

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN**

#### **A. Gambaran Umum Obyek Penelitian**

##### **1. Profil BMT Berkah Trenggalek**

BMT Berkah adalah Kelompok Swadaya Masyarakat (KSM) sebagai lembaga ekonomi rakyat yang berupaya mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dengan system bagi hasil untuk meningkatkan kualitas ekonomi pengusaha kecil bawah dan kecil dalam upaya mengentaskan kemiskinan.

BMT Berkah hadir untuk memberdayakan ekonomi masyarakat kecil (akar rumput) sesuai syariah Islam, yakni system bagi hasil/tanpa bunga. BMT Berkah beroperasi sejak 21 Juli 1997. Dengan demikian sejak 21 Juli 1997 BMT Berkah mulai bergerak membantu para pengusaha kecil yang ada disekitarnya. Dengan menempati kantor di Jl. Dewi Sartika No.49 Trenggalek BMT Berkah memberikan permodalan kepada para pengusaha kecil dan mikro dengan sistem bagi hasil. Dengan sistem syariah terbukti BMT Berkah makin berkembang dan diminati masyarakat sebagai lembaga keuangan alternative.

Pada tahap awal BMT Berkah beroperasi sebagai KSM atas dasar ijin operasi PINBUK yaitu berdasarkan Surat Ijin Operasional Pinbuk Tingkat II

tanggal 12 November 1998 Nomor 16/XI/PINDA/TL/1998. Kemudian untuk mendapatkan landasan hukum yang lebih mantap maka pada tanggal 22 Desember 1998 BMT Berkah telah memperoleh Badan Hukum sebagai Primer Koperasi Syari'ah (Primkopsyah) bernomor 07/BH/KDH/13.20/I.I/XII/1998.

Adapun identitas lembaga ini secara lengkap adalah sebagai berikut:

- a. Nama Lembaga : BMT Berkah
- b. Alamat Lengkap : Jl. Dewi Sartika No. 49 Trenggalek
- c. Diresmikan oleh : PINBUK Trenggalek
- d. Nama Yayasan : Yayasan Inbukasi Bisnis Usaha Kecil (YINBUK)
- e. Badan Hukum : 07/BH/KDH/13.20/I.I/1998
- f. Akta Nomor : No. 5/Maret/1995

## **2. Letak Geografis BMT Berkah Trenggalek**

BMT Berkah yang beralamat di Jl. Dewi Sartika No.49 Trenggalek jika dilihat letak geografisnya kantor BMT Berkah cukup strategis karena dekat dengan akses jalan Raya sehingga mudah dijangkau dengan nasabah dan calon nasabah. Bangunan BMT Berkah terletak pada :

- a. Sebelah Barat : Pasar Pon
- b. Sebelah Timur : Pengadilan Negeri
- c. Sebelah Selatan : Kantor BNN
- d. Sebelah Utara : Kantor Catatan Sipil (CAPIL)

### 3. Struktur Organisasi

**Tabel 4.1**  
**Struktur Organisasi**

NO	Keterangan	Nama	Periode Masa Kerja	Tahun Berakhir Masa Kerja
<b>Pengurus</b>				
1.	Ketua	H. Mursad	3 th	2016
2.	Sekretaris	Ari Wiyanto, S.Ag	3 th	2016
3.	Bendahara	Imam Muslich Hudin, S.E.	3 th	2016
<b>Pengawas</b>				
4.	Ketua	H. Iksan	3 th	2016
5.	Anggota	Agus Sudibyو	3 th	2016
<b>Pengelola</b>				
6.	Juru Buku	Ruli Trianawati, S.E.	-	-
7.	Adm. Pembiayaan	Wulansari N	-	-
8.	Penagihan	Joko Yuhono	-	-
9.	Kasir	Joko Yuhono	-	-

#### B. Deskripsi Data

Data deskriptif responden digunakan untuk menggambarkan keadaan atau kondisi responden yang dapat memberikan informasi tambahan untuk memahami hasil-hasil penelitian. Penyajian data deskriptif penelitian ini bertujuan agar dapat dilihat profil dari data penelitian tersebut dan hubungan antar variabel yang digunakan dalam penelitian. Dalam hal ini peneliti membagi karakteristik responden menjadi 2 bagian :

## 1. Jenis Kelamin

Adapun data mengenai jenis kelamin yang diambil sebagai responden dalam BMT Berkah Trenggalek adalah sebagai berikut:

**Tabel 4.2**

### Jenis Kelamin Responden

	Jumlah	Persentase
Laki-laki	23	76,67%
Perempuan	7	23,33%

Sumber: Data dari penelitian Tahun 2016.

Dari data diatas, dalam penelitian lapangan peneliti menemui responden yang terpilih berjumlah 23 untuk responden laki-laki atau sebesar 76,67% dan responden perempuan berjumlah 7 atau 23,33%.

## 2. Riwayat Pendidikan

Data mengenai riwayat pendidikan responden pada BMT Berkah Trenggalek adalah sebagai berikut;

**Tabel 4.3**

### Riwayat Pendidikan Responden

	Jumlah	Persentase
SD	0	0%
SMP	4	13,33%
SMA	10	33,33%
S1	16	53,33%
S2 dst	0	0%

Sumber : Data dari penelitian yang diolah Tahun 2016.

Dari data diatas, peneliti menemukan 4 responden yang riwayat pendidikan sampai sekolah menengah pertama atau 13,33%, 10 responden

yang riwayat pendidikannya sampai sekolah menengah atas atau 33,33%, dan yang paling banyak ditemukan dilapangan responden yang riwayat pendidikannya sampai strata 1 (satu) yaitu berjumlah 16 atau 53,33%.

### C. Paparan Data

#### 1. Temuan Penelitian

Berdasarkan hasil penelitian yang diajukan, dapat diketahui gambaran yang diperoleh adalah:

- a. Variabel Internal BMT Berkah Trenggalek

**Tabel 4.4**

#### **Kekuatan (*Strenght*)**

No	Bobot	Skor	Jumlah	Prosentase
1.	Sangat Setuju	5	73	24,33%
2.	Setuju	4	204	68%
3.	Ragu-ragu/ Netral	3	18	6%
4.	Tidak Setuju	2	5	1,66%
5	Sangat Tidak setuju	1	0	0%

Sumber : Data dari penelitian yang diolah Tahun 2016.

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa dari 30 responden yang ditemui saat dilapangan. Peneliti berhasil mendapatkan data bahwa responden memilih pendapat sangat setuju terkait dengan kekuatan pada BMT Berkah Trenggalek berjumlah 73 atau 24,33%, 204 atau 68% memilih setuju, 18 atau 6% memilih netral, 5 atau 1,66% memilih tidak setuju, dan tidak ada responden yang memilih tidak sangat setuju.

**Tabel 4.5****Kelemahan (*Weaknesses*)**

No	Bobot	Skor	Jumlah	Prosentase
1.	Sangat Setuju	5	8	2,66%
2.	Setuju	4	179	59,66%
3.	Ragu-ragu/ Netral	3	55	18,33%
4.	Tidak Setuju	2	55	18,33%
5	Sangat Tidak setuju	1	3	1%

Sumber : Data dari penelitian yang diolah Tahun 2016.

Dari tabel 4.5 dapat diketahui bahwa dari 30 responden yang ditemui saat dilapangan. Peneliti berhasil mendapatkan data bahwa responden memilih pendapat sangat setuju terkait dengan kelemahan pada BMT Berkah Trenggalek berjumlah 8 atau 2,66%, 179 atau 59,66% memilih setuju, 55 atau 18,33% memilih netral, 55 atau 18,33% memilih tidak setuju, dan sisanya berjumlah 3 atau 1% memilih sangat tidak setuju.

b. Variabel Eksternal BMT Berkah Trenggalek

**Tabel 4.6****Peluang (*Opportunities*)**

No	Bobot	Skor	Jumlah	Prosentase
1.	Sangat Setuju	5	33	11%
2.	Setuju	4	223	74,33%
3.	Ragu-ragu/ Netral	3	41	13,66%
4.	Tidak Setuju	2	3	1%
5	Sangat Tidak setuju	1	0	0

Sumber : Data dari penelitian yang diolah Tahun 2016.

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa dari 30 responden yang ditemui saat dilapangan. Peneliti berhasil mendapatkan data bahwa

responden memilih pendapat sangat setuju terkait dengan peluang pada BMT Berkah Trenggalek berjumlah 33 atau 11%, 223 atau 74,33% memilih setuju, 41 atau 13,66% memilih netral, 3 atau 1% memilih tidak setuju, dan tidak ada responden yang memilih tidak sangat setuju.

**Tabel 4.7**

**Ancaman (*Treaths*)**

No	Bobot	Skor	Jumlah	Prosentase
1.	Sangat Setuju	5	9	3,75%
2.	Setuju	4	116	48,33%
3.	Ragu-ragu/ Netral	3	52	21,66%
4.	Tidak Setuju	2	41	17,083%
5	Sangat Tidak setuju	1	22	9,16%

Sumber : Data dari penelitian yang diolah Tahun 2016.

Dari tabel 4.7 dapat diketahui bahwa dari 30 responden yang ditemui saat dilapangan. Peneliti berhasil mendapatkan data bahwa responden memilih pendapat sangat setuju terkait dengan ancaman pada BMT Berkah Trenggalek berjumlah 9 atau 3,75%, 116 atau 48,33% memilih setuju, 52 atau 21,66% memilih netral, 41 atau 17,0833% memilih tidak setuju, dan sisanya berjumlah 22 atau 9,16% memilih sangat tidak setuju.

c. Penerapan Analisis SWOT dalam Strategi Bersaing pada BMT Berkah Trenggalek

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan selama berada di lapangan, baik wawancara langsung dengan bapak Manager BMT Berkah, Pengamatan Lokasi, serta interview kepada beberapa pihak

terkait di dalam BMT berkah, peneliti menemukan hasil penelitiannya sebagai berikut:

- 1) Kekuatan yang dimiliki oleh BMT Berkah Trenggalek yaitu:
  - a) Memiliki produk yang beragam sehingga nasabah tertarik untuk pinjam ke BMT.
  - b) Karyawan yang ramah sehingga nasabah merasa nyaman untuk melakukan kegiatan transaksi di BMT.
  - c) Tidak ada denda untuk nasabah yang telat membayar angsuran pembiayaan.
  - d) Keuntungan yang terus meningkat setiap tahunnya.
  - e) Memiliki manajemen yang baik dalam segala kegiatan/operasional kantor.
  - f) Mudah dan Nyaman dalam melakukan transaksi di kantor BMT.
  - g) Memiliki Jaringan Kerjasama yang baik antar lembaga.
  - h) Sudah memiliki Badan Hukum yang sah, sehingga lembaga diakui secara hukum.
  - i) BMT memiliki modal untuk mengembangkan lembaga keuangan
  - j) Mengikuti pelatihan setiap ada kesempatan, untuk menciptakan SDM yang bisa memahami produk syariah.
- 2) Kelemahan yang dimiliki oleh BMT Berkah Trenggalek yaitu:
  - a) Kurang ketegasan dalam melakukan penagihan kepada nasabah yang melakukan kredit macet



- b) Banyak Sumber Daya Manusia yang belum faham dengan kegiatan syariah.
  - c) Teknologi yang belum memadai di kantor.
  - d) Nasabah meminjam harus melewati kolektor terlebih dahulu.
  - e) Banyaknya pesaing (bank konvensional) yang menawarkan angsuran lebih murah.
  - f) Kurangnya dalam melakukan evaluasi (survey) terkait dengan nasabah yang akan meminjam.
  - g) Kurangnya tenaga ahli dalam bidang keuangan syariah.
  - h) Masih banyak masyarakat yang kurang percaya terhadap produk syariah.
  - i) Kurangnya monitoring terhadap nasabah peminjam, sehingga ada beberapa nasabah yang macet bayar angsuran.
  - j) Tidak adanya promosi yang berkelanjutan untuk menambah nasabah.
- 3) Peluang yang dimiliki oleh BMT Berkah Trenggalek yaitu:
- a) Banyaknya Pengusaha Mikro di Dekat Kantor.
  - b) Lokasi yang strategis dan terjangkau.
  - c) Lokasi yang aman dan nyaman di kantor BMT.
  - d) Banyaknya nasabah berlatar belakang pengusaha yang pinjam ke BMT.

- e) Banyaknya masyarakat (petani) untuk melakukan peminjaman dana untuk pembelian bahan pertanian.
  - f) Lembaga keuangan yang berbasis syariah yang mudah dan terjangkau.
  - g) Memiliki Lokasi yang berdekatan dengan instansi, pasar, dan pusat keramaian lainnya.
  - h) Banyak nasabah di BMT.
  - i) Memiliki Banyak Kerjasama dengan lembaga di luar BMT.
  - j) Mudah dipercaya oleh nasabah.
- 4) Ancaman yang dimiliki oleh BMT Berkah Trenggalek yaitu:
- a) Banyaknya Lembaga Keuangan yang sama dengan BMT.
  - b) Pesaing (Bank Umum) memiliki peralatan yang lebih canggih dibandingkan BMT.
  - c) Adanya Bank Syariah yang memiliki fasilitas yang memadahi dengan penawaran produk yang sama.
  - d) Adanya nasabah yang lama dalam pengembalian pinjaman, sehingga perputaran uang menjadi terhambat.
  - e) Banyaknya rentenir, sehingga nasabah banyak yang lari ke rentenir.
  - f) Sumber daya yang dimiliki oleh pesaing lebih mumpuni.
  - g) Pesaing menawarkan produk yang lebih murah dan bagus.
  - h) Promosi yang dilakukan kurang.

Hal ini sesuai dengan pendapat oleh Freddy Rangkuti dalam bukunya yang berjudul Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis yang menyatakan bahwa identifikasi faktor internal dan faktor eksternal ini diperoleh dengan memanfaatkan seluruh hasil analisis fungsional (analisis pemasaran, analisis keuangan, analisis operasional, analisis organisasi, dan sebagainya) sebagaimana yang telah dilakukan diatas.

Setelah melakukan wawancara, penelitian membuat angket terkait *strengths, weaknesses, opportunities, dan threats* di BMT Berkah Trenggalek sesuai dengan hasil wawancara, hasil obeservasi dan pengamatan yang dilakukan. Angket ini selanjutnya akan disebarakan kepada semua pihak terkait dengan BMT Betkah baik pihak karyawan maupun nasabah.

Langkah-langkah dalam analisis SWOT pertama yaitu dengan membuat tabel IFAS dan EFAS dengan memberikan pembobotan, dan penilaian sehingga dapat ditemukan skor total dari variabel IFAS dan EFAS tersebut. Dengan melakukan pembobotan tersebut maka dapat diketahui skor tertinggi untuk dijadikan strategi dalam BMT Berkah Trenggalek.

Seletah itu peneliti membuat matriks SWOT dan variabel IFAS dan EFAS dimasukkan dalam matriks SWOT tersebut. Langkah

selanjutnya yaitu merumuskan strategi-strategi yaitu SO, WO, ST, dan WT. Strategi SO merupakan penggabungan dari kekuatan dan peluang pada BMT Berkah Trenggalek. Strategi WO merupakan penggabungan dari kelemahan dan peluang pada BMT Berkah Trenggalek. Strategi ST merupakan penggabungan kekuatan dan ancaman pada BMT Berkah Trenggalek. Sedangkan Strategi WT merupakan strategi penggabungan dari kelemahan dan ancaman pada BMT Berkah Trenggalek. Setelah melakukan matriks SWOT maka langkah selanjutnya yaitu membuat diagram analisis SWOT untuk mengetahui posisi BMT Berkah Trenggalek.

Adapun matriks IFAS dan EFAS akan dijelaskan dalam tabel berikut:

1) Matriks IFAS

**Tabel 4.8**

**Tabel Matriks IFAS**

<i>Internal Factor</i>	<b>Bobot</b>	<b>Rating</b>	<b>Skor</b>
Kekuatan ( <i>strengths</i> )			
a) Memiliki Produk yang beragam sehingga nasabah tertarik untuk pinjam ke BMT.	0,20	4	0,80
b) Karyawan yang ramah sehingga nasabah merasa nyaman untuk			

melakukan kegiatan transaksi di BMT.	0,13	3	0,39
c) Tidak ada denda untuk nasabah yang telat membayar angsuran pembiayaan.	0,01	2	0,02
d) Keuntungan yang terus meningkat setiap tahunnya.	0,05	3	0,15
e) Memiliki manajemen yang baik dalam segala kegiatan/operasional kantor.	0,10	3	0,30
f) Mudah dan Nyaman dalam melakukan transaksi di kantor BMT.			
g) Memiliki Jaringan Kerjasama yang baik antar lembaga.	0,05	3	0,15
h) Sudah memiliki Badan Hukum yang sah, sehingga lembaga diakui secara hukum.	0,08	2	0,16
i) BMT memiliki modal untuk mengembangkan lembaga keuangan	0,01	1	0,01
j) Mengikuti pelatihan setiap ada kesempatan, untuk menciptakan SDM yang bisa memahami produk syariah.	0,07	4	0,28
	0,07	3	0,21
<b>TOTAL</b>	<b>0,77</b>		<b>2,47</b>
<b>Kelemahan (<i>weaknesses</i>)</b>			
a) Kurang ketegasan dalam melakukan penagihan kepada nasabah yang melakukan kredit macet	0,01	3	0,03
b) Banyak Sumber Daya Manusia yang belum faham dengan kegiatan syariah.	0,05	4	0,20
c) Teknologi yang belum memadai di kantor.	0,04	3	0,12
d) Nasabah meminjam harus melewati kolektor terlebih dahulu.	0,01	1	0,01
e) Banyaknya pesaing (bank konvensional) yang menawarkan angsuran lebih murah.	0,04	3	0,12
f) Kurangnya dalam melakukan			

evaluasi (survey) terkait dengan nasabah yang akan meminjam.	0,01	1	0,01
g) Kurangnya tenaga ahli dalam bidang keuangan syariah.	0,02	3	0,06
h) Masih banyak masyarakat yang kurang percaya terhadap produk syariah.	0,02	3	0,06
i) Kurangnya monitoring terhadap nasabah peminjam, sehingga ada beberapa nasabah yang macet bayar angsuran.	0,01	1	0,01
j) Tidak adanya promosi yang berkelanjutan untuk menambah nasabah.	0,02	3	0,06
<b>TOTAL</b>	<b>0,23</b>		<b>0,68</b>
<b>Total</b>	<b>1,00</b>		<b>3,15</b>

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa variabel internal kekuatan memiliki skor total 2,89 dan skor total kelemahan sebesar 0,68. Sehingga total semua variabel internal yaitu 3,15. Hal ini dapat disimpulkan bahwa variabel internal pada BMT Berekah Trenggalek memiliki pengaruh yang sangat dominan terhadap strategi bersaing pada BMT Berkah Trenggalek. Hal ini sesuai dengan teori menurut Fredy Rangkuti bahwasannya untuk mengetahui skor total maka tentukanlah bobot dan ratingnya, setelah itu kalikanlah bobot dengan rating, hasilnya dapat dikatakan dengan total skor.

## 2) Matriks EFAS

Tabel 4,9

Tabel Matriks EFAS

<i>Internal Factor</i>	<b>Bobot</b>	<b>Rating</b>	<b>Skor</b>
<i>Peluang (Opportunities)</i>			
a) Banyaknya Pengusaha Mikro di Dekat Kantor.	0,10	3	0,30
b) Lokasi yang strategis dan terjangkau.	0,05	3	0,15
c) Lokasi yang aman dan nyaman di kantor BMT.	0,05	2	0,10
d) Banyaknya nasabah berlatar belakang pengusaha yang pinjam ke BMT.	0,15	4	0,60
e) Banyaknya masyarakat (petani) untuk melakukan peminjaman dana untuk pembelian bahan pertanian.	0,08	3	0,24
f) Lembaga keuangan yang berbasis syariah yang mudah dan terjangkau.	0,07	2	0,14
g) Memiliki Lokasi yang berdekatan dengan instansi, pasar, dan pusat keramaian lainnya.	0,10	3	0,30
h) Banyak nasabah di BMT.	0,07	2	0,14
i) Memiliki Banyak Kerjasama dengan lembaga di luar BMT.	0,05	1	0,05
j) Mudah dipercaya oleh nasabah.	0,02	3	0,06
<b>TOTAL</b>	<b>0,74</b>		<b>2,08</b>
<i>Ancaman (Treaths)</i>			
a) Banyaknya Lembaga Keuangan yang sama dengan BMT.	0,01	1	0,01
b) Pesaing (Bank Umum) memiliki peralatan yang lebih canggih dibandingkan BMT.	0,05	3	0,15
c) Adanya Bank Syariah yang memiliki fasilitas yang memadahi dengan penawaran produk yang sama.	0,05	3	0,15

d) Adanya nasabah yang lama dalam pengembalian pinjaman, sehingga perputaran uang menjadi terhambat.	0,01	3	0,03
e) Banyaknya rentenir, sehingga nasabah banyak yang lari ke rentenir.	0,01	2	0,02
f) Sumber daya yang dimiliki oleh pesaing lebih mumpuni.	0,04	4	0,16
g) Pesaing menawarkan produk yang lebih murah dan bagus.	0,05	4	0,20
h) Promosi yang dilakukan kurang.	0,04	4	0,16
<b>TOTAL</b>	<b>0,26</b>		<b>0,88</b>
<b>Total</b>	<b>1,00</b>		<b>2,96</b>

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa variabel eksternal peluang memiliki skor total 2,08 dan skor total ancaman sebesar 0,88. Sehingga total semua variabel internal yaitu 2,96. Hal ini dapat disimpulkan bahwa variabel internal pada BMT Berekah Trenggalek memiliki pengaruh yang dominan terhadap strategi bersaing pada BMT Berkah Trenggalek.

Kesimpulan dari kedua matrik IFAS dan EFAS dapat diketahui bahwa:

- a) Strategi SO =  $2,47 + 2,08 = 4,55$
- b) Strategi ST =  $2,47 + 0,88 = 3,35$
- c) Strategi WO =  $0,68 + 2,08 = 2,76$
- d) Strategi WT =  $0,68 + 0,88 = 1,56$
- e) Strategi SW =  $2,47 + 0,68 = 3,15$



$$f) \text{ Strategi OT} = 2,08 + 0,88 = 2,96$$

Kesimpulannya bahwa BMT Berkah Trenggalek merapkan Strategi SO untuk strategi bersaingnya, karena strategi SO memiliki pengaruh yang paling dominan yaitu dengan total skor 4,55. Strategi ini merupakan strategi yang dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut peluang yang ada.

### 3) Matriks SWOT

**Tabel 4.10**

**Tabel Matriks SWOT**

	Kekuatan ( <i>strengths</i> )	Kelemahan ( <i>weaknesses</i> )
	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Memiliki Produk yang beragam sehingga nasabah tertarik untuk pinjam ke BMT.</li> <li>b) Karyawan yang ramah sehingga nasabah merasa nyaman untuk melakukan kegiatan transaksi di BMT.</li> <li>c) Tidak ada denda untuk nasabah yang telat membayar angsuran pembiayaan.</li> <li>d) Kentungan yang terus meningkat setiap tahunnya.</li> <li>e) Memiliki manajemen yang baik dalam segala</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Kurang ketegasan dalam melakukan penagihan kepada nasabah yang melakukan kredit macet</li> <li>b) Banyak Sumber Daya Manusia yang belum faham dengan kegiatan syariah.</li> <li>c) Teknologi yang belum memadai di kantor.</li> <li>d) Nasabah meminjam harus melewati kolektor terlebih dahulu.</li> <li>e) Banyaknya pesaing (bank konvensional) yang menawarkan</li> </ul>

	<p>kegiatan/operasional kantor.</p> <p>f) Mudah dan Nyaman dalam melakukan transaksi di kantor BMT.</p> <p>g) Memiliki Jaringan Kerjasama yang baik antar lembaga.</p> <p>h) Sudah memiliki Badan Hukum yang sah, sehingga lembaga diakui secara hukum.</p> <p>i) BMT memiliki modal untuk mengembangkan lembaga keuangan</p> <p>j) Mengikuti pelatihan setiap ada kesempatan, untuk menciptakan SDM yang bisa memahami produk syariah.</p>	<p>angsuran lebih murah.</p> <p>f) Kurangnya dalam melakukan evaluasi (survey) terkait dengan nasabah yang akan meminjam.</p> <p>g) Kurangnya tenaga ahli dalam bidang keuangan syariah.</p> <p>h) Masih banyak masyarakat yang kurang percaya terhadap produk syariah.</p> <p>i) Kurangnya monitoring terhadap nasabah peminjam, sehingga ada beberapa nasabah yang macet bayar angsuran.</p> <p>j) Tidak adanya promosi yang berkelanjutan untuk menambah nasabah.</p>
<p>Peluang (<i>Opportunities</i>)</p> <p>a) Banyaknya Pengusaha Mikro di Dekat Kantor.</p> <p>b) Lokasi yang strategis dan terjangkau.</p> <p>c) Lokasi yang aman dan nyaman di kantor BMT.</p> <p>d) Banyaknya nasabah berlatar belakang pengusaha yang</p>	<p><b>SO</b></p> <p>a) Lokasi yang strategis dan terjangkau BMT bisa mengembangkan lembaganya.</p> <p>b) Banyaknya produk-produk yang ditawarkan ke BMT untuk menabab banyak nasabah.</p> <p>c) Baiknya terhadap lembaga lain sehingga bisa menambah jaringan kerjasama diluar BMT.</p> <p>d) Menawarkan produk-produk yang beragam</p>	<p><b>WO</b></p> <p>a) Menambah fasilitas teknologi untuk memberikan kenyamanan dan keamanan dalam bertransaksi nasabah.</p> <p>b) Memberikan pengetahuan yang luas kepada SDM terkait bidang syariah untuk memberikan kepercayaan kepada nasabah.</p> <p>c) Menjadikan pesaing sebagai partner, untuk menjalin kerjasama dengan pihak di luar</p>

<p>pinjam ke BMT.</p> <p>e) Banyaknya masyarakat (petani) untuk melakukan peminjaman dana untuk pembelian bahan pertanian.</p> <p>f) Lembaga keuangan yang berbasis syariah yang mudah dan terjangkau.</p> <p>g) Memiliki Lokasi yang berdekatan dengan instansi, pasar, dan pusat keramaian lainnya.</p> <p>h) Banyak nasabah di BMT.</p> <p>i) Memiliki Banyak Kerjasama dengan lembaga di luar BMT.</p> <p>j) Mudah dipercaya oleh nasabah.</p>	<p>kepada petani disekitar lokasi usaha.</p> <p>e) Menarik nasabah dengan fasilitas yang aman dan nyaman dalam bertansaksi.</p> <p>f) Sudah memiliki badan hukum sehingga mudah dipercaya oleh nasabah.</p> <p>g) Memiliki manajemen yang baik sehingga nasabah banyak yang tertarik datang ke kantor.</p>	<p>lembaga.</p> <p>d) Menambah promosi disekitar lokasi yang strategis, sehingga menambah nasabah.</p> <p>e) Memberikan monitoring kepada nasabah yang macet untuk memberikan kepercayaan kepada nasabah.</p> <p>f) Menambah tenaga ahli dalam bidang keuangan syariah untuk menambah nasabah.</p> <p>g) Memberikan kepercayaan kepada nasabah yang tidak faham akan produk-produk syariah sehingga nasabah merasa bahwa produk syariah lebih aman dan nyaman.</p> <p>h) Melakukan evaluasi terkait dengan nasabah yang akan meminjam dana, sehingga nasabah merasa nyaman dan aman dalam bertransaksi.</p>
<p>Ancaman (<i>Treaths</i>)</p> <p>a) Banyaknya Lembaga Keuangan yang sama dengan BMT.</p> <p>b) Pesaing (Bank Umum) memiliki</p>	<p><b>ST</b></p> <p>a) Memiliki produk yang beragam sehingga berani untuk memberikan perbedaan dengan pesaing.</p> <p>b) Banyaknya pelatihan-</p>	<p><b>WT</b></p> <p>a) Memberikan monitoring terhadap nasabah yang melakukan pinjaman agar nasabah lebih tertib dalam mengangsur cicilan.</p>

<p>peralatan yang lebih canggih dibandingkan BMT.</p> <p>c) Adanya Bank Syariah yang memiliki fasilitas yang memadahi dengan penawaran produk yang sama.</p> <p>d) Adanya nasabah yang lama dalam pengembalian pinjaman, sehingga perputaran uang menjadi terhambat.</p> <p>e) Banyaknya rentenir, sehingga nasabah banyak yang lari ke rentenir.</p> <p>f) Sumber daya yang dimiliki oleh pesaing lebih mumpuni.</p> <p>g) Pesaing menawarkan produk yang lebih murah dan bagus.</p> <p>h) Promosi yang dilakukan kurang.</p>	<p>pelatihan yang diikuti oleh karyawan sehingga banyak promosi tentang produk-produk syariah.</p> <p>c) Tidak adanya denda untuk nasabah yang meminjam sehingga memberikan kemudahan dan kenyamanan dan nasabah tidak lari ke rentenir.</p> <p>d) Memberikan peralatan yang canggih pada BMT Berkah untuk berani bersaing dengan lembaga keuangan lainnya</p> <p>e) Memberikan keringanan dalam denda agar nasabah cepat dalam melakukan pengembalian pinjaman.</p>	<p>b) Memberikan teknologi dan fasilitas yang canggih sesuai dengan kebutuhan kantor agar bisa bersaing dengan lembaga keuangan lainnya.</p> <p>c) Memberikan promosi yang lebih agar nasabah tidak lari ke rentenir.</p> <p>d) Memberikan kemudahan dalam melakukan angsuran agar nasabah cepat mengembalikan pinjaman.</p> <p>e) Bekerjasama dengan lembaga keuangan lain untuk meminimalisir pesaing.</p> <p>f) Meningkatkan promosi yang ada di BMT agar nasabah bisa percaya terkait dengan produk syariah</p>
--	--	---

Berdasarkan matriks SWOT diatas, dapat diketahui strategi-strategi yang harus diciptakan oleh BMT Berkah Trenggalek untuk mengatasi ancaman dan meminimalisir kelemahan yang ada, sehingga BMT Berkah bisa bersaing dengan BMT atau Lembaga keuangan disekitarnya. Hal diatas sesuai dengan teori dari Freddy Rangkuti bahwasannya strategi dalam matrik SWOT itu terdiri dari 4 macam yaitu SO, ST, WO, dan WT. Strategi SO yaitu memanfaatkan kekuatan untuk merebut peluang yang ada. Strategi ST yaitu menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman. Strategi WO memanfaatkan peluang yang ada dengan cara meminimalisir kelemahan. Strategi WT yaitu meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan strategi SO karena jika dilihat dari data yang diperoleh strategi yang paling berpengaruh (dominan) untuk bersaing pada BMT Berkah Trenggalek yaitu Strategi SO. Karena hasil dari sumber data yang diolah strategi SO lebih besar jumlahnya yaitu mencapai 4,55. Sedangkan untuk strategi yang lainnya seperti strategi ST = 3,35, Strategi WO = 2,76, Strategi WT = 1,56 Strategi SW = 3,15, Strategi OT = 2,96.

#### **D. Analisis Strategi**

Freddy Rangkuti menjelaskan bahwasannya strategi dalam matrik SWOT itu terdiri dari 4 macam yaitu SO, ST, WO, dan WT. Adapun strategi yang harus dijalankan dalam BMT Berkah Trenggalek adalah sebagai berikut:

##### **1. Strategi SO (*Strenghts-Opportunities*)**

Berbagai cara yang harus dilakukan oleh BMT Berkah ternggalek. Strategi SO merupakan salah satu cara yang harus dilakukan untuk meningkatkan kinerja agar mampu bersaing dengan lembaga keuangan lainnya. Strategi SO yaitu memanfaatkan kekuatan untuk merebut peluang yang ada. Strategi ini dilakukan oleh BMT berkah dengan memanfaatkan kekuatan-kekuatan yang dimiliki untuk merebut peluang yang ada.

Adapun cara tersebut seperti lokasi yang strategis dan terjangkau BMT bisa mengembangkan lembaganya. Banyaknya produk-produk yang ditawarkan ke BMT untuk menambah banyak nasabah. Baiknya terhadap lembaga lain sehingga bisa menambah jaringan kerjasama diluar BMT. Menawarkan produk-produk yang beragam kepada petani disekitar lokasi usaha. Menarik nasabah dengan fasilitas yang aman dan nyaman dalam bertansaksi. Sudah memiliki badan hokum sehingga mudah dipercaya oleh nasabah. Memiliki manajemen yang baik sehingga nasabah banyak yang tertarik datang ke kantor.

##### **2. Strategi ST (*Strenghts-Treaths*)**

Cara lain yang dilakukan oleh BMT Berkah Trenggalek adalah dengan menerapkan strategi ini. Strategi ST juga merupakan alternatif strategi yang bisa dimanfaatkan untuk bersaing dengan lembaga keuangan syariah lain. Strategi ST yaitu menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman. Strategi ini digunakan oleh BMT Berkah Trenggalek untuk menggunakan kekuatan lembaga untuk mengatasi ancaman-ancaman yang sedang dihadapi maupun ancaman yang akan datang.

Adapun cara tersebut seperti menambah fasilitas teknologi untuk memberikan kenyamanan dan keamanan dalam bertransaksi nasabah. Memberikan pengetahuan yang luas kepada SDM terkait bidang syariah untuk memberikan kepercayaan kepada nasabah. Menjadikan pesaing sebagai partner, untuk menjalin kerjasama dengan pihak di luar lembaga. Menambah promosi disekitar lokasi yang strategis, sehingga menambah nasabah. Memberikan monitoring kepada nasabah yang macet untuk memberikan kepercayaan kepada nasabah. Menambah tenaga ahli dalam bidang keuangan syariah untuk menambah nasabah. Memberikan kepercayaan kepada nasabah yang tidak faham akan produk-produk syariah sehingga nasabah merasa bahwa produk syariah lebih aman dan nyaman. Melakukan evaluasi terkait dengan nasabah yang akan meminjam dana, sehingga nasabah merasa nyaman dan aman dalam bertransaksi.

### 3. Strategi WO (*Weakness- Opportunities*)

Strategi yang ketiga ini merupakan strategi WO. Strategi ini juga bisa digunakan BMT Berkah Trenggalek untuk bersaing terhadap lembaga-lembaga keuangan disekitarnya. Strategi WO memanfaatkan peluang yang ada dengan cara meminimalisir kelemahan.

Cara yang dilakukan oleh BMT Berkah Trenggalek seperti memiliki produk yang beragam sehingga berani untuk memberikan perbedaan dengan pesaing. Banyaknya pelatihan-pelatihan yang diikuti oleh karyawan sehingga banyak promosi tentang produk-produk syariah. Tidak adanya denda untuk nasabah yang meminjam sehingga memberikan kemudahan dan kenyamanan dan nasabah tidak lari ke rentenir. Memberikan peralatan yang canggih pada BMT Berkah untuk berani bersaing dengan lembaga keuangan lainnya Memberikan keringanan dalam denda agar nasabah cepat dalam melakukan pengembalian pinjaman.

#### 4. Strategi WT (*Weakness- Treaths*)

Strategi yang keempat adalah strategi WT. cara ini bisa digunakan oleh BMT Berkah Trenggalek. Strategi WT yaitu meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman. Cara ini dilakukan dengan meminimalkan kelemahan-kelemahan yang ada pada BMT Berkah Trenggalek untuk menghindari ancaman-ancaman yang ada.

Adapun cara yang harus dilakukan oleh BMT Berkah Trenggalek adalah sebagai berikut seperti memberikan monitoring terhadap nasabah yang melakukan pinjaman agar nasabah lebih tertib dalam mengangsur



cicilan. Memberikan teknologi dan fasilitas yang canggih sesuai dengan kebutuhan kantor agar bisa bersaing dengan lembaga keuangan lainnya. Memberikan promosi yang lebih agar nasabah tidak lari kerentenir. Memberikan kemudahan dalam melakukan angsuran agar nasabah cepat mengembalikan pinjaman. Bekerjasama dengan lembaga keuangan lain untuk meminimalisir pesaing. Meningkatkan promosi yang ada di BMT agar nasabah bisa percaya terkait dengan produk syariah

Hal ini sesuai dengan teori Freddy Rangkuti yang menyatakan bahwa berbagai alternatif strategi dapat dirumuskan berdasarkan model analisis matriks SWOT. Analisis dengan menggunakan model matriks SWOT ini menggunakan data yang diperoleh dari tabel IFAS dan EFAS.

Berdasarkan hasil analisis matriks IFAS dan EFAS diatas dapat digambarkan bahwa posisi BMT Berkah Trenggalek saat ini yaitu:

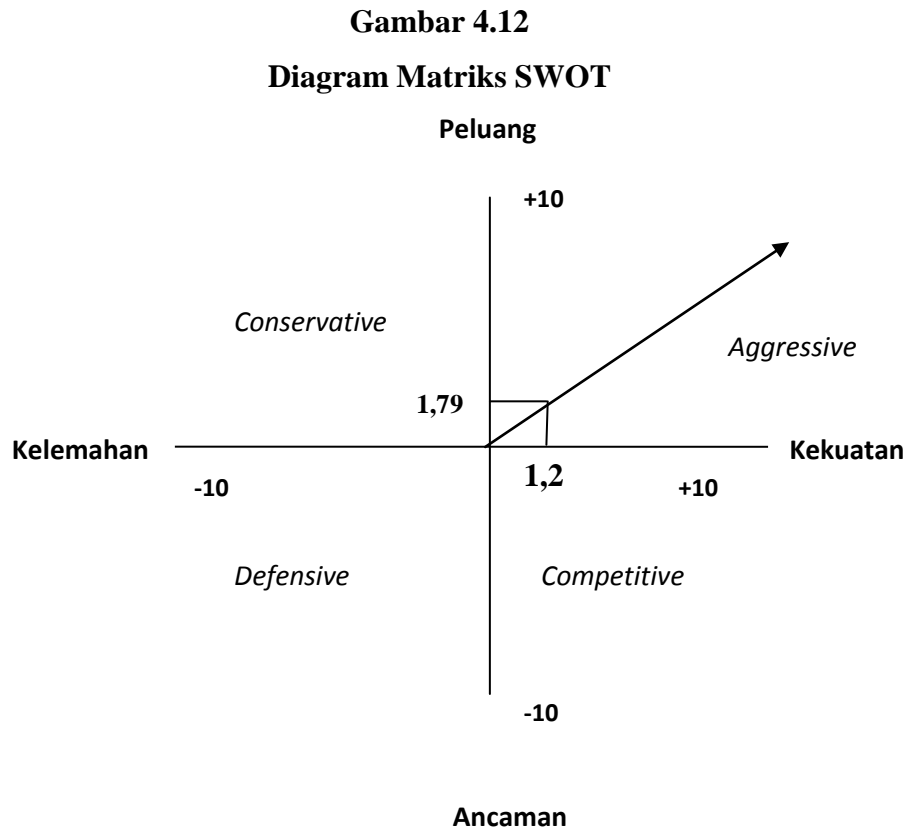
**Tabel 4.11**

**Tabel Posisi BMT Berkah Trenggalek**

<b>IFAS</b>		<b>EFAS</b>	
<b>Kekuatan</b>	<b>2,47</b>	<b>Peluang</b>	<b>2,08</b>
<b>Kelemahan</b>	<b>(0,68)</b>	<b>Ancaman</b>	<b>(0,88)</b>
<b>Hasil</b>	<b>1,79</b>	<b>Hasil</b>	<b>1,2</b>

Dari hasil penjumlahan tersebut dapat diketahui bahwa analisis faktor IFAS lebih besar dari analisis faktor EFAS yaitu sebesar 1,79 sedangkan

analisis faktor EFAS sebesar 1,2. Apabila dimasukkan dalam diagram analisis SWOT ditunjukkan dalam diagram sebagai berikut:



Dari diagram tersebut dapat diketahui bahwa posisi BMT Berkah Trenggalek pada kuadran I dengan menerapkan strategi agresif. Hal ini menunjukkan bahwa BMT Berkah Trenggalek memiliki kekuatan internal yang dapat dimanfaatkan untuk merebut peluang yang ada sehingga hal itu dapat meningkatkan kinerja BMT Berkah dan mampu bersaing dalam dunia bisnis.