

**ANALISIS SWOT DALAM PENENTUAN STRATEGI
BERSAING PADA PT. BANK SUMUT SYARIAH**

SKRIPSI

*Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan Memperoleh
Gelara Sarjana pada Program Studi
Perbankan Syariah*



Oleh:

SALIMAH LIMBONG
NPM. 1501270116

**FAKULTAS AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
MEDAN
2019**

**ANALISIS SWOT DALAM PENENTUAN STRATEGI
BERSAING PADA PT. BANK SUMUT SYARIAH**

SKRIPSI

*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-Tugas dan Memenuhi Syarat-Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Pada Program Studi
Perbankan Syariah*



Oleh:

SALIMAH LIMBONG

NPM: 1501270116

PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH

Pembimbing

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Sri Fitri Wahyuni', is written over the large 'UMSU' logo.

Sri Fitri Wahyuni, SE, MM

Unggul | Cerdas | Terpercaya

**FAKULTAS AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
MEDAN
2019**

PERSEMBAHAN

Karya Ilmiah ini kupersembahkan kepada kedua orangtuaku

Ayahanda Drs. H. Syahrul Limbong, S.pd.i

Ibunda Nurhayati

*Tak lekang selalu memberikan do'a kesabartan &
keberhasilan bagi diriku*



PERNYATAAN ORISINALITAS



Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Salimah Limbong

NPM : 1501270116

Jenjang Pendidikan : Strata Satu (S1)

Program Studi : Perbankan Syariah

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi dengan judul : **“Analisis SWOT Dalam Penentuan Strategi Bersaing Pada PT. Bank Sumut Syariah”** merupakan karya asli saya. Jika dikemudian hari terbukti bahwa skripsi ini hasil dari plagiarisme, maka saya bersedia ditindak sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Medan, 20 September 2019

Salimah Limbong menyatakan :



Salimah Limbong
1501270116

PERSETUJUAN

Skripsi Berjudul

**ANALISIS SWOT DALAM PENENTUAN STRATEGI
BERSAING PADA PT. BANK SUMUT SYARIAH**

Oleh :

SALIMAH LIMBONG

NPM : 1501270116

*Telah selesai diberikan bimbingan dalam penulisan skripsi sehingga naskah
skripsi ini telah memenuhi syarat dan dapat disetujui untuk
dipertahankan dalam ujian skripsi*

Medan, 20 September 2019

Pembimbing



Sri Fitri Wahyuni, SE, MM

**FAKULTAS AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
MEDAN
2019**

Medan, 20 September 2019

Nomor : Istimewa
Lampiran : 3 (tiga) Exemplar
Hal : Skripsi a.n Salimah Limbong
Kepada Yth : Bapak Dekan Fakultas Agama Islam

Di

Medan

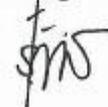
Assalamu'alaikum Wr. Wb

Setelah membaca, meneliti, dan memberi saran-saran perbaikan seperlunya terhadap skripsi mahasiswi Salimah Limbong yang berjudul "**Analisis SWOT Dalam Penentuan Sterategi Bersaing Pada PT. Bank Sumut Syariah**". Maka kami berpendapat bahwa skripsi ini sudah dapat diterima dan di ajukan pada sidang Munaqasah untuk mendapat gelar Strata Satu (S1) pada program studi Perbankan Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

Demikianlah kami sampaikan atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing Skripsi



Sri Fitri Wahyuni, SE, MM



Unggul, Cerdas & Terpercaya

Bila menjawab surat ini agar disebutkan Nomor dan tanggalnya

MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS AGAMA ISLAM

Jalan kapten Mukhtar Basri No 3 Medan 20238 Telp (061) 6622400

Website : www.umsu.ac.id E-mail : rektor@umsu.ac.id

Bankir : bank Syariah Mandiri, Bank Bukopin, Bank Mandiri, Bank BNI 1946, Bank Sumut

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi ini disusun oleh:

Nama Mahasiswa : Salimah Limbong
Npm : 1501270116
Program Studi : Perbankan Syariah
Judul Skripsi : Analisis SWOT Dalam Penentuan Strategi Bersaing Pada PT. Bank Sumut Syariah

Disetujui dan memenuhi persyaratan untuk diajukan dalam ujian mempertahankan skripsi.

Medan, 20 September 2019

Pembimbing Skripsi

Sri Fitri Wahyuni, SE, MM

UMSU
Diketahui/ Disetujui Oleh:

Dekan
Fakultas Agama Islam

Dr. Muhammad Qorib, MA

Ketua Program
Studi Perbankan Syariah

28/09/19

Selamat Pohan, S. Ag, MA



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS AGAMA ISLAM

Jalan kapten Mukhtar Basri No 3 Medan 20238 Telp (061) 6622400

Website : www.umsu.ac.id E-mail : rektor@umsu.ac.id

Unggul, Cerdas & Terpercaya

Bankir : bank Syariah Mandiri, Bank Bukopin, Bank Mandiri, Bank BNI 1946, Bank Sumut

Bila menjawab surat ini agar disebutkan Nomor dan tanggalnya

BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Telah selesai diberikan bimbingan dalam penulisan skripsi sehingga naskah skripsi ini telah memenuhi syarat dan dapat disetujui untuk mempertahankan dalam ujian skripsi oleh :

Nama Mahasiswa : Salimah Limbong
Npm : 1501270116
Program Studi : Perbankan Syariah
Judul Skripsi : Analisis SWOT Dalam Penentuan Strategi Bersaing Pada PT Bank Sumut Syariah

Medan, 20 September 2019

Pembimbing Skripsi

Sri Fitri Wahyuni, SE, MM

Disetujui Oleh:

Diketahui/ Disetujui
 Dekan
 Fakultas Agama Islam

Dr. Muhammad Qorib, MA

Diketahui/ Disetujui
 Ketua Program
 Studi Perbankan Syariah

28/9/2019

 Selamat Pohan, S. Ag, MA

BERITA ACARA PENGESAHAN SKRIPSI



Skripsi ini telah di pertahankan di depan Tim Penguji Ujian Skripsi
Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara oleh :

NAMA MAHASISWA : Salimah Limbong
NPM : 1501270116
PROGRAM STUDI : Perbankan Syariah
HARI, TANGGAL : Sabtu, 05 October 2019
WAKTU : 08.00 s.d selesai

TIM PENGUJI

PENGUJI I : Ainul Mardhiyah, SP, M.Si
PENGUJI II : Dody Firman, SE, MM

PANITIA PENGUJI

Ketua

Dr. Muhammad Qorib, MA

Sekretaris

Zailani, S.PdI, MA

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN

KEPUTUSAN BERSAMA MENTERI AGAMA DAN MENTERI PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN REPUBLIK INDONESIA

Nomor : 158 th. 1987

Nomor : 0543bJU/1987

Transliterasi dimaksudkan sebagai pengalih-huruf dari abjad yang satu ke abjad yang lain. Transliterasi Arab-Latin di sini ialah penyalinan huruf-huruf Arab dengan huruf-huruf Latin beserta perangkatnya.

1. Konsonan

Fonem konsonan bahasa Arab, yang dalam tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf dan sebagian dilambangkan dengan tanda, dan sebagian lagi dilambangkan dengan huruf dan tanda secara bersama-sama. Di bawah ini daftar huruf Arab dan transliterasinya.

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	be
ت	Ta	T	Te
ث	Sa	Š	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	je
ح	Ha	Ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	Ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Zal	Ž	zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet

س	Sin	S	Es
ش	Syim	Sy	esdan ye
ص	Sad	Ş	es (dengan titik di bawah)
ط	Dad	D	de (dengan titik di bawah)
ظ	Ta	Ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	Za	Z	zet (dengan titik di bawah)
ع	Ain	ʿ	Komater balik di atas
غ	Gain	G	ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	el
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Waw	W	We
هـ	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	ʾ	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

2. Vokal

Vokal bahasa Arab adalah seperti vokal dalam bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong:

a. Vokal Tunggal

vokal tunggal dalam bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harkat, transliterasinya adalah sebagai berikut :

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
—'	fathah	A	A
—,	Kasrah	I	I
و	dammah	U	U
—			

b. Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harkat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf yaitu :

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan Huruf	Nama
—ي'	fathah dan ya	Ai	a dan i
—و	fathah dan waw	Au	a dan u

Contoh:

kataba: كتب

fa'ala: فعل

kaifa: كيف

c. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harkat huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu :

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
ا	fathah dan alif atau ya	Ā	a dan garis di atas

ي	Kasrah dan ya	Ī	i dan garis di atas
و	dammah dan wau	Ū	u dan garis di atas
و			

Contoh:

qāla : قال

ramā : مر

qīla : قيل

d. Ta marbūtah

Transliterasi untuk *ta marbūtah* ada dua:

1) *Ta marbūtah* hidup

ta marbūtah yang hidup atau mendapat harkat fathah, kasrah dan dammah, transliterasinya (t).

2) *Ta marbūtah* mati

Ta marbūtah yang mati mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah (h).

2) Kalau pada kata yang terakhir dengan *ta marbūtah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al* serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka *ta marbūtah* itu ditransliterasikan dengan ha (h).

Contoh:

□ *rauḍah al-afḍāl - rauḍatul afḍāl*: روضة الاطفال

□ *al-Madīnah al-munawwarah*: المدينة المنورة

□ *ṭalḥah*: طلحة

e. Syaddah (tasydid)

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

Contoh:

□ rabbanā : ربنا

□ nazzala : نزل

□ al-birr : البر

□ al-hajj : الحج

□ nu'ima : نعم

f. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu: ة , ل namun dalam transliterasi ini kata sandang itu dibedakan atas kata sandang yang diikuti oleh huruf *syamsiah* dan kata sandang yang diikuti oleh huruf *qamariah*

1) Kata sandang diikuti oleh huruf *syamsiah*

Kata sandang diikuti oleh huruf *syamsiah* ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf (I) diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu.

2) Kata sandang yang diikuti oleh huruf *qamariah*

Kata sandang yang diikuti oleh huruf *qamariah* ditransliterasikan sesuai dengan aturan yang digariskan di depan dan sesuai pula dengan bunyinya. Baik diikuti huruf *syamsiah* maupun *qamariah*, kata

sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikuti dan dihubungkan dengan tanda sempang.

Contoh:

- ar-rajulu: الرجل
- as-sayyidatu: السيدة
- asy-syamsu: الشمس
- al-qalamu: القلم
- al-jalalu: الجلال

g. Hamzah

Dinyatakan di depan bahwa hamzah ditransliterasikan dengan apostrof. Namun, itu hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan di akhir kata. Bila hamzah itu terletak di awal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif.

Contoh:

- ta'khuzūna : تاخذون
- an-nau': النوع
- syai'un : شئىء
- inna : ان
- umirtu: امرت
- akala : اكل

h. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata, baik *fi'il* (kata kerja), *isim* (kata benda), maupun *huruf*, ditulis terpisah. Hanya kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau *harkat* yang dihilangkan, maka dalam transliterasi ini penulisan kata tersebut dirangkaikan juga dengan kata lain yang mengikutinya.

i. Huruf Kapital

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

Contoh:

- Wa mamuhammadunillarasul
- Inna awwalabaitinwudi'alinnasilalazibibakkatamubarakan
- Syahru Ramadan al-laz^unzilafihi al-Qur'anu
- SyahruRamadanal-laziunzilafihil-Qur'anu
- Walaqadra'ahubilufuq al-mubin
- Alhamdulillahirabbil-'alamin

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

Contoh:

- Nasrunminallahiwafathunqarib

- Lillahi al-amrujami'an
- Lillahil-amrujami'an
- Wallahubikullisyai'in 'alim

j. Tajwid

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

ABSTRAK

Salimah Limbong (1501270116). Analisis SWOT Dalam Penentuan Strategi Bersaing Pada (PT. Bank Sumut Syariah) di Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, Pembimbing Sri Fitri Wahyuni, SE, MM

Berdasarkan hasil penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis penelitian ini dilakukan pada PT. Bank Sumut Syariah. bagaimana analisis SWOT dalam penentuan strategi bersaing. Hasil penelitian ini Faktor internal dalam menentukan strategi bersaing pada PT. Bank Sumut Syariah terdiri dari kekuatan meliputi: Tata kelola dan perilaku atau budaya Bank Syariah yang baik, iklim investasi positif dan semangat kerja tinggi, FDR normal, kontribusi positif terhadap masyarakat dan kelestarian lingkungan, membantu pengusaha-pengusaha di Wilayah Medan. Dan kelemahan meliputi: Tenaga ahli yang terbatas, kurangnya sarana pendukung, kurangnya aturan pendukung, promosi atau pengenalan door to door dan teknologi yang masih terbatas. Faktor eksternal dalam menentukan strategi bersaing pada PT. Bank Sumut Syariah terdiri dari peluang meliputi: Mayoritas masyarakat muslim, melakukan kerjasama, potensi masyarakat yang tinggi, fatwa MUI dan pembukaan KCPS. Dan ancamannya meliputi : Total share perbankan, kurang pemahaman tentang perbankan syariah, kesan sulit dan rumit pada bank syariah, kesan sosial pada bank syariah dan kurang dukungan dari masyarakat. Strategi yang dapat digunakan salah satunya untuk menentukan strategi bersaing pada PT. Bank Sumut Syariah yaitu stable growth strategy, artinya dalam persaingan di perbankan syariah PT. Bank Sumut Syariah khususnya Kantor Cabang Syariah Medan.

Kata kunci: Strategi Bersaing, Analisis SWOT

ABSTRACT

Salimah Limbong (1501270116). SWOT Analysis in Determining Competitive Strategies at (PT. Bank Sumut Syariah) at the Faculty of Islamic Studies, Muhammadiyah University, North Sumatra, Supervisor Sri Fitri Wahyuni, SE, MM

Based on the results of this study aims to determine and analyze this research conducted at PT. Bank of North Sumatra Syariah. how SWOT analysis in determining competitive strategies. The results of this study are internal factors in determining the competitive strategy at PT. Bank Sumut Syariah consists of strengths including: Good governance and behavior or culture of Islamic Banks, positive investment climate and high morale, normal FDR, positive contribution to society and environmental sustainability, helping entrepreneurs in the Medan Region. And weaknesses include: Limited expertise, lack of supporting facilities, lack of supporting rules, promotion or introduction of door to door and limited technology. External factors in determining the competitive strategy at PT. Bank Sumut Syariah consist of opportunities including: The majority of Muslim communities, collaborating, high community potential, MUI fatwa and opening of KCPS. And the threats include: Total banking share, lack of understanding of Islamic banking, difficult and complicated impressions on Islamic banks, social impressions on Islamic banks and less support from the public. One strategy that can be used is to determine the competitive strategy at PT. Bank Sumut Syariah is a stable growth strategy, meaning that in the competition in Islamic banking PT. Bank Sumut Syariah especially Medan Sharia Branch Office.

Keywords: Competitive Strategy, SWOT Analysis

KATA PENGANTAR



Assalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh.

Dengan segala kerendahan hati dan ketulusan hati penulis mengucapkan Alhamdulillahirobbil'alamin, sujud syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT, karena berkat rahmat dan hidayah-Nya serta tidak lupa pula sholawat beriringkan salam penulis tunjukan kepada Nabi Muhammad SAW, serta dengan usaha yang sungguh-sungguh, akhirnya penulis dapat menyelesaikan Skripsi yang berjudul **“Analisis SWOT Dalam Penentuan Strategi Bersaing Pada PT Bank SUMUT Syariah”** sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

Dalam Penulisan Skripsi ini, Penulis berusaha menyelesaikan Skripsi dengan sebaik-baiknya. Dengan demikian semoga Skripsi ini dapat bermanfaat khususnya bagi penulis dan bagi pembaca pada umumnya, serta pihak-pihak yang berkepentingan dengan Skripsi ini.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa terselesaikannya Skripsi ini tidak lepas dari pihak-pihak yang membantu, mengarahkan, dan memeberikan dorongan bagi penulis. Maka, dari itu dengan segala kerendahan hati penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada :

1. Ayahanda tercinta Drs. H. Syahrul Limbong, S. Pd. I, Ibunda tersayang Nurhayati dan adik kembar saya Fitriani Wahyuni Limbong, Fitra Wahyu Limbong, Fitriana Wahyuna Limbong yang sangat penulis cinta dan sayangi, yang telah memberikan kasih dan sayang dengan tulus. Dan tidak henti-

hentinya memberikan dukungan serta nasehat berupa do'a, dalam mengerjakan skripsi dengan baik dan dapat memperoleh hasil yang terbaik. Semoga Allah SWT membalas dengan segala keberkahannya.

2. Bapak Dr. Agussani, M. AP, selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
3. Bapak Dr. Muhammad Qorib, MA, selaku Dekan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
4. Bapak Selamat Pohan, S. Ag, MA, selaku ketua Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
5. Ibu Dr. Hj. Siti Mujiatun, SE, MM, selaku Dosen Penasehat Akademik Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
6. Ibu Sri Fitri Wahyuni, SE, M.M, selaku Dosen Pembimbing Skripsi yang telah meluangkan waktu untuk membimbing, mengarahkan dan dan banyak membantu penulis untuk menyelesaikan skripsi ini.
7. Seluruh Dosen, Staff dan Pegawai di Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
8. Kepada adik Khoirunnisa Harahap dan Yuliani yang selalu memberi semangat dan motivasi bagi penulis dalam menyusun skripsi ini.
9. Kepada Sahabat-sahabat Alm.Mazran Tjg, Nurul Syahfitri, Rida Sevfia Ritonga, Imkatun Napsiyah, Dhita Octaviani, Rizki Widayanti, Ulan Tari, Indah Rizky, Trisnun, Nazla Fahmadina, Ayu Fadilah, Ayu Afdhila, M.Ryan Hasibuan, M.Taufiq Ramadhan, Noven Putra Setiawan, Zuliardi, Asruddin Saputra, Naldi Kiteng dan seluruh teman-teman kelas Perbankan Syariah B Pagi yang selama ini selalu memberi dorongan dan semangat dalam proses penyusunan skripsi ini.
10. Buat teman kecilku Lalita yang selama ini sangat luar biasa memberikan dukungan dan motivasinya sehingga penulis dapat menyusun skripsi ini.

11. Buat abangda S. Mudo Pohan, Ikwanuddin AB, dan Danil Nasution selama ini telah memberi motivasi yang baik, semangat, dan selalu mendampingi penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

Oleh karena itu, akhirnya penulis berharap semoga Skripsi ini bermanfaat bagi pembaca khususnya bagi Mahasiswa/i Perbankan Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara. Akhir kata penulis mengucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Warohmatullahi Wabarokatuh.

Medan, 26 September 2019

Penulis

SALIMAH LIMBONG

NPM:1501270116

DAFTAR ISI

	Halaman
ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR TABEL	vii
DAFTAR GAMBAR	viii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Identifikasi Masalah	4
C. Rumusan Masalah	4
D. Tujuan Penelitian.....	4
E. Manfaat Penelitian.....	5
F. Sistematika Penulisan.....	6
BAB II LANDASAN TEORITIS	8
A. Kajian Pustaka	8
1. Pengertian Analisis SWOT	8
2. Analisis SWOT Dalam Prespektif Islam	11
3. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keempat Komponen Pada Analisis SWOT.....	11
4. Tujuan dan Manfaat Analisis SWOT	12
5. Skema Matriks SWOT	13
6. Straregi Bersaing Perbankan Syariah.....	19
B. Kajian Penelitian Terdahulu	20

BAB III METODOLOGI PENELITIAN	26
A. Rancangan Penelitian	26
B. Lokasi dan Waktu Penelitian.....	26
C. Kehadiran Peneliti	27
D. Tahapan Penelitian	27
E. Data dan Sumber Data.....	28
F. Teknik Pengumpulan Data	28
G. Teknik Analisis Data	29
H. Pemeriksaan Keabsahan Temuan.....	30
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	32
A. Deskripsi penelitian	32
B. Temuan Penelitian	41
C. Pembahasan	42
BAB V PENUTUP	50
A. Kesimpulan	50
B. Saran	51
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Nomor Tabel	Judul Tabel	Halaman
Tabel 2.1	Kajian Penelitian Terdahulu.....	21
Tabel 3.1	Rincian dan Waktu Penelitian.....	27
Tabel 4.1	Internal Factor Analycis Sumammary (IFAS).....	43
Tabel 4.2	Eksternal Factor Analycis Sumammary (EFAS).....	44
Tabel 4.3	Rekap Skor IFAS dan EFAS.....	46
Tabel 4.4	Pilihan Strategi.....	47

DAFTAR GAMBAR

Nomor Tabel	Judul Tabel	Halaman
Gambar 4.1	Struktur Organisasi PT Bank Sumut Syariah	36
Gambar 4.2	Logo PT Bank Sumut Syariah	40
Gambar 4.3	Matriks Perhitungan SWOT	46

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar belakang Masalah

Bank Syariah di Indonesia telah muncul semenjak tahun 1992, dimana dimulai dari keresahan sebagian umat Islam akan adanya riba pada bank konvensional yang mengakibatkan sebagian masyarakat Indonesia gemar menyimpan uangnya di rumah dari pada di bank. Dalam 6 tahun perkembangannya hingga tahun 1998, hanya satu bank syariah beroperasi di Indonesia yaitu Bank Muamalat Indonesia. Penyebabnya adalah pada rentang waktu tahun 1992 hingga 1998, di dalam UU No.7/1992 Jo UU Nomor 10 Tahun 1998 tentang perbankan tidak dikenal adanya sistem perbankan syariah, yang diakui hanya bank dengan prinsip bagi hasil¹.

Kondisi yang mampu memberikan peran bagi perbankan syariah di dalam perkembangan perekonomian, namun ada beberapa tantangan yang masih harus dibenahi pada diri perbankan syariah. Tantangan pertama di dalam pengembangan adalah mampukah perbankan syariah dengan adanya strategi spin off memerankan fungsi intermediasi secara baik sehingga segera dapat menggerakkan sektor riil? Tantangan kedua adalah mampukah perbankan syariah dengan strategi spin off berkembang di lingkungan mayoritas muslim, serta menjadi contoh sukses bagi negara lain dalam mengembangkan perbankan syariah? Tantangan ketiga, di masa depan perbankan syariah harus mampu menjadi rahmatan lil alamin, artinya ia tidak hanya bermanfaat bagi kaum muslim tetapi juga bagi seluruh umat manusia. Jumlah penduduk muslim sebagai kekuatan utama belum menjamin mereka menggunakan jasa perbankan syariah². Berbagai kekuatan belum mampu dimaksimalkan untuk memanfaatkan peluang yang ada.

¹ Zainuddin Ali, *Hukum Ekonomi Syariah*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2009), hal. 88

² Bank Indonesia. 2003. *Cetak Biru Pengembangan Perbankan Syariah di Indonesia*. Jakarta: Bank Indonesia.

Adanya tantangan belum dapat dijawab dengan pasti, serta berbagai ancaman yang belum bisa teratasi membuat perkembangan perbankan syariah perlu diupayakan terus dengan mencoba dan menemukan berbagai macam strategi yang sesuai.

PT Bank SUMUT Syariah adalah salah satu unit usaha syariah (UUS) yang telah memperoleh izin operasional dari Bank Indonesia. UUS SUMUT yang menjadi bank umum syariah (BUS) melalui proses spin off dan melakukan launching pada tanggal 19 Juni 2004.

Sebagai dasar penetapan dalam penentuan strategi bersaing perusahaan khususnya PT. Bank Sumut Syariah harus memaksimalkan metode SWOT dengan benar.

Metode analisa SWOT dianggap sebagai metode analisa yang paling dasar, berguna untuk melihat suatu topik atau permasalahan dari 4 (empat) sisi yang berbeda. Hasil analisa biasanya adalah arahan atau rekomendasi untuk mempertahankan kekuatan dan menambah keuntungan dari peluang yang ada, sambil mengurangi kekurangan dan menghindari ancaman. Jika digunakan dengan benar, analisa SWOT akan membantu kita untuk melihat sisi-sisi yang terlupakan atau tidak terlihat selama ini. Analisa ini terbagi atas empat komponen dasar yaitu:

S = Strengths, adalah situasi atau kondisi yang merupakan kekuatan dari organisasi atau program pada saat ini.

W = Weaknesses, adalah situasi atau kondisi yang merupakan kelemahan dari organisasi atau program pada saat ini.

O = Opportunities, adalah situasi atau kondisi yang merupakan peluang di luar organisasi dan memberikan peluang berkembang bagi organisasi di masa depan.

T = Threats, adalah situasi yang merupakan ancaman bagi organisasi yang datang dari luar organisasi dan dapat mengancam eksistensi organisasi di masa depan³.

³ Hasanudin, 2008, "SWOT Analysis", http://www.pdk.go.id/analisis_swot_gatot.htm.

Persaingan yang ada di berbagai bidang usaha, baik bidang usaha manufaktur maupun jasa, menuntut organisasi untuk dapat menciptakan keunggulan bersaing. bank memiliki fleksibilitas pada layanan yang ditawarkan, lokasi tempat beroperasi dan tarif yang dibayar untuk simpanan deposito. Dengan meningkatnya persaingan Global, maka banyak terjadi persaingan dalam dunia bisnis perusahaan dituntut untuk selalu memperhatikan keadaan pasar dan bersaing lebih kompetitif untuk menentukan strategi. Hal tersebut akan memberikan dampak positif pada perusahaan yang memiliki pelayanan jasa di bidang perbankan, agar dapat terus maju memperbaiki bisnisnya. Strategi kompetitif merupakan salah satu cara untuk mengetahui daya saingnya disetiap kekuatan. Penggunaan analisis Strengths, Weaknesses, Opportunities dan Threats (SWOT) efektif dapat memegang peranan penting untuk menentukan strategi kompetitif, agar dapat mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dihadapi oleh perusahaan dalam menjaga kelangsungan hidup dan kontinuitasnya.

PT. Bank Sumut Syariah harus dapat menerapkan suatu strategi yang tepat agar persaingan PT. Bank Sumut Syariah dapat berhasil dengan baik, hal ini perlu agar dapat mengungguli PT. Bank Sumut Syariah. Sehingga PT. Bank Sumut Syariah dapat tumbuh dan berkembang secara berkesinambungan. PT Bank Sumut Syariah harus dapat mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dimiliki agar mengetahui, memahami, serta menerapkan suatu strategi yang baik. Analisis Strengths, Weaknesses, Opportunities, dan Threats (SWOT) dilakukan secara internal untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan sedangkan analisis eksternal untuk mengetahui peluang, dan ancaman yang dihadapi PT. Bank Sumut Syariah. Dimana PT. Bank Sumut Syariah memiliki analisis internal untuk mengetahui kekuatan diantaranya, produk yang menarik, bagi hasil yang menguntungkan, banyaknya hadiah pada produk, dan lokasi yang strategis mudah di jangkau. Adapun kelemahan yang dimiliki PT. Bank Sumut Syariah seperti strategi promosi yang kurang, masih kalah saing dengan produk bank lain, kantor cabang yang masih kurang, dan kalah saing dengan nilai bagi hasil dengan bank lain. Sedangkan analisis eksternal PT. Bank Sumut Syariah mempunyai peluang antara lain, variasi produk yang semakin banyak dan menarik, perkembangan IT yang cepat, masyarakat mulai paham tentang

keuntungan akan adanya bank syariah, regulasi yang jelas, dan lokasi di pusat keramaian atau kota. Dan ancaman yang dihadapi PT. Bank Sumut Syariah yaitu banyaknya pilihan produk dari bank lain, kurangnya pahaman nasabah terhadap jenis produk yang ditawarkan, dan ketidak mampuan bank dalam memenuhi kewajiban jangka pendek. Analisis SWOT ini penting untuk perumusan manajemen strategi yang akan dijalankan PT. 87 Bank Sumut Syariah agar siap bersaing.

Dari uraian latar belakang yang telah dijelaskan diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul : **"Analisis SWOT dalam Penentuan Strategi Bersaing Pada PT. Bank SUMUT Syariah"**.

B. Identifikasi Masalah

Permasalahan penelitian yang penulis ajukan ini dapat diidentifikasi permasalahan sebagai yaitu :

1. Kurangnya strategi pemasaran yang agresif pada PT Bank Sumut Syariah melalui analisis SWOT.
2. Kurangnya kantor cabang bank sumut syariah dalam posisi keunggulan bersaing di PT Bank Sumut Syariah.
3. Banyaknya ancaman yang belum bisa teratasi dalam strategi perkembangan perbankan syariah.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang dan identifikasi masalah di atas, penulis dapat merumuskan masalah penelitian sebagai berikut :

1. Bagaimanakah posisi keunggulan bersaing PT Bank Sumut Syariah melalui analisis SWOT?
2. Apakah strategi alternatif belum dapat diterapkan PT Bank Sumut Syariah setelah mengetahui posisi keunggulan bersaing yang dimilikinya?

D. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, penulis dapat menyimpulkan tujuan penelitian sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui bagaimana posisi keunggulan bersaing yang belum dapat diterapkan melalui analisis SWOT pada PT. Bank Sumut Syariah.
2. Untuk mengetahui strategi alternatif apa yang belum dapat diterapkan PT. Bank Sumut Syariah setelah mengetahui posisi keunggulan bersaing yang dimilikinya.

E. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat penelitian yang penulis teliti adalah sebagai berikut :

1. Manfaat Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangsi bagi perkembangan ilmu pengetahuan pada umumnya dan sebagai bahan referensi jika ada penelitian lebih lanjut dan mendalam tentang kontribusi sumber daya manusia/insani sarjana ekonomi syariah pada stakeholder baik pada PT. Bank Sumut Syariah.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi PT. Bank Sumut Syariah

Penelitian dapat dijadikan sebagai salah satu acuan bagi bank syariah dalam kegiatan perekrutan calon pegawainya agar lebih memerhatikan kopetensi yang dimiliki calon pegawai yang dibutuhkan oleh Bank Sumut Syariah.

b. Bagi Universitas

Penelitian dapat dijadikan sebagai bahan referensi dan informasi bagi mahasiswa/i Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara khususnya bagi jurusan Perbankan Syariah.

c. Bagi Peneliti

Sebagai referensi dan informasi untuk lebih meningkatkan SWOT dalam penentuan strategi dan modal sendiri serta sebagai syarat menyusun skripsi untuk menyelesaikan pogram Strata 1 (S1) Prodi Perbankan Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

F. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan memuat uraian dan menggambarkan alur logis dan struktur bahsan skripsi. Untuk memperoleh pembahasan yang sistematis, maka penulis perlu menyusun sistematika sedemikian rupa sehingga dapat menunjukkan hasil penelitian yang baik dan mudah dipahami. Adapun sistematika tersebut adalah sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini berisi gambaran umum untuk memberikan wawasan tentang arah penelitian yang dilakukan, meliputi latar belakang masalah, tujuan masalah, tujuan masalah, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II LANDASAN TEORITIS

Bab ini memaparkan tentang teori-teori dan hasil penelitian terdahulu yang relevan, meliputi kajian pustaka dan kajian penelitian terdahulu.

BAB III METODE PENELITIAN

Bab ini berisi tentang uraian metode dan langkah-langkah penelitian secara operasional, yang meliputi Rancangan Penelitian, Lokasi dan Waktu Penelitian, Kehadiran Peneliti, Tahapan Penelitian, Data dan Sumber Data, Teknik Pengumpulan Data, Teknik Analisis Data, dan Pemeriksaan Keabsahan Data.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Berisi tentang paparan data/temuan penelitian yang disajikan dalam topik sesuai dengan pertanyaan-pertanyaan atau pernyataan-pernyataan penelitian dan hasil analisis data. Paparan data tersebut diperoleh melalui proses wawancara serta deskripsi informasi lainnya yang diperoleh peneliti melalui prosedur pengumpulan data. Dan pembahasan posisi temuan atau teori yang ditemukan terhadap teori-teori temuan sebelumnya, serta interpretasi dan penjelasan dari temuan teori yang diungkap dari lapangan.

BAB V PENUTUP

Pada bab ini berisi tentang kesimpulan dan saran-saran. Kesimpulan mencerminkan makna dari temuan-temuan, sedangkan saran dibuat berdasarkan hasil temuan dan pertimbangan penulis yang ditujukan kepada para pengelola objek penelitian atau kepada peneliti dalam bidang sejenis, yang ingin melanjutkan atau mengembangkan penelitian yang sudah diselesaikan.

BAB II

LANDASAN TEORITIS

A. Kajian Pustaka

1. Pengertian Analisis SWOT

Analisis swot adalah indifikasi berbagai factor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (sternghs) dan peluang (opportunities), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (weaknesses) dan ancaman (threats). merupakan salah satu instrument analisi yang ampuh apabila digunakan dengan tepat telah diketahui pula secara luas bahwa “SWOT merupakan akronim untuk kata-kata strenghs (kekuatan), weaknesses (kelmahan), opportunities (peluang) dan htreats (ancaman)⁴.diartikan sebagai evaluasi terhadap keseluruhan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman.

Analisis SWOT merupakan salah satu instrumen analisis lingkungan internal dan eksternal perusahaan yang dikenal luas. Analisis ini didasarkan pada asumsi bahwa suatu strategi yang efektif akan meminimalkan kelemahan dan ancaman. Bila diterapkan secara akurat, asumsi sederhana ini mempunyai dampak yang besar atas rancangan suatu strategi yang berhasil⁵. Fungsi dari Analisis SWOT adalah untuk mendapatkan informasi dari analisis situasi dan memisahkannya dalam pokok persoalan internal (kekuatan dan kelemahan) dan pokok persoalan eksternal (peluang dan ancaman).

Analisis SWOT tersebut akan menjelaskan apakah informasi tersebut berindikasi sesuatu yang akan membantu perusahaan mencapai tujuannya atau memberikan indikasi bahwa terdapat rintangan yang harus dihadapi atau diminimalkan untuk memenuhi pemasukan yang diinginkan.

Dari beberapa pengertian diatas, penulis dapat mengambil kesimpulan bahwa analisis SWOT merupakan salah satu metode untuk menggambarkan

⁴ Sondang P. siagian, manajemen strategic,(Jakarta: PT Bumi Aksara,2000)hal.172

⁵ David, Fred R. *Strategic Managemnt* (Manajemen Strategi Konsep): Salemba Empat. Jakarta.

kondisi dan mengevaluasi suatu masalah, proyek atau konsep bisnis yang berdasarkan faktor eksternal dan faktor internal yaitu strength, opportunities, weaknesses, threats.

Analisis SWOT merupakan singkatan dari strength, opportunities, weaknesses, threats dimana penjelasannya sebagai berikut :

1. Kekuatan (strength)

Kekuatan (strength) adalah sumberdaya keterampilan atau keunggulan keunggulan lain relatif terhadap pesaing dan kebutuhan pasar yang dilayani oleh perusahaan atau organisasi. Kekuatan adalah kompetensi khusus yang memberikan keunggulan komparatif bagi perusahaan di pasar. Kekuatan dapat terkandung dalam sumber daya keuangan, citra, kepemimpinan pasar, hubungan pembeli dengan pemasok, dan factor-faktor lain. Faktor-faktor kekuatan yang dimaksud dengan faktor-faktor yang dimiliki oleh suatu perusahaan atau organisasi adalah antara lain kompetensi khusus yang terdapat dalam organisasi yang berakibat pada pemilikan keunggulan komparatif oleh unit usaha di pasaran. Dikatakan demikian karena satuan bisnis memiliki sumber keterampilan, produk andalan dan sebagainya yang membuatnya lebih kuat dari pada pesaing dalam memuaskan kebutuhan pasar yang sudah direncanakan akan dilayani oleh satuan usaha yang bersangkutan.

2. Kelemahan (weakness)

Kelemahan (weakness) adalah keterbatasan atau kekurangan dalam sumberdaya, keterampilan, dan kapabilitas yang secara serius menghambat kinerja efektif perusahaan atau organisasi. Fasilitas, sumber daya keuangan, kapabilitas manajemen, keterampilan pemasaran, citra merek dapat merupakan sumber kelemahan. Faktor-faktor kelemahan, jika orang berbicara tentang kelemahan yang terdapat dalam tubuh suatu perusahaan, yang dimaksud ialah keterbatasan atau kekurangan dalam hal sumber, keterampilan dan kemampuan yang menjadi penghalang serius bagi penampilan kinerja organisasi yang memuaskan. Dalam praktek, berbagai keterbatasan dan kekurangan kemampuan tersebut bisa terlihat dari sarana dan prasarana yang dimiliki, kemampuan manajerial yang rendah, keterampilan pemasaran yang tidak sesuai dengan tuntutan pasar, produk yang

tidak atau kurang diminati oleh para pengguna atau calon pengguna dan tingkat perolehan keuntungan yang kurang memadai.

3. Peluang (opportunity)

Peluang (opportunity) adalah situasi penting yang menguntungkan dalam lingkungan perusahaan atau organisasi. Kecenderungan-kecenderungan penting merupakan salah satu sumber peluang. Identifikasi segmen pasar yang tadinya terabaikan, perubahan pada situasi persaingan atau peraturan, perubahan teknologi, serta membaiknya hubungan dengan pembeli atau pemasok dapat memberikan peluang bagi perusahaan atau organisasi. Faktor peluang adalah berbagai situasi lingkungan yang menguntungkan bagi suatu satuan bisnis. Yang dimaksud dengan berbagai situasi tersebut antara lain:

- a) Kecenderungan penting yang terjadi dikalangan pengguna produk.
- b) Identifikasi suatu segmen pasar yang belum mendapat perhatian.
- c) Perubahan dalam kondisi persaingan.
- d) Perubahan dalam peraturan perundang-undangan yang membuka berbagai kesempatan baru dalam kegiatan berusaha.
- e) Hubungan dengan para pembeli yang akrab.

4. Ancaman (threat)

Ancaman (threat) adalah situasi penting yang tidak menguntungkan dalam lingkungan perusahaan atau organisasi. Ancaman merupakan pengganggu utama bagi posisi sekarang yang diinginkan organisasi. Masuknya pesaing baru, lambatnya pertumbuhan pasar, meningkatnya kekuatan tawar-menawar pembeli atau pemasok penting, perubahan teknologi serta peraturan baru atau yang direvisi dapat menjadi ancaman bagi keberhasilan perusahaan. Ancaman merupakan kebalikan pengertian peluang, dengan demikian dapat dikatakan bahwa ancaman adalah faktor-faktor lingkungan yang tidak menguntungkan suatu satuan bisnis, jika tidak diatasi, ancaman akan menjadi ganjalan bagi satuan bisnis yang bersangkutan baik untuk masa sekarang maupun masa depan. Ringkasnya, peluang dalam lingkungan eksternal mencerminkan kemungkinan dimana ancaman adalah kendala potensial⁶.

⁶ Freddy Rangkuti, Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka utama, 2004) hal. 18-19

2. Analisis SWOT dalam Perspektif Islam

Analisis SWOT dalam kehidupan, dalam salah satu ayat Al-quran,
Allah bersabda :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَلْتَنْظُرْ نَفْسٌ مَّا قَدَّمَتْ لِغَدٍ
وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ ﴿١٨﴾

“Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah Setiap diri memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat); dan bertakwalah kepada Allah, Sesungguhnya Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan”. (QS. Al-Hasyr Ayat 18)⁷.

Bila kita perhatikan, ini adalah pertanyaan dari Allah yang mengharuskan kita berfikir dan bermuhasabah terhadap apa yang sudah atau akan kita lakukan dalam hidup. Sehingga kita bisa memakai sebuah cabang ilmu manajemen dengan menggunakan strategi manajemen.

Bila kita menguraikan SWOT satu persatu, maka pertama kali yang akan dibicarakan tentang kekuatan kita sebagai umat islam adalah keimanan. Ini adalah modal yang sangat besar dan tidak semua orang mendapatkan hidayah ini. Kemudian kekuatan lain ialah kesehatan, kemampuan berpikir, kesempatan melakukan hal-hal yang potensial dan sedikit kekayaan. Kelemahan kita mungkin belum memiliki cukup ilmu, sebab dalam Islam sebuah ilmu harus mendahului amal. Sementara tantangan dalam kehidupan antara lain masalah pola kehidupan yang sudah sangat dipenuhi dengan pola piker materialistic yang sangat mengagungkan kesenangan dunia.

3. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keempat Komponen pada Analisis SWOT

a. Faktor Internal (*Strength* dan *Weakness*)

Faktor internal atau faktor yang berasal dari dalam terdiri dari dua poin yaitu kekuatan dan kelemahan. Keduanya akan berdampak lebih baik dalam sebuah penelitian ketika kekuatan lebih besar dibandingkan kelemahan. Dengan demikian kekuatan internal yang maksimum jelas akan memberikan hasil

⁷ Al-Qur'an Al-Karim Dan Terjemah Bahasa Indonesia (Ayat Pojok), (Menara Kudus, Kudus, 2016), Hal.548

penelitian yang jauh lebih baik. Adapun bagian bagian dari faktor internal itu sendiri ialah:

- 1) Sumber daya yang dimiliki
- 2) Keuangan atau finansial
- 3) Kelebihan atau kelemahan internal organisasi
- 4) Pengalaman-pengalaman organisasi sebelumnya (baik yang berhasil maupun yang gagal).

b. Faktor Eksternal (*Opportunities* dan *Threats*)

Ini merupakan faktor dari luar entitas, di mana faktor ini tidak secara langsung terlibat pada apa yang sedang diteliti dan terdiri dari dua poin yaitu ancaman dan peluang. Adanya peluang serta ancaman ini tentu saja akan memberikan data yang harus dimasukkan dalam jurnal penelitian sehingga menghasilkan strategi untuk menghadapinya⁸. Beberapa poin yang termasuk pada faktor eksternal ialah:

- 1) Tren
- 2) Budaya, sosial politik, ideologi, perekonomian
- 3) Sumber-sumber permodalan
- 4) Peraturan pemerintah
- 5) Perkembangan teknologi
- 6) Peristiwa-peristiwa yang terjadi
- 7) Lingkungan.

Sebagaimana sebuah metode pada umumnya, analisa SWOT ini hanya dapat membantu menganalisa situasi yang sedang dihadapi oleh perusahaan atau sebuah organisasi. Dan metode ini bukan sebuah jawaban pasti yang mampu memberikan solusi pada tiap masalah yang sedang dihadapi, namun minimal akan memecah persoalan yang ada dengan mengurainya menjadi bagian-bagian kecil yang akan lebih tampak sederhana.

4. Tujuan dan Manfaat Analisis SWOT

Tujuan dari analisis SWOT adalah membantu mengembangkan kesadaran penuh dari semua faktor yang dapat mempengaruhi perencanaan strategi dan pengambilan keputusan, tujuan yang dapat diterapkan hampir semua aspek industry⁹. SWOT dimaksudkan terutama untuk teknik penilaian.

⁸ Muhammad Ismail Yusanto, dkk, Manajemen Strategis Perspektif Syari'ah, (Jakarta:Khairul Bayaan, 2003), hal.25

⁹ Arifah,laily.Analisis SWOT pada Bank Bukopin Syariah Cabang Surabaya. Skripsi. IAIN Sunan Ampel.2009.

Sedangkan manfaat yang diperoleh dari analisis SWOT adalah sebagai berikut :

a. Sebagai pedoman bagi perusahaan untuk menyusun berbagai kebijakan strategis terkait rencana dan pelaksanaan di masa yang akan datang. Dengan adanya analisa ini maka diharapkan perusahaan akan mampu memilih kebijakan dan rencana terbaik untuk perkembangan bisnis di masa yang akan datang.

b. Menjadi bentuk bahan evaluasi kebijakan strategis dan sistem perencanaan sebuah perusahaan. Analisa SWOT akan membantu perusahaan dalam memikirkan berbagai upaya evaluasi kebijakan yang dirasa merugikan dan mana yang menguntungkan¹⁰.

c. Memberikan informasi mengenai kondisi perusahaan, selanjutnya melalui informasi yang ada tersebut akan menjadi pedoman bagi pemilik perusahaan maupun perancang kebijakan untuk melakukan berbagai kebijakan baru sebagai solusi atas hasil analisa yang ada.

d. Memberikan tantangan ide-ide baru bagi pihak manajemen perusahaan. Adanya berbagai permasalahan seperti kelemahan, peluang serta kekuatan yang kecil ataupun ancaman dari pihak luar yang mendorong bagian manajemen perusahaan untuk menemukan berbagai ide kebijakan yang lebih baru.

5. Skema Matriks SWOT

Perbandingan antara empat komponen dasar (SWOT) dijelaskan dalam skema matriks SWOT. Matriks SWOT terdiri dari 8 sel : 4 sel berisi inventori variable internal dan lingkungan bisnis (eksternal) dan empat sel lainnya berisi implikasi strategi yang ditimbulkannya. Sel 1 berisi daftar (list) kekuatan (S) perusahaan yang berhasil dibangun oleh manajemen dan sel 2 berisi daftar kelemahan (W) yang ingin dihilangkan. Oleh karena itu sel 1 dan 2 secara berturut-turut disebut sel S dan sel W. Sel 3 berisi daftar peluang (O) bisnis yang dimiliki pada masa sekarang dan yang akan datang dan sel 4 berisi daftar ancaman (T) yang sedang dihadapi sekarang dan yang akan datang. Oleh karena itu sel 3 dan 4 secara berturut-turut disebut sel O dan sel T. Sel 5 merupakan pilihan strategi yang hendak dipilih oleh manajemen berdasar kombinasi kekuatan dan peluang bisnis yang ada pada sel S dan O dan oleh karena itu disebut sebagai sel atau strategi SO. Strategi pada sel tersebut juga sering disebut sebagai strategi maksi -maksi. Sel 6 adalah strategi yang hendak dipilih oleh manajemen

¹⁰ Iskandar, Putong 2009, "Teknik Pemanfaatan Analisis Swot Tanpa skala Industri". <http://ejournal.gunadarma.ac.id/index>.

berdasarkan kombinasi kelemahan dan peluang bisnis yang ada pada sel W dan O dan oleh karena itu disebut sel atau strategi WO. Strategi pada sel WO sering juga dinamai sebagai strategi mini-maksi. Sel 7 berisi pilihan strategi yang ditimbulkan oleh kombinasi sel S dan T dan oleh karena itu disebut sel atau strategi ST. Strategi pada sel ST sering juga disebut sebagai strategi maksi-mini. Sel 8 berisi strategi hasil kombinasi sel W dan T dan oleh karena itu disebut sel atau strategi WT. Strategi tersebut sering juga diberi nama sebagai strategi mini¹¹.

Secara skematis, matriks SWOT dapat digambarkan sebagai berikut :

IFAS EFAS	S (<i>Strength</i>)	W (<i>Weakness</i>)
	Tentukan faktor kekuatan internal	Tentukan faktor kelemahan internal
O (<i>Opportunities</i>) Tentukan faktor peluang eksternal	Strategi SO : Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	Strategi WO : Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
T (<i>Theaters</i>) Tentukan faktor ancaman eksternal	Strategi ST : Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	Strategi WT : Ciptakan strategi yang meminimalkan dan menghindari ancaman

Tahapan Penyusunan Matriks:

Untuk mewujudkan matriks SWOT tersebut diperlukan pelaksanaan tahapan berikut ini :

Pertama, Manajemen sendiri maupun bersama konsultan melakukan identifikasi dan inventori terhadap kekuatan dan kelemahan yang sekarang

¹¹ RD Jatmiko, Manajemen Strategi, Edisi Satu, (Jakarta: Salemba Empat, 2004), Hal. 143

dimiliki oleh perusahaan (unit usaha strategis), dengan menggunakan salah satu pendekatan yang lazim digunakan dalam MS: manajemen fungsional, rantai nilai, kompetensi inti, 7S atau yang lain. Di samping itu manajemen juga perlu melakukan perbandingan dengan keunggulan dan kelemahan yang dimiliki oleh pesaing. Dalam praktik, tidak terkecuali di Indonesia, terdapat kecenderungan menghasilkan daftar yang begitu panjang. Sedapat mungkin kecenderungan ini dihindari. Diusahakan hendaknya hanya berisi daftar yang cukup ringkas, antara 3 sampai dengan 10 indikator saja. Semakin banyak indikator yang ditemukan bisa ditafsirkan sebagai tanda bahwa manajemen Lingkungan Internal Lingkungan Eksternal Kekuatan Perusahaan (S) Kelemahan Perusahaan (W) Peluang Bisnis (O) Strategi S – O Maksi – Maksi Strategi W – O Mini – Maksi Ancaman Bisnis (T) Strategi S – T Maksi – Mini Strategi W – T Mini – Mini 24 tidak mengerti dan sekalipun tidak memiliki pengetahuan mendalam tentang perusahaan yang dipimpinnya¹².

Kedua, Manajemen mendeteksi lingkungan bisnis makro dan mikro (industri dan pesaing) yang memiliki pengaruh signifikan terhadap kinerja perusahaan, kini dan masa yang akan datang. Manajemen dipersilahkan menggunakan bantuan salah satu atau kombinasi berbagai teknik yang biasa digunakan dalam MS, lima kekuatan bersaing (five competitive forces), sampai pada konstruksi scenario. Diharapkan manajemen mampu menghasilkan daftar peluang dan ancaman bisnis yang tersedia dan ancaman bisnis yang menghadang. Tidak berbeda dengan langkah pertama, diharapkan manajemen tidak menghasilkan daftar panjang, (long list) yang tidak fokus. Ketiga, manajemen mencoba merumuskan pilihan strategi yang mungkin dapat diimplementasikan dengan cara melakukan refleksi atas berbagai kemungkinan kombinasi dari indikator kekuatan (S), kelemahan (W), peluang (O), dan ancaman (T) yang telah ditemukan pada dua langkah sebelumnya. Tersedia empat macam strategi, yakni: SO (maksi-maksi), WO (mini-maksi), ST (maksi-mini), dan WT (mini-mini). Pada tahapan ini juga terdapat kecenderungan untuk sebanyak mungkin menemukan rumusan strategi, yang jika dicermati lebih dalam biasanya justru berisi strategi yang tidak memiliki

¹² Ibid...,hal.145

kemungkinan untuk diterapkan¹³. Manajemen sedari mula hendaknya menyadari kecenderungan tersebut dan oleh karena itu harus dihindari. Jika berhasil dirumuskan dengan pas, manajemen dapat mengimplementasikan keempat jenis strategi tersebut secara simultan, tidak hanya memilih salah satu. Dalam praktiknya, mungkin perlu penentuan skala prioritas.

Strategi SO dirumuskan dengan pertimbangan bahwa manajemen hendak memanfaatkan kekuatan perusahaan dan keunggulan bersaing yang dimiliki untuk mengeksploitasi peluang bisnis yang tersedia. Strategi ini bersifat agresif, memacu pertumbuhan perusahaan. Oleh karena itu strategi ini juga disebut maksi-maksi karena manajemen mencoba menggunakan apa yang serba positif (maksimal) yang kini dimiliki. Manajemen tentu saja menyukai jika memiliki kesempatan untuk 25 mengimplementasikan strategi ini karena perusahaan sedang sehat dan di saat yang sama tersedia peluang bisnis yang menjanjikan mengimplementasikan strategi ini karena perusahaan sedang sehat dan di saat yang sama tersedia peluang bisnis yang menjanjikan.

Strategi WO diperoleh ketika manajemen mencoba memanfaatkan peluang bisnis yang tersedia untuk mengurangi bahkan mengeliminasi kelemahan perusahaan yang ada. Strategi ini disebut mini-maksi karena yang maksimal hanya satu variable, yakni peluang; sedangkan satu variable lainnya dinilai sebagai sesuatu yang minimal karena hanya berupa kelemahan. Strategi ini tidak seagresif yang disebut pertama, karena manajemen tidak sepenuhnya dapat memanfaatkan peluang bisnis yang tersedia¹⁴. Ia lebih berkonsentrasi untuk menyehatkan perusahaan dengan cara mengeliminir kelemahan yang dimiliki atau outsourcing. Jika terpaksa manajemen dapat membiarkan peluang bisnis yang tersedia untuk diambil oleh perusahaan pesaingnya¹⁵.

Strategi ST serupa dengan strategi WO karena variable yang ada tidak maksimal. Strategi ST lahir dari analisis manajemen yang hendak menggunakan kekuatan dan keunggulan yang dimiliki untuk menghindari efek negatif dari ancaman bisnis yang dihadapi. Strategi ini disebut maksi-mini karena hanya

¹³ Ibid...,hal.147

¹⁴ Hariadi, Bambang. 2005. Strategi Manajemen.hal.153

¹⁵ Ibid...,hal.155

memiliki satu variable maksimal, yakni kekuatan. Variabel yang lain bersifat minimal, yakni ancaman bisnis. Perusahaan memiliki keunggulan akan tetapi tidak dapat memanfaatkannya secara maksimal karena yang tersedia hanya ancaman bisnis. Ancaman bisnis tersebut dapat menjadi sebab ketidaksehatan perusahaan jika manajemen jika manajemen keliru dalam mengantisipasinya.

Strategi WT pada dasarnya lebih merupakan strategi bertahan yakni strategi bisnis yang masih mungkin ditemukan dan dipilih dengan meminimalisasi kelemahan dan menghindari ancaman bisnis. Karena sifatnya yang pasif dan tidak kedua variable yang ada bersifat minimal, strategi WT disebut juga strategi mini-mini. Manajemen tentu saja tidak hendak meletakkan strategi ini pada pilihan pertama. Strategi ini hanya amat sedikit memberikan ruang gerak bagi manajemen.

Perusahaan telah sampai pada soal mati atau hidup (survival), bahkan mungkin harus memilih untuk melakukan likuidasi. Sekalipun demikian, masih tersedia pilihan lain, misalnya 26 merger dengan perusahaan lain atau mengurangi skala operasi secara besar-besaran. Strategi WT pada dasarnya lebih merupakan strategi bertahan yakni strategi bisnis yang masih mungkin ditemukan dan dipilih dengan meminimalisasi kelemahan dan menghindari ancaman bisnis. Karena sifatnya yang pasif dan tidak kedua variable yang ada bersifat minimal, strategi WT disebut juga strategi mini-mini. Manajemen tentu saja tidak hendak meletakkan strategi ini pada pilihan pertama. Strategi ini hanya amat sedikit memberikan ruang gerak bagi manajemen. Perusahaan telah sampai pada soal mati atau hidup (survival), bahkan mungkin harus memilih untuk melakukan likuidasi. Sekalipun demikian, masih tersedia pilihan lain, misalnya 26 merger dengan perusahaan lain atau mengurangi skala operasi secara besar-besaran.

Selanjutnya menjelaskan bahwa SWOT tidak berlebihan jika dikatakan sebagai alat analisis yang paling sering digunakan dalam membantu mendesain rancang bangun strategi di Indonesia. Di belahan dunia yang lain posisi terpopuler tersebut juga masih dimiliki, sekalipun di sisi lain kritik keras terhadapnya juga sering dan masih terus dilontarkan. Dengan segala variasi yang dimiliki, kesemua

model analisis SWOT memiliki karakter sederhana, tidak rumit dalam penerapannya.

Matriks kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman adalah sebuah alat pencocokan yang penting yang membantu para manajer mengembangkan empat jenis strategi: Strategi SO (kekuatan-peluang), Strategi WO (kelemahan-peluang), Strategi ST (kekuatan-ancaman), dan Strategi WT (kelemahan-ancaman). Mencocokkan faktor-faktor eksternal utama merupakan bagian tersulit dalam mengembangkan Matriks SWOT dan membutuhkan penilaian yang baik dan tidak ada satu pun paduan yang paling benar¹⁶.

Pertama, Strategi SO (SO Strategy) memanfaatkan kekuatan internal perusahaan untuk menarik keuntungan dari peluang eksternal. Semua manajer tentunya menginginkan organisasi mereka berada dalam posisi di mana kekuatan internal dapat digunakan untuk mengambil keuntungan dari berbagai trend an kejadian eksternal. Secara umum, organisasi akan menjalankan strategi WO, ST, atau WT untuk mencapai situasi di mana mereka dapat melaksanakan strategi SO. Jika perusahaan memiliki kekuatan besar, maka perusahaan akan berjuang untuk mengatasinya dan mengubahnya menjadi kekuatan¹⁷. Tatkala sebuah organisasi dihadapkan pada ancaman yang besar, maka perusahaan akan berusaha untuk menghindarinya untuk berkonsentrasi pada peluang.

Kedua, Strategi WO (WO strategic) bertujuan untuk memperbaiki kelemahan internal dengan cara mengambil keuntungan dari peluang eksternal. Terkadang, 27 peluang-peluang besar muncul, tetapi perusahaan memiliki kelemahan internal yang menghalanginya memanfaatkan peluang tersebut.

Ketiga, Strategi ST (ST strategic) menggunakan kekuatan sebuah perusahaan untuk menghindari atau mengurangi dampak ancaman eksternal. Hal ini bukan berarti bahwa suatu organisasi yang kuat harus selalu menghadapi ancaman secara langsung di dalam lingkungan eksternal¹⁸.

¹⁶ Walker Boyd dan Larrenche, *Manajemen Pemasaran: Suatu Pendekatan Strategis dengan Orientasi Global*, Edisi Kedua (Jakarta: Erlangga, 2000), hal.29

¹⁷ *Ibid...*,hal.35

¹⁸ *Ibid...*,hal.36

Keempat, Strategi WT (WT strategic) merupakan taktik defensive yang diarahkan untuk mengurangi kelemahan internal serta menghindari ancaman eksternal. Sebuah organisasi yang menghadapi berbagai ancaman eksternal dan kelemahan internal benar-benar dalam posisi yang membahayakan. Dalam kenyataannya, perusahaan semacam itu mungkin harus berjuang untuk bertahan hidup, melakukan merger, penciutan, menyatakan diri bangkrut, atau memilih likuidasi.

6. Strategi Bersaing Perbankan Syariah

Strategi merupakan suatu hal urgen dalam mempertahankan bisnis. Keunggulan suatu perusahaan dalam posisi pasar tergantung pada strategi yang mereka terapkan dalam menjalankan usahanya. Strategi merupakan langkah-langkah yang harus dijalankan oleh suatu perusahaan untuk mencapai tujuan yang kadang-kadang harus berhadapan dengan jalan yang terjal atau berliku-liku namun ada pula yang relatif mudah¹⁹. Mudah mengatakan bahwa strategi adalah penetapan tujuan jangka panjang yang menjadi dasar bagi suatu organisasi, dan pemilihan alternative tindakan dan alokasi sumber daya yang diperlukan untuk mencapai tujuan tersebut.

Apabila diartikan kedalam kompetisi bisnis di era sekarang kita bisa mengatakan bahwa strategi merupakan penetapan arah kepada manajemen dalam arti tentang sumber daya di dalam bisnis dan tentang bagaimana mengidentifikasi kondisi yang memberikan keuntungan terbaik untuk membantu memenangkan persaingan di dalam pasar²⁰. Dengan kata lain pengertian strategi mengandung dua komponen yaitu future intentions atau tujuan jangka panjang dan competitive advantage atau keunggulan bersaing Konsep tentang persaingan didalam Al-Qur'an pada surat Al-Baqarah ayat 148, yang artinya "Dan bagi tiap-tiap umat ada kiblatnya (sendiri) yang ia menghadap kepadanya. Maka berlomba-lombalah (dalam membuat) kebaikan. Dimana saja

¹⁹ M Robert, Grant, Analisis Strategi Kontemporer: Konsep, Teknik, Aplikasi, (Jakarta: Erlangga, 1997), hal.10

²⁰ Wahyudi Sri Agustinus, Manajemen Strategik: Pengantar Proses Berpikir Strategi, (Jakarta: Binarupa Aksara, 1996), hal.25

kamu berada pasti Allah akan mengumpulkan kamu sekalian (pada hari kiamat). Sesungguhnya Allah maha kuasa atas segala sesuatu”.

Pengertian strategi adalah Rencana yang disatukan, luas dan berintegrasi yang menghubungkan keunggulan strategis perusahaan dengan tantangan lingkungan, yang dirancang untuk memastikan bahwa tujuan utama dari perusahaan dapat dicapai melalui pelaksanaan yang tepat oleh organisasi²¹.

Strategi menghadapi pesaing terdapat tiga strategi posisi bersaing yang dapat diikuti bank, yaitu :

1) Kepemimpinan biaya rendah

Disini bank berupaya untuk mencapai biaya rendah sehingga dapat menetapkan harga yang lebih rendah dari harga pesaingnya, dengan demikian diharapkan bank dapat merebut pangsa pasar yang lebih besar.

2) Diferensiasi

Dalam hal ini bank memusatkan perhatian untuk menciptakan nilai produk dan program pemasaran berbeda sehingga akhirnya muncul sebagai pemimpin kelas dalam industri perbankan.

3) Fokus

Bank harus memusatkan perhatian pada usaha yang melayani beberapa pangsa pasar dengan baik dan bukan mengejar seluruh pasar. Kemudian, menawarkan klasifikasi baru untuk strategi pemasaran bersaing yaitu bahwa, bank atau perusahaan dapat memperoleh kepemimpinan posisi dengan memberikan nilai superior kepada nasabah mereka.

B. Kajian Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu adalah penelitian dimana objek dan variable penelitian biasanya hamper sama dengan penelitian ini, sehingga dapat dijadikan sebagai bahan acuan dan pembanding terhadap penelitian ini. Penelitian yang

²¹ Tjiptono, Fandi. 2002. Strategi Pemasaran. Yogyakarta.

berkaitan dengan Analisis SWOT yang berasal dari berbagai literatur seperti skripsi sebagai berikut :

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti	Judul	Metode Analisis	Variabel Penelitian	Hasil Penelitian
1.	M. Taufiq Anas	Strategi Bersaing pada Koperasi INTAKO Kedensari Tanggulangin Sidoarjo Jawa Timur (<i>Tinjauan Pendekatan Teori BCG</i>)	Deskriptif kualitatif dengan alat analisis yakni analisis BCG (<i>Boston Consulting Group</i>).		Hasil analisis BCG bahwa posisi Koperasi INTAKO dalam matrik BCG berada di <i>cash cow</i> (sapi perah), dimana pangsa pasarnya tinggitetapi pertumbuhannya rendah. Strategi yang disarankan adalah strategi stabilitas.
2.	Badriyah Mufidatun	Strategi Bersaing pada Bauran Pemasaran PT Sunan Drajat Lamongan	Deskriptif kualitatif dengan analiss SWOT		PT Sunan Drajat Lamongan menggunakan strategi: <i>pertama</i> menciptakan mekanisme peningkatan efesiensi yang terus-menerus dalam pemanfaatan sumber daya perusahaan, <i>kedua</i> melakukan peningkatan kualitas produk yang berkesinambungan melalui program penelitian dan

					<p>pengembangan untuk menciptakan terobosan yang kreatif dan inovatif, <i>ketiga</i> mencapai nilai sinergi yang optimal, <i>keempat</i></p> <p>mengembangkan budaya perusahaan berdasarkan nilai-nilai saling percaya, kebersamaan, dan keunggulan untuk mendorong pertumbuhan integritas pribadi dan profesionalisme sumber daya manusia sebagai asset utama dalam mencapai target sejalan dengan visi dan misi.</p>
3.	Wawan Siswinarko	Analisis Strategi Pemasaran dalam menghadapi Persaingan Pasar Guna Meningkatkan Omzet Penjualan	Deskriptif kualitatif dengan analisis SWOT	Penjualan langsung dan sosialisai produk yang penekanannya pada kualitas produk dan kualitas pelayanan	Proses pemasaran yang dilakukan KUD Pakis Malang pada unit genteng selama ini, melakukan penjualan langsung kepada konsumen maupun memasarkan produk gentengnya ke berbagai daerah di luar wilayah Pakis. Sosialisasi produk kepada anggota maupun masyarakat luas dengan

					<p>menggunakan brosur.</p> <p>Dalam proses pemasaran menggunakan strategi pemasaran yaitu KUD Pakis Malang khususnya unit kerajinan genteng menekankan pada kualitas produk dan kualitas pelayanan, dari strategi yang selama ini diterapkan mampu meningkatkan omzet penjualan selama lima periode terakhir.</p>
4.	Eka Deswita	Analisis Strategi Bersaing Jasa Konsultan pada PT Sanjungan Consultant di Bandar Lampung	Kualitatif dengan alat analisis SWOT dan analisis matrik pertumbuhan bagian pasar BCG (<i>Boston Consulting Group</i>), Analisis Siklus Hidup Produksi atau		<p>Strategi pemasaran yang diterapkan oleh PT Sanjungan Consultant Bandar Lampung belum terlaksana dengan baik. Perusahaan disarankan mempertahankan peluang yang ada, memperkecil kelemahan dan ancaman yang dimiliki, juga memperhatikan strategi pemasaran yang lebih baik demi kelangsungan hidup perusahaan dimasa yang akan datang.</p>

			<i>Product Life Cycle</i> (PLC)		
5.	Siti Amelia Sabil	Analisis Strategi Bersaing pada Citra Kendedes Cake and Bakery di Malang Raya	Deskriptif Kualitatif		Citra Kendedes Cake and Bakery menerapkan strategi berdasarkan teori. Strategi umum diantaranya: strategi <i>Frontal Attack</i> (serangan dari depan), <i>Flanking Attack</i> (serangan menyamping), <i>Encirclement Attack</i> (serangan mengepung), dan <i>Bypass Attack</i> (serangan lintas). Strategi khusus di antaranya: strategi pemotongan harga, strategi produk yang lebih murah, strategi produk prestise, strategi pengembangbiakan produk, strategi inovasi produk, strategi penyempurnaan jasa pelayanan, strategi inovasi distribusi, strategi penekana biaya, dan strategi promosi yang intensif. Dan terdapat

					<p>beberapa strategi jitu, diantaranya: promosi-promosi produk tertentu dimulai setiap tanggal 13, strategi <i>Open Kitchen</i>, pemberian pemotongan harga atau diskon disesuaikan dengan waktu yang tepat, sebagai bentuk kepedulian Citra Kendedes <i>Cake and Bakery</i> pada konsumennya, pada <i>event</i> natal, setiap <i>counter</i> menyediakan 3 <i>tart</i> untuk diberikan kepada konsumen yang berulang tahun pada tanggal 25 Desember, system <i>delivery service</i> gratis, serta menciptakan anak perusahaan “Proti” yang menjangkau konsumen menengah kebawah.</p>
--	--	--	--	--	---

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Rancangan Penelitian

Penelitian yang dilakukan adalah penelitian deskriptif non hipotesis sehingga dalam langkah penelitiannya tidak perlu merumuskan hipotesis. Penelitian ini akan menggambarkan atau memaparkan analisis SWOT dalam penentuan strategi bersaing pada PT. Bank SUMUT Syariah Penelitian yang didukung melalui pengumpulan data melalui teknik wawancara (interview) yang mendalam, serta hasil analisis dan catatan-catatan²².

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

1. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian merupakan tempat penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti di PT. Bank Sumut Syariah yang beralamat di Jln. Brigjend Katamso Medan.

2. Waktu Penelitian

Waktu penelitian akan dilakukan pada Desember 2018 s/d September 2019. Yang dimulai dari proses pengajuan judul, penyusunan proposal, penyusunan skripsi hingga siding meja hijau. Dan lebih terperinci dapat dilihat pada table dibawah ini.

²² Suharsimi Arikunto, Manajemen Penelitian, (Jakarta: Rineka Cipta, 2000) hal. 310

Tabel 3.1
Rincian Waktu Penelitian

No	Jenis Penelitian	Bulan/Minggu																			
		Desember 2018				Juli 2019				Agustus 2019				September 2019				Oktober 2019			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Pengajuan judul	■	■	■	■																
2	Penyusunan proposal dan bimbingan					■	■	■	■												
3	Seminar proposal													■	■	■	■				
4	Penyusunan skripsi																	■	■	■	■
5	Bimbingan Skripsi																	■	■	■	■
6	Sidang																				■

C. Kehadiran Penelitian

Dalam penelitian kualitatif, yang menjadi instrument atau alat penelitian adalah penelitian sendiri (Human Instrument), yang berfungsi menetapkan focus penelitian, memilih informan sebagai sumber data, melakukan pengumpulan data analisis data menafsirkan data dan membuat kesimpulan temuannya.

D. Tahapan Penelitian

Untuk memperoleh data yang diperlukan, dalam penelitian ini penulis menggunakan tahapan-tahapan penelitian berikut ini untuk lebih memudahkan dalam proses penelitian dapat lebih focus dan terarah sehingga mampu mendapatkan data yang valid²³.

²³ Azuar Juliandi, dkk, Metode Penelitian Bisnis: Konsep dan Aplikasi,(Medan: UMSU PRESS:2015)hal. 113

E. Data dan Sumber Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Data Primer

Data primer adalah jenis data penelitian berupa opini, sikap, pengalaman atau karakteristik dari seorang atau kelompok orang yang menjadi subyek penelitian²⁴. Sumber data dari jenis data primer untuk penelitian adalah hasil wawancara secara langsung dengan pihak terkait yang menangani bagian yang bersangkutan dengan masalah yang akan diteliti peneliti.

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh oleh peneliti dengan adanya perantara, berupa bukti, catatan, atau laporan historis baik yang dipublikasikan maupun yang tidak dipublikasikan. Sumber data diproses dan diperoleh secara langsung dari PT. Bank SUMUT Syariah.

F. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data sangat berhubungan erat dengan masalah dan tujuan dalam proses pembuktian hipotesis. Untuk itu dalam pengumpulan data harus dilakukan dengan cermat. Guna memperoleh hasil yang relevan dan maksimal.

Teknik pengumpulan data yang digunakan penulis adalah sebagai berikut :

1. Wawancara

Wawancara adalah usaha untuk mengumpulkan data dengan melakukan wawancara berkaitan dengan judul, visi dan misi PT. Bank Sumut Syariah kepada bagian yang memiliki wewenang untuk menjawab wawancara yang dilakukan oleh peneliti. Seperti manajer atau pimpinan perusahaan serta karyawan yang berkaitan dengan tujuan penelitian.

2. Observasi

Observasi adalah aktifitas terhadap suatu proses atau objek dengan maksud merasakan dan kemudian memahami pengetahuan dari sebuah fenomena berdasarkan pengetahuan dan gagasan yang sudah diketahui sebelumnya, untuk mendapatkan informasi- informasi yang dibutuhkan untuk melanjutkan suatu penelitian.

²⁴ Sugiyono, Metode Penelitian, (Bandung: Alfabeta, 2014) hlm. 225

3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah teknik mengumpulkan data melalui bahan-bahan tertulis berupa struktur organisasi, serta dokumen-dokumen tentang pendapat dan teori yang berhubungan dengan masalah penelitian.

G. Teknik Analisis Data

Data yang diperoleh akan dianalisa secara deskriptif kualitatif, dimana sebagian data kualitatif yang akan diperoleh akan diangkakan sekedar untuk mempermudah penggabungan dua atau lebih data variabel kemudian setelah didapat hasil akhir akan dikualitatifkan kembali. Dalam penelitian ini perangkat analisis data yang akan digunakan adalah dengan menggunakan analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, dan Threats), terutama untuk mengetahui strategi bersaing pada PT. Bank Sumut Syariah²⁵.

Landasan teori digunakan sebagai pemandu agar fokus penelitian sesuai fakta dilapangan dan bermafaat memberikan gambaran umum tentang latar penelitian. Pengolahan data dilakukan dengan analisis melalui tahapan sebagai berikut:

1. Penyeleksian data, pemeriksaan kelengkapan dan kesempurnaan data serta kejelasan data.
2. Reduksi data, pembentukan abstraksi dimana data yang diperoleh dari wawancara, dan dokumentasi direduksi.
3. Klasifikasi data, yaitu pengelompokan data dan pemilihan sesuai jenisnya primer atau skunder.
4. Penyajian data, melalui proses pencatatan, pengetikan, penyuntingan, dan disusun ke dalam bentuk teks yang diperluas.
5. Penarikan kesimpulan atau verifikasi, hal ini dilakukan setelah adanya analisis data dengan mengambil garis-garis besar yang dinilai dapat menjadi simpulan dalam pembahsan penelitian.

²⁵ Sukmadinata, Nana Syaodih. *Metode Penelitian Pendidikan*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya. 2007.

H. Pemeriksaan Keabsahan Temuan

Dalam penelitian kualitatif data dinyatakan valid apabila tidak ada perbedaan antara yang dilaporkan peneliti dengan apa yang sesungguhnya terjadi pada objek yang diteliti²⁶. Uji keabsahan data dalam penelitian kualitatif meliputi:

Uji keabsahan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

1. Uji Kredibilitas

Uji kredibilitas yang dalam penelitian kuantitatif biasa disebut dengan validitas internal adalah uji kepercayaan terhadap data hasil penelitian. Dalam penelitian kualitatif, temuan atau data dapat dikatakan kredibel / valid apabila tidak ada perbedaan antara yang dilaporkan peneliti dengan apa yang sesungguhnya terjadi.

2. Uji Transferability

Pada pengujian transferabilitas, dalam membuat laporan diharuskan memberikan uraian yang rinci, jelas, sistematis, dan dapat dipercaya agar orang lain dapat memahami hasil penelitian kualitatif ini sehingga ada kemungkinan untuk menerapkan hasil penelitian ditempat ini.

3. Uji Depenability

Depenability dalam penelitian kuantitatif disebut dengan reliabilitas, yaitu kemampuan proses penelitian untuk diulangi/direplikasi oleh peneliti lain. Dalam penelitian kualitatif, depenability dilakukan dengan melihat keseluruhan proses penelitian²⁷. Caranya dilakukan oleh pembimbing untuk melihat keseluruhan aktivitas peneliti dalam melakukan penelitian. Dimulai dari bagaimana peneliti mulai menentukan masalah / focus, memasuki lapangan, menentukan sumber data, melakukan analisis data, melakukan uji keabsahan data, sampai membuat suatu kesimpulan.

²⁶ Sutopo, Metodologi Penelitian Kualitatif, (Surakarta: UNS, 2006) hal. 72

²⁷ Ibid..., hal. 74

4. Uji Confirmability

Uji confirmability hamper sama dengan uji dependability. Uji confirmability (kepastian) atau audit kepastian adalah pengujian hasil penelitian dikaitkan dengan proses yang dilakukan, apabila hasil penelitian merupakan fungsi dari proses yang dilakukan, maka penelitian tersebut telah memenuhi standar confirmability²⁸. Standar confirmability yaitu apabila data yang diperoleh dapat dilacak kebenarannya dan sumber informasinya jelas.

²⁸ Ibid...,hal. 75

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Penelitian

1. Sejarah Singkat Berdirinya PT Bank Sumut

PT Bank Pembangunan Daerah Sumatera Utara, disingkat PT. Bank SUMUT, merupakan bank non devisa yang kantor pusatnya beralamatkan di jalan Imam Bonjol No. 18 Medan. Bank didirikan di Medan berdasarkan akta notaries Rusli No. 22 tanggal 04 November 1961 dalam bentuk Perseroan Terbatas.

Berdasarkan UU No.13 tahun 1962 tentang ketentuan pokok Bank Pembangunan Daerah dan sesuai dengan Peraturan Daerah Tingkat I Sumatera Utara No. 5 tahun 1965 bentuk usaha diubah menjadi Badan Usaha Milik Daerah (BUMD)²⁹. Pada tanggal 16 April 1999, akta Notaris Alina Anum Nasution. S.H, No. 38, menyatakan bahwa bentuk usaha kembali menjadi Perseroan Terbatas. Akta pendirian ini disahkan oleh Menteri Kehakiman Republik Indonesia berdasarkan Surat Keputusan No. C-8224 HT.01.01 TH.99 tanggal 05 Mei 1999 serta diumumkan dalam Berita Negara Republik Indonesia No. 54 tanggal 06 Juli 1999 Tambahan No.4042.

Anggaran dasar Bank telah beberapa kali mengalami perubahan, terakhir dengan akta No. 39 tanggal 10 juni 2008 dan akta penegasan No. 05 tanggal 10 september 2008 Notaris H. Marwansyah Notaris, S.H, mengenai penambahan modal dasar dari Rp. 500.000.000 menjadi Rp. 1.000.000.000. Perubahan anggaran dasar ini telah mendapat persetujuan dari Menteri kehakiman dan hak Asasi manusia republik indonesia dengan keputusannya No. AHU87927.A.H.01.02 tanggal 20 November 2008 serta diumumkan dalam berita Negara Republik Indonesia No.10 tanggal 3 Februari 2009 Tambahan No. 3023.

Gagasan dan wawancara untuk menjadikan Unit atau Divisi Usaha Syariah sebenarnya telah berkembang cukup lama dikalangan stakeholder Bank SUMUT, khususnya Direksi dan Komisaris sejak dikeluarkannya Fatwa Majelis Ulama Indonesia (MUI) yang menyatakan bahwa bunga bank adalah haram sejak

²⁹ <http://www.banksumut.com>

dikeluarkannya UU No. 10 tahun 1998 yang memberi kesempatan bagi bank konvensional untuk menjadikan Unit Usaha Syariah (UUS).

Selain dari pada itu, karena kultur masyarakat Sumatera Utara yang religious khususnya umat Islam yang semakin sadar akan pentingnya menjalankan ajaran-nya dalam semua aspek kehidupan, termasuk dalam ekonomi (MUAMALAH). Atas dasar hal tersebut dan komitmen Bank SUMUT terhadap pengembangan layanan syariah maka dibentuk satuan Divisi Usaha Syariah (DUSY). Pada tanggal 04 November 2004 Bank SUMUT membuka Unit Usaha Syariah dengan 2 kantor cabang Syariah, yaitu kantor Cabang Syariah Medan dan kantor Cabang Padang Sidempuan.

Bank SUMUT Cabang Syariah merupakan salah satu Bank yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah dengan izin prinsip Bank Indonesia No. 6/2/DPIP/Prz/Mdn tanggal 18 Oktober 2005. Diikuti dengan dibukanya kantor cabang syariah Tebing Tinggi pada tanggal 26 desember 2005 sesuai dengan izin Bank Indonesia, dengan surat Bank Indonesia Medan Kepada Direksi PT. Bank SUMUT No. 07/177/DPIP/Prz/Mdn tanggal 15 desember 2005 perihal rencana pembukuaan cabang syariah kantor cabang pembantu dan kantor kas Bank SUMUT³⁰.

2. Visi, Misi dan Tujuan Bank SUMUT

a. Visi Bank Sumut

Adapun visi dari PT Bank Sumut Syariah adalah menjadi bank andalan untuk membantu dan mendorong pertumbuhan perekonomian dan pembangunan daerah disegala bidang serta sebagai salah satu sumber pendapatan daerah dalam rangka peningkatan taraf hidup rakyat.

b. Misi Bank Sumut

Adapun misi dari PT Bank Sumut Syariah adalah mengelolah dana pemerintahan dan masyarakat secara profesional yang didasarkan pada prinsip-prinsip *Compliance* (kepatuhan).

³⁰ Ibid

c. Statement Budaya Perusahaan

Statement Budaya Perusahaan atau sering dikenal dengan nama Motto dari PT Bank Sumut adalah “Memberikan Pelayanan TERBAIK”. Makna dari TERBAIK yaitu:

- 1) Berusaha untuk selalu Terpercaya
- 2) Energik didalam melakukan setiap kegiatan
- 3) Senantiasa bersikap Ramah
- 4) Membina hubungan secara Bersahabat
- 5) Menciptakan suasana yang Aman dan nyaman
- 6) Memiliki Integritas tinggi
- 7) Komitmen penuh untuk memberikan yang terbaik.

d. Tujuan Bank Sumut

Adapun tujuan utama PT.Bank Sumut Syariah sebagai bank yang beroperasi atas dasar prinsip syariah adalah untuk meningkatkan laba, sedangkan tujuan-tujuannya yang lain ialah sebagai berikut :

1. Mengarahkan kegiatan ekonomi umat untuk bermuamalat secara islam, khususnya yang berhubungan dengan perbankan, agar terhindar dari praktek-praktek riba atau jenis-jenis usaha tersebut selain dilarang dalam islam, juga telah menimbulkan dampak negatif terhadap kehidupan ekonomi rakyat.
2. Untuk menciptakan suatu keadilan dibidang ekonomi dengan jalan meratakan pendapatan melalui kegiatan investasi, agar tidak terjadi kesenjangan yang amat besar antara pemilik modal dengan pihak yang membutuhkan dana.
3. Untuk meningkatkan kualitas hidup masyarakat dengan jalan membuka peluang usaha yang lebih besar terutama kelompok miskin, yang diarahkan kepada kegiatan usaha yang produktif, menuju terciptanya kemandirian usaha.
4. Untuk menanggulangi masalah kemiskinan, yang pada umumnya merupakan program utama dari negara-negara yang sedang berkembang. Upaya bank syariah didalam mengentaskan kemiskinan ini berupa

pembinaan nasabah yang lebih menonjol kebersamaannya dari siklus usaha yang lengkap.

5. Untuk menjaga stabilitas ekonomi dan moneter. Dengan aktivitas bank syariah akan mampu menghindari pemanasan ekonomi di akibatkan adanya inflasi, menghindari persaingan yang tidak sehat antara lembaga keuangan.

e. Fungsi Bank Sumut

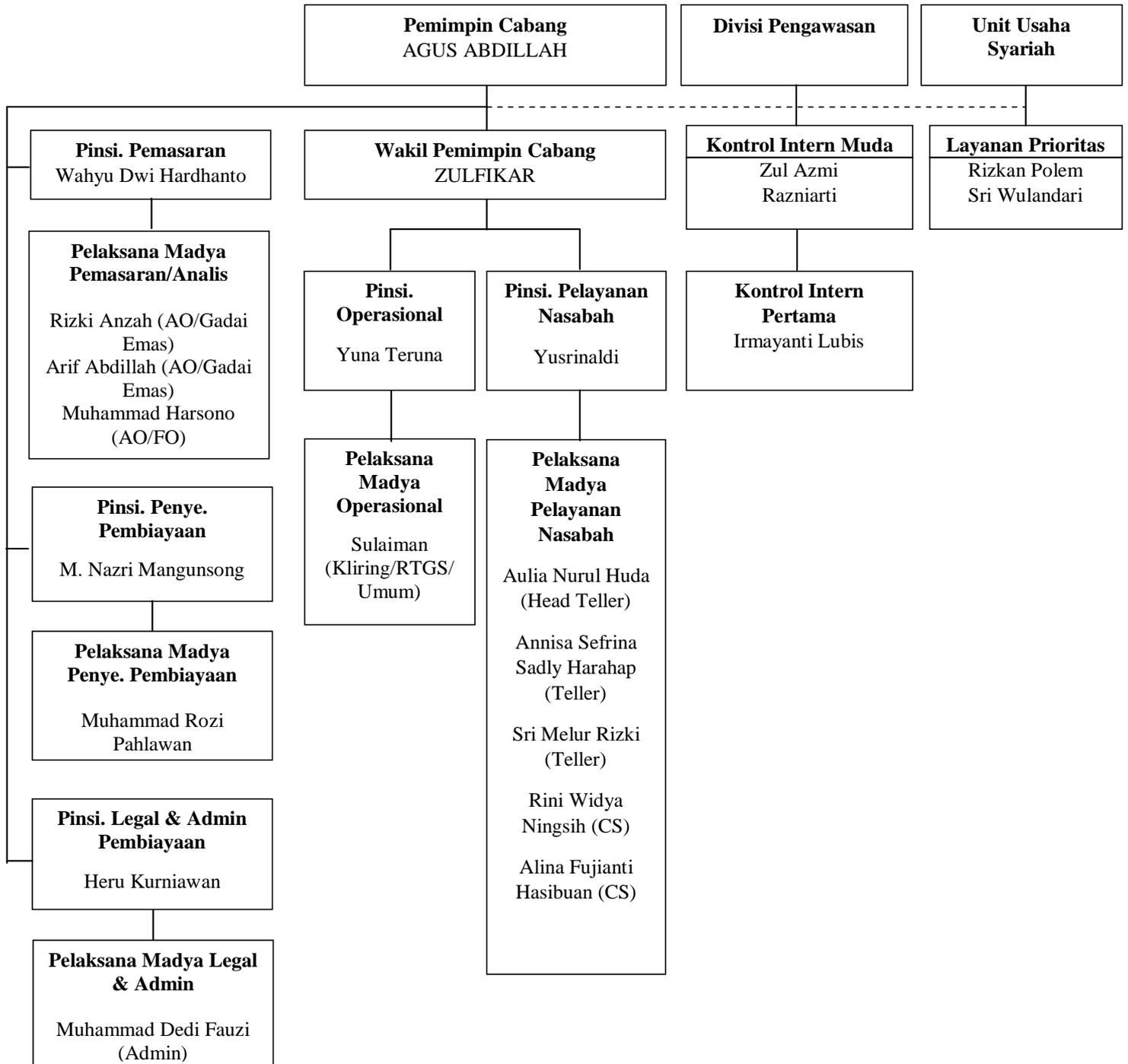
Fungsi dari pendirian PT Bank Sumut adalah sebagai alat kelengkapan otonomi daerah dibidang perbankan PT Bank SUMUT berfungsi sebagai penggerak dan pendorong laju pembangunan di daerah, bertindak sebagai pemegang kas daerah yang melaksanakan penyimpangan uang daerah serta sebagai salah satu sumber pendapatan asli daerah dengan melakukan kegiatan usaha sebagai bank umum seperti dimaksudkan pada Undang-Undang nomor 7 tahun 1992, tentang perbankan sebagaimana telah diubah dengan Undang-Undang nomor 10 tahun 1998.

f. Sumber Daya Manusia Bank Sumut

Bank Sumut terus melakukan pengembangan dan peningkatan kualitas sumber daya manusia dengan memberikan kesempatan kepada pejabat, dan pegawai untuk mengikuti pendidikan pada lembaga pendidikan perbankan maupun institusi pendidikan lainnya baik didalam negeri maupun diluar negeri sehingga diharapkan dapat meningkatkan budaya risiko, budaya perusahaan serta profesionalisme. Dalam rangka meningkatkan kompetensi dan memitigasi risiko, kepada seluruh pejabat struktural diwajibkan mengikuti ujian sertifikasi manajemen risiko yang dilaksanakan oleh Badan Sertifikasi Manajemen Risiko (BSMR). Sampai dengan tahun 2008 pejabat struktural telah memiliki Sertifikasi Manajemen Risiko untuk tingkat I, tingkat II, tingkat III, tingkat IV dan tingkat V. Untuk menjaga dan meningkatkan kualitas kesehatan, maka telah dilaksanakan program general chek-up untuk pegawai dengan usia tertentu dan selanjutnya pegawai tersebut harus menindak lanjuti hasilnya dan memanfaatkan fasilitas asuransi kesehatan yang disediakan oleh Bank. Kepada seluruh pegawai juga diwajibkan senantiasa menjaga kesehatan dengan melakukan kegiatan olahraga yang teratur dan menerapkan pola hidup sehat.

3. Struktur Organisasi PT Bank Sumut Syariah Cabang Brigjend Katamso Medan

Gambar 4.1 Struktur Organisasi PT. Bank Sumut Syariah



Uraian Pekerjaan

1) Pemimpin Cabang

- a) Memimpin, mengkoordinir, membimbing, dan mengawasi serta melakukan penilaian terhadap kinerja pejabat dan karyawan dilingkungan Kantor Cabang.
- b) Membimbing dan mengarahkan kegiatan pelayanan kepada nasabah, penggunaan teknologi informasi, administrasi kredit, pengelolaan likuiditas serta memantau dan mengendalikan kegiatan-kegiatan tersebut.
- c) Membimbing dan mengarahkan kegiatan penghimpunan dana, penyaluran kredit, pemasaran jasa-jasa bank sesuai dengan ketentuan yang berlaku berdasarkan kebijakan direksi pada rencana kerja bank serta memantau dan mengendalikan kegiatan-kegiatan tersebut.
- d) Membimbing dan mengarahkan penyusunan rencana kerja tahunan, jangka menengah dan jangka panjang untuk diajukan kepada direksi dan selanjutnya menyusun action plan, melakukan koordinasi atas pelaksanaan rencana kerja yang telah disetujui Direksi.
- e) Melakukan evaluasi atas performance dan memberikan pengarahan dalam penyusunan program-program untuk meningkatkan performance sesuai target yang telah ditetapkan Direksi.
- f) Menjalin dan meningkatkan hubungan dengan masyarakat terutama pemilik dan pengusaha-pengusaha swasta, pemerintah dan yayasan-yayasan.
- g) Memimpin kegiatan kelompok pemutus kredit sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
- h) Membimbing mengarahkan dan memonitor upaya-upaya penyelesaian kredit non lancar.
- i) Mengelola dan mengamankan kunci pintu kluis penyimpanan uang dan penyimpanan surat berharga dan surat barang jaminan kredit serta seluruh inventaris kantor.
- j) Menyelenggarakan acara serah terima jabatan dan pengambilan sumpah pejabat struktural di bawahnya sesuai ketentuan yang berlaku.

- k) Mengadakan rapat-rapat untuk meningkatkan Performance Cabang, pelayanan kepada nasabah, kebersihan dan kerapian kantor dan pengamanan seluruh harta benda perusahaan.
 - l) Melakukan tugas-tugas lainnya yang berhubungan dengan aktivitas Kantor Cabang
 - m) Memberikan saran dan pertimbangan kepada Direksi tentang langkah-langkah yang perlu diambil dibidang tugasnya.
- 2) Wakil Pempimpin Cabang
- a) Memberikan saran dan pertimbangan kepada Pemimpin Cabang tentang langkah-langkah yang perlu diambil dibagian tugasnya.
 - b) Mensupervisi unit kerja di Kantor Cabang yang dibawahinya.
 - c) Membantu Pemimpin Cabang dalam bimbingan dan mengawasi seluruh pekerjaan staf dan karyawan dilingkungan Kantor Cabang.
 - d) Membantu Pemimpin Cabang dalam mengevaluasi dan meningkatkan performance Kantor Cabang.
 - e) Melakukan upaya peningkatan kepada nasabah.
 - f) Mengkooordinir penyusunan usulan rencana kerja dari unit kerja yang dibawahih.
- 3) Pemimpin Divisi Pengawasan
- a) Memberikan saran dan pertimbangan kepada Pemimpin Cabang tentang langkah- langkah yang perlu diambil di bidang tugasnya dengan tembusan kepada Direksi cq. Divisi Pengawasan.
 - b) Membantu Pemimpin Cabang dalam kegiatan yang berhubungan dengan pengawasan transaksi dan administrasi.
 - c) Melakukan pemeriksaan dan kebenaran transaksi dan verifikasi nota serta memeriksa kelengkapan persyaratan administrasi sesuai ketentuan yang berlaku.
 - d) Memberitahukan segera kesalahan transaksi atau kekurangan persyaratan administrasi kepada kepala unit terkait utuk diperbaiki atau dilengkapi.
 - e) Melaporkan segera kepada Pemimpin Cabang atas penyempingan transaksi yang ditemukan untuk segera diambil pindahkan dengan tembusan kepada Direksi cq. Devisi Pengawasa.

- f) Membuat laporan hasil temuan penyimpangan kegiatan operasional Kantor Cabang kepada Pemimpin Cabang dengan tembusan kepada Direksi cq. Divisi Pengawasan dan kepada Seksi Terkait.
- 4) Pemimpin Seksi Operasional
- a) Mengatur, membimbing, mengarahkan dan mengawasi pegawai-pegawai di seksinya dalam melaksanakan tugasnya.
 - b) Memberikan saran dan pertimbangan kepada Wakil Pemimpin Cabang tentang langkah-langkah yang perlu diambil dibidang tugasnya.
 - c) Melakukan pembinaan, pengawasan dan pengaturan seluruh kegiatan operasional Pelaksanaan Transfer / Inkasso / Pajak, Pelaksana Kliring, Pelaksana Verifikasi, Pelaksana Akuntansi IT & Laporan, Pelaksana Umum & Kepegawaian serta Pelaksana Administrasi Kredit.
 - d) Memeriksa kebenaran, kelengkapan dan pencatatan dokumen transaksi pengiriman uang, pembebanan biaya, test key dan mensahkannya.
 - e) Memeriksa kebenaran posting transaksi seluruh kegiatan di seksinya yang diinput ke computer sesuai ketentuan yang berlaku.
- 5) Pemimpin Seksi Pelayanan Nasabah
- a) Memelihara persediaan kas pada tingkat yang efisien sehingga likuiditas tidak terganggu dalam rangka mengoptimalkan rentabilitas.
 - b) Mengelola dana Pemerintah Daerah dan menjaga agar tidak beralih ke bank lain.
 - c) Menjalin dan memelihara hubungan dengan masyarakat dan instansi pemilik dana.
 - d) Mengawasi dana tunai yang dikuasai para teller agar tetap dalam batas yang diizinkan oleh ketentuan yang berlaku.
 - e) Mengawasi kepatuhan pegawai terhadap pelaksanaan Standar Operasional Prosedur di lingkungan kerja seksi pelayanan nasabah.
 - f) Mengawasi pelaksanaan tata kelola perusahaan oleh pegawai di lingkungan seksi pelayanan nasabah.
 - g) Mengawasi pelaksanaan standar layanan Bank Sumut oleh pegawai di lingkungan seksi pelayanan nasabah.

4. Logo dan Makna PT Bank Sumut Syariah



Gambar 4.2 Logo PT. Bank Sumut Syariah

Kata kunci dari logo PT Bank Sumut adalah synergy yaitu kerja sama yang erat sebagai langkah lanjut dalam rangka meningkatkan taraf hidup yang lebih baik berbekal kemauan keras yang didasari dengan profesionalisme dan siap memberikan pelayanan yang terbaik.

Bentuk logo PT Bank Sumut menggambarkan dua elemen yaitu dalam bentuk huruf U yang saling bersinergi membentuk huruf S yang merupakan kata awal dari Sumut. Sebuah gambaran bentuk kerja sama yang erat antara PT Bank Sumut dengan masyarakat Sumatera Utara, sebagaimana yang tertera pada visi Bank Sumut.

Warna Orange yang ada pada logo Bank Sumut sebagai symbol suatu hasrat untuk terus maju yang dilakukan energik yang dipandu dengan warna biru yang sportif dan professional sebagaimana yang terungkap dalam misi Bank Sumut.

Warna Putih dalam logo Bank Sumut mengungkapkan ketulusan hati dalam melayani nasabah, sebagaimana yang ada dalam motto atau statement budaya Bank Sumut.

Jenis huruf platini bold yang sederhana dan mudah dibaca. Penulisan Bank dengan huruf kecil dan SUMUT dengan huruf capital guna lebih mengedepankan Sumatera Utara, sebagai gambaran keinginan dan dukungan untuk membangun dan membesarkan Sumatera Utara. Adapun penjelasan tentang angka 8 adalah sebagai berikut:

Setiap impletansi dari standar layanan Bank Sumut masing-masing berjumlah delapan butir yang terinspirasi dari huruf S pada logo Bank SUMUT. Angka delapan adalah bulat yang tidak terputus dalam penulisannya dan melaksanakan proses pelayanan pada nasabah yang tanpa henti.

B. Temuan Penelitian

Seiring dengan perkembangan usaha pada setiap sektor ekonomi pada saat sekarang ini maka perusahaan dituntut untuk bisa memberikan sesuatu yang berarti bagi para nasabah, apalagi untuk sektor yang bergerak pada bidang jasa dengan usaha perbankan. Berjalannya krisis dengan kejatuhan pondasi perbankan nasional telah memberikan suatu peringatan bagi perbankan nasional agar bisa memberikan kenyamanan bagi nasabahnya, sehingga saat ini perbankan, di negara ini menerapkan berbagai strategi untuk bisa mempertahankan nasabah dengan menambah jumlah tabungan dan depositonya serta terus mencoba untuk menarik nasabah baru.

PT Bank Sumut Syariah sebagai salah satu pelaku perbankan nasional yang bergerak di daerah dan menjadikan daerah sekitarnya sebagai sasaran pasar (target market) maka perusahaan juga membuat strategi pemasaran. Banyak produk yang dilayani oleh PT Bank Sumut Syariah untuk menarik nasabah melalui beberapa cara dan tahapan. Kemudian strateginya bukan hanya itu, Bank Sumut juga melakukan strategi promosi. Dimana strategi promosi yang dilakukan Bank Sumut yaitu system menjemput bola langsung terjun kepada masyarakat. Dalam upaya untuk meningkatkan strategi bersaing.

Adapun data-data yang dapat penulis rangkum dari hasil wawancara dengan Arif Abdillah pimpinan pemasaran PT Bank Sumut Syariah, dimana PT Bank Sumut Syariah memiliki kekuatan yang dapat dipakai pada strategi tertentu serta memanfaatkan peluang yang tepat secara bersamaan meminimalkan atau menghindari kelemahan dan ancaman yang ada. Posisi ini sangat menguntungkan perusahaan dengan memperbaiki kondisi diatas rata-rata kemampuan sehingga PT Bank Sumut Syariah dapat mengendalikan para pesaing yang ada maupun pesaing yang terbilang kuat. Didalam pandangan konsep pemasaran merupakan hal yang sederhana dan secara intuisi merupakan filosofi yang menarik.

C. Pembahasan Hasil Penelitian

SWOT Dalam Penentuan Strategi Bersaing pada PT. Bank Sumut Syariah.

Setelah mengelompokkan kekuatan (strengths), kelemahan (weaknesses), peluang (opportunities) dan ancaman (Threats) dari pengembangan PT. Bank Sumut Syariah, maka akan dianalisa dengan menggunakan SWOT yang dapat menghasilkan kemungkinan alternatif strategi bersaing. Selain memperhatikan faktor-faktor di atas, dari kekuatan dan kelemahan (faktor internal) dan peluang serta ancaman (faktor eksternal) dalam upaya pengembangan PT. Bank Sumut Syariah dapat disusun Internal Factor Analysis Summary (IFAS) dan Eksternal Factor Analysis Summary (EFAS) untuk menentukan strategi bersaing yang akan digunakan. IFAS tersebut dengan cara :

- 1) Menentukan faktor strategis yang menjadi kekuatan dan kelemahan maupun peluang dan ancaman.
- 2) Menentukan bobot masing-masing faktor tersebut dengan skala mulai dari 1,0 (paling tinggi) sampai 0,0 (tidak penting), berdasarkan pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap pengembangan PT. Bank Sumut Syariah (Semua bobot tersebut jumlahnya tidak boleh melebihi skor total 1.00).
- 3) Hitung rating untuk masing-masing faktor dengan memberikan skala 4 (outstanding atau paling tinggi) sampai dengan 1 (poor atau paling rendah), berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap pengembangan PT. Sumut Syariah. Variabel yang bersifat positif yaitu kekuatan diberi nilai +1 sampai dengan +4 (sangat baik), variable yang bersifat negatif yaitu kelemahan diberi nilai sebaliknya.
- 4) Menentukan nilai skor dengan mengalikan bobot dengan rating.
- 5) Memberikan komentar atau catatan mengapa faktor-faktor tertentu dipilih, dan bagaimana skor pembobotannya dihitung.
- 6) Menjumlahkan skor pembobotan untuk memperoleh total skor pembobotan terhadap IFAS. Hasil perhitungan IFAS pada Tabel 4.1 :

Tabel 4.1 : *Internal Factor Analysis Summary (IFAS)*

Faktor-Faktor Internal	Bobot	Rating	Nilai Skor	Keterangan
Strenghts (S)				
1. Tata Kelola dan perilaku atau budaya Bank Syariah yang baik.	0,10	3	0,30	1. Mempengaruhi citra dan nama baik.
2. Iklim Investasi Positif dan semangat kerja tinggi.	0,10	4	0,40	2. Investasi optimal dan profesionalisme kinerja.
3. FDR Normal.	0,10	4	0,40	3. Daya dukung investasi.
4. Kontribusi Positif terhadap masyarakat dan kelestarian lingkungan.	0,10	4	0,40	4. Memberikan contoh yang baik kepada masyarakat.
5. Membantu pengusaha-pengusaha di wilayah kota medan.	0,10	3	0,30	5. Penerapan prinsip syariah
Sub Total	0,50		1,80	
Weaknesses (W)				
1. Tenaga ahli yang	0,15	1	0,15	1. Ujung Tombak

terbatas.				pemasaran
2. Kurangnya sarana pendukung.	0,05	2	0,10	2. Membatasi Pelayanan
3. Kurangnya aturan pendukung.	0,05	2	0,10	3. Kejelasan Hukum
4. Promosi atau pengenalan door to door.	0,15	1	0,15	4. Hambatan Pemasaran
5. Teknologi yang terbatas.	0,10	1	0,10	5. Kendala Pelayanan
Sub Total	0,50		0,60	
Total	1,00		2,40	

Sedangkan EFAS tersebut disusun dengan cara yang sama seperti dengan cara menyusun IFAS akan tetapi kekuatan diganti dengan peluang, sedangkan kelemahan diganti dengan ancaman. Hasil perhitungan EFAS pada Tabel 4.2 :

Tabel 4.2 : Eksternal Factor Analysis Summary (EFAS)

Faktor-faktor Eksternal	Bobot	Rating	Nilai Skor	Keterangan
Opportunities (O)				
1. Mayoritas masyarakat muslim.	0,10	4	0,40	1. Peluang besar belum digarap
2. Melakukan Kerjasama.	0,10	4	0,40	2. Memperluas Pemasaran
3. Potensi Masyarakat yang tinggi.	0,10	4	0,40	3. Peluang besar belum digarap
4. Fatwa MUI.	0,10	3	0,30	4. Peluang nasabah emosional
5. Pembukaan KCPS	0,10	4	0,40	5. Tantangan Baru dalam Pengembangan

Sub Total	0,50		1,90	
Threats (T)				
1. Total share perbankan.	0,15	1	0,15	1. Persaingan namun sehat
2. Kurang pemahaman tentang perbankan syariah.	0,10	2	0,20	2. Hambatan Pemasaran
3. Kesan sulit dan rumit pada perbankan syariah.	0,10	2	0,20	3. Kendala Pelayanan
4. Kesan Sosial pada bank syariah.	0,10	2	0,20	4. Aspek bisnis dilupakan
5. Kurang dukungan dari masyarakat	0,05	2	0,10	5. Hambatan Pengembangan
Sub Total	0,50		0,85	
Total	1,00		2,75	

Pada Tabel 4.1 diatas faktor-faktor kekuatan (strengths) mempunyai nilai skor 1,80 sedangkan faktor-faktor kelemahan (weaknesses) mempunyai nilai skor 0,60. Berarti PT. Bank Sumut Syariah mempunyai kekuatan yang lebih tinggi dibandingkan dengan faktor kelemahan dalam menentukan strategi bersaingnya. Selanjutnya pada tabel 4.2 di atas faktor-faktor peluang (opportunities) mempunyai skor 1,90 dan faktor-faktor ancaman (Threats) mempunyai nilai skor 0,85, ini berarti dalam upaya menentukan strategi bersaingnya PT. Bank Sumut Syariah mempunyai peluang yang cukup besar dibandingkan ancaman yang akan timbul.

Dari hasil susunan faktor-faktor internal dan eksternal diatas, menghasilkan rangkaian skor sebagai berikut :

1. Kekuatan (Strengths/S) = 1,80
2. Kelemahan (Weaknesses/W) = 0,60
3. Peluang (Opportunities/O) = 1,90
4. Ancaman (Threats/T) = 0,85

Dari rangkaian nilai skor tersebut, dapat disusun suatu table Rekap Skor IFAS dan EFAS sebagai berikut :

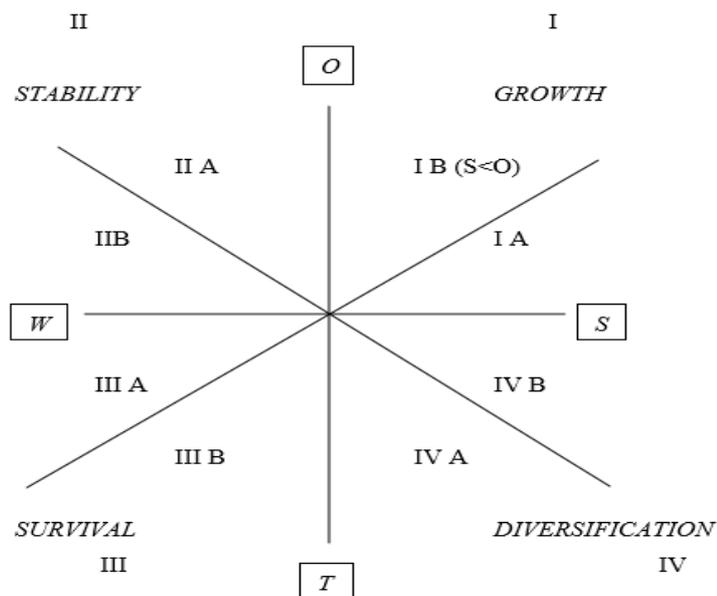
Tabel 4.3 : Tabel Rekap Skor IFAS dan EFAS

Skor Internal	Skor Eksternal	Pilihan Strategi
$S > W (+)$ 1,80 > 0,60 (+)	$O > T (+)$ 1,90 > 0,85 (+)	GROWTH
$S < W (-)$	$O < T (-)$	SURVIVAL
$S > W (+)$	$O < T (-)$	DIVERSIFICATION
$S > W (-)$	$O > T (+)$	STABILITY

Untuk menentukan pilihan strategi yang lebih spesifik dari nilai yang didapat dimasukkan ke dalam diagram pilihan strategi, karena hasil dari table 4.3 terlihat bahwa dari skor yang ada mengarah pada pilihan strategy growth selanjutnya menentukan strategy growth yang lebih spesifik.

Berdasarkan skor yang menunjukkan bahwa kekuatan (Strengths/S) lebih kecil dari peluang (Opportunities/O) sehingga hasilnya nampak pada matriks dan tabel berikut ini:

Gambar 4.3 Matriks Perhitungan SWOT



Tabel 4.4 : Pilihan Strategi

Teknis Strategis	Skor	Kuadran	Pilihan Strategi
<i>Growth</i>	$S > O$	I A	Rapid Growth
	$S < O$	I B	Stable Growth
<i>Suival</i>	$W > T$	III A	Turn Arround
	$W < T$	III B	Guerilla
<i>Diversification</i>	$S > T$	IV B	Conglomerate
	$S < T$	IV A	Concentric
<i>Stability</i>	$O > W$	II A	Aggressive Maintenance
	$O < W$	II B	Selective Maintenance

Dari gambar dan tabel di atas yang didasarkan pada perhitungan SWOT, PT. Bank Sumut Syariah $S < O$, yakni peluang lebih besar dari pada kekuatan yang ada, dimana arah kebijakan PT. Bank Sumut Syariah dalam kondisi *stable growth strategy*.

Strategi pertumbuhan (*Growth strategy*), strategi pertumbuhan adalah strategi yang paling sering dicari, perusahaan yang melakukan bisnis dalam lingkungan yang dinamis harus terus bertumbuh agar dapat bertahan. Pertumbuhan adalah strategi yang sangat menggoda karena dua alasan prinsip berikut ini :

1. Perusahaan yang sedang tumbuh dapat menutupi kesalahan dan ketidak efisienan dengan mudah dibandingkan perusahaan yang stabil. Aliran pendapatan yang terus berkembang ke dalam perusahaan besar dapat menciptakan sumber daya yang tidak terpakai, yang dapat dipakai untuk menyelesaikan masalah dan pertentangan antar departemen dan divisi dengan cepat. Pertumbuhan juga memberi penahan, siapa tahu manajemen membuat kesalahan strategis, Perusahaan-perusahaan besar juga memiliki kekuasaan yang lebih besar dibanding perusahaan kecil, dan lebih

mungkin memperoleh dukungan dari serikat kerja dan masyarakat local, apabila bangkrut.

2. Perusahaan yang sedang berkembang menawarkan banyak peluang bagi kemajuan, promosi, dan pekerjaan-pekerjaan menarik. Pertumbuhan itu sendiri adalah sesuatu yang mengasyikkan bagi para CEO. Perusahaan yang berkembang cenderung dipandang sebagai ‘pemenang’ oleh pasar dan investor potensial. Kompensasi bagi eksekutif cenderung naik bersamaan dengan semakin besarnya ukuran organisasi. Perusahaan-perusahaan besar lebih sulit diakuisisi dibanding perusahaan kecil., sehingga pekerjaan-pekerjaan para eksekutif akan lebih aman. Dua strategi dasar pertumbuhan adalah : konsentrasi pada satu industry dan diversifikasi ke dalam industry yang lain.

Strategi stabilitas adalah kategori stabilitas pada strategi perusahaan mungkin yang paling cocok untuk perusahaan yang cukup sukses beroperasi pada industri dengan daya tarik yang sedang-sedang saja. Daya tarik industry tersebut dinilai sedang karena,

- 1) Industry tersebut menghadapi pertumbuhan yang biasa atau bahkan tidak ada pertumbuhan, atau
- 2) Kekuatan-kekuatan utama dalam lingkungan tersebut berubah dan masa depannya tidak pasti.

Strategi stabilitas sangat berguna dalam jangka pendek, tetapi berbahaya apabila diikuti terlalu lama. Beberapa strategi stabilitas yang lebih populer adalah strategi berhenti sejenak, berlanjut dengan waspada, tidak berubah, dan laba.

Dari tabel diatas dihasilkan faktor internal dan eksternal yang positif, berarti bahwa kekuatan PT. Bank Sumut Syariah relatif lebih unggul dibandingkan dengan kelemahannya, sedangkan lingkungan yang saat ini dihadapi lebih besar dari pada ancamannya.

Oleh karena itu PT. Bank Sumut Syariah memiliki kemampuan untuk merubah potensi menjadi suatu prestasi dan kineja yang lebih baik. Sehingga arah kebijakan yang tepat untuk dilaksanakan adalah dengan meningkatkan dan

memperbesar peranan PT. Bank Sumut Syariah khususnya pada Kantor Cabang Syariah Medan dalam berbagai kegiatan sesuai dengan kemampuan yang dimiliki sekaligus untuk memperluas peran serta memanfaatkan berbagai peluang.

Arah kebijakan tersebut merupakan dasar dari kebijakan dalam kondisi *growth strategy* dan setelah dilihat dari tabel 4 diatas pilihan strategi berdasarkan pada *stable growth strategy*, artinya dalam pengembangannya PT. Bank Sumut Syariah dapat menggunakan strategi pertumbuhan peran namun dilakukan secara bertahap sesuai skala prioritas. Dan strategi tersebut didukung dengan adanya alternative dan peluang untuk menarik nasabah yang lebih banyak dengan melakukan pengembangan produk dan layanan syariah untuk memuaskan nasabahnya. Aspek yang perlu dilakukan untuk pengembangan produk maupun layanan tersebut PT. Bank Sumut Syariah yaitu dengan bagi hasil yang dijanjikan, menjaga reputasi yang baik, melayani jasa ATM, jaringan kantor cabang, layanan pelanggan, kejelasan produk, dukungan IT (*mbanking, internet banking,dll*), serta promosi yang dilakukan dan nilai rekomendasi.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan pada BAB IV, maka diambil beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. Faktor internal dalam menentukan strategi bersaing pada PT. Bank Sumut Syariah terdiri dari kekuatan meliputi : Tata kelola dan perilaku atau budaya Bank Syariah yang baik, iklim investasi positif dan semangat kerja tinggi, FDR normal, kontribusi positif terhadap masyarakat dan kelestarian lingkungan, membantu pengusaha-pengusaha di Wilayah Medan. Dan Faktor internal dalam menentukan strategi bersaing pada PT. Bank Sumut Syariah terdiri dari kelemahan meliputi : Tenaga ahli yang terbatas, kurangnya sarana pendukung, kurangnya aturan pendukung, promosi atau pengenalan *door to door* dan teknologi yang masih terbatas.
2. Faktor eksternal dalam menentukan strategi bersaing pada PT. Bank Sumut Syariah terdiri dari peluang meliputi : Mayoritas masyarakat muslim, melakukan kerjasama, potensi masyarakat yang tinggi, fatwa MUI dan pembukaan KCPS. Dan Faktor eksternal dalam penentuan strategi bersaing pada PT. Bank Sumut Syariah terdiri dari ancaman meliputi : Total share perbankan, kurang pemahaman tentang perbankan syariah, kesan sulit dan rumit pada bank syariah, kesan sosial pada bank syariah dan kurang dukungan dari masyarakat.
3. Strategi yang dapat digunakan salah satunya untuk menentukan strategi bersaing pada PT. Bank Sumut Syariah yaitu *stable growth strategy*, artinya dalam persaingan di perbankan syariah PT. Bank Sumut Syariah menggunakan strategi pertumbuhan peran namun dilakukan secara bertahap sesuai dengan skala prioritas.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan pada PT Bank Sumut Syariah, ada saran yang bertujuan untuk kebaikan PT Bank Sumut sebagai berikut:

PT. Bank Sumut Syariah memiliki kemampuan untuk merubah potensi menjadi suatu prestasi dan kineja yang lebih baik. Sehingga arah kebijakan yang tepat untuk dilaksanakan adalah dengan meningkatkan dan memperbesar peranan PT. Bank Sumut Syariah khususnya pada Kantor Cabang Syariah Medan dalam berbagai kegiatan sesuai dengan kemampuan yang dimiliki sekaligus untuk memperluas peran serta memanfaatkan berbagai peluang yang ada.

Sehingga untuk peneliti yang berikutnya, untuk mengetahui strategi bersaing pada perbankan khususnya pada perbankan syariah seharusnya menambah objek penelitian lebih dari satu bank untuk melihat hasil yang konkrit. Dan untuk menghasilkan data yang lebih objektif, selain pihak manajemen peneliti selanjutnya sebaiknya melibatkan nasabah perbankan syariah sebagai responden.

DAFTAR PUSTAKA

- Ali,Zainuddin. *Hukum Ekonomi Syariah*. Jakarta: Sinar Grafika. 2009.
- Al-Qur'an Al-Karim dan Terjemahan Bahasa Indonesia. Menara Kudus, Kudus. 2016.
- Arifin, Laily. *Analisis SWOT* pada Bank Bukopin Syariah Cabang Surabaya. Skripsi IAIN Sunan Ampel. 2009.
- Arikunto. Suharsimi. *Manajemen Penelitian*. Jakarta: Rineke Cipta. 2000.
- Bank Indonesia. 2003. *Cetak Biru Pengembangan Perbankan Syariah di Indonesia*. Jakarta: Bank Indonesia.
- Boyd, Walker. Larrenche. *Manajemen Pemasaran: Suatu Pendekatan Strategi Dengan Orientasi Global*. Edisi Kedua Jakarta: Erlangga. 2000.
- David, Fred R. *Strategic Management (Manajemen Strategi Konsep)*: Salemba Empat. Jakarta.
- Hariadi, Bambang. 2005. *Strategi Manajemen*. Salemba Empat. Jakarta.
- Iskandar. Putong 2009, *Teknik Pemanfaatan Analisis SWOT Tanpa Skala Industri*. <http://ejournal.gunadarma.ac.id/index>. Di akses pada tanggal 18 Juli 2019.
- Jatmiko, *Manajemen Strategi*, Edisi Satu. Jakarta: Salemba Empat. 2004.
- Juliandi, Azuar. *Metode Penelitian Bisnis: Konsep dan Aplikasi*. Medan: UMSU PRESS: 2015.
- P. Siagiain, Sondang. *Manajemen Strategi*. Jakarta: PT Bumi Aksara. 2000.
- Rangkuti, Freddy. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Umum. 2004.
- Robert, Grant. *Analisis Strategi Kontemporer*, Konsep, Teknik, Aplikasi. Jakarta: Erlangga. 1997.
- Sri Agustinus, Wahyudi. *Manajemen Strategik: Pengantar Proses Berpikir Strategik*. Jakarta: Binarupa Aksara. 1996.
- Sugiyono, *Metode Penelitian*. Bandung: Alfabeta. 2014.
- Sukmadinata, Nana Syaodih. *Metode Penelitian Pendidikan*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya. 2007.

Sutopo, *Metode Penelitian Kualitatif*. Surabaya: UN. 2006.

Tjiptono, Fandi. 2002. *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta.

Yusanto, Muuhammad Ismail. *Menajenen Strategis Prespektif Syariah*. Jakarta:
Khairul Byaan. 2003.

DAFTAR PERTANYAAN WAWANCARA
ANALISIS SWOT DALAM PENENTUAN STRATEGI BERSAING
PADA PT. BANK SUMUT SYARIAH

Nama responden : Bapak Arif Abdillah
Jabatan : Pimpinan Pemasaran PT Bank Sumut Syariah
Lokasi : Jl. Berigjend Katamso Medan

1. Bagaimana tata kelola Bank Sumut Syariah dalam mewujudkan perbankan dengan system syariah yang amanah?
2. Apakah daya dukung perkembangan investasi di Bank Sumut Syariah mencukupi kebutuhan investor (pemilik modal) dalam perkembangan perbankan syariah?
3. Bagaimana tanggapan Bank Sumut Syariah terhadap perkembangan perbankan syariah lainnya?
4. Bagaimana kontribusi positif Bank Sumut Syariah terhadap masyarakat dan kelestarian lingkungan?
5. Bagaimana upaya yang dilakukan Bank Sumut Syariah dalam mewujudkan dukungan atas perkembangan investasi di Medan?
6. Bagaimana iklim investasi di Medan atas kehadiran Bank Sumut Syariah?

Lampiran

DAFTAR HASIL WAWANCARA

No	Pertanyaan Wawancara	Jawaban Pertanyaan Wawancara
1	Bagaimana tata kelola Bank Sumut Syariah dalam mewujudkan perbankan dengan system syariah yang amanah?	Perbankan adalah bisnis di bidang jasa. Dimana pelayanan jasa tersebut harus sesuai dengan apa yang diamanahkan dari nasabah pemilik dana maupun nasabah yang membutuhkan dana yang di wujudkan dengan prinsip Good Corporate Gavernance (Tata Kelola Perusahaan yang Baik) dan Code of Conduct (perilaku/ budaya perusahaan yang baik).
2	Apakah daya dukung perkembangan investasi di Bank Sumut Syariah mencukupi kebutuhan investor (pemilik modal) dalam perkembangan perbankan syariah?	Di sektor komersial Sumut Syariah untuk membantu pengusaha-pengusaha cukup sharenya terhadap pertumbuhan sektor riil di Wilayah Medan. Daya dukung perkembangan investasi Sumut Syariah Medan sudah cukup baik, namun perlu dukungan lebih dari masyarakat untuk menginvestasikan dananya ke Bank Syariah , sehingga FDR nya berada di ambang normal yaitu 90% - 110%.
3	Bagaimana tanggapan Bank Sumut Syariah terhadap perkembangan perbankan syariah lainnya?	Tanggapan Bank Sumut Syariah terhadap perkembangan perbankan Syariah lainnya adalah bukan pesaing melainkan teman sejawat, sehingga berkiprah seiring sejalan untuk bekerja giat menaikkan share yang hingga saat ini masih dibawah 5% dibanding total share perbankan konvensional.
4	Bagaimana kontribusi positif Bank Sumut Syariah terhadap masyarakat dan kelestarian lingkungan?	Kontribusi positif Bank Sumut Syariah terhadap masyarakat dan kelestarian lingkungan mempunyai dua program yaitu Go Green (kelestarian lingkungan) dan Corporate Social Responsibility (CSR). Dengan semangat Go Green Sumut Syariah, segenap pegawai Sumut Syariah memanfaatkan kertas dengan sebaik-baiknya yaitu dengan penggunaan kertas secara bolak balik selain itu pencetakan kalender agenda dengan menggunakan kertas daur ulang. Kontribusi positif untuk masyarakat yaitu dengan kegiatan sosial dimana kegiatan tersebut berupa : <ol style="list-style-type: none">Pembiayaan Qardhul hasan yaitu memberi bantuan pengusaha kurang mampu (tanpa hasil/bunga).Bekerja sama maupun sendiri Bank Sumut Syariah melakukan kegiatan sosial lainnya (Pembagian sembako, Try out untuk anak yatim dan piatu dengan tagnile dari Sumut

		Syariah untuk menuju Indonesia yang lebih cerdas, dll).
5	Bagaimana upaya yang dilakukan Bank Sumut Syariah dalam mewujudkan dukungan atas perkembangan investasi di Medan?	Upaya yang dilakukan Bank Sumut Syariah dalam mewujudkan dukungan atas perkembangan investasi yaitu dengan jalan sebagai berikut : <ul style="list-style-type: none"> a. Melakukan kerja sama, misalnya: Bekerja sama dengan Medan Marching Band (MMB), MMB bersama Diknas dan Bank Sumut Syariah menggelar Lomba Parade Drum Band, Kerjasama dengan Pengusaha-pengusaha di Kota Medan dalam pengenalan Bank dengan sistem Syariah, dll. b. Melakukan promosi/pengenalan secara <i>door to door</i>.
6	Bagaimana iklim investasi di Medan atas kehadiran Bank Sumut Syariah?	Iklim investasi yang dihimpun oleh Bank Sumut Syariah menunjukkan positif dilihat dari perkembangan dari tahun ke tahun, yang mana rata-rata tumbuh >50% per tahun jauh diatas rata-rata pertumbuhan Bank Konvensional yang sekitar ± 12 s/d 15% per tahun.



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS AGAMA ISLAM

Jalan kaptem Mukhtar Basri No 3 Medan 20238 Telp (061) 6622400

Website : www.umsu.ac.id E-mail : rektor@umsu.ac.id

Bankir : Bank Syariah Mandiri, Bank Bukopin, Bank Mandiri, Bank BNI 1946, Bank Sumut

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Hal : Permohonan Persetujuan Judul
Kepada : Yth Dekan FAI UMSU
Di
Tempat

27 Rabiul Awal 1440 H
05 Desember 2018 M



Dengan Hormat
Saya yang bertanda tangan dibawah ini

Nama : Salimah Limbong
Npm : 1501270116
Program Studi : Perbankan Syariah
Kredit Kumalatif : 3,42
Megajukan Judul sebagai berikut :

No	Pilihan Judul	Persetujuan Ka. Prodi	Usulan Pembimbing & Pembahas	Persetujuan Dekan
1	Pengaruh modal dan sikap kewirausahaan terhadap pendapatan nasabah pada BMT Mandiri Abadi Syariah			
2	Analisis SWOT dalam penentuan strategi bersaing pada PT.Bank Sumut Syariah	Acc. 7/12/2018	Sri Fitri Wahyuni SG, M01.	du 10/12/18
3	Analisis pola pengembangan produk bank syariah dalam meningkatkan kualitas manajerial (studi kasus pada PT.Bank Sumut Syariah)			

Demikian Permohonan ini saya sampaikan dan untuk pemeriksaan selanjutnya saya ucapkan terima kasih.

Wassalam
Hormat Saya

(Salimah Limbong)



UMSU

Unggul | Cerdas | Terpercaya

Bila menjawab surat ini agar disebutkan Nomor dan tanggalnya

MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS AGAMA ISLAM

Jalan kaptem Mukhtar Basri No 3 Medan 20238 Telp (061) 6622400

Website : www.umsu.ac.id E-mail : rektor@umsu.ac.id

Bankir : bank Syariah Mandiri, Bank Bukopin, Bank Mandiri, Bank BNI 1946, Bank Sumut

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Salimah Limbong
Npm : 1501270116
Semester : VIII
Program Studi : Perbankan Syariah
Jenjang : S1 (Strata Satu)
Ketua Program Studi : Selamat Pohan, S.Ag, MA
Dosen Pembimbing : Sri Fitri Wahyuni, SE, MM
Judul Skripsi : Analisis SWOT Dalam Penentuan Strategi Bersaing Pada PT. Bank SUMUT Syariah

Tanggal	Materi Bimbingan	Paraf	Keterangan
19 September 2019	Perbaiki BAB IV, penulisan temuan penelitian belum jelas.	§	
23 September 2019	Perbaiki BAB V, kesimpulan di perjelas lagi.	§	
24 September 2019	DAFTAR PUSTAKA diPerbaiki cara penulisan-nya, & DAFTAR ISI yang kurang sempurna.	§	
25 September 2019	Acc sidang Mesa Hijau	§	

Medan, 20 September 2019

Diketahui/Disetujui
Dekan

Dr. Muhammad Qorib, MA

Ketua Program Studi

20/09/2019

Selamat Pohan, S.Ag, MA

Pembimbing Skripsi

Sri Fitri Wahyuni, SE, MM



UMSU
Unggul | Cerdas | Terpercaya

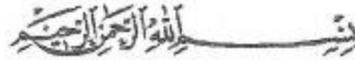
Diteerjkan surat ini agar disebutkan Nomor dan tanggalnya

MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS AGAMA ISLAM

Jalan kaptem Mukhtar Basri No 3 Medan 20238 Telp (061) 6622400

Website : www.umsu.ac.id E-mail : rektor@umsu.ac.id

Bankir : bank Syariah Mandiri, Bank Bukopin, Bank Mandiri, Bank BNI 1946, Bank Sumut



BERITA ACARA BIMBINGAN PROPOSAL

Nama Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Medan
Fakultas : Agama Islam
Program Studi : Perbankan Syariah
Jenjang : S1 (Strata Satu)

Ketua Program Studi : Selamat Pohan, S. Ag, MA
Dosen Pembimbing : Sri Fitri Wahyuni, SE, MM

Nama Mahasiswa : Salimah Limbong
Npm : 1501270116
Semester : VIII
Program Studi : Perbankan Syariah
Judul Skripsi : Analisis SWOT Dalam Penentuan Strategi Bersaing Pada PT Bank SUMUT Syariah

Tanggal	Materi Bimbingan	Paraf	Keterangan
02 JULI 2019	1. Perbaikan Latar belakang masalah, RUMUSAN masalah, TUJUAN penelitian & Manfaat penelitian.	§	
09 JULI 2019	2. perbaikan Identifikasi masalah	§	
16 JULI 2019	3. perbaikan Teori pembahasan BAB II 4. perbaikan Tabel waktu penelitian BAB II 5. perbaikan manfaat & TUJUAN ANALISIS SWOT BAB II	§	

Medan, 31 Juli 2019

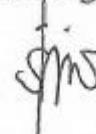
Diketahui/Disetujui
Dekan


Drs. Muhammad Qorib, MA

Diketahui/ Disetujui
Ketua Program Studi


Selamat Pohan, S.Ag, MA

Pembimbing Proposal



Sri Fitri Wahyuni, SE, MM

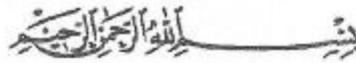


UMSU
Unggul | Cerdas | Terpercaya

Bila menjawab surat ini agar disebutkan Nomor dan tanggalnya

MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS AGAMA ISLAM

Jalan Kaptem Mukhtar Basri No 3 Medan 20238 Telp (061) 6622400
Website : www.umsu.ac.id E-mail : rektor@umsu.ac.id
Bankir : bank Syariah Mandiri, Bank Bukopin, Bank Mandiri, Bank BNI 1946, Bank Sumut



BERITA ACARA BIMBINGAN PROPOSAL

Nama Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Medan
Fakultas : Agama Islam
Program Studi : Perbankan Syariah
Jenjang : S1 (Strata Satu)

Ketua Program Studi : Selamat Pohan, S. Ag, MA
Dosen Pembimbing : Sri Fitri Wahyuni, SE, MM

Nama Mahasiswa : Salimah Limbong
Npm : 1501270116
Semester : VIII
Program Studi : Perbankan Syariah
Judul Skripsi : Analisis SWOT Dalam Penentuan Strategi Bersaing Pada PT Bank SUMUT Syariah

Tanggal	Materi Bimbingan	Paraf	Keterangan
23 JULI 2019	6. Perbaiki cara penulisan rata kiri & rata kanan. 7. perbaiki spasi penulisan 8. Perbaiki Strategi Bersaing pada Perbankan Syariah.		
31 JULI 2019	Acc Seminar Proposal		

Medan, 31 Juli 2019

Diketahui/Ditetujui
Dekan

Dr. Muhammad Qorib, MA

Diketahui/ Ditetujui
Ketua Program Studi

Selamat Pohan, S. Ag, MA

Pembimbing Proposal

Sri Fitri Wahyuni, SE, MM



UMSU
Unggul | Cerdas | Terpercaya

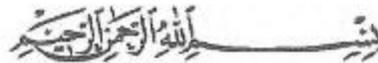
Bila menjabar bentuk agar disebutkan
Nomor dan tanggalnya

MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS AGAMA ISLAM

JalankaptemMukhtarBasri No 3 Medan 20238 Telp (061) 6622400

Website : www.umsu.ac.id E-mail : rektor@umsu.ac.id

Bankir : bank SyariahMandiri, Bank Bukopin, Bank Mandiri, Bank BNI 1946, Bank Sumut



Pengesahan Proposal

Berdasarkan Hasil Seminar Proposal Program Studi **Perbankan Syariah** yang diselenggarakan pada Hari Sabtu 03 Agustus 2019 dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : Salimah Limbong
Npm : 1501270116
Semester : VIII
Fakultas : Agama Islam
Program Studi : Perbankan Syariah
Judul Proposal : Analisis SWOT Dalam Penentuan Strategi Bersaing Pada PT Bank SUMUT Syariah

Proposal dinyatakan sah dan memenuhi syarat untuk menulis Skripsi dengan Pembimbing.

Medan, 03 Agustus 2019

Tim Seminar

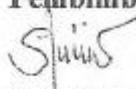
Ketua


Selamat Mahan, S.Ag, MA

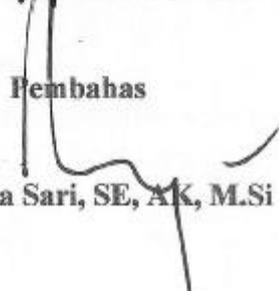
Sekretaris


Riyan Pradityah, SE.Sy, M.EI

Pembimbing


Sri Fitri Wahyuni, SE, MM

Pembahas


Dr. Maya Sari, SE, AK, M.Si

Diketahui/ Disetujui

A.n Dekan

Wakil Dekan I




Zailani, S.Pd.I, MA



UMSU
Unggul | Cerdas | Terpercaya

Ditemenzeweburatin agar disebutkan Nomor dan tanggalnya

MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS AGAMA ISLAM

JalankaptemMukhtarBasri No 3 Medan 20238 Telp (061) 6622400

Website : www.umsu.ac.id E-mail : rektor@umsu.ac.id

Bankir : Bank SyariahMandiri, Bank Bukopin, Bank Mandiri, Bank BNI 1946, Bank Sumut



BERITA ACARA PENILAIAN SEMINAR PROPOSAL PROGRAM STUDI
PERBANKAN SYARIAH

Pada hari ini Sabtu 03 Agustus 2019 telah diselenggarakan Seminar Program Studi Perbankan Syariah dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : Salimah Limbong
Npm : 1501270116
Semester : VIII
Fakultas : Agama Islam
Program Studi : Perbankan Syariah
Judul Proposal : Analisis SWOT Dalam Penentuan Strategi Bersaing Pada PT Bank SUMUT Syariah

Disetujui/ Tidak disetujui

Item	Komentar
Judul	OK
Bab I	- Tambahan Ten - Rumus Man - Identifikasi Man
Bab II	- Penelit terdapat
Bab III	- Analisis Pengumpulan Data
Lainnya	
Kesimpulan	Lulus <input checked="" type="checkbox"/> Tidak Lulus <input type="checkbox"/>

Medan, 03 Agustus 2019

Tim Seminar

Ketua

Selamat Pohan, S.Ag, MA

Sekretaris

Riyan Pradesyah, SE.Sy, M.EI



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS AGAMA ISLAM

Pusat Administrasi : Jalan Kapten Mukhtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 6622400 Fax. (061) 6623474, 6631003
Website : www.umsu.ac.id Email : rektor@umsu.ac.id

Bila menjawab surat ini agar disebutkan nomor dan tanggalnya

Nomor : 183/IL.3/UMSU-01/F/2019
Lamp : -
Hal : Izin Riset

19 Dzulhizah 1440 H
20 Agustus 2019 M

Kepada Yth : **Pimpinan PT. Bank Sumut Usaha Syariah**
Di

Tempat

Assalamu'alaikum Warohmatullahi Wabarokatuh

Dengan hormat, dalam rangka penyusunan Skripsi Mahasiswa guna memperoleh Gelar Sarjana S1 di Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara (FAI UMSU) Medan, maka kami mohon bantuan Bapak/Ibu untuk memberikan informasi data dan fasilitas seperlunya kepada Mahasiswa kami yang mengadakan Penelitian/Riset dan Pengumpulan Data dengan :

Nama : **Salimah Limbong**
NPM : **1501270116**
Semester : **VIII**
Fakultas : **Agama Islam**
Program Studi : **Perbankan Syariah**
Judul Skripsi : **Analisis SWOT Dalam Penentuan Strategi Bersaing PT.Bank SUMUT Syariah**

Demikianlah hal ini kami sampaikan. Atas perhatian dan kerjasama yang baik kami ucapkan terima kasih. Semoga Allah meridhoi segala amal yang telah kita perbuat. Amin.

Wassalamu'alaikum Warohmatullahi Wabarokatuh

A.n Dekan
Wakil Dekan I

Zailani, S.Pd.I, MA

Medan

KANTOR CABANG SYARIAH:

KANTOR PUSAT

Jl. Imam Bonjol No. 18, Medan
Phone : (061) 415 5100 - 4515100
Facsimile : (061) 414 2937 - 415 2652
Medan, 28 Agustus 2019

Nomor : **007** /Kcsy01-Ops/L/2019
Lamp : --

Kepada :
**DEKAN FAKULTAS AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA**
Jl. Kapt. Mukhtar Basri No.3 Medan
Di --
Tempat

Hal : **Izin Riset**

Assalamu'alaikum Wr.Wb

Sehubungan Surat dari **UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA**
Nomor: 183/II.3/UMSU-01/F/2019 tanggal 20 Agustus 2019. Hal Izin Riset/ dengan ini kami sampaikan
sebagai berikut :

Permohonan izin Riset atas mahasiswa Fakultas Agama Islam **UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA** di PT. Bank Sumut Syariah Cabang Medan, Adapun data Mahasiswa / i tersebut adalah :

- Nama : **Salimah Limbong**
- NPM : **1601270116**
- Fakultas : **Agama Islam**
- Program Studi : **Perbankan Syri'ah**
- Judul Skripsi : **Analisis SWOT dalam Penentuan Strategi bersaing PT. Bank Sumut Syari'ah**

Disetujui untuk melaksanakan Riset di PT Bank Sumut Cabang Syari'ah Medan yang dilaksanakan maksimal 3 bulan sejak tanggal surat ini di terbitkan.

Selama melaksanakan Riset Mahasiswa tersebut dibimbing oleh Pemimpin Cabang Syari'ah Medan serta menjaga rahasia bank dan di harapkan dapat mensosialisasikan keberadaan PT. Bank sumut syari'ah di lingkungannya.

Demikian agar dilaksanakan sebagaimana mestinya.

Wassalammu'alaikum Wr. Wb
Pemimpin Cabang Syari'ah Medan



RAHMAD HIBAYAT
NPP.1232.150678.110804

DAFTAR PERTANYAAN WAWANCARA
ANALISIS SWOT DALAM PENENTUAN STRATEGI BERSAING
PADA PT. BANK SUMUT SYARIAH

Nama responden : Bapak Arif Abdillah
Jabatan : Pimpinan Pemasaran PT Bank Sumut Syariah
Lokasi : Jl. Berigjend Katamso Medan

1. Bagaimana tata kelola Bank Sumut Syariah dalam mewujudkan perbankan dengan system syariah yang amanah?
2. Apakah daya dukung perkembangan investasi di Bank Sumut Syariah mencukupi kebutuhan investor (pemilik modal) dalam perkembangan perbankan syariah?
3. Bagaimana tanggapan Bank Sumut Syariah terhadap perkembangan perbankan syariah lainnya?
4. Bagaimana kontribusi positif Bank Sumut Syariah terhadap masyarakat dan kelestarian lingkungan?
5. Bagaimana upaya yang dilakukan Bank Sumut Syariah dalam mewujudkan dukungan atas perkembangan investasi di Medan?
6. Bagaimana iklim investasi di Medan atas kehadiran Bank Sumut Syariah?

Lampiran

DAFTAR HASIL WAWANCARA

No	Pertanyaan Wawancara	Jawaban Pertanyaan Wawancara
1	Bagaimana tata kelola Bank Sumut Syariah dalam mewujudkan perbankan dengan system syariah yang amanah?	Perbankan adalah bisnis di bidang jasa. Dimana pelayanan jasa tersebut harus sesuai dengan apa yang diamanahkan dari nasabah pemilik dana maupun nasabah yang membutuhkan dana yang di wujudkan dengan prinsip Good Corporate Governance (Tata Kelola Perusahaan yang Baik) dan Code of Conduct (perilaku/ budaya perusahaan yang baik).
2	Apakah daya dukung perkembangan investasi di Bank Sumut Syariah mencukupi kebutuhan investor (pemilik modal) dalam perkembangan perbankan syariah?	Di sektor komersial Sumut Syariah untuk membantu pengusaha-pengusaha cukup sharenya terhadap pertumbuhan sektor riil di Wilayah Medan. Daya dukung perkembangan investasi Sumut Syariah Medan sudah cukup baik, namun perlu dukungan lebih dari masyarakat untuk menginvestasikan dananya ke Bank Syariah, sehingga FDR nya berada di ambang normal yaitu 90% - 110%.
3	Bagaimana tanggapan Bank Sumut Syariah terhadap perkembangan perbankan syariah lainnya?	Tanggapan Bank Sumut Syariah terhadap perkembangan perbankan Syariah lainnya adalah bukan pesaing melainkan teman sejawat, sehingga berkiprah seiring sejalan untuk bekerja giat menaikkan share yang hingga saat ini masih dibawah 5% dibanding total share perbankan konvensional.
4	Bagaimana kontribusi positif Bank Sumut Syariah terhadap masyarakat dan kelestarian lingkungan?	<p>Kontribusi positif Bank Sumut Syariah terhadap masyarakat dan kelestarian lingkungan mempunyai dua program yaitu Go Green (kelestarian lingkungan) dan Corporate Social Responsibility (CSR). Dengan semangat Go Green Sumut Syariah, segenap pegawai Sumut Syariah memanfaatkan kertas dengan sebaik-baiknya yaitu dengan penggunaan kertas secara bolak balik selain itu pencetakan kalender agenda dengan menggunakan kertas daur ulang. Kontribusi positif untuk masyarakat yaitu dengan kegiatan sosial dimana kegiatan tersebut berupa :</p> <ol style="list-style-type: none"> a. Pembiayaan Qardhul hasan yaitu memberi bantuan pengusaha kurang mampu (tanpa hasil/bunga). b. Bekerja sama maupun sendiri Bank Sumut Syariah melakukan kegiatan sosial lainnya (Pembagian sembako, Try out untuk anak yatim dan piatu dengan tagnile dari Sumut

		Syariah untuk menuju Indonesia yang lebih cerdas, dll).
5	Bagaimana upaya yang dilakukan Bank Sumut Syariah dalam mewujudkan dukungan atas perkembangan investasi di Medan?	<p>Upaya yang dilakukan Bank Sumut Syariah dalam mewujudkan dukungan atas perkembangan investasi yaitu dengan jalan sebagai berikut :</p> <ol style="list-style-type: none"> a. Melakukan kerja sama, misalnya: Bekerja sama dengan Medan Marching Band (MMB), MMB bersama Diknas dan Bank Sumur Syariah menggelar Lomba Parade Drum Band, Kerjasama dengan Pengusaha-pengusaha di Kota Medan dalam pengenalan Bank dengan sistem Syariah, dll. b. Melakukan promosi/pengenalan secara <i>door to door</i>.
6	Bagaimana iklim investasi di Medan atas kehadiran Bank Sumut Syariah?	Iklim investasi yang dihimpun oleh Bank Sumut Syariah menunjukkan positif dilihat dari perkembangan dari tahun ke tahun, yang mana rata-rata tumbuh >50% per tahun jauh diatas rata-rata pertumbuhan Bank Konvensional yang sekitar ± 12 s/d 15% per tahun.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Data Pribadi

Nama : Salimah Limbong
Tempat/Tanggal Lahir : Medan, 28 Desember 1997
Jenis Kelamin : Perempuan
Agama : Islam
Pekerjaan : Mahasiswi
Kewarganegaraan : Indonesia
Alamat : Jl. Mawar 7 No.120 Perumnas Helvetia
Telepon : 085372537745
Email : salimahlimbong28@gmail.com
Nama Ayah : Drs. H. Syahrul Limbong, S.pd.i
Nama Ibu : Nurhayati

Pendidikan

1. SD Muhammadiyah 31 Medan Tahun 2003-2009
2. MTS Miftahussalam Medan Tahun 2009-2012
3. SMK Raksana 2 Medan Tahun 2012-2015
4. Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Tahun 2015-2019

Medan, 20 September 2019



Salimah Limbong
1501270116