



**ANALISIS SWOT DALAM MENINGKATKAN JUMLAH
NASABAH TABUNGAN SIMPEL iB PADA PT.
BANK SUMUT CABANG SYARIAH
PADANGSIDIMPUAN**

SKRIPSI

*Diajukan untuk Melengkapi Tugas dan Syarat-Syarat
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
dalam Ilmu Perbankan Syariah*

Oleh

**NURHASANAH MARBUN
NIM: 13 220 0118**

JURUSAN PERBANKAN SYARIAH

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

2017



**ANALISIS SWOT DALAM MEINGKATKAN JUMLAH
NASABAH TABUNGAN SIMPEL iB PADA PT.
BANK SUMUT CABANG SYARIAH
PADANGSIDIMPUAN**

SKRIPSI


*Diajukan untuk Melengkapi Tugas-tugas dan memenuhi Syarat-syarat
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Dalam Ilmu Perbankan Syariah*

OLEH

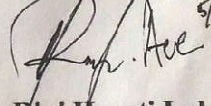
**NURHASANAH MARBUN
13 220 0118**

JURUSAN PERBANKAN SYARIAH

Pembimbing I


Rosnani Siregar, M.Ag
NIP. 19740626 200312 3 001

Pembimbing II

 5/9/2017.
Rini Hayati Lubis, MP

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
PADANGSIDIMPUAN
2017**



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

Hal : Lampiran Skripsi
a.n. **Nurhasanah Marbun**
Lampiran : 7 (Tujuh) Eksemplar

Padangsidempuan, 06 November 2017
Kepada Yth:
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
IAIN Padangsidempuan
Di-
Padangsidempuan

Assalamu'alaikum Wr. Wb

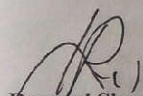
Setelah membaca, menelaah dan memberikan saran-saran perbaikan seperlunya terhadap skripsi a.n. **Nurhasanah Marbun** yang berjudul "**Analisis SWOT Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Tabungan Simpel iB Pada PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan**". Maka kami berpendapat bahwa skripsi ini telah dapat diterima untuk melengkapi tugas dan syarat-syarat mencapai gelar Sarjana Ekonomi (S.E) dalam bidang Perbankan Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan.

Untuk itu, dalam waktu yang tidak berapa lama kami harapkan saudara tersebut dapat dipanggil untuk mempertanggung jawabkan skripsinya dalam sidang munaqosiyah.

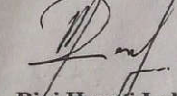
Demikian kami sampaikan atas perhatian dan kerja sama dari Bapak/Ibu, kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

PEMBIMBING I


Rosnani Siregar, M. Ag
NIP. 19821116 201101 2 003

PEMBIMBING II


Rini Hayati Lubis, MP



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

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

**DEWAN PENGUJI
UJIAN MUNAQASYAH SKRIPSI**

**NAMA : NURHASANAH MARBUN
NIM : 13 220 0118
JUDUL SKRIPSI : ANALISIS SWOT DALAM MENINGKATKAN
JUMLAH NASABAH TABUNGAN SIMPEL IB PADA
PT. BANK SUMUT CABANG SYARIAH
PADANGSIDIMPUAN**

Ketua

Sekretaris

**Dr. H. Fatahuddin Aziz Siregar, M.Ag
NIP. 19731128 200112 1 001**

**Rosnani Siregar, M. Ag
NIP. 19740626200312 3 001**

Anggota

**Dr. H. Fatahuddin Aziz Siregar, M.Ag
NIP. 19731128 200112 1 001**

**Rosnani Siregar, M. Ag
NIP. 19740626200312 3 001**

**Dr. Ikhwanuddin Harahap, M.Ag
NIP. 19750103 200212 1 001**

**Nofinawati. SEI., MA.
NIP. 19821116 201101 2 003**

Pelaksanaan Sidang Munaqasyah

**Di : Padangsidempuan
Hari/Tanggal : Selasa / 14 November 2017
Pukul : 09.00 Wib s/d 11.30 Wib
Hasil/Nilai : 72,75 (B)
IPK : 3,35
Predikat : Amat Baik**



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl.H. T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang, Padangsidimpuan 2273
Telp. (0634) Fax.(0634) 24022

PENGESAHAN

Judul Skripsi : ANALISIS SWOT DALAM MENINGKATKAN
JUMLAH NASABAH TABUNGAN SIMPEL IB
PADA PT. BANK SUMUT CABANG SYARIAH
PADANGSIDIMPUAN

Nama : NURHASANAH MARBUN
NIM : 13 220 0118

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

Padangsidimpuan, 17 November 2017
Dekan



[Signature]
Dr. H. Fatahuddin Aziz Siregar M. Ag
NIP. 19731128 200112 1 001

HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK

Sebagai civitas akademika Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan.

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Nurhasanah Marbun
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 Nonekklusif (*Non-Exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul: **Analisis SWOT Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Tabungan Simpel iB Pada PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan.** Dengan Hak Bebas Royalti Nonekklusif ini Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan berhak menyimpan, mengalih media/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan tugas akhir Saya selama tetap mencantumkan nama Saya sebagai peneliti dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini Saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Padangsidempuan

Pada tanggal : 06 November 2017

Yang menyatakan,



Nurhasanah Marbun
NIM. 13 220 0118

PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI

Dengan nama Allah Yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang. Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Nurhasanah Marbun
NIM : 13 220 0118
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Perbankan Syariah
Judul Skripsi : **Analisis SWOT Dalam meningkatkan Jumlah Nasabah Tabungan Simpel iB Pada PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan**

Dengan ini menyatakan dengan sebenarnya 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.

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

Padangsidimpuan, 06 November 2017

Saya yang menyatakan



Nurhasanah Marbun
NIM: 13 220 0118





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 Faksimile (0634) 24022

BERITA ACARA UJIAN MUNAQASYAH

Ketua Senat Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan bersama anggota penguji lainnya yang diangkat oleh Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan Berdasarkan Surat Keputusan Nomor : B-1673/In.14/G/G.5/PP.01.1/11/2017 tanggal 10 Nopember 2017, setelah memperhatikan hasil ujian dari mahasiswa :

Nama : Nurhasanah Marbun
Nim : 13.220.0118
Jurusan : Perbankan Syari'ah

Dengan ini menyatakan LULUS, LULUS BERSYARAT, MENGULANG DALAM UJIAN Munqasyah FEBI IAIN Padangsidempuan dengan nilai ujian Munqasyah 75,25 (.B...) ditambah nilai ujian Komprehensif 70,25 (.B...) sehingga menjadi nilai Skripsi 72,75 (.B...)

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

- a. CUM LAUDE : 3.50 - 4.00
- b. AMAT BAIK : 3.00 - 3.49
- c. BAIK : 2.50 - 2.99
- d. CUKUP : 2.00 - 2.50
- e. TIDAK LULUS : 0.00 - 1.99

Dengan indeks prestasi kumulatif 3,35..... Oleh karena itu kepadanya diberikan hak memakai gelar SARJANA EKONOMI (SE) dalam ilmu Perbankan Syari'ah dan segala hak yang menyertainya.

Mahasiswa yang namanya tersebut di atas terdaftar sebagai alumni ke : 425

Padangsidempuan, 14 Nopember 2017

Panitia Ujian Munqasyah
Sekretaris,

Ketua

Dr. H. Fatahuddin Aziz Siregar, M.Ag
NIP : 197311282001121001

Rosnani Siregar, M.Ag
NIP : 197406262003122001

Anggota Penguji :

1. Dr. H. Fatahuddin Aziz Siregar, M.Ag
2. Rosnani Siregar, M.Ag
3. Dr. Ikhwanuddin Harahap, M.Ag
4. Nofinawati, SEI, MA

1.
2.
3.
4.

ABSTRAK

Nama : Nurhasanah Marbun
NIM : 13 220 0118
Judul: Analisis SWOT Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Tabungan
Simpel iB Pada PT. Bank SUMUT
Cabang Syariah Padangsidempuan

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh jumlah nasabah tabungan simpel iB pada PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan yang mengalami fluktuasi dan jumlah nasabah yang masih sedikit mulai dari bulan Februari 2016 sampai dengan Agustus 2017. Salah satu masalah yang dihadapi adalah kurangnya pegawai dalam memasarkan produk tabungan simpel iB. Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana analisis SWOT dalam meningkatkan jumlah nasabah tabungan simpel iB. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui analisis SWOT dalam meningkatkan jumlah nasabah tabungan simpel iB pada PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan.

Pembahasan penelitian ini 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 dan ancamannya.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif deskriptif. Adapun subjek penelitian ini adalah 4 responden yaitu *Customer Service*, *Funding Officer* PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan dengan Kepala Sekolah R.A Al Misbah Padangsidempuan dan MIN Sadabuan. Teknik pengumpulan data dengan menggunakan teknik wawancara, observasi, subjek penelitian dan dokumentasi.

Hasil penelitian dengan menggunakan matrik SWOT menunjukkan bahwa PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan memiliki kekuatan yang terdiri dari: memiliki *brand image*, adanya bag hasil, nilai nominal yang terjangkau, bebas biaya administrasi, rekening atas nama anak. Kelemahannya terdiri dari: minimnya pegawai dalam memasarkan produk tabungan simpel iB, transportasi mobilitas kurang memadai, produknya belum dikenal orang banyak karena masih tergolong produk baru. Sedangkan peluangnya terdiri dari: pertumbuhan pangsa pasar yang semakin tinggi, dapat membantu pihak sekolah dalam menyimpan keuangan, antusias orang tua, anak dan guru terhadap tabungan simpel iB serta lokasinya yang sangat strategis. Sedangkan ancamannya terdiri dari: banyaknya bank pesaing, kondisi ekonomi yang masih

rendah. Hasil prosedur analisis terhadap produk tabungan simpel iB adalah berada pada kuadran I (positif-positif) yang berarti keunggulan kompetitif atau strategi progresif, yaitu produk tabungan simpel iB memiliki begitu banyak kekuatan serta peluang yang cukup untuk terus melakukan ekspansi, memperbesar pertumbuhan dan meraih kemajuan secara maksimal masasekarang dan masa yang akan datang.

Kata Kunci : Analisis SWOT, Nasabah Tabungan SimpelIB

KATA PENGANTAR



Assalamu 'alaikum warahmatullahi wabarakatuh

Alhamdulillah, segala puji syukur peneliti ucapkan 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 Dalam meningkatkan Jumlah Nasabah Tabungan Simpel iB Pada PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan”**, ditulis untuk melengkapi tugas dan memenuhi syarat-syarat untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi (S.E) dalam Ilmu Perbankan Syariah di Institut Agama Islam Negeri 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 berterima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Ibrahim Siregar, MCL Rektor IAIN Padangsidimpuan, serta Bapak Drs. H. Irwan Saleh Dalimunthe, M.A Wakil Rektor Bidang Akademik dan Pengembangan Lembaga, Bapak H. Aswadi Lubis, S.E.,

M.Si Wakil Rektor Bidang Administrasi Perencanaan dan Keuangan dan Bapak Drs. Samsuddin Pulungan, M.Ag Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan dan Hubungan Institusi.

2. Bapak Dr. H. Fatahuddin Aziz Siregar, M.Ag Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan, Bapak Dr. Darwis Harahap, M.Si Wakil Dekan Bidang Akademik, Ibu Rosnani Siregar, M.Ag Wakil Dekan Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan, dan Bapak Dr. Ikhwanuddin Harahap, M.Ag Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.
3. Bapak Abdul Nasser Hasibuan, M.Si sebagai Ketua Jurusan Perbankan Syariah, Ibu Nofinawati, M.A sebagai Sekretaris Jurusan, serta Bapak/Ibu Dosen dan Pegawai administrasi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
4. Ibunda Rosnani Siregar, M.Ag pembimbing I dan Ibunda Rini Hayati Lubis, MP Pembimbing II, yang telah menyediakan waktunya untuk memberikan pengarahan, bimbingan dan ilmu yang sangat berharga bagi peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. Bapak Ari Asriadi, sebagai Pimpinan Cabang Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan, serta staf dan pegawai lainnya yang telah memberikan informasi tentang penelitian ini.
6. Kepala Perpustakaan serta pegawai perpustakaan yang telah memberikan kesempatan dan fasilitas bagi peneliti untuk memperoleh buku-buku dalam menyelesaikan skripsi ini.

7. 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.
8. Teristimewa kepada keluarga tercinta Ayahanda Pajaruddin Marbun dan Ibunda Isnaini Munte yang tanpa pamrih memberikan kasih sayang, dukungan moril dan materi serta doa-doa mulia yang selalu dipanjatkan tiada hentinya semenjak peneliti dilahirkan sampai sekarang, semoga Allah SWT nantinya dapat membalas perjuangan mereka dengan surga firdaus-Nya, serta kepada abanganda Khalid Marbun S.Pd, Kakanda Yumna Yarni Marbun AMF, Adinda Khaynur Imama Marbun dan Rahmat Khayr Marbun, karena keluarga selalu menjadi tempat istimewa bagi peneliti.
9. Para sahabat Nur Jannah Siregar, Yuli Amanda Siregar, Mirlan Sari Putri, Lestari Nursani, Reza Hermawan, Muhammad Karim Pohan, Aldila, Asnida Nasution, Citra Dewi Tarihoran, Ramadani Rangkuti dan Eva Novita Lubis, yang telah banyak membantu peneliti dalam penyelesaian skripsi dan memberikan motivasi sampai dengan skripsi ini selesai.
10. Kerabat dan seluruh rekan mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam angkatan 2013 khususnya rekan-rekan Jurusan Perbankan Syariah-3 yang selama ini telah berjuang bersama-sama dan semoga kita semua menjadi orang-orang yang sukses.
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 memersebahkan karya ini, semoga bermanfaat bagi pembaca dan peneliti.

Padangsidempuan, November 2017

Peneliti,

NURHASANAH MARBUN
NIM.13 220 0118

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PERSETUJUAN	
HALAMAN PENGESAHAN.....	
SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI	
ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR.....	ii
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Batasan Masalah	6
C. Batasan Istilah.....	6
D. Rumusan Masalah.....	8
E. Tujuan Penelitian.....	8
F. Kegunaan Penelitian	8
G. Sistematika Pembahasan.....	9
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	11
A. Landasan Teori	11
1. Produk Penghimpun Dana.....	11
a. Tabungan.....	12
b. Otoritas Jasa Keuangan.....	14
2. Nasabah.....	16
3. Dasar Hukum Penghimpun Dana.....	17
a. Landasan Al- Qur'an dan Hadits.....	17

b. Fatwa No: 02/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Tabungan	19
4. Strategi Pemasaran	21
a. Pengertian Strategi Pemasaran	21
b. Tujuan Pemasaran	23
c. Lingkungan yang mempengaruhi pemasaran	24
d. Konsep Pemasaran Dalam Islam	28
e. Implementasi Strategi Pemasaran Dengan Analisis SWOT ..	30
5. Analisis SWOT	31
a. Pengertian Analisis SWOT	31
b. Fungsi Analisis SWOT	37
c. Tujuan Analisis SWOT	37
d. Manfaat Analisis SWOT	38
e. Tahap Pencocokan	45
f. Tahap Analisis	47
g. Standar Analisis SWOT Syariah	57
B. Penelitian Terdahulu	53
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	58
A. Waktu dan Lokasi Penelitian	58
B. Jenis Penelitian	58
C. Unit Analisis/Subjek Penelitian	58
D. Sumber Data	59
E. Teknik Pengumpulan Data	60
F. Teknik Pengolahan dan Analisis Data	62
G. Teknik Pengecekan Keabsahan Data	63
BAB IV HASIL PENELITIAN	66
A. Gambaran Umum PT. Bank SUMUT Unit Usaha Syariah	66
1. Sejarah Berdirinya PT. Bank SUMUT	66
2. Visi, Misi dan Nilai-Nilai	67
3. Struktur Organisasi	70
4. Produk-Produk PT. Bank SUMUT Cabang Syariah	

Padangsidempuan.....	73
6. Syarat-Syarat Pembukaan Tabungan Simpel iB PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan.....	77
B. Deskriptif Hasil Penelitian	80
1. Tabungan Simpel iB.....	81
2. Strategi Pemasaran	85
3. Analisis SWOT	86
C. Pembahasan Hasil Penelitian	88
1. Analisis Faktor Internal dan Eksternal (SWOT) Tabungan Simpel iB.....	88
2. Analisis SWOT Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Tabungan Simpel iB Pada PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan	93
BAB V PENUTUP.....	101
A. Kesimpulan	101
B. Saran	102

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

1. Tabel I.1 Data Jumlah Nasabah Tabungan Simpel iB	4
2. Tabel IV.1 Penelitian Terdahulu	54
3. Tabel V.1 Nilai-Nilai PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan	69
4. Tabel VII.1 Analisis SWOT Faktor Internal dan Eksternal Tabungan Simpel iB.....	88

DAFTAR GAMBAR

1. Gambar Diagram II.1 Analisis SWOT	33
2. Gambar Diagram III.1 Matrik SWOT	48
3. Gambar VI.1 Struktur Organisasi PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan.....	72

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran I	: Daftar Riwayat Hidup
Lampiran II	: Pedoman Wawancara
Lampiran III	: Pedoman Observasi
Lampiran IV	: Pedoman Dokumentasi
Lampiran V	: Surat Pengesahan Judul
Lampiran VI	: Surat Izin Riset Penelitian
Lampiran VII	: Surat Balasan Riset Penelitian
Lampiran VIII	: Surat Selesai Riset

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Bank merupakan salah satu lembaga yang memegang peranan penting dalam perekonomian di suatu negara. Semakin baik kondisi perbankan suatu negara, semakin baik pula kondisi perekonomian suatu negara.¹ 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 bank lainnya.²

Sistem perbankan syariah adalah sistem yang terdiri dari lembaga, kegiatan usaha serta cara dalam proses pelaksanaan kegiatan usaha yang melaksanakan bank melaksanakan fungsinya dengan baik. Sistem perbankan di berbagai negara berbeda-beda karena jenis bank dinegara tersebut juga 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.

Perbankan syariah merupakan lembaga keuangan yang beroperasi sesuai dengan prinsip syariah. Lahirnya perbankan syariah telah membawa dampak positif dalam khazanah perbankan di Indonesia. Dengan keberadaan perbankan syariah ini dapat memenuhi kebutuhan masyarakat muslim yang menggunakan

¹M. Sulhan dan Ely Siswanto, *Manajemen Bank Konvensional dan Syariah*, (Malang: UIN Malang Press, 2008), hlm. 3.

²Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2014), hlm. 13.

jasa perbankan syariah dan memberikan pelayanan jasa perbankan atau lembaga keuangan yang bersih dari riba serta menjadi institusi yang lebih baik. Bukan hanya itu saja tetapi perbankan syariah juga merupakan suatu badan usaha yang fungsinya sebagai penghimpun dana dari masyarakat dan penyalur dana kepada masyarakat yang sistem dan mekanisme kegiatan usahanya berdasarkan hukum Islam sebagaimana yang diatur dalam Al-Quran dan Al-Hadits.³

Dari ketiga kegiatan perbankan dalam menjalankan usahanya, penghimpun dana merupakan kegiatan pokok bank. Penghimpunan dana di bank syariah dapat berbentuk giro, tabungan dan deposito.⁴Selain penghimpun dana, kegiatan lain dari bank ialah menyalurkan dana (pembiayaan). Dalam menyalurkan dananya kepada nasabah secara garis besar produk pembiayaan syariah terbagi dalam 4 kategori yaitu pembiayaan dengan prinsip jual beli, pembiayaan dengan prinsip sewa, pembiayaan dengan prinsip bagi hasil dan pembiayaan dengan akad pelengkap yang merupakan produk pembiayaan syariah yang diterapkan oleh PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan.

Adapun produk jasa keuangan yang ditawarkan oleh PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan dalam produk penghimpun dana yaitu: Giro iB Utama, yang didalamnya ada (Simpanan Giro iB *Wadī'ah*, Simpanan iB *Muḍarabah*), Tabungan yaitu Tabungan iB Martabe Bagi hasil (*Marhamah*), Tabungan iB Martabe *Wadī'ah* (*Marwah*), Tabungan Sempel iB, Tabungan iB

³RachmdiUsman, *Aspek-Aspek Hukum Perbankan Islam di Indonesia*, (Bandung: PT. Citra Aditya Bakti, 2002), hlm. 93.

⁴Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta:PT. Raja Grafindo Persada, 2011), hlm.97.

Maqbul (Haji) dan Deposito iB Ibadah, sedangkan produk pembiayaan yang ditawarkan adalah *Murābahah* Investasi, *Murābahah* konsumsi, *Murābahah* KPR iB Griya, Pembiayaan Mikro iB Sumut Sejahtera-II, *Muḍarabah* Multi Guna, Pembiayaan iB Modal Kerja, Gadai Emas. Sedangkan produk jasa (Layanan) yang ditawarkan adalah seperti: Sistem Kliring Bank Indonesia, Bank Garansi, *Kafalah*, Inkaso dan *BI-Real-Time-Gross-Settlement* (BI-RTGS).

Adapun produk baru yang ditawarkan oleh PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan adalah produk Tabungan Simpel iB. Tabungan simpel iB adalah tabungan untuk siswa yang diterbitkan secara nasional oleh bank-bank di Indonesia dengan persyaratan mudah dan sederhana serta fitur yang menarik, dalam rangka edukasi dan inklusi keuangan untuk mendorong budaya menabung sejak dini. Maka upaya yang harus dilakukan adalah memfokuskan strategi pemasaran untuk meningkatkan jumlah nasabah pada tabungan simpel iB. Objek dari strategi pemasaran pada tabungan simpel iB ini adalah bank. Jadi, bank tersebut harus bekerjasama dengan beberapa sekolah.

Sesuai dengan hasil survei awal yang dilakukan, adapun sekolah-sekolah yang bekerjasama dengan PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan dalam memasarkan produk tabungan Simpel iB ini adalah R.A Al- Misbah, SD Negeri 200101 Padangsidempuan, SD Negeri 07 Padangsidempuan, SD Sariputra dan MIN Sadabuan. Sedangkan perkembangan jumlah nasabah Tabungan Simpel iB dapat dilihat pada tabel 1.1 dibawah ini:

Tabel 1.1
Perkembangan Jumlah Nasabah Bulan Februari Tahun 2016- Agustus 2017

No.	Bulan	Jumlah Nasabah
1.	Februari	91
2.	Maret	100
3.	April	12
4.	Mei	-
5.	Juni	7
6.	Juli	30
7.	Agustus	25
8.	September	26
9.	Oktober	6
10.	November	7
11.	Desember	3
12.	Januari	4
13.	Februari	106
14.	Maret	22
15.	April	4
16.	Mei	1
17.	Juni	118
18.	Juli	31
19.	Agustus	51
	Jumlah	644

Sumber: PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan⁵

Dari Tabel 1.1 di atas dapat disimpulkan bahwa perkembangan jumlah nasabah Tabungan Simpel IB pada PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan pada bulan Februari berkisar 91 nasabah, pada bulan Maret mengalami peningkatan sebesar 9% dengan jumlah 100 nasabah, kemudian pada bulan April mengalami penurunan sebesar 88% dengan jumlah 12 nasabah, sedangkan pada bulan Mei tidak ada nasabah sama sekali dan pada bulan Juni mengalami peningkatan sebesar 7% dengan jumlah 7 nasabah dan pada bulan Juli mengalami peningkatan lagi sebesar 23% dengan jumlah 30 nasabah, kemudian pada bulan Agustus mengalami penurunan sebesar 5%

⁵Wawancara dengan *Customer Service*. Ibu Sonya Safitri pada tanggal 07 April 2017.

dengan jumlah 25 nasabah, pada bulan September meningkat sebesar 1% dengan jumlah 26 nasabah, dan pada bulan Oktober mengalami penurunan sebesar 20% dengan jumlah 6 nasabah, kemudian ada bulan November mengalami peningkatan sebesar 1% dengan jumlah 7 nasabah, dan pada bulan Desember mengalami penurunan sebesar 4% dengan jumlah 3 nasabah, pada bulan Januari mengalami peningkatan sebesar 1% dengan jumlah 4 nasabah kemudian pada bulan Februari mengalami peningkatan sebesar 102% dengan jumlah 106 nasabah dan pada bulan Maret mengalami penurunan sebesar 84% dengan jumlah 22 nasabah, pada bulan April juga mengalami penurunan sebesar 18% dengan jumlah 4 nasabah, kemudian pada bulan Mei mengalami penurunan sebesar 3% dengan jumlah 1 nasabah dan pada bulan Juni mengalami peningkatan sebesar 117% dengan jumlah 118 nasabah sedangkan pada bulan Juli sampai dengan Agustus mengalami penurunan.

Dari data di atas, jika dijelaskan secara keseluruhan pada bulan Februari 2016 sampai dengan bulan Agustus 2017 mengalami fluktuasi serta jumlah nasabah yang masih sedikit, sedangkan yang telah dijelaskan di atas dalam pemasaran produk ini bank sudah bekerjasama dengan beberapa sekolah. Hal ini dikarenakan kurangnya pegawai dalam memasarkan produk tabungan simpel iB dan produknya belum dikenal oleh orang banyak maka dari itu diperlukan adanya analisis SWOT yang tujuannya untuk mengetahui apa yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang akan dihadapi oleh suatu perusahaan di masa yang akan datang, serta adanya permasalahan seperti kelemahan, peluang serta kekuatan yang kecil ataupun ancaman dari pihak luar

akan mendorong bagian dari manajemen perusahaan untuk menemukan berbagai ide kebijakan yang lebih efektif menjadi solusi permasalahan yang ada. Maka dari itu perlu di terapkan analisis SWOT untuk mengidentifikasi strategi perusahaan secara keseluruhan sehingga arah dan tujuan perusahaan dapat dicapai dengan jelas dan dapat segera diambil keputusan berikut, sehingga produk tabungan Simple IB akan bertambah jumlah nasabahnya walaupun masih tergolong produk baru.

Dengan demikian, perusahaan memerlukan perencanaan bisnis yang akurat, sehingga dapat memusatkan perhatian posisi dalam bisnis tersebut, mengetahui ke arah 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.

Jadi, berdasarkan data di atas jumlah nasabah tabungan simpel IB mengalami fluktuasi dan jumlah nasabah yang masih sedikit dikarenakan kurangnya pegawai dalam memasarkan produk tabungan simpel IB serta produknya belum dikenal oleh banyak orang maka dari itu diperlukan adanya pendekatan analisis SWOT. Kegunaan analisis SWOT ini adalah untuk melihat apa yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancamannya sehingga perusahaan dapat melakukan perumusan sasaran dan mengetahui strategi apa yang akan dilakukan untuk kedepannya agar jumlah nasabah semakin meningkat, karena produk ini merupakan produk yang sangat bermanfaat dalam mengelola perencanaan keuangan anak sejak dini.

Berdasarkan latar belakang di atas peneliti melakukan penelitian tentang **Analisis SWOT Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Tabungan Simpel iB Pada PT.Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan.**

B. Batasan Masalah

Peneliti membatasi masalah yang diteliti yaitu hanya memfokuskan pada Analisis SWOT terhadap peningkatan jumlah nasabah tabungan simple iB.

C. Batasan Istilah

Untuk menghindari terjadinya kesalahpahaman istilah dalam skripsi ini, peneliti membuat batasan istilah sebagai berikut:

1. Analisis adalah penyelidikan dan penguraian terhadap suatu masalah untuk mengetahui keadaan yang sebenar-benarnya, proses pemecahan masalah yang dimulai dengan dugaan akan kebenarannya.
2. Faktor internal (situasi lingkungan dalam perusahaan) yaitu Kekuatan (*strenght*) yang dimiliki oleh perusahaan, kelemahan (*Weakness*) yang dimiliki oleh perusahaan. Faktor eksternal (situasi lingkungan diluar perusahaan) yaitu peluang (*Opportunity*) bagi perusahaandan ancaman(*Threat*) bagi perusahaan.
3. Nasabah adalah pihak yang menggunakan jasa bank, sedangkan nasabah penyimpan adalah nasabah yang menempatkan dananya ke bank dalam bentuk simpanan berdasarkan perjanjian bank sebagaimana dimaksud dalam undang-undang yang berlaku.⁶

⁶Zainuddin Ali, *Hukum Perbankan Syariah*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2010), hlm. 152.

4. Tabungan simpel iB adalah tabungan untuk siswa yang diterbitkan secara nasional oleh bank-bank di Indonesia dengan persyaratan mudah dan sederhana serta fitur yang menarik, dalam rangka edukasi dan inklusi keuangan untuk mendorong budaya menabung sejak dini.
5. PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan adalah salah satu Unit kerja atau Cabang PT. Bank SUMUT yang berpusat di Kota Medan yang mana unit kerja ini berada di kota Padangsidempuan dalam Divisi Usaha Syariah.

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah dan batasan masalah di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana analisis SWOT dalam meningkatkan jumlah nasabah tabungan simpel iB pada PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan?

E. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui analisis SWOT dalam meningkatkan jumlah nasabah tabungan simpel iB pada PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan.

F. Kegunaan Penelitian

Adapun kegunaan yang diharapkan dari penelitian ini adalah:

1. Bagi Peneliti.

Dapat dijadikan sebagai sarana untuk menambah ilmu pengetahuan dan wawasan peneliti.

2. Bagi PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan.

Dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan dan pengambilan kebijaksanaan perusahaan atau sumber informasi bagi pihak bank dalam meningkatkan jumlah nasabah tabungan simpel iB dimasa kini dan mendatang.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya.

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan kepada siapa saja yang tertarik untuk meneliti dalam bidang yang sama dan bagi lembaga pendidikan, khususnya bagi mahasiswa, penelitian ini diharapkan bisa menjadi bahan penelitian selanjutnya.

G. Sistematika Pembahasan

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

Bab I berisi Pendahuluan yang terdiri dari penjelasan Latar Belakang Masalah, kemudian peneliti memberikan batasan masalah agar penelitian ini fokus terhadap masalah yang akan dibahas yaitu analisis SWOT dalam meningkatkan jumlah nasabah tabungan simpel iB pada PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan, 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 dalam meningkatkan jumlah nasabah tabungan simpel iB pada PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana analisis SWOT dalam meningkatkan jumlah nasabah tabungan simpel iB pada PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan, sehingga penelitian ini bertujuan untuk memberikan informasi bagi perusahaan, peneliti, akademik dan pembaca lainnya.

Bab II berisi 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 produk yang berbeda serta lokasi penelitian yang berbeda.

Bab III berisi Metodologi penelitian yang terdiri Waktu dan Lokasi Penelitian, Jenis Penelitian, Unit Analisis/Subjek Penelitian, Sumber data, Teknik Pengumpulan Data dan Analisa Data serta Teknik Pengecekan Keabsahan Data. Dengan metode penelitian, peneliti bisa memperoleh hasil penelitian ini.

Bab IV berisi Hasil Penelitian yang terdiri dari Gambaran Umum PT. Bank SUMUT Cabang Syariah, Visi dan Misi PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidmpuan, Hasil Analisis Data dan Pembahasan 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. Produk Penghimpun Dana

Produk merupakan titik pusat dari kegiatan pemasaran karena produk merupakan hasil dari suatu perusahaan yang ditawarkan ke pasar untuk di konsumsi dan merupakan alat dari suatu perusahaan untuk mencapai tujuan dari perusahaannya. Suatu produk harus memiliki keunggulan produk dari produk-produk yang lain baik dari segi kualitas, desain, bentuk, ukuran, kemasan, pelayanan, garansi dan rasa agar dapat menarik minat konsumen untuk mencoba dan membeli produk tersebut. Produk secara umum diartikan sebagai sesuatu yang dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan.

Menurut Philip Kotler dalam buku Kasmir: "mendefinisikan produk adalah sebagai segala sesuatu yang dapat ditawarkan ke suatu pasar untuk memenuhi keinginan atau kebutuhan."¹ Jadi dapat disimpulkan bahwa produk adalah sesuatu yang memberikan manfaat baik dalam hal memenuhi kehidupan sehari-hari atau sesuatu yang ingin dimiliki konsumen.²

Dalam bank syariah menghimpun dana dari masyarakat yang dilakukan tidak membedakan nama produk, tetapi melihat pada prinsip, yaitu prinsip *wadī'ahdan mudarabah*.

¹Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2003), hlm. 186.

²Kasmir, *Pemasaran Bank*, (Jakarta: Kencana, 2004), hlm. 123.

a. Tabungan

1) Pengertian Tabungan

Menurut Undang-undang No.10 Tahun 1998 tentang Perbankan, tabungan adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu.³ Tabungan merupakan jenis simpanan yang sangat dikenal oleh masyarakat, karena sejak sekolah dasar anak-anak sekolah sudah dikenalkan dengan tabungan, meskipun masih bersifat menabung disekolah. Hal ini secara tidak langsung pihak sekolah memperkenalkan kepada anak-anak untuk berhemat dan menabung. Meskipun tabungan tersebut sifatnya bukan tabungan seperti yang diterapkan di bank, akan tetapi setidaknya istilah tabungan sudah diperkenalkan kepada kita sejak kecil.

Dalam perkembangan zaman, masyarakat saat ini justru membutuhkan bank sebagai tempat menyimpan uangnya. Hal ini disebabkan karena keamanan uangnya yang dibutuhkan oleh masyarakat. Simpanan tabungan merupakan simpanan uang yang dibutuhkan masyarakat untuk menyimpan uangnya, karena merupakan jenis simpanan yang dibuka dengan persyaratan yang sangat mudah dan sederhana.⁴ Tabungan juga dapat

³Ismail, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: Kencana, 2011), hlm.74.

⁴*Ibid.*, hlm. 67-68.

dikatakan sisa dari pendapatan yang telah digunakan untuk berbagai macam pengeluaran atau kebutuhan konsumsi. Tabungan dengan kata lain disebut juga dengan *saving*, yaitu bagian dari pendapatan yang tidak dikonsumsi dan disimpan untuk digunakan dimasa yang akan datang.

2) Pengertian Tabungan Pendidikan

Tabungan pendidikan adalah salah satu produk yang dikeluarkan oleh bank. Disini para orang tua bebas memberikan uang bulanan sesuai kemampuan masing-masing, namun ada baiknya jika mempertimbangkan jumlah setoran minimal yang ditabung agar jumlah kelak memenuhi. Dengan demikian, mempersiapkan tabungan sejak dini menjadi prioritas yang utama mengingat biaya pendidikan saat ini juga kian meroket. Apalagi juga banyak kebutuhan lain yang harus dipenuhi, sehingga dengan membuat pos-pos pengeluaran tersendiri dana keluarga makin stabil.

Setoran uang pendidikan tidak terikat jumlah. Dengan jumlah setoran bervariasi, tentu akan memudahkan bagi keluarga untuk menyesuaikan diri mengatur keuangannya. Tabungan pendidikan sangat cocok guna menambahkan dana pendidikan yang sebelumnya telah dioersiapkan karena hasil akhir sangat tergantung pada setoran yang dilakukan.⁵

⁵<http://www.mag.co.id/tabungan-pendidikan> dikutip pada tanggal 24 Oktober 2017.

b. Otoritas Jasa Keuangan (OJK)

1) Pengertian Otoritas Jasa Keuangan

Otoritas jasa keuangan adalah lembaga baru yang didirikan berdasarkan Undang-Undang No. 21 Tahun 2011. Lembaga ini didirikan untuk melakukan pengawasan atas industri jasa keuangan secara terpadu.⁶

Secara yuridis, menurut ketentuan pasal 1 angka 1 UU OJK, dirumuskan bahwa, “Otoritas Jasa Keuangan, yang selanjutnya disingkat OJK, adalah lembaga yang independen dan bebas dari campur tangan orang lain, yang mempunyai fungsi, tugas dan wewenang, pengatur dan pengawas, pemeriksaan dan penyelidikan sebagaimana dimaksud dalam undang-undang ini.

2) Asas-Asas Otoritas Jasa Keuangan⁷

Dalam naskah akademik pembentukan otoritas jasa keuangan dikatakan bahwa dalam melaksanakan tugas dan wewenangnya OJK harus berlandaskan kepada asas-asas sebagai berikut:

- a) Asas kepastian hukum, yakni asas dalam negara hukum yang merupakan landasan peraturan perundang-undangan dan keadilan dalam setiap kebijakan penyelenggaraan OJK.

⁶Hermansyah, *Hukum Perbankan Nasional Indonesia*, (Jakarta: Kencana, 2005), hlm. 221.

⁷*Ibid.*, hlm. 221.

- b) Asas kepentingan umum, yakni asas yang mendahulukan kesejahteraan umum dengan cara yang aspiratif, akomodatif dan selektif.
- c) Asas keterbukaan, yakni asas yang membuka diri terhadap hak masyarakat untuk memperoleh informasi yang benar, jujur dan tidak diskriminatif tentang penyelenggaraan OJK.
- d) Asas profesionalitas, yakni asas yang mengutamakan keahlian dalam pelaksanaan dan tugas OJK dan tetap berlandaskan pada kode etik dan ketentuan peraturan perundang-undangan.
- e) Asas integritas, yakni asas yang berpegang teguh pada nilai-nilai moral dalam setiap tindakan dan keputusan yang diambil dalam penyelenggaraan OJK.
- f) Asas akuntabilitas, yakni asas yang menentukan bahwa setiap kegiatan dan hasil akhir dari setiap penyelenggaraan OJK harus dapat dipertanggung jawabkan kepada publik.⁸

Otoritas jasa keuangan (OJK) bersama dengan perbankan mengembangkan produk tabungan yang diberi nama simpanan pelajar (simpler/simpler iB). Produk simpler iB merupakan upaya OJK dalam membangkitkan kembali budaya menabung sejak dini bagi pelajar.

⁸*Ibid.*, hlm. 222-223.

2. Nasabah

a. Pengertian Nasabah

Nasabah merupakan konsumen yang membeli atau menggunakan produk yang dijual atau ditawarkan oleh bank.⁹

b. Upaya Menarik dan Mempertahankan Nasabah

Selain memperbaiki hubungan dengan para mitranya “di rantai pemasok banyak bank bermaksud mengembangkan ikatandan kesetiaan yang lebih kuat dengan nasabah/konsumen akhirnya. Pada masa yang lalu banyak bank yang meremehkan nasabahnya. Karena kunci untuk mempertahankan nasabah (*customer retention*) adalah kepuasan nasabah.

Bank harus sudah harus memperhatikan tingkat alih setia nasabah (*customer defection rate*), yaitu “tingkat kehilangan sebagian besar nasabah lamanya dan mengambil langkah-langkah untuk mengurangi tingkat kehilangan mereka”.¹⁰

Ada empat langkah yang dapat dilakukan bank syariah untuk “mengurangi tingkat kehilangan nasabah”, yaitu:

- 1) Menentukan dan mengukur tingkat bertahannya nasabah, misalnya: bagi sebuah bank, ukurannya adalah tingkat bertahannya nasabah bank.
- 2) Membedakan berbagai penyebab hilangnya nasabah dan mengidentifikasi penyebab yang bisa ditangani secara lebih

⁹Kasmir, *Op. Cit.*, hlm 202.

¹⁰KuatIsmanto, *ManajemenSyariah*, (Yogyakarta: PustakaPelajar, 2009), hlm. 283.

baik, misalnya: hilangnya nasabah disebabkan buruknya pelayanan atau produk yang jelek.

- 3) Mengestimasi besarnya keuntungan yang hilang akibat hilangnya nasabah secara tidak perlu, yaitu keuntungan yang bisa dihasilkan nasabah jika ia terus membeli selama jangka waktu normal.
- 4) Menghitung jumlah biaya untuk mengurangi tingkat kehilangan nasabah.

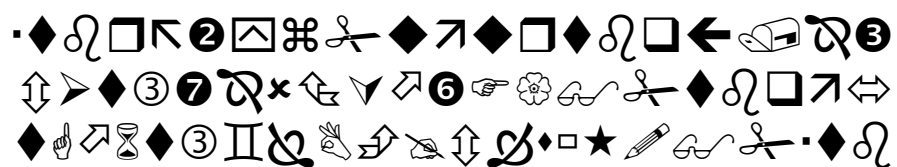
Sedangkan untuk mempertahankan nasabah ada dua cara yaitu:

- 1) Menciptakan “hambatan beralih pemasok yang besar”. Nasabah cenderung tidak akan beralih pemasok jika biaya modalnya tinggi, biaya pencariannya tinggi potongan sebagai nasabah setia hilang.
- 2) Memberikan kepuasan nasabah yang tinggi, akibatnya nasabah akan loyal. Tugas untuk menciptakan loyalitas yang tinggi disebut “*relationship marketing*”.¹¹

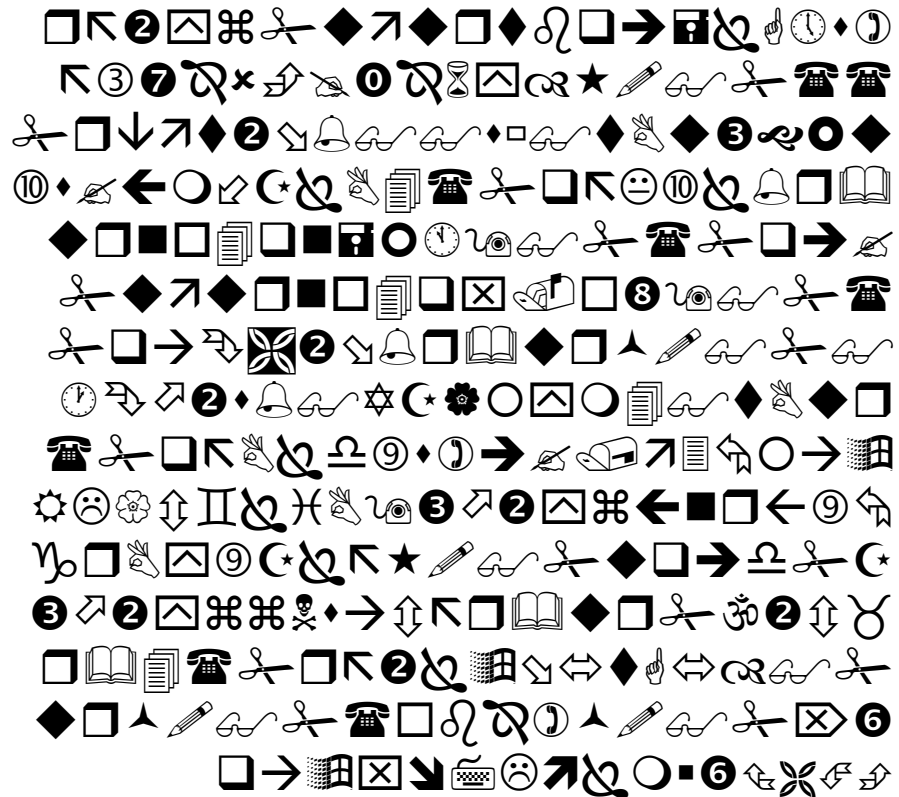
3. Dasar Hukum Penghimpun Dana

a. Landasan Al-Qur'an dan Hadits

Dasar hukum akad *Muḍarābah* terdapat dalam *Q.S al Muzammil: 20* adalah sebagai berikut :



¹¹*Ibid.*, hlm. 284.



Artinya: “Dan orang-orang yang berjalan di mukabumimencarisebagiankarunia Allahdan orang-orang yang lainlagiberperang di jalan Allah.Makabacalahapa yang mudah (bagimu) dari Al Quran dandirikanlahsembahyang, tunaikanlah zakat danberikanlahpinjamankepada Allah pinjaman yang baik. dankebaikanapasaja yang kamuperbuatuntukdirimuniscayakamumemperoleh (balasan)nya di sisi Allah sebagaibalasan yang paling baikdan yang paling besarpahalanyadanmohonlahampunankepada Allah.Sesungguhnya Allah MahaPengampunlagiMahaPenyayang.¹²

Kata kunci

- Yadhribûna* :Mereka berjalan
- Fil ardhi* : Di muka bumi
- Yabtaghûna* : Mereka Mencari
- Min fadhllillâhi*: Sebagian dari karunia Allah

¹²Dwi Suwiknyo, *Kompilasi Tafsir Ayat-Ayat Ekonomi Islam*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010), hlm. 182.

Adapun tafsir dari ayat di atas adalah sebagai berikut:

Qs. Al- Muzammil ayat 20 secara umum membicarakan shalat malam yaitu $\frac{2}{3}$ malam, $\frac{1}{2}$ nya atau $\frac{1}{3}$ nya. Hanya saja, shalat tersebut tidaklah wajib terlebih bila adanya *uzur* seperti sakit, bekerja atau sedang dalam peperangan. Ayat ini juga tidak membedakan antara usaha dalam berjihad mengangkat senjata dengan bekerja menjemput rezeki. Selain itu, dianjurkan juga untuk memberikan pinjaman kepada Allah.

Keterkaitan dengan *muḍarābah* karena yang menjadi *wajhud dilālah* atau argumen dan ayat tersebut yaitu kata *yadhribuna* yang sama dengan akar kata *muḍarābah*, yaitu menjalankan suatu perjalanan usaha. “orang-orang yang berjalan di muka bumi mencari sebagian karunia Allah.” Diriwayatkan oleh Thabrani dari Ibnu Abbas bahwa Abbas bin Abdul Muthalib jika memberikan dana ke mitra usahanya secara *muḍarābah*, ia mensyaratkan agar dananya tidak dibawa mengarungi lautan, menuruni lembah yang berbahaya atau membeli ternak. Jika menyalahi peraturan tersebut, bertanggung jawab atas dana tersebut. Disampaikanlah syarat-syarat tersebut kepada Rasulullah saw dan beliau memperbolehkannya.¹³

¹³*Ibid.*, hlm. 183-184.

b. Fatwa No: 02/DSN-MUI/IV/2000 tentang Tabungan

Fatwa Dewan Syariah Nasional No: 02/DSN-MUI/IV/2000 tentang Tabungan menimbang, memperhatikan:Memutuskan, menetapkan: Fatwa tentang tabungan.

1) Pertama: Tabungan ada dua jenis:

- a) Tabungan yang tidak dibenarkan secara syariah, yaitu tabungan yang berdasarkan perhitungan bunga.
- b) Tabungan yang dibenarkan yaitu tabungan yang berdasarkan prinsip *Muḍarābah* dan *Wadī'ah*.

2) Kedua: Ketentuan Umum Tabungan berdasarkan *Wadī'ah* adalah:

- a) Bersifat simpanan.
- b) Simpanan bisa diambil kapan saja (*On Call*) atau berdasarkan kesepakatan.
- c) Tidak ada imbalan yang diisyaratkan, kecuali dalam bentuk pemberian (*athaya*) yang bersifat sukarela dari pihak bank.¹⁴

3) Ketiga: Ketentuan Umum Tabungan berdasarkan *Muḍarābah*

- a) Bank bertindak sebagai pengelola dana (*muḍārib*) dan nasabah bertindak sebagai pemilik dana (*Ṣāhibulmāāl*)
- b) Pembagian keuntungan dinyatakan dalam bentuk nisbah yang disepakati

¹⁴Zainuddin Ali, *Op. Cit.*, hlm. 244-245.

- c) Penarik dana oleh nasabah hanya dapat dilakukan sesuai waktu yang disepakati
- d) Bank dapat membebaskan kepada nasabah biaya administrasi biaya-biaya terkait langsung dengan biaya pengelolaan rekening.
- e) Bank tidak diperkenankan mengurangi nisbah keuntungan nasabah tanpa persetujuan nasabah yang bersangkutan.¹⁵

3. Strategi Pemasaran

a. Pengertian Strategi Pemasaran

Kata strategi berasal dari bahasa Yunani yang berarti *Strategos* yang berarti komandan militer. Saat ini kata strategi digunakan dalam berbagai bidang antara lain manajemen, perdagangan dan olahraga. Strategi dalam sebuah olahraga diperlukan oleh sebuah tim untuk memenangkan sebuah pertandingan. Sama juga perusahaan yang juga membutuhkan strategi untuk memenangkan pertandingan di dunia bisnis sesuai dengan tujuan yang telah ditentukan. Pengertian strategi yaitu keunggulan bersaing guna mengubah kekuatan perusahaan atau organisasi sehingga menjadi sebanding atau melebihi kekuatan pesaing dengan cara yang paling efisien.¹⁶

¹⁵Andi Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2009), hlm. 76-77.

¹⁶Senja Nilasari, *Manajemen Strategi itu Gampang*, (Jakarta: Dunia Cerdas, 2014), hlm. 2-3.

Pada dasarnya pemasaran berasal dari adanya pasar, yaitu tempat bertemunya penjual atau pembeli di daerah atau area yang didalamnya terdapat kekuatan-kekuatan permintaan dan penawaran yang saling bertemu untuk membentuk suatu harga. Sedangkan pengertian pemasaran tidak lain dari pada suatu proses perpindahan barang atau jasa dari tangan produsen ketangan konsumen.

Beberapa ahli memberikan macam-macam defenisi tentang pemasaran antara lain:

- 1) Menurut Stanton: Pemasaran meliputi seluruh sistem yang berhubungan dengan kegiatan untuk merencanakan dan menentukan harga, hingga mempromosikan dan mendistribusikan barang atau jasa yang memuaskan pembeli, baik yang aktual maupun yang potensial.
- 2) Philip Kotler dalam Kasmir: Suatu proses sosial manajerial dengan mana individu dan kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan yang mereka inginkan dengan cara menciptakan serta mempertukarkan produk dan nilai kepada pihak lain.¹⁷

Dari pengertian diatas dapat diuraikan bahwa pemasaran merupakan usaha untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan para nasabahnya terhadap produk dan jasa. Sedangkan menurut kamus perbankan bahwa pasar (*market*) adalah tempat pertemuan yang dipergunakan untuk membeli dan menjual, pusat perdagangan,

¹⁷Kasmir, *StudiKelayakanBisnis*, (Jakarta: Kencana, 2012), hlm. 46.

permintaan, harga atau nilai pada waktu tertentu.¹⁸ Untuk mengetahui kebutuhan dan keinginan dari konsumen maka setiap perusahaan memerlukan adanya riset pemasaran, karena dalam melakukan riset pemasaran inilah bisa diketahui keinginan dan kebutuhan konsumen terhadap produk dan jasa yang ditawarkan oleh perusahaan yang sebenarnya.¹⁹

Pemasaran merupakan fungsi utama dalam suatu perusahaan, karena tanpa pemasaran barang dan jasa yang diproduksi tidak akan ada manfaatnya. Demikian pula sumber daya manusia yang tersedia harus disesuaikan kemampuannya agar mampu memproduksi barang dan jasa serta mampu memasarkannya kepada masyarakat yang nantinya menjadi pelanggan terhadap produk dan jasa yang ditawarkan.

b. Tujuan Pemasaran

Tujuan Pemasaran adalah mengetahui dan memahami pelanggan sedemikian rupa sehingga produk atau jasa itu cocok dengan pelanggan. Idealnya, pemasaran hendaknya menghasilkan seorang pelanggan yang siap yang siap untuk membeli semua yang dibutuhkan, selanjutnya adalah menyediakan produk dan jasa tersebut.²⁰ Strategi pemasaran dikatakan berhasil apabila dapat

¹⁸Komaruddin, *Kamus Perbankan*, (Jakarta: Rajawali Pers, 1984), hlm. 92.

¹⁹Kasmir, *Op.Cit*, hlm. 53.

²⁰Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: PT. Macan Jaya Cemerlang, 2007), hlm.

memaksimalkan volume penjualan yang menguntungkan dalam jangka waktu panjang.²¹

Dalam praktiknya tujuan suatu perusahaan dapat bersifat jangka pendek maupun jangka panjang. Dalam jangka pendek biasanya hanya bersifat sementara dan juga dilakukan sebagai langkah untuk mencapai tujuan jangka panjang. Demikian pula dalam hal menjalankan kegiatan pemasaran suatu perusahaan memiliki kepentingan untuk mencapai tujuan yang diharapkan.²²

c. Lingkungan Yang Mempengaruhi Pemasaran

Lingkungan pemasaran perusahaan terdiri dari pelaku-pelaku dan kekuatan yang mempengaruhi kemampuan perusahaan untuk mengembangkan dan mempertahankan transaksi-transaksi dan hubungan yang menguntungkan dengan pelanggan sasaran.

Adapun lingkungan yang mempengaruhi pemasaran adalah sebagai berikut:

1) Lingkungan Internal

Lingkungan internal adalah suatu pengaruh lingkungan yang bersumber dari dalam perusahaan yang secara langsung akan berpengaruh pada kinerja perusahaan secara keseluruhan.

Faktor-faktor yang harus dianalisis:

a) Segmentasi Pasar

²¹M. Manullang, *Pengantar Bisnis*, (Yogyakarta: Gadjamada Press, 2008), hlm. 209.

²²Muhammad Isa, *Diktat Manajemen Pemasaran Bank Revisi II*, (IAIN Padangsidimpuan, 2014), hlm. 6-7.

Segmentasi pasar adalah kegiatan mengelompokkan pasar sasaran menjadi pasar sasaran menjadi pasar yang mempunyai karakteristik atau sifat yang sama (homogen), dimana tiap kelompok (bagian) dapat dipilih sebagai pasar yang dituju (ditargetkan) untuk dicapai dengan bauran pemasaran yang khusus (tersendiri).

Variabel utama untuk melakukan segmentasi pasar terdiri dari berbagai sudut pandang seperti: segmentasi berdasarkan geografis yaitu membagi pasar berdasarkan wilayah tertentu, segmentasi berdasarkan demografis yaitu membagi pasar berdasarkan kependudukan, segmentasi berdasarkan psikografis yaitu membagi pasar berdasarkan kriteria, segmentasi berdasarkan perilaku yaitu disusun berdasarkan tingkah laku atau kebiasaan.

b) Menetapkan Pasar Sasaran (*Targetting*)

Menetapkan pasar sasaran artinya mengevaluasi keaktifan segmen, kemudian memilih salah satu dari segmen pasar atau lebih untuk dilayani.

c) Menentukan Posisi Pasar (*Market Positioning*)

Pengertian posisi produk adalah bagaimana suatu produk yang didefinisikan oleh nasabah atau konsumen atas dasar atribut-atributnya. Produk atau jasa diposisikan pada posisi yang diinginkan oleh nasabah, sehingga dapat

menarik minat nasabah untuk membeli produk atau jasa yang ditawarkan

d) Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*)

Dalam membeli dan memilih produk yang diinginkan konsumen mempunyai berbagai macam pertimbangan antara lain: produk itu sendiri, kualitasnya, dimana tersedia/tempat membelinya dan informasi mengenai produk tersebut. Untuk industri jasa, termasuk perbankan dikenal bauran pemasaran dengan istilah 7P sebagai berikut:

- *Product*

Untuk memenangkan persaingan harus memilih strategi produk apakah mengubah produk yang sudah ada, menambah produk baru (penganekaragaman produk), pemberian merk, kemasan maupun fitur produk.

- *Price*

Harga adalah jumlah uang (ditambah beberapa barang kalau mungkin) yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari produk beserta pelayanannya. Faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat harga, antara lain: keadaan perekonomian, penawaran dan permintaan, persaingan, biaya dan tujuan perusahaan.

- *Promotion*

Promosi dilakukan dengan tujuan menginformasikan dan mempengaruhi pasar akan produk bank melalui kegiatan-kegiatan periklanan, penjualan pribadi (*personal selling*), publisitas dan sebagainya. Dengan kegiatan tersebut bank dapat membujuk nasabah agar tetap loyal memakai produk bank atau bahkan dapat ditingkatkan loyalitasnya sehingga enggan untuk meninggalkan produk bank. Begitu juga nasabah yang pernah kecewa dan meninggalkan bank bersedia kembali menjadi nasabah setia.

- *Place*

Dengan jaringan bisnis yang banyak, handal dan sebaran yang tepat akan sangat membantu bank untuk mendistribusikan produknya kepada para nasabah dengan efektif. Nasabah akan mudah dan cepat memperoleh produk dibandingkan dengan apabila tempat nasabah jauh dari saluran distribusi. Dewasa ini juga mulai marak pelayanan tembus waktu dan jarak dikarenakan bank dapat menyediakan pelayanan jarak jauh dengan teknologi komputer *on line*.

- *People*

People atau sumber daya manusia (SDM) mutlak diperlukan bank untuk bertahan. Betapapun

canggihnya peralatan bank tetapi tetap membutuhkan campur tangan manusia. Manusia, termasuk nasabah, mempunyai perasaan dan emosi yang tidak akan terpuaskan bila hanya dilayani dengan mesin tetapi juga harus mendapat pelayanan secara manusiawi dan ramah.

- *Process*

Proses pelayanan juga sangat menentukan keberhasilan bank untuk memikat nasabah. Dalam hal ini faktor kecepatan, keamanan dan kenyamanan dalam bertransaksi perlu diperhatikan.

- *Physical*

Selain dari bentuk fisik produk yang dijual, maka bentuk fisik dari *outlate* tempat pelayanan juga sangat mempengaruhi tingkat kepuasan nasabah. Bentuk gedung kantor dan ruangn kerja serta *lay out* yang menarik maupun kelengkapan fasilitasnya dapat mempengaruhi *image* masyarakat atau nasabah.

d. Konsep Pemasaran dalam Islam

Konsep dasar *Spritualisasi Marketing* adalah tata olah cipta, rasa, hati karsa (Implementasi) yang dibimbing oleh integrasi keimanan, ketaqwaan, dan ketaatan kepada syariah Allah swt. Jika iman, taqwa dan taat syariah ini semua dilakukan maka aktivitas *marketing* itu tidak ada sangkut pautnya dengan syariah Islam.

Dalam al-Quran dan hadits kita dapat melihat bagaimana ajaran Islam mengatur kehidupan bisnis (pemasaran) seorang muslim seperti dalam Q.S. An-Nisā' ayat 29 yang berbunyi :

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu. (Q.S. An-Nisā': 29).

Dari ayat tersebut tersebut telah memberikan penjelasan mengenai konsep pemasaran yang berorientasi syariah islam yaitu janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, artinya kebutuhan dan keinginan untuk memperoleh produk (permintaan) tidak diperoleh dengan cara bathil (bohong, tipu, rampok, curi dan korupsi). Kemudian pada kalimat kecuali dengan suka sama suka artinya bahwa untuk memperolehnya harus dilakukan pertukaran (barang dari marketer-uang dari konsumen)

proses pertukaran unit (barang dan uang) inilah transaksi yang dilakukan dengan suka sama suka.²³

e. Implementasi Strategi Pemasaran dengan Analisis SWOT

Setelah dilakukannya proses analisis maka tahap selanjutnya adalah implementasi strategi. Strategi yang sudah dipilih selanjutnya dilaksanakan perusahaan. Implementasi perusahaan adalah pengelolaan bermacam-macam peralatan organisasi manajemen yang mengarahkan dan mengendalikan pemanfaatan sumber daya perusahaan melalui strategi perusahaan yang dipilih. Implementasi perusahaan memang lebih sulit dari pada perumusannya.

Berdasarkan hasil penelitian pada beberapa perusahaan besar, sebagian perusahaan mengalami permasalahan dalam dalam eksekusi sebuah strategi. Permasalahan yang mereka hadapi diantaranya terlalu lama dalam merencanakan koordinasi yang tidak efektif, karyawan yang tidak mampu, faktor lingkungan dan lain-lain. Permasalahan tersebut bisa jadi membuat strategi perusahaan menjadi gagal.²⁴

4. Analisis SWOT

²³Ali Hasan, *Marketing Bank Syariah*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2010), hlm. 12-13.

²⁴SenjaNilasari, *Op. Cit.*, hlm. 133-134.

a. Pengertian Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah singkatan dari bahasa Inggris *Strength* (Kekuatan), *Weaknesses* (Kelemahan), *Opportunities* (Peluang) dan *Threats* (Ancaman).²⁵ Analisis ini terbagi atas empat komponen dasar yaitu: S=*Strength* adalah situasi atau kondisi yang merupakan kekuatan dari organisasi atau program saat ini. W=*Weaknesses* adalah situasi atau kondisi yang merupakan kelemahan dari organisasi atau program saat ini. O=*Opportunity* adalah situasi atau kondisi yang merupakan dari luar organisasi dan memberikan peluang berkembang bagi organisasi dimasa depan. T=*Threat* adalah situasi yang merupakan ancaman bagi organisasi yang datang dari luar organisasi yang dapat mengancam eksistensi organisasi dimasa depan.²⁶

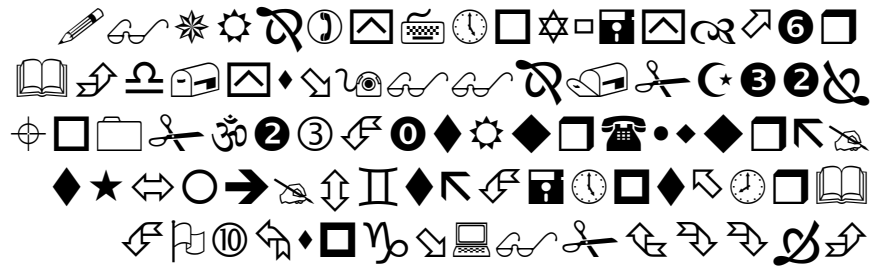
Sedangkan analisis SWOT syariah dalam konsep Basyir wa Nazir (kegembiraan dan peringatan) yang dinyatakan dalam al-Qur'an bagi melihat kekurangan dan kelebihan dalam diri seseorang individu. Dari pada hasil ini akan dikenali produk dan pengkidmatan yang sesuai untuk dijual. Dalam Al-Qur'an terdapat beberapa ayat yang menceritakan konsep tersebut yaitu Q.s al-Baqarah: 119 dan Q.s Al Fatir: 24.²⁷

Adapun ayat yang menceritakan tentang konsep analisis SWOT yang terdapat pada Q.s Al Baqarah adalah sebagai berikut:

²⁵Kuat Ismanto, *Op.Cit*, hlm. 190.

²⁶Sondang P. Siagian, *Manajemen Stratejik*, (Jakarta: Bumi Aksara, 1995), hlm. 172.

²⁷AizuddinurZakaria, *RahsiaJutawan Islam Abdul Rahman bin Auf*, (Jakarta: PTS Professional Publishing SDN, BHD, 2012), hlm. 89.



Artinya: Sesungguhnya Kami telah mengutusmu (Muhammad) dengan kebenaran sebagai pembawa berita gembira dan pemberi peringatan dan kamu tidak akan diminta (pertanggung jawaban) tentang penghuni-penghuni neraka.²⁸

Ayat ini tidak ditujukan atau berbicara tentang mereka. Redaksinya ditujukan langsung kepada Nabi Muhammad saw. yang disertai dengan kata yang mengandung pengukuhan. *Sesungguhnya*, dan penegasan bahwa bahwa *Kami telah mengutusmu*, hai Nabi Muhammad, *dengan haq* yakni dengan benar dan membawa kebenaran. Pemilihan beliau sebagai Rasul adalah benar dan *haq*. Risalah dan ajaran yang disampaikan_Nya juga benar dan *haq* karena semuanya dari Kami, yakni Allah swt.

Keengganan mereka untuk percaya sangat menyedihkan bahkan merisaukan Nabi saw. Karena itu, Nabi Muhammad diingatkan bahwa engkau hanya Kami tugaskan *sebagai pembawa berita gembira dan pemberi peringatan*. Dan karena itu pula, penutup ayat ini menghibur beliau bahwa, “*dan kamu wahai Muhammad, tidak akan diminta pertanggung jawaban tentang*

²⁸M. Quraish Shihab, *Tafsir Al-Mishbah*, (Jakarta: Lentera Hati, 2002), hlm 365.

penghuni-penghuni neraka. “Yakni mereka yang mengingkari risalahmu dan menolak al-Qur’an sebagai firman Allah adalah penghuni-penghuni neraka, wajar jika mereka tidak beriman kepadamu.”²⁹

Tabel II.1

	Dalam	Luar
Basyir (Kegembiraan) Tentukan produk yang sesuai dengan diri	Kekuatan/Kelebihan	Peluang Bisnis
Nazir (Peringatan) Perbaiki Skill Jualan	Kelemahan	Ancaman Bisnis ³⁰

Jadi, maksud tabel diatas adalah Basyir (kegembiraan) dan Nazir (Peringatan) yaitu membandingkan faktor dari dalam perusahaan tersebut kekuatan dan kelemahan dengan faktor dari luar perusahaan peluang dan ancaman. Apabila dilihat dari kekuatannya, maka yang menjadi pertanyaan disini adalah apakah produk kita memiliki kemampuan bersaing dengan produk bank pesaing, apakah kita dikenal sebagai pemimpin pasar dan apakah kita memiliki teknologi yang sesuai dengan perkembangan zaman. Sedangkan kalau dilihat dari kelemahannya adalah apakah kita dapat mengerjakan sesuatu lebih baik dibandingkan pesaing, apakah nasabah memiliki kesan positif terhadap produk kita dan apakah kita memiliki masalah operasional yang serius. Jadi kita harus mengetahui kekuatan dan kelemahan dari produk tersebut.

²⁹*Ibid.*, hlm. 366.

³⁰Aizuddin Zakaria, *Op.Cit.*, hlm. 89.

Sedangkan Nazir itu merupakan peringatan agar kita mengetahui apa yang menjadi peluang dan ancaman dari produk kita. Maka yang harus kita ketahui disini adalah apakah kita dapat memasuki segmen pasar baru dan apakah kondisi ekonomi secara umum menggairahkan. Sedangkan jika dilihat dari ancamannya adalah apakah pesaing kita lebih kuat kondisinya dan apakah perusahaan kita mendapat serangan dari pesaing-pesaing baru. Maka dari itu kita harus mengetahui dan menyusun strategi terbaik perusahaan dalam memasarkan produknya ataupun memajukannya.³¹

SWOT adalah cara evaluasi terhadap keseluruhan kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman.³² Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi. Berdasarkan logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strength*) dan peluang (*opportunity*) secara bersamaan dan meminimalkan kelemahan (*weakness*) dan ancaman (*threat*). Jadi, analisis SWOT membandingkan faktor eksternal peluang dan ancaman dengan faktor internal kekuatan dan kelemahan.³³

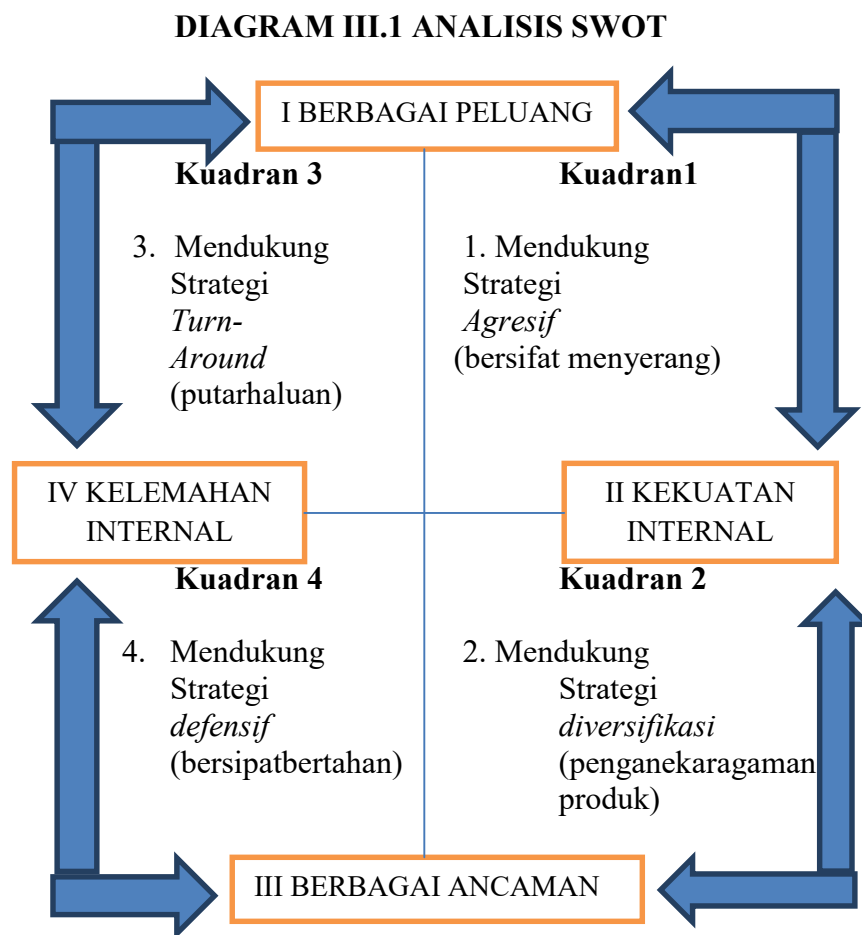
Penelitian menunjukkan bahwa kinerja perusahaan dapat ditentukan oleh kombinasi faktor internal dan eksternal. Kedua faktor tersebut harus dipertimbangkan dalam analisis SWOT. SWOT adalah singkatan dari lingkungan Internal *Strength* dan

³¹Muhammad Isa, *Op. Cit.*, hlm. 38-39.

³²*Ibid.*, hlm. 38.

³³Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran Edisi Ketiga Belas*, (Jakarta: PT. Erlangga, 2009), hlm. 64.

Weakness serta lingkungan Eksternal *Opportunities* dan *Threats* yang dihadapi duna bisnis. Analisis SWOT membandingkan antara faktor eksternal peluang (*opportunities*) dan ancaman (*Threats*) dengan faktor internal kekuatan (*Strengths*) dan kelemahan (*Weakness*).³⁴ Kinerja perusahaan dapat ditentukan oleh kombinasi faktor internal dan eksternal seperti diagram analisis SWOT berikut ini:



Kuadran I: Ini merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Perusahaan tersebut memiliki peluang dan

³⁴Freddy Rangkuti, *Teknik Membedah Kasus Bisnis Analisis*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2016), hlm. 20.

kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*growth oriented strategy*).

Kuadran 2: Meskipun menghadapi menghadapi, perusahaan ini masih memiliki kekuatan dari segi internal. Strategi yang harus diterapkan adalah menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang jangka panjang dengan cara strategi diversifikasi (produk/pasar).

Kuadran 3: Perusahaan menghadapi peluang pasar yang sangat besar, tetapi dilain pihak, ia menghadapi beberapa kendala/kelemahan internal. Kondisi bisnis pada kuadran 3 ini mirip dengan *QuestionMark* pada BCG Matrix. Fokus strategi perusahaan ini adalah meminimalkan masalah-masalah internal perusahaan sehingga dapat merebut peluang pasar yang lebih baik. Misalnya, *Apple* menggunakan strategi peninjauan kembali teknologi yang dipergunakan dengan cara menawarkan produk-produk baru dalam industri *microkomputer*.

Kuadran 4: Ini merupakan situasi yang sangat tidak menguntungkan, perusahaan tersebut menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan internal.³⁵

b. Fungsi Analisis SWOT

³⁵*Ibid.*, hlm. 20-21.

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

Analisis SWOT berguna untuk menganalisa faktor-faktor di dalam perusahaan yang memberikan andil terhadap kualitas pelayanan atau salah satu komponennya sambil mempertimbangkan faktor-faktor eksternal.

c. Tujuan Analisis SWOT³⁶

Tujuan utama analisis SWOT adalah mengidentifikasi strategi yaitu untuk mengetahui tujuan kekuatan dan kelemahan perusahaan secara keseluruhan. Maksudnya untuk mengetahui kelemahan perusahaan dan menjadikan kelemahan itu menjadi suatu kekuatan serta mencoba menghilangkan ancaman untuk dijadikan suatu peluang. Maka perlu diidentifikasi ancaman dan peluang yang dihadapi serta kekuatan dan kelemahan yang dimiliki oleh suatu perusahaan melalui penelaahan terhadap lingkungan usaha dan potensi sumber daya perusahaan dalam menetapkan sasaran dan merumuskan strategi organisasi yang realistis dalam mewujudkan visi dan misinya maka tujuan analisis SWOT adalah kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dimiliki dan akan dihadapi perusahaan. Jadi analisis SWOT berguna untuk menganalisis faktor-

³⁶Kuat Ismanto, *Op.Cit.*, hlm. 190.

faktor didalam organisasi yang memberikan andil terhadap kualitas pelayanan atau salah satu komponennya sambil mempertimbangkan faktor-faktor eksternal.

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 berikutnya apabila ada perubahan dalam menghadapi pesaing.³⁷

d. Manfaat Analisis SWOT

Manfaat analisis SWOT adalah apabila telah secara jelas ditentukan dalam bisnis apa perusahaan beroperasi dan arah mana perusahaan menuju ke masa depan serta ukuran apa saja yang digunakan untuk menilai keberhasilan manajemen perusahaan dalam menjalankan misinya dan mewujudkan visinya. Dari hasil analisis akan memetakan perusahaan terhadap lingkungannya dan menyediakan pilihan strategi umum yang sesuai, serta dijadikan dasar dalam menetapkan sasaran-sasaran perusahaan.

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

³⁷Ikatan Bankir Indonesia, *Strategi Sukses Bisnis Bank* (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2014), hlm. 182-183.

organisasi akan mengetahui dan memahami kekuatan, kelemahan, kesempatan dan tantangan yang dihadapi.³⁸

Analisis SWOT berikut menangkap kekuatan dan kelemahan utama perusahaan dan menggambarkan peluang serta ancaman yang dihadapi pengasus.³⁹ Setiap satuan bisnis perlu segera mengidentifikasi dan menilai berbagai pilihan strategi yang tersedia bagi masing-masing perusahaan bisnis tersebut. Beraneka ragam faktor harus diperhitungkan dalam melakukan analisis yang bersifat strategik pada tingkat satuan bisnis sehingga terpilihnya satu alternatif tertentu yang diyakini merupakan tingkat keputusan yang paling tepat.

Faktor kekuatan dan kelemahan terdapat dalam tubuh suatu organisasi termasuk suatu bisnis tertentu sedangkan peluang dan ancaman merupakan faktor-faktor lingkungan yang dihadapi oleh organisasi atau perusahaan yang bersangkutan. Jika dikatakan bahwa analisis SWOT merupakan instrumen yang ampuh dalam melakukan analisis strategi, kemampuan tersebut terdapat pada kemampuan para penentu strategi perusahaan untuk memaksimalkan peranan faktor kekuatan dan pemanfaatan peluang sehingga sekaligus berperan sebagai alat untuk meminimalisi kelemahan yang terdapat pada tubuh organisasi dan menekan dampak ancaman yang timbul dan harus dihadapi. Jika para penentu strategi perusahaan dapat

³⁸Kuat Ismanto, *Op. Cit.*, hlm. 191.

³⁹Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Op. Cit.*, hlm. 63.

melakukan kedua hal tersebut dengan tepat biasanya upaya untuk memilih dan menentukan strategi yang efektif membuahkan hasil yang diharapkan.⁴⁰

a. *Strength* (Kekuatan)

Yang dimaksud dengan faktor kekuatan yang dimiliki oleh suatu perusahaan adalah antara lain adalah kompetensi khusus yang terdapat dalam organisasi yang berakibat pada pemilikan keunggulan komparatif oleh unit usaha dipasaran, maksudnya adalah bahwa bisnis memiliki sumber, keterampilan yang membuatnya lebih kuat dari pada pesaing dalam memuaskan kebutuhan pasar yang telah direncanakan. Misalnya dalam bidang keunggulan antara lain ialah kekuatan pada sumber kekuatan, citra positif dipasar, keunggulan kedudukan pasar, hubungan dengan pemasok dan loyalitas pengguna produk dan kepercayaan para berbagai pihak yang berkepentingan.⁴¹

- a) Pengalaman dan pemahaman yang mendalam tentang industri
- b) Rancangan produk yang kreatif, tapi praktis
- c) Penggunaan model bisnis yang luwes yang sangat efisien yang memanfaatkan penjualan dan distribusi pelanggan langsung.⁴²

2) *Weakness* (Kelemahan)

Jika berbicara tentang kelemahan yang terdapat dalam tubuh suatu perusahaan yang dimaksud dengan keterbatasan dengan

⁴⁰Sondang P. Siagian, *Op. Cit.*, hlm. 172.

⁴¹*Ibid.*, hlm. 173.

⁴²Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Op. Cit.*, hlm. 63-64.

kelemahan ialah sumber keterampilan dan kemampuan yang menjadi penghalang serius bagi penampilan kinerja organisasi yang memuaskan. Dalam praktek berbagai keterbatasan dan kekurangan kemampuan tersebut dapat dilihat pada sarana dan prasarana yang dimiliki atau tidak dimiliki, kemampuan manajerial 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.

- a) ketergantungan terhadap modal luar yang diperlukan untuk menumbuhkan bisnis
- b) kurangnya pengecer yang dapat bekerja tatap muka dengan pelanggan untuk menghasilkan kesadaran merek dan produk
- c) kesulitan mengembangkan kesadaran merek (*brand awareness*) sebagai perusahaan yang baru berdiri.⁴³

3) *Opportunity* (Peluang)

Defenisi sederhana tentang peluang adalah berbagai situasi lingkungan yang menguntungkan bagi suatu perusahaan. Yang dimaksud dengan berbagai situasi tersebut antara lain kecenderungan penting yang terjadi dikalangan pengguna produk, perubahan dalam kondisi persaingan, hubungan dengan pembeli dan hubungan dengan pemasok yang harmonis.

⁴³Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Op. Cit.*, hlm. 64.

- a) Partisipasi Industri yang sedang bertumbuh
- b) Menurunnya biaya produk melalui skala ekonomi
- c) Kemampuan untuk mengangkat usaha pemasaran partisipan Industri lain untuk membantu mengembangkan pasar umum.

4) *Threat*(Ancaman)

Pengertian ancaman merupakan kebalikan pengertian peluang, dengan demikian dapat dikatakan bahwa ancaman adalah faktor-faktor lingkungan yang tidak menguntungkan suatu perusahaan. Jika tidak diatasi maka ancaman akan menjadi ganjalan bagi perusahaan yang bersangkutan baik untuk masa sekarang maupun masa depan.⁴⁴

- a) Persaingan masa depan/potensial dari peserta pasar yang sudah mapan
- b) Kemerosotan dalam ekonomi yang dapat memiliki efek negatif terhadap pengeluaran pendapatan diskresioner orang, untuk produk-produk kebugaran/rekreasional.⁴⁵

Jika dilihat dari lingkungan eksternal *Oportunity* (Peluang) dan *Threat* (Ancaman) menunjukkan pada berbagai *trend* kejadian ekonomi, sosial, budaya, demografis, lingkungan hidup, hukum dan teknologi yang dapat secara signifikan menguntungkan atau merugikan suatu organisasi dimasa yang akan datang, karena sebagian besar peluang dan ancaman itu berada diluar kendali satu

⁴⁴*Ibid.*

⁴⁵Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Op. Cit.*, hlm. 63-64.

organisasi. Perusahaan perlu merumuskan berbagai strategi untuk mengambil keuntungan dari peluang eksternal dan menghindari atau meminimalkan dampak atau ancaman eksternal.

Kemudian dalam lingkungan internal erat kaitannya dengan *Strength* (Kekuatan) dan *Weaknes* (Kelemahan) merupakan aktifitas terkontrol suatu organisasi yang mampu dijalankan dengan baik dan buruk, kekuatan dan kelemahan ini muncul dalam manajemen, pemasaran dan aktifitas sistem informasi manajemen suatu bisnis. Organisasi harus berjuang untuk menjalankan strategi untuk terus meningkatkan kekuatan internal sekaligus meniadakan kelemahan internal.

Matriks Kekuatan-Kelemahan-Peluang-Ancaman (*Stengths-Weakneses-Opportunities-Threats-SWOT*) adalah sebuah alat pencocokan yang penting dan dapat membantu para manajer mengembangkan empat jenis strategi: Strategi SO (Kekuatan-Peluang), Strategi WO (Kelemahan-Peluang), Strategi ST (Kekuatan-Ancaman), Strategi WT(Kelemahan-Ancaman). Mencocokkan faktor-faktor eksternal dan internal yang utama merupakan bagian tersulit dalam mengembangkan matriks SWOT merupakan penilaian yang baik dan tidak ada satupun paduan yang paling benar. Strategi pertama adalah Strategi SO. Strategi kedua

adalah Strategi WO, Strategi ketiga adalah Strategi ST dan Strategi ke empat adalah Strategi WT.⁴⁶

Strategi SO (*SO Strategies*) memanfaatkan kekuatan internal perusahaan untuk menarik keuntungan dari peluang eksternal. Semua menejer menginginkan organisasi mereka berada dalam posisi dimana kekuatan internal dapat digunakan untuk mengambil keuntungan dari berbagai kejadian dan trend eksternal. Secara umum, organisasi akan menjalankan strategi WO, ST atau WT untuk mencapai situasi dimana mereka dapat melaksanakan strategi SO. Jika sebuah perusahaan memiliki kelemahan besar maka perusahaan akan berjuang untuk mengatasinya dan mengubahnya menjadi kekuatan. Tatkala sebuah organisasi dihadapkan pada ancaman yang besar, maka perusahaan akan menghindarinya untuk berkonsentrasi pada peluang.

Strategi WO (*WO Strategies*) bertujuan untuk memperbaiki kelemahan internal dengan cara mengambil keuntungan dari peluang eksternal. Terkadang, peluang-peluang besar muncul, tetapi perusahaan memiliki kelemahan internal yang menghalanginya memanfaatkan peluang tersebut.

Strategi ST (*ST Strategies*) menggunakan kekuatan sebuah perusahaan untuk menghindari atau mengurangi dampak ancaman eksternal. Hal ini bukan berarti bahwa sebuah organisasi yang kuat

⁴⁶Fred R. David, *Manajemen Strategis* (Jakarta: Salemba Empat, 2009), hlm. 327.

harus selalu menghadapi ancaman secara langsung didalam lingkungan eksternal.⁴⁷

Strategi WT (*WT Strategies*) merupakan taktik defensif yang diarahkan untuk mengurangi kelemahan internal serta menghindari ancaman eksternal. Sebuah organisasi yang menghadapi berbagai ancaman eksternal dan ancaman internal benar-benar dalam posisi yang membahayakan, dalam kenyataan perusahaan semacam itu mungkin harus berjuang untuk bertahan hidup, melakukan merger, pensiutan, menyatakan diri bangkrut atau memilih likuidasi.⁴⁸

e. Tahap Pencocokan

Strategi sering kali didefinisikan sebagai pencocokan yang dibuat suatu organisasi antara sumber daya dan keterampilan internalnya serta peluang dan risiko yang diciptakan oleh faktor-faktor eksternal.⁴⁹ Tahap pencocokan dari kerangka perumusan strategi terdiri atas lima teknik yaitu:

1) Matrik SWOT

SWOT merupakan singkatan dari *strength-weakness-opportunity-threats* yang berarti kekuatan-kelemahan-peluang-ancaman. Keempat kata tersebut berasal dari analisis internal (kekuatan dan kelemahan) serta analisis eksternal (peluang dan ancaman). Matrik ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi

⁴⁷*Ibid.*, hlm327.

⁴⁸*Ibid.*, hlm. 330.

⁴⁹*Ibid.*, hlm. 325.

perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki perusahaan.⁵⁰

2) Matriks BCG (*Boston Consulting Group*)

Metode pendekatan yang paling banyak dipakai untuk analisis korporat adalah BCG *Growth/Share Matrix* yang diciptakan pertama kali oleh *Boston Consulting Group* (BCG). Tujuannya adalah mengembangkan strategi pangsa pasar untuk portofolio produk berdasarkan karakteristik *cash flow-nya*, mengembangkan portofolio produk perusahaan sehingga jelas kekuatan dan kelemahannya, memutuskan apakah perlu memutuskan investasi untuk produk yang tidak menguntungkan, mengalokasikan anggaran pemasaran produk guna memaksimalkan *cash flow* jangka panjang dan mengukur kerja manajemen berdasarkan kinerja produk dipasaran.

3) Matrik Internal dan Eksternal (IE).

Matriks internal eksternal ini dikembangkan dari model *General Electric* (GE-Model). Parameter yang digunakan meliputi parameter kekuatan internal perusahaan dan pengaruh eksternal yang dihadapi. Tujuan penggunaan model ini untuk memperoleh strategi bisnis di tingkat korporat yang lebih detail.⁵¹

4) Matrik *Space*

⁵⁰SenjaNila Sari, *Op. Cit.*, hlm. 110.

⁵¹Freddy Rangkuti, *Op. Cit.*, hlm. 88-95.

Selanjutnya setelah menggunakan analisis matriks IE, perusahaan itu dapat menggunakan matriks *space* untuk mempertajam analisisnya. Tujuannya adalah agar perusahaan itu dapat melihat posisinya. Berdasarkan matriks *space*, analisis tersebut dapat memperlihatkan dengan jelas garis vektor yang bersifat positif baik untuk kekuatan keuangan (KU) maupun kekuatan industri (KI). hal ini menunjukkan perusahaan itu secara finansial relatif cukup kuat sehingga dia dapat mendayagunakan keuntungan kompetitifnya secara optimal melalui tindakan yang cukup agresif untuk merebut pasar.

5) Matrik *Grand strategy*

Masalah yang sering dihadapi dalam penggunaan analisis SWOT ni adalah menentukan: *What will be the principal purposes of the grand strategy?*

Apakah perusahaan ingin memanfaatkan posisi yang kuat atau mengatasi kendala yang ada? Model yang lebih spesifik adalah dengan menggunakan *grand strategy selection matrix*.⁵²

f. Tahap Analisis

Setelah mengumpulkan semua informasi yang berpengaruh terhadap kelangsungan perusahaan, tahap selanjutnya adalah memanfaatkan semua informasi tersebut dalam model kuantitatif perumusan strategi. Sebaiknya kita menggunakan beberapa model

⁵²Freddy Rangkuti, *Op. Cit.*, hlm. 100.

sekaligus, agar dapat memperoleh analisis yang lebih lengkap dan akurat. Model yang dapat digunakan adalah sebagai berikut:

1) Matrik TOWS atau Matrik SWOT

Alat yang dipakai untuk menyusun faktor-faktor strategis perusahaan adalah matrik SWOT. Matrik ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki. Matrik ini dapat menghasilkan empat set kemungkinan alternatif strategis.

DIAGRAM IV.1 Matriks SWOT

IFAS EFAS	STRENGTHS (S) Tentukan 5-10 faktor-faktor kelemahan internal	WEAKNESSES (W) 0,30 Tentukan 5-10 kekuatan internal
OPPORTUNITIES (O) Tentukan 5-10 faktor peluang eksternal	STRATEGI SO Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	STRATEGI WO Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
THREATS (T) Tentukan 5-10 faktor ancaman eksternal	STRATEGI ST Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	STRATEGI WT Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman ⁵³

a) Strategi SO

Strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan

⁵³*Ibid.*, hlm. 83.

untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya.

b) Strategi ST

Strategi ST adalah strategi dalam menggunakan kekuatan dalam 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 *defensive* dan perusahaan meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.⁵⁴

2) Matrik BCG

Metode pendekatan yang paling banyak digunakan untuk analisis korporat adalah BCG *Growth/share matrix* yang diciptakan pertama kali oleh *Boston Consulting Group (BCG)*

Cara penggunaan matrik BCG

- (a) Mengidentifikasi unit analisis.
- (b) Mengumpulkan data statistik yang diperlukan untuk analisis.
- (c) Menghitung pangsa pasar relatif.
- (d) Membuat plot pangsa pasar pada diagram matrik BCG

⁵⁴*Ibid.*, hlm. 84.

(e) Rumusan setiap kuadran

3) Matrik *General Electric*

Model ini membutuhkan parameter faktor daya tarik industri (*industri attractiveness factor*) dan faktor kekuatan bisnis (*business strenght factor*).⁵⁵

4) Matrik Internal Eksternal

Matrik Internal Eksternal ini dikembangkan dari model *General Electric* (GE-Model). Parameter yang digunakan meliputi parameter kekuatan internal perusahaan dan pengaruh eksternal yang dihadapi. Tujuan penggunaan model ini yaitu untuk memperoleh strategi bisnis ditingkat korporat yang lebih detail.⁵⁶

5) Matrik *Space*

Selanjutnya setelah menggunakan model analisis matrik IE, perusahaan itu dapat menggunakan matrik *space* 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 *financial* relatif cukup kuat sehingga dia dapat

⁵⁵*Ibid.*, hlm. 92.

⁵⁶*Ibid.*, hlm. 95.

mendayagunakan keuntungan kompetitifnya secara optimal melalui tindakan yang cukup agresif untuk merebut pasar.

Dalam penelitian ini peneliti melakukan analisis dengan menggunakan matrik SWOT untuk membandingkan antara faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dengan faktor eksternal (ancaman dan peluang). Selain itu dengan menggunakan matrik SWOT dapat menggambarkan secara jelas mengenai ancaman dan peluang yang sesuai dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya.⁵⁷

B. Penelitian Terdahulu

Untuk memperkuat penelitian ini, maka peneliti mengambil penelitian terdahulu. Adapun penelitian yang terkait dengan analisis SWOT yang sudah dilakukan oleh peneliti lain diantaranya dapat dilihat pada tabel berikut:

⁵⁷*Ibid.*, hlm. 99.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Waktu dan Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian ini dilaksanakan di PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan yang beralamat di Jalan Merdeka No.12 Padangsidempuan (di depan Plaza ATC). Adapun penelitian ini dilakukan mulai dari bulan Maret sampai dengan bulan Oktober Tahun 2017.

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah menggunakan penelitian kualitatif analisis deskriptif. Penelitian kualitatif adalah penelitian yang digunakan dengan mengamati fenomena disekitarnya dengan menggunakan logika ilmiah.¹ Deskriptif yaitu menggambarkan dan menginterpretasikan objek penelitian secara apa adanya sesuai dengan hasil penelitiannya. Penelitian deskriptif ini pada umumnya dilakukan dengan, tujuan utama yaitu menggambarkan secara sistematis fakta dan karakteristik objek atau subjek yang diteliti secara tepat.²

B. Unit Analisis/Subjek Penelitian

Unit analisis dalam penelitian merupakan satuan tertentu yang diperhitungkan sebagai suatu subjek penelitian. Dalam hal ini, subjek penelitian dapat berupa benda, manusia, atau dalam penelitian lain berupa

¹Lexy J. Moeleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Remaja Rosda Karya, 2004), hlm. 5.

²Sukardi, *Metodologi Penelitian Pendidikan*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2012), hlm. 157.

sekolah, lembaga, bank atau desa. Dalam menganalisis data banyaknya satuan menunjukkan banyaknya subjek penelitian, inilah yang dimaksud dengan unit analisis.³

Subjek penelitian adalah subjek yang dituju untuk diteliti oleh peneliti. Dalam penelitian ini yang menjadi subjek adalah *Customer Service, Funding Officer (FO)* yaitu yang menangani produk Tabungan Simpel IB serta Sekolah yang bekerjasama dengan PT Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan yaitu Kepala Sekolah R.A Al Misbah Padangsidimpuan dan Kepala Sekolah MIN Sadabuan.

C. Sumber Data

Adapun data yang digunakan peneliti dalam skripsi ini menggunakan dua sumber data yaitu:

1. Data Primer

Data primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data.⁴ Dalam penelitian ini untuk mendapatkan data primer dapat diperoleh langsung dari pihak manajemen atau wawancara langsung dengan karyawan PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan dan Kepala Sekolah R.A Al- Misbah serta Kepala Sekolah MIN Sadabuan.

³Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Pratek*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2002).

⁴Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, (Bandung: Alfabeta, 2001), hlm. 281.

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah sumber data yang tidak langsung mengumpulkan data kepada pengumpul data, misalnya lewat orang lain atau lewat dokumen.⁵ Data ini juga dapat diperoleh langsung dari arsip PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan serta buku-buku yang berkaitan dengan penelitian dan sumber-sumber yang berkaitan dengan penelitian ini.

D. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling utama dalam penelitian karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data. Teknik pengumpulan data adalah alat bantu yang dipilih dan digunakan oleh peneliti dalam kegiatannya mengumpulkan data, agar kegiatan tersebut menjadi sistematis dan dipermudah olehnya. Untuk memperoleh data-data yang diperlukan dalam penelitian ini, maka peneliti menggunakan cara:

1. Tinjauan Kepustakaan

Tinjauan Kepustakaan yaitu penelitian yang dilakukan di ruang perpustakaan untuk menghimpun dan menganalisis data yang bersumber dari perpustakaan, baik berupa buku-buku, majalah yang diterbitkan secara berkala, dokumen-dokumen dan materi perpustakaan

⁵*Ibid.*, hlm. 291.

lainnya yang dapat dijadikan sumber rujukan untuk menyusun suatu laporan ilmiah.⁶

2. Wawancara

Wawancara adalah teknik pengumpulan data melalui proses tanya jawab lisan yang berlangsung satu arah, artinya pertanyaan datang dari pihak yang mewawancarai dan jawaban diberikan oleh pihak yang diwawancarai. Kedudukan kedua pihak secara berbeda ini terus dipertanyakan selama proses tanya jawab berlangsung, berbeda dengan dialog yang kedudukan pihak-pihak terlibat bisa berubah dan bertukar fungsi setiap saat, waktu proses dialog sedang berlangsung.⁷ Pada penelitian ini peneliti melakukan wawancara dengan karyawan PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan, Kepala Sekolah R.A. Al-Misbahdan MIN Sadabuan.

3. Observasi

Observasi adalah dasar semua ilmu pengetahuan. Para ilmuwan hanya dapat bekerja dengan berdasarkan data yaitu fakta mengenai dunia kenyataan yang diperoleh melalui observasi.⁸ Dalam hal ini penelitian melakukan pengamatan terhadap strategi pemasaran produk yang dilakukan oleh PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan.

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

⁷Abdurrahman Fathoni, *Metode Penelitian dan Teknik Penyusunan Skripsi*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2011), hlm. 105.

⁸Sutrisno Hadi, *Metodologi Research*, (Yogyakarta: Andi Yogyakarta, 2004), hlm. 152.

4. Dokumentasi

Dokumentasi adalah teknik pengumpulan data dengan mempelajari catatan-catatan data pribadi responden, yang dilakukan seorang psikologi dalam meneliti perkembangan seorang klien melalui catatan pribadinya. Dalam penelitian ini peneliti akan mencari data terkait dengan penelitian yang berupa buku catatan agenda dan sebagainya yang mendukung penelitian ini.

E. Teknik Pengolahan dan Analisis Data

Dalam penelitian kualitatif bahwa analisis data adalah proses mencari dan menyusun urutan data secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, observasi, catatan lapangan, dokumentasi dan bahan-bahan lain, penelitian tersebut mudah dipahami, dan temuannya dapat diinformasikan kepada orang lain. Analisis data dilakukan dengan mengorganisasikan data, menjabarkan kedalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun kedalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan dapat diceritakan kepada orang lain.⁹

Analisis data terdiri dari tiga sub proses yang saling terhubung:¹⁰

1. Reduksi data, mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal penting, dicari tema dan polanya dan membuang yang tidak perlu. Dengan demikian data yang

⁹Sugiono, *Metode Penelitian Pendidikan*,(Bandung: Alfabeta, 2008), hlm. 333.

¹⁰Ahmad Nizar Rangkuti, *Metode Penelitian Pendidikan*,(Bandung: Cita Pustaka Media, 2014), hlm. 155-158.

telah direduksi akan memiliki gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya.

2. Penyajian data, adalah suatu cara pengkompresan informasi yang memungkinkan suatu kesimpulan atau tindakan diambil sebagai bagian dari analisis. Penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antara kategori, *flowchart* dan sejenisnya.
3. Kesimpulan dan verifikasi data, merupakan tindakan peneliti dalam menginterpretasikan data, menggambarkan makna dari penyajian data. Dengan demikian kesimpulan mungkin dapat menjawab rumusan masalah yang dirumuskan sejak awal. Kesimpulan dalam penelitian kualitatif diharapkan merupakan temuan yang baru yang sebelumnya belum pernah ada.

F. Teknik Pengecekan Keabsahan Data

Keabsahaan data merupakan konsep penting yang harus diperbaharui dari konsep keahlian (*validitas*) dan keandalan (*reliabilitas*) menurut “*positivisme*” dan sesuaikan dengan tuntutan pengetahuan.¹¹

Pemeriksaan keabsahan data yang digunakan dalam penelitian ini yaituberdasarkan standar kredibilitas:

Standar kredibilitasiniiidentik dengan validitasinternal dalam penelitian kuantitatif. Agar hasil penelitan kualitatif memiliki tngkat kepercayaan yang tinggi sesuai dengan fakta di lapangan (informasi yang

¹¹Lexy J. Moeleong, *Op. Cit.*, hlm. 175.

digali dari subjek atau partisipan yang diteliti) perlu dilakukan upaya-upaya sebagai berikut:

1. Memperpanjang keikutsertaan peneliti dalam proses pengumpulan data di lapangan. Hal ini mengingat karena dalam penelitian kualitatif, peneliti merupakan instrumen utama penelitian. Dengan semakin lamanya penelitian terlibat dengan pengumpulan data, akan semakin memungkinkan meningkatkan derajat kepercayaan data yang dikumpulkan. Persyaratan ini memberikan petunjuk bahwa dalam pengumpulan data tidak boleh diserahkan sepenuhnya kepada petugas lapangan yang membantu tugas tim survei dalam kegiatan pengumpulan data (*enumerator*), sebagaimana yang lazim dijumpai pada kebanyakan penelitian kualitatif, yang tau persis permasalahan yang diteliti adalah penelitian ini sendiri, bukan orang lain, termasuk *enumerator*.
2. Melakukan observasi secara terus-menerus dan sungguh-sungguh, sehingga peneliti semakin mendalam fenomena sosial yang diteliti secara apa adanya. Teknik observasi bisa dikatakan merupakan keharusan dalam pelaksanaan penelitian kualitatif. Hal ini disebabkan karena banyaknya fenomena sosial yang tersamar atau “kasat mata” yang sulit terungkap bilamana hanya digali melalui wawancara.
3. Melakukan triangulasi, baik triangulasi metode (menggunkan lintas metode pengumpulan data), triangulasi sumber data (memilih sumber data yang sesuai) dan triangulasi pengumpulan data (beberapa penelitian yang mengumpulkan data secara terpisah). Dengan teknik

triangulasi ini memungkinkan diperoleh variasi informasi seluas-luasnya atau selengkap-lengkapannya.

4. Melibatkan teman sejawat (yang tidak ikut melakukan penelitian) untuk berdiskusi, memberikan masukan, bahkan kritik mula awal kegiatan proses penelitian sampai tersusunnya hasil penelitian (*peer debriefing*). Hal ini memang perlu dilakukan, mengingat keterbatasan kemampuan peneliti, yang dihadapkan pada kompleksitas fenomena sosial yang diteliti
5. Melakukan analisis atau kajian kasus negatif, yang dapat dimanfaatkan sebagai kasus pembandingan atau bahkan sanggahan terhadap hasil penelitian. Dalam beberapa hal, kajian kasus negatif ini akan mempertajam temuan penelitian.
6. Melacak kesesuaian dan kelengkapan hasil analisis data.
7. Mengecek bersama-sama dengan anggota penelitian yang terlibat dalam proses pengumpulan data, baik tentang data yang telah dikumpulkan, kategorisasi analisis, penafsiran dan kesimpulan hasil penelitian.¹²

¹²Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2011), hlm. 59-61.

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum PT. Bank SUMUT Unit Usaha Syariah

1. Sejarah Berdirinya PT. Bank sumut

Terbitnya Peraturan Pemerintah Nomor 1 tahun 1995 merupakan tonggak awal berdirinya Bank Pembangunan Daerah di seluruh Indonesia dan dinyatakan bahwa di daerah-daerah Provinsi dapat didirikan Bank Pembangunan Daerah.

Bank pembangunan Daerah Sumatera Utara didirikan pada tanggal 04 November 1961 dengan Akte Notaris Rusli No. 22 dalam bentuk Perseroan Terbatas. Berdasarkan UU No. 13/ 1962 tentang ketentuan pokok Bank Pembangunan Daerah, bentuk usaha diubah menjadi Badan Usaha Milik Daerah (BUMN) sesuai Perda TK.I Sumatera Utara No. 5/ 1965, dengan model dan saham yang dimiliki Pemda TK.I dan Pemda TK. II Sumatera Utara.¹

Kemudian dalam perkembangannya sesuai dengan kebutuhan maka pada tanggal 16 April 1999 bentuk hukum diubah menjadi Perseroan Terbatas sesuai dengan Akte Pendirian Perseroan Terbatas No. 38/ 1999 Notaris Alina Hanum Nasution, SH yang telah mendapat pengesahan dari Menteri Kehakiman RI No. C-8224HT.01.01/1999. Dasar perubahan bentuk hukum sebelumnya telah diluahkan dalam Perda TK.I Sumatera

¹www.banksumut.com/statis-5-sejarahbanksumut. diakses pada tanggal 20-07-2017 pukul 10.20.

Utara No. 2/1999. Sesuai dengan kebutuhan dan perkembangan selanjutnya dengan Akte No. 31 Tanggal 15 Desember 1999.

Kebijakan dan gagasan untuk mendirikan Unit Usaha Syariah didasari tingginya minat masyarakat di SUMUT untuk mendapatkan layanan berbasis Syariah dan telah berkembang cukup lama dikalangan pemangku kepentingan Bank SUMUT, terutama sejak keluarnya UU No. Tahun 1998 yang memberi peluang bagi Bank Konvensional untuk mendirikan Unit Usaha Syariah, karena akibat krisis moneter yang terjadi pada tahun 1987. Selain Bank Umum yang membuka Devisi Usaha Syariah Bank Konvensional seperti Bank SUMUT juga berperan didalamnya untuk membuka Unit/Devisi Usaha Syariah. Dimana pada awal perjalanannya kehadiran Bank Syariah yang belum begitu optimal dalam tatanan sektor Perbankan Syariah, namun Bank SUMUT ikut ambil risiko dalam mengembangkan jasa Perbankan Syariah. Landasan hukum operasional bank yang menggunakan sistem Syariah, hanya dikategorikan sebagai bank dengan sistem bagi hasil, namun dalam rinciannya belum jelas dalam landasan hukumnya serta jenis usaha yang diperbolehkan.²

2. Visi, Misi dan Nilai-Nilai

Adapun visi yang ditetapkan oleh PT. Bank SUMUT adalah menjadi bank andalan untuk membantu dan mendorong pertumbuhan perekonomian dan pembangunan daerah dalam rangka peningkatan taraf hidup rakyat.

²*Ibid.*,

Misi dari PT. Bank SUMUT adalah mengelola dana pemerintah dan masyarakat secara professional yang dalam pelaksanaannya dilakukan dengan selalu berpedoman pada prinsip *Good Corporate Governance*.

Sebagai bank yang memiliki visi dan misi yang tersebut, PT. Bank SUMUT senantiasa berusaha mengikuti perkembangan yang ada, termasuk rencana untuk mendirikan Unit atau Devisi Usaha Syariah. Secara garis besar, terdapat tiga pertimbangan utama yang menjadi landasan pengembangan Unit atau Devisi Usaha Syariah Bank SUMUT yaitu:

- a. Memperluas jangkauan target pasar PT. Bank SUMUT khususnya umat Islam, sehingga mendorong partisipasi masyarakat yang lebih besar dalam kegiatan ekonomi.
- b. Meningkatkan kualitas layanan produk dan jasa perbankan sehingga memperkuat daya saing PT. Bank SUMUT.
- c. Meningkatkan sumber pendapatan dalam rangka memperkuat tingkat kesehatan PT. Bank SUMUT

Berdasarkan pertimbangan tersebut dan sebagai Unit Usaha dibawah organisasi PT. Bank SUMUT maka visi Devisi Usaha Syariah adalah mendukung pencapaian visi PT. Bank SUMUT secara umum. Maka Devisi Usaha Syariah menetapkan visi dan misi sebagai berikut:

- 1) Visi Bank SUMUT Syariah adalah meningkatkan keunggulan Bank SUMUT dengan memberikan layanan lebih luas berdasarkan prinsip Syariah sehingga mendorong partisipasi masyarakat secara luas dalam pembangunan daerah dalam rangka mewujudkan masyarakat yang sejahtera.

2) Misi Bank SUMUT Syariah adalah meningkatkan posisi PT. Bank SUMUT melalui prinsip layanan Perbankan Syariah yang aman, adil dan saling menguntungkan serta dikelola secara profesional.³

3) Nilai-Nilai

Adapun nilai-nilai Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan disingkat dengan sebuah kata “ TERBAIK” dengan penjelasan sebagai berikut:

Tabel VI.I
Nilai-Nilai PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan

Nilai-Nilai Dasar Budaya	Perilaku Utama
Terpercaya	1. Bersikap jujur, handal dan dapat dipercaya 2. Memiliki karakter dan etika yang baik.
Enerjik	1. Bersemangat tinggi dan selalu berpenampilan menarik. 2. Berfikir positif, kreatif dan inovatif untuk kepuasan nasabah
Ramah	1. Bertingkah laku sopan dan santun 2. Senantiasa siap membantu dan melayani nasabah.
Bersahabat	1. Memperhatikan menjaga hubungan dengan nasabah 2. Memberi solusi yang paling menguntungkan.
Aman	1. Menjaga rahasia perusahaan dan nasabah sesuai ketentuan 2. Menjamin kecepatan layanan yang memuaskan dan tidak meleakukan kesalahan dalam transaksi
Integritas Tinggi	1. Betakwa kepada Tuhan YME dan menjalankan ajaran agama 2. Berakhlak mulia, jujur, menjunjung kode etik profesi dan memiliki visi untuk maju.
Komitmen	1. Senantiasa menepati janji yang telah diucapkan 2. Bertanggung jawab atas seluruh tugas, pekerjaan dan tanggung jawab.

Sumber: PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan

³http://www.banksumut.com/visi_misi.php. diakses tanggal 22-07-2017 pukul 20.35 WIB.

3. Ruang Lingkup Bidang Usaha

Tata cara beroperasi Bank Syariah umumnya dan Bank SUMUT Syariah khususnya mengacu pada ketentuan Al-qur'an dan Hadist. Prinsip Usaha Syariah ini menjadi panduan dalam menetapkan fitur-fitur produk Bank SUMUT Syariah, baik itu produk pembiayaan maupun produk penghimpun dana. Sejak dimulainya operasional PT. Bank SUMUT Syariah Cabang pada 4 November 2004 telah didukung oleh sistem operasional yang disebut OLIB'S Syariah dalam menjalankan operasional perbankan sehari-hari. PT. Bank SUMUT Unit Usaha Syariah menggunakan sistem operasional perbankan yang menganut pada prinsip Syariah.

Pada sistem operasional Bank SUMUT Syariah pemilik dana menanamkan uangnya di bank tidak dengan motif pendapatan uang, tapi dalam rangka mendapatkan keuntungan bagi hasil. Dana nasabah tersebut kemudian disalurkan kepada mereka yang membutuhkan dana dalam bentuk modal usaha dengan perjanjian keuntungan yang telah disepakati.

3. Struktur Organisasi

Struktur organisasi PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padang dipimpin oleh Pimpinan yang senantiasa menyesuaikan diri dengan perkembangan bisnis, juga sekaligus mengantisipasi dinamika perubahan lingkungan bisnis, manajemen Bank SUMUT Cabang Syariah Padang dipimpin oleh Pimpinan yang melakukan restrukturisasi organisasi lebih fokus dan referensi, hal ini dilakukan

dengan menyatukan beberapa unit kerja yang memiliki karakteristik yang sama dalam satu direktorat.

Adapun struktur organisasi pada PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan berdasarkan SK No.133/Dir/DPr-Pj/SK/14 tanggal 20 yaitu:

4. Produk-Produk Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan

PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan berkomitmen menyediakan produk dan jasa perbankan dilandasi berdasarkan prinsip syariah dan pemberdayaan modal secara produktif untuk keamanan dan kemudahan investasi. Adapun produk dan jasa keuangan yang ditawarkan oleh PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan adalah:

a. Produk Penghimpun Dana

Dalam produk ini PT. Bank SUMUT Cabang Syariah hanya dikhususkan untuk mencari dana kepada lapisan masyarakat dan perusahaan.

Produk yang ditawarkan diantaranya:

1) Giro iB Utama

a) Simpanan Giro iB *Wadiah*

Simpanan Giro iB *Wadiah* berdasarkan fatwa MUI Nomor 02/DSN/MUI/IV/2000 Tanggal 26 Dzulhijjah 1420 Hijriah /01 April 2000. Tabungan iB Giro *Wadiah* adalah tabungan yang hanya bersifat titipan saja oleh pihak pengelola dana.

a) Simpanan Giro iB *Mudharabah*

Simpanan iB Giro *Mudharabah* berdasarkan fatwa MUI Nomor. 02/DSN/MUI/IV/2000 Tanggal 26 Dzulhijjah 1420 Hijriah /01 April 2000. Simpanan iB Giro *Mudharabah* adalah tabungan yang menitipkan dana pada Bank SUMUT Cabang

Syariah dengan menggunakan akad *Mudharabah* dan mengelolanya secara profesional.

2) Tabungan

a) Tabungan iB Martabe Bagi Hasil (*Marhamah*)

Tabungan iB Martabe Bagi Hasil berdasarkan fatwa MUI Nomor. 02/DSN/MUI/IV/2000 Tanggal 26 Dzulhijjah 1420 Hijriah /01 April 2000. Tabungan iB Martabe Bagi Hasil adalah berdasarkan prinsip *Muḍarābah Mutlāqah* yaitu investasi yang dilakukan nasabah dan sebagai pengelola adalah pihak bank.

a) Tabungan iB Martabe *Wadī'ah* (Marwāh)

Tabungan iB Martabe *Wadī'ah* (Marwah) berdasarkan fatwa MUI Nomor. 02/DSN/MUI/IV/2000 Tanggal 26 Dzulhijjah 1420 Hijriah /01 April 2000. Tabungan iB Martabe *Wadiah* (Marwah) adalah tabungan yang hanya bersifat titipan saja oleh pihak pengelola dana.

b) Tabungan Simpel iB (Simpanan Pelajar *Islamic Bank*)

Tabungan Simpel iB adalah tabungan untuk siswa yang diterbitkan secara nasional oleh bank-bank di Indonesia dengan persyaratan mudah dan sederhana serta fitur yang menarik, dalam rangka edukasi dan inklusi keuangan untuk mendorong budaya menabung sejak dini.

c) Tabungan iB Maqbul (Haji)

Tabungan iB Maqbul (Haji) adalah tabungan yang hanya dikhususkan untuk para nasabah yang mau melaksanakan ibadah haji.

3) Deposito iB Ibadah

Deposito menurut Undang-undang Nomor. 21 Tahun 2008 adalah investasi dana berdasarkan akad *muḍarābah* yang penarikannya dapat dilakukan dalam waktu tertentu berdasarkan akad antara nasabah peminjam dan Bank Syariah atau Unit Usaha Syariah. Adapun jenis deposito tersebut adalah deposito iB Ibadah.

b. Produk Pembiayaan

Dalam produk ini PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan hanya dikhususkan untuk mencari nasabah kepada seluruh lapisan masyarakat dan perusahaan untuk bekerjasama dalam hal pembiayaan. Produk yang ditawarkan diantaranya:

1) *Murābāhah* Investasi

Murābāhah Investasi digunakan untuk para pengusaha dalam ekspansi perusahaan dan penggunaan kebutuhan alat-alat baik dari aspek pertanian, perdagangan, perikanan maupun transportasi.

2) *Murābāhah* konsumsi

Murābāhah konsumsi pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari konsumen dalam kehidupannya seperti kendaraan, merenovasi rumah, laptop dan sebagainya.

3) *Murābāhah* KPR iB Griya

Murābāhah KPR iB Griya merupakan pembiayaan yang digunakan oleh debitur yang ingin memiliki rumah baru dengan memohon pembiayaan kepada pihak bank untuk pembiayaan dimuka oleh bank yang bersangkutan. Kemudian debitur yang akan mencicil kepada pihak bank.

4) Pembiayaan Mikro iB Sumut Sejahtera-II

Pembiayaan Mikro iB Sumut Sejahtera-II merupakan produk dari PT. Bank SUMUT Cabang Syariah yang menggunakan akad *murābāhah* sebagai *agen development* yang berkewajiban ikut terlibat secara aktif dalam mengembangkan usaha mikro yang melayani segmen pembiayaan mikro berskala Rp. 5jt-Rp.50jt.

5) *Muḍrābah* Multi Guna

Muḍrābah Multi Guna merupakan bentuk pembiayaan yang digunakan untuk keperluan serba guna yang dibutuhkan oleh debitur dalam usaha ataupun keperluan lainnya guna untuk mencukupi kebutuhan hidup.

6) Pembiayaan iB Modal Kerja

Pembiayaan iB Modal Kerja di Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan menggunakan prinsip bagi hasil yaitu dengan akad *muḍrābah* dan *musyārakah*. Pembiayaan *muḍrābah* modal kerja adalah penanaman dana dari pihak pemilik dana (*Shāhibul māā*) kepada pengelola dana (*muḍārib*) untuk melaksanakan usaha tertentu dengan pembagian keuntungan (bagi hasil) dengan menggunakan metode bagi

pendapatan antara kedua belah pihak berdasarkan nisbah yang telah disepakat.

Pemilik dana (modal) untuk mencampurkan modal mereka pada suatu usaha tertentu. Dengan pembagian keuntungan berdasarkan nisbah yang telah disepakat sebelumnya.

7) Gadai Emas

Gadai Emas merupakan pembiayaan yang bisa digunakan bilamana debitur yang memohon mempunyai emas untuk digadaikan. Dimana jumlah uang yang dipinjam sesuai dengan berat dan harga emas tersebut.

c. Produk Jasa (Layanan)

- 1) Sistem Kliring Bank Indonesia
- 2) Bank Garansi
- 3) *Kāfālah*
- 4) Inkaso
- 5) *BI-Real-Time-Gross-Settlement* (BI-RTGS).

5. Syarat-Syarat Pembukaan Tabungan Sempel IB Pada PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan

Adapun Persyaratan untuk membuka rekening tabungan sempel iB ini adalah sebagai berikut:

- a. Perjanjian kerjasama antara pihak bank dengan sekolah
- b. Mengisi kelengkapan aplikasi pembukaan rekening tabungan sempel iB

- c. Melengkapi dokumen pembukaan rekening (siswa: Foto copy Kartu Keluarga, Foto copy KTP Orang Tua/ Wali, Foto copy Kartu Pelajar/ Surat keterangan dari sekolah NISN/NIS).

Sedangkan Fitur-fitur produknya adalah sebagai berikut:

- a. Akad: *Muḍarābah Mutlāqah*
- b. Setoran awal minimal Rp.1.000,-
- c. Setoran selanjutnya minimal Rp.1.000,-
- d. Saldo minimal Rp.1.000,-
- e. Limit penarikan Rp.500.000,-/hari

Sedangkan biaya-biaya yang dikenakan adalah:

- a. Biaya administrasi bulanan gratis
- b. Biaya dibawah saldo minimum gratis
- c. Biaya rekening *dormant* Rp.1.000,-/bulan (dikenakan apabila rekening tidak aktif transaksi selama 12 bulan).
- d. Biaya penggantian buku tabungan saat pembukaan rekening atau karena habis gratis
- e. Biaya penggantian buku tabungan karena hilang/rusak Rp.5.000,-
- f. Biaya pembuatan kartu ATM sebesar Rp.5.000,-
- g. Biaya penggantian kartu ATM karena hilang/rusak Rp.15.000,-
- h. Biaya penutupan rekening sebesar Rp.1.000,-.

Adapun keunggulan dari produk ini adalah:

- a. Setoran awal ringan
- b. Nilai nominal terjangkau
- c. Bebas biaya administrasi

- d. Memperoleh buku tabungan atas nama siswa-siswi
- e. Memperoleh bagi hasil bulanan yang menarik

Adapun manfaat yang diperoleh adalah:

Bagi Siswa:

- a. Memberi edukasi keuangan tentang produk tabungan
- b. Mendorong budaya gemar menabung
- c. Melatih pengelolaan keuangan sejak dini.

Bagi Orang Tua:

- a. Memberi edukasi keuangan tentang produk tabungan
- b. Mengajarkan kemandirian dan kedisiplinan anak dalam mengelola keuangan
- c. Memudahkan orang tua mengontrol pengeluaran anak.

Bagi Sekolah:

- a. Menjadi sarana edukasi praktis keuangan dan perbankan bagi siswa dan guru
- b. Menumbuhkan budaya menabung disekolah
- c. Mengelola sistem pembayaran yang efektif dan efisien disekolah.

Sedangkan ketentuan- ketentuannya adalah sebagai berikut:

- a. Nasabah merupakan siswa yang terdaftar pada PAUD, TK/RA, SD/MI, SMP/MTS, SMA/MA atau sederajat.
- b. Nasabah berusia dibawah 17 tahun dan belum memiliki KTP pada saat pembukaan rekening.

B. Deskriptif Hasil Penelitian

PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dibidang lembaga keuangan syariah, dimana bank ini menghimpun dana dari masyarakat yang kelebihan dana kemudian menyalurkannya kepada masyarakat yang kekurangan dana. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan menawarkan berbagai produk dan jasa-jasa keuangan lainnya. Saat ini bank syariah sudah banyak di Padangsidempuan sehingga perlu dianalisis faktor eksternal dan internal lingkungan bank agar PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan bisa bersaing dengan lembaga keuangan lainnya.

Teknik analisis SWOT diterapkan untuk menentukan tujuan strategi pemasaran yang dapat digunakan sebelum menentukan tujuan-tujuan perusahaan. Untuk itu, perusahaan menganalisis kekuatan dan kelemahan, kesempatan bisnis yang ada, serta hambatan yang mungkin timbul. Perencanaan strategis (*strategic planning*) suatu perusahaan harus menganalisis faktor-faktor strategis perusahaan (kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman) pada kondisi yang ada pada saat ini. Subjek dalam penelitian ini adalah *Customer Service* dan *Funding Officer* (FO) atau yang menangani produk tabungan simpel iB serta sekolah-sekolah yang bekerjasama dengan PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan yaitu Sekolah MIN Sadabuandan R.A Al Misbah Padangsidempuan.

1. Tabungan Simpel iB⁴

Tabungan simpel iB adalah tabungan untuk siswa yang diterbitkan secara nasional oleh bank-bank di Indonesia dengan persyaratan mudah dan sederhana serta fitur yang menarik, dalam rangka edukasi dan inklusi keuangan untuk mendorong budaya menabung sejak dini. Tabungan simpel iB ini didukung oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Yaitu program terbaru yang digegas OJK yang dijalankan melalui bank umum.

Untuk lebih mengenali produk simpanan pelajar ini bank harus berkerjasama dengan pihak sekolah sehingga lebih memudahkan orang tua untuk mendaftarkan anaknya ikut simpanan pelajar ini. Sebagai produk simpanan khusus untuk pelajar, nasabah tabungan ini mulai dari anak usia dini (PAUD) sampai SMU dan sekolah sederajatnya. Untuk mendukung program ini Presiden Jokowi sendiri yang meluncurkan produk tabungan ini yaitu pada tanggal 14 Juni 2015. Pemerintah melalui Presiden berharap bahwa anak-anak Indonesia mulai mengenali perencanaan keuangan sejak dini dan mulai tertarik mengenal perbankan melalui produk tabungan ini. Sehingga akan muncul generasi melek keuangan yang menjadikan kebiasaan menabung bukanlah kewajiban tetapi berkembang menjadi gaya hidup.

Pihak otoritas keuangan dalam hal ini OJK (Otoritas Jasa Keuangan) membantu orang tua untuk mengajarkan perencanaan keuangan kepada anaknya melalui program tabungan yang dinamakan

⁴Wawancara dengan *Customer Service* (CS) Ibu Sonya Safitri pada tanggal 17 Juli 2017.

Simpel iB, yang baru saja diluncurkan, Simpel yang merupakan singkatan dari simpanan pelajar, yaitu tabungan anak yang diciptakan khusus untuk kalangan pelajar. Tabungan simpel iB ini mempunyai tujuan yang sama dengan tabungan pendidikan akan tetapi produknya berbeda.

Apabila ada sebuah lembaga pendidikan ingin bekerjasama dengan produk tabungan Simpanan Pelajar di PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan harus terlebih dahulu menandatangani MOU (*Memorandum Of Understanding*) dengan PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan dalam mengedukasi siswa untuk bisa mengelola keuangannya agar bisa berhemat. Sedangkan pihak sekolah disini harus menyediakan sarana dan prasarana pembukaan tabungan simpel iB.

Dalam hal ini, PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan menggunakan prinsip tabungan *mudārābah muthlāqah* dan bank bertindak sebagai *mudārib*(pengelola dana), sedangkan nasabah bertindak sebagai *sāhibul māāl* (pemilik dana). Tabungan *mudārābah* bersifat investasi, sehingga nasabah berhak mendapat bagi hasil yang disepakati. PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan menerapkan beberapa tabungan yang menggunakan akad ini seperti: tabungan iB Martabe bagi hasil (*Marhāmah*).⁵

Syarat pembukaan rekening tabungan simpanan pelajar (simpel) adalah harus ada kerjasama/MOU dari pihak PT. Bank SUMUT Cabang

⁵Wawancara dengan *Funding Officer* (FO) Ibu Rosima Ritonga pada tanggal 18 Juli 2017.

Syariah Padangsidimpuan dengan sekolah-sekolah, mengisi kelengkapan aplikasi pembukaan rekening tabungan simpanan pelajar (simpler iB), melengkapi dokumen pembukaan rekening (Siswa: NISN/NIS dan Orang Tua/Wali: KTP). Ini dimaksud untuk kepentingan bersama, jika dikemudian hari ada kekeliruan dalam menginput data, maka dapat diperbaiki/dihandel untuk pihak bank.

Sesuai dengan hasil wawancara dengan Kepala Sekolah yang bekerjasama dengan PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan, sosialisasi produk tabungan simple iB yang dilakukan oleh PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan kepada sekolah yaitu awalnya pihak bank datang langsung ke sekolah dan menjumpai kepala sekolah dan menerangkan bagaimana produk ini berguna untuk masa depan anak. Setelah itu baru diadakan kerjasama. dan pihak sekolah menjelaskan kepada seluruh orang tua dan didampingi juga oleh pihak bank. Jadi pihak sekolah menjelaskan dan pihak bank juga menguatkan dari pada pihak sekolah tersebut.

Keunggulan dari produk tabungan simple iB ini adalah sangat bermanfaat untuk anak-anak, yaitu nilai nominal yang terjangkau, bebas biaya administrasi bulanan,⁶ setoran awal ringan dan buku tabungan atas nama anak. Jadi produk ini membantu memberikan solusi untuk orang tua

⁶Wawancara dengan Kepala Sekolah MIN Sadabuan Bpk. Drs. H. Jamil Tanjung pada tanggal 15 September 2017.

supaya tidak pusing lagi dengan biaya-baya sekolah tahap selanjutnya, karena kalau melanjutkan sekolah disitulah orang tua pusing.⁷

Sedangkan kelemahan produk tabungan simpel iB ini adalah waktu yang dibutuhkan cukup lama dalam mengumpulkan setoran dari anak-anak dan repot karena harus mengumpulkan uang dari Rp. 1000,-.Maka disini guru-guru harus lebih aktif dalam mengumpulkan tabungan anak-anak setiap hari.

Peluang yang diperoleh sekolah sehingga tertarik bekerjasama dengan PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan dalam produk tabungan simpel iB ini adalah dapat membantu pihak sekolah dalam membantu menyimpan keuangan maupun sebagai donasi untuk kegiatan-kegiatan sekolah.⁸ Karena jika uangnya disimpan di sekolah maka risikonya tinggi, bisa hilang atau terpakai dan apabila ada kegiatan-kegiatan di sekolah mereka siap untuk bekerjasama dalam arti kalau ada kegiatan olimpiade dan lomba sebagainya, mereka memberikan hadiah-hadiah seperti juara-juara kelas,disamping itu juga ada hadiah hiburan, jadi semua anak mendapat dan jadi termotivasi.⁹

Jadi harapan pihak sekolah setelah adanya tabungan Simpel iB ini di sekolah adalah mudah-mudahan anak-anak tambah rajin menabung, Karena jika dari kecil dibiasakan menabung maka sampai tua akan terbiasa supaya tidak boros dan bisa berhemat. Jika dari kecil dibiasakan

⁷Wawancara dengan Kepala Sekolah RA. Al-Misbah Ibu Hj. Mistri S. Ag pada tanggal 14 September 2017.

⁸*Ibid.*,

⁹Wawancara dengan Kepala Sekolah MIN Sadabuan, *Op. Cit.*,

maka sampai besar akan terbiasa.¹⁰ Dan supaya jangan anak-anak saja, tapi ikutlah untuk guru-guru menggunakan produk yang lain, seperti pembiayaan.¹¹

2. Strategi Pemasaran

Adapun strategi pemasaran yang digunakan PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan adalah:

- a. Strategi Promosi bank yaitu kegiatan bank untuk mempromosikan seluruh produk dan jasa yang dimilikinya baik secara langsung maupun tidak langsung
- b. Melakukan sosialisasi ke sekolah-sekolah negeri maupun swasta dan *open table* agar dapat menarik minat nasabah untuk ikut berpartisipasi dalam program ini
- c. Strategi jemput bola yaitu: strategi yang dilakukan oleh bank untuk dapat bertatap muka langsung dengan nasabah atau calon nasabah, sehingga dapat langsung menjelaskan tentang produk bank kepada nasabah secara rinci.
- d. Memberikan hadiah-hadiah menarik untuk penabung terbanyak 1-10 berupa perlengkapan sekolah seperti tas sekolah. Sedangkan juara umum juga diberikan perlengkapan sekolah berupa tas sekolah, walaupun dia tidak menabung.
- e. Memberi souvenir kepada sekolah-sekolah yang ikut bekerjasama dengan PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan.¹²

¹⁰*Ibid.*,

¹¹Wawancara dengan Kepala Sekolah MIN Sadabuan, *Op. Cit.*,

PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan melakukan promosi tabungan simpel iB melalui sosialisasi ke sekolah-sekolah dengan menjelaskan dengan rinci apa itu tabungan simpel iB pada saat barisan pagi dilaksanakan dan setelah itu PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan memberikan surat kepada masing-masing siswa untuk diberikan kepada orang tuanya, agar orang tua mereka bisa mengetahui dan memahami apa itu tabungan simpel iB dan manfaatnya bagi anak.¹³

3. Analisis SWOT

Faktor dominan yang mempengaruhi peningkatan serta penurunan jumlah nasabah Tabungan simpel iB pada PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan yaitu:

Faktor peningkatan jumlah nasabah:

- a. Pelayanan yang baik dan kecepatan proses pembukaan tabungan serta sosialisas ke sekolah-sekolah negeri maupun swasta dan *open table*
- b. Adanya pelayanan yang diberikan bank untuk langsung bertatap muka dengan nasabah atau calon nasabah atau disebut dengan strategi jemput bola sehingga dapat langsung menjelaskan tentang produk bank kepada nasabah secara rinci.
- c. Yang paling menarik disini adalah adanya bagi hasil yang menarik, yang kemungkinan bertambah ada, sedangkan kerugian tidak ada.

Faktor penurunan jumlah nasabah:

¹²Wawancara dengan *Funding Officer*(FO), *Op. Cit.*,

¹³Wawancaradengan *Funding Officer*, *Op. Cit.*,

- a. Kurangnya kesadaran orang tua bahwa menabung itu sangat penting bagi anak agar mereka bisa mengelola keuangannya sejak dini. Karena jika orang tua sendiri tidak memiliki keinginan untuk mengajarkan kepada anaknya maka anak yang akan menjadi korban, kelak jika dewasa dia akan tumbuh menjadi anak yang boros dan tidak punya perencanaan.
- b. Kemerosotan dalam ekonomi yang dapat memiliki efek negatif terhadap pengeluaran pendapatan masyarakat atau kondisi ekonomi yang masih rendah.
- c. Adanya bank pesaing yang juga sama-sama menawarkan produk tabungan pelajar.

Keunggulan produk tabungan simpel iB ini adalah nilai nominal yang terjangkau, setoran awal ringan, bebas biaya administrasi bulanan, CIF dan rekening atas nama anak dan adanya dukungan pemerintah dan sekolah dan sebagainya. Sedangkan kelemahannya adalah kurangnya pegawai dalam memasarkan tabungan simpel iB, Transportasi mobilitas belum ada, produknya belum dikenal orang karena masih tergolong produk baru, harus adanya kontrak kerjasama antara pihak bank dan sekolah dan sebagian menabung bukan atas keinginan anak tetapi keinginan orang tua.¹⁴

Sedangkan peluang untuk bank adalah bertambahnya siswa-siswi dari tahun ke tahun akan menjadikan peluang untuk bank dalam menarik

¹⁴Wawancara dengan *Funding Officer, Op. Cit.*,

nasabah baru, perlunya antusias orang tua, anak dan guru dan dapat memberikan rasa tanggung jawab dan kemandirian terhadap anak. Sedangkan ancamanya adalah: banyaknya bank pesaing dari lembaga keuangan konvensional dan syariah yang sama-sama menawarkan tabungan pelajar, kondisi ekonomi yang masih rendah dari segi pendapatan dan kurangnya kesadaran orang tua bahwa menabung itu sangat penting bagi anak.

C. Pembahasan Hasil Penelitian

1. Analisis Faktor Internal dan Eksternal (SWOT) Tabungan Simpel iB

Berdasarkan EFAS (*eksternal strategic factor analysis summary*) yaitu faktor-faktor strategis eksternal suatu perusahaan. dan IFAS (*internal strategic factor analysis summary*) yaitu faktor-faktor *strategies* internal suatu perusahaan. Kemudian kita akan menentukan strategi yang dapat digunakan oleh PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan dapat melakukan formulasi arah strategi dengan menggunakan matrik SWOT.

Tabel VIII.1
Matrik SWOT

<i>IFAS</i> <i>EFAS</i>	STRENGTHS (S) (Kekuatan Internal)	WEAKNESS (W) (Kelemahan Internal)
	1. Memiliki <i>brand image</i> , menjadi jaminan nasabah untuk membeli produk bank 2. adanya dukungan pemerintah dan sekolah 3. Pelayanan yang baik	1. Minimnya pegawai dalam memasarkan produk tabungan simpel IB 2. Transportasi mobilitas belum memadai 3. Produknya belum dikenal karena masih

	<p>dan kecepatan proses pembukaan tabungan</p> <ol style="list-style-type: none"> 4. Adanya bagi hasil yang menarik (yang kemungkinan bertambah ada, sedangkan kerugian tidak ada) 5. Nilai nominal yang terjangkau 6. Bebas biaya administrasi bulanan 7. Setoran awal ringan 8. Rekening atas nama anak 9. Kebersihan dan keindahan ruangan bank 	<p>tergolong produk baru</p> <ol style="list-style-type: none"> 4. Waktu yang dibutuhkan cukup lama dalam mengumpulkan seluruh setoran dari anak 5. Adanya kontrak kerjasama antara pihak bank dan sekolah, 6. Sebagian bukan atas keinginan anak yang menabung, akan tetapi keinginan orang tuanya
OPPORTUNITY (O) (Peluang Eksternal)	STRATEGI SO	STRATEGI WO
<ol style="list-style-type: none"> 1. Pertumbuhan pangsa pasar yang semakin tinggi 2. Dapat membantu pihak sekolah dalam menyimpan keuangan maupun sebagai donasi bagi kegiatan sekolah. 3. Antusias orang tua, anak dan guru terhadap tabungan simpel iB 4. Memberikan rasa tanggung jawab dan mandiri terhadap anak 5. Lokasinya sangat strategis yang berada di keramaian Kota. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Memperluas pangsa pasar 2. Melakukan promosi melalui berbagai media secara terus-menerus 3. Memperkuat kerjasama antara bank dengan sekolah-sekolah atau lembaga lainnya 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menggandeng semua golongan baik dari kalangan menengah, keatas dan kebawah, kaum muslim maupun non muslim agar menjadi nasabah bank 2. Lebih gencar melakukan promosi agar bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan lebih dikenal di khalayak ramai. 3. Melakukan strategi jemput bola
THREATS (T) (Ancaman Eksternal)	STRATEGI ST	STRATEGI WT
<ol style="list-style-type: none"> 1. Banyaknya bank pesaing dari lembaga keuangan konvensional dan 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mempertahankan dan meningkatkan kualitas produk-produk agar dapat 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mempertahankan dan menjaga nama baik bank agar nasabah tetap setia menjadi

lembaga keuangan syariah yang juga sama-sama menawarkan produk tabungan pelajar 2. Kondisi ekonomi yang masih rendah dari segi pendapatan masyarakat 3. Kurangnya kesadaran pihak orang tua bahwa menabung itu sangat penting bagi anak	bersaing dengan produk-produk sesama bank syariah maupun konvensional. 2. Meningkatkan loyalitas pelayanan agar nasabah tidak beralih ke bank lain. 3. Melakukan inovasi produk agar calon nasabah lebih tertarik	nasabah bank dan mempertahankan kepercayaan nasabah 2. Menambah jaringan pemasaran keseluruhan wilayah 3. Mengoptimalkan SDI pemasaran
---	---	--

Hasil penelitian ini didukung oleh teori Freddy Rangkuti dalam buku “*Teknik Membedah Kasus Analisis SWOT*”, tentang analisis SWOT di atas lebih lanjut lihat pada landasan teori.

Berdasarkan tabel di atas, strategi yang dapat diambil oleh PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan dalam memasarkan produk tabungan simpel iB yaitu:

a. Strategi SO (*Strength Opportunity*)

1) Memperluas pangsa pasar

PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan bisa memperluas pangsa pasar yang telah ada. Karena pangsa pasar di sini adalah merupakan strategi pemasaran yang melibatkan membagi target market yang luas ke dalam himpunan bagi dan dari konsumen, bisnis atau negara-negara yang memiliki kebutuhan umum. Namun langkah ini juga harus melalui proses perencanaan yang sangat matang, agar pasar yang akan dimasuki tidak terjadi salah sasaran. Selain itu perluasan pangsa pasar

ini juga harus melihat kemampuan yang dimiliki oleh PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan.

2) Melakukan promosi melalui berbagai media secara terus-menerus

Kegiatan bank untuk mempromosikan seluruh produk dan jasa yang dimilikinya baik secara langsung maupun tidak langsung. Karena tanpa promosi nasabah tidak akan mengenal bank maupun produk-produknya yaitu dengan cara menginformasikan produk yang akan ditawarkan dan berusaha menarik calon nasabah yang baru sehingga dapat meningkatkan citra bank di mata para nasabahnya.

3) Memperkuat kerjasama antara sekolah maupun lembaga lainnya

Jalinan kerjasama yang selama ini sudah terbangun dengan sekolah-sekolah maupun nasabah harus dipertahankan. Karena ini merupakan peluang besar yang bisa dimanfaatkan oleh PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan maupun lembaga lainnya yang selama ini jauh dengan perbankan.

4) Lokasinya sangat strategis yang berada di keramaian Kota.

Bank yang terletak di lokasi yang strategis akan memudahkan nasabah dalam berurusan dengan bank.

b. Strategi WO (*Weakness Opportunity*)

- 1) Menggandeng semua golongan baik dari kalangan menengah, keatas dan kebawah, kaum muslim maupun non muslim agar menjadi nasabah bank
- 2) Melakukan strategi jemput bola. Strategi seperti ini sangat perlu diterapkan dalam rangka mencari nasabah sebanyak mungkin karena

banyaknya masyarakat yang belum mengenal produk ini. Strategi yang dilakukan oleh bank untuk dapat bertatap muka langsung dengan nasabah atau calon nasabah, sehingga dapat langsung menjelaskan tentang produk bank kepada nasabah secara rinci.

- 3) Lebih gencar melakukan promosi agar PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan lebih dikenal di khalayak ramai.

c. Strategi ST (*Strenght Threats*)

- 1) Mempertahankan kualitas produk agar nasabah tidak beralih ke bank lain.

Produk yang ditawarkan oleh oleh PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan hendaknya sesuai dengan kebutuhan dan keinginan nasabah dan bank perlu melakukan inovasi-inovasi terhadap produk bank agar tetap mempunyai nilai jual kepada nasabah.

- 2) Meningkatkan loyalitas pelayanan nasabah

Loyalitas nasabah juga perlu agar nasabah tidak beralih ke bank lain dengan cara memupuk dan memelihara rasa kekeluargaan dan kepercayaan dengan memberikan pelayanan yang prima dan memuaskan dengan memberikan pelayanan yang maksimal mulai dari calon nasabah menjadi nasabah yang bersangkutan. Karena kepuasan ini akan ditularkan kepada nasabah yang lain melalui ceritanya.

- 3) Melakukan inovasi produk agar calon

nasabah lebih tertarik dan mau bekerjasama dengan produk bank serta menjelaskannya kepada mereka agar mereka mengetahui apa keunggulan dan manfaat yang diperoleh dari produk tersebut sehingga

tidak menjadikan ini sebagai beban hidup, akan tetapi menjadi gaya hidup.

d. Strategi WT (*Weakness Threats*)

- 1) Melakukan sosialisas ke sekolah-sekolah agar terjalin kerjasama yang baik di banyak pihak
- 2) Menambah jaringan pemasaran keseluruh wilayah

Salah satu ancaman dari PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan yaitu dalam memasarkan produk Tabungan Simpel iB ini hampir tidak semua wilayah bisa di kunjung, hanya disekitar Padangsidimpuan produk ini dipasarkan. Jika daerah pemasaran tidak di perluas, bisa saja bank pesaing akan lebih dahulu memasarkan produknya disana.

3) Mengoptimalkan SDI pemasaran

Perusahaan yang memiliki sumber daya insaniyang profesional akan sangat membantu pihak bank dalam mengembangkan produknya serta mampu mempertahankan nasabah yang lama dan menarik nasabah baru baik dari segi jumlah maupun kualitas nasabah.

3. Analisis SWOT Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Tabungan Simpel iB Pada PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan

Berdasarkan hasil analisis SWOT dalam meningkatkan jumlah nasabah tabungan simpel iB yang dilakukan di PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan dilihat dari faktor internal dan eksternal adalah sebagai berikut:

a. Faktor internal, yang berasal dari dalam lingkungan yang berupa kekuatan dan kelemahan perusahaan:

1) Kekuatan terdiri dari:

a) Memiliki *brand image*, menjadi jaminan nasabah untuk membeli produk bank.

Apabila suatu bank tersebut dikenal mempunyai image atau prestasi yang baik maka itu akan mengangkat produk yang dihasilkan dan menjadikan jaminan untuk nasabah dalam membeli produk bank tersebut, namun sebaliknya apabila harapan konsumen itu tidak terpenuhi dan tidak sesuai dengan yang diharapkan, maka konsumen yang tidak merasa puas terhadap suatu produk tersebut, kemungkinan tidak akan melakukan pembelian ulang dan akan menceritakan kepada pelanggan dan calon pelanggan yang lain, sehingga hal ini akan mengakibatkan image yang buruk bagi perusahaan. Karena citra bank bersifat jangka panjang.

b) Adanya dukungan pemerintah dan sekolah

Pemerintah sangat mendukung adanya program ini, karena dengan adanya tabungan ini dapat membantu para orang tua untuk mengajarkan perencanaan keuangan kepada anaknya. Sehingga akan muncul generasi melek keuangan

c) Pelayanan yang baik dan kecepatan proses pembukaan tabungan

Yaitu dengan memberikan pelayanan yang memuaskan nasabah, karena kepuasan konsumen diperoleh jika kinerja suatu produk dapat memenuhi atau melebihi harapan konsumen dan

konsumen akan merasa tidak puas jika kinerja suatu produk kurang dari yang diharapkan.

- d) Adanya bagi hasil yang menarik (yang kemungkinan bertambah ada, sedangkan kerugian tidak ada)

Apabila anak-anak ikut menabung pada produk tabungan simpel iB maka akan mendapatkan bagi hasil dari tabungannya tersebut, namun sebaliknya dia tidak akan mendapatkan kerugian.

- e) Nilai nominal yang terjangkau

Nilai uang yang akan ditabungkan murah dan tidak dipatokkan sehingga tidak memberatkan kepada orang tua dan anak

- f) Bebas biaya administrasi bulanan

Tidak dikenakan biaya administrasi maupun biaya lainnya yang membebankan orang tua.

- g) Setoran awal ringan hanya Rp. 1000,-

Uang yang akan dimasukkan kedalam tabungan anak tidak ada batasannya mulai dari setoran Rp. 1000.- dst.

- h) CIF dan rekening atas nama anak

Pembukaan rekening tabungan simpel iB atas nama pribadi dan bukan atas nama sekolah jadi, orang tua dan anak senang karena anaknya sudah mempunyai buku tabungan sendiri.

- i) Kebersihan dan keindahan ruangan bank.

Kebersihan tempat maupun lokasi bank merupakan hal penting yang harus diperhatikan guna memberikan kenyamanan

dan ketentraman nasabah serta berkesan indah yang dapat menghilangkan kebosanan.

2) Kelemahan terdiri dari:

a) Minimnya pegawai dalam memasarkan produk tabungan simpanan pelajar.

Apabila jumlah karyawan tidak dioptimalkan maka yang akan menjalankan tujuan perusahaan akan sedikit. Karena karyawan merupakan aset utama perusahaan yang menjadikan perencana dan pelaku aktif dari setiap aktivitas organisasi. Kualitas dan kuantitas karyawan harus sesuai dengan kebutuhan perusahaan, supaya efektif dan efisien menunjang tercapainya tujuan perusahaan tersebut.

b) Transportasi mobilitas belum memadai

Apabila transportasi memadai, maka pihak bank akan dapat memasarkan produknya ke seluruh wilayah, sehingga produk tersebut akan dikenal oleh orang banyak.

c) Produknya belum dikenal karena masih tergolong produk baru

Perlunya diadakan promosi untuk menginformasikan tentang manfaat dan keunggulan produk yang akan dipasarkan, sehingga produk ini dikenal oleh khalayak ramai, karena promosi ini berfungsi untuk menarik calon nasabah baru.

d) Sebagian bukan atas keinginan anak yang menabung, akan tetapi keinginan orang tuanya

Maksudnya disini, sebagian orang tua memberikan tabungan anaknya secara langsung kepada gurunya tanpa sepengetahuan anaknya, jadi disini terkadang orang tua yang berkeinginan menabung bukan anaknya tersebut.

- e) Memerlukan waktu yang lama karena setiap hari harus mengutip dari anak-anak mulai dari setoran Rp. 1000,-.
- f) Harus adanya perjanjian kerjasama antara pihak bank dan sekolah. Setiap kenaikan jenjang pendidikan tabungan ini selesai kontrak dan uang dapat diambil, kecuali jika sekolah tingkat selanjutnya juga bekerjasama dengan program tabungan simpanan pelajar (simpl) di PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan, maka dapat dianjurkan dengan memperbaharui identitas sekolah.

b. Faktor eksternal, yang berasal dari luar lingkungan perusahaan yang berupa peluang dan ancaman:

1) Peluang terdiri dari:

- a) Pertumbuhan pangsa pasar yang semakin tinggi

Apabila pertumbuhan pangsa pasar semakin tinggi maka akan menjadikan peluang untuk bank, karena perusahaan yang dominan harus melindungi usahanya secara terus-menerus dari serangan lawan-lawannya. Pilihan yang bijaksana adalah pemimpin pasar harus melihat secara cermat wilayah mana yang penting untuk dipertahankan. Jadi, yang menjadi pangsa pasar disini adalah siswa-siswi. Maka jika disimpulkan bertambahnya siswa-siswi dari tahun ke tahun akan menjadikan peluang untuk bank agar bisa

menarik nasabah baru. Apabila setiap tahunnya anak-anak banyak yang akan masuk sekolah atau melanjutkan pendidikannya maka itu merupakan peluang untuk bank agar bisa mempengaruhi nasabah atau ikut menjadi nasabah baru.

- b) Dapat membantu pihak sekolah dalam menyimpan keuangan maupun sebagai donasi bagi kegiatan sekolah.

Karena kalau uang tersebut disimpan di sekolah maka risikonya tinggi, bisa hilang atau terpakai. Jadi, kalau pihak bank menyimpannya akan lebih aman serta apabila ada kegiatan-kegiatan di sekolah yang bekerjasama dengan PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan, mereka siap untuk bekerjasama dalam arti kalau ada kegiatan olimpiade dan lomba sebagainya yaitu dengan memberi hadiah-hadiah serta juara kelas pun diberi hadiah, disamping itu juga ada hadiah hiburan, jadi semua anak mendapat dan termotivasi.

- e) Antusias orang tua, anak dan guru terhadap tabungan simpel iB

Dukungan orang tua dan guru itu merupakan hal yang terpenting untuk masa depan anak. Jadi jika orang tua tidak mendukung anaknya ikut dalam perencanaan masa depannya maka anak tersebut tidak akan punya perencanaan dan orang tuanya akan menyesal dikemudian hari.

- f) Memberikan rasa tanggung jawab dan mandiri terhadap anak

Apabila anak dari sejak dini mulai ikut menabung maka anak akan menjadi pribadi yang bertanggung jawab dan mandiri,

karena sejak dini dia telah diajarkan tentang perencanaan keuangan untuk masa depannya.

2) Ancaman terdiri dari:

- a) Banyaknya bank pesaing dari lembaga keuangan konvensional dan lembaga keuangan syariah yang juga sama-sama menawarkan produk tabungan. Seperti: Tabungan Ku, Tabungan iB Muamalat dan lainnya.
- b) Kondisi ekonomi yang masih rendah dari segi pendapatan masyarakat.
- c) Kurangnya kesadaran pihak orang tua bahwasanya menabung itu sangat penting bagi anak dan mempunyai banyak manfaat sehingga mereka bisa mengelola keuangannya sejak dini.

Hasil penelitian ini didukung oleh Sondang P. Siagian dalam buku “*Manajemen Strategik*” SWOT singkatan dari bahasa Inggris yaitu *Strength* (kekuatan), *Weakness* (kelemahan), *Opportunity* (peluang) dan *Threats* (Ancaman). Konsep analisis SWOT dibagi menjadi dua bagian yaitu:

- 1. Analisis lingkungan internal yang terdiri dari *strength* (kekuatan) dan *weakness* (kelemahan).
- 2. Analisis lingkungan eksternal terdiri dari *opportunity* (peluang) dan *threats* (ancaman), keterangan lebih lanjut dapat dilihat pada Bab III.

Penelitian ini didukung oleh penelitian terdahulu oleh Choirunnisak/2012 (Skripsi, STAIN Salatiga), yakni dengan

melakukan analisis SWOT yang hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi pemasaran khususnya pemasaran produk tabungan yang ditetapkan oleh BMI Cabang Pembantu Magelang meliputi beberapa strategi yaitu jemput bola, membangun jaringan, memberi *service excellent* dan lain sebagainya.

Sedangkan Hasil Analisis SWOT menyebutkan bahwa PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimipuan dikatakan sudah mampu bersaing dipasar yang kompetitif. Hasil analisis SWOT ini pun hampir memiliki kesamaan dengan bank syariah pada umumnya. Pengembangan strategi pemasaran produk tabungan yang bisa dilakukan adalah dengan memanfaatkan kekuatan dan peluang yang ada serta meminimalkan kelemahan dan ancaman mendiagnosa *Strenght* (kekuatan) *Weakness* (kelemahan), *opportunity* (peluang) dan *threats* (ancaman) menunjukkan adanya keseimbangan antara faktor eksternal dan internal perusahaan dengan pertumbuhan yang stabil dalam strategi bersaing diantara perbankan syariah lainnya.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis SWOT tabungan simpel iB yang dilakukan pada PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan maka dapat disimpulkan, faktor internal meliputi: kekuatan (*Strenghts*) yaitu: adanya bagi hasil yang menarik, nilai nominal yang terjangkau, bebas biaya administrasi, rekening atas nama anak dst. Sedangkan kelemahan (*Weaknes*) yaitu: minimnya pegawai dalam memasarkan produk tabungan simpel iB, Transportasi mobilitas kurang memadai, produknya belum dikenal karena masih tergolong produk baru, membutuhkan waktu yang cukup lama dalam mengumpulkan seluruh setoran dari anak, harus adanya perjanjian kerjasama, sebagian bukan atas keinginan anak yang menabung akan tetapi keinginan orang tuanya.

Sedangkan jika dilihat dari faktor eksternal meliputi: peluang (*Opportunities*) yaitu: pertumbuhan pangsa pasar yang semakin tinggi, dapat membantu pihak sekolah dalam menyimpan keuangan maupun sebagai donasi bagi kegiatan sekolah, antusias orang tua, anak dan guru terhadap tabungan simpel iB, memberikan rasa tanggung jawab dan mandiri terhadap anak dst. Sedangkan ancaman (*Threats*) yaitu: banyaknya bank pesaing dari lembaga keuangan yang juga sama-sama menawarkan produk tabungan pelajar, kondisi ekonomi yang masih rendah dan kurangnya kesadaran orang tua bahwa menabung itu sangat penting.

B. Saran

1. Bagi PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan, penelitian ini disarankan sebagai bahan pertimbangan untuk melakukan promosi dan sosialisasi secara terus menerus karena kesadaran orang tua dan minat siswa untuk menabung masih rendah dan banyaknya orang tua yang belum mengetahui apa itu tabungan simpel iB dan manfaatnya. Baik melalui media elektronik maupun media massa agar tabungan simpanan pelajar semakin diminati anak-anak Indonesia khususnya di wilayah kota Padangsidempuan. Serta diharapkan lebih meningkatkan pelayanan supayana nasabah merasa puas dan loyal, menambah jaringan pemasaran keseluruh wilayah, mengoptimalkan SDI pemasaran, melakukan inovasi produk agar calon nasabah lebih tertarik dan mau bekerjasama dengan bank. Kemudian dalam kegiatan sekolah maupun Olimpiade pihak bank seharusnya memberikan buku tabungan untuk anak-anak yang juara supaya semakin bertambah jumlah nasabahnya.
2. Untuk masyarakat Indonesia khususnya masyarakat padangsidempuan termasuk orang tua supaya mengajarkan perencanaan keuangan kepada anaknya melalui program tabungan Simpel iB, karena program ini merupakan salah satu budaya penting yang perlu mendapat perhatian serius. Jadi sudah seharusnya orang tua mengajarkan perencanaan keuangan kepada anaknya sejak dini. Sehingga akan muncul generasi

melek keuangan yang menjadikan kebiasaan menabung bukanlah kewajiban tetapi berkembang menjadi gaya hidup.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdurrahman Fathoni, *Metode Penelitiandan Teknik Penyusunan Skripsi*, Jakarta: Rineka Cipta, 2011.
- Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2011.
- Aizuddinur Zakaria, *Rahsia Jutawan Islam Abdul Rahman bin Auf*, Jakarta: PTS Professional Publishing SDN, BHD, 2012
- Ali Hasan, *Marketing Bank Syariah*, Bogor: Ghalia Indonesia, 2010.
- Andi Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: Kencana, 2009
- Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2011.
- Dwi Suwiknyo, *Komplikasi Tafsir Ayat-Ayat Ekonomi Islam*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010.
- Freddy Rangkuti, *Teknik Membedah Kasus Bisnis Analisis SWOT*, Jakarta: PT. Gamedia, 2016.
- Fred R. David, *Manajemen Strategis* Jakarta: Salemba Empat, 2009.
- Hermansyah, *Hukum Perbankan Nasional Indonesia*, Jakarta: Kencana, 2005.
- Ikatan Bankir Indonesia, *Strategi Sukses Bisnis Bank* Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2014
- Ismail, *Manajemen Perbankan*, Jakarta: Kencana, 2010.
- _____, *Manajemen Perbankan*, Jakarta: Kencana, 2010.
- Jundiani, *Pengaturan Hukum Perbankan Syariah di Indonesia*, Malang: UIN-Malang Press, 2009.
- Karnaen Perwataatmadja, *Apadan Bagaimana Bank Islam*, Yogyakarta: PT. Dana Bhakti Prima Yasa, 1992.
- Kasmir, *Manajemen Perbankan*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2003.
- _____, *Manajemen Perbankan*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2014.

- _____, *Studi Kelayakan Bisnis*, Jakarta: Kencana, 2012.
- Komaruddin, *Kamus Perbankan*, Jakarta: Rajawali Pers, 1984.
- Kuat Ismanto, *Manajemen Syariah*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2009.
- Lexy J. Moeleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: PT RemajaRosdaKarya, 2000.
- Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, Yogyakarta: AMP YKPN, 2002.
- Muhammad Isa, *Diktat Manajemen Pemasaran Bank Revisi I*, 2014.
- M. Manullang, *Pengantar Bisnis*, Yogyakarta: Gadjaja Mada Press, 2008.
- M. Quraish Shihab, *Tafsir Al-Misbah*, Jakarta: 2002.
- M. Sulhan dan Ely Siswanto, *Manajemen Bank Konvensional dan Syariah*, Malang: UIN-Malang Press, 2008.
- NurRianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, Bandung: Alfabeta, 2012.
- Philip Kotler dan Lane Keller, *Manajemen Pemasaran*, Jakarta: PT. Macan Jaya Cemerlang, 2007.
- Rachmadi Usman, *Aspek-Aspek Hukum Perbankan Islam di Indonesia*, Bandung: PT. Citra Aditya Bakti, 2002.
- Rangkuti, Ahmad Nizar, *Metode Penelitian Pendidikan*, Bandung: Cita Pustaka Media, 2014.
- Senja Nilasari, *Manajemen Strategi itu Gampang*, Jakarta: Dunia Cerdas, 2014.
- Siagian, Sondang P, *Manajemen Strategik*, Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2008.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan*, Bandung: Alfabeta, 2008.
- _____, *Metode Penelitian Bisnis*, Bandung: Alfabeta, 2001.
- Suharsimi Arikunto, *Manajemen Penelitian*, Jakarta: PT. Rineka Cipta, 1995.
- Sukardi, *Metodologi Penelitian Pendidikan*. Jakarta: Bumi Aksara, 2012.
- Sumadi Suryabrata, *Metodologi Penelitian*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2005.

SutrisnoHadi, *Metodologi Research*, Yogyakarta: Andi Yogyakarta, 2004.

Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Analisis Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman*. Yogyakarta: Ekonisia, 2003.

Wawancara dengan *Customer Service*(CS) Ibu. Sonya Safitri

Wawancara dengan *Funding Officer* (FO) Ibu. Rosima Ritonga

Wawancara dengan Kepala Sekolah RA. Al-Misbah Ibu Hj. Mistri S. Ag.

Wawancara dengan Kepala Sekolah MIN Sadabuan Bpk. Drs. H. Jamil Tanjung.

Zainuddin Ali, *Hukum Perbankan Syariah*, Jakarta: Sinar Grafika, 2010.

LAMPIRAN II

DAFTAR WAWANCARA

Daftar wawancara tentang analisis SWOT dalam meningkatkan jumlah nasabah tabungan Simpel iB pada PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan.

- A. Wawancara dengan *Customer Service, Funding Officer*/yang menangani produk tabungan Simpel iB
1. Bagaimana perkembangan jumlah nasabah Tabungan Simpel iB pada PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan sejak diluncurkan sampai saat ini?
 2. Bagaimana tata cara yang dilakukan lembaga pendidikan apabila menjadi nasabah tabungan Simpel iB pada PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan?
 3. Apa faktor dominan yang mempengaruhi peningkatan serta penurunan jumlah nasabah tabungan Simpel iB pada PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan?
 4. Usaha-usaha apa saja yang dilakukan PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan dalam memasarkan produk tabungan Simpel iB?

5. Berapa banyak pesaing PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan dalam memasarkan produk tabungan Simpelib? B?
6. Apa saja kelebihan dan kekurangan produk tabungan Simpelib yang ditawarkan PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan dengan produk yang ditawarkan pesaing?
7. Apa saja kendala-kendala yang dihadapi dalam memasarkan produk tabungan Simpelib pada PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan?
8. Bagaimana perkembangan jumlah nasabah tabungan Simpelib pada PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan dari tahun ke tahun?
9. Strategi pemasaran apa yang digunakan PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan dalam upaya menarik minat siswa-siswi menjadi nasabah tabungan Simpelib pada PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan?
10. Berapa kali PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan melakukan promosi tabungan Simpelib dalam setahun?

B. Wawancara dengan Kepala Sekolah TK. AL Misbah Padangsidempuan

1. Sejak kapan PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan bekerjasama dengan sekolah ini?
2. Apa pendapat Ibu tentang tabungansimpeliBini?
3. Berapa banyak siswa-siswi yang ikut menggunakan tabungan simple iB di sekolah ini?
4. Menurut Ibu bagaimana sosialisasi produk tabungansimpeliB yang dilakukan oleh PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan?
5. Apakah kelemahan dari produk tabungansimpeliBini?
6. Apakah keunggulan yang diperoleh dari produk tabungansimpeliBini sehingga Ibu berminat bekerjasama dengan PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan?
7. Apa peluang Ibu sehingga tertarik bekerjasama dengan PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan dalam produk tabungansimpeliBini?
8. Bagaimana harapan Ibu setelah adanya tabungan simpel iB di sekolah ini?

C. Wawancara dengan Kepala Sekolah MIN Sadabuan

1. Sejak kapan PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan bekerjasama dengan sekolah ini?
2. Apa pendapat Bapak tentang tabungansimpeliBini?
3. Berapabanyak siswa-siswi yang ikut menggunakan tabungan simpel iB di sekolah ini?
4. Menurut Bapak bagaimana sosialisasi produk tabungan simpel iB yang dilakukan oleh PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan?
5. Apakah kelemahan dari produk tabungansimpeliBini?
6. Apakah keunggulan yang diperoleh dari produk tabungan simpel iB ini sehingga Bapak berminat bekerjasama dengan PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan?
7. Apa peluang Bapak sehingga tertarik bekerjasama dengan PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan dalam produk tabungan simpel iB ini?
8. Bagaimana harapan Bapak setelah adanya tabungan simpel iB di sekolah ini?

D. Hasil wawancara dengan *Customer Service, Funding Officer* yang menangani Tabungan Simpel iB

1. Bagaimana perkembangan jumlah nasabah Tabungan Simpel IB pada PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan sejak diluncurkan sampai saat ini?

Tabungan Simpel iB pertama kali meluncur pada tanggal 03 Desember 2015 pada PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan, sedangkan tabungan ini direalisasikan pada bulan Februari 2016 dan mengalami peningkatan nasabah sampai saat sekarang ini hingga mencapai 644 nasabah tabungan simpel iB.

2. Bagaimana tata cara yang dilakukan lembaga pendidikan apabila menjadi nasabah tabungan Simpel iB pada PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan?

Sebelumnya harus ada terlebih dahulu perjanjian kerjasama/MOU (*Memorandum Of Understanding*) antara pihak sekolah dengan pihak bank, dalam mengedukasi siswa untuk bisa mengelola keuangannya agar bisa berhemat. Sedangkan pihak sekolah disini harus menyediakan sarana dan prasarana pembukaan tabungan simpel iB.

3. Apa faktor dominan yang mempengaruhi peningkatan serta penurunan jumlah nasabah tabungan Simpel iB pada PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan?

Faktor peningkatan jumlah nasabah yaitu:

- a. Pelayanan yang baik dan kecepatan proses pembuka tabung serta sosialisas ke sekolah-sekolah Negeri maupun swasta dan *open table*
- b. Adanya pelayanan yang diberikan bank untuk langsung bertatap muka dengan nasabah atau calon nasabah atau disebut dengan strategi jemput bola sehingga dapat langsung menjelaskan tentang produk bank kepada nasabah secara rinci.
- c. Yang paling menarik disini adalah adanya bagi hasil yang menarik, yang kemungkinan bertambah ada, sedangkan kerugian tidak ada.

Faktor penurunan jumlah nasabah:

- a. Kurangnya kesadaran orang tua bahwa menabung itu sangat penting bagi anak agar mereka bisa mengelola keuangannya sejak dini. Karena jika orang tua sendiri tidak memiliki keinginan untuk mengajarkan kepada anaknya maka anak yang akan menjadi korban, kelak jika dewasa dia akan tumbuh menjadi anak yang boros dan tidak punya perencanaan.
- b. Kemerosotan dalam ekonomi yang dapat memiliki efek negatif terhadap pengeluaran pendapatan masyarakat atau kondisi ekonomi yang masih rendah.

c. Banyaknya bank pesaing yang juga sama-sama menawarkan produk tabungan pelajar.

4. Usaha-usaha apa saja yang dilakukan PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan dalam memasarkan produk tabungan Sempel IB?

Adapun usaha-usaha yang kami lakukan adalah:

a. Dengan cara bersosialisasi langsung ke sekolah-sekolah untuk mengedukasi anak sekolah sejak dini.

b. Melakukan sistem Marketing MLM (mulut ke mulut) kepada nasabah yang sudah ikut berpartisipasi di PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan ini.

c. Melalui siswa-siswi yang ikut dalam program tabungan ini sebelumnya

d. Komunikasi dengan guru-guru yang ada di sekolah karena semua berkat bantuan mereka sehingga produk ini banyak diminati oleh anak-anak Indonesia.

e. Tetap mengedepankan pelayanan yang baik sesuai dengan motto bank SUMUT memberikan pelayanan yang baik

5. Berapa banyak pesaing PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan dalam memasarkan Tabungan Sempel IB?

Pesaing produk tabungan Sempel IB ini diantaranya Bank Syariah Mandiri (BSM), Bank Muamalat Indonesia (BMI) dan sebagainya. Sebenarnya

rata-rata semua bank mempunyai tabungan seperti ini, akan tetapi nama produknya berbeda-beda.

6. Apasaja kelebihan dan kelemahan produk tabungan Simpel iB yang ditawarkan oleh PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan dengan produk yang ditawarkan pesaing?

Adapun kelebihan dan kelemahan dari produk tabungan simpel iB ini adalah:

Kelebihan:

- a. Setoran awal ringan hanya Rp. 1000,-
- b. CIF dan rekening atas nama anak
- c. Nilai nominal yang terjangkau
- d. Bebas biaya administrasi
- e. TK/SD hanya mendapatkan buku tabungan (*Non Financial*)
- f. SMP/SMA mendapat buku tabungan dan kartu ATM untuk bertransaksi (*Financial*)
- g. Mendapatkan bagi hasil yang menarik (kemungkinan bertambah ada, kerugian tidak ada).

Kelemahan:

- a. Penarikannya maksimal hanya Rp.500.000,-/ hari.
- b. Setiap kenaikan jenjang pendidikan tabungan ini selesai kontrak dan uang dapat diambil, kecuali jika sekolah tingkat selanjutnya juga bekerjasama dengan program tabungan simpanan pelajar (simpel) di

Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan, maka dapat dianjurkan dengan memperbaharui identitas sekolah.

7. Apasaja kendala-kendala yang dihadapi dalam memasarkan produk tabungan simpel iB pada PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan?

- a. Kurangnya pegawai dalam memasarkan produk tabungan simpel iB
- b. Kesadaran orang tua dan minat siswa masih rendah
- c. Transportasi mobilitas belum ada.

8. Bagaimana perkembangan jumlah nasaba tabungan simpel iB pada PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan dari tahun ke tahun?

Perkembangan jumlah nasaba tabungan simpel iB setiap tahunnya meningkat sehingga merupakan peluang bagi bank untuk terus melakukan sosialisasi. Perkembangan ini dapat dilihat pada tabel berikut ini:

NO.	BULAN	JUMLAH NASABAH
1.	Februari	91
2.	Maret	100
3.	April	12
4.	Mei	-
5.	Juni	7
6.	Juli	30
7.	Agustus	25
8.	September	26
9.	Oktober	6
10.	November	7
11.	Desember	3
12.	Januari	4

13.	Februari	106
14.	Maret	22
15.	April	4
16.	Mei	1
17.	Juni	118
18.	Juli	31
19.	Agustus	51

9. Strategi pemasaran apa yang digunakan PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan dalam upaya menarik minat siswa siswi menjadi nasabah tabungan simpel IB Pada PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan?

Adapun strategi yang dilakukan oleh PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan dalam menarik minat nasabah yaitu:

- a. Strategi Promosi bank yaitu kegiatan bank untuk mempromosikan seluruh produk dan jasa yang dimilikinya baik secara langsung maupun tidak langsung.
- b. Melakukan sosialisasi ke sekolah-sekolah negeri maupun swasta dan *open table* agar dapat menarik minat nasabah untuk ikut berpartisipasi dalam program ini.
- c. Strategi jemput bola yaitu: strategi yang dilakukan oleh bank untuk dapat bertatap muka langsung dengan nasabah atau calon nasabah, sehingga dapat langsung menjelaskan tentang produk bank kepada nasabah secara rinci.

- d. Memberikan hadiah-hadiah menarik untuk penabung terbanyak 1-10 berupa perlengkapan sekolah seperti tas sekolah. Sedangkan juara umum juga diberikan perlengkapan sekolah berupa tas sekolah, walaupun dia tidak menabung.
- e. Memberi souvenir kepada sekolah-sekolah yang ikut bekerjasama dengan PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan.

10. Berapa kali PT. BankSUMUTCabangSyariahPadangsidempuanmelakukanpromositabungansimpel iBdalamsetahun?

Setiap petugas *Funding Officer* (FO) di PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan setiap saat memberikan promosi kepada sekolah-sekolah. Jadi, tidak melihat dari sisi pertahunnya.

E. Hasil wawancara dengan Ibu Hj. Mistri S.Ag (Kepala Sekolah RA. AL-MISBAH)

1. Sejak kapan PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan bekerjasama dengan sekolah ini?

PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan bekerjasama dengan RA.AL-Misbah Sejak tahun ajaran baru yaitu pada bulan Juli 2017.

2. Apa pendapat Ibu tentang tabungan simple iB ini?

Menurut saya tabungan simple iB ini adalah tabungan untuk siswa yang gunanya untuk siswa yang dikumpul mulai TK dan bermanfaat untuk sekolah selanjutnya. Jadi tabungan ini dapat membantu orang tua dalam biaya masuk SD, SMP sampai dengan SMA dan sekolah sederajatnya.

3. Berapa banyak siswa-siswi yang ikut menggunakan tabungan simple iB di sekolah ini?

Siswa-siswi yang ikut menggunakan tabungan di sekolah ini adalah sekitar 115 orang.

4. Menurut Ibu bagaimana sosialisasi produk tabungan simple iB yang dilakukan oleh PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan?

Menurut saya sosialisasi produk tabungan simple iB yang dilakukan oleh PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan lumayan bagus, karena mereka dapat, menarik simpati daripada orang tua supaya anak-anaknya bisa

menabung dan mereka sudah merasakan manfaatnya walaupun baru tahun ini sekolah bekerjasama dengan PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan dan sebelumnya pihak sekolah sudah bekerjasama dengan bank lain. Jadi sosialisasi yang dilakukan oleh PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan ke sekolah kami ini dengan cara, pihak bank datang langsung ke sekolah dan pihak sekolah menjelaskan kepada seluruh orang tua dan didampingi juga oleh pihak bank. Jadi pihak sekolah menjelaskan dan pihak bank juga menguatkan daripada pihak sekolah itu, jadi yakinlah para orang tua. Apabila pihak bank ingin bergabung dengan sekolah selanjutnya ya disosialisasikan lagi.

5. Apakah kelemahan dari produk tabungan simpel iBini?

Kelemahan dari produk tabungan simple IB ini adalah menghabiskan waktu yang banyak, capek dan repot dibuatnya karena tiap hari hari harus mengutip dari anak-anak dari duit Rp. 1000,- dst, dan sebagian bukan atas keinginan anak yang menabung, akan tetapi keinginan orang tuanya makanya disini guru-guru harus aktif mengambil dan mengumpulkan tabungan anak-anak setiap hari. Jadi, pihak bank datang seminggu sekali atau sebulan sekali mengambil yang telah direkap.

6. Apakah keunggulan yang diperoleh dari produk tabungan simpel iBini sehingga ibu berminat bekerjasama dengan PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan?

Keunggulan dari produk tabungan simple IB ini adalah sangat bermanfaat untuk anak-anak dan orang tua, setoran awal ringan, buku tabungan atas nama anak, jadi disini guru-guru membantu memberikan solusi untuk orang tua supaya tidak pusing lagi dengan biaya-biaya sekolah tahap selanjutnya, karena kalau melanjutkan sekolah disitulah orang tua pusing, jadi kalau ada tabungannya tidak terasa seperti itu lagi.

7. Apakah peluang ini sehingga tertarik bekerjasama dengan PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan dalam produk tabungan simpel iB ini?

Kalau peluang saya sehingga tertarik bekerjasama dengan PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan hanya mitra kerja saja, tapi dapat membantu pihak sekolah juga dalam membantu menyimpan keuangan. Karena kalau uangnya disimpan di sekolah maka risikonya tinggi, bisa hilang atau terpakai. Jadi kalau pihak bank menyimpannya akan lebih aman. Margin keuntungan yang diperoleh pun ada. Tapi hanya untuk pribadi bukan untuk pihak sekolah, karena pihak sekolah hanya memberikan jalan.

8. Bagaimana harapan ini setelah adanya tabungan simpel iB di sekolah ini?

Harapan saya kedepannya ya, setelah adanya tabungan simple IB ini mudah-mudahan anak tambah rajin menabung. Karena jika dari kecil dibiasakan menabung maka sampai tua akan terbiasa supaya tidak boros dan bisa berhemat. Kalau dari kecil dibiasakan berbuat baik maka sampai besar akan terbiasa.

F. Hasil wawancara dengan Bapak Drs. H. Jamil Tanjung (Kepala Sekolah MIN SADABUAN)

1. Sejak kapan PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan bekerjasama dengan sekolah ini?

PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan bekerjasama dengan MIN Sadabuan yaitu sejak tahun 2016.

2. Apa pendapat Bapak tentang tabungan simple IB ini?

Menurut saya tabungan simple IB ini banyak sekali manfaatnya sesuai dengan sosialisasi pihak bank. Karena pihak bank sudah membuat bagaimana supaya anak-anak bisa melanjutkan pendidikannya untuk masa depannya, walau awalnya tabungannya sedikit tapi lama kelamaan dapat membantu untuk pendidikan selanjutnya.

3. Berapa banyak siswa-siswi yang ikut menggunakan tabungan simple IB di sekolah ini?

Siswa-siswi yang ikut menggunakan tabungan simple IB di sekolah ini mulai dari tahun 2016-2017 sudah mencapai 150 orang dan disinilah jumlah nasabah tabungan simple IB yang paling banyak dan disinilah simpati pihak bank dan orang tua pun sangat setuju karena banyak manfaatnya dan tidak memberatkan kepada anak-anak atau orang tua, karena dari jajan mereka yang disisihkan.

4. Menurut Bapak bagaimana sosialisasi produk tabungan simpel iB yang dilakukan oleh PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan?

Sosialisasi yang dilakukan oleh PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan kepada sekolah ini adalah awalnya mereka menjumpai kepala sekolah dan menerangkan bagaimana produk ini berguna untuk masa depan anak. Setelah itu baru diadakan kerjasama. Sehingga kepala sekolah memberitahukan kepada anak-anak, setelah anak-anak bergabung mereka memberi pandangan supaya tidak ada keraguan orang tua, sehingga orang tua yakin bahwa uangnya tidak hilang.

5. Apakah kelemahan dari produk tabungan simpel iB ini?

Menurut saya kelemahan tabungan simple iB sampai saat ini belum ada, karena banyak manfaatnya. Jadi saat Selasa dan Rabu pihak datang ke sekolah ini dan guru-guru memberikan setoran daripada uang anak-anak tersebut yang sebelumnya sudah dikumpulkan dan kemudian disetor kepada pihak bank yang datang ke sekolah ini. Jadi orang tua tidak ada keraguan lagi karena pihak bank datang 2 kali seminggu.

6. Apakah keunggulan yang diperoleh dari produk tabungan simpel iB ini sehingga bapak berminat bekerjasama dengan PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan?

Keunggulan dari produk tabungan simple IB ini menurut saya pribadi selaku pimpinan sekolah ini, keunggulannya itu ya yang telah saya katakan sebelumnya sangat berguna dalam pengelolaan keuangan anak dan termasuk

salah satunya nilai nominal yang terjangkau, bebas biaya administrasi bulanan dan pihak bank bisa transparan kepada orang tua, karena kalau orang tuanya ikut memberikan setoran anaknya itu mereka tepat waktu atau disiplin mereka datang ke sekolah ini.

7. Apakah peluang bapak sehingga tertarik bekerjasama dengan PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan dalam produk tabungan simpel iB ini?

Peluang saya sehingga tertarik bekerjasama dengan PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan adalah karena sebelumnya mereka telah mengatakannya peluang untuk kami, apabila ada kegiatan-kegiatan di sekolah ini mereka siap untuk bekerjasama dalam arti kalau ada kegiatan olimpiade dan lomba sebagainya, mereka bisa memberikan hadiah-hadiah, juara kelas pun diberi hadiah dari rangking 1-3 kemarin pihak bank sudah memberikan buku, pensil kemudian ada bentuk mainan-mainan dan anak-anak sudah dua kali mendapatkan itu mendapat hadiah dan disamping itu juga ada hadiah hiburan, jadi semua anak mendapat dan jadi termotivasi. Maka itu termasuk berpeluang untuk pihak sekolah dalam kerjasamanya dengan PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan. Jadi apabila ada kegiatan-kegiatan kami terkendala dan kami konfirmasi, mereka juga bisa membantu kami

8. Bagaimana harapan bapak setelah adanya tabungan simpel iB di sekolah ini?

Saya selaku pimpinan harapan saya untuk PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan ini supaya betul-betul meningkatkan

pelayanannya, kemudian yang kedua supaya nanti jangan hanya dengan siswa saja, tetapi bisa nanti pegawai atau guru-guru juga ikut bekerjasama dalam arti pembiayaan sehingga dari inilah kami bisa untuk menambah daripada apa yang telah dilakukan kerjasama yang baik dari sekolah ini dan bisa bertahan jadi nasabah PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan ini. Jadi guru-guru ada peluang untuk masa depannya. Sebelumnya kami sudah bicarakan supaya jangan anak-anak saja, tapi ikutlah untuk guru-guru menggunakan produk yang lain. Bukan tabungan simple iB saja yang khusus untuk anak-anak. Pihak bank juga mengatakan bank ini bukan seperti bank yang lain, jadi ada hasil bisa dibagi.

LAMPIRAN III

PEDOMAN OBSERVASI

Adapun hal-hal yang perlu diobservasi untuk mengetahui penelitian analisis SWOT dalam meningkatkan jumlah nasabah tabungan simpel iB pada PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan adalah sebagai berikut:

1. Sejarah singkat berdirinya PT. Bank SUMUT Unit Usaha Syariah
2. Visi dan Misi, Struktur Organisasi PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan
3. Strategi pemasaran produk yang dilakukan oleh PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan
4. Perkembangan jumlah nasabah tabungan simpel iB PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan dari bulan Februari 2016 sampai dengan Agustus 2017
5. Kondisi Wilayah Kerja PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan

LAMPIRAN IV

PEDOMAN DOKUMENTASI

A. Wawancara dengan *Customer Service* (CS) Ibu. Sonya Safitri



B. Wawancara dengan *Funding Officer* (FO) Ibu. Rosima Ritonga



C. Wawancara dengan Kepala Sekolah RA. AL-Misbah (Ibu Hj. Mistri S. Ag)



D. Wawancara dengan Kepala Sekolah MIN Sadabuan (Bapak Drs. H. Jamil Tanjung)





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

Jalan. H.T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang, Padangsidempuan 22733
Telepon (0634) 22080 Faximile (0634) 24022

Nomor : B-69 /In. 14/G.5a/PP.00.9/02/2017 Padangsidempuan, 24 Februari 2017
Lampiran : -
Perihal : Permohonan Kesediaan Menjadi Pembimbing Skripsi

Kepada Yth. Ibu :

1. Rosnani Siregar, M.Ag
2. Rini Hayati Lubis, MP

Di-
Padangsidempuan

Assalamu 'alaikum Wr.Wb

Dengan hormat, disampaikan kepada Ibu bahwa berdasarkan hasil sidang Tim Pengkajian Kelayakan Judul Skripsi, telah ditetapkan judul Skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini sebagai berikut :


Nama : Nurhasanah Marbun
NIM : 13 220 0118
Jurusan : Perbankan Syariah -3
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Judul Skripsi : "Analisis SWOT Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Tabungan Simpel IB Pada PT. Bank Sumut Syariah Cabang Padangsidempuan"

Seiring dengan hal tersebut, kami mengharapkan kesediaan ibu menjadi Pembimbing I dan Pembimbing II penelitian penulisan Skripsi mahasiswa yang dimaksud. Demikian disampaikan dan atas kesediaan dan kerjasama yang baik dari ibu, kami ucapkan terimakasih.

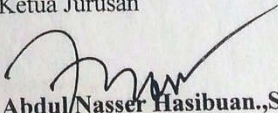
Wassalaamu'alaikum Wr.Wb.

Mengetahui:

Dekan


Dr. H. Fatahuddin Aziz Siregar, M. Ag
NIP. 19731128 200112 1 001

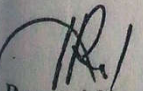
Ketua Jurusan



Abdul Nasser Hasibuan., SE., M.Si
NIP. 19790525 200604 1 004

PERNYATAAN KESEDIAAN SEBAGAI PEMBIMBING

Bersedia/Tidak Bersedia
Pembimbing I

Bersedia/Tidak Bersedia
Pembimbing II


Rosnani Siregar, M.Ag
NIP. 19740626 200312 3 001


Rini Hayati Lubis, MP



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

nomor : B- 131 /In.14/G/G.4b/TL.00/2/2017
: -
: Mohon Izin Pra Riset

28 Februari 2017

Perwakilan PT. Bank SUMUT
Cabang Syariah Padangsidimpuan

Padangsidimpuan

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

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

Nama : Nurhasanah Marbun
NIM : 13 220 0118
Semester : VIII (Delapan)
Jurusan : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan

adalah benar Mahasiswa Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan yang sedang menyelesaikan Skripsi dengan Judul "**Analisis SWOT dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Tabungan Simpel IB pada PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan**".

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

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

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Dekan,

Dr. H. Fatahuddin Aziz Siregar, M.Ag
NIP.19731128 200112 1 001

KANTOR PUSAT

Jl. Imam Bonjol No. 18, Medan
Phone : (061) 4155100 - 4515100
Facsimile : (061) 4142937 - 4512652

No. : 030 /DSDM-UTC/L/2017
Lamp. : --

Medan, 21 Maret 2017

Kepada :
Dekan Fakultas Ekonomi dan
Bisnis Islam IAIN P. Sidimpuan
Jl. T. Rizal Nurdin Km 4.5 Sihitang
di -
Tempat

Hal : Izin Riset

Sehubungan dengan Surat Bapak No. B-131/In.14/G/G.4b/TL.00/2/2017 tanggal 28 Februari 2017 hal Izin Riset, dengan ini kami sampaikan sebagai berikut :

1. Permohonan izin riset atas Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padang sidimpuan dengan data dibawah ini :


> Nama : Nurhasanah Marbun
> NIM : 13.220.0118
> Jurusan : Perbankan Syariah
> Judul Skripsi : "Analisis SWOT Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Tabungan Simpel IB Pada PT. Bank Sumut Cabang Syariah Padangsidimpuan"

disetujui untuk melaksanakan riset di Cabang Syariah Padangsidimpuan yang dilaksanakan maksimal 3 (tiga) bulan sejak tanggal surat ini diterbitkan.

2. Selama melaksanakan riset mahasiswa tersebut dibimbing oleh Pemimpin Cabang Syariah Padangsidimpuan serta menjaga rahasia bank dan diharapkan mensosialisasikan keberadaan PT. Bank Sumut di lingkungannya.
3. Selesai penulisan Skripsi mahasiswa bersangkutan diwajibkan menyerahkan 1 (satu) eksemplar Skripsi kepada PT. Bank Sumut Cq. Divisi Sumber Daya Manusia.

Demikian agar dilaksanakan sebagaimana mestinya.

Divisi Sumber Daya Manusia
Pemimpin


Burhanuddin Siregar
NPP 431.060365.010187

Tembusan :

- Pemimpin Cabang Syariah Padangsidimpuan
- Sdri. Nurhasanah Marbun

KANTOR CABANG SYARIAH:

Padangsidempuan

KANTOR PUSAT

Jl. Imam Bonjol No. 18, Medan
Phone : (061) 415 5100 - 4515100
Facsimile : (061) 414 2937 - 415 2652

Nomor : 321/KCSy02-Ops/L/2017

P. Sidempuan, 09 Nopember 2017

Kepada Yth,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan
Jl. T. Rizal Nurdin Km 4.5 Sihitang
Di-
Tempat

H a l : Kc terangan Pelaksanaan Riset

Assalamu'alaikum Wr. Wb,

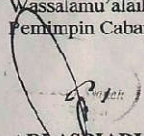
Sehubungan dengan Surat No. B-131/In.14/G/G/.4b/TL.00/2/2017 tanggal 28 Februari 2017 hal Izin Riset, dengan ini kami sampaikan sebagai berikut :

Nama : Nurhasanah Marbun
NIM : 13.220.0118
Jurusan : Perbankan Syariah
Judul : "Analisis SWOT Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Tabungan Simple IB Pada PT. Bank Sumut Cabang Syariah Padangsidempuan".

Adalah benar telah melakukan riset di Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan pada tanggal 15 Maret 2017 sampai dengan tanggal 12 Oktober 2017.

Demikian kami sampaikan, atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb,
Pemimpin Cabang


ARI ASRIADI
NPP. 1217.230976.10804

