

**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

Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
(FEBI) IAIN Purwokerto Untuk Memenuhi Salah Satu
Syarat Guna Memperoleh Gelar Ahli Madya

IAIN PURWOKERTO

Oleh ;
FAUZIAH FEBRIANI
NIM. 1522203061

**PROGRAM DIPLOMA III
MANAJEMEN PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
PURWOKERTO
2018**

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Fauziah Febriani

NIM : 1522203061

Jenjang : D III

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Jurusan : Perbankan Syariah

Program Studi : Manajemen Perbankan Syariah

Judul Tugas Akhir : Analisis SWOT Terhadap Produk Tabungan di BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang (Studi Kasus pada Produk Tabungan Faedah, Tabungan Haji, dan Tabungan Karyawan BRISyariah iB)

Menyatakan bahwa naskah Tugas Akhir ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Purwokerto, 15 Mei 2018

Saya yang menyatakan,



Fauziah Febriani
1522203061



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Alamat : Jl. Jend. A. Yani No.40A Purwokerto 53126
Telp. 0281-635624, 628250, Fax : 0281-636553, www.iaipurwokerto.ac.id

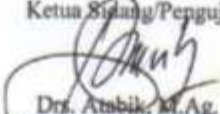
PENGESAHAN

Tugas Akhir berjudul

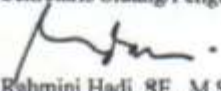
**ANALISIS SWOT TERHADAP PRODUK TABUNGAN
DI BANK RAKYAT INDONESIA SYARIAH
KANTOR CABANG PEMBANTU BANYUMAS AJIBARANG
(Studi Kasus Pada Produk Tabungan Faedah, Tabungan Haji, dan
Tabungan Karyawan BRI Syariah iB)**

Yang disusun oleh Saudari **Fauziah Febriani** (NIM. 1522203061) Program Studi **D-III Manajemen Perbankan Syariah**, Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Purwokerto, telah diujikan pada hari **Rabu** tanggal **11 Juli 2018** dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk memperoleh gelar **Ahli Madya (A.Md.)** dalam Ilmu Perbankan Syariah oleh **Sidang Dewan Penguji Tugas Akhir**.

Ketua Sidang/Penguji


Dr. Atsbiq, M.Ag.
NIP. 196512051993031004

Sekretaris Sidang/Penguji


Rahmini Hadi, SE., M.Si.
NIP. 197012242005012001

Pembimbing/Penguji


Chandra Wacita, SE., S.TP., M.Si.
NIP. 197903232011011007

Purwokerto, Juli 2018

Mengetahui/Mengesahkan
Dekan




Dr. H. Saiful Anwarudin Aziz, M.M.
NIP. 19680403 1994031004

NOTA DINAS PEMBIMBING

Kepada
Yth: Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
IAIN Purwokerto
Di Purwokerto


Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah melakukan bimbingan, telaah, arahan, dan koreksi terhadap penulisan Tugas Akhir dari saudara Fauziah Febriani NIM. 1522203061 yang berjudul: Analisis SWOT terhadap Produk Tabungan di BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang (Studi Kasus pada Produk Tabungan Faedah, Tabungan Haji, dan Tabungan Karyawan BRISyariah iB)

Saya berpendapat bahwa Tugas Akhir tersebut sudah dapat diajukan kepada Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Purwokerto untuk diujikan dalam rangka memperoleh gelar Ahli Madya dalam Ilmu Manajemen Perbankan Syariah (MPS).

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Purwokerto, 15 Mei 2018
Pembimbing


Chandra Warsito, S.TP., M.Si.
NIP. 19790323 201101 1 007

IAIN PURWOKERTO

PERSEMBAHAN

Sembah sujud serta syukur kepada Allah SWT yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang atas kemudahan yang Engkau berikan sehingga laporan tugas akhir sederhana ini dapat terselesaikan. Sholawat dan salam selalu terlimpahkan kepada baginda Rasulullah SAW. Penulis mempersembahkan laporan tugas akhir ini kepada orang-orang yang penulis sayangi, laporan tugas akhir ini penulis persembahkan untuk:

1. Ayahanda Sarno dan Ibunda Kariyah yang telah memberikan kasih sayang kepada ananda. Segala ikhtiar yang telah Engkau persembahkan untuk kesuksesan putrimu ini. Tiada kata yang pantas ananda ucapkan selain terimakasih yang tulus atas segala jasa yang tak terbalaskan. Terimakasih juga untuk adik-adikku tercinta Nurul Hikmah dan Annafi Nur Azzahra yang telah menjadi penyemangat dan penghibur kala lelahku.
2. Bapak Chandra Warsito, S.TP., M.Si yang telah membimbing saya dalam penyusunan tugas akhir ini. Atas ilmu, nasihat, dan motivasi yang telah Bapak berikan.
3. Teman-teman angkatanku Manajemen Perbankan Syariah angkatan 2015 yang selalu memberi motivasi dan saling menyemangati untuk terus melangkah tanpa ada kata menyerah.
4. Teman-teman di Pondok Pesantren Darul Abror khususnya komplek Perpus yang telah turut berusaha menciptakan suasana ketenangan dan selalu memberi semangat untuk melawati cobaan pada saat penyusunan tugas akhir ini.

Permohonan maaf penulis sampaikan kepada pihak-pihak yang telah membantu penulis namun sampai saat ini penulis belum mampu untuk membalasnya satu per satu. Semoga Allah senantiasa meridhoi kebaikan yang diberikan. *Aamiin*.

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakaatuh

Puji syukur kehadiran Allah SWT atas segala nikmat, karunia dan rahmat-Nya. Shalawat serta salam semoga selalu tercurahkan kepada baginda Rasulullah SAW, keluarga, sahabat, dan umatnya hingga akhir zaman. Syukur *alhamdulillah* penulis panjatkan kehadiran Allah SWT, karena telah melimpahkan segala berkah dan rahmat-Nya kepada penulis untuk menyelesaikan laporan tugas akhir ini sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya (D-III) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam di Institut Agama Islam Negeri Purwokerto.

Penulis menyadari bahwa kesuksesan penyelesaian laporan tugas akhir ini tidak lepas dari peran serta berbagai pihak yang secara langsung maupun tidak langsung telah membantu penulis. Oleh karena itu, dalam kesempatan ini penulis mengucapkan terimakasih kepada :

1. Dr. H. A. Luthfi Hamidi, M.Ag., Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto.
2. Dr. H. Fathul Aminudin Aziz, MM., Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
3. Chandra Warsito, S.TP., M.Si., Kepala Laboratorium Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam sekaligus selaku dosen pembimbing tugas akhir yang telah membimbing penulis dalam menyelesaikan penyusunan tugas akhir ini.
4. Yoiz Sofwa Shafrani, SP., M.Si., Ketua Jurusan Perbankan Syari'ah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
5. H. Sochimim, Lc, M.Si., Ketua Program Studi D III Manajemen Perbankan Syari'ah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam..
6. Segenap Dosen dan Karyawan Institut Agama Islam Negeri Purwokerto.
7. Segenap Staff dan Karyawan BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang.
8. Ayahanda Sarno dan Ibunda tercinta Kariyah serta adik-adik saya Nurul Hikmah dan Annafi Nur Azzahra, yang telah memberikan kasih sayang dan motivasi berupa materi serta doa yang tiada henti, sehingga penulis dapat berjuang dalam mencari ilmu hingga saat ini.

9. Teman-teman D III Manajemen Perbankan Syariah B, yang telah bersama-sama berjuang melewati masa studi di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto.

10. Teruntuk teman-teman di Pondok Pesantren Darul Abror Watumas khususnya kepada teman-teman kamar perpus yang telah memberikan dorongan semangat untuk menyelesaikan tugas akhir ini.

Semoga Allah SWT melimpahkan karunia dan nikmat-Nya kepada kita semua. Penulis menyadari bahwa penulisan tugas akhir ini tidak sempurna dan masih banyak kekurangan. Oleh Karena itu, penulis mohon maaf dan mengaharapkan kritik yang membangun dari semua pihak sehingga tugas akhir ini dapat bermanfaat bagi pembaca pada umumnya dan penulis pada khususnya.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakaatuh

Purwokerto, 15 Mei 2018

Penulis



Fauziah Febriani

NIM. 1522203061

IAIN PURWOKERTO

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-INDONESIA

Transliterasi kata-kata Arab yang dipakai dalam penyusunan skripsi ini berpedoman pada Surat Keputusan Bersama antara Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan R.I. Nomor: 158/ 1987 dan Nomor: 0543b/U/ 1987.

Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	ba'	B	Be
ت	ta'	T	Te
ث	s\ a	s\	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	h}	h}	ha (dengan titik di bawah)
خ	kha'	kh	ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	z\ al	z\	ze (dengan titik di atas)
ر	ra'	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	es dan ye
ص	s} ad	s}	es (dengan titik di bawah)
ض	d} ad	d}	de (dengan titik di bawah)

ط	t}a'	t}	te (dengan titik di bawah)
ظ	z}a'	z}	zet (dengan titik di bawah)
ع	'ain	'	koma terbalik di atas
غ	Gain	G	Ge
ف	fa'	F	Ef
ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	'el
م	Mim	M	'em
ن	Nun	N	'en
و	Waw	W	w
هـ	ha'	H	ha
ء	hamzah	,	apostrof
ي	ya'	y'	ye

Konsonan Rangkap karena *Syaddah* ditulis rangkap

متعددة	Ditulis	<i>muta'addidah</i>
عدة	Ditulis	<i>'iddah</i>

Ta' Marbu*>*t}ah* di akhir kata Bila dimatikan tulis *h

حكمة	Ditulis	<i>h}ikmah</i>
------	---------	----------------

جزية	Ditulis	<i>jizyah</i>
------	---------	---------------

(Ketentuan ini tidak diperlakukan pada kata-kata arab yang sudah terserap ke dalam bahasa Indonesia, seperti zakat, salat dan sebagainya, kecuali bila dikehendaki lafal aslinya)

- a. Bila diikuti dengan kata sandang "al" serta bacaan kedua itu terpisah, maka ditulis dengan *h*.

كرامة الأولياء	Ditulis	<i>Kara>mah al-aulya>'</i>
----------------	---------	----------------------------------

- b. Bila *ta' marbu>t}ah* hidup atau dengan *h{arakat, fath}ah* atau *kasrah* atau *d}ammah* ditulis dengan *t*

زكاة الفطر	Ditulis	<i>Zaka>t al-fit}r</i>
------------	---------	---------------------------

Vokal Pendek

ـَ	<i>fath}ah</i>	ditulis	A
ـِ	<i>Kasrah</i>	ditulis	I
ـُ	<i>d}ammah</i>	ditulis	U

Vokal Panjang

1.	Fath}ah + alif	ditulis	a>
	جاهلية	ditulis	<i>ja>hiliyyah</i>
2.	Fath}ah + ya' mati	ditulis	a>
	تنسى	ditulis	<i>tansa></i>
3.	Kasrah + ya' mati	ditulis	i>
	كريم	ditulis	<i>kari>m</i>
4.	D}ammah + wa>wu mati	ditulis	u>
	فروض	ditulis	<i>furu>d}</i>

Vokal Rangkap

1.	Fath}ah + ya' mati	ditulis	Ai
	بينكم	ditulis	<i>bainakum</i>
2.	Fath}ah + wawu mati	ditulis	Au
	قول	ditulis	<i>Qaul</i>

Vokal Pendek yang berurutan dalam satu kata dipisahkan dengan apostrof

أنتم	Ditulis	<i>a'antum</i>
أعدت	Ditulis	<i>u'iddat</i>
لأنشكرتم	Ditulis	<i>la'in syakartum</i>

Kata Sandang Alif + Lam

a. Bila diikuti huruf *Qamariyyah*

القرآن	ditulis	<i>al-Qur'a>n</i>
القياس	ditulis	<i>al-Qiya>s</i>

b. Bila diikuti huruf *Syamsiyyah* ditulis dengan menggunakan huruf *Syamsiyyah* yang mengikutinya, serta menghilangkan *l* (el) nya.

السماء	ditulis	<i>as-Sama>'</i>
الشمس	ditulis	<i>asy-Syams</i>

Penulisan kata-kata dalam rangkaian kalimat

Ditulis menurut bunyi atau pengucapannya

ذوى الفروض	Ditulis	<i>Z awi> al-furu>d}</i>
أهل السنة	Ditulis	<i>ahl as-Sunnah</i>

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
PERNYATAAN KEASLIAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
NOTA DINAS PEMBIMBING	iv
REKOMENDASI UJIAN TUGAS AKHIR.....	v
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
PEDOMAN TRANSLITERASI	ix
DAFTAR ISI	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xv
DAFTAR TABEL	xvi
DAFTAR LAMPIRAN	xvii
ABSTRAK	xviii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	5
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian	5
D. Definisi Operasional.....	6
E. Metode Penelitian	8
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Kajian Teori	14
1. Analisis SWOT	14
2. Tabungan	25
B. Penelitian Terdahulu	35
BAB III HASIL DAN PEMBAHASAN	
A. Gambaran Umum Tempat Penelitian.....	45
1. Sejarah Singkat BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang ..	45
2. Visi dan Misi BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang	47
3. Motto BRISyariah	48

4. Budaya Kerja BRISyariah	48
5. Produk-produk BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang ...	49
6. Struktur organisasi dan <i>Job Describe</i> di BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang	55
B. Pembahasan	59
1. Profil Produk Tabungan	59
2. Analisis SWOT Terhadap Produk Tabungan	63
3. Ancangan Strategi SWOT pada produk Tabungan	82
BAB IV PENUTUP	
A. Kesimpulan	93
B. Saran-Saran	94
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN-LAMPIRAN	
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	



IAIN PURWOKERTO

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Struktur Organisasi BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang



DAFTAR TABEL

Tabel 1. Data Nasabah *Funding*

Tabel 2. Analisis SWOT

Tabel 3. Matriks Analisis SWOT

Table 4. Persamaan dan Perbedaan Penelitian Terdahulu

Tabel 5. Data Inventaris BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang

Tabel 6. Data Fasilitas BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang

Tabel 7. Perhitungan Bobot IFAS & EFAS Tabungan Faedah BRISyariah iB

Tabel 8. Matriks SWOT Tabungan Faedah BRISyariah iB

Tabel 9. Perhitungan Bobot IFAS & EFAS Tabungan Haji BRISyariah iB

Tabel 10. Matriks SWOT Tabungan Haji BRISyariah iB

Tabel 11. Perhitungan Bobot IFAS & EFAS Tabungan Karyawan BRISyariah iB

Tabel 12. Matriks SWOT Tabungan Karyawan BRISyariah iB

IAIN PURWOKERTO

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1. Pedoman Wawancara dengan *Branch Operational Supervisor*
- Lampiran 2. Pedoman Wawancara dengan *Customer Service*
- Lampiran 3. Hasil Wawancara dengan *Branch Operational Supervisor*
- Lampiran 4. Hasil Wawancara dengan *Customer Service*
- Lampiran 5. Data DPK Per Produk
- Lampiran 6. Brosur Tabungan Faedah BRISyariah iB
- Lampiran 7. Brosur Tabungan Haji BRISyariah iB
- Lampiran 8. Form Pembukaan Tabungan Faedah dan Tabungan Karyawan
BRISyariah iB
- Lampiran 9. Form Pembukaan Rekening Tabungan Haji BRISyariah iB
- Lampiran 10. Sampul Buku Rekening Tabungan Faedah dan Tabungan Karyawan
BRISyariah iB
- Lampiran 11. Sampul Buku Rekening Tabungan Haji BRISyariah iB
- Lampiran 12. Slip Setoran
- Lampiran 13. Slip Penarikan
- Lampiran 14. Surat pernyataan Kesediaan Menjadi Pembimbing
- Lampiran 15. Blanko Bimbingan
- Lampiran 16. Sertifikat Praktik Kerja Lapangan
- Lampiran 17. Sertifikat OPAK (Orientasi Pengenalan Akademik & Kemahasiswaan)
- Lampiran 18. Sertifikat Pengembangan Bahasa Arab
- Lampiran 19. Sertifikat Pengembangan Bahasa Inggris
- Lampiran 20. Sertifikat Aplikasi Komputer
- Lampiran 21. Sertifikat BTA/PPI
- Lampiran 22. Daftar Riwayat Hidup
- Lampiran 23. Dokumentasi

**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 BRISyariah iB)**

Fauziah Febriani

NIM. 1522203061

Email: fauziahfebriani123@gmail.com

Program Studi DIII Manajemen Perbankan Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri Purwokerto (IAIN)

ABSTRAK

BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang hadir mempersembahkan bank ritel modern terkemuka dengan layanan finansial sesuai kebutuhan nasabah dalam bentuk produk *funding* yang diperlukan nasabah guna menyimpan dana dan produk *landing* bagi nasabah yang kekurangan dana. Diantara produk *funding* yang paling banyak diminati oleh nasabah di BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang adalah produk Tabungan Faedah, Tabungan Haji dan Tabungan Karyawan BRISyariah iB meskipun strategi pemasaran yang digunakan pada ketiga produk tersebut berbeda-beda.

Permasalahan yang diangkat dalam penelitian ini adalah bagaimana analisis SWOT yang dilakukan pada ketiga produk tabungan diatas serta strategi apa yang harus dilakukan BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang untuk masa yang akan datang dengan mengacu pada hasil analisis SWOT tersebut. Penelitian ini dilakukan di BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang dengan menggunakan metode kualitatif-deskriptif dengan melakukan penelitian secara langsung, melaksanakan wawancara dan mengumpulkan dokumen-dokumen yang dibutuhkan dalam melakukan analisis SWOT terhadap produk Tabungan Faedah, Tabungan Haji, dan Tabungan Karyawan untuk menggali informasi yang dibutuhkan.

Hasil dari analisis SWOT yang dilakukan pada ketiga produk tabungan tersebut masing-masing memiliki faktor internal dan eksternal yang berbeda-beda. Namun, pada ketiganya tersebut terdapat faktor yang selalu muncul yaitu dari sisi kekuatan: dana yang dikelola menggunakan prinsip syariah. Klemahannya terletak pada kualitas SDM pemasaran yang masih rendah serta jaringan ATM yang masih jarang dijumpai. Selain itu dari sisi peluang, ketiga produk tersebut memiliki jumlah peminat yang cukup tinggi sehingga berpeluang besar dalam upaya pengembangan produk yang baik. Sedangkan ancaman yang dihadapi yaitu pada produk sejenis yang banyak dijumpai dipasaran. Dari hasil tersebut pihak BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang perlu melakukan upaya peningkatan terhadap SDM pemasaran, menyusun strategi promosi yang efektif dan efisien, melakukan inovasi pengembangan produk, memperluas jaringan dengan pihak-pihak yang berpengaruh, melakukan *social education* kepada masyarakat terkait pemahaman sistem bank syariah, serta melakukan upaya peningkatan dibidang teknologi.

Kata kunci: Analisis SWOT, Produk Tabungan, BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang

**SWOT ANALYSIS ON SAVING PRODUCTS
IN BRI SYARIAH BRANCH OFFICE BANYUMAS AJIBARANG
(Case Study On Products Faedah Saving, Haji Saving, and Employees Saving
BRISyariah iB)**

Fauziah Febriani

NIM. 1522203061

Email: fauziahfebriani123@gmail.com

D III Program of Management of Islamic Banking

Faculty of Economics and Islamic Business

State Islamic Institute of Purwokerto

ABSTRACT

BRISyariah Branch Office Banyumas Ajibarang presents a leading modern retail bank with financial services according to customers' needs in the form of the funding products required by customers to store funds and landing products for underfunded customers. The funding products most preferred by customers in BRISyariah Branch Office Banyumas Ajibarang are Faedah Saving, Haji Saving and Employee Saving BRISyariah iB, although the marketing strategies used in the three products are different.

The issues raised in this study is how SWOT analysis conducted on the three savings products above and what strategies should be done BRISyariah Branch Office Banyumas Ajibarang for the future with reference to the SWOT analysis results. This research was conducted at BRISyariah Branch Office Banyumas Ajibarang by using qualitative-descriptive method by conducting direct research, conducting interviews and collecting required documents in conducting SWOT analysis on Faedah Saving, Haji Saving and Employee Saving products to extract the required information.

The results of SWOT analysis conducted on the three savings products each has different internal and external factors. However, in all three of them there is always an emerging factor that is in terms of strength: funds that are managed using sharia principles. It's the weakness of the quality in marketing human resources are still low and ATM networks are still rare. In addition, in terms of opportunities, the three products have a high number of enthusiasts, so that a great opportunity in the development of a good product. While the threat faced is on similar products that are found in the market. From these results BRISyariah Branch Office Banyumas Ajibarang needs to make efforts to improve the marketing of human resources, develops an effective and efficient promotion strategy, innovates product development, expands the network with influential parties, gives social education to the community related to understanding of Islamic banking system, and makes technological improvement effort.

Keywords: SWOT Analysis, Savings Products, BRISyariah Branch Office Banyumas Ajibarang

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Hal penting dalam ekonomi, bisnis dan keuangan yang sering dan terus dijumpai sehari-hari adalah produsen uang yakni bank.¹ Bank merupakan lembaga keuangan yang kegiatan usahanya adalah menghimpun dana dan menyalurkan kembali ke masyarakat serta memberikan jasa-jasa bank lainnya.² Bank dijadikan sebagai tempat untuk melakukan berbagai transaksi yang berhubungan dengan keuangan seperti, tempat mengamankan uang, melakukan investasi, pengiriman uang, melakukan pembayaran, atau melakukan penagihan.

Di Indonesia terdapat dua jenis perbankan, yaitu bank konvensional dan bank syariah. Bank konvensional adalah bank yang melaksanakan kegiatan usahanya secara konvensional dan hanya berlandaskan pada peraturan undang-undang saja. Sedangkan bank syariah adalah bank yang dalam pelaksanaan usahanya tidak hanya berlandaskan pada peraturan undang-undang, tapi juga berlandaskan pada *al-Qur'an dan Hadis*. Bank syariah dikembangkan berdasarkan prinsip syariah atau hukum Islam yang dalam kegiatan perbankan berdasarkan fatwa yang dikeluarkan oleh Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia.

Kehadiran perbankan syariah mampu menjadi jawaban atas kebutuhan masyarakat yang menghendaki suatu sistem perbankan yang menyediakan jasa keuangan yang sehat juga memenuhi prinsip syariah.³ Dalam Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang perbankan mendefinisikan bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri atas bank umum syariah dan bank pembiayaan rakyat syariah. Dalam Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, pasal 1 angka 1 menyatakan bahwa perbankan syariah adalah segala

¹ Ahmad Ifham, *Logika Fikih Bank Syariah* (Depok: Herya Media, 2015), hlm. 4.

² Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan* (Jakarta: Rajawali Pers, 2011), hlm. 2.

³ Burhabuddin Susanto, *Hukum Perbankan Syariah di Indonesia* (Yogyakarta: UII Press, 2008), hlm. 4.

sesuatu yang menyangkut tentang bank syariah dan unit usaha syariah, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya.⁴

Perkembangan perbankan syariah di Indonesia merupakan perwujudan dari dukungan para *stakeholder* dan nasabah yang semakin meningkat. Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 menjadi dasar hukum bagi perkembangan yang dimaksud, serta memberikan sumbangan yang penting, inovatif, dan prospektif bagi operasional dan produk perbankan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat.⁵ Kegiatan bank umum secara garis besar ada tiga yaitu kegiatan menghimpun dana (*funding*), penyaluran dana (*financing*), serta pemberian layanan jasa (*service*).⁶

Bank Rakyat Indonesia Syariah (BRIS) Kantor Cabang Pembantu Banyumas Ajibarang didirikan tahun 2011 merupakan salah satu perbankan yang mulai beroperasi menggunakan prinsip syariah, bahkan kini mulai mendapat perhatian dan banyak diminati oleh masyarakat. BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang ini salah satu Kantor Cabang Pembantu Bank Rakyat Indonesia Syariah yang berada dibawah wilayah kerja Kantor Cabang Purwokerto. BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang beralamat di Jl. Raya Pancasan RT 02 RW 01 Banyumas.

BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang hadir mempersembahkan sebuah bank ritel modern terkemuka dengan layanan finansial sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna.⁷ BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang ini menawarkan berbagai produk untuk memenuhi kebutuhan seluruh masyarakat baik dari sisi *funding*, *financing* maupun *service*. Produk *funding* yang ditawarkan oleh BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang sangat bervariasi, mulai dari produk tabungan, deposito dan giro. Pasal 1 Angka 21 Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah,

⁴ Abdul Ghofur Anshori, *Pembentukan Bank Syariah Melalui Akuisisi dan Konversi* (Yogyakarta: UII Press, 2010), hlm. 6.

⁵ Abdul Ghofur Anshori, *Hukum Perbankan Syariah* (Yogyakarta: Refika Aditama, 2009), hlm. 1.

⁶ Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan* (Jakarta: Rajawali Pers, 2011), hlm. 32.

⁷ <https://www.brisyariah.co.id.>, Diakses pada tanggal 08 Maret 2018 pukul 09.33 WIB.

mengungkapkan bahwa tabungan merupakan simpanan berdasarkan akad *wadiah* atau investasi dana berdasarkan akad *mudharabah* atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat dan ketentuan tertentu yang disepakati, tetapi tidak ditarik dengan cek, bilyet giro, dan/atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu.⁸

Bagi sebuah bank, tidaklah cukup hanya dengan memberikan jasa-jasa keuangan saja, tetapi yang terpenting adalah bagaimana cara untuk meningkatkan mutu dari pemberian jasa-jasa tersebut. Bank harus beroperasi secara sehat, sehingga kepentingan semua pihak terjaga dan kelangsungan hidup bank terjamin. Hal ini dapat dicapai dengan praktik-praktik yang berpandangan jauh ke depan. Perkembangan mutakhir dalam dunia perbankan dewasa ini telah memacu BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang untuk memberikan kepuasan bagi nasabah yaitu dengan menawarkan produk yang dapat memenuhi kebutuhan nasabah, sebab dengan produk yang sesuai dengan manfaat dan dapat memenuhi harapan nasabah maka dapat meningkatkan nilai tambah dari produk yang ditawarkan oleh BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang. Dengan pentingnya produk yang ditawarkan oleh BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang, maka salah satu pokok dalam penelitian ini adalah produk tabungan yang terdapat di BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang.

Produk tabungan di BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang memiliki berbagai variasi diantaranya Tabungan Faedah, Tabungan Haji, dan Tabungan Karyawan. Tabungan Faedah merupakan produk simpanan dari BRISyariah untuk nasabah perorangan yang diberikan satu pihak kepada pihak lain untuk dijaga dan di kembalikan ketika diminta kembali. Konsep Tabungan Faedah ini menggunakan akad *wadi'ah yad al-amanah*. Tabungan Haji merupakan produk simpanan yang menggunakan akad bagi hasil sesuai prinsip syariah khusus bagi calon haji yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan biaya perjalanan ibadah

⁸ Ahmad Dahlan, *Bank Syariah Teoritik, Praktik, Kritik* (Yogyakarta: Teras, 2012), hlm.137.

haji (BPIH).⁹ Sedangkan Tabungan Karyawan merupakan produk tabungan yang diperuntukan bagi Karyawan pada suatu perusahaan atau instansi.¹⁰

Ketiga produk tabungan tersebut pada BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang merupakan produk tabungan yang memiliki jumlah nasabah yang menduduki porsi terbanyak serta memiliki strategi pengembangan produk yang berbeda-beda. Dari produk Tabungan Faedah, Tabungan Haji serta Tabungan Karyawan memiliki karakteristik masing-masing untuk menarik calon nasabah. Kekurangan, kelebihan, peluang serta ancaman terhadap masing-masing produk tabungan di atas pun sangat bervariasi. Adapun data nasabah ketiga produk tabungan di atas dapat dilihat dari tabel di bawah ini :

Tabel 1.
Data *Funding* BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang

No	Kategori	Saldo	Jumlah Rekening	Jumlah Nasabah
1	Tabungan Faedah	Rp 5,893,074,738.00	2691	2551
2	Tabungan Haji	Rp 4,084,524,230.00	1366	1353
3	Tabungan Karyawan	Rp 2,463,816,740.00	1585	1570

Sumber: data primer diolah (2018)

Tiga produk tabungan di atas merupakan produk tabungan yang menempati posisi teratas pada BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang. Penggunaan teknik analisis SWOT terhadap tiga produk tabungan di atas dapat mengetahui keunggulan bersaing dari masing-masing. Dari teknik analisis SWOT yang telah dimodifikasi akhirnya bisa dirumuskan kunci keberhasilan yang mungkin dimiliki oleh masing-masing produk tabungan. Faktor kunci sukses ini penting sekali sebab akan memberi informasi bagaimana sebenarnya profil keunggulan bersaing yang dimiliki oleh masing-masing produk.

Teknik analisis SWOT digunakan dengan membandingkan antara faktor eksternal peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*) dengan faktor internal kekuatan (*strengths*) dan kelemahan (*weaknesses*). Dapat disimpulkan bahwa dari

⁹ <https://www.brisyariah.co.id.>, Diakses pada tanggal 08 Maret 2018 pukul 09.31 WIB.

¹⁰ Hasil Wawancara dengan Andinna (*Branch Operation Supervisor*), pada tanggal 23 Januari 2018 pukul 15:00 WIB.

penggunaan teknik analisis SWOT terhadap tiga produk tabungan untuk mengatasi kelemahan dari masing-masing produk tabungan diatas adalah dengan cara menonjolkan kekuatan produk. Sedangkan untuk mengatasi ancaman adalah dengan cara menggunakan peluang, dengan cara ini akan meminimalkan ancaman, dan bahkan bisa menjadikan ancaman itu sebagai sebuah peluang. sedangkan hasil dari penggunaan analisis SWOT tersebut dapat digunakan sebagai acuan dalam perencanaan strategi pengembangan produk pada waktu yang akan datang.

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, peneliti tertarik untuk mengkaji dan membahas dalam bentuk tugas akhir dengan judul **ANALISIS SWOT TERHADAP PRODUK TABUNGAN DI BRI SYARIAH KCP BANYUMAS AJIBARANG (Studi Kasus Produk Tabungan Faedah, Tabungan Haji, Dan Tabungan Karyawan BRISyariah iB**

B. Rumusan Masalah

Dalam rangka memfokuskan pembahasan peneliti merumuskan beberapa hal yang akan dibahas dalam penelitian ini, diantaranya:

1. Bagaimana analisis SWOT terhadap produk Tabungan Faedah, Tabungan Haji serta Tabungan Karyawan di BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang ?
2. Bagaimana rencana strategi yang dikembangkan oleh BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang terhadap masing-masing produk tabungan tersebut ?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan

Penelitian ini dilaksanakan dengan tujuan untuk :

- a. Untuk mengetahui teknik analisis SWOT terhadap produk Tabungan Faedah, Tabungan Haji serta Tabungan Karyawan di BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang
- b. Untuk mengetahui rencana strategi yang dikembangkan oleh BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang terkait produk Tabungan Faedah, Tabungan Haji serta Tabungan Karyawan.

2. Manfaat

a. Bagi Peneliti

Sebagai bahan masukan untuk menambah dan memperluas pengetahuan peneliti, khususnya berkaitan dengan analisis SWOT yang diterapkan oleh BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang terhadap produk Tabungan Faedah, Tabungan Haji dan Tabungan Karyawan, serta menumbuhkan sikap profesionalisme kerja melalui pola berfikir dan meningkatkan daya penalaran dalam melakukan penelitian, perumusan, dan pemecahan masalah ilmiah.

b. Bagi Almamater/IAIN Purwokerto

Dapat dijadikan sebagai referensi maupun tambahan informasi bagi *civitas* akademik IAIN Purwokerto.

c. Bagi Pembaca

Penelitian ini diharapkan mampu menambah wawasan bagi pembaca sehingga dapat dijadikan sebagai referensi baru.

d. Bagi Bank

Diharapkan dari penelitian ini akan menghasilkan suatu masukan pemikiran dan input yang bermanfaat sehingga dapat menerapkan strategi yang lebih baik untuk menarik minat calon nasabah produk Tabungan Faedah, Tabungan Haji serta Tabungan Karyawan di BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang.

D. Definisi Operasional

Agar tidak menjadi kesalahpahaman pembaca dalam memahami maksud judul tugas akhir ini, maka peneliti menguraikan beberapa istilah penting. Istilah-istilah penting tersebut adalah sebagai berikut :

1. Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Teknik analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strengths*) dan peluang

(*opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weaknesses*) dan ancaman (*threats*).¹¹ Melalui analisis SWOT ini mengusulkan bahwa masalah-masalah utama yang dihadapi dapat diisolasi melalui analisis yang teliti dari setiap unsur tersebut. Strategi tersebut kemudian dapat diformulasi untuk memusatkan perhatian pada masalah.¹²

2. Tabungan

Pasal 1 Angka 21 Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, mengungkapkan bahwa tabungan merupakan simpanan berdasarkan akad *wadiah* atau investasi dana berdasarkan akad *mudharabah* atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat dan ketentuan tertentu yang disepakati, tetapi tidak ditarik dengan cek, bilyet giro, dan/atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu.¹³

- a. Tabungan Faedah merupakan produk simpanan dari BRISyariah untuk nasabah perorangan yang diberikan satu pihak kepada pihak lain untuk dijaga dan dikembalikan ketika diminta kembali. Konsep Tabungan Faedah ini menggunakan akad *wadi'ah yad al-amanah*.
- b. Tabungan Haji merupakan produk simpanan yang menggunakan akad bagi hasil sesuai prinsip syariah khusus bagi calon Haji yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan biaya perjalanan ibadah haji (BPIH).¹⁴
- c. Tabungan Karyawan merupakan produk Tabungan Faedah yang khusus diperuntukan bagi Karyawan pada suatu perusahaan atau instansi.¹⁵

Dengan demikian produk tabungan yang dimaksud dalam penelitian ini adalah varian produk tabungan yang tersedia di BRISyariah KCP

¹¹ Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis (Cara Perhitungan Bobot, Rating, dan OCAI)* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2016), hlm. 19-20.

¹² Amin Widjaja Tunggal, *Manajemen Suatu Pengantar* (Jakarta: Renika Cipta, 1993), hlm. 169.

¹³ Ahmad Dahlan, *Bank Syariah Teoritik, Praktik, Kritik* (Yogyakarta: Teras, 2012), hlm. 137.

¹⁴ <https://www.brisyariah.co.id.>, Diakses pada tanggal 08 Maret 2018 pukul 09.38 WIB.

¹⁵ Hasil Wawancara dengan Andinna (*Branch Operation Supervisor*), pada tanggal 23 Januari 2018 pukul 15:00 WIB.

Banyumas Ajibarang diantaranya yaitu produk Tabungan Faedah, Tabungan Haji serta Tabungan Karyawan BRISyariah iB.

3. BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang

BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang merupakan salah satu kantor cabang pembantu Bank Rakyat Indonesia Syariah yang berada dibawah Kantor Cabang Purwokerto. BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang yang beralamat di Jl. Raya Pancasan RT 02 RW 01 Banyumas ini mulai beroperasi sejak tahun 2011 dan hingga saat ini telah berumur 7 tahun.¹⁶

Dari uraian di atas dapat disimpulkan bahwa yang dimaksud dengan analisis SWOT terhadap produk tabungan di BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang merupakan proses identifikasi terhadap faktor eksternal dan faktor internal yang dimiliki oleh masing-masing produk tabungan guna menetapkan perencanaan strategi produk tabungan di BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang.

E. Metode Penelitian

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang peneliti gunakan adalah penelitian lapangan (*Field Research*) yang bersifat deskriptif kualitatif, yaitu suatu penelitian yang dimaksudkan untuk mengumpulkan informasi mengenai suatu variable, keadaan atau gejala menurut apa adanya pada saat penelitian dilakukan.¹⁷

Peneliti melakukan studi kasus di BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang yaitu dengan melakukan penelitian secara langsung, melaksanakan wawancara dengan pihak yang berkepentingan dan mengumpulkan dokumen-dokumen yang dibutuhkan dalam melakukan teknik analisis SWOT terhadap produk Tabungan Faedah, Tabungan Haji serta Tabungan Karyawan BRISyariah iB untuk menggali informasi yang dibutuhkan.

2. Waktu dan Tempat Penelitian

¹⁶ Hasil wawancara dengan Guntur (*Account Officer Micro* BRISyariah KCP Ajibarang) , pada 23 Januari 2018 pukul 11.09.

¹⁷ Suharsami Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik* (Jakarta: Rineka Cipta, 2013), hlm. 3.

Waktu pelaksanaan penelitian pada tanggal 22 Januari 2018-22 Februari 2018. Sedangkan lokasi penelitian ini di BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang, Jl. Raya Pancasan RT 02 RW 01 Banyumas.

Hal-hal yang menjadi pertimbangan untuk melakukan penelitian terkait teknik analisis SWOT terhadap produk Tabungan Faedah, Tabungan Haji serta Tabungan Karyawan BRISyariah iB di BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang adalah sebagai berikut :

- a. Produk Tabungan Faedah, Tabungan Haji serta Tabungan Karyawan BRISyariah iB yang terdapat di BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang merupakan produk *funding* yang memiliki jumlah nasabah terbanyak serta memiliki startegi pemasaran yang berbeda-beda.
- b. Teknik analisis SWOT ini banyak digunakan para pelaku bisnis untuk mengenali berbagai kondisi yang berbasis perencanaan strategi. Teknik analisis SWOT ini dipilih sebagai teknik analisis yang cocok digunakan untuk mengenali kekuatan dan kelemahan serta analisa mengenai peluang dan ancaman yang dimiliki oleh masing-masing produk tabungan di BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang. Dari analisis tersebut diharapkan dapat memberikan gambaran terkait faktor-faktor yang terdapat pada masing-masing produk tabungan.
- c. Maraknya inovasi disruptif yang terjadi di industri jasa keuangan secara global, mulai dari struktur industrinya, teknologinya, hingga strategi yang diterapkan pada setiap produk tabungan yang disuguhkan untuk menarik para calon nasabah.

3. Sumber Data

a. Subjek penelitian

Subjek penelitian ialah data yang diperoleh dari manusia yang dijadikan informan.¹⁸ Subjek penelitian ini direncanakan :

- 1) Adriyanto (Pincapem BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang)

¹⁸ Ahmad Tanzeh, *Metodologi Penelitian Praktis* (Yogyakarta: Teras, 2011), hlm. 58.

- 2) Andinna Vitri Sundari (*Branch Operational Supervisor BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang*)
- 3) Astrid Linda Evangelista (*Customer Service BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang*)

Subjek tersebut diambil dengan teknik *snowball* sampling yaitu teknik pengambilan sumber data yang jumlah subjek penelitian yang terlibat menjadi bertambah karena subjek penelitian yang telah ditentukan sebelumnya kurang memberikan informasi yang mendalam atau pada situasi tertentu tidak memungkinkan peneliti untuk mendapatkan akses kepada sumber, lokasi, atau subjek yang hendak diteliti.¹⁹

b. Objek Penelitian

Objek penelitian adalah apa saja yang menjadi pusat perhatian pada suatu penelitian. Pada penelitian ini yang menjadi objek penelitian adalah *strengths* (kekuatan), *weaknesses* (kelemahan), *opportunities* (peluang), *threats* (ancaman) terkait produk Tabungan Faedah, Tabungan Haji serta Tabungan Karyawan BRISyariah iB di BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang.

4. Teknik Pengumpulan Data

a. Observasi

Observasi merupakan dasar dari semua ilmu pengetahuan.²⁰ Observasi ialah suatu kegiatan mencari data yang dapat digunakan untuk memberikan suatu kesimpulan dan diagnosis.²¹ Pengumpulan data yang dilakukan peneliti adalah menggunakan observasi langsung. Observasi langsung berarti pengamatan dan pencatatan berdasarkan data. Data itu dikumpulkan dan disaring dengan bantuan berbagai alat canggih.²²

¹⁹ Haris Herdiansyah, *Metodologi Penelitian Kualitatif untuk Ilmu-ilmu Sosial* (Jakarta: Salemba Humanika, 2014), hlm. 111.

²⁰ Aji Damanuri, *Metodologi Penelitian* (Ponorogo: STAIN Press Ponorogo, 2010), hlm. 77.

²¹ Haris Herdiansyah, *Metodologi Penelitian Kualitatif untuk Ilmu-ilmu Sosial* (Jakarta: Salemba Humanika, 2014), hlm. 131.

²² Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D* (Bandung: Alfabeta CV, 2014), hlm. 310.

Jadi, observasi yang dilakukan peneliti yaitu dengan melakukan pengamatan secara langsung di BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang, untuk memperoleh informasi tentang produk Tabungan Faedah, Tabungan Haji serta Tabungan Karyawan yang diterapkan oleh bank dan informasi lainnya yang berkaitan dengan teknik analisis SWOT terhadap produk.

b. Wawancara

Wawancara adalah teknik pengumpulan data dengan cara berinteraksi melalui percakapan antara dua orang yang salah satunya bertujuan untuk menggali dan mendapatkan informasi untuk suatu kejadian tertentu.²³ Wawancara yang dilakukan peneliti adalah wawancara semi-terstruktur yang dalam pelaksanaannya lebih fleksibel.²⁴ Teknik ini dilakukan terhadap pimpinan cabang pembantu, BOS, dan CS.

c. Dokumentasi

Dokumentasi adalah salah satu metode pengumpulam data kualitatif dengan melihat atau menganalisis dokumen-dokumen yang dibuat oleh subjek sendiri atau oleh orang lain tentang subjek.²⁵ Dokumentasi ini dilakukan untuk memperoleh data tentang gambaran umum BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang yang meliputi tata letak, kondisi geografis, potensi sumber daya manusia, potensi kelembagaan, data nasabah produk tabungan, formulir produk tabungan dan sebagainya, untuk mendukung informasi yang diperlukan dalam penyusunan tugas akhir.

5. Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan tahap pertengahan dari serangkaian tahap dalam sebuah penelitian yang mempunyai tugas yang sangat penting. Hasil penelitian yang dihasilkan harus melalui proses analisis terlebih dahulu agar dapat dipertanggungjawabkan.²⁶ Analisis data dilakukan sejak sebelum

²³ Haris Herdiansyah, *Metodologi Penelitian Kualitatif untuk Ilmu-ilmu Sosial* (Jakarta: Salemba Humanika, 2014), hlm. 118.

²⁴ Ibid, hlm. 123.

²⁵ Ibid, hlm. 143.

²⁶ Ibid, hlm. 158.

memasuki lapangan, selama di lapangan dan setelah di lapangan. Berkaitan dengan penelitian ini, peneliti menggunakan metode analisis interaktif yang dipelopori oleh Miles dan Humberman.

a. Pengumpulan Data

Pada penelitian kualitatif, proses pengumpulan data dilakukan sebelum, pada saat, bahkan di akhir penelitian.²⁷ Dalam penelitian ini peneliti mengumpulkan data melalui berbagai cara, yaitu wawancara, observasi, dan studi dokumentasi. Hasil dari ketiga aktivitas tersebut adalah data. Wawancara yang peneliti lakukan adalah wawancara semi-terstruktur dengan maksud agar wawancara lebih fleksibel sehingga memungkinkan untuk mengungkapkan data yang terkait dengan yang peneliti lakukan dan dalam wawancara ini peneliti juga menggunakan rekaman sebagai alat pengumpulan data yang valid. Observasi yang peneliti lakukan dengan berpedoman pada observasi yang telah peneliti buat sebelum terjun ke lapangan. Selanjutnya, studi dokumentasi digunakan untuk mencari teori, pendapat, dan data lapangan melalui buku, majalah ilmiah, data dinding, web, dan lain-lain.

b. Reduksi Data

Proses lanjutan dari data lapangan yang terkumpul ialah mereduksi. Mereduksi data berarti menggabungkan dan penyeragaman data yang diperoleh menjadi satu bentuk tulisan yang akan dianalisis.²⁸ Apabila setelah diteliti ternyata data tersebut masih campur dengan data yang lainnya maka, peneliti harus bisa memilih data yang berkaitan dengan produk tabungan di BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang. Data yang tidak ada kaitannya dengan penelitian harus dipisahkan sebagai upayaantisipasi jika suatu saat dibutuhkan.

c. Penyajian Data

Setelah data direduksi, maka langkah selanjutnya, adalah mendisplay data, guna memudahkan dalam memahami apa yang terjadi,

²⁷ Ibid, hlm. 164.

²⁸ Ibid, hlm. 165.

merencanakan kerja berdasarkan apa yang dipahami tersebut. Proses penyajian data dilakukan secara sistematis supaya lebih mudah untuk dipahami dan ditarik kesimpulan.

Pada penelitian ini, data yang disajikan dalam bentuk uraian. Peneliti menyajikan data yang berhubungan dengan masing-masing produk tabungan dan disertakan hasil wawancara, dokumentasi, serta data pendukung lainnya.

d. Kesimpulan

Kesimpulan dalam analisis data kualitatif mungkin dapat menjawab rumusan masalah yang dirumuskan sejak awal tetapi mungkin juga tidak, karena seperti telah dikemukakan bahwa masalah dan rumusan masalah dalam penelitian kualitatif masih bersifat sementara dan akan dikembangkan setelah peneliti berada di lapangan.²⁹

Kesimpulan dalam penelitian kualitatif yang diharapkan adalah sebagai temuan baru yang sebelumnya belum pernah ada. Temuan dapat berupa deskripsi atau gambaran suatu objek yang sebelumnya masih samar-samar yaitu tentang analisis SWOT terhadap produk Tabungan Faedah, Tabungan Haji serta Tabungan Karyawan BRISyariah iB di BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang sehingga nantinya semakin jelas.

IAIN PURWOKERTO

²⁹ Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D* (Bandung: Alfabeta CV, 2014), hlm. 345.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Kajian Teori

1. Analisis SWOT

Perubahan lingkungan sekitar adalah suatu keadaan yang sulit untuk diramalkan di masa yang akan datang. Perusahaan tidak dapat terlepas dari perubahan, baik yang bersumber dari lingkungan eksternal maupun lingkungan internal perusahaan. Perubahan dapat berpengaruh positif maupun negatif.¹ Oleh karena itu, perusahaan perlu memperhatikan faktor yang dapat mempengaruhi kelangsungan hidup perusahaan dengan melakukan analisis, karena proses analisis memungkinkan perusahaan untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi baik positif maupun negatif dari dalam maupun luar perusahaan atau organisasi.² Kegiatan yang paling penting dalam proses analisis adalah memahami seluruh informasi, menganalisis situasi untuk mengetahui isu apa yang sedang terjadi, dan memutuskan tindakan apa yang harus segera dilakukan untuk memecahkan masalah.

Analisis SWOT adalah sebuah analisa yang dicetuskan oleh Albert Humphrey, pada dasawarsa 1960-1970an. SWOT merupakan akronim untuk kata *strengths* (kekuatan), *weaknesses* (kelemahan), *oportunities* (peluang), *threats* (ancaman). Analisis SWOT merupakan instrumen yang ampuh dalam melakukan analisis strategik, kemampuan tersebut terletak pada kemampuan para penentu strategi perusahaan untuk memaksimalkan peranan faktor kekuatan dan pemanfaatan peluang sehingga sekaligus berperan sebagai alat untuk meminimalisasi kelemahan yang timbul.³

¹ Angelica Tamara, Implementasi Analisis SWOT Dalam Strategi Pemasaran Produk Mandiri Tabungan Bisnis, *Jurnal Riset Bisnis Dan Manajemen Edisi Khusus Pemasaran & Keuangan*, (Online), Vol. 4, No. 3, hlm. 397, ([https:// media.neliti.com/ media/ publications/ 128155-ID-implementasi-analisis-swot-dalam-strateg.pdf](https://media.neliti.com/media/publications/128155-ID-implementasi-analisis-swot-dalam-strateg.pdf)), 2016, diakses pada 13 Maret 2018 pukul 06.14 WIB.

² Erwin Suryatama, *Lebih Memahami Analisis SWOT dalam Bisnis* (Surabaya: Kata Pena, 2014), hlm. 31.

³ Sondang P. Siagan, *Manajemen Stratejik* (Jakarta: Bumi Aksara, 1995), hlm 172.

Freddy Rangkuti mengungkapkan bahwa analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strengths*) dan peluang (*opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weaknesses*) dan ancaman (*threats*). Proses pengambilan keputusan strategis selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi, dan kebijakan perusahaan.⁴ Analisis kondisi internal dan eksternal inilah yang digunakan sebagai kerangka acuan dalam menetapkan formulasi strategi (perencanaan strategi).

Dalam analisis SWOT ini menganalisis adanya dua faktor lingkungan usaha, dimana lingkungan itu berupa:

- a. Lingkungan eksternal merupakan suatu kekuatan, suatu kondisi, suatu keadaan, suatu peristiwa yang saling berhubungan dimana organisasi atau perusahaan tidak mempunyai kemampuan atau sedikit kemampuan untuk mengendalikan atau mempengaruhinya. Lingkungan eksternal perlu dianalisis sehingga dapat diantisipasi pengaruhnya terhadap perusahaan. Lingkungan eksternal memang sulit untuk dikendalikan karena melibatkan pihak-pihak lain yang tidak berhubungan langsung dengan perusahaan. Oleh karena itu analisis lingkungan eksternal sangat diperlukan oleh perusahaan khususnya dalam proses perumusan strategi.⁵

Matriks EFE (evaluasi faktor eksternal) merupakan salah satu matriks yang membantu perusahaan dalam menganalisis faktor lingkungan eksternal. Di dalam matriks EFE, faktor lingkungan eksternal dibagi menjadi 2 kunci faktor yaitu peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*). Matriks ini menyediakan tempat bagi para penyusun atau perancang strategi dalam merangkum dan juga mengevaluasi informasi mengenai lingkungan eksternal perusahaan.⁶ Di bawah ini tahapannya :

⁴ Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis (Cara Perhitungan Bobot, Rating, dan OCAI)* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2016), hlm 19-20.

⁵ Senja Nilasari, *Manajemen Strategi Itu Gampang* (Jakarta: Dunia Cerdas, 2014), hlm. 52.

⁶ Ibid, hlm. 63.

- 1) Susunlah dalam kolom 1 (5 sampai dengan 10 peluang dan ancaman).
 - 2) Berilah bobot pada masing-masing faktor dalam kolom 2, nilai dari 1,0 (sangat penting) sampai dengan 0,0 (tidak penting). Faktor-faktor tersebut kemungkinan dapat memberikan dampak terhadap faktor strategis.
 - 3) Hitung rating (dalam kolom 3) untuk masing-masing faktor dengan memberikan skala mulai dari 4 (*outstanding*) sampai dengan 1 (*poor*) berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi perusahaan yang bersangkutan. Pemberian nilai rating untuk faktor peluang bersifat positif (peluang yang semakin besar diberi rating +4, tetapi jika peluangnya kecil diberi rating +1). Pemberian nilai rating ancaman adalah kebalikannya. Misalnya, jika nilai ancamannya sedikit ratingnya 4.
 - 4) Kalikan bobot pada kolom 2 dengan rating pada kolom 3, untuk memperoleh faktor pembobotan dalam kolom 4. Hasilnya berupa skor pembobotan untuk masing-masing faktor yang nilainya bervariasi mulai dari 4,0 (*outstanding*) sampai dengan 1,0 (*poor*).
 - 5) Gunakan kolom 5 untuk memberikan komentar atau ancaman mengapa faktor-faktor tertentu dipilih dan bagaimana skor pembobotannya dihitung.
 - 6) Jumlahkan skor pembobotan (pada kolom 4), untuk memperoleh total skor pembobotan bagi perusahaan yang bersangkutan. Nilai total ini menunjukkan bagaimana perusahaan tertentu bereaksi terhadap faktor-faktor strategis eksternalnya. Total skor ini dapat digunakan untuk membandingkan perusahaan ini dengan perusahaan lainnya dalam kelompok industri yang sama.⁷
- b. Lingkungan internal merupakan suatu kekuatan, suatu kondisi, suatu keadaan, suatu peristiwa yang saling berhubungan dimana organisasi atau perusahaan mempunyai kemampuan untuk mengendalikannya.

⁷ Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis (Cara Perhitungan Bobot, Rating, dan OCAI)* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2016), hlm. 25.

Lingkungan eksternal perlu dianalisis sehingga dapat diantisipasi pengaruhnya terhadap perusahaan. Lingkungan internal tersebut nantinya akan memunculkan kelemahan dan juga kekuatan dari perusahaan.⁸

Analisis lingkungan internal dapat dilakukan dengan menggunakan matrik EFI (Evaluasi Faktor internal). Matrik ini serupa dengan matrik EFE yang digunakan dalam analisis lingkungan eksternal. Perbedaannya adalah faktor-faktor yang ditampilkan adalah faktor lingkungan internal yang berupa kelemahan dan kekuatan yang dimiliki perusahaan.⁹ Beberapa tahap yang dilakukan yaitu :

- 1) Tentukan faktor-faktor yang menjadi kekuatan serta kelemahan perusahaan dalam kolom 1.
- 2) Berilah bobot pada masing-masing faktor dalam kolom 2, nilai dari 1,0 (sangat penting) sampai dengan 0,0 (tidak penting). Faktor-faktor tersebut kemungkinan dapat memberikan dampak terhadap faktor strategis. (semua bobot tersebut jumlahnya tidak boleh melebihi skor total 1,0).
- 3) Hitung rating (dalam kolom 3) untuk masing-masing faktor dengan memberikan skala mulai dari 4 (*outstanding*) sampai dengan 1 (*poor*) berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi perusahaan yang bersangkutan. Variabel yang bersifat positif (semua variabel yang masuk kategori kekuatan) diberi nilai +4 (sangat baik) dengan membandingkan dengan rata-rata industri atau dengan pesaing utama. Sedangkan variabel yang bersifat negatif, kebalikannya. Contohnya, jika kelemahan perusahaan besar sekali dibandingkan dengan rata-rata industri, nilainya adalah 1, sedangkan jika kelemahan perusahaan dibawah rata-rata industri, nilainya adalah 4.
- 4) Kalikan bobot pada kolom 2 dengan rating pada kolom 3, untuk memperoleh faktor pembobotan dalam kolom 4. Hasilnya berupa skor

⁸ Senja Nilasari, *Manajemen Strategi Itu Gampang* (Jakarta: Dunia Cerdas, 2014), hlm. 68.

⁹ Ibid, hlm. 73.

pembobotan untuk masing-masing faktor yang nilainya bervariasi mulai dari 4,0 (*outstanding*) sampai dengan 1,0 (*poor*).

- 5) Gunakan kolom 5 untuk memberikan komentar atau ancaman mengapa faktor-faktor tertentu dipilih dan bagaimana skor pembobotannya dihitung.
- 6) Jumlahkan skor pembobotan (pada kolom 4), untuk memperoleh total skor pembobotan bagi perusahaan yang bersangkutan. Nilai total ini menunjukkan bagaimana perusahaan tertentu bereaksi terhadap faktor-faktor strategis eksternalnya. Total skor ini dapat digunakan untuk membandingkan perusahaan ini dengan perusahaan lainnya dalam kelompok industri yang sama.¹⁰

Manfaat menggunakan metode analisis SWOT :

- a. Analisis SWOT dapat membantu melihat suatu persoalan dari empat sisi sekaligus yang menjadi dasar sebuah analisis persoalan, yaitu kekuatan, kelemahan, kesempatan/peluang, dan ancaman.
- b. Analisis SWOT mampu memberikan hasil berupa analisis yang cukup tajam sehingga mampu memberikan arahan ataupun rekomendasi untuk mempertahankan kekuatan sekaligus menambah keuntungan berdasarkan sisi peluang yang ada, sambil mengurangi kekurangan dan juga menghindari ancaman.
- c. Analisis SWOT dapat membantu kita “membedah” organisasi dari empat sisi yang dapat menjadi dasar dalam proses identifikasinya dan dengan analisis ini kita dapat menemukan sisi-sisi yang terkadang terlupakan atau tidak terlihat selama ini.
- d. Analisis SWOT dapat menjadi instrumen yang cukup ampuh dalam melakukan analisis strategi, sehingga dapat menemukan langkah yang tepat dan terbaik sesuai dengan situasi pada saat itu.

¹⁰ Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis (Cara Perhitungan Bobot, Rating, dan OCAI)* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2016), hlm. 27-28.

- e. Analisis SWOT dapat digunakan untuk membantu organisasi meminimalisasi kelemahan yang ada serta menekan munculnya dampak ancaman yang mungkin akan timbul.¹¹

Tujuan menggunakan metode analisis SWOT:

Dengan menggunakan analisis SWOT memungkinkan perusahaan untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi baik positif maupun negatif dari dalam maupun luar perusahaan atau organisasi. Peran kunci dari SWOT adalah untuk membantu mengembangkan kesadaran penuh dari semua faktor yang dapat mempengaruhi perencanaan strategis dan pengambilan keputusan, tujuan yang dapat diterapkan pada hampir semua aspek industri.

“Sebuah analisis SWOT berfungsi sebagai *dashboard* pada produk atau jasa. Jika dilakukan dengan benar, maka dapat membantu untuk menavigasi dan menerapkan strategi yang tepat untuk bisnis terlepas dari ukuran perusahaan atau sektor” kata Vipe Desai, pendiri dan CEO HDX Hidrasi Mix.¹² Jadi, tujuan analisis SWOT adalah untuk membenarkan faktor-faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan eksternal (peluang dan ancaman) perusahaan yang telah di analisis. Perusahaan harus dapat mengolah untuk mempertahankan peluang agar perusahaan dapat bertahan apabila terdapat kesalahan, serta mengetahui kelemahan yang dihadapi agar menjadi kekuatan serta mengatasi ancaman menjadi peluang.

Fungsi menggunakan metode analisis SWOT:

Fungsi analisis SWOT adalah untuk menganalisa mengenai kekuatan dan kelemahan yang dimiliki perusahaan yang dilakukan melalui telaah terhadap kondisi internal perusahaan, serta analisa mengenai peluang dan ancaman yang dihadapi perusahaan yang dilakukan melalui telaah terhadap kondisi eksternal perusahaan.¹³

¹¹ Fajar Nur'Aini DF, *Teknik Analisis SWOT* (Yogyakarta: Buwas, 2016), hlm. 12.

¹² Erwin Suryatama, *Lebih Memahami Analisis SWOT dalam Bisnis* (Surabaya: Kata Pena, 2014), hlm. 31.

¹³ Ismail Sholihin, *Manajemen Strategi* (Jakarta: Erlangga, 2012), hlm.169.

Faktor-Faktor Analisis SWOT :

- a. *Strengths* (kekuatan) merupakan sebuah kondisi yang menjadi sebuah kekuatan dalam organisasi. Faktor-faktor kekuatan merupakan suatu kompetensi keunggulan yang terdapat dalam tubuh organisasi itu sendiri. Faktor-faktor kekuatan tersebut merupakan nilai tambah atau keunggulan komparatif dari sebuah organisasi. Hal tersebut mudah terlihat apabila sebuah organisasi memiliki hal khusus yang lebih unggul dari pesaing-pesaingnya serta dapat memuaskan *stakeholders* maupun pelanggan. Bagi sebuah organisasi, mengenali kekuatan dasar organisasi tersebut merupakan langkah awal atau tonggak menuju organisasi yang memiliki kualitas tinggi.
- b. *Weaknesses* (kelemahan) merupakan kondisi atau segala sesuatu hal yang menjadi kelemahan atau kekurangan yang terdapat dalam tubuh organisasi. Pada dasarnya, sebuah kelemahan merupakan suatu hal yang wajar ada dalam organisasi. Namun yang terpenting adalah bagaimana organisasi membangun sebuah kebijakan sehingga dapat meminimalisasi kelemahan-kelemahan tersebut atau bahkan dapat menghilangkan kelemahan yang ada. Bisa juga menjadikan kelemahan menjadi sebuah sisi kelebihan yang tidak dimiliki oleh organisasi yang lain.
- c. *Opportunities* (peluang) merupakan suatu kondisi lingkungan di luar organisasi yang sifatnya menguntungkan bahkan dapat menjadi senjata untuk memajukan sebuah perusahaan atau organisasi. Beberapa hal yang dapat dijadikan peluang perlu dirangking berdasarkan *success probability* (kemungkinan berhasil), sehingga tidak semua peluang harus dicapai dalam target.¹⁴ Peluang sendiri dapat dikategorikan dalam tiga tingkatan, tingkatan tersebut antara lain :
 - 1) *Low*, dikatakan *low* atau rendah apabila “suatu hal tersebut” (hasil analisis) memiliki daya tarik dan manfaat yang kecil dan peluang pencapaiannya juga kecil.

¹⁴ Fajar Nur'Aini DF, *Teknik Analisis SWOT* (Yogyakarta: Buwas, 2016), hlm. 13.

- 2) *Moderate*, dikatakan *moderate* atau sedang apabila “suatu hal tersebut” (hasil analisis) memiliki daya tarik dan manfaat yang besar namun peluang pencapaiannya kecil atau sebaliknya.
- 3) *Best*, dikatakan baik apabila “suatu hal tersebut” (hasil analisis) memiliki daya tarik dan manfaat yang tinggi serta peluang tercapainya besar.

Beberapa situasi yang dapat menjadi peluang sebuah perusahaan antara lain sebagai berikut :

- 1) Kecenderungan pasar menyukai produk tertentu.
 - 2) Identifikasi suatu produk yang belum mendapat perhatian pasar.
 - 3) Perubahan dalam situasi perdagangan dengan para kompetitor.
 - 4) Hubungan dengan konsumen.
- d. *Threats* (ancaman) merupakan kondisi eksternal yang dapat mengganggu kelancaran berjalannya sebuah organisasi atau perusahaan. Ancaman dapat meliputi hal-hal dari lingkungan yang tidak menguntungkan bagi sebuah organisasi. Apabila ancaman tidak segera ditanggulangi maka dapat berakibat dampak berkepanjangan sehingga menjadi sebuah penghalang atau penghambat tercapainya visi dan misi sebuah organisasi atau perusahaan.

Tabel 2.

Analisis SWOT¹⁵



¹⁵ Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis (Cara Perhitungan Bobot, Rating, dan OCAI)* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2016), hlm. 20-21.

Kuadran 1 : Ini 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 agresif (*Growth oriented strategy*).

Kuadran 2 : 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 diversifikasi (produk/pasar).

Kuadran 3 : Perusahaan menghadapi peluang pasar yang sangat besar, tetapi di lain pihak, ia menghadapi beberapa kendala atau kelemahan internal. Fokus strategi perusahaan ini adalah meminimalkan masalah-masalah internal perusahaan sehingga dapat merebut peluang pasar lebih baik.

Kuadran 4 : Ini merupakan situasi yang sangat tidak menguntungkan, perusahaan tersebut menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan internal.¹⁶

Tahap penyusunan SWOT

Proses penyusunan perencanaan strategi dalam analisis SWOT melalui 3 tahap analisis yaitu :

a. Tahap Pengumpulan Data

Tahap ini adalah kegiatan mengumpulkan data dan informasi yang terkait dengan faktor internal dan faktor eksternal perusahaan. Faktor internal perusahaan dapat diperoleh dari lingkungan dalam perusahaan itu sendiri, seperti:

- 1) Laporan keuangan (Neraca, Laba Rugi, *Cash Flow*, Struktur pendanaan)

¹⁶ Ibid, hlm. 20-21.

- 2) Laporan kegiatan sumber daya manusia (jumlah Karyawan, pendidikan, keahlian, pengalaman, gaji, *turn-over*)
- 3) Laporan kegiatan operasional
- 4) Laporan kegiatan pemasaran

Sedangkan data eksternal dapat diperoleh dari lingkungan di luar perusahaan seperti:

- 1) Analisis pasar
- 2) Analisis kompetitor
- 3) Analisis komunitas
- 4) Analisis pemasok
- 5) Analisis pemerintah
- 6) Analisis kelompok kepentingan tertentu

Model yang digunakan dalam tahap ini terdiri atas tiga, yaitu:

- 1) Matriks faktor strategi eksternal
- 2) Matriks faktor strategi internal
- 3) Matriks profil kompetitif¹⁷

b. Tahap Analisis

Setelah mengumpulkan semua informasi yang berpengaruh terhadap kelangsungan hidup perusahaan, tahap selanjutnya adalah memanfaatkan semua informasi tersebut. Nilai-nilai dari faktor internal dan faktor eksternal yang telah didapat dari hasil matriks faktor strategi internal dan matriks faktor strategi eksternal dijabarkan dalam bentuk diagram SWOT dengan mengurangkan nilai kekuatan (*strength*) dengan nilai kelemahan (*weaknesses*), dan nilai peluang (*opportunities*) dengan nilai ancaman (*threats*). Semua informasi disusun dalam bentuk matriks, kemudian dianalisis untuk memperoleh strategi yang cocok dalam mengoptimalkan upaya untuk mencapai kinerja yang efektif, efisien dan berkelanjutan.

¹⁷ Ibid, hlm. 24.

Dalam tahap ini digunakan matriks SWOT. Matriks ini dapat digambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya.

Tabel 3.
Matriks SWOT

	SW	STRENGTHS	WEAKNESS
OT		Tentukan 5-10 faktor-faktor kekuatan inter	Tentukan 5-10 faktor kelemahan internal
Opportunity	Tentukan 5-10 faktor peluang eksternal	<u>Strategi SO</u> Menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	<u>Strategi WO</u> Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
Treat	Tentukan 5-10 faktor ancaman eksternal	<u>Strategi ST</u> Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	<u>Strategi WT</u> Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

1) Strategi SO

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

2) Strategi ST

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

3) Strategi WO

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

4) Strategi WT

Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat *defensive* dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.¹⁸

¹⁸ Ibid, hlm. 83-84.

c. Tahap pengambilan keputusan

Pada tahap ini, mengkaji ulang dari empat strategi yang telah dirumuskan dalam tahap analisis. Setelah itu diambil keputusan dalam menentukan strategi yang paling menguntungkan, efektif dan efisien bagi organisasi berdasarkan matriks SWOT dan pada akhirnya dapat disusun suatu rencana strategi yang akan dijadikan pegangan dalam melakukan kegiatan selanjutnya.

2. Tabungan

a. Pengertian Tabungan

Praktik pendanaan (*funding*) bank syariah pada dasarnya diadopsi dari produk tabungan atau simpanan serta deposito pada bank konvensional. Akan tetapi terdapat perbedaan mendasar, bank syariah melandasi setiap transaksi dalam tabungan dan deposito dengan akad yang sesuai dengan syariah, undang-undang atau peraturan lainnya. Sedangkan bank konvensional setiap produk tabungan hanya mengacu pada undang-undang dan peraturan yang berlaku.¹⁹

Pasal 1 Angka 21 Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, mengungkapkan bahwa tabungan merupakan simpanan berdasarkan akad *wadiah* atau investasi dana berdasarkan akad *mudharabah* atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat dan ketentuan tertentu yang disepakati, tetapi tidak ditarik dengan cek, bilyet giro, dan/atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu.²⁰ Selain itu tabungan juga merupakan simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan menggunakan cek, bilyet giro dan/atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu.²¹

¹⁹ Ahmad Dahlan, *Bank Syariah Teoritik, Praktik, Kritik* (Yogyakarta: Teras, 2012), hlm. 136.

²⁰ Ibid, hlm.137.

²¹ Abdul Ghofur Anshori, *Perbankan Syariah di Indonesia* (Yogyakarta: Gajah Mada University Press, 2009), hlm. 92.

Tabungan merupakan salah satu bentuk simpanan yang diperlukan oleh masyarakat untuk menyimpan uangnya, karena merupakan jenis simpanan yang dapat dibuka dengan persyaratan yang sangat mudah dan sederhana. Pada umumnya, bank syariah memberikan persyaratan yang sama pada setiap masyarakat yang ingin membuka simpanan tabungan. Disamping itu setiap bank syariah akan memberikan persyaratan tentang jumlah minimal setoran awal, setoran minimal, serta setoran saldo minimal yang harus disisakan. Saldo minimal ini diperlukan pada saat tabungan ditutup, maka masih terdapat saldo dana yang akan digunakan untuk membayar biaya administrasi atas penutupan tabungan nasabah.²²

Dalam hal ini Islam memiliki dua prinsip akad perjanjian yang dapat diimplementasikan oleh bank syariah pada produk tabungan, yaitu akad *wadiah dan mudharabah*. Tabungan *wadiah (non remunerated deposit atau saving account)* yaitu produk yang bersumber dari nasabah yang sering disebut dana titipan pihak ketiga (DPK) dalam bentuk tabungan.

Adapun praktik produk tabungan dengan akad *wadiah* dapat dirinci sebagai berikut :

- 1) Rekening dapat dimiliki oleh perorangan, bersama (dua orang atau lebih), organisasi yang tidak berbadan hukum, perwalian, serta rekening jaminan.
- 2) Jumlah setoran awal dan saldo minimal per-bulan disesuaikan dengan kebijakan bank.
- 3) Dana tabungan dapat diambil sesuai dengan permintaan nasabah (*on call*) tanpa batasan waktu, dan setiap transaksi tercatat dalam buku tabungan (*passbook*).
- 4) Nasabah mendapatkan imbalan (*'athaya*) dari pihak bank sebagai konsekuensi dananya diperdagangkan oleh bank.²³

²² Ismail, *Perbankan Syariah* (Jakarta: Kencana, 2011), hlm. 74.

²³ Ahmad Dahlan, *Bank Syariah Teoritik, Praktik, Kritik* (Yogyakarta: Teras, 2012), hlm.

Tabungan *mudharabah* dipergunakan oleh bank dalam mengelola jasa simpanan dari nasabah yang ingin menitipkan dananya untuk tujuan-tujuan tertentu. Tujuan yang dimaksud biasanya berkaitan dengan hajat beribadah yang dibutuhkan dana besar dan tidak terjangkau, seperti ibadah qurban, ibadah haji, atau pendidikan. Atas dasar tujuan tersebut, tabungan *mudharabah* sering disebut jenis tabungan berjangka (*targeted saving*). Berbeda dengan *wadiah* yang bersifat tabungan biasa.²⁴

Tabungan *mudharabah* merupakan produk penghimpunan dana pada bank syariah yang menggunakan akad *mudharabah mutlaqah*. Bank Syariah bertindak sebagai *mudharib* dan nasabah sebagai *shahibul maal*. Nasabah menyerahkan pengelolaan dana tabungan *mudharabah* secara mutlak kepada *mudharib* (bank syariah), tidak ada batasan baik dilihat dari jenis investasi, jangka waktu, maupun sektor usaha, dan tidak boleh bertentangan dengan prinsip syariah Islam. Bank syariah akan membayar bagi hasil kepada nasabah setiap akhir bulan, sebesar sesuai dengan nisbah yang telah diperjanjikan pada saat pembukaan rekening tabungan *mudharabah*. Bagi hasil yang akan diterima nasabah akan selalu berubah pada akhir bulan. Perubahan bagi hasil ini disebabkan karena adanya fluktuasi pendapatan bank syariah dan fluktuasi dana tabungan nasabah.²⁵

Praktik produk tabungan dengan akad *mudharabah* dapat dijelaskan:

- 1) Rekening dapat dimiliki oleh perorangan, bersama (dua orang atau lebih), organisasi yang tidak berbadan hukum, perwalian, serta rekening jaminan.
- 2) Tabungan dengan akad *mudharabah* dipraktikkan dalam bentuk *targeted saving*, yaitu tabungna yang dimaksudkan untuk suatu pencapaian target kebutuhan dalam jumlah dan atau jangka waktu tertentu. Oleh karenanya seringkali tabungan *mudharabah* dipergunakan untuk “tabungan berjangka”.

²⁴ Ibid, hlm.146.

²⁵ Ismail, *Perbankan Syariah* (Jakarta: Kencana, 2011), hlm. 89.

- 3) Perjanjian atau akad mencantumkan *shahibul mal* yaitu nasabah sebagai pihak pertama, *mudharib* yaitu bank sebagai pihak kedua.
 - 4) Dana tabungan tidak boleh diambil sesuai permintaan nasabah sampai perjanjian “jangka waktu” tabungan tersebut terpenuhi (*off call*). Selama masa itu, dana tabungan dapat diperdagangkan oleh pihak bank, dengan konsekuensi nasabah akan mendapatkan “bagi hasil” dari keuntungan bersih (*net profit*).
 - 5) Transaksi dicatat dalam buku tabungan (*passbook*).
- b. Landasan Hukum Tabungan *Wadiah* dan Tabungan *Mudharabah* dalam Praktik Perbankan syariah
- 1) Landasan syariah al-Qur'an dan Hadis

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ
وَاذْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

“Apabila telah ditunaikan shalat, maka bertebaranlah kamu di muka bumi, dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung”. (QS. Al-Jumu'ah : 10)²⁶

Maksud dari ayat Al-Qur'an di atas adalah dorongan bagi setiap manusia agar melakukan usaha. Pada masa sekarang ini siapa saja akan menjadi lebih mudah untuk melakukan investasi yang benar-benar sesuai dengan prinsip-prinsip syariah diantaranya yaitu melalui mekanisme tabungan.

Hadis-hadis Rasul yang dapat dijadikan rujukan dasar adalah :
“Berkata Rasulullah saw. sampaikanlah (tunaikanlah) amanat kepada yang berhak menerimanya dan jangan membalas kepada khianat kepada yang telah mengkhianatimu”. (HR. Abu Dawud dan Tarmidzi menurutnya hadis ini Hasan sedang Imam Hakim mengkategorikannya Sahih).²⁷

²⁶ Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemah*, hlm. 554.

²⁷ Muhamad, *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Syariah* (Yogyakarta: UII Press, 2000), hlm. 7.

2) Landasan positif

Dasar hukum atas produk perbankan syariah berupa tabungan dalam hukum positif Indonesia adalah UU No. 10 Tahun 1998 perubahan atas Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan. Saat ini secara khusus mendasarkan pada Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah.

Tabungan sebagai salah satu produk penghimpun dana juga mendapatkan dasar hukum dalam PBI No. 9/19/PBI/2007 tentang pelaksanaan prinsip syariah dalam kegiatan penghimpunan dana dan penyaluran dana serta pelayanan jasa bank syariah sebagaimana yang telah diubah menjadi PBI No. 10/16/PBI/2008. Pasal 3 Peraturan Bank Indonesia (PBI) tersebut menyebutkan antara lain bahwa pemenuhan prinsip syariah dilakukan melalui kegiatan penghimpunan dana dengan mempergunakan antara lain akad *wadiah* dan akad *mudharabah*. Sebelum keluarnya PBI tersebut, tabungan sebagai produk perbankan syariah telah mendapatkan pengaturan dalam Fatwa DSN No. 02/DSN-MUI/IV/2000 tanggal 12 Mei 2000 yang menyatakan bahwa untuk memenuhi kebutuhan masyarakat dalam meningkatkan kesejahteraan dan dalam menyimpan kekayaan, memerlukan jasa perbankan, salah satu produk perbankan di bidang penghimpun dana dari masyarakat adalah tabungan.²⁸

Tabungan yaitu simpanan dana yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat-syarat tertentu yang telah disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro, dan/atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu. Berdasarkan Fatwa DSN-MUI Nomor 02/DSN-MUI/IV/2000 menyatakan bahwa tabungan yang dibenarkan secara syariah adalah yang berdasarkan prinsip *mudharabah* dan *wadiah*, dengan ketentuan sebagai berikut:

²⁸ Abdul Ghofur Anshori, *Perbankan Syariah di Indonesia* (Yogyakarta: Gajah Mada University Press, 2009), hlm. 93.

- a) Ketentuan umum berdasarkan prinsip *mudharabah*
 - (1) Dalam transaksi ini nasabah bertindak sebagai *shahibul maal* atau pemilik dana, dan bank bertindak sebagai *mudharib* atau pengelola dana.
 - (2) Dalam kapasitas sebagai *mudharib*, bank dapat melakukan berbagai macam usaha yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah dan mengembangkannya, termasuk di dalamnya melakukan *mudharabah* dengan pihak lain.
 - (3) Modal harus dinyatakan dengan jumlahnya, dalam bentuk tunai dan bukan piutang.
 - (4) Pembagian keuntungan harus dinyatakan dalam bentuk nisbah dan dituangkan dalam akad pembukaan rekening.
 - (5) Bank sebagai *mudharib* menutup biaya operasional tabungan dengan menggunakan nisbah keuntungan yang menjadi haknya.
 - (6) Bank tidak diperkenankan mengurangi nisbah keuntungan nasabah tanpa persetujuan yang bersangkutan.
- b) Ketentuan umum berdasarkan prinsip *wadiah*
 - (1) Bersifat simpanan.
 - (2) Simpanan bisa diambil kapan saja (*on call*) atau berdasarkan kesepakatan.
 - (3) Tidak ada imbalan yang disyaratkan, kecuali dalam bentuk pemberian (*'athaya*) yang bersifat sukarela dari pihak bank.²⁹

3) Akad

a) Akad *Wadiah*

Wadiah adalah akad penitipan dana atau barang dari pemilik kepada penyimpan dana atau barang dengan kewajiban bagi pihak yang menyimpan untuk mengembalikan dana atau

²⁹ Ibid, hlm. 94-96.

barang titipan sewaktu-waktu dan yang dititipi menjamin pengembalian barang tersebut secara utuh.

Tabungan *wadiah* adalah simpanan atau tabungan yang dijalankan berdasarkan akad *wadiah*, yaitu titipan murni yang harus dijaga dan dikembalikan kapanpun sesuai kehendak pemiliknya. Berkaitan dengan produk tabungan bank syariah biasanya menggunakan akad *wadiah yad al-amanah*, dalam hal ini nasabah bertindak sebagai pemilik dana atau penitip yang memberikan hak kepada bank syariah untuk mengelola dan memanfaatkan barang atau dana yang dititipkannya tersebut dan bank syariah sendiri bertindak sebagai pihak yang dititipi dana atau barang yang disertai hak untuk memanfaatkan dana atau barang tersebut.

Bank syariah yang telah diberi hak untuk mengelola dana tersebut maka bank syariah mempunyai konsekuensi yaitu bertanggungjawab atas keutuhan harta titipan tersebut serta harus mengembalikannya kapan saja pemilik ingin mengambilnya. Di sisi lain bank juga berhak sepenuhnya atas keuntungan dari hasil pemanfaatan dana tersebut. Bank diperkenankan untuk memberikan bonus kepada pemilik dana titipan asalkan tidak dijanjikan diawal. Karena pemberian bonus merupakan kebijakan bank syariah yang bersifat sukarela.³⁰

Dari pembahasan diatas, dapat disimpulkan beberapa ketentuan umum terkait tabungan *wadiah*, yaitu sebagai berikut:

- (1) Tabungan *wadiah* merupakan tabungan yang bersifat titipan murni yang harus dijaga dan dikembalikan sesuai kehendak pemiliknya.
- (2) Keuntungan atau kerugian dari penyaluran dana atau pemanfaatan dana menjadi milik bank, sedangkan nasabah itu

³⁰ Adiwarmanto A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2011), hlm. 345

sendiri tidak dijanjikan imbalan dan juga tidak menanggung kerugiannya.

(3) Bank diperbolehkan memberikan bonus kepada nasabah sebagai tanda insentif asalkan tidak dijanjikan diawal.³¹

b) Akad *Mudharabah*

Mudharabah adalah akad kerja sama usaha antara dua pihak atau lebih dimana pihak pertama sebagai pemilik dana (*shahibul maal*) dan pihak kedua sebagai pengelola dana (*mudharib*) untuk melakukan kegiatan usaha tertentu yang sesuai syariah, dimana pembagian hasil usaha antara kedua belah pihak berdasarkan nisbah yang telah disepakati sebelumnya. Akad *mudharabah* ini terbagi menjadi dua macam yaitu :

(1) *Mudharabah Mutlaqah*³²

Mudharabah mutlaqah merupakan akad perjanjian antara dua pihak yaitu *shahibul maal* dan *mudharib*, yang mana *shahibul maal* menyerahkan sepenuhnya atas dana yang diinvestasikan kepada *mudharib* untuk mengelola usahanya sesuai dengan prinsip syariah. *Shahibul maal* tidak memberikan batasan jenis usaha, waktu yang diperlukan, strategi pemasarannya, serta wilayah bisnis yang dilakukan.

Mudharabah mutlaqah adalah akad *mudharabah* dimana *shahibul maal* memberikan kebebasan kepada pengelola dana (*mudharib*) dalam pengelolaan investasinya (PAPSI,2003), *mudharabah mutlaqah* dapat disebut dengan investasi dari pemilik dana kepada bank syariah, dan bukan merupakan kewajiban atau ekuitas bank syariah.

Bank syariah tidak mempunyai kewajiban untuk mengembalikannya apabila terjadi kerugian atas pengelolaan dana yang bukan disebabkan kelalaian atau kesalahan bank

³¹ Ibid, hlm. 346.

³² Ismail, *Perbankan Syariah* (Jakarta: Kencana, 2011), hlm. 86.

sebagai *mudharib*. Namun sebaliknya, dalam hal bank syariah (*mudharib*) melakukan kesalahan atau kelalaian dalam pengelolaan dana investor (*shahibul maal*), maka bank syariah wajib mengganti semua dana investasi *Mudharabah mutlaqah*. Jenis investasi *Mudharabah mutlaqah* dalam aplikasi perbankan syariah dapat ditawarkan dalam produk tabungan dan deposito.

(2) *Mudharabah Muqayyadah*³³

Mudharabah muqayyadah merupakan akad kerja sama usaha antara dua pihak yang mana pihak pertama sebagai pemilik dana (*shahibul maal*) dan pihak kedua sebagai pengelola dana (*mudharib*). *Shahibul maal* menginvestasikan dananya kepada *mudharib*, dan memberi batasan atas penggunaan dana yang diinvestasikannya. Batasannya antara lain tentang:

- (a) Tempat dan cara berinvestasi
- (b) Jenis investasi
- (c) Objek investasi
- (d) Jangka waktu

Tabungan *Mudharabah* adalah tabungan yang dijalankan berdasarkan akad *mudharabah* yaitu dimana bank syariah sebagai pengelola dana (*mudharib*) dan nasabah sebagai pemilik dana (*shahibul maal*), bank syariah yang bertindak sebagai pengelola dana mempunyai kuasa untuk melakukan berbagai macam usaha asalkan masih sesuai dengan prinsip-prinsip syariah serta mengembangkannya, termasuk melakukan akad *mudharabah* dengan pihak lain. Tetapi bank syariah juga mempunyai sifat sebagai wali amanah, yang berarti bank harus berhati-hati, bijaksana serta beritikad baik

³³ Ibid, hlm. 87.

dan bertanggungjawab atas semua akibat yang timbul dari kesalahan atau kelalaiannya. Bank syariah akan membagikan kepada pemilik dana dari hasil pengelolaan dana *mudharabah*, nisbah bagi hasil tersebut sesuai dengan kesepakatan yang telah disetujui pada saat akad pertama kali dilakukan.

Dalam mengelola dana tersebut, bank tidak bertanggungjawab terhadap kerugian yang disebabkan bukan karena kelalaiannya. Dalam mengelola harta *mudharabah*, bank menutup biaya operasional tabungan dengan menggunakan nisbah keuntungan yang menjadi haknya. Disamping itu, bank tidak diperkenankan mengurangi nisbah keuntungan nasabah tanpa persetujuan yang bersangkutan.³⁴

4) Fitur dan Mekanisme

a) Tabungan atas dasar akad *wadiah*

- (1) Bank bertindak sebagai penerima dana titipan dan nasabah bertindak sebagai penitip dana.
- (2) Bank tidak diperkenankan menjanjikan pemberian imbalan atau bonus kepada nasabah.
- (3) Bank dapat membebaskan kepada nasabah biaya administrasi berupa biaya-biaya yang terkait langsung dengan biaya pengelolaan rekening antara lain biaya cek/bilyet giro, biaya meterai, cetak laporan transaksi dan saldo rekening, pembukaan dan penutupan rekening.
- (4) Bank menjamin pengembalian dana titipan nasabah.
- (5) Dana titipan dapat diambil setiap saat oleh nasabah.

b) Tabungan atas dasar akad *mudharabah*

- (1) Bank bertindak sebagai pengelola dana (*mudharib*) dan nasabah bertindak sebagai pemilik dana (*shahibul maal*).

³⁴ Adiwarmarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2011), hlm. 347-348.

- (2) Pembagian keuntungan dinyatakan dalam bentuk nisbah yang disepakati.
- (3) Penarikan dana oleh nasabah hanya dapat dilakukan sesuai waktu yang disepakati.
- (4) Bank dapat membebankan biaya administrasi maupun biaya-biaya lain yang terkait dengan tabungan *mudharabah* kepada nasabah.
- (5) Bank tidak diperbolehkan mengurangi bagian keuntungan nasabah tanpa persetujuan nasabah yang bersangkutan.³⁵

B. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu dapat digunakan sebagai salah satu acuan atau bahan ajar dalam penyusunan penelitian baru, penelitian tersebut bisa dituangkan dalam bentuk jurnal, buku, tugas akhir, skripsi dan bentuk lainnya. Untuk menambah wawasan dan menggali informasi serta menjadi salah satu bahan acuan dalam penelitian tugas akhir ini, peneliti melakukan pembelajaran terhadap penelitian-penelitian terdahulu yang sejenis, yaitu berupa laporan tugas akhir, skripsi, dan jurnal antara lain :

Tugas akhir Nur Azizah Sani D mahasiswa Institut Agama Islam Negeri Purwokerto pada tahun 2017 dengan judul “Analisis SWOT dalam Strategi Pemasaran Produk Tabungan Impian BRISyariah Kantor Cabang Purwokerto”. Dalam penelitian tersebut penulis mengangkat permasalahan tentang bagaimana strategi pemasaran dan analisis SWOT terhadap strategi pemasaran produk Tabungan Impian. Dalam penelitian yang disusun dengan metode kualitatif ini penulis menyampaikan bahwa BRISyariah KC Purwokerto dalam strategi pemasaran menggunakan *marketing mix*, yaitu bauran dari berbagai elemen-elemen pemasaran : strategi produk, strategi harga, strategi lokasi dan *layout* serta strategi promosi. Berdasarkan IE Matriks, BRISyariah KC Purwokerto diperoleh beberapa formulasi alternatif strategi dalam pemasaran produk

³⁵ Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah* (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2014), hlm. 35.

Tabungan Impian yaitu strategi SO: mengembangkan produk yang sesuai dengan permintaan pasar, meningkatkan kualitas pelayanan dan memberikan respon yang cepat kepada nasabah, menjalin hubungan yang lebih baik lagi dengan instansi/pemerintah. Strategi ST: menerapkan pemasaran jempot bola, mempertahankan ciri khas produk dan menambah program-program hadiah. Strategi WO: meningkatkan fasilitas-fasilitas yang berbasis teknologi, meningkatkan SDM pemasaran khususnya dalam produk pendanaan, meningkatkan promosi yang lebih gencar pada semua media untuk meningkatkan pangsa pasar. Strategi WT: menetapkan strategi bisnis yang baru yang lebih efektif dan efisien, memaksimalkan ragam pilihan produk dengan meningkatkan promosi melalui berbagai media.³⁶

Skripsi Cipta Kurnia Aji mahasiswa Universitas Islam Negeri (UIN) Syarif Hidayatullah pada tahun 2008 yang berjudul “Pendekatan Analisis SWOT Terhadap Produk Tabungan Haji Arafah (Studi Kasus pada Bank Muamalat Indonesia)”. Dari penelitian Cipta Kurnia Aji disimpulkan bahwa ancaman SWOT produk Haji Arafah pada Bank Muamalat Indonesia menghasilkan strategi S-O (agresif) yakni meningkatkan pengembangan produk, meningkatkan pelayanan terhadap nasabah, membuat kiat-kiat pemasaran produk, promosi yang lebih gencar. Strategi W-O (*turn-around*) yakni menjaga citra bank dengan menjaga kepercayaan nasabah, menambahkan jaringan pemasaran, mengoptimalkan bagian humas, strategi S-T (diversifikasi) yakni melakukan kegiatan sosial di masyarakat, nilai nominal yang lebih dikhususkan bagi tingkatan orang. Strategi W-T (defensif) seperti mencari kiat-kiat baru dalam mensosialisasikan produk, mengoptimalkan SDM pemasaran.³⁷

Penelitian ketiga, skripsi yang disusun oleh Amila Khusnita, mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Jember tahun 2011 yang berjudul “Analisis SWOT dalam Penentuan Strategi Bersaing”. Penelitian tersebut menggunakan jenis penelitian kualitatif yang membahas tentang analisis SWOT yang

³⁶ Nur Azizah Sani D. 2018. “Analisis SWOT dalam Strategi Pemasaran Produk Tabungan Impian BRISyariah Kantor Cabang Purwokerto”, Tugas Akhir (Purwokerto: IAIN Purwokerto)

³⁷ Cipta Kurnia Aji. 2008. “Pendekatan Analisis SWOT Terhadap Produk Tabungan Haji Arafah (studi kasus pada Bank Muamalat Indonesia)”, Skripsi (Jakarta: UIN Syarif Hidayatullah)

diterapkan oleh BNI Syariah KC Jember. Dilihat dari faktor internal dalam menentukan strategi bersaing pada PT. Bank BNI Syariah KC Jember terdiri dari kekuatan meliputi: tata kelola dan perilaku atau budaya Bank Syariah yang baik, iklim investasi positif dan semangat kerja tinggi, FDR normal, kontribusi positif terhadap masyarakat dan kelestarian lingkungan, membantu pengusaha-pengusaha di wilayah Jember. Sedangkan dari kelemahan meliputi: tenaga ahli yang terbatas, kurangnya sarana pendukung, kurangnya aturan pendukung, promosi atau pengenalan *door to door* dan teknologi yang masih terbatas. Sedangkan faktor Eksternal dalam penentuan strategi bersaingnya terdiri dari ancaman meliputi: total *share* perbankan, kurang pemahaman tentang perbankan syariah, kesan sulit dan rumit pada bank syariah, kesan sosial pada bank syariah dan kurangnya dukungan dari masyarakat. Hal yang membedakan dengan penelitian sekarang adalah pada objek penelitiannya, karena penelitian sekarang membahas analisis SWOT terhadap produk Tabungan Faedah, Tabungan Haji serta Tabungan Karyawan di BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang. Sedangkan persamaan antara penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang adalah sama-sama membahas tentang analisis SWOT pada suatu bank syariah.³⁸

Penelitian yang dilakukan oleh Muhammad Ali Shodiqin mahasiswa Universitas Islam Negeri (UIN) Walisongo Semarang pada tahun 2015 dengan judul “Analisis SWOT pada produk Tabungan Haji di BRISyariah KCP Demak”, Penelitian ini bertujuan untuk mendapatkan kejelasan mengenai bagaimana analisis Tabungan Haji di BRISyariah KCP Demak dengan metode pendekatan kualitatif. Tugas akhir ini membahas tentang apakah nasabah Tabungan Haji di tempat tersebut memiliki banyak peminat atau tidak serta menganalisis faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan faktor eksternal (peluang dan ancaman) dari produk Tabungan Haji di BRISyariah KCP Demak. Muhammad Ali Shodiqin dari hasil pembahasannya menghubungkan antara analisis faktor internal dan eksternal dari produk Tabungan Haji tersebut dengan strategi pemasaran yang digunakan oleh BRISyariah KCP Demak dalam

³⁸ Amila Khusinta. 2011. “Analisis SWOT dalam Menentukan Strategi Bersaing (studi pada PT Bank BNI Syariah kantor cabang jember)”, Skripsi (Jember: Universitas Jember)

mempromosikan produk Tabungan Haji, sehingga dihasilkan kesimpulan bahwa strategi pemasaran dapat berpengaruh terhadap faktor internal maupun eksternal dari produk Tabungan Haji di BRISyariah KCP Demak.³⁹

Penelitian yang dilakukan oleh Umi Masruroh mahasiswa Universitas Islam Negeri (UIN) Walisongo Semarang pada tahun 2015 dengan judul “Analisis SWOT dalam Strategi Pemasaran Produk Tabungan Batara IB (Studi pada PT. BTN Syariah Cabang Semarang)”, skripsi ini berisi tentang bagaimana analisis SWOT yang diterapkan dalam strategi pemasaran produk tabungan Batara iB. Dari hasil penelitian ini, Bank BTN Syariah Semarang dalam strategi pemasaran menggunakan *segmentasi, positioning, targeting* untuk menganalisis agar lebih terarah. Untuk pengembangan menggunakan bauran pemasaran (*marketing mix*) dan melakukan penjualan dengan *Up selling*. Berdasarkan IE Matriks, BTN Syariah Cabang Semarang diperoleh beberapa formulasi alternatif strategi dalam pemasaran produk tabungan Batara iB yaitu strategi SO : mempertahankan kualitas produk, mengembangkan produk yang sesuai dengan permintaan pasar, meningkatkan kualitas pelayanan dan memberikan respon yang cepat kepada nasabah, menjalin hubungan yang lebih baik lagi dengan instansi/pemerintah. Strategi ST : menerapkan pemasaran jempot bola, mempertahankan ciri khas produk dan menambah program-program berhadiah, mengembangkan variasi produk agar menarik. Strategi WO : meningkatkan fasilitas-fasilitas yang berbasis teknologi sehingga dapat memudahkan akses bagi nasabah, meningkatkan SDM pemasaran khususnya dalam produk pendanaan, meningkatkan promosi yang lebih gencar di semua media untuk meningkatkan pangsa pasar. Strategi WT : menetapkan strategi bisnis baru yang lebih efektif dan efisien, memaksimalkan ragam pilihan produk dengan meningkatkan promosi melalui berbagai media.⁴⁰

Laporan tugas akhir yang disusun oleh Fajar Amanah mahasiswa Universitas Islam Negeri (UIN) Walisongo Semarang pada tahun 2016 yang

³⁹ Muhammad Ali Sodikin. 2015. “Analisis SWOT pada Produk Tabungan Haji BRISyariah KCP Demak”, Tugas Akhir, (Semarang: UIN Walisongo)

⁴⁰ Umi Masruroh. 2015. “Analisis SWOT dalam Strategi Pemasaran Produk Tabungan Batara iB di BTN Syariah Cabang Semarang”, Skripsi, (Semarang: UIN Walisongo)

berjudul “Analisis SWOT pada Produk Tabungan Impian di BRISyariah Weleri”. Dengan menggunakan jenis penelitian kualitatif, peneliti menjelaskan analisis SWOT pada salah satu produk dari BRISyariah Weleri yaitu produk Tabungan Impian, Tabungan Impian yang terdapat di BRISyariah Weleri kurang diminati dibandingkan dengan Tabungan Faedah dan Tabungan Haji. Hasil dari analisis SWOT terhadap Tabungan Impian yang menjadi masalah adalah kurangnya promosi pemasaran ke masyarakat luas karena promosi hanya dilakukan oleh *Customer Service* saja. Terdapat perbedaan antara penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang, yaitu bahwa penelitian terdahulu membahas analisis SWOT terhadap produk Tabungan Impian, sedangkan penelitian sekarang membahas tentang analisis SWOT terhadap produk Tabungan Faedah, Tabungan Haji, dan Tabungan Karyawan di BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang. Persamaan secara umum adalah bagian pembahasan, penelitian terdahulu dan penelitian sekarang membahas tentang analisis SWOT terhadap produk *funding* di BRISyariah.⁴¹

Tugas Akhir Anni Alfiaunita mahasiswa Universitas Islam Negeri (UIN) Walisongo Semarang yang berjudul “Analisis SWOT pada Produk Tabungan Super Fitri di BPRS Asad Alif Kantor Kas Semarang” Dari hasil penelitian ini, analisis SWOT terhadap Tabungan Super Fitri meliputi kekuatan (*strenghts*) yaitu adanya program hadiah langsung khususnya Tabungan Super Fitri, bebas administrasi bulanan, bagi hasil yang menarik. Kelemahan pada produk Tabungan Super Fitri yaitu penarikan Tabungan Super Fitri tidak bisa ambil sewaktu-waktu, kurangnya promosi, kurangnya SDM pemasaran pada produk tabungan Super Fitri. Peluang pada tabungan Super Fitri yaitu beraneka ragamnya kebutuhan masyarakat dalam pemenuhan kebutuhan hari raya Idul Fitri, sedangkan ancamannya yaitu kurangnya antusias masyarakat dan banyaknya pesaing. Berdasarkan Internal-Eksternal Matrik (IE Matrik), BPRS Asad Alif Kantor Kas Semarang diperoleh beberapa formulasi alternatif strategi, yaitu strategi SO : mempertahankan kualitas produk, mengembangkan produk

⁴¹ Fajar Amanah. 2016. “Analisis SWOT pada Produk Tabungan Impian di BRISyariah Cabang Weleri”, Tugas Akhir, (Semarang: UIN Walisongo)

yang sesuai dengan permintaan pasar. Strategi ST : menerapkan pemasaran jemput bola, mempertahankan ciri khas produk dan menambah program-program berhadiah, mengembangkan variasi produk agar menarik. Strategi WO : meningkatkan SDM pemasaran khususnya dalam produk pendanaan, meningkatkan promosi yang lebih gencar pada semua media untuk meningkatkan pangsa pasar. Strategi WT : menetapkan strategi bisnis baru yang lebih efektif dan efisien, memaksimalkan ragam pilihan produk dengan meningkatkan promosi melalui berbagai media.⁴²

Jurnal Riset dan Bisnis Manajemen Vol. 4, No. 3, hlm. 395-406, yang disusun oleh Angelica Tamara dengan judul “Implementasi Analisis SWOT dalam Strategi Pemasaran Produk Mandiri Tabungan Bisnis”. Hasil penelitian yang dilakukan oleh Angelica Tamara membahas tentang strategi pemasaran khususnya pemasaran produk tabungan yang diterapkan oleh PT.Bank Mandiri meliputi beberapa strategi, yakni strategi jemput bola, membangun jaringan, memberikan *service excellent*, dan memberikan fasilitas yang memuaskan untuk meningkatkan kepercayaan dan kepuasan nasabah, sehingga nasabah tidak berpindah bank. Hasil analisis SWOT menyebutkan bahwa PT.Bank Mandiri sudah bisa berani bersaing di pasar persaingan yang kompetitif. Strategi SO : meliputi pangsa pasar, memperkuat kerjasama dengan koperasi, meningkatkan hubungan dengan ulama, pemerintah, dan pengusaha. Strategi WO : yakni melakukan strategi jemput bola, meningkatkan loyalitas nasabah, dan peningkatan kualitas produk. Strategi ST : terdiri dari menjalin kerjasama dengan bank lain menetapkan target pemasaran, dan meningkatkan kualitas pelayanan. Dan Strategi WT : yaitu pelaksanaan peningkatan promosi melalui berbagai media dan menetapkan strategi pemasaran yang efektif dan efisien.⁴³

⁴² Anni Alfaunita. 2016. “Analisis SWOT pada Produk Tabungan Super Fitri di BPRS Asad Alif Kantor Kas Semarang”, Tugas Akhir, (Semarang: UIN Walisongo)

⁴³ Angelica Tamara, Implementasi Analisis SWOT Dalam Strategi Pemasaran Produk Mandiri Tabungan Bisnis, *Jurnal Riset Bisnis Dan Manajemen Edisi Khusus Pemasaran & Keuangan*, (Online), Vol. 4, No. 3, hlm. 397, ([https:// media.neliti.com/ media/ publications/ 128155-ID-implementasi-analisis-swot-dalam-strateg.pdf](https://media.neliti.com/media/publications/128155-ID-implementasi-analisis-swot-dalam-strateg.pdf)), 2016, diakses pada 13 Maret 2018 pukul 06.14 WIB.

Secara umum persamaan penelitian-penelitian terdahulu dengan penelitian saat ini adalah pada pembahasan, yaitu membahas tentang Analisis SWOT. Sedangkan perbedaannya adalah pada objek penelitian, tempat penelitian dan hasil. Untuk dapat memahami persamaan dan perbedaan antara penelitian saat ini dengan penelitian terdahulu secara ringkas dapat dilihat pada table di bawah ini :

Tabel 4.

Persamaan dan Perbedaan Penelitian Terdahulu

Judul	Persamaan	Perbedaan
Tugas akhir Nur Azizah Sani D. yang berjudul <i>Analisis SWOT dalam Strategi Pemasaran Produk Tabungan Impian BRISyariah Kantor Cabang Purwokerto</i> , Tahun 2017 Institut Agama Islam Negeri Purwokerto.	Persamaan dalam penelitian saat ini dengan penelitian yang dilakukan oleh Nur Azizah Sani D yaitu dalam pembahasannya sama-sama membahas terkait penggunaan teknik analisis SWOT terhadap produk tabungan. Selain itu, objek dalam penelitian ini juga masih dalam satu wilayah satuan kerja Kantor Cabang Purwokerto.	Dalam penelitian ini sama-sama melakukan analisis SWOT terhadap produk tabungan, akan tetapi penelitian yang peneliti susun ini tidak hanya mengambil satu produk tabungan saja melainkan tiga produk tabungan yaitu Tabungan Faedah, Tabungan Haji, dan Tabungan Karyawan BRISyariah iB.
Skripsi Cipta Kurnia Aji yang berjudul <i>Pendekatan Analisis SWOT Terhadap Produk Tabungan Haji Arafah (studi kasus pada Bank Muamalat Indonesia)</i> , Tahun 2008 UIN Syarif Hidayatullah Jakarta.	Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti yaitu sama-sama membahas terkait proses analisis SWOT yang digunakan untuk menganalisis produk <i>funding</i> dalam perbankan syariah.	Salah satu yang menjadi pembeda dengan penelitian Cipta Kurnia Aji ialah objek penelitian serta teknik analisis SWOT yang digunakan. Objek penelitian yang digunakan oleh peneliti ialah 3 produk tabungan yang ada di BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang. Selain itu, teknik analisis SWOT yang digunakan oleh penelitian saat ini juga lebih rinci karena dilengkapi dengan teknik perhitungan bobot dan rating analisis SWOT.

Judul	Persamaan	Perbedaan
<p>Skripsi Amila Khusnita dengan judul <i>Analisis SWOT dalam Menentukan Strategi Bersaing (studi pada PT Bank BNI Syariah kantor cabang jember)</i>, Tahun 2011 Universitas Jember.</p>	<p>Teknik yang digunakan dalam melakukan analisis sama-sama menggunakan teknik analisis SWOT untuk mengidentifikasi permasalahan yang terdapat pada suatu produk atau bisnis.</p>	<p>Meskipun sama-sama menggunakan analisis SWOT namun pada penelitian yang dilakukan oleh Amila Khusnita fokus pada analisis SWOT yang mana hasil dari proses analisis tersebut digunakan untuk menentukan strategi bersaing dalam dunia bisnis. Sedangkan analisis SWOT yang dilakukan oleh peneliti digunakan untuk menganalisis produk Tabungan Faedah, Tabungan Haji, dan Tabungan Karyawan yang selanjutnya hasil dari analisis tersebut akan digunakan sebagai evaluasi untuk menentukan rencana strategi kedepan sehingga mampu meningkatkan kualitas serta kuantitas nasabah produk tabungan yang terdapat di BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang.</p>
<p>Tugas akhir Muhammad Ali Sodikin dengan judul <i>Analisis SWOT pada Produk Tabungan Haji BRISyariah KCP Demak</i>, Tahun 2015 UIN Walisongo Semarang.</p>	<p>Penelitian yang dilakukan oleh Muhammad Ali Sodikin memiliki persamaan dengan penelitian yang peneliti lakukan yaitu sama-sama melakukan analisis SWOT terhadap produk Tabungan Haji di BRISyariah.</p>	<p>Salah satu pembeda antara penelitian yang dilakukan oleh Muhammad Ali Sodikin dengan peneliti ialah bahwa dalam penelitian Muhammad Ali Sodikin masih menggunakan peraturan-peraturan terdahulu terkait dengan produk tabungan BRISyariah, sedangkan penelitian yang dilakukan oleh peneliti mengacu pada peraturan-peraturan terbaru terkait dengan produk tabungan BRISyariah. Selain itu dalam penelitian</p>

Judul	Persamaan	Perbedaan
		terdahulu tidak menggunakan formulasi SO, ST, WO, dan WT sedangkan dalam penelitian yang dilakukan peneliti sudah menggunakan formulasi tersebut.
Skripsi Umi Masruroh, dengan judul <i>Analisis SWOT dalam Strategi Pemasaran Produk Tabungan Batara iB di BTN Syariah Cabang Semarang</i> , Tahun 2015 UIN Walisongo Semarang.	Persamaan antara penelitian yang dilakukan peneliti dengan penelitian Umi Masruroh adalah sama-sama menggunakan analisis SWOT sebagai alat untuk menganalisis produk <i>funding</i> pada salah satu bank syariah.	Hasil dari analisis SWOT yang dilakukan Umi Masruroh digunakan sebagai acuan dalam menentukan strategi pemasaran produk tabungan Batara iB, sedangkan analisis SWOT yang dilakukan peneliti ialah sebagai evaluasi untuk menentukan rencana strategi kedepan sehingga mampu meningkatkan kualitas serta kuantitas nasabah produk tabungan yang terdapat di BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang.
Tugas Akhir Fajar Amanah, yang berjudul <i>Analisis SWOT pada Produk Tabungan Impian di BRISyariah Cabang Weleri</i> , Tahun 2016 UIN Walisongo Semarang.	Dari kesimpulan yang diuraikan Fajar Amanah memiliki persamaan yaitu untuk mengetahui analisis SWOT yang dilakukan terhadap produk tabungan. Selain itu, metode penelitian yang digunakan yaitu sama-sama menggunakan metode kualitatif deskriptif.	Dalam penelitian Fajar Amanah mengangkat permasalahan tentang analisis SWOT pada produk Tabungan Impian dan bagaimana karakteristik produk Tabungan Impian di BRISyariah Cabang Weleri, sedangkan pada penelitian peneliti mengangkat permasalahan tentang analisis SWOT pada produk Tabungan Faedah, Tabungan Haji serta Tabungan Karyawan BRISyariah iB yang terdapat di BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang.

Judul	Persamaan	Perbedaan
<p>Tugas Akhir Anni Alfiaunita yang berjudul <i>Analisis SWOT pada Produk Tabungan Super Fitri di BPRS Asad Alif Kantor Kas Semarang</i>, Tahun 2016 UIN Walisongo.</p>	<p>Persamaan dalam penelitian ini terletak pada permasalahan yang diangkat. Permasalahan yang diangkat oleh Anni Alfiaunita dengan peneliti yaitu tentang bagaimana karakteristik dan analisis SWOT terhadap produk tabungan di lembaga keuangan syariah.</p>	<p>Permasalahan yang diangkat objek penelitian yang digunakan oleh Anni Alfiaunita ialah fokus pada Produk Tabungan Super Fitri yang terdapat di BPRS Asad Alif Kantor Kas Semarang, sedangkan pada penelitian peneliti analisis SWOT digunakan terhadap produk Tabungan Faedah, Tabungan Haji serta Tabungan Karyawan BRISyariah iB yang terdapat di BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang.</p>
<p>Jurnal Riset dan Bisnis Manajemen disusun oleh Angelica Tamara yang berjudul <i>Implementasi Analisis SWOT dalam Strategi Pemasaran Produk Mandiri Tabungan Bisnis</i>.</p>	<p>Teknik analisis yang digunakan sama-sama menggunakan analisis SWOT yang meliputi formulasi SO (<i>strengths opportunities</i>) – WO (<i>weaknesses opportunities</i>) – ST (<i>strengths treaths</i>) – WT (<i>weaknesses treaths</i>). Selain itu, penelitian yang dilakukn oleh Angelica Tamara ini dapat dijadikan acuan dalam teknik perhitungan Matriks Faktor Strategi Internal dan Matriks Faktor Strategi Eksternal.</p>	<p>Hasil penelitian yang dilakukan oleh Angelica Tamara lebih memfokuskan pada satu jenis produk saja, sedangkan pada penelitian peneliti saat ini melakukan analisis SWOT terhadap tiga produk tabungan yaitu produk Tabungan Faedah, Tabungan Haji serta Tabungan Karyawan BRISyariah iB yang terdapat di BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang.</p>

BAB III

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Tempat Penelitian

1. Sejarah Singkat BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang

Pasca regulasi Undang-Undang No. 21 Tahun 2008, secara umum pertumbuhan Bank Syariah semakin meningkat seiring penambahan jaringan kantor yang pada tahun 2012 meningkat sebanyak 338 kantor. Semakin meningkatnya penambahan jaringan kantor baru perbankan syariah tetap saja masih sangat terbatas pemahaman dan sosialisasi terhadap masyarakat tentang produk, jasa dan system perbankan di Indonesia. Meskipun mayoritas penduduk Indonesia adalah kaum muslim, tetapi pengembangan produk syariah berada terhadap posisi minoritas jika dibandingkan dengan bank konvensional.

Berawal dari akuisisi PT. Bank Rakyat Indonesia (persero), Tbk., terhadap Bnk Jasa Arta pada 19 desember 2007 dan setelah mendapatkan izin dari Bank Indonesia pada 16 oktober 2008 PT. BRISyariah secara resmi beroperasi. Kemudian PT. BRISyariah merubah kegiatan usaha yang semula beroperasi secara konvensional, kemudian diubah menjadi kegiatan perbankan berdasarkan prinsip syariah Islam. Dua tahun lebih PT. BRISyariah mempersembahkan sebuah bank ritel modern terkemuka dengan layanan finansial sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna. Melayani nasabah dengan pelayanan prima (*service excellence*) dan menawarkan beragam produk yang sesuai harapan nasabah dengan prinsip syariah.

Kehadiran PT. BRISyariah di tengah-tengah industri perbankan nasional dipertegas oleh makna pendar cahaya yang mengikuti logo perusahaan. Logo ini menggambarkan keinginan dan tuntutan masyarakat terhadap sebuah bank modern sekelas PT. BRISyariah yang mampu melayani masyarakat dalam kehidupan modern. Kombinasi warna yang digunakan merupakan turunan dari warna biru dan putih sebagai benang merah dengan

brand PT. Bank Rakyat Indonesia persero,(Tbk)., aktivitas PT. BRISyariah semakin kokoh setelah pada 19 Desember 2008 ditandatangani akta pemisahan unit usaha syariah PT. Bank Rakyat Indonesia (persero), Tbk., untuk melebur kedalam PT BRISyariah (proses *spin off*) yang berlaku efektif pada 1 Januari 2009. Penandatanganan dilakukan oleh Bapak Sofyan Basir selaku Direktur Utama PT Bank Rakyat Indonesia (persero), Tbk., Dan Bapak Vantje Rahardjo selaku Direktur Utama PT. BRISyariah. Saat ini PT. BRISyariah menjadi bank syariah ketiga terbesar berdasarkan asset.

PT. BRISyariah tumbuh dengan pesat baik dari sisi asset, jumlah pembiayaan dan perolehan dana pihak ketiga. Dengan berfokus pada segmen menengah bawah, PT. BRISyariah menargetkan menjadi bank ritel modern terkemuka dengan berbagai ragam produk dan layanan perbankan. Sesuai dengan visinya, saat ini PT BRISyariah merintis sinergi dengan PT. Bank Rakyat Indonesia (persero), Tbk., dengan memanfaatkan jaringan kerja PT. Bank Rakyat Indonesia (persero), Tbk., sebagai kantor layanan syariah dalam mengembangkan bisnis yang berfokus kepada kegiatan penghimpunan dana masyarakat dan kegiatan consumer berdasarkan prinsip syariah.¹

PT BRISyariah (kantor pusat) terletak di Gd. BRI II Lt. 5 Jl. Jend.Sudirman Kav. 44 – 46 Jakarta. Sedangkan kantor cabang yang berada di Purwokerto terletak di Jl. Jendral Sudirman No. 393 Ruko Kranji Megah tepatnya di perempatan Palma sebelah Bank Mega PT BRISyariah Purwokerto juga mempunyai 4 kantor cabang pembantu dan yaitu Kantor Cabang Ajibarang Banyumas yang berada di Jl. Raya Pancasan RT 02 RW 01 Banyumas, Kantor Cabang Purbalingga yang berada di Jl. MT. Haryono No.45 Purbalingga. Kantor Cabang Cilacap yang berada di Jl. Gatot Subroto No.59 Cilacap dan Kantor Cabang Kebumen yang berada di Jl. A. Yani No.37 Kebumen.

¹ [Http://www.brisyariah.ac.id.](http://www.brisyariah.ac.id.), Diakses pada tanggal 20 Februari 2018 Pukul 09:34 WIB.

Tabel 5.
Daftar Inventaris BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang Banyumas²

NO	JENIS INVENTARIS	Q	NO	JENIS INVENTARIS	Q
1	Genset	1	10	Lemari	4
2	Mesin Foto Copy	1	11	Papan Tulis	4
3	Mesin Faximile	1	12	Dispenser	1
4	Monitor CCTV	1	13	Komputer	8
5	Mesin Absensi Karyawan	1	14	Mobil	1
6	Print	4	15	Kamera CCTV	8
7	Kursi	23	16	Telfon	5
8	AC	7	17	Mesin Scan	2
9	Meja	17	18	Mesin Hitung Uang	1

Tabel 6.
Daftar fasilitas BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang³

NO	JENIS FASILITAS	Q	NO	JENIS FASILITAS	Q
1	Ruang Teller	1	6	Mesin ATM	1
2	Ruang CS	1	7	Kamar Mandi	2
3	Ruang Karyawan	2	8	Mushola	1
4	Ruang Meeting	1	9	Pantry	1
5	Ruang Brankas	1	10	Gudang	2

2. Visi dan Misi BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang

Visi :

Menjadi bank ritel modern terkemuka dengan ragam layanan finansial sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna.

Misi :

- a. Memahami keragaman individu dan mengakomodasi beragam kebutuhan finansial nasabah
- b. Menyediakan produk dan layanan yang mengedepankan etika sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.
- c. Menyediakan akses ternyaman melalui berbagai sarana kapanpun dan dimanapun.

² Hasil pengamatan peneliti di BRISyariah KCP Ajibarang Banyumas pada tanggal 1 Februari 2018

³ Hasil pengamatan peneliti di BRISyariah KCP Ajibarang Banyumas pada tanggal 1 Februari 2018

d. Memungkinkan setiap individu untuk meningkatkan kualitas hidup dan menghadirkan ketentraman pikiran.⁴

3. Motto BRISyariah

Motto dari BRISyariah adalah “Solusi Keuangan Yang Amanah”

4. Budaya Kerja BRISyariah

BRISyariah memiliki budaya kerja yang harus diterapkan oleh semua karyawan BRISyariah. Budaya kerja tersebut dikemas dalam kata “PASTI OKE” yang menjadi jargon BRISyariah dan selalu menjadi penyemangat karyawan BRISyariah sebelum melakukan aktivitas pekerjaan sehari-hari di kantor. Jargon “PASTI OKE” merupakan kependekan dari tujuh sifat yang harus diterapkan bagi karyawan BRISyariah. Ketujuh sifat tersebut yaitu :

a. Profesional

Karyawan BRISyariah dituntut untuk bersungguh-sungguh dalam melakukan tugas sesuai dengan standar teknis dan etika yang telah ditetapkan.

b. Antusias

Karyawan BRISyariah diharapkan selalu semangat dan terdorong untuk berperan aktif dan mendalam dalam setiap aktivitasnya.

c. Penghargaan SDM

Menempatkan dan menghargai karyawan sebagai modal utama perusahaan dengan menjalankan upaya-upaya optimal mulai perencanaan, perekrutan, pengembangan, dan pemberdayaan SDM yang berkualitas serta memperlakukannya baik sebagai individu maupun kelompok berdasarkan saling percaya, adil, terbuka, dan menghargai.

d. Tawakal

Optimis yang diawali dengan doa yang dimanifestasikan melalui upaya yang sungguh-sungguh serta diakhiri dengan kaikhlasan atas hasil yang dicapai.

⁴ [Http://www.brisyariah.co.id/?Q=Visi-Misi.](http://www.brisyariah.co.id/?Q=Visi-Misi.), Diakses pada tanggal 3 Februari 2018, Pukul 08.53 WIB.

e. Integritas

Kesesuaian antara kata dan perbuatan dalam menerapkan etika kerja, nilai-nilai, kebijakan, dan peraturan-peraturan organisasi secara konsisten sehingga dapat dipercaya dan senantiasa memegang teguh etika profesi dan bisnis meskipun dalam keadaan yang sulit untuk melakukannya.

f. Orientasi Bisnis

Tanggap terhadap perubahan dan peluang, selalu berpikir dan berbuat untuk menghasilkan nilai tambah dalam setiap pekerjaannya.

g. Kepuasan Pelanggan

Memiliki kesadaran sikap serta tindakan yang bertujuan memuaskan pelanggan eksternal dan internal dilingkungan pelanggan.⁵

5. Produk-produk BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang

a. Produk Penghimpunan Dana (*Funding*)⁶

BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang sebagai salah satu BRISyariah yang menyediakan produk penghimpunan dana yang meliputi:

1) Tabungan BRISyariah iB

Adalah titipan yang diberikan satu pihak kepada pihak yang lain untuk dijaga dan dikembalikan ketika diminta kembali. Konsep syariah tabungan menggunakan akad *wadi'ah*.

2) Tabungan Haji BRISyariah iB

adalah simpanan pada bank yang dilakukan oleh perorangan dalam upaya menjalankan ibadah haji menggunakan akad *mudharabah*.

3) Tabungan Impian BRISyariah iB

Adalah konsep syariah Tabungan Impian sama dengan konsep Tabungan Haji.

⁵ [Http://www.brisyariah.co.id/.](http://www.brisyariah.co.id/), Diakses pada tanggal 24 Februari 2018, Pukul 10.09 WIB.

⁶ Buku Panduan Operasional Bank Rakyat Indonesia Syariah

4) Giro BRISyariah iB

Konsep giro BRISyariah ini sama dengan konsep tabungan BRISyariah.

5) Deposito BRISyariah iB

Adalah deposito dengan prinsip *mudarabah mutlaqah* memberikan bagi hasil yang kompetitif yang diberikan setiap bulannya, dapat diperpanjang secara otomatis (ARO) dengan jangka waktu 1,3,6,12 bulan.

b. Produk Penyaluran Dana (*Financing*)⁷

Bentuk-bentuk penyaluran dana BRISyariah kepada masyarakat antara lain:

1) KPR adalah salah satu produk pembiayaan dari BRISyariah yang memudahkan masyarakat dalam mewujudkan impiannya mempunyai perumahan. Pembiayaan ini menggunakan akad *murabahah*. Ada beberapa jenis dari KPR BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang yaitu:

a) KPR Sejahtera BRISyariah iB

KPR sejahtera merupakan produk pembayaran kepemilikan rumah (KPR iB) yang diterbitkan bank BRISyariah untuk pembiayaan rumah dengan dukungan bantuan dana FLPP kepada masyarakat berpenghasilan rendah (NBR) dalam rangka kepemilikan rumah sejahtera yang dibeli dari bank-bank. FLPP sendiri merupakan kependekan dari fasilitas likuiditas pembiayaan perumahan yang merupakan dukungan fasilitas likuiditas pembiayaan perumahan kepada masyarakat berpenghasilan rendah (NBR) yang pengelolaannya dilaksanakan oleh badan layanan umum pusat pengelolaan dana pembiayaan perumahan kementerian perumahan rakyat melalui lembaga

⁷ Buku Panduan Pembiayaan Konsumer Bank Rakyat Indonesia Syariah

perbankan yang sarannya untuk menurunkan tingkat margin pembiayaan KPR bagi NBR.

b) KPR BRISyariah iB

KPR BRISyariah iB yaitu pembiayaan kepemilikan rumah kepada perorangan untuk memenuhi sebagian atau keseluruhan kebutuhan akan pembiayaan dengan menggunakan prinsip jual beli (*murabahah*) dimana pembayarannya melalui angsuran dengan jumlah angsuran telah ditetapkan dimuka dan dibayarkan setiap bulan.

c) KPR NFI BRISyariah

KPR NFI ialah sebuah produk KPR yang di tujukan untuk seseorang yang mempunyai penghasilan berubah-ubah (tidak tetap).

2) KKB BRISyariah

KKB BRISyariah merupakan pembiayaan kepemilikan mobil dari BRISyariah kepada nasabah perorangan untuk memenuhi kebutuhan akan kendaraan dengan menggunakan prinsip jual beli (*murabahah*) dimana pembayarannya secara angsuran dengan jumlah angsuran yang telah ditetapkan dimuka dan dibayar setiap bulan.

3) KLM BRISyariah

KLM merupakan kependekan dari kepemilikan logam mulia. KLM merupakan pembiayaan perorangan untuk tujuan kepemilikan emas dengan menggunakan akad murabahah dimana pengembalian pembiayaan dilakukan dengan mengangsur setiap bulan sampai dengan jangka waktu selesai sesuai dengan kesepakatan.

4) KMG Purna BRISyariah iB

Pembiayaan KMG Purna iB adalah fasilitas pembiayaan berbasis jual beli secara konsep syariah dengan menggunakan akad murabahah dimana jumlah keuntungan telah disepakati, harga jual tidak berubah dan angsuran tetap sampai akhir masa pembiayaan, kepada para pensiun dengan tujuan untuk membiayai kebutuhan pembelian

barang-barang konsumtif selain mobil dan rumah, baik secara langsung kepada nasabah maupun melalui institusi/perusahaan/koperasi dengan skema potong gaji pensiun.

5) KMF BRISyariah iB

Singkatan dari kepemilikan multi faedah, ini sebenarnya bukan produk tapi hanya istilah penamaan yang merupakan gabungan dari produk KMG dan KMJ yaitu pembiayaan yang diberikan khusus kepada karyawan untuk memenuhi segala kebutuhan (barang/jasa) yang bersifat konsumtif dengan cara yang mudah.

6) EmBP

Employee Benefit Program merupakan program kerjasama dengan suatu perusahaan yang dituangkan dalam *Master Agreement* berupa pemberian fasilitas pembiayaan langsung kepada karyawan/ti dari perusahaan yang memenuhi kriteria Bank BRISyariah, dengan persyaratan yang relatif mudah/ringan bagi karyawan/ti.

7) SME Ritel

Yaitu pembiayaan modal kerja dari 201 juta – 5 milyar.

8) Comemercial

Yaitu pembiayaan modal kerja antara 5 milyar – 100 milyar.

9) Pembiayaan Mikro

Adalah pembiayaan usaha dengan akad *murabahah* dengan jumlah 5 juta – 200 juta⁸

c. Produk Jasa Layanan Lainnya

1) MobileBRIS dan SMSBRIS⁹

Merupakan fasilitas layanan berbasis ponsel yang dapat memudahkan masyarakat untuk melakukan pembayaran seluruh tagihan rutin bulanan, transfer, isi ulang pulsa, sampai pembayaran zakat, infaq, shodaqah (ZIS). Dengan hanya mengunduh (men-

⁸ Hasil wawancara dengan Guntur (AOM BRISyariah KCP Ajibarang Banyumas) , pada tanggal 23 Januari 2018 pukul 11.09 WIB.

⁹ [Http://www.brisyariah.ac.id.](http://www.brisyariah.ac.id.), Diakses pada tanggal 20 Februari 2018 Pukul 14:02 WIB.

download) aplikasi MobileBRIS menjadikan semua transaksi perbankan semakin mudah dilakukan kapan dan dimana saja, tidak tergantung dengan jam operasional bank dan dapat diakses selama 24 jam. Biaya sms tergantung masing-masing *telco provider* dan saat ini layanan dapat digunakan oleh pengguna operator: Telkomsel, Indosat dan XL.

Untuk menggunakan layanan mobileBRIS dapat melakukan registrasi/pendaftaran smsBRIS (SMS Banking BRISyariah) terlebih dahulu melalui ATM BRISyariah atau di KCI/KC/KCP BRISyariah, dengan ketentuan sebagai berikut :¹⁰

- a) 1 (satu) rekening tabungan BRISyariah iB nasabah hanya dapat didaftarkan untuk 1 (satu) nomor telepon seluler/handphone.
- b) Di menu utama ATM BRIS, pilih menu “Registrasi”.
- c) Pilih menu SMSBanking.
- d) Pada layar registrasi, masukkan nomor ponsel dan 6 (enam) digit angka PIN yang dapat tentukan sendiri.
- e) Registrasi telah selesai, kemudian akan keluar struk sukses registrasi sebagai tanda bukti registrasi smsBRIS, sms notifikasi yang dikirimkan ketelepon selular, dan sms yang berisi link aplikasi mobileBRIS yang dapat diunduh.
- f) Klik link dari sms yang diterima setelah notifikasi registrasi smsBRIS berhasil atau unduh (*download*) aplikasi pada Blackberry App World, Android Market, Apple App Store, Nokia Store, atau website www.BRISyariah.co.id. Jalankan aplikasi setelah proses unduh selesai.

Jika nasabah ingin menggunakan fitur transaksi finansial diharuskan untuk mengaktifkan fasilitas tersebut di kantor cabang BRISyariah terdekat, dengan alur pelaksanaan di cabang dengan menyertakan KTP asli, buku tabungan asli, dan kartu ATM BRIS.

¹⁰ Brosur smsBRIS BRISyariah

Jika nasabah telah menggunakan layanan smsBRIS sebelumnya, maka nasabah dapat mengunduh aplikasi mobileBRIS pada telepon seluler nasabah.

2) Internet Banking¹¹

Internet banking merupakan fasilitas layanan transaksi perbankan melalui jaringan internet yang dapat diakses selama 24 jam, kapan dan dimanapun nasabah berada menggunakan *personal computer, laptop, notebook* atau *PDA*. Internet banking BRIS akan memberikan anda kemudahan, kepraktisan, keamanan serta kenyamanan bagi nasabah dalam melakukan transaksi secara online.

Untuk dapat memperoleh layanan ini nasabah dapat melakukan cara sebagai berikut:

- a) Telah memiliki atau membuka rekening tabungan di BRISyariah pada kantor cabang / kantor cabang pembantu / kantor kas BRISyariah
- b) Nasabah memiliki kartu ATM BRISyariah
- c) Nasabah memiliki nomor ponsel
- d) Nasabah memiliki alamat e-mail
- e) Melakukan proses registrasi internet banking BRIS yang dilakukan melalui kantor cabang BRISyariah atau secara mandiri melalui website www.brisyariah.co.id atau <https://ibank.brisyariah.co.id>
- f) Melakukan aktivasi transaksi finansial melalui kantor cabang BRISyariah
- g) Melakukan pemesanan *e-token* BRISyariah sebagai fasilitas tambahan untuk melakukan aktivasi transaksi finansial anda dan melakukan proses aktivasi *e-token* BRIS pada layanan internet banking BRISyariah anda
- h) Nasabah telah membaca syarat dan ketentuan layanan internet banking BRISyariah.

¹¹ [Http://www.brisyariah.ac.id](http://www.brisyariah.ac.id)., Diakses pada tanggal 20 Februari 2018 Pukul 14:34 WIB.

Adapun tips keamanan bertransaksi diantaranya:¹²

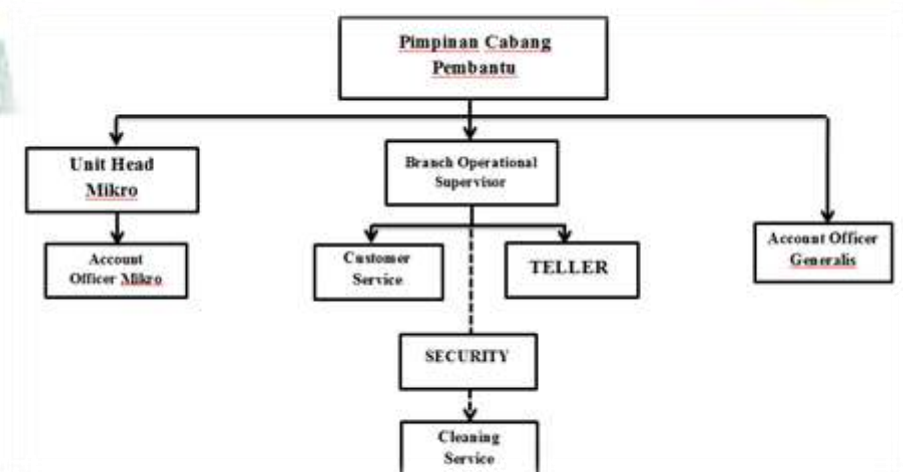
- a) Selalu akses secara langsung melalui *website* resmi BRISyariah www.brisyariah.co.id atau <https://ibank.brisyariah.co.id>
- b) Hindari mengakses layanan *internet banking* BRIS melalui link yang dikirim via email (*phissing*)
- c) Hindari mengakses melalui situs atau web lain
- d) Selalu menjaga kerahasiaan *user ID & Password Internet Banking BRIS*
- e) Apabila ponsel nasabah pengguna hilang segera hubungi CallBRIS 500 789 dan segera lakukan pemblokiran *e-token* BRIS Anda
- f) Petugas CallBRIS tidak pernah menanyakan *password internet Banking* BRIS Anda
- g) Jangan pernah mencatat atau menyalin *user ID & Password Internet Banking* Anda di dalam media apapun

6. Struktur organisasi dan *Job Describe* di BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang

a. Struktur Organisasi BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang¹³

Gambar 1.

Struktur Organisasi BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang



¹² Brosur Internet Banking BRISyariah

¹³ Hasil Wawancara dengan Andinna (*Branch Operation Supervisor*), pada tanggal 23 Januari 2018 pukul 15:00 WIB.

- 1) Pincapem : Adriyanto
- 2) BOS : Andinna Vitri Sundari
- 3) UHM : Eko Adrianto
- 4) AO : Alfiah Dian Pangestuti
: Muhammad Fatih
- 5) Customer Service : Astrid Linda Evangelista
- 6) Teller : Novel Singgih Nugroho
- 7) AOM : Sumie Yulia Haryanti
: Guntur Irwanto
: Hendro Setiawan
: Tedi miswaryadi
- 8) Security : Panji Kolekso Sugiarto
: Aris Supriyanto
- 9) Cleaning Service : Agus Setiawan

b. Fungsi dan Tugas Bagian BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang

Berikut adalah uraian pembagian tugas masing-masing jabatan di BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang

- 1) Tugas, wewenang dan tanggung jawab pimpinan cabang pembantu adalah merencanakan, mengkoordinir seluruh kegiatan kantor cabang yang meliputi kegiatan pemasaran dan operasional untuk menjamin tercapainya target yang ditetapkan secara efektif dan efisien untuk bank.
- 2) Tugas, wewenang dan tanggung jawab *Branch Operation Supervisor* adalah mengkoordinir pelaksanaan operasional bank untuk mendukung pertumbuhan bisnis dengan cara memberikan service dan layanan yang terbaik sehingga transaksi dari nasabah di kantor cabang dapat diselesaikan dengan baik.
- 3) Tugas, wewenang dan tanggung jawab *teller* adalah :
 - a) Menerima setoran dari nasabah baik tunai ataupun non tunai, kemudian memposting pada sistem komputer bank.

- b) Melakukan pembayaran tunai kepada nasabah yang bertransaksi tunai di konter bank dan melakukan posting di sistem computer bank.
 - c) Bertanggung jawab terhadap kesesuaian jumlah kas yang ada di sistem dengan kas yang di terminalnya.¹⁴
- 4) Tugas, wewenang dan tanggung jawab *costumer service* adalah :
- a) Memberikan pelayanan kepada nasabah dalam memberikan informasi produk
 - b) Membantu nasabah dalam melakukan proses pembukaan rekening tabungan dan deposito
 - c) Membantu nasabah dalam melakukan proses penutupan rekening tabungan dan deposito
 - d) Memberikan informasi saldo simpanan nasabah
 - e) Menerima berkas pengajuan pembiayaan dari calon debitur
 - f) Menyimpan berkas tabungan dan deposito
 - g) Memberikan pelayanan informasi perbankan lainnya kepada nasabah, terutama dalam menangani permasalahan transaksi nasabah.¹⁵
- 5) Tugas, wewenang dan tanggung jawab *Account Officer* adalah :
- Funding :*
- a) Mencari atau menghubungi nasabah potensial
 - b) Memberikan informasi seperti brosur dan menjelaskan perkembangan hasil usaha perusahaan kepada nasabah
- Financing :*
- a) Bertanggung jawab dalam upaya menyalurkan dana bank dalam bentuk pembiayaan yang diberikan kepada masyarakat yang dinilai produktif

¹⁴ Hasil Wawancara dengan Novel (*teller*), pada tanggal 24 Januari 2018 pukul 16:10 WIB.

¹⁵ Hasil wawancara dengan Astrid (*Cutomer Service*), pada 24 Januari 2018, pukul 16:00

- b) Mencari nasabah potensial yang layak diberikan fasilitas pembiayaan
 - c) Melakukan analisa untuk menentukan layak tidaknya pengajuan pembiayaan dari masyarakat
 - d) Bertanggung jawab atas kelancaran pengembalian dana yang telah disalurkan
 - e) Melakukan penagihan, pengawasan dan pembinaan terhadap nasabah yang telah memperoleh fasilitas pembiayaan dari bank
- 6) Tugas, wewenang dan tanggung jawab *unit head* adalah :
- a) Melakukan pelayanan dan pembinaan kepada peminjam
 - b) Menyusun rencana pembiayaan
 - c) Menerima berkas pengajuan pembiayaan
 - d) Melakukan analisis pembiayaan
 - e) Mengajukan berkas pembiayaan hasil analisis kepada komisi pembiayaan
 - f) Melakukan admistrasi pembiayaan
 - g) Melakukan pembinaan anggota pembiayaan agar tidak macet
 - h) Membuat laporan perkembangan pembiayaan
 - i) Membuat akad pembiayaan¹⁶
- 7) Tugas, wewenang dan tanggung jawab *Cleaning Service* adalah :
- a) Bertanggung jawab menjaga kebersihan lingkungan dan merawat alat-alat kantor dan gedung kantor
 - b) Melayani perintah yang menjadi kebutuhan kantor dan karyawan
 - c) Menyediakan minum untuk tamu dan semua karyawan kantor¹⁷
- 8) Tugas, wewenang dan taggung jawab *Security* adalah :
- a) Bertanggung jawab menjaga dan mengendalikan keamanan lingkungan kantor dari segala bentuk kejahatan, ancaman keamanan atau yang membuat keonaran lingkungan kantor

¹⁶ Hasil wawancara dengan Eko (*Unit Head*), pada 25 Januari 2018, pukul 13:00 WIB.

¹⁷ Hasil wawancara dengan Agus (OB), pada tanggal 5 Februari 2018 pukul 13:00 WIB.

- b) Bertanggung jawab menjaga dan memelihara semua aset yang ada di lingkungan kantor dari ancaman kejahatan
- c) Bertanggung jawab melindungi karyawan, nasabah, dan tamu dari ancaman gangguan keamanan dan kejahatan
- d) Membantu karyawan kantor BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang melayani kostumer disaat jam kantor
- e) Memelihara dan menjaga kebersihan serta ketertiban lingkungan
- f) Mengatur parkir kendaraan dan mempersilahkan nasabah yang datang
- g) Membantu mengontrol dan mematikan semua peralatan kantor, lampu, AC atau semua peralatan yang menggunakan listrik saat karyawan selesai bekerja
- h) Bertanggung jawab mengunci semua pintu saat jam kantor selesai dan membukakan kembali saat jam kerja akan di mulai
- i) Menyerahkan semua kunci kepada penanggung jawab¹⁸

B. Pembahasan

1. Profil Produk Tabungan

a. Tabungan Faedah BRISyariah iB

Tabungan Faedah BRISyariah iB merupakan produk simpanan dari BRISyariah untuk nasabah perorangan yang diberikan satu pihak kepada pihak lain untuk dijaga dan di kembalikan ketika diminta kembali. Konsep Tabungan Faedah ini menggunakan akad *wadi'ah yad al-amanah*.¹⁹ Adapun manfaat dari Tabungan Faedah BRISyariah iB ini yaitu ketenangan dan kenyamanan yang penuh nilai kebaikan serta lebih berkah karena pengelolaan dana sesuai syariah.

Akad yang digunakan dengan sesuai Fatwa DSN No.2/DSN-MUI/IV/2000 tentang: tabungan yaitu titipan yang diberikan satu pihak

¹⁸ Hasil wawancara dengan Aris (*security*), pada tanggal 5 Februari 2018 pukul 07:00 WIB.

¹⁹ [https://www.brisyariah.co.id/Detailproduk.](https://www.brisyariah.co.id/Detailproduk/), Diakses pada tanggal 08 Maret 2018 pukul 09.38 WIB.

kepada pihak lain untuk dijaga dan dikembalikan ketika diminta kembali akad *wadiah*. Adapun fasilitas dari Tabungan Faedah BRISyariah iB adalah :²⁰

- 1) Aman karena diikutsertakan dalam program penjaminan pemerintah.
- 2) Dapat bertransaksi diseluruh jaringan kantor dan elektronik BRISyariah secara *online* dan *realtime*
- 3) Gratis biaya administrasi bulanan tabungan (dengan saldo minimal Rp. 50.000)²¹
- 4) Dapat dilakukan pemotongan zakat secara otomatis dari bonus yang diterima.
- 5) Dapat diberikan bonus sesuai kebijakan Bank
- 6) Beragam FAEDAH (fasilitas serba mudah) :
 - a) Setoran awal minimal hanya Rp. 100.000,- (minimal setoran berikutnya Rp. 10.000,-)²²
 - b) Gratis biaya administrasi bulanan kartu ATM
 - c) Hemat biaya tarik tunai diseluruh jaringan ATM BRIS bersama maupun ATM Prima (BCA)
 - d) Hemat biaya cek saldo di jaringan ATM BRI, Bersama maupun ATM Prima (BCA)
 - e) Hemat biaya transfer di jaringan ATM BRI, Bersama maupun ATM Prima (BCA) jika saldo lebih dari Rp. 500.000,-²³
 - f) Hemat biaya Debit Prima (BCA)
- 7) Kartu ATM BRISyariah juga berfungsi sebagai kartu debit untuk membayar belanja anda tanpa perlu menggunakan uang tunai di seluruh *merchant* berlogo Debit Prima.

²⁰ Brosur produk Tabungan Faedah BRISyariah iB

²¹ Hasil Wawancara dengan Andinna (*Branch Operation Supervisor*), pada tanggal 23 Januari 2018 pukul 16:00 WIB.

²² Hasil Wawancara dengan Andinna (*Branch Operation Supervisor*), pada tanggal 23 Januari 2018 pukul 16:00 WIB.

²³ Hasil Wawancara dengan Andinna (*Branch Operation Supervisor*), pada tanggal 23 Januari 2018 pukul 16:00 WIB.

b. Tabungan Haji BRISyariah iB

Tabungan Haji merupakan produk simpanan yang menggunakan akad bagi hasil sesuai prinsip syariah khusus bagi calon Haji yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan Biaya Perjalanan Ibadah Haji (BPIH).²⁴ Akad yang digunakan sesuai dengan Fatwa DSN No.2/DSN-MUI/IV/2000 tentang Tabungan Haji akad *mudharabah*. Manfaat dari Tabungan Haji ini adalah ketenangan, kenyamanan serta lebih berkah dalam penyempurnaan ibadah karena pengelolaan dana sesuai syariah.²⁵ Ibadah haji memang suatu kewajiban bagi umat muslim baik laki-laki maupun perempuan, tua maupun muda kalau sudah mampu dari segi keuangan, kesehatan jiwa dan fisik. Sudah tak jarang lagi bank menawarkan produk Tabungan Haji, salah satunya adalah BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang.

Adapun fasilitas yang dapat nasabah peroleh dari produk Tabungan Haji BRISyariah iB diantaranya :²⁶

- 1) Aman karena diikutsertakan dalam program penjaminan pemerintah
- 2) Dapat bertransaksi di seluruh jaringan kantor cabang BRISyariah secara *online*
- 3) Gratis biaya administrasi tabungan
- 4) Gratis asuransi jiwa dan kecelakaan
- 5) Bagi hasil yang kompetitif
- 6) Pemotongan zakat secara otomatis dari bagi hasil yang anda dapatkan
- 7) *Online* dengan SISKOHAT (Sistem Komputerisasi Haji Terpadu)
- 8) Kemudahan dalam merencanakan persiapan ibadah haji anda
- 9) Tersedia pilihan kelompok bimbingan ibadah haji

Adapun biaya-biaya yang berkaitan dengan Tabungan Haji BRISyariah iB diantaranya :²⁷

²⁴ <https://www.brisyariah.co.id/Detailproduk.>, Diakses pada tanggal 08 Maret 2018 pukul 09.38 WIB.

²⁵ Brosur Tabungan Haji BRISyariah

²⁶ Brosur Tabungan Haji BRISyariah

²⁷ Hasil Wawancara dengan Andinna (*Branch Operation Supervisor*), pada tanggal 23 Januari 2018 pukul 16:00 WIB.

- 1) Biaya administrasi bulanan tabungan : Gratis
 - 2) Biaya penggantian buku tabungan karena habis : Gratis
 - 3) Biaya penggantian buku tabungan karena hilang/rusak : Rp 5000
- c. Tabungan Karyawan BRISyariah iB

Tabungan Karyawan BRISyariah iB merupakan produk tabungan yang diperuntukan bagi Karyawan pada suatu perusahaan atau instansi.²⁸ Akad yang digunakan dengan sesuai Fatwa DSN No.2/DSN-MUI/IV/2000 tentang: tabungan yaitu titipan yang diberikan satu pihak kepada pihak lain untuk dijaga dan dikembalikan ketika diminta kembali akad *wadiah*. Adapun fasilitas dari Tabungan Karyawan BRISyariah iB adalah :

- 1) Aman karena diikutsertakan dalam program penjaminan pemerintah.
- 2) Dapat bertransaksi diseluruh jaringan kantor dan elektronik BRISyariah secara *online* dan *realtime*
- 3) Gratis biaya administrasi bulanan tabungan (dengan saldo minimal Rp. 50.000)²⁹
- 4) Dapat dilakukan pemotongan zakat secara otomatis dari bonus yang diterima.
- 5) Dapat diberikan bonus sesuai kebijakan Bank
- 6) Beragam fasilitas :
 - a) Setoran awal minimal hanya Rp. 100.000,- (minimal setoran berikutnya Rp. 10.000,00)³⁰
 - b) Gratis biaya administrasi bulanan kartu ATM
 - c) Gratis biaya tarik tunai diseluruh jaringan ATM BRIS bersama maupun ATM Prima (BCA)

²⁸ <https://www.brisyariah.co.id/Detailproduk.>, Diakses pada tanggal 08 Maret 2018 pukul 09.38 WIB.

²⁹ Hasil Wawancara dengan Andinna (*Branch Operation Supervisor*), pada tanggal 23 Januari 2018 pukul 16:00 WIB.

³⁰ Hasil Wawancara dengan Andinna (*Branch Operation Supervisor*), pada tanggal 23 Januari 2018 pukul 16:08 WIB.

- d) Hemat biaya cek saldo di jaringan ATM BRI, Bersama maupun ATM Prima (BCA)
- e) Hemat biaya transfer di jaringan ATM BRI, Bersama maupun ATM Prima (BCA) jika saldo lebih dari Rp. 500.000,-³¹
- f) Hemat biaya Debit Prima (BCA)
- g) Kartu ATM BRISyariah juga berfungsi sebagai kartu debit untuk membayar belanja anda tanpa perlu menggunakan uang tunai di seluruh *merchant* berlogo Debit Prima.

2. Analisis SWOT Terhadap Produk Tabungan

a. Tabungan Faedah BRISyariah iB

1) *Strengths* (Kekuatan)

a) Dana dikelola berdasarkan dengan prinsip syariah

BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang merupakan lembaga intermediasi yang akan berperan dalam pengelolaan dana nasabah. Jika dalam Bank Konvensional dana nasabah akan disalurkan kepada siapapun tanpa melihat usaha yang sedang dijalankan halal ataupun haram, berbeda dengan BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang yang pada prinsipnya merupakan bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah. Dana Tabungan Faedah BRISyariah iB yang diberikan nasabah kepada pihak BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang dikelola melalui penyaluran dana yang disalurkan kepada pengusaha yang benar-benar sesuai kategori syariat Islam dan tentunya usaha yang halal.

b) Setoran ringan

Keringanan dalam setoran ini membuat produk Tabungan Faedah BRISyariah iB di BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang ini banyak diminati oleh nasabah. Dengan nominal minimal Rp. 100.000 tersebut nasabah merasa tidak terbebani untuk

³¹ Hasil Wawancara dengan Andinna (*Branch Operation Supervisor*), pada tanggal 23 Januari 2018 pukul 16:00 WIB.

menyimpan dananya dalam bentuk Tabungan Faedah BRISyariah iB di BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang.

c) Bebas biaya administrasi bulanan

Nasabah produk Tabungan Faedah BRISyariah iB dibebaskan dari biaya administrasi bulanan. Selama saldo di atas Rp. 50.000, nasabah Tabungan Faedah BRISyariah iB tidak akan dikenai biaya administrasi bulanan. Hal ini menjadi kekuatan bagi produk Tabungan Faedah BRISyariah iB dalam menarik minat masyarakat.

d) Saldo dapat ditarik sewaktu-waktu

Dalam fatwa DSN MUI No 2 Tahun 2000 tentang Tabungan, ketentuan umum tabungan berdasarkan akad *wadiah* adalah bersifat simpanan yang bisa diambil kapan saja (*on call*). Tabungan berakad *wadiah* merupakan tabungan dengan skema titipan. Tabungan tersebut sesuai bagi nasabah yang mengutamakan keamanan dana dan kemudahan transaksi sehari-hari. Kemudahan tersebut dapat berupa dana tabungan yang dapat ditarik kapanpun nasabah membutuhkan, baik melalui ATM maupun melalui layanan *teller*.

e) Jaminan LPS (Lembaga Penjaminan Simpanan)

Menyimpan uang dalam bentuk tabungan tetap menjadi daya tarik nasabah karena dana yang disimpan ini lebih terjamin. Terlebih pemerintah juga melibatkan diri untuk menjamin dana tersebut hingga 2 milyar rupiah per nasabah.

f) Sebagai produk *funding* unggulan

Produk Tabungan Faedah BRISyariah iB merupakan produk unggulan BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang. Produk tabungan jenis ini banyak digunakan oleh masyarakat baik untuk menyimpan dana maupun melakukan aktifitas transfer. Dengan kemudahan yang diberikan mampu memberikan kepuasan tersendiri bagi masyarakat.

g) Pelayanan *frontliner* yang baik dan cepat

BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang sangat mengutamakan kepuasan nasabah. Oleh karena itu, BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang selalu berusaha untuk memberikan pelayanan yang baik dan cepat bagi nasabah.

2) *Weaknesses* (Kelemahan)

a) Kurangnya promosi

Kegiatan promosi bisa dikatakan sebagai trik jitu dalam memasarkan produk karena dapat langsung mengetahui respon nasabah atas produk yang ditawarkan. Promosi yang digunakan BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang dalam memasarkan produk Tabungan Faedah BRISyariah iB ini hanya dilakukan melalui brosur yang tersedia di *teller* dan brosur yang disebar pada agenda Grebeg Pasar. Selain itu pihak BOS (*Branch Operational Supervisor*) mengungkapkan bahwa untuk Tabungan Faedah sendiri pihak BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang mengandalkan kepada nasabah yang *walk in* ke BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang. Pada hakikatnya hal ini dapat memperlambat pertumbuhan nasabah Tabungan Faedah BRISyariah iB di BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang.

b) Fasilitas jaringan ATM yang sangat terbatas

Yang membuat pembukaan rekening baru di bank bertambah banyak ialah kepekaan bank dalam perkembangan teknologi yang kemudian diadopsi untuk keperluan nasabahnya, termasuk transaksi keuangan. Salah satu wujud dari perkembangan teknologi ialah adanya layanan ATM. Layanan ini sangat berpengaruh bagi nasabah yang menginginkan kemudahan dalam bertransaksi. Namun, pada kenyataannya saat ini jaringan ATM BRISyariah di wilayah Ajibarang hanya terdapat 1 unit saja yang bertempat di BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang itu sendiri.

c) Rendahnya kualitas SDM pemasaran

Pemasaran sebagai suatu proses tidak mungkin mengabaikan penggunaan sumber daya manusia yang bermutu. Dalam mempromosikan produk maka diperlukan adanya koordinasi seluruh pihak terkait, karena semakin baik koordinasi maka akan semakin terpenuhinya produk yang dibutuhkan masyarakat. Koordinasi itu sendiri dapat dikatakan efektif jika mutu sumber daya manusianya tinggi, menguasai pengetahuan, ketrampilan teknologi, sistem informasi, dan jejaring pemasaran baru. Selain itu, hal yang menjadi perhatian dalam pemasaran ialah sumber daya manusia yang mampu memahami karakteristik pasar termasuk dinamika perilaku nasabah, mengamati perilaku pesaing, dan mempromosikan produk dengan efektif serta efisien. Dapat ditarik kesimpulan bahwa peran SDM dalam pemasaran sangatlah penting, karena proses penyampaian produk kepada masyarakat juga akan ditentukan dari kualitas SDM tersebut.

d) Transaksi tarik tunai melalui ATM dikenai biaya

Seiring dengan kemajuan teknologi, ATM sebagai produk bank mulai dirasakan kehadirannya. Dengan keefektifan dan keefisienan yang dihadirkan mampu memberi kepuasan bagi nasabah. Namun, tak ada bisnis yang tidak mengharapkan keuntungan. Begitu pula dalam dunia perbankan. Transaksi tarik tunai yang dilakukan melalui mesin ATM akan dikenai biaya tertentu sesuai dengan mesin ATM yang digunakan.

e) Bonus atas Tabungan Faedah BRISyariah iB bersifat tidak menentu

Akad *wadiah* yang digunakan dalam produk Tabungan Faedah BRISyariah iB ini memberikan keuntungan bagi nasabah berupa bonus. Akan tetapi bonus yang diberikan ini tergantung pada tingkat keuntungan yang diperoleh bank atas pengelolaan dana atas simpanan *wadiah* tersebut.

3) *Opportunities* (Peluang)

a) Memiliki potensi pasar yang baik

Potensi pasar BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang termasuk besar, mengingat mayoritas penduduk wilayah kerja BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang beragama Islam. Selain itu, BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang merupakan satu-satunya bank BRI yang berbasis syariah di wilayah Ajibarang.

b) Pertumbuhan nasabah yang cukup tinggi

Pertumbuhan nasabah ini ditunjukkan dari data terkait jumlah nasabah produk Tabungan Faedah BRISyariah iB di BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang yang cukup pesat dari bulan Desember 2017 hingga tanggal 7 April 2018 yaitu 2228 hingga 2551 (per 7 April 2018). Hal tersebut sangat berpeluang dalam upaya pengembangan produk-produk di BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang khususnya pada produk *funding*.

c) Lokasi kantor yang strategis

Letak kantor BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang berada di lingkungan yang sangat strategis. Sebelah barat berdekatan dengan pasar Ajibarang, sebelah utara berdekatan dengan RSUD Ajibarang, sebelah selatan yaitu jalan raya menuju objek wisata *Dreamland Park*, sedangkan sebelah timur adalah jalan utama jalur Purwokerto-Wangon. Dengan lokasi yang strategis ini dapat memberikan kemudahan akses bagi nasabah maupun calon nasabah yang akan menuju ke BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang.

4) *Threats* (Ancaman)

a) Adanya produk yang sejenis di bank lain

Ancaman merupakan segala sesuatu yang dapat membatasi atau menggagalkan pencapaian sasaran yang ditetapkan, akan tetapi belum pernah terjadi dan tidak dapat dipengaruhi secara langsung. Produk Tabungan Faedah

BRISyariah iB ini memiliki ancaman yaitu adanya produk sejenis yang ditawarkan oleh bank syariah lainnya. Adanya produk sejenis dari bank lain tersebut dikhawatirkan akan mempengaruhi jumlah nasabah produk Tabungan Faedah BRISyariah iB di BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang.

b) Kurangnya antusias masyarakat

Pola pikir masyarakat yang menganggap bahwa dunia perbankan adalah sesuatu yang rumit, sehingga masyarakat enggan untuk masuk dalam bank tersebut. Terlebih pola pikir masyarakat yang menganggap bahwa seseorang yang memiliki hubungan dengan bank itu memalukan, alasannya ialah mereka menganggap bahwa orang-orang yang datang ke bank adalah orang yang mau meminjam uang saja. Dari persepsi masyarakat itulah yang mengakibatkan masyarakat malas atau bahkan takut untuk berhubungan dengan bank.

c) Kurangnya kepercayaan masyarakat terkait perbankan syariah

Di era global ini, perkembangan dunia perbankan semakin dituntut untuk dapat memenuhi kebutuhan masyarakat. Dari situlah lahir gagasan pembentukan perbankan syariah untuk dapat menyediakan kebutuhan masyarakat akan perbankan yang sesuai dengan prinsip syariah. Namun tidak sedikit masyarakat yang menganggap bahwa sistem yang digunakan oleh bank syariah ini masih sama dengan sistem yang digunakan oleh perbankan konvensional. Hal inilah yang sering terjadi di wilayah kerja BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang. Masyarakat kurang percaya terhadap sistem yang digunakan oleh bank syariah dan mereka masih memilih bungkam daripada mencari tahu kebenaran hal tersebut.

d) Munculnya teknologi baru yang lebih canggih

Di era global ini teknologi sudah sangat dirasakan perkembangannya. Bermula dari teknologi manual hingga

teknologi yang serba digital seperti saat ini. Tak dapat dipungkiri lagi bahwa era *financial technology* ini dapat mendatangkan rasa khawatir bagi dunia perbankan, alasannya teknologi telah menjamu masyarakat dengan berbagai fitur yang pada umumnya hanya didapatkan dari bank. Hal ini dapat mempengaruhi pola pikir masyarakat untuk menyimpan dananya di bank terutama BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang.

b. Tabungan Haji BRISyariah iB

1) *Strengths* (Kekuatan)

a) Dana dikelola berdasarkan dengan prinsip syariah

BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang merupakan lembaga intermediasi yang akan berperan dalam pengelolaan dana yang ditabung oleh nasabah. Jika dalam bank konvensional dana nasabah akan disalurkan kepada siapapun tanpa melihat usaha yang sedang dijalankan halal ataupun haram, maka berbeda dengan BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang yang pada prinsipnya merupakan bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah. Dana Tabungan Haji BRISyariah iB yang diberikan nasabah kepada pihak BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang akan dikelola melalui penyaluran dana yang disalurkan kepada pengusaha yang benar-benar sesuai kategori syariat Islam dan tentunya usaha yang halal.

b) Setoran ringan

Keringanan dalam setoran ini membuat produk Tabungan Haji BRISyariah iB di BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang cukup banyak diminati oleh nasabah. Dengan nominal minimal Rp. 50.000 nasabah merasa tidak terbebani untuk menyimpan dananya dalam rangka mempersiapkan pembayaran biaya ibadah haji dalam bentuk produk Tabungan Haji BRISyariah iB di BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang.

c) Bebas biaya administrasi bulanan

Nasabah produk Tabungan Haji BRISyariah iB dibebaskan dari biaya administrasi layanan bulanan. Hal ini menjadi kekuatan bagi produk Tabungan Haji BRISyariah iB dalam menarik minat masyarakat.

d) Jaminan LPS (Lembaga Penjaminan Simpanan)

Menyimpan uang dalam bentuk tabungan tetap menjadi daya tarik nasabah karena dana yang disimpan ini lebih terjamin. Terlebih pemerintah juga melibatkan diri untuk menjamin dana tersebut hingga 2 milyar rupiah per nasabah. Jaminan ini dapat membangun *mindset* nasabah bahwa dana yang disalurkan kepada pihak bank telah terjamin keamanannya.

e) Tidak ada potongan saldo meskipun rekening tidak diisi selama waktu tertentu

Saldo nasabah Tabungan Haji BRISyariah iB tidak dikenai potongan meskipun rekening Tabungan Haji BRISyariah iB tidak diisi dalam jangka waktu tertentu. Hal ini dapat menjadi daya tarik calon nasabah Tabungan Haji BRISyariah iB terutama bagi nasabah yang belum memiliki penghasilan tetap ataupun masyarakat yang kurang mampu namun memiliki antusias yang tinggi untuk mempersiapkan keuangan guna melaksanakan ibadah haji.

f) Bagi hasil yang kompetitif

Nasabah akan memperoleh bagi hasil atas pendapatan dari dana tersebut sesuai dengan nisbah yang disepakati antara nasabah dan BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang. Bagi hasil yang disepakati sebesar 8:92 yaitu 8% untuk nasabah dan 92% untuk pihak BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang. Bagi hasil tersebut secara otomatis ditambahkan pada saldo Tabungan Haji milik nasabah Tabungan Haji BRISyariah iB.

g) Saldo tidak dapat ditarik sewaktu-waktu

Saldo yang telah masuk ke rekening Tabungan Haji BRISyariah iB tidak dapat ditarik sewaktu-waktu, hal ini dikarenakan pada produk Tabungan Haji BRISyariah iB ini menggunakan akad *mudharabah*. Hal tersebut dapat membantu nasabah dalam melakukan kontrol keuangannya untuk kepentingan ibadah haji.

h) Pemberian souvenir bagi nasabah pelunasan

Pihak BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang memberikan souvenir bagi nasabah yang melakukan pelunasan pembayaran biaya ibadah haji. Souvenir tersebut dapat berupa payung, tas, mukenah, dan lain sebagainya. Pemberian souvenir tersebut dilakukan secara cuma-cuma oleh pihak BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang sebagai tanda terima kasih atas kepercayaan nasabah kepada pihak bank. Hal ini juga menjadi salah satu daya tarik nasabah dalam memilih bank yang hendak diberikan kepercayaan.

i) Adanya jaminan asuransi bagi nasabah

BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang menyediakan asuransi bagi nasabah Tabungan Haji BRISyariah iB.

2) *Weaknesses* (Kelemahan)

a) Kurangnya promosi

Promosi yang digunakan BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang dalam memasarkan produk Tabungan Haji BRISyariah iB ini hanya dilakukan melalui brosur yang tersedia di *Teller*, brosur yang disebar pada agenda grebeg pasar dan melalui metode kedok tular. Kurangnya kreatifitas dalam upaya promosi ini dapat menghambat pertumbuhan nasabah Tabungan Haji BRISyariah iB di BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang.

- b) Kurangnya SDM Pemasaran pada produk Tabungan Haji BRISyariah iB

Sumber daya manusia yang ditugaskan secara khusus untuk melakukan pemasaran produk Tabungan Haji BRISyariah iB itu memang tidak ada. Alasannya teknik pemasaran di BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang ini dilakukan hanya melalui teknik sebar brosur yang dilakukan oleh tim *marketing micro*.

- c) Tidak mendapatkan fasilitas ATM

Pengecualian bagi nasabah Tabungan Haji BRISyariah iB ini tidak memperoleh fasilitas ATM, karena saldo yang telah telah masuk ke rekening Tabungan Haji BRISyariah iB tidak dapat ditarik kembali dan rekening Tabungan Haji BRISyariah iB hanya diperuntukan untuk mempersiapkan biaya ibadah haji.

- d) Cek saldo harus ke Bank

Untuk melakukan cek saldo nasabah harus mendatangi bank secara langsung.

- e) Fitur yang tersedia hanya *Internet Banking*

Nasabah Tabungan Haji BRISyariah iB hanya dapat menikmati fitur *internet banking* untuk mengakses informasi terkait perkembangan produk maupun inovasi-inovasi baru yang diluncurkan oleh pihak BRISyariah.

3) *Opportunities* (Peluang)

- a) Adanya peraturan pemerintah yang mewajibkan pembayaran biaya naik haji harus dilakukan melalui bank syariah

Lahirnya Peraturan Menteri Agama Republik Indonesia Nomor 30 Tahun 2013 tentang Bank Penerima Setoran Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji pada Pasal 2 menyebutkan bahwa “Bank penerima setoran biaya penyelenggaraan ibadah haji adalah bank syariah atau bank umum nasional yang memiliki layanan syariah”, ini mampu memberikan peluang bagi bank

syariah pada umumnya dan BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang pada khususnya untuk merebakkan sayapnya.

Mulai dari tahun 2015 pelunasan biaya ibadah haji hanya dapat dilakukan di bank syariah akan tetapi bank konvensional masih diperbolehkan untuk menerima pendaftaran nasabah Tabungan Haji. Secara otomatis nasabah yang dulunya mendaftar melalui bank konvensional ketika mau melakukan pelunasan diwajibkan melalui bank syariah. Sedangkan tahun 2018 bank konvensional sudah tidak dapat menerima pendaftaran Tabungan Haji. Namun, perihal pengalihan dana haji dari bank konvensional ke bank syariah merupakan suatu terobosan. Karena disamping menjaga aspek kesyariahan ibadah haji, pengalihan dana haji juga bisa mempercepat perkembangan perbankan syariah salah satunya BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang.

b) Mayoritas penduduk Indonesia beragama Islam

Produk Tabungan Haji BRISyariah iB berpeluang besar dalam menarik nasabah karena mayoritas masyarakat Indonesia adalah pemeluk agama Islam, sehingga adanya kewajiban menunaikan ibadah haji mampu menjadi pendorong minat calon nasabah. Sudah barang tentu bahwa ibadah haji diwajibkan bagi yang mampu secara lahir dan batin, namun tak menutup kemungkinan bahwa masyarakat dapat mempersiapkannya dari jauh-jauh hari dengan menabung.

c) Lokasi kantor yang strategis

Letak kantor BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang berada di lingkungan yang sangat strategis yaitu berada disebelah timur pasar Ajibarang, disebelah selatan RSUD Ajibarang dan letaknya di dekat jalan raya. Dengan lokasi yang strategis ini dapat memberikan kemudahan akses bagi nasabah maupun calon nasabah yang mencari BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang.

d) Memiliki potensi pasar yang baik

Potensi pasar BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang termasuk besar, mengingat mayoritas penduduk wilayah kerja BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang beragama Islam. Selain itu, BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang merupakan satu-satunya bank BRI yang berbasis syariah di wilayah Ajibarang.

e) Pertumbuhan nasabah yang cukup tinggi

Pertumbuhan nasabah ini ditunjukkan dari data terkait jumlah nasabah produk Tabungan Haji BRISyariah iB di BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang yang menunjukkan adanya pertumbuhan yang cukup pesat dari tahun 2017 ke tahun 2018 yaitu dari angka 990 hingga 1353 (per 7 April 2018). Hal tersebut sangat berpeluang dalam upaya pengembangan produk-produk di BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang.

4) *Threats* (Ancaman)

a) Adanya produk yang sejenis di bank lain

Produk Tabungan Haji BRISyariah iB ini memiliki ancaman yaitu adanya produk sejenis yang ditawarkan oleh bank syariah disekitar wilayah kerja BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang. Adanya produk sejenis dari bank lain tersebut dikhawatirkan akan mempengaruhi jumlah nasabah produk Tabungan Haji BRISyariah iB di BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang.

b) Kurangnya antusias masyarakat

Antusias dapat dibangun dari kesadaran masing-masing individu. Tak dipungkiri lagi bahwa setiap umat muslim memiliki cita-cita untuk melakukan ibadah haji, akan tetapi tingkat kesadaran untuk mempersiapkan ibadah haji ini masih tergolong rendah. Padahal ibadah haji sendiri merupakan sebuah kewajiban yang mana sarana untuk merealisasikannya dapat

direncanakan melalui pemanfaatan produk Tabungan Haji BRISyariah iB.

c) Kurangnya kepercayaan masyarakat terhadap perbankan syariah

Di era global ini, perkembangan dunia perbankan semakin dituntut untuk dapat memenuhi kebutuhan masyarakat. Dari situlah lahir gagasan pembentukan perbankan syariah untuk dapat menyediakan kebutuhan masyarakat akan perbankan yang sesuai dengan prinsip syariah. Namun tidak sedikit masyarakat yang menganggap bahwa sistem yang digunakan oleh bank syariah ini masih sama dengan sistem yang digunakan oleh perbankan konvensional. Hal inilah yang sering terjadi di wilayah kerja BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang. Masyarakat kurang percaya terhadap sistem yang digunakan oleh bank syariah dan mereka masih memilih bungkam daripada mencari tahu kebenaran hal tersebut.

d) Antrian haji yang semakin panjang

Antrian kursi haji tercatat hingga 2018 mencapai 20 tahun, hal tersebut membuat sebagian masyarakat mengurungkan niatnya.

e) Munculnya teknologi baru yang lebih canggih

Di era global ini teknologi sudah sangat dirasakan perkembangannya. Bermula dari teknologi manual hingga teknologi yang serba digital seperti saat ini. Tak dapat dipungkiri lagi bahwa era *financial technology* ini dapat mendatangkan rasa khawatir bagi bank, alasannya teknologi telah menjamu masyarakat dengan berbagai fitur yang biasanya didapatkan dari bank. Hal ini dapat mempengaruhi pola pikir masyarakat untuk menyimpan dananya di bank terutama BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang.

c. Tabungan Karyawan BRISyariah iB

1) *Strengths* (Kekuatan)

- a) Nasabah merasa tenang karena dana dikelola berdasarkan dengan prinsip syariah

BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang merupakan lembaga intermediasi yang akan berperan dalam pengelolaan dana nasabah. Jika dalam Bank Konvensional dana nasabah akan disalurkan kepada siapapun tanpa melihat usaha yang sedang dijalankan halal ataupun haram. Berbeda dengan BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang yang pada prinsipnya merupakan bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah. Dana Tabungan Karyawan BRISyariah iB yang diberikan nasabah kepada pihak BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang dikelola melalui penyaluran dana yang disalurkan kepada pengusaha yang benar-benar sesuai kategori syariat Islam dan tentunya usaha yang halal.

- b) Setoran ringan

Keringanan dalam setoran ini membuat produk Tabungan Karyawan BRISyariah iB di BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang ini banyak diminati oleh nasabah. Dengan nominal minimal RP. 50.000 tersebut merasa tidak terbebani untuk menyimpan dananya dalam bentuk Tabungan Karyawan BRISyariah iB di BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang.

- c) Bebas biaya adminitrasi bulanan

Nasabah produk Tabungan Karyawan BRISyariah iB dibebaskan dari biaya administrasi layanan bulanan. Selama saldo di atas Rp. 50.000, nasabah Tabungan Karyawan BRISyariah iB tidak akan dikenai biaya administrasi bulanan. Hal ini menjadi kekuatan bagi produk Tabungan Karyawan BRISyariah iB dalam menarik minat masyarakat.

d) Gratis biaya tarik tunai melalui fasilitas ATM

Ini merupakan salah satu hal yang menjadi daya tarik nasabah Tabungan Karyawan BRISyariah iB yaitu tidak adanya biaya tarik tunai yang dilakukan melalui mesin ATM diseluruh jenis mesin ATM, karena biaya tersebut telah ditanggung oleh pihak BRISyariah.

e) Dapat ditarik sewaktu-waktu

Dalam fatwa DSN MUI No 2 Tahun 2000 tentang tabungan, ketentuan umum tabungan berdasarkan akad *wadiah* adalah bersifat simpanan yang bisa diambil kapan saja (*on call*). Tabungan berakad *wadiah* merupakan tabungan dengan skema titipan. Tabungan tersebut sesuai bagi nasabah yang mengutamakan keamanan dana dan kemudahan transaksi sehari-hari. Kemudahan tersebut salah satunya dapat diperoleh dari dana yang diberikan kepada BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang dapat ditarik kapanpun nasabah membutuhkan, baik melalui ATM maupun melalui layanan *teller*.

f) Adanya bonus yang diberikan atas simpanan *wadiah*

Jumlah uang dalam Tabungan Karyawan BRISyariah iB akan tersimpan aman karena bebas dari risiko pemotongan dana ketika usaha bank mengalami kerugian. Nasabahpun dapat memperoleh bonus dengan skema *wadiah*, yaitu berupa bonus yang besarnya sesuai dengan kebijakan masing-masing bank syariah. Untuk jumlah dan besaran pemberian bonus tidak diperjanjikan di awal karena sifatnya adalah bonus.

g) Jaminan LPS (Lambaga Penjamin Simpanan)

Menyimpan uang dalam bentuk tabungan tetap menjadi daya tarik nasabah karena dana yang disimpan ini lebih terjamin. Terlebih pemerintah juga melibatkan diri untuk menjamin dana tersebut hingga 2 milyar rupiah per nasabah.

h) Kemudahan melakukan transaksi dalam produk lain

Bagi nasabah Tabungan Karyawan BRISyariah iB mendapatkan kemudahan dalam menikmati produk lain yang disediakan di bank BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang. Tidak sedikit nasabah Tabungan Karyawan BRISyariah iB yang mengambil produk pembiayaan yang ditawarkan oleh bank. Nasabah tidak khawatir tidak dapat melakukan angsuran bulanan karena angsuran bulanan dapat dipotong dari saldo yang ada di rekening Tabungan Karyawan BRISyariah iB tersebut. Sehingga, sisa saldo yang ada di rekening Tabungan Karyawan BRISyariah iB adalah saldo bersih milik nasabah setelah dipotong untuk setoran bulanan.

i) Mempermudah manajemen keuangan nasabah

Nasabah dapat mempermudah dalam melakukan manajemen keuangannya Karena sistem penggajian diberikan pada tanggal yang tetap. Salah satu yang menjadi keunggulan lainnya ialah adanya potongan zakat yang besarnya dapat ditentukan sesuai keinginan nasabah. Jadi, gaji yang diterima adalah gaji bersih setelah pemotongan zakat.

2) *Weaknesses* (Kelemahan)

a) Kurangnya promosi

Promosi yang digunakan BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang dalam memasarkan produk Tabungan Karyawan BRISyariah iB ini hanya dilakukan melalui kerjasama dengan perusahaan-perusahaan diwilayah tertentu.

b) Fasilitas ATM masih sangat terbatas

Yang membuat pembukaan rekening baru di bank bertambah banyak ialah kepekaan bank dalam perkembangan teknologi yang kemudian diadopsi untuk keperluan nasabahnya, termasuk transaksi keuangan. Salah satu wujud dari

perkembangan teknologi ialah adanya layanan ATM. Pelayanan yang diberikan oleh kebanyakan industri perbankan selama ini nampak mulai mengalami pergeseran dan perubahan yang signifikan yang menuntut perlunya inovasi produk. Seiring dengan kemajuan teknologi, ATM kini mulai dirasakan tidak lagi mampu melayani kebutuhan nasabah secara optimal.³² Padahal, layanan ini sangat berpengaruh bagi nasabah yang menginginkan kemudahan dalam bertransaksi. Namun pada kenyataannya saat ini ATM BRI Syariah di wilayah Ajibarang hanya terdapat 1 unit saja yang bertempat di BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang itu sendiri.

c) Rendahnya kualitas SDM Pemasaran

Dalam mempromosikan produk maka sebelumnya diperlukan koordinasi seluruh pihak terkait, karena semakin baik koordinasi maka akan semakin terpenuhinya produk yang dibutuhkan nasabah. Koordinasi itu sendiri dapat dikatakan efektif jika mutu sumber daya manusianya tinggi, menguasai pengetahuan dan ketrampilan teknologi baru, sistem informasi, dan jejaring pemasaran baru. Selain itu hal yang menjadi perhatian dalam pemasaran ialah sumber daya manusia yang mampu memahami karakteristik pasar termasuk dinamika perilaku nasabah, mengamati perilaku pesaing, dan mempromosikan produk dengan efektif serta efisien.

3) *Opportunities* (Peluang)

a) Memiliki potensi pasar yang baik

Potensi pasar BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang termasuk besar, mengingat mayoritas penduduk wilayah kerja BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang beragama Islam. Selain

³² Muhammad, *Bank Syariah Problem dan Prospek Perkembangan di Indonesia* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2005), hlm. 101.

itu, BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang merupakan satu-satunya bank BRI yang berbasis syariah di wilayah Ajibarang.

b) Pertumbuhan karyawan yang cukup tinggi

Pertumbuhan karyawan ini ditunjukkan dari semakin bertambahnya perusahaan di wilayah kerja BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang sehingga secara otomatis akan berdampak pada pertumbuhan karyawan pula. Hal tersebut sangat berpeluang dalam memperluas jaringan bagi BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang untuk mengeruk nasabah-nasabah baru.

c) Wilayah kantor yang strategis

Letak kantor BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang berada di lingkungan yang sangat strategis. Sebelah barat berdekatan dengan pasar Ajibarang, sebelah utara berdekatan dengan RSUD Ajibarang, sebelah selatan yaitu jalan menuju objek wisata *Dreamland Park*, sedangkan sebelah timur adalah jalan utama jalur Purwokerto-Wangon. Dengan lokasi yang strategis ini dapat memberikan kemudahan akses bagi nasabah maupun calon nasabah yang mencari BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang.

4) *Threats* (Ancaman)

a) Adanya produk yang sejenis di bank lain

Ancaman merupakan segala sesuatu yang dapat membatasi atau menggagalkan pencapaian sasaran yang ditetapkan, akan tetapi belum pernah terjadi dan tidak dapat dipengaruhi secara langsung. Produk Tabungan Karyawan BRISyariah iB ini memiliki ancaman yaitu produk yang sejenis yang ditawarkan oleh bank syariah disekitar wilayah kerja BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang. Adanya produk sejenis dari bank lain tersebut dikhawatirkan akan mempengaruhi jumlah nasabah Produk Tabungan Karyawan BRISyariah iB di BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang.

b) Kurangnya antusias masyarakat

Pola pikir masyarakat yang menganggap bahwa dunia perbankan adalah sesuatu yang rumit, sehingga masyarakat enggan untuk masuk dalam bank tersebut. Terlebih pola pikir masyarakat desa yang menganggap bahwa seseorang yang memiliki hubungan dengan bank itu memalukan, alasannya ialah bahwa mereka menganggap bahwa orang-orang yang datang ke bank adalah orang yang mau meminjam uang saja. Dari persepsi masyarakat itulah yang mengakibatkan masyarakat malas atau bahkan takut untuk berhubungan dengan bank.

c) Kurangnya pemahaman masyarakat terkait perbankan syariah

Di era global ini, perkembangan dunia perbankan semakin dituntut untuk dapat memenuhi kebutuhan masyarakat. Dari situlah lahir gagasan pembentukan perbankan syariah untuk dapat menyediakan kebutuhan masyarakat akan perbankan yang sesuai dengan prinsip syariah. Namun tidak sedikit masyarakat yang menganggap bahwa sistem yang digunakan oleh bank syariah ini masih sama dengan sistem yang digunakan oleh perbankan konvensional. Hal inilah yang sering terjadi di wilayah kerja BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang. Masyarakat kurang percaya terhadap sistem yang digunakan oleh bank syariah dan mereka masih memilih bungkam daripada mencari tahu kebenaran hal tersebut.

d) Strategi bisnis yang mudah ditiru

Strategi bisnis yang digunakan oleh BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang sangat mudah ditiru oleh pesaing. Karena strategi yang digunakan merupakan strategi yang mudah dilakukan oleh pesaing.

e) Munculnya teknologi baru yang lebih canggih

Tak dapat dipungkiri lagi bahwa era *financial technologi* ini dapat mendatangkan rasa khawatir bagi bank, alasannya teknologi telah menjamu masyarakat dengan berbagai fitur yang biasanya didapatkan dari bank. Hal ini dapat mempengaruhi pola pikir masyarakat untuk menyimpan dananya di bank terutama BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang.

3. Ancangan Strategi SWOT pada produk Tabungan

a. Tabungan Faedah BRISyariah iB

Tabel 7.

Perhitungan Bobot EFI dan EFE Tabungan Faedah BRISyariah iB

No	Aspek	Hasil Identifikasi	Bobot		
			Bobot	Rating	BR
1.	KEKUATAN	1. Dana nasabah dikelola berdasarkan dengan prinsip syariah	0.20	4	0.80
		2. Setoran ringan	0.03	2	0.06
		3. Bebas biaya adminitrasi bulanan	0.05	1	0.05
		4. Dapat ditarik sewaktu-waktu	0.15	3	0.45
		5. Jaminan LPS	0.05	1	0.05
		6. Sebagai produk <i>funding</i> unggulan	0.05	1	0.05
		7. Pelayanan <i>frontliner</i> yang baik	0.10	4	0.40
2.	KELEMAHAN	1. Kurangnya promosi	0.10	2	0.20
		2. Fasilitas ATM yang sangat terbatas	0.10	1	0.10
		3. Rendahnya kualitas SDM Pemasaran pada produk Tabungan Faedah BRISyariah iB	0.10	3	0.30
		4. Transaksi tarik tunai melalui ATM dikenai biaya	0.05	2	0.10
		5. Besarnya bonus tidak menentu	0.02	1	0.02
			1,0	2,58	
3.	PELUANG	1. Memiliki potensi pasar yang baik	0.20	1	0.20
		2. Pertumbuhan nasabah yang cukup tinggi	0.10	3	0.30
		3. Wilayah kantor yang strategis	0.10	4	0.40
4.	ANCAMAN	1. Adanya produk yang sejenis di bank lain	0.20	1	0.20
		2. Kurangnya antusias masyarakat	0.15	1	0.15
		3. Kurangnya kepercayaan masyarakat terkait perbankan syariah	0.15	3	0.45
		4. Munculnya teknologi terbaru yang lebih canggih	0.10	1	0.10
			1,0	1,80	

Setelah melakukan analisis dengan menggunakan matriks EFI (Evaluasi Faktor Internal) dan EFE (Evaluasi Faktor Eksternal) diketahui faktor strategis internal terhadap produk Tabungan Faedah BRISyariah

iB yang terdiri dari kekuatan dan kelemahan menunjukkan skor tertimbang 2,58 dan faktor strategis eksternal terhadap produk Tabungan Faedah BRISyariah yang terdiri dari peluang dan ancaman menunjukkan skor tertimbang sebesar 1,80. Berdasarkan nilai kedua faktor tertimbang tersebut peneliti selanjutnya mengalokasikan kedua faktor tersebut ke dalam diagram matriks SWOT sebagai berikut :

Tabel 8.

Matriks SWOT Tabungan Faedah BRISyariah iB

EFI	STRENGTHS	WEAKNESSES
EFA	<ol style="list-style-type: none"> 1. Dana dikelola berdasarkan prinsip syariah 2. Setoran ringan 3. Bebas adminitrasi bulanan 4. Dapat ditarik sewaktu-waktu 5. Jaminan LPS 6. Sebagai produk <i>funding</i> unggulan 7. Layanan <i>frontliner</i> yang baik 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kurangnya promosi 2. Fasilitas ATM yang sangat terbatas 3. Rendahnya kualitas SDM Pemasaran pada produk Tabungan Faedah BRISyariah iB 4. Transaksi tarik tunai melalui ATM dikenai biaya 5. Besarnya bonus tidak menentu
OPPORTUNITIES	S-O	W-O
<ol style="list-style-type: none"> 1. Memiliki potensi pasar yang baik 2. Pertumbuhan nasabah yang cukup tinggi 3. Wilayah kantor yang strategis 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Melakukan upaya pengembangan produk 2. Melakukan pelayanan prima kepada nasabah 3. Memberikan kemudahan bagi nasabah dalam melakukan transaksi 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menjaga image baik bank dengan menjaga kepercayaan nasabah 2. Melakukan promosi yang lebih gencar 3. Menambah jaringan pemasaran
THREATS	S-T	W-T
<ol style="list-style-type: none"> 1. Adanya produk yang sejenis di bank lain 2. Kurangnya antusias masyarakat 3. Kurangnya pemahaman masyarakat terkait perbankan syariah 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Memberikan kesan menarik pada produk yang ditawarkan 2. Menciptakan suasana lingkungan kerja yang Islami 3. Melakukan kegiatan sosialisasi kepada masyarakat 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menciptakan upaya pemasaran produk yang kreatif 2. Meningkatkan kualitas SDM pemasaran melalui pelatihan-pelatihan tertentu 3. Mengurangi biaya tarik tunai melalui mesin ATM

Berdasarkan analisis tersebut di atas menunjukkan bahwa kinerja BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang dapat ditentukan oleh kombinasi faktor internal dan faktor eksternal. Kombinasi tersebut diantaranya adalah sebagai berikut :

- 1) Strategi SO (mendukung strategi *Growth*)

Strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya.³³ Strategi SO yang ditempuh BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang yaitu:

- a) Melakukan upaya pengembangan produk
- b) Melakukan pelayanan prima kepada nasabah
- c) Memberikan kemudahan bagi nasabah dalam melakukan transaksi

2) Strategi ST (mendukung Strategi Diversifikasi)

Strategi ini adalah strategi dalam menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman.³⁴ Strategi ST yang ditempuh BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang yaitu:

- a) Memberikan kesan menarik pada produk yang ditawarkan
- b) Menciptakan suasana lingkungan kerja yang Islami
- c) Melakukan kegiatan sosialisasi kepada masyarakat

3) Strategi WO (Mendukung strategi *Turn Around*)

Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.³⁵ Strategi WO yang ditempuh BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang yaitu:

- a) Menjaga image baik bank dengan menjaga kepercayaan nasabah
- b) Melakukan promosi yang lebih gencar
- c) Menambah jaringan pemasaran

4) Strategi WT (Mendukung Strategi Defensif)

Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat *defensive* dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.³⁶ Strategi WT yang ditempuh BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang yaitu:

³³ Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis (Cara Perhitungan Bobot, Rating, dan OCAI)* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2016), hlm. 84.

³⁴ Ibid, hlm. 84.

³⁵ Ibid, hlm. 84.

³⁶ Ibid, hlm. 84.

- a) Menciptakan upaya pemasaran produk yang kreatif
- b) Meningkatkan kualitas SDM pemasaran melalui pelatihan-pelatihan tertentu
- c) Mengurangi biaya tarik tunai melalui mesin ATM

Tabel 9.

Perhitungan Bobot EFI dan EFA Tabungan Haji BRISyariah iB

No	Aspek	Hasil Identifikasi	Bobot		
			Bobot	Rating	BR
1.	KEKUATAN	1. Dana dikelola berdasarkan prinsip syariah	0.20	4	0.80
		2. Setoran ringan	0.05	2	0.10
		3. Bebas administrasi bulanan	0.05	1	0.05
		4. Jaminan LPS	0.05	1	0.05
		5. Tidak ada potongan saldo meskipun tidak diisi selama waktu tertentu	0.15	3	0.15
		6. Bagi hasil yang kompetitif	0.10	1	0.10
		7. Tidak dapat ditarik sewaktu-waktu	0.05	1	0,05
		8. Pemberian souvenir bagi nasabah pelunasan	0.03	1	0.03
		9. Adanya jaminan asuransi bagi nasabah	0.05	1	0.05
2.	KELEMAHAN	1. Kurangnya promosi	0.05	1	0.05
		2. Kurangnya SDM Pemasaran pada produk Tabungan Haji BRISyariah iB	0.10	3	0.30
		3. Tidak mendapatkan fasilitas ATM	0.05	1	0.05
		4. Cek saldo harus ke Bank	0.05	3	0.15
		5. Fitur yang tersedia hanya <i>internet Banking</i>	0.02	4	0.08
			1.0		2,01
3.	PELUANG	1. Adanya peraturan pemerintah yang mewajibkan pembayaran biaya naik haji harus dilakukan melalui bank syariah	0.10	2	0.20
		2. Mayoritas penduduk Indonesia beragama Islam	0.15	2	0.30
		3. Wilayah kantor yang strategis	0.10	1	0.10
		4. Memiliki potensi pasar yang baik	0.15	1	0.15
		5. Pertumbuhan nasabah yang cukup tinggi	0.10	3	0.30
4.	ANCAMAN	1. Adanya produk yang sejenis di bank lain	0.20	1	0.20
		2. Kurangnya antusias masyarakat	0.05	2	0.10
		3. Kurangnya kepercayaan masyarakat terkait perbankan syariah	0.10	4	0.40
		4. Antrian haji yang semakin panjang	0.02	3	0.06
		5. Munculnya teknologi terbaru yang lebih canggih	0.03	1	0.03
			1.0		1,84

THREATS	S-T	W-T
1. Adanya produk yang sejenis di bank lain 2. Kurangnya antusias masyarakat 3. Kurangnya pemahaman masyarakat terkait pelunasan BPIH 4. Antrian haji yang semakin panjang 5. Munculnya teknologi terbaru yang lebih canggih	1. Mempertahankan kekhasan produk 2. Melaksanakan <i>social education</i> kepada masyarakat 3. Turut andil dalam kegiatan di masyarakat agar lebih dikenal	1. Menetapkan strategi bisnis baru yang efektif dan efisien 2. Meningkatkan upaya promosi melalui berbagai media 3. Memanfaatkan teknologi dalam upaya promosi maupun pengembangan produk bank

Berdasarkan analisis tersebut di atas menunjukkan bahwa kinerja BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang dapat ditentukan oleh kombinasi faktor internal dan faktor eksternal. Kombinasi tersebut diantaranya adalah sebagai berikut :

1) Strategi SO (mendukung strategi *Growth*)

Strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya.³⁷ Strategi SO yang ditempuh BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang yaitu:

- a) Mempertahankan kualitas produk
- b) Meningkatkan pelayanan terhadap nasabah
- c) Mengembangkan produk sesuai kebutuhan pasar
- d) Menjalin hubungan baik dengan pemerintah

2) Strategi ST (mendukung Strategi Diversifikasi)

Strategi ini adalah strategi dalam menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman.³⁸ Strategi ST yang ditempuh BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang yaitu:

- a) Mempertahankan kekhasan produk
- b) Melaksanakan *social education* kepada masyarakat
- c) Turut andil dalam kegiatan di masyarakat agar lebih dikenal

³⁷ Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis (Cara Perhitungan Bobot, Rating, dan OCAI)* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2016), hlm. 84

³⁸ Ibid, hlm. 84

3) Strategi WO (Mendukung strategi *Turn Around*)

Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.³⁹ Strategi WO yang ditempuh BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang yaitu:

- a) Meningkatkan fasilitas berbasis teknologi untuk mempermudah akses nasabah
- b) Meningkatkan upaya promosi yang lebih gencar
- c) Meningkatkan kualitas SDM pemasaran

4) Strategi WT (Mendukung Strategi Defensif)

Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensive dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.⁴⁰ Strategi WT yang ditempuh BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang yaitu:

- a) Menetapkan strategi bisnis baru yang efektif dan efisien
- b) Meningkatkan upaya promosi melalui berbagai media
- c) Memanfaatkan teknologi dalam upaya promosi maupun pengembangan produk bank

Tabel 11.

Perhitungan Bobot EFI dan EFA Tabungan Karyawan BRISyariah iB

No	Aspek	Hasil Identifikasi	Bobot		
			Bobot	Rating	BR
1.	KEKUATAN	1. Dana dikelola berdasarkan prinsip syariah	0.20	4	0.80
		2. Setoran ringan	0.03	1	0.03
		3. Bebas administrasi bulanan	0.05	1	0.05
		4. Gratis biaya tarik tunai melalui ATM	0.10	3	0.30
		5. Dapat ditarik sewaktu-waktu			
		6. Adanya bonus yang diberikan atas simpanan wadiah	0.15	3	0.45
		7. Jaminan LPS	0.02	1	0.02
		8. Kemudahan melakukan transaksi dalam produk lain	0.02	1	0.02
		9. Mempermudah manajemen keuangan nasabah	0.05	1	0.05
		0.03	1	0.03	

³⁹ Ibid, hlm. 84

⁴⁰ Ibid, hlm. 84

2.	KELEMAHAN	1. Kurangnya promosi	0.10	1	0.10
		2. Fasilitas ATM masih sangat terbatas	0.15	1	0.15
		3. Rendahnya kualitas SDM Pemasaran	0.10	3	0.30
			1.0		2.30
3.	PELUANG	1. Memiliki potensi pasar yang baik	0.20	3	0.60
		2. Pertumbuhan karyawan yang cukup tinggi	0.10	2	0.20
		3. Wilayah kantor yang strategis	0.10	4	0.40
			1.0		2.10
4.	ANCAMAN	1. Adanya produk yang sejenis di bank lain	0.20	1	0.20
		2. Kurangnya antusias masyarakat	0.10	1	0.10
		3. Kurangnya kepercayaan masyarakat terkait perbankan syariah	0.15	3	0.45
		4. Strategi bisnis yang mudah ditiru	0.05	1	0.05
		5. Munculnya teknologi terbaru yang lebih canggih	0.10	1	0.10
			1.0		2.10

Setelah melakukan analisis dengan menggunakan matriks EFI (Evaluasi Faktor Internal) dan EFE (Evaluasi Faktor Eksternal) diketahui faktor strategis internal terhadap produk Tabungan Karyawan BRISyariah iB yang terdiri dari kekuatan dan kelemahan menunjukkan skor tertimbang 2,30 dan faktor strategis eksternal terhadap produk Tabungan Karyawan BRISyariah yang terdiri dari peluang dan ancaman menunjukkan skor tertimbang sebesar 2,10. Berdasarkan nilai kedua faktor tertimbang tersebut peneliti selanjutnya mengalokasikan kedua faktor tersebut ke dalam diagram matriks SWOT sebagai berikut :

Tabel 12.
Matrik SWOT Tabungan Karyawan BRISyariah iB

EFI	STRENGTH	WEAKNESSES
EFA	<ol style="list-style-type: none"> 1. Dana dikelola berdasarkan dengan prinsip syariah 2. Setoran ringan 3. Bebas adminitrasi bulanan 4. Gratis biaya tarik tunai melalui ATM 5. Dapat ditarik sewaktu-waktu 6. Adanya bonus yang diberikan atas simpanan wadiah 7. Jaminan LPS 8. Kemudahan melakukan transaksi dalam produk lain 9. Mempermudah manajemen keuangan nasabah 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kurangnya promosi 2. Fasilitas ATM masih sangat terbatas 3. Rendahnya kualitas SDM Pemasaran

OPPORTUNITIES	S-O	W-O
1. Memiliki potensi pasar yang baik 2. Pertumbuhan karyawan yang cukup tinggi 3. Wilayah kantor yang strategis	1. Meningkatkan kualitas produk 2. Mengembangkan produk sesuai kebutuhan pasar 3. Menciptakan variasi produk yang lebih menarik 4. Cepat tanggap dalam merespon nasabah	1. Meningkatkan kualitas SDM pemasaran 2. Meningkatkan fasilitas berbasis teknologi yang mampu memberi kemudahan bagi nasabah 3. Meningkatkan strategi promosi yang lebih efektif
THREATS	S-T	W-T
1. Adanya produk yang sejenis di bank lain 2. Kurangnya antusias masyarakat 3. Kurangnya pemahaman masyarakat terkait perbankan syariah 4. Strategi bisnis yang mudah ditiru 5. Munculnya teknologi terbaru yang lebih canggih	1. Memperluas jejaring dengan perusahaan atau instansi 2. Mempertahankan ciri khas produk	1. Menetapkan strategi bisnis baru yang lebih kreatif dan inovatif 2. Meningkatkan upaya promosi melalui berbagai media

Berdasarkan analisis di atas menunjukkan bahwa kinerja BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang dapat ditentukan oleh kombinasi faktor internal dan faktor eksternal, diantaranya adalah :

1) Strategi SO (mendukung strategi *Growth*)

Strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya.⁴¹ Strategi SO yang ditempuh BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang yaitu:

- a) Meningkatkan kualitas produk
- b) Mengembangkan produk sesuai kebutuhan pasar
- c) Menciptakan variasi produk yang lebih menarik
- d) Cepat tanggap dalam merespon nasabah

2) Strategi ST (mendukung Strategi Diversifikasi)

Strategi ini adalah strategi dalam menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman.⁴² Strategi ST yang ditempuh BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang yaitu:

⁴¹ Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis (Cara Perhitungan Bobot, Rating, dan OCAI)* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2016), hlm. 84

⁴² Ibid, hlm. 84

- a) Memperluas jejaring dengan perusahaan atau instansi
 - b) Mempertahankan ciri khas produk
- 3) Strategi WO (Mendukung strategi *Turn Around*)
- Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.⁴³ Strategi WO yang ditempuh BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang yaitu:
- a) Meningkatkan kualitas SDM pemasaran
 - b) Meningkatkan fasilitas berbasis teknologi yang mampu memberi kemudahan bagi nasabah
 - c) Meningkatkan strategi promosi yang lebih efektif
- 4) Strategi WT (Mendukung Strategi Defensif)
- Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat *defensive* dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.⁴⁴ Strategi WT yang ditempuh BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang yaitu:
- a) Menetapkan strategi bisnis baru yang lebih kreatif dan inovatif
 - b) Meningkatkan upaya promosi melalui berbagai media

IAIN PURWOKERTO

⁴³ Ibid, hlm. 84

⁴⁴ Ibid, hlm. 84

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Analisis SWOT yang dilakukan terhadap produk Tabungan Faedah, Tabungan Haji, dan Tabungan Karyawan BRISyariah iB menghasilkan kesimpulan bahwa masing-masing produk memiliki faktor internal dan eksternal yang berbeda-beda. Namun, pada ketiganya terdapat faktor yang selalu muncul. Dari sisi kekuatan ketiga produk tersebut memiliki bobot yang tinggi pada point pengeloaan dana berdasarkan prinsip syariah. Sedangkan pada faktor Kelamahan ketiga produk memiliki kualitas rendah pada sumber daya manusia di bidang pemasaran serta jaringan ATM yang masih jarang dijumpai dan kurangnya aktivitas promosi yang dilakukan oleh tim marketing. Dari analisis faktor eksternal yaitu dari sisi peluang, ketiga produk tersebut memiliki jumlah peminat yang cukup tinggi dan memiliki potensi pasar yang baik sehingga berpeluang besar dalam upaya pengembangan produk yang baik. Sedangkan ancaman yang dihadapi yaitu pada produk sejenis yang banyak dijumpai dipasaran serta kurangnya kepercayaan masyarakat terkait sistem yang dilakukan dalam perbankan syariah.

Berdasarkan hasil ancangan SWOT, strategi yang cocok digunakan oleh BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang adalah strategi SO (*Strengths Opportunities Strategies*) yaitu menggunakan kekuatan dalam memanfaatkan peluang. strategi SO yang dapat dilakukan diantaranya ialah melakukan upaya peningkatan terhadap SDM pemasaran, menyusun strategi promosi yang efektif dan efisien, melakukan inovasi pengembangan produk, memperluas kerjasama dengan pihak-pihak yang berpengaruh, melakukan *social education* kepada masyarakat terkait pemahaman sistem bank syariah, serta melakukan upaya peningkatan dibidang teknologi.

B. Saran

1. Berdasarkan hasil ancangan tersebut penulis merekomendasikan untuk menggunakan strategi SO (*Strengths Opportunities Strategies*) yaitu menggunakan kekuatan dalam memanfaatkan peluang dan peneliti juga merekomendasikan alternatif strategi yaitu dengan menggunakan strategi diferensiasi. Pemilihan strategi ini pihak BRISyariah KCP Banyumas AJibarang akan berusaha untuk memiliki keunikan pada dimensi tertentu dari produk yang mereka hasilkan, dimana keunikan tersebut dianggap bernilai oleh nasabah. Strategi diferensiasi dapat dilakukan oleh pihak bank dalam lima dimensi yaitu diferensiasi produk, diferensiasi layanan, diferensiasi personil, diferensiasi saluran dan diferensiasi citra.
2. BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang harus senantiasa meningkatkan kualitas Tabungan Faedah, Haji serta Tabungan Karyawan BRISyariah iB baik dari sisi produk, SDM pemasarannya maupun layanan berbasis teknologi agar nasabah lebih tertarik dengan produk tabungan di BRISyariah KCP Banyumas Ajibarang dibandingkan dengan bank lain.

DAFTAR PUSTAKA

- Aini DF, Fajar Nur', *Teknik Analisis SWOT*, Yogyakarta: Buwas, 2016.
- Aji, Cipta Kurnia, 2008, "Pendekatan Analisis SWOT Terhadap Produk Tabungan Haji Arafah (studi kasus pada Bank Muamalat Indonesia)", Skripsi, Fakultas Syariah dan Hukum, UIN Syarif Hidayatullah, Jakarta.
- Alfiaunita, Anni, 2016, "Analisis SWOT pada Produk Tabungan Super Fitri di BPRS Asad Alif Kantor Kas Semarang", Tugas Akhir, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN Walisongo, Semarang.
- Amanah, Fajar, 2016. "Analisis SWOT pada Produk Tabungan Impian di BRISyariah Cabang Weleri", Tugas Akhir, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN Walisongo, Semarang.
- Anshori, Abdul Ghofur, *Hukum Perbankan Syariah*, Yogyakarta: Refika Aditama, 2009.
- _____, *Pembentukan Bank Syariah Melalui Akuisisi dan Konversi*, Yogyakarta: UII Press, 2010.
- _____, *Perbankan Syariah di Indonesia*, Yogyakarta: Gajah Mada University Press, 2009.
- Arikunto, Suharsami, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, Jakarta: Rineka Cipta, 2013.
- Brosur Internet Banking BRISyariah
- Brosur produk Tabungan Faedah BRISyariah iB
- Brosur produk Tabungan Haji BRISyariah iB
- Brosur smsBRIS BRISyariah
- Buku Panduan Operasional BRISyariah
- Buku Panduan Pembiayaan Konsumer BRISyariah
- Dahlan, Ahmad, *Bank Syariah Teoritik, Praktik, Kritik*, Yogyakarta: Teras, 2012.
- Damanuri, Aji, *Metodologi Penelitian*, Ponorogo: STAIN Press Ponorogo, 2010.
- Herdiansyah, Haris, *Metodologi Penelitian Kualitatif untuk Ilmu-ilmu Sosial*, Jakarta: Salemba Humanika, 2014.

<https://www.brisyariah.co.id>

Ifham, Ahmad, *Logika Fikih Bank Syariah*, Depok: Herya Media, 2015.

Ismail, *Perbankan Syariah*, Jakarta: Kencana, 2011.

Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan*, Jakarta: Rajawali Pers, 2011.

Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemah*.

Khusnita, Amila, 2011, "Analisis SWOT dalam Menentukan Strategi Bersaing (studi pada PT Bank BNI Syariah kantor cabang jember)", Skripsi, Fakultas Ekonomi, Universitas Jember, Jember.

Masruroh, Umi, 2015, "Analisis SWOT dalam Strategi Pemasaran Produk Tabungan Batara iB di BTN Syariah Cabang Semarang", Skripsi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN Walisongo, Semarang.

Muhamad, *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Syariah*, Yogyakarta: UII Press, 2000.

Muhammad, *Bank Syariah Problem dan Prospek Perkembangan di Indonesia*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2005.

_____, *Manajemen Dana Bank Syariah*, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2014.

Neskens, M. Romi, 2006, "Analisis SWOT Terhadap Produk Deposito Mudharabah di Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Kalimalang", Skripsi, Fakultas Syariah dan Hukum, UIN Syarif Hidayatullah, Jakarta.

Nilasari, Senja, *Manajemen Strategi Itu Gampang*, Jakarta: Dunia Cerdas, 2014.

Rangkuti, Freddy, *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis (Cara Perhitungan Bobot, Rating, dan OCAI)*, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2016.

Sani D, Nur Azizah, 2017, "Analisis SWOT dalam Strategi Pemasaran Produk Tabungan Impian BRISyariah Kantor Cabang Purwokerto", Tugas Akhir, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Purwokerto, Purwokerto.

Sholihin, Ismail, *Manajemen Strategi*, Jakarta: Erlangga, 2012.

Siagan, Sondang P., *Manajemen Stratejik*, Jakarta: Bumi Aksara, 1995.

Sodikin, Muhammad Ali, 2015, "Analisis SWOT pada Produk Tabungan Haji BRISyariah KCP Demak", Tugas Akhir, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN Walisongo, Semarang.

Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, Bandung: Alfabeta CV, 2014.

Suryatama, Erwin, *Lebih Memahami Analisis SWOT dalam Bisnis*, Surabaya: Kata Pena, 2014.

Susanto, Burhabuddin, *Hukum Perbankan Syariah di Indonesia*, Yogyakarta: UII Press, 2008.

Tamara, Angelica, "Implementasi Analisis SWOT dalam Strategi Pemasaran Produk Mandiri Tabungan Bisnis", *Jurnal Riset dan Bisnis Manajemen*, Vol. 4, No. 3, hlm. 395-406.

Tanzeh, Ahmad, *Metodologi Penelitian Praktis*, Yogyakarta: Teras, 2011.

Tunggal, Amin Widjaja, *Manajemen Suatu Pengantar*, Jakarta: Renika Cipta, 1993.



IAIN PURWOKERTO