

ANALISIS STRATEGI MENINGKATKAN DAYA SAING DALAM PERBANKAN SYARIAH MENGGUNAKAN ANALISIS SWOT STUDI KASUS DI BMT AB7 MANDIRI SYARIAH NAGARI MAEK KABUPATEN LIMA PULUH KOTA

Sofia Aprilia¹, Nini Sumarni²

^{1,2}Universitas Islam Negri Sjcem M. Djamil Djambek Bukittinggi

Email: sofiaaprilia745@gmail.com¹, ninisumarni@uinbukittinggi.ac.id²

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi peningkatan daya saing BMT AB7 Mandiri Syariah Nagari Maek Kabupaten Lima Puluh Kota melalui pendekatan SWOT. BMT sebagai lembaga keuangan syariah memiliki peran penting dalam mendukung perekonomian mikro, tetapi menghadapi tantangan dari perbankan konvensional dan rendahnya pemahaman masyarakat terhadap sistem syariah. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Hasil analisis SWOT menunjukkan bahwa BMT memiliki kekuatan dalam penerapan sistem syariah, margin yang kompetitif, dan strategi jempit bola. Namun, kelemahan seperti kurangnya promosi, keterbatasan pemahaman SDM tentang konsep syariah, serta belum adanya BI Checking menjadi hambatan. Peluang yang dapat dimanfaatkan adalah meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap ekonomi syariah dan adanya fatwa MUI tentang larangan bunga bank. Sementara itu, ancaman utama meliputi persaingan dengan perbankan konvensional dan rendahnya minat masyarakat terhadap layanan BMT. Berdasarkan temuan ini, strategi yang direkomendasikan adalah pendekatan agresif untuk meningkatkan daya saing, termasuk optimalisasi promosi digital, peningkatan literasi keuangan syariah, serta penguatan sistem operasional dan pengawasan internal. Dengan strategi yang tepat, BMT AB7 Mandiri Syariah diharapkan mampu mempertahankan dan meningkatkan pangsa pasarnya.

Kata Kunci: SWOT, Daya Saing, BMT, Perbankan Syariah, Strategi Pemasaran.

ABSTRACT

This research aims to analyze the strategy to increase the competitiveness of BMT AB7 Mandiri Syariah Nagari Maek Limapuluh Kota Regency through the SWOT approach. BMT as a sharia financial institution has an important role in supporting the micro economy, but faces challenges from conventional banking and low public understanding of the sharia system. This research uses descriptive qualitative methods with data collection techniques through interviews, observation and documentation. The results of the SWOT analysis show that BMT has strengths in implementing the sharia system, competitive margins and pick-up strategies. 2 However, weaknesses such as lack of promotion, limited HR understanding of sharia concepts, and the absence of BI Checking are obstacles. Opportunities that can be exploited are increasing public awareness of sharia economics and the existence of an MUI fatwa regarding the prohibition of bank

interest. Meanwhile, the main threats include competition with conventional banking and low public interest in BMT services. Based on these findings, the recommended strategy is an aggressive approach to increase competitiveness, including optimizing digital promotions, increasing sharia financial literacy, and strengthening operational systems and internal supervision. With the right strategy, BMT AB7 Mandiri Syariah is expected to be able to maintain and increase its market share.

Keywords: SWOT, Competitiveness, BMT, Sharia Banking, Marketing Strategy.

A. PENDAHULUAN

Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) sudah mulai berkembang sejak tahun 1995 dan memperoleh momentum tambahan akibat krisis ekonomi 1997/1998. Sekarang masyarakat cukup mengetahui tentang keberadaan BMT. Secara harfiah baitul mal, terdiri dari kata bait yang artinya rumah sedangkan mal maksudnya adalah harta. Kegiatan baitul mal menyangkut kegiatan dalam menerima titipan dana zakat, infaq, dan shadaqah, serta mengoptimalkan distribusinya sesuai dengan peraturan dan amanahnya. Sedangkan Baitul Tamwil yaitu bait artinya rumah dan at-tamwil adalah pengembangan harta. Baitul tamwil melakukan kegiatan pengembangan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kesejahteraan pengusaha mikro dan kecil melalui kegiatan pembiayaan dan menabung (berinvestasi).

Suatu organisasi seperti Baitul Maal Wat Tamwil dapat meningkatkan strategi pengembangan dengan cara mencari kesesuaian antara kekuatan internal dan kekuatan eksternal suatu organisasi. Dari hasil tersebut timbul suatu analisis SWOT yaitu bertujuan agar organisasi dapat melihat secara objektif kondisi-kondisi internal dan eksternal, agar mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman suatu organisasi kedepan dalam hal ini Baitul Maal Waat Tamwil.

Analisis SWOT merupakan sebuah instrumen perencanaan strategis klasik yang memberikan cara sederhana untuk memperkirakan cara terbaik dalam menentukan sebuah strategi. Instrumen ini memudahkan para praktisi untuk menentukan apa saja yang bisa dicapai, dan hal-hal yang perlu diperhatikan. Pendekatan analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan dan peluang sekaligus dapat meminimalkan kelemahan dan ancaman secara singkat analisis SWOT dapat diterapkan dengan cara menganalisis dan memilah hal-hal yang mempengaruhi keempat faktornya. Dengan demikian, hasil dari analisis dapat membentuk perencanaan strategi.

Berdasarkan data awal yang penulis dapatkan dari BMT AB7 Mandiri Syariah Nagari Maek Kabupaten Lima Puluh Kota diketahui jumlah nasabah yang aktif saat ini.

Tabel 1.1**Data Jumlah Nasabah Pada BMT AB7 Mandiri Syariah Tahun 2020-2024**

Jenis Tabungan	2020	2021	2022	2023	2024
Mudharabah	3036	2894	2688	2508	2250
Pelajar	692	684	665	644	611
Hari Raya	28	28	25	25	24
Walimah	4	4	4	4	4
Kurban	33	32	31	25	20
Jumlah	3793	3642	3413	3206	2909

Sumber: Dokumen BMT AB7 Mandiri Syariah Nagari Maek, November 2024

Berdasarkan table diatas diperoleh data pada tahun 2020 (3793), 2021 (3642), 2022 (3413), 2023 (3206), dan terakhir data pada bulan November 2024 (2909) nasabah yang masih aktif dikarenakan nasabah banyak pindah ke bank konvensional. BMT AB7 Mandiri Syariah yang ada di Nagari Maek sudah berusaha membantu masyarakat yang mengalami kesulitan ekonomi dalam permodalan usaha. Namun dalam perkembangan masyarakat Nagari Maek tidak sepenuhnya menggunakan BMT AB7 Mandiri Syariah dalam melakukan pinjaman dimana masyarakat lebih mementingkan untuk meminjam uang kepada bank konvensional atau kepada rentenir dimana bunga dan denda yang di berikan lebih besar. Walaupun masyarakat Nagari Maek mengetahui bahwa meminjam uang kepada bank konvensional atau kepada rentenir memiliki resiko yang besar tetapi mereka berfikir bahwa syarat yang harus diajukan ketika meminjam kepada rentenir tidak susah dan hanya memakai KK dan KTP berbeda dengan bank maka harus melengkapi syarat yang telah ditentukan oleh bank Hal ini harus lebih dipertimbangkan agar nasabah tetap konsisten menabung di BMT.

Oleh karena itu Melihat fenomena di atas, maka diperlukan adanya kajian yang lebih komprehensif dan mendalam tentang pentingnya suatu strategi pemasaran terhadap peningkatan daya saing perusahaan, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian tersebut yakni “ Analisis SWOT Sebagai Strategi Meningkatkan Daya Saing Dalam Perbankan Syariah Di BMT AB7 Mandiri Syariah Nagari Maek Kabupaten lima puluh kota.”

B. KAJIAN PUSTAKA

Pengertian Analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan singkatan dari Strength (kekuatan), Weaknesses (kelemahan), Opportunities (Peluang), Threats (ancaman). Analisis SWOT merupakan identifikasi faktor secara sistematis untuk merumuskan sebuah strategi yang di terapkan di sebuah perusahaan.

Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan sebuah kekuatan (Strength), dan peluang (opportunities) dan dapat meminimalkan sebuah kelemahan (weaknesses) dan ancaman (threats).

Analisis SWOT adalah suatu bentuk analisis di dalam manajemen perusahaan atau di dalam organisasi yang secara sistematis dapat membantu dalam usaha penyusunan suatu rencana yang matang untuk mencapai tujuan, baik itu tujuan jangka pendek maupun tujuan jangka panjang.

Strategi

Strategi adalah tujuan jangka panjang dari suatu perusahaan, sertasusunan pada pendayagunaan dan semua alokasi sumberdaya yang penting untuk mencapai tujuan tersebut. Menurut Stephani K. Marrus, strategi didefinisikan sebagai suatu proses penentuan rencana para pemimpin puncak yang berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi, disertai penyusunan suatu cara atau upaya bagaimana agar tujuan tersebut dapat dicapai.

Daya Saing

Daya saing adalah konsep perbandingan kemampuan dan kinerja perusahaan, sub-sector atau negara untuk menjual dan memasok barang dan atau jasa yang diberikan dalam pasar. Daya saing dapat diartikan sebagai indikator tercapai atau tidaknya sebuah perusahaan . Menurut Wahyudi ada beberapa keunggulan yang dapat digunakan oleh perusahaan yaitu: harga, pangsa pasar, merek, kualitas produk, kepuasan konsumen dan saluran distribusi.

Keunggulan Bersaing

Keunggulan bersaing merupakan jantung kinerja perusahaan dalam pasar bersaing. Keunggulan bersaing pada dasarnya tumbuh dari nilai yang dapat diciptakan perusahaan bagi para pembelinya lebih dari biaya yang harus dikeluarkan perusahaan untuk menciptakannya. Nilai inilah yang dibayar oleh pembeli, dan nilai yang unggul berasal dari penawaran harga yang lebih rendah ketimbang harga pesaing untuk penawaran manfaat unik yang melebihi harga yang ditawarkan. “Semakin kuat keunggulan yang dimiliki maka akan semakin tinggi keuntungan yang diperoleh perusahaan dan begitu pula sebaliknya”.

C. METODE PENELITIAN

Penelitian yang digunakan dalam penelitian ini mengkaji analisis SWOT sebagai strategi meningkatkan daya saing studi kasus: BMT AB7 Mandiri Syariah Nagari Maek Kabupaten

Lima Puluh Kota dengan menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif. Metode penelitian kualitatif deskriptif merupakan suatu teknik yang menggunakan narasi atau kata-kata untuk menggambarkan dan menjelaskan makna di balik fenomena, gejala, serta situasi sosial tertentu. Pendekatan ini bertujuan untuk mengumpulkan informasi secara komprehensif dan rinci.

Proses pengumpulan data dalam penelitian kualitatif ini melibatkan interaksi antara peneliti dan subjek melalui wawancara, observasi langsung, serta pengumpulan dokumen. Dengan pendekatan ini, diharapkan data yang terkumpul dapat memberikan data yang relevan dengan tujuan penelitian. Jadi dalam penelitian ini, penulis menggunakan informan sebagai subjek penelitian.

Tujuan informan sebagai yang akan memberikan hasil wawancara. Informan penelitian ini terdiri dari informan yaitu karyawan BMT AB7 Mandiri Syariah, beberapa nasabah BMT tersebut. Informan dipilih karena dianggap mampu menjelaskan suatu masalah dan memberikan jawaban yang relevan, sehingga dapat membangun informasi yang diperlukan untuk penelitian.

D. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil

Faktor Internal

Hasil identifikasi lingkungan BMT AB7 Mandiri Syariah Nagari Maek Kabupaten Lima Puluh Kota diperoleh 5 faktor kekuatan dan 5 faktor kelemahan.

a. Kekuatan (Strengths)

Kekuatan adalah unsur- unsur yang dapat diunggulkan oleh perusahaan atau lembaga keuangan, yang mana dapat membuatnya lebih kuat dari pesaingannya. Berdasarkan wawancara di BMT AB7 Mandiri Syariah Nagari Maek Kabupaten Lima Puluh Kota memiliki 5 faktor kekuatan yaitu:

1) Margin yang kompetitif dan lebih ringan

BMT AB7 Mandiri Syariah memberikan margin yang kompetitif untuk simpanan dan margin yang lebih ringan untuk pembiayaan, sehingga para nasabah yang melakukan pembiayaan tidak merasa terbebani dengan besarnya margin yang ditetapkan sesuai dengan prinsip yang diterapkan yaitu membantu para anggota menengah ke bawah.

2) Penerapan Strategi Jemput Bola

Strategi jemput bola yang diterapkan BMT merupakan salah satu kekuatan yang paling utama teknik ini memberikan jangkauan yang relatif lebih luas. Strategi jemput bola lainnya yang diterapkan BMT adalah mendatangi para anggota ataupun calon anggota kerumah-rumah, tempat kerja dan lain-lain

3) Mudah Dan Aman

BMT AB7 Mandiri Syariah memberikan pelayanan yang sebaikbaiknya dalam rangka untuk kepuasan dan keamanan para anggota agar mereka tetap setia menjadi anggota dari BMT AB7 Mandiri Syariah.

4) Membantu atau mendukung ekonomi mikro dan kaum duafa

BMT AB7 Mandiri Syariah ikut berkontribusi dengan mendukung perekonomian yang ada di Indonesia sehingga dengan adanya BMT diharapkan dapat membantu para pengusaha mikro untuk mengembangkan bisnisnya.

5) Insyaallah menjadi ibadah dunia akhirat

Insyaallah dengan anda menyimpan BMT AB7 Mandiri Syariah layanan tabungan anda akan merasa tenang karena menggunakan prinsip syariah dalam operasionalnya. Prinsip yang diterapkan yaitu prinsip suka sama suka dan sistem bagi hasil, sehingga tidak ada paksaan antara kedua belah pihak, dan transaksi yang dijalankan oleh BMT tidak riba.

b. Kelemahan (Weaknesses)

Kelemahan adalah kekurangan atau keterbatasan yang dimiliki oleh suatu perusahaan dalam hal sumber daya yang menjadi penghalang atau kendala bagi kinerja organisasi. BMT AB7 Mandiri Syariah mengalami beberapa kendala dalam menjalankan operasionalnya diantaranya adalah sebagai berikut:

1) Belum adanya Sistem Pemberian Undian Berhadiah

Pemberian undian berhadiah merupakan salah satu cara untuk mendorong semangat para anggota agar giat dalam menabung di BMT. Seorang pengusaha atau suatu perusahaan harus menemukan cara untuk menarik para anggotanya agar mereka melakukan transaksi yang ada di BMT salah satunya menabung.

2) Belum adanya BI Checking

BI checking merupakan layanan informasi berisikan riwayat kredit debitur yang tercatat dalam (SID) sistem informasi debitur. Suatu perusahaan lembaga keuangan baik bank maupun non bank harus memiliki cara untuk mengetahui data riwayat

dari orang yang akan melakukan pembiayaan supaya tidak terjadi hal yang tidak diinginkan salah satunya dengan adanya BI checking.

3) Kurangnya Pemahaman SDM Terhadap Konsep Syariah

Sumber daya manusia sangat berperan dalam pengelolaan lembaga atau perusahaan. Kapasitas SDM dan keahliannya dalam menjalankan operasional produk dan kecepatan dalam memberikan pelayanan merupakan aspek penting dalam upaya pengembangan perusahaan BMT AB7 Mandiri Syariah ini mempunyai beberapa karyawan yang masih mempunyai pengetahuan terbatas pada produk-produk syariah yang hal ini yang menjadikan salah satu kendala bagi BMT.

4) Kurangnya Promosi Mengenai BMT

Promosi merupakan suatu kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan untuk mengomunikasikan manfaat dari produknya dan untuk meyakinkan konsumen Di BMT AB7 Mandiri Syariah Nagari Maek Kabupaten Lima Puluh Kota dalam menggunakan media promosi masih sangat sederhana yaitu dengan menggunakan metode penyebaran brosur, padahal di era globalisasi dengan teknologi yang serba canggih masyarakat lebih menyukai promosi dengan menggunakan media sosial hal ini yang menjadi kendala

5) Kurangnya Pemahaman masyarakat terhadap transaksi bisnis syariah

Merupakan salah satu kelemahan bagi BMT, masyarakat banyak menyamakan antara bagi hasil dengan bunga bank yang diberikan, bahkan banyak juga masyarakat yang belum tahu apa itu BMT, hal ini dikarenakan kurangnya pemahaman masyarakat tentang sistem syariah.

Faktor Eksternal

a. Peluang (Opportunity)

Peluang adalah berbagai hal dan situasi yang menguntungkan perusahaan, seperti kebutuhan pelanggan yang tidak terpenuhi dipasar, kebijakan pemerintah, dan lainnya. BMT memiliki beberapa peluang yang bagus dalam perkembangan kedepannya, diantaranya adalah sebagai berikut :

1) BMT menggunakan sistem bagi hasil sehingga tahan terhadap krisis global

Lembaga keuangan syariah dijalankan dengan prinsip keadilan, wajar dan rasional, dimana keuntungan yang diberikan kepada anggota penyimpan adalah benar berasal dari keuntungan penggunaan dana oleh para pengusaha lembaga keuangan

syariah. Pola yang diterapkan ini, membuat lembaga keuangan syariah terhindar dari negatif spread (tingkat suku bunga simpanan lebih besar dari pada tingkat suku bunga pinjaman)

2) Potensi pasar BMT yang luas

Pesatnya Perkembangan kajian dibidang ekonomi syariah mendorong pesat dan maraknya bisnis ekonomi syariah di Indonesia, hal ini merupakan peluang yang luar biasa, sebab kelompok usaha yang besar jumlahnya di Indonesia adalah UKM.

3) Fatwa MUI tentang pengharaman bunga bank

Fatwa MUI tentang pengharaman bunga bank merupakan peluang bagi BMT kedepannya. Fatwa pengharaman bunga bank ini menjadi pedoman bagi umat muslim dalam melakukan transaksi dengan lembaga keuangan, sehingga masyarakat muslim yang anti dengan transaksi riba, dimana riba adalah perbuatan dosa akan beralih kepada lembaga keuangan syariah salah satunya BMT

4) Masyarakat yang mayoritas Muslim

Mayoritas penduduk muslim di Nagari Maek Kabupaten Lima Puluh Kota ini, yang bisa dijadikan peluang bagi BMT AB7 Mandiri Syariah. Mayoritas penduduk muslim ini menjadikan sistem syariah lebih mudah untuk diterima.

5) BMT memberdayakan masyarakat kurang mampu

Memberdayakan masyarakat kurang mampu merupakan peluang bagi BMT karena dengan adanya pemberdayaan masyarakat kurang mampu akan dapat membantu masyarakat yang kurang mampu dalam permodalan usahanya untuk melakukan transaksi di BMT. Dalam upaya peran BMT dalam meningkatkan posisi ekonomi rakyat harus menunjukkan performan dalam kapasitasnya sebagai lembaga keuangan yang memiliki kemampuan untuk berperan dalam memberdayakan kurang mampu.

b. Ancaman (Threats)

Ancaman adalah faktor-faktor lingkungan yang tidak menguntungkan bagi perusahaan, seperti kurangnya tingkat pengetahuan dan kepercayaan konsumen terhadap perusahaan, dan adanya perusahaan pesaing yang bisa menjadi hambatan bagi perusahaan dalam menjalankan usahanya baik masa sekarang maupun yang akan datang. Ancaman yang dihadapi BMT AB7 Mandiri Syariah Nagari Maek yaitu:

1) Keberadaan Jaringan konvensional dan akses pasarnya yang sudah sangat luas

Keberadaan jaringan konvensional dan akses pasarnya yang sangat luas merupakan tantangan besar bagi lembaga keuangan syariah seperti BMT. Walaupun

Keberadaan Bank BRI cukup jauh dari BMT tetapi masih banyak nasabah BMT AB7 Syariah Nagari Maek pindah melakukan pinjaman modal di BRI. Hal ini disebabkan karena keberadaan Bank BRI sudah lebih lama berdiri dibandingkan dengan BMT, akses pasarnya yang sudah sangat luas, serta adanya produk KUR

- 2) Kurangnya minat masyarakat Minat masyarakat menjadi salah satu tantangan bagi BMT dalam menarik konsumen atau anggota sebanyak-banyaknya. Minat anggota ini dipengaruhi oleh beberapa faktor, seperti pemahaman yang kurang tentang lembaga keuangan mikro syariah seperti BMT AB7 Mandiri Syariah ini, BMT yang belum familiar di kalangan masyarakat.
- 3) Belum adanya regulasi yang khusus tentang BMT
Regulasi khusus tentang BMT sebagai lembaga keuangan mikro syariah jika telah dirumuskan dan disahkan oleh pemerintah, maka dukungan dari pemerintah untuk perkembangan BMT sudah hampir sempurna. Regulasi sangat diperlukan sebagai landasan atau dasar hukum bagi para pihak BMT dalam menjalankan operasionalnya.
- 4) Belum adanya SPI (Satuan Pengawas Internal)
SPI merupakan suatu unit kerja para auditor intern dalam industry perbankan SPI bertanggung jawab dalam menetapkan kebijakan audit, mengevaluasi prosedur yang ada untuk memastikan bahwa tujuan dan sasaran bank dapat tercapai secara optimal. Sangat diperlukan dalam kemajuan dan perkembangan di BMT.

Pembahasan

Analisis SWOT

Berdasarkan hasil analisis penelitian dan dibandingkan dengan teori serta penelitian-penelitian terdahulu, hasil atau temuan dalam penelitian ini yaitu telah didapatkan dua faktor antara lain:

a. Faktor internal

Faktor internal meliputi kekuatan dan kelemahan, dalam penelitian ini telah didapatkan lima faktor kekuatannya

- 1) margin yang kompetitif dan lebih ringan
- 2) penerapan strategi jempot bola
- 3) mudah dan aman
- 4) Membantu atau mendukung ekonomi mikro dan kaum duafa
- 5) Insyaallah menjadi ibadah dunia akhirat,

Selain itu terdapat juga lima faktor kelemahan yaitu:

- 1) Belum adanya Sistem Pemberian Undian Berhadiah
- 2) Belum adanya BI Chacking
- 3) kurangnya Pemahaman SDM Terhadap Konsep Syariah
- 4) Kurangnya Promosi Mengenai BMT
- 5) Kurangnya Pemahaman Masyarakat Terhadap Transaksi Bisnis Syariah.

b. Faktor eksternal

BMT AB7 Mandiri Syariah meliputi dua faktor utama yaitu faktor peluang dan faktor ancaman. Dalam penelitian telah didapatkan faktor peluang antara lain:

- 1) BMT menggunakan sistem bagi hasil sehingga tahan terhadap krisis global
- 2) Potensi pasar BMT yang luas
- 3) Fatwa MUI tentang pengharaman bunga bank
- 4) masyarakat yang mayoritas Muslim
- 5) BMT memberdayakan masyarakat kurang mampu

Faktor ancaman yang terdapat dalam penelitian ini yaitu :

- 1) Keberadaan jaringan konvensional dan akses pasarnya
- 2) Kurangnya minat masyarakat
- 3) Belum adanya regulasi yang khusus tentang BMT
- 4) Kurangnya Pengamanan dan Belum adanya SPI (Satuan Pengawas Internal)

Internal Faktor Evaluation

IFE (Internal Faktor Evaluation) merupakan identifikasi dari kekuatan dan kelemahan. Kekuatan merupakan segala sesuatu yang bagus yang dapat diperbuat oleh perusahaan, atau karakteristik yang memiliki kapabilitas penting. Kekuatan dapat berupa keahlian, keunggulan dan lainlain. Kelemahan adalah segala sesuatu yang merupakan kekurangan perusahaan atau suau kondisi yang tidak menguntungkan perusahaan. Hasil faktor internal diperoleh dari hasil pengamatan langsung dan hasil wawancara.

Tabel 4.1

Hasil Analisis Matriks IFE BMT AB7 Mandiri Syariah Nagari Maek

Faktor- Faktor Internal	Bobot	Rating	Bobot x Rating
Strengths (s)			

Margin yang kompetitif lebih ringan	0,15	4	0,60
Penerapan strategi jemput bola	0,15	4	0,60
Membantu ekonomi makro dan kaum duafa	0,10	3	0,30
Inshaallah menjadi berkah dunia akhirat	0,10	4	0,40
Jumlah	0,60		2,30
Weaknesses (W)			
Belum adanya sistem pemberian hadiah	0,05	2	0,10
Belum adanya BI chacking	0,05	2	0,10
Kurangnya pemahaman SDM terhadap konsep syariah	0,15	2	0,10
Kurangnya promosi	0,10	2	0,20
Kurangnya pemahaman masyarakat terhadap transaksi bank syaria	0,05	2	0,10
Jumlah	0,40		0,80
Total	1,00		3,10

Sumber: Olah Data BMT AB7 Mandiri Syariah 04 Januari 2025

Pemberian bobot yaitu 0,02 (sangat rendah), 0,05 (rendah), 0,10 (sedang), 0,15 (tinggi) jumlah keseluruhan bobot baik pada masing-masing bagian internal dan eksternal harus berjumlah 1,00 atau 100%. Dalam menentukan rating diberikan poin sebagai berikut: 4 (sangat penting), 3 (penting), 2 (cukup penting), 1 (tidak penting), secara keseluruhan nilai skor yaitu merupakan hasil kali bobot dengan rating akan memberikan besaran jumlah total pada ke empat faktor baik kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman.

Berdasarkan hasil analisis matriks IFE pada tabel diatas dapat dilihat bahwa sisi internal terlihat bahwa nilai bobot kekuatan di masing-masing elemen adalah 2,30 dan 0,80 maka dapat diperoleh total bobot skor pada matriks IFE adalah 3,10. Hal ini menunjukkan saat ini transaksi yang dilakukan BMT AB7 Mandiri Syariah Nagari Maek Kabupaten Lima Puluh Kota cukup unggul dalam menggunakan kekuatan untuk mengatasi kelemahan yang ada pada analisis SWOT yang telah dilakukan

Eksternal Faktor Evaluation (EFE)

EFE merupakan identifikasi dari peluang dan ancaman. Peluang merupakan faktor terbesar yang membentuk strategi pemasaran. Peluang dan ancaman tidak hanya mempengaruhi daya tarik dari suatu situasi perusahaan, tetapi intinya diperlukan untuk pelaksanaan suatu strategi. Untuk bisa cocok dan sesuai dengan situasi perusahaan, strategi harus ditujukan untuk mencapai peluang dan sesuai dengan kapabilitas perusahaan. Hal ini mempengaruhi strategi perusahaan untuk menentukan bagaimana cara serta kapan saat yang tepat untuk bertahan dan berkembang.

Tabel 4.2
Hasil Matriks EFE BMT AB7 Mandiri Syariah

Faktor-Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Bobot x Rating
Opportunities (O)			
BMT menggunakan prinsip bagi hasil sehingga tahan terhadap krisis global	0,15	4	0,60
Potensi Pasar BMT yang luas	0,20	4	0,60
Fatwa Mui tentang pengharaman bunga di bank	0,10	3	0,30
Masyarakat yang mayoritas islam	0,15	4	0,60
BMT meberdayakan masyarakat kurang mampu	0,10	3	0,30
Jumlah	0,70		2,60
Threats (T)			
Keberadaan jaringan Konvensional dan akses pasarnya	0,07	2	0,14
Kurangnya minat masyarakat	0,06	3	0,18
Belum adanya regulasi tentang BMT	0,07	2	0,14
Kurangnya pengamanan	0,05	3	0,15
Belum adanya SPI (Satuan Pengawas Nasional)	0,05	3	0,15
Jumlah	0,30		0,76
Total	1		

Sumber: Olah Data BMT AB7 Mandiri Syariah 04 Januari 2025

Pemberian bobot yaitu 0,02 (sangat rendah), 0,05 (rendah), 0,10 (sedang), 0,15 (tinggi) jumlah keseluruhan bobot baik pada masing-masing bagian internal dan eksternal harus berjumlah 1,00 atau 100%. Dalam menentukan rating diberikan poin sebagai berikut: 4 (sangat penting), 3 (penting), 2 (cukup penting), 1 (tidak penting), secara keseluruhan nilai skor yaitu merupakan hasil kali bobot dengan rating akan memberikan besaran jumlah total pada ke empat faktor baik kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman.

Berdasarkan analisis matriks EFE pada tabel 4.2 diatas diperoleh hasil dari sisi eksternal memiliki bobot peluang 2,60 dan ancaman sebesar 0,76 sehingga diperoleh total 3,36 yang berarti saat ini perusahaan telah merespon faktor eksternal dengan memanfaatkan peluang yang ada untuk mengatasi ancaman yang ada pada analisis SWOT BMT AB7 Mandiri Syariah Nagari Maek Kabupaten Lima Puluh Kota

Matriks SWOT

Matriks SWOT adalah suatu alat yang dapat digunakan untuk menganalisis 4 strategi yaitu strategi SO, yang mana strategi tersebut menggunakan kekuatan yang dimiliki untuk memanfaatkan peluang yang ada. Strategi WO yaitu strategi gabungan antara kelemahan dan peluang, yang mana strategi tersebut diupayakan untuk meminimalkan kelemahan dengan memanfaatkan peluang-peluang yang dimiliki. Strategi ST yaitu gabungan antara kekuatan yang dimiliki untuk mengatasi sebuah ancaman yang ada. Dan strategi yang terakhir yaitu strategi SW yang artinya strategi gabungan antara kelemahan dan ancaman, yang mana strategi tersebut digunakan untuk meminimalkan kelemahan untuk menghindari ancaman dari luar perusahaan.

Tabel 4.3**Matriks SWOT BMT AB7 Mandiri Syariah**

IFAS EFAS	Kekuatan (Strengths) 1) Margin yang kompetitif lebih ringan 2) Penerapan strategi jemput bola 3) Mudah dan aman 4) Membantu ekonomi makro dan kaum duafa 5) Inshaallah menjadi ibadah dunia akhirat	Kelemahan (Weaknesses) 1) Belum adanya sistem Pemberian hadiah 2) Belum adanya BI Chacking 3.) Kurangnya pemahaman SDM terhadap konsep syariah 4) Kurangnya promosi 5) Kurangnya pemahaman masyarakat terhadap transaksi bank syariah
	Peluang (Opportunities) 1) BMT Menggunakana n prinsip bagi hasil sehingga tahan	(SO) 1) Meningkatkan dan mempetahankan produk dan kualitas pelayanan kualitas 2) Melakukan penetrasi pasar
		(WO) 1) Melakukan ekspansi pasar 2) Meningkatkan pemahaman SDM 3) Menerapkan program yang dapat

terhadap krisis global 2) Potensi pasar BMT yang luas 3) Fatwa MUI tentang pengharaman bunga di bank 4) Masyarakat yang mayoritas islam 5) BMT memberdayakan masyarakat kurang mampu	3) Meningkatkan fasilitas dalam transaksi 4) Menerapkan digital marketing	mendorong minat para anggota
Ancaman (Threats) 1) Keberadaan jaringan konvensional dan akses pasar 2) Kurang minatnya Masyarakat 3) Belum adanya regulasi tentang BMT 4) Kurangnya pengamanan 5) Belum adanya SPI (satuan pengawas internal)	(ST) 1) Meningkatkan citra perusahaan 2) Meningkatkan sosialisasi kepada masyarakat tentang sistem syariah 3) Melakukan Inovasi produk	(WT) 1) Melakukan kerja sama 2) Menetapkan kebijakan pembiayaan dengan syarat ringan 3) Meningkatkan pengamanan

4 Penentuan titik koordinat kuadran

Berdasarkan hasil rekapitulasi hasil pembobotan dan rating faktor strategi internal (IFAS) serta faktor strategi eksternal (EFAS), dapat diketahui sebagai berikut :

- Skor Total Kekuatan = 2,3
- Skor Total Kelemahan = 0,8
- Skor Total Peluang = 2,6

- Skor Total Ancaman = 0,76

Dari data di atas, kemudian dilakukan penentuan titik koordinat analisis internal dan eksternal. Berikut perhitungan penentuan titik koordinat:

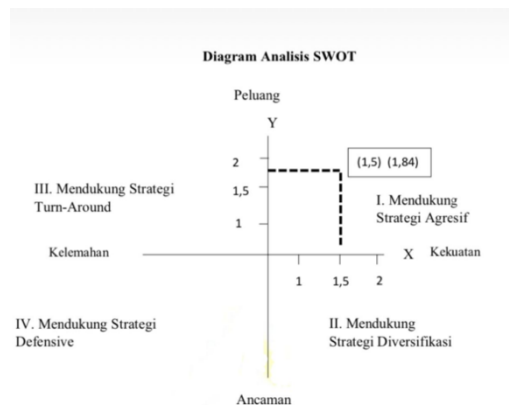
- Koordinat Analisis Internal

$$= (\text{Skor Total Kekuatan} - \text{Skor Total Kelemahan}) = 2,3 - 0,8 \\ = 1,5$$

- Koordinat Analisis Eksternal

$$= (\text{Skor Total Peluang} - \text{Skor Total Ancaman}) \\ = 2,6 - 0,76 \\ = 1,84$$

Diagram Analisis SWOT



Sumber: Olah Data BMT AB7 Mandiri Syariah 04 Januari 2025

Berdasarkan diagram diatas dapat diketahui bahwa posisi BMT AB7 Mandiri Syariah Nagari Maek Kabupaten Lima Puluh Kota pada kuadran 1 dimana situasi ini merupakan situasi yang sangat menguntungkan perusahaan tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang sebaiknya diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*growth oriented strategy*).

E. KESIMPULAN

Penelitian ini menganalisis daya saing BMT AB7 Mandiri Syariah di Nagari Maek melalui pendekatan analisis SWOT. BMT memiliki kekuatan seperti margin kompetitif, strategi jemput bola, dan dukungan terhadap ekonomi mikro. Namun, kelemahan yang ada mencakup kurangnya sistem undian berhadiah dan pemahaman SDM tentang konsep syariah. Peluang yang dapat dimanfaatkan termasuk sistem bagi hasil yang tahan krisis dan potensi pasar yang luas, sementara ancaman berasal dari persaingan dengan bank konvensional dan rendahnya

minat masyarakat. Dengan memanfaatkan kekuatan dan peluang, BMT diharapkan dapat meningkatkan daya saingnya di sektor perbankan syariah. Untuk peneliti selanjutnya, peneliti menyarankan untuk mengkaji lebih dalam hasil penelitian serta mengembangkan penelitian yang lebih sempurna.

DAFTAR PUSTAKA

- Andayaningsih, Sri dkk. 2022. Analisis Keunggulan Bersaing Terhadap Kinerja Penjualan Pada PT. Wicaksana Overseas International. Tbk Cabang Gowa. Jurnal Mirai Management. Vol. 7, No.3. Assauri, Sofjan. 2021. Manajemen Pemasaran. Jakarta: Raja Grafindo Persada
- Febriansyah, Ricki, dkk. 2022. Analisis SWOT Strategi Pemasaran Produk Perbankan Syariah di Indonesia. Al-Kharaj: Jurnal Ekonomi Kenangan & Bisnis Syariah. Vol.4, No.1
- Observasi awal penulis pada tanggal 31 Oktober 2024
- Saragih, Darwin Raja Unggul. 2023. Manajemen Strategik dan Keberlanjutan Bisnis. Jawa Barat: CV. Mega Press Nusantara
- Santoso, Haris. 2022. Analisis Keunggulan Bersaing (Competitive Advantage) Dalam Perspektif Ekonomi Islam. A Rearch Journal on Islamic Economics. Vol.8, No.2.