

SWOT Analysis of Potential and Obstacles to Development of Sharia Pawnshops (Study of Sharia Pawnshops Setia Budi Medan Branch)

Analisis SWOT Potensi dan Kendala Pengembangan Lembaga Pegadaian Syariah (Studi Pegadaian Syariah Cabang Setia Budi Medan)

Fauzi Ahmad Romadhon ¹⁾; Tri Inda Fadhila Rahma ²⁾

¹⁾ FEBI UINSU Departemen Asuransi Syariah, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

²⁾ Departemen Akuntansi Syariah FEBI UINSU, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

Email: ¹⁾ fa5174007@gmail.com; ²⁾ triindafadhila@uinsu.ac.id

How to Cite :

Romadhon, F. A., Rahma, T. I. F. (2022). SWOT Analysis of Potential and Obstacles to Development of Sharia Pawnshops (Study of Sharia Pawnshops Setia Budi Medan Branch). Jurnal Ekonomi Manajemen Akuntansi Dan Keuangan, 3(2). DOI: <https://doi.org/10.53697/emak.v3i2>

ARTICLE HISTORY

Received [23 Maret 2022]

Revised [2 April 2022]

Accepted [9 April 2022]

KEYWORDS

Potency, Constraint, Analyse the SWOT and Strategy.

This is an open access article under the [CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license



ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi dan menjelaskan segala macam kekuatan dan kelemahan, serta peluang dan ancaman dari kantor Pegadaian Syariah di Medan. Gunakan analisis SWOT (strengths, Weakness, Opportunities, Threats) untuk meminimalkan kelemahan yang ada, mengatasi ancaman yang masuk untuk meningkatkan kekuatan, dan menggunakan peluang yang ada untuk mendominasi kompartemen pasar dan strategi apa yang diambil untuk mengumpulkan semua kliennya.

ABSTRACT

This study aims to identify and explain all kinds of strengths and weaknesses, as well as opportunities and threats from the Sharia Pawnshop office in Medan. Use SWOT analysis (strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) to minimize existing weaknesses, overcome incoming threats to increase strengths, and use existing opportunities to dominate the market compartment and what strategies are taken to gather all its clients.

PENDAHULUAN

Perkembangan produk berbasis syariah semakin marak terjadi di Indonesia, termasuk pegadaian. Pegadaian adalah lembaga pemberi pinjaman yang dikendalikan pemerintah yang kegiatan utamanya adalah membuat pinjaman atau dana pinjaman yang atas dasar gadai. Sesuai dengan motto "Menyelesaikan Masalah Tanpa Masalah", pinjam meminjam adalah cara sederhana, cepat, aman dan murah untuk mendapatkan pinjaman dari pegadaian dan kemudian tidak membebani pemberi pinjaman dan tidak menimbulkan masalah baru bagi peminjam.

Pegadaian merupakan salah satu alternatif untuk mendapatkan kredibilitas bagi masyarakat kecil maupun besar. Kemudahan dan kesederhanaan dalam prosedur memperoleh kredit merupakan modal dasar dalam mendekati pangsa pasar. Kredit adalah modal dasar yang dekat dengan pasar. Palm merilis produk berbasis Syariah bernama Pugdia Syariah. Pada dasarnya, produk berbasis syariah tidak menarik minat dalam berbagai bentuk, menunjuk mata uang sebagai alat tukar daripada komoditas yang diperdagangkan, dan melakukan bisnis untuk mendapatkan imbalan layanan dan meningkatkan pendapatan.

Dengan dikeluarkannya peraturan pemerintah. No. 103 Tahun 2000, Pegadaian (Persero) memiliki kesempatan untuk mengajukan prakarsa-prakarsa di samping prakarsa-prakarsa dasar yang sudah dilaksanakan. Selanjutnya, Pasal 103 Peraturan Pemerintah 2000 menyatakan bahwa untuk mencapai tujuannya, Pegadaian (Persero) akan memberikan pinjaman berdasarkan Undang-Undang Kreditur dan pembiayaan di bawah Jasa Sertifikasi Logam Mulia dan Batu Permata. Mengenai transfer emas, unit toko emas, industri perhiasan emas dan bisnis lainnya yang dapat persetujuan Menteri Keuangan, membantu mencapai maksud dan tujuan perusahaan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 7.

Pegadaian Syariah atau yang dikenal dengan Learn, menggunakan metode Fee Based Income (FBI) atau Mudharabah (bagi hasil) dalam operasionalnya. Pelanggan yang menggunakan marhun bish memiliki berbagai tujuan, antara lain konsumsi, pembayaran SPP, dan tambahan modal kerja. Pegadaian menggunakan metode Fee Based Income (FBI) karena penggunaan metode Mudharabah tidak digunakan sebagaimana mestinya. Pegadaian yang disebut Pegadaian atau Mutahim menerima bukti belajar (pegadaian) beserta akad gadai syariah dan akad pinjam meminjam yang disebut akad sewa tempat (Ihara). Banyak bank dan lembaga keuangan lainnya tertarik untuk menerapkan pola serupa mengingat meningkatnya permintaan dari masyarakat umum dan semakin diterimanya pola bisnis berbasis syariah dalam praktik ekonomi Indonesia. Selain itu, model Pegadaian Syariah memungkinkan perusahaan untuk lebih proaktif dalam memproduksi berbagai produk layanan keuangan modern, seperti layanan piutang dan leasing.

LANDASAN TEORI

Pengertian Pegadaian

Menurut Subagy, (1999: 88) berpendapat bahwa pegadaian adalah lembaga keuangan non perbankan yang memberikan pinjaman kepada masyarakat dengan skema khusus, yaitu hipotek yang sah. yang secara resmi memiliki izin untuk melakukan kegiatan lembaga keuangan dalam bentuk penyelesaian berupa pengiriman dana kepada penduduk berdasarkan undang-undang gadai.

Gadai Syariah adalah perjanjian antara seseorang untuk menyerahkan emas/perhiasan/kendaraan dan/atau kekayaan lainnya sebagai jaminan dan/atau jaminan kepada orang pribadi dan/atau gadai Syariah berdasarkan hukum gadai Syariah; sedangkan Pembayaran Syariah yang diajukan oleh agen Pegadaian Syariah sebagai tanda terima paling banyak 90% dari perkiraan nilai barang yang diserahkan oleh Pegadaian. Tandai gadai dengan melengkapi dan menandatangani sertifikat gadai (rahn).

Rukun Gadai dan Berakhirnya Akad Gadai

Sistem hutang dan hutang gadai ini diperbolehkan dan diatur menurut Al-Qur'an, Hadits dan ijma' Muslim. Dalil dari Al-Qur'an, Firman Allah:

وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهَانٌ مَّقْبُوضَةٌ ۖ فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُم بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي اؤْتُمِنَ أَمَانَتَهُ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ ۗ وَلَا تَكْتُمُوا الشَّهَادَةَ ۗ وَمَنْ يَكْتُمْهَا فَإِنَّهُ آثِمٌ قَلْبُهُ ۗ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ

Artinya :

"Jika kamu dalam perjalanan (dan bermu'amalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpiutang). Akan tetapi jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (hutangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya; dan janganlah kamu (para saksi) menyembunyikan persaksian. Dan barangsiapa yang menyembunyikannya, maka sesungguhnya ia adalah orang yang berdosa hatinya; dan Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan."

Dalam ayat ini, meskipun "dalam perjalanan" disebutkan, namun tetap menunjukkan keumumannya. Artinya, baik di jalan atau di tempat tinggal. Sebab, kata "di jalan" dalam ayat ini hanya menandakan situasi di mana sistem ini biasanya diperlukan. Amalan Rasulullah Shallallahu 'alaihi wassallam juga menunjukkan kebolehan ar-rahn.

Akad gadai akan berakhir apabila (Abdul Ghofur, 2005:96) :

- a. Barang gadai telah diserahkan kembali pada pemiliknya
- b. Rahin telah membayar hutangnya
- c. Pembebasan utang dengan cara apapun, walaupun dengan pemindahan oleh murtahin
- d. Pembatalan oleh murtahin walaupun tidak ada persetujuan dari pihak lain
- e. Rusaknya barang rahin bukan oleh tindakan atau pengguna murtahin
- f. Pemanfaatan barang rahn dengan penyewaan, hibah atau shadaqah baik dari pihak rahin maupun murtahin.

Tujuan Pegadaian Syariah

Pegadaian Syariah pada dasarnya memiliki tujuan utama sebagaimana tertuang dalam PP no. 103 Tahun 2000 adalah sebagai berikut:

- a. Ikut serta dalam pelaksanaan dan dukungan pelaksanaan kebijakan dan program pemerintah di bidang ekonomi dan pembangunan nasional dengan mengalokasikan pembiayaan/pinjaman berdasarkan undang-undang gadai.
- b. Mencegah perbudakan, pegadaian ilegal dan pinjaman tidak sehat lainnya
- c. Penggunaan gadai tanpa bunga secara syariah memiliki efek jaring pengaman sosial, karena mereka yang membutuhkan dana darurat tidak lagi terjerat dengan pinjaman/pembiayaan berbasis bunga
- d. Persyaratan mudah membantu orang yang membutuhkan pinjaman.

Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah metode perencanaan strategis yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dalam proyek atau spekulasi profesional. Keempat faktor ini membentuk akronim SWOT. SWOT akan dibahas lebih baik dengan menggunakan tabel yang dibuat dalam artikel yang baik sehingga dapat dianalisis dengan baik hubungan setiap aspek. SWOT oleh David Fred R (2005: 7).

- a. Kekuatan adalah sumber daya keterampilan atau keunggulan lain relatif terhadap pesaing perusahaan dan keutuhan pasar yang diharapkan dapat dipenuhi oleh perusahaan. Kekuatan adalah persaingan khusus yang memerikan keunggulan kompetitif agi perusahaan di pasar
- b. Kelemahan merupakan keterbatasan atau kekurangan sumber daya, keterampilan dan kemampuan yang secara efektif mengganggu pengoperasian perusahaan. Kendala tersebut dapat berupa fasilitas, sumber daya keuangan, keterampilan manajemen dan keterampilan pemasaran, yang dapat menjadi sumber kelemahan bagi perusahaan.
- c. Peluang merupakan situasi menguntungkan yang penting dalam lingkungan perusahaan. Tren penting adalah sumber peluang, seperti perubahan teknologi dan hubungan yang berkembang antara bisnis dan pembeli atau pemasok, yang mewakili peluang bisnis.
- d. Ancaman merupakan situasi merugikan yang signifikan dalam lingkungan perusahaan. Ancaman adalah gangguan serius terhadap posisi perusahaan saat ini atau yang diinginkan. Adanya peraturan pemerintah yang baru atau diubah dapat menjadi ancaman bagi keberhasilan perusahaan.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian deskriptif dengan pendekatan metode kualitatif. Penelitian ini adalah penelitian yang dilakukan untuk menggambarkan fakta- fakta dan masalah yang kemudian diinterpretasikan dengan rasional dan akurat sehingga dapat ditarik kesimpulan.

Jenis, Sumber dan Teknik Pengumpulan Data :

Peneliti menggunakan 2 jenis data dalam penelitian ini, yaitu :

1. Data Primer, adalah data yang diperoleh secara langsung dari objek penelitian melalui wawancara.
2. Data Sekunder, adalah data yang diperoleh dari literatur dan hasil penelitian terdahulu yang berhubungan dan diperlukan dalam penelitian ini. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan melakukan wawancara langsung kepada objek penelitian. Adapun yang menjadi narasumber adalah karyawan Pegadaian syariah Cabang Setia Budi Medan.

Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan metode deskriptif kualitatif yaitu salah satu prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa ucapan atau tulisan dan perilaku orang-orang yang diamati (Burhan, 2003). Perangkat analisis data yang digunakan adalah Matriks Evaluasi Faktor Internal dan Eksternal, Diagram SWOT dan Matriks SWOT. Data yang diperoleh dianalisis sehingga diperoleh berbagai gambaran yang menunjukkan potensi dan kendala pengembangan pegadaian syariah di kota Medan serta menunjukkan analisa strategi yang akan diambil.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Jenis Produk dan Usaha Pegadaian Syariah

Di Kota Medan jenis produk yang dikeluarkan pegadaian syariah di semua daerah hampir sama, tidak terkecuali pegadaian syariah di Kota Medan. Produk-produk yang dikeluarkan pegadaian syariah hampir persis sama dengan produk pegadaian konvensional pada umumnya, karena masih mengikuti perusahaan induknya yaitu PT Pegadaian. Berikut produk-produk yang dikeluarkan pegadaian syariah yang ada di Kota Medan:

1. Produk Rahn/gadai syariah (pemberian pinjaman atas dasar hukum gadai) yaitu produk jasa gadai yang berlandaskan pada prinsip-prinsip syariah dengan mensyaratkan pemberian pinjaman atas dasar penyerahan barang jaminan oleh nasabah.
2. Produk ARRUM yaitu pembiayaan kepada pengusaha mikro dan kecil untuk pengembangan usaha dengan jaminan BPKB dan emas yang berprinsip syariah.
3. Produk MPO (Multi Payment Online), pelayanan dalam pembayaran seperti: Pembayaran Listrik, TV Kabel, Pulsa Listrik dan Handphone, Internet, Pembayaran Telepon, Tiket Kereta Api.
4. Penaksiran nilai barang layanan kepada masyarakat yang peduli akan harga atau nilai harta benda miliknya.
5. Penitipan barang berupa sewa (ijarah) yaitu pegadaian syariah menyediakan tempat penyimpanan barang bergerak yang cukup memadai yang dalam dunia perbankan disebut dengan *save deposit box*.
6. Gold Counter/ Mulia (Murabahah Logam Mulia untuk Investasi Abadi) adalah jasa penjualan logam Mulia yang berkualitas dan aman yang disediakan oleh Pegadaian syariah kepada masyarakat. Gold counter dimaksud semacam toko emas galeri 24 yang terdiri dari beberapa pilihan, yaitu 5 gram sampai 1000 gram (1 kg).

Prospek Pegadaian Syariah Kota Medan

Dengan asumsi pemerintah mengizinkan pembentukan perusahaan gadai syariah, diinginkan perusahaan yang cukup besar. Jadi, memulai bisnis semacam itu membutuhkan studi kelayakan yang cermat dan pasti. Perspektif suatu perusahaan dapat ditentukan melalui analisis SWOT (*Strengths, Weakness, Opportunities, and Threats*), yaitu analisis terhadap perusahaan yang melihat baik faktor internal (kekuatan dan kelemahan) perusahaan maupun faktor eksternal (peluang dan ancaman) yang ada.

Lembaga pegadaian syariah kota Medan cukup pesat dan cerah, minat masyarakat semakin hari semakin meningkat apalagi pegadaian syariah tidak menekankan pada pemberian bunga dari barang yang digadaikan, walau tanpa bunga pegadaian syariah tetap memperoleh keuntungan dilihat dari omset atau keuntungan dari bulan ke bulan yang terus mengalami peningkatan.

Analisis Faktor Internal dan Eksternal Pegadaian Syariah Kota Medan (Analisis SWOT)

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan mulai dari mengetahui undang-undang tentang PT. Pegadaian untuk membuka usaha penyaluran uang pinjaman atas dasar hukum gadai (PP No. 103 tahun 2000), melihat gambaran umum PT. Pegadaian, serta melihat visi dan misi PT. Pegadaian sampai melihat dan mengetahui kondisi pegadaian syariah kota Medan, strategi yang telah ditempuh dan kinerja yang telah dicapai dapat diketahui dari beberapa faktor internal dan eksternal pada Pegadaian Syariah Kota Medan. Beberapa faktor internal dan eksternal yang penting (IFAS & EFAS) pegadaian syariah kota Medan dapat diidentifikasi sebagai berikut :

Tabel 1. Faktor Internal dan Eksternal Pegadaian Syariah Kota Medan

Faktor Internal	Faktor Eksternal
Kekuatan (Strengths)	Peluang (Opportunities)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Adanya dukungan dari umat Islam 2. Persyaratan yang mudah dan murah 3. prosedur yang sederhana hanya 15 menit 4. Cukup dipungut biaya adm dan ijarah 5. Barang jaminan yang diasuransikan 6. Tempat yang strategis yang dekat dengan perumahan penduduk 7. Produk-produk yang variatif dan terjangkau oleh masyarakat 8. Waktu pinjaman dapat diperpanjang tanpa harus membayar biaya administrasi lagi 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Anggapan bunga adalah haram. 2. Lokasi kantor yang cukup strategis dan ramai penduduk. 3. Nasabah cenderung memilih produk syariah. 4. Nasabah pegadaian syariah bukan hanya dari umat Islam saja. 5. Adanya peluang ekonomi dari berkembangnya pegadaian syariah. 6. Pegadaian umum yang ada saat ini tidak sejalan dengan syariat Islam.
Kelemahan (Weaknesses)	Ancaman (Threats)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Cabang pegadaian syariah yang terbatas 2. karyawan yang merangkap tugas 3. Tidak semua SDM nya memahami betul tentang syariah 4. kurang adanya tenaga profesional yang handal 5. Harus adanya barang jaminan untuk memperoleh pinjaman 6. Masih banyak nasabah yang merasa malu untuk datang ke pegadaian syariah 7. Belum memiliki visi dan misi sendiri 8. Kurangnya tempat penyimpanan barang jaminan (marhun) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Usaha gadai syariah sudah mulai banyak dilirik oleh pihak perbankan 2. Adanya tindak kriminal dari orang-orang jahat seperti perampokan 3. Citra lembaga keuangan syariah belum mapan di mata masyarakat 4. Anggapan bahwa lembaga pegadaian syariah berkaitan dengan fanatisme agama 5. Ancaman dari orang yang merasa terusik kenikmatannya mengeruk kekayaan rakyat melalui sistem bunga (para rentenir) 6. Susah untuk menghilangkan mekanisme bunga yang sudah mengakar

Identifikasi Lingkungan Internal (S-W) Dalam mengidentifikasi lingkungan internal (S-W) dapat menggunakan kombinasi pendekatan dengan strategi IFAS (Internal Strategi Factor Analysis Summary) dengan tabel sebagai berikut:

Tabel 2. Analisis Internal (IFAS)

Faktor Internal	Bobot (a)	Rating (b)	Total (a x b)
Kekuatan (S)			
1. Adanya dukungan dari umat Islam	1	4	4
2. Persyaratan yang mudah dan murah	1	4	4
3. Prosedur yang sederhana hanya 15 menit	1	4	4
4. Cukup dipungut biaya adm dan biaya ijarah	1	3,75	3,75
5. Barang jaminan yang diasuransikan	1	4	4
6. Tempat yang strategis yang dekat dengan perumahan penduduk	1	3,5	3,5
7. Produk-produk yang variatif dan terjangkau oleh masyarakat	1	3,75	3,75
8. Waktu pinjaman dapat diperpanjang tanpa harus membayar biaya administrasi lagi	1	3,25	3,25
Total			30,25
Kelemahan (W)			
1. Cabang pegadaian syariah yang terbatas	1	1	1
2. Adanya karyawan yang merangkap tugas	1	1	1
3. Tidak semua SDMnya memahami betul tentang syariah	1	2	2
4. Kurang adanya tenaga profesional yang handal	1	2	2
5. Harus adanya barang jaminan untuk memperoleh pinjaman	1	1,25	1,25
6. Masih banyak nasabah yang merasa malu untuk datang ke pegadaian syariah	1	1,25	1,25
7. Belum memiliki visi dan misi sendiri	1	1,75	1,75
8. Ruang penyimpanan barang jaminan (marhun) yang terbatas	1	1	1
Total			11,25
Total (S - W) = x		30,25-11,25 =19	

Identifikasi Lingkungan Eksternal (O - T) Dalam mengidentifikasi lingkungan Eksternal (O-W) juga dapat menggunakan kombinasi pendekatan dengan strategi EFAS (Eksternal Strategi Factor Analysis Summary) dengan tabel sebagai berikut:

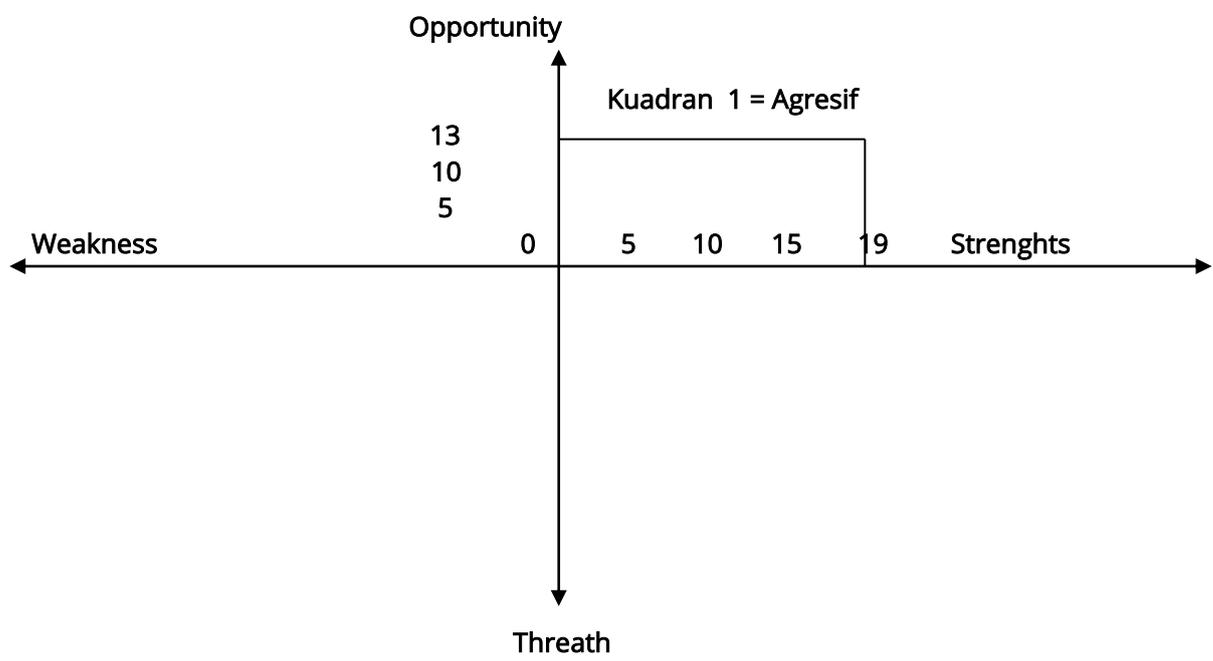
Tabel 3. Analisis Eksternal (EFAS)

Faktor Eksternal	Bobot (a)	Rating (b)	Total (a x b)
Peluang (O)			
1. Anggapan bunga adalah haram	1	4	4
2. Lokasi kantor yang cukup strategis dan ramai penduduk	1	3,75	3,75
3. Nasabah cenderung memilih produk syariah	1	3	3
4. Nasabah pegadaian syariah bukan hanya dari umat Islam saja	1	4	4
5. Adanya peluang ekonomi dari berkembangnya pegadaian syariah	1	3,25	3,25
6. Pegadaian umum yang ada saat ini tidak sejalan dengan syariat Islam	1	4	4
Total			22
Ancaman (T)			
1. Usaha gadai syariah sudah mulai banyak dilirik oleh pihak perbankan	1	1	1
2. Adanya tindak kriminal seperti perampokan	1	1	1
3. Citra lembaga keuangan syariah belum mapan di mata masyarakat	1	2	2
4. Anggapan bahwa lembaga pegadaian syariah berkaitan dengan fanatisme agama	1	1,5	1,5
5. Ancaman dari orang yang merasa terusik kenikmatannya mengeruk kekayaan rakyat melalui sistem bunga (para rentenir)	1	1,5	1,5
6. Susah untuk menghilangkan mekanisme bunga yang sudah mengakar	1	2	2
Total			9
Total (O - T) = y		22 - 9 = 13	

Setelah elemen lingkungan internal dan eksternal telah diidentifikasi melalui analisis IFAS dan EFAS, atau setiap variabel elemen SWOT diisi untuk menghasilkan skor untuk elemen internal dan eksternal, maka hasilnya digambar pada elemen internal atau pada sumbu x. elemen dan elemen luar atau Hasil yang menghasilkan 19 titik pada sumbu y adalah 13 titik pada elemen probabilitas. Oleh karena itu, kesimpulan yang diambil dari metode analisis di atas adalah 19 poin dan peluangnya 13 poin, maka posisinya berada di kuadran pertama yaitu (positif-positif), yang berarti organisasi tersebut kuat dan memiliki peluang yang cukup besar, maka strategi yang tepat Rekomendasi bersifat inkremental, yaitu menggunakan semua kekuatan yang ada untuk memanfaatkan peluang yang ada, tetapi harus mengantisipasi ancaman masa depan atau situasi perusahaan dengan sebaik-baiknya dan mantap sehingga sangat memungkinkan untuk terus melakukan ekspansi, memperbesar pertumbuhan dan meraih kemajuan secara maksimal.

Diagram Analisis SWOT Berikut adalah hasil analisa dari IFAS dan EFAS yang digambarkan pada kuadran SWOT:

Gambar 1. Diagram Analisis SWOT



Dari tabel diatas dapat kita lihat perbandingan antara kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang ada. Kekuatan dan kelemahan tersebut adalah 30,25 kekuatan dan 11,25 kelemahan, 19 hasil pada sumbu x, 22 peluang dan 9 ancaman antara peluang dan ancaman, dan 13 hasil pada sumbu y. Di sini, kita melihat bahwa kekuatan lebih besar daripada kelemahan, dengan 19 hasil dan 13 peluang lebih besar daripada ancaman. Sehingga analisis Kitab UU Syariah di Kota Medan sangat baik, berada pada kuadran pertama yang artinya positif-positif. Melalui analisis hasil di atas, Pegadaian Syariah Kota Medan memiliki 19 kekuatan yang membuat produk yang dikeluarkan berkinerja baik di pasar dan 13 peluang yang cukup untuk melanjutkan dan mengembangkan pertumbuhan produk yang ada untuk mendorong perusahaan di masa depan.

Matriks SWOT

Setelah mengumpulkan data dan memeriksa potensi faktor internal dan eksternal (IFAS dan EFAS) tersebut di atas, langkah selanjutnya adalah membuat matriks SWOT. Saat membuat matriks SWOT, konversikan semua data dalam tabel diagnostik ke dalam bentuk matriks SWOT untuk menemukan strategi yang tepat. Pada diagram matriks SWOT akan terlihat data dari kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dari Pegadaian Syariah di Kota Medan dan dapat menemukan

strategi yang tepat untuk mendukung perkembangan dan kemajuan Pegadaian Syariah di Kota Medan.

Tabel 4. Analisis Matriks Pegadaian Syariah Kota Medan

EFAS \ IFAS	Strenghts (S)	Weakness (W)
Opportunities (O)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengoptimalkan pelayanan yang ada untuk merangkul nasabah 2. Peningkatan sosialisasi pada masyarakat dan memperluas strategi pemasaran 3. Menjaga hubungan baik dengan nasabah lama dan baru 4. Meningkatkan sarana dan prasarana serta kemudahan prosedur dan persyaratan dalam transaksi 5. Menjalin kerja sama dengan lembaga keuangan lain untuk melakukan promosi produk baru 6. Menempatkan kantor pegadaian syariah berada dilokasi ramai penduduk (lokasi strategis) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menciptakan dan meningkatkan SDM yang berkualitas untuk memanfaatkan setiap potensi peluang yang ada 2. Menambah kuantitas karyawan baru untuk meningkatkan kinerja 3. Pemerintah membuat UU pegadaian syariah tentang visi dan misi sendiri sehingga menjadikan pegadaian syariah mandiri 4. Membuka cabang pegadaian syariah yang baru 5. Memberikan kelonggaran marhun cara perpanjangan jatuh tempo tanpa harus membayar biaya adm lagi 6. Memperbesar ruang simpan barang gadai/ membuat bangunan sendiri.
Threats (T)	<ol style="list-style-type: none"> 1. meningkatkan jalinan kemitraan kerja pada pemerintah dan lembaga keuangan domestik 2. memberikan sosialisasi bahwanya nasabah pegadaian syariah bukan hanya dari umat Islam saja 3. mensosialisasikan bahwa banyak lembaga keuangan umum yang ada dengan pinjaman bunga adalah haram 4. meningkatkan sistem keamanan kantor untuk menjaga kepercayaan masyarakat 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pemanfaatan karyawan untuk perluasan pemasaran 2. Meningkatkan sarana dan prasarana yang menunjang perkembangan lembaga 3. Menciptakan sistem yang baru 4. Mengevaluasi kelemahan, melakukan konsultasi strategis dan terus memonitoring kinerja untuk mempertahankan prestasi dan meningkatkan potensi yang ada

Dengan memperhatikan analisis SWOT internal dan eksternal diatas, maka keputusan dari hasil analisis SWOT setelah melalui beberapa proses prosedur analisis SWOT, maka strategi utama yang perlu dikembangkan dari produk Pegadaian Syariah (*Grand Strategy*). Dalam kota Medan saat ini, terdapat keunggulan komparatif yang merupakan perpaduan antara unsur kekuatan dan peluang. Strategi yang baik adalah strategi yang positif. Pegadaian Syariah Strategi untuk mengelola produk masa depan setelah meninjau prosedur analisis SWOT untuk menghasilkan analisis SWOT yang tepat bagi perusahaan, yaitu jika perusahaan berada dalam posisi positif, dengan mempertimbangkan analisis berikut hak memiliki keunggulan komparatif.

1. Mengoptimalkan layanan yang ada untuk menjangkau pelanggan
2. Menggalakkan sosialisasi masyarakat dan memperluas strategi pemasaran
3. Menjaga hubungan baik dengan pelanggan lama dan baru
4. Penyempurnaan sarana dan prasarana serta penyederhanaan prosedur dan persyaratan transaksi.
5. Kerjasama dengan lembaga keuangan lain untuk mempromosikan produk baru.
6. Penempatan kantor Pegadaian Syariah di tempat yang ramai (lokasi strategis).

KESIMPULAN DAN SARAN

Kekuatan yang dimiliki pegadaian syariah kota Medan terdiri dari: (1) Adanya dukungan umat Islam kota Medan, (2) Persyaratan yang mudah dan murah yaitu hanya membawa barang jaminan dan KTP, (3) Prosedur yang cepat dan sederhana hanya 15 menit saja, (4) Cukup dipungut biaya administrasi dan biaya ijarah (sewa tempat), (5) Barang jaminan yang diasuransikan apabila kehilangan. (6) Tempat yang strategis yang dekat dengan perumahan penduduk, (7). Produk-produk yang variatif dan terjangkau dan sesuai dengan kebutuhan masyarakat, (8) Waktu pinjaman dapat diperpanjang tanpa harus membayar biaya administrasi lagi.

Adapun kelemahan yang dimiliki pegadaian syariah kota Medan terdiri dari: (1) Cabang pegadaian syariah yang terbatas dan masih sedikit, (2) Karyawan yang merangkap tugas sehingga menyebabkan tidak efektifnya kinerja karyawan, (3) Tidak semua SDM nya memahami betul tentang perbedaan konvensional dengan syariah, (4) Kurang adanya tenaga profesional yang handal karena dalam perhitungan syariah membutuhkan ketelitian dalam memperhitungkan keuntungan, (5) Harus adanya barang jaminan untuk memperoleh pinjaman, (6) Masih banyak nasabah yang merasa malu untuk datang ke pegadaian syariah, (7)Belum memiliki visi dan misi sendiri, (8)Kurangnya tempat penyimpanan barang jaminan atau tempat yang masih terbatas.

Adapun peluang yang dimiliki pegadaian syariah kota Medan terdiri dari: (1)Anggapan dari masyarakat khususnya umat Islam bahwa bunga adalah haram baik bagi penerima maupun pemberi, (2) Lokasi kantor yang cukup strategis dan dekat keramaian penduduk, (3) Banyak nasabah yang cenderung memilih produk syariah karena sesuai dengan syariat Islam, (4)Nasabah pegadaian syariah bukan hanya dari umat Islam saja, (5) Adanya peluang ekonomi dari berkembangnya pegadaian syariah baik bagi pegadaian syariah sendiri maupun bagi nasabah, (6)Pegadaian umum yang saat ini tidak sejalan dengan syariat Islam.

Adapun ancaman yang dimiliki pegadaian syariah kota Medan terdiri dari: (1) Usaha gadai syariah sudah mulai dilirik oleh pihak lain, (2) Adanya tindak kriminal seperti perampokan, (3)Citra lembaga keuangan syariah belum mapan dimata masyarakat, (4) Anggapan bahwa lembaga pegadaian syariah berkaitan dengan fanatisme agama, (5) Ancaman dari orang yang merasa terusik kenikmatannya mengeruk kekayaan rakyat seperti rentenir, (6) Susah untuk menghilangkan mekanisme bunga yang sudah mengakar pada masyarakat.

Setelah mempertimbangkan prosedur analisis SWOT, maka strategi perusahaan dengan mempertimbangkan analisa sebagai berikut:

1. Mengoptimalkan pelayanan yang ada untuk merangkul nasabah
2. Peningkatan sosialisasi pada masyarakat dan memperluas strategi pemasaran
3. Menjaga hubungan baik dengan nasabah lama dan baru
4. Meningkatkan sarana dan prasarana serta kemudahan prosedur dan persyaratan dalam transaksi
5. Menjalin kerja sama dengan lembaga keuangan lain untuk melakukan promosi produk-produk baru
6. Menempatkan kantor pegadaian syariah berada dilokasi yang ramai penduduk (lokasi strategis).

DAFTAR PUSTAKA

- Afdhila, Galis Kurnia. 2013. *Analisis Implementasi Pembiayaan Ar-Rahn (Gadai Syariah) Pada Kantor Pegadaian Syariah Cabang Landungsari Malang*. Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB 2.2
- Ali, Zainuddin. 2008. *Hukum Gadai Syariah*, Jakarta: Sinar Grafika.
- Andri Soemitra. 2009. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Medan: Kencana.
- Antonio, Muhammad Syafe'i. 2001. *Bank Syariah*, Jakarta: Gema Insani.
- Bungin, Burhan. 2003. *Analisis Data Penelitian Kualitatif*, Jakarta: Raja Grafindo Persada.

- Hadi, Muhammad Sholikul. 2002. *Pegadaian Syariah*, Yogyakarta: Salemba Diniyah.
- Nasution, R. S. 2016. *Sistem Operasional Pegadaian Syariah Berdasarkan Surah Al-Baqarah 283 pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Gunung Sari Balikpapan*. Al-Tijary.
- Roficoh, Luluk Wahyu, and Mohammad Ghozali. 2018. *Aplikasi akad rahn pada Pegadaian syariah*. Jurnal Masharif al-Syariah: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah 3.2
- Wahab, Wirdayani. 2017. *Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Nasabah Pegadaian Syariah Di Kota Pekanbaru*. Al-Masraf: Jurnal Lembaga Keuangan dan Perbankan 2.1