

**SKRIPSI**

**STRATEGI PENGEMBANGAN PEMBIAYAAN BERDASARKAN  
ANALISIS SWOT PADA KANTOR CABANG BMT  
ASSYAFI'YAH BN METRO**

**Oleh:  
AYUN RULLY CAHYANI  
NPM. 1903021013**



**Prodi : Perbankan Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO  
TAHUN 1445 H / 2023 M**

**STRATEGI PENGEMBANGAN PEMBIAYAAN BERDASARKAN  
ANALISIS SWOT PADA KANTOR CABANG BMT ASSYAFI'YAH BN  
METRO**

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Sebagai Syarat Untuk  
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

Oleh :

**AYUN RULLY CAHYANI**  
NPM. 1903021013

Dosen Pembimbing : Upia Rosmalinda, M.E.I

**Prodi : Perbankan Syariah**  
**Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO**  
**1445 H/ 2023 M**

## NOTA DINAS

Nomor : -  
Lampiran : 1 (Satu) Berkas  
Perihal : **Pengajuan untuk di Munaqosyakan**

Kepada Yth,  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
IAIN Metro

Di  
Tempat

*Assalamu'alaikum, Wr.Wb*

Setelah kami mengadakan pemeriksaan, bimbingan dan perbaikan seperlunya, maka Skripsi yang disusun oleh :


Nama : Ayun Rully Cahyani  
NPM : 1903021013  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan : S1 Perbankan Syariah  
Judul : STRATEGI PENGEMBANGAN PEMBIAYAAN  
BERDASARKAN ANALISIS SWOT PADA KANTOR  
CABANG BMT ASSYAFI'YAH BN METRO

Sudah kami setuju dan dapat diajukan ke Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam untuk di Munaqosyahkan.

Demikian harapan kami dan atas perhatiannya saya ucapkan trima kasih.

*Wassalamu'alaikum, Wr.Wb*

Metro, 20 November 2023  
Pembimbing,

  
Upia Rosmalinda, M.F.I

## HALAMAN PERSETUJUAN

Judul : STRATEGI PENGEMBANGAN PEMBIAYAAN  
BERDASARKAN ANALISIS SWOT PADA KANTOR CABANG  
BMT ASSYAFI'YAH BN METRO

Nama : Ayun Rully Cahyani

NPM : 1903021013

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Jurusan : S1 Perbankan Syariah

## MENYETUJUI

Untuk di Munaqosyahkan dalam Sidang Munaqosyah Fakultas Ekonomi  
dan Bisnis Islam IAIN Metro.

Metro, 20 November 2023  
Pembimbing,



Upia Rosmalinda, M.E.I



**KEMENTERIAN AGAMA REPULIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15 Alringmulyo Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296 Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

**PENGESAHAN SKRIPSI**

No: B-3786 / In-28.3 / D / PP.00.9 / 12 / 2023

Skripsi dengan Judul: STRATEGI PENGEMBANGAN PEMBIAYAAN BERDASARKAN ANALISIS SWOT PADA KANTOR CABANG BMT ASSYAFI'YAH BN METRO disusun oleh: Ayun Rully Cahyani, NPM: 1903021013, Jurusan: S1 Perbankan Syariah, telah diujikan dalam Sidang Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada hari/tanggal: Kamis, 07 Desember 2023

**TIM PENGUJI:**

Ketua/Moderator : Upia Rosmalinda, M.E.I  
Penguji I : Liberty, S.E., M.A  
Penguji II : Agus Trioni Nawa, M.Pd  
Sekretaris : Primadatu Deswara, SKM., MPH



Mengetahui,  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



## **ABSTRAK**

### **STRATEGI PENGEMBANGAN PEMBIAYAAN BERDASARKAN ANALISIS SWOT PADA KANTOR CABANG BMT ASSYAFI'YAH BN METRO**

**Oleh:**

**AYUN RULLY CAHYANI  
NPM. 1903021013**

Strategi adalah suatu rencana yang menyeluruh dan terpadu yang diarahkan untuk mencapai tujuan masyarakat. Penelitian ini mengkaji bagaimana strategi pengembangan pembiayaan berdasarkan analisis SWOT pada kantor cabang BMT Assyafi'iyah BN Metro. Manfaat penelitian ini secara teoritis diharapkan dapat dijadikan sebagai kajian ilmiah bagi mahasiswa dan diharapkan agar bisa menjadi referensi peneliti selanjutnya. Sedangkan secara praktis bagi masyarakat diharapkan dapat menjadi bahan masukan yang bermanfaat dalam memberikan mutu pelayanan yang baik kepada masyarakat, dan bagi peneliti diharapkan dapat menambah ilmu teoritis mengenai strategi pengembangan pembiayaan dengan menggunakan analisis SWOT.

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian lapangan (*field research*), di mana penelitian lapangan adalah suatu penelitian yang dilakukan di lokasi penelitian yaitu di BMT Assyafi'iyah BN Metro dengan bersifat deskriptif kualitatif. Sumber data yang diperoleh melalui sumber data primer dan sumber data sekunder, dengan menggunakan metode pengumpulan data wawancara, dokumentasi data-data yang diperoleh akan ditafsirkan dalam bentuk pemaparan dan analisa sehingga peneliti dapat memberikan kesimpulan pada penelitian yang diteliti ini. Adapun analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik analisis data kualitatif dengan metode induktif.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa BMT Assyafi'iyah BN Metro dalam praktiknya sudah sesuai yang diharapkan peneliti, di mana strategi pengembangan pembiayaan berdasarkan analisis SWOT sudah cukup baik dilakukan. Strategi pengembangan pembiayaan berdasarkan analisis SWOT BMT Assyafi'iyah BN Metro dalam kepercayaan masyarakat itu sangatlah penting untuk mencapai target dan kepuasan yang maksimal yang sesuai dengan yang diharapkan melalui pemberian pelayanan yang baik, karena pelayanan yang baik mampu memberikan dampak yang positif untuk meningkatkan jumlah anggota BMT Assyafi'iyah BN Metro yang menjadikan pembiayaan BMT Assyafi'iyah BN Metro lebih berkembang.

**Kata Kunci:** *Pengembangan Pembiayaan, Analisis SWOT*

## ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : AYUN RULLY CAHYANI

NPM : 1903021013

Jurusan : S1 Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa skripsi ini secara keseluruhan adalah asli hasil penelitian saya kecuali bagian-bagian tertentu yang dirujuk dari sumbernya dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Metro, 28 November 2023

Yang Menyatakan,



Ayun Rully Cahyani  
NPM. 1903021013

## MOTTO

يُحِبُّ اللهُ الْعَامِلَ إِذَا عَمِلَ أَنْ يُحْسِنَ

*“Allah mencintai orang yang bekerja apabila bekerja maka ia selalu memperbaiki prestasi kerja”*

*(H.R Tabrani).*



## **PERSEMBAHAN**

Tiada kata yang pantas diucapkan selain bersyukur kepada Allah SWT. yang telah memberikan begitu banyak berkah dalam kehidupan peneliti. Saya persembahkan skripsi ini sebagai ungkapan rasa hormat dan cinta kasih yang tulus kepada:

1. Kedua orang tua tercinta Bapak Wargito dan Ibu Tarwiyah yang tak pernah lelah untuk senantiasa memberikan kasih sayang, dukungan, motivasi serta do'a yang selalu dipanjatkan untuk keberhasilan peneliti dalam menyelesaikan studi
2. Kakak ku tersayang Obet Galih Wardani dan Rino Galuh Khuntoro beserta keluarga besarku yang telah memberikan semangat, dukungan dan motivasi dalam menyusun skripsi ini
3. Ibu Upia Rosmalinda M.E.I selaku Dosen Pembimbing yang selalu sabar membimbing dan mengarahkan peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini
4. Almamater Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro

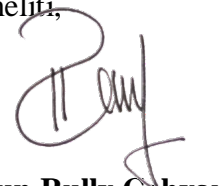
## KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur peneliti haturkan kepada Allah SWT, yang dengan kebesaran dan keagungan-Nya telah memberikan begitu banyak anugerah ilmu, rezeki, dan kasih sayang-Nya, sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini yang berjudul Strategi Pengembangan Pembiayaan Berdasarkan Analisis SWOT pada Kantor Cabang BMT Assyafi'iyah BN Metro. Skripsi ini ditulis sebagai salah satu bagian persyaratan dalam rangka memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.

Dalam upaya penyelesaian skripsi ini, peneliti telah menerima banyak bantuan, motivasi, bimbingan, serta arahan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, peneliti mengucapkan terimakasih kepada Ibu Upia Rosmalinda, M.E.I selaku dosen pembimbing yang telah memberikan bimbingan serta motivasi. Terimakasih kepada Bapak dan Ibu Dosen serta karyawan IAIN Metro yang telah memberikan Ilmu Pengetahuan dan sarana prasarana selama peneliti menempuh pendidikan. Ucapan terimakasih juga peneliti haturkan kepada sahabat jurusan Perbankan Syariah yang telah berpartisipasi dalam menyelesaikan skripsi ini.

Kritik dan saran demi perbaikan skripsi ini sangat diharapkan dan diterima dengan lapang dada. Peneliti berharap semoga hasil skripsi ini dapat bermanfaat bagi pengembangan Ilmu Perbankan Syariah.

Metro, 28 November 2023  
Peneliti,



**Ayun Rully Cahyani**  
NPM. 1903021013

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN SAMPUL .....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN JUDUL.....</b>	<b>ii</b>
<b>NOTA DINAS.....</b>	<b>iii</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN.....</b>	<b>iv</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN.....</b>	<b>v</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>vi</b>
<b>ORISINALITAS PENELITIAN.....</b>	<b>vii</b>
<b>MOTTO .....</b>	<b>viii</b>
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN.....</b>	<b>ix</b>
<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>x</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>xi</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR .....</b>	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN.....</b>	<b>xv</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Pertanyaan Penelitian.....	7
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	8
D. Penelitian Relevan .....	9
<b>BAB II LANDASAN TEORI .....</b>	<b>11</b>
A. Strategi Pengembangan Pembiayaan .....	11
1. Pengertian .....	11
2. Tujuan Strategi Pengembangan .....	15
3. Manfaat Strategi.....	16
4. Indikator Strategi.....	17
5. Pembiayaan Ijarah .....	17

B. Analisis SWOT .....	19
1. Pengertian Analisis SWOT .....	19
2. Tujuan Analisis SWOT .....	22
3. Manfaat Analisis SWOT .....	22
4. Indikator SWOT.....	23
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>25</b>
A. Jenis dan Sifat Penelitian .....	25
B. Sumber Data .....	26
C. Teknik Pengumpulan Data .....	27
D. Keabsahan Data .....	28
E. Teknik Analisis Data.....	29
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>31</b>
A. Hasil Penelitian dan Pembahasan .....	31
B. Analisis Strategi Pengembangan Pembiayaan Berdasarkan Analisis SWOT pada Kantor Cabang BMT Assyafi'iyah BN Metro.....	37
C. Strategi Pengembangan Pembiayaan Berdasarkan Analisis SWOT pada Kantor Cabang BMT Assyafi'iyah BN Metro .....	43
<b>BAB V PENUTUP .....</b>	<b>52</b>
A. Kesimpulan .....	52
B. Saran .....	53
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	
<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN</b>	
<b>RIWAYAT HIDUP</b>	

## DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 Data Narasumber Nasabah yang Diwawancarai .....	44
---	----

## **DAFTAR GAMBAR**

Gambar 4.1 Struktur Organisasi BMT Assyafi'iyah BN Metro .....	34
--	----

## **DAFTAR LAMPIRAN**

1. Surat Bimbingan Skripsi
2. Outline
3. Alat Pengumpul Data (APD)
4. Surat Izin Pra-Survey
5. Surat Balasan Izin Pra-Survey
6. Surat Izin Research
7. Surat Tugas
8. Surat Balasan Izin Research
9. Surat Keterangan Bebas Pustaka
10. Surat Keterangan Lulus Plagiasi
11. Formulir Konsultasi Bimbingan Skripsi
12. Dokumentasi Penelitian
13. Riwayat Hidup

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Perkembangan BMT di Indonesia semakin menunjukkan kemajuan yang signifikan dengan sasaran utama para pelaku usaha mikro. BMT juga memiliki peranan yang sangat strategis dalam pemberdayaan masyarakat, khususnya masyarakat lapisan bawah serta perannya menjauhkan masyarakat dari praktik ribawi.<sup>1</sup>

*Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT) mulai berkembang di Indonesia sejak tahun 1995 dan mendapat momentum tambahan akibat krisis ekonomi tahun 1997-1998. Sekarang masyarakat Indonesia cukup banyak mengetahui tentang eksistensi keberadaan BMT. Pada Juli 2022 Badan Pusat Statistik (BPS) mencatat ada sebanyak 127.846 unit koperasi. Jumlah koperasi pada tahun 2021 meningkat 0,56% dibandingkan tahun sebelumnya yaitu sebanyak 127.124 unit koperasi yang beroperasi di Indonesia baik Koperasi Konvensional maupun Koperasi Syariah atau BMT.

Baitul Mal Wa Tamwil (BMT) terdiri dari dua istilah, yaitu baitul maal dan baitut tamwil. Baitul maal dalam Bahasa Indonesia yang berarti rumah harta. Baitul maal lebih mengarah pada kegiatan pengumpulan dan penyaluran dana yang non profit seperti zakat, infak dan shadaqah. Hal ini merupakan keunggulan yang dimiliki BMT yang tidak dimiliki oleh lembaga keuangan

---

<sup>1</sup>Ahmad Sapudin, Mukhamad Najib Setiadi Djohar, “Strategi Pengembangan Lembaga Keuangan Mikro Syariah (Studi Kasus pada BMT Tawfin Jakarta).”, Jurnal Al-Muzara’ah, Vol. 5, No. 1, ISSN: 2337-6333, 2017, 22.”



mikro lainnya dalam hubungannya dengan pemberian pinjaman kepada pihak yang tidak memiliki persyaratan/jaminan yang cukup.<sup>2</sup>

Konsep *Baitul tamwil* (rumah pengembangan harta), melakukan kegiatan pengembangan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas ekonomi pengusaha mikro dan kecil dengan antara lain mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonomi. Sedangkan konsep *Baitul maal* (rumah harta), menerima titipan dana zakat, infaq dan sedekah serta mengoptimalkan distribusinya sesuai dengan peraturan dan amanahnya.<sup>3</sup>

Tujuan yang ingin dicapai tidak lain untuk menampung dana masyarakat dan menyalurkannya kembali kepada masyarakat terutama pengusaha-pengusaha semisal pengusaha muslim yang membutuhkan bantuan modal untuk pengembangan bisnisnya dalam bentuk pemberian fasilitas pembiayaan kepada para nasabah berdasarkan prinsip syariah, seperti *murabahah, mudharabah, musyarakah, qardh* dan lain-lain.<sup>4</sup>

BMT merupakan salah satu alternatif bagi masyarakat miskin yang membutuhkan dana untuk mengembangkan usaha mereka, karena disadari bahwa keterbatasan perbankan dalam melayani usaha mikro dan usaha kecil membuahkan peluang besar bagi BMT untuk melayani pangsa pasar usaha mikro yang jumlahnya semakin banyak.

---

<sup>2</sup> Fatah, Muchtasib, and Abdillah, "Strategi Pengembangan BMT/KSPPS di Depok dengan Metode Analisis SWOT.", *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, Vol. 18, No. 1, ISSN: 2407-9081, 2020, 92."

<sup>3</sup> Soemitra, Andri, "Bank dan Lembaga Keuangan Syariah" (Jakarta: Prenada Media, 2017).

<sup>4</sup> Antonio, Syafi'i, Muhammad, "Bank Syariah dari Teori ke Praktek" (Solo: PT. Era Adi Citra).

Problematika kehidupan manusia selalu dilatar belakangi dengan keadaan perekonomian yang semakin sulit. Mulai dari petani kecil, pedagang kecil dan semua kegiatan berskala kecil. Mereka membutuhkan suatu bantuan berupa dana untuk memperlancar usahanya, maka BMT hadir untuk memberikan pembiayaan yang sesuai dengan perkembangan dunia perbankan dalam target peningkatan keuntungan dan mensejahterakan masyarakat, pembiayaan yang diberikan BMT diharapkan bisa membantu meningkatkan kesejahteraan masyarakat.<sup>5</sup>

Dalam mengelola dananya, BMT dituntut agar dapat memilih jenis produk pengumpulan dana dan penggunaan dana yang dapat meningkatkan pendapatan atau laba sehingga BMT dapat mengembangkan usahanya dan juga dapat membantu pengusaha kecil dengan memberikan pembiayaan yang digunakan sebagai modal usahanya. BMT merupakan bentuk lembaga keuangan dan bisnis yang serupa dengan koperasi atau Lembaga Swadaya Masyarakat (LSM). Keberadaan BMT sebagai lembaga keuangan mikro syariah mengalami perkembangan yang pasang surut. Menurut perkiraan Pusat Inkubasi Usaha Kecil (PINBUK), sampai dengan pertengahan tahun 2006 diperkirakan jumlah BMT mengalami peningkatan hingga mencapai 3.200 unit. Segmen masyarakat yang biasanya dilayani BMT adalah masyarakat kecil yang kesulitan berhubungan dengan bank.<sup>6</sup>

---

<sup>5</sup> Dian Alfi Wulandari, M. Muhaimin, "*Strategi Peningkatan Pembiayaan Baitul Maal Wa Tamwil.*", Jurnal Ekonomidan Bisnis, Vol. 2, No. 1, 2018, 59.

<sup>6</sup> Buchari Alma dan Donni, "*Manajemen Bisnis Syariah*", (Bandung: Alfabeta, 2007), h. 17.

Umumnya banyak faktor penyebab para BMT menjadi bermasalah. Salah satunya karena keadaan ekonomi nasabahnya yang memang tergolong lemah usahanya, seperti pedagang kecil. Disamping itu juga karakter dari nasabahnya yang memang sulit untuk membayar angsurannya, sehingga jika petugas BMT melakukan penagihan, banyak nasabah yang tidak mengangsur. Pihak BMT harus menghadapi permasalahan eksternal mulai dari kredit macet dari nasabah, nasabah tutup usia, nasabah yang melarikan diri dan sebagainya maka diperlukan juga solusi untuk menghadapi situasi tersebut. Dengan demikian pihak BMT memerlukan analisis SWOT untuk mengukur kemampuan BMT dalam memasarkan produk pembiayaan ditengah persaingan dengan BMT-BMT lainnya maupun bank-bank syariah yang lebih berkembang.<sup>7</sup>

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

---

<sup>7</sup> Pratama, Teo Bagus, “*Analisis SWOT Terhadap Pemasaran Produk Pembiayaan Murabahah Pada Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) al-Aqobah Pusri Palembang*”, Palembang, 2016, h. 6.

faktornya. Dengan demikian hasil dari analisis dapat membentuk perencanaan strategi.<sup>8</sup>

Kemampuan analisis SWOT bertahan sebagai alat perencanaan yang masih terus digunakan sampai saat ini, membuktikan kehebatan analisis ini dimata para manajer. Analisis SWOT telah lama menjadi kerangka kerja pilihan bagi banyak manajer, karena kesederhanaan proses penyajiannya, serta dianggap dapat merefleksi esensi dari suatu penyusunan strategi, yaitu mempertautkan peluang dan ancaman dengan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki.

Suatu organisasi seperti *Baitul Maal Wat Tamwil* dapat meningkatkan strategi pengembangan pembiayaan dengan cara mencari kesesuaian antara kekuatan eksternal suatu organisasi. Dari hasil tersebut timbul suatu analisis SWOT yang bertujuan agar BMT dapat melihat secara objektif kondisi-kondisi internal dan eksternal, supaya mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman pada BMT. Adapun singkatan dari S adalah *strength* (kekuatan), W adalah *weakness* (kelemahan), O adalah *opportunities* (peluang), dan T adalah *threats* (ancaman) yang mana semua itu sangat diperlukan dalam sebuah organisasi.<sup>9</sup>

Salah satu BMT yang saat ini membutuhkan strategi pengembangan adalah BMT Assyafi'iyah Berkah Nasional Metro, yang berlokasi di Jl. Sutan Syahrir No. 210, 24 B Tejo Agung, Kec. Metro Timur, Kota Metro. BMT

---

<sup>8</sup> Fatimah, Fajar Nuraini, *Teknis Analisis SWOT* (Yogyakarta: Anak Hebat Indonesia, 2016), h. 8.

<sup>9</sup> Rangkuti, Freddy, "*Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*", (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2006).

Assyafi'iyah BN (Berkah Nasional) Metro bergerak dalam simpan pinjam yang berprinsip syariah ini telah berdiri kurang lebih 28 tahun yang lalu.

Setiap bank maupun koperasi syariah pasti selalu memiliki pembiayaan, BMT Assyafi'iyah BN Metro menawarkan pembiayaan dengan prinsip syariah islam dimana pembiayaan banyak ditawarkan semua bank maka BMT Assyafi'iyah BN Metro harus mengetahui kekuatan dan kelemahan yang akan dihadapi BMT Assyafi'iyah BN Metro agar dapat mencapai target yang diinginkan. Oleh karena itu, BMT Assyafi'iyah BN Metro harus mampu merumuskan strategi dengan cara menganalisis faktor-faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan faktor eksternal (peluang dan ancaman) yang ada di Kantor Layanan BMT Assyafi'iyah BN Metro. Salah satu alat yang bisa digunakan untuk menganalisis faktor-faktor tersebut adalah dengan menggunakan analisis SWOT. Analisis SWOT merupakan alat analisis yang bertahan paling lama serta banyak digunakan oleh organisasi untuk melakukan analisis situasional dan formulasi strategi.

Pra survei dengan Bapak Rio Sandi Saputra selaku Pimpinan Cabang BMT Assyafi'iyah BN Metro, beliau menjelaskan bahwa BMT memang sudah memiliki nasabah yang banyak akan tetapi tidak dapat dipungkiri banyak juga nasabah yang lebih memilih melakukan pendanaan di BMT lain.<sup>10</sup> Dan pra survei dengan Ibu Siti Saniatun salah seorang masyarakat, beliau menjelaskan bahwa banyak dari kami yang ingin melakukan pendanaan

---

<sup>10</sup> Hasil Pra Survei dengan Pimpinan Cabang BMT Assyafi'iyah BN Metro

lebih cepat dan mudah.<sup>11</sup> Oleh sebab itu sangat perlu diteliti tentang strategi pengembangan pembiayaan di BMT Assyafi'iyah BN Metro.

Berdasarkan latar belakang di atas, maka peneliti tertarik untuk mengkaji permasalahan tersebut karena suatu organisasi bisnis atau dalam hal ini BMT membutuhkan strategi dalam mengembangkan pembiayaan untuk dapat bersaing dengan berbagai pihak seperti lembaga keuangan konvensional dan BMT lainnya. Maka dari itu peneliti semakin tertarik untuk mengangkat permasalahan tersebut sebagai sebuah penelitian yang berjudul "*Strategi Pengembangan Pembiayaan Berdasarkan Analisis SWOT di Kantor Cabang BMT Assyafi'iyah BN Metro*", untuk diteliti lebih jauh tentang kondisi BMT baik internal maupun eksternal dan serta strategi seperti apakah yang diterapkan BMT Assyafi'iyah BN Metro dalam mengembangkan pembiayaan kedepannya. Namun dalam penelitian ini akan lebih fokus dalam pengembangan pembiayaan ijarah, dimana pembiayaan ijarah ini masih terbilang kurang berkembang atau dengan kata lain masih sedikit peminat. Dengan harapan hasil penelitian ini dapat dijadikan rujukan bagi lembaga ini khususnya lembaga-lembaga yang lain agar mereka mampu berkembang dan memiliki nilai saing yang tinggi sehingga dapat membawa lembaga yang menaunginya pada kesuksesan.

## **B. Pertanyaan Penelitian**

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan di atas, maka permasalahan yang akan dikaji dalam penelitian ini adalah:

---

<sup>11</sup> Hasil Pra Survei dengan salah satu masyarakat.

Bagaimana strategi SWOT yang digunakan oleh Kantor Cabang BMT Assyafi'iyah BN Metro dalam mengembangkan pembiayaan?

### **C. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

#### **1. Tujuan Penelitian**

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi pengembangan pembiayaan pada Kantor Cabang BMT Assyafi'iyah BN Metro

#### **2. Manfaat Penelitian**

Penelitian diharapkan mampu menghasilkan sesuatu yang bermanfaat.

Adapun manfaat yang diharapkan dalam penelitian ini adalah:

##### **a. Secara Teoritis**

Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai kajian ilmiah bagi mahasiswa dan diharapkan agar bisa menjadi referensi peneliti selanjutnya.

##### **b. Secara Praktisi**

###### **1) Bagi Masyarakat**

Diharapkan dapat menjadi bahan masukan yang bermanfaat dalam memberikan mutu pelayanan yang baik kepada masyarakat.

###### **2) Bagi Peneliti**

Penelitian ini diharapkan dapat menambah ilmu teoritis mengenai strategi pengembangan pembiayaan dengan menggunakan analisis SWOT.

#### D. Penelitian Relevan

Dalam penelitian ini, terdapat beberapa penelitian terdahulu yang relevan dengan permasalahan yang terkait, diantaranya:

1. Peneliti Dede Abdul Fatah, Ach. Bakhrul Muchtasib dan Abdillah mengangkat judul “Strategi Pengembangan BMT/KSPPS di Depok dengan Metode Analisis SWOT” di mana penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana strategi pengembangan BMT/KSPPS di Depok dengan metode analisis SWOT dan bagaimana masalah perkembangan BMT di Depok. Hasil penelitian karya Dede Abdul Fatah, Ach. Bakhrul Muchtasib dan Abdillah menunjukkan kekuatan dan peluang bagi BMT tetapi juga mendapat tantangan dari kelemahan dan hambatan yang datang. Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan peneliti lakukan yaitu sama-sama membahas mengenai strategi pengembangan dengan menggunakan metode analisis SWOT. Sedangkan perbedaannya yaitu pada penelitian ini lebih fokus membahas pada pengembangan BMT, sedangkan pada penelitian yang akan peneliti lakukan lebih fokus pada pengembangan pembiayaannya.<sup>12</sup>
2. Penelitian karya Dian Alfi Wulandari dan M. Muhaimin dengan judul “Strategi Peningkatan Pembiayaan Baitul Mal Wa Tamwil di BMT Rahmat Kecamatan Semen, Kabupaten Kediri”. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa perkembangan pembiayaannya terdapat peningkatan pada produk pembiayaan di BMT Rahmat, dengan menggunakan strategi

---

<sup>12</sup> Fatah, Muchtasib, dan Abdillah, “*Strategi Pengembangan BMT/KSPPS di Depok dengan Metode Analisis SWOT.*”, Jurnal Ekonomi Bisnis, Vol. 19, No. 1, ISSN: 2407-9081, 2020.



pengembangan pembiayaan yaitu diantaranya merencanakan strategi pemasaran, membuat inovasi produk pembiayaan, melakukan peningkatan kualitas SDM dan melakukan evaluasi. Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan peneliti lakukan yaitu sama sama membahas mengenai strategi pengembangan pembiayaan dan sama-sama menggunakan metode pendekatan deskriptif kualitatif. Akan tetapi perbedaan pada penelitian yang akan peneliti lakukan yaitu dengan menggunakan strategi pengembangan analisis SWOT dan pada penelitian ini tidak menggunakan analisis SWOT.<sup>13</sup>

3. Penelitian karya Syauqi Jazuli dengan judul “Analisis SWOT Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan pada BMT El-Syifa Ciganjur”. Pada penelitian ini membahas tentang strategi pemasaran produk pembiayaan. Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan peneliti lakukan yaitu sama sama membahas tentang analisis SWOT dan menggunakan jenis penelitian kualitatif. Namun perbedaannya yaitu pada penelitian ini lebih menekankan pada strategi pemasaran produk pembiayaan, sedangkan pada penelitian yang akan peneliti lakukan lebih menekankan pada strategi pengembangan pembiayaan.<sup>14</sup>

---

<sup>13</sup> Wulandari Dian Alfi, M. Muhaimin, “Strategi Peningkatan Pembiayaan Baitul Mal Wa Tamwil di di BMT Rahmat Kecamatan Semen, Kabupaten Kediri.”, Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam, Vol. 2, No. 1, 2018.

<sup>14</sup> Jazuli Syauqi, “Analisis SWOT Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan pada BMT El-Syifa Ciganjur”, Jakarta, 2016.

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. Strategi Pengembangan Pembiayaan**

##### **1. Pengertian**

###### **a. Strategi Pengembangan**

Strategi dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) diartikan sebagai rencana yang cermat mengenai kegiatan untuk mencapai sasaran khusus.<sup>1</sup> Strategi adalah langkah-langkah yang harus dijalankan oleh suatu perusahaan untuk mencapai tujuan.<sup>2</sup>

Strategi adalah suatu proses pengevaluasian kekuatan dan kelemahan perusahaan dibandingkan dengan peluang dan ancaman yang ada dalam lingkungan yang dihadapi dan memutuskan strategi pasar produk yang menyesuaikan kemampuan perusahaan dengan peluang lingkungan.<sup>3</sup>

Strategi dibutuhkan untuk secara aktif membentuk bagaimana bisnis perusahaan dilakukan dan membentuk tindakan dan keputusan independent baik manajer maupun karyawan secara terkoordinasi, serta “rencana permainan” (tujuan) seluruh perusahaan. Sebagai strategi yang jelas dan beralasan yang berupa keputusan manajemen untuk melakukan bisnis merupakan roodmap mencapai keunggulan kompetitif, strategi adalah “*game plan*” (rencana tujuan) manajemen

---

<sup>1</sup> Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 2008), 1377.

<sup>2</sup> Kasmir, *Kewirausahaan*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2014), h. 186.

<sup>3</sup> Pandji Anoraga, *Manajemen Bisnis*, (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2000), h. 339.

untuk menarik dan menyenangkan pelanggan, menjaga posisi pasar, melakukan organisasi, bersaing dengan sukses dan mencapai tujuan organisasi.<sup>4</sup>

Berdasarkan beberapa definisi di atas mengenai strategi, dapat disimpulkan bahwa strategi merupakan rencana atau langkah-langkah yang harus dijalankan dalam perusahaan guna mencapai tujuan yang diinginkan. Strategi juga sebagai alat yang digunakan suatu perusahaan dalam mencapai tujuan tersebut.

Pengembangan adalah usaha untuk memperbaiki pelaksanaan pekerjaan yang sekarang maupun yang akan datang dengan memberikan informasi, mempengaruhi sikap atau menambah kecakapan.<sup>5</sup>

Istilah pengembangan menunjukkan pada suatu kegiatan menghasilkan suatu alat atau cara yang baru. Selama kegiatan tersebut penilaian dan penyempurnaan terhadap alat atau cara tersebut terus dilakukan. Apabila setelah mengalami penyempurnaan-penyempurnaan, akhirnya alat atau cara tersebut dipandang cukup mantap untuk digunakan seterusnya, maka berakhirilah kegiatan pengembangan tersebut.<sup>6</sup>

---

<sup>4</sup> Irham Fahmi, *Manajemen Strategi Teori dan Aplikasi*, (Bandung: Alfabeta, 2015), h.70.

<sup>5</sup> Maghfiroh Anisatul, "Analisis Pengembangan Sumber Daya Dalam Pespektif Syariah", *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, Vol. 7, No. 01, ISSN: 2477-6157, 2021, h. 404.

<sup>6</sup> Syafaruddin and amiruddin, *Manajemen Kurikulum*, (Medan: Perdana Publishing, 2017), h. 130-131.

Dari beberapa pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa pengembangan adalah sebuah cara untuk mempengaruhi sikap dan menambah kecakapan. Atau dengan kata lain pengembangan adalah sebuah alat atau cara baru yang terus mengalami penyempurnaan dan digunakan secara terus-menerus.

Strategi terbaik dalam pengembangan pembiayaan BMT adalah dengan memaksimalkan aspek kekuatan dan peluang yang didasarkan atas pertimbangan aspek kelemahan dan ancaman bagi BMT. Dengan mempertimbangkan semua aspek tersebut akan didapatkan strategi yang komprehensif untuk pengelolaan pembiayaan.<sup>7</sup>

#### **b. Pembiayaan**

Pembiayaan atau *financing* adalah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Dengan kata lain, pembiayaan adalah pendanaan yang telah dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan.<sup>8</sup> Dana tersebut harus digunakan dengan benar, adil, dan harus disertai dengan ikatan dan syarat-syarat yang jelas serta saling menguntungkan bagi kedua belah pihak, sebagaimana firman Allah SWT dalam:

---

<sup>7</sup> Fatah, Muchtasib, and Abdillah, "Strategi Pengembangan BMT/KSPPS di Depok dengan Metode Analisis SWOT.", *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, Vol. 18, No. 1, ISSN: 2407-9081, 2020, 94."

<sup>8</sup> Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, (UPP AMP YKPN, Yogyakarta, 2015), h. 17.

Q.S. An-Nisa“ (4) ayat 29:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا  
أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya: *“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”*. (Q.S. An-Nisa: 29)

Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.<sup>9</sup>

Pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan yaitu transaksi bagi hasil dalam bentuk mudharabah dan musyarakah, transaksi sewa menyewa dalam bentuk ijarah atau sewa beli dalam bentuk ijarah muntahiyah bit tamlik, transaksi jual beli dalam bentuk piutang murabahah, salam dan istishna’, transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang dan qardh, dan transaksi dalam sewa menyewa jasa dalam bentuk ijarah untuk transaksi multi jasa, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank Syariah dan/atau Unit Usaha Syariah (UUS) dan pihak lain yang mewajibkan pihak-pihak yang dibiayai dan/atau diberi fasilitas dana untuk

---

<sup>9</sup> Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2001), h. 92.

mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan Ujrah, tanpa imbalan atau bagi hasil.<sup>10</sup>

Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank yaitu pemberian fasilitas dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan *deficit unit*.<sup>11</sup> Kaitannya dengan pembiayaan pada atau istilah teknisnya disebut sebagai aktiva produktif, menurut ketentuan Bank Indonesia aktiva produktif adalah penanaman dana bank syariah baik dalam rupiah maupun valuta asing dalam bentuk pembiayaan, piutang, qardh, surat berharga syariah, penempatan, penyertaan modal sementara, komitmen dan kontinjensi pada rekening administrasi sertifikat wadiah Bank Indonesia.<sup>12</sup>

Berdasarkan beberapa pengertian di atas, dapat disimpulkan bahwa pembiayaan diartikan sebagai pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak ke pada pihak lain guna mendukung investasi yang telah direncanakan. Dengan kata lain, pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan.

## **2. Tujuan Strategi Pengembangan**

Strategi perkembangan sangat diperlukan karena bertujuan untuk mengetahui sesuatu ancaman yang dihadapi perusahaan, peluang atau kesempatan yang dimiliki serta kekuatan dan kelemahan yang ada di

---

<sup>10</sup> Khaerul Umam, *Manajemen Perbankan Syariah*, (Yogyakarta: Pustaka Setia, 2016), h. 205.

<sup>11</sup> Muhamad Syafi'I Antonio, *Bank Syariah dan Teori ke Praktek*, (Jakarta: Gema Insani Pers, 2010), h. 160.

<sup>12</sup> Muhamad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2014), h. 17.

perusahaan. Perumusan strategi meliputi menentukan misi perusahaan, menentukan tujuan-tujuan yang dicapai, pengembangan strategi, dan penetapan pedoman kebijakan. Strategi pengembangan mendorong terciptanya suatu keselarasan yang sempurna antara organisasi dengan lingkungannya dan antara organisasi dengan pencapaiannya dari tujuan strategisnya. Dengan mengimplementasikan strategi yang efektif maka alternatif strategi dapat dicapai oleh sebuah lembaga tersebut dalam mencapai tujuannya<sup>13</sup>

### 3. Manfaat Strategi

Banyak sekali arti penting dan manfaat strategi, antara lain:

- a. Strategi merupakan cara untuk mengantisipasi tantangan-tantangan dan kesempatan-kesempatan masa depan pada kondisi lingkungan perusahaan yang sangat cepat berkembang
- b. Strategi dapat memberikan tujuan dan arah perusahaan di masa depan yang jelas dan bermanfaat pada semua karyawan untuk:
  - 1) Mengetahui dari apa yang diharapkan karyawan dan kemana arah tujuan Perusahaan
  - 2) Dapat digunakan untuk mempertimbang sebagai alternatif
  - 3) Mengurangi hambatan-hambatan untuk berubah
- c. Pada saat ini, strategi banyak dipraktekkan di dalam industri, karena membuat tugas para eksekutif puncak menjadi lebih mudah dan kurang berisiko

---

<sup>13</sup> Ricky W. Griffin, "*Manajemen Jilid I*", (Jakarta: Erlangga, 2004), h. 226.

- d. Strategi adalah kacamata yang bermanfaat untuk memonitor apa yang dikerjakan dan terjadi di dalam perusahaan, dapat memberikan sumbangan terhadap kesuksesan perusahaan atau sebaliknya<sup>14</sup>

#### **4. Indikator Strategi Pengembangan**

Strategi mendeskripsikan bagaimana perusahaan bertujuan untuk menciptakan nilai bagi para pemangku kepentingan, pelanggan dan masyarakat. Strategi bukanlah proses manajemen yang berdiri sendiri, ini adalah salah satu langkah dalam sebuah kontinum yang logis yang menggerakkan organisasi dari pernyataan misi tingkat tinggi untuk pekerjaan yang dilakukan oleh karyawan baris depan dan belakang kantor. Strategi dikembangkan dan berevolusi dari waktu ke waktu untuk memenuhi perubahan kondisi yang ditimbulkan oleh lingkungan eksternal dan kemampuan internal.

Adapun indikator strategi pengembangan pada Kantor Cabang BMT Assyaf'iyah BN Metro ialah semakin bertambah atau tidaknya minat dari anggota untuk melakukan pembiayaan di BMT. Selain itu juga pembiayaan yang semakin meningkat.

#### **5. Pembiayaan Ijarah**

*Al-ijarah* berasal dari kata *al-ajru*, yang berarti *al-iwadhu* (ganti). Menurut pengertian syara, *al-ijarah* adalah suatu jenis akad untuk mengambil manfaat dengan jalan pengganti. *Al-ijarah* adalah akad

---

<sup>14</sup> Supriono, "Manajemen Strategi dan kebijakan Bisnis", (Yogyakarta: BPFE Yogyakarta, 1998), h. 8



pemindahan hak guna atas barang atau jasa melalui pembayaran upah sewa, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan (*ownership/milkiyyah*) atas barang itu sendiri.<sup>15</sup>

Ijarah menurut Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) No.09/DSN/MUI/IV/2000, yang berbunyi “akad pemindahan hak guna (manfaat) atas suatu barang atau jasa dalam waktu tertentu melalui pembayaran sewa/upah, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan barang itu sendiri, dengan demikian dalam akad *ijarah* tidak ada perubahan kepemilikan, tetapi hanya pemindahan hak guna saja dari yang menyewakan kepada penyewa”.

Rukun dari akad *ijarah* yang harus dipenuhi dalam transaksi adalah<sup>16</sup>:

- a. Pelaku akad, yaitu *mustajir* (penyewa), adalah pihak yang menyewa aset dan *mu’jir/muajir* (pemilik) adalah pihak pemilik yang menyewakan aset
- b. Objek akad, yaitu *ma’jur* (aset yang disewakan) dan *ujrah* (harga sewa
- c. *Sighat* yaitu ijab dan qabul.

Syarat *ijarah* yang harus ada agar terpenuhi ketentuan-ketentuan hukum islam, sebagai berikut:

---

<sup>15</sup> Rifki Muhammad, “*Akuntansi Keuangan Syariah*” (Konsep dan implementasi PSAK Syariah), P3EI, Yogyakarta, 2008, hlm. 357

<sup>16</sup> Ascarya, “*Akad dan Produk Syari’ah*”, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2007, hal.99

- a. Jasa atau manfaat yang akan diberikan oleh aset yang disewakan tersebut harus tertentu dan diketahui dengan jelas oleh kedua belah pihak
- b. Kepemilikan aset tetap pada yang menyewakan yang bertanggung jawab pemeliharannya, sehingga aset tersebut harus dapat memberi manfaat kepada penyewa
- c. Akad *ijarah* dihentikan pada saat aset yang bersangkutan berhenti
- d. Memberikan manfaat kepada penyewa. Jika aset tersebut rusak dalam periode kontrak, akad *ijarah* masih tetap berlaku.

## **B. Analisis SWOT**

### **1. Pengertian Analisis SWOT**

Analisis SWOT merupakan suatu Analisa yang dicetuskan Albert Humphrey pada tahun 1960-1970. Analisis SWOT ini mengidentifikasi beberapa faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. SWOT ini pada dasarnya dapat memaksimalkan kekuatan (*strengths*) dan peluang (*opportunities*) dan mampu meminimalkan kelemahan (*weakness*) dan ancaman (*threats*). Untuk merumuskan strategi perusahaan maka diperlukan pengembangan misi, tujuan, strategi dan kebijakan perusahaan baik kondisi internal maupun eksternal karena hal ini sebagai acuan dalam perencanaan strategi yang akan datang.<sup>17</sup>

Pada dasarnya, analisis SWOT merupakan akronim atau singkatan dari 4 kata yaitu *strengths*, *weaknesses*, *opportunities* dan *threats*. Analisis

---

<sup>17</sup> Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2016), h. 19-20.

SWOT ini merupakan salah satu metode yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*) dalam suatu spekulasi bisnis. Beberapa ahli menyebutkan bahwa analisis SWOT merupakan sebuah instrumen perencanaan strategis klasik yang memberikan cara sederhana untuk memperkirakan cara terbaik dalam menentukan sebuah strategi.

Instrumen ini memudahkan para praktisi untuk menentukan apa yang bisa dicapai, dan hal-hal apa saja yang perlu diperhatikan oleh mereka.<sup>18</sup>

- a. *Strength* (kekuatan) merupakan sumber daya, keunggulan maupun keterampilan yang berkaitan dengan kompetitor perusahaan serta kebutuhan pasar yang dapat dilayani oleh perusahaan. Kekuatan atau *strength* menjadi kompetensi khusus yang memberikan keunggulan komparatif bagi BMT Assyafi'iyah BN Metro. Kekuatan dapat termuat dalam *image* produk yang positif di tengah masyarakat, teknologi yang digunakan dapat mempermudah nasabah dalam bertransaksi, kepemimpinan pasar yang tinggi serta mayoritas umat Islam di wilayah perusahaan beroperasi. Kekuatan meliputi: produk pembiayaan kompetitif, kualitas pembiayaan yang bagus, pimpinan dana manajemen supportif dan perbankan murni syariah.
- b. *Weakness* (kelemahan) merupakan faktor keterbatasan atau kekurangan sumber daya keterampilan yang dapat menghambat kinerja perusahaan. Kelemahan meliputi beberapa hal seperti *image*

---

<sup>18</sup> Fajar Nur'aini Dwi Fatimah, *Teknik Analisis SWOT: Pedoman Menyusun Strategi yang Efektif & Efisien Serta Cara Mengelola Kekuatan & Ancaman* (Yogyakarta: Anak Hebat Indonesia, 2020), h. 7.

produk yang ditawarkan masih lemah, kurangnya variasi produk sesuai kebutuhan masyarakat, serta keterampilan pemasaran. Kelemahan yang dimiliki antara lain: *pricing* lebih mahal, persyaratan dan proses pemberian pembiayaan.

- c. *Opportunity* (peluang) merupakan situasi yang menguntungkan dalam lingkungan perusahaan. Beberapa contoh peluang antara lain, adanya Fatwa Majelis Ulama Indonesia terkait bunga bank haram, preferensi nasabah sangat positif terhadap penerapan prinsip syariah, sehingga menjadi potensi pengembangan bisnis ke depan serta menjadi peluang bagi BMT Assyafi'iyah BN Metro. Peluang yang dimiliki antara lain meliputi: penyaluran pembiayaan syariah, kebutuhan masyarakat akan pembiayaan baik produktif maupun konsumtif.
- d. *Threat* (ancaman) merupakan pengganggu utama bagi posisi perusahaan dalam menjalankan usaha bisnis. Bentuk ancaman dapat berupa persaingan, pilihan produk bank pesaing yang lebih variatif dan sesuai dengan kebutuhan pasar serta memiliki keunggulan komparatif dapat menjadi ancaman yang ditemukan BMT Assyafi'iyah BN Metro.

Analisis SWOT menjadi strategi yang digunakan untuk meningkatkan daya saing BMT Assyafi'iyah BN Metro dalam menghadapi persaingan dengan BMT-BMT lain. Dengan adanya penyusunan penerapan strategi SWOT perusahaan dapat digunakan untuk menentukan arah kebijakan serta strategi yang akan digunakan, agar dapat meningkatkan daya saing BMT

Assyafi'iyah BN Metro serta kegiatan bisnis dapat berjalan lancar, lebih kuat dalam mencapai suatu tujuan perusahaan.<sup>19</sup>

## **2. Tujuan Analisis SWOT**

Untuk mengetahui kelemahan perusahaan dan menciptakan kelemahan itu menjadi suatu kekuatan, serta mencoba menghilangkan ancaman untuk dijadikan suatu peluang, maka perlu identifikasi terhadap peluang dan ancaman yang dihadapi serta kekuatan dan kelemahan yang dimiliki perusahaan melalui penelaahan terhadap lingkungan usaha dan potensi sumber daya perusahaan dalam menetapkan sasaran dan merumuskan strategi organisasi yang realistic dalam mewujudkan visi dan misinya, maka tujuan analisis SWOT adalah untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dimiliki dan atau dihadapi perusahaan. Bila pihak perusahaan telah menjalankan analisis SWOT dari perumusan masalah, hal tersebut bias dijadikan dasar dalam membuat keputusan atau jawaban agar permasalahan berjalan dengan baik, untuk itu perusahaan harus bisa mengolah dan mempertahankan serta memanfaatkan peluang yang ada secara baik.<sup>20</sup>

## **3. Manfaat Analisis SWOT**

Analisis SWOT adalah sebuah instrumen yang ampuh untuk merumuskan analisis strategi. Kemampuan ini menjadi penentu strategi perusahaan dalam memaksimalkan peran dari faktor kekuatan

---

<sup>19</sup> Nur Muhamad Fauzin, Lilik Rahmawati, "Analisis SWOT Produk Pembiayaan di Bank Muamalat pada Masa Pandemi", Jurnal Perbankan Syariah, Vol. 3, No. 1, ISSN: 2721-6241, 2022, 19-20.

<sup>20</sup> Jazuli Syauqi, "Analisis SWOT Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan pada BMT El-Syifa Ciganjur", Jakarta, 2016

pemanfaatan peluang yang sekaligus berperan untuk meminimalkan kelemahan dalam perusahaan dan menekan dampak ancaman yang harus dihadapi perusahaan.

Analisis SWOT bermanfaat apabila telah secara jelas ditentukan dalam bisnis apa perusahaan beroperasi, dan arah mana perusahaan menuju ke masa depan serta ukuran apa saja yang digunakan untuk menilai keberhasilan manajemen perusahaan dalam menjalankan misinya dan mewujudkan visinya. Hasil analisis akan memetakan posisi perusahaan terhadap lingkungannya dan menyediakan pilihan strategi umum yang sesuai, serta dijadikan dasar dalam menetapkan sasaran-sasaran perusahaan selama 3-5 tahun ke depan untuk memenuhi kebutuhan dan harapan dari para stakeholder<sup>21</sup>

#### **4. Indikator SWOT**

Indikator dari analisis SWOT terdiri dari 4 perspektif yaitu:

a. Strengths (Kekuatan)

Adalah sesuatu yang selama ini menjadi kekuatan utama (internal sesuatu yang dapat di pengaruhi secara langsung) dari dulu sampai sekarang

b. Weaknesses (Kelemahan)

Adalah suatu yang menjadi kelemahan utama (internal) dari dulu sampai sekarang

c. Opportunities (Peluang)

---

<sup>21</sup> Jazuli Syauqi, “Analisis SWOT Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan pada BMT El-Syifa Ciganjur”, Jakarta, 2016

Adalah berbagai potensial yang dapat di eksplorasi untuk mempengaruhi pencapaian sasaran yang diharapkan

d. Treats (Ancaman)

Adalah sesuatu yang dapat membatasi/menggagalkan pencapaian (eksternal) sasaran yang ditetapkan tetapi belum pernah terjadi dan tidak dapat dipengaruhi secara langsung<sup>22</sup>.

---

<sup>22</sup> Gaspersz Vincent, *“Total Quality Manajemen: Untuk Praktisi Bisnis dan Industri”*, Bogor, 2011

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Jenis dan Sifat Penelitian**

##### **1. Jenis Penelitian**

Penelitian yang dilakukan oleh penulis adalah penelitian berdasarkan penelitian lapangan (*field research*), karena hasil yang diperoleh berdasarkan hasil penelitian secara langsung guna memahami individu, kelompok dan lembaga. Riset lapangan merupakan metode penelitian yang digunakan untuk memperoleh data secara langsung dari pemberi data.<sup>1</sup> Jadi peneliti akan melakukan penelitian secara langsung pada BMT Assyafi'iyah BN Metro.

##### **2. Sifat Penelitian**

Penelitian ini bersifat deskriptif dengan penjabaran kualitatif. Penelitian deskriptif yaitu pola pikir yang berusaha memahami suatu fenomena atau kejadian dengan menjelaskan keadaan fenomena atau kejadian itu seperti apa adanya atau menjelaskan tanggapan peneliti tentang fenomena atau kejadian tersebut.<sup>2</sup> Jadi penelitian deskriptif kualitatif adalah sifat penelitian yang bertujuan untuk menggambarkan atau menjabarkan tentang suatu kondisi dan situasi, yang penjabarannya tertuang dalam bentuk kalimat bukan angka. Artinya, dalam penelitian ini hanya berupa gambaran dan keterangan- keterangan mengenai Strategi

---

<sup>1</sup> Purhantara, Wahyu, *Metode Penelitian Kualitatis Untuk Bisnis* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010), h. 35.

<sup>2</sup> Garaika, Damamah, *Metode Penelitian* (Lampung: CV Hira Tech, 2019), h. 10.



Pengembangan BMT Berdasarkan Analisis SWOT di Kantor Layanan BMT Assyafi'iyah BN Metro.

## **B. Sumber Data**

### **1. Sumber Data Primer**

Data primer merupakan data yang diperoleh langsung dari subjek penelitian, dalam hal ini peneliti memperoleh data atau informasi langsung dengan menggunakan instrumen-instrumen yang telah ditetapkan.<sup>3</sup> Adapun yang menjadi sumber data primer dalam penelitian ini adalah informan yang berkenaan dengan variabel yang diteliti atau informasi tentang strategi pengembang pembiayaan berdasarkan analisis SWOT yaitu 2 karyawan BMT Assyafi'iyah BN Metro yang terdiri dari pimpinan cabang dan marketing.

Penelitian ini menggunakan sampel data dengan menggunakan teknik *snowball sampling*, yaitu dengan melakukan penelitian dan wawancara dari yang jumlahnya kecil dan terus bertambah sampai membesar. Sumber data primer penelitian diperoleh dari 2 karyawan BMT Assyafi'iyah BN Metro.

### **2. Sumber Data Sekunder**

Data sekunder merupakan data atau informasi yang diperoleh secara tidak langsung dari objek penelitian yang bersifat publik, yang terdiri atas struktur organisasi data kearsipan, dokumen laporan-laporan,

---

<sup>3</sup> Purhantara, Wahyu, *Metode Penelitian Kualitatif Untuk Bisnis* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010), h. 79.

serta buku-buku dan lain sebagainya yang berkaitan dengan penelitian ini.<sup>4</sup> Adapun yang menjadi sumber data sekunder dalam penelitian ini adalah nasabah pembiayaan ijarah BMT Assyafi'iyah BN Metro.

### **C. Teknik Pengumpulan Data**

Pengumpulan data merupakan prosedur yang sistematis dan standar untuk memperoleh data yang diperlukan. Agar mudah memperoleh data yang cukup dan sesuai dengan pokok permasalahan yang akan diteliti, maka peneliti menggunakan beberapa metode pengumpulan data yang mana diharapkan satu sama lainnya saling melengkapi, adapun metode tersebut sebagai berikut:

#### **1. Wawancara**

Wawancara merupakan salah satu teknik yang dapat digunakan untuk mengumpulkan data penelitian. Secara sederhana dapat dikatakan bahwa wawancara (interview) adalah suatu kejadian atau suatu proses interaksi antara pewawancara (interviewer) dan sumber informasi atau orang yang diwawancarai (interviewee) melalui komunikasi langsung. Dapat pula dikatakan bahwa wawancara merupakan percakapan tatap muka antara pewawancara dengan sumber informasi, di mana pewawancara bertanya langsung tentang suatu objek yang diteliti dan telah dirancang sebelumnya.<sup>5</sup> Peneliti menanyakan langsung beberapa

---

<sup>4</sup> Purhantara, Wahyu, *Metode Penelitian Kualitatif Untuk Bisnis* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010), h. 79.

<sup>5</sup> Muri Yusuf, *Metode Penelitian: Kuantitatif, Kualitatif & Penelitian Gabungan* (Jakarta: Prenadamedia Group, 2014), h. 372.

pertanyaan yang sudah terstruktur, kemudian satu persatu diperdalam supaya mendapatkan keterangan lebih lanjut.

## 2. Dokumentasi

Menurut Bungin teknik dokumentasi adalah salah satu metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian sosial untuk menelusuri data historis. Penggalan sumber data lewat studi dokumen menjadi pelengkap bagi proses penelitian kualitatif.<sup>6</sup> Mengumpulkan data-data dari sumber utama yang memiliki keterkaitan dengan fokus penelitian yaitu dokumen atau arsip-arsip yang berhubungan dengan strategi pengembangan Kantor Layanan BMT Assyafi'iyah BN Metro.

Pada penelitian ini teknik dokumentasi digunakan untuk memperoleh informasi mengenai Sejarah singkat, visi dan misi, keadaan karyawan, dan struktur organisasi BMT Assyafi'iyah BN Metro.

### D. Keabsahan Data

Data teknik penjamin keabsahan data dalam penelitian kualitatif bertujuan untuk mengetahui kredibilitas data yang dikumpulkan selama penelitian. Teknik yang digunakan untuk menguji keabsahan data dalam penelitian ini adalah triangulasi data. Triangulasi data yaitu teknik yang lebih mengutamakan efektifitas hasil penelitian.<sup>7</sup>

Trangulasi sumber adalah proses uji keabsahan data dengan cara mengkonfirmasi data penellitian yang sudah diperoleh pada sumber yang

---

<sup>6</sup> Imam Gunawan, *Metode Penelitian Kualitatif: Teori Praktik* (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2-15), h. 177-178.

<sup>7</sup> Musfiqon, *Panduan Lengkap Metodologi Penelitian Pendidikan*, (Jakarta: Prestasi Pustakaraya, 2020), h. 169.

berbeda. Tujuannya adalah untuk memberikan keyakinan pada peneliti bahwa data tersebut memang sudah sah dan layak untuk menjadi data penelitian yang akan dianalisis.<sup>8</sup>

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan informan utama adalah karyawan BMT Assyafi'iyah BN Metro yang terdiri dari pimpinan cabang dan informan tambahan adalah 3 anggota dengan mengajukan beberapa pertanyaan yang sesuai dengan begitu akan mendapatkan sumber yang terkonfirmasi dari dua sudut yang berbeda.

#### **E. Teknik Analisis Data**

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan, rekaman, dan dokumentasi. Analisis data yang digunakan adalah analisa data kualitatif dengan cara berpikir induktif, karena data yang diperoleh berupa keterangan-keterangan dalam bentuk uraian.

Cara berpikir induktif yaitu suatu cara berpikir yang berangkat dari fakta-fakta yang khusus dan konkrit, peristiwa konkrit, kemudian dari fakta atau peristiwa yang khusus dan konkrit tersebut ditarik secara generalisasi yang mempunyai sifat umum. Cara berpikir induktif yaitu suatu analisis berdasarkan data yang diperoleh, selanjutnya dikembangkan pola hubungan tertentu atau menjadi hipotesis.<sup>9</sup>

Berdasarkan keterangan di atas, maka dalam menganalisis data, peneliti menggunakan data yang diperoleh kemudian data tersebut dianalisis dengan

---

<sup>8</sup> Sigit Hermawan, "*Metode Penelitian Bisnis*", (Malang: Media Nusa Creative, 2016), h. 225

<sup>9</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian*, 245

menggunakan cara berpikir induktif yang berangkat dari informasi mengenai analisis strategi pengembangan BMT Assyafi'iyah BN Metro.

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Hasil Penelitian dan Pembahasan**

##### **1. Sejarah Singkat BMT Assyafi'iyah BN Metro**

KSPPS BMT Assyafi'iyah Kotagajah didirikan pada tanggal 03 september 1995, bertempat di Pondok Pesantren Nasional Assyafi'iyah Kotagajah dengan nama BMT Assyafi'iyah. Pendirinya dimotori oleh:

- a. Mudhofir aktivis dan praktisi koperasi
- b. Drs. Ali Nurhamid, M. Sc PNS pada kantor Departemen Agama Kabupaten Lampung Tengah.
- c. KH, Suhaimi Rais, Tokoh agama di kecamatan Kotagajah.
- d. Drs. Ali Yurja Sharbani, PNS Tokoh agama dan pemangku Pondok Pesantren Nasional Assyafi'iyah Kotagajah.

Berawal dari kegiatan jamaah pengajian Assyafi'iyah dan pengajian akbar peresmian Pondok Pesantren Nasional Assyafi'iyah, menyisakan dana sebesar Rp 800.000,- yang digunakan sebagai modal awal. Pada tanggal 15-25 November 1995, Ikatan Cendekiawan Muslim Indonesia (ICMI) dan Pusat Inkubasi Bisnis Kecil (PINBUK) langsung mengundang pelatihan bagi BMT yang ada di Lampung dan untuk selanjutnya berubah menjadi Kelompok Swadaya Masyarakat (KSM) dibawah naungan PINBUK Lampung.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Dokumen BMT Assyafi'iyah BN Metro

Pada tahun 1999 pemerintahan menggulirkan dana untuk kelompok swadaya masyarakat yang baru dan belum berbadan hukum, termasuk BMT Assyafi'iyah diberi kepercayaan untuk mengelola dana Lembaga Ekonomi Produktif Masyarakat Mandiri (LEPMM).<sup>2</sup>

Pada tanggal 15 maret 1999 resmi mendapatkan status badan hukum koperasi dengan nomor: 28/BH/KDK.7.2/III/1999 tanggal 15 maret 1999, sehingga BMT Assyafi'iyah berubah nama menjadi koperasi BMT Assyafi'iyah. Sehubungan dengan adanya aturan menteri koperasi dan ukm RI No.10/Per/M.KUKM/IX/2015 Tanggal 23 September 2015, tentang petunjuk pelaksanaan kelembagaan koperasi dari KJKS berubah menjadi KSPPS (Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah), maka dilakukan perubahan dasar, sehingga terbit ketetapan dinas koperasi dan umkm provinsi Lampung Nomor: 219/PAD/M.KUKM.2/XII/2015 Tanggal 17 Desember 2015 KJKS BMT Assyafi'iyah berubah menjadi KSPPS BMT Assyafi'iyah Berkah Nasional.<sup>3</sup>

BMT Assyafi'iyah Berkah Nasional memiliki 48 kantor cabang, yang salah satu diantara kantor cabang tersebut yaitu BMT Assyafi'iyah BN Metro yang beralamatkan di Jl. Sutan Syahrir No. 210, 24 B Tejo Agung, Kecamatan Metro Timur, Kota Metro. Pendirian kantor cabang BMT Assyafi'iyah BN Metro dikarenakan

---

<sup>2</sup> Dokumen BMT Assyafi'iyah BN Metro

<sup>3</sup> Dokumen BMT Assyafi'iyah BN Metro

salah satu masyarakat sekitar Metro melakukan pengajuan pinjaman di kantor pusat BMT Assyafi'iyah yang beralamat di Kotagajah. Semakin lama semakin banyak masyarakat yang melakukan pengajuan pinjaman di kantor pusat BMT Assyafi'iyah BN Kotagajah. Oleh karena itu untuk mempermudah masyarakat melakukan pengajuan maka didirikanlah kantor cabang BMT Assyafi'iyah di 24 B Tejo Agung Metro Timur, dengan nama BMT Assyafi'iyah BN Metro.<sup>4</sup>

## **2. Visi dan Misi BMT Assyafi'iyah BN Metro**

### **a. Visi**

“Menjadi Koperasi Besar, Modern dan Berkualitas”

### **b. Misi**

- 1) Meningkatkan pelayanan dan operasional berbasis digital
- 2) Meningkatkan kesejahteraan anggota dan lingkungan kerja
- 3) Meningkatkan sumber pembiayaan dan penyediaan modal dengan prinsip syari'ah
- 4) Menumbuhkembangkan usaha produktif dibidang perdagangan, pertanian, industri, dan jasa
- 5) Menyelenggarakan pelayanan prima kepada anggota dengan efektif, efisien dan transparan
- 6) Menjalinkan kerjasama usaha dengan berbagai pihak<sup>5</sup>

---

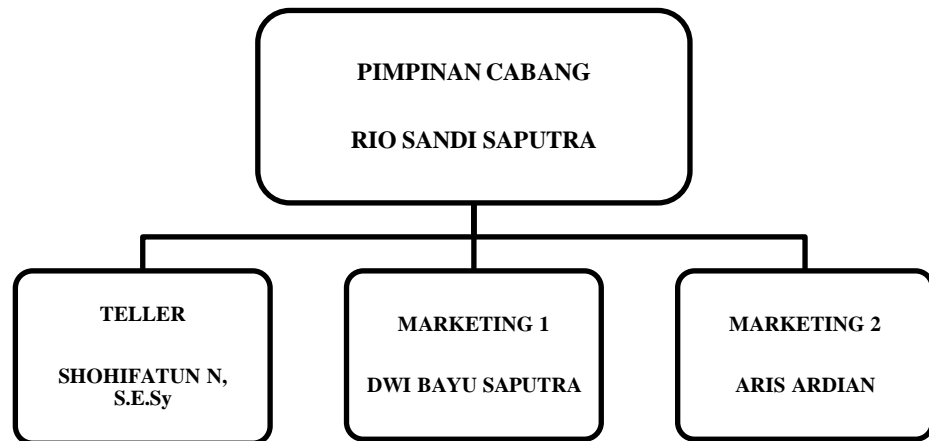
<sup>4</sup> Dokumen BMT Assyafi'iyah BN Metro

<sup>5</sup> Dokumen BMT Assyafi'iyah BN Metro



### 3. Struktur Organisasi BMT Assyafi'iyah BN Metro

Gambar 4.1 Struktur Organisasi BMT Assyafi'iyah BN Metro



#### a. Pimpinan Cabang

##### 1) Fungsi Utama Jabatan

Merencanakan, mengarahkan serta mengevaluasi kinerja karyawan terhadap pelayanan anggota BMT Assyafi'iyah Berkah Nasional setiap hari kerja di kantor cabang masing-masing

##### 2) Tanggung Jawab

- a) Tercapainya target bisnis kantor cabang yang telah ditetapkan berikut unit kerja di bawah koordinasinya yang meliputi pendanaan, pembiayaan, simpanan dan laba bersih baik secara kuantitatif maupun kualitatif
- b) Terselenggaranya pelayanan yang memuaskan (*service excellent*) kepada anggota kantor cabang
- c) Terevaluasi dan terselesaikannya seluruh permasalahan yang ada dalam operasional kantor cabang

- d) Terbitnya laporan keuangan, laporan perkembangan pembiayaan dan laporan mengenai penghimpunan dana masyarakat secara lengkap, akurat dan sah baik harian, bulanan ataupun sesuai dengan periode yang dibutuhkan
- e) Tersampainya seluruh dokumen-dokumen keuangan, dokumen lembaga, dokumen pembiayaan serta dokumen penting lainnya
- f) Tersampainya surat masuk dan surat keluar serta notulensi rapat manajemen dan rapat operasional
- g) Terselenggaranya seluruh aktivitas kantor cabang dari semua jabatan dibawahnya yang mendukung aktivitas BMT Assyafi'iyah Berkah Nasional
- h) Melakukan tugas-tugas yang diberikan oleh atasan untuk kepentingan koperasi
- i) Memastikan terlaksananya standar layanan anggota di cabang
- j) Memastikan pelaporan dilakukan secara akurat dan tepat waktu
- k) Memastikan kelengkapan, kerapian dan keamanan dari seluruh dokumentasi dan arsip, sesuai ketentuan yang berlaku
- l) Memastikan tindak lanjut hasil *audit intern*

b. Teller

Teller bertanggung jawab kepada pimpinan cabang dan tugasnya terhadap kas kantor

c. Marketing

Jabatan ini bertanggung jawab terhadap kasir, karena melakukan penarikan-penarikan tabungan atau angsuran kepada anggota di pasar dan di toko-toko.<sup>6</sup>

Akan tetapi di BMT Assyafi'iyah berbeda dengan lembaga keuangan syariah lainnya karena semua karyawan baik itu pimpinan cabang, teller ataupun marketing bergerak sesuai dengan perintah BMT Assyafi'iyah, misalnya pimpinan cabang tidak hanya bertanggung jawab mencakup semuanya akan tetapi pimpinan cabang juga melakukan promosi ke masyarakat, bagian marketing tidak hanya menangani simpanan, menangani pembiayaan, permodalan akan tetapi pihak marketing menangani kegiatan sosialnya, untuk bagian teller tidak hanya bertugas sebagai teller akan tetapi teller juga menangani kegiatan sosial dan promosi yang dilakukan di media sosial.

Dalam pelaksanaan operasional di BMT Assyafiyah BN Metro untuk mempermudah dan memperlancar kegiatan perbankan, di perlukan adanya struktur organisasi. Hal ini ditunjukkan agar pelaksanaan lebih sistematis

---

<sup>6</sup> Dokumen BMT Assyafi'iyah BN Metro

dan administratif demi kemajuan dan kelancaran operasional di BMT Assyafiyah BN Metro.<sup>7</sup>

## **B. Analisis Strategi Pengembangan Pembiayaan Berdasarkan Analisis SWOT pada Kantor Cabang BMT Assyafi'iyah BN Metro**

Strategi pengembangan bertujuan untuk mengetahui suatu ancaman yang dihadapi perusahaan, peluang atau kesempatan yang dimiliki serta kekuatan dan kelemahan yang ada di perusahaan. Strategi pengembangan juga bermanfaat untuk memberikan tujuan dan arah perusahaan di masa depan yang jelas dan bermanfaat pada semua karyawan serta memudahkan para eksekutif dalam membuat tugas dan minim risiko. Indikator strategi pengembangan yaitu kekuatan, proposisi nilai pelanggan, proses bisnis internal, tema yang melengkapi dan keselarasan strategi.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan peneliti melalui metode wawancara secara langsung dengan pimpinan cabang dan nasabah BMT Assyafi'iyah BN Metro mengenai strategi pengembangan pembiayaan berdasarkan analisis SWOT dapat dijelaskan bahwa strategi yang digunakan oleh BMT Assyafi'iyah dalam meningkatkan pembiayaan khususnya pembiayaan ijarah sudah cukup baik. Dan dapat diketahui strategi yang digunakan sudah diterapkan dan dijalankan setiap bulannya. Hal ini diterapkan guna mencapai tujuan yang ditetapkan oleh BMT Assyafi'iyah BN Metro. Sesuai dengan hasil wawancara peneliti dengan pimpinan cabang BMT Assyafi'iyah bahwa analisis SWOT mampu digunakan dalam

---

<sup>7</sup> Dokumen BMT Assyafi'iyah BN Metro

mengembangkan pembiayaan yang ada di BMT Assyafi'iyah. Hal ini juga dibuktikan dengan hasil wawancara peneliti dengan nasabah BMT Assyafi'iyah yang mana nasabah tidak banyak mendapat kendala atau kesulitan dalam melakukan pembiayaan di BMT Assyafi'iyah ini.

#### 1. Faktor Internal

##### a. Kekuatan (Strenght)

##### 1) Pelayanan yang baik

Memberikan perhatian lebih kepada anggota baik itu di kantor ataupun di luar kantor merupakan salah satu cara dalam memberikan pelayanan yang baik. Hal ini merupakan cara menjalin komunikasi serta kepercayaan anggota sehingga secara tidak langsung akan berdampak pada loyalitas.<sup>8</sup> Pelayanan yang mendasar diberikan oleh karyawan BMT Assyafi'iyah BN Metro yaitu melayani anggota dengan suasana hati gembira, ikhlas, semangat dan antusias. Hanya saja di kantor cabang BMT Assyafi'iyah tidak ada pelayanan satpam yang membuka dan menutup pintu maka dari itu pelayanan di kantor cabang BMT Assyafi'iyah BN Metro kurang maksimal

---

<sup>8</sup> Nugraha Septianor, Wahdini Muhammad, "Strategi Pengembangan Produk Tabungan Santri Berdasarkan Analisis SWOT (Studi Kasus pada BMT Khairul Ikhwan Martapura)", *Jurnal Istiqro: Jurnal Hukum Islam, Ekonomi dan Bisnis*, Vol. 9, No. 1, ISSN: 2599-3348, 2023, 10

2) Mutu dan pembiayaan sudah terjamin

Mutu dan pembiayaan yang diberikan BMT Assyafi'iyah BN Metro kepada anggota dan calon anggota yang sudah terjamin. Kualitas pembiayaan BMT Assyafi'iyah BN Metro diberikan yang terbaik dan membantu memenuhi kebutuhan setiap anggota dan karyawan BMT Assyafi'iyah BN Metro bertanggung jawab penuh atas pembiayaan yang diberikan kepada setiap anggotanya. Dalam penerapan ijarah, BMT Assyafi'iyah mendapat keuntungan dari jumlah sewa yang diberikan kepada anggotanya

3) Lokasi BMT strategis

*Place* (tempat) sebagai elemen dalam *marketing mix* dapat diartikan sebagai distribusi dan tempat usaha yang menentukan keberhasilan strategi pemasaran secara efektif.<sup>9</sup> Lokasi yang dimiliki BMT Assyafi'iyah BN Metro cukup ramai dan strategis karena hanya berjarak kurang lebih 100 meter dengan pasar sehingga para penjual di pasar bisa ikut menjadi anggota BMT Assyafi'iyah BN Metro

4) Masyarakat sekitar sudah mengenal BMT Assyafi'iyah BN Metro

BMT Assyafi'iyah BN Metro tidak hanya berlokasi di Metro saja, tetapi BMT Assyafi'iyah ini sudah memiliki

---

<sup>9</sup> Nur Asnawi, "*Pemasaran Syariah: Teori, Filosofi, dan Isu-isu Kontemporer*", (Depok: Rajawali Press, 2017), h. 166

sekitar 48 cabang yang membuat banyak Masyarakat mengenal BMT Assyafi'iyah ini. Selain dari masyarakat sekitar BMT itu sendiri, masyarakat dari luar Kota Metro sudah banyak yang mengenal BMT Assyafi'iyah. Hal ini dibuktikan dengan banyaknya anggota BMT yang berasal dari luar Kota Metro

b. Kelemahan (Weaknesses)

1) SDM tenaga pemasaran yang harus ditingkatkan

Sumber Daya Manusia (SDM) dalam perusahaan untuk meningkatkan kualitas pemasaran di BMT Assyafi'iyah BN Metro untuk mengembangkan, memelihara dan mendayagunakan untuk mendukung perusahaan mencapai tujuan. SDM perlu pengembangan termasuk pengembangan sikap dan skil serta kemampuan yang dilakukan melalui pelatihan-pelatihan untuk membantu karyawan dalam mencapai tujuan dan melakukan penilaian dalam rangka memperbaiki kekurangan

2) Kurangnya promosi terhadap produk pembiayaan

Promosi dibutuhkan untuk memperluas jaringan keanggotaan yang berasal dari masyarakat luas, disertai dengan informasi produk pembiayaan dan jasa koperasi syariah meliputi jenis produk pembiayaan ataupun sektor riil dan sebagainya.<sup>10</sup> Untuk meningkatkan jumlah anggota harus

---

<sup>10</sup> Nur Syamsudin Buchori, "*Koperasi Syariah*", 89

mempunyai strategi yang baik untuk mempromosikan produk pembiayaan terhadap calon anggota atau masyarakat dengan memasang spanduk, menyebarkan brosur dan promosi di media sosial

## 2. Faktor Eksternal

### a. Peluang (Opportunity)

#### 1) Segmen pasar dan anggota yang jelas

BMT Assyafi'iyah BN Metro bisa memperluas pangsa pasar yang telah ada. Tentunya langkah ini juga harus melalui proses perencanaan yang matang agar pasar yang dimasuki tidak terjadi salah sasaran.<sup>11</sup> BMT Assyafi'iyah BN Metro harus memanfaatkan peluang tersebut karena bisa mempromosikan pembiayaan-pembiayaan yang ada di BMT Assyafi'iyah BN Metro ke pasar untuk meningkatkan jumlah anggota. Target anggota BMT Assyafi'iyah tidak hanya kepada masyarakat biasa saja, akan tetapi semua kalangan masyarakat seperti pengusaha, petani, PNS dan masih banyak lagi

#### 2) Hubungan yang baik dengan anggota

Karyawan BMT Assyafi'iyah BN Metro harus menjaga hubungan baik terhadap anggota seperti keluarga sehingga

---

<sup>11</sup> Nugraha Septianor, Wahdini Muhammad, "Strategi Pengembangan Produk Tabungan Santri Berdasarkan Analisis SWOT (Studi Kasus pada BMT Khairul Ikhwan Martapura)", *Jurnal Istiqro: Jurnal Hukum Islam, Ekonomi dan Bisnis*, Vol. 9, No. 1, ISSN: 2599-3348, 2023, 10



anggota akan merasa lebih nyaman terhadap kita. Jika menjalin hubungan secara kekeluargaan dengan anggota maka anggota tersebut akan mempromosikan dari mulut kemulut keluarganya

### 3) Meningkatkan ekonomi masyarakat

Dengan adanya BMT Assyafi'iyah BN Metro bisa mengatasi seperti pengusaha yang membutuhkan modal, pengusaha yang membutuhkan sewa toko dan lainnya. Dengan adanya BMT Assyafi'iyah dapat mempermudah Masyarakat yang kesulitan dalam meningkatkan usahanya. Dengan berbagai macam pembiayaan yang ditawarkan BMT Assyafi'iyah, namun BMT Assyafi'iyah tidak menggunakan sistem bunga seperti yang ada pada bank konvensional

#### b. Ancaman (Threat)

##### 1) Banyak pesaing BMT

Setiap unit usaha atau bisnis tentu memiliki banyak persaingan oleh karena itu perlu adanya strategi untuk bersaing. Dalam persaingan diperlukan kejelasan dan ketegasan langkah yang harus dilaksanakan.<sup>12</sup> Persaingan antara lembaga keuangan *baitul maal wat tamwil* (BMT) yang semakin ketat. Ditambah dengan jarak antara BMT Assyafi'iyah BN Metro cukup dekat dengan BMT lain. Hal ini

---

<sup>12</sup> Pandji Anoraga, "Manajemen Bisnis", (Jakarta: Rineka Cipta, 2000), h. 231

secara langsung ataupun tidak langsung sangat berpengaruh terhadap profitabilitas BMT Assyafi'iyah BN Metro

## 2) Pemahaman masyarakat mengenai konsep syariah

Kurangnya pemahaman masyarakat tentang konsep syariah membuat BMT Assyafi'iyah harus lebih menggalakkan edukasi kepada masyarakat. BMT Assyafi'iyah BN Metro sesekali mengadakan sosialisasi untuk memberikan pemahaman terhadap konsep syariah di BMT Assyafi'iyah BN Metro dengan cara datang dari rumah ke rumah yang dilakukan oleh karyawan BMT. Hal ini merupakan salah satu ancaman yang membutuhkan strategi jitu dalam mengenal konsep syariah terutama Masyarakat umum yang tidak terlalu mendalami agama Islam<sup>13</sup>

### **C. Strategi Pengembangan Pembiayaan Berdasarkan Analisis SWOT pada Kantor Cabang BMT Assyafi'iyah BN Metro**

Pada tahap ini peneliti akan memaparkan bagian terpenting yang menjadi fokus penelitian yaitu Strategi Pengembangan Pembiayaan Berdasarkan Analisis SWOT pada Kantor Cabang BMT Assyafi'iyah BN Metro. Pada penelitian deksriptif kualitatif ini peneliti dituntut agar dapat mengidentifikasi, menjelaskan, menggambarkan atau mendeskripsikan dan menggali data berdasarkan dengan hasil wawancara mendalam secara langsung serta

---

<sup>13</sup> Firmansyah Fani, Kotijah Fadilah, Abdilah “*Analisis SWOT dalam Penentuan Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan pada PT. Panin Bank Syariah, TBK. Kantor Cabang Malang*”, Jurnal Modernisasi, Vol. 10, No. 2, 2014, 83

dokumentasi di lokasi penelitian. Data dari hasil penelitian didapatkan melalui wawancara mendalam yang dilakukan oleh peneliti kepada Pimpinan Cabang BMT Assyafi'iyah BN Metro dan anggota pembiayaan ijarah. Tahun 2021 total anggota pembiayaan berjumlah 463 anggota dan pada tahun 2022 berjumlah 425 anggota. Ijarah di BMT Assyafi'iyah BN Metro menduduki peringkat ke tiga dari beberapa pembiayaan yang ada di BMT Assyafi'iyah BN Metro. Berikut Data Narasumber yang diwawancarai adalah sebagai berikut:

**Tabel 4.1 Data Narasumber Anggota yang Diwawancarai**

No.	Nama	Pekerjaan
1.	Rio Sandi Saputra	Pimpinan Cabang BMT Assyafi'iyah BN Metro
2.	Ibu Ss	Anggota Pembiayaan Ijarah
3.	Bapak Mz	Anggota Pembiayaan Ijarah
4.	Ibu Hk	Anggota Pembiayaan Ijarah

Adapun strategi yang digunakan oleh BMT Assyafi'iyah dalam mengembangkan pembiayaan adalah sebagai berikut:

1. Strategi Membangun Keluarga Utama (MKU)

Strategi yang digunakan dalam mengembangkan pembiayaan pada Kantor Cabang BMT Assyafi'iyah BN Metro ialah salah satunya dengan membuat sebuah kelompok yang disebut dengan kelompok Membangun Keluarga Utama (MKU). Biasanya program MKU ini dilaksanakan kurang lebih satu atau dua kali dalam satu bulan dengan mengenalkan program pembiayaan. Dimana program ini bertujuan untuk mendekatkan BMT Assyafi'iyah ke masyarakat umumnya. Program MKU ini

membahas tentang bagaimana lingkungan keluarga MKU, artinya apa yang diperlukan itu datang dari masyarakat sehingga BMT Assyafi'iyah dapat menyesuaikan kebutuhan masyarakat yang kemudian diaplikasikan ke pembiayaan yang sesuai.<sup>14</sup>

Hal ini didasarkan pada bagaimana BMT menjalankan analisis SWOT nya dengan menekankan pada faktor internal yaitu kekuatan, di mana BMT memberikan pelayanan yang baik di dalam maupun di luar kantor dan faktor eksternal yaitu peluang, di mana BMT memiliki segmen pasar dan anggota yang jelas karena dalam menjalankan program MKU ini BMT memilih target tidak hanya pada masyarakat biasa saja akan tetapi seluruh kalangan masyarakat seperti pengusaha, petani, PNS dan lain-lain

## 2. Strategi Jemput Bola

Strategi lain yang juga digunakan oleh BMT Assyafi'iyah BN Metro ialah strategi jemput bola. Karena banyak anggota yang memiliki kendala seperti tidak bisa mengendarai sepeda motor atau kendaraan lainnya, tidak adanya yang mengantarkan ke BMT sehingga membuat anggota tidak bisa datang langsung ke BMT. Hal ini menjadi peluang sekaligus kekuatan bagi BMT Assyafi'iyah BN Metro dalam menjalankan strategi jemput bola, yaitu aktif melayani anggota dengan cara datang langsung ke tempat anggota tersebut.<sup>15</sup>

---

<sup>14</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Rio Sandi Saputra, Pimpinan Cabang BMT Assyafi'iyah BN Metro. Tanggal 18 Oktober 2023

<sup>15</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Rio Sandi Saputra, Pimpinan Cabang BMT Assyafi'iyah BN Metro. Tanggal 18 Oktober 2023

Hal ini didasarkan pada bagaimana BMT menjalankan analisis SWOT nya dengan menekankan peluang, di mana banyak anggota yang memiliki kendala tidak bisa datang langsung ke kantor BMT maka dari itu BMT menggunakan peluang ini untuk menjalankan sistem jemput bola. Pada sistem ini anggota tidak perlu repot-repot datang ke kantor BMT, karena karyawan BMT lah yang akan aktif melayani anggota dengan cara datang langsung ke tempat anggota tersebut.

3. Menerapkan budaya organisasi CERIA, *Collaboration* yang artinya membangun kebersamaan, bekerjasama dengan saling menjaga, percaya dan memahami, *Exellent* yang artinya bekerja dengan antusias dan ikhlas memberikan pelayanan terbaik menuju prestasi, *Respect* yang artinya hormat, peduli dan ramah terhadap anggota, *Integrity* yang artinya mengedepankan nilai-nilai kejujuran dalam pelayanan dan tata kelola organisasi terbaik dan *Accountability* yang artinya antusias, penuh tanggung jawab dalam bersikap, bekerja dan melayani. Dan secara garis besar CERIA berarti bekerja dan melayani anggota dengan suasana hati gembira, ikhlas, semangat dan antusias. Strategi SWOT lebih efektif digunakan dari MKU, karena SWOT tidak hanya digunakan secara eksternal tetapi juga secara internal BMT dan strategi ini lebih tersusun dan untuk digunakan. Karena strategi SWOT sudah banyak digunakan oleh lembaga-lembaga yang membutuhkan suatu perencanaan.<sup>16</sup>

---

<sup>16</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Rio Sandi Saputra, Pimpinan Cabang BMT Assyafi'iyah BN Metro. Tanggal 18 Oktober 2023

Selain dengan menggunakan strategi MKU dalam mengembangkan pembiayaan, BMT Assyafi'iyah juga menggunakan metode analisis SWOT dalam mengembangkan pembiayaan. Metode ini melibatkan penentuan tujuan yang spesifik dari spekulasi bisnis atau proyek dan mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang mendukung dan yang tidak dalam mencapai tujuan tersebut.<sup>17</sup> Analisis SWOT dapat diterapkan dengan cara menganalisis dan memilah berbagai hal yang mempengaruhi keempat faktornya, di mana aplikasinya adalah bagaimana kekuatan (*strengths*) mampu mengambil keuntungan (*advantage*) dari peluang (*opportunities*) yang ada, bagaimana cara mengatasi kelemahan (*weaknesses*) yang mencegah keuntungan (*advantage*) dari peluang (*opportunities*) yang ada, selanjutnya bagaimana kekuatan (*strengths*) mampu menghadapi ancaman (*threats*) yang ada, dan terakhir adalah bagaimana cara mengatasi kelemahan (*weaknesses*) yang mampu membuat ancaman (*threats*) menjadi nyata atau menciptakan sebuah ancaman baru.<sup>18</sup>

BMT Assyafi'iyah adalah lembaga keuangan yang salah satu tujuannya adalah untuk meningkatkan ekonomi UKM. Jadi pembiayaan-pembiayaan harus digalakkan dengan porsinya masing-masing atau dengan jenis pembiayaannya masing-masing. Pembiayaan memang harus dikembangkan karena secara tidak langsung BMT Assyafi'iyah itu memudahkan dan lebih mudah dari lembaga yang lain.<sup>19</sup>

---

<sup>17</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Rio Sandi Saputra, Pimpinan Cabang BMT Assyafi'iyah BN Metro, Tanggal 18 Oktober 2023

<sup>18</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Rio Sandi Saputra, Pimpinan Cabang BMT Assyafi'iyah BN Metro. Tanggal 18 Oktober 2023

<sup>19</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Rio Sandi Saputra, Pimpinan Cabang BMT Assyafi'iyah BN Metro. Tanggal 18 Oktober 2023

Tujuan strategi pengembangan pembiayaan pada BMT Assyafi'iyah BN Metro adalah semakin tercapainya anggota yang tidak terlayani oleh bank juga menjadi peluang bagi BMT Assyafi'iyah dengan kemudian menggunakan sistem jemput bola dari yang sulit diakses dan mungkin ada yang tidak tahu menahu terkait pembiayaan maka dari itu BMT Assyafi'iyah memberikan edukasi melalui strategi yang digunakan. Strategi pengembangan pembiayaan memiliki manfaat salah satunya adalah agar anggota semakin paham mengenai kegunaan pembiayaan di suatu lembaga dengan menggunakan akad nya masing-masing dan pelaksanaannya juga berbeda-beda. Hal ini nantinya akan menjadi tolak ukur kemampuan anggota tersebut ketika melakukan pembiayaan di BMT Assyafi'iyah BN Metro.<sup>20</sup>

Salah satu indikator dari strategi pengembangan pembiayaan itu sendiri ialah semakin bertambah atau tidaknya minat dari keluarga MKU pada setiap pertemuan yang dilaksanakan oleh BMT Assyafi'iyah di setiap bulannya. Selain itu juga pembiayaan yang meningkat contohnya dari Rp 1.000.000,- kemudian meningkat menjadi Rp 2.000.000,- atau bahkan sampai Rp 5.000.000,-<sup>21</sup>

Pembiayaan yang ada di BMT Assyafi'iyah BN Metro memang perlu untuk dikembangkan salah satunya adalah pembiayaan ijarah. Bukan karna kurangnya nasabah, pembiayaan ijarah memang menjadi salah satu pilihan pembiayaan di masyarakat. Namun dipilah-pilah memang masyarakat lebih memilih pada pembiayaan yang sesuai dengan kebutuhan yang ada pada masyarakat yaitu

---

<sup>20</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Rio Sandi Saputra, Pimpinan Cabang BMT Assyafi'iyah BN Metro. Tanggal 18 Oktober 2023

<sup>21</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Rio Sandi Saputra, Pimpinan Cabang BMT Assyafi'iyah BN Metro, Tanggal 18 Oktober 2023

konsumtif atau digunakan untuk pembelian. Maka dari itu masyarakat memilih pembiayaan murabahah.<sup>22</sup> Selain digunakan untuk pembelian, masyarakat juga menggunakan pembiayaan untuk pelunasan hutang. Maka dari itu sebagian masyarakat memilih pembiayaan hiwalah. Melihat sebagian besar masyarakat memilih pembiayaan murabahah dan hiwalah, maka pembiayaan ijarah pada BMT Assyafi'iyah BN Metro menjadi bagian yang harus digalakkan.<sup>23</sup>

Setiap program atau strategi yang dijalankan memiliki tujuan dan manfaatnya masing-masing. Salah satu strategi yang digunakan oleh BMT Assyafi'iyah BN Metro adalah analisis SWOT. Analisis SWOT harus dijalankan dengan intens karena banyak sekali risiko dan ancaman dari membiayai nasabah. Salah satu risiko yang dihadapi ialah risiko kemacetan pembiayaan, oleh karena itu harus adanya pengendalian dari internal BMT. Salah satunya adalah penguatan organisasi di BMT Assyafi'iyah itu sendiri. Kemudian penguatan SDM yang meliputi SDM internal BMT dan SDM anggota atau nasabah. Selain itu juga penguatan usaha dan permodalan serta penguatan *baitul maal*. Analisis SWOT dibuat supaya anggota mampu menganalisis diri sendiri dalam melakukan pembiayaan serta untuk menjaga kelancaran dan menghindari kemacetan yang terjadi di dalam melakukan pembiayaan.<sup>24</sup>

Ada beberapa indikator analisis SWOT dalam mengembangkan pembiayaan, yaitu tingkat kemacetan dan keaktifan jadwal angsuran. Analisis SWOT mampu

---

<sup>22</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Rio Sandi Saputra, Pimpinan Cabang BMT Assyafi'iyah BN Metro. Tanggal 18 Oktober 2023

<sup>23</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Rio Sandi Saputra, Pimpinan Cabang BMT Assyafi'iyah BN Metro. Tanggal 18 Oktober 2023

<sup>24</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Rio Sandi Saputra, Pimpinan Cabang BMT Assyafi'iyah BN Metro. Tanggal 18 Oktober 2023



digunakan dalam mengembangkan pembiayaan. Karena dilihat dari peluang yang ada, masyarakat di daerah sekitar BMT Assyafi'iyah masih banyak yang belum tersentuh pembiayaan oleh lembaga seperti BMT.<sup>25</sup>

Berdasarkan hasil wawancara dengan anggota BMT Assyafi'iyah BN Metro, ada yang mengatakan bahwa pembiayaan ijarah adalah pemberian sewa kepada peminjam untuk digunakan sesuai kebutuhan.<sup>26</sup> Ada pula yang mengatakan bahwa pembiayaan ijarah adalah pemindahan barang melalui sistem sewa contohnya seperti sewa mobil, sewa toko dan masih banyak lagi.<sup>27</sup>

Memilih melakukan pembiayaan di BMT Assyafi'iyah BN Metro karena lokasinya yang mudah dijangkau, ramai dan dekat dengan tempat tinggal.<sup>28</sup> Ada pula yang mengatakan bahwa tertarik melakukan pembiayaan di BMT Assyafi'iyah BN Metro karena lokasi BMT yang dekat dan banyak juga warga yang menabung atau meminjam dana di BMT Assyafi'iyah.<sup>29</sup>

Kelebihan yang didapatkan oleh Bapak Mz dalam melakukan pembiayaan di BMT Assyafi'iyah BN Metro yaitu pembiayaan yang sesuai dengan kebutuhan, marketingnya baik dan ramah.<sup>30</sup> Kelebihan yang juga didapatkan dalam

---

<sup>25</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Rio Sandi Saputra, Pimpinan Cabang BMT Assyafi'iyah BN Metro. Tanggal 18 Oktober 2023

<sup>26</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Ss, Anggota BMT Assyafi'iyah BN Metro, Tanggal 20 Oktober 2023

<sup>27</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Mz, Anggota BMT Assyafi'iyah BN Metro, Tanggal 20 Oktober 2023

<sup>28</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Ss, Anggota BMT Assyafi'iyah BN Metro, Tanggal 20 Oktober 2023

<sup>29</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Hk, Anggota BMT Assyafi'iyah BN Metro, Tanggal 20 Oktober 2023

<sup>30</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Mz, Anggota BMT Assyafi'iyah BN Metro, Tanggal 20 Oktober 2023

melakukan pembiayaan di BMT Assyafi'iyah BN Metro menurut Ibu Hk lebih mudah, cepat dan lebih jelas dalam setiap proses pembiayaan.<sup>31</sup>

Kesulitannya tidak banyak malah justru banyak mudahnya contohnya malah marketingnya yang datang ke tempat kami untuk memudahkan para nasabah dalam menabung ataupun bertransaksi yang lainnya.<sup>32</sup> Menurut Bapak Mz kesulitannya tidak ada malah menurut saya banyak kemudahan yang didapatkan dari BMT Assyafi'iyah ini.<sup>33</sup>

---

<sup>31</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Hk, Anggota BMT Assyafi'iyah BN Metro, Tanggal 20 Oktober 2023

<sup>32</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Ss, Anggota BMT Assyafi'iyah BN Metro, Tanggal 20 Oktober 2023

<sup>33</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Mz, Anggota BMT Assyafi'iyah BN Metro, Tanggal 20 Oktober 2023

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa strategi SWOT yang digunakan oleh Kantor Cabang BMT Assyafi'iyah BN Metro dalam mengembangkan pembiayaan sudah dijalankan dengan cukup baik. Strategi SWOT yang digunakan yaitu adanya program Membangun Keluarga Utama (MKU) dan jempot bola. Hal ini dilihat dari hasil wawancara dengan anggota yang merasa tidak kesulitan dalam melakukan pembiayaan. Sehingga membuka peluang bagi BMT dan berpengaruh pada perkembangan pembiayaan. Ada 3700 anggota yang melakukan pembiayaan di BMT Assyafi'iyah BN Metro dan ijarah menduduki peringkat ke tiga dari beberapa pembiayaan yang ada.

Strategi analisis SWOT yang digunakan untuk mengembangkan pembiayaan khususnya ijarah sudah dilaksanakan setiap bulannya. Strategi mendasar yang diberikan oleh karyawan BMT Assyafi'iyah BN Metro yaitu dengan menerapkan budaya organisasi CERIA, *Collaboration*, *Excellent*, *Respect*, *Integrity* dan *Accountability* yang artinya bekerja dan melayani anggota dengan suasana hati gembira, ikhlas, semangat dan antusias. BMT Assyafi'iyah BN Metro juga berhasil memberikan pelayanan terbaiknya dan mampu membuat anggota merasa nyaman

dengan pelayanan yang diberikan. Hal ini dilihat dari hasil wawancara peneliti oleh anggota. BMT Assyafi'iyah BN Metro juga memperkenalkan dan mempromosikan pembiayaan melalui sosialisasi dari rumah ke rumah dengan tujuan supaya pembiayaan lebih berkembang khususnya pembiayaan

## **B. Saran**

Berdasarkan penelitian yang telah peneliti lakukan, maka peneliti mempunyai saran yang dapat peneliti berikan yaitu dalam upaya mengembangkan pembiayaan ijarah BMT Assyafi'iyah BN Metro hendaknya selalu meningkatkan strategi pengembangan agar keunggulan kompetitif lebih banyak lagi contohnya seperti menjadi sponsor kegiatan di desa, membuat brosur atau iklan di internet, televisi maupun majalah.

## DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad Sapudin, Mukhamad Najib, Setiadi Djohar, “*Strategi Pengembangan Lembaga Keuangan Mikro Syariah (Studi Kasus pada BMT Tawfin Jakarta).*”, Jurnal Al-Muzara’ah, Vol. 5, No. 1, ISSN: 2337-6333, 2017, 22.”
- Ascarya, “*Akad dan Produk Syari’ah*”, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2007
- Buchari Alma dan Donni, “*Manajemen Bisnis Syariah*”, Bandung: Alfabeta, 2007
- Danu Eko Agustinova, *Memahami Metode Penelitian Kualitatif*, Yogyakarta: Calpulis, 2015
- Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Bahasa Indonesia*, Jakarta: Balai Pustaka, 2008
- Dian Alfi Wulandari, M. Muhaimin, “*Strategi Peningkatan Pembiayaan Baitul Maal Wa Tamwil.*”, Jurnal Ekonomidan Bisnis, Vol. 2, No. 1, 2018, 59.
- Dokumen BMT Assyafi’iyah BN Metro
- Fajar Nur’aini Dwi Fatimah, *Teknik Analisis SWOT: Pedoman Menyusun Strategi yang Efektif & Efisien Serta Cara Mengelola Kekuatan & Ancaman* Yogyakarta: Anak Hebat Indonesia, 2020
- Fatah, Muchtasib, and Abdillah, “*Strategi Pengembangan BMT/KSPPS di Depok dengan Metode Analisis SWOT.*”, Jurnal Ekonomi dan Bisnis, Vol. 18, No. 1, ISSN: 2407-9081, 2020”
- Fatimah, Fajar Nuraini, *Teknis Analisis SWOT* Yogyakarta: Anak Hebat Indonesia, 2016
- Firmansyah Fani, Kotijah Fadilah, Abdilah “*Analisis SWOT dalam Penentuan Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan pada PT. Panin Bank Syariah, TBK. Kantor Cabang Malang*”, Jurnal Modernisasi, Vol. 10, No. 2, 2014
- Fuad, Anis & Kandung Spto Nugroho, *Panduan Praktis Penelitian Kualitatif*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2014
- Garaika, Damamah, *Metode Penelitian*, Lampung: CV Hira Tech, 2019
- Gaspersz Vincent, “*Total Quality Manajemen: Untuk Praktisi Bisnis dan Industri*”, Bogor, 2011

- Hasil Wawancara dengan Bapak Rio Sandi Saputra, Pimpinan Cabang BMT Assyafi'iyah BN Metro. Tanggal 18 Oktober 2023
- Hasil Wawancara dengan Bapak Mz, Anggota BMT Assyafi'iyah BN Metro. Tanggal 20 Oktober 2023
- Hasil Wawancara dengan Ibu Hk, Anggota BMT Assyafi'iyah BN Metro. Tanggal 20 Oktober 2023
- Hasil wawancara dengan Ibu Ss, Anggota BMT Assyafi'iyah BN Metro, Tanggal 20 Oktober 2023
- Imam Gunawan, *Metode Penelitian Kualitatif: Teori Praktik*, Jakarta: PT. Bumi Aksara
- Irham Fahmi, *Manajemen Strategi Teori dan Aplikasi*, Bandung: Alfabeta, 2015
- Ismail Sholihin, *Manajemen Strategi*, Jakarta: Erlangga, 2012
- Jazuli Syauqi, "*Analisis SWOT Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan pada BMT El-Syifa Ciganjur*", Jakarta, 2016
- Kasmir, *Kewirausahaan*, Jakarta: Rajawali Pers, 2014
- Maghfiroh Anisatul, "*Analisis Pengembangan Sumber Daya Dalam Pespektif Syariah*", Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam, Vol. 7, No. 01, ISSN: 2477-6157, 2021
- Muri Yusuf, *Metode Penelitian: Kuantitatif, Kualitatif & Penelitian Gabungan* Jakarta: Prenadamedia Group, 2014
- Musfiqon, *Panduan Lengkap Metodologi Penelitian Pendidikan*, Jakarta: Prestasi Pustakaraya, 2020
- Nugraha Septianor, Wahdini Muhammad, "*Strategi Pengembangan Produk Tabungan Santri Berdasarkan Analisis SWOT (Studi Kasus pada BMT Khairul Ikhwan Martapura)*", Jurnal Istiqro: Jurnal Hukum Islam, Ekonomi dan Bisnis, Vol. 9, No. 1, ISSN: 2599-3348, 2023
- Nur Asnawi, "*Pemasaran Syariah: Teori, Filosofi, dan Isu-isu Kontemporer*", Depok: Rajawali Press, 2017
- Nur Muhammad Fauzin, Lilik Rahmawati, "*Analisis SWOT Produk Pembiayaan di Bank Muamalat pada Masa Pandemi*", Jurnal Perbankan Syariah, Vol. 3, No. 1, ISSN: 2721-6241, 2022
- Nur Syamsudin Buchori, "*Koperasi Syariah*", 89
- Pandji Anoraga, *Manajemen Bisnis*, Jakarta: PT Rineka Cipta, 2000

- Pratama, Teo Bagus, “*Analisis SWOT Terhadap Pemasaran Produk Pembiayaan Murabahah Pada Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) al-Aqobah Pusri Palembang*”, Palembang, 2016
- Purhantara, Wahyu, *Metode Penelitian Kualitatis Untuk Bisnis*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010
- Rangkuti, Freddy, “*Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*”, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2006
- Ricky W. Griffin, “*Manajemen Jilid I*”, Jakarta: Erlangga, 2004
- Syafaruddin and Amiruddin, *Manajemen Kurikulum*, Medan: Perdana Publishing, 2017
- Wulandari Dian Alfi, M. Muhaimin, “*Strategi Peningkatan Pembiayaan Baitul Mal Wa Tamwil di di BMT Rahmat Kecamatan Semen, Kabupaten Kediri.*”, *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*, Vol. 2, No. 1, 2018

## **LAMPIRAN-LAMPIRAN**





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

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iain@metrouniv.ac.id

Nomor : B-3466/In.28.1/J/TL.00/11/2023  
Lampiran : -  
Perihal : **SURAT BIMBINGAN SKRIPSI**

Kepada Yth.,  
Upia Rosmalinda (Pembimbing 1)  
Upia Rosmalinda (Pembimbing 2)  
di-

Tempat  
*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Dalam rangka penyelesaian Studi, mohon kiranya Bapak/Ibu bersedia untuk membimbing mahasiswa :

Nama : **AYUN RULLY CAHYANI**  
NPM : 1903021013  
Semester : 9 (Sembilan)  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan : S1 Perbankan Syariah  
Judul : STRATEGI PENGEMBANGAN PEMBIAYAAN BERDASARKAN ANALISIS SWOT PADA KANTOR CABANG BMT ASSYAFIYAH BN METRO

Dengan ketentuan sebagai berikut :

1. Dosen Pembimbing membimbing mahasiswa sejak penyusunan proposal s/d penulisan skripsi dengan ketentuan sebagai berikut :
  - a. Dosen Pembimbing 1 bertugas mengarahkan judul, outline, alat pengumpul data (APD) dan memeriksa BAB I s/d IV setelah diperiksa oleh pembimbing 2;
  - b. Dosen Pembimbing 2 bertugas mengarahkan judul, outline, alat pengumpul data (APD) dan memeriksa BAB I s/d IV sebelum diperiksa oleh pembimbing 1;
2. Waktu menyelesaikan skripsi maksimal 2 (semester) semester sejak ditetapkan pembimbing skripsi dengan Keputusan Dekan Fakultas;
3. Mahasiswa wajib menggunakan pedoman penulisan karya ilmiah edisi revisi yang telah ditetapkan dengan Keputusan Dekan Fakultas;

Demikian surat ini disampaikan, atas kesediaan Bapak/Ibu diucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Metro, 21 November 2023  
Ketua Jurusan,



**Muhammad Ryan Fahlevi M.M**  
NIP 19920829 201903 1 007

## **ALAT PENGUMPUL DATA (APD)**

### **STRATEGI PENGEMBANGAN PEMBIAYAAN BERDASARKAN ANALISIS SWOT PADA KANTOR CABANG BMT ASSYAFI'YAH BN METRO**

#### **A. Wawancara**

##### **1. Wawancara Pimpinan Cabang BMT Assyafi'iyah BN Metro**

- a. Apa saja strategi yang digunakan dalam mengembangkan pembiayaan?
- b. Mengapa pembiayaan perlu dikembangkan?
- c. Apa tujuan strategi pengembangan pembiayaan pada BMT Assyafi'iyah BN Metro?
- d. Apa manfaat strategi pengembangan pembiayaan pada BMT Assyafi'iyah BN Metro?
- e. Apa indikator strategi pengembangan pembiayaan pada BMT Assyafi'iyah BN Metro?
- f. Mengapa pembiayaan ijarah pada BMT Assyafi'iyah perlu dikembangkan?
- g. Apa tujuan analisis SWOT dalam mengembangkan pembiayaan pada BMT Assyafi'iyah BN Metro?
- h. Apa manfaat analisis SWOT dalam mengembangkan pembiayaan pada BMT Assyafi'iyah BN Metro?
- i. Apa saja indikator analisis SWOT dalam mengembangkan pembiayaan pada BMT Assyafi'iyah BN Metro?

- j. Apakah analisis SWOT mampu digunakan dalam mengembangkan pembiayaan?

**2. Wawancara Nasabah BMT Assyafi'iyah BN Metro**

- a. Apakah Anda tahu pembiayaan apa saja yang ada di BMT Assyafi'iyah BN Metro?
- b. Apa yang Anda ketahui tentang pembiayaan ijarah?
- c. Apa alasan Anda memilih melakukan pembiayaan ijarah di BMT Assyafi'iyah BN Metro?
- d. Apa kelebihan yang didapat dari Anda melakukan pembiayaan ijarah di BMT Assyafi'iyah BN Metro?
- e. Apakah ada kesulitan dalam melakukan pembiayaan ijarah di BMT Assyafi'iyah BN Metro?

**B. Dokumentasi**

1. Sejarah BMT Assyafi'iyah BN Metro
2. Visi Misi BMT Assyafi'iyah BN Metro
3. Struktur Organisasi BMT Assyafi'iyah BN Metro

Metro 02 Oktober 2023

**Dosen Pembimbing**



**Upia Rosmalinda, M.E.I**

**Mahasiswa**



**Ayun Rully Cahyani**  
**NPM. 1903021013**



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

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iain@metrouniv.ac.id

Nomor : B-2653/In.28/J/TL.01/08/2023  
Lampiran : -  
Perihal : **IZIN PRASURVEY**

Kepada Yth.,  
PIMPINAN BMT ASSYAFIYAH BN  
METRO  
di-  
Tempat

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Dalam rangka penyelesaian Tugas Akhir/Skripsi, mohon kiranya Saudara berkenan memberikan izin kepada mahasiswa kami, atas nama :

Nama : **AYUN RULLY CAHYANI**  
NPM : 1903021013  
Semester : 9 (Sembilan)  
Jurusan : S1 Perbankan Syariah  
STRATEGI PENGEMBANGAN BMT BERDASARKAN  
Judul : ANALISIS SWOT DI KANTOR LAYANAN BMT  
ASSYAFIYAH BN METRO

untuk melakukan prasurvey di BMT ASSYAFIYAH BN METRO, dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi.

Kami mengharapkan fasilitas dan bantuan Saudara untuk terselenggaranya prasurvey tersebut, atas fasilitas dan bantuannya kami ucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Metro, 10 Agustus 2023

Ketua Jurusan,



**Muhammad Ryan Fahlevi M.M**

NIP 19920829 201903 1 007



**KOPERASI SIMPAN PINJAM DAN PEMBIAYAAN SYARIAH  
BMT ASSYAFI'YAH BERKAH NASIONAL**

**BADAN HUKUM No. 28/BH/KDK.7.2/III/1999**

Jl. Jend. Sudirman No. 09 Kotagajah Timur Kec. Kotagajah Lampung Tengah  
Telp. (0725) 5100189 Fax. 0725 5100199



No : 005/027/BMT-ASSY/XIII/2023  
Lampiran : 1 Berkas  
Perihal : **Balasan Permohonan PraSurvey**  
Kepada Yth,  
**Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGRI METRO**  
di-  
Tempat

**Assalamualaikum Wr.Wb.**

Menindaklanjuti surat yang kami terima dari **INSTITUT AGAMA ISLAM NEGRI METRO**  
pada Tanggal 14 Agustus 2023 Tentang Permohonan Izin PraSurvey Mahasiswi atas nama :

Nama/NPM : AYUN RULLY CAHYANI/1903021013  
Jurusan : Perbankan Syariah  
Judul : Analisis Swot Di Kantor Layanan BMT ASSYAFIYAH BN METRO

Dengan ini kami mengizinkan mahasiswi yang bersangkutan untuk melakukan PraSurvey di KSPPS  
BMT ASSYAFIYAH BN Cabang METRO

Demikian surat keterangan ini kami buat, agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

**Wassalamualaikum Wr.Wb.**

METRO 15 Agustus 2023

KSPPS BMT ASSYAFI'YAH BERKAH NASIONAL

  
**RIO SANDI SAPUTRA**  
( Pimpinan Cabang )





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

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: [www.febi.metrouniv.ac.id](http://www.febi.metrouniv.ac.id); e-mail: [febi.iaim@metrouniv.ac.id](mailto:febi.iaim@metrouniv.ac.id)

Nomor : B-2991/In.28/D.1/TL.00/10/2023  
Lampiran : -  
Perihal : IZIN RESEARCH

Kepada Yth.,  
PIMPINAN BMT ASSYAFIIYAH BN  
METRO  
di-  
Tempat

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: B-2992/In.28/D.1/TL.01/10/2023,  
tanggal 10 Oktober 2023 atas nama saudara:

Nama : AYUN RULLY CAHYANI  
NPM : 1903021013  
Semester : 9 (Sembilan)  
Jurusan : S1 Perbankan Syari`ah

Maka dengan ini kami sampaikan kepada PIMPINAN BMT ASSYAFIIYAH BN METRO bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di BMT ASSYAFIIYAH BN METRO, dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "STRATEGI PENGEMBANGAN PEMBIAYAAN BERDASARKAN ANALISIS SWOT PADA KANTOR CABANG BMT ASSYAFIIYAH BN METRO".

Kami mengharapkan fasilitas dan bantuan Saudara untuk terselenggaranya tugas tersebut, atas fasilitas dan bantuannya kami ucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Metro, 10 Oktober 2023  
Wakil Dekan Akademik dan  
Kelembagaan,



Putri Swastika SE, M.IF  
NIP 19861030 201801 2 001



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

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iaim@metrouniv.ac.id

**SURAT TUGAS**

Nomor: B-2992/In.28/D.1/TL.01/10/2023

Wakil Dekan Akademik dan Kelembagaan Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro, menugaskan kepada saudara:

Nama : AYUN RULLY CAHYANI  
NPM : 1903021013  
Semester : 9 (Sembilan)  
Jurusan : S1 Perbankan Syariah

- Untuk:
1. Mengadakan observasi/survey di BMT ASSYAFIYAH BN METRO, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka menyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "STRATEGI PENGEMBANGAN PEMBIAYAAN BERDASARKAN ANALISIS SWOT PADA KANTOR CABANG BMT ASSYAFIYAH BN METRO".
  2. Waktu yang diberikan mulai tanggal dikeluarkan Surat Tugas ini sampai dengan selesai.

Kepada Pejabat yang berwenang di daerah/instansi tersebut di atas dan masyarakat setempat mohon bantuannya untuk kelancaran mahasiswa yang bersangkutan, terima kasih.

Dikeluarkan di : Metro  
Pada Tanggal : 10 Oktober 2023

Mengetahui,  
Pejabat Setempat

Wakil Dekan Akademik dan  
Kelembagaan,



Putri Swastika SE, M.IF  
NIP 19861030 201801 2 001





**KOPERASI SIMPAN PINJAM DAN PEMBIAYAAN SYARIAH  
BMT ASSYAFI'YAH BERKAH NASIONAL**

**BADAN HUKUM No. 28/BH/KDK.7.2/III/1999**  
Jl. Jend. Sudirman No. 09 Kotagajah Timur Kec. Kotagajah Lampung Tengah  
Telp. (0725) 5100189 Fax. 0725 5100199



No : 007/027/BMT-ASSY/X/2023  
Lampiran : 1 Berkas  
Perihal : Balasan Izin Research

Kepada Yth,  
Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
di-  
Tempat

Assalamualaikum Wr.Wb.

Menindaklanjuti surat yang kami terima dari **Institut Agama Islam Negeri Metro**  
Pada Tanggal 17 OKTOBER 2023 Tentang Permohonan Izin Research Mahasiswa atas nama :

Nama/NPM : Ayun Rully Cahyani  
NPM : 1903021013  
Semester : 9 (Sembilan)  
Jurusan : S1 Perbankan Syariah

Dengan ini kami mengizinkan mahasiswi yang bersangkutan untuk melakukan Research di KSPPS BMT ASSYAFIYAH BN Cabang METRO

Demikian surat keterangan ini kami buat, agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Wassalamualaikum Wr.Wb.

METRO 17 OKTOBER 2023

KSPPS BMT ASSYAFI'YAH BERKAH NASIONAL



**RIO SANDI SAPUTRA**  
( Pimpinan Cabang )



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
UNIT PERPUSTAKAAN**

**NPP: 1807062F0000001**

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp (0725) 41507; Faks (0725) 47296; Website: digilib metrouniv.ac.id; pustaka iain@metrouniv.ac.id

**SURAT KETERANGAN BEBAS PUSTAKA  
Nomor : P-1272/In.28/S/U.1/OT.01/11/2023**

Yang bertandatangan di bawah ini, Kepala Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung menerangkan bahwa :

Nama : AYUN RULLY CAHYANI  
NPM : 1903021013  
Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / Perbankraf Syariah

Adalah anggota Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung Tahun Akademik 2023/2024 dengan nomor anggota 1903021013

Menurut data yang ada pada kami, nama tersebut di atas dinyatakan bebas administrasi Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat, agar dapat dipergunakan seperlunya.

Metro, 20 November 2023  
Kepala Perpustakaan

Dr. As'ad, S. Ag., S. Hum., M.H., C.Me.  
NIP.19750505 200112 1 002



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

Jl. Ki Hajar Dewantara 15A Iringmulyo, Metro Timur, Kota Metro, Lampung, 34111  
Telepon (0725) 41507, Faksimili (0725) 47296

**SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIASI**

Yang bertanda tangan di bawah ini menerangkan bahwa;

Nama : Ayun Rully Cahyani  
NPM : 1903021013  
Jurusan : S1 Perbankan Syariah

Adalah benar-benar telah mengirimkan naskah Skripsi berjudul **Strategi Pengembangan Pembiayaan Berdasarkan Analisis SWOT pada Kantor Cabang BMT Assyafi'iyah BN Metro** untuk diuji plagiasi. Dan dengan ini dinyatakan **LULUS** menggunakan aplikasi Turnitin dengan **Score 21%**.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Metro, 28 November 2023  
Ketua Jurusan S1 Perbankan Syariah



**Muhammad Ryan Fahlevi**  
NIP.199208292019031007



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax  
(0725) 47296, Email : @metrouniv.ac.id Website : www.metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Ayun Rully Cahyani Fakultas/Jurusan : FEBI / PBS  
NPM : 1903021013 Semester/TA : VIII/2023  
Dosen Pembimbing : Upia Rosmalinda, M.E.I

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	Rabu, 10 Mei 2023	mau penelitian di BMT atau di seluruh kota Metro ? atau BPRS saja	

Dosen Pembimbing,

Upia Rosmalinda, M.E.I  
NIDN.

Mahasiswa ybs,

Ayun Rully Cahyani  
NPM. 1903021013



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

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296, Email : @metrouniv.ac.id Website : www.metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Ayun Rully Cahyani      Fakultas/Jurusan : FEBI / PBS  
NPM : 1903021013      Semester/TA : VIII/2023  
Dosen Pembimbing : Upia Rosmalinda, M.E.I

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	Selasa, 30 Mei 2023	Mau pengembang seperti apa? yang lalu berapa? yg sekarang berapa? pusat? cabang di BMT? harus ada wawancara anggota dan ke BMT? dan masyarakat.	

Dosen Pembimbing,

Upia Rosmalinda, M.E.I  
NIDN.

Mahasiswa ybs,

Ayun Rully Cahyani  
NPM. 1903021013



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax  
(0725) 47296, Email : @metrouniv.ac.id Website : www.metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Ayun Rully Cahyani Fakultas/Jurusan : FEBI / PBS  
NPM : 1903021013 Semester/TA : VIII/2023  
Dosen Pembimbing : Upia Rosmalinda, M.E.I

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	Kamis, 8 Juli 2023.	tulisan nya harus pre survey? Teori dan konsep baru lapang. → manfaat di perbaiki - → tujuan penelitian di perbaiki - → penelitian relevan footnote di perbaiki - → analisis SWOT yg seperti apa ??	

Dosen Pembimbing,

Upia Rosmalinda, M.E.I  
NIDN.

Mahasiswa ybs,

Ayun Rully Cahyani  
NPM. 1903021013





KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax  
(0725) 47296, Email : @metrouniv.ac.id Website : www.metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Ayun Rully Cahyani      Fakultas/Jurusan : FEBI / PBS  
NPM : 1903021013      Semester/TA : VIII/2023  
Dosen Pembimbing : Upia Rosmalinda, M.E.I

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	14 Juni 2023	Perubahan mau seperti ap-? naib-ah cabang? a/ mau jadi bank? → bekas- nilai- ke BMT. → foodote bl- ad. → la- jua teori di Perbihi- serai Cafete-	

Dosen Pembimbing,

Upia Rosmalinda, M.E.I  
NIDN.

Mahasiswa ybs,



Ayun Rully Cahyani  
NPM. 1903021013



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax  
(0725) 47296, Email : @metrouniv.ac.id Website : www.metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Ayun Rully Cahyani Fakultas/Jurusan : FEBI / PBS  
NPM : 1903021013 Semester/TA : VIII/2023  
Dosen Pembimbing : Upia Rosmalinda, M.E.I

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	26 Juni 2023	Cek penulisan yg benar bagaimana? → bcl ad teori pge-bng → lsm teori dlu-se-u baru heada- dilapau → sebg berke-bng bukti-y- ap-?? → i berke-bng- ap-? na-b- cab-g- ap-? → la-dasa- teori di-haiter di- pendi-ti di-se-tiap akhir pa-ra-graf? → mi-ti-l sumber det- p-iner ap-? → na-sa-lal berap- or-? al-as-ny- ap-? → bukt-ya- ap- ta-	  

Dosen Pembimbing,

Upia Rosmalinda, M.E.I  
NIDN.

Mahasiswa ybs,

Ayun Rully Cahyani  
NPM. 1903021013





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

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296, Email : @metrouniv.ac.id Website : www.metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Ayun Rully Cahyani      Fakultas/Jurusan : FEBI / PBS  
NPM : 1903021013      Semester/TA : VIII/2023  
Dosen Pembimbing : Upia Rosmalinda, M.E.I

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	6 Juli 2023	Acc Proposal lanjut yg di munaqosyahkan	

Dosen Pembimbing,

Upia Rosmalinda, M.E.I  
NIDN.

Mahasiswa ybs,

Ayun Rully Cahyani  
NPM. 1903021013





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

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296, Email : @metrouniv.ac.id Website : www.metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Ayun Rully Cahyani      Fakultas/Jurusan : FEBI / PBS  
NPM : 1903021013      Semester/TA : IX/2023  
Dosen Pembimbing : Upia Rosmalinda, M.E.I


NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
1.	Selasa, 26 September 2023	Tambahkan landasan teori : 1. Pengertian strategi pengembangan pembiayaan 2. Tujuan strategi pengembangan pembiayaan 3. Manfaat strategi Pengembangan Pembiayaan 4. Indikator Strategi Pengembangan Pembiayaan 5. Pembiayaan Ijarah B. Analisis SWOT. 1. Pengertian analisis SWOT 2. Tujuan analisis SWOT 3. Manfaat analisis SWOT 4. Indikator analisis SWOT BAB IV. B. Strategi Pengembangan . . . . (sesuaikan judul ) c. Analisis Strategi pengembangan... (sesuaikan judul )	  

Dosen Pembimbing,



Upia Rosmalinda, M.E.I

Mahasiswa ybs,



Ayun Rully Cahyani  
NPM. 1903021013



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

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296, Email : @metrouniv.ac.id Website : www.metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Ayun Rully Cahyani      Fakultas/Jurusan : FEBI / PBS  
NPM : 1903021013      Semester/TA : IX/2023  
Dosen Pembimbing : Upia Rosmalinda, M.E.I

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
2.	Jumat, 29 September 2023	Acc outline lanjut ke APD	

Dosen Pembimbing,

Upia Rosmalinda, M.E.I

Mahasiswa ybs,

Ayun Rully Cahyani  
NPM. 1903021013





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

Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296, Email : @metrouniv.ac.id Website : www.metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Ayun Rully Cahyani      Fakultas/Jurusan : FEBI / PBS  
NPM : 1903021013      Semester/TA : IX/2023  
Dosen Pembimbing : Upia Rosmalinda, M.E.I

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
1.	Selasa, 03 Oktober 2023	Tambahkan pertanyaan = tujuan strategi pengembangan pembiayaan, manfaat strategi pengembangan pembiayaan, apa indikator strategi pengembangan apa tujuan analisis SWOT, apa manfaat analisis SWOT dalam mengembangkan pembiayaan, dan apa saja indikator analisis SWOT.	  

Dosen Pembimbing,

Upia Rosmalinda, M.E.I

Mahasiswa ybs,

Ayun Rully Cahyani  
NPM. 1903021013



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

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296, Email : @metrouniv.ac.id Website : www.metrouniv.ac.id

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama Mahasiswa : Ayun Rully Cahyani      Fakultas/Jurusan : FEBI / PBS  
NPM : 1903021013      Semester/TA : IX/2023  
Dosen Pembimbing : Upia Rosmalinda, M.E.I

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
2.	Kamis, 05 Oktober 2023	ACC APD	

Dosen Pembimbing,

**Upia Rosmalinda, M.E.I**

Mahasiswa ybs,

**Ayun Rully Cahyani**  
NPM. 1903021013



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

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296, Email : @metrouniv.ac.id Website : www.metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Ayun Rully Cahyani Fakultas/Jurusan : FEBI / PBS  
NPM : 1903021013 Semester/TA : IX/2023  
Dosen Pembimbing : Upia Rosmalinda, M.E.I

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
1.	2 / 11 / 2023	<p>1) di hitung dia diteliti berapa? atau masyarakat keput us dibutuhkan apa? dari the berapa?</p> <p>2) di hitung dg peneliti/ skripsi keput us - mutu dan pe - bi - yan - sampai faktor eksternal.</p>	

Dosen Pembimbing,

Upia Rosmalinda, M.E.I

Mahasiswa ybs,

Ayun Rully Cahyani  
NPM. 1903021013





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

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296, Email : @metrouniv.ac.id Website : www.metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Ayun Rully Cahyani Fakultas/Jurusan : FEBI / PBS  
NPM : 1903021013 Semester/TA : IX/2023  
Dosen Pembimbing : Upia Rosmalinda, M.E.I

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
2.	6/11/2023	1) Sejarah banknya ditambahkan cabangnya. 2) Struktur organisasinya dijelaskan topolisisnya apa? 3) total nasabah 1 gawai kenap- cuma 3 org yg di beli t.	

Dosen Pembimbing,

Upia Rosmalinda, M.E.I

Mahasiswa ybs,



Ayun Rully Cahyani  
NPM. 1903021013




KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax  
(0725) 47296, Email : @metrouniv.ac.id Website : www.metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI


Nama Mahasiswa : Ayun Rully Cahyani Fakultas/Jurusan : FEBI / PBS  
NPM : 1903021013 Semester/TA : IX/2023  
Dosen Pembimbing : Upia Rosmalinda, M.E.I

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
3.	9/11/2023	a) foto foto di kerin - di kd.2 b) di kerin kerin judul yg gantung. c) foto foto yg mana dari struktur organisasi d) di kerin kerin CIMA itu apa di kerin kerin dan penelitian.	 

Dosen Pembimbing,

  
Upia Rosmalinda, M.E.I

Mahasiswa ybs,

  
Ayun Rully Cahyani  
NPM. 1903021013







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

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296, Email : @metrouniv.ac.id Website : www.metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Ayun Rully Cahyani      Fakultas/Jurusan : FEBI / PBS  
NPM : 1903021013      Semester/TA : IX/2023  
Dosen Pembimbing : Upia Rosmalinda, M.E.I

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
4.	13/11/2023	Footnotenya mana dari hal. 17 sampai 20?  Di kesi-pulan di gelaskan berapa total yg dilakukan Pelibatannya ingat dari awal berdiri sampai sekarang	 

Dosen Pembimbing,

Upia Rosmalinda, M.E.I

Mahasiswa ybs,

Ayun Rully Cahyani  
NPM. 1903021013



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

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296, Email : @metrouniv.ac.id Website : www.metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Ayun Rully Cahyani      Fakultas/Jurusan : FEBI / PBS  
NPM : 1903021013      Semester/TA : IX/2023  
Dosen Pembimbing : Upia Rosmalinda, M.E.I

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
5.	16/11/2023	Acc skripsi bab 4 & 5 & lanjutkan y & munaqosyahkan.	

Dosen Pembimbing,

Upia Rosmalinda, M.E.I

Mahasiswa ybs,

Ayun Rully Cahyani  
NPM. 1903021013

## DOKUMENTASI



Foto 1. Wawancara dengan Bapak Rio Sandi Saputra, Pimpinan Cabang BMT Assyafi'iyah BN Metro



Foto 2. Wawancara dengan Bapak Mz, Anggota BMT Assyafi'iyah BN Metro



Foto 3. Wawancara dengan Ibu Ss, Anggota BMT Assyafi'iyah BN Metro



Foto 4. Wawancara dengan Ibu Hk, Anggota BMT Assyafi'iyah BN Metro

## RIWAYAT HIDUP



Ayun Rully Cahyani dilahirkan di Pajar Mataram, Kecamatan Seputih Mataram Kabupaten Lampung Tengah pada tanggal 25 Mei 2001. Peneliti merupakan anak ketiga dari tiga bersaudara. Putri dari pasangan Bapak Wargito dan Ibu Tarwiyah. Bertempat tinggal di Pajar Mataram, Kecamatan Seputih Mataram, Kabupaten Lampung Tengah. Adapun Riwayat pendidikan yang telah ditempuh oleh peneliti adalah sebagai berikut:

1. TK Ummi pada tahun 2006-2007
2. SD Negeri 2 Pajar Mataram pada tahun 2007-2013
3. SMP Negeri 2 Seputih Mataram pada tahun 2013-2016
4. SMA Negeri 1 Seputih Mataram pada tahun 2016-2019

Kemudian pada tahun 2019 peneliti melanjutkan Pendidikan di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro. Pada masa Pendidikan, peneliti mempersembahkan skripsi yang berjudul “Strategi Pengembangan Pembiayaan Berdasarkan Analisis SWOT pada Kantor Cabang BMT Assyafi’iyah BN Metro”.