

ANALISIS SWOT (*STRENGHT, WEAKNESSES, OPPORTUNITY, THREATHS*) DALAM PENGEMBANGAN PRODUK SIMPANAN MENUJU SEJAHTERA PLUSS (SMESS) DI KJKS BMT ISTIQLAL PEKALONGAN

TUGAS AKHIR

Diajukan Kepada STAIN Pekalongan
Dalam Rangka Memenuhi Salah Satu Persyaratan Memperoleh Gelar
Ahli Madya (A.Md) di Bidang Ilmu Perbankan Syariah



ASAL BUKU INI :	Penulis
PENERBIT / WARPA :	-
TGL. PENGIMAHAN :	29-09-2016
NO. KLASIFIKASI :	TAP3 P85 16.016 PUT-a
NO. INDIK :	1612-016

Disusun Oleh:

DINA PERMATASARI PUTRI
NIM. 2012111070

**PROGRAM STUDI DIII PERBANKAN SYARIAH
JURUSAN SYARIAH SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM
NEGERI (STAIN) PEKALONGAN**

2015

DEKLARASI

Dengan penuh kejujuran dan tanggungjawab, penulis menyatakan bahwa Tugas Akhir yang berjudul **“ANALISIS SWOT (*STRENGHT, WEAKNESSES, OPPORTUNITY, THREATHS*) DALAM PENGEMBANGAN PRODUK SIMPANAN MENUJU SEJAHTERA PLUSS (SMESS) DI KJKS BMT ISTIQLAL PEKALONGAN”** adalah benar-benar Karya Ilmiah yang dibuat oleh Penulis sendiri, kecuali informasi yang terdapat dalam referensi yang dijadikan bahan rujukan.

Demikian pernyataan ini penulis buat dengan sebenar-benarnya.

Pekalongan, September 2015

Yang menyatakan,



DINA PERMATASARI P
2012111070

Dra. Hj. Susminingsih, M. Ag
Perum griya Tirta Indah gg 2, No 62
Pekalongan

Hj. Rinda Asytuti, M. Si
Jl Urip Sumoharjo
Pekalongan

NOTA PEMBIMBING

Lamp : 3 (Tiga) eksemplar

Hal : Naskah Tugas Akhir
Saudari Dina Permatasari Putri

Kepada:

Yth. Ketua STAIN
c/q Ketua Jurusan Syariah
di-

PEKALONGAN

Assalamualaikum Wr. Wb

Setelah diadakan penelitian dan perbaikan seperlunya, maka bersama ini kami kirimkan naskah Tugas Akhir saudari:

Nama : DINA PERMATASARI PUTRI

NIM : 2012 111 070

JUDUL : "ANALISIS SWOT (STRENGTH, WEAKNESSES, OPPORTUNITY, THREATS) DALAM PENGEMBANGAN PRODUK SIMPANAN MENUJU SEJAHTERA PLUSS (SMESS) DI KJKS BT ISTIQLAL PEKALONGAN"

Dengan permohonan agar Tugas Akhir saudari tersebut dapat segera di munaqosahkan.

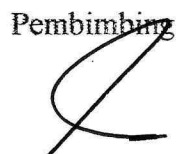
Demikian harap menjadi perhatian dan disampaikan terimakasih.

Wassalamualaikum Wr. Wb.

Pekalongan, Mei 2015

Pembimbing I

Pembimbing II


Dra. Hj. Susminingsih, M. Ag
NIP.19750211198032001


Hj. Rinda Asytuti, M. Si
NIP.197712062005012002



**KEMENTERIAN AGAMA
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
(STAIN) PEKALONGAN**

Alamat : Jl. Kusuma Bangsa No. 9 Telp. (0285) 412575-412572 Fax. 423418

E-mail : stainpk1@telkomnet_stainpk1@hotmail.com

PENGESAHAN

Ketua Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Pekalongan
mengesahkan Tugas Akhir Saudara :

Nama : DINA PERMATASARI PUTRI

NIM : 2012111070

Judul : ANALISIS SWOT (*STRENGTH, WEAKNESSES, OPPORTUNITY, THREATS*) DALAMPENGEMBANGAN PRODUK SIMPANAN MENUJU SEJATERA PLUSS (SMESS) DI KJKS BMT ISTIQLAL PEKALONGAN

Yang telah diujikan pada hari Selasa tanggal 08 September 2015 dan dinyatakan berhasil, serta diterima sebagai salah satu syarat guna memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md) dalam Ilmu Perbankan Syariah.

Dewan Penguji,

Penguji I

Penguji II

Ahmad Sukron, M. EI
NIP. 19711015 200501 1 003

Isriani Hardini, MA
NIP.19810530 200901 2 007

Pekalongan, 08 September 2015

Ketua



Dr. H. Ade Dedi Rohayana, M.Ag
NIP. 19710115 199803 1 005

Motto

“Dan apabila hamba-hamba-Ku bertanya kepadamu tentang Aku, maka (jawablah), bahwasannya Aku adalah dekat. Aku mengabulkan permohonan orang yang berdo’a apabila ia memohon kepada-Ku, maka hendaklah mereka itu memenuhi (segala perintah)Ku dan hendaklah mereka beriman kepada-Ku, agar mereka selalu berada dalam kebenaran (QS. Al Baqarah: 186)

Musuh yang paling berbahaya diatas dunia ini adalah penakut danimbang.

Teman yang paling setia hanyalah keberanian dan keyakinan yang teguh

(Andrew Jackson)

Kekurangan bukanlah sebuah penghalang untuk maju dan jangan dijadikan penghalang untuk mencari titik kesempurnaan

Kadang-kadang perjuangan adalah yang kita perlukan dalam hidup kita. Jika

Tuhan membiarkan hidup kita tanpa hambatan, itu mungkin melumpuhkan

kita. Kita mungkin tidak sekuat yang kita mampu.

PERSEMBAHAN

Dengan selesainya Tugas Akhir ini, kupersembahkan karya ini teruntuk:

1. Allah SWT Sang Pencipta atas kemudahan, kelancaran dan kemurahan-Nya dalam memberikan rahmat dan petunjuk-Nya untuk menyelesaikan Tugas Akhir ini.
2. Kedua orang tuaku tercinta Bapak Zuhdi Amin dan Ibu Sri Hastuti, kupersembahkan karya kecil ini kepada Ibu dan Bapak yang telah memberikan segala kasih sayang, dukungan dan cinta kasih yang tiada mungkin dapat kubalas hanya dengan selembar kertas yang bertuliskan kata cinta dan persembahan.
3. Untuk kakak-kakak dan adikku yang tiada paling mengharukan saat berkumpul bersama kalian, terimakasih atas doa dan dukungannya selama ini, hanya karya kecil ini yang dapat dipersembahkan.
4. Sahabat-sahabat tercinta: Mila, Yuni, Ifa, Nagya, Safrudin, Mukhzacky, Bibit, Syahrul, Sukron, Afrizal. Terimakasih atas bantuan, do'a, nasehat, hiburan, ejekkan dan gelak tawa serta solidaritas kalian yang luar biasa sehingga kebersamaan dan hari-hari kita menjadi lebih berarti.
5. Teman-teman senasib seperjuanganku D3 Perbankan Syariah angkatan 2011 yang tidak bisa penulis sebutkan satu per satu
6. Kepada pihak BMT Istiqlal Pekalongan, kepada Bapak Hadi Purnomo dan segenap karyawan BMT Istiqlal Pekalongan terimakasih banyak atas bantuannya.
7. Almamaterku tercinta terimakasih.

ABSTRAK

Nama : Dina Permatasari Putri

NIM : 2012 111 070

Judul : Penerapan Analisis SWOT terhadap Pengembangan Produk Simpanan Menuju Sejahtera Pluss (SMESS) di KJKS BMT Istiqlal Pekalongan.

Baitul Mal Wa Tamwil (BMT) merupakan balai usaha mandiri terpadu yang isinya berintikan lembaga *bait al-mal wa at-tamwil*, yakni lembaga usaha masyarakat yang mengembangkan aspek-aspek produksi dan investasi untuk meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi dalam skala kecil dan menengah. Koperasi Jasa Keuangan Syariah selalu berusaha untuk mengembangkan usahanya, seperti halnya produk-produk yang mereka miliki. Agar produk yang dijual laku dipasaran, maka penciptaan produk haruslah memperhatikan tingkat kualitas yang diinginkan nasabahnya. Dalam hal ini BMT akan dihadapkan oleh berbagai pengaruh, baik pengaruh yang dapat menguntungkan maupun yang merugikan. Dalam rangka menyusun strategi tersebut, BMT harus melakukan pendekatan berdasarkan analisis SWOT. Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan.

Adapun Rumusan masalah yang diangkat dalam penelitian ini adalah bagaimana Analisis SWOT produk SMESS dan bagaimana penerapannya dalam pengembangan produk SMESS. Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) dengan menggunakan pendekatan kualitatif. Sumber data yang digunakan adalah sumber data primer berupa *interview* dengan bagian pemasaran di Koperasi Jasa Keuangan Syariah BMT Istiqlal Pekalongan, dan data sekunder berupa penelitian terdahulu serta sumber-sumber lain yang terkait. Teknik pengumpulan datanya dengan metode observasi, wawancara, dan dokumentasi.

Dari hasil penelitian di dapat bahwa Penerapan analisis SWOT terhadap pengembangan produk SMESS diterapkan dengan melihat matrik SWOT produk SMESS. Berdasarkan pendekatan analisis SWOT produk SMESS, BMT Istiqlal mengambil keputusan memasarkan produk SMESS dengan cara meningkatkan pengembangan produk SMESS. Adapun langkah-langkah yang dilakukan yaitu dengan menambah atau mengurangi angsuran tiap bulannya sesuai pangsa pasar, selalu memonitoring setiap bulannya, meningkatkan *service excellent*, menambah undian setiap bulannya dan meningkatkan loyalitas nasabah.

Kata kunci: Analisis SWOT, Pengembangan Produk, Produk SMESS, dan KJKS BMT Istiqlal Pekalongan.

KATA PENGANTAR

Segala puji serta rasa syukur penulis panjatkan Allah SWT, tang telah mencurahkan segenap rahmat, taufik, dan hidayahnya. Sesungguhnya karena kemurahan-Nyalah sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini. Sholawat diiringi salam semoga selalu tercurahkan kepada suri tauladan umat muslim Nabi Muhammad SAW, beserta segenap keluarganya dan para sahabatnya yang selalu setia berjuang demi tegaknya Islam yang *haq*.

Selanjutnya, penulis menyadari sepenuhnya, bahwa dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini, penulis banyak mengalami kesulitan, hambatan, dan tantangan. Namun berkat bantuan, dorongan, dan arahan dari berbagai pihak maka penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini guna memenuhi persyaratan akademik pada program studi Diploma Tiga (DIII) pada prodi Syariah jurusan DIII Perbankan Syariah di Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Pekalongan. Dalam hal ini penulis memilih judul “Analisis SWOT (*Strenght, weaknesses, Opportunity, Threaths*) dalam Pengembangan Produk Simpanan Menuju Sejahtera Pluss (SMESS) di KJKS BMT Istiqlal Pekalongan”

Karenanya, dengan segala kerendahan hati penulis menyampaikan terima kasih dan peghargaan yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah membantu penulis baik langsung maupun tidak langsung, secara khusus penulis sampaikan terima kasih kepada yang terhormat:

1. Bapak Dr. Ade Dedi Rohayana, M.Ag, selaku Ketua STAIN PeKalongan, yang telah mengesahkan Tugas Akhir ini.

2. Bapak Drs. Tubagus Surur, M.Ag, selaku Ketua Jurusan Syariah STAIN Pekalongan dan juga selaku dosen pembimbing yang telah dengan sabar senantiasa memberikan arahan dan bimbingan dalam penyusunan Tugas Akhir ini.
3. Bapak Ahmad Rosyid, M. Si , selaku Ketua Prodi DIII Perbankan Syariah Pekalongan.
4. Ibu Dra Hj. Susminingsih, M. Ag dan Ibu Hj. Rinda Asytuti, M. Si Selaku dosen pembimbing yang telah dengan sabar senantiasa memberikan arahan dan bimbingan dalam penyusunan Tugas Akhir ini.
5. Bapak Iwan Zaenul Fuad, selaku Wali Dosen yang telah senantiasa memberikan bimbingan dan dorongan.
6. Para Dosen pengajar khususnya Program DIII Perbankan Syariah yang telah memberikan ilmunya.
7. Ayah dan Ibu beserta keluarga yang telah memberikan dukungan dengan tulus dan ikhlas.
8. Manager Koperasi Jasa Keuangan Syari'ah BMT Istiqlal Pekalongan serta seluruh pegawai KJKS BMT Istiqlal Pekalongan yang telah bersedia memberi data-data maupun informasi yang penulis butuhkan dalam penyusunan Tugas Akhir ini.
9. Teman dan sahabat yang selalu menemani penulis dengan setia dalam suka maupun duka dan selalu membantu selama studi.
10. Semua pihak yang turut andil dalam penyelesaian Tugas Akhir ini yang tidak dapat penulis sebut satu persatu.

Penulis berharap semoga Tugas Akhir ini dapat bermanfaat bagi penulis pada khususnya dan bagi para pembaca pada umumnya. Amin.

Pekalongan, September 2015

Penulis

Dina Permatasari P

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERNYATAAN	ii
HALAMAN NOTA PEMBIMBING.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
HALAMAN MOTTO	v
PERSEMBAHAN	vi
ABSTRAK	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	6
C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian	7
D. Penegasan Istilah	7
E. Telaah Pustaka	9
F. Kerangka Teori	15
G. Metode Penelitian	18
H. Sistematika Pembahasan	22

BAB II LANDASAN TEORI

A. Konsep BMT	24
1. Pengertian BMT	24
2. Dasar Hukum BMT	26
3. Landasan BMT	28
B. Analisis SWOT	29
1. Pengertian Analisis SWOT	29
a. Kekuatan (<i>Strenght</i>)	30
b. Kelemahan (<i>Weakness</i>)	30
c. Peluang (<i>Opportunities</i>)	31
d. Ancaman (<i>Threats</i>)	31
2. Fungsi, Manfaat, dan Tujuan Analisis SWOT	32
3. Mekanisme dan Ancangan Analisis SWOT	34
C. Pengembangan Produk	42

BAB III GAMBARAN UMUM BMT ISTIQLAL PEKALONGAN

A. Profil BMT Istiqlal Pekalongan	54
1. Sejarah Berdirinya	54
2. Visi dan Misi	57
3. Tujuan	57
4. Struktur Organisasi	57
B. Bidang Informasi dan Manajemen	59
C. Gambaran Produk SMESS	61

BAB IV ANALISIS DAN PEMBAHASAN

A. Analisis SWOT Produk SMESS	66
1. Kekuatan (<i>Strenghts</i>)	66
2. Kelemahan (<i>Weakness</i>)	68
3. Peluang (<i>Opportunities</i>)	69
4. Ancaman (<i>Threats</i>)	70
B. Ancangan SWOT Produk SMESS	72
C. Penerapan Analisis SWOT Terhadap Produk SMESS	77

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	83
B. Saran	85

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Tabel Bobot Tiap Aspek SWOT	37
Tabel 2.2 Tabel Matrik SWOT	39
Tabel 4.1 Tabel Matrik SWOT Produk SMESS	73
Tabel 4.2 Tabel Bobot Tiap Aspek SWOT Produk SMESS	75

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Grafik Perkembangan Produk SMESS	4
Gambar 2.1 Diagram Posisi Perusahaan	40

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar belakang

Pertumbuhan bank syariah saat ini banyak diikuti munculnya lembaga keuangan syariah lain di antaranya adalah asuransi syariah, pegadaian syariah, pasar modal syariah, reksadana syariah, bank pembiayaan syariah, BMT (koperasi syariah). *Baitul Mal Wa Tamwil* (BMT) merupakan balai usaha mandiri terpadu yang isinya berintikan lembaga *bait al-mal wa at-tamwil*, yakni lembaga usaha masyarakat yang mengembangkan aspek-aspek produksi dan investasi untuk meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi dalam skala kecil dan menengah. Dalam diskursus ekonomi Islam, BMT dapat pula dikategorikan dengan koperasi syariah, yakni lembaga ekonomi yang berfungsi untuk menarik, mengelola, dan menyalurkan dana dari, oleh, dan untuk masyarakat.¹ Jika demikian berarti BMT dapat disebut sebagai lembaga swadaya ekonomi umat yang dibentuk dari, oleh, dan untuk masyarakat.

Di tengah persaingan yang sangat ketat dengan bank-bank pemerintah maupun swasta, Koperasi Jasa Keuangan Syariah selalu berusaha untuk mengembangkan usahanya, seperti halnya produk-produk yang mereka miliki. Agar produk yang dijual laku dipasaran, maka penciptaan produk haruslah memperhatikan tingkat kualitas yang diinginkan nasabahnya. Produk yang berkualitas tinggi memiliki nilai yang lebih baik dibandingkan dengan produk

¹ Ahmad Hasan Ridwan, *Manajemen Baitul Mal Wa Tamwil*, Bandung: CV Pustaka Setia, 2013, hlm. 35

pesaing atau sering disebut dengan produk plus. Bagi dunia perbankan produk plus harus selalu diciptakan setiap waktu, sehingga dapat menarik minat calon nasabah yang baru atau dapat mempertahankan nasabah yang sudah ada sekarang ini. Banyak keuntungan yang dapat dipetik dengan adanya produk plus salah satunya untuk meningkatkan penjualan. Dalam hal ini produk yang memiliki nilai lebih akan menjadi pembicaraan dari mulut ke mulut antar nasabah. Setiap produk tersebut akan dibandingkan dengan produk pesaing, sehingga berpotensi untuk menarik nasabah lain atau memaksa nasabah lama untuk menambah konsumsinya.²

Dalam hal ini BMT akan dihadapkan oleh berbagai pengaruh, baik pengaruh yang dapat menguntungkan maupun yang merugikan. Dalam rangka menyusun strategi tersebut, BMT harus melakukan pendekatan berdasarkan analisis SWOT. Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strenghts*) dan peluang (*opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weaknesses*) dan ancaman (*threats*). Dengan demikian perencanaan strategis (*strategic planner*) harus menganalisa faktor-faktor strategi perusahaan (*kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman*).³

KJKS BMT ISTIQLAL PEKALONGAN adalah salah satu lembaga keuangan syariah di Indonesia yang mempunyai fungsi pokok yaitu menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkannya kembali kepada

² Kasmir, *Pemasaran Bank*, Jakarta: Kencana, 2004, hlm 137

³ Freddy Rangkuti, *Analisis Swot Teknik Membedah Kasus Bisnis*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2005, hlm 10

masyarakat dalam bentuk kredit atau pinjaman. Pada tanggal 1 maret 1998 mendaftarkan diri ke Dinas Perindustrian, Perdagangan dan Pengkoperasian (DISPERINDAGKOP) kota Pekalongan, sehingga memperoleh ijin usaha dengan nomor badan hukum : KSU No.13766/BH.KUK.II/III/1998. Dengan adanya tujuan BMT ISTIQLAL yaitu meningkatkan kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya, serta ikut membangun dan mengembangkan tata perekonomian yang berkeadilan sesuai prinsip-prinsip syariah, hal tersebut dapat menjadi lembaga pemberdayaan yang mandiri bagi ekonomi umat dengan mengeluarkan produk-produk yang tidak menyimpang dengan agama.

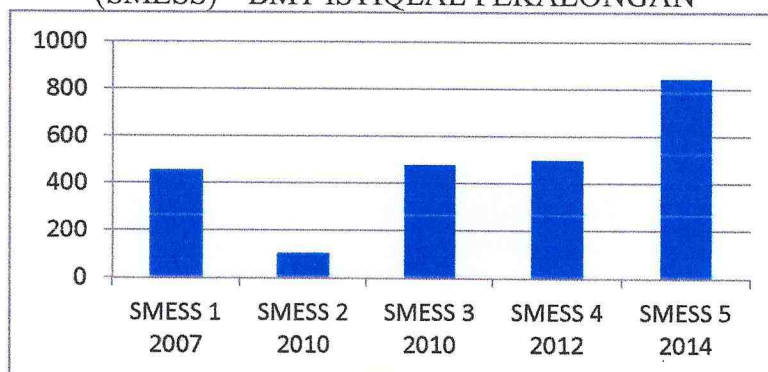
Salah satu produk simpanan unggulan di KJKS BMT ISTIQLAL Pekalongan adalah Simpanan Menuju Sejahtera Plus (SMESS). Merupakan jenis simpanan yang diperuntukan bagi penyimpanan dalam jangka waktu tertentu dan berhadiah. Dengan pengelolaan secara syariah tentu akan menjadikan nasabah atau penyimpan di KJKS BMT Istiqlal merasa lebih nyaman, simpanan SMESS ini dikelola oleh KJKS BMT Istiqlal dengan akad Mudharabah Mutlaqah yaitu akad kerjasama antara antara penyimpan dan BMT dengan prinsip bagi hasil, adapun jangka waktu simpanan ini adalah 30 bulan dengan setoran Rp.100.000,- . Simpanan ini menjadi salah satu solusi masyarakat guna merencanakan masa depan sejak dini, karena sifatnya yang berjangka diharapkan para penyimpan atau nasabah bisa merencanakan semua kebutuhan dengan sebaiknya, dan bisa memanfaatkan simpanan ini setelah jangka waktu setelah jangka waktu yang ditentukan yaitu 30 bulan. Produk

SMESS disebut unggulan karena dalam perjalanan produk tersebut mengalami banyak peningkatan dari segi jumlah nasabahnya yang mengikuti produk tersebut, dan dinilai dari nama produk yang sampai saat ini memasuki sason ke-5, ini menandakan bahwa produk ini menjadi ikon tersendiri bagi KJKS BMT Istiqlal Pekalongan.

Kondisi inilah yang akan mempengaruhi masyarakat untuk memilih produk SMESS. Dikarenakan produk SMESS memiliki jangka waktu yang lama dan produk simpanan tersebut tidak bisa diambil sewaktu-waktu sesuai yang dikehendaki nasabah sebelum jatuh tempo.

Data laporan perkembangan produk SMESS menunjukkan bahwa minat nasabah dalam produk SMESS cukup bagus. Hal ini terbukti dengan adanya perkembangan nasabah dari tahun ke tahun yang meningkat. Namun pada season ke-2 mengalami penurunan dikarenakan bonus akhir periode yang kurang menarik minat nasabah. Adapun data yang penulis peroleh dari pihak KJKS BMT Istiqlal Pekalongan:⁴

Gambar 1.1
Grafik perkembangan jumlah nasabah produk Simpanan Menuju Sejahtera Pluss (SMESS) “ BMT ISTIQLAL PEKALONGAN



Sumber : Data dari KJKS BMT Istiqlal Pekalongan

⁴Hasil wawancara dengan Muhammad Khotib, *Kabag pemasaran BMT Istiqlal Pekalongan*, tanggal 04 Maret 2015

Dari data diatas disimpulkan bahwa jumlah nasabah pada SMESS 1 adalah 452 nasabah dan mengalami penurunan pada SMESS 2 yaitu 100 nasabah. Kemudian berikutnya mengalami kenaikan pada SMESS 3 yaitu 480 nasabah, 500 nasabah untuk SMESS 4 dan yang sedang berjalan yaitu SMESS 5 sebanyak 846 nasabah.

Dalam rumusan strategi pemasaran BMT Istiqlal melakukan analisis secara menyeluruh terhadap pengaruh faktor-faktor eksternal dan internal. Lingkungan Eksternal BMT Istiqlal setiap saat berubah dengan cepat sehingga melahirkan berbagai peluang dan ancaman baik yang datang dari pesaing utama maupun dari iklim bisnis yang senantiasa berubah. Konsekuensi perubahan faktor eksternal tersebut juga mengakibatkan perubahan faktor internal perusahaan, seperti perubahan terhadap kekuatan maupun kelemahan yang dimiliki perusahaan tersebut.

Berdasarkan latar belakang tersebut di atas, hal inilah yang menjadi alasan penulis mengambil judul Tugas Akhir "ANALISIS SWOT (*STRENGHT, WEAKNESS, OPPORTUNITY, THREATHS*) DALAM PENGEMBANGAN PRODUK SIMPANAN MENUJU SEJAHTERA PLUS (SMESS) DI KJKS BMT ISTIQLAL PEKALONGAN"

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas maka permasalahan yang dapat dirumuskan penulis adalah :

1. Bagaimana Analisis Swot produk SMESS d KJKS BMT Istiqlal Pekalongan?
2. Bagaimana Penerapan Analisis SWOT dalam pengembangan produk SMESS di KJKS BMT Istiqlal Pekalongan?

C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Sejalan dengan permasalahan diatas, maka tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

- a. Untuk mengetahui Analisis Swot produk Smess di KJKS BMT Istiqlal Pekalongan.
- b. Untuk mengetahui penerapan Analisis SWOT dalam pengembangan produk Smess di KJKS BMT Istiqlal Pekalongan

2. Kegunaan Penelitian

a. Secara Teoritis

Diharapkan dari hasil penelitian ini dapat dijadikan referensi bagi lembaga terkait dalam hal perolehan data yang tepat tentang bagaimana analisis SWOT produk SMESS dan Penerapannya dalam pengembangan produk SMESS.

b. Secara Praktis

Penelitian ini disusun untuk memenuhi syarat menyelesaikan Program Studi D3 Perbankan Syariah dan memperoleh gelar Ahli Madya Perbankan Syariah di Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Pekalongan.

D. Penegasan Istilah

Agar penelitian yang dilakukan dapat terarah dan tidak menyimpang dari permasalahan yang ada, serta dalam rangka membatasi pengertian dan menghindari terjadinya kesalahpahaman terhadap judul Tugas Akhir, maka penulis perlu menegaskan beberapa istilah antara lain, yaitu sebagai berikut :

1. Penerapan

Penerapan bisa disebut juga implementasi adalah pelaksanaan dan penerapan yakni penerapan suatu prinsip pada sistem operasional di lapangan.⁵

2. Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah metode perencanaan strategis yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan (*strenght*), kelemahan (*weknesses*) peluang (*oppurtunities*), dan ancaman (*threaths*) dalam satu proyek atau suatu spekulasi bisnis.

⁵ J.S. Badudu, *Kamus Kata-kata Serapan yang Asing dalam Bahasa Indonesia*, (Jakarta : Kompas, 2003), cet ke 1, hlm. 149

3. Pengembangan

Pengembangan adalah kegiatan yang berusaha meningkatkan ketrampilan teknis, hubungan manusia dan konseptual dari manager.

4. Produk

Adalah sama dengan lembaga keuangan konvensional yaitu bertumpu pada penyediaan jasa simpan dan pinjaman.

5. BMT

BMT adalah lembaga usaha ekonomi rakyat kecil, yang beranggotakan orang-seorang atau badan hukum berdasarkan prinsip syariah dan prinsip koperasi. BMT didirikan oleh masyarakat dengan pendiri antara 20-50 orang yang mengumpulkan modal simpanan pokok, simpanan wajib dan simpanan sukarela.

E. Telaah Pustaka

Sebelumnya ada beberapa penelitian yang membahas tentang fokus pada penelitian penulis, beberapa penelitian tersebut dapat menunjang dan dapat membantu untuk menyempurnakan penelitian kali ini, penulis memaparkannya dalam bentuk tabel sebagai berikut :

No.	Judul penelitian	Jenis penelitian	Sumber data	Pengumpulan data	Analisis data	Hasil	Persamaan dan Perbedaan
1.	Cipta Kurnia Aji fakultas UIN Syarif Hidayatullah Jakarta dengan judul skripsi “ Pendekatan Analisis SWOT terhadap produk tabungan haji Arafah (studi kasus pada Bank Muamalat Indonesia) tahun 2008 ⁶	Kualitatif	Primer, sekunder	Wawancara, dokumentasi	Pendekatan induktif	Penelitian ini membahas tentang ancaman SWOT Tabungan Haji Arafah yang menghasilkan strategi S-O yaitu meningkatkan pengembangan produk, strategi W-O yakni menjaga citra Bank dengan menjaga kepercayaan nasabah, strategi S-T yakni melakukan kegiatan sosial dimasyarakat, strategi W-T mencari kiat-kiat baru dalam mensosialisasikan	Persamaan penelitian penulis dengan penelitian Cipta Kurnia Aji yaitu sama-sama mengangkat tentang Ancangan Analisis SWOT sebuah produk. Sedangkan berbeda dengan penelitian Cipta kurnia aji yaitu hanya mengacu pada ancaman analisis SWOT tabungan saja sedangkan penulis tentang pengembangan produk berdasarkan analisis SWOT

⁶Cipta Kurnia Aji, *Pendekatan Analisis SWOT Terhadap Tabungan Haji Arafah di BMI*, (Jakarta: UIN SYARIF HIDAYATULLAH, 2008), tidak diterbitkan

2.	Choirunnisak program studi DIII Perbankan Syariah STAIN Salatiga dengan judul tugas akhir “ Penerapan Analisis SWOT dalam strategi pemasaran produk tabungan pada BMI cabang pembantu Magelang. ⁷	Kualitatif	Primer, Sekunder	Wawancara, Dokumentasi	Pendekatan Induktif	Strategi pemasaran yang digunakan BMI cabang pembantu Magelang dengan strategi jempuit bola, membangun jaringan dan memberikan fasilitas yang memuaskan dan hasil analisis SWOT menyebutkan bahwa BMI cabang pembantu Magelang sudah mampu bersaing di pasar persaingan yang kompetitif.	produk. Strategi pemasaran yang digunakan BMI cabang pembantu Magelang dengan strategi jempuit bola, membangun jaringan dan memberikan fasilitas yang memuaskan dan hasil analisis SWOT menyebutkan bahwa BMI cabang pembantu Magelang sudah mampu bersaing di pasar persaingan yang kompetitif.	Persamaan penelitian penulis dengan penelitian Choirunnisak yaitu sama-sama ingin menentukan strategi pengembangan produk-produk dengan menetapkan analisis situasi terlebih dahulu (Analisis SWOT). Sedangkan berbeda dari penelitian Choirunnisak yaitu Analisis SWOT yang mereka gunakan untuk menganalisis perusahaan sedangkan Tugas akhir penulis untuk menganalisis sebuah produk.
3.	Skripsi Priska Rufina Sianturi Universitas Gunadarma Jakarta tahun 2012 Fakultas Ekonomi dalam Penelitian “ Analisis SWOT dalam Produk	Kualitatif	Primer, Sekunder	Wawancara, Dokumentasi	Pendekatan induktif	Hasil penelitian menerangkan bahwa strategi yang sudah dilakukan BCA akan layanan E-Bankingnya sudah optimal dan alternatif strategi analisis berdasarkan analisis SWOT yaitu menambah rentang produk dan fitur	Persamaan penelitian penulis dengan penelitian Priska Rufina yaitu sama-sama mengangkat analisis SWOT. Perbedaan penelitian penulis dengan penelitian Priska Rufina terletak dalam lokasi penelitian dan sistem perbankan yang digunakan sebagai dasar operasional oleh Bank yang bersangkutan.	

⁷ Choirunnisak, *Penerapan Analisis SWOT dalam Strategi Pemasaran Produk Tabungan pada BMI Cabang Pembantu Magelang*, (Salatiga: STAIN SALATIGA, 2012), Tidak diterbitkan

layanan E-Banking PT.BCA, TBK ⁸	E-Banking dan menambah jaringan bank ke dalam dan luar negeri.	Pendekatan Induktif	Wawancara, Dokumentasi	Primer, Sekunder	Kualitatif	Persamaan penelitian penulis dengan penelitian Umi Masruroh yaitu sama-sama menggunakan metode SWOT untuk menentukan sebuah strategi pemasaran. Dan perbedaananya jika penulis untuk menentukan pengembangan produk sedangkan penelitian Umi masruroh hanya untuk mengetahui strategi pemasarannya.
4. Skripsi Umi Masruroh UIN Walisongo Semarang tahun 2015 dalam "Penelitian Analisis SWOT dalam strategi pemasaran produk tabungan Batara (studi kasus pada PT. Bank BTN Syariah cabang Semarang) ⁹	Dalam praktik Bank BTN Syariah cabang Semarang mengimplimentasikan strategi pemasaran menggunakan segmentasi positioning, targeting untuk menganalisis strategi pemasaran agar lebih terarah	Pendekatan Induktif	Wawancara, Dokumentasi	Primer, Sekunder	Kualitatif	Persamaan penelitian penulis dengan penelitian Diennur Fitri Rosita yaitu sama-sama mengetahui strategi yang digunakan dalam memasarkan produk. Dan perbedaannya yaitu dari kasus yang diangkat, jika penulis
5. Skripsi DieNur Fitri Rosita UIN Walisongo Semarang tahun 2015 dengan judul penelitian	Strategi pemasaran yang digunakan oleh BMT El Labana dalam penjualan produknya yaitu dengan strategi produk, harga	Pendekatan Induktif	Observasi, Dokumentasi, Wawancara	Primer, Sekunder	Kualitatif	Persamaan penelitian penulis dengan penelitian Diennur Fitri Rosita yaitu sama-sama mengetahui strategi yang digunakan dalam memasarkan produk. Dan perbedaannya yaitu dari kasus yang diangkat, jika penulis

⁸ Priska Rufina Sianturi, *Analisis SWOT dalam Produk Layanan E-Banking PT.BCA, TBK*, (Jakarta: UNIVERSITAS GUNADARMA,2012), Tidak diterbitkan

⁹ Umi Masruroh, *Analisis SWOT dalam Strategi Pemasaran Produk Tabungan Batara IB (Studi Kasus pada PT. Bank BTN Syariah cabang Semarang*, (Semarang : UIN Walisongo, 2015), Tidak diterbitkan

	“ Analisis strategi pemasaran produk simpanan di BMT El Labana dalam meningkatkan keunggulan kompetitif” ¹⁰				tempat dan promosi. Dan beberapa strategi yang diterapkan BMT El Labana antara lain penetapan target dan insentifnya, melakukan inovasi pendanaan dan pencitraan.	mengangkat tentang strategi yang digunakan untuk menentukan pengembangan produk sedangkan penelitian Diennur Fitri digunakan untuk meningkatkan keunggulan kompetitif.
6.	Analisis SWOT pada produk Tabungan Haji BRI Syariah KCP. Demak. Penelitian Muhammad Ali Shodiqin UIN Walisongo Semarang tahun 2015 ¹¹	Kualitatif	Primer, Sekunder	Wawancara, observasi, Dokumentasi	Analisis deskriptif Analitik	Perbedaan penelitian enulis dengan penelitian Muhammad Ali Shodiqin yaitu penulis menggunakan metode SWOT untuk menentukan pengembangan produk sedangkan Muhammad Ali shodiqin hanya mencari analisis SWOT dari produk tabungan haji saja.

¹⁰ Diennur Fitri Rosita, *Analisis Strategi Pemasaran Produk Simpanan di BMT El Labana Semarang dalam Meningkatkan Keunggulan Kompetitif*, (Semarang: UIN Walisongo, 2015), Tidak diterbitkan

¹¹ Muhammad Ali Shodiqin, *Analisis SWOT pada Produk tabungan haji di BRI Syariah Kcp. Demak*, (Semarang: UIN Walisongo, 2015), Tidak diterbitkan

7.	Strategi pemasaran produk Simpanan Si-Tampun guna meningkatkan jumlah nasabah di KJKS Nusa Indah Cepiring. Penelitian Dina Sekarayu UIN Walisongo tahun 2015 ¹²	Kualitatif	Primer, Sekunder	Wawancara, Observasi, Dokumentasi	Deskriptif Analisis	Bahwa strategi pemasaran Si-Tampun di KJKS Nusa Indah Cepiring yaitu dengan strategi produk, strategi harga (<i>price</i>), strategi <i>place</i> dan strategi promosi. Karyawan KJKS Nusa Indah cepiring melakukan promosi produk Si-Tampun dengan menyebar brosur ke berbagai tempat.	Perbedaan penelitian penulis dengan penelitian Dina Sekarayu yaitu mengangkat strategi pemasaran produk Si-Tampun sedangkan penulis mengangkat kasus tentang pengembangan produk SMESS, namun sama-sama diawali dengan menentukan Analisis SWOT produk terlebih dahulu.
8	Analisis SWOT dan strategi pemasaran produk simpanan wadiah di BMT NU Sejahtera Semarang. Tugas Akhir Ainur Rofi'ah UIN Walisongo tahun 2013 ¹³	Kualitatif	Primer, Sekunder	Wawancara, Observasi, Dokumentasi	Deskriptif Analisis	Implementasi strategi simpanan wadiah yang dilakukan BMT NU Sejahtera Semarang menggunakan <i>segmenting, targeting, positioning</i> untuk menganalisis strategi pemasaran agar lebih terarah.	Perbedaan penelitian penulis dengan penelitian Ainur Rofi'ah yaitu Ainur Rofi'ah mengangkat strategi pemasaran produk simpanan wadiah sedangkan penulis mengangkat kasus tentang pengembangan produk SMESS, namun sama-sama diawali dengan menentukan Analisis SWOT produk terlebih dahulu.

¹² Dina Sekarayu, *Strategi Pemasaran Produk Si-Tampun guna Meningkatkan Jumlah Nasabah di KJKS Nusa Indah Cepiring*, (Semarang: UIN Walisongo, 2015), Tidak diterbitkan

¹³ Ainur Rofi'ah, *Analisis SWOT dan Strategi Pemasaran Produk Simpanan Wadiah di BMT NU Sejahtera Semarang*, (Semarang: UIN Walisongo, 2013), Tidak diterbitkan

Adapun penelitian yang penulis bahas yaitu tentang bagaimana Analisis SWOT produk Simpanan Menju Sejahtera Plus (SMESS) di KJKS BMT Istiqlal Pekalongan dan bagaimana penerapannya ke dalam pengembangan produk SMESS tersebut. Sedikit banyak juga memiliki perbedaan dengan penelitian-penelitian sebelumnya baik dari kasus yang diangkat, jenis penelitian maupun Analisis data yang digunakan.

F. Kerangka Teori

Teori Philip Kotler dalam bukunya “Manajemen Pemasaran” bahwa sebagai Lembaga Keuangan yang dikelola secara profesional BMT harus menganut prinsip-prinsip manajemen. Oleh karenanya, BMT tidak bisa dikelola hanya dengan bekal semangat saja. Aspek ekonomi dan manajemen keuangannya harus dikuasi secara maksimal. Setiap BMT harus mampu mengikuti tren perkembangan lingkungan bisnisnya, sehingga tidak ketinggalan. Inovasi produknya terus dilakukan dalam rangka merebut pasar.

Dalam konsep produk yang berpendapat bahwa konsumen akan menyukai produk-produk yang menawarkan fitur yang paling bermutu, berkinerja, atau inovatif. LKS harus memusatkan perhatian untuk menghasilkan produk yang unggul dan memperbaikinya dari waktu ke waktu. Mereka mengasumsikan bahwa para pembeli mengagumi produk yang dibuat dengan baik serta dapat menilai mutu dan kinerja.¹⁴ Karena produk memiliki siklus hidup maka di dalam pengembangan sebuah produk diperlukan sebuah strategi agar produk itu tidak punah sebelum waktunya.

Setiap produk Bank yang diluncurkan ke pasar pasti akan memiliki usia tertentu. Terkadang usianya sangat singkat dan terkadang sangat panjang. Panjang pendeknya usia suatu produk ini tergantung dari kemampuan manajemen bank untuk mengelola produk tersebut. Usia kehidupan ini kita kenal dengan nama daur hidup atau jika diartikan ke produk yaitu daur hidup produk (*Product life Circle*). Daur hidup produk yang artinya merupakan

¹⁴ Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: Indeks Kelompok Gramedia, 2005) hlm. 100

perjalanan hidup suatu produk mulai dijual di pasar sampai produk itu mati. Umur dari produk sangat tergantung dari strategi yang dijalankan perusahaan. Terkadang umur suatu produk sangatlah singkat dan tidak sedikit pula produk yang memiliki umur yang relatif lebih panjang.¹⁵

Salah satu senjata manajerial yang ternyata ampuh untuk digunakan oleh manajer puncak dalam melakukan tugas dan kewajibannya ialah pengetahuan yang mendalam tentang kekuatan yang dimiliki oleh organisasi, kelemahan yang terdapat dalam tubuh organisasi, kesempatan yang terdapat pada setiap keadaan dan ancaman yang harus dihadapi dan dihilangkan. Dalam literatur asing, kekuatan, kelemahan, kesempatan dan ancaman ini dikenal dengan akronim “SWOT” (*Strength, Weakness, Opportunity and Threats*). Berikut ini adalah contoh Analisis SWOT dalam Lembaga Keuangan syariah BMT.

Analisa SWOT BMT

1. Kekuatan(*Strenght*)

- a. Gedung yang nyaman
- b. Lokasinya dekat dengan pasar
- c. Pengurusnya amanah

2. Kelemahan (*Weakness*)

- a. Pemahaman mitra dibidang syariah kurang sehingga agak sulit menyatukan pemahan kerjasama syariah
- b. Kurangnya training atau pelatihan

¹⁵ Kasmir, *Pemasaran Bank*, (Jakarta : Kencana,2004), hlm.145

- c. Dana untuk training masih minim
- 3. Peluang (*Opportunity*)
 - a. Lokasi yang dekat dengan pasar
 - b. Karakteristik nasabah yang rata-rata pedagang kaki lima belum Bank minded sehingga mereka takut untuk meminjam dana di bank dan merasa lebih nyaman di BMT
- 4. Ancaman (*Threats*)
 - a. Banyak saingan dari bank-bank dan BPRS yang memiliki mangsa pasar yang sama
 - b. Modal tidak lebih banyak dari bank-bank dan BPRS
 - c. Biaya teknologi cukup mahal sehingga belum bisa berekspansi maksimal dan mengembangkan sistem lain selain sistem akuntansi yang sekarang telah digunakan BMT.

Analisis SWOT¹⁶ yaitu evaluasi terhadap keseluruhan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman perusahaan. Umumnya unit bisnis harus memantau kekuatan lingkungan makro yang menjadi penentu (demografi-ekonomi, teknologi, politik hukum, dan sosial budaya) dan pelaku mikro utama (pelanggan, pesaing, saluran distribusi, pemasok) yang berdampak pada kemampuannya memperoleh laba. Unit bisnis tersebut harus membentuk sistem intelijen pemasaran untuk melacak tren dan perkembangan penting yang lain. Terhadap masing-masing tren atau perkembangan itu, manajemen perlu mengidentifikasi peluang dan ancaman yang terkait.

¹⁶Sondang Siagaan, *Analisis serta Perumusan Kebijakan dan Strategi Organisasi*, Jakarta: PT Gunung Agung, 1985, hlm. 16

Selain mengetahui peluang yang menarik di lingkungannya, unit bisnis perlu juga memiliki keahlian tertentu supaya berhasil memanfaatkan peluang tersebut. Tiap-tiap unit bisnis harus mengevaluasi kekuatan dan kelemahannya secara periodik. Hal itu dapat dilakukan dengan menggunakan formulir yang serupa yang ditunjukan di “Memo Pemasaran : Daftar periksa untuk Pelaksanaan Analisis Kekuatan/Kelemahan).

Aplikasi SWOT dalam penelitian tugas akhir ini agar diketahui lebih mendalam produk SMESS di KJKS BMT Istiqlal Pekalongan dengan menggunakan Analisis SWOT sehingga diketahui kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman produk SMESS di KJKS BMT Istiqlal Pekalongan dan pengembangan produk SMESS berdasarkan Analisis SWOT.

G. Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan dalam penulisan tugas akhir ini adalah sebagai berikut :

1. Jenis Penelitian dan Pendekatan Penelitian

a. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field reseach*) artinya data-data dalam penelitian ini diperoleh dari studi lapangan.¹⁷ Dengan cara mengamati, wawancara dengan pihak KJKS BMT ISTIQLAL Pekalongan yaitu Muhammad Khotib selaku Kabag pemasaran tentang

¹⁷ Lexy J. Maloeng, “Metode Penelitian Kualitatif”, Bandung : Remaja Rosdakarya, 2006, hlm. 5

Analisis SWOT produk SMESS dan penerapan Analisis SWOT dalam pengembangan produk SMESS.

b. Pendekatan Penelitian

Dalam penelitian ini penulis menggunakan jenis pendekatan kualitatif. Dalam hal ini penulis akan mendeskripsikan data-data hasil penelitian dengan menggunakan kata-kata atau kalimat untuk menggambarkan hasil penelitian. Data-data yang digunakan yaitu tentang perkembangan dan kondisi produk SMESS di KJKS BMT Istiqlal Pekalongan.

c. Sumber data yang digunakan

Dalam penelitian ini, sumber data yang digunakan penulis adalah sebagai berikut :

1) Sumber Data Primer

Sumber data primer adalah sumber data utama yang diperoleh langsung dari subjek penelitian yang menggunakan alat pengambilan data langsung pada subyek dengan sumber informasi yang dicari.¹⁸Sumber data primer antara lain berupa informasi-informasi tentang produk SMESS mulai dari produk itu meluncur sampai dengan saat ini serta tentang bagaimana gambaran produk SMESS. Sumber data ini diperoleh dengan wawancara pihak KJKS BMT Istiqlal Pekalongan yaitu bapak Khotib selaku Kabag pemasaran.

¹⁸ Anwar, *Metodelogi Penelitian*, (Yogyakarta : Pustaka Pelajar, 1998), hlm. 91

2) Sumber data sekunder

Sumber data sekunder adalah sumber data yang tidak langsung berkaitan dengan penelitian ini.¹⁹ Dalam penelitian ini sumber datasekunder adalah referensi pustaka, yaitu referensi yang memuat berbagai informasi tertulis dari data-data tentang produk SMESS yang diperoleh di KJKS BMT Istiqlal Pekalongan. Selain itu, penulis juga menggali data yang diperoleh dari sumber-sumber lain, seperti pustaka berupa buku-buku, jurnal, artikel, atau informasi-informasi lain yang secara erat memiliki keterkaitan dengan topik yang akan dibahas oleh peneliti untuk pendukung kelengkapan data.

2. Metode Pengumpulan data

a. Observasi

Observasi adalah pengamatan dan pencatatan secara sistematis dari objek yang diteliti.²⁰ Dalam metode ini penulis langsung terjun ke tempat penelitian guna mengetahui secara jelas tentang Analisis SWOT produk SMESS dan penerapannya dalam pengembangan produk SMESS.

b. Wawancara

Wawancara adalah proses tanya jawab dalam penelitian yang berlangsung dimana dua orang atau lebih bertatap muka mendengarkan secara langsung informasi-informasi atau keterangan-

¹⁹ Sanapiah Faisal, *Formal-formal Penelitian Sosial*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 1995), hlm 28

²⁰ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik* (Jakarta: Rineka Cipta, 2002), hlm 191

keterangan.²¹ Penulis melakukan wawancara dengan Muhammad Khotib selaku Kabag bagian pemasaran dalam mencari data secara langsung dengan obyek penelitian untuk mencari informasi yang dibutuhkan, terutama hal-hal yang berkenaan dengan penerapan Analisis SWOT produk SMESS dan pengembangan produk SMESS di BMT Istiqlal Pekalongan.

c. Dokumentasi

Metode Dokumentasi adalah metode pengumpulan data yang tidak langsung ditujukan kepada subyek penelitian, namun melalui dokumen. Yaitu dengan cara mengumpulkan data yang ada sangkut pautnya dengan penelitian sebagai pelengkap hasil wawancara. Dalam metode ini penulis menggunakan data-data dari BMT ISTIQLAL PEKALONGAN yang berupa dokumen resmi guna mendapatkan data yang relevan dengan penelitian ini. Seperti profil, gambaran umum produk BMT khususnya produk SMESS, brosur serta website BMT Istiqlal Pekalongan.

3. Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam pola, memilih mana yang penting dan mana yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah di pahami oleh diri sendiri maupun orang lain.

²¹ Cholid Narbuko, dkk, *Metode Penelitian*, (Jakarta: bumi Aksara, 2010), hlm.83

Analisis ini penulis terapkan bukan dalam bentuk angka melainkan dalam bentuk laporan dan uraian data-data produk SMESS dalam bentuk deskriptif. Metode ini bertujuan untuk membuat deskripsi, gambaran, atau lukisan secara sistematis dan aktual tentang Analisis SWOT produk SMESS di KJKS BMT Istiqlal Pekalongan.

H. Sistematika Pembahasan

Untuk memperoleh hasil penelitian yang sistematis, maka penelitian ini digunakan berdasarkan sistematis sebagai berikut :

BAB 1 : Pendahuluan,

Yang terdiri dari Latar Belakang, Rumusan Masalah, Tujuan dan Kegunaan Penelitian, Penegasan Istilah, Telaah Pustaka, Kerangka Teori, Metodologi Penelitian, dan Sistematika Pembahasan.

BAB II: Gambaran Umum Lembaga Keuangan Syariah

Bab ini akan menguraikan sejarah singkat berdirinya, struktur organisasi, pengelolaan dan pengembangan produk-produk BMT, strategi mempromosikan produk, Analisis SWOT, fungsi manfaat dan tujuan Analisis SWOT, mekanisme dan ancangan analisis SWOT, serta pengembangan produk

BAB III : Gambaran Umum BMT Istiqlal Pekalongan

Pada Bab ini akan dijelaskan gambaran umum objek penelitian yaitu BMT Istiqlal Pekalongan, Meliputi profil BMT Istiqlal Pekalongan dan Gambaran produk SMESS di KJKS BMT Istiqlal Pekalongan

BAB IV : Analisis

Berisi tentang Analisis SWOT produk SMESS yang meliputi tentang gambaran umum tentang produk SMESS, ancatangan Analisis SWOT produk SMESS dan pengembangan produk SMESS

BAB V : Penutup

Penutup yang berisi kesimpulan dan saran.

BAB V

PENUTUP

A. KESIMPULAN

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

1. Analisis SWOT produk SMESS di BMT Istiqlal mengarahkan analisis strategi dengan cara memfokuskan perhatian pada kekuatan (*strenght*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunity*), ancaman (*threaths*) yang merupakan hal yang kritis bagi keberhasilan perusahaan dengan melakukan identifikasi secara hati-hati pada faktor keberhasilan kritik, dan Analisis SWOT produk SMESS membandingkan antara Faktor Eksternal Peluang (*opportunities*) yaitu mayoritas penduduk kalangan menengah, membaiknya image masyarakat terhadap BMT, memiliki undang-undang yang mendukung BMT, promosi melalui media elektronik dan Ancaman (*Threaths*) seperti kurangnya antusias masyarakat, banyaknya produk sejenis di BMT lain, keadaan ekonomi yang buruk dengan Faktor Internal Kekuatan (*Strenght*), seperti dikelola dengan sistem syariah, memperoleh bagihasil, menarik, terencana, bebas biaya administrasi dan Kelemahan (*Weakness*) seperti terlalu tingginya setoran per bulan dan kurangnya promosi.
2. Ancangan strategi SWOT produk SMESS menghasilkan strategi S-O (*agresif*) yaitu meningkatkan pengembangan produk, meningkatkan pelayanan kepada nasabah, membuat kiat-kiat pemasaran produk, promosi

yang lebih gencar. Strategi W-O (*turn-around*) yakni menjaga citra BMT dengan menjaga kepercayaan nasabah, menambah jaringan pemasaran, mengoptimalkan bagian humas. Strategi S-T (*diversifikasi*) yakni melakukan kegiatan sosial masyarakat, nilai nominal yang dikhususkan bagi tingkatan orang. Strategi W-T (*defensif*) yakni mencari kiat-kiat baru dalam mensosialisasikan produk, mengoptimalkan SDM pemasaran.

3. Penerapan analisis SWOT terhadap pengembangan produk SMESS diterapkan dengan melihat matrik SWOT yang sudah dibahas sebelumnya, dapat dilihat bahwa faktor kekuatan lebih besar dibandingkan dengan faktor kelemahan yang dimiliki produk SMESS di BMT Istiqlal, dan faktor peluang juga lebih besar jika dibandingkan dengan faktor ancaman. Berdasarkan pendekatan analisis SWOT produk SMESS yang sudah dijelaskan sebelumnya, BMT Istiqlal mengambil keputusan memasarkan produk SMESS dengan cara meningkatkan pengembangan produk SMESS. Adapun langkah-langkah yang dilakukan yaitu dengan menambah atau mengurangi angsuran tiap bulannya sesuai pangsapasar, selalu memonitoring setiap bulannya, meningkatkan service excellent, menambah undian setiap bulannya dan meningkatkan loyalitas nasabah. Pola pengembangan produk SMESS yang dilakukan oleh BMT Istiqlal yaitu dengan menggunakan sistem Analisis SWOT. Dalam menghadapi persaingan usaha yang begitu keras BMT Istiqlal selalu berupaya menerapkan strategi baru dan baik guna terus dapat bersaing dengan para pesaingnya.

B. SARAN

1. BMT Istiqlal harus terus meningkatkan kualitas produk simpanan SMESS ini dengan memunculkan inovasi-inovasi baru agar tetap eksis dengan tetap berprinsip pada syariat Islam.
2. Meningkatkan kualitas SDM pemasaran agar mempunyai semangat dan sikap yang mencerminkan umat Rosulullah SAW
3. Dalam upaya meningkatkan eksistensi BMT, BMT Istiqlal hendaknya memperbaiki strategi pengembangan produk-produknya agar lebih baik dan kompeten sehingga dapat meningkatkan keunggulan bersaing.



DAFTAR PUSTAKA

- Amalia, Euis. 2009. *Keadilan Distributif dalam Ekonomi Islam Penguatan Peran LKM dan UKM di Indonesia*. Jakarta: Rajawali.
- Ali, Muhammad Shodiqin. 2015. *Analisis WOT pada Produk Tabungan Haji di BRI Syariah Kcp. Demak*. Semarang : UIN Walisongo. Tidak diterbitkan
- Antonio, Syafi'i. 2003. *Bank Syariah Analisis Kekuatan, kelemahan, Peluang dan Ancaman*. Yogyakarta: Ekonisia
- Azwar, Saifudin. 1998. *Metode Penelitian*. Yogyakarta:Pustaka Pelajar.
- Badudu, J.S. 2003. *Kamus Kata-kata Serapanyang Asing dalam Bahasa Indonesia*. Jakarta:Kompas.
- Choirunnisak, 2012. *Penerapan Analisis SWOT dalam strategi Pemasaran Produk*. Salatiga : STAIN Salatiga. Tidak diterbitkan.
- Dirgantoro, Crown. 2001. *Keunggulan Bersaing Melalui Proses Bisnis*. Jakarta: PT. Grasindo
- Djazuli, A, dkk. 2007. *Lembaga Perekonomian Umat*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada
- Faisal, Sanapiah. 1995. *Formal-formal Penelitian Sosial*. Jakarta: PT Raja Grafindo
- Fitri, Diennur Rosita. 2015. *Analisis Strategi Pemasaran Produk Simpanan di BMT El Labana Semarang dalam meningkatkan Keunggulan Kompetitif*. Semarang : UIN Walisongo. Tidak diterbitkan
- Hilman, Iman. 2003. *Perbankan Syariah Masa Depan*. Jakarta: Senayan Abadi Publishing
- Masruroh, Umi. 2015. *Analisis SWOT dalam Strategi Pemasaran Produk Tabungan Batara IB (Studi Kasus pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Semarang*. Semarang : UIN Walisisngo. Tidak diterbitkan
- Moleong, J Lexy. 2006. *Metodelogi Penelitian Kualitataif*. Bandung:PT.Remaja Rosdakarya.
- Muhammad. 2007. *Manajemen Bank Syariah*. Yogyakarta: (UPP) AMPYKPN

- Muhammad. 2007. *Lembaga Keuangan Syariah*. Yogyakarta: Graha Ilmu
- Narbuko, Cholid, dkk. 2012. *Metode Penelitian*. Bandung : PT. Remaja Rosdakarya
- Kotler, Philip. 2005. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Indeks Kelompok Gramedia
- Kurnia, Cipta Aji. 2008. *Pendekatan Analisis SWOT terhadap Tabungan Haji Arafah di BMI*. Jakarta: UIN Syarif Hidayatullah. Tidak diterbitkan
- Rangkuti, Freddy. 2006. *Analisis Teknik Membedah Bisnis*. Jakarta:PT. Gramedia Utama.
- Rangkuti, Freddy. 2011. *SWOT Balance Scorecard*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama
- Rangkuti, Freddy. 2001. *Business Plan Teknik Membuat Perencanaan Bisnis dan Analisis*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama
- Ridwan, Muhammad. 2005. *Manajemen Baitul Maal wat Tamwil (BMT)*. Yogyakarta: UII Press
- Rofi'ah, Ainur. 2013. *Analisis SWOT dan Strategi Pemasaran Produk Simpanan Wadiah di BMT NU Sejahtera Semarang*. Semarang: UIN Walisongo. Tidak diterbitkan
- Rufina, Priska Sianturi. 2012. *Analisis SWOT dalam produk E-Banking PT BCA, TBK*. Jakarta: Universitas Gunadarma. Tidak diterbitkan
- Sekarayu, Dina. 2015. *Strategi Pemasaran Produk Si-Tampan Guna Meningkatkan Jumlah Nasabah di KJKS Nusa Indah Cepiring*. Semarang: UIN Walisongo. Tidak Diterbitkan
- Sondang, Siagian. 1985. *Analisis serta Perumusan Kebijakan dan Strategi Organisasi*. Jakarta: Gunung Agung.
- Sukatmaja, Ahmad. 2009. *Baitul Maal wat Tamwil*. Jakarta: Yayasan Al Amin Dharma Mulia.
- Widodo, Hertanto. 1999. *Panduan Praktis Operasional BMT*. Bandung: Mizan.
- Yustanto, Ismail. 2003. *Pengantar Manajemen Syariah*. Jakarta: Khairul Bayan

PEDOMAN INTERVIEW GUIDE

MEKANISME PENENTUAN PEMBERIAN MARGIN PEMBIAYAAN

MURABAHAH DI KOPERASI JASA KEUANGAN SYARIAH BMT

ISTIQLAL PEKALONGAN

1. Bagaimana Sejarah Berdirinya KJKS BMT Istiqlal Pekalongan.
2. Bagaimana gambaran produk SMESS di KJKS BMT Istiqlal Pekalongan
3. Bagaimana bagi hasil yang ditetapkan BMT Istiqlal Pekalongan untuk produk SMESS
4. Apakah kendala yang dihadapi dalam pengembangan produk SMESS di KJKS BMT Istiqlal Pekalongan
5. Apa saja keunggulan dari produk SMESS di KJKS BMT Istiqlal Pekalongan
6. Apa saja peluang yang dilihat BMT Istiqlal sehingga mampu menciptakan produk SMESS
7. Selain peluang faktor apa saja yang dapat mengancam keeksistensian produk SMESS di KJKS BMT Istiqlal Pekalongan
8. Bagaimana faktor Kekuatan, kelemahan, peluang, dan Ancaman produk SMESS yang diterapkan dalam pengembangan produk SMESS



BMT ISTIQLAL
Media Amanah Untuk Ummat

Kantor Pusat : Jl. Sulawesi No. 2 (Selatan Pasar Anyar) Pekalongan, Telp. (0285) 431509, 421954
Kantor Cabang : Jl. H.O.S Cokroaminoto No. 109 Kuripan Lor Pekalongan, Telp. (0285) 412887

Tanggal :

FORMULIR PEMBUKAAN REKENING BARU

BISMILLAHIRROHMAANIRROHIM

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama Pemohon :

No KTP / SIM / OSIS *) :

Jenis Kelamin : ☐ Laki - laki ☐ Wanita

P e k e r j a a n :

A l a m a t :

No Telp / HP :

Nomor Rekening :

Jenis Simpanan : ☐ Simpan ☐ Sifitri ☐ Deposito ☐ Simp. Pendidikan

☐ Smess ☐ Tahajud ☐ Tafaqur ☐

Bersama ini, saya mengajukan permohonan untuk menjadi penyimpan dana di Baitul Maal Wat Tamwil ISTIQLAL dan sehubungan dengan permohonan ini, saya menyatakan bahwa keterangan di atas adalah benar dan saya sanggup untuk mematuhi ketentuan-ketentuan yang berlaku di BMT ISTIQLAL.

Demikian agar menjadi maklum.

*) Coret yang tidak perlu

Pemohon

(.....)

Tanda Tangan Pemohon

Petugas

(.....)

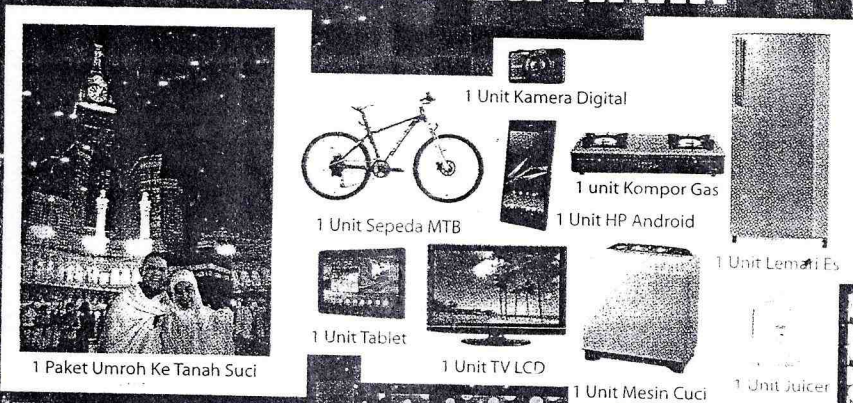
Tanda Tangan Petugas

HANYA
RP. 100.000 PERBULAN
SELAMA 30 BULAN

SMESS5

SIMPANAN MENUJU SEJAHTERA PLUS, TAHAP, KE V

REBUT HADIAH UTAMA DIAKHIR PERIODE SIMPANAN



ADA 7 HADIAH MENARIK YANG DIUNDI SETIAP BULANNYA.
BAGI 200 PENDAFTAR PERTAMA
AKAN MENDAPATKAN SOUVENIR CANTIK.
KESEMPATAN TERBATAS !!!



Kantor Pusat : Jl. Sulawesi No. 2 Pekalongan
 (Selatan Pasar Anyar), Telp. (0285) 431509, 421954
 Kantor Cabang : Jl. HOS Cokroaminoto No. 109
 Kuripan Lor Pekalongan, Telp. (0285) 412877

AYO
SEGERA DAFTARKAN
DIRI ANDA !!!

1. H. Abdul Syukur Bukhori
2. Soekirno Harry
3. H. Amin Aspari

Ketua

1. Zainul Hakim, SH. M. Hum
2. H. Umar Qoyim

Sekretaris

1. A. Chaliq Riza, S. Pd
2. H. Afzan Arslan Djunaid, SE

Manajemen Kantor Pusat

Manajer

Hadi Purnomo, SE

Kabag Pemasaran

Amrizal Khasanain, A. Md

Accounting (pembukuan)

Istiqomah, A. Md

Administrasi Pembiayaan

Zulia Indah

IT & Funding

M. Khothib, A. Md

Legal & Remedial

M. Dahlan Muakhor, SE

Pemasaran

1. Fitria
2. Nasir Husain
3. M. Roiq, A. Md

Funding & ZIS

Wahyu Hidayat, S.H.I

Teller

Munafiah

Customer Service

Dian Retnowati, A. Md

Office Boy (OB)

Rafi Amzani

Kantor Cabang

Kepala Cabang

Eggy Pratomo, A. Md

Pembukuan

Hidayatul Wulida, SE

Teller

Nur Ain, SE, SW

Funding (Pembiayaan)

Agung Hudooyo, SE

Pemasaran

Al Syariful Umam

Adalah pembiayaan modal kerja usaha produktif dimana BMT Istiqal akan menyediakan keseluruhan modal dari kerjasama usaha dengan menggunakan sistem bagi hasil.

2. Musyarakah

Adalah pembiayaan kerja sama bagi hasil di mana BMT Istiqal akan menyediakan sebagian modal dari kerja sama usaha produktif kepada para usahawan dengan sistem bagi hasil.

3. Murobakhah

Adalah pembiayaan produktif melalui kontrak dalam bentuk pembelian barang dan jasa dengan biaya sewa sebagai jaminan.

4. Al Qordhul Hasan

Adalah pembiayaan modal pinjaman lunak untuk modal usaha produktif yang diberikan hanya sebesar pokok pinjaman saja.

5. Pembiayaan Multi

Adalah pembiayaan untuk membiayai biaya pendidikan, biaya pengobatan, biaya bersalin, biaya pernikahan dengan pembayaran secara angsuran.

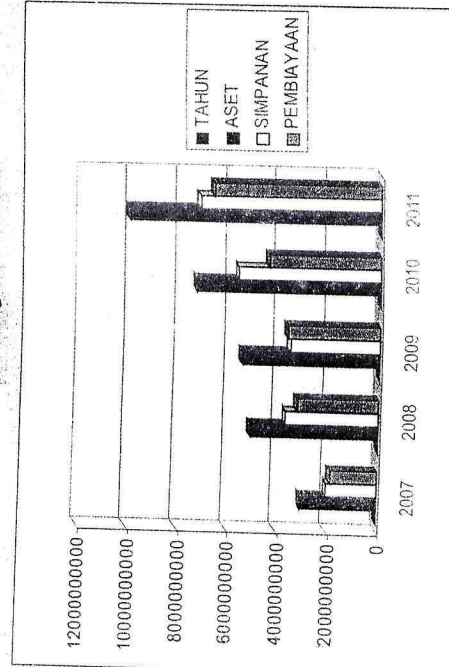
6. Pembiayaan Kepemilikan Barang Elektronik

(TV, Komputer, Laptop, Lemari Es, dll).

7. Pembiayaan Kepemilikan Kendaraan Bermotor

(Baru dan bekas berkualitas).

Grafik Perkembangan Usaha 5 Tahun Terakhir



1. Simpanan Wadai (Simpanan)

Adalah produk simpanan untuk persiapan tahun mendatang yang pengambilannya dapat dilakukan sewaktu-waktu & insya Allah akan mendapatkan hasil sesuai (bagi hasil) setiap bulannya.

2. Simpanan Ibtifad (Sifat)

Adalah jenis simpanan yang diperuntukkan bagi penyimpan guna beribadah.

3. Deposito (Simpanan Berjangka)

Adalah jenis simpanan berjangka yang waktu pengambilan dapat ditentukan sebelumnya dengan menetapkan hari, bagi hasil, dan jangka waktu, yakni 3 bulan, 6 bulan, 12 bulan, 24 bulan.

4. Simpanan Manufajjahtera Plus (Smess)

Adalah jenis simpanan yang diperuntukkan bagi penyimpanan dalam jangka waktu tertentu dan berhadiah.

5. Simpanan Pendidikan

Adalah simpanan yang diperuntukkan bagi masyarakat luas, yang ingin menisihkan keuangan setiap bulannya, untuk bekal esok menyiapkan dana pendidikan.

6. Simpanan Haji Dan Hari Ustaz Lanjut (Tahajud)

Adalah simpanan yang diperuntukkan bagi masyarakat luas, yang ingin menisihkan keuangan setiap bulannya, untuk bekal esok menyiapkan dana haji dan bekal di hari tua nanti.

7. Simpanan Manfaat Aqiqah Dan Urban (Tafaqur)

Adalah jenis simpanan yang diperuntukkan bagi masyarakat untuk digunakan sebagai aqiqah dan kurban.

8. Penyertaan Berjangka

Adalah jenis keikutsertaan modal yang diperuntukkan bagi anggota dan calon anggota dalam penyertaan modal di BMT Istiqal yang pada waktu tertentu tahun dan akan mendapatkan porsi bagi hasil yang dibagikan setiap tahun setelah RAT.

9. Simpanan Wisata Tour De Bali

Adalah jenis simpanan yang diperuntukkan bagi penyimpan untuk berwisata ke Bali dengan menabung nominal yang telah ditetapkan perbulannya.



Kantor Pusat : Jl. Sulawesi No. 2 Pekalongan Telp. (0285) 421954

Kantor Cabang : Jl. Sulawesi No. 2 Pekalongan Telp. (0285) 431509

Jl. HOS. Cokroaminoto No. 109 Kuripan Lor Pekalongan Telp. (0285) 412887

Website : www.bmtistiqal.com Email : bmtistiqal@yahoo.co.id