



**ANALISIS SWOT TERHADAP PRODUK TABUNGAN
HAJI MAKBUL PADA PT. BANK SUMUT CABANG
SYARIAH PADANGSIDIMPUAN**

SKRIPSI

*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas dan Syarat-Syarat
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Dalam Bidang Perbankan Syariah*

Oleh:

**DEVI WARTINI
NIM. 14 401 00042**

JURUSAN PERBANKAN SYARIAH

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
PADANGSIDIMPUAN
2018**



**ANALISIS SWOT TERHADAP PRODUK TABUNGAN
HAJI MAKBUL PADA PT. BANK SUMUT CABANG
SYARIAH PADANGSIDIMPUAN**

SKRIPSI

*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas dan Syarat-Syarat
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Dalam Bidang Perbankan Syariah*

Oleh:

Oleh:

DEVI WARTINI
DEVI WARTINI
NIM. 14 401 00042

JURUSAN PERBANKAN SYARIAH

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
PADANGSIDIMPUAN
2018**



**ANALISIS SWOT TERHADAP PRODUK TABUNGAN
HAJI MAKBUL PADA PT. BANK SUMUT CABANG
SYARIAH PADANGSIDIMPUAN**

SKRIPSI

*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas dan Syarat-Syarat
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi Islam (S.E)
Dalam Bidang Perbankan Syariah*

Oleh:

**DEVI WARTINI
NIM. 14 401 00042**

PEMBIMBING I

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

PEMBIMBING II

Damri Batubara, M.A

JURUSAN PERBANKAN SYARIAH

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

2018



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

Hal : Lampiran Skripsi
a.n. **Devi Wartini**
Lampiran : 7 (Tujuh) Eksemplar

Padangsidimpuan, 12 Oktober 2018
Kepada Yth:
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
IAIN Padangsidimpuan
Di-
Padangsidimpuan

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Setelah membaca, menelaah dan memberikan saran-saran perbaikan seperlunya terhadap skripsi a.n. **Devi Wartini** yang berjudul "**Analisis SWOT Terhadap Produk Tabungan Haji Makbul Pada PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan**". Maka kami berpendapat bahwa skripsi ini telah dapat diterima untuk melengkapi tugas dan syarat-syarat mencapai gelar Sarjana Ekonomi (SE) dalam bidang Perbankan Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan.

Untuk itu, dalam waktu yang tidak berapa lama kami harapkan saudara tersebut dapat dipanggil untuk mempertanggungjawabkan skripsinya dalam sidang munaqosyah.

Demikianlah kami sampaikan atas perhatian dan kerja sama dari Bapak, kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

PEMBIMBING I

Dr. Ikhwanuddin Harahap, M.Ag
NIP. 19750103 200212

PEMBIMBING II

Damri Batubara, M.A

**HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK**

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

Nama : Devi Wartini

Nim : 14 401 00042

Jurusan : Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Jenis Karya : Skripsi

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

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Padangsidempuan
Pada tanggal : 12 Oktober 2018
Yang Menyatakan,



DEVI WARTINI
Nim: 14 401 00042

SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI

Dengan menyebut nama Allah Yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang.
Saya yang bertandatangan di bawah ini :

Nama : Devi Wartini
NIM : 14 401 00042
Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/Perbankan Syariah
Judul Skripsi : **Analisis SWOT Terhadap Produk Tabungan Haji
Makbul pada PT. Bank SUMUT Cabang Syariah
Padangsidempuan.**

Dengan ini menyatakan bahwa saya 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 IAIN Padangsidempuan pasal 14 ayat 11 tahun 2014.

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 tahun 2014 tentang Kode Etik Mahasiswa IAIN Padangsidempuan, yaitu pencabutan gelar akademik dengan tidak hormat dan sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan hukum yang berlaku.

Padangsidempuan, 12 Oktober 2018

Saya yang menyatakan



**DEVI WARTINI
NIM. 14 401 00042**



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

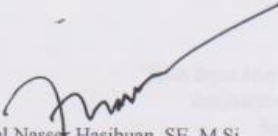
Jalan.H. Tengku Rizal Nurdin Km. 4,5Sihitang, Padangsidimpuan 22733
Telepon.(0634) 22080 Fax. (0634) 24022

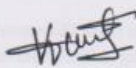
**DEWAN PENGUJI
SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI**

Nama : DEVI WARTINI
NIM : 14 401 00042
Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/Perbankan Syariah
Judul Skripsi : ANALISIS SWOT TERHADAP PRODUK TABUNGAN HAJI
MAKBUL PADA PT. BANK SUMUT CABANG SYARIAH
PADANGSIDIMPUAN.


Ketua

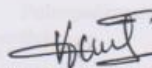
Sekretaris

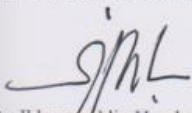

Dr. Abdul Nasser Hasibuan, SE.,M.Si
NIP. 19790525 200604 1 004



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

Anggota


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


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


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


Windari, SE., MA
NIP. 19830510 201503 2 003

Pelaksanaan Sidang Munaqasyah

Di : Padangsidimpuan
Hari/ Tanggal : Senin , 05 November 2018
Pukul : 14.00 WIB s/d 16.00 WIB
Hasil/Nilai : Lulus/ 72,5 (B)
Indeks Prestasi Kumulatif (IPK) : 3.47
Predikat : AMAT BAIK



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

PENGESAHAN

**JUDUL SKRIPSI : ANALISIS SWOT TERHADAP PRODUK
TABUNGAN HAJI MAKBUL PADA PT. BANK
SUMUT CABANG SYARIAH PADANGSIDIMPUAN**

NAMA : DEVI WARTINI
NIM : 14 401 00042

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

Padangsidimpuan, 8 Nopember 2018
Dekan,



[Signature]
Dr. Darwis Harhahap, S.HI., MSI
NIP. 19780818 200901 1 015

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh.

Syukur *Alhamdulillah* senantiasa dipersembahkan kehadiran Allah SWT yang selalu memberikan pertolongan kepada hamba-Nya yang membutuhkan. Berkat rahmat dan pertolongan Allah SWT peneliti dapat melaksanakan penelitian ini dan menuangkannya dalam skripsi ini. Kemudian shalawat dan salam kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW yang telah menuntun umat Islam ke jalan keselamatan dan kebenaran.

Untuk mengakhiri perkuliahan di Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan, maka menyusun skripsi merupakan salah satu tugas yang harus diselesaikan untuk mendapat gelar Sarjana Ekonomi (SE) pada Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam dan Jurusan Perbankan Syariah. Skripsi ini berjudul **Analisis SWOT Terhadap Produk Tabungan Haji Makbul Pada PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan**. Dalam menyusun skripsi ini banyak kendala dan hambatan yang dihadapi oleh peneliti. Namun berkat bantuan dan bimbingan dari dosen pembimbing, keluarga dan rekan seperjuangan, baik yang bersifat material maupun nonmaterial, akhirnya skripsi ini dapat diselesaikan. Oleh sebab itu, penulis mengucapkan banyak terimakasih utamanya kepada:

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

Perencanaan dan Keuangan dan Bapak Dr. Sumper Mulia Harahap, M.Ag selaku Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan dan hubungan Istitusi.

2. Bapak Dr. Darwis Harahap, S.H.I., M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Padangsidimpuan. Bapak Dr. Abdul Naser Hasibuan, SE., M.Si selaku Wakil Dekan Bidang Administrasi Umum, Bapak Drs. Kamaluddin M.Ag, selaku wakil dekan Perencanaan dan Keuangan, dan Bapak Dr. Ikhwanuddin Harahap, M.Ag selaku Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.
3. Ibu Nofinawati, SEI.,MA selaku Ketua Jurusan Perbankan Syariah di IAIN Padangsidimpuan.
4. Bapak Dr. Ikhwanuddin Harahap, M. Ag selaku pembimbing I dan bapak Damri Batubara, M.A selaku pembimbing II yang telah menyediakan waktunya untuk memberikan pengarahan, bimbingan dan petunjuk yang sangat berharga bagi peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. Bapak serta Ibu Dosen IAIN Padangsidimpuan yang dengan ikhlas telah memberikan ilmu, dorongan dan masukan yang sangat bermanfaat bagi peneliti.
6. Teristimewa penghargaan dan terimakasih yang tak ternilai kepada Ayahanda Muhammad Rum S.Pd dan Ibunda Saminem yang tanpa pamrih selalu memberikan bimbingan dan arahan, 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 pendamping dan penyejuk

hati yang tidak pernah lelah mencurahkan kasih sayangnya dengan tulus serta do'a untuk kesuksesan peneliti. Terimakasih juga kepada abanghanda Suherman Syah Amk, Mhd Hamid Saputra Amd, dan Suheriyono S.Sos yang telah menjadi sumber motivasi bagi peneliti yang selalu memberikan do'a demi keberhasilan peneliti karena keluarga selalu menjadi tempat istimewa bagi peneliti.

7. Kepada Pimpinan PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan yang memberikan izin kepada peneliti untuk melakukan penelitian dan juga para pegawai PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan yang telah membantu peneliti dalam memberikan informasi dan data yang dibutuhkan oleh peneliti.
8. Sahabat saya Cahaya Fitrah Rangkuti dan Leli Agustina yang telah banyak membantu peneliti dalam penyelesaian skripsi dan motivasi sampai dengan skripsi ini selesai.
9. Kepada sahabat dan adek kos Ijo (Robiatul Adawiyah, Ramadani, Nur Holilah, Ade Ito Wahyuni, Nur Kholijah dan Balqis Khairani) yang telah memberikann dukungan serta motivasi bagi peneliti dan yang selalu memberikan do'a demi keberhasilan penulis. Serta yang sudah membantu dalam segala hal baik dalam meminjamkan buku maupun dalam hal diskusi. dan terimakasih tentunya kepada ibu kos ijo yang sudah banyak memberikan motivasi untuk penulis.
10. Kerabat dan seluruh rekan mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam angkatan 2014 khususnya rekan-rekan Jurusan Perbankan Syariah-2 yang juga

turut memberikan saran dan dorongan kepada peneliti, baik berupa diskusi maupun buku-buku yang berkaitan dengan penyelesaian skripsi ini.

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

Wassalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh.

Padangsidempuan,
Penulis

2018

DEVI WARTINI
NIM. 14 401 00042

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

1. Konsonan

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




Huruf Arab	Nama Huruf Latin	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	ṡa	ṡ	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	ḥa	ḥ	ha(dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	Kadan ha
د	Dal	D	De
ذ	ḏal	ḏ	zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	es dan ye
ص	ṡad	ṡ	es(dengan titik di bawah)
ض	ḏad	ḏ	de (dengan titik di bawah)
ط	ṡa	ṡ	te (dengan titik di bawah)
ظ	ḏa	ḏ	zet (dengan titik di bawah)
ع	'ain	..'	Komaterbalik di atas
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Ki
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
ه	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	..'	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

2. Vokal

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



a. Vokal Tunggal

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

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

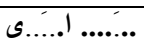


b. Vokal Rangkap

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

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan	Nama
	fathahdanya	Ai	a dan i
	fathahdanwau	Au	a dan u

c. Maddah

Maddah adalah vokal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda.

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf danTanda	Nama
	fathahdanlifatauya	ā	a dangarisatas
	Kasrahnya	ī	i dangaris di bawah
	dommahdanwau	ū	u dangaris di atas

3. Ta Marbutah

Transliterasi untuk ta marbutah ada dua.

- Ta marbutah hidup yaitu Ta marbutah yang hidup atau mendapat harkat fathah, kasrah, dan dommah, transliterasinya adalah /t/.

- b. Ta marbutah mati yaitu Ta marbutah yang mati atau mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah /h/.

Kalau pada suatu kata yang akhir katanya ta marbutah diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al, serta bacaan kedua kata itu terpisah maka ta marbutah itu ditransliterasikan dengan ha (h).

4. Syaddah (Tasydid)

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

5. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu:

ﻻ . Namun dalam tulisan transliterasinya kata sandang itu dibedakan antara kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiah dengan kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariah.

- a. Kata sandang yang diikuti huruf syamsiah adalah kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiah ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf /l/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung diikuti kata sandang itu.
- b. Kata sandang yang diikuti hurufqamariah adalah kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariah ditransliterasikan sesuai dengan aturan yang digariskan didepan dan sesuai dengan bunyinya.

6. Hamzah

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

7. Penulisan Kata

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

8. Huruf Kapital

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

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

9. Tajwid

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

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

ABSTRAK

Nama : Devi Wartini
Nim : 14 401 00042
Judul Skripsi : Analisis SWOT Terhadap Produk Tabungan Haji Makbul Pada PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan
Kata Kunci : Analisis SWOT, Produk Tabungan Haji Makbul

Penelitian ini dilatar belakangi oleh jumlah nasabah produk Tabungan Haji Makbul PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan mengalami peningkatan dan penurunan tiap bulannya mulai dari tahun 2015 sampai dengan tahun 2017. Salah satu kendala masyarakat Padangsidimpuan adalah besarnya ongkos naik haji, kemudian tabungan ini memudahkan masyarakat untuk mengunjungi Tanah Suci. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui Produk Tabungan Haji Makbul pada PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan berdasarkan Analisis SWOT.

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 ancaman yang mereka miliki. Adapun subjek penelitian ini adalah 2 responden yaitu *customer Service*, dan *funding Officer* PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan. Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Teknik pengumpulan data dengan menggunakan teknik wawancara, observasi, dengan subjek penelitian dan dokumentasi. Sedangkan teknik analisis data menggunakan kualitatif deskriptif.

Hasil penelitian dengan menggunakan Matriks SWOT menunjukkan bahwa PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan memiliki kekuatan yaitu: memiliki *brand image* yang cukup kuat dipasaran, pelayanan yang cukup baik dan cepat, tabungan Haji Makbul tanpa biaya administrasi, asuransi yang gratis, dan manasik haji akbar di Medan secara gratis. Kelemahan produk yaitu: Lamanya daftar tunggu keberangkatan haji sehingga masyarakat lebih memilih umrah, promosi produk masih kurang, tabungan ini hanya di promosikan di sekitar PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan dan pada saat manasik haji. Sedangkan peluang yaitu: masyarakat yang ada di Kota Padangsidimpuan semakin bertambah dalam hal minat untuk naik haji, dan hal ini akan menjadi kesempatan dan peluang bagi PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan dan memiliki lokasi yang strategis yang terletak ditengah kota Padangsidimpuan menjadikan peluang bagi Bank untuk meningkatkan nasabah, dan ancaman: persaingan produk yang semakin ketat dan wilayah Padangsidimpuan cukup luas. Hasil prosedur analisis terhadap produk Tabungan Haji Makbul adalah berada pada kuadran 1 (positif-positif) yang berarti keunggulan komperatif atau strategi progresif, yaitu produk Tabungan Haji Makbul memiliki begitu banyak kekuatan serta peluang yang cukup untuk terus melakukan ekspansi, memperbesar pertumbuhan dan meraih kemajuan secara maksimal masa sekarang dan masa yang akan datang.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING	
SURAT PERNYATAAN PEMBIMBING	
SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI	
BERITA ACARA UJIAN MUNAQOSYAH	
HALAMAN PENGESAHAN DEKAN FEBI	
ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	ii
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN	vi
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Batasan Masalah.....	5
C. Batasan Istilah.....	6
D. Rumusan Masalah.....	7
E. Tujuan Penelitian.....	7
F. Kegunaan Penelitian.....	7
G. Sistematika Pembahasan.....	8
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	10
A. Landasan Teori.....	10
1. Analisis SWOT.....	10
a) Pengertian Analisis SWOT.....	10
b) Tujuan Analisis SWOT.....	15
c) Fungsi Analisis SWOT.....	16
d) Manfaat Analisis SWOT.....	16
e) Tahap Analisis.....	17
f) Analisis Lingkungan Eksternal dan Internal.....	23
g) Contoh Analisis SWOT.....	26
2. Pengertian Tabungan.....	29
3. Tabungan Haji Makbul.....	34

a) Pengertian Tabungan Haji Makbul.....	34
b) Manfaat Membuka Tabungan Haji Makbul.....	35
c) Syarat Membuka Tabungan Haji Makbul.....	35
d) Fasilitas Membuka Tabungan Haji Makbul.....	35
B. Penelitian Terdahulu	36
BAB III METODE PENELITIAN	40
A. Waktu dan Lokasi Penelitian.....	40
B. Jenis Penelitian.....	40
C. Subjek Penelitian.....	40
D. Sumber Data.....	41
E. Teknik Pengumpulan Data	42
F. Teknik Analisis Data.....	43
G. Teknik Pengecekan Keabsahan Data	45
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	48
A. Gambaran Umum Perusahaan.....	48
1. Sejarah dan Perkembangan PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan	48
2. Visi dan Misi PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan.....	51
3. Struktur Organisasi PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan.....	51
B. Deskripsi Hasil Penelitian.....	53
C. Pembahasan Hasil Penelitian	59
BAB V PENUTUP	72
A. Kesimpulan.....	72
B. Saran.....	73
DAFTAR PUSTAKA	
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	
LAMPIRAN-LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 : Data Jumlah Nasabah Tabungan Haji Makbul.....	3
Tabel 2.1 : Matrik SWOT	17
Tabel 2.2 : Penelitian Terdahulu.....	36
Tabel 4.1 : Matrik SWOT	62
Tabel 4.2 : Matrik SWOT	65

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 : Diagram Analisis SWOT.....	14
Gambar 4.1 : Struktur Organisasi PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangdidimpuan.....	52
Gambar 4.2 : Skema Tabungan Haji Makbul.....	58

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

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

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

Di Indonesia sebagai Negara muslim terbesar di dunia, telah muncul pula kebutuhan untuk adanya bank yang melakukan kegiatannya berdasarkan Prinsip Syariah. Keinginan ini kemudian tertampung dengan dikeluarkannya

¹Kasmir, *Manajemen Perbankan* (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2014), hlm. 13.

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

Undang-Undang No. 7 Tahun 1992 dan diubah dengan Undang-Undang No. 10 Tahun 1998 yang disebut dengan tegas istilah “Prinsip Syariah” lebih dipertegas setelah dikeluarkannya Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah tanggal 16 Juli 2008.³

Salah satu bank yang membuka Unit Usaha Syariah yang menjalankan dua kegiatan usaha bank adalah PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Utara (BPDSU) didirikan pada Tanggal 4 November 1961 atau yang dikenal dengan nama Bank Sumut. Bank Sumut mempunyai UUS (Unit Usaha Syariah) yaitu Bank Sumut Cabang Syariah. Bank Sumut telah membuka UUS sejak tahun 2004 sampai saat ini. Bank Sumut Cabang Syariah merupakan bank umum milik daerah yang masih mengacu kepada Undang-Undang Nomor 13 Tahun 1962. Bank Sumut Cabang Syariah berperan sebagai tempat pelayanan kepada masyarakat dengan tetap memberikan pelayanan terbaik dalam melayani kebutuhan masyarakat Sumatera Utara yang ingin bertransaksi secara syariah. Bank Sumut Cabang Syariah terdapat diberbagai daerah Sumatera Utara yaitu Medan, Tebing Tinggi, Padangsidempuan dan lain-lain.

PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan adalah salah satu bank yang beroperasi menggunakan prinsip syariah sehingga bank ini mendapatkan perhatian dan banyak diminati oleh masyarakat Padangsidempuan. Sebab itu peneliti tertarik membahas tentang salah satu produk yang mereka kembangkan yaitu produk Tabungan Haji Makkah.

³Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Syariah* (Jakarta: Kencana, 2014), hlm. 31.

Tabungan Haji Makbul adalah tabungan haji yang disediakan oleh PT. Bank SUMUT Syariah bagi nasabah yang akan menunaikan ibadah haji di tanah suci yang terkoneksi secara *online* dengan Sistem Komputer Haji Terpadu (SISKOHAT).

Dari hasil wawancara peneliti dengan salah satu pegawai PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan bahwa jumlah nasabah Tabungan Haji Makbul pada tahun 2015, 2016 dan 2017 sebagai berikut:

Tabel. 1. 1
Perkembangan Jumlah Nasabah Tabungan Haji Makbul
Pada PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan

No	Bulan	Jumlah Nasabah 2015	Jumlah Nasabah 2016	Jumlah Nasabah 2017
1	Januari	24	26	200
2	Februari	12	25	139
3	Maret	10	20	101
4	April	17	30	84
5	Mei	9	59	68
6	Juni	7	41	50
7	Juli	7	55	181
8	Agustus	19	218	239
9	September	44	169	216
10	Oktober	38	135	208
11	November	33	152	216
12	Desember	28	160	198

Sumber: PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan

Bedasarkan tabel di atas dapat dilihat bahwa jumlah nasabah tabungan Haji Makbul tahun 2015, 2016 dan 2017 setiap bulannya mengalami fluktuasi. Dan setiap perusahaan pasti menginginkan keuntungan/laba. Hal ini menjadi permasalahan dikarenakan produk tersebut sangat membantu pelaksanaan ajaran syariah dan juga rukun Islam kelima yang tidak dapat

mengalami pertumbuhan secara signifikan. Dari data tersebut menjelaskan bahwa adanya kenaikan dan penurunan jumlah nasabah yang disebabkan oleh faktor eksternal dan internal perusahaan. Maka peneliti tertarik untuk menganalisis apa saja yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang serta ancaman dari perusahaan atau bank tersebut yang biasa disebut dengan Analisis SWOT.

SWOT adalah singkatan dari bahasa Inggris yaitu *Strengths* (Kekuatan), *Weaknesses* (Kelemahan), *Opportunities* (Peluang), *Treats* (Ancaman). Analisis SWOT berguna untuk menganalisis faktor-faktor di dalam organisasi yang memberikan andil terhadap kualitas pelayanan atau salah satu komponennya sambil mempertimbangkan faktor-faktor eksternal.⁴

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

Dengan menggunakan Analisis SWOT bisa dirumuskan kunci sukses yang mungkin dimiliki oleh perbankan-perbankan syariah di Indonesia. Faktor kunci sukses ini penting sekali sebab akan memberi informasi bagaimana sebenarnya keunggulan bersaing yang dimiliki suatu bank syariah. Mengingat persaingan yang dihadapi di pasar, sehingga perbankan dituntut

⁴Kuat Ismanto, *Manajemen Syariah* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2015), hlm. 190.

untuk bergerak cepat dengan menetapkan strategi yang sesuai dengan kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman untuk bisa tetap bertahan hidup di tengah dunia persaingan yang semakin sengit.

Jika PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan tidak mengatasi masalah tersebut dan tidak ditangani dengan cepat dan serius, maka dampaknya bagi PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan adalah jumlah nasabah Tabungan Haji Makbul akan terus mengalami fluktuasi, nasabah akan pindah ke bank lain.

Berdasarkan pemaparan di atas maka penulis tertarik untuk melakukan suatu penelitian yang berjudul **“Analisis SWOT Terhadap Produk Tabungan Haji Makbul pada PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan”**.

B. Batasan Masalah

Berdasarkan penjelasan dari latar belakang di atas dan mengingat luas dan kompleksnya cakupan masalah yang ada, serta kemampuan peneliti yang terbatas, maka peneliti membatasi masalah yang akan disajikan dalam penelitian ini, dan memfokuskan pada Analisis SWOT Terhadap Produk Tabungan Haji Makbul pada PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan.

C. Batasan Istilah

Dalam penelitian ini peneliti membatasi istilah sesuai dengan pokok pembahasan berupa:

1. Analisis adalah “penyelidikan terhadap suatu peristiwa (karangan, perbuatan, dan sebagainya) untuk mengetahui keadaan yang sebenarnya (sebab-musabab, duduk perkaranya, dan sebagainya)”.⁵
2. Faktor internal (situasi lingkungan dalam perusahaan) yaitu kekuatan (*Strenght*) yang dimiliki oleh perusahaan, kelemahan (*Weakness*) yang dimiliki perusahaan. Faktor eksternal (situasi lingkungan diluar perusahaan) yaitu peluang (*Opportunity*) bagi perusahaan, dan ancaman (*Treat*) bagi perusahaan.⁶
3. Produk merupakan sesuatu yang dapat ditawarkan kepada pasar untuk mendapatkan perhatian untuk dibeli, untuk digunakan atau dikonsumsi yang dapat memenuhi keinginan dan kebutuhan.⁷
4. Tabungan Haji Makbul merupakan Produk PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan dalam bentuk simpanan untuk Ongkos Naik Haji.
5. PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan adalah salah satu Unit Kerja atau Cabang PT. Bank SUMUT yang berpusat di kota Padangsidimpuan dalam divisi Usaha Syariah.

⁵Stephen P. Robbins dan Mary Coulter, *Manajemen* (Jakarta: PT. Indeks, 2007), hlm. 220.

⁶*Ibid.*, hlm. 221.

⁷Herry Sutanto dan Khairul Umam, *Manajemen Pemasaran Bank Syariah* (Bandung: Pustaka Setia, 2013), hlm. 38.

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana Produk Tabungan Haji Makbul pada PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan berdasarkan Analisis SWOT ?

E. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas maka tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui Produk Tabungan Haji Makbul pada PT Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan berdasarkan Analisis SWOT.

F. Kegunaan Penelitian

Manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah:

1. Sebagai media untuk mengaplikasikan ilmu dan pengetahuan yang diperoleh selama kuliah.
2. Sebagai instrumen untuk melakukan perbaikan yang lebih komperhensif untuk penelitian yang lebih baik lagi kedepannya.

a. Bagi Perusahaan

Peneliti berharap hasil penelitian ini dapat menambah informasi dan masukan bagi pihak perusahaan PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan dalam meningkatkan dan mempertahankan kualitas produk tabungan haji makbul.

b. Bagi Perguruan Tinggi

- 1) Peneliti berharap agar hasil penelitian ini bermanfaat bagi lembaga pendidikan sebagai bahan kajian dan pengembangan ilmu,

khususnya bagi IAIN Padangsidimpuan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam.

- 2) Peneliti juga berharap hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai sumber inspirasi dan motivasi bagi kalangan peneliti khususnya mahasiswa IAIN Jurusan Perbankan Syariah yang berminat untuk melakukan penelitian yang sama atau ke arah yang lebih luas.

G. Sistematika Pembahasan

Untuk memudahkan pembahasan dan pemahaman tentang penelitian ini maka dibuatlah sistematika pembahasan sebagai berikut:

Bab I Pendahuluan yang dibahas peneliti berisi latar belakang masalah, kemudian peneliti memberikan batasan masalah agar penelitian ini fokus terhadap masalah yang akan dibahas yaitu Analisis SWOT Terhadap Produk Tabungan Haji Makbul pada PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan, selanjutnya peneliti membuat batasan istilah agar pembaca memahami istilah-istilah yang digunakan pada penelitian ini, kemudian rumusan masalah dicantumkan agar pembaca mengetahui batasan masalah yang akan dikaji, penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana Produk Tabungan Haji Makbul pada PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan berdasarkan Analisis SWOT, dan kegunaan penelitian ini bertujuan untuk memberikan informasi bagi perusahaan, peneliti, akademik dan pembaca lainnya.

Bab II berisi tentang Tinjauan Pustaka yang terdiri atas landasan teori yang mendukung latar belakang masalah dan penelitian terdahulu

dicantumkan sebagai gambaran umum bahwa penelitian ini sudah pernah diteliti sebelumnya walaupun memiliki variabel yang berbeda serta lokasi penelitian yang berbeda.

Bab III berisi Metode penelitian yang terdiri dari Waktu dan Lokasi Penelitian, Jenis Penelitian, Unit Analisis/Subjek Penelitian, Sumber Data, Teknik Pengumpulan Data dan Analisis Data, Serta Teknik Pengecekan Keabsahan Data.

Bab IV yang berisi tentang sejarah, visi dan misi PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan, deskripsi hasil penelitian dan pembahasan dari hasil penelitian.

Bab V merupakan penutup yang memuat kesimpulan dan saran-saran yang dianggap perlu dalam penelitian ini dan daftar pustaka.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Landasan Teori

1. Analisis SWOT

a) Pengertian Analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan kata-kata “*Strength*,” (Kekuatan), “*Weakness*,” (Kelemahan), “*Opportunity*,” (Peluang) dan “*Threat*,” (Ancaman). Faktor kekuatan dan kelemahan terdapat dalam tubuh suatu organisasi atau perusahaan tertentu sedangkan peluang dan ancaman merupakan faktor-faktor lingkungan yang dihadapi oleh organisasi atau perusahaan yang bersangkutan.¹

Analisis SWOT merupakan instrumen yang ampuh dalam melakukan analisis stratejik, kemampuan tersebut terletak pada kemampuan para penentu strategi perusahaan untuk memaksimalkan peranan faktor kekuatan dan pemanfaatan peluang sehingga sekaligus berperan sebagai alat untuk meminimalisasi kelemahan yang terdapat dalam tubuh organisasi dan menekan dampak ancaman yang timbul dan harus dihadapi.

¹Sondang P. Siagian, *Manajemen Stratejik* (Jakarta: Bumi Aksara, 1995), hlm. 172.

(1) *Strenght* (Kekuatan)

Kekuatan adalah semua potensi yang dimiliki perusahaan dalam mendukung proses pengembangan perusahaan, seperti kualitas sumber daya manusia, fasilitas-fasilitas perusahaan baik bagi sumber daya manusia maupun bagi konsumen. Yang dimaksud dengan faktor kekuatan yang dimiliki perusahaan adalah kompetensi khusus yang terdapat dalam organisasi yang berakibat pada pemilikan keunggulan oleh unit usaha dipasaran, maksudnya adalah bahwa bisnis memiliki sumber keterampilan, produk andalan dan sebagainya yang membuatnya lebih kuat dari pada pesaing dalam memuaskan kebutuhan pasar yang sudah dan direncanakan. misalnya dalam bidang keunggulan itu antara lain ialah kekuatan pada sumber keuangan, citra positif, keunggulan kedudukan di pasar, hubungan dengan pemasok, loyalitas pengguna produk dan kepercayaan para berbagai pihak yang berkepentingan.²

Dalam hal ini manajer perlu melihat terlebih dahulu kekuatan perusahaan meskipun kekuatan itu tidak sepenuhnya keunggulan bersaing. Yang penting bagi bank adalah memiliki kekuatan yang relatif lebih besar untuk faktor mikro dibandingkan dengan pesaingnya. Untuk mengetahui kekuatan ini misalnya berupa tersedianya dana yang cukup, memiliki

²*Ibid.*, hlm. 172.

karyawan yang terampil dan profesional. Meningkatkan kekuatan produk yaitu dengan membangun kekuatan merk, memberikan sesuatu yang berbeda, fokus pada segmen pasar yang menjadi target.

(2) *Weakness* (Kelemahan)

Jika berbicara tentang kelemahan yang terdapat dalam tubuh suatu perusahaan yang dimaksud dengan keterbatasan dengan kelemahan ialah sumber keterampilan dan kemampuan yang menjadi penghalang serius bagi penampilan kinerja organisasi yang memuaskan. Dalam praktek berbagai keterbatasan dan kekurangan kemampuan tersebut dapat diketahui dengan melihat 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.³ mengatasi kelemahan tersebut harus lebih memperhatikan apa yang menjadi kelemahan dari organisasi tersebut.

(3) *Opportunity* (Peluang)

Peluang pemasaran bank adalah arena yang sangat menarik untuk kegiatan pemasaran bank, dalam meraih keunggulan

³*Ibid.*, hlm. 173.

bersaing. Peluang harus dicari, dimanfaatkan dan diraih karena peluang tidak akan datang dengan sendirinya.⁴ Mengukur kekuatan dan kelemahan bisnisnya untuk meraih peluang yang sesuai dengan kekuatannya dan sukses karena didukung oleh adanya kerja sama yang baik antar bagian (internal) itu sendiri. Para pemasar harus mengidentifikasi peluang dan hambatan nyata yang dihadapinya. Hal penting dalam analisis lingkungan yaitu bagaimana memperoleh informasi adanya peluang-peluang baru. Untuk mengetahui adanya peluang yaitu dengan mengamati lingkungan sekitar perusahaan dan melihat keperluan yang dibutuhkan. Cara meningkatkan peluang tersebut dengan menjalin hubungan yang harmonis dengan pelanggan dan memberikan pelayanan yang baik.

(4) *Treat* (Ancaman)

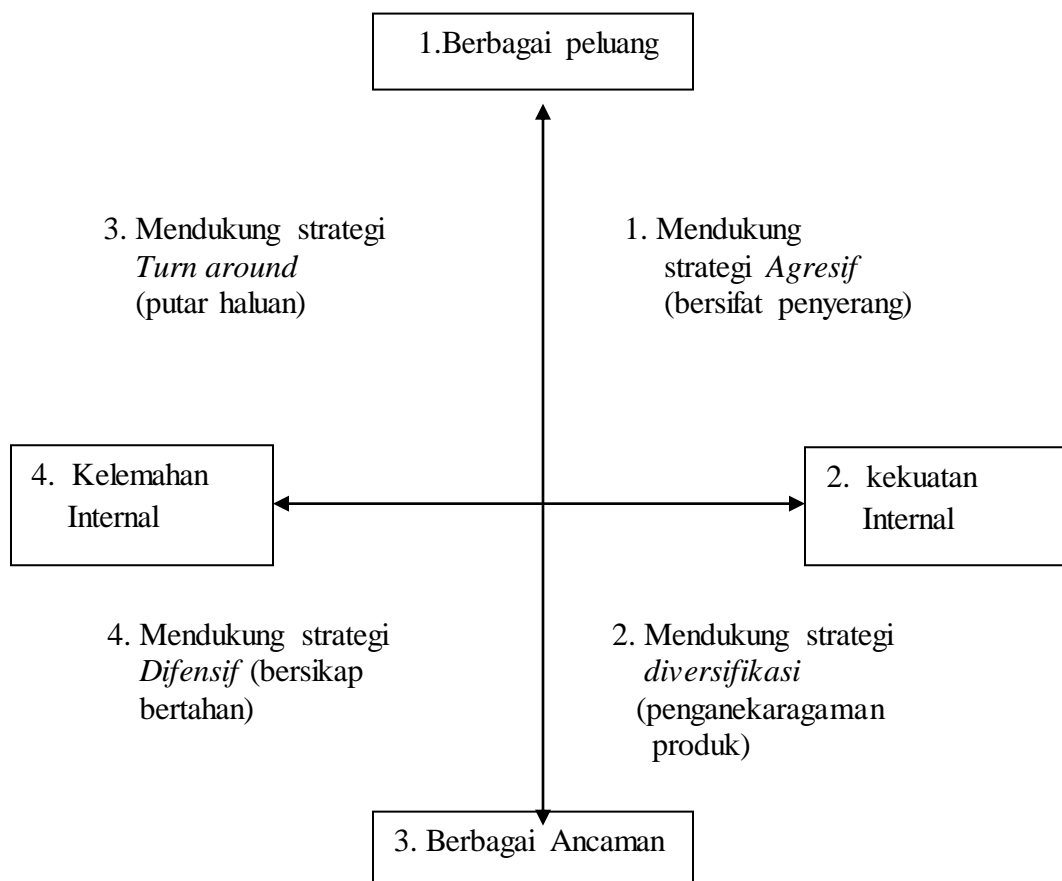
Ancaman merupakan kebalikan dari peluang. Ancaman adalah faktor-faktor lingkungan yang tidak menguntungkan suatu perusahaan. Jika tidak diatasi ancaman akan menjadi ganjalan bagi suatu perusahaan yang bersangkutan baik untuk masa sekarang maupun dimasa depan.⁵ Cara mengetahui ancaman yaitu dengan melihat banyaknya pesaing yang juga menawarkan produk yang sama.

⁴Malayu, *Dasar-Dasar Perbankan* (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2009), hlm. 152.

⁵Sondang P. Siagian, *Op.Cit.*, hlm. 173.

Analisis SWOT membandingkan antara faktor eksternal peluang (*opportunity*) dan ancaman (*treats*) dan faktor internal kekuatan (*strengths*), dan kelemahan (*weakness*). Kinerja perusahaan dapat ditentukan oleh kombinasi faktor internal dan eksternal seperti diagram analisis SWOT berikut ini:

Diagram 2.1
Analisis SWOT



Keterangan diagram:

- a. Kuadran 1: merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Perusahaan tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus

diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*growth oriented strategy*).

- b. Kuadran 2: meskipun menghadapi berbagai ancaman, 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).
- c. Kuadran 3: perusahaan menghadapi peluang pasar yang sangat besar, tetapi di lain pihak ia menghadapi beberapa kendala/kelemahan internal. Focus strategi ini adalah meminimalkan masalah-masalah internal perusahaan sehingga dapat merebut peluang pasar yang lebih baik.
- d. Kuadran 4: ini merupakan situasi yang sangat tidak menguntungkan, perusahaan tersebut menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan internal.⁶

b) Tujuan Analisis SWOT

Tujuan Analisis SWOT adalah untuk mengarahkan analisis strategi dengan cara memfokuskan perhatian pada kekuatan (*strenghts*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunity*) dan ancaman (*threats*) merupakan hal yang kritis bagi keberhasilan perusahaan.

⁶ Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis* Cetakan Keduapuluh dua (Jakarta: PT. Gramedia, 2016), hlm. 20.

Tujuan analisis SWOT bagi perusahaan adalah untuk membenarkan faktor-faktor internal dan eksternal perusahaan.⁷

c) Fungsi Analisis SWOT

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

Analisis SWOT berguna untuk menganalisis faktor-faktor di dalam perusahaan yang memberikan andil terhadap kualitas pelayanan atau salah satu komponennya sambil mempertimbangkan faktor-faktor eksternal.⁸

d) Manfaat Analisis SWOT

Manfaat yang digunakan bila menerapkan Analisis SWOT dalam lembaga keuangan syariah adalah meningkatkan pengetahuan dan pemahaman organisasi sesuai dengan karakternya, para anggota organisasi akan mengetahui dan memahami kekuatan, kelemahan, kesempatan dan tantangan yang dihadapi.⁹

⁷Charlessimbolon.blogspot.com/2014/11, diakses tanggal 29 Juni 2018, Pukul: 14.15
Wib.

⁸*Ibid.*,

⁹Kuat Ismanto, *Op.Cit.*, hlm. 191.

e) Tahap Analisis

Setelah mengumpulkan semua informasi yang berpengaruh terhadap kelangsungan perusahaan, tahap selanjutnya adalah memanfaatkan semua informasi tersebut dalam model-model kuantitatif perusahaan strategi. Sebaiknya kita menggunakan beberapa model sekaligus, agar dapat memperoleh analisis yang lebih lengkap dan akurat. Model yang dapat digunakan adalah¹⁰:

a. Matriks TOWN atau SWOT

Alat yang dipakai untuk menyusun faktor-faktor strategis perusahaan adalah matriks SWOT. Matriks SWOT adalah sebuah alat pencocokan yang penting yang membantu para manajer mengembangkan empat jenis strategi: Strategi SO (kekuatan-peluang), Strategi WO (kelemahan-ancaman), Strategi ST (kekuatan-ancaman), dan Strategi WT (kelemahan-ancaman).¹¹

Matriks ini juga menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Matriks ini dapat menghasilkan kemungkinan alternatif strategis.

¹⁰Freddy Rangkuti, *Op.Cit.*, hlm. 83.

¹¹Fred R. David, *Manajemen Strategi Edisi Ke 12* (Jakarta: Salemba Empat, 2009), hlm.

Tabel 2.1
Matrik SWOT

<p>IFAS</p> <p>EFAS</p>	<p><i>STRENGTHS (S)</i></p> <p>Tentukan 5-10 faktor kekuatan internal</p>	<p><i>WEAKNESS (W)</i></p> <p>Tentukan 5-10 faktor kelemahan internal</p>
<p><i>OPPORTUNITY (O)</i></p> <p>Tentukan 5-10 faktor peluang eksternal</p>	<p>STRATEGI SO</p> <p>Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang</p>	<p>STRATEGI WO</p> <p>Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang</p>
<p><i>THREATS (T)</i></p> <p>Tentukan 5-10 faktor ancaman eksternal</p>	<p>STRATEGI ST</p> <p>Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman</p>	<p>STRATEGI WT</p> <p>Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman</p>

1) Strategi SO

Strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya.¹²

2) Strategi ST

Strategi ST adalah strategi dalam menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman.

¹²*Ibid.*, hlm 84.

3) Strategi WO

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

4) Strategi WT

Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensif dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.¹³

Pengalaman banyak penentu strategi menunjukkan bahwa penggunaan matriks merupakan suatu teknik yang handal dalam memilih strategi induk. Ide utama yang melatarbelakangi penggunaan matriks ialah bahwa terdapat dua jenis variabel yang mutlak mendapat perhatian dalam melakukan analisis yang berifat strategik, yaitu:

1. Maksud utama penentuan strategi dasar
2. Pemilihan penekanan perhatian pada faktor eksternal dan internal yang mengarah pada orientasi pertumbuhan atau kemampuan memperoleh keuntungan.

Penggunaan matriks menjadi ampuh sebagai instrumen analisis karena memperhitungkan berbagai faktor eksternal yang berpengaruh dan faktor-faktor tersebut dikaitkan bukan hanya dengan kekuatan yang dimiliki oleh satuan bisnis melainkan juga memperhatikan kelemahan yang mungkin melekat pada tubuh

¹³Freddy Rangkuti, *Op. Cit.*, hlm. 84.

satuan bisnis yang bersangkutan. tambahan pula pendekatan matriks memungkinkan satuan bisnis memanfaatkan semaksimal mungkin faktor-faktor kekuatan yang dimilikinya sekaligus berupaya untuk menghilangkan atau paling sedikit mengurangi dampak negatif dari berbagai kelemahannya.

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

- a. Sebagai hasil analisis yang dilakukan, berbagai kelemahan satuan bisnis dapat diatasi.
- b. Para penentu strategi dapat mengambil langkah-langkah untuk memaksimalkan berbagai faktor kekuatan yang dimiliki.
- c. Secara internal melakukan pengaturan kembali pemanfaatan dana dan daya yang terdapat dalam satuan bisnis.
- d. Secara eksternal melakukan tindakan akuisisi atau penggabungan sebagai teknik untuk meningkatkan kemampuan organisasi memperoleh dana dan daya.¹⁴

Dengan memperhitungkan faktor-faktor tersebut, empat alternatif strategi dasar yang tampil ke permukaan adalah:

Pertama, melakukan integrasi vertikal yang terwujud dalam bentuk diversifikasi kegiatan perusahaan sebagai keseluruhan yang dimungkinkan oleh tindakan akuisisi atau penggabungan.

¹⁴Sondang P. Siagian, *Op.Cit.*, hlm. 178.

Kedua, dengan pengaturan kembali dana dan daya secara internal, kelemahan perusahaan dapat diatasi melalui tindakan “putar haluan” atau membebaskan diri dari keterlibatan dalam bisnis tertentu atau bahkan mengarah pada likuiditas satuan usaha yang diperkirakan akan terus menjadi beban bagi perusahaan karena tidak mampu berperan sebagai penghasil dana dan daya yang dihasilkan oleh satuan-satuan bisnis yang lain. Menempuh cara ini antara lain berarti bahwa satuan bisnis berusaha memperkuat diri dengan menyederhanakan kegiatan operasional satuan usaha dan berupa menghilangkan sumber-sumber penyebab terjadinya pemborosan.

Ketiga, dengan menggabungkan upaya maksimalisasi kekuatan suatu bisnis dan pengaturan kembali pemanfaatan dana dan daya yang dimiliki, strategi yang mungkin ditempuh ialah konsentrasi pikiran dan kemampuan untuk perluasan pasar, pengembangan produk dan melakukan berbagai yang sifatnya inovatif. Pandangan yang dianut oleh banyak manajer strategik mengatakan bahwa suatu badan usaha harus mengandalkan kekuatan yang dimilikinya. Pandangan ini memang benar kelangsungan hidup dan pertumbuhan suatu perusahaan tergantung antara lain pada kemampuan perusahaan untuk menguasai pangsa pasar yang demikian besarnya sehingga diperoleh keuntungan yang memungkinkan

menajemen mengambil tindakan tertentu dalam rangka memperoleh posisi perusahaan yang bersangkutan. Maksimalisasi faktor-faktor kekuatan internal merupakan cara yang paling tepat untuk ditempuh, empat kemungkinan bisa terjadi, yaitu konsentrasi kegiatan bisnis, perluasan pasar, pengembangan produk dan inovasi. Jika konsentrasi yang ditempuh, berarti harus diupayakan terjadinya penetrasi pasar untuk produk andalan tertentu.

Keempat, melakukan integritasi horizontal yang dimungkinkan terjadi berkat maksimalisasi kekuatan yang dimiliki “eksternalisasi” perusahaan, terutama dalam bentuk diversifikasi konsentrik dan usaha patungan. Jika para penentu strategi bisnis mengambil langkah maksimalisasi kekuatan bisnis secara agresif memperluas bisnis operasional usahanya.¹⁵

b. Matriks *BCG*

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

c. *Matriks General Elektrik*

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

¹⁵Sondang P. Siagian, *Op.Cit.*, hlm. 179.

d. Faktor Internal 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 adalah untuk memperoleh strategi bisnis di tingkat korporat yang lebih detail.

e. Matriks Space

Menggunakan matriks Space yaitu untuk mempertajam analisisnya. Tujuannya adalah agar perusahaan itu dapat melihat posisinya dan arah perkembangan selanjutnya.¹⁶

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

f) Analisis Lingkungan Eksternal dan Internal

Analisis SWOT yaitu evaluasi terhadap keseluruhan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman. Pemantauan lingkungan eksternal dan internal yaitu:¹⁷

¹⁶*Ibid.*, hlm. 99.

¹⁷Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta: PT. Indeks, 2007), hlm. 63.

1. Analisis lingkungan Eksternal (analisis peluang dan ancaman).

Suatu bisnis harus memantau kekuatan lingkungan makro (demografi ekonomi, teknologi, politik hukum, dan sosial budaya) dan pelaku lingkungan makro (pelanggan, pesaing, saluran distribusi, dan pemasok) yang memengaruhi kemampuannya memperoleh laba.¹⁸

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

Perusahaan juga harus memerhatikan ancaman lingkungan. Ancaman lingkungan adalah tantangan akibat kecenderungan atau perkembangan yang kurang menguntungkan, yang akan mengurangi penjualan dan laba jika tidak dilakukan tindakan.

¹⁸Herry Sutanto dan Khairul Umam., *Op.Cit.*, hlm, 57.

Ancaman di bagi menurut tingkat keseriusan dan kemungkinan terjadinya. Apabila telah berhasil mengidentifikasi ancaman dan peluang utama yang dihadapi oleh unit bisnis tertentu, manajemen dapat menjabarkan sifat daya tarik unit bisnis tersebut secara keseluruhan. Ada empat hasil yang mungkin:

1. Bisnis yang ideal adalah bisnis yang memiliki peluang utama yang besar dan ancaman utama kecil.
 2. Bisnis yang spekulatif adalah bisnis yang mempunyai peluang dan ancaman utama yang besar.
 3. Bisnis yang matang adalah bisnis yang peluang ataupun ancaman utamanya kecil.
 4. Bisnis yang bermasalah adalah bisnis yang berpeluang kecil dan memiliki ancaman yang besar.
2. Analisis lingkungan internal (analisis kekuatan dan kelemahan)

Selain mengetahui peluang yang menarik lingkungannya, unit bisnis perlu juga memiliki keahlian yang dibutuhkan untuk memanfaatkan peluang tersebut.

Kekuatan dan kelemahan adalah aktivitas organisasi yang dapat dikontrol yang dijalankan dengan sangat baik atau sangat buruk. Mereka muncul dalam aktivitas manajemen, pemasaran, keuangan/akuntansi, produksi/operasi, penelitian dan pengembangan, dan sistem informasi manajemen dari sebuah

bisnis. Mengidentifikasi dan mengevaluasi kekuatan dan kelemahan organisasi dalam area fungsional dari suatu bisnis adalah aktivitas manajemen yang penting. Organisasi berusaha untuk menjalankan strategi yang mendayagunakan kekuatan internal dan menghilangkan kelemahan internal.

Faktor internal dapat ditentukan melalui berbagai cara, termasuk menghitung rasio, mengukur kinerja, serta membandingkannya terhadap periode sebelumnya dan rata-rata industri. Berbagai survei juga dapat dikembangkan dan dijalankan untuk mengukur faktor internal seperti moral karyawan, efisiensi produksi, efektivitas iklan, dan kesetiaan pelanggan.¹⁹

g) Contoh Analisis SWOT

Pada Produk Tabungan Impian memiliki kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman. Kekuatan dan kelemahan terletak di dalam lingkungan organisasi sedangkan peluang dan ancaman terletak diluar lingkungan organisasi. Cara melihat Kekuatan dari produk Tabungan Impian ini yaitu dengan melihat apakah bisnis tersebut memiliki sumber keterampilan, produk andalan dan sebagainya yang membuatnya lebih kuat dari pada pesaing dalam memuaskan kebutuhan pasar. Sedangkan kelemahan yaitu sumber keterampilan dan kemampuan yang menjadi penghalang serius bagi penampilan

¹⁹Fred R. David, *Manajemen Strategi Edisi Ke 10* (Jakarta: Salemba Empat, 2006), hlm. 15.

kinerja organisasi yang memuaskan. Kemudian peluang yaitu dengan melihat atau mengamati lingkungan sekitar. Dan ancaman yaitu melihat banyaknya pesaing yang juga menawarkan produk yang sama.

Adapun kekuatan yang dimiliki Tabungan Impian yaitu:

1. Nasabah merasa tenang karena dana dikelola berdasarkan dengan prinsip syariah.
2. Ringan, setoran awal ataupun setoran rutin bulanan minimum Rp. 50.000,-
3. Praktis dengan sistem *autodebet* memungkinkan nasabah untuk tidak datang ke cabang untuk melakukan setoran rutin, untuk melihat perkembangan dana dilengkapi dengan buku tabungan sebagai pelapor dan mendapatkan sertifikat sebagai bukti kepemilikan produk.
4. Fleksibel, nasabah bebas memilih jangka waktu maupun tanggal *autodebet* setoran rutin.
5. Gratis biaya administrasi tabungan, biaya *autodebet* setoran rutin dan premi asuransi jiwa serta secara otomatis juga dilindungi oleh asuransi.
6. Mudah perlindungan asuransi otomatis tanpa melakukan pemeriksaan kesehatan.

Kelemahan yang dimiliki Tabungan Impian yaitu:

1. Tabungan impian tidak dapat diambil sewaktu-waktu karena tabungan impian merupakan tabungan yang berjangka, dan penutupannya pun harus sesuai jangka waktu yang telah ditentukan, apabila nasabah masih memaksa untuk menutup tabungan tersebut maka akan dikenakan biaya administrasi penutupan sebesar Rp. 50.000,-
2. Promosi produk yang masih kurang.
3. Bank BRI Syariah belum mempromosikan produk-produknya melalui media elektronik, karena promosi hanya dilakukan oleh *Customer Service* pada saat ada nasabah yang datang ke bank dan selain dari *Customer Service* juga dengan menggunakan brosur.

Peluang yang dimiliki Tabungan Impian yaitu:

1. Peluang atau sasaran dari pemasaran produk ini biasanya paling banyak kepada Bapak atau Ibu yang mempunyai rencana untuk pendidikan anaknya, untuk umroh dan bahkan ditawarkan kepada anak muda yang mempunyai rencana untuk menikah.
2. Bank BRI Syariah Weleri merupakan Bank BRI satu-satunya yang berbasis Syariah yang ada di Weleri.
3. Letaknya lokasi Bank BRI Syariah Weleri yang strategis.

Ancaman yang dimiliki Tabungan Impian yaitu:

1. Kurangnya antusias masyarakat terhadap tabungan impian tersebut.
2. Persaingan antar produk semakin ketat.
3. Banyaknya pilihan produk dari bank lain yang lebih menguntungkan.

2. Pengertian Tabungan

Pengertian tabungan menurut Undang-Undang Perbankan Nomor 10 Tahun 1998 yang terdapat di dalam buku Kasmir adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat-syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro, dan atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu.²⁰

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

Menabung adalah tindakan yang dianjurkan Islam, karena dengan menabung berarti seorang muslim mempersiapkan diri untuk pelaksanaan perencanaan masa yang akan datang sekaligus untuk

²⁰Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan* (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2008), hlm. 84.

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

menghadapi hal-hal yang tidak diinginkan. Dalam al-Quran terdapat ayat-ayat yang secara tidak langsung telah memerintahkan kaum muslimin untuk mempersiapkan hari esok secara lebih baik, seperti dalam firman Allah SWT:

قَالَ تَزْرَعُونَ سَبْعَ سِنِينَ دَأْبًا فَمَا حَصَدْتُمْ رُوهُ فِي
إِلَّا سُنْبُلِهِ قَلِيلًا مِّمَّا تَأْكُلُونَ ﴿٤٧﴾

Artinya: Yusuf berkata: "Supaya kamu bertanam tujuh tahun (lamanya) sebagaimana biasa; Maka apa yang kamu tuai hendaklah kamu biarkan dibulirnya kecuali sedikit untuk kamu makan (Q.S Yusuf : 47)²²

Ayat tersebut menjelaskan bahwa Nabi Yusuf berkata bertanam tujuh tahun lamanya seperti biasa, maka apa yang sudah kamu panen biarkan saja tetap ditangkainya, kecuali sedikit untuk dimakan. Tujuan membiarkan hasil itu tetap ditangkainya dan sedikit untuk dimakan yaitu untuk cadangan makanan ketika datang masa sulit. Inilah prinsip yang menjelaskan bahwa pentingnya menyisihkan sebahagian harta kita pada saat berkelimpahan untuk digunakan pada saat kekurangan.²³

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

²² Departemen Agama, *al-Qur'an dan Terjemahannya* (Bandung: CV. Penerbit J-ART, 2004), hlm. 241.

²³ Mardani, *Ayat-Ayat dan Hadis Ekonomi Syariah* (Jakarta: Rajawali Pers, 2017), hlm. 80.

a). *Al-wadīah* (titipan atau simpanan) adalah perjanjian antara pemilik barang (termasuk uang) dengan penyimpan (termasuk bank) di mana pihak penyimpan bersedia untuk menyimpan dan menjaga keselamatan barang atau uang yang dititip kepadanya. Jadi, *al-wadīah* merupakan titipan murni yang dipercayakan oleh pemiliknya. Terdapat dua jenis *al-wadīah* yaitu:

1) *Al-wadīah yad amānah*

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

2) *Al-wadīah yad ḍamānah*

Pihak penyimpan dengan atau tanpa izin pemilik barang dapat memanfaatkan barang yang dititipkan dan bertanggung jawab atas kerusakan atau kehilangan barang yang disimpan. Semua manfaat dan keuntungan yang diperoleh dalam penggunaan barang tersebut menjadi hak penyimpan.²⁴

Menurut Hanafiyah rukun *al-wadīah* ada satu, yaitu *ijab* dan *qabūl*, menurut Hanafiyah dalam *sigat* *ijab* dianggap sah apabila *ijab* tersebut dilakukan dengan perkataan yang jelas.

Menurut Syafi'iyah *al-wadīah* memiliki tiga rukun, yaitu:

²⁴Warkum sumitro, *Asas-Asas Perbankan Islam dan Lembaga-Lembaga Terkait* (BMUI atau Takaful) di Indonesia (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 1996), hlm. 31.

- (a) barang yang dititipkan, syarat barang yang dititipkan adalah barang atau benda itu merupakan sesuatu yang dapat dimiliki menurut Syara'.
- (b) orang yang menitipkan dan yang menerima titipan, disyaratkan bagi penitip dan penerima titipan sudah baligh, berakal, serta syarat-syarat lain.
- (c) *sigat ijab* dan *qabūl* disyaratkan pada *ijab qabūl* ini dimengerti oleh kedua belah pihak.²⁵

2). *Al-muḍārabah* (kerja sama) adalah akad kerja sama antara dua pihak, di mana pihak pertama adalah nasabah sebagai pemilik dana (*sāhibul māl*) dan bank syariah sebagai pengelola (*muḍārib*).²⁶

Jenis-jenis *Muḍārabah* yaitu:

- a. *Muḍārabah Mutlaqah* merupakan akad perjanjian antara dua pihak yaitu pemilik modal (*sāhibul māl*) dan pengelola (*muḍārib*), yang mana pemilik modal menyerahkan sepenuhnya atas dana yang diinvestasikan kepada pengelola untuk mengelola usahanya sesuai dengan prinsip syariah. pemilik modal tidak memberikan batasan jenis usaha, waktu yang dilakukan. Pemilik modal memberikan kewenangan yang sangat besar kepada pengelola untuk menjalankan aktivitas usahanya, asalkan sesuai dengan prinsip syariah Islam.

²⁵Hendi Suhendi, *Fiqih Muamalah* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Pesad, 2010), hlm. 183.

²⁶Kasmir, *Op. Cit.*, hlm. 222.

Muḍārabah mutlaqah adalah akad *Muḍārabah* dimana pemilik modal (*sāhibul māl*) memberikan kebebasan kepada pengelola dana (*muḍārib*) dalam pengelolaan investasinya. *Muḍārabah mutlaqah* dapat disebut dengan investasi dari pemilik dana kepada bank syariah, bukan merupakan kewajiban atau ekuitas bank syariah.²⁷

Bank syariah tidak mempunyai kewajiban untuk mengembalikan apabila terjadi kerugian atas pengelolaan dana yang bukan disebabkan kelalaian atau kesalahan bank sebagai pengelola. Namun sebaliknya, dalam hal bank syariah sebagai pengelola melakukan kesalahan atau kelalaian dalam pengelolaan dana, maka bank syariah wajib mengganti semua dana investasi. Jenis investasi *muḍārabah mutlaqah* dalam aplikasi perbankan syariah dapat ditawarkan dalam produk tabungan dan deposito.

- b. *Muḍārabah Muqayyadah* merupakan akad kerja sama usaha antara dua pihak yang mana pihak pertama sebagai pemilik dana (*sāhibul māl*) dan pihak kedua sebagai pengelola (*Muḍārib*). Pemilik modal menginvestasikan dananya kepada pengelola, dan memberi batasan atas penggunaan dana yang diinvestikannya. Batasannya antara lain tentang: tempat dan

²⁷Ismail, *Perbankan Syariah* (Jakarta: Kencana, 2011), hlm. 86.

cara berinvestasi, jenis investasi, objek investasi, dan jangka waktu.²⁸

3. Tabungan Haji Makbul

a) Pengertian Tabungan Haji Makbul

Tabungan Haji Syariah adalah sangat direkomendasikan bagi nasabah yang berencana untuk melaksanakan ibadah haji ke tanah suci. Tabungan Haji Syariah adalah jenis produk tabungan syariah berdasarkan akad *wadī'ah* yang sesuai dengan prinsip Islam. Nasabah menyetorkan sejumlah dana dengan jumlah tetap dalam jangka waktu tertentu hingga target dana tercapai. Dana yang terkumpul akan digunakan sebagai pembiayaan pelaksanaan ibadah haji bagi nasabah.

Produk Tabungan Haji Makbul adalah tabungan yang membantu meringankan niat dan langkah seseorang serta memberi kepastian untuk mewujudkan impian menunaikan ibadah haji ke tanah suci.²⁹ Tabungan Haji Makbul didukung oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

Tabungan Haji Makbul tidak dikenakan biaya administrasi karena tabungan ini menggunakan akad *wadī'ah yad damānah* yaitu titipan yang bisa dikelola oleh bank dan nasabah akan mengambil kembali dana yang dititipkan pada waktu yang telah ditentukan.

²⁸ *Ibid.*, hlm. 87.

²⁹ { HYPERLINK "http://www.banks Sumut.com" }, diakses tanggal 31 Mei 2018, pukul: 11.30 Wib.

Tabungan haji makbul ini ada di PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan sejak tahun 2005.

b) Manfaat Membuka Rekening Tabungan Haji Makbul

Manfaat bagi nasabah yang ingin meringankan langkah menunaikan ibadah Haji adalah:

- a. Meringankan penyiapan dana untuk menunaikan ibadah haji.
- b. Perlindungan asuransi jiwa SIPANDA (Asuransi Pembangunan Askiranda) bebas premi.
- c. Gratis segala biaya administrasi
- d. Sampai saat ini nasabah berhak mengikuti kegiatan manasik haji tanpa dikenakan biaya apapun.
- e. Mendapat souvenir haji langsung sesuai dengan ketentuan
- f. Dapat dibuka diseluruh unit Kantor Bank Sumut³⁰

c) Syarat dan Ketentuan Membuka Tabungan Haji Makbul

Persyaratan dan ketentuan bagi nasabah serta cara membuka Tabungan Haji Makbul yaitu:

- 1). Membuka rekening Tabungan Haji Makbul.
- 2). Melampirkan fotocopy kartu identitas yang masih berlaku seperti KTP/SIM.
- 3). Setoran awal Rp. 100.000
- 4). Tabungan tidak boleh ditarik sewaktu-waktu.³¹

³⁰*Ibid.*,

³¹Wawancara dengan Bapak Leo Chandra, Pelaksana Pemasaran PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan, Hari Senin Tanggal 28 Mei 2018 Pukul: 15.20 Wib.

d) Fasilitas Membuka Rekening Tabungan Haji Makbul

Fasilitas yang ditawarkan bagi nasabah yang membuka tabungan haji makbul yaitu:

- a). Kemudahan penyetoran dana secara *real time online* di seluruh jaringan kantor Bank Sumut.
- b). Terhubung secara *online* dengan SISKOHAT Departemen Agama sehingga calon jemaah haji dapat memperoleh kepastian porsi keberangkatan ibadah haji pada saat jumlah tabungan telah memenuhi persyaratan tertentu.

B. Penelitian Terdahulu

Untuk lebih memperkuat judul penelitian, maka peneliti membuat penelitian terdahulu yang dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

Tabel 2.2
Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti	Judul Peneliti	Hasil Peneliti
1	Choirunnisak (Skripsi, STAIN Salatiga, 2012).	Penerapan Analisis SWOT dalam Strategi Pemasaran Produk Tabungan pada BMI Cabang Pembantu Magelang.	Dari hasil penelitian didapat bahwa strategi pemasaran khususnya pemasaran produk tabungan yang di terapkan oleh BMI Cabang Pembantu Magelang meliputi beberapa strategi yaitu strategi jemput bola, membangun jaringan, memberikan service excellent, dan memberikan fasilitas yang memuaskan untuk meningkatkan kepercayaan dan kepuasan nasabah sehingga nasabah yang ada tidak akan lari.

2	Fajar Amanah (Skripsi, UIN Walisongo Semarang, 2016).	Analisis SWOT pada Produk Tabungan Impian di Bank Rakyat Syariah Weleri.	Berdasarkan hasil penelitian ini Bank syariah sejauh ini belum mempromosikan produknya melalui media hanya lewat brosur dan Customer Service. Kurangnya minat nasabah dalam tabungan impian karena produk ini tidak bisa diambil sewaktu-waktu karena merupakan tabungan yang berjangka. Adanya persaingan yang ketat dari bank lain yang juga mengeluarkan produk yang sama sehingga nasabah lebih kritis dan membanding-bandingkan antara produk satu dengan yang lainnya.
3	Muhammad Nadzif (Skripsi, UIN Walisongo Semarang 2016).	Analisis Strategi Pemasaran Produk Tabungan iB Muamalat Haji dan Umrah di BMI Kantor Cabang Semarang	Berdasarkan hasil penelitian ini Analisis Strategi Pemasaran Produk Tabungan iB Muamalat Haji Dan Umrah Di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Semarang adalah salah satu produk unggulan BMI, tingkat pertumbuhan nasabah produk tabungan iB muamalat. Haji dan Umrah setelah adanya program Rezeki Haji Berkah mengalami perkembangan yang sangat signifikan. Keberhasilan strategi promosi produk tabungan iB muamalat Haji dan Umrah di BMI KC Semarang adalah karena dibuatnya program Rezeki Haji Berkah. langkah yang merupakan strategi BMI

			dalam memasarkan Produk Tabungan iB Muamalat Haji dan Umrah memiliki beberapa tahapan antara lain: strategi produk, strategi harga, strategi tempat/ distribusi, strategi promosi dan Analisis yang dilakukan terhadap strategi pemasaran Produk Tabungan iB Muamalat Haji dan Umrah menemukan kekuatan, kelemahan, peluang serta Ancaman
4	Lia Lutfiah (Fakultas Ekonomi Gunadarma Depok, Skripsi, 2010)	Analisis SWOT pada Bank Syariah Mandiri	Setelah dilakukan penelitian dan melalui analisis data bahwa kesimpulan yang dapat diambil dari penulisan ini adalah dengan melakukan Analisis SWOT yang mendiagnosa kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dimiliki Bank Syariah Mandiri yang dapat menghasilkan berbagai strategi dari peluang dan ancaman yang timbul dalam manajemen Bank Syariah Mandiri sehingga strategi tersebut dapat.

Jadi Perbedaan dan persamaan penelitian di atas dengan penelitian ini adalah:

1. Persamaan penelitian ini dengan yang dilakukan oleh chairunnisak adalah sama-sama membahas tentang Analisis SWOT dan membahas

tentang tabungan. Sedangkan perbedaannya adalah memiliki variabel yang berbeda yaitu mengenai strategi pemasaran produk tabungan.

2. Persamaan penelitian ini dengan yang dilakukan oleh Fajar Amanah adalah memiliki judul yang sama. Sedangkan perbedaannya adalah Produk dan lokasi penelitiannya.
3. Persamaan penelitian ini dengan yang dilakukan oleh Muhammad Nadzir adalah sama-sama membahas tentang Produk Tabungan Haji. Sedangkan perbedaannya adalah Muhammad Nadzir lebih memfokuskan tentang Strategi Pemasaran sedangkan peneliti lebih membahas analisis SWOT.
4. Persamaan penelitian ini dengan yang dilakukan Lia Lutfiah adalah sama-sama membahas tentang analisis SWOT. Sedangkan perbedaannya adalah Lia Lutfiah membahas analisis SWOT pada Bank sedangkan peneliti membahas Analisis tentang produk tabungan dan perbedaannya lokasi penelitian.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Waktu dan Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian ini dilakukan 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 Mei 2018 sampai Oktober 2018.

B. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif dengan metode deskriptif. Penelitian kualitatif adalah riset yang bersifat deskriptif dan cenderung menggunakan analisis dengan pendekatan induktif dan dilakukan pada kondisi alamiah dan bersifat penemuan.¹

Metode deskriptif adalah suatu metode dalam meneliti status kelompok manusia, suatu objek, suatu set kondisi, suatu sistem pemikiran, ataupun suatu kelas peristiwa pada masa sekarang. Tujuan dari penelitian deskriptif ini adalah untuk membuat deskripsi, gambaran atau lukisan secara sistematis, faktual dan akurat. Mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta hubungan antara fenomena yang diselidiki.²

C. Unit Analisis/Subjek Penelitian

Unit Analisis merupakan suatu satuan tertentu yang diperhitungkan sebagai subjek penelitian. Dalam hal ini subjek penelitian dapat berupa benda,

¹Juliansyah Noor, *Metodologi Penelitian Kualitatif*(Jakarta: Kencana, 2011), hlm. 34.

²Muhammad Nizar, *Metode Penelitian* (Bogor: Ghalia Indonesia, 2011), hlm. 54.

manusia atau dalam penelitian lain berupa sekolah, lembaga, bank, dan desa. Dalam menganalisis data, banyaknya satuan menunjukkan banyak subjek penelitian. Inilah yang dimaksud dengan unit analisis.

Subjek penelitian adalah subjek yang dituju untuk diteliti oleh peneliti. Jika berbicara tentang subjek penelitian dalam penelitian ini yang menjadi subjek penelitian adalah karyawan maupun staf yang menangani Produk Tabungan Haji Makbul pada PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan.

D. Sumber Data

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

Data primer merupakan jenis data yang diperoleh dan digali dari sumber utamanya (sumber asli). Dalam penelitian ini untuk mendapatkan data primer dapat diperoleh dari karyawan PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan.

Data sekunder adalah jenis data yang diperoleh dan digali melalui pihak lain, yang tidak langsung diperoleh oleh peneliti dari subjek penelitian. Data sekunder biasanya berwujud data dokumentasi atau data laporan yang telah tersedia.³

Dalam penelitian ini yang menjadi sumber aslinya adalah PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan. Dan data sekunder digunakan dalam penelitian ini untuk mengetahui jumlah nasabah Tabungan Haji Makbul

³Saifuddin Azwar, *Metode Penelitian* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2006), hlm. 91.

yang langsung diperoleh dari pihak PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan.

E. 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. Adapun teknik pengumpulan data pada penelitian ini adalah:

a. Observasi

Observasi merupakan salah satu teknik operasional pengumpulan data melalui proses pencatatan secara cermat dan sistematis terhadap objek yang diamati secara langsung.⁴ Observasi yang dilakukan pada penelitian ini adalah observasi langsung. Dalam hal ini peneliti melakukan pengamatan terhadap analisis SWOT terhadap Produk Tabungan Haji Makbul yang dilakukan pada PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan.

b. Wawancara

Wawancara adalah percakapan dengan maksud tertentu. Percakapan itu dilakukan oleh dua pihak, yaitu pewawancara (*interviewer*) yang mengajukan pertanyaan yang diwawancarai (*interviewee*) yang

⁴ Muhammad Teguh, *Op. Cit.*, hlm, 134.

memberikan jawaban atas pertanyaan itu.⁵ Dalam penelitian ini peneliti melakukan wawancara dengan karyawan PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan.

c. Tinjauan Kepustaka

Tinjauan kepustakaan adalah tinjauan yang dilakukan di ruang perpustakaan untuk menghimpun dan menganalisis data yang bersumber dari perpustakaan, baik berupa buku-buku, majalah yang diterbitkan secara berkala, dokumen-dokumen dan materi perpustakaan lainnya yang dapat dijadikan sumber rujukan untuk menyusun suatu laporan.⁶

d. Dokumentasi

Dokumentasi adalah bentuk alat pengumpulan data selain observasi dan wawancara (*interview*) adalah dokumentasi. Menurut Suharsimi Arikunto “metode dokumentasi adalah metode pencarian atau pengumpulan data mengenai hal-hal yang berupa catatan, buku-buku, majalah, dokumen, dan sebagainya”.⁷ Dalam penelitian ini peneliti akan mencari data terkait dengan penelitian yang berupa buku catatan agenda dan sebagainya yang mendukung penelitian ini.

F. Teknik Pengolahan dan Analisis Data

Teknik pengolahan data yaitu penelitian ini dilakukan dalam bentuk deskriptif kualitatif yaitu penelitian yang berusaha menggambarkan dan

⁵Lexy J. Meleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2000), hlm, 135.

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

⁷Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian* (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 1998), hlm. 145.

menginterpretasikan objek sesuai dengan apa adanya dan sering disebut dengan penelitian non eksperimen.

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

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

- a. Editing data, yaitu reduksi data menjadi suatu susunan kalimat yang sistematis.
- b. Reduksi data, yaitu memeriksa kelengkapan data untuk mencari data yang masih kurang dan mengesampingkan yang tidak relevan. Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting dicari tema dan polanya.⁹

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

⁹Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D* (Bandung: ALFABETA, 2013), hlm. 247.

- c. Deskripsi data, yaitu menguraikan data secara sistematis untuk mendeskripsikan pelaksanaan penelitian induksi dan deduktif sesuai dengan sistematika pembahasan.
- d. Penarikan kesimpulan yaitu kegiatan analisis ketiga terpenting adalah menarik kesimpulan dan verifikasi. Mula-mula kesimpulan kabur, tapi lama-kelamaan semakin jelas karena data semakin banyak dan mendukung.

G. Teknik Pengecekan Keabsahan Data

Keabsahan data merupakan konsep penting yang harus diperbaharui dari konsep keahlian (validitas) dan keandalan (reliabilitas) menurut “positivisme” dan sesuaikan dengan tuntutan pengetahuan.¹⁰

Teknik keabsahan data adalah dengan menggunakan teknik triangulasi. Hal ini merupakan salah satu pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain diluar data untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap data itu, adapun pengecekan data yang digunakan adalah:

1. Perpanjangan Keikutsertaan

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

¹⁰Lexy J. Moeleong, *Op.Cit.*, hlm. 175.

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

2. Ketentuan Pengamatan

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

3. Menggunakan Bahan Referensi

Menggunakan bahan referensi adalah pendukung untuk membuktikan data yang telah ditemukan oleh peneliti. Sebagai contoh, data hasil wawancara perlu didukung dengan adanya rekaman wawancara, data tentang interaksi manusia, atau gambaran suatu keadaan perlu didukung oleh foto-foto.¹¹

4. Mengadakan *Memberchek*

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

¹¹Sugiono, *Op.Cit.*, hlm. 275.

5. Triangulasi

Triangulasi adalah teknik pengumpulan data yang bersifat menggabungkan dari berbagai teknik pengumpulan data dan sumber data yang telah ada. Peneliti menggunakan teknik pengumpulan data yang berbeda-beda untuk mendapatkan data dari sumber yang sama. Peneliti menggunakan observasi, wawancara mendalam, dan dokumentasi untuk sumber data yang sama secara serempak.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan

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 Undang-undang 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 diluapkan dalam perda TK.I Sumatera

¹ [http:// { HYPERLINK "http://www.banks Sumut.com/statis-5-sejarahbanks Sumut.html,diakses" } pada tanggal 08-08-2018 pukul 11:00 wib.](http://www.banks Sumut.com/statis-5-sejarahbanks Sumut.html)

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

Bank Pembangunan Daerah Sumatera Utara membuka Unit Usaha Syariah yang didasarkan pada kultur masyarakat Sumatera Utara yang amat *religious*, khususnya umat Islam yang semakin sadar akan pentingnya menjalankan ajaran dalam aspek kehidupan terutama dalam kajian ekonomi. Komitmen untuk mendirikan Unit Usaha Syariah semakin menguat seiring keluarnya Fatwa MUI yang menyatakan bunga bank haram. Tentunya Fatwa MUI akan sangat mendorong masyarakat muslim untuk mendapatkan layanan jasa perbankan berdasarkan prinsip-prinsip syariah.

Hasil survei Bank Sumatera Utara Cabang Syariah yang dilakukan di delapan kota di Sumatera Utara menunjukkan minat masyarakat terhadap pelayanan bank cukup tinggi yakni 70% untuk tingkat ketertarikan dan lebih dari 50% untuk keinginan mendapatkan pelayanan Perbankan Syariah. Atas dasar itulah akhirnya pada tanggal 04 November 2004 Bank Sumatera membuka Unit Usaha Syariah dengan dua Kantor Cabang Syariah, yaitu Kantor Cabang Syariah Medan dan Padangsidempuan.²

Strategi yang dilakukan oleh PT. Bank SUMUT dalam rangka pengembangan Unit Usaha Syariah adalah:

²*Ibid.*,

1) Menetapkan target pasar

Pasar dijadikan sasaran yaitu masyarakat yang usahanya masih mikro yang telah memiliki kesadaran untuk menggunakan jasa perbankan dan mempunyai kesadaran untuk menerapkan ajaran islam dengan baik. Selain dari masyarakat, pendanaan juga akan digalang dari organisasi-organisasi dan yayasan islam yang memiliki kegiatan kemasyarakata dengan perputaran dana yang relative signifikan. Sebagai bank milik pemerintah daerah, target penghimpunan dana juga dari pada karyawan Pemda yang mempunyai pendapatan relative mapan dan memiliki pengaruh yang signifikan di masyarakat.

2) Melakukan sosialisasi dan promosi

Jasa perbankan syariah merupakan produk yang relative baru, upaya sosialisasi terhadap nasabah harus senantiasa diupayakan. Untuk mewujudkan upaya ini, PT. Bank Sumut Unit Syariah telah menjalin kerjasama dengan perguruan tinggi, organisasi-organisasi keagamaan, sosialisasi tentang produk-produk perbankan syariah ini juga menggunakan media konvensional seperti media cetak, televise, radio, dan juga melalui brosur, spanduk, baliho serta aktif mengikuti pameran dengan membuka standar.

3) Pengembangan produk

Pengembangan produk lebih difokuskan kepada produk pembiayaan, penghimpunan dana dan jasa. Pengembangan dari

masing-masing produk akan sesuai dengan kebutuhan dan perkembangan pasar.³

2. Visi dan Misi Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan

Visi yang ditetapkan oleh PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan adalah menjadi Bank andalan untuk membantu dan mendorong pertumbuhan perekonomian dan pembangunan daerah dalam rangka peningkatan taraf hidup masyarakat.

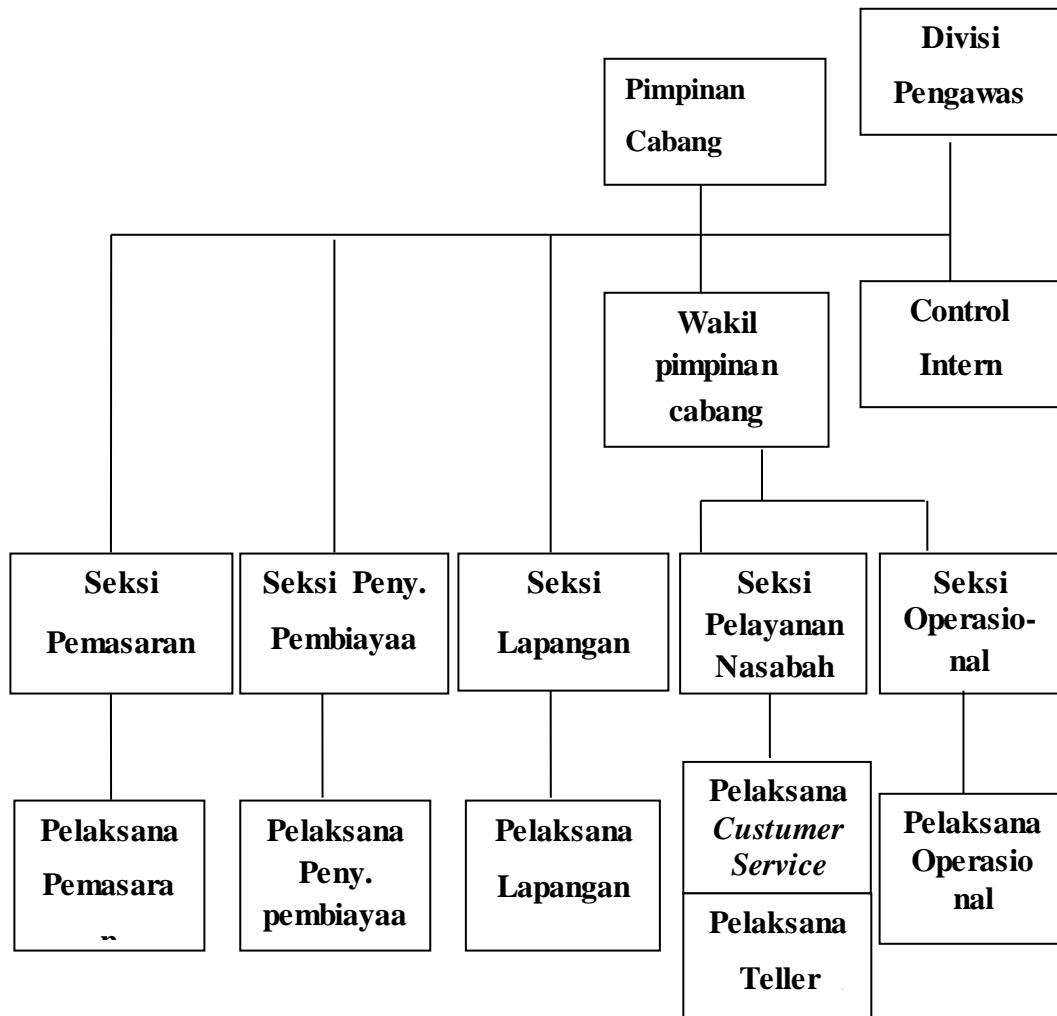
Misi yang diterapkan PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan adalah mengelola dana pemerintah secara professional dan meningkatkan posisi bank Sumut melalui prinsip layanan perbankan yang aman, adil dan saling menguntungkan serta dikelola secara professional dan aman.

3. Struktur Organisasi PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan

Struktur organisasi PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan senantiasa menyesuaikan diri dengan perkembangan bisnis, sekaligus mengantisipasi dinamika perubahan lingkungan bisnis. PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan melakukan rekruksi organisasi tujuannya untuk menjadi organisasi yang lebih fokus dan efisien.

³*ibid.*,

Gambar 4.1
Struktur Organisasi PT. Bank SUMUT Cabang Syariah
Padangsidempuan



Sumber: PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan

B. Deskripsi Hasil Penelitian

PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dibidang lembaga keuangan syariah, dimana bank ini menghimpun dana dari masyarakat yang kelebihan dana kemudian menyalurkan dana tersebut kepada masyarakat yang kekurangan dana. Bank sumut cabang syariah padangsidimpuan menawarkan berbagai produk dan jasa lainnya. Pada saat ini bank syariah sudah banyak di Padangsidimpuan sehingga perlu dianalisis faktor eksternal dan internal lingkungan bank agar bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan bisa bersaing dengan lembaga keuangan lainnya. Perencanaan strategis (*strategic planning*) suatu perusahaan harus menganalisis faktor-faktor strategi perusahaan yaitu (kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman) pada kondisi yang ada pada saat ini.

a. Analisis SWOT Terhadap Produk Tabungan Haji Makbul Pada PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan

1) Produk Tabungan Haji Makbul

Produk Tabungan Haji Makbul adalah tabungan yang membantu meringankan niat dan langkah seseorang serta memberi kepastian untuk mewujudkan impian menunaikan ibadah haji ketanah suci. Sesuai namanya tabungan haji makbul memiliki makna Tabungan Haji Terkabul. Dan perkembangan jumlah nasabah tabungan haji tersebut semakin banyak sehingga menjadi peluang yang besar bagi bank sumut untuk memanfaatkan peluang yang ada dan terus melakukan promosi.

Tabungan Haji Makbul tidak dikenakan biaya administrasi karena tabungan ini menggunakan akad *Al-wad'ī'ah yad damānah* yang merupakan titipan yang bisa dikelola oleh pihak bank dan nasabah akan mengambil kembali dana yang dititipkan sesuai dengan waktu yang ditentukan. Nasabah hanya membuka rekening tabungan haji makbul dengan saldo minimal Rp. 100.000, dan akan ditabung sampai Rp. 25.000.000 agar bisa mengambil porsi. Tabungan haji makbul memberikan keamanan lahir batin karena dana yang dititipkan oleh nasabah dikelola secara syariah.⁴

Strategi pemasaran yang dilakukan PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan adalah dengan cara bersosialisasi dengan masyarakat agar dapat menarik minat nasabah untuk menabung di bank tersebut, mengatakan keuntungan-keuntungan dari produk Tabungan Haji Makbul dan mengatakan kepada nasabah bahwa manasik haji yang dilakukan oleh PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan yaitu di Medan sehingga nasabah merasa tertarik menabung di bank Sumut karena manasik hajinya yang sangat berbeda dengan bank syariah lainnya. Maka nasabah akan mengajak anggota keluarganya yang lain untuk membuka Tabungan Haji di PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan.

PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan juga melakukan promosi Tabungan Haji Makbul melalui perwiritan atau

⁴Wawancara dengan ibu Sonya Fitri sebagai *Customer Service*, hari selasa 07 Agustus 2018 Pukul 16.10 wib.

pengajian-pengajian akbar di Padangsidempuan. Dan promosi juga dilakukan pada saat manasik haji akbar, calon jamaah haji disetiap kabupaten kumpul diasrama haji Medan, pada saat calon jamaah haji melakukan kegiatan, pihak bank melakukan dokumentasi untuk dimasukkan kedia massa sebagai promosi. Perkembangan PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan mengalami peningkatan baik dari segi penghimpunan maupun pembiayaan.⁵

2) Perkembangan Produk Tabungan Haji Makbul

Tabungan haji makbul adalah tabungan haji yang ada di PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan sejak tahun 2005. Sejak itu tabungan haji sangat banyak diminati oleh masyarakat karena banyaknya kesadaran masyarakat untuk melaksanakan haji sehingga Tabungan Haji Makbul berkembang begitu pesat dan merupakan salah satu produk unggulan dari PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan.

3) Kekuatan (*Strength*) Produk Tabungan Haji Makbul

Faktor dominan yang mempengaruhi peningkatan jumlah nasabah Tabungan Haji Makbul PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan yaitu: mayoritas penduduk daerah Padangsidempuan menganut agama Islam. PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan memberikan pelayanan yang baik dan kecepatan proses pembukaan tabungan sampai pengambilan porsi. Selain itu

⁵*Ibid.*,

PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan juga melaksanakan manasik haji akbar di Medan, calon jemaah haji tidak dipungut biaya mulai dari transportasi pulang pergi sampai penginapan.

Kekuatan atau kelebihan dari produk Tabungan Haji Makbul tersebut yaitu: manasik Haji Akbar di Medan yang memiliki fasilitas berupa: bakal seragam batik haji, kain ikhram serta mukena, tas, kantong batu, payung dan uang riyal Arab Saudi sebesar 100 Sar yang dikonversi ke mata uang rupiah yang ditrasfer ke rekening nasabah, tidak dikenakan biaya administrasi pembukaan tabungan hanya Rp. 100.000, dan nasabah yang menggunakan Tabungan Haji otomatis diberikan asuransi Sipanda.⁶

4) Kelemahan (*Weakness*) Pruduk Tabungan Haji Makbul

Faktor dominan yang mempengaruhi penurunan jumlah nasabah Tabungan Haji Makbul PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan yaitu: lamanya jadwal tunggu keberangkatan haji sehingga masyarakat lebih memilih untuk umrah atau wisata agama dan banyaknya Bank Pesaing seperti Bank Syariah Mandiri (BSM), Bank Muamalat Indonesia (BMI), dan Panin syariah.

Kelemahan atau kekurangan dari produk Tabungan Haji Makbul tersebut pada dasarnya tidak disimpulkan karena tidak ada data perbandingan dari bank lain, namun kelebihan dan kekurangan dari

⁶*Ibid.*,

Tabungan Haji Makbul ini yang tidak bisa dijadikan tolak ukur yaitu: promosi produk masih kurang, tabungan ini hanya dipromosikan disekitar PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan dan pada manasik akbar. Membahas kelemahan atau kekurangan produk Tabungan Haji Makbul untuk saat ini yaitu tidak ada karena semua bank ketentuannya sama tidak bisa ditarik uangnya sebelum waktu yang ditentukan .

5) **Peluang (*Opportunity*) Produk Tabungan Haji Makbul**

Peluang dari PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan yaitu: masyarakat yang ada di kota Padangsidempuan semakin bertambah dalam hal minat untuk naik haji, dan hal ini akan menjadi kesempatan bagi PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan. Dan memiliki lokasi yang strategis yang terletak ditengah kota Padangsidempuan menjadi peluang bagi PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan untuk meningkatkan nasabah. ⁷

Berdasarkan faktor peningkat dan penurun jumlah nasabah Tabungan Haji Makbul maka usaha-usaha yang dilakukan PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan adalah tetap melakukan promosi baik menggunakan brosur serta spanduk, melakukan sistem *marketing* MLM (mulut ke mulut) kepada nasabah yang sudah mendaftar di PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan.

⁷Wawancara dengan Bapak Leo Chandra, Pelaksana Pemasaran PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan, Hari Jum'at Tanggal 31 Agustus 2018 Pukul 16.00

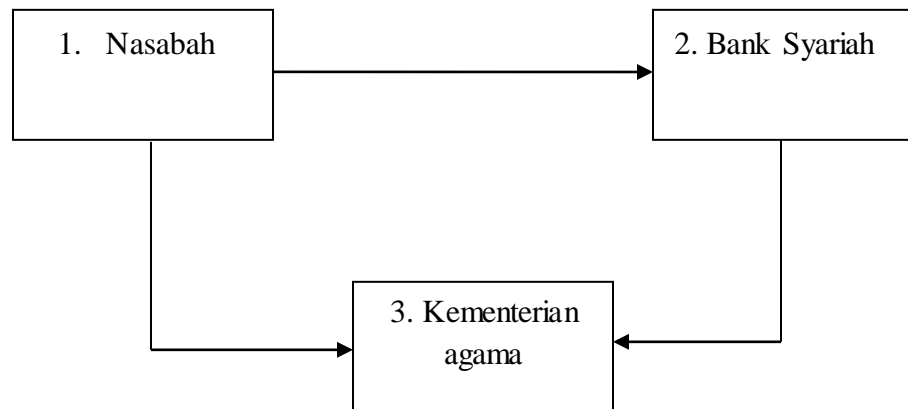
serta mengedepankan pelayanan yang baik sesuai dengan motto Bank SUMUT memberikan pelayanan yang baik.

6) Ancaman (*Treats*) Produk Tabungan Haji Makbul

Persaingan produk yang semakin ketat yang menyebabkan nasabah semakin kritis dan pandai membanding-bandingkan produk perbankan yang satu dengan yang lainnya, dan banyaknya pesaing PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan seperti: Bank Syariah Mandiri (BSM), Bank Muamalat Indonesia (BMI), dan Panin Syariah menjadi ancaman bagi bank tersebut⁸

7) Mekanisme Produk Tabungan Haji Makbul

**Gambar Skema 4. 2
Produk Tabungan Haji Makbul**



Sumber: PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan

⁸*Ibid.*,

- Keterangan:
1. Nasabah mendatangi bank untuk membuka rekening Tabungan Haji Makbul dengan saldo minimal Rp. 100.000, jika ingin langsung mengambil porsi maka nasabah harus memiliki uang sebesar Rp. 25.000.000 dan harus membawa beberapa persyaratan diantaranya: foto kopi KTP, Kartu Keluarga (KK), Surat Nikah, pasfoto, materai, dan lain-lain.
 2. Bank Syariah mebuca rekening Tabungan Haji Makbul, kemudian bank mengambil nomor validasi, selanjutnya bank menyerahkan nomor validasi dan menyiapkan berkas-berkas yang akan dibawa nasabah ke kantor Kementerian Agama.
 3. Dan kementerian Agama menetapkan porsi untuk nasabah Tabungan Haji tersebut⁹

C. Pembahasan Hasil Penelitian

1. Faktor Internal dan Eksternal Produk Tabungan Haji Makbul pada PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan

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

⁹*Ibid.*,

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

1) Kekuatan (*Strength*) terdiri dari:

- a) Dalam hal penghimpunan dana, produk tabungan Haji Makbul merupakan produk unggulan yang dikeluarkan oleh PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan.
- b) Memiliki *brand image* yang cukup kuat dipasaran
- c) Pelayanan yang cukup baik dan cepat
- d) Tabungan Haji Makbul tanpa biaya administrasi
- e) Asuransi yang gratis
- f) Manasik haji akbar di Medan secara gratis¹⁰

2) Kelemahan (*Weakness*) terdiri dari:

Pada dasarnya kelemahan atau kekurangan PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan tidak disimpulkan, karena harus ada data pembandingan dari bank lain, namun ada beberapa kelemahan atau kekurangan dari Tabungan Haji Makbul ini yang tidak bisa dijadikan tolak ukur antara lain:

- a) Lamanya daftar tunggu keberangkatan haji sehingga masyarakat lebih memilih umrah.
- b) Promosi produk masih kurang, tabungan ini hanya di promosikan di sekitar PT. Bank SUMUT Syariah Cabang Padangsidimpuan dan pada saat manasik haji.

¹⁰Wawancara dengan Ibu Sonya Fitri, *Op.Cit.*,

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

1) Peluang (*Opportunity*) terdiri dari:

- a) Kota Padangsidipuan merupakan masyarakat mayoritas beragama Islam.
- b) Lokasi yang strategis menjadikan peluang bagi Bank untuk meningkatkan nasabah, seperti PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidipuan terletak ditengah Kota Padangsidipuan dan dekat dengan pusat perbelanjaan.
- c) Dari tahun ke tahun kita bisa lihat masyarakat yang ada di Kota Padangsidipuan semakin bertambah dalam hal minat untuk naik haji, dan hal ini akan menjadi kesempatan dan peluang bagi PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidipuan.
- d) Pertumbuhan pangsa pasar yang semakin tinggi tiap tahunnya yang mana akan menjadi kesempatan untuk mengenalkan produk Tabungan Haji Makbul pada masyarakat tiap tahunnya.¹¹

2) Ancaman (*Treats*) terdiri dari:

- a) Persaingan produk yang semakin ketat yang disebabkan nasabah sudah cukup kritis dan pandai membandingkan produk perbankan yang satu dengan yang lain.

¹¹Ibid.,

- b) Banyaknya pilihan produk Tabungan Haji yang dikeluarkan oleh tiap-tiap bank sehingga PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan haru lebih memaksimalkan strategi pemasaran Tabungan Haji Makbul.
- c) Wilayah Kota Padangsidempuan cukup luas menjadikan tidak seluruh masyarakat tidak dapat dikunjungi.

Dilihat dari berbagai kekuatan , kelemahan, peluang dan ancaman yang ada, maka PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan dapat dilihat berdasarkan tabel Analisis SWOT sebagai berikut:

Tabel 4. 1
Faktor internal dan Eksternal Produk Tabungan Haji Makbul Pada PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan

F A K T O R I N T E R N A L	<i>STRENGTH</i> (KEKUATAN)	<i>WEAKNESS</i> (KELEMAHAN)
	1. Dalam hal penghimpunan dana, produk tabungan Haji Makbul merupakan produk unggulan yang dikeluarkan oleh PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan. 2. Memiliki <i>brand image</i> yang cukup kuat dipasaran 3. Pelayanan yang cukup	1. Lamanya daftar tunggu keberangkatan haji sehingga masyarakat lebih memilih umrah. 2. Promosi produk masih kurang, tabungan ini hanya di promosikan di sekitar PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan dan pada saat manasik haji.

	<p>baik dan cepat</p> <p>4. Tabungan Haji Makbul tanpa biaya administrasi</p> <p>5. Asuransi yang gratis</p> <p>6. Manasik haji akbar di Medan secara gratis</p>	
<p>F A K T O R E K S T E R N A L</p>	<p><i>OPPORTUNITY</i> (PELUANG)</p> <p>1. Kota Padangsidipuan merupakan masyarakat mayoritas beragama Islam.</p> <p>2. Lokasi yang strategis menjadikan peluang bagi Bank untuk meningkatkan nasabah, seperti PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan terletak ditengah Kota Padangsidimpuan dan dekat dengan pusat perbelanjaan.</p> <p>3. Dari tahun ke tahun kita bisa lihat masyarakat yang ada di Kota Padangsidimpuan semakin bertambah dalam hal minat untuk</p>	<p><i>TREATS (ANCAMAN)</i></p> <p>1. Persaingan produk yang semakin ketat yang disebabkan nasabah sudah cukup kritis dan pandai membanding-bandingkan produk perbankan yang satu dengan yang lain.</p> <p>2. Banyaknya pilihan produk Tabungan Haji yang dikeluarkan oleh tiap-tiap bank sehingga PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan haru lebih memaksimalkan strategi pemasaran Tabungan Haji Makbul.</p> <p>3. Wilayah Kota Padangsidimpuan cukup luas menjadikan tidak seluruh masyarakat tidak dapat dikunjungi.</p>

	<p>naik haji, dan hal ini akan menjadi kesempatan dan peluang bagi PT. Bank SUMUT Syariah Cabang Padangsidempuan.</p> <p>4. Pertumbuhan pangsa pasar yang semakin tinggi tiap tahunnya yang mana akan menjadi kesempatan untuk mengenalkan produk Tabungan Haji Makbul pada masyarakat tiap tahunnya</p>	
--	--	--

2. Formulasi Alternatif Strategi Analisis SWOT

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

Tabel 4. 2
Matrik SWOT

IFAS EFAS	STRENGTHS (S) (KEKUATAN)	WEAKNESS (W) KELEMAHAN
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Memiliki <i>brand image</i> yang cukup baik dipasaran dan menjadi jaminan nasabah untuk membeli produk bank. 2. Pelayanan yang baik dan kecepatan proses pembukaan tabungan hingga pengambilan porsi. 3. Tidak ada biaya administrasi 4. Manasik haji akbar di Medan dan asuransi gratis. 5. Kebersihan dan keindahan ruangan bank. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kurangnya promosi yang dilakukan pihak bank. 2. Daftar tunggu keberangkatan haji terlalu lama sehingga sebagian nasabah lebih memilih untuk umrah.

OPPORTUNITY (O) (Peluang Eksternal)	STRATEGI SO	STRATEGI WO
<p>1. Prtumbuhan pangsa pasar yang semakin tinggi.</p> <p>2. Dari tahun ketahun kita bisa melihat masyarakat semakin bertambah dalam minat untuk menuanikan ibadah haji.</p> <p>3. Masyarakat Padangsidimpuan rata-rata mayoritas beragama Islam.</p> <p>4. Lokasi PT. Bank SUMUT Syariah Cabang Padangsidimpuan sangat strategis yang berada dikeramaian kota.</p>	<p>1. Mempertahankan dan meningkatkan kualitas produk.</p> <p>2. Melakukan sosialisasi lebih aktif dan melakukan promosi secara terus menerus.</p> <p>3. Memperluas pangsa pasar.</p>	<p>1. Memperluas pangsa pesar sehingga masyarakat mengetahui produk Tabungan Haji Makbul.</p> <p>2. Menjaga <i>image</i> lembaga dengan menjaga kepercayaan nasabah.</p>

TREATS (T) (Ancaman Eksternal)	STRATEGI ST	STRATEGI WT
<p>1. Banyaknya bank pesaing dari lembaga keuangan konvensional maupun syariah yang juga sama-sama menawarkan produk Tabungan Haji sehingga PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Pandang sidimpuan lebih memaksimalkan pemasaran Tabungan Haji Makbul.</p> <p>2. Persaingan produk yang semakin ketat.</p>	<p>1. Mempertahankan dan meningkatkan kualitas produk agar dapat bersaing dengan produk-produk sesama bank syariah maupun konvensional.</p> <p>2. Memperluas daerah pemasaran.</p> <p>3. Meningkatkan pelayanan agar nasabah tidak beralih ke bank lain.</p>	<p>1. Mencari kiat-kiat baru dalam mensosialisasikan produk Tabungan Haji Makbul.</p> <p>2. Mempertahankan dan menjaga nama baik bank agar nasabah tetap setia menjadi nasabah bank dan mempertahankan kepercayaan nasabah.</p> <p>3. Selalu memantau kepuasan nasabah.</p> <p>4. Mengevaluasi setiap kelemahan.</p> <p>5. Menambah jaringan pemasaran keseluruhan wilayah.</p>

Berdasarkan hasil penelitian diatas, strategi yang dapat diambil oleh PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan dalam memasarkan produk Tabungan Haji Makbul yaitu:

a. Strategi *SO (Strength Opportunity)*

1. Mempertahankan dan meningkatkan kualitas produk

Bank yang memiliki produk berkualitas maka akan diminati masyarakat, maka bank harus mempertahankan dan meningkatkan lagi kualitas produk yang dimiliki bank dengan cara menerapkan manajemen secara cepat yang akan membantu bank dalam menghasilkan produk yang diakui kualitasnya oleh konsumen/nasabah.

2. Melakukan sosialisasi lebih aktif dan melakukan promosi secara terus menerus.

PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan harus memanfaatkan komunikasi dan informasi yang saat ini semakin canggih, maka pihak dari bank harus bisa melakukan promosi produk ini secara luas melalui media elektronik, media cetak, internet dan lainnya akan lebih efektif agar bank ini bisa mencapai target yang ditentukan.

3. Memperluas pangsa pasar

Semakin luasnya pangsa pasar yang dilakukan oleh PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan maka semakin banyak masyarakat yang akan mengenal produk Tabungan Haji Makbul.

Hal ini bisa dilakukan dengan memperluas pangsa pasar di berbagai pelosok daerah.

b. Strategi *WO (Weakness Opportunity)*

1. Memperluas pangsa pasar sehingga masyarakat mengetahui produk Tabungan Haji Makbul.
2. Menjaga *image* lembaga dengan menjaga kepercayaan nasabah agar nasabah tidak beralih ke bank lain yang merupakan salah satu yang harus dilakukan oleh suatu perusahaan.

c. Strategi *ST (Strength Threats)*

1. Mempertahankan dan meningkatkan kualitas produk agar dapat bersaing dengan produk-produk sesama bank syariah maupun konvensional.
2. Memperluas daerah pemasaran.

Memperluas daerah pemasaran bisa menjadi ancaman bagi bank karena apabila pihak PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan tidak memperluas daerah pemasaran produk Tabungan Haji Makbul ini sampai kesemua wilayah Padangsidempuan bisa saja bank pesaing mengambil kesempatan ini untuk memasarkan produknya.

3. Meningkatkan pelayanan agar nasabah tidak beralih ke bank lain.

Produk yang ditawarkan oleh PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan hendaknya sesuai dengan kebutuhan dan keinginan nasabah dan bank perlu melakukan inovasi-inovasi

terhadap produk bank agar tetap mempunyai nilai jual kepada nasabah.

d. Strategi *WT (Weakness Threats)*

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

1. Mencari kiat-kiat baru dalam mensosialisasikan produk Tabungan Haji Makbul.
2. Mempertahankan dan menjaga nama baik bank agar nasabah tetap setia menjadi nasabah bank dan mempertahankan kepercayaan nasabah.
3. Selalu memantau kepuasan nasabah.

Kepuasan nasabah sangat erat dengan kehandalan jasa yang diberikan oleh pihak bank. Untuk mengetahui bagaimanakah tingkat kepuasan nasabah maka hal ini bisa dilakukan dengan cara survey yang dilakukan oleh pihak internal bank.

4. Mengevaluasi setiap kelemahan.

Dengan mengevaluasi kelemahan, maka sangat membantu pihak bank dalam mengembangkan produk-produknya.

5. Menambah jaringan pemasaran keseluruhan wilayah.

Hasil penelitian ini di dukung oleh Herry Sutanto dan Khairul Umam dalam buku “*Manajemen Pemasaran Bank Syariah*“. SWOT singkatan dari bahasa inggris yaitu *strength* (kekuatan), *weakness* (peluang), *opportunity* (peluang) dan *treats* (ancaman). Konsep Analisis SWOT dibagi menjadi duabagian yaitu:

1. Analisis lingkungan internal yang terdiri dari *strength* (kekuatan), *weakness* (peluang).
2. Analisis lingkungan eksternal yang terdiri dari *opportunity* (peluang) dan *treats* (ancaman).

Penelitian ini didukung oleh penelitian terdahulu oleh Lia Lutfiah (2010) Fakultas Ekonomi Gunadarma Depok, yakni dengan melakukan Analisis SWOT yang mendiagnosa *strength* (kekuatan), *weakness* (peluang), *opportunity* (peluang) dan *treats* (ancaman) dapat menghasilkan berbagai strategi dari peluang dan ancaman yang dapat digunakan sebagai persaingan bisnis yang ada, keterangan lebih lanjut dapat dilihat di Bab II.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil Analisis SWOT Tabungan Haji Makbul yang dilakukan pada PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan maka dapat disimpulkan bahwa Tabungan Haji Makbul adalah simpanan khusus untuk ongkos naik haji. Analisis SWOT adalah sebuah bentuk analisis situasi dan kondisi yang bersifat deskriptif (memberi gambaran). Analisis SWOT menempatkan situasi dan kondisi perusahaan untuk menetapkan sasaran saat ini atau dimasa yang akan datang terhadap kualitas internal maupun eksternal dari Tabungan Haji Makbul.

Analisis SWOT produk Tabungan Haji Makbul menghasilkan strategi SO (*Agresif*) yakni mempertahankan dan meningkatkan kualitas produk, melakukan sosialisasi lebih aktif dan melakukan promosi secara terus menerus, serta memperluas pangsa pasar. Strategi WO (*Turn Around*) memperluas pangsa pasar sehingga masyarakat mengetahui produk Tabungan Haji Makbul, menjaga *image* lembaga dengan menjaga kepercayaan nasabah. Strategi ST (*diversifikasi*) mempertahankan dan meningkatkan kualitas produk agar dapat bersaing dengan produk-produk sesama bank syariah maupun konvensional, memperluas daerah pemasaran, meningkatkan pelayanan agar nasabah tidak beralih ke bank lain. Strategi WT (*defensi*)

mencari kiat-kiat baru dalam mensosialisasikan produk Tabungan Haji Makbul, mempertahankan dan menjaga nama baik bank agar nasabah tetap setia menjadi nasabah bank dan mempertahankan kepercayaan nasabah, selalu memantau kepuasan nasabah, mengevaluasi setiap kelemahan, menambah jaringan pemasaran sehingga masyarakat mengetahui produk Tabungan Haji Makbul.

B. Saran

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

DAFTAR PUSTAKA

- Ascarya, *Akad & Produk Bank Syariah*, Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2002.
- Charlessimbolon.blogspot.com/2014/11, diakses tanggal 29 juni 2018.
- Departemen Agama, *al-Qur'an dan Terjemahannya* Bandung: CV. Penerbit ART, 2004.
- Fred R. David, *Manajemen Strategi Edisi Ke 12*, Jakarta: Salemba Empat, 2009.
- Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis* Cetakan Keduapuluh dua, Jakarta: PT. Gramedia, 2016.
- Hendi Suhendi, *Fiqih Muamalah*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Pesad, 2010.
- Herry Sutanto dan Khairul Umam, *Manajemen Pemasaran Bank Syariah*, Bandung: Pustaka Setia, 2013.
- Ismal, *Perbankan Syariah*, Jakarta: Kencana, 2011.
- Juliansyah Noor, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Jakarta: Kencana, 2011.
- Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan*, Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2008.
- , *Manajemen Perbankan*, Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2014.
- Kuat Ismanto, *Manajemen Syariah*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2015.
- Luxy J. Meleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2000.
- Malayu, *Dasar-Dasar Perbankan*, Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2009.
- Mardani, *Ayat-Ayat dan Hadis Ekonomi Syariah*, Jakarta: Rajawali Pers, 2017.
- Muhammad Nizar, *Metode Penelitian*, Bogor: Ghalia Indonesia, 2011.
- Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran*, Jakarta: PT. Indeks, 2007.
- Saifuddin Azwar, *Metode Penelitian*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2006.
- Sondang P. Siagian, *Manajemen Stratejik* (Jakarta: Bumi Aksara, 1995), hlm. 172.

- Stephen P. Robbins dan Mary Coulter, *Manajemen* (Jakarta: PT. Indeks, 2007),
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, Bandung: ALFABETA, 2013.
- Suharsimi Arikunto, *Manajemen Penelitian*, Jakarta: PT. Rineka Cipta, 1995.
- , *Prosedur Penelitian*, Jakarta: PT. Rineka Cipta, 1998.
- Sukardi, *Metodologi Penelitian Pendidikan Kompetensi dan Praktiknya*, Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2003.
- Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Syariah*, Jakarta: Kencana, 2014.
- Undang-Undang Republik Indonesia No. 21 Tahun 2008, Tentang Perbankan Syariah.
- Warkum sumitro, *Asas-Asas Perbankan Islam dan Lembaga-Lembaga Terkait (BMUI atau Takaful) di Indonesia*, Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 1996.
- Wawancara dengan Bapak Leo Chandra, Pelaksana Pemasaran PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan, Hari Senin Tanggal 28 Mei 2018 Pukul: 15.20 Wib.
- Wawancara dengan ibu Sonya Fitri sebagai *Customer Service*, hari selasa 07 Agustus 2018 Pukul 16.10 wib.
- { HYPERLINK "http://www.banksumut.com" }, diakses tanggal 31 mei 2018, pukul: 11.30 Wib.
- http://{ HYPERLINK "http://www.banksumut.com/statis-5-sejarahbanksumut.html,diakses" } pada tanggal 08-08-2018 pukul 11:00 wib.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

I. IDENTITAS PRIBADI

1. Nama : Devi Wartini
2. Tempat/Tgl. Lahir : Bonandolok/ 21 Januari 1996
3. Agama : Islam
4. Jenis Kelamin : Perempuan
5. Alamat : Bonandolok, Kec. Siabu Kab. Mandailing Natal
6. Email : deviwartini21@gmail.com
7. No. *Handphone* : 081269369153

II. IDENTITAS ORANG TUA

1. Nama Ayah : Muhammad Rum, S.Pd
Pekerjaan : PNS
2. Nama Ibu : Saminem
Pekerjaan : Wiraswasta

III. RIWAYAT PENDIDIKAN

1. SD Negeri 020 Bonandolok (2002-2008).
2. MTs Negeri Siabu (2008-2011).
3. MAN Siabu (2011-2014).
4. Institut Agama Islam Padangsidempuan (2014-2018).

**PEDOMAN WAWANCARA UNTUK PT. BANK SUMUT CABANG SYARIAH
PADANGSIDIMPUAN**

1. Apa itu produk Tabungan Haji Makbul?
2. Mulai kapanakah produk Tabungan Haji Makbul ada pada PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan?
3. Bagaimana perkembangan jumlah nasabah Tabungan Haji Makbul pada PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan?
4. Apa faktor dominan yang mempengaruhi peningkatan jumlah nasabah produk Tabungan Haji Makbul pada PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan?
5. Apa saja kekuatan atau kelebihan produk tabungan haji makbul pada PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan?
6. Apa faktor dominan yang mempengaruhi penurunan jumlah nasabah produk Tabungan Haji Makbul pada PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan?
7. Apa sajakah kelemahan atau kekurangan produk tabungan haji makbul pada PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan?
8. Usaha-usaha apa saja yang dilakukan PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan dalam memasarkan produk tabungan haji makbul?
9. Strategi pemasaran apa yang digunakan PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan dalam upaya menarik minat nasabah tabungan haji makbul?
10. Berapa banyak pesaing PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan dalam memasarkan produk Tabungn Haji?
11. Akad apakah yang digunakan produk Tabungan Haji Makbul?

PEDOMAN OBSERVASI

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

1. Sejarah singkat berdirinya PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan.
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 haji makbul PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan tiap tahunnya.
5. Kondisi wilayah kerja PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan.



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

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

Nomor : B-907/In.14/G/TL.00/07/2018
Hal : Mohon Izin Riset

24 Juli 2018

Yth;
Pimpinan PT. Bank Sumut Syariah
Cabang Padangsidempuan
di-
Padangsidempuan

Assalamu'alaikum Wr.Wb

Dengan hormat, Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan menerangkan bahwa;

Nama : Devi Wartini
NIM : 1440100042
Semester : VIII (Delapan)
Jurusan : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

adalah benar Mahasiswa Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan yang sedang menyelesaikan Skripsi dengan Judul "Analisis Swot Terhadap Produk Tabungan Haji Makbul Pada PT. Bank Sumut Syariah Cabang Padangsidempuan".

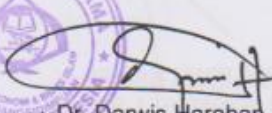
Sehubungan dengan itu, atas bantuan Bapak/Ibu untuk memberikan izin riset dan data sesuai dengan maksud judul di atas

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

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Dekan,




Dr. Darwis Harahap, S.HI., M.Si
NIP. 19780818 200901 1 015

KANTOR CABANG SYARIAH:

Padang Sidempuan

KANTOR PUSAT

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

Nomor : 115 /KCSy02-OPS/L/2018

P. Sidempuan, 22 Mei 2018

Lampiran : -

Kepada Yth.

Dekan Fakultas Ekonomi dan
Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan
Jl. Tengku Rizal Nurdin Km 4.5 Sihitang
Di

Tempat

H a l : Izin Pra Riset

Assalamu'alaikum Wr. Wb,

Sehubungan dengan surat Bapak No. B-310/In.14/G/TL.00/4/2018 tanggal 24 April 2018 hal Izin Pra Riset, dengan ini kami sampaikan sebagai berikut :

1. Permohonan izin riset atas Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan, dengan data dibawah ini :
 - Nama : DEVI WARTINI
 - NIM : 1440100042
 - Semester : VIII (Delapan)
 - Jurusan : Perbankan Syariah
 - Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan
 - Judul Skripsi : "Analisis SWOT Terhadap Produk Tabungan Haji Makbul pada PT. Bank Sumut Cabang Syariah Padangsidempuan"

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

2. Selama melaksanakan riset mahasiswa tersebut dibimbing oleh Pemimpin Cabang Syariah Padangsidempuan 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 Syariah Padangsidempuan.

Demikian agar dilaksanakan sebagaimana mestinya.

Wassalaamu'alikim Wr. Wb,
Pemimpin Cabang



HILMAN SALEH DAULAY
NPP. 1226.260676.110804

: - Peringgal

KANTOR CABANG SYARIAH:

Padangsidimpuan

Nomor : 156/KCSy02-Ops/L/2018

Lampiran : -

Kepada Yth,

**Dekan Bidang Administrasi Umum,
Perencanaan dan Keuangan IAIN Padangsidimpuan
Jl. Tengku Rizal Nurdin Km 4.5 Sihitang**

Di -

Padangsidimpuan

KANTOR PUSAT

Jl. Imam Bonjol No. 18, Medan

Phone : (061) 415 5100 - 4515100

Facsimile : (061) 414 2937 - 415 2652

P. Sidimpuan, 01 Agustus 2018

H a l : Keterangan Izin Riset

Assalamu'alaikum Wr. Wb,

Sehubungan dengan surat Bapak No. B-907/In.14/G/TL.00/07/2018 tanggal 24 Juli 2018 perihal **Mohon Izin Riset**, dengan ini kami sampaikan sebagai berikut :

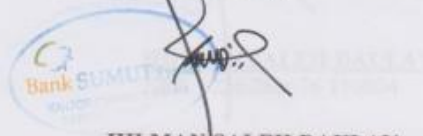
1. Permohonan Izin Riset atas nama Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan dengan data data dibawah ini :
 - a. Nama : Devi Wartini
 - b. NIM : 1440100042
 - c. Semester : VIII (delapan)
 - d. Jurusan : Perbankan Syariah
 - e. Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan

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

2. Selama Riset, mahasiswa tersebut dibimbing oleh Pemimpin PT. Bank Sumut Cabang Syariah Padangsidimpuan serta menjaga rahasia bank dan diharapkan mensosialisasikan keberadaan PT. Bank Sumut dilingkunannya.
3. Setelah mahasiswa selesai dalam penulisan Skripsi, Mahasiswa tersebut diwajibkan menyerahkan 1 (satu) eksemplar Skripsi kepada PT. Bank Sumut Cabang Syariah Padangsidimpuan.

Demikian agar dilaksanakan sebagaimana mestinya.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb,
Pemimpin Cabang



HILMAN SALEH DAULAY

NPP. 1226260676.110804

CC : - Pertiagal

KANTOR CABANG SYARIAH:

Padangsidempuan

KANTOR PUSAT

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

Nomor : 210/KCSy02-Ops/L/2018

Lampiran : -

P. Sidempuan, 10 September 2018

Kepada Yth,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
IAIN Padangsidempuan
Jl. Tengku Rizal Nurdin Km 4.5 sihitang
Di -
Padangsidempuan

H a l : Keterangan Selesai Riset

Assalamu'alaikum Wr. Wb,

"Semoga Bapak dan seluruh staff dalam keadaan sehat wal 'afiat dan selalu dalam lindungan Allah Swt"

Schubungan dengan surat Bapak No. B-907/In.14/G/TL.00/07/2018 tanggal 24 Juli 2018 perihal **Mohon Izin Riset**, dengan ini kami sampaikan sebagai berikut :

- Nama : Devi Wartini
- NIM : 1440100042
- Semester : VIII (delapan)
- Jurusan : Perbankan Syariah
- Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan
- Judul Skripsi : **Analisis SWOT Terhadap Produk Tabungan Haji Makbul Pada PT. Bank Sumut Cabang Syariah Padangsidempuan.**

telah melakukan Riset di Bank Sumut Cabang Syariah Padangsidempuan pada tanggal 01 Agustus 2018 sampai dengan 31 Agustus 2018.

Demikian disampaikan, atas perhatiannya kami ucapknt terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb,
Pemimpin Cabang


HILMAN SALEH DAULAY
NPP. 1226.260676.110804

CC : - Pertiagal



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-116/In.14/G.5a/PP.00.9/04/2018
Lampiran : -
Perihal : **Permohonan Kesediaan**
Menjadi Pembimbing Skripsi

13 April 2018

Yth,
Bapak:
1. Dr. Ikhwanuddin Harahap, M.Ag.
2. Damri Batubara, MA.

di-
Tempat.


Assalamu'alaikum Wr.Wb
Dengan Hormat, disampaikan kepada Bapak bahwa berdasarkan hasil sidang Tim Pengkajian Kelayakan Judul Skripsi, telah ditetapkan judul Skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini:


Nama : Devi Wartini
NIM : 14 401 00042
Jurusan : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Judul Skripsi : **ANALISIS SWOT TERHADAP PRODUK TABUNGAN HAJI MAKBUL PADA PT. BANK SUMUT CABANG SYARIAH PADANGSIDIMPUAN**

Untuk itu, Kami mengharapkan kesediaan Bapak menjadi Pembimbing I dan Pembimbing II penelitian penulisan skripsi mahasiswa yang dimaksud.

Demikian disampaikan, atas kesediaan Bapak kami ucapkan terimakasih.
Wassalamu'alaikum Wr.Wb

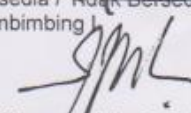
Mengstahui:

Dekan

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


Ketua Jurusan

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

PERNYATAAN KESEDIAAN SEBAGAI PEMBIMBING

Bersedia / Tidak Bersedia
Pembimbing I


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

Bersedia / Tidak Bersedia
Pembimbing II


Damri Batubara, MA.