

della 1

by Della 2020

Submission date: 13-May-2020 08:59PM (UTC+0700)

Submission ID: 1323318166

File name: Artikel-Della_Sukma_rev_1_130520.docx (67.28K)

Word count: 4258

Character count: 26290

ANALISIS SWOT PADA PROSPEK GADAI EMAS iB BAROKAH (STUDI KASUS : BANK JATIM CABANG SYARIAH SURABAYA)

Della Sukma Pitaloka
Fakultas Ekonomi
Universitas Negeri Surabaya
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 1 where quadrant 1 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

PENDAHULUAN

Sebelum terciptanya mata uang untuk alat tukar, emas telah digunakan sejak zaman dahulu sebagai alat pambanding 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 lain (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 masih dianggap sebagai bentuk investasi yang 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, Bank Jatim Syariah termasuk kedalam lembaga keuangan yang menyediakan

layanan pembiayaan dalam bentuk gadai yang tentu saja didasarkan pada ketentuan-ketentuan islam. Produk Gadai Emas iB Barokah bertujuan untuk memberikan solusi bagi nasabah yang membutuhkan dana jangka pendek 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 menyebabkan penulis tertarik untuk melakukan sebuah penelitian yang bertujuan untuk mengetahui prospek pada gadai emas di Bank Jatim Syariah Cabang Surabaya dengan dilakukan analisis-internal yang melibatkan kondisi internal dan eksternal dari perusahaan tersebut untuk mengatur strategi dimasa yang akan datang menggunakan SWOT. Penggunaan 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.

KAJIAN PUSTAKA

1. Gadai

Gadai (*al-rah*) sendiri menurut bahasa berarti *al-tsubut* dan *al-habs* yang berarti penetapan dan penahanan, namun begitu adapula yang menjelaskan 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 syarat-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 (*rahn* dan *murtahin*)

Adapun syarat yang harus dipenuhi bagi seseorang yang akan melakukan akad yaitu, seseorang yang sudah mampu membelanjakan hartanya yang dalam hal ini maksudnya adalah memahami persoalan-persoalan yang berkaitan erat dengan gadai.

c). Barang yang dijadikan jaminan

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

Dalam jurnalnya, (Adawiyah dkk, 2018) menyebutkan beberapa perbedaan antara gadai konvensional dan gadai syariah sebagai berikut :

a). Menurut hukum perdata, gadai konvensional selain berprinsip tolong-menolong juga menarik keuntungan melalui bunga yang berarti riba. Sedangkan menurut hukum islam, *rahn* dilakukan secara tolong-menolong tanpa mencari keuntungan.

b). Menurut hukum perdata, gadai konvensional hanya berkisar pada benda yang bergerak. Sedangkan dalam hukum islam, *rahn* meliputi seluruh benda, mulai dari benda yang bergerak hingga benda yang tidak bergerak.

c). Gadai konvensional terdapat bunga, sedangkan dalam gadai syariah hanya ada bagi hasil.

d). Menurut hukum perdata, gadai hanya dapat dilakukan pada Perum Pegadaian. Sedangkan dalam hukum islam, *rahn* dapat dilakukan dimana saja

2. SWOT

Menurut (Putong, 2003) analisis SWOT adalah identifikasi dari berbagai faktor secara sistematis yang bertujuan untuk merumuskan strategi 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 relatif lebih unggul jika dibandingkan dengan perusahaan-perusahaan lain dalam memenuhi kebutuhan pelangganya, 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

Efes	Ifas	Strength (Kekuatan)	Weaknesses (Kelemahan)
	Opportunities (Peluang)	(A) Strategi SO Keunggulan komparatif	(B) Strategi WO Divestasi/ Investasi

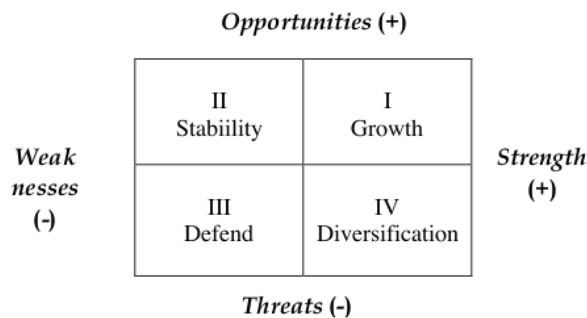
Treath (Ancaman)	(C) Strategi ST Mobilisasi	(D) Strategi WT Kendali kerusakan (damage control)
----------------------------	---	--

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:

- Menentukan faktor yang menjadi peluang dan juga ancaman pada kolom pertama.
- 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.
- 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.
- 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*).
- Jumlah dari skor pembobotan atau nilai total inilah yang menunjukan 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 keberapa 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 (+), maka titik pertama terletak pada garis horizontal sebelah kanan nilai 0, begitupula sebaliknya. Sedangkan untuk faktor eksternalnya, apabila hasilnya adalah (+), 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.

21 METODE PENELITIAN

Jenis penelitian yang digunakan untuk penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif

dengan menggunakan pedekatan yang bersifat deskriptif. Lokasi pelaksanaan penelitian bertempat di Bank Jatim Syariah Jl. Basuki Rahmat No.57²⁴ 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 sekunder³ 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.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Penyajian Data Umum

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 pelaksanaanya 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.

2. Analisis Data

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 factor-faktor kekuatan dan kelemahan yang ada di Bnak Jatim Syariah Surabaya :

- a) Faktor Lingkungan Internal
- 1) Kekuatan (S) :
 - (a) Adanya toleransi ketika jatuh tempo
 - (b) Pelayanan yang ramah, sopan dan menyenangkan
 - (c) Tidak dikenakan biaya penalty
 - (d) Emas yang digadaikan tidak harus milik nasabah
 - (e) Persyaratan yang mudah dan ringan
 - (f) Sistem pencairan dana melalui rekening nasabah
 - 2) Kelemahan (W)
 - (a) SDM yang terbatas
 - (b) Kurangnya promosi/publikasi
 - (c) Pernah terjadi kesalahan tafsir
 - (d) Keseluruhan proses gadai masih dilakukan secara manual
 - (e) Taksiran yang lebih rendah
 - (f) Proses pembukaan rekening baru yang membuat proses lebih lama
- b) Faktor Lingkungan Eksternal
- 1) Peluang (O)
 - (a) Masyarakat lebih memilih menggadaikan emas daripada barang yang lain
 - (b) Harga emas yang semakin meningkat
 - (c) Biaya ujroh lebih murah dari perbankan lain
 - (d) Biaya administrasi lebih rendah dari perbankan maupun pegadaian
 - (e) Menerima emas dalam bentuk perhiasan emas putih
 - 2) Ancaman (T)
 - (a) Kurang tersedianya outlet gadai
 - (b) Perbankan lain menawarkan souvenir untuk menarik minat nasabah
 - (c) Perbankan lain mampu menawarkan pembiayaan lebih tinggi
 - (d) Sistem IT yang kurang mendukung
 - (e) Banyaknya pesaing gadai emas mulai dari perbankan hingga pegadaian

3. Pembahasan Hasil Penelitian

Matriks IFAS – EFAS

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.

1 Matriks IFAS Gadai iB Barokah			
Faktor Strategi Internal	Bobot	Rating	Bobot x Rating
KEKUATAN			
Adanya toleransi ketika jatuh tempo	0.15	³⁷ 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
Total Kekuatan	0.64		2.18
KELEMAHAN			
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
Total Kelemahan	0.36		0.68

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
PELUANG			
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
Total Peluang	0.66		2.41

ANCAMAN

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
Total Ancaman	0.34		0.68

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.

Matriks SWOT

Berdasarkan hasil analisis yang telah tersaji diatas, dimana hasil dari kombinasi 4 strategi

yang terdiri dari SO (*Strenght Opportunity*), WO (*Weaknes Opportunity*), ST (*Strenght Threats*), dan WT (*Weaknes Threats*) telah disesuaikan dengan faktor-faktor kekuatan, kelemahan, peluang dan juga ancaman yang ada di Bank Jatim Syariah Surabaya, berikut merupakan hasil perpaduan kombinasi dari 4 strategi :

1) Strategi SO

Sebuah kombinasi antara kekuatan dan peluang dari gadai emas iB Barokah Bank Jatim Syariah dimana merupakan sebuah strategi dengan menggunakan kekuatan perusahaan dengan memanfaatkan peluang yang ada dengan menghasilkan beberapa strategi seperti :

- 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 trobosan baru dengan cara memadupadankan / kombinasi dari kelebihan yang dimiliki oleh gadai emas Bank Jatim Syariah dengan kelebihan yang dimiliki oleh pegadaian.

2) Strategi WO

Sebuah kombinasi antara kelemahan dan peluang dari gadai emas iB Barokah Bank Jatim Syariah dimana merupakan sebuah strategi dengan cara meminimalisir kelemahan pada perusahaan perusahaan dengan memanfaatkan peluang yang ada dan menghasilkan beberapa strategi seperti :

- 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.
- Melakukan penggencaran promosi melalui berbagai media serta menghidupkan kembali promosi

melalui media elektronik berupa radio yang saat ini telah terhenti.

- Meningkatkan system teknologi untuk memangkas proses sehingga kedepanya akan lebih efisien dan tepat.
- Mengadakan perbaikan mutu demi meningkatkan rasa percaya nasabah pada gadai emas iB Barokah.

3) Strategi ST

Sebuah kombinasi antara kekuatan dan ancaman dari gadai emas iB Barokah Bank Jatim Syariah dimana merupakan sebuah strategi dengan menggunakan kekuatan perusahaan untuk menaklukan ancaman yang ada dengan menghasilkan beberapa strategi seperti :

- Menjelaskan keunggulan produk secara detail yang dikemas dengan cara menarik pada setiap promosinya melalui berbagai media pilihan dan bersinergi dengan bagian *marketing*.
- Pemberian diskon serta pengadaan reward-reward untuk yang menarik untuk nasabah guna membangkitkan minat calon nasabah.
- Perbaikan system atau menciptakan IT tersendiri khusus untuk gadai agar mempermudah dan mempercepat proses dengan memanfaatkan teknologi terkini.
- Mengkaji ulang mengenai pengambilan taksiran sebesar 80% - 85% dari harga pasar.

4) Strategi WT

Sebuah kombinasi antara kelemahan dan ancaman dari gadai emas iB Barokah Bank Jatim Syariah dimana merupakan sebuah strategi dengan meminimalisir kelemahan yang ada untuk menghindari ancaman yang datang dengan menghasilkan beberapa strategi seperti :

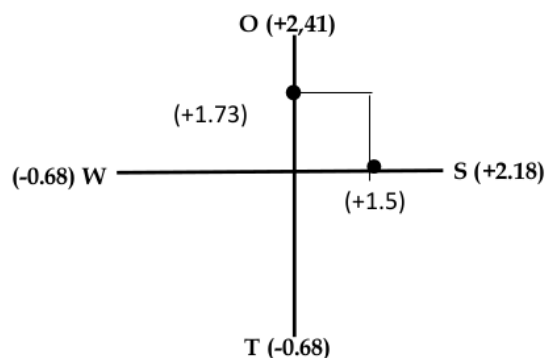
- Mengusahakan sebuah pengembangan untuk meningkatkan kuantitas SDM yang dimiliki melalui seleksi hingga terpilih SDM yang kompeten di bidangnya.

- b) Mengadakan pembaharuan teknologi serta sarana dan prasarana untuk meningkatkan kualitas layanan terhadap nasabah.
- c) Mengadakan evaluasi kebijakan untuk menyesuaikan apa yang dibutuhkan nasabah di era saat ini.
- d) Mengumpulkan seluruh informasi kelebihan baik dari perbankan maupun pegadaian untuk memunculkan ide-ide baru.

Diagram Kartesius

Sebelum menggambar diagram, terlebih dahulu harus ditemukan titik-titik koordinat yang didapatkan dari hasil matriks IFAS dan EFAS. Hasil pengalian 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 pengalian 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 Gadaai Emas iB Barokah

Berdasarkan dari diagram kartesius yang ada pada Gambar 2 diatas menunjukkan jika gadaai 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 4.
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 $0.68 + 0.68$ $= 1.36$

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 Gadaai Emas iB Barokah Bank Jatim Syariah adalah sebagai berikut :

1. Melakukan perluasan pangsa pasar dengan menciptakan usaha-usaha yang mendukung kegiatan tersebut, dengan cara
 - a) 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*.

- b) Menerapkan cara yang berbeda pada setiap pangsa pasar perekonomian yang akan dituju seperti :

- 1) Penguatan asuransi pada barang yang dijaminakan pada rumah tangga atas untuk meningkatkan kadar kepercayaan.
- 2) Penguatan pada kelebihan dari factor tidak dikenakanya penalty pada rumah tangga menengah atas serta mengadakan room-promo yang menarik untuk menarik minat calon nasabah.
- 3) 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, dengan cara :

- a) Mengusahakan pada aspek biaya ujah dengan cara melakukan evaluasi ulang terhadap perhitungan-perhitungan serta perkiraan perekonomian bangsa sert niali tukar agar biaya ujah tetap dapat bertahan dibawah standar dari perbankan syariah lainnya.
- b) 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.
4. Menciptakan trobosan baru dengan cara memadupadankan / kombinasi dari kelebihan yang dimiliki oleh gadai emas Bank Jatim Syariah dengan kelebihan yang dimiliki oleh pegadaian.

32

KESIMPULAN

Berdasarkan dari hasil penelitian dan pembahasan yang telah disebutkan mengenai gadai emas iB Barokah yang ada di Bank Jatim Syariah, maka kesimpulan yang dapat ditarik adalah Bank Jatim Syariah memiliki produk gadai dimana dalam pelaksanaanya menggunakan 3 akad yaitu rahn, qardah dan ijarah. Jangka waktu pembiayaan minimal 10 dan maksimal 4 bulan (120 hari) dan dapat diperpanjang hingga 2 kali perpanjangan dan jika nasabah melakukan pelunasan sebelum jatuh tempo, maka tak akan terkena penalti dari bank. Untuk persyaratan gadai hanya memerlukan KTP dan NPWP. Dan barang yang boleh dijaminakan hanya berupa emas lantakan atau perhiasan minimal 16 karat dengan berat minimal 5 gram.

Setelah dilakukan identifikasi internal dan eksternal terdapat beberapa factor-faktor seperti kekuatan dan kelemahan untuk factor internal, serta peluang dan ancaman untuk factor eksternal. Penggabungan dari factor-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 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 akimya terpilih lah 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 trobosan baru dengan cara memadupadankan / kombinasi dari kelebihan yang dimiliki oleh gadai emas Bank Jatim Syariah dengan kelebihan yang dimiliki oleh pegadaian.

DAFTAR PUSTAKA

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.

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.

Mubarak, A. L., R. H., & D. G. (2018). Perbandingan Sistemika Penetapan Ujrah Gadai Emas Di Pegadaian Syariah Dan Perbankan Syariah (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.

Sedarmayanti. (2014). *Manajemen Strategi*. Bandung: Refika Aditama.

43

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.

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.

ORIGINALITY REPORT

14%

SIMILARITY INDEX

11%

INTERNET SOURCES

3%

PUBLICATIONS

10%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1

repository.uinjkt.ac.id

Internet Source

2%

2

Submitted to Universitas Negeri Surabaya The
State University of Surabaya

Student Paper

1%

3

bankjatim.id

Internet Source

1%

4

jurnal.fh.unila.ac.id

Internet Source

1%

5

digilib.uinsby.ac.id

Internet Source

1%

6

Submitted to Universitas Diponegoro

Student Paper

<1%

7

Submitted to Syiah Kuala University

Student Paper

<1%

8

Submitted to Unika Soegijapranata

Student Paper

<1%

9

Submitted to Sriwijaya University

<1 %

10 eprints.uny.ac.id
Internet Source

<1 %

11 media.neliti.com
Internet Source

<1 %

12 Submitted to UIN Sunan Ampel Surabaya
Student Paper

<1 %

13 jurnal.univpgri-palembang.ac.id
Internet Source

<1 %

14 zombiedoc.com
Internet Source

<1 %

15 tugaskuliah-syaifurrahman.blogspot.com
Internet Source

<1 %

16 www.scribd.com
Internet Source

<1 %

17 repository.usd.ac.id
Internet Source

<1 %

18 Submitted to Fakultas Ekonomi Universitas
Indonesia
Student Paper

<1 %

19 ejournal.upnvj.ac.id
Internet Source

<1 %

Submitted to Universitas Pancasila

20

Student Paper

<1 %

21

anzdoc.com

Internet Source

<1 %

22

www.ejournal.ip.fisip-unmul.ac.id

Internet Source

<1 %

23

ojs.unida.ac.id

Internet Source

<1 %

24

id.123dok.com

Internet Source

<1 %

25

bp3ip3sakti11.wordpress.com

Internet Source

<1 %

26

jurnal.fkip.unila.ac.id

Internet Source

<1 %

27

jurnalekonomi.unisla.ac.id

Internet Source

<1 %

28

Submitted to Institut Teknologi Kalimantan

Student Paper

<1 %

29

repository.ar-raniry.ac.id

Internet Source

<1 %

30

ejurnal.ung.ac.id

Internet Source

<1 %

31

Submitted to UPN Veteran Jawa Timur

Student Paper

<1 %

32	repository.uin-alauddin.ac.id Internet Source	<1 %
33	id.scribd.com Internet Source	<1 %
34	Submitted to Universitas Pendidikan Indonesia Student Paper	<1 %
35	Submitted to Universitas Muria Kudus Student Paper	<1 %
36	docplayer.info Internet Source	<1 %
37	Submitted to Higher Education Commission Pakistan Student Paper	<1 %
38	repo.darmajaya.ac.id Internet Source	<1 %
39	digilib.uin-suka.ac.id Internet Source	<1 %
40	smk1rembang.sch.id Internet Source	<1 %
41	garuda.ristekdikti.go.id Internet Source	<1 %
42	Muharto LAODE. "THE SUSTAINABILITY OF TOURISM COMPETITIVENESS IN TERNATE", Journal of Life Economics, 2018	<1 %

43

ejournal.stiesia.ac.id

Internet Source

<1%

Exclude quotes On

Exclude matches Off

Exclude bibliography On

della 1

GRADEMARK REPORT

FINAL GRADE

/0

GENERAL COMMENTS

Instructor

PAGE 1

PAGE 2

PAGE 3

PAGE 4

PAGE 5

PAGE 6

PAGE 7

PAGE 8

PAGE 9

PAGE 10