

## Analisis SWOT Pada Prospek Gadai Emas iB Barokah Bank Jatim Cabang Syariah Surabaya

Della Sukma Pitaloka<sup>1)</sup>, Tony Seno Aji<sup>2)</sup>

<sup>1</sup>Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Surabaya

<sup>1,2</sup> Email korespondensi: [dellapitaloka16081194036@mhs.unesa.ac.id](mailto:dellapitaloka16081194036@mhs.unesa.ac.id)

### Abstract

*At this time not only Bank Jatim Syariah has a gold pawning product, there are still many other banks and even Islamic pawnshops that also have similar products. Competitiveness between institutions is what causes the writer to be interested in conducting a study that aims to find out the prospects of the Bank Jatim Syariah gold pawning by carrying out internal analysis of the company to arrange a strategy using SWOT. This type of research uses descriptive qualitative research. Data collection techniques using observation, interviews and documentation. The results of the analysis used the EFAS-IFAS matrix, SWOT matrix and Cartesian diagram. The results of the study found that in order to have good prospects according to the SWOT calculation, the appropriate strategy according to the results of the Cartesian diagram is found in quadrant I where quadrant I is the SO strategy quadrant, and from the calculation of the combination of strategies it is also obtained if the highest value acquisition is in the combination of strategies SO with a acquisition value of 4.59*

**Keywords:** Gold pawn, IFAS matrix, EFAS matrix, SWOT analysis

**Saran sitasi:** Pitaloka, D. S., & Aji, T. S. (2020). Analisis SWOT Pada Prospek Gadai Emas iB Barokah Bank Jatim Cabang Syariah Surabaya. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 6(02), 263-272. doi:<http://dx.doi.org/10.29040/jiei.v6i2.1061>

**DOI:** <http://dx.doi.org/10.29040/jiei.v6i2.1061>

### 1. PENDAHULUAN

Sebelum terciptanya mata uang untuk alat tukar, emas telah digunakan sejak zaman dahulu sebagai alat pembanding atau tukar menukar oleh seluruh negara. Emas merupakan salah satu bentuk dari investasi, jika dilihat dari segi resikonya, emas dinilai sebagai alat investasi yang aman dan memiliki persentase resiko yang lebih rendah jika dibandingkan dengan instrumen investasi yang lainnya (Sholeh, 2014). Emas juga dianggap sebagai komoditas yang tahan terhadap inflasi dan nilainya cenderung mengikuti perkembangan (Mubarak dkk, 2018). Bahkan hingga di era milenial ini emas juga didapat sebagai bentuk investasi yang terbilang sangat menguntungkan. Oleh karena itu, tak sedikit wanita yang memilih untuk memiliki emas entah itu dipergunakan hanya sebagai perhiasan atau digunakan sebagai alat investasi. Bagi mereka yang mempergunakan emas sebagai alat investasi yang akan dijadikan untuk modal usaha ataupun pemenuhan kebutuhan hidup, tentu pembiayaan

dengan bentuk gadai emas merupakan solusi yang tepat untuk mendapatkan dana berupa uang tunai secara mudah, cepat dan aman tanpa harus kehilangan emas yang mereka miliki.

Pada saat ini Indonesia telah menyediakan jasa pembiayaan baik pada lembaga keuangan bank maupun non-bank, baik konvensional maupun syariah, perbedaan yang dapat dilihat diantara keduanya terletak pada penggunaan *riba* untuk lembaga yang bersifat konvensional dan bagi hasil untuk lembaga yang bersifat syariah (Santoso & Anik, 2015). Bank Jatim Syariah termasuk kedalam lembaga keuangan syariah yang menyediakan layanan pembiayaan dalam bentuk gadai yang tentu saja didasarkan pada ketentuan-ketentuan islam. Produk Gadai Emas iB Barokah ini juga bertujuan untuk memberikan solusi bagi nasabah yang membutuhkan dana berupa uang dengan cepat dan pelayanan yang prima atau untuk kebutuhan mendesak lainnya. Namun, pada saat ini tak hanya Bank Jatim Syariah saja yang memiliki produk gadai emas, masih

banyak perbankan lain bahkan perum pegadaian syariah yang juga memiliki produk yang sama berupa gadai emas.

Daya saing antar lembaga keuangan inilah yang menimbulkan ketertarikan untuk dilakukan sebuah penelitian yang bertujuan untuk mengetahui prospek pada gadai emas di Bank Jatim Syariah Cabang Surabaya dengan dilakukan analisis-analisis yang melibatkan kondisi internal dan eksternal dari perusahaan tersebut untuk menemukan strategi yang tepat menggunakan SWOT (*Strength, Weakness, Opportunities Threats*). Penggunaan metode SWOT sangat berguna bagi perusahaan agar perusahaan tersebut memiliki fokus yang lebih baik untuk mengatasi atau mencari solusi yang datang dari segi kelemahan dan segi ancaman serta memiliki fokus untuk lebih meningkatkan usaha baik dari segi kekuatan maupun dari segi peluang. Selain itu, karena tujuan akhir dari penelitian ini sendiri adalah untuk menentukan strategi yang tepat bagi produk Gadai Emas iB Barokah, untuk itu pemilihan metode SWOT sebagai alat untuk menganalisis dianggap cocok untuk digunakan dalam penelitian ini, ditambah lagi dengan serentetan tahapan-tahapan yang ada dalam SWOT yang bertujuan untuk menguatkan pemilihan strategi yang tepat dianggap sangat mendukung untuk pemilihan SWOT itu sendiri sebagai alat untuk menganalisis penentuan suatu strategi.

Gadai (*al-rah*) sendiri menurut bahasa berarti *al-tsubut* dan *al-habs* yang berarti penetapan dan penahanan, namun begitu ada juga yang menraangkan jika *rahn* merupakan istilah lain dari terkurung atau terjerat (Suhendi, 2014). Gadai yang dianggap menjadi sebuah akad perjanjian hutang piutang juga wajib memenuhi beberapa rukun dan beberapa syarat tertentu, adapun rukun dan syarat dari gadai menurut (Suhendi, 2014) tersebut adalah sebagai berikut :

a). Akad ijab dan kabul

Dimana yang dimaksudkan dari akad ini yaitu, seseorang yang hendak berakad haruslah melafadkan apa yang hendak diakadkan dengan jelas, namun jika tak memungkinkan untuk diucapkan, maka dapat dilakukan dengan bentuk isyarat maupun dengan surat.

b). Aqid (*rahin* dan *murtahin*)

Adapun syarat yang harus ada dan dimiliki bagi seseorang yang akan melakukan akad yaitu,

seseorang yang sudah mampu membelanjakan hartanya.

c). Barag yang dijadikan jaminan

ketentuan-ketentuan yang harus terpenuhi untuk benda yang dijadikan sebagai jaminan harus dalam keadaan barang tersebut tidak rusak sampai janji hutang terbayarkan.

Menurut (Putong, 2003) analisis SWOT merupakan sebuah identifikasi dari beberapa faktor tertentu yang bertujuan untuk menentukan strategi dari sebuah perusahaan. Berikut merupakan definisi masing – masing dari kekuatan, peluang, kelemahan dan ancaman yang dikemukakan oleh (Sedarmayanti, 2014) dimana juga merupakan faktor-faktor yang nantinya akan berpengaruh pada prospek untuk suatu keadaan tertentu :

a). Kekuatan

Adanya kekuatan dalam perusahaan muncul dari sumber daya dan kompetensi-kompetensi yang dimiliki oleh perusahaan itu sendiri. Kekuatan inilah yang menjadikan perusahaan lebih unggul jika dibandingkan dengan perusahaan-perusahaan lain dalam memenuhi kebutuhan pelanggannya, serta sebagai cirikhas pembeda dari perusahaan tersebut. Kekuatan yang dimiliki oleh suatu perusahaan atau suatu produk tentu akan menjadi tolak ukur awal untuk mengetahui letak posisi perusahaan tersebut maupun produknya dipasaran sehingga dapat membantu memberikan gambaran bagaimana prospek kedepannya.

b). Peluang

Merupakan suatu situasi dan kondisi yang menguntungkan bagi perusahaan, yang dimaksudkan peluang disini adalah peluang bagi perusahaan atas segmen pasar, peluang yang diakibatkan karena adanya perubahan dalam kondisi persaingan, peluang adanya perubahan teknologi dan peluang-peluang lainnya yang tentunya menguntungkan perusahaan tersebut. Selain mengandalkan adanya kekuatan untuk melihat sebuah prospek yang bagus, maka peluang berfungsi bagi sebuah perusahaan untuk menjalankan misinya guna memenuhi gambaran prospek yang telah direncanakan.

c). Kelemahan

Kelemahan berarti adanya sebuah keterbatasan atau adanya kekurangan yang dimiliki oleh suatu perusahaan dalam sumberdayanya, dimana kekurangan dan keterbatasan inilah yang nantinya akan menjadi penghambat kemajuan sebuah perusahaan dalam hal memenuhi kebutuhan

pelangganya. Untuk itu, setelah kelemahan-kelemahan telah teridentifikasi, hendaknya sebuah perusahaan berupaya untuk meminimalisir adanya kelemahan tersebut agar tidak merusak segala sesuatu yang telah dirancang agar rencana tetap dapat berjalan tanpa hambatan sehingga prospek untuk perusahaan maupun produknya akan tetap bagus dan berjalan secara maksimal.

d). Ancaman

Merupakan suatu kondisi dalam lingkungan perusahaan yang tentunya sangat tidak menguntungkan bagi perusahaan tersebut. Ancaman yang datang merupakan sebuah penghalang utama untuk mencapai tujuan yang diinginkan oleh perusahaan tersebut. Ancaman yang datang untuk suatu perusahaan juga berbagai bentuk, seperti munculnya pesaing baru, adanya perubahan teknologi, pembaharuan peraturan, pertumbuhan pasar dan lainnya. Ancaman juga merupakan sebuah penghambat untuk keberhasilan dari suatu usaha sehingga *output* yang dihasilkan juga tak sesuai dengan rencana atau prospek kedepan tak seindah yang diharapkan, untuk itu diperlukan sebuah usaha-usaha untuk menekan adanya ancaman tersebut.

Perencanaan usaha yang baik dengan menerapkan strategi analisis SWOT telah dikembangkan oleh Kearns dalam matriks SWOT dengan bentuk sebagai berikut sebagaimana telah disebutkan dalam bukunya (Yusanto dkk, 2003) :

**Tabel 1.**  
**Matriks SWOT**

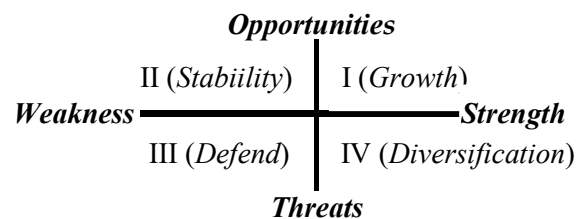
<b>Ifas</b>	<b>Strength</b> (Kekuatan)	<b>Weaknees</b> (Kelemahan)
<b>Opportunities</b> (Peluang)	(A) <b>Strategi SO</b> Keunggulan komparatif	(B) <b>Strategi WO</b> Divestasi/ Investasi
<b>Threats</b> (Ancaman)	(C) <b>Strategi ST</b> Mobilisasi	(C) <b>Strategi WT</b> Kendali kerusakan (damage control)

Sumber : Yusanto, dkk (2003)

Sebelum disusunnya Matriks Analisis SWOT, yang perlu diketahui terlebih dahulu adalah faktor strategi eksternal dan internal dari perusahaan itu sendiri dengan menyusun matriks EFAS dan IFAS. Berikut merupakan cara penilaian dari kedua faktor dengan tahapan penentuan faktor sebagai berikut:

- a) Menentukan faktor yang menjadi peluang dan juga ancaman pada kolom pertama.
- b) Berikan bobot pada peluang dan ancaman tersebut pada kolom kedua, nilai berkisar mulai dari 1,0 (sangat penting) sampai dengan 0,0 (tidak penting), dengan keterangan >0,20 = sangat kuat, 0,11-0,20 = kekuatan diatas rata-rata, 0,06-0,10 = kekuatan rata-rata, dan 0,01-0,05 = kekuatan dibawah rata-rata (Rangkuti, 2014).
- c) Setelah memberikan bobot pada faktor-faktor untuk peluang dan ancaman, selanjutnya adalah melakukan penghitungan rating pada kolom ketiga dengan skala antara 4 sampai dengan 1.
- d) Lalu, langkah terakhir adalah kalikan bobot dan rating. Hasilnya berupa skor pembobotan pada masing-masing faktor dengan nilai mulai dari 4.0 (*outstanding*) sampai dengan 1,0 (*poor*).
- e) Jumlah dari skor pembobotan atau nilai total inilah yang menunjukkan bagaimana sebuah perusahaan bereaksi terhadap faktor strategis eksternalnya.

Langkah selanjutnya adalah membuat diagram kartesius. Tujuan dari digunakanya diagram kartesius ini adalah untuk mengetahui diposisi kuadran beberapa bisnis suatu perusahaan yang tengah dianalisis ini berada, berikut merupakan gambaran diagram kartesius menurut (Siagian, 2005) dalam bukunya:



Sumber : Siagian (2005)

**Gambar 1. Diagram Kartesius**

Untuk menentukan dimana letak kuadran yang tepat untuk bisnis perusahaan adalah dengan cara menghitung selisih nilai dari kedua faktor internal dan kedua faktor eksternal. Jika selisih sudah ditemukan, maka langkah selanjutnya adalah menentukan letak titik dari hasil selisih nilai tersebut. Untuk faktor internal, apabila hasilnya adalah positif (+), maka titik pertama terletak pada garis horizontal sebelah kanan nilai 0, begitupula sebaliknya. Sedangkan untuk faktor eksternalnya, apabila hasilnya adalah positif (+), maka titik kedua terletak pada garis vertikal disebelah bawah nilai 0, begitupula sebaliknya. Kemudian, jika 2 titik ini

dihubungkan, maka akan terpilihlah daerah kuadran yang nantinya akan dipilih untuk mengetahui strategi apa yang tepat, yang akan digunakan oleh perusahaan tersebut.

Sedangkan untuk memperkuat hasil dari perolehan diagram kartesius, maka harus dibuat tabel perhitungan kombinasi dari keseluruhan strategi yang didapatkan dari penjumlahan antar strategi dari perhitungan matriks EFAS dan IFAS. Hasil penjumlahan yang memiliki nilai yang terbesar merupakan strategi yang terpilih. Dari perhitungan ini maka akan terlihat sesuai tidaknya diagram kartesius yang telah dihitung sebelumnya. Apabila sesuai maka pemilihan strategi pada tabel perhitungan kombinasi dan diagram kartesius akan memiliki hasil pemilihan yang sama.

## 2. METODE PENELITIAN

Jenis penelitian yang digunakan untuk penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif dengan menggunakan pendekatan yang bersifat deskriptif. Lokasi pelaksanaan penelitian bertempat di Bank Jatim Syariah Jl. Basuki Rahmat No.57 Surabaya. Sumber data diperoleh dari 2 jenis data, yakni data primer yang didapatkan dari hasil wawancara dengan karyawan gadai yang bersangkutan serta beberapa nasabah gadai, sedangkan data sekunder didapatkan dari studi kepustakaan. Teknik pengumpulan data untuk penelitian ini menggunakan 3 teknik, yakni observasi, wawancara dan dokumentasi. Teknik uji validitas data menggunakan triangulasi dan untuk teknik analisis data untuk menyusun laporan ini menggunakan 3 metode yakni reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan.

## 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

### 3.1 Hasil penelitian

Lokasi penelitian dalam penelitian ini bertempat di Bank Jatim Syariah yang terletak di Jl. Basuki Rahmat No.57, Surabaya, Jawa Timur 60271 dimana pada saat ini, Bank Jatim Syariah telah memiliki beberapa produk seperti simpanan, deposito, giro, dan pembiayaan yang didalamnya terdapat produk gadai emas dimana dalam pelaksanaannya menggunakan 3 akad, yaitu akad *qard*, *rahn* dan *ijarah*. Jangka waktu pembiayaan minimal 10 dan maksimal 4 bulan (120 hari) dan dapat diperpanjang hingga 2 kali perpanjangan. Jika nasabah melakukan pelunasan sebelum jatuh tempo, maka tak akan terkena penalty. Untuk persyaratan

gadai hanya diperlukan KTP dan NPWP dan barang yang boleh dijaminkan hanya berupa emas lantakan atau perhiasan minimal 16 karat dengan berat minimal 5 gram.

Keseluruhan faktor-faktor yang ada dilingkungan internal suatu perusahaan tentunya terbagi menjadi 2 bagian, yakni kekuatan dan kelemahan, begitupula dengan factor-faktor lingkungan yang ada di Bank Jatim Syariah Surabaya. Setelah melalui tahapan wawancara dan observasi, berikut merupakan faktor-faktor kekuatan dan kelemahan yang ada di Bank Jatim Syariah Surabaya :

#### a) Faktor Lingkungan Internal

Kekuatan (S) dimana factor-faktor yang didapatkan adalah seperti adanya toleransi ketika jatuh tempo, pelayanan yang ramah, sopan dan menyenangkan, tidak dikenakan biaya penalty, emas yang digadaikan tidak harus milik nasabah, persyaratan yang mudah dan ringan, sistem pencairan dana melalui rekening nasabah.

Kelemahan (W) dimana factor-faktor yang didapatkan adalah seperti SDM yang terbatas, kurangnya promosi/publikasi, pernah terjadi kesalahan tafsir, keseluruhan proses gadai masih dilakukan secara manual, taksiran yang lebih rendah, proses pembukaan rekening baru yang membuat proses lebih lama.

#### b) Faktor Lingkungan Eksternal

Peluang (O) dimana factor-faktor yang didapatkan adalah seperti masyarakat lebih memilih menggadaikan emas daripada barang yang lain, harga emas yang semakin meningkat, biaya ujroh lebih murah dari perbankan lain, biaya administrasi lebih rendah dari perbankan maupun pegadaian, menerima emas dalam bentuk perhiasan emas putih.

Ancaman (T) dimana factor-faktor yang didapatkan adalah seperti kurang tersedianya outlet gadai, perbankan lain menawarkan souvenir untuk menarik minat nasabah, perbankan lain mampu menawarkan pembiayaan lebih tinggi, sistem IT yang kurang mendukung, banyaknya pesaing gadai emas mulai dari perbankan hingga pegadaian.

### 3.2 Pembahasan

Jika dilihat dari kacamata islam, tentu tidak ada dalil yang mengemukakan mengenai analisis yang menggunakan metode SWOT didalamnya, namun secara perekonomian islam, tentu hadirnya analisis dengan metode SWOT ini sangat membantu, maksud

membantu dalam hal ini adalah seperti yang telah diketahui jika makna SWOT secara singkat adalah sebagai alat untuk penentuan strategi, jika alat ini digunakan untuk pemajuan perekonomian masyarakat secara islami, tentu besar sekali poin yang dihadirkan dari hasil analisis SWOT itu sendiri untuk ekonomi islam . Dalam perhitungan kondisi internal dari gadai emas iB Barokah yang ada pada Bank Jatim Syariah Surabaya merupakan hasil dari identifikasi berupa kekuatan dan kelemahan yang telah disebutkan diatas yang dapat mempengaruhi strategi dari produk yang dimiliki oleh perbankan itu sendiri. Didalam perhitungan ini nantinya akan diberikan pembobotan dan peratingan yang telah disesuaikan dengan ketentuan-ketentuan, dimana ketentuan-ketentuan tersebut telah disebutkan dalam kajian pustaka diatas. Berikut merupakan perhitungan dari kondisi internal untuk gadai emas iB Barokah yang dimiliki oleh Bank Jatim Syariah Surabaya :

**Tabel 2.**  
**Matriks IFAS Gadai iB Barokah**

Faktor Strategi Internal	Bobot	Rating	Bobot x Rating
<b>KEKUATAN</b>			
Adanya toleransi ketika jatuh tempo	0.15	4	0.6
Pelayanan yang ramah, sopan dan menyenangkan	0.10	3	0.3
Tidak dikenakan biaya penalty	0.11	4	0.44
Emas yang digadaikan tidak harus milik nasabah	0.09	3	0.27
Persyaratan yang mudah dan ringan	0.10	3	0.3
Proses pembukaan rekening baru yang membuat proses lebih lama	0.9	3	0.27
<b>Total Kekuatan</b>	<b>0.64</b>		<b>2.18</b>
<b>KELEMAHAN</b>			
SDM yang terbatas	0.08	2	0.16
Kurangnya publikasi/promosi	0.07	2	0.14
Pernah terjadi kesalahan tafsir	0.04	1	0.04
Keseluruhan proses gadai masih dilakukan secara manual	0.07	2	0.14
Taksiran yang lebih rendah	0.05	2	0.1
Proses pembukaan rekening baru yang membuat proses lebih lama	0.05	2	0.1
<b>Total Kelemahan</b>	<b>0.36</b>		<b>0.68</b>

Sumber : Diolah oleh penulis, 2020

Dari tabel diatas terlihat jika total untuk faktor kekuatan adalah 0.64 dan hasil yang didapatkan dari pengalihan antara bobot dan rating factor kekuatan adalah 2.18. Sedangkan untuk total dari faktor kelemahan sendiri adalah 0.36 dan hasil yang didapatkan dari pengalihan antara bobot dan rating faktor kelemahan adalah 0.68.

Selanjutnya merupakan perhitungan kondisi eksternal dari gadai emas iB Barokah yang ada pada Bank Jatim Syariah Surabaya merupakan hasil dari identifikasi berupa peluang dan ancaman yang telah disebutkan diatas yang dapat mempengaruhi strategi dari produk yang dimiliki oleh perbankan itu sendiri. Didalam perhitungan ini nantinya akan diberikan pembobotan dan peratingan yang telah disesuaikan dengan ketentuan-ketentuan, dimana ketentuan-ketentuan tersebut telah disebutkan dalam kajian teori diatas. Berikut erupakan perhitungan dari kondisi internal untuk gadai emas iB Barokah yang dimiliki oleh Bank Jatim Syariah Surabaya :

**Tabel 3.**  
**Matriks EFAS Gadai iB Barokah**

Strategi Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Bobot x Rating
<b>PELUANG</b>			
Masyarakat lebih memilih menggadaikan emas daripada barang yang lain	0.15	4	0.6
Harga emas yang semakin meningkat	0.11	3	0.33
Biaya ujroh lebih murah dari perbankan lain	0.14	4	0.56
Biaya administrasi lebih rendah dari perbankan maupun pegadaian	0.14	4	0.56
Menerima emas dalam bentuk perhiasan emas putih	0.12	3	0.36
<b>Total Peluang</b>	<b>0.66</b>		<b>2.41</b>
<b>ANCAMAN</b>			
Kurang tersedianya outlet gadai	0.08	2	0.16
Perbankan lai menawarkan souvenir untuk menarik minat nasabah	0.06	2	0.12
Perbankan lain mampu menawarkan pembiayaan lebih tinggi	0.05	2	0.1
Sistem IT yang kurang mendukung	0.06	2	0.12
Banyaknya pesaing gadai emas mulai dari perbankan hingga pegadaian	0.09	2	0.18
<b>Total Ancaman</b>	<b>0.34</b>		<b>0.68</b>

Sumber : Diolah oleh penulis, 2020

Dari tabel diatas terlihat jika total untuk faktor peluang adalah 0.66 dan hasil yang didapatkan dari pengalihan antara bobot dan rating faktor kekuatan adalah 2.41. Sedangkan untuk total dari faktor ancaman sendiri adalah 0.34 dan hasil yang

didapatkan dari pengalihan antara bobot dan rating factor ancaman adalah 0.68.

Berdasarkan hasil analisis yang telah tersaji diatas, berikut merupakan hasil perpaduan kombinasi dari 4 strategi atau matrik SWOT:

**Tabel 4.**  
**Matriks SWOT**

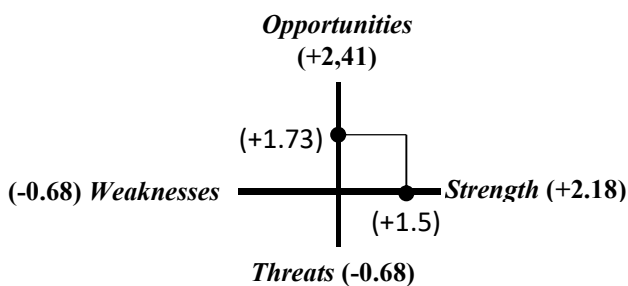
IFAS	<i>Strenght</i>	<i>Weakness</i>
EFAS	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Adanya toleransi ketika jatuh tempo</li> <li>2. Pelayanan yang ramah, sopan dan menyenangkan</li> <li>3. Tidak dikenakan biaya penalty</li> <li>4. Emas yang digadaikan tidak harus milik nasabah</li> <li>5. Persyaratan yang mudah dan ringan</li> <li>6. Sudah menggunakan system 'autodebet'</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kurang publikasi / promosi</li> <li>2. Pernah terjadi kesalahan taksir</li> <li>3. Keseluruhan proses gadai dilakukan secara manual</li> <li>4. Taksiran yang rendah</li> <li>5. Adanya proses pembukaan rekening yang membuat gadai lebih lama</li> </ol>
<i>Opportunities</i>	<i>Strategy S - O</i>	<i>Strategy W - O</i>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Masyarakat lebih memilih menggadai emas dari barang lain</li> <li>2. Harga emas yang semakin meningkat</li> <li>3. Biaya ujroh lebih murah dari perbankan lain</li> <li>4. Biaya administrasi lebih rendah dari perbankan maupun pegadaian</li> <li>5. Menerima emas dalam bentuk antam dan perhiasan termasuk emas putih</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Melakukan perluasan pangsa pasar dengan menciptakan usaha-usaha yang mendukung kegiatan tersebut.</li> <li>2. Menjaga kestabilan untuk setiap biaya yang dikeluarkan oleh nasabah.</li> <li>3. Mempertahankan kualitas produk gadai emas iB Barokah.</li> <li>4. Menciptakan trobosan baru dengan cara memadupadankan / kombinasi dari kelebihan yang dimiliki oleh gadai emas Bank Jatim Syariah dengan kelebihan yang dimiliki oleh pegadaian</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memberikan pelatihan secara berjenjang kepada para taksatur dengan mode taksatur muda dan taksatur madya untuk meningkatkan kualitas produk serta menempatkan taksatur tersebut sesuai dengan jenjang yang telah ditempuh.</li> <li>2. Melakukan penggencaran promosi melalui berbagai media serta menghidupkan kembali promosi melalui media elektronik berupa radio yang saat ini telah terhenti.</li> <li>3. Meningkatkan system teknologi untuk memangkas proses sehingga kedepannya akan lebih efisien dan tepat.</li> <li>4. Mengadakan perbaikan mutu demi meningkatkan rasa percaya nasabah pada gadai emas iB Barokah.</li> </ol>
<i>Threats</i>	<i>Strategy S - T</i>	<i>Strategy W - T</i>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kurang tersedianya outlet gadai Bank Jatim Syariah diSurabaya</li> <li>2. Perbankan lain menawarkan souvenir untuk menarik minat</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menjelaskan keunggulan produk secara detail yang dikemas dengan cara menarik pada setiap promosinya melalui berbagai media pilihan dan bersinergi dengan bagian <i>marketing</i>.</li> <li>2. Pemberian diskon serta pengadaan reward-reward untuk</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>a) Mengusahakan sebuah pengembangan untuk menaikan kuantitas SDM yang dimiliki melalui seleksi hingga terpilih SDM yang kompeten di bidangnya.</li> <li>b) Mengadakan pembaharuan teknologi serta sarana dan prasarana untuk meningkatkan kualitas layanan</li> </ol>

nasabah	yang menarik untuk nasabah terhadap nasabah.
3. Perbankan lain mampu menawarkan pembiayaan lebih tinggi	guna membangkitkan minat calon nasabah. c) Mengadakan evaluasi kebijakan untuk menyesuaikan apa yang dibutuhkan nasabah di era saat ini.
4. System IT yang kurang mendukung	3. Perbaiki system atau menciptakan IT tersendiri khusus untuk gadai agar mempermudah dan mempercepat proses dengan memanfaatkan teknologi terkini. d) Mengumpulkan seluruh informasi kelebihan baik dari perbankan maupun pegadaian untuk memunculkan ide-ide baru.
5. Banyakna pesaing gadai emas mulai dari perbankan hingga pegadaian	4. Mengkaji ulang mengenai pengambilan taksiran sebesar 80% - 85% dari harga pasar.

Sumber : Dolah oleh penulis, 2020

Sebelum menggambarkan diagram, terlebih dahulu harus ditemukan titik-titik koordinat yang didapatkan dari hasil matriks IFAS dan EFAS. Hasil pengalihan antara bobot dan rating dari kondisi internal didapatkan nilai sebesar 2.86 yang didapatkan dari hasil factor kekuatan sebesar 2.18 dan hasil factor kelemahan sebesar 0.68. Hasil pengalihan antara bobot dan rating dari kondisi eksternal didapatkan nilai sebesar 3.09 yang didapatkan dari hasil factor peluang sebesar 2.41 dan hasil factor ancaman sebesar 0.68.

Dari hasil identifikasi kedua kondisi diatas, langkah selanjutnya adalah menentukan titik koordinat dengan cara menghitung selisih dari masing-masing kondisi dimana factor kekuatan dan peluang diberikan nilai positif (+) sedangkan untuk factor kelemahan dan ancaman diberikan nilai negatif (-) sehingga didapatkan hasil perhitungan (+1.5) untuk factor internal dan (+1.73) untuk factor eksternal sehingga terbentuklah titik-titik koordinat dengan gambar sebagai berikut:



Sumber : Diolah oleh penulis, 2020

**Gambar 2. Diagram Kartesius Gadai Emas iB Barokah**

Berdasarkan dari diagram kartesius yang ada pada Gambar 2 diatas menunjukkan jika gadai emas iB Barokah yang ada di Bank Jatim Syariah Surabaya terletak pada kuadran I, sehingga strategi yang paling

sesuai untuk digunakan adalah strategi SO (*Strenght Opportunitiess*) dimana strategi ini biasa disebut dengan *Growth Strategy*.

**Tabel 5.**  
**Tabel Kombinasi Strategi**

IFAS \ EFAS	Kekuatan (S)	Kelemahan (W)
Peluang (O)	SO 2.18 + 2.41 = 4.59	WO 0.68 + 2.41 = 3.09
Ancaman (T)	ST 2.18 + 0.68 = 2.86	WT 0.68 + 0.68 = 1.36

Sumber : Diolah oleh penulis, 2020

Dari table kombinasi diatas, dapat dijabarkan dengan kombinasi nilai antara faktor kekuatan dan peluang menghasilkan nilai 4.59. Sedangkan kombinasi nilai antara faktor kelemahan dan peluang menghasilkan nilai 3.09. Untuk kombinasi nilai antara faktor kekuatan dan ancaman menghasilkan nilai 2.86 dan kombinasi nilai antara faktor kelemahan dan ancaman menghasilkan nilai 1.36.

Selain itu, pada Tabel 4 diatas juga memperlihatkan jika kombinasi strategi yang menghasilkan nilai lebih besar terdapat pada strategi SO, dimana berarti strategi SO memiliki nilai hasil yang lebih tinggi dari strategi yang lainnya. Hal ini juga memperkuat hasil dari diagram kartesius yang sudah digambarkan pada Gambar 2 diatas sehingga implementasi dari strategi SO pada Gadai Emas iB Barokah Bank Jatim Syariah adalah sebagai berikut :

1. Melakukan perluasan pangsa pasar

Jika mengacu pada prespektif perekonomian secara islam, sebuah pemasaran digambarkan sebagai disiplin bisnis yang strategis dimana keseluruhan

prosesnya harus didasarkan pada akad dan prinsip-prinsip muamalah (Kertajaya & Sula, 2006), untuk itu adanya perluasan pangsa pasar sangat diperlukan bagi kemajuan sebuah usaha itu sendiri dan memang menjadi satu-kesatuan untuk mencapai pada tingkatan bisnis yang lebih tinggi dari yang sebelumnya karena sebuah bisnis hendaknya memang harus terus berkembang, dengan catatan kegiatan perluasan ini harus dilakukan dengan akad yang jelas serta didasarkan dengan prinsip-prinsip muamalah tanpa melanggar ketentuan-ketentuan yang sudah tidak diperbolehkan bahkan diharamkan bagi kaum muslimin.

Perluasan pangsa pasar ini dapat dilakukan dengan cara menciptakan usaha-usaha yang mendukung kegiatan tersebut seperti melakukan sosialisasi pada seluruh golongan perekonomian mulai dari rumah tangga atas, rumah tangga menengah atas hingga rumah tangga bawah melalui bantuan / malukakn sinergi dengan bagian *marketing*. Menerapkan cara yang berbeda pada setiap pangsa pasar perekonomian yang akan dituju seperti, penguatan asuransi pada barang yang dijaminakan pada rumah tangga atas untuk meningkatkan kadar kepercayaan, penguatan pada kelebihan dari factor tidak dikenakanya penalty pada rumah tangga menengah atas serta mengadakan room-promo yang menarik untuk menarik minat calon nasabah, penguatan pada kelebihan dari factor toleransi ketika tiba saatnya jatuh tempo pada rumah tangga bawah agar calon nasabah merasa jika menggadaikan emas di Bnak Jatim Syariah tidak sama seerti sedan meminjam uang kepada rentenir. Dan usaha-usaha lainnya dengan tujuan untuk menarik minat calon nasabah sehingga jaringan pasar untuk produk gadai emas iBBarokah lebih luas dengan jangkauan seluruh pangsa pasar yang ada dinegeri.

2. Menjaga kestabilan untuk setiap biaya yang dikeluarkan oleh nasabah

Untuk menjaga kestabilan ini dapat dilakukan dengan beberapa cara, diantaranya adalah mengusahakan pada aspek biaya ujah dengan cara melakukan evaluasi ulang terhadap perhitungan-perhitungan serta perkiraan perekonomian bangsa juga nilai tukar agar biaya ujah tetap dapat bertahan dibawah standar dari perbankan syariah lainnya. Untuk bagian ini, Bank Jatim Syariah tentu harus menjelaskan lebih ekstra mengenai perbedaan dari ujah itu sendiri dengan bunga karena diantara beberapa nasabah gadai khususnya, masih banyak

yang menyamakan antara ujah dengan bunga, hal ini tentu sangat berbeda dikarenakan ujah diartikan sebagai sebuah upah atau imbalan yang diberikan atas sesuatu pekerjaan yang telah dilakukan (Supriyono, 2011) dimana ujah ini merupakan satu-kesatuan dari akad ijarah dengan kata lain ujah baru bisa digunakan jika seseorang yang sedang melakukan perjanjian tersebut sudah brakad menggunakan akad ijarah, dalam Al-Qur'an, hadis dan ijma juga telah disebutkan dan ditetapkan ketentuan-ketentuannya dimana secara keseluruhan tersebut telah tercantum dalam Fatwa Dewan Syari'ah Nasional Nomor 56/DSN-MUI/V/2007 Tentang Ketentuan Review Ujah pada Lembaga Keuangan Syariah. Dengan begitu juga sudah digambarkan secara jelas jika terdapat perbedaan antara ujah dan bunga karena bunga sendiri tentu tercipta guna mendapatkan keuntungan yang sebesar-besarnya yang akan berujung pada riba dimana secara jelas telah disebutkan dalam islam jika riba adalah sesuatu yang sangat diharamkan.

Selain itu juga dapat dilakukan dengan mematenkan biaya administrasi agar tetap stabil dengan cara memperhitungkan perkiraan perubahan kurs mata uang hingga beberapa tahun mendatang agar pertahanan ematenan biaya adinistrasi tersebut dapa berlangsung dalam jangka panjang. Dan usaha-usaha lainnya yang dapat dilakukan oleh perbankan dengan tujuan untuk mempertahankan biaya yang ditanggung oleh nasabah agar tetap stabil karena kestabilan pada aspek ini mempengaruhi keputusan yang akan diambil oleh nasabah.

3. Mempertahankan kualitas produk gadai emas iB Barokah

Mempertahankan kualitas dari produk yang dihasilkan sangat penting bagi suatu perusahaan, tujuan dari mempertahankan kualitas ini adalah untuk menarik loyalitas dari pelanggan kepada produk perusahaan tersebut sebagaimana sesuai dengan definisi yang telah disebutkan jika kualitas merupakan suatu penggabungan antara sifat dan karakteristik dimana hasil dari penggabungan inilah yang nantinya akan menentukan sampai dititik manakah produk tersebut bisa mencapai syarat untuk memenuhi kebutuhan dari pelanggan (Lupiyoadi & A. Hamdani, 2006). Untuk itu, mempertahankan kualitas sangatlah penting dilakukan bagi setiap perusahaan untuk kelangsungan produknya.

Jika dilihat dari prespektif islam, suatu produk tak hanya diproduksi untuk dikonsumsi dan dijual,



namun islam juga mengemukakan jika produksi yang dibuat juga harus memiliki fungsi social. Produk yang berkualitas menurut islam harus mencakup 2 hal, yakni bernilai dan bermanfaat (Sula, 2004). Yang dimaksud dengan bernilai yakni suatu produk yang diproduksi tentunya harus dalam batasan wajar dan halal karena pada dasarnya semua yang dikerjakan oleh kaum muslimin merupakan sesuatu yang berada pada jalur yang halal serta tidak melewati batasan yang telah diharamkan, sedangkan maksud dari kebermanfaatannya disini adalah suatu produk yang diproduksi haruslah bermanfaat bagi tubuh dan tidak merusak jiwa serta akal manusia, karena pada saat ini masih sering ditemui pemroduksian suatu barang dengan kebermanfaatannya yang kurang bahkan tak bermanfaat sama sekali yang hanya bertujuan untuk memperoleh keuntungan yang sebesar-besarnya.

#### 4. Menciptakan terobosan baru

Pada bagian ini dapat dilakukan dengan cara memadupadankan/mengkombinasikan dari kelebihan yang dimiliki oleh gadai emas Bank Jatim Syariah dengan kelebihan yang dimiliki oleh pegadaian. Terobosan baru ini tentunya terlahir dari hasil pemikiran-pemikiran manusia dimana manusia memang sudah dianugerahi keistimewaan oleh Allah SWT dan sudah dicantumkan dalam Qur'an Surat At-Tin ayat 4 dikatakan jika manusia merupakan karya terbaik dengan struktur mental yang canggih dan mengagumkan, oleh sebab itu tak mengherankan jika manusia dapat menemukan sebuah penemuan-penemuan yang baru. Selain itu islam juga menganjurkan agar manusia melakukan kegiatan yang produktif. Jadi dapat disimpulkan, jika sebuah terobosan baru ini akan menjadikan manusia menjadi lebih produktif khususnya dibidang perekonomian yang akan mendatangkan banyak manfaat untuk manusia disekitarnya maka islam memandang kegiatan penemuan ini sebagai hal yang positif dan memang sangat dianjurkan, dengan ketentuan apapun yang dihasilkan dari adanya penemuan-penemuan ini tetap harus berada dijalur yang sesuai dengan syariat-syariat islam serta menjauhi hal-hal yang telah diharamkan oleh Allah SWT.

#### 4. KESIMPULAN

Berdasarkan dari hasil penelitian yang telah disebutkan mengenai gadai emas iB Barokah yang ada di Bank Jatim Syariah, maka kesimpulan yang dapat ditarik adalah jika setelah dilakukan identifikasi internal dan eksternal terdapat beberapa faktor-faktor

seperti kekuatan dan kelemahan untuk faktor internal, serta peluang dan ancaman untuk faktor eksternal. Penggabungan dari faktor-faktor ini menghasilkan 4 kombinasi strategi yang dapat digunakan untuk gadai emas iB Barokah Bank Jatim Syariah Surabaya seperti strategi SO, strategi WO, strategi ST, dan strategi WT. Penggunaan diagram kartesius menunjukan strategi mana yang lebih pas dan tepat untuk digunakan, ditambah dengan hasil perhitungan dari kombinasi semakin menguatkan hasil pemilihan strategi yang pada akhirnya terpilihlah strategi SO dimana strategi-strategi tersebut adalah melakukan perluasan pangsa pasar dengan menciptakan usaha-usaha yang mendukung kegiatan tersebut, menjaga kestabilan untuk setiap biaya yang dikeluarkan oleh nasabah, mempertahankan kualitas produk gadai emas iB Barokah, menciptakan terobosan baru dengan cara memadupadankan / kombinasi dari kelebihan yang dimiliki oleh gadai emas Bank Jatim Syariah dengan kelebihan yang dimiliki oleh pegadaian.

#### 5. UCAPAN TERIMA KASIH

Pada bagian ini, disampaikan banyak terimakasih untuk seluruh pihak yang telah membantu dan memberikan arahan beserta dukungan moral dalam proses pelaksanaan untuk penyusunan artikel ilmiah ini seperti Bapak Dr. Anang Kistyanto, S.Sos, Ibu M.Si, Susi Handayani, S.E., Ak., M.Ak, Bapak Dr. H. Moch. Khoirul Anwar, S.Ag., MEI, Ibu Dr. Sri Abidah Suryaningsih S.Ag., M.Pd, Bapak Tony Seno Aji, S.E., M.E, Orang tua dan keluarga, teman-teman terdiri dari Tiara, Hamaliyah, Vira dan Tiyas, Faris, Ika dan Wulan.

#### 6. REFERENSI

- Adawiyah, S. R., Amnawaty, & D. S. (2018). Pelaksanaan Gadai Emas Syariah Sebagai Alternatif Pembiayaan Di Kota Bandar Lampung. *Jurnal Hukum Perdata*, Vol 1 No 2.
- Anggraeni, P., Sunarti, & M.Kholid. (2017). Analisis SWOT Pada UMKM Keripik Tempe Malang Dalam Rangka Meningkatkan Daya Saing Perusahaan. *Jurnal Administrasi Bisnis*, Vol 43 No 1.
- Daft, R. (2010). *Era Baru Manajemen Edisi Sembilan*. Jakarta: Salemba Empat.
- Kertajaya, H., & Sula, M. S. (2006). *Syariah Marketing*. Bandung: PT Mizan Pustaka.

- Lupiyoadi, R., & A. Hamdani. (2006). *Manajemen Pemasaran Jasa*. Jakarta: Salemba Empat.
- Maulana, H., & N. S. (2018). Proses Gadai Emas Syariah Study Kasus PT. BPRS Amanah Ummah. *Jurnal Keuangan & Perbankan, Vol 6 No 2*.
- Misno, A. (2018). Gadai Dalam Syariat Islam. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam, Vol 1 No 1*.
- Mubarok, A. L., R. H., & D. G. (2018). Perbandingan Sistematis Penetapan Ujrah Gadai Emas Di Pegadaian Syari'ah Dan Perbankan Syari'ah (Kajian Penelitian Di Pegadaian Ciawi Dan Bank Syariah Mandiri Ciawi). *Jurnal Hukum Islam, Vol 2 No 1*.
- Putong, I. (2003). Teknik Pemanfaatan Analisis SWOT Tanpa Skala Industri (SWOT-TSI). *Jurnal Ekonomi dan Bisnis, No 2 Jilid 8*.
- Rangkuti, F. (2014). *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: PT. Gramedia.
- Santoso, H., & Anik. (2015). Analisis Pembiayaan Ijarah Pada Perbankan Syariah. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam, Vol. 01 No. 02*.
- Sedarmayanti. (2014). *Manajemen Strategi*. Bandung: Refika Aditama.
- Sholeh, M. (2014). Emas Sebagai Instrumen Investasi Yang Aman Pada Saat Instrumen Investasi Keuangan Lain Mengalami Peningkatan Resiko. *Jurnal Akuntansi Unesa, Vol 2 No 2*.
- Siagian, P. (2005). *Fungsi-Fungsi Manajemen*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Sugiyono. (2014). *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Suhendi, H. (2014). *Fiqih Muamalah*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Sula, M. S. (2004). *Asuransi Syariah : Konsep dan Operasional (Life and General)*. Jakarta: Gema Insani Press.
- Supriyono, M. (2011). *Buku Pintar Perbankan*. Yogyakarta: Andi.
- Suwarsono, M. (2004). *Manajemen Strategik Konsep dan Kasus*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN.
- Teguh, M. (2005). *Metodologi Penelitian Ekonomi Teori Dan Aplikasi*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Yusanto, M. I., & Wijayakusuma, M. K. (2003). *Menggagas Strategis Prespektif Syariah*. Jakarta: Khairul Bayaa.
- Yusanto, M. Ismail, & Wijayakusuma, M. K. (2003). *Menggagas Strategis Prespektif Syariah*. Jakarta: Khairul Bayaa.