

Implementation of Halal Supply Chain Management in The Sea Fish Petis Food Processing Industry Putri Tunggal

Prospek Lembaga Keuangan Syariah di Indonesia: Analisis SWOT di Baitul Maal Wat Tamwil Capem Cabang Labeng

Linda Maulidia

Universitas Trunodjoyo Madura, Indonesia

✉ 220711100016@student.trunojoyo.ac.id

Received: 22-11-2024

Revised: 10-12-2024

Accepted: 12-12-2024

ABSTRACT

A separate financial institution is a business whose every activity is related to money, such as collecting funds or money, then distributing and or other financial services. Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) is a microfinance institution based on sharia financial principles. BMT has an important role in supporting the Muslim economy by providing financial services in accordance with sharia principles. SWOT analysis is a strategic planning technique that assesses the strengths, weaknesses, opportunities, and threats associated with a company's project or business. The research method used in the research is descriptive qualitative using SWOT as an analysis tool, the research was conducted at BMT CAPEM Labeng Branch. The data sources used in the study consisted of primary data and secondary data. The results showed that the strength of BMT capem labeng branch is having a solid reputation in the neighborhood. By providing friendly and customized services. The weakness of BMT CAPEM Labeng Branch is one of them, namely the customer, that the customer is not obedient to the procedure and for the customer's outstanding somation, namely one month's notice and three times for bills, warnings, confiscation. For the opportunities in the BMT, economic expansion in the Socab area. And finally the danger or threat from BMT is the possibility that clients will find more attractive offers from conventional financial institutions. BMT CAPEM Labeng Branch is also in danger because not all who become customers in the BMT are responsible for their obligations, so BMT CAPEM Labeng Branch must be careful.



This article is licensed under the terms of the Creative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike 4.0 International License

Keywords: *prospects, analysis, SWOT*

ABSTRAK

Lembaga keuangan tersendiri merupakan suatu usaha yang setiap kegiatannya berkaitan mengenai uang, seperti menghimpun dana atau uang, kemudian penyaluran dan atau jasa-jasa keuangan yang lainnya. *Baitul Maal Wat Tammil* (BMT) merupakan lembaga keuangan mikro yang berbasis pada prinsip keuangan syariah. BMT memiliki peran penting dalam mendukung perekonomian umat Islam dengan memberikan layanan keuangan yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Analisis SWOT adalah teknik perencanaan strategis yang menilai kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang terkait dengan proyek atau usaha perusahaan. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian adalah kualitatif deskriptif dengan menggunakan SWOT sebagai alat analisis, penelitian dilaksanakan di BMT CAPEM Cabang Labeng. Sumber data yang digunakan dalam penelitian terdiri dari data primer dan data sekunder. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kekuatan dari BMT Capem cabang Labeng yaitu memiliki reputasi yang solid di lingkungan sekitar. Dengan menyediakan layanan yang ramah dan disesuaikan. Kelemahan dari BMT CAPEM Cabang Labeng salah satunya yaitu pihak nasabah, bahwasanya pihak nasabah ini tidak taat prosedur dan untuk somasi nasabah yang belum lunas yaitu pemberitahuan satu bulan dan tiga kali untuk tagihan, peringatan, penyitaan. Untuk peluangnya di BMT tersebut ekspansi ekonomi di kawasan Socah. Dan terakhir bahaya atau ancaman dari BMT tersebut yaitu kemungkinan bahwa klien akan menemukan penawaran yang lebih menarik dari lembaga keuangan konvensional. BMT CAPEM Cabang Labeng juga berada dalam bahaya karena tidak semua yang menjadi nasabah di BMT tersebut bertanggung jawab kewajibannya, maka BMT CAPEM Cabang Labeng harus berhati-hati.

Kata kunci: prospek, analisis, SWOT

PENDAHULUAN

Kegiatan ekonomi dan kehidupan manusia tidak dapat dipisahkan karena sifat saling ketergantungan manusia. Kompleksitas transaksi jual beli semakin meningkat seiring dengan pertumbuhan ekonomi manusia, sehingga terciptalah beberapa lembaga keuangan untuk menangani transaksi tersebut. Lembaga keuangan diperlukan karena mereka menyediakan lokasi untuk pengumpulan

modal dan aksesibilitas selain sebagai tempat penyimpanan uang. Karena layanan mereka sangat penting untuk efisiensi ekonomi, bank adalah salah satu lembaga keuangan yang memainkan peran penting dalam perekonomian suatu negara. Secara umum, bank dapat dianggap sebagai komponen utama dari sistem keuangan yang rumit. Bank syariah adalah lembaga keuangan yang menggunakan prinsip-prinsip syariah dan menjalankan operasinya sesuai dengan ajaran Al-Qur'an dan hadis. Bank atau perbankan syariah ini muncul setelah diberlakukannya undang-undang nomor 27 tahun 1992 tentang perbankan, yang secara halus menyatakan bahwa bank dapat beroperasi berdasarkan prinsip bagi hasil. Hal ini semakin dipertegas dengan diberlakukannya peraturan pemerintah nomor 72 tahun 1992 tentang bank berdasarkan prinsip bagi hasil, yang kemudian disusul dengan terbitnya undang-undang nomor 21 tahun 2008 yang menjadi landasan hukum bagi perbankan Syariah.¹

Pada dasarnya, bank adalah organisasi yang mengumpulkan uang dari masyarakat umum untuk tujuan pembiayaan, atau dengan kata lain, melakukan peran intermediasi keuangan. Bank konvensional dan bank syariah adalah dua kategori sistem operasional perbankan yang terdapat di Indonesia. Bank syariah di definisikan oleh UU No. 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah sebagai bank yang menjalankan kegiatan usahanya sesuai dengan prinsip syariah atau prinsip hukum Islam yang diatur dalam fatwa Majelis Ulama Indonesia, seperti universalisme (*alamiyah*), kemaslahatan (*maslahah*), keadilan dan keseimbangan (*'adl watawazun*), dan tidak adanya gharar, maysir, riba, zalim, dan objek haram.²

Keberadaan perbankan Syariah di Indonesia tidak terlepas dari dua faktor. Pertama, umat Islam di Indonesia sangat tertarik untuk mendirikan perbankan Syariah karena pertumbuhan perbankan Syariah di negara-negara lain setidaknya mempengaruhi keinginan mereka. Kedua, kondisi perbankan tradisional Indonesia yang memburuk, terutama dengan dimulainya krisis ekonomi pada tahun 1997. Kedua hal tersebut menjadi landasan bagi pendirian bank syariah di Indonesia.³

¹ Ahmad Efendi, "Analisis swot terhadap strategi pemasaran produk pembiayaan murabahah (Studi PT. BNI SYARIAH, Tbk. Kantor Cabang Veteran Makakassar)," *IBEF Journal* 1, no. 2 (2021): 6.

² Muslim Marpaung, Isnaini Harahap, and Usnandar Afriansyah, "Analisis SWOT Pada Pengembangan Perbankan Syariah Di Indonesia," *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam* 8, no. 02 (2022): 2152–58, <http://dx.doi.org/10.29040/jiei.v8i2.4675>.

³ Rasiem, "Perbankan Syari'ah Di Indonesia; Peluang Dan Tantangannya (Pendekatan Analisis SWOT)," *Jurnal Khatulistiwa – Journal Of Islamic Studies*, no. 2006 (2012): 26–46.

Lembaga keuangan adalah perusahaan yang terlibat dalam semua kegiatan keuangan, termasuk pengumpulan, distribusi, dan/atau penyediaan jasa keuangan lainnya. Lembaga keuangan syariah di definisikan oleh Dewan Syariah Nasional (DSN) sebagai lembaga yang telah diberi izin untuk menjalankan bisnis mereka sebagai lembaga keuangan dan menawarkan produk keuangan syariah. Aktivitas ekonomi terkait erat dengan lembaga keuangan. Setiap pelaku usaha kini bebas mempromosikan barang dagangannya di mana saja berkat struktur ekonomi yang semakin terbuka. Dengan adanya hal ini, para pelaku usaha tentunya memiliki kesempatan yang sangat baik untuk mengembangkan dan memperluas perusahaan mereka.⁴

Dengan menawarkan jasa dan produk keuangan yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah, lembaga keuangan syariah berperan sebagai penghubung antara pihak-pihak yang memiliki kelebihan dana dengan pihak-pihak yang membutuhkan dana. Sistem keuangan syariah diharapkan dapat mencapai tujuan-tujuan berikut yang sejalan dengan tujuan-tujuan tersebut: stabilitas ekonomi, pemerataan distribusi pendapatan, pertumbuhan lapangan kerja, pertumbuhan ekonomi yang optimal, dan pemenuhan kebutuhan dasar. Hal ini juga diantisipasi akan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kondisi perekonomian. Hukum syariah harus menjadi landasan bagi semua transaksi keuangan syariah. Menurut fatwa yang dikeluarkan oleh Majelis Ulama Indonesia, dalam hal ini Dewan Syariah Nasional (DSN-MUI), prinsip-prinsip syariah adalah prinsip-prinsip hukum Islam dalam kegiatan operasional perbankan. Fatwa-fatwa ini kemudian dituangkan dalam Peraturan Bank Indonesia.⁵

Lembaga keuangan bank dan lembaga keuangan non-bank adalah dua kategori lembaga keuangan atau lembaga keuangan syariah di Indonesia. Salah satu jenis lembaga keuangan non-bank adalah lembaga keuangan mikro syariah, seperti Baitul Maal Wat Tamwil (BMT). Sebagai lembaga keuangan mikro syariah, BMT adalah badan hukum koperasi yang diizinkan untuk berfungsi sebagai koperasi produsen, konsumen, jasa, dan simpan pinjam berdasarkan UU No. 17 tahun 2012. Organisasi keuangan mikro yang didirikan berdasarkan prinsip-prinsip keuangan syariah disebut Baitul Maal Wat Tamwil (BMT). Dengan

⁴ Alvi Khikmatin and Putri Setianingsih, "Analisis Peluang Dan Tantangan Lembaga Keuangan Syariah Dalam Upaya Meningkatkan Daya Saing Terhadap Lembaga Keuangan Konvensional Di Indonesia," *Al-Iqtisod: Jurnal Ekonomi Syariah* 3, no. 1 (2021): 49–62, <https://doi.org/10.51339/iqtis.v3i1.257>.

⁵ Sulistyowati, "Peluang Dan Tantangan Lembaga Keuangan Syariah Non Bank Dalam Perspektif Islam," *Wadiah* 5, no. 2 (2021): 38–66, <https://doi.org/10.30762/wadiah.v5i2.3511>.

menawarkan layanan keuangan yang sesuai dengan standar syariah, BMT memainkan peran penting dalam meningkatkan perekonomian umat Islam.⁶

Dua jenis produk yang ditawarkan oleh Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) adalah produk penyaluran dana dan produk penghimpunan dana. Ada dua pertimbangan internal dan eksternal bank yang perlu diperhatikan saat menjual produk bank syariah. Sedangkan faktor eksternal meliputi ancaman dan peluang bagi perusahaan, seperti munculnya pesaing baru dengan kemampuan manajemen yang lebih baik, hadirnya produk substitusi bank syariah yang kemudian memperketat persaingan dengan memunculkan produk yang menarik dengan promosi yang gencar dengan tujuan untuk memenuhi harapan dan keinginan nasabah, potensi pasar, dan budaya masyarakat terhadap produk tersebut, faktor internal bank syariah dalam SWOT meliputi kekuatan dan kelemahan bank dalam memasarkan suatu produk. Seiring berkembangnya berbagai lembaga-lembaga perbankan atau perusahaan, maka persaingan antar perusahaan tidak dapat dihindari lagi. Maka dari itu untuk menghadapi persaingan-persaingan tersebut sebuah perusahaan memerlukan suatu proses pemahaman terhadap situasi internal perusahaan itu sendiri dan lingkungan eksternal di mana perusahaan akan bersaing.

METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian adalah kualitatif deskriptif dengan menggunakan SWOT sebagai alat analisis, yang mana penelitian dilaksanakan di BMT CAPEM Cabang Labeng. Sumber data yang digunakan dalam penelitian terdiri dari data primer dan data sekunder. Data primer penelitian mencakup hasil wawancara, observasi dengan *stakeholder* dari pihak internal. Sedangkan data sekunder penelitian meliputi buku, jurnal, serta *website* resmi dan berita yang berkaitan dengan topik penelitian, khususnya yang berkaitan dengan perbankan syariah dan analisis SWOT. Analisis data dalam penelitian ini di gunakan dengan analisis SWOT baik secara kualitatif dengan menganalisis hasil

⁶ Mohammad Idil Ghufroon and Rohma Dewi, "Analisis Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) Perspektif Al- Qur'an," *PROFIT: Jurnal Kajian Ekonomi Dan Perbankan Syariah* 7, no. 2 (2024): 65–84, <https://doi.org/10.33650/profit.v7i2.7195>.

SWOT. Teknik yang di gunakan dalam mengumpulkan data dalam penelitian ini yaitu dokumentasi , studi kepustakaan dan wawancara.⁷

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisa SWOT

Teknik perencanaan strategis yang disebut analisis SWOT digunakan untuk menilai kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman proyek atau usaha komersial. Ini memerlukan penetapan tujuan proyek atau usaha bisnis dan mencari tahu elemen internal dan eksternal positif yang akan membantunya mencapai tujuan tersebut. Proses melakukan analisis SWOT terdiri dari mengidentifikasi elemen internal dan eksternal yang mendukung atau menghambat pencapaian tujuan spesifik bisnis atau proyek.⁸

Analisis SWOT digunakan untuk mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan perusahaan, menganalisis peluang dan bahaya di lingkungan eksternal, dan memberikan rekomendasi pengembangan berdasarkan potensi di lingkungan internal. di mana menemukan peluang baru bagi organisasi untuk beroperasi secara finansial adalah tujuan utama dari pengamatan lingkungan eksternal. Tantangan yang ditimbulkan oleh tren atau perkembangan yang tidak menguntungkan yang menurunkan penjualan dan pendapatan dikenal sebagai risiko eksternal.⁹

Analisis SWOT adalah identifikasi metodis dari berbagai elemen untuk membuat rencana bisnis. Analisis ini didasarkan pada penalaran yang secara bersamaan dapat meminimalkan risiko (*Threats*) dan kelemahan (*Weakness*) sambil memaksimalkan peluang (*Opportunity*) dan kekuatan (*Strength*). Perumusan misi, tujuan, strategi, dan kebijakan organisasi selalu terkait dengan proses pengambilan keputusan strategis. Oleh karena itu, perencana strategis harus menilai elemen-elemen strategis perusahaan (kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman) berdasarkan situasi saat ini. Hal ini dinamakan analisis situasi

⁷ Irwan Suriadi, "Peluang Dan Tantangan Lembaga Keuangan Mikro Syariah (BMT) Dalam Mengurangi Kemiskinan Di Nusa Tenggara Barat," *Journal of Economics and Business* 4, no. 1 (2018): 78–92, <https://doi.org/10.29303/ekonobis.v4i1.18>.

⁸ Annisa Rahima, "Peluang Dan Tantangan Perbankan Syariah Terhadap Pembiayaan Pemilikan Properti Residensial Di Indonesia," *JESI (Jurnal Ekonomi Syariah Indonesia)* 10, no. 1 (2020): 1, [https://doi.org/10.21927/jesi.2020.10\(1\).1-10](https://doi.org/10.21927/jesi.2020.10(1).1-10).

⁹ Berliana Pradita Putri, Muhammad Iqbal Fasa, and Suharto, "Implementasi Analisis Swot Dalam Strategi Pemasaran Pada Pengembangan Perbankan Syariah Di Indonesia," *Jurnal Aplikasi Bisnis* 19, no. 2 (2022): 209–20, <https://doi.org/10.20885/jabis.vol19.iss2.art2>.

Model yang paling populer untuk analisis situasi adalah Analisis SWOT. Analisa ini terbagi atas empat komponen dasar yaitu:

1. *Strengths* (S), yaitu situasi atau kondisi yang merupakan kekuatan dari organisasi atau program pada saat ini.
2. *Weaknesses* (W), yaitu situasi atau kondisi yang merupakan kelemahan dari organisasi atau program pada saat ini.
3. *Opportunities* (O), yaitu situasi atau kondisi yang merupakan peluang di luar organisasi dan memberikan peluang berkembang bagi organisasi di masa depan.
4. *Threats* (T), yaitu situasi yang merupakan ancaman bagi organisasi yang datang dari luar organisasi dan dapat mengancam eksistensi organisasi di masa depan.¹⁰

Berikut ini mengenai penjelasan tentang SWOT di Lembaga Keuangan Syariah :

1. Kekuatan (*Streght*)

Peluang adalah kata lain untuk kesempatan. Peluang adalah harapan atau kesempatan yang dapat kita capai dengan metode tertentu untuk mencapai suatu tujuan. Di Indonesia, jumlah lembaga keuangan syariah terus bertambah. Sambil bersaing dengan lembaga keuangan tradisional, Lembaga Keuangan Syariah sendiri memiliki sebuah peluang yang berpotensi menjanjikan seperti :

a. Keunggulan dari Lembaga Keuangan Syariah

Dalam menjalankan kegiatan operasionalnya, lembaga keuangan syariah selalu berpegang teguh pada prinsip-prinsip syariah yang sesuai dengan Islam. Di antaranya adalah nilai-nilai kerja sama, keadilan, dan keterbukaan. Masyarakat akan lebih nyaman menggunakan lembaga keuangan syariah dengan pedoman tersebut. Ide duniawi dan ukhrawi hadir dalam akad yang dijalankan di bank syariah berkaitan dengan legalitas. Dalam kontrak ini, ketentuan-ketentuan syariaah, yang sejalan dengan hukum Islam, diberikan bobot yang sama dengan keuntungan material. Dua konsekuensi-hukum dunia dan hukum akhirat-akan diterima dalam transaksi yang melibatkan pihak-pihak yang melanggar ketentuan lembaga keuangan syariah.¹¹

¹⁰ Efendi, "Analisis swot terhadap strategi pemasaran produk pembiayaan murabahah (Studi PT. BNI SYARIAH, Tbk. Kantor Cabang Veteran Makakassar)."

¹¹ Alvi Khikmatin and Putri Setianingsih, "Analisis Peluang Dan Tantangan Lembaga Keuangan Syariah Dalam Upaya Meningkatkan Daya Saing Terhadap Lembaga Keuangan Konvensional Di Indonesia."

b. Variasi Produk

Diakui bahwa pilihan produk BMT masih sedikit dibandingkan dengan bank-bank komersial, yang lebih mudah diakses di kota-kota besar. Namun, penawaran berbagai produk yang mendorong peningkatan jumlah dan kualitas ibadah kepada Allah adalah hal yang membuat tempat ini menarik. Umat Islam dapat mulai menyisihkan uang sejak dini untuk beribadah kepada Allah dengan menggunakan produk tabungan seperti Tabungan Haji, Tabungan Umrah, Tabungan Akikah, Tabungan Walimah, dan Tabungan Qurban. Nasabah Tabungan Qurban, misalnya, tidak dapat mengambil uangnya sebelum Idul Adha tiba. BMT menawarkan kepada para nasabahnya kemampuan untuk membeli hewan kurban dan mengantarkannya langsung ke rumah mereka sebagai layanan tambahan. Ini adalah cara BMT membantu masyarakat mengembangkan iman mereka dengan mendorong pendekatan disiplin dalam menabung untuk kurban. Nasabah sangat tertarik dengan pilihan pembiayaan termasuk mudharabah, musyarakah, murabahah, dan bai' bithaman ajil..

c. Kepedulian sosial yang tinggi

Sebulan sekali, acara-acara sosial seperti pembacaan nama-nama manajer dan nasabah sering diadakan untuk mengatasi masalah sosial ini. memberikan beasiswa pendidikan kepada anak-anak nasabah dan membantu mereka yang kurang mampu untuk meningkatkan taraf hidup mereka. Karena Baitul Maal telah dioptimalkan dengan baulk, fungsi ini dapat berjalan secara efektif. Dana ZIS disalurkan kepada orang-orang yang membutuhkan oleh BMT setelah dikumpulkan dari masyarakat. Al Qardhul Hasan merupakan fungsi sosial ekonomi yang tinggi sumber pembiayaan BMT yang berasal dari uang ZIS. Al Qardhul Hasan adalah pembiayaan yang diberikan semata-mata karena kewajiban sosial. Hanya modal pinjaman yang harus dikembalikan oleh peminjam dalam pembiayaan ini. Nasabah sangat tertarik pada BMT karena kepedulian sosialnya yang didanai oleh dana ZIS. Selain menerima manfaat bagi hasil yang halal, nasabah penabung merasa senang karena dapat membantu mereka yang membutuhkan bantuan keuangan.¹²

2. Kelemahan (*Weaknes*)

¹² Devi Ramadhani and Ayu Puspita, "Analisis SWOT Baitul Maal Wa Tamwil (BMT)," *Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar* 7, no. 10 (2007): 5–10.

Kelemahan adalah batasan atau kekurangan dalam aset bisnis yang membuatnya sulit untuk berhasil memenuhi permintaan. Kemampuan manajerial yang rendah, keterampilan yang tidak sesuai, serta sarana dan prasarana yang dimiliki atau tidak dimiliki adalah contoh dari keterbatasan ini. Pada dasarnya, kerentanan adalah sesuatu yang melekat, tetapi aspek yang paling penting adalah bagaimana organisasi mengembangkan kebijakan untuk mengurangi atau mungkin menghilangkan kelemahan ini.¹³ Kelemahan yang ada di lembaga keuangan syariah antara lain yaitu :

- a. Kurangnya pengembangan produk
Meningat pentingnya perbankan syariah, bank syariah harus dapat menyelidiki kedalaman skema keuangan yang berbeda dan terus mengeluarkan produk baru. Untuk bersaing dengan bank-bank tradisional, beberapa kegiatan dapat dilakukan dengan membangun kembali sinergi dengan Bank Induk melalui kreasi produk dan penjualan silang.
- b. Kurangnya pemasaran dan promosi
Banyak orang yang masih belum mengetahui bagaimana cara mendapatkan layanan perbankan syariah karena bank-bank syariah masih jarang melakukan promosi. Pendanaan adalah penghalang terbesar untuk melakukan promosi di bank syariah. Bank-bank syariah tidak melakukan banyak promosi karena mereka tidak memiliki anggaran untuk itu.
- c. Kurangnya kualitas layanan
Seperti yang telah disebutkan sebelumnya, insentif nasabah untuk menggunakan bank syariah berkorelasi dengan pentingnya menyediakan layanan yang sangat baik dalam sebuah organisasi atau bisnis, khususnya di lembaga keuangan. Tingkat kepuasan nasabah yang tinggi merupakan tanda dari kualitas layanan yang baik. Dalam dunia bisnis, kepuasan nasabah merupakan hal yang krusial, khususnya di sektor perbankan, dimana hal ini merupakan komponen strategis utama untuk memenangkan persaingan dan menjaga reputasi perusahaan di mata masyarakat. Setiap nasabah memiliki harapan yang tinggi terhadap layanan yang mereka terima, dan pendapat mereka tentang kualitas layanan tersebut juga mempengaruhi kepuasan

¹³ Moh Farhan, "Analisis Swot (Kekuatan, Kelemahan, Peluang, Dan Tantangan) Serta Evaluasi Terhadap Manajemen Zis (Studi Baznas Kabupaten Probolinggo)," *Ar-Ribhu: Jurnal Manajemen Dan Keuangan Syariah* 5, no. 1 (2024): 2774–5570.

nasabah. Pada dasarnya, pelanggan selalu membandingkan layanan yang mereka peroleh dengan harapan atau keinginan mereka.¹⁴

- d. Masih terdapatnya berbagai kontroversi terhadap keberadaan dan sistem operasional Bank Syariah.

Di antara kelompok masyarakat, dan banker syariah, seperti:

- 1) Kontroversi tentang bunga bank dan riba;
- 2) Kontroversi tentang system akuntansi berbasis kas dan akrual;
- 3) Kontroversi tentang perhitungan bagi hasil atas dasar profit and loss sharing dan revenue sharing;
- 4) Kontroversi tentang perhitungan margin harga jual bank pada akad *murabaha, baiu bithaman ajil, salam, istisna'a, ijarah*, dll.

- e. Jaringan pelayanan Bank Syariah (Kantor Cabang, Kantor Cabang Pembantu, Kantor Kas, dan Bank Perkreditan Rakyat) jumlahnya masih terbatas dan belum mencapai semua sentra-sentra kegiatan ekonomi.

- f. Sumber daya manusia kurang memadai.¹⁵

3. Peluang (*Opportunity*)

Peluang biasanya muncul di awal proses pengembangan bisnis. Hal ini disebabkan oleh fakta bahwa perusahaan didirikan berdasarkan prospek atau peluang untuk menghasilkan keuntungan. Aspek peluang berisi daftar faktor yang memungkinkan perusahaan untuk bertahan dan mendapatkan penerimaan sosial dalam jangka panjang dan jangka pendek.¹⁶ Peluang dalam lembaga keuangan syariah antara lain :

- a. Fatwa bunga bank.

Fatwa ini dapat memberikan kredibilitas perbankan syariah dalam mempromosikan operasinya. Masyarakat harus diberitahu bahwa ada pilihan-pilihan lain, termasuk cara-cara untuk menghindari pembayaran bunga dan beralih ke skema bagi hasil yang lebih adil. Meskipun tidak harus dibatasi oleh emosi keagamaan, rasionalitas profesional tetap diprioritaskan, sehingga memberikan kesan sebagai bank syariah yang sehat dan dapat diandalkan.

- b. Menggeliatnya kesadaran beragama.

¹⁴ Pradita Putri, Muhammad Iqbal Fasa, and Suharto, "Implementasi Analisis Swot Dalam Strategi Pemasaran Pada Pengembangan Perbankan Syariah Di Indonesia."

¹⁵ Efendi, "Analisis swot terhadap strategi pemasaran produk pembiayaan murabahah (Studi PT. BNI SYARIAH, Tbk. Kantor Cabang Veteran Makakassar)."

¹⁶ Marpaung, Harahap, and Afriansyah, "Analisis SWOT Pada Pengembangan Perbankan Syariah Di Indonesia."

Munculnya kegiatan keagamaan seperti pengajian dan umroh bagi para selebriti dan CEO, serta perbincangan Islami di kampus-kampus atau di masjid-masjid, serta kuliah subuh di televisi dan radio, merupakan indikator dari hal ini. Bahkan ada organisasi atau majelis yang secara teratur mengadakan pertemuan keagamaan. Tentu saja, semua ini memainkan peran penting dalam meningkatkan kesadaran beragama dan mempraktikkan ekonomi Islam.¹⁷

- c. Jumlah penduduk di Indonesia bermayoritas islam
Meningkat bahwa umat Islam merupakan 85% dari populasi di Indonesia, ada peluang yang jelas untuk meningkatkan pertumbuhan lembaga keuangan syariah di sana. Dengan jumlah komunitas Muslim yang cukup besar, diyakini bahwa Lembaga Keuangan Syariah akan mampu mengikuti perkembangan terkini, sehingga lebih menarik bagi populasi Muslim untuk menggunakannya dalam semua transaksi mereka.
- d. Didukung oleh perkembangan kelembagaan ekonomi Islam dan perundang-undangan yang di Indonesia cukup marak dalam 10 tahun terakhir.
Penyebutan perbankan syariah dalam UU No. 7 tahun 1992, yang kemudian direvisi menjadi UU No. 10 tahun 1998 tentang Perbankan, dan disahkannya UU No. 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah menandai dimulainya perjuangan Indonesia untuk melegalkan lembaga keuangan syariah.¹⁸

4. Ancaman (*Thread*)

Keadaan negatif utama dalam lingkungan bisnis adalah ancaman. Halangan utama bagi perusahaan untuk mencapai posisinya saat ini atau yang diinginkan adalah ancaman. Keberhasilan bisnis dapat terhambat oleh datangnya saingan baru, ekspansi pasar yang lamban, kekuatan negosiasi yang meningkat dari

¹⁷ H.A Khumaidir,J, "Peluang Dan Tantangan Perbankan Syariah Di Indonesia," *Jurnal Hukum Ekonomi Syariah* 13, no. 2 (2010): 47–74.

¹⁸ AMRAN SUADI, "Peluang Dan Tantangan Lembaga Keuangan Syariah Dalam Menghadapi Era Pasar Bebas / Opportunities and Challenges of Sharia Financial Institutions in Dealing With Free Market," *Jurnal Hukum Dan Peradilan* 7, no. 1 (2018): 1, <https://doi.org/10.25216/jhp.7.1.2018.1-22>.

pemasok dan pembeli yang signifikan, kemajuan teknis, dan undang-undang yang diperbarui atau dimodifikasi.¹⁹

- a. Jika Bank Islam dikaitkan dengan fundamentalisme agama, maka hal ini menimbulkan risiko terbesar. Karena alasan sederhana bahwa mereka tidak suka jika umat Islam mengatasi inferioritas ekonomi mereka, beberapa orang ingin menghentikan pertumbuhan perbankan syariah. Mereka tidak ingin tahu bahwa Bank Islam jelas menguntungkan bagi semua orang, terlepas dari siapa pun mereka. Salah satu cara untuk menghentikan pertumbuhan Bank Islam adalah dengan mengangkat masalah eksklusivisme atau sara.
- b. Ancaman berikutnya datang dari individu-individu yang percaya bahwa sistem perbankan saat ini memungkinkan mereka untuk mendapatkan keuntungan dari kekayaan masyarakat Indonesia, yang mayoritas beragama Islam. Mereka akan melihat kebangkitan bank-bank Islam yang menyerukan distribusi pendapatan yang lebih adil sebagai tantangan terhadap status quo yang sudah berlangsung lama.
- c. Umat Islam sendiri merupakan ancaman berikutnya karena tingkat keimanan mereka telah menurun akibat iming-iming harta duniawi. Sebagian dari mereka akan menuntut agar tingkat bagi hasil untuk deposito yang dibuat di bank syariah sama dengan tingkat bunga yang berlaku pada saat bank tersebut didirikan. Di sisi lain, mereka memandang bank-bank Islam lebih represif daripada bank-bank biasa ketika tingkat bagi hasilnya melebihi tingkat bunga yang berlaku. Para manajer bank syariah yang mengadaptasi sistem perbankan syariah untuk memenuhi jenis ketamaman ini biasanya menghadapi tantangan.
- d. Kesiapan masyarakat Islam Indonesia dalam menerima kehadiran lembaga keuangan berasaskan syariah. Ada asumsi yang selama ini keliru dipahami, yakni bahwa mayoritas masyarakat Muslim sudah demikian jauhnya dirasuki virus sistem keuangan konvensional, akibatnya selalu saja ada dalih yang diangkat untuk mengelak dari ajakan kembali ke ajaran Islam secara murni

¹⁹ Wahyu Faizal Aditiya et al., "Peluang Dan Tantangan Syariah Pada Lembaga Keuangan Syariah," *ECOTECHNOPRENEUR: Journal Economics, Technology And Entrepreneur* 2, no. 01 (2023): 11–20, <https://doi.org/10.62668/ecotechnopreneur.v2i01.538>.

dan konsekuen. Ini akibat persepsi yang kurang tepat bagi lembaga keuangan syariah dianggap untuk golongan masyarakat tertentu.²⁰

Dengan mengenali ancaman-ancaman terhadap dioperasikannya Bank Syariah ini maka di harapkan para cendekiawan yang telah memahami kemanfaatan bank sistem bagi hasil dapat berjaga-jaga dan mengupayakan penangkalnya

Hasil Analisis SWOT pada Lembaga Keuangan Syariah di BMT CAPEM Cabang Labeng.

Pada penelitian ini menggunakan analisis SWOT, analisis ini menggambarkan setiap kekuatan, kelemahan, peluang, serta ancaman dari BMT CAPEM Cabang Labeng dalam melakukan aktifitasnya. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan peneliti, ada suatu gambaran lingkungan yang perusahaan hadapi baik itu dari dalam lingkungan internal perusahaan (kekuatan dan kelemahan) maupun dari luar lingkungan eksternal perusahaan (peluang serta ancaman).²¹

Metode SWOT banyak dipakai di dunia bisnis dalam menetapkan suatu perencanaan strategi perusahaan (strategic planning) sehingga literatur mengenai metode ini banyak berkaitan dengan aspek penerapan di dunia bisnis meskipun pada beberapa analisa ditemukan pula penggunaan SWOT untuk kepentingan public policy.²²

1. Kekuatan BMT CAPEM Cabang Labeng:

Cabang ini menawarkan sejumlah kekuatan yang dapat berfungsi sebagai dasar yang kuat untuk melakukan bisnis. Memiliki reputasi yang solid di lingkungan sekitar adalah salah satunya. Dengan menyediakan layanan yang ramah dan disesuaikan, BMT ini telah mampu membangun hubungan abadi dengan klien dan masyarakat setempat. Reputasi positif ini dapat memainkan peran penting dalam mempertahankan klien dan menarik yang baru. Selain

²⁰ Sulistyowati, "Peluang Dan Tantangan Lembaga Keuangan Syariah Non Bank Dalam Perspektif Islam."

²¹ T Wahyuni and F Ardyansyah, "Analisis Swot Dalam Strategi Pemasaran Syariah Produk Tabungan Simitra Mikro Di Bank Mitra Syariah Gresik," *Jurnal Riset Ekonomi Dan Manajemen* 15, no. 5 (2024): 61–72, <https://jurnalhost.com/index.php/jrem/article/view/1043%0Ahttps://jurnalhost.com/index.php/jrem/article/download/1043/1265>.

²² Nurul Ichsan, "Analisa SWOT Prospek Dan Strategi Asuransi Syariah DiIndonesia," *Jurnal Komunikasi Antar Perguruan Tinggi Swasta* XIV, no. N0. 1 (2014): 185–339.

itu, jaringan BMT Capem Cabang Labeng yang luas di wilayah Socah merupakan salah satu kekuatannya. BMT dapat meningkatkan cakupan layanannya dan lebih efisien menjangkau target pasar berkat jaringannya yang luas tersebut. Selain itu, ini dapat membantu BMT dalam membentuk aliansi strategis dengan pihak-pihak terkait di wilayah Socah.

2. Kekurangan BMT CAPEM Cabang Labeng

Meskipun BMT CAPEM Cabang Labeng memiliki banyak hal. Untuk itu, ada beberapa kelemahan yang harus diperhitungkan. Sistem informasi dan pembatasan teknologi adalah salah satunya. Layanan pelanggan dan efisiensi operasional mungkin menderita karena kurangnya investasi teknologi. Teknologi terbaru dapat memainkan peran utama dalam membuat lembaga keuangan lebih kompetitif dalam ekonomi digital yang berkembang pesat.

Selain itu, kelemahannya itu dari pihak nasabah, bahwasannya pihak nasabah ini tidak taat prosedur dan untuk somasi nasabah yang belum lunas yaitu pemberitahuan 1 bulan tagihandan tiga kali untuk peringatan dan penyitaan. Biasanya untuk somasi nasabah yang belum lunas ini sering terjadi pada jaminan surat tanah, emas dan surat kendaraan. Serta pemahaman masyarakat yang kurang tepat terhadap kegiatan operasional di BMT tersebut

3. Peluang untuk BMT CAPEM Cabang Labeng

Terlepas dari kekurangannya, BMT CAPEM Cabang Labeng memiliki banyak peluang untuk ekspansi dan peningkatan. Salah satu peluang yang bisa direbut BMT adalah ekspansi ekonomi di kawasan Socah. BMT CAPEM Cabang Socah dapat mendorong pertumbuhan ekonomi di daerah Socah dengan memperluas portofolio kreditnya dan menawarkan layanan keuangan tambahan, berkat ekonomi yang berkembang.

Selain itu, BMT CAPEM Cabang Labeng dihadirkan peluang dengan meningkatnya permintaan masyarakat akan solusi keuangan syariah. Meningkatnya pengetahuan publik tentang keuangan Islam menghadirkan peluang bagi BMT untuk meningkatkan pangsa pasar dan menarik klien baru. Peluang strategis lainnya bagi BMT CAPEM Cabang Labeng untuk memperluas klien dan meningkatkan variasi layanan yang ditawarkannya adalah melalui kemitraan dengan lembaga keuangan syariah lainnya dan terdapat banyak nasabah potensial di lingkungan tempat BMT beroperasi,

karena merupakan lingkungan masjid sekaligus lingkungan sekolah berbasis Islam.²³

4. Bahaya yang dihadapi BMT CAPEM Cabang Labeng

Karena itu, BMT CAPEM Cabang Labeng juga harus memperhatikan berbagai potensi bahaya. BMT ini terancam oleh persaingan ketat dari lembaga perbankan tradisional. dan kemungkinan bahwa klien akan menemukan penawaran yang lebih menarik dari lembaga keuangan konvensional, sehingga BMT CAPEM Cabang Labeng harus terus meningkatkan daya saingnya. BMT CAPEM Cabang Labeng juga berada dalam bahaya karena tidak semua yang menjadi nasabah di BMT tersebut bertanggung jawab kewajibannya, maka BMT CAPEM Cabang Labeng harus berhati-hati.

KESIMPULAN

Analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats*) digunakan untuk menentukan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang akan dihadapi oleh perusahaan. Perusahaan dapat mempertahankan eksistensinya dengan mengidentifikasi kekuatan mereka dan meningkatkan kekuatan tersebut.²⁴ kekuatan merupakan suatu faktor yang menjadikan suatu organisasi tersebut mencapai keuntungan. Ketika sebuah perusahaan berdiri terpisah dari kompetisi, mudah untuk menentukan apa yang membuatnya unik, seperti kekuatan dari BMT capem cabang yaitu memiliki reputasi yang solid di lingkungan sekitar. Dengan menyediakan layanan yang ramah dan disesuaikan, BMT ini telah mampu membangun hubungan abadi dengan klien dan masyarakat setempat. Reputasi positif ini dapat memainkan peran penting dalam mempertahankan klien dan menarik yang baru. Kelemahan, kelemahan dari BMT CAPEM Cabang Labeng salah satunya yaitu pihak nasabah, bahwasannya pihak nasabah ini tidak taat prosedur dan untuk somasi nasabah yang belum lunas yaitu pemberitahuan 1 bulan tagihan dan tiga kali untuk peringatan dan penyitaan. Biasanya untuk somasi

²³ Biharudin Zakki Zamzami, "Analisis Swot Pada BMT Syuhada Yogyakarta Tahun 2017" (Universitas islam negeri sunan kalijaga yogyakarta, 2018), <https://digilib.uin-suka.ac.id/id/eprint/31600/>.

²⁴ Laurentia Maria Husada et al., "Analisis SWOT Dalam Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Di KSPP. Syariah BMT NU Jawa Timur Cabang Utama Sumenep Beberapa Tahun Terakhir. Industri Keuangan, Khususnya Lembaga Keuangan Syariah, Menghadapi NU Jawa Timur Cabang Utama Sumenep, Salah Satu," *Trending: Jurnal Ekonomi, Akuntansi Dan Manajemen* 2, no. 4 (2024): 120–35.

nasabah yang belum lunas ini sering terjadi pada jaminan surat tanah, emas dan surat kendaraan. Serta pemahaman masyarakat yang kurang tepat terhadap kegiatan operasional di BMT tersebut. Untuk peluangnya di BMT tersebut ekspansi ekonomi di kawasan Socah. BMT CAPEM Cabang Socah dapat mendorong pertumbuhan ekonomi di daerah Socah dengan memperluas portofolio kreditnya dan menawarkan layanan keuangan tambahan, berkat ekonomi yang berkembang. Dan terakhir bahaya atau ancaman dari BMT tersebut yaitu kemungkinan bahwa klien akan menemukan penawaran yang lebih menarik dari lembaga keuangan konvensional, sehingga BMT CAPEM Cabang Labeng harus terus meningkatkan daya saingnya. BMT CAPEM Cabang Labeng juga berada dalam bahaya karena tidak semua yang menjadi nasabah di BMT tersebut bertanggung jawab kewajibannya, maka BMT CAPEM Cabang Labeng harus berhati-hati.

REFERENSI

- Aditiya, Wahyu Faizal, Syahroini Wasifaul Qolbi, Aziz Nur Aiman, Widuri Widyawati, and Eny Latifah.(2023) “Peluang Dan Tantangan Syariah Pada Lembaga Keuangan Syariah.” *ECOTECHNOPRENEUR: Journal Economics, Technology And Entrepreneur* 2, no. 01: 11–20. <https://doi.org/10.62668/ecotechnopreneur.v2i01.538>.
- Alvi Khikmatin, and Putri Setianingsih.(2021) “Analisis Peluang Dan Tantangan Lembaga Keuangan Syariah Dalam Upaya Meningkatkan Daya Saing Terhadap Lembaga Keuangan Konvensional Di Indonesia.” *Al-Iqtishod: Jurnal Ekonomi Syariah* 3, no. 1: 49–62. <https://doi.org/10.51339/iqtis.v3i1.257>.
- Aprianti, Andi Reski, and Riskayanti. “Produk Dan Akad Baitul Maal Wat Tamwil.” UIN ALAUDDIN MAKASSAR, 2021.
- Efendi, Ahmad.(2021) “Analisis swot terhadap strategi pemasaran produk pembiayaan murabahah (Studi PT. BNI SYARIAH, Tbk. Kantor Cabang Veteran Makassar).” *IBEF Journal* 1, no. 2: 6.
- Farhan, Moh.(2024) “Analisis Swot (Kekuatan, Kelemahan, Peluang, Dan Tantangan) Serta Evaluasi Terhadap Manajemen Zis (Studi Baznas Kabupaten Probolinggo).” *Ar-Ribhu: Jurnal Manajemen Dan Keuangan Syariah* 5, no. 1 : 2774–5570.
- Ghufron, Mohammad Idil, and Rohma Dewi.(2024) “Analisis Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) Perspektif Al- Qur’an.” *PROFIT: Jurnal Kajian Ekonomi Dan*

Perbankan Syariah 7, no. 2 : 65–84.
<https://doi.org/10.33650/profit.v7i2.7195>.

- Husada, Laurentia Maria, (2024), Fakultas Ekonomi, Program Studi Manajemen, and Universitas Wiraraja. “Analisis SWOT Dalam Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Di KSPP . Syariah BMT NU Jawa Timur Cabang Utama Sumenep Beberapa Tahun Terakhir . Industri Keuangan , Khususnya Lembaga Keuangan Syariah , Menghadapi NU Jawa Timur Cabang Utama Sumenep , Salah Satu.” *Trending: Jurnal Ekonomi, Akuntansi Dan Manajemen* 2, no. 4 : 120–35.
- Ichsan, Nurul.(2014) “Analisa SWOT Prospek Dan Strategi Asuransi Syariah Di Indonesia.” *Jurnal Komunikasi Antar Perguruan Tinggi Swasta XIV*, no. N0. 1 : 185–339.
- Irwan Suriadi.(2018) “Peluang Dan Tantangan Lembaga Keuangan Mikro Syariah (BMT) Dalam Mengurangi Kemiskinan Di Nusa Tenggara Barat.” *Journal of Economics and Business* 4, no. 1 : 78–92.
<https://doi.org/10.29303/ekonobis.v4i1.18>.
- Khumaidir,J, H.A.(2010) “Peluang Dan Tantangan Perbankan Syariah Di Indonesia.” *Jurnal Hukum Ekonomi Syariah* 13, no. 2 : 47–74.
- Marpaung, Muslim, Isnaini Harahap, and Usnandar Afriansyah.(2022). “Analisis SWOT Pada Pengembangan Perbankan Syariah Di Indonesia.” *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam* 8, no. 02 : 2152–58.
<http://dx.doi.org/10.29040/jiei.v8i2.4675>.
- Pradita Putri, Berliana, Muhammad Iqbal Fasa, and Suharto.(2022) “Implementasi Analisis Swot Dalam Strategi Pemasaran Pada Pengembangan Perbankan Syariah Di Indonesia.” *Jurnal Aplikasi Bisnis* 19, no. 2 : 209–20. <https://doi.org/10.20885/jabis.vol19.iss2.art2>.
- Rahima, Annisa.(2020) .“Peluang Dan Tantangan Perbankan Syariah Terhadap Pembiayaan Pemilikan Properti Residensial Di Indonesia.” *JESI (Jurnal Ekonomi Syariah Indonesia)* 10, no. 1 (2020): 1.
[https://doi.org/10.21927/jesi.10\(1\).1-10](https://doi.org/10.21927/jesi.10(1).1-10).
- Ramadhani, Devi, and Ayu Puspita(2007). “Analisis SWOT Baitul Maal Wa Tamwil (BMT).” *Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar* 7, no. 10 : 5–10.
- Rasiam.(2012) .“Perbankan Syari’ah Di Indonesia; Peluang Dan Tantangannya (Pendekatan Analisis SWOT).” *Jurnal Khatulistiwa – Journal Of Islamic Studies*, no. 2006 : 26–46.
- SUADI, AMRAN.(2018) “Peluang Dan Tantangan Lembaga Keuangan Syariah Dalam Menghadapi Era Pasar Bebas / Opportunities and Challenges of

Sharia Financial Institutions in Dealing With Free Market.” *Jurnal Hukum Dan Peradilan* 7, no. 1 : 1. <https://doi.org/10.25216/jhp.7.1.2018.1-22>.

Sulistyowati.(2021). “Peluang Dan Tantangan Lembaga Keuangan Syariah Non Bank Dalam Perspektif Islam.” *Wadiah* 5, no. 2 : 38–66. <https://doi.org/10.30762/wadiah.v5i2.3511>.

Syah, Ricki Febrian, Muhammad Iqbal Fasa, and Suharto Suharto.(2021). “Analisis SWOT Dalam Strategi Pemasaran Produk Perbankan Syariah Di Indonesia.” *Al-Kharaj: Jurnal Ekonomi, Keuangan & Bisnis Syariah* 4, no. 1 : 62–72. <https://doi.org/10.47467/alkharaj.v4i1.364>.

Wahyuni, T, and F Ardyansyah.(2024). “Analisis Swot Dalam Strategi Pemasaran Syariah Produk Tabungan Simitra Mikro Di Bank Mitra Syariah Gresik.” *Jurnal Riset Ekonomi Dan Manajemen* 15, no. 5 : 61–72. <https://jurnalhost.com/index.php/jrem/article/view/1043%0Ahttps://jurnalhost.com/index.php/jrem/article/download/1043/1265>.

Zamzami, Biharudin Zakki. “Analisis Swot Pada BMT Syuhada Yogyakarta Tahun 2017.” Universitas islam negeri sunan kalijaga yogyakarta, 2018. <https://digilib.uin-suka.ac.id/id/eprint/31600/>.