Banking Staff*, Wawancara, Mataram 20 April 2022

⁶⁹ Zainar Agung Nugroho, *Consumer Banking Staff*, Wawancara, Mataram 23 April 2022

KEMENAG. Harusnya mereka *payroll* di BSI ni. Kenapa mereka *payroll* di BRI yang mereka notabennya tau itu nanti ribanya ada. Jadi peluangnya sih banyak apalagi orang-orang juga sudah melek dengan syariah juga saya rasa mbak ya, ekonomi syariah juga sedang digalangkan oleh pemerintah untuk harus tumbuh. Dengan Bank syariah Indonesia sebagai satu-satunya bank BUMN syariah, jadi peluangnya sangat besar dengan kantor cabang yang tersebar dimana-mana dan pegawai 20.000 jiwa. Selain itu dengan adanya Peraturan yang dikeluarkan oleh menteri keuangan terkait penggajian karyawan, yang membolehkan suatu instansi memiliki lebih dari satu rekening penggajian yaitu harus terdiri dari bank umum konvensional dan bank umum syariah⁷⁰.”

Berdasarkan hasil wawancara diatas, peluang yang dimiliki oleh produk pembiayaan BSI MitraGuna Berkah adalah:

- a) Bank Syariah Indonesia sebagai satu-satunya bank BUMN syariah di Indonesia.
- b) Peraturan Menteri Keuangan nomor 11/PMK.05/2016 pasal 14 Bunyi dari PMK nomor 11/PMK.05/2016 pasal 14⁷¹ adalah
 - 1) SPM gaji sebagaimana dimaksud dalam Pasal 13 dibuat per jenis gaji sebagaimana dimaksud dalam Pasal 2 ayat (2).
 - 2) Dalam hal Satuan Kerja mengajukan SPM Gaji sebagaimana dimaksud pada ayat (1) lebih dari 1 (satu) Bank Umum, SPM Gaji dikelompokkan berdasarkan Bank Umum tempat PNS/Prajurit

⁷⁰ Bagas Wahyu Nusantara, *Consumer Banking Staff*, Wawancara, Mataram 20 April 2022

⁷¹Peraturan Menteri Keuangan nomor 11/PMK.05/2016, dalam <https://jdih.kemenkeu.go.id/in/dokumen/peraturan/b6ba7fc7-815f-4d20-98a5-80a3b8d42c0c>, diakses pada 26 April pukul 03.36.

TNI/POLRI membuka rekening untuk menerima pembayaran gaji.

- 3) Pengajuan SPM Gaji lebih dari 1 (satu) Bank Umum sebagaimana dimaksud pada ayat (2), harus terdiri dari Bank Umum Konvensional dan Bank Umum Syariah.
- 4) Pengajuan SPM Gaji oleh Satuan Kerja paling banyak pada 3 (tiga) Bank Umum untuk per jenis pembayaran gaji.

4. Ancaman (*Threats*)

Bank Syariah Indonesia KC Mataram Pejanggik 1 mewaspadaai ancaman-ancaman yang mungkin timbul pada produk pembiayaan BSI Mitraguna Berkah. Sri Wahyuningsih selaku CBRM di BSI KC Mataram Pejanggik 1 mengatakan bahwa:

“ Ancaman yang dihadapi oleh pembiayaan BSI Mitraguna berkah adalah nasabah di *take over* dan pindah *payroll* ke bank lain. Bank tidak memiliki kuasa untuk menahan *payroll* nasabah tetap di BSI. Selain itu ancaman yang dihadapi yaitu margin yang ditawarkan oleh bank lain lebih rendah. Hanya bisa mendebet pendapatan perbulan yang masuk rekening. Terkadang ga semua gajinya masuk sini, mungkin untuk pokok aja, kan orang banyak komponen gaji.⁷²”

Zainar Agung Nugroho selaku CBS di Bank Syariah Indonesia KC Mataram Pejanggik 1 mengatakan bahwa:

“ Kalau hal yang menjadi ancaman ini terkait dengan, eee inikan BSI Mitraguna Berkah ini kan sistemnya *payroll*, nah kalau si nasabah itu berpindah tempat kerja atau *payrollnya* di di dipindahkan secara

⁷² Sri Wahyuningsih, *Consumer Banking Retail Manager (CBRM)* , Wawancara, Mataram 23 April 2022.

sepihak. Itu aja. Pemindehan payroll gaji secara sepihak oleh nasabah.⁷³”

Bagas Wahyu Nusantara selaku CBS di Bank Syariah Indonesia KC Mataram Pejanggalik 1 mengatakan bahwa:

“ Ancaman kami adalah ketika kita mendapatkan produk ini, kita harus memastikan mbak benar-benar nasabah itu *payroll*, penggajiannya memang harus dari BSI gitu. Karena kalau misalkan dia tidak *payroll* akan, pertama nanti kita akan capek nagih. Yang kedua ketika nasabah ini dia wanprestasi atau gagal bayar, apa yang kita mau jual sementara SK itu kan ga bisa dijual. Jadi mau nda mau ketika nasabah itu kita kasih pembiayaan mitraguna ini, istansinya itu harus kita jaga upaya instansi itu tidak pindah *payroll* ke bank lain. Samaaa ancamannya lagi ancaman-ancaman dari bank lain yang sudah membarikan margin yang lebih rendah. Karena menganggap BSI ini pesaing, jadinya nasabah-nasabah BSI mereka *take over* tapi dengan margin yang lebih murah.⁷⁴”

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan, ancaman yang dihadapi oleh pembiayaan BSI Mitraguna Berkah adalah:

- a) Pemindehan *payroll* yang dilakukan oleh nasabah dari Bank Syariah Indonesia ke bank lain.
- b) Bank pesaing menawarkan margin yang lebih rendah.

⁷³ Zainar Agung Nugroho, *Consumer Banking Staff*, Wawancara, Mataram 23 April 2022.

⁷⁴ Bagas Wahyu Nusantara, *Consumer Banking Staff*, Wawancara, Mataram 20 April 2022

BAB III

PEMBAHASAN

A. Matriks Internal Strategic Factor Analysis Summary (IFAS)

Perhitungan Matriks IFAS merupakan perhitungan untuk menentukan bobot, rating, dan skor dimana total jumlah bobot tidak boleh lebih dari 1,00. Rating masing-masing faktor diberi skala 1 (sangat lemah) sampai dengan 4 (sangat kuat) untuk kekuatan dan skala 1 (sangat kuat) sampai dengan 4 (sangat lemah) untuk kelemahan.

Tabel 3.1

Perhitungan Matriks *Internal Strategic Factor Analysis Summary* (IFAS)

No	Kekuatan	Bobot	Rating	Skor
1	Margin yang ditawarkan kompetitif	0,18	4	0,72
2	Angsuran flat	0,13	3	0,39
3	Proses yang mudah dan cepat	0,13	3	0,39
4	Biaya yang murah	0,13	3	0,39
5	Agunan SK	0,13	3	0,39
Total Kekuatan		0.70		2,28
No	Kelemahan	Bobot	Rating	Skor
1	Segmentasi yang terbatas	0,13	2	0,26
2	Plafon terbatas sesuai dengan segmentasi	0,13	2	0,26
Total Kelemahan		0,26		0,52
Total Faktor Internal (IFAS)		0,96		2.80

Data dikelola

B. Matriks Eksternal Strategic Factor Analysis Summary (EFAS)

Perhitungan Matriks EFAS merupakan perhitungan untuk menentukan bobot, rating, dan skor dimana total jumlah bobot tidak boleh lebih dari 1,00. Rating masing-masing faktor diberi skala 1 (sangat lemah) sampai dengan 4 (sangat kuat) untuk peluang dan skala 1 (sangat kuat) sampai dengan 4 (sangat lemah) untuk ancaman.

Tabel 3.2

Perhitungan Matriks *Eksternal Strategic Factor Analysis Summary* (EFAS)

No	Peluang	Bobot	Rating	Skor
1	Bank Syariah Indonesia merupakan satu-satunya Bank BUMN Syariah	0,21	3	0.63
2	Peraturan Menteri Keuangan Nomor 11/PMK.05/2016 pasal 14	0,29	4	1,16
Total Peluang		0,50		1.79
No	Ancaman	Bobot	Rating	Skor
1	Pemindahan <i>payroll</i> yang dilakukan oleh nasabah dari BSI ke bank lain	0,29	2	0,58
2	Bank pesaing menawarkan margin yang lebih rendah bagi nasabah BSI yang <i>take over</i>	0,21	2	0,42
Total Ancaman		0,50		1,00
Total Faktor Internal (EFAS)		1,00	11	2,79

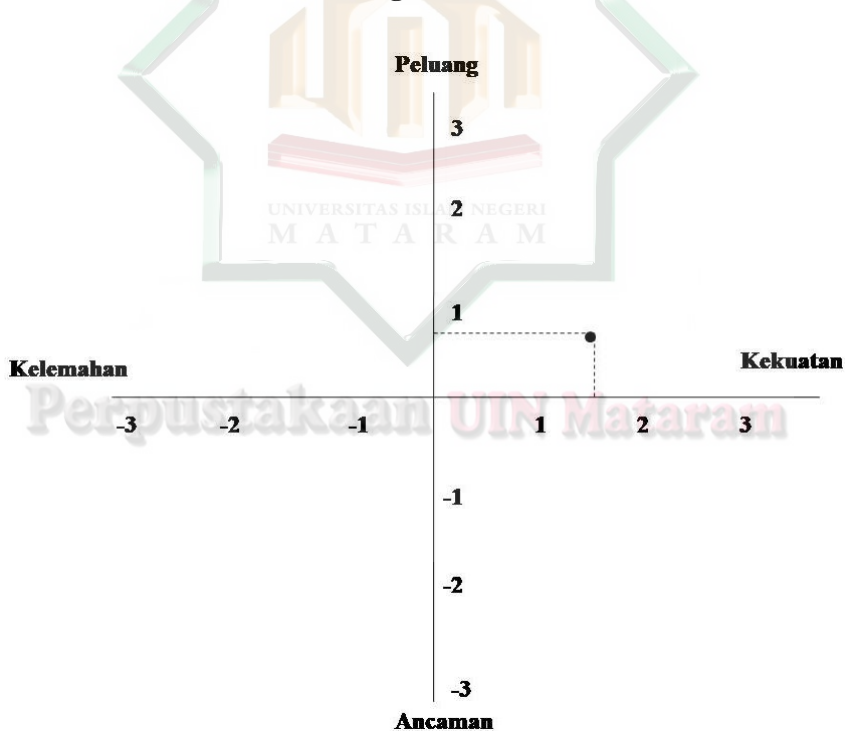
Data dikelola

Dari dua tabel di atas, dapat dilihat bahwa total skor dari masing-masing faktor adalah:

1. Kekuatan : 2,28
2. Kelemahan : 0,52
3. Peluang : 1,79
4. Ancaman : 1,00

Berdasarkan pada hasil tabel di atas, selisih antara kekuatan dan kelemahan adalah 1,76 yang didapatkan dari skor kekuatan dikurangi skor kelemahan. Selisih antara peluang dan ancaman adalah 0,79 didapatkan dari skor peluang dikurangi skor ancaman. Digambarkan pada diagram SWOT berikut:

Gambar 3.1 Diagram Analisis SWOT



Berdasarkan diagram di atas, produk pembiayaan BSI MitraGuna Berkah berada pada kuadran I (positif). Posisi ini

menunjukkan bahwa pembiayaan BSI Mitraguna Berkah memiliki kondisi yang kuat dan berpeluang yang bagus. Produk tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif

C. Matriks SWOT

Matriks SWOT digunakan untuk menggambarkan peluang dan ancaman dari eksternal perusahaan yang dihadapi perusahaan disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Matriks SWOT dapat mempermudah merumuskan berbagai strategi. Alternative strategi yang diambil harus menggunakan kekuatan dan memperbaiki kelemahan, memanfaatkan peluang-peluang bisnis serta mengatasi ancaman.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
M A T A R A M

Perpustakaan UIN Mataram

Tabel 3.3
Matriks SWOT

<p>IFAS</p> <p>EFAS</p>	<p>Strengths (S)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Margin yang ditawarkan kompetitif • Angsuran flat • Proses mudah dan cepat • Biaya yang murah • Angunan SK 	<p>Weaknesses (w)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Segmentasi yang terbatas • Plafon terbatas sesuai segmentasi
<p>Opportunities (O)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bank Syariah Indonesia merupakan satu-satunya Bank BUMN Syariah • Peraturan Menteri Keuangan Nomor 11/PMK.05/2016 pasal 14 	<p>Strategi SO</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lebih giat dalam mensosialisasikan produk ke instansi-instansi atau perusahaan lainnya • Ikut serta dalam event-event yang dilaksanakan oleh pemerintah. • Meningkatkan penggunaan layanan mitraguna online 	<p>Strategi WO</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ekstensifikasi segmen
<p>Treaths (T)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pemindahan <i>payroll</i> yang dilakukan oleh 	<p>Strategi ST</p> <ul style="list-style-type: none"> • Membuat surat pernyataan bagi nasabah yang 	<p>Strategi WT</p> <ul style="list-style-type: none"> • Meningkatkan loyalitas nasabah

<p>nasabah dari BSI ke bank lain</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bank pesaing menawarkan margin yang lebih rendah bagi nasabah BSI yang <i>take over</i> 	<p>menyatakan tidak akan memindahkan <i>payroll</i> ke bank manapun sebelum fasilitas selesai</p> <ul style="list-style-type: none"> • Menetapkan margin yang kompetitif namun tidak merugikan bank. 	
--	---	--

1. Strategi SO

- a) Lebih giat dalam mensosialisasikan produk ke instansi-instansi atau perusahaan lainnya

Strategi ini berasal dari gabungan antara kekuatan dan peluang dari produk pembiayaan BSI Mitraguna Berkah. Dengan lebih giatnya staff mensosialisasikan produk ini ke instansi-instansi, maka banyak calon nasabah-nasabah pembiayaan barunyang mengetahui keuntungan-keuntungan yang dimiliki oleh produk ini. Sehingga merika berminat untuk mengajukan pembiayaan BSI Mitraguna Berkah.

- b) Ikut serta dalam event-event yang dilaksana oleh pemerintah.

Dengan mengikuti event-event yang dilaksanakan oleh pemerintah, bank dapat menarik perhatian masyarakat yang mengikuti even tersebut. Sehingga masyarakat mengetahui produk-produk apa saja yang di miliki oleh Bank Syariah Indonesia.

- c) Meningkatkan penggunaan layanan mitraguna online.

Bank Syariah Indonesia sudah memiliki layanan online untuk produk pembiayaan mitraguna. Layanan ini memudahkan nasabah untuk mengajukan pembiayaan mitraguna. Pengajuan pembiayaan ini melalui aplikasi Mobile Banking (nasabah memilih minat pada BSI Mobile).

2. Strategi WO

Ekstensifikasi segmen

Strategi ini berasal dari gabungan antara kelemahan dan peluang dari produk pembiayaan BSI Mitraguna Berkah yaitu, segmentasi yang terbatas dan Bank Syariah Indonesia merupakan satu-satunya bank syariah BUMN. Dengan ini ekstensifikasi segmen ini harus dilakukan. Ekstensifikasi segmen ini dilakukan dengan cara menggarap segmen-segmen yang sudah ada tetapi belum tergalai secara optimal. Hal ini karena dari 722 orang nasabah yang *payroll* di Bank Syariah Indonesia KC Mataram pejanggik 1, hanya 110 orang yang menggunakan produk BSI Mitraguna Berkah, sehingga perlu dilakukan ekstensifikasi segmen agar nasabah-nasabah *payroll* tersebut mau menggunakan produk BSI mitraguna berkah.

3. Strategi ST

- a) Membuat surat pernyataan bagi nasabah yang menyatakan tidak akan memindahkan *payroll* ke bank manapun sebelum fasilitas selesai.

Bank Syariah Indonesia tidak mempunyai kuasa untuk menahan nasabah untuk *payroll* di BSI. Oleh karena itu dibuatkan surat pernyataan yang menyatakan bahwa nasabah akan tetap *payroll* di Bank Syariah Indonesia dan tidak berpindah ke bank manapun sampai dengan fasilitas pembiayaan selesai.

- b) Menetapkan margin yang kompetitif namun tidak merugikan bank.

Strategi ini berasal dari gabungan antara kekuatan dan ancaman dari pembiayaan BSI Mitraguna Berkah yaitu, margin yang ditawarkan kompetitif dan bank pesaing

menawarkan margin yang lebih rendah bagi nasabah BSI yang *take over* ke bank tersebut. Hal ini dilakukan dengan cara mengadakan promo sewaktu-waktu.

4. Strategi WT

a) Meningkatkan loyalitas nasabah

Karena segmen produk pembiayaan BSI MitraGuna Berkah yang terbatas, maka Bank Syariah Indonesia harus meningkatkan loyalitas dari nasabah-nasabah yang menggunakan produk ini. Meningkatkan loyalitas nasabah bisa dilakukan dengan cara memprioritaskan layanan pelanggan dengan lebih baik, menawarkan program loyalitas, memberi hadiah, dan siap menerima saran dari nasabah.



Perpustakaan UIN Mataram

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari hasil analisis SWOT terhadap produk Pembiayaan BSI Mitraguna Berkah, diketahui bahwa kekuatan utama dari produk ini adalah margin yang ditawarkan kompetitif yaitu 9,25%. Kelemahan utama dari BSI mitraguna adalah segmentasi terbatas. Hal ini karena yang bisa menjadi nasabah bagi pembiayaan ini adalah khusus bagi nasabah yang telah *payroll* di Bank Syariah Indonesia. Peluang dari produk ini adalah adanya Peraturan Menteri Keuangan nomor 11/PMK.05/2016 pasal 14, sehingga beberapa instansi memilih *payroll* di Bank Syariah Indonesia. Ancaman utama produk ini adalah nasabah yang pindah *payroll* dari BSI ke bank lain secara sepihak.

Peluang dan kekuatan yang dimiliki oleh produk ini sangat besar sehingga harus dimanfaatkan sedemikian rupa agar dapat mengurangi kelemahan dan meminimalkan terjadinya ancaman. Strategi-strategi yang harus dilakukan agar nasabah berminat untuk menggunakan produk pembiayaan ini adalah Lebih giat dalam mensosialisasikan produk ke instansi-instansi atau perusahaan lainnya, mengikuti event-event yang dilaksanakan pemerintah, melakukan modifikasi pembiayaan, melakukan ekstentifikasi segmen dan menjaga loyalitas nasabah.

B. Saran

1. Bagi Bank Syariah Indonesia
 - a) Lebih giat dalam mensosialisasikan prosuk pembiayaan BSI mitraguna berkah ke instansi-instansi dan yayasan.
 - b) Mengupayakan adanya modifikasi pembiayaan agar plafon yang didapatkan oleh nasabah tidak terbatas pada segmennya.
2. Bagi penelitian selanjutnya

Bagi peneliti lainnya agar dapat menggunakan penelitian ini sebagai dasar dalam melakukan penelitian selanjutnya tentang pembiayaan tanpa agunan khususnya produk BSI Mitraguna Berkan pada Bank Syariah Indonesia. Kemudian

menjadi dasar dalam melakukan penelitian yang menggunakan analisis SWOT, baik dibidang perbankan maupun bidang lainnya dengan menggunakan metode kualitatif



Perpustakaan UIN Mataram

DAFTAR PUSTAKA

Buku dan Jurnal

- Adiwarman A. Karim, *Bank Islam : Analisis Fiqih dan Keuangan* (Cet. 1, Ed. 3; Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2004), hlm. 18.
- Andrianto dan M. Anang Firmansyah, *Manajemen Bank Syariah (Implementasi Teori dan Praktek)*, (Surabaya: CV Penerbit Qiara Media, 2019), hlm.54.
- El Serra Siemin Ciamas dkk, “Analisis SWOT Produk Deposito pada PT. Bank Mestika Dharma Tbk. Cabang Pembantu Setiabudi”, *Jurnal Ilmiah Kohesi*, (Vol. 3 No. 3 Juli 2019).
- Freddy Rangkuty, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2016) hlm. 19.
- Hardani, dkk, *Metode Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif*, (Yogyakarta: CV. Pustaka Ilmu Group Yogyakarta, 2020), hlm. 164.
- I Gusti Ngurah Alit Wiswasta, dkk. *Analisis SWOT (Kajian Perencanaan Model, Strategi, dan Pengembangan Usaha*, (Denpasar: Unmas Press. 2018), hlm. 1.
- Lilis Sulastri, *Studi Kelayakan Bisnis Untuk Wirausaha*, (Bandung: La Good’s Publising 2016) hlm.149.
- M. Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Jakarta:Kencana, 2007), hlm 143
- Mudzakir Ilyas, “Mekanisme Pembiayaan Mitraguna Berkah Pns Dengan Akad Murabahah Pada Pt. Bank Syariah Mandiri Cabang Prabumulih”, *Adl Islamic Economic*, Volume 2 Nomor 1 November 2020. Hal 168.
- Muhamad, *Manajemen Dana Bank Syariah*. (Jakarta : Rajawali Pers, 2015), hal 2.
- Muhammad Latief Ilhamy Nasution, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Medan: FEBI UIN-SU Press,.2018), hlm. 1.

- Muhammad Fauzin Nur dan Lilik Rahmawati, “Analisis SWOT Produk Pembiayaan di Bank Muamalat Pada Masa Pandemi”, *JPS (Jurnal Perbankan Syariah)*, (Vol. 3 No. 1 April 2022).
- Muhammad Syafii Antonio, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik*,...hlm.102.
- Muhammad Syafii Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*. (Cet. 1; Jakarta: Gema Insani, 2001), hlm. 160.
- Nadrattuzaman Hosen, “Musyarakah Mutanaqishah”, *Al-Iqtishad*, Vol. I, No. 2, Juli 2009, hlm. 48.
- Paulus Wardoyo, *6 Alat Analisis Manajemen*, (Semarang: Semarang University Press, 2011), hlm. 8.
- Pearce Robinson, *Manajemen Strategi Formulasi, Implementasi dan Pengendalian Jilid 1*, (Jakarta: Binruqa Aksara, 2000), hlm. 231.
- Rahmat Ilyas, “Kontrak Pembiayaan Murabahah dan Musawamah”, *Jurnal Bisnis dan Manajemen Islam*, (Vol.3. No. 2. 2015) hal 290-291.
- Sandu Siyoto, Ali Sodik, *Dasar Metodologi Penelitian*, (Yogyakarta: Literasi Media Publishing, 2015) hlm. 28.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D*, (Bandung: Alfabeta, Cet 19, 2013) hlm. 271
- Tim Citra Umbara, *UU RI No. 6 Tahun 2006 Tentang Bank Indonesia & UU RI No. 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah* (Cet.1; Bandung: Citra Umbara, 2009), hlm. 423.
- Veithzal Rivai dkk, *Islamic Financial Management: Teori, Konsep, dan Aplikasi Panduan Praktis untuk Lembaga Keuangan, Nasabah, Praktisi, dan Mahasiswa* (Cet. 1, Ed. 1; Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008), hlm. 3.
- Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking: Sebuah Teori, Konsep, dan Aplikasi*. (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2010) hlm. 679.
- Wiroso, *Produk Perbankan Syariah*, (Jakarta: LPFE Usakti, 2011), Cet. Ke-2, hlm,181.

Zuhrotun Nisak, “Analisis Swot Untuk Menentukan Strategi Kompetitif”,
Jurnal Ekonomi (Vol 4 2013) hlm 2.

Website

“OJK Terbitkan Izin Untuk Bank Syariah Indonesia”, dalam <https://www.bankbsi.co.id/news-update/berita/ojk-terbitkan-izin-untuk-bank-syariah-indonesia>, diakses pada 24 April 2022, pukul 23.18.

“Sejarah Perseroan”, dalam https://ir.bankbsi.co.id/corporate_history.html, diakses tanggal 24 April 2022, pukul 23.01.

Bank Syariah Indonesia, <https://www.bankbsi.co.id/company-information/tentang-kami> , diakses pada 19 Desember 2021

Peraturan Menteri Keuangan nomor 11/PMK.05/2016, dalam <https://jdih.kemenkeu.go.id/in/dokumen/peraturan/b6ba7fc7-815f-4d20-98a5-80a3b8d42c0c>, diakses pada 26 April pukul 03.36.

KSM General 2022, dalam <https://bankmandiri.co.id/web/guest/ksm-general-2022>, diakses pada tanggal 8 juni 2022 pukul 19.51

Skripsi

Fauziah Febriani, “Analisis SWOT Terhadap Produk Tabungan di Bank Rakyat Indonesia Syariah Kantor Cabang Pembantu Banyumas Ajibarang (Studi Kaus pada Produk Tabungan Faedah, Tabungan Haji dan Tabungan Karyawan iB BRISyariah)” , (*Laporan Tugas Akhir*, Diploma III, Manajemen Perbankan Syariah, FEBI, IAIN Purwokerto, 2018)

Nur Annisah, “Analisis SWOT Produk *Kafalah* Bank Garansi Pada PT. Jamkrindo syariah Kantor Unit Pelayanan Mataram”, (*Skripsi*), S1 Ekonomi Syariah, FEBI, Universitas Islam Negeri Mataram, 2019.

Yuliani, “Analisis Swot Produk Cicil Emas Pada Bank Syariah Mandiri Cabang Banjarmasin”, (*Skripsi*, S1 Perbankan Syariah ,FSEI, Institut Islam Negeri Antasari, 2017)

Wawancara

Sri Wahyuningsih,) , Mataram: 23 April 2022

Zainar Agung Nugroho, Mataram: 23 April 2022

Bagas Wahyu Nusantara, Mataram: 20 April 2022

Cicilia Rana Latifah, Mataram 27 Mei 2022



Perpustakaan UIN Mataram

LAMPIRAN 1 : Daftar pembobotan dan peratingan faktor-faktor eksternal dan internal.

ANALISIS SWOT

- Berilah angka pada kolom bobot berdasarkan penting tidaknya suatu faktor terhadap keberhasilan produk, antara skala:
 - 1 = sangat kurang penting bagi produk
 - 2 = kurang penting bagi produk
 - 3 = penting bagi produk
 - 4 = sangat penting bagi produk

- Berilah angka pada kolom rating berdasarkan seberapa kuat atau lemahnya pengaruh faktor tersebut terhadap produk sejenis, antara skala:
 - ✓ Untuk kekuatan dan peluang
 - 1 = sangat lemah
 - 2 = lemah
 - 3 = kuat
 - 4 = sangat kuat

 - ✓ Untuk kelemahan dan ancaman
 - 1 = sangat kuat
 - 2 = kuat
 - 3 = lemah
 - 4 = sangat lemah

Kekuatan

Indikator	Bobot	Rating
Margin yang ditawarkan kompetitif		
Angsuan flat		
Proses yang mudah dan cepat		
Biaya murah		
Agunan SK		

Kelemahan

Indikator	Bobot	Rating
Segmentasi terbatas		
Plafon terbatas sesuai segmentasi		

Perpustakaan UIN Mataram

Peluang

Indikator	Bobot	Rating
Bank Syariah Indonesia satu-satunya Bank BUMN Syariah		
Peraturan menteri keuangan Nomor 11/PMK.05/2016		

Ancaman

Indikator	Bobot	Rating
Pemindahan payroll oleh nasabah dari BSI ke bank lain		
Bank pesaing menawarkan margin yang lebih rendah		



Perpustakaan UIN Mataram

LAMPIRAN II : Dokumentasi



Wawancara bersama Bu Sri Wahyuningsih selaku *Consumer Banking Retail Manager* di Bank Syariah Indonesia KC Mataram Pejangik 1



Wawancara bersama pak Bagas Wahyu Nusantara, selaku *Consumer Banking Staff* di Bank Syariah Indonesia KC Mataram Pejangik 1

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. Identitas Diri

Nama : Nita Ariyani
Tempat, Tanggal Lahir : Jereweh, 23 November 1998
Alamat Rumah : RT 006 RW 003 Desa Belo
Kecamatan Jereweh Kabupaten
Sumbawa Barat.
Nama Ayah : Ahmad Yani
Nama Ibu : Masjuwita

B. Riwayat Pendidikan

SD : SDN 02 Jereweh
SMP : SMP Al-Ikhlas Taliwang
SMA : SMA Al-Ikhlas Taliwang

C. Pengalaman Organisasi

- a. Bagian Koperasi Organisasi Santriah Pondok Pesantren Akhlah (OSPI) tahun 2015-2016
- b. Ketua II Organisasi Santriah Pondok Pesantren Akhlah (OSPI) tahun 2016-2017
- c. Pengurus Ikatan Keluarga Pondok Pesantren Al-Ikhlas Taliwang Cabang Mataram (IKPI Mataram) 2018-2020

Mataram, 20 Mei 2022

Nita Ariyani