



**ANALISIS SWOT PRODUK TABUNGAN IB HIJRAH HAJI
PT. BANK MUAMALAT INDONESIA CABANG PEMBANTU
PANYABUNGAN**

SKRIPSI

*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas dan Syarat-syarat
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (SE) dalam
Bidang Ilmu Perbankan Syariah*

Oleh:

Vera
NIM. 1540100117

JURUSAN PERBANKAN SYARIAH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI

PADANGSIDIMPUAN

2019



**ANALISIS SWOT PRODUK TABUNGAN IB HIJRAH HAJI
PT. BANK MUAMALAT INDONESIA CABANG PEMBANTU
PANYABUNGAN**

SKRIPSI

*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas dan Syarat-syarat
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (SE) dalam
Bidang Ilmu Perbankan Syariah*

Oleh:

**Vera
NIM. 1540100117**

JURUSAN PERBANKAN SYARIAH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI

PADANGSIDIMPUAN

2019



**ANALISIS SWOT PRODUK TABUNGAN IB HIJRAH HAJI
PT. BANK MUAMALAT INDONESIA CABANG PEMBANTU
PANYABUNGAN**

SKRIPSI

*Diajukan untuk Melengkapi Tugas dan Syarat-syarat
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (SE) dalam
Bidang Ilmu Perbankan Syariah*

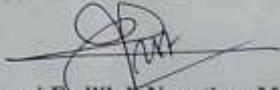
Oleh :

**VERA
NIM. 1540100117**

Pembimbing I


**H. Aswadi Lubis, S.E. M.Si.
NIP. 19630107 199903 1 002**

Pembimbing II


**Hamni Fadliyah Nasution, M. Pd
NIP. 19830317 201801 2 001**

JURUSAN PERBANKAN SYARIAH

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
PADANGSIDIMPUAN**

2019



KEMENTERIAN AGAMA RERUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Silitang, Padangsidempuan 22733
Telp.(0634) 22080 Fax.(0634) 24022

Hal : Lampiran Skripsi
a.n VERA
Lampiran : 7 (Tujuh) Eksemplar

Padangsidempuan, 14 Agustus 2019
Kepada Yth:
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
IAIN Padangsidempuan

Assalamualaikum Wr. Wb

Setelah membaca, meneliti dan memberikan saran-saran untuk perbaikan seperlunya terhadap skripsi a.n VERA yang berjudul: *Analisis SWOT Produk Tabungan IB Hijrah Haji PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan*. Maka kami berpendapat bahwa skripsi ini sudah dapat diterima untuk melengkapi tugas-tugas dan memenuhi syarat-syarat untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi (S.E) dalam Konsentrasi Perbankan Syariah pada Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Padangsidempuan.

Seiring dengan hal di atas, maka saudara tersebut sudah dapat menjalani sidang munaqasyah untuk mempertanggung jawabkan skripsinya ini.

Demikian kami sampaikan, semoga dapat dimaklumi dan atas perhatiannya kami ucapkan terimakasih.

Wassalamualaikum Wr. Wb

Pembimbing I

H. Aswadi Lubis, S.E. M.Si
NIP. 19630107 199903 1 002

Pembimbing II

Hambli Fadlilah Nasution, M.Pd
NIP. 19830317 201801 2 001



SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI

Dengan menyebut nama Allah Yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang, Saya yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : **VERA**
NIM : 15 401 00117
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Perbankan Syariah 3
JudulSkripsi : **Analisis SWOT Produk Tabungan iB Hijrah Haji PT.
Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu
Panyabungan**

Dengan ini menyatakan bahwa saya telah menyusun skripsi ini sendiri tanpa meminta bantuan yang tidak sah dari pihak lain, kecuali arahan tim pembimbing, dan tidak melakukan plagiasi sesuai dengan kode etik mahasiswa pasal 14 ayat 11 tahun 2014.

Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi sebagaimana tercantum dalam pasal 19 ayat 4 tahun 2014 tentang Kode Etik Mahasiswa yaitu pencabutan gelar akademik dengan tidak hormat dan sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan hukum yang berlaku.

Padangsidempuan, 09 September 2019
Saya yang Menyatakan,



VERA
NIM. 15 401 00117

HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK

Sebagai civitas akademik Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : VERA
Nim : 15 401 00117
Jurusan : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan Hak Bebas Royalti Noneksklusif (*Non Exclusive Royalty Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul "**Analisis SWOT Produk Tabungan iB Hijrah Haji PT. Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Panyabungan**". Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan berhak menyimpan, mengalih media/memformatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat dan mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis dan sebagai hak cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di Padangsidempuan
Pada tanggal, 04 September 2019
Yang Menyatakan



VERA
Nim: 15 401 00117





KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan T. Rizal Nurdin Km 4,5 Sihitang 22733
Telepon (0634) 22080 Faximile (0634) 24022

BERITA ACARA UJIAN MUNAQASYAH

Ketua Senat Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan bersama anggota lainnya yang diangkat oleh Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan berdasarkan Surat Penunjukan Menguji Ujian Munaqasyah Nomo B-2507/In.14/G1/G.5/PP.01.1/10/2019 tanggal 7 Oktober 2019, setelah memperhatikan hasil ujian dari mahasiswa :

Nama : Vera
NIM : 15 401 00117
Jurusan : Perbankan Syariah

Dengan ini menyatakan LULUS, LULUS-BERSYARAT, MENGULANG DALAM UJI Munaqasyah FEBI IAIN Padangsidempuan dengan nilai Skripsi ... 74 ... (B ...)

Dengan demikian mahasiswa tersebut telah menyelesaikan seluruh beban studi yang ditetapkan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam dan memperoleh iudisium :

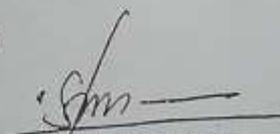
- | | |
|---|---------------|
| a. PUJIAN | : 3.51 - 4.00 |
| <input checked="" type="checkbox"/> b. SANGAT MEMUASKAN | : 3.01 - 3.50 |
| c. MEMUASKAN | : 2.76 - 3.00 |
| d. CUKUP | : 2.00 - 2.75 |
| e. TIDAK LULUS | : 0.00 - 1.99 |

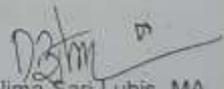
Dengan indeks prestasi kumulatif ... 3.32 ... Oleh karena itu kepadanya diberikan hak mem gelar SARJANA EKONOMI (SE) dalam ilmu Perbankan Syariah dan segala hak y menyertainya.

Mahasiswa yang namanya tersebut di atas terdaftar sebagai alumni ke : 638

Padangsidempuan, 9 Oktober 2019
Panitia Ujian Munaqasyah
Sekretaris,

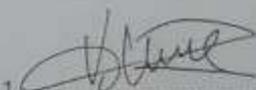
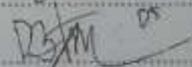
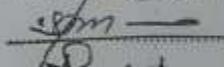
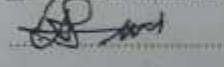
Ketua,


Dr. Arbanur Rasyid, M.Ag.
NIP. 19730725 1999 1 002


Delima Sari Lubis, MA
NIP. 198405122014032002

Anggota Penguji :

1. Drs. Zama Luddin, M.A., M.Si
2. Delima Sari Lubis, MA
3. Dr. H. Arbanur Rasyid, MA
4. H. Aswadi Lubis, SE., M.Si

1. 
2. 
3. 
4. 



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan. H. Tengku Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang, Padangsidimpuan 22733
Telp.(0634) 22080 Fax.(0634) 24022

DEWAN PENGUJI
SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI

Nama : Vera
Nim : 15 401 00117
Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/Perbankan Syariah
Judul Skripsi : Analisis SWOT Produk Tabungan IB Hijrah Haji PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan.

Ketua

Dr. H. Arbanur Rasyid, MA
NIP. 19730725 199903 1 002

Sekretaris

Delima Sari Lubis, M.A
NIP. 19840512 201403 2 002

Dr. H. Arbanur Rasyid, MA
NIP. 19730725 199903 1 002

Anggota

Delima Sari Lubis, M.A
NIP. 19840512 201403 2 002

H. Aswadi Lubis, SE., M. Si
NIP: 19630107 199903 1 002

Drs. Kamaluddin, M.Ag.
NIP. 19651102 199103 1 001

Pelaksanaan Sidang Munaqasyah :

Di : Padangsidimpuan
Hari/Tanggal : Rabu/09 Oktober 2019
Pukul : 14.00 WIB s/d 16.00
Hasil/Nilai : Lulus/74 (B-)
Predikat : Sangat Memuaskan
IPK : 3,33





**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan: H. Tengku Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang, Padangsidimpuan 22733
Telp. (0634)22080 Fax. (0634)24022

PENGESAHAN

**JUDUL SKRIPSI : Analisis SWOT Produk Tabungan IB Hijrah Haji PT.
Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu
Panyabungan**

NAMA : Vera

NIM : 15 401 00117

Telah dapat diterima untuk memenuhi salah satu tugas
dan syarat-syarat dalam memperoleh gelar
Sarjana Ekonomi (S.E)
dalam Bidang Perbankan Syariah

Padangsidimpuan, 29 Oktober 2019
Dekan



KATA PENGANTAR



Alhamdulillah, segala puji syukur ke hadirat Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat serta hidayah-Nya, sehingga peneliti dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini. Untaian shalawat serta salam senantiasa tercurahkan kepada insan mulia Nabi Besar Muhammad SAW, figur seorang pemimpin yang patut dicontoh dan diteladani, pencerah dunia dari kegelapan beserta keluarga dan para sahabatnya.

Skripsi ini berjudul: **“Analisis SWOT Produk Tabungan IB Hijrah Haji PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan”**, ditulis untuk melengkapi tugas dan memenuhi syarat-syarat untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi (S.E) dalam Ilmu Ekonomi Syariah Konsentrasi Perbankan Syariah di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Padangsidimpuan.

Skripsi ini disusun dengan bekal ilmu pengetahuan yang sangat terbatas dan amat jauh dari kesempurnaan, sehingga tanpa bantuan, bimbingan dan petunjuk dari berbagai pihak, maka sulit bagi peneliti untuk menyelesaikannya. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati dan penuh rasa syukur, peneliti berterimakasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Ibrahim Siregar, MCL., selaku Rektor IAIN Padangsidimpuan, Bapak Dr. H. Muhammad Darwis Dasopang, M.Ag., selaku Wakil Rektor bidang Akademik dan Pengembangan Lembaga, Bapak Dr. Anhar, M.A., selaku Wakil Rektor bidang Administrasi Umum,

Perencanaan dan Keuangan, dan Bapak Dr. H. Sumper Mulia Harahap, M.Ag., selaku Wakil Rektor bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.

2. Bapak Dr. Darwis Harahap, M.Si., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan, Bapak Dr. Abdul Nasser Hasibuan, M.Si., selaku Wakil Dekan Bidang Akademik, Bapak Drs. Kamaluddin M.Ag., selaku Wakil Dekan Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan, dan Bapak Dr. H. Arbanur rasyid, M.A, selaku Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.
3. Ibu Nofinawati., M.A, selaku Ketua Program Studi Perbankan Syariah yang telah banyak memberikan ilmu pengetahuan dan bimbingan dalam proses perkuliahan di IAIN Padangsidempuan.
4. Bapak H. Aswadi Lubis, S.E. M.Si., selaku pembimbing I dan Ibu Hamni Fadlilah Nasution, M.Pd., selaku pembimbing II yang telah menyediakan waktunya untuk memberikan pengarahannya, bimbingan dan ilmu yang sangat berharga bagi peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. Bapak Yusri Fahmi M.Hum., selaku Kepala Perpustakaan serta pegawai perpustakaan yang telah memberikan kesempatan dan fasilitas bagi peneliti untuk memperoleh buku-buku dalam menyelesaikan skripsi ini.
6. Bapak serta Ibu dosen IAIN Padangsidempuan yang dengan ikhlas telah memberikan ilmu pengetahuan dan dorongan yang sangat bermanfaat bagi peneliti dalam proses perkuliahan di IAIN Padangsidempuan.
7. Teristimewa kepada Ayahanda tercinta Hartono dan Ibunda tercinta Hamida Yati, tanpa pamrih memberikan kasih sayang dukungan moril dan materi

serta doa-doa mulia yang selalu dipanjatkan tiada hentinya semenjak dilahirkan sampai sekarang, semoga Allah SWT nantinya dapat membalas perjuangan beliau dengan surga firdaus-Nya, serta kepada saudara saya, Salman yang tidak hentinya memberikan dukungan kepada peneliti karena keluarga selalu menjadi tempat istimewa dan harta yang paling berharga bagi peneliti.

8. Kepada PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan yang beralamat di Jln. Williem Iskandar No. 68 Panyabungan, Kelurahan Panyabungan I, Kecamatan Panyabungan Kota, Kabupaten Mandailing Natal.
9. Kepada sahabat yang selalu memotivasi dan memberikan semangat untuk peneliti yaitu Hendra Sakti, Lasma Doharma, Siti Ratna Sari, Maimuna, Nella Wilanda, Wahyu Anas Nasution, Ayu Rohani Nasution, Zulhendri, Rendy, Winda Ramadhani Batubara, Nurhalimah Lubis, Putri Utami, Maraombang, Madon.
10. Kerabat dan seluruh rekan mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, khususnya Jurusan Perbankan Syariah-3 angkatan 2015 yang telah berjuang bersama-sama meraih gelar S.E dan semoga kita semua sukses dalam meraih cita-cita, Amin.
11. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu-persatu yang telah banyak membantu peneliti dalam menyelesaikan studi dan melakukan penelitian sejak awal hingga selesainya skripsi ini.

Akhirnya peneliti mengucapkan rasa syukur yang tak terhingga kepada Allah SWT, karena atas rahmat dan karunia-Nya peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Peneliti menyadari sepenuhnya akan keterbatasan kemampuan dan pengalaman yang ada pada peneliti sehingga tidak menutup kemungkinan bila skripsi ini masih banyak kekurangan. Akhir kata, dengan segala kerendahan hati peneliti mempersembahkan karya ini, semoga bermanfaat bagi pembaca dan peneliti.

Padangsidempuan, Agustus 2019

Peneliti,

VERA
NIM.15 401 00117

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

A. Konsonan

Fonem konsonan bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf, sebagian dilambangkan dengan tanda dan sebagian lain dilambangkan dengan huruf dan tanda sekaligus. Berikut ini daftar huruf Arab dan transliterasinya dengan huruf latin.

Huruf Arab	Nama Huruf Latin	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak di lambangkan	Tidak di lambangkan
ب	Ba	B	be
ت	Ta	T	te
ث	ša	š	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	je
ح	ħa	ħ	ha(dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	kadan ha
د	Dal	D	de
ذ	žal	ž	zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	er
ز	Zai	Z	zet
س	Sin	S	es
ش	Syin	Sy	es dan ye
ص	šad	š	s (dengan titik dibawah)
ض	ḍad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	ṭa	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	za	z	zet (dengan titik di bawah)
ع	‘ain	‘	Koma terbalik di atas
غ	Gain	G	ge
ف	Fa	F	ef
ق	Qaf	Q	ki
ك	Kaf	K	ka
ل	Lam	L	el
م	Mim	M	em
ن	nun	N	en
و	wau	W	we
ه	ha	H	ha
ء	hamzah	.. ’ ..	apostrof
ي	ya	Y	ye

B. Vokal

Vokal bahasa Arab seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

1. Vokal Tunggal adalah vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harkat transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
	fathah	A	A
	Kasrah	I	I
	ḍommah	U	U

2. Vokal Rangkap adalah vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harkat dan huruf, translit erasinya gabungan huruf.

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan	Nama
	fathah danya	Ai	a dan i
	fathah dan wau	Au	a dan u

3. Maddah adalah vokal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf, translit erasinya berupa huruf dan tanda.

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
	fathah dan alif atau ya	ā	a dan garis atas
	Kasrah dan ya	ī	I dan garis di bawah
	ḍommah dan wau	ū	u dan garis di atas

C. Ta Marbutah

Transliterasi untuk Ta Marbutah ada dua.

1. *Ta Marbutah* hidup yaitu *Ta Marbutah* yang hidup atau mendapat harkat fathah, kasrah, dan ḍommah, translit erasinya adalah /t/.

2. *Ta Marbutah* mati yaitu *Ta Marbutah* yang mati atau mendapat harkat sukun, translit erasinya adalah /h/.

Kalau pada suatu kata yang akhirkatanya *Ta Marbutah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al, serta bacaan kedua kata itu terpisah maka *Ta Marbutah* itu ditranslit erasikan dengan ha (h).

D. Syaddah (Tasydid)

Syaddah atau *tasydid* yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda, tanda *syaddah* atau tanda *tasydid*. Dalam transliterasi ini tanda *syaddah* tersebut dilambangkan dengan huruf, yaitu huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda *syaddah* itu.

E. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu : ال . Namun dalam tulisan transliterasinya kata sandang itu dibedakan antara kata sandang yang diikuti oleh huruf *syamsiah* dengan kata sandang yang diikuti oleh huruf *qamariah*.

1. Kata sandang yang diikuti huruf *syamsiah* adalah kata sandang yang diikuti oleh huruf *syamsiah* ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf /l/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung diikuti kata sandang itu.
2. Kata sandang yang diikuti huruf *qamariah* adalah kata sandang yang diikuti oleh huruf *qamariah* ditransliterasikan sesuai dengan aturan yang digariskan didepan dan sesuai dengan bunyinya.

F. Hamzah

Dinyatakan didepan Daftar Transliterasi Arab-Latin bahwa hamzah ditransliterasikan dengan apostrof. Namun, itu hanya terletak di tengah dan diakhir kata. Bila hamzah itu diletakkan diawal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif.

G. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata, baik *fi'il*, *isim*, mau pun *huruf*, ditulis terpisah. Bagi kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab yang sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harakat yang dihilangkan maka dalam transliterasi ini penulisan kata tersebut bisa dilakukan dengan dua cara: bisa dipisah perkata dan bisa pula dirangkaikan.

H. Huruf Kapital

Meskipun dalam sistem kata sandang yang diikuti huruf tulisan Arab huruf kapital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf kapital seperti apa yang berlaku dalam EYD, diantaranya huruf kapital digunakan untuk menuliskan huruf awal, nama diri dan permulaan kalimat. Bila nama diri itu dilalui oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

Penggunaan huruf awal kapital untuk Allah hanya berlaku dalam tulisan Arabnya memang lengkap demikian dan kalau penulisan itu disatukan dengan kata lain sehingga ada huruf atau harkat yang dihilangkan, huruf kapital tidak dipergunakan.

I. Tajwid

Bagi mereka yang menginginkan kefasihan dalam bacaan, pedoman transliterasi ini merupakan bagian tak terpisahkan dengan ilmu tajwid. Karena itu keresmian pedoman transliterasi ini perlu disertai dengan pedoman tajwid.

Sumber: Tim Puslitbang Lektor Keagamaan. *Pedoman Transliterasi Arab-Latin*. Cetakan Kelima. 2003. Jakarta: Proyek Pengkajian dan Pengembangan Lektor Pendidikan Agama.

ABSTRAK

Nama : Vera
Nim : 15 401 00117
Judul : Analisis SWOT Produk Tabungan IB Hijrah Haji PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan

Salah satu kendala masyarakat Mandailing Natal untuk naik haji adalah besarnya ongkos naik haji. Tabungan IB Hijrah Haji merupakan tabungan yang memudahkan masyarakat untuk mengunjungi *Baitullah*. Namun masyarakat belum banyak yang mengetahui produk tabungan IB Hijrah Haji ini, dilihat dari jumlah nasabah tabungan IB Hijrah Haji yang mengalami fluktuasi setiap bulannya pada tahun 2018. Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana analisis SWOT produk Tabungan IB Hijrah Haji PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui perkembangan jumlah nasabah Tabungan IB Hijrah Haji PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan. Adapun hasil dari penelitian secara umum diharapkan dapat memberikan kontribusi bagi PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan, bagi Peneliti dan bagi Akademik.

Pembahasan penelitian ini berkaitan dengan bidang ilmu manajemen strategi, sehubungan dengan itu pendekatan yang dilakukan adalah teori-teori yang berkaitan dengan analisis SWOT, yaitu sebuah bentuk analisis situasi dan kondisi yang bersifat deskriptif (memberi gambaran) sehingga bank bisa mengetahui apa saja yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang serta ancaman yang mereka miliki.

Penelitian ini dilakukan pada PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan dengan metode penelitian kualitatif-deskriptif. Adapun subjek penelitian ini yaitu karyawan PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan, nasabah tabungan IB Hijrah Haji dan masyarakat Mandailing Natal. Pengumpulan data dengan menggunakan tehnik wawancara dan observasi secara langsung maupun tidak langsung terhadap obyek yang berkaitan dengan yang diteliti serta dokumentasi. Sedangkan Analisis data menggunakan tehnik: editing data, reduksi data dan dekripsi data.

Hasil penelitian dengan menggunakan Matriks SWOT menunjukkan bahwa PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan memiliki kekuatan yang terdiri dari: pelayanan yang cukup baik dan cepat, *service* mengantar calon jemaah haji dan manasik haji gratis, bebas biaya administrasi, asuransi gratis. Kelemahan tabungan IB Hijrah Haji yaitu: kurangnya SDM pemasaran produk tabungan IB Hijrah Haji, promosi produk masih kurang. Peluang tabungan IB Hijrah Haji ini yaitu: masyarakat yang mayoritas beragama Islam, minat nasabah semakin bertambah untuk menggunakan produk ini, lokasi yang strategis. Sedangkan ancaman tabungan IB Hijrah Haji ini yaitu: persaingan produk yang semakin ketat, lokasi antar bank yang saling berdekatan

Kata Kunci : Analisis SWOT, Produk Tabungan IB Hijrah Haji

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING	
SURAT PERNYATAAN PEMBIMBING	
SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI	
BERITA ACARA UJIAN MUNAQOSYAH	
ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR.....	ii
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN	vi
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Batasan Masalah.....	6
C. Rumusan Masalah	6
D. Batasan Istilah	6
E. Tujuan Penelitian	7
F. Kegunaan Penelitian.....	7
G. Sistematika Pembahasan	8
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	10
A. Landasan Teori	10
1. Analisis SWOT.....	10
a) Pengertian Analisis SWOT.....	10
b) Tujuan Analisis SWOT	15
c) Fungsi Analisis SWOT.....	16
d) Manfaat Analisis SWOT	16
e) Tahap Pencocokan.....	18
f) Tahap Analisis	20
g) Faktor Eksternal dan Internal Analisis SWOT.....	25
2. Tabungan iB Hijrah Haji	28
a) Pengertian Tabungan iB Hijrah Haji	28
b) Manfaat Membuka Tabungan iB Hijrah Haji.....	31
c) Syarat Membuka Tabungan iB Hijrah Haji.....	31
B. Penelitian Terdahulu	32

BAB III METODE PENELITIAN	36
A. Waktu dan Lokasi Penelitian.....	36
B. Jenis Penelitian	36
C. Subjek Penelitian.....	37
D. Sumber Data	37
E. Tehnik Pengumpulan Data	38
F. Tehnik Pengolahan dan Analisis Data	40
G. Tehnik Pengecekan Keabsahan Data	42
BAB IV HASIL PENELITIAN.....	45
A. Gambaran Umum PT. Bank Muamalat Indonesia KCP Panyabungan..	45
1. Sejarah dan Perkembangan PT.Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Panyabungan	45
2. Visi dan Misi PT. Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Panyabungan	47
3. Struktur Organisasi PT. Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Panyabungan	49
B. Deskripsi Hasil Penelitian Analisis SWOT Produk Tabungan IB Hijrah Haji PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan	50
C. Pembahasan Hasil Penelitian	60
BAB V PENUTUP	73
A. Kesimpulan	73
B. Saran.....	74

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel I.1	Perkembangan Jumlah Nasabah Tabungan IB Hijrah Haji	3
Tabel II.1	Martiks SWOT	20
Tabel II.2	Penelitian Terdahulu.....	30
Tabel IV.1	Analisis SWOT Produk Tabungan iB Hijrah Haji.....	59
Tabel IV.2	Matriks SWOT.....	61

DAFTAR GAMBAR

Gambar II.1	Faktor Internal dan Eksternal Analisis SWOT	25
Gambar IV.1	Struktur PT. Bank Muamalat Indonesia KCP. Panyabungan ...	47
Gambar IV.2	Mekanisme Produk Tabungan iB Hijrah Haji.....	57

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Bank merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang keuangan, artinya usaha perbankan selalu berkaitan dalam masalah bidang keuangan. Usaha perbankan meliputi tiga kegiatan utama yaitu menghimpun dana, menyalurkan dana, dan memberikan jasa lainnya.¹

Sistem perbankan syariah adalah sistem yang terdiri dari lembaga kegiatan usaha serta cara dalam proses pelaksanaan kegiatan usaha bank yang melaksanakan fungsinya dengan baik. Sistem perbankan diberbagai negara berbeda-beda. Berkenaan dengan perkembangan sistem perbankan syariah di Indonesia terdapat dua lembaga otoritas yang berpengaruh dalam menentukan perjalanan bank syariah sebagai lembaga keuangan, yaitu Dewan Syariah Nasional dan Bank Indonesia. Bank Syariah adalah bank yang beroperasi tanpa mengandalkan bunga. Tujuan utama dari pendirian lembaga keuangan berlandaskan syariah adalah tiada lain sebagai upaya kaum muslim untuk mendasari segenap aspek kehidupan ekonominya berlandaskan al-Quran dan As-Sunnah.²

Masyarakat Indonesia dengan mayoritas muslim, telah muncul pula kebutuhan untuk adanya bank yang melakukan kegiatannya berdasarkan Prinsip Syariah. Keinginan ini kemudian tertampung dengan

¹Kasmir, *Manajemen Perbankan* (Jakarta : PT. Raja Grafindo, 2014), hlm. 13.

²Ascarya, *Akad & Produk Bank Syariah* (Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2002), hlm. 113.

dikeluarkannya Undang-undang No.7 Tahun 1992 dan diubah dengan Undang-undang No.10 Tahun 1998 yang disebut dengan tegas istilah “prinsip syariah” lebih dipertegas setelah dikeluarkannya Undang-undang No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah tanggal 16 juli 2008.

Pada RUPS tanggal 21 Juni 1999 IDB secara resmi menjadi salah satu pemegang Bank Muamalat. Oleh karena itu, kurun waktu antara 1999 dan 2002 merupakan masa-masa yang penuh tantangan sekaligus keberhasilan bagi Bank Muamalat, karena berhasil membalikkan kondisi dari rugi menjadi laba. Pada tahun 2000 Bank Muamalat berhasil mengembalikan keadaan (*recovery*) dari krisis 1998 dengan meraih keuntungan. Tahun 2003 berhasil menerbitkan Sukuk Subordinasi Mudharabah 1 sejumlah Rp. 200 miliar dan merupakan sukuk pertama yang diterbitkan oleh lembaga perbankan di Indonesia.

PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan adalah salah satu bank yang beroperasi dengan menggunakan prinsip syariah sehingga mendapat perhatian dan banyak diminati oleh masyarakat Panyabungan. Salah satu produk yang mereka kembangkan adalah produk Tabungan IB Hijrah Haji, dimana produk ini bagian dari produk Bank Muamalat Indonesia.

Tabungan IB Hjrjah Haji ialah tabungan dimana nasabah bisa memilih dan mengatur jumlah setoran serta jangka waktu menabung sesuai dengan paket haji atau umrah yang tersedia. Dengan fasilitas asuransi jiwa, Insya Allah pelaksanaan ibadah haji tetap terjamin. Dengan keistimewaan tersebut, nasabah Tabungan IB Muamalat Haji dan Umrah bisa merencanakan jadwal waktu

keberangkatannya sendiri dengan setoran tetap tiap bulan, keberangkatan nasabah terjamin dengan asuransi jiwa.

Tabel I.1
Perkembangan Jumlah Nasabah Tabungan IB Hijrah Haji
PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu
Panyabungan

No	Bulan	Jumlah Nasabah Tahun 2018
1	Januari	25
2	Februari	15
3	Maret	14
4	April	14
5	Mei	6
6	Juni	12
7	Juli	22
8	Agustus	26
9	September	20
10	Oktober	22
11	November	27
12	Desember	31

Sumber : PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan

Dari data tersebut membuktikan bahwa jumlah nasabah Tabungan IB Hijrah Haji tahun 2018 setiap bulannya mengalami fluktuasi. Dan setiap perusahaan pasti menginginkan keuntungan/laba. Hal ini menjadi permasalahan dikarenakan produk tersebut sangat membantu pelaksanaan

ajaran syariah dan juga rukun Islam kelima yang tidak dapat mengalami pertumbuhan secara signifikan. Dari data tersebut menjelaskan bahwa adanya kenaikan dan penurunan jumlah nasabah yang disebabkan oleh faktor internal dan faktor eksternal perusahaan.

Selama melaksanakan praktik magang di PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan mulai tanggal 30 Oktober sampai dengan 13 November 2018 peneliti melakukan survei ke masyarakat namun yang terjadi beberapa masyarakat sekitar Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan belum mengetahui produk Tabungan IB Hijrah Haji. Dari fenomena yang telah dijelaskan menunjukkan bahwa berbagai kekuatan belum mampu dimaksimalkan untuk memanfaatkan peluang yang ada. Adanya tantangan belum dijawab dengan pasti, serta berbagai ancaman yang belum bisa teratasi membuat perkembangan nasabah produk Tabungan IB Hijrah Haji perlu diupayakan secara terus menerus. Maka peneliti tertarik untuk menganalisis apa saja yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dari bank tersebut yang bisa disebut dengan analisis SWOT.

SWOT merupakan salah satu instrumen analisis yang ampuh apabila digunakan dengan tepat. Telah diketahui pula secara luas bahwa SWOT merupakan akronim untuk kata-kata *Strength* (Kekuatan), *Weakness* (Kelemahan), *Opportunity* (Peluang), *Threats* (Ancaman). Faktor kekuatan dan kelemahan terdapat dalam tubuh suatu organisasi termasuk satuan bisnis tertentu sedangkan peluang dan ancaman merupakan faktor-faktor lingkungan

yang dihadapi oleh organisasi atau perusahaan atau satuan bisnis yang bersangkutan.³

Dengan demikian PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan memerlukan perencanaan bisnis yang akurat sehingga dapat memusatkan perhatian posisi dalam bisnis tersebut mengetahui kearah mana perusahaan akan pergi, bagaimana mencapainya, serta tindakan apa yang perlu dilakukan agar dapat memaksimalkan kekuatan dan merebut peluang yang ada sehingga perusahaan mampu bersaing.

Dengan menggunakan analisis SWOT bisa dirumuskan kunci sukses yang mungkin dimiliki oleh perbankan-perbankan syariah di Indonesia. Faktor kunci sukses ini penting sekali sebab akan memberi informasi bagaimana sebenarnya keunggulan bersaing yang dimiliki suatu bank syariah. Mengingat persaingan yang dihadapi di pasar, sehingga perbankan dituntut untuk bergerak cepat dengan menetapkan strategi yang sesuai dengan kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman untuk bisa tetap bertahan hidup ditengah dunia persaingan yang semakin sengit.

Analisis SWOT memberikan informasi bagaimana sebenarnya profil keunggulan bersaing. Saat ini peluang Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan untuk mengembangkan produknya terbuka lebar, namun demikian tantangan yang dihadapinya juga semakin kompleks. Tantangan itu berupa ketatnya persaingan pada bisnis, selain mempertahankan

³Sondang P, Siagian, *Manajemen Stratejik* (Jakarta :Bumi Aksara, 1995), hlm. 172.

dan meningkatkan produk, perkembangan produk juga berhadapan langsung dengan perbankan konvensional.

Berdasarkan uraian diatas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian agar memperoleh informasi yang jelas disertai bukti yang ilmiah mengenai penelitian yang berjudul “**Analisis SWOT Produk Tabungan IB Hijrah Haji PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan**”.

B. Batasan Masalah

Berdasarkan penjelasan dari latar belakang di atas dan mengingat luas dan kompleksnya cakupan masalah yang ada, serta kemampuan peneliti yang terbatas, maka peneliti membatasi masalah yang akan disajikan dalam penelitian ini, dan memfokuskan pada analisis SWOT Terhadap Produk Tabungan IB Hijrah Haji pada PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah dan batasan masalah, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah Bagaimana Analisis SWOT Produk Tabungan IB Hijrah Haji PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan ?

D. Batasan Istilah

1. Analisis SWOT merupakan singkatan dari *strenght* (kekuatan), *weaknesses* (kelemahan), *opportunities* (peluang), *threats* (ancaman), dimana SWOT ini dijadikan sebagai suatu model dalam menganalisis suatu organisasi

yang berorientasi profit dan non profit dengan tujuan utama untuk mengetahui keadaan organisasi tersebut secara lebih komprehensif.

2. Tabungan IB Hijrah Haji adalah salah satu produk Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan dalam bentuk simpanan untuk ongkos naik haji.
3. Bank muamalat Indonesia adalah bank umum pertama di Indonesia yang menerapkan prinsip Syariah Islam dalam menjalankan operasionalnya.

E. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini dilakukan untuk mengetahui Analisis SWOT Produk Tabungan IB Hijrah Haji PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan.

F. Kegunaan Penelitian

Adapun kegunaan yang diharapkan dari peneliti adalah :

1. Bagi Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan

Dengan adanya penelitian ini diharapkan menambah informasi bagi pihak perusahaan dan menjadi bahan pertimbangan untuk meningkatkan serta mempertahankan kualitas Produk Tabungan IB Hijrah Haji.

2. Bagi peneliti

Penelitian ini berguna untuk menambah ilmu dan pengetahuan serta informasi tentang analisis SWOT produk Tabungan IB Hijrah Haji.

3. Bagi Akademik

Penelitian ini diharapkan menambah kepustakaan di bidang Perbankan Syariah dan dijadikan bahan bacaan untuk menambah pengetahuan. Dan

sebagai bahan referensi ataupun data pembandingan sesuai dengan bidang yang diteliti, memberikan sumbangsih pemikiran, wawasan pengetahuan bagi pembaca terutama tentang analisis SWOT produk IB Hijrah Haji.

G. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan dalam penelitian yang akan dilaksanakan penelitian terdiri dari lima bab masing-masing bab terbagi atas beberapa rincian sebagai berikut:

Bab I pendahuluan yang terdiri dari dari penjelasan latar belakang masalah, kemudian peneliti memberikan batasan masalah agar penelitian ini fokus terhadap masalah yang akan dibahas yaitu analisis SWOT produk Tabungan IB hijrah haji PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan, selanjutnya peneliti membuat batasan istilah agar pembaca bisa memahami istilah-istilah yang digunakan pada penelitian ini. Kemudian rumusan masalah dicantumkan agar pembaca mengetahui masalah apa yang akan dikaji yaitu bagaimana analisis SWOT produk Tabungan IB hijrah haji PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana analisis SWOT produk Tabungan IB hijrah haji PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Panyabungan, sehingga penelitian ini bertujuan untuk memberikan informasi bagi perusahaan, peneliti, akademik dan pembaca lainnya.

Bab II berisi tentang tinjauan pustaka yang terdiri atas landasan teori yang mendukung latar belakang masalah penelitian ini dan penelitian terdahulu dicantumkan sebagai gambaran umum bahwa penelitian ini sudah

pernah diteliti sebelumnya walaupun memiliki variabel yang berbeda serta lokasi penelitian yang berbeda.

Bab III Metodologi penelitian yang terdiri dari waktu dan lokasi penelitian, jenis penelitian, unit analisis/subjek penelitian, sumber data, tehnik pengumpulan data dan analisa data, serta tehnik pengecekan keabsahan data. Dengan metode penelitian, peneliti bisa memperoleh hasil penelitian ini.

Bab IV terdiri dari hasil penelitian yang berisikan sejarah, visi dan misi PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan, deskripsi hasil penelitian dan pembahasan dari hasil penelitian.

Bab V merupakan penutup dari keseluruhan isi skripsi yang memuat kesimpulan sesuai dengan rumusan masalah disertai dengan saran-saran dan daftar pustaka.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Landasan Teori

1. Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah suatu metode dalam perencanaan stratejik yang dipakai untuk mengidentifikasi 4 faktor utama yang memengaruhi kegiatan organisasi sepanjang masa. SWOT adalah akronim dari *Strenght* (kekuatan), *Weaknesses* (kelemahan), *Opportunity* (peluang), *Threats* (ancaman). Kekuatan dan kelemahan sebagai faktor Internal, selalu harus dianalisis hubungannya dengan faktor-faktot eksternal, yaitu peluang dan ancaman. Disanalah keterkaitan empat faktor tersebut.¹

Berkaitan dengan analisis SWOT, terdapat dua kajian seperti berikut: *Strenght* (kekuatan) dan *Weaknesses* (kelemahan) untuk menganalisis tingkat bisnis (perusahaan individual), sedangkan *Oppotunity* (peluang) dan *Threats* (hambatan) digunakan pada tingkatan industri yang akan diterjuninya.²

Analisis SWOT merupakan instrumen yang ampuh dalam melakukan analisis stratejik, kemampuan tersebut terletak pada kemampuan perusahaan untuk memaksimalkan peranan faktor kekuatan dan pemanfaatan peluang sehingga sekaligus berperan sebagai alat untuk meminimalisasi kelemahan

¹J. Salusu, *Pengambilan Keputusan Stratejik Untuk Organisasi Publik dan Organisasi Non Publik* (Jakarta : PT. Grasindo, 1996), hlm.175.

²Suryadi Prawirosentono dan Dewi Primasari, *Manajemen Stratejik & Pengambilan Keputusan Korporasi* (Jakarta : Bumi Aksara, 2014), hlm. 26.

yang terdapat dalam tubuh organisasi dan menekan dampak ancaman yang timbul dan harus dihadapi.

a. *Strength* (Kekuatan)

Kekuatan adalah situasi dan kemampuan internal yang bersifat positif, yang memungkinkan organisasi memiliki keuntungan strategik dalam mencapai sasarannya. Sering juga kekuatan disebut dengan *comparative asset*. Berbeda dengan kelemahan yang justru menggambarkan ketidakmampuan internal yang mengakibatkan organisasi tidak dapat mencapai sasarannya. Apabila kekuatan itu cukup berarti, ia dapat dimanfaatkan untuk memperbaiki kelemahan. Sebaliknya, jika kelemahan itu dominan maka dapat mengubah kekuatan menjadi kelemahan, yang berarti positif berubah menjadi negatif.³

Contoh kekuatan:

1. Perusahaan memiliki modal yang cukup
2. Perusahaan memiliki citra yang baik di masyarakat
3. Perusahaan memiliki jaringan kerja yang luas
4. Lokasi perusahaan strategis
5. Pendapatan perusahaan meningkat dari tahun ke tahun

b. *Weakness* (Kelemahan)

Jika berbicara tentang kelemahan yang terdapat dalam tubuh suatu perusahaan yang dimaksud dengan keterbatasan dengan kelemahan ialah sumber keterampilan dan kemampuan yang menjadi penghalang serius

³Ibid, hlm. 177.

bagi penampilan kinerja organisasi yang memuaskan. Kelemahan suatu organisasi tidak boleh dibiarkan sepanjang perbaikan dapat dilakukan, kurangi kelemahan dan ubah kelemahan menjadi kekuatan.⁴

Dalam praktek berbagai keterbatasan dan kekurangan kemampuan tersebut dapat diketahui dengan melihat pada sarana dan prasarana yang dimiliki atau tidak dimiliki, kemampuan material yang rendah, keterampilan pemasaran yang tidak sesuai dengan tuntutan pasar, produk yang kurang diminati oleh para pelanggan atau calon konsumen dan tingkat perolehan keuntungan yang kurang memadai. Mengatasi kelemahan tersebut harus lebih memperhatikan apa yang menjadi kelemahan dari organisasi tersebut.

Contoh kelemahan:

1. Promosi perusahaan terhadap produk masih kurang
2. Produk yang ditawarkan masih sedikit dan terbatas
3. Sumber daya manusia kurang memadai

c. *Opportunity* (Peluang)

Peluang pemasaran bank adalah arena yang sangat menarik untuk kegiatan pemasaran bank, dalam meraih keunggulan bersaing. Peluang harus dicari, dimanfaatkan diraih karena peluang tidak akan datang dengan sendirinya.⁵ Mengukur kekuatan dan kelemahan bisnisnya untuk meraih peluang yang sesuai dengan kekuatannya dan sukses karena didukung oleh adanya kerjasama yang baik antar bagian (internal) itu

⁴Ibid, hlm. 179.

⁵Malayu, *Dasar-dasar Perbankan* (Jakarta : PT. Bumi Aksara, 2009), hlm. 152.

sendiri. Para pemasar harus mengidentifikasi peluang dan hambatan nyata yang dihadapinya.

Ada tiga utama sumber peluang pasar, yang pertama adalah menyuplai sesuatu yang pasokannya kurang. Ini menuntut sedikit bakat pemasaran, ketika kebutuhannya cukup jelas. Kedua adalah memasok produk atau layanan yang sudah ada dengan cara baru atau lebih unggul. Ada beberapa cara untuk menyingkap kemungkinan perbaikan produk atau jasa: meminta saran dari konsumen (*metode deteksi masalah*); dan meminta konsumen menggambarkan satu versi ideal dari produk atau layanan (*metode ideal*). Sumber ketiga sering menimbulkan satu produk atau layanan yang sama sekali baru.⁶

Contoh peluang:

1. Faktor ekonomi yang membaik
2. Meningkatnya kehidupan masyarakat

d. *Treat* (Ancaman)

Ancaman adalah faktor eksternal yang negatif yang menghambat dan mengurangi kemampuan pencapaian sasaran yang berasal dari luar organisasi yang bersangkutan.⁷ Jika tidak diatasi ancaman akan menjadi ganjalan bagi suatu perusahaan yang bersangkutan baik untuk masa sekarang maupun masa depan. Cara mengetahui ancaman yaitu dengan melihat banyaknya pesaing yang juga menawarkan produk yang sama.

⁶Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran Edisi ke 12* (Jakarta : PT. Indeks, 2007), hlm. 64.

⁷H. Rachmat Firdaus dan Maya Ariyanti, *Manajemen Perkreditan Bank Umum* (Bandung : Alfabeta, 2011), hlm. 31.

Contoh ancaman:

1. Banyaknya pesaing perusahaan
2. Faktor makro ekonomi setelah krisis

Apabila kita uraikan satu persatu, maka pertama kali yang akan dibicarakan tentang kekuatan kita sebagai umat Islam yaitu keimanan. Ini adalah modal yang sangat besar dan tidak semua mendapatkan hidayah ini. Kemudian kekuatan lain adalah kesehatan, kemampuan berpikir, kesempatan melakukan hal-hal yang potensial dan sedikit kekayaan. Kelemahan kita yaitu belum memiliki cukup ilmu, sebab dalam Islam sebuah ilmu harus mendahului amal sementara tantangan dalam kehidupan antara lain masalah kehidupan yang sudah sangat dipenuhi dengan pola pikir matrealistis yang sangat mengagungkan kesenangan dunia.⁸ Analisis SWOT diterangkan dalam salah satu ayat Al-Qur'an yaitu Surah Al-Hasyr ayat 18 sebagai berikut :

يٰۤاَيُّهَا الۡنَّبِيُّ اٰمِنُوۡا بِاللّٰهِ وَتَنظُرُوۡا نَفْسَكُمْ مَّا قَدَّمْتُمْ لِغَدٍ وَّاَتَّقُوا اللّٰهَ
 اِنَّ اللّٰهَ خَبِيۡرٌۢ بِمَا تَعْمَلُوۡنَ

Artinya: Hai Orang-orang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah setiap diri memperhatikan apa yang diperbuatnya untuk hari esok (akhirat); dan bertakwalah kepada Allah, Sesungguhnya Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan.

⁸Ulfa Hidayati, "Penerapan Analisis SWOT Sebagai Strategi Pengembangan Usaha dalam Perspektif Ekonomi Islam" <http://www.repository.radenintan.ac.id>, diakses 24 Maret 2018 pukul 13.00 WIB.

Kata *tuqaddimu/dikedepankan* digunakan dalam arti amal-amal yang dilakukan untuk meraih manfaat dimasa yang akan datang. Ini seperti hal-hal yang dilakukan terlebih dahulu guna menyambut tamu sebelum kedatangannya.

Perintah memperhatikan apa yang telah diperbuat untuk hari esok, dipahami oleh Thabathaba'i sebagai perintah untuk melakukan evaluasi terhadap amal-amal yang telah dilakukan. Ini seperti seorang tukang yang telah menyelesaikan pekerjaannya. Ia dituntut untuk memperhatikannya kembali agar menyempurnakannya bila telah baik, atau memperbaikinya apabila masih ada kurangnya, sehingga tiba saatnya diperiksa, tidak ada lagi kekurangan dan barang tersebut tampil sempurna. Setiap mukmin dituntut melakukan hal itu. Kalau baik dia dapat mengharap ganjaran, dan kalau amalnya buruk dia hendaknya segera bertaubat. Atas dasar ini pula, Ulama beraliran Syi'ah itu berpendapat bahwa perintah takwa yang kedua dimaksudkan untuk perbaikan dan penyempurnaan amal-amal yang telah dilakukan atas dasar perintah takwa yang pertama.⁹

2. Tujuan Analisis SWOT

Tujuan utama analisis SWOT adalah mengidentifikasi strategi perusahaan secara keseluruhan. Tujuan utama pengamatan lingkungan adalah melihat peluang pemasaran baru. Peluang pemasaran adalah suatu daerah kebutuhan pembeli yang menyebabkan perusahaan dapat beroperasi

⁹M. Quraish Shihab, *TAFSIR AL-MISHBAH Pesan, Kesan dan Keserasian Al-Qur'an* (Jakarta : Lentera Hati, 2002), hlm. 130.

secara menguntungkan. Kecenderungan ini tampaknya akan terus semakin meningkat terutama dalam era perdagangan bebas abad 21. Perusahaan akan menyusun strategi-strategi jangka panjang sehingga arah dan tujuan perusahaan dapat dicapai dengan jelas dan dapat segera diambil keputusan berikut semua perubahannya dalam menghadapi pesaing. Analisis SWOT yang efektif harus bertujuan meraih pemasaran strategis yang cocok dengan lingkungan internal dan eksternal. Implementasi strategi pemasaran yang berhasil harus didukung kemampuan internal perusahaan, sumber daya, struktur organisasi, kebijakan dan prosedur operasional yang cukup baik.¹⁰

3. Fungsi Analisis SWOT

Fungsi analisis SWOT adalah menganalisis mengenai kekuatan dan kelemahan yang dimiliki perusahaan serta analisis mengenai peluang dan ancaman yang dihadapi perusahaan yang melakukan telaah terhadap kondisi eksternal perusahaan.

Analisis SWOT berguna untuk menganalisis faktor-faktor didalam perusahaan yang memberikan andil terhadap kualitas pelayanan atau salah satu komponennyasambil mempertimbangkan faktor-faktor eksternal.

4. Manfaat Analisis SWOT

Manfaat yang digunakan bila menerapkan Analisis SWOT dalam lembaga keuangan syariah adalah meningkatkan pengetahuan dan pemahaman organisasi sesuai dengan karakternya, para anggota organisasi

¹⁰Ikatan Bankir Indonesia, *Strategi Sukses Bisnis Bank* (Jakarta : PT. Gramedia Pustaka, 2014), hlm. 182-183.

akan mengetahui dan memahami kekuatan, kelemahan, kesempatan dan tantangan yang dihadapi.

Beberapa manfaat menggunakan analisis SWOT :¹¹

- a. Analisis SWOT dapat membantu melihat suatu persoalan dari empat sisi sekaligus yang menjadi dasar sebuah analisis persoalan yaitu kekuatan, kelemahan, kesempatan/peluang, dan ancaman.
- b. Analisis SWOT mampu memberikan hasil berupa analisis yang cukup tajam sehingga mampu memberikan arahan ataupun rekomendasi untuk mempertahankan kekuatan sekaligus menambah keuntungan berdasarkan sisi peluang yang ada, sambil mengurangi kekurangan dan juga menghindari ancaman.
- c. Analisis SWOT dapat membantu kita “membedah” organisasi dari empat sisi yang dapat menjadi dasar dalam proses identifikasinya dan dengan analisis ini kita dapat menemukan sisi-sisi yang terkadang terlupakan atau tidak terlihat selama ini.
- d. Analisis SWOT dapat menjadi instrumen yang cukup ampuh dalam melakukan analisis strategi, sehingga dapat menemukan langkah yang tepat dan terbaik sesuai dengan situasi pada saat ini.
- e. Analisis dapat digunakan untuk membantu organisasi meminimalisasi kelemahan yang ada serta menekan munculnya dampak ancaman yang mungkin akan timbul.

¹¹ Fazar Nur'aini Dwi Fatimah, *Teknik Analisis SWOT* (Yogyakarta : Quadrant, 2016), hlm. 12.

5. Tahap Pencocokan

Strategi kadang didefinisikan sebagai pencocokan yang dibuat organisasi antara sumber daya internal, kemampuan, dan kesempatan serta resiko yang diciptakan oleh faktor internalnya. Tahap pencocokan kerangka kerja formulasi strategi terdiri atas lima tehnik yang yang dapat digunakan dalam berbagai urutan : Matriks SWOT, Matriks SPACE, Matriks BCG, Matriks IE dan Matriks Grand Strategy. Alat alat ini bergantung pada informasi yang diturunkan dari tahap input untuk mencocokkan kesempatan dan ancaman eksternal dengan kekuatan dan kelemahan internal. **Pencocokan** (*matching*) internal dan eksternal adalah faktor kesuksesan penting dan merupakan kunci untuk secara efektif membuat strategi alternatif yang sesuai.¹²

a. Matriks SWOT

Matriks kekuatan kelemahan peluang ancaman (*Strength-Weaknesses-Opportunities-Threats-SWOT*) adalah alat pencocokan penting yang membantu manajer mengembangkan empat tipe strategi: strategi kekuatan kesempatan (*strength-opportunity-SO*), strategi kelemahan kesempatan (*weaknesses-opportunities-WO*), strategi kekuatan ancaman (*strength-threats-ST*), dan strategi kelemahan ancaman (*weaknesses-opportunities-WT*). Mencocokkan faktor internal dan eksternal kunci adalah bagian yang paling sulit dalam

¹² Fred R. David, *Manajemen Strategik: Suatu Pendekatan Keunggulan Bersaing Edisi Ke 15* (Jakarta : Salemba Empat, 2016), hlm. 170.

mengembangkan Matriks SWOT dan membutuhkan penilaian yang baik, serta tidak ada satu set pun pencocokan terbaik.

b. Matriks Space

Matriks Space adalah untuk mempertajam analisis agar perusahaan dapat melihat posisi dan arah perkembangan dimasa akan datang. Matriks space dapat memperlihatkan dengan jelas kekuatan keuangan dan kekuatan industri pada suatu perusahaan. Matrik ini merupakan empat kuadran yang menunjukkan apakah strategi agresif, konservatif, defensif atau kompetitif yang paling sesuai untuk suatu organisasi tertentu.¹³

c. Matriks BCG

Matriks BCG secara grafis menggambarkan perbedaan antardivisi dalam posisi pangsa pasar relatif dan tingkat pertumbuhan industri. Matriks BCG memungkinkan organisasi multidimensi untuk mengelola portofolio bisnisnya dengan menguji posisi pangsa pasar relatif dan tingkat pertumbuhan industri relatif untuk semua divisi lain dalam organisasi.

d. Matrik Internal Eksternal (IE)

Matrik IE serupa dengan matrik BCG dalam penelitian bahwa kedua alat tersebut menempatkan divisi-divisi organisasi dalam sebuah diagram sistematis. Tujuan penggunaan model ini adalah untuk memperoleh strategis bisnis ditingkatkan korporat yang lebih detail.

¹³ *Ibid.*, hlm. 174.

e. Matriks *Grand Strategy*

Matriks ini bisa digunakan untuk memecahkan masalah yang sering dihadapi dalam penggunaan analisis SWOT yaitu untuk menentukan apakah perusahaan ingin memanfaatkan posisi yang kuat atau mengatasi kendala yang ada dalam perusahaan.¹⁴

6. Tahap Analisis

Setelah mengumpulkan semua informasi yang berpengaruh terhadap kelangsungan perusahaan, tahap selanjutnya adalah memanfaatkan semua informasi tersebut dalam model-model kuantitatif perusahaan strategi. Sebaiknya kita menggunakan beberapa model sekaligus, agar dapat memperoleh analisis yang lebih lengkap dan akurat. Model yang dapat digunakan adalah :

a. Matriks TOWS atau SWOT

Alat yang digunakan untuk menyusun faktor-faktor strategis perusahaan adalah matriks SWOT. Matriks SWOT adalah sebuah alat pencocokan yang penting yang membantu manajer mengembangkan empat jenis strategi : Strategi SO (kekuatan-peluang), Strategi WO(kelemahan-ancaman), Strategi ST (kekuatan-ancaman) dan Strategi WT (kelemahan ancaman).¹⁵

Penggunaan matriks menunjukkan bahwa perhatian ditujukan pada hal-hal sebagai berikut :

¹⁴*Ibid.*, hlm. 183.

¹⁵Fred R. David, *Manajemen Strategis Edisi Ke 12* (Jakarta : Salemba Empat, 2009), hlm. 327.

- 1) Sebagai hasil analisis yang dilakukan, berbagai kelemahan satuan bisnis dapat diatasi.
- 2) Para penentu strategi dapat mengambil langkah-langkah untuk memaksimalkan berbagai faktor kekuatan yang dimiliki.
- 3) Secara internal melakukan pengaturan kembali pemanfaatan dana dan daya yang terdapat dalam satuan bisnis.
- 4) Secara eksternal melakukan tindakan akuisisi atau penggabungan sebagai tehnik untuk meningkatkan kemampuan organisasi memperoleh dana dan daya.

Analisis TOWS dilakukan untuk menyusun formula strategis dengan cara mengawinkan kekuatan dengan peluang (SO Strategy), kekuatan dengan ancaman (ST Strategy), kelemahan dengan peluang (WO Strategy), dan kelemahan dengan ancaman (WT Strategy).¹⁶

Tabel II.1 MATRIKS SWOT

IFAS	STRENGTHS (S)	WEAKNESSES (W)
EFAS	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Tentukan 5-10 faktor-faktor kelemahan internal 	Tentukan 5-10 kekuatan internal
OPPORTUNITIES (O)	STRATEGI SO	STRATEGI WO
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Tentukan 5-10 faktor peluang eksternal 	Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang

¹⁶ Freddy Rangkuti, *SWOT Balanced Scorecard* (Jakarta : PT. Gramedia Pustaka, 2011), hlm. 66.

THREATS (T)	STRATEGI ST	STRATEGI WT
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Tentukan 5-10 faktor ancaman eksternal 	Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

Sumber : Freddy Rangkuti (2015)

a) Strategi SO

Strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya.¹⁷

b) Strategi ST

Ini adalah strategi dalam menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman

c) Strategi WO

Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.

d) Strategi WT

Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensif dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.

b. Matrik BCG

Matriks BCG mengelola bisnis melalui dua dimensi tingkat pertumbuhan usaha dan pangsa pasar. Tingkat pertumbuhan pasar menggambarkan bagaimana keseluruhan industri mengalami

¹⁷ Freddi Rangkuti, *Tehnik Membedah Kasus Bisnis Analisis SWOT* (Jakarta : PT. Gramedia Pustaka, 2015), hlm. 84.

peningkatan. Pangsa pasar menjelaskan apakah sebuah unit bisnis memiliki area pasar yang lebih besar atau lebih kecil dibanding kompetitornya.¹⁸

Metode yang paling banyak dipakai untuk analisis korporat adalah *BCG Growth/share Matrix*, yang diciptakan pertama kali oleh *Boston Consulting Group (BCG)*. Cara penggunaan matrik BCG

- 1) Mengidentifikasi unit analisis
- 2) Mengumpulkan data statistik
- 3) Menghitung pangsa pasar relatif
- 4) Membuat plot pangsa pasar pada diagram matrik BCG
- 5) Rumusan setiap kuadran

c. Matriks *GE Business Screen*

Matriks *GE Business Screen* didasarkan pada daya tarik industri (*industry attractiveness*) dan kekuatan bisnis /posisi daya saing. Daya tarik industri akan dilihat pada: pertumbuhan pasar, profitabilitas industri, ukuran pasar dan lain-lain. Sedangkan posisi daya saing akan dilihat pada pangsa pasar, profitabilitas, ukuran kekuatan dan kelemahan bisnis perusahaan itu. Jadi pada prinsipnya serupa dengan BCG Matriks, hanya dimensi yang dimilikinya sedikit lebih lengkap.¹⁹

d. Faktor Internal Eksternal (*IE*)

Matriks internal eksternal ini dikembangkan dari model *General Electric (GE-model)*. Parameter yang digunakan meliputi parameter

¹⁸Richard L. Daft, *Manajemen Edisi Ke 6* (Jakarta : Salemba Empat, 2007), hlm. 372.

¹⁹M. Taufik Amir, *Manajemen Strategik* (Jakarta : Rajawali Pers, 2012), hlm. 139

kekuatan internal perusahaan dan pengaruh eksternal yang dihadapi. Tujuan penggunaan model ini adalah untuk memperoleh strategi bisnis ditingkat korporat yang lebih detail.

Matriks IE serupa dengan *Matriks BCG* dalam pengertian bahwa kedua alat tersebut menempatkan divisi-divisi organisasi dalam sebuah diagram sistematis itulah alasan mengapa keduanya disebut “*matriks portofolio*”.²⁰

e. Matriks Space

Menggunakan *matriks space* yaitu untuk mempertajam analisisnya. Tujuannya adalah agar perusahaan itu dapat melihat posisinya dan arah perkembangan selanjutnya. Berdasarkan matrik *space*, analisis tersebut dapat memperlihatkan dengan jelas garis vektor yang bersifat positif baik untuk kekuatan keuangan (KU) maupun kekuatan industri (KI). Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan itu secara *finansial* relatif cukup kuat sehingga dia dapat mendayagunakan keuntungan kompetitifnya secara optimal melalui tindakan yang cukup agresif untuk merebut pasar.

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan matriks SWOT yaitu untuk membandingkan antara faktor internal dan eksternal. Selain itu dengan menggunakan matriks SWOT dapat menggambarkan dengan jelas mengenai peluang dan ancaman yang sesuai dengan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki.

²⁰Ibid, hlm. 344

7. Faktor Eksternal dan Internal Analisis SWOT

Untuk menganalisis maka perlu dilihat faktor eksternal dan internal sebagai bagian penting dalam analisis SWOT, yaitu²¹ :

a. Analisis Eksternal

Faktor eksternal ini mempengaruhi terbentuknya *opportunities and threats* (O and T). Dimana faktor ini menyangkut dengan kondisi-kondisi yang terjadi diluar perusahaan yang mempengaruhi dalam pembuatan keputusan perusahaan. Faktor ini mencakup lingkungan industri (*industry environment*) dan lingkungan bisnis makro (*macro environment*), ekonomi, politik, hukum, teknologi, kependudukan, dan sosial budaya.

Tujuan utama pengamatan lingkungan adalah meliputi peluang pemasaran baru. Peluang pemasaran adalah wilayah kebutuhan atau potensi permintaan pembeli dimana secara menguntungkan. Ada tiga utama sumber peluang pasar, pertama adalah menyuplai sesuatu yang pasokannya kurang. Kedua adalah memasok produk atau layanan yang sudah ada dengan cara baru atau lebih unggul. Ketiga adalah sering menimbulkan suatu produk atau layanan yang sama sekali baru. Perusahaan dapat menggarap suatu daerah kebutuhan pembeli yang menyebabkan perusahaan dapat beroperasi secara menguntungkan.

²¹Irham Fahmi, *Manajemen Teori, Kasus, dan Solusi* (bandung : ALFABETA cv, 2012), hlm. 348.

b. Analisis Internal

Faktor internal ini mempengaruhi terbentuknya *strenght and weakness* (S and W). Dimana faktor ini menyangkut dengan kondisi yang terjadi dalam perusahaan, yang mana ini turut mempengaruhi terbentuknya pembuatan keputusan (*decisio making*) perusahaan. Faktor internal meliputi semua macam manajemen fungsional : pemasaran, keuangan, operasi, sumber daya manusia, penelitian dan pengembangan, sistem informasi manajemen, dan budaya perusahaan (*corporate culture*). Kekuatan dan kelemahan adalah aktivitas organisasi yang dapat dikontrol dan dapat dijalankan dengan sangat baik atau sangat buruk. Analisis internal diperlukan perusahaan seperti halnya analisis eksternal. Berikut ini tujuan atau keuntungan diadakannya analisis internal oleh perusahaan:²²

1. Mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan perusahaan
2. Mengidentifikasi peluang dan ancaman perusahaan

Faktor internal dapat ditentukan melalui berbagai cara termasuk menghitung rasio, mengukur kinerja, serta membandingkannya terhadap periode sebelumnya dan rata-rata industri. Berbagai survei juga dapat dikembangkan dan dijalankan untuk mengukur faktor internal seperti moral karyawan, efisiensi produksi, efektivitas iklan dan kesetiaan pelanggan.

²² Senja nilasari, *Manajemen Strategi itu Gampang* (Jakarta : Dunia Cerdas, 2014), hlm. 68.

Gambar II.1

Faktor Eksternal dan Internal Analisis SWOT

a. Faktor Eksternal			
Opportunities (peluang)	>	Threats (ancaman)	⇒ Kondisi Perusahaan yang baik
Opportunities (peluang)	<	Threats (ancaman)	⇒ Kondisi Perusahaan yang tidak baik
b. faktor Internal			
strenght (kekuatan)	>	Weakness (kelamahan)	⇒ Kondisi Perusahaan yang baik
strenght (kekuatan)	<	Weakness (kelamahan)	⇒ Kondisi Perusahaan yang tidak baik

Sumber : Irham Fahmi (2012)

Berdasarkan pada gambar diatas maka ada 2 (dua) kesimpulan yang bisa diambil dan layak diterapkan oleh suatu perusahaan, yaitu :

1. Sebuah perusahaan yang baik adalah jika *opportunities* (peluang) lebih besar dibandingkan *threats* (ancaman), dan begitu pula sebaliknya.²³
2. Sebuah perusahaan yang baik adalah jika *strenght* (kekuatan) lebih besar dibandingkan *weakness* (kelemahan), dan begitu juga sebaliknya.

²³Ibid, hlm.349

8. Tabungan IB Hijrah Haji

Pengertian tabungan menurut Undang-undang Perbankan Nomor 10 Tahun 1998 yang terdapat didalam buku Kasmir adalah simpanan yang dipercayakan oleh masyarakat kepada bank berdasarkan perjanjian penyimpanan dana dalam bentuk giro, deposito, tabungan dan atau bank lainnya yang dipersamakan dengan itu.²⁴

Tabungan menurut Undang-undang Perbankan Syariah Nomor 21 Tahun 2008 merupakan simpanan berdasarkan akad wadiah atau investasi dana berdasarkan akad mudharabah atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat dan ketentuan tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro, dan atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu.²⁵

Tabungan syariah adalah tabungan yang dijalankan berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Tabungan dengan prinsip syariah yaitu :

- a. *Al-Wadiah* ialah memanfaatkan sesuatu di tempat yang bukan pada pemiliknya untuk dipelihara. Dalam bahasa Indonesia disebut “titipan”. Akad wadiah merupakan suatu akad yang bersifat tolong menolong antara sesama manusia.²⁶ Jadi al-wadiah merupakan titipan murni yang dipercayakan oleh pemiiknya. Terdapat dua jenis *al-wadiah* yaitu :

- 1) Al-wadiah yad amanah

²⁴ Kasmir, *Manajemen Perbankan Edisi Revisi* (Jakarta : Rajawali Pers, 2012), hlm. 361.

²⁵ Undang-undang Republik Indonesia No.21 Tahun 2008, Tentang Perbankan Syariah

²⁶ M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam* (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2004), hlm. 245.

Pihak penyimpan tidak bertanggung jawab terhadap kerusakan atau kehilangan barang yang disimpan, yang diakibatkan oleh perbuatan atau kelalaian penyimpan.

2) Al-wadiah yad damanah

Pihak penyimpan dengan atau tanpa izin pemilik barang dapat memanfaatkan barang yang dititipkan dan bertanggung jawab atas kerusakan atau kehilangan barang yang disimpan. Semua manfaat dan keuntungan yang diperoleh dalam penggunaan barang tersebut menjadi hak penyimpan.

Menurut Hanafiyah rukun al-wadiah ada satu, yaitu *ijab* dan *qabul*, menurut hanafiyah dalam *sigat ijab* dianggap sah apabila ijab tersebut dilakukan dengan perkataan yang jelas, menurut Syafi'iyah *al-wadiah* memiliki tiga rukun yaitu :

- a) Barang yang dititipkan, syarat barang yang dititipkan adalah barang atau benda itu merupakan sesuatu yang dapat dimiliki oleh syara'.
- b) Orang yang menitipkan dan yang menerima titipan, disyaratkan bagi penitip dan penerima titipan sudah baligh, berakal dan syarat-syarat lainnya.
- c) *Sigat ijab* dan *qabul* disyaratkan pada ijab qabul ini dimengerti oleh kedua belah pihak.

- b. *Al-mudharabah* berasal dari kata *al-dharb*, yang berarti secara harfiah adalah bepergian atau berjalan. Selain *al-dharb*, disebut juga *qiradh* yang berasal dari *al-qardhu* berarti *al-qath'u* (potongan) karena pemilik

memotong sebagian hartanya untuk diperdagangkan dan memperoleh sebagian keuntungannya²⁷. atau kerja sama antara dua pihak, dimana pihak pertama adalah nasabah sebagai pemilik dana (*sahibul mal*) dan bank syariah sebagai pengelola (*mudharib*).

Jenis-jenis mudharabah yaitu :

- 1) Mudharabah Mutlaqah merupakan akad perjanjian antara dua pihak yaitu pemilik modal (*sahibul mal*) dan pengelola (*mudharib*), yang mana pemilik modal menyerahkan sepenuhnya atas dana yang di investasikan kepada pengelola untuk mengelola usahanya sesuai dengan prinsip syariah. Pemilik modal tidak memberikan batasan jenis usaha, waktu yang dilakukan. Pemilik modal memberikan kewenangan yang sangat besar kepada pengelola untuk menjalankan aktivitas usahanya, asalkan sesuai dengan prinsip syariah Islam.
- 2) Mudharabah Muqayyadah merupakan penyerahan modal dengan syarat-syarat tertentu. Dalam akad dicantumkan bahwa modal tersebut hanya untuk usaha yang telah di tentukan (terikat pada usaha tertentu). Pengusaha atau nasabah harus mengikuti syarat-syarat yang dikemukakan oleh pemilik modal, selain dari syarat-syarat yang di kemukakan maka dana *sahibul maal* tidak diperkenankan untuk dipakai. Dalam teknis perbankan yang dimaksudkan dengan *mudharabah muqayyadah* adalah akad kerja sama antara sahibul maal dengan bank.

²⁷Hendi Suhedi, *Fiqh Muamalah* (Jakarta : Rajawali Pers, 2011), hlm. 135.

Tabungan IB Hijrah Haji ialah tabungan dimana nasabah bisa memilih dan mengatur jumlah setoran serta jangka waktu menabung sesuai dengan paket haji atau umrah yang tersedia. Dengan fasilitas asuransi jiwa, Insya Allah pelaksanaan ibadah haji tetap terjamin. Dengan keistimewaan tersebut, nasabah Tabungan IB Muamalat Haji dan Umrah bisa merencanakan jadwal waktu keberangkatannya sendiri dengan setoran tetap tiap bulan, keberangkatan nasabah terjamin dengan asuransi jiwa.

Produk IB Hijrah Haji adalah tabungan yang membantu meringankan niat dan langkah seseorang serta memberi kepastian untuk mewujudkan impian menunaikan ibadah haji ketanah suci.²⁸

a. Manfaat Membuka Rekening Tabungan IB Hijrah Haji

Manfaat bagi nasabah yang ingin meringankan langkah menunaikan ibadah haji :

- 1) Meringankan penyiapan dana untuk menunaikan ibadah haji.
- 2) Perlindungan asuransi jiwa Manulife.
- 3) Gratis segala biaya administrasi.

b. Syarat dan ketentuan Membuka Tabungan IB Hijrah Haji

Persyaratan dan ketentuan bagi nasabah serta cara membuka Tabungan IB Hijrah Haji :

- 1) Membuka rekening Tabungan IB Hijrah Haji
- 2) Melampirkan fotocopy kartu identitas yang masih berlaku seperti KTP/SIM.

²⁸www.bankmuamalat.com, diakses tanggal 29 Desember 2018, pukul : 16.00

- 3) Setoran awal Rp. 100.000.
- 4) Tabungan tidak boleh ditarik sewaktu-waktu.

B. Penelitian Terdahulu

Untuk memperkuat judul peneliti, maka peneliti menampilkan penelitian terdahulu yang berkaitan dengan analisis SWOT Tabungan IB Hijrah Haji, yang dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

Tabel II.2

Tabel Penelitian Terdahulu

No	Nama peneliti	Judul	Hasil Penelitian
1	Lia Lutfiah (Skripsi, Fakultas Ekonomi Gunadarma Depok, 2010)	Analisis SWOT pada Bank Syariah Mandiri	Melalui analisis SWOT yang mendiagnosa kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dimiliki Bank Syariah Mandiri yang dapat menghasilkan berbagai strategi dari peluang dan ancaman yang timbul dalam manajemen Bank Syariah Mandiri.
2	Fajar Amanah (skripsi UIN Walisongo Semarang, 2016)	Analisis SWOT Pada Produk Tabungan Impian di Bank Rakyat Syariah Waleri	Bank syariah sejauh ini belum mempromosikan produknya melalui media hanya lewat brosur dan Customer Service. Kurangnya minat nasabah dalam tabungan impian karena produk ini tidak bisa diambil sewaktu waktu karena merupakan tabungan yang berjangka.

3	Choirunnisak (skripsi STAIN Salatiga, 2012)	Penerapan Analisis SWOT dalam Strategi Pemasaran Produk Tabungan Pada BMI Cabang Pembantu Magelang.	Dari hasil penelitian didapat bahwa strategi pemasaran khususnya pemasaran produk tabungan yang diterapkan oleh BMI Cabang Pembantu Magelang meliputi beberapa strategi yakni strategi jemput bola, membangun jaringan, memberikan service <i>excellent</i> , dan memberikan fasilitas yang memuaskan untuk meningkatkan kepercayaan dan kepuasan nasabah sehingga nasabah yang tidak akan lari dari bank.
4	Muhammad Nadzif (Skripsi, UIN Walisongo Semarang, 2016)	Analisis Strategi Pemasaran Produk Tabungan IB Muamalat Haji dan Umrah di BMI Kantor Cabang Semarang.	Produk Tabungan IB Muamalat Haji dan Umrah Di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Semarang adalah salah satu produk unggulan BMI, tingkat pertumbuhan nasabah produk tabungan IB muamalat Haji dan umrah setelah adanya program Rezeki Haji Berkah mengalami perkembangan yang sangat signifikan. Keberhasilan Strategi promosi produk tabungan ib Muamalat Haji dan Umrah di BMI KC Semarang adalah karena dibuatnya program Rezeki Haji Berkah.

5	Much Rochan (Skripsi, STAIN Salatiga, 2012)	Penerapan Analisis SWOT Terhadap Pencapaian Target Pembiayaan Di Bank Syariah Mandiri Cabang Salatiga.	Hasil dari penerapan analisis SWOT yaitu peningkatan pelayanan terhadap nasabah. Memberikan pelayanan sesuai dengan Standar Bank Syariah Mandiri secara global. Bank Syariah Mandiri semakin berkembang dan mampu bersaing dengan lembaga- lembaga keuangan lainnya.
---	---	--	---

Penelitian terdahulu dicantumkan untuk melihat dan sebagai gambaran umum setiap penelitian. Dan penelitian terdahulu biasanya memiliki perbedaan dan persamaan. Maka perbedaan dan persamaan penelitian diatas dengan penelitian ini adalah :

1. Persamaan penelitian ini dengan Lia Lutfiah adalah sama-sama membahas tentang analisis SWOT. Sedangkan perbedaanya adalah Lia Lutfiah membahas analisis SWOT pada Bank sedangkan peneliti membahas Analisis tentang produk tabungan dan perbedaanya lokasi penelitian.
2. Persamaan penelitian ini dengan yang dilakukan oleh Fazar Amanah adalah memiliki judul yang sama. Sedangkan perbedaannya adalah Produk dan lokasi penelitiannya.
3. Persamaan penelitian ini dengan yang dilakukan oleh Chairunnisak adalah sama-sama membahas tentang Analisis SWOT dan membahas tentang tabungan. Sedangkan perbedaannya adalah memiliki variabel yang berbeda yaitu mengenai strategi pemasaran produk tabungan.

4. Persamaan penelitian ini dengan Muhammad Nadzif adalah sama-sama membahas tentang Produk Tabungan Haji. Sedangkan perbedaannya adalah Muhammad Nadzir lebih memfokuskan tentang Strategi Pemasaran sedangkan peneliti lebih membahas analisis SWOT.
5. Persamaan penelitian ini dengan yang dilakukan oleh Much Rochan adalah membahas tentang analisis SWOT. Sedangkan perbedaannya adalah saudara Much fokus terhadap pencapaian target pembiayaan, dan lokasi penelitian berbeda dimana saudara Much Rochan meneliti di Bank Syariah Mandiri Salatiga. Sedangkan penelitian ini dilakukan di Bank Muamalat Indonesia KCP Panyabungan.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Waktu dan Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan mulai dari bulan Februari sampai dengan bulan juni. Membahas mengenai analisis SWOT produk Tabungan IB Hijrah Haji PT. Bank Mumalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan. Lokasi penelitian ini dilakukan di PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan yang beralamat di Jln. Williem Iskandar No. 68 Panyabungan, kelurahan panyabungan I, Kecamatan Panyabungan Kota, Kabupaten Mandailing Natal, Provinsi Sumatera Utara.

B. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah menggunakan penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif adalah tradisi tertentu dalam ilmu pengetahuan sosial yang secara fundamental bergantung pada pengamatan pada manusia dalam kawasannya sendiri dan berhubungan dengan orang-orang tersebut dalam bahasanya dan dalam peristilahannya.¹

Penelitian kualitatif menyusun rancangan penelitiannya bersifat sementara, karena ketika penelitian berlangsung, peneliti secara terus menerus menyesuaikan rancangan tersebut dengan proses penelitian dan kenyataan yang

¹Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung : PT. Remaja Rosdakarya, 2000), hlm. 3.

terjadi di lapangan.²Salah satu jenis penelitian kualitatif adalah penelitian deskriptif, yaitu penelitian yang berusaha mendeskripsikan suatu gejala, peristiwa kejadian yang terjadi saat sekarang.

C. Unit Analisis/ Subjek Penelitian

Unit analisis dalam penelitian merupakan satuan yang menunjuk pada subjek penelitian. Unit analisis ini dilakukan oleh penelitian agar validitas dan reabilitas peneliti dapat terjaga. Unit analisis suatu penelitian dapat berupa individu, kelompok, organisasi, benda, wilayah dan waktu tertentu sesuai dengan fokus permasalahannya.

Subjek penelitian adalah subjek yang dituju untuk diteliti oleh peneliti. Dalam penelitian ini yang menjadi subjek penelitian adalah karyawan maupun staf yang menangani produk Tabungan IB Hijrah Haji, nasabah tabungan IB Hijrah Haji, dan masyarakat kabupaten Mandailing Natal.

D. Sumber Data

Adapun data yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan dua sumber data yaitu :

Dara primer merupakan jenis data yang diperoleh dan digali dari sumber utamanya (sumber asli). Dalam penelitian ini untuk mendapatkan data primer dapat diperoleh dari karyawan PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan berupa hasil wawancara dan observasi.

Data sekunder adalah jenis data yang diperoleh dan digali melalui pihak lain, yang tidak langsung diperoleh oleh peneliti dari subjek penelitian. Data

²Asmadi Alsa, *Pendekatan Kuantitatif dan Kualitatif* (Yogyakarta : Pustaka Pelajar, 2003), hlm. 25.

skunder biasanya berwujud data dokumentasi atau data laporan yang telah tersedia.

Dalam penelitian ini yang menjadi sumber aslinya adalah PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan. Data sekunder digunakan dalam penelitian ini untuk mengetahui jumlah nasabah Tabungan IB Hijrah Haji yang langsung diperoleh dari pihak PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan.

E. Tehnik Pengumpulan Data

Tehnik pengumpulan data merupakan langkah yang paling utama dalam penelitian karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data. Tehnik pengumpulan data adalah alat bantu yang dipilih dan digunakan oleh peneliti dalam kegiatannya mengumpulkan data, agar kegiatan tersebut menjadi sistematis dan dipermudah olehnya. Adapun tehnik pengumpulan data pada penelitian ini adalah :

1. Observasi

Observasi merupakan salah satu tehnik operasional pengumpulan data melalui proses pencatatan secara cermat dan sistematis terhadap objek yang diamati secara langsung. Melalui observasi itulah dikenali berbagai rupa kejadian, peristiwa, keadaan, tindakan yang mempola dari hari kehari di tengah masyarakat. Dari situlah dikenali mana yang sangat lazim atau umum terjadi, bagi siapa, kapan, dan sebagainya.³

³Burhan Bungin, *Analisis Data Penelitian Kualitatif* (Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2008), hlm. 65

Hal ini artinya bahwa data observasi harus mendalam dan rinci. Data haruslah tergambar secara jelas, gambaran yang cukup membuat pembaca dapat memahami apa yang terjadi dan bagaimana hal itu terjadi.⁴

Observasi yang dilakukan pada penelitian ini adalah observasi langsung. Dalam hal ini penelitian melakukan pengamatan terhadap analisis SWOT terhadap Produk Tabungan IB Hijrah Haji yang dilakukan pada PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan.

2. Wawancara

Wawancara adalah bentuk komunikasi antara dua orang, melibatkan seseorang yang ingin memperoleh informasi dari seseorang lainnya dengan mengajukan pertanyaan-pertanyaan, berdasarkan tujuan tertentu.⁵ Dalam penelitian ini peneliti melakukan wawancara dengan salah satu karyawan PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan yang menangani Produk Tabungan IB Hijrah Haji tersebut dengan nasabah Produk Tabungan IB Hijrah Haji dan dengan masyarakat di sekitar Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan.

3. Tinjauan Pustaka

Tinjauan kepustakaan adalah tinjauan yang dilakukan di ruang perpustakaan untuk menghimpun dan menganalisis data yang bersumber dari perpustakaan, baik berupa buku-buku, majalah yang diterbitkan secara

⁴Michael Quinn Patton, *Metode Evaluasi Kualitatif* (Yogyakarta : Pustaka Pelajar, 2006), hlm. 10.

⁵Dedy Mulyana, *Metode Penelitian Kualitatif* (Bandung : PT. Remaja Rosdakarya, 2003), hlm. 180.

berkala, dokumen-dokumen dan materi perpustakaan lainnya yang dapat dijadikan sumber rujukan untuk menyusun suatu laporan.⁶

4. Dokumentasi

Dokumentasi adalah bentuk alat pengumpulan data selain observasi dari wawancara adalah dokumentasi. Metode dokumentasi yaitu mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, transkrip, buku, majalah, prasasti, notulen rapat, lengger, agenda dan sebagainya. Disini dokumentasi yang digunakan peneliti berupa foto-foto.⁷

F. Tehnik Pengolahan dan Analisis Data

Tehnik pengolahan data merupakan langkah yang paling utama dalam penelitian karena tujuan utama dari penelitian adalah untuk mendapatkan data. Penelitian ini dilakukan dalam bentuk kualitatif deskriptif yaitu penelitian yang berusaha menggambarkan dan menginterpretasikan objek sesuai dengan apa adanya dan sering disebut dengan penelitian eksperimen.

Maka proses atau pengolahan data yang digunakan adalah analisis data kualitatif dalam bentuk deskriptif. Karena pada penelitian ini, peneliti tidak melakukan manipulasi data penelitian dan tujuan utama penelitian ini adalah menggambarkan secara sistematis fakta dan karakteristik objek atau subjek yang diteliti secara tepat.⁸

Analisis dalam penelitian merupakan bagian dalam proses penelitian yang sangat penting, karena dengan analisa inilah data yang ada akan tampak

⁶Suharsimi Arikunto, *Manajemen Penelitian* (Jakarta : Rineka Cipta, 1995), hlm. 134.

⁷Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian* (Jakarta : Rineka Cipta, 2006), hlm. 231.

⁸Sukardi, *Metodologi Penelitian Pendidikan Kompetensi dan Praktiknya* (Jakarta : PT. Bumi Aksara, 2003), hlm. 157

manfaatnya terutama dalam memecahkan masalah penelitian dan mencapai tujuan akhir penelitian. Dalam analisis dipisahkan antara data yang terkait (relevan) dan data yang kurang terkait atau sama sekali tidak ada kaitannya.⁹

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun urutan data secara sistematis data yang diperoleh dari wawancara, catatan lapangan, dokumentasi, dengan cara mengorganisasi data kedalam kategori, menjabarkan kedalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun kedalam pola memilih mana yang penting dan mana yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri dan orang lain. Setelah data terkumpul maka dilaksanakan pengolahan dan analisis data dengan tehnik sebagai berikut :

1. Editing data, yaitu reduksi data menjadi suatu susunan kalimat yang sistematis.
2. Reduksi data, yaitu memeriksa kelengkapan data untuk mencari data yang masih kurang dan mengesampingkan yang tidak relevan. Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting dicari tema dan polanya.¹⁰
3. Deskripsi data, yaitu menguraikan data secara sistematis untuk mendeskripsikan pelaksanaan penelitian induksi dan deduktif sesuai dengan sistematika pembahasan.

⁹Joko Subagyo, *Metode Penelitian Dalam Teori dan Praktek* (Jakarta : PT. Rineka Cipta, 2004), hlm. 104-105

¹⁰Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, kualitatif, dan R&D* (Bandung : Alfabeta, 2013), hlm. 247.

4. Penarikan kesimpulan yaitu kegiatan analisis ketiga terpenting adalah menarik kesimpulan dan verifikasi. Mula-mula kesimpulan kabur, tapi lama-kelamaan semakin jelas karena data semakin banyak dan mendukung.

G. Tehnik Pengecekan Keabsahan Data

Pelaksanaan tehnik pemeriksaan didasarkan atas sejumlah kriteria tertentu. Ada empat kriteria yang digunakan, yaitu derajat dan kepercayaan (*credibility*), keteralihan (*transferability*), kebergantungan (*dependability*), dan kepastian (*confirmability*).¹¹

Hal ini merupakan salah satu pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain diluar data untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembimbing terhadap data itu, adapun pengecekan data yang digunakan adalah :

1. Perpanjangan Keikutsertaan

Keikutsertaan penelitian sangat menentukan dalam pengumpulan data, keikutsertaan tersebut tidak hanya dilakukan dalam waktu singkat, tetapi memerlukan perpanjangan.

Perpanjangan keikutsertaan adalah untuk memungkinkan peningkatan derajat kepercayaan data yang dikumpulkan, data juga untuk membangun kepercayaan para subjek terhadap peneliti dan juga kepercayaan dari peneliti sendiri.

¹¹Lexy J. Moelong, *Op. Cit.*, hlm.173

2. Ketentuan Pengamatan

Ketentuan pengamatan bermaksud menemukan ciri-ciri dan unsur dalam situasi yang sangat relevan dengan persoalan atau isu yang sedang dicari dan kemudian memutuskan daripada hal-hal tersebut secara rinci. Untuk keperluan itu teknik ini menuntut agar peneliti mampu menguraikan secara tentatif dan penelaahan secara rinci dapat dilakukan.

3. Menggunakan Bahan Referensi

Menggunakan bahan referensi adalah pendukung untuk membuktikan data yang telah ditemukan oleh peneliti. Sebagai contoh, data hasil wawancara perlu didukung dengan adanya data tentang interaksi manusia, atau gambaran suatu keadaan perlu didukung oleh foto-foto.¹²

4. Mengadakan *Memberchek*

Memberchek adalah proses pengecekan data yang diperoleh peneliti kepada pemberi data. Tujuan *memberchek* adalah untuk mengetahui seberapa jauh data yang diperoleh sesuai dengan apa yang diberikan oleh pemberi data.

5. Trianggulasi

Dalam teknik pengumpulan data, trianggulasi diartikan sebagai teknik pengumpulan data yang bersifat menggabungkan dari beberapa teknik pengumpulan data dan sumber data yang telah ada. Tujuan dari trianggulasi bukan untuk mencari kebenaran tentang beberapa fenomena, tetapi lebih

¹²Sugiono, *Op. Cit.*, hml. 275.

pada peningkatan pemahaman peneliti terhadap apa yang telah ditemukan.¹³ Nilai dari tehnik pengumpulan data dengan menggunakan triangulasi adalah untuk mengetahui data yang diperoleh *convergent*(meluas), tidak konsisten atau *kontradiksi*. Oleh karena itu dengan menggunakan teknik triangulasi dalam pengumpulan data, maka data yang diperoleh akan lebih konsisten, tuntas dan pasti.

¹³ Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis* (Bandung : Alfabeta, 2014), hlm. 423.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk.

1. Sejarah Berdirinya PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan

PT Bank Muamalat Indonesia Tbk didirikan pada 24 *Rabius Tsani* 1412 H atau 01 November 1991, diprakarsai oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI) dan Pemerintah Indonesia. Bank ini memulai operasinya pada 27 Syawal 1412 H atau 01 Mei 1992, dengan dukungan nyata dari eksponen Ikatan Cendekiawan Muslim se Indonesia (ICMI) dan beberapa pengusaha Muslim, pendirian bank Muamalat juga mendapat dukungan dari masyarakat, terbukti dari komitmen pembelian saham Perseroan senilai Rp. 84 miliar pada saat penandatanganan akta pendirian Perseroan.

Selanjutnya pada acara silaturahmi peringatan pendirian tersebut di Istana Bogor, diperoleh tambahan komitmen dari masyarakat Jawa Barat yang turut menanam modal senilai Rp. 106 miliar. Dengan modal awal ini tersebut dan berdasarkan Surat Keputusan Menteri Keuangan RI No. 1223/MK. 013/1991 tanggal 5 November 1991 diikuti oleh izin usaha keputusan MenKeu RI No. 430/KMK.013/1992 tanggal 24 April 1992. Pada hari Jum'at, 27 Syawal 1412 H, Bank Muamalat Indonesia mulai beroperasi pada 1 Mei 1992 bertepatan dengan tanggal 27 Syawal 1412H. Pada tanggal

27 Oktober 1994, Bank Muamalat mendapat kepercayaan dari Bank Indonesia sebagai Bank Devisa.¹

Pada RUPS tanggal 21 Juni 1999 IDB secara resmi menjadi salah satu pemegang Bank Muamalat. Oleh karena itu, kurun waktu antara 1999 dan 2002 merupakan masa-masa yang penuh tantangan sekaligus keberhasilan bagi Bank Muamalat, karena berhasil membalikkan kondisi dari rugi menjadi laba. Pada tahun 2000 Bank Muamalat berhasil mengembalikan keadaan (*recovery*) dari krisis 1998 dengan meraih keuntungan. Tahun 2003 berhasil menerbitkan Sukuk Subordinasi Mudharabah 1 sejumlah Rp. 200 miliar dan merupakan sukuk pertama yang diterbitkan oleh lembaga perbankan di Indonesia.²

Sejarah berdirinya PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Pembantu Panyabungan berawal pada saat masyarakat di Panyabungan mengusulkan pembangunan bank yang berbasis Islam. Hal ini dikarenakan rata-rata para penduduk Panyabungan beragama Islam. Berselang beberapa tahun, tepatnya pada tanggal 22 Desember 2004 Bank Muamalat resmi dibuka di Kabupaten Mandailing Natal. Pendirian bank ini diresmikan oleh Bapak Ir. Fauzi selaku *Branch Manager* Bank Muamalat Cabang Padangsidimpuan, yang setiap minggunya kantor kas ini didatangi oleh pengawas dari Kantor Cabang Padangsidimpuan.

Kantor kas Panyabungan berubah menjadi Kantor Cabang Pembantu Panyabungan pada tahun itu juga tepatnya pada tahun 2004 yang ada saat

¹Bank Muamalat Indonesia, *Annual Report*, (Jakarta: Bank Muamalat Indonesia, 2013), hlm. 16-20.

²*Ibid.*,

itu dipimpin oleh Ibu Retha Anhar dan kemudian digantikan oleh Bapak M. Amin Lubis sampai tahun 2016 dan digantikan oleh Bapak Amir Hamjah Siregar sampai sekarang yang menyandang jabatan sebagai *Sub Branch Manager* di Panyabungan.

Jumlah karyawan pada PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan sebanyak 12 orang karyawan. PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan terletak di Jl. Willem Iskandar No.173 Panyabungan, kelurahan Sipolu-polu Kecamatan Panyabungan Kabupaten Mandailing Natal, Provinsi Sumatera Utara.

2. Visi dan Misi Bank Muamalat Indonesia, Tbk.

Sebagai lembaga keuangan perbankan yang berbasis syariah, maka visi dan misi PT Bank Muamalat Indonesia Tbk adalah sebagai berikut:’

a. Visi Bank Muamalat Indonesia

”Menjadi bank syariah terbaik dan termasuk dalam 10 besar bank Indonesia dengan keberadaan yang diperhitungkan ditingkat regional.”

b. Misi Bank Muamalat Indonesia

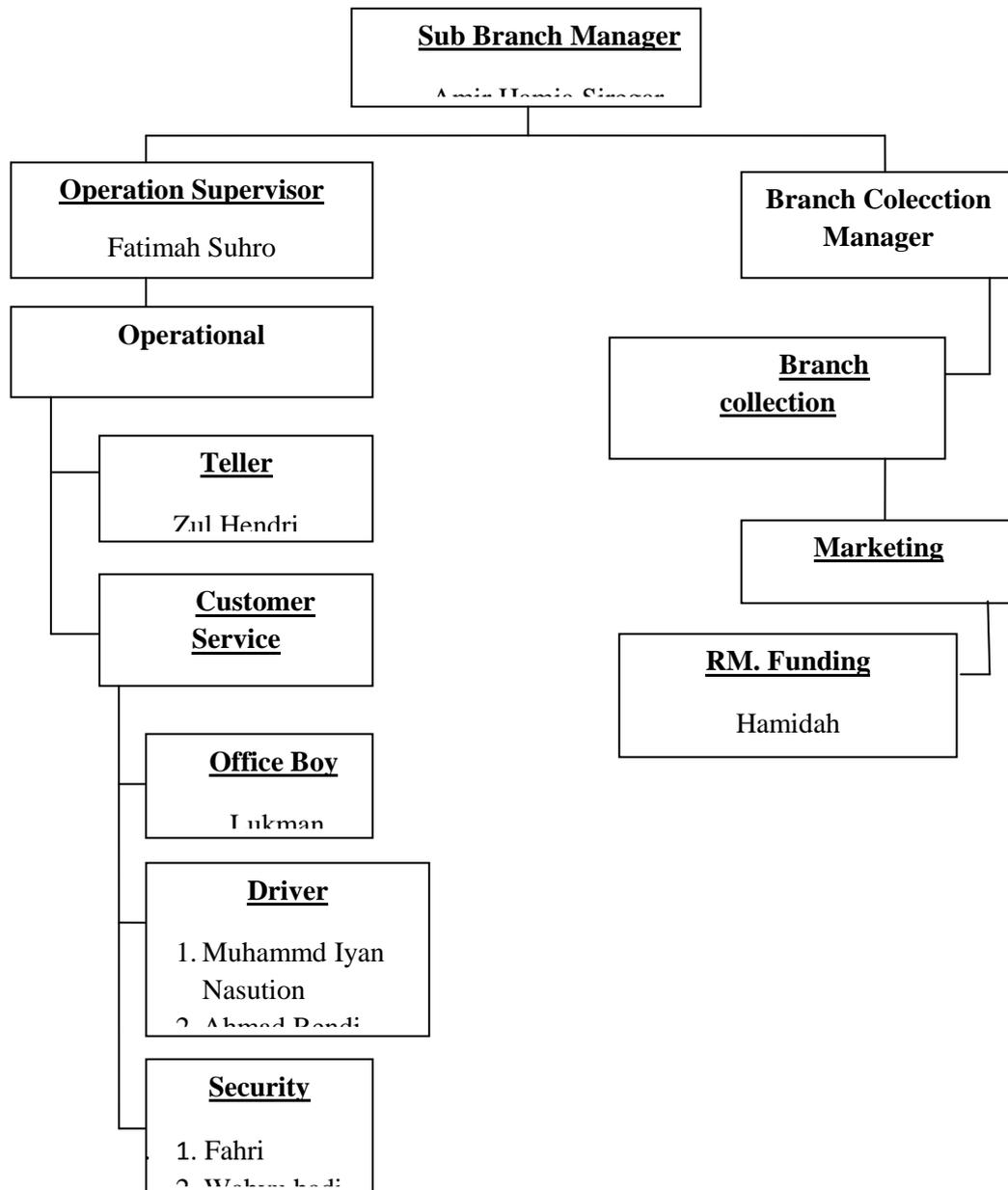
“Membangun lembaga keuangan syariah yang unggul dan berkesinambungan dengan penekanan pada semangat kewirausahaan berdasarkan prinsip kehati-hatian, keunggulan sumber daya manusia yang Islami dan profesional serta orientasi investasi yang inovatif untuk memaksimalkan nilai kepada seluruh pemangku kepentingan.”

3. Strategi Mencapai Visi dan Misi

Adapun strategi yang dilakukan Bank Muamalat Indonesia untuk mencapai visi dan misi adalah sebagai berikut:

- a. Sasaran pembinaan, yaitu membina dan mempercepat perkembangan masyarakat ekonomi menengah kebawah bangsa Indonesia untuk menjembatani kesenjangan sosial ekonomi yang terjadi karena dampak pembangunan, sehingga terbentuk dasar yang kokoh bagi pengembangan manusia yang seutuhnya dalam Pembangunan Nasional jangka panjang.
- b. Strategi pengembangannya yaitu bekerjasama baik dengan Bank Perkreditan Rakyat yang telah ada. Mendorong pengembangan Bank Perkreditan Rakyat baru di daerah potensial. Bekerjasama dengan *Badan Amil Zakat, Infaq, dan Shadaqah*.
- c. Merangsang tumbuh dan berkembang lebih baik lembaga-lembaga penyediaan bantuan teknik manajemen untuk pengusaha kecil dan menengah, pembinaan keterampilan akuntansi, penyediaan teknologi pasca panen, dan mengembangkan peranan kelembagaan pemasaran hasil produksi.

Gambar IV.1
Struktur Organisasi PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk KCP
Panyabungan



Sumber: Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan

B. Deskripsi Hasil Penelitian Analisis SWOT Produk Tabungan IB Hijrah Haji PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan

PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan merupakan salah satu perusahaan yang bergerak di bidang lembaga keuangan syariah, PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan menghimpun dana dari masyarakat yang kelebihan dana kemudian menyalurkan dana tersebut kepada masyarakat yang kekurangan dana. PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan menawarkan berbagai produk dan jasa lainnya. Perencanaan strategis (*strategic planning*) suatu perusahaan harus menganalisis faktor-faktor strategi perusahaan yaitu (kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman) pada kondisi yang ada pada saat ini.

1) Produk Tabungan IB Hijrah Haji

Tabungan IB hijrah haji adalah simpanan khusus untuk ongkos naik haji yang membantu meringankan niat dan langkah seseorang serta memberi kepastian untuk mewujudkan impian menunaikan ibadah haji ketanah suci. Perkembangan jumlah nasabah Tabungan IB Hijrah Haji saat ini semakin banyak, sehingga ini merupakan peluang bagi bank untuk terus melakukan promosi.

Tabungan IB Hijrah Haji tidak dikenakan biaya administrasi karena tabungan ini menggunakan akad *Al-wadiah yad dhamanah* yaitu titipan yang bisa dikelola oleh bank dan nasabah akan mengambil kembali dana yang dititipkan pada waktu yang telah ditentukan. Nasabah hanya

membuka rekening dengan saldo minimal Rp. 100.000, kemudian akan ditabung sampai Rp.25.000.000.³

Strategi pemasaran yang digunakan PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan adalah memberikan *service* berupa layanan mengantar nasabah ke Kantor Departemen Agama (Depag) bagi yang tidak memiliki kendaraan maupun yang memiliki kendaraan, sebagian nasabah yang tidak mengetahui wilayah Panyabungan akan merasa puas dengan layanan jasa antar ke Kantor Departemen Agama (Depag), nasabah akan bercerita kepada kerabat, tetangga atau lainnya tentang pelayanan yang diberikan PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan sangat bagus. Hal ini menjadi strategi yang sangat bagus untuk menarik minat masyarakat, jika nasabah puas dengan pelayanan bank, maka masyarakat akan mengajak anggota keluarganya yang lain untuk membuka Tabungan di PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan.

PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan melakukan promosi Tabungan IB Hijrah Haji melalui pengajian/perwiraan guru madrasah, Dosen STAI Madina, dan lain lain. Tetapi promosi yang paling khusus pada saat manasik haji, disana calon jemaah haji melakukan kegiatan, pada saat jemaah haji melakukan kegiatan, pihak bank melakukan dokumentasi untuk dimasukkan ke media masa sebagai

³ Wawancara dengan Kak Nur Asiah Batubara, Hari Rabu 12 Juni 2019 pukul 16.00

promosi. Perkembangan PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan mengalami peningkatan dari segi penghimpunan dananya.⁴

2) **Perkembangan Produk Tabungan IB Hijrah Haji**

Tabungan IB hijrah haji adalah tabungan haji yang ada di PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Panyabungan sejak tahun 2005. Sejak itu tabungan haji sangat banyak diminati oleh masyarakat karena banyaknya kesadaran masyarakat untuk melaksanakan haji sehingga Tabungan IB Hijrah Haji berkembang begitu pesat.

3) **Kekuatan (*Strenght*) Produk Tabungan IB Hijrah Haji**

Faktor dominan yang mempengaruhi peningkatan sejumlah nasabah Tabungan IB Hijrah Haji PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan yaitu : Mayoritas penduduk daerah Kabupaten Mandailing Natal menganut agama Islam, PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan memberikan pelayanan yang baik dan kecepatan proses pembukaan buku tabungan sampai dengan pengambilan porsi. Adapun proses untuk pengambilan porsi yaitu:

- a. Calon nasabah harus membuka tabungan di PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan hingga tabungan mencapai Rp. 25.000.000
- b. Setelah mencapai Rp. 25.000.000, calon jemaah haji membawa buku tabungan ke Kantor Kemenag yang berada di Panyabungan

⁴ Ibid.,

- c. Calon nasabah haji menyiapkan dan membawa beberapa persyaratan yaitu:
- d. Fotocopy KTP bagian depan dan belakang didalam satu kertas sebanyak 5 lembar.
- e. Fotocopy Akta kelahiran atau surat keterangan lahir/ijazah/Buku Nikah(bagi yang sudah menikah)
- f. Fotocopy KK (Kartu Keluarga)
- g. Dikantor kemenag calon jemaah haji mengisi surat permohonan pergi haji. Dan melakukan kegiatan seperti foto
- h. Setelah mendapatkan nomor SPPH calon jemaah haji pergi kembali ke PT. Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Panyabungan untuk melakukan penyetoran dana sebesar Rp. 25.000.000 ke rekening Kemenag agar mendapatkan nomor porsi.
- i. Lalu, nasabah akan dicetak printout nomor porsi
- j. Setelah mendapatkan nomor porsi, calon jemaah haji kembali ke Kantor Kemenag untuk melakukan registrasi kembali .
- k. Dan untuk mengetahui tahun keberangkatan, calon jemaah haji dapat mengakses di situs haji.kemenag.go.id dengan memasukkan nomor porsi.

Kelebihan produk Tabungan IB Hijrah Haji Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Panyabungan yaitu : dimana nasabah yang sudah membuka rekening tabungan haji bisa menabung hanya dengan uang Rp.5000 perhari, kemudian bagi calon nasabah haji yang baru

membuka tabungan dengan saldo minimal Rp. 5.000.000 bisa mendapatkan undian umroh. Nasabah yang menggunakan Tabungan IB Hijrah Haji otomatis diberikan asuransi jiwa Manulife tanpa membayar premi tiap bulan, sehingga jika ada nasabah yang meminggal dunia sebelum berangkat haji akan mendapat santunan berupa uang tunai sesuai dengan besaran saldo yang mereka miliki.⁵

Selain itu, PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungon memberikan fasilitas pelayanan berupa manasik haji di Padangsidimpuan selama satu hari. Calon jemaah haji tidak dipungut biaya mulai dari transportasi pulang pergi serta penginapan.

4) Kelemahan (*Weakness*) Produk Tabungan IB Hijrah Haji

Berbagai kelemahan muncul pada produk tabungan IB Hijrah Haji dari awal peluncuran produk sampai dengan sekarang. Tidak hanya bersumber dari bagian internal Bank Muamalat Indonesia sendiri namun juga dari bagian eksternal. Yang menjadi kelemahan produk Tabungan IB Hijrah Haji adalah kurangnya SDM pemasaran pada produk tabungan IB Hijrah Haji dan promosi produk yang masih kurang.

Membahas kelemahan atau kekurangan produk Tabungan IB Hijrah Haji ini dibanding dengan produk Tabungan Haji pesaing mungkin mungkin tidak bisa disimpulkan karena harus ada data pembandingan dari bank lain, namun untuk saat ini dapat dikatakan kekurangan dari Tabungan

⁵ Ibid.,

IB Hijrah Haji ini belum ada, karena terlihat dari pertumbuhan nasabah Haji Cabang Pembantu Panyabungan.

Dalam memasarkan produk Tabungan IB Hijrah Haji, Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan memiliki beberapa kendala, antara lain: wilayah Kabupaten Mandailing Natal termasuk wilayah yang besar dan cukup luas sehingga hampir seluruh lapisan wilayah tidak bisa dikunjungi, misalnya: Natal, Sinunukan dan daerah lainnya. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan berharap dari nasabah yang sudah membuka tabungan haji melakukan promosi dengan menggunakan MLM (*Multi Level Marketing*), karena jika pihak bank langsung ke daerah yang dituju akan membutuhkan waktu yang cukup lama. Faktor penurunan nasabah Tabungan IB Hijrah Haji disebabkan oleh faktor ekonomi.⁶

5) Peluang (*Opportunity*) Produk Tabungan IB Hijrah Haji

Peluang dari PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan yaitu: masyarakat yang ada di Panyabungan semakin bertambah dalam hal minat untuk naik haji, dan hal ini akan menjadi kesempatan bagi PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan. Dan memiliki lokasi yang strategis yang terletak ditengah kota Panyabungan menjadi peluang bagi PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan untuk meningkatkan nasabah.

⁶ Ibid.,

Berdasarkan faktor peningkatan dan penurunan jumlah nasabah Tabungan IB Hijrah Haji maka usaha-usaha yang dilakukan Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Panyabungan adalah tetap melakukan promosi berupa pembagian brosur, sosialisasi ke pengajian-pengajian, melakukan sistem *marketing* MLM (*Multi Level Marketing*) kepada nasabah yang sudah mendaftar di Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan. Tetap melakukan komunikasi dengan pegawai Departemen Agama (Kemenag) karena dengan bantuan mereka produk ini banyak diminati oleh masyarakat.

6) Ancaman (*Treat*) Produk Tabungan IB Hijrah Haji

Persaingan produk yang semakin ketat yang menyebabkan nasabah semakin kritis dan pandai membanding-bandingkan produk perbankan yang satu dengan yang lainnya, dan banyaknya pesaing PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan seperti: Bank Syariah Mandiri (BSM), Bank Sumut Syariah (BSS), dan BRI *Office Chanelling Syariah*. Kemudian lokasi antar bank yang berdekatan menjadikan ancaman bagi PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan.

Agar data yang diperoleh valid, peneliti tidak hanya melakukan wawancara dari pihak Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan tetapi peneliti juga melakukan wawancara dengan pihak nasabah yang bersedia di wawancara adalah Bapak Rafahuddin Pulungan, beliau menyatakan:

“pelayanan disini sebenarnya ramah, namun karena hanya ada 1 orang yang melayani (*Customer Service*) kami harus menunggu lama. Banyak dari kami yang belum mengetahui persyaratan yang harus dibawa jadi kami harus bolak balik dari tempat *fotocopy* ke Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan”.

Produk Tabungan IB Hijrah Haji adalah produk tabungan untuk ongkos naik haji. Nasabah mengetahui produk Tabungan IB Hijrah Haji ini dari kerabat yang bekerja di PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan. Nasabah tertarik memilih tabungan tersebut karena tabungan ini memudahkan nasabah untuk melakukan salah satu rukun Islam.⁷

Kelebihan produk Tabungan IB Hijrah Haji dengan produk tabungan haji di bank lain yaitu *service* mengantar nasabah ke Kantor Departemen Agama (Kemenag), hal ini yang membuat nasabah puas dengan pelayanan yang diberikan pihak bank. Selain itu, nasabah diberikan asuransi dan pelayanan manasik haji gratis.

Kemudian wawancara dengan bapak Amir Syam Daulay, Produk Tabungan IB Hijrah Haji adalah produk tabungan untuk ongkos naik haji. Nasabah memperoleh informasi Tabungan IB Hijrah Haji dari kerabat/teman yang sudah membuka rekening tabungan haji di Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan. Nasabah tertarik memilih tabungan tersebut karena tabungan ini merupakan salah satu

⁷ Wawancara dengan Bapak Rafahuddin Pulungan, Nasabah Tabungan iB Hijrah Haji PT. Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Panyabungan, Hari Kamis Tanggal 13 Juni 2019 pukul 14.00.

tabungan untuk menjalankan syariat Islam, dengan Tabungan IB Hijrah Haji mempermudah nasabah untuk mewujudkan impian ke tanah suci. Kemudian nasabah mengatakan:

“Apabila nasabah telah berangkat haji dan tabungannya masih tersisa nasabah tidak akan menarik tabungan tersebut dan akan terus melanjutkan menabung di PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan”.⁸

Kemudian wawancara dengan Ibu Fatimah Produk tabungan ini dikenal dari dari brosur yang ada PT. di Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan. Nasabah tertarik memilih Tabungan IB Hijrah Haji karena produk tersebut ditawarkan oleh bank syariah yang berarti bank Islam. Sedangkan ibadah haji merupakan salah satu rukun Islam sehingga nasabah tidak ragu menabung di bank syariah karena uang yang dititipkan nasabah dikelola dengan prinsip syariah.⁹

Selanjutnya, berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan Ibu Dasriani, Ibu Samsiah, Ibu Asna berpendapat bahwa mereka puas dengan pelayanan yang diberikan PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan hanya saja mereka mengeluhkan terkadang antri d ATM karena Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu hanya memiliki satu unit ATM.

⁸ Wawancara dengan Bapak Amir Syam Daulay, Nasabah Tabungan iB Hijrah Haji PT. Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Panyabungan, Hari Kamis Tanggal 13 Juni 2019 pukul 15.00.

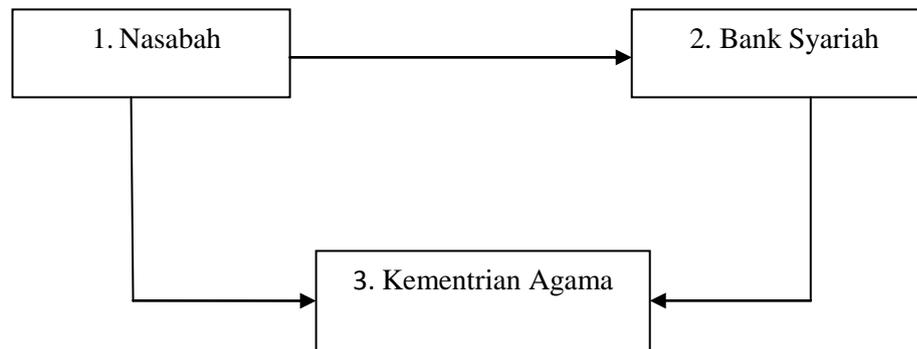
⁹ Wawancara dengan Ibu Fatimah, Nasabah Tabungan IB Hijrah Haji PT. Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Panyabungan, Hari Kamis Tanggal 13 Juni 2019 pukul 10.00.

Kemudian peneliti juga melakukan wawancara dengan masyarakat: Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan ibu Siti Absah, Yus Nia, Marlina, Roslina, Aminah dan bapak Iskandar bahwa mereka belum mengetahui tentang produk Tabungan IB Hijrah Haji dan mereka menggunakan Bank Sumut Konvensional dan juga Sumut syariah untuk bertransaksi disebabkan gaji mereka disalurkan melalui bank tersebut.

7) Mekanisme Produk Tabungan IB Hijrah Haji

Gambar Skema IV.2

Produk Tabungan IB Hijrah Haji



Sumber: PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan

Keterangan:

1. Nasabah mendatangi bank untuk membuka rekening Tabungan IB Hijrah Haji dengan saldo minimal Rp. 100.000, jika ingin langsung mengambil porsi maka nasabah harus memiliki uang sebesar Rp. 25.000.000 dan harus membawa beberapa persyaratan diantaranya: fotocopy KTP, Kartu Keluarga (KK), Surat Nikah, pasfoto, materai dan lain-lain.
2. Bank syariah membuka rekening Tabungan IB Hijrah Haji, kemudian bank mengambil nomor validasi, selanjutnya bank menyerahkan

nomor validasi dan menyiapkan berkas-berkas yang akan dibawa nasabah ke Kantor Kementerian Agama.

3. Dan Kementerian Agama menetapkan porsi untuk nasabah Tabungan IB Hijrah Haji.

C. Pembahasan Hasil Penelitian

1. Faktor Internal dan Eksternal Produk Tabungan IB Hijrah Haji PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan

PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dibidang lembaga keuangan syariah. Dalam menjalankan aktivitas sebagai perusahaan yang bergerak dibidang perbankan, perlu dilakukan analisis SWOT yang bertujuan meraih pemasaran strategis yang cocok dengan lingkungan internal dan eksternal. Tehnik analisis SWOT ini diterapkan untuk menentukan tujuan strategi pemasaran yang dapat digunakan sebelum menentukan tujuan-tujuan perusahaan. Untuk ini perusahaan menganalisis kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang ada. Adapun analisis SWOT lingkungan internal dan eksternal yang diterapkan PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan yaitu:

- 1) Faktor internal yang berasal dari dalam lingkungan perusahaan yang berupa kekuatan dan kelemahan
 1. Kekuatan terdiri dari
 - a) Pelayanan yang cukup baik dan cepat
 - b) Adanya service mengantar calon jemaah ke Departemen Agama (Depag)

- c) Manasik haji secara gratis
- d) Tabungan IB Hijrah Haji tanpa biaya administrasi
- e) Asuransi gratis

2. Kelemahan

Pada dasarnya kelemahan atau kekurangan Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungon tidak disimpulkan, karena harus ada data pembandingan dari bank lain, namun ada beberapa kelemahan atau kekurangan dari Tabungan IB Hijrah Haji ini yang tidak dijadikan tolak ukur antara lain:¹⁰

- a) Kurangnya SDM pemasaran pada produk tabungan IB Hijrah Haji
- b) Promosi produk masih kurang.

2) Faktor eksternal, yang berasal dari luar lingkungan perusahaan yang berupa peluang dan ancaman:

1) Peluang terdiri dari:

- a) Kabupaten Mandailing Natal merupakan masyarakat yang 90% mayoritas beragama Islam.
- b) Dari Tahun ke Tahun masyarakat yang ada di Kabupaten Mandailing Natal semakin bertambah dalam hal minat untuk naik haji karena terlihat dari pertumbuhan nasabah Haji Cabang Pembantu Panyabungon mulai dari tahun 2016, 2017, hingga tahun 2018 nasabah tabungan IB Hijrah Haji PT. Bank Muamalat mengalami peningkatan, pada tahun 2016 nasabah haji dari PT.

¹⁰ Wawancara dengan kak Nur Asiah Batubara, *Op. Cit.*,

Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan sebanyak 73 orang, pada tahun 2017 sebanyak 167 orang dan pada tahun 2018 sebanyak 234 orang, dan hal ini akan menjadi kesempatan bagi Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan untuk menjalin kerjasama dengan Departemen Agama (Depag).¹¹

c) Lokasi yang strategis menjadikan peluang bagi setiap bank untuk meningkatkan jumlah nasabah, seperti PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan yang terletak di tengah kota panyabungan yang berdekatan dengan pusat perbelanjaan seperti, pasar lama dan pasar baru.

2) Ancaman terdiri dari:

a) Banyaknya pilihan produk Tabungan Haji yang dikeluarkan tiap-tiap bank sehingga Bank Muamalat Indonesia Cabang pembantu Panyabungan harus lebih memaksimalkan strategi pemasaran Tabungan IB Hijrah Haji.

b) Persaingan produk yang semakin ketat dan disebabkan nasabah sudah cukup kritis dan pandai membanding-bandingkan produk yang satu dengan yang lain.

c) Lokasi antar bank yang saling berdekatan

Dilihat dari berbagai kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang ada maka PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu

¹¹ Ibid.,

Panyabungan dapat dilihat berdasarkan tabel analisis SWOT sebagai berikut:

Tabel IV.1
Analisis SWOT Produk Tabungan IB Hijrah Haji PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan

F a k t o r I n t e r n a l	<p><i>Strenght</i> (Kekuatan)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pelayanan yang cukup baik dan cepat¹² 2. Adanya service berupa mengantar nasabah Tabungan IB Hijrah Haji ke Depag 3. Manasik haji secara gratis 4. Tabungan IB Hijrah Haji tanpa biaya admistrasi 5. Asuransi gratis 	<p><i>Weakness</i> (Kelemahan)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Kurangnya SDM pemasaran produk Tabungan IB Hijrah Haji 2. Promosi produk masih kurang.
F a k t o r E k s t e r n a l	<p><i>Opportunity</i> (Peluang)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Kabupaten Mandailing Natal merupakan masyarakat yang mayoritas beragama Islam. 2. Dari Tahun ke Tahun kita bisa lihat bahwa masyarakat yang ada di Kabupaten Mandailing Natal semakin bertambah dalam hal minat untuk naik haji, dan hal ini akan menjadi kesempatan bagi Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan untuk menjalain kerjasama dengan Departemen Agama (Depag). 3. Lokasi yang strategis menjadikan peluang bagi 	<p><i>Threats</i> (Ancaman)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Banyaknya pilihan produk Tabungan Haji yang dikeluarkan tiap-tiap bank sehingga Bank Muamalat Indonesia Cabang pembantu Panyabungan harus lebih memaksimalkan strategi pemasaran Tabungan IB Hijrah Haji. 2. Persaingan produk yang semakin ketat dan disebabkan nasabah sudah cukup kritis dan pandai membanding-bandingkan produk yang satu dengan yang lain. 3. Lokasi antar bank yang

¹² Wawancara dengan Ibu Fatimah, *Op. Cit.*,

	<p>setiap bank untuk meningkatkan jumlah nasabah, seperti PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan yang terletak di tengah kota panyabungan yang berdekatan dengan pusat perbelanjaan yaitu pasar lama dan pasar baru.</p>	<p>saling berdekatan</p>
--	---	--------------------------

2. Formulasi Alternatif Strategi Analisis SWOT

Berdasarkan *EFAS* (eksternal strategic factors analysis summary) yaitu ringkasan atau rumusan faktor-faktor strategis eksternal dalam kerangka KESEMPATAN (*opportunities*) dan ANCAMAN (*threats*) atau faktor-faktor strategi eksternal perusahaan.¹³ Dan *IFAS* (internal strategic factors analysis summary) faktor-faktor strategi internal perusahaan maka kita akan menentukan strategi yang dapat digunakan oleh PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan dapat melakukan formulasi arah strategi dengan menggunakan matriks SWOT.

¹³ Fazar Nur'aini Df, *Op. Cit.*, hlm. 28.

Tabel IV.2
Matriks SWOT

IFAS EFAS	Strength (S) (Kekuatan)	Weakness (W) (Kelemahan)
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pelayanan yang cukup baik dan cepat 2. Adanya service berupa mengantar nasabah Tabungan IB Hijrah Haji ke Depag 3. Manasik haji secara gratis 4. Tabungan IB Hijrah Haji tanpa biaya admistrasi 5. Asuransi gratis 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kurangnya SDM pemasaran produk Tabungan IB Hijrah Haji 2. Promosi produk masih kurang.
<p>Opportunity (O) Peluang Eksternal</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Kabupaten Mandailing Natal merupakan masyarakat yang mayoritas beragama Islam. 2. Dari Tahun ke Tahun kita bisa lihat bahwa masyarakat yang ada di Kabupaten Mandailing Natal semakin bertambah dalam hal minat untuk naik haji. 3. PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu 	<p>Strategi <i>SO</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mempertahankan kualitas produk 2. Memperluas jaringan 3. Melakukan sosialisasi yang lebih aktif 4. SDI (Sumber Daya Insani) yang lebih profesional. 	<p>Strategi <i>WO</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Menjaga <i>image</i> lembaga dengan menjaga kepercayaan nasabah. 2. Menambah jaringan pemasaran sehingga masyarakat mengetahui produk Tabungan iB Hijrah haji 3. Meningkatkan promosi 4. Mengoptimalkan SDI pemasaran.

<p>Panyabungan memiliki lokasi yang strategis yaitu terletak ditengah Kota Panyabungan dan dekat dengan pusat perbelanjaan yaitu pasar lama dan pasar baru.</p>		
<p>Threats (T) Ancaman Eksternal</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Banyaknya pilihan produk Tabungan Haji yang dikeluarkan tiap-tiap bank sehingga Bank Muamalat Indonesia Cabang pembantu Panyabungan harus lebih memaksimalkan strategi pemasaran Tabungan IB Hijrah Haji. 2. Persaingan produk yang semakin ketat dan disebabkan nasabah sudah cukup kritis dan pandai membandingkan produk yang satu dengan yang lain. 3. Lokasi antar bank yang saling berdekatan 	<p>Strategi <i>ST</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mempertahankan ciri khas produk dan meningkatkan pelayanan agar nasabah tetap merasa puas 2. Memperluas daerah pemasaran 3. Promosi dan sosialisai secara terus menerus 	<p>Strategi <i>WT</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Selalu memantau kepuasan nasabah 2. Mengevaluasi setiap kelemahan 3. Mencari kiat-kiat baru dalam mensosialisasikan produk Tabungan IB Hijrah Haji. 4. Menetapkan strategi bisnis baru yang lebih efektif dan efisien 5. Mempertahankan dan menjaga nama baik perusahaan.

Berdasarkan tabel IV.2, peneliti dapat menentukan berbagai kemungkinan yang dapat diambil oleh PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan dalam memasarkan produk Tabungan IB Hijrah haji yaitu:

a. Strategi *SO (Strenght Opportunity)*

Strategi berdasarkan kekuatan dan peluang yang dimiliki PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan yaitu:

1) Meningkatkan pelayanan terhadap nasabah

Meningkatkan pelayanan terhadap nasabah Tabungan IB Hijrah Haji/calon jemaah haji dengan menciptakan suasana yang lebih nyaman dan akan menjaga citra bank sehingga nasabah tidak akan lari ke bank lain, jika nasabah merasa nyaman dan puas terhadap pelayanan dan fasilitas yang diberikan pihak bank, maka nasabah bisa jadi menarik hati kerabat,teman, tetangga atau yang lainnya menjadi nasabah di PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan.

2) Dukungan ulama dalam mensosialisasikan keuangan syariah khususnya prosuk Tabungan IB Hijrah Haji

Untuk lebih memperkuat tentu perlu dukungan dari semua pihak, termasuk ulama dan tokoh agama agar masyarakat lebih tertarik untuk membuka Tabungan IB Hijrah Haji.

3) Mempertahankan kualitas produk

Bank yang memiliki produk yang berkualitas akan diminati masyarakat, maka bank harus mempertahankan dan mengembangkan lagi produk yang mereka miliki dengan cara menerapkan manajemen secara cepat yang akan membantu bank dalam menghasilkan produk yang diakui kualitasnya oleh konsumen

4) Melakukan sosialisasi yang lebih aktif

Dengan sistem komunikasi dan informasi yang saat ini semakin canggih, maka pihak bank bisa melakukan promosi produk ini secara lebih luas melalui media elektronik seperti, radio. Tetapi PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan tidak menggunakan radio sebagai media promosi. Tetapi media promosi dengan menggunakan koran pada koran Berita Madina.

5) Memperluas jaringan

Semakin luas jaringan yang dimiliki pihak bank untuk mengenalkan produk Tabungan IB Hijrah Haji ini, maka semakin banyak masyarakat yang akan mengetahui produk ini. Hal ini bisa dilakukan dengan memperluas jaringan diberbagai pelosok daerah.

6) SDI (Sumber Daya Insani) yang lebih profesional

Perusahaan yang memiliki SDI profesional akan sangat membantu pihak bank dalam mengembangkan produknya

b. Strategi WO (*Weakness Opportunity*)

Strategi WO yaitu strategi dalam memanfaatkan peluang yang ada dengan meminimalkan kelemahan yang ada berdasarkan kelemahan dan

peluang yang dimiliki PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan antara lain:

1) Menjaga citra bank dan menjaga kepercayaan nasabah

Menjaga citra bank merupakan salah satu yang harus dilakukan suatu perusahaan, karena citra bank akan membuat masyarakat tertarik kepada bank tersebut sehingga masyarakat mau bertransaksi pada bank tersebut.

2) Menambah jaringan pemasaran sehingga masyarakat mengetahui produk Tabungan IB Hijrah Haji

Menambah jaringan pemasaran akan menjadi positif bagi pihak bank, karena akan banyak masyarakat yang mengetahui produk Tabungan IB Hijrah Haji ini sehingga bank bisa mencapai target perusahaan.

3) Meningkatkan promosi

Melakukan promosi sangat perlu dilakukan, karena dengan promosi bank bisa mengenalkan produknya, bank perlu meningkatkan promosi seperti pada saat pengajian ibu-ibu, karena di Kabupaten Mandailing Natal banyak pengajian ibu-ibu, hampir setiap Desa memiliki pengajian, hal ini menjadi peluang bagi pihak bank untuk mengenalkan produknya.

4) Mengoptimalkan SDI pemasaran

Memberikan pelatihan dan motivasi terhadap *marketer* agar meningkatkan semangat kerja karena produk tabungan ini merupakan

salah satu produk untuk menjalankan syariat Islam juga didukung oleh masyarakat Kabupaten Mandailing Natal yang mayoritas beragama Islam.

c. Strategi *ST (Strenght Threats)*

- 1) Mempertahankan ciri khas produk dan meningkatkan pelayanan agar nasabah tetap merasa puas

Bank sebagai lembaga keuangan yang tidak hanya menawarkan produk juga menawarkan jasa-jasa lain dari perbankan. Dalam suatu perbankan pasti memiliki ciri khusus dalam produknya, seperti produk tabungan IB Hijrah Haji, memiliki ciri khusus dimana nasabah yang sudah membuka rekening tabungan haji bisa menabung hanya dengan uang Rp.5000 perhari, kemudian bagi calon nasabah haji yang baru membuka tabungan dengan saldo minimal Rp. 5.000.000 bisa mendapatkan undian umroh, akan diberikan asuransi gratis, dan manasik haji gratis. Hal ini perlu dipertahankan agar nasabah tetap loyal kepada bank tersebut.

- 2) Mempeluas daerah pemasaran

Salah ancaman dari Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan yaitu dalam memasarkan produk Tabungan IB Hijrah Haji ini hampir tidak semua wilayah bisa dikunjungi, hanya disekitar Panyabungan produk ini dipasarkan. Jika daerah pemasaran tidak diperluas, bisa saja bank pesaing akan memasarkan produknya.

3) Promosi dan sosialisasi secara terus menerus

Untuk mempertahankan dan menarik masyarakat maka diperlukan promosi dan sosialisasi terus menerus, hal ini bisa dilakukan melalui media massa, media sosial dan media elektronik. Dengan adanya promosi dan sosialisasi dapat meningkatkan minat masyarakat terhadap produk Tabungan IB Hijrah Haji.

d. Strategi *WT (Weakness Threats)*

Strategi ini merupakan situasi yang tidak menguntungkan. Dimana perusahaan harus menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan internal. Strategi kelemahan dan ancaman ini terdiri dari:

1) Selalu memantau kepuasan nasabah

Kepuasan nasabah berhubungan erat dengan kehandalan pelayanan jasa yang diberikan oleh pihak bank. Untuk mengetahui sejauh mana tingkat kepuasan nasabah maka hal ini bisa dilakukan dengan cara survei yang dilakukan oleh pihak internal. Kualitas yang baik merupakan jaminan terbaik kesetiaan nasabah.

2) Mengevaluasi setiap kelemahan

Dengan mengevaluasi kelemahan, apa yang kurang dan apa yang harus dilakukan maka akan sangat membantu pihak bank dalam mengembangkan produknya.

3) Mencari inovasi baru dalam mensosialisasikan produk Tabungan IB Hijrah Haji

Strategi ini perlu dilakukan untuk menarik minat masyarakat sehingga bank tetap bisa bersaing dan bertahan dengan bank pesaing.

4) Menetapkan strategi bisnis baru yang lebih efektif dan efisien

Dengan kelemahan dan ancaman yang ada pada Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan, perlu dilakukan strategi bisnis baru yang lebih efektif dan efisien seperti pada saat pengajian, bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan bekerjasama dengan pihak penyelenggara kegiatan tersebut ataupun memperluas jaringan ke berbagai daerah di Kabupaten Mandailing Natal.

5) Mempertahankan dan menjaga nama baik perusahaan

Menjaga dan mempertahankan nama baik perusahaan menjadi nilai plus bagi pihak bank dalam menjalankan seluruh kegiatannya, sehingga akan menambah kepercayaan dan menarik minat masyarakat untuk terus menggunakan produk Tabungan IB Hijrah Haji PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan di PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungon yaitu: Tabungan IB Hijrah Haji adalah simpanan khusus untuk ongkos naik haji. Analisis SWOT adalah sebuah instrumen perencanaan yang memberikan cara sederhana untuk memperkirakan cara terbaik dalam menentukan sebuah strategi. Analisis ini bersifat deskriptif dan subjektif. Analisis SWOT merupakan sebuah analisis yang memberikan *ouput* berupa arahan dalam sebuah permasalahan. Meskipun arahan tersebut bisa diartikan sebagai salah satu bentuk solusi, namun pada dasarnya arahan/rekomendasi yang dihasilkan bertujuan untuk mempertahankan kekuatan dan menambah keuntungan dari peluang yang ada, sekaligus mengurangi kekurangan dan menghindari ancaman terhadap kualitas internal maupun eksternal dari produk Tabungan iB Hijrah Haji.

Analisis SWOT produk Tabungan IB Hijrah Haji menghasilkan strategi S-O (agresif) yakni meningkatkan pelayanan terhadap nasabah, dukungan ulama dan mensosialisasikan keuangan syariah khususnya produk Tabungan IB Hijrah Haji, mempertahankan kualitas produk, melakukan sosialisai lebih aktif, memperluas jaringan, SDI (Sumber Daya Insani) yang lebih profesional. Strategi WO menjaga *image* lembaga dengan menjaga kepercayaan nasabah, menambah jaringan pemasaran sehingga masyarakat mengetahui produk Tabungan IB Hijrah Haji meningkatkan promosi, mengoptimalkan SDI pemasaran. Strategi ST yakni mempertahankan ciri khas produk dengan

meningkatkan pelayanan agar nasabah tetap merasa puas, memperluas daerah pemasaran, promosi dan sosialisasi secara terus menerus. Strategi WT yakni selalu memantau kepuasan nasabah, mengevaluasi setiap kelemahan, mencari inovasi baru dalam mensosialisasikan produk Tabungan IB Hijrah Haji, menetapkan strategi bisnis yang baru, lebih efektif dan efisien, mempertahankan dan menjaga nama baik perusahaan.

B. Saran

1. Untuk PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan, penelitian ini disarankan sebagai bahan pertimbangan untuk melakukan promosi dan sosialisasi secara terus menerus karena potensi masyarakat untuk pergi ketanah suci sangat besar, baik melalui media elektronik dan media masa lainnya agar produk Tabungan IB Hijrah Haji semakin diminati masyarakat.
2. Kepada penelitian selanjutnya agar melakukan lebih lanjut mengenai permasalahan dalam skripsi ini karena penelitian ini memiliki keterbatasan dan kekurangan. Dan kepada pembaca diharapkan setelah membaca skripsi ini dapat memberikan kritik dan saran demi kesempurnaan penelitian dimasa yang akan datang.
3. Khususnya masyarakat Mandailing Natal yang mayoritas beragama Islam sudah seharusnya merencanakan Tabungan IB Hijrah Haji, karena tabungan tersebut merupakan produk untuk menjalankan kewajiban sebagai seorang muslim.

DAFTAR PUSTAKA

- Ascarya, *Akad & Produk Bank Syariah*, Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2002.
- Asmadi Alsa, *Pendekatan Kuantitatif Dan Kualitatif*, Yogyakarta : Pustaka Pelajar, 2003.
- Bank Muamalat Indonesia, *Annual Report*, Jakarta: Bank Muamalat Indonesia.
- Burhan Bungin, *Analisis Data Penelitian Kualitatif*, Jakarta : PT. Raja grafindo Persada, 2008.
- Mulyana Dedy, *Metode Penelitian Kualitatif*, Bandung : PT. Remaja Rosdakarya, 2003.
- Fazar Nur'aini Dwi Fatimah, *Tehnik Analisis SWOT*, Yogyakarta : Quadrant, 2016.
- Fred R. David, *Manajemen Strategis Edisi Ke 12*, Jakarta : Salemba Empat, 2009.
- Fred R. David, *Manajemen Stratejik: Suatu Pendekatan Keunggulan Bersaing Edisi Ke 15*, Jakarta : Salemba Empat, 2016.
- Rangkuti Freddi, *Tehnik Membedah Kasus Bisnis Analisis SWOT*, Jakarta : PT. Gramedia Pustaka, 2015.
- Rangkuti Freddi , *SWOT Balanced Scorecard*, Jakarta : PT. Gramedia Pustaka, 2011.
- Firdaus Rachmat Dan Ariyanti Maya, *Manajemen Perkreditan Bank Umum* Bandung : alfabeta, 2011.
- Suhedi Hendi, *Fiqh Muamalah*, Jakarta : Rajawali Pers, 2011.

- Ikatan Bankir Indonesia, *Strategi Sukses Bisnis Bank*, Jakarta : PT. Gramedia Pustaka, 2014.
- Fahmi Irham, *Manajemen Teori, Kasus, dan Solusi*, Bandung : Alfabeta Cv, 2012.
- J. Salusu, *Pengambilan Keputusan Strategik Untuk Organisasi Publik dan Organisasi Non Publik*, Jakarta : PT. Grasindo, 1996.
- Subagyo Joko, *Metode Penelitian Dalam Teori Dan Praktek*, Jakarta : PT. Rineka Cipta, 2004.
- Kasmir, *Manajemen Perbankan*, Jakarta : PT. Raja Grafindo, 2014.
- Kasmir, *Manajemen Perbankan Edisi Revisi*, Jakarta : Rajawali Pers, 2012.
- Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung : PT. Remaja Rosdakarya, 2000.
- Hasan M. Ali , *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam*, Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2004.
- Shihab M. Quraish, *Tafsir Al-Mishbah Pesan, Kesan dan Keserasian Al-Qur'an* Jakarta : Lentera Hati, 2002.
- Taufik M. Amir, *Manajemen Strategik*, Jakarta : Rajawali Pers, 2012.
- Malayu, *Dasar-Dasar Perbankan*, Jakarta : PT. Bumi Aksara, 2009.
- Michael Quinn Patton, *Metode Evaluasi Kualitatif*, Yogyakarta : Pustaka Pelajar, 2006.
- Kotler Philip dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran Edisi Ke 12*, Jakarta: PT. Indeks, 2007.
- Daft L. Richard., *Manajemen Edisi Ke 6*, Jakarta : Salemba Empat, 2007.
- Senja Nilasari, *Manajemen Strategi Itu Gampang*, Jakarta : Dunia Cerdas, 2014.

- Siagian P. Sondang, *Manajemen Stratejik*, Jakarta :Bumi Aksara, 1995.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, Bandung : Alfabeta, 2014.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, Bandung : Alfabeta, 2013.
- Arikunto Suharsimi, *Manajemen Penelitian*, Jakarta : Rineka Cipta, 1995.
- Arikunto Suharsimi, *Prosedur Penelitian*, Jakarta : Rineka Cipta, 2006.
- Sukardi, *Metodologi Penelitian Pendidikan Kompetensi dan Praktiknya*, Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2003.
- Prawirosentono Suryadi dan Dewi Primasari, *Manajemen Stratejik & Pengambilan Keputusan Korporasi*, Jakarta : Bumi Aksara, 2014.
- Hidayati Ulfa, “Penerapan Analisis Swot Sebagai Strategi Pengembangan Usaha Dalam Perspektif Ekonomi Islam” <http://www.repository.radenintan.ac.id>, diakses 24 maret 2018 pukul 13.00 wib.
- Undang-Undang Republik Indonesia No.21 Tahun 2008, Tentang Perbankan Syariah
- Wawancara dengan Bapak Amir Syam Daulay, Nasabah Tabungan IB Hijrah Haji PT. Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Panyabungan, Hari Kamis Tanggal 13 Juni 2019 Pukul 15.00.
- Wawancara dengan Bapak Rafahuddin Pulungan, Nasabah Tabungan IB Hijrah Haji PT. Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Panyabungan, Hari Kamis Tanggal 13 Juni 2019 Pukul 14.00.

Wawancara dengan Ibu Fatimah, Nasabah Tabungan IB Hijrah Haji PT. Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Panyabungan, Hari Kamis Tanggal 13 Juni 2019 Pukul 10.00.

Wawancara dengan Ibu Nur Asiah Batubara, Hari Rabu 12 Juni 2019 Pukul 16.00.

www.bankmuamalat.com, diakses tanggal 29 desember 2018, pukul : 16.00.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DATA PRIBADI

Nama : VERA
Nim : 15 401 00117
Tempat/ tanggal lahir : Napa, 23 Mei 1997
Jenis Kelamin : Perempuan
Anak Ke : 1 dari 2 bersaudara
Alamat : Napa, Kecamatan Angkola Selatan, Kabupaten Tapanuli Selatan.
Agama : Islam
Email : Veraaandriani2305@gmail.com
No. *Handpone* : 082275648133

DATA ORANG TUA/WALI

Nama Ayah : Hartono
Pekerjaan : Petani
NamaIbu : Hamida Yati
Pekerjaan : Ibu Rumah Tangga
Alamat : Napa, Kecamatan Angkola Selatan, Kabupaten Tapanuli Selatan

LATAR BELAKANG PENDIDIKAN

Tahun 2004-2009 : SD 100200 Negeri Napa
Tahun 2009-2012 : SMP Negeri 1 Angkola Selatan
Tahun 2012-2015 : SMA Negeri 1 Angkola Selatan
Tahun 2015-2019 : Program Sarjana (Strata-1) Perbankan Syariah IAIN Padangsidimpuan

Lampiran

HASIL WAWANCARA

A. Wawancara dengan *Customer Service, Funding Officer/* yang menangani produk tabungan IB Hijrah Haji.

1. Apakah yang dimaksud dengan produk tabungan IB Hijrah Haji?

Produk Tabungan IB Hijrah Haji adalah produk tabungan khusus bagi nasabah atau masyarakat yang ingin melangsungkan niatnya untuk daftar haji. Tabungan IB Hijrah Haji tidak dikenakan biaya administrasi karena tabungan ini menggunakan akad *Al-wadiah yad dhamanah* yaitu titipan yang bisa dikelola oleh bank dan nasabah akan mengambil kembali dana yang ditiipkan pada waktu yang telah ditentukan.

2. Akad apakah yang digunakan dalam produk tabungan IB Hijrah Haji?

Akad yang digunakan dalam Tabungan IB Hijrah Haji ini adalah akad *Al-wadiah yad dhamanah* yaitu titipan yang bisa dikelola oleh bank dan nasabah akan mengambil kembali dana yang ditiipkan pada waktu yang telah ditentukan.

3. Apa saja syarat-syarat untuk membuka tabungan IB Hijrah Haji?

Syarat-syarat Tabungan IB Hijrah Haji:

- a. Membuka rekening tabungan IB hijrah haji dengan membawa identitas diri berupa KTP, atau SIM yang masih aktif
- b. Membawa fotocopy KK untuk memudahkan kita mencari kode pos, karena dengan kode pos mempermudah untuk kita memasukkan data ke sistem, selain itu kita juga mengetahui nama ibu kandung dari nasabah

- c. Pasfoto 3 x 4 20 lembar, 4 lembar untuk bank dan selebihnya untuk departemen agama
- d. Pasfoto 4 x 6 4 lembar, 1 lembar untuk bank selebihnya untuk departemen agama
- e. Materai 6000 untuk surat pernyataan
- f. Saldo minimal membuka rekening tabungan IB Hijrah Haji Rp. 100.000

4. Bagaimana prosedur untuk mengambil porsi haji?

Setelah tabungan nasabah mencukupi yaitu sebanyak Rp. 25.000.000, nasabah akan membawa syarat-syarat yang telah ditentukan kemudian mengambik porsi, setelah itu registrasi ualng ke Kementrian Agama (Depag)

5. Apa faktor dominan yang mempengaruhi peningkatan serta penurunan jumlah nasabah tabungan IB Hijrah Haji PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan?

Faktor peningkatan jumlah nasabah yaitu:

- a. Kabupaten Mandailing Natal merupakan masyarakat yang mayoritas beragama Islam.
- b. Pelayanan yang cukup baik dan cepat dalam proses pembukaan buku tabungan sampai pengambilan porsi
- c. Adanya service berupa mengantar nasabah Tabungan IB Hijrah Haji ke Depag
- d. Manasik haji di Padangsidimpuan secara gratis

Faktor penurunan jumlah nasabah:

- a. Kurangnya SDM pemasaran pada produk Tabungan IB Hijrah Haji
- b. Promosi produk masih kurang.
- c. Faktor ekonomi

6. Usaha-usaha apa saja yang dilakukan PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan dalam memasarkan produk tabungan IB Hijrah Haji?

Usaha-usaha yg di lakukan PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan yaitu:

- a. Tetap melakukan promosi dengan brosur
- b. Melakukan sistem marketing MLM (*Multi Level Marketing*) kepada nasabah yang sudah mendaftar di Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan
- c. Komunikasi dengan pegawai Departemen Agama (Depag) karena semua berkat bantuan mereka sehingga produk ini banyak diminati oleh masyarakat
- d. Mempertahankan ciri khas produk dan meningkatkan pelayanan agar nasabah tetap merasa puas

7. Berapa banyak pesaing PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan dalam memasarkan produk tabungan IB Hijrah Haji?

Pesaing produk tabungan IB Hijrah Haji ini diantaranya Bank Syariah Mandiri (BSM), Bank Sumut Syariah (BSS), dan BRI *Office Chanelling* Syariah

8. Apa saja kelebihan dan kekurangan produk tabungan IB Hijrah Haji yang ditawarkan PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan dengan produk yang ditawarkan oleh pesaing?

Kelebihan produk tabungan IB hijrah haji bank ini dengan produk tabungan haji yang ditawarkan pesaing:

- a. Dimana nasabah yang sudah membuka rekening tabungan IB hijrah haji bisa menabung hanya dengan uang Rp.5000 perhari, kemudian bagi calon nasabah haji yang baru membuka tabungan dengan saldo minimal Rp. 5.000.000 bisa mendapatkan undian umroh bagi yang beruntung
- b. Otomatis akan mengikuti manasik haji di Padangsidimpuan secara gratis

Kekurangan produk tabungan IB hijrah haji bank ini dengan produk tabungan haji yang ditawarkan pesaing:

Berbicara kelemahan atau kekurangan produk tabungan IB hijrah haji ini dengan produk haji pesaing mungkin tidak bisa disimpulkan karena harus ada data pembandingan dari bank lain, namun untuk saat ini dapat dikatakan kekurangan dari tabungan IB hijrah haji ini belum ada, karena terlihat dari pertumbuhan nasabah haji Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan

9. Apa saja kendala-kendala yang dihadapi dalam memasarkan produk tabungan IB Hijrah Haji PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan?

Kalau wilayah Kabupaten Mandailing Natal kan termasuk wilayah yang besar dan cukup luas sehingga hampir seluruh lapisan wilayah tidak bisa dikunjungi, misalnya: Natal, Sinunukan dan daerah lainnya. Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Panyabungan berharap dari nasabah yang sudah membuka tabungan haji melakukan promosi dengan menggunakan mulut ke mulut, karena jika pihak bank kesana akan membutuhkan waktu yang cukup lama.

10 Bagaimana perkembangan jumlah nasabah tabungan IB Hijrah Haji PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan dari bulan ke bulan?

Tabel
Perkembangan Jumlah Nasabah Tabungan IB Hijrah Haji
PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu
Panyabungan

No	Bulan	Jumlah Nasabah Tahun 2018
1	Januari	25
2	Februari	15
3	Maret	14
4	April	14
5	Mei	6
6	Juni	12
7	Juli	22

8	Agustus	26
9	September	20
10	Oktober	22
11	November	27
12	Desember	31

Perkembangan jumlah nasabah Tabungan IB Hijrah Haji tahun 2018 setiap bulannya mengalami fluktuasi.

- 11 Bagaimana strategi yang diterapkan PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan dalam menentukan harga dari segi biaya administrasi tabungan IB Hijrah Haji?

Nasabah Tabungan IB Hijrah Haji tidak dikenakan biaya administrasi karena tabungan tersebut menggunakan akad *wadi'ah yad dhamanah* yaitu titipan, kita hanya membuka rekening dengan saldo minimal Rp. 100.000, karena ini merupakan dana titipan yang bisa dikelola oleh bank dan nasabah akan mengambil kembali dana yang dititipkan pada waktu yang telah ditentukan.

- 12 Strategi pemasaran apa saja yang digunakan PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan dalam upaya menarik minat masyarakat muslim menjadi nasabah tabungan IB Hijrah Haji?

Memberikan *service* mengantar calon jemaah ke Departemen Agama (Depag), kadang nasabah tidak mengetahui wilayah panyabungan sehingga nasabah akan merasa puas dengan pelayanan bank ini, nasabah akan bercerita bahwa pelayanan yang diberikan bank ini sangat bagus. Jadi ini merupakan strategi untuk menarik minat masyarakat, jika nasabah puas

dengan pelayanan ini maka masyarakat akan tertarik untuk membuka tabungan haji di bank ini,

13. Berapa kali PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan melakukan promosi tabungan IB Hijrah Haji dalam setahun? dan dalam bentuk apa promosi tabungan IB Hijrah Haji tersebut !

Kalau promosi kapan saja sebisa mungkin melakukan promosi baik melalui pengajian/perwiraan ibu-ibu maupun ke sekolah-sekolah seperti pesantren.



Wawancara dengan salah satu karyawan yang menangani produk tabungan IB hijrah haji yaitu Kak Nur Asiah Batubara, pada hari Rabu 12 Juni 2019 pukul 16.00.

B. Wawancara dengan Nasabah Tabungan IB Hijrah Haji.

1. Wawancara dengan Nasabah Pertama

Nasabah mengetahui produk Tabungan IB Hijrah Haji ini dari kerabat yang bekerja di PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan. Nasabah tertarik memilih tabungan tersebut karena tabungan ini memudahkan nasabah untuk melakukan salah satu rukun Islam.

Kelebihan produk Tabungan IB Hijrah Haji dengan produk tabungan haji di bank lain yaitu *service* mengantar nasabah ke Kantor Departemen Agama (Kemenag), hal ini yang membuat nasabah puas dengan pelayanan yang diberikan pihak bank. Selain itu, nasabah diberikan asuransi dan pelayanan manasik haji gratis. Kelemahan yang dimiliki produk Tabungan iB Hijrah Haji sampai saat ini tidak ada, karena nasabah merasa sangat puas dengan pelayanan Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Panyabungan.



Wawancara dengan nasabah tabungan IB hijrah haji Bapak Rafahuddin Pulungan, pada hari Kamis 13 Juni 2019 pukul 14.00.

2. Wawancara dengan Nasabah Kedua

Produk Tabungan IB Hijrah Haji adalah produk tabungan untuk ongkos naik haji. Nasabah memperoleh informasi Tabungan IB Hijrah Haji dari kerabat/teman yang sudah membuka rekening tabungan haji di Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan

Nasabah tertarik memilih tabungan tersebut karena tabungan ini merupakan salah satu tabungan untuk menjalankan syariat Islam, dengan Tabungan IB Hijrah Haji mempermudah nasabah untuk mewujudkan impian ke tanah suci. Kemudian nasabah mengatakan apabila nasabah telah berangkat haji dan tabungannya masih tersisa nasabah tidak akan menarik tabungan tersebut dan akan terus melanjutkan menabung di PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan.



Wawancara dengan nasabah tabungan IB hijrah haji Bapak Amir Syam Daulay pada hari Kamis 13 Juni 2019 pukul 15.00.

3. Wawancara dengan Nasabah Ketiga

Nasabah tertarik memilih Tabungan IB Hijrah Haji karena produk tersebut ditawarkan oleh bank syariah yang berarti bank Islam. Sedangkan ibadah haji merupakan salah satu rukun Islam sehingga nasabah tidak ragu menabung di bank syariah karena uang yang dititipkan nasabah dikelola dengan prinsip syariah.

Keunggulan atau kelebihan Tabungan IB Hijrah Haji yaitu pada saat membuka Tabungan iB Hijrah Haji PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan langsung memberikan asuransi Manulife gratis. Kelemahan produk Tabungan IB Hijrah Haji dibanding dengan bank lain yaitu promosi produk yang masih kurang. Keluhan dari nasabah sampai saat ini tidak ada, karena nasabah merasa puas dengan pelayanan yang diberikan PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan.



Wawancara dengan nasabah tabungan IB hijrah haji Ibu Fatimah, pada hari Kamis 13 Juni 2019 pukul 10.00.

C. Wawancara dengan Masyarakat

Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan ibu Siti Absah, Yus Nia, Marlina, Roslina, Aminah dan bapak Iskandar bahwa mereka belum mengetahui tentang produk Tabungan IB Hijrah Haji dan mereka menggunakan Bank Sumut Konvensional dan juga Sumut syariah untuk bertransaksi disebabkan gaji mereka disalurkan melalui bank tersebut.



Wawancara dengan masyarakat Panyabungan Kelurahan Sipolu-polu dengan Ibu Yusnia dan Ibu Siti Absah pada hari Kamis 13 Juni 2019 pukul 12.30.

Lampiran

PEDOMAN OBSERVASI

Adapun hal-hal yang perlu diobservasi untuk mengetahui penelitian analisis SWOT dalam meningkatkan jumlah nasabah Tabungan ib Hijrah Haji PT. Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Panyabungan adalah sebagai berikut :

1. Sejarah singkat berdirinya PT. Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Panyabungan .
2. Visi dan misi, struktur organisasi PT. Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Panyabungan.
3. Perkembangan jumlah nasabah Tabungan iB Hijrah Haji PT. Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Panyabungan tiap bulannya.
4. Kondisi wilayah kerja PT. Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Panyabungan.



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sititang 22733
Telepon (0634) 22060 Faksimile (0634) 24022

Nomor : 293 /ln.14/G.1/PP.00.9/02/2019
Lampiran : -
Hal : Penunjukan Pembimbing Skripsi

20 Februari 2019

Yth Bapak/Ibu;
1. Aswadi Lubis : Pembimbing I
2. Hamni Fadlilah Nasution : Pembimbing II

Dengan hormat, bersama ini disampaikan kepada Bapak/Ibu bahwa, berdasarkan hasil sidang tim pengkajian kelayakan judul skripsi, telah ditetapkan judul skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini :

Nama : Vera
NIM : 1540100117
Program Studi : Perbankan Syariah
Judul Skripsi : Analisis SWOT Produk Tabungan IB Hijrah Haji PT. Bank Muamalat Tbk Kcp Panyabungan.

Untuk itu, diharapkan kepada Bapak/Ibu bersedia sebagai pembimbing mahasiswa tersebut dalam penyelesaian skripsi dan sekaligus penyempurnaan judul bila diperlukan.

Demikian disampaikan, atas perhatiannya diucapkan terima kasih.



an. Dekan,
Wakil Dekan Bidang Akademik

Abdul Nasser Hasibuan

Tembusan
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan.





**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang 22733
Telepon (0634) 22090 Faksimile (0634) 24022

Nomor : 365 /In.14/G.1/TL.00/03/2019
Hal : Mohon Izin Riset

3 Maret 2019

Yth; Pimpinan Bank Muamalat Indonesia KCP Panyabungan.

Dengan hormat, Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan menerangkan bahwa:

Nama : Vera
NIM : 1540100117
Semester : VIII (Delapan)
Program Studi : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

adalah benar Mahasiswa Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan yang sedang menyelesaikan Skripsi dengan Judul: "Analisis SWOT Produk Tabungan IB Hijrah Haji PT. Bank Muamalat Indonesia KCP Panyabungan".

Sehubungan dengan itu, atas bantuan Bapak/Ibu untuk memberikan izin riset dan data sesuai dengan maksud judul di atas

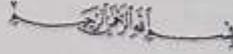
Demikian surat ini kami sampaikan, atas kerjasama yang baik diucapkan terima kasih.



Wakil Dekan,
Wakil Dekan Bidang Akademik

Abdul Nasser Hasibuan

Tembusan:
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan



No. **4**/BMI /PYB /III/ 2019

Panyabungan, 26 Rajab 1440 H
19 Maret 2019 M

Kepada Ykh.
Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri Padangsidimpuan

Di Tempat

Perihal : Surat Keterangan Pra Riset

Assalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh,

Salam takzim dan kami keluarga besar PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan, semoga Allah SWT memberikan kemudahan dan keistiqomahan kepada kita semua dalam menjalankan ibadah serta menjalankan aktivitas sehari – hari. Aamiin

Menindaklanjuti surat yang kami terima Nomor: 365/In.14/G.1/TL.00/03/2019 Tanggal 8 Maret 2019 Perihal Mohon Izin Pra Riset, maka dengan ini kami sampaikan bahwa:

Nama : Vera
Nim : 1540100117
Jurusan : Perbankan Syariah
Judul Skripsi : "Analisa SWOT Produk Tabungan IB Hijrah Haji PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan "

Bahwa yang bersangkutan diterima untuk melakukan riset/ penelitian serta mengumpulkan data yang dibutuhkan di Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan, berkaitan dengan judul skripsi yang akan disusun.

Demikian surat keterangan ini kami sampaikan, Atas perhatian dan kerjasamanya kami ucapkan terimakasih

Wassalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh,

**PT. BANK MUAMALAT INDONESIA, Tbk
CABANG PEMBANTU PANYABUNGAN**

Amilia Harita S.
Sub Branch Manager



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sibitang 22733
Telepon (0634) 22080 Faksimile (0634) 24022

Nomor
Hal

795 /In.14/G.1/TL.00/04/2019
Mohon Izin Riset

29 April 2019

Yth: Branch Manager Bank Muamalat Indonesia KCP Panyabungan.

Dengan hormat, Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan menerangkan bahwa:

Nama	: Vera
NIM	: 1540100117
Semester	: VIII (Delapan)
Program Studi	: Perbankan Syariah
Fakultas	: Ekonomi dan Bisnis Islam

adalah benar Mahasiswa Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan yang sedang menyelesaikan Skripsi dengan Judul: "Analisis SWOT Produk Tabungan IB Hijrah Haji PT. Bank Muamalat Indonesia KCP Panyabungan".

Sehubungan dengan itu, atas bantuan Bapak/Ibu untuk memberikan izin riset dan data sesuai dengan maksud judul di atas

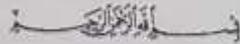
Demikian surat ini kami sampaikan, atas kerjasama yang baik diucapkan terima kasih.

an Dekan,
Wakil Dekan Bidang Akademik



Abdul Nasser Hasibuan

Tembusan:
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan.



No. 17/BMI/PIYB/MI/2019

Panyabungan, 09 Syawwal 1440 H
13 Juni 2019 M

Kepada Ykh.
Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan

Di Tempat

Perihal : Surat Keterangan Riset

Assalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh,

Salam takzim dari kami keluarga besar PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan, semoga Allah SWT memberikan kemudahan dan keistiqomahan kepada kita semua dalam menjalankan ibadah serta menjalankan aktivitas sehari – hari. Aamiin

Menindaklanjuti surat yang kami terima Nomor: 795/In.14/G.1/TL.00/04/2019 Tanggal 22 April 2019 Perihal Mohon Izin Riset, maka dengan ini kami sampaikan bahwa:

Nama : Vera
Nim : 1540100117
Jurusan : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Judul Skripsi : "Analisa SWOT Produk Tabungan IB Hijrah Haji PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan "

Bahwa yang bersangkutan telah melakukan riset/ penelitian serta mengumpulkan data yang dibutuhkan di Bank Muamalat Indonesia Cabang Pembantu Panyabungan, berkaitan dengan judul skripsi yang akan disusun.

Demikian surat keterangan ini kami sampaikan, Atas perhatian dan kerjasamanya kami ucapkan terimakasih

Wassalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh,

PT. BANK MUAMALAT INDONESIA, Tbk
CABANG PEMBANTU PANYABUNGAN

Amie Hamia S.
Sub Branch Manager