SKRIPSI

ANALISIS SWOT DALAM PENYUSUNAN STRATEGI BISNIS PERBANKAN SYARIAH
(Studi pada Bank Syariah Indonesia KCP Barru)

OLEH

AZCHAR
NIM: 2120203861206051

PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
PAREPARE

2026

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

ANALISIS SWOT DALAM PENYUSUNAN STRATEGI BISNIS PERBANKAN SYARIAH
(Studi pada Bank Syariah Indonesia KCP Barru)

OLEH

AZCHAR
NIM: 2120203861206051

Skripsi Sebagai Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar Sarjana Pendidikan (S.E.)
pada Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare

PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOM DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
PAREPARE

2026

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

PERSETUJUAN KOMISI PEMBIMBING

Judul Skripsi	: Analisis SWOT Dalam Penyusunan Strategi Bisnis Perbankan Syariah (Studi pada Bank Syariah Indonesia KCP Barru)
Nama Mahasiswa	: Azchar
Nomor Induk Mahasiswa	: 2120203861206051
Program Studi	: Perbankan Syariah
Fakultas	: Ekonomi dan Bisnis Islam
Dasar Penetapan Pembimbing	: Surat Penetapan Pembimbing Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Nomor : B-3757/In.39/FEBI.04/PP.00.9/07/2024

Disetujui Oleh:

Pembimbing Utama	: Dr. Andi Bahri S, M.E., M.Fil.I.	(.....)
NIP	: 197811012019121003	

Mengetahui:

Dekan,
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Dr. Andi Bahri S, M.E., M.Fil.I.
NIP. 19781101 2019121 003

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

PENGESAHAN KOMISI PENGUJI

Judul Skripsi	:	Analisis SWOT Dalam Penyusunan Strategi Bisnis Perbankan Syariah (Studi pada Bank Syariah Indonesia KCP Barru)
Nama Mahasiswa	:	Azchar
Nomor Induk Mahasiswa	:	2120203861206051
Program Studi	:	Perbankan Syariah
Fakultas	:	Ekonomi dan Bisnis Islam
Dasar Penetapan Pembimbing	:	Surat Penetapan Pembimbing Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Nomor : B-3757/In.39/FEBI.04/PP.00.9/07/2024
Tanggal Ujian/Kelulusan	:	24 Juni 2026 / 16 Juli 2026

Disahkan Oleh:

Dr. Andi Bahri S, M.E., M.Fil.I.	(Ketua)	(.....)
Dr. I Nyoman Budiono, M.M.	(Anggota)	(.....)
Sahrani, S.Si., M.E., AWP	(Anggota)	(.....)

Mengetahui:

Dekan,
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Dr. Andi Bahri S, M.E., M.Fil.I.
NIP: 19781101 2019121 003

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

KATA PENGANTAR

بِسْـــــــــــــمِ اللهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيْمِ

الحَمْدُ اللهِ رَبِّ العَالَمِيْنَ وَالصَّلَاةُ وَ السَّلَامُ عَلَى أَشْرَفِ الْأَنْبِيَاءِ وَ المُرْسَلِيْنَ وَ عَلَى آلِهِ وَصَحْبِهِ أَجْمَعِيْنَ أَمَّا بَعْدُ

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT. Berkat hidayah, taufik dan maunah-Nya, penulis dapat menyelesaikan tulisan ini sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan studi dan memperoleh gerlar Sarjana Ekonomi (S.E) Program Studi Perbankan Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare.

Penulis telah menerima banyak bimbingan dan bantuan dari Bapak Dr. Andi Bahri S, M.E., M.Fil.I. selaku Pembimbing utama, atas segala dedikasi, ilmu, serta bimbingan yang diberikan selama penyusunan tugas akhir ini penulis haturkan terimakasih. Selain itu, penulisan skripsi ini tidak dapat terlaksana tanpa adanya bantuan, kerja sama, serta dukungan pihak-pihak yang berbaik hati mengorbankan waktu, tenaga, maupun pikiran secara sukarela atas segala bantuan dan bimbingannya yang telah diberikan, penulis ucapkan terima kasih. Mereka diantaranya, sebagai berikut:

1. Ibu Prof. Dr. Hj. Darmawati, S. Ag, M. Pd., sebagai Rektor IAIN Parepare yang telah bekerja keras mengelola pendidikan di IAIN Parepare.
2. Bapak Dr. Andi Bahri S, M.E., M.Fil.I., sebagai Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam atas pengabdiannya dalam menciptakan suasana pendidikan yang positif bagi mahasiswa/i.
3. Bapak Dr. Andi Bahri S, M.E., M.Fil.I., selaku pembimbing skripsi yang telah memberikan waktu, tenaga, arahan, dan bimbingan secara sabar dalam proses penyusunan skripsi ini.
4. Ibu Ulfa Hidayati, M.M selaku ketua prodi Perbankan Syariah.

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

5. Bapak dan Ibu dosen program studi Ekonomi Syariah yang telah meluangkan waktu mereka dalam mendidik penulis selama studi di IAIN Parepare.
6. Bapak dan Ibu staf administrasi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah banyak membantu.
7. Kepala perpustakaan IAIN Parepare beserta jajarannya yang telah memberikan pelayanan kepada penulis selama menjalani perkuliahan di IAIN Parepare.
8. Rekan-rekan seperjuangan, khususnya mahasiswa Perbankan Syariah Angkatan 2021, yang senantiasa memberikan semangat dan saling mendukung.
9. Seluruh staff BSI KCP Barru, yang telah bersedia menjadi narasumber dan memberikan informasi yang dibutuhkan dalam penelitian ini.
10. Terakhir, saya ucapkan banyak terima kasih kepada semua pihak yang terlibat yang tidak bisa saya sebutkan namanya satu persatu, yang telah memberikan semangat, motivasi, dan doa sehingga penulis bisa menyelesaikan skripsi ini.

Akhir kata penulis menyadari bahwa skripsi ini masih banyak kekurangan dan jauh dari kata sempurna, oleh karena itu kritik dan saran demi perbaikan penelitian ini sangat diharapkan dan akan diterima sebagai bagian untuk perbaikan kedepannya sehingga menjadi penelitian yang lebih baik, pada akhirnya peneliti berharap semoga hasil penelitian ini kiranya dapat bermanfaat bagi pengembangan ilmu pengetahuan. Penulis menyampaikan kiranya pembaca berkenan memberikan saran konstruktif demi kesempurnaan skripsi ini.

Parepare, 23 Mei 2026
6 Dzulhijah 1447 H

Penulis,



AZCHAR
NIM. 2120203861206051

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Mahasiswa yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Azchar

NIM : 2120203861206051

Tempat/Tgl Lahir : Mallawa, 26 Mei 2001

Program Studi : Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Judul Skripsi : Analisis SWOT Dalam Penyusunan Strategi Bisnis Perbankan Syariah (Studi pada Bank Syariah Indonesia KCP Barru)

Menyatakan dengan sesungguhnya dan penuh kesadaran bahwa skripsi ini benar-benar merupakan hasil karya sendiri. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa skripsi ini merupakan duplikat, tiruan, plagiat atau dibuat oleh orang lain, Sebagian atau seluruhnya, maka skripsi ini dan gelar yang diperoleh karenanya batal demi hukum.

Parepare, 23 Mei 2026

Penulis,

AZCHAR

NIM. 2120203861206051

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

ABSTRAK

Azchar, Analisis SWOT Dalam Penyusunan Strategi Bisnis Perbankan Syariah (Studi Pada Bank Syariah Indonesia KCP Barru) (dibimbing oleh Bapak Andi Bahri)

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman (SWOT) serta merumuskan strategi bisnis perbankan syariah pada Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Barru. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan jenis penelitian lapangan. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Analisis data dilakukan dengan mengidentifikasi faktor internal dan eksternal kemudian dirumuskan ke dalam matriks SWOT sebagai dasar penyusunan strategi bisnis.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa BSI KCP Barru memiliki kekuatan berupa posisi sebagai satu-satunya bank syariah di Kabupaten Barru, lokasi kantor yang strategis, sumber daya manusia yang memadai, citra perusahaan yang positif, serta dukungan layanan digital melalui aplikasi BYOND by BSI dan jaringan BSI Agen. Adapun kelemahan yang dihadapi meliputi gangguan sistem operasional, keterbatasan pembiayaan yang masih berfokus pada segmen payroll, keterbatasan akses teknologi dan jaringan ATM, serta ketergantungan terhadap kebijakan kantor pusat. Dari sisi eksternal, peluang yang dimiliki meliputi dukungan regulasi pemerintah terhadap pengembangan ekonomi dan keuangan syariah, meningkatnya tren positif masyarakat terhadap perbankan syariah, serta potensi kerja sama dengan pemerintah daerah, lembaga, dan komunitas. Sementara itu, ancaman yang dihadapi berupa persaingan dengan bank lain, keterbatasan kerja sama penyaluran gaji pada beberapa instansi, serta rendahnya literasi keuangan syariah masyarakat. Berdasarkan hasil analisis SWOT, strategi yang direkomendasikan adalah memperkuat kerja sama kelembagaan, meningkatkan literasi keuangan syariah masyarakat, mengoptimalkan layanan digital, serta memanfaatkan dukungan regulasi pemerintah untuk memperluas pangsa pasar.

Kata Kunci: *Analisis SWOT, Strategi Bisnis, Perbankan Syariah, BSI KCP Barru.*

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN SAMPUL i
HALAMAN JUDUL ii
PERSETUJUAN KOMISI PEMBIMBING iii
PENGESAHAN KOMISI PENGUJI iv
KATA PENGANTAR v
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI vii
ABSTRAK viii
DAFTAR ISI ixx
DAFTAR GAMBAR xii
DAFTAR TABEL xii
DAFTAR LAMPIRAN xiii
PEDOMAN TRANSLITERASI xivv
BAB I PENDAHULUAN 1
A. Latar Belakang Masalah 1
B. Rumusan Masalah 9
C. Tujuan Penelitian 9
D. Kegunaan Penelitian 9
BAB II TINJAUAN PUSTAKA 11
A. Tinjauan Penelitian Relevan 11
B. Tinjauan Teori 16
1. Analisis SWOT 16
2. Penyusunan Strategi Bisnis 24
3. Aktivitas-Aktivitas Bisnis 26
4. Bisnis Dalam Pandangan Islam 29
5. Prinsip-Prinsip Bisnis Dalam Islam 32
6. Langkah-langkah Strategis 33
7. Manajemen Strategi 34

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

C. Kerangka Konseptual 37
D. Kerangka Pikir 39
A. Metode Penelitian 40
B. Pendekatan dan Jenis Penelitian 40
C. Lokasi dan Waktu Penelitian 41
D. Fokus Penelitian 41
E. Jenis dan Sumber Data 41
F. Teknik Pengumpulan dan Pengolahan Data 42
G. Teknik Pengolahan Data 43
H. Uji Keabsahan Data 44
I. Teknik Analisis Data 46
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN 49
A. Hasil penelitian 49
B. Pembahasan Hasil Penelitian 69
BAB V PENUTUP 108
A. Kesimpulan 108
B. Saran 109
DAFTAR PUSTAKA 111
LAMPIRAN I
BIODATA PENULIS XI

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

DAFTAR GAMBAR

No. Gambar	Judul Gambar	Halaman
Gambar 2. 1	Bagan Kerangka Pikir	37
Gambar 4.1	Berita Dukungan Pemerintah terhadap Penguatan BSI	48

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

DAFTAR TABEL

No. Tabel	Judul Tabel	Halaman
Tabel 2. 1	Persamaan dan Perbedaan Penelitian Terdahulu	14
Tabel 4.1	Perumusan Strategi Melalui Matriks SWOT	101

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

DAFTAR LAMPIRAN

No	Judul Lampiran	Halaman
1	Pedoman Wawancara	II-III
3	Surat Izin Penelitian dari Kampus	IV
4	Surat Izin penelitian dari Dinas Penanaman Modal	V-VI
5	Surat keterangan Selesai Meneliti	VII
6	Surat keterangan wawancara	VIII-IX
7	Dokumentasi wawancara penelitian	X
8	Biodata Penulis	XI

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

PEDOMAN TRANSLITERASI

Pedoman Transliterasi Arab Latin yang merupakan hasil keputusan bersama (SKB) Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia Nomor 158 Tahun 1987 dan Nomor 0543b/U/1987.

A. Transliterasi

1. Konsonan

Fonem konsonan bahasa Arab yang dalam sistem 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. Daftar huruf Arab dan transliterasinya ke dalam huruf Latin:

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	alif	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	ba	b	be
ت	ta	t	te
ث	tha	th	te dan ha
ج	jim	j	je
ح	ha	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	kha	kh	ka dan ha
د	dal	d	de
ذ	dhal	dh	de dan ha
ر	ra	r	er

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

ز	zai	z	zet
س	sin	s	es
ش	syin	sy	es dan ye
ص	shad	ṣ	es (dengan titik di bawah)
ض	dad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	ta	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	za	ẓ	zet (dengan titik di bawah
ع	‘ain	‘	koma terbalik ke 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	wau	w	we
ه	ha	h	ha
ء	hamzah	’	apostrof
ي	ya	y	ye

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

Hamzah (ء) yang terletak di awal kata mengikuti vokalnya tanpa diberi tanda apapun. Jika terletak di tengah atau di akhir, maka ditulis dengan tanda (').

2. Vokal

Vokal bahasa Arab, seperti vocal bahasa Indonesia, terdiri atas vokal Tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

a. Vokal tunggal (*monoftong*) bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
أ	fathah	a	a
إ	kasrah	i	i
ا	dammah	u	u

b. Vokal rangkap (*diftong*) bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf, yaitu:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
ـَيْ	fathah dan ya	ai	a dan i
ـَوْ	fathah dan wau	au	a dan u

Contoh:

كَيْفَ : kaifa

حَوْلَ : ḥaula

3. *Maddah*

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harakat dan huruf, transliterasi berupa huruf dan tanda, yaitu:

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
ـَا / ـَى	fathah dan alif atau ya	ā	a dan garis di atas
ـِيْ	kasrah dan ya	ī	i dan garis di atas
ـُوْ	dammah dan wau	ū	u dan garis di atas

Contoh:

مَاتَ : māta

رَمَى : ramā

قِيْلَ : qīla

يَمُوْتُ : yamūtu

4. *Ta Marbutah*

Transliterasi untuk *ta marbutah* ada dua:

1. *ta marbutah* yang hidup atau mendapat harakat fathah, kasrah dan dammah, transliterasinya adalah [t].
2. *ta marbutah* yang mati atau mendapat harakat sukun, transliterasinya adalah [h].

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

Contoh:

رَوْضَةُ الجَنَّةِ : *rauḍah al-jannah atau rauḍatul jannah*

اَلْمَدِيْنَةُ الْفَاضِلَةِ : *al-madīnah al-fāḍilah atau almadīnatul fāḍilah*

اَلْحِكْمَةُ : *al-hikmah*

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

5. *Syaddah (Tasydid)*

Syaddah atau tasydid yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda tasydid (ـّ), dalam transliterasi ini dilambangkan dengan sebuah perulangan huruf (konsonan ganda) yang diberi tanda *syaddah*. Contoh:

رَبَّنَا : *rabbanā*

نَجَّيْنَا : *najjainā*

اَلْحَقُّ : *al-haqq*

اَلْحَجَّ : *al-hajj*

نُعِّم : *nu'ima*

عَدُوٌّ : *'aduwwun*

Jika huruf ى bertasydid diakhir sebuah kata dan didahului oleh huruf kasrah (ـِيّ), maka ia litransliterasi seperti huruf maddah (i).Contoh:

عَرَبِيٌّ : 'Arabi (bukan 'Arabiyy atau 'Araby)

عَلِيٌّ : 'Ali (bukan 'Alyy atau 'Aly)

6. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf ال (*alif lam ma'arifah*). Dalam pedoman transliterasi ini, kata sandang ditransliterasi seperti biasa, *al-*, baik ketika ia diikuti oleh huruf *syamsiah* maupun huruf *qamariah*. Kata sandang tidak mengikuti bunyi huruf langsung yang mengikutinya. Kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikutinya dan dihubungkan dengan garis mendatar (-).

Contoh:

اَلشَّمْسُ : *al-syamsu* (bukan *asysyamsu*)

اَلزَّلْزَلَةُ : *al-zalzalah* (bukan *azzalzalah*)

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

الفَلْسَفَةُ : *al-falsafah*

اَلْبِلاَدُ : *al-bilādu*

7. Hamzah

Aturan transliterasi huruf hamzah menjadi apostrof (’) hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan akhir kata. Namun bila hamzah terletak diawal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab ia berupa alif.

Contoh:

تَأْمُرُوْنَ : *ta’murūna*

اَلنَّوْءُ : *al-nau’*

شَيْءٌ : *syai’un*

أمِرْتُ : *umirtu*

8. Kata Arab yang lazim digunakan dalam Bahasa Indonesia

Kata, istilah atau kalimat Arab yang ditransliterasi adalah kata, istilah atau kalimat yang belum dibakukan dalam bahasa Indonesia. Kata, istilah atau kalimat yang sudah lazim dan menjadi bagian dari perbendaharaan bahasa Indonesia, atau sudah sering ditulis dalam tulisan bahasa Indonesia, tidak lagi ditulis menurut cara transliterasi di atas. Misalnya kata *Al-Qur’an* (dar*Qur’an*), *Sunnah*, khusus dan umum. Namun bila kata-kata tersebut menjadi bagian dari satu rangkaian teks Arab, maka mereka harus ditransliterasi secara utuh.

Contoh:

Fī ẓilāl al-qur’an

Al-sunnah qabl al-tadwin

Al-ibārat bi ‘umum al-lafẓ lā bi khusus al-sabab

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

9. *Lafẓ al-Jalalah* (الله)

Kata "Allah" yang didahului partikel seperti huruf jar dan huruf lainnya atau berkedudukan sebagai *mudaf ilaih* (frasa nominal), ditransliterasi tanpa huruf hamzah.

Contoh:

دِيْنُ اللهِ : *Dīnullah*

بِاللهِ : *Billah*

Adapun *ta marbutah* di akhir kata yang disandarkan kepada *lafẓ al-jalālah*, ditransliterasi dengan huruf [t].

Contoh:

هُمْ فِي رَحْمَةِ اللهِ : *Hum fī rahmatillāh*

10. Huruf Kapital

Walau sistem tulisan Arab tidak mengenal huruf kapital, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga berdasarkan pada pedoman Ejaan Bahasa Indonesia yang berlaku (EYD). Huruf kapital, misalnya, digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri (orang, tempat, bulan) dan huruf pertama pada permulaan kalimat. Bila nama diri didahului oleh kata sandang (*al-*), maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya. Jika terletak pada awal kalimat, maka huruf A dari kata sandang tersebut menggunakan huruf kapital (*Al-*).

Contoh:

Wa mā Muhammadun illā rasūl

Inna awwala baitin wudi'a linnāsi lalladhī bi

Bakkata mubārakan

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

Syahru Ramadan al-ladhī unzila fih al-Qur'an

Nasir al-Din al-Tusī

Abū Nasr al-Farabi

Jika nama resmi seseorang menggunakan kata Ibnu (anak dari) dan *Abū* (bapak dari) sebagai nama kedua terakhirnya, maka kedua nama terakhir itu harus disebutkan sebagai nama akhir dalam daftar pustaka atau daftar referensi. Contoh:

Abū al-Walid Muhammad ibnu Rusyd, ditulis menjadi: *Ibnu Rusyd, Abū al-Walīd Muhammad* (bukan: *Rusyd, Abū al-Walid Muhammad Ibnu*)

Naṣr Ḥamīd Abū Zaid, ditulis menjadi: *Abū Zaid, Naṣr Ḥamīd* (bukan:*Zaid, Naṣr Ḥamīd Abū*)

A. Singkatan

Beberapa singkatan yang dibakukan adalah:

swt.	= subḥānahū wa ta'āla s
aw.	= ṣallallāhu 'alaihi wa sallam
a.s.	= 'alaihi al- sallām
H	= Hijriah
M	= Masehi
SM	= Sebelum Masehi
l.	= Lahir tahun
w.	= Wafat tahun
QS …/…: 4	= QS al-Baqarah/2:187 atau QS Ibrahīm/ …, ayat 4
HR	= Hadis Riwayat

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

Beberapa singkatan dalam bahasa Arab:

ص	= صفحة
دم	= بدونمكان
صلعم	= صلى الله عليه وسلم
ط	= طبعة
دن	= بدون ناش
الخ	= إلى آخر ها/ آخره
ج	= جزء

Beberapa singkatan yang digunakan secara khusus dalam teks referensi perlu dijelaskan kepanjangannya, diantaranya sebagai berikut:

ed. : Editor (atau, eds. [dari kata editors] jika lebih dari satu orang editor). Karena dalam bahasa Indonesia kata "editor" berlaku baik untuk satu atau lebih editor, maka ia bisa saja tetap disingkat ed. (tanpa s).

et al.: "Dan lain-lain" atau "dan kawan-kawan" (singkatan dari et alia). Ditulis dengan huruf miring. Alternatifnya, digunakan singkatan dkk. ("dan kawan-kawan") yang ditulis dengan huruf biasa/tegak.

Cet. : Cetakan. Keterangan frekuensi cetakan buku atau literatur sejenis.

Terj.: Terjemahan (oleh). Singkatan ini juga digunakan untuk penulisan karya terjemahan yang tidak menyebutkan nama penerjemahnya.

Vol.: Volume. Dipakai untuk menunjukkan jumlah jilid sebuah buku atau ensiklopedi dalam bahasa Inggris. Untuk buku-buku berbahasa Arab biasanya digunakan kata juz.

No. : Nomor. Digunakan untuk menunjukkan jumlah nomor karya ilmiah berkala seperti jurnal, majalah, dan sebagainya.

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Persaingan di dunia usaha, termasuk perbankan, semakin ketat seiring dengan berkembangnya perbankan syariah dan hadirnya lembaga keuangan non-bank yang menawarkan produk serupa. Untuk tetap bertahan, bank harus menerapkan strategi pemasaran yang efektif dengan memahami kebutuhan dan keinginan nasabah, meningkatkan kualitas layanan, serta menyediakan produk yang relevan. Lingkungan pemasaran yang terus berubah menuntut perbankan untuk mampu beradaptasi dan memanfaatkan peluang yang ada. Oleh karena itu, analisis lingkungan internal dan eksternal menjadi langkah penting dalam merumuskan kebijakan strategis. Evaluasi kekuatan dan kelemahan membantu perbaikan internal, sementara analisis peluang dan ancaman memungkinkan bank mengoptimalkan potensi keuntungan dan mengurangi risiko yang dapat menghambat kinerja.[1]

Strategi bisnis adalah cara untuk mencapai tujuan jangka panjang dalam usaha dagang, usaha komersial di dunia perdagangan atau bidang usaha yang meliputi aktivitas produksi dan penjualan barang-barang dan jasa-jasa yang diinginkan oleh konsumen guna memperoleh profit.[2] Pengembangan bisnis melalui perencanaan berupa perumusan strategi yang tepat akan sangat penting bagi usaha yang ingin berkembang dengan persaingan yang sangat pesat. Sebelum merumuskan strategi, perusahaan membutuhkan adanya evaluasi pada perusahaan

[1] Haryati, 'Penerapan Analisis SWOT Terhadap Strategi Pemasaran Pada BTN Syariah KCP Parepare' (Parepare, 2020).

[2] Jandrianto Patandianan, 'Strategi Manajemen Pengelolaan Peluang Bisnis F\&B Sebagai Upaya Mengatasi Permasalahan Ekonomi Keluarga Dengan Pemanfaatan Teknologi Digital', *Jurnal Ilmiah Dan Karya Mahasiswa* 2, no. 2 (2024): 199–216, https://doi.org/10.54066/jikma.v2i2.1710.

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

itu sendiri sebagai dasar pertimbangan dalam perencanaan strategi. Strategi bisnis yang disusun dengan perencanaan yang matang bertujuan untuk mencapai pengembangan bisnis yang optimal. Strategi yang disusun dengan terencana dan terorganisir tentu akan memudahkan jalannya usaha serta dapat memenangkan persaingan, sehingga usaha tersebut dapat berjalan dalam jangka waktu yang panjang.[3]

Penyusunan strategi bisnis perbankan syariah merupakan langkah penting untuk meningkatkan daya saing dan keberlanjutan di tengah tantangan industri perbankan. Dalam jurnal ini, dijelaskan bahwa penerapan analisis SWOT menjadi alat utama dalam merumuskan strategi, yaitu dengan mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi bank syariah. Kekuatan seperti prinsip operasional yang sesuai syariah, produk yang beretika, dan dukungan regulasi dimanfaatkan untuk mendukung pengembangan bisnis. Sementara itu, kelemahan seperti keterbatasan jaringan, rendahnya literasi masyarakat, dan kurangnya sumber daya manusia yang kompeten menjadi fokus perbaikan internal. Peluang besar hadir dari potensi pasar umat Muslim di Indonesia dan perkembangan teknologi yang mendukung inovasi layanan. Namun, ancaman seperti persaingan dari bank konvensional dan ketidakpastian ekonomi tetap harus diantisipasi. Dengan mempertimbangkan faktor-faktor tersebut, bank syariah dapat menyusun strategi bisnis yang mencakup pengembangan produk inovatif, peningkatan kualitas

[3] Angga Dwi Saputra, 'Penyusunan Strategi Bisnis Pada Usaha Bangga Supplier Dalam Menghadapi Persaingan' (Malang, 2020).

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

layanan, edukasi pasar, pemanfaatan teknologi digital, serta penguatan kapasitas SDM, sehingga mampu mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan.[4]

Strategi bisnis perbankan syariah di era digital, sebagaimana dijelaskan oleh Asad, Muhammad, dan Hosen (2022), menekankan pentingnya adaptasi terhadap perkembangan teknologi untuk menjaga daya saing dan keberlanjutan usaha. Bank syariah didorong untuk melakukan digitalisasi layanan, mengembangkan produk inovatif sesuai kebutuhan pasar modern, serta meningkatkan kualitas sumber daya manusia yang paham teknologi sekaligus prinsip syariah. Selain itu, optimalisasi kerja sama dengan fintech dan pemanfaatan big data menjadi langkah penting untuk memahami perilaku nasabah dan meningkatkan literasi digital masyarakat. Strategi-strategi ini diharapkan dapat membantu bank syariah tetap kompetitif tanpa mengabaikan aspek kepatuhan syariah di tengah transformasi digital yang pesat.[5]

Analisis SWOT (SWOT analysis) yakni mencakup upaya-upaya untuk mengenali kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang menentukan kinerja perusahaan. Informasi eksternal mengeni peluang dan ancaman dapat diperoleh dari banyak sumber, termasuk pelanggan, dokumen pemerintah, pemasok, kalangan perbankan, rekan diperusahaan lain. Banyak perusahaan menggunakan jasa lembaga pemindaian untuk memperoleh keliping surat kabar, riset di internet, dan analisis tren-tren domestik dan global yang relevan. semua organisasi memiliki kekuatan

[4] Taufik Hidayat and Dwi Rizki, 'Penerapan Analisis SWOT Dalam Penyusunan Strategi Bisnis Bank Syariah Di Indonesia', *Al-Muzara'ah: Jurnal Ekonomi Syariah* 8, no. 1 (2020): 33–50.

[5] Muhammad Asad and M Nadratuzzaman Hosen, 'Islamic Banking in Indonesia: Challenges and Strategies in the Digital Era', *Journal of Islamic Monetary Economics and Finance* 8, no. 1 (2022): 125–40.

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

dan kelemahan dalam area fungsional bisnis. Tidak ada perusahaan yang sama kuatnya atau lemahnya dalam semua area bisnis. [6]

Suatu produk yang dikeluarkan pasti mempunyai keunggulan, kelemahan tersendiri, untuk menilai keunggulan dan kelemahan tersebut biasanya menggunakan analisis atau penelitian. Analisis SWOT mampu menilai produk dan memasarkan produknya. Tujuan dilakukannya analisis SWOT ini, adalah untuk melakukan diagnose produk sehingga biasa dilakukan secara tepat terhadap produk yang dipasarkan. Maka, fungsi dari analisis SWOT dan strategi kompetitif adalah untuk menganalisa mengenai kekuatan, kelemahan, serta keunggulan kompetitif yang dimiliki perusahaan yang dilakukan melalui analisa terhadap kondisi internal perusahaan yang dilakukan melalui analisa terhadap kondisi eksternal perusahaan. Teknik analisis SWOT pada dasarnya merupakan satu teknik untuk mengenali berbagai kondisi yang menjadi basis bagi perencanaan strategi.[7]

Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (Strengths) dan peluang (Opportunities), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (Weakness) dan ancaman (Threats). Faktor internal dalam SWOT yaitu meliputi kelemahan dan kekuatan bank syariah dalam melakukan pemasaran produk bank syariah menghadapi dua faktor internal dan eksternal bank. Faktor internal bank syariah dalam melakukan pemasaran produk bank syariah menghadapi dua faktor internal dan eksternal bank. Faktor

---

[6] Mashuri and Dwi Nurjannah, 'Analisis SWOT Sebagai Strategi Meningkatkan Daya Saing', *JPS (Jurnal Perbankan Syariah)* 1, no. 1 (2020): 97–112, https://doi.org/10.46367/jps.v1i1.205.

[7] Rokibah, 'Analisis SWOT Perbankan Syariah Menghadapi Perkembangan Financial Technology (Fintech) (Studi Kasus Di PT. Bank BSI Kantor Cabang Mataram Pejanggik 1)' (Mataram, 2021).

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

internal bank syariah dalam SWOT adalah meliputi kekuatan dan kelemahan bank dalam melakukan pemasaran sebuah produk, sedangkan faktor eksternal meliputi peluang dan ancaman bagi perusahaan, seperti munculnya pesaing baru dengan kekutan manajemen yang lebih baik, meningkatnya daya tawar pemasok, daya tawar pembeli yang dapat memberikan tingkat harga produk maupun tingkat suku bunga yang kompetitif, hadirnya produk-produk substitusi perbankan syariah yang kemudian semakin ketatnya kompetisi dengan memunculkan produk yang menarik dengan promosi yang gencar dengan tujuan untuk memnuhi harapan dan keinginan nasabah, potensi pasar dan budaya masyarakat terhadap produk tersebut.[8]

Setiap bank juga harus dapat mengetahui dan menganalisis lingkungan pemasaran yang terdiri dari lingkungan internal dan eksternal. Dengan mengetahui dan melakukan analisis lingkungan tersebut maka bank akan dapat lebih mudah mengetahui dimana letak kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman perusahaan yang sangat mempengaruhi kemajuan perusahaan. Perbankan syariah di Indonesia perlu memakai strategi guna mendapatkan informasi yang lebih luas, dengan memperhatikan kekuatan (strenght) yang dimiliki, mengatasi kelemahan (weakness), memanfaatkan peluang (opportunities) yang ada, dan sigap menghadapi ancaman (threats) yang muncul.[9]

Didalam melakukan pemasaran produk akan menghadapi faktor internal dan faktor eksternal bank yang menjadi satu dengan melakukan Analisis SWOT. Tujuan

---

[8] I Halim, 'Analisis SWOT (Strengths, Weakness, Opportunities, and Threats) Pada Perbankan Syariah', 2022.

[9] Hajjatul Aini, Nurul Hak, and Yenti Sumarni, 'Analisis SWOT Strategi Pemasaran Produk Perbankan Syariah Di Era Society 5.0 (Studi Kasus PT Bank Syariah Indonesia KC Bengkulu S Parman)', *Ekonomis: Journal of Economics and Business* 8, no. 2 (2024): 1344–53, https://doi.org/10.33087/ekonomis.v8i2.1786.

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

dari analisis SWOT adalah untuk secara sistematis mengidentifikasi berbagai faktor untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang memaksimalkan kekuatan dan peluang sekaligus meminimalkan kelemahan dan ancaman. Dalam peran SWOT, itu adalah alat untuk menganalisis situasi perusahaan, yang hingga saat ini disebut sebagai model yang lebih banyak diterima dan lebih dikenal. Beberapa organisasi nirlaba telah lama menggunakan SWOT sebagai alat analisis. Dengan memakai Analisis SWOT akhirnya mampu merumuskan faktor-faktor keberhasilan terpenting yang dimiliki perbankan Indonesia. Faktor dalam sangat krusial karena memberikan informasi sebagaimana benarnya profil keunggulan bersaing (*Competitive Advantage Profile*) yang dipunyai suatu perbankan syariah.[10]

Perbankan merupakan sebuah lembaga yang menjalankan tiga fungsi utama yakni menerima simpanan uang, memberikan pinjaman, serta memberikan layanan jasa pengiriman uang. Sistem perbankan telah ada sejak masa Rasulullah saw yang mana dalam sejarah perkembangan ekonomi Islam, praktik pembiayaan dilakukan dengan menerapkan akad sesuai dengan syariah menjadi bagian dari tradisi karena telah dilaksanakan sejak zaman Rasulullah saw. Praktik lain yang saat ini ada diperbankan seperti pinjaman uang untuk kepentingan konsumtif maupun keperluan produktif, titipan harta, dan pengiriman uang juga telah ada dan dilaksanakan sejak zaman Rasulullah saw.. Bank syariah adalah lembaga keuangan negara yang memberikan kredit serta jasa-jasa didalam lalu lintas pembayaran dan juga

[10] V Kusumaningrum and A Sofiyani, 'Analisis SWOT BSI KCP Boyolali Pandanaran 2 Dalam Menghadapi Perkembangan Financial Technology Pada Pembiayaan KUR (Kredit Usaha Rakyat)' (Surakarta, 2023).

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

peredaran uang yang beroperasi dengan menerapkan prinsip-prinsip syariah atau Islam.[11]

Perkembangan Perbankan syariah menunjukkan kemajuan yang pesat, langkah strategis perkembangan perbankan syariah yang telah di upayakan adalah pemberian izin pada bank umum konvensional untuk membuka kantor cabang unit usaha syariah (UUS) atau konversi sebuah bank konvensional menjadi bank syariah. Langkah strategis ini merupakan respon dan inisiatif dari perubahan Undang-Undang perbankan No.10 Tahun 1998. Undang-Undang pengganti UU No. 7 Tahun 1992 tersebut mengatur dengan jelas landasan hukum dan jenis-jenis usaha yang dapat dioperasikan dan diimplementasikan oleh bank syariah. Kegiatan usaha bisnis berbasis syariah semakin berkembang pesat, mulai dari perbankan syariah, asuransi syariah, pegadaian syariah, hingga koperasi berbasis syariah. Namun perkembangan yang paling pesat terjadi pada perbankan syariah. Alasan utama masyarakat beralih ke perbankan syariah adalah penghapusan adanya bunga dalam transaksi keuangan dan sebagai gantinya menerapkan konsep bagi hasil yang sesuai dengan ajaran agama Islam.[12]

Salah satu Kantor Cabang Pembantu Bank Syariah Indonesia yang ada di Sulawesi Selatan terdapat di kota Barru. Bank Syariah Indonesia KCP Barru merupakan Kantor Cabang pembantu dari Bank Syariah Indonesia Makassar. Setiap perbankan harus memiliki program dan target terhadap program tersebut. Program tersebut berupa produk-produk yang akan ditawarkan untuk memenuhi kebutuhan

---

[11] Muhamad Fauzin Nur and Lilik Rahmawati, 'Analisis SWOT Produk Pembiayaan Di Bank Muamalat Pada Masa Pandemi', *JPS (Jurnal Perbankan Syariah)* 3, no. 1 (2022): 65–80, https://doi.org/10.46367/jps.v3i1.492.

[12] Republik Indonesia, 'Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 10 Tahun 1998 Tentang Perbankan' (Jakarta, 1998).

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

dan keinginan dari nasabah. Melihat dari mayoritas masyarakat kota Barru yang beragama Islam, tentu ini menjadi salah satu peluang yang cukup besar bagi Bank Syariah Indonesia KCP Barru untuk terus berkembang. Namun, terdapat pula beberapa ancaman yang dihadapi dan harus dipelajari oleh Bank Syariah Indonesia KCP Barru, bentuknya bisa beragam, misalnya lembaga keuangan non bank yang memiliki produk serupa dengan lembaga perbankan menjadikan persaingan antar bank semakin ketat. Hal yang perlu perhatikan adalah bahwa peluang dan ancaman sifatnya tidak mutlak. Sesuatu yang pada awalnya dilihat sebagai peluang, belum tentu bisa langsung dimanfaatkan karena semuanya bergantung pada kondisi internal perusahaan. Begitu juga sesuatu yang dianggap sebagai sebuah kelemahan ataupun sebagai kekuatan belum tentu menjadi seperti hal tersebut. Seringkali terjadi perubahan serta ketidakpastian, terhadap lingkungan perusahaan. Maka dari itu, perusahaan harus bisa memperhatikan perubahan-perubahan terhadap lingkungannya.

Maka dari itu, dengan adanya penerapan analisis SWOT dalam penyusunan strategi bisnisnya, maka Bank Syariah Indonesia KCP Barru dapat mengetahui setiap perubahan-perubahan apa yang terjadi di lingkungangnya dan mengetahui cara yang harus dilakukan untuk menghadapi keadaan-keadaan tersebut. Dari sinilah calon peneliti ingin mengetahui penerapan analisis SWOT yang terdiri dari ancaman, peluang, kekuatan serta kelemahan yang dimiliki oleh Bank Syariah Indonesia KCP Barru untuk nantinya dapat digunakan dalam penyusunan strategi bisnis.

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

B. Rumusan Masalah

1. Apa saja kekuatan, kelemahan, peluang dan tantangan yang ada pada BSI KCP Barru dalam menjalankan bisnisnya?
2. Strategi bisnis apa yang dapat dirumuskan berdasarkan analisis SWOT pada BSI KCP Barru?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk menganalisis dan mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang dan tantangan yang dimiliki oleh BSI KCP Barru dalam menjalankan kegiatan bisnisnya.
2. Untuk merumuskan strategi bisnis yang tepat bagi BSI KCP Barru berdasarkan hasil analisis SWOT.

D. Kegunaan Penelitian

1. Manfaat teoritis

   Memberikan landasan teoretis untuk menganalisis faktor internal dan eksternal guna menyusun strategi bisnis yang lebih efektif dan sesuai prinsip syariah.

2. Manfaat praktis

   a. Bagi penulis

      Penelitian ini menjadi sarana untuk mengembangkan kemampuan analitis dan pemahaman mendalam tentang strategi bisnis, khususnya dalam konteks perbankan syariah. Penulis juga mendapatkan pengalaman praktis dalam mengaplikasikan teori SWOT untuk menyelesaikan masalah nyata di dunia perbankan.

   b. Bagi Pihak Bank

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

Penelitian ini berfungsi sebagai evaluasi strategis untuk meningkatkan kinerja bisnis melalui identifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi. Hasil penelitian dapat menjadi pedoman dalam merancang strategi yang lebih kompetitif, relevan, dan adaptif terhadap perubahan pasar.

c. Bagi Peneliti Selanjutnya

Studi ini memberikan landasan teoretis dan metodologis untuk eksplorasi lebih lanjut terkait pengembangan strategi bisnis di sektor perbankan syariah. Temuan dan rekomendasi dari penelitian ini dapat dijadikan referensi atau pembanding untuk studi di wilayah atau institusi yang berbeda, sehingga memperkaya literatur akademik di bidang strategi bisnis perbankan.

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Tinjauan Penelitian Relevan

Tinjauan penelitian relevan adalah proses menyelidiki dan mengevaluasi penelitian-penelitian terdahulu yang berkaitan dengan topik penelitian yang sedang diteliti. Melalui analisis kajian penelitian terdahulu, peneliti berharap dapat menemukan landasan teoritis yang kuat untuk mendukung penelitian baru yang akan dilakukan. Dengan demikian, analisis kajian penelitian terdahulu akan memberikan kontribusi yang signifikan dalam memperkuat dasar penelitian yang akan dijalankan, di antara peneliti yang penulis analisis yaitu:

Penelitian oleh Ricki Febriansyah, Muhamma Iqbal Fasa, Suharto pada tahun 2022 dengan judul "Analisis SWOT Strategi Pemasaran Produk Perbankan Syariah di Indonesia". Penelitian ini bertujuan untuk mencari bagaimana bank syariah menentukan arah tentang strategi apa yang harus dilakukan di masa sekarang dan yang akan datang dengan menggunakan analisis SWOT. Metode yang digunakan dalam penulisan ini adalah kualitatif yang dimana pendekatan yang digunakan adalah pendekatan deskriptif. Hasil pembahasan menunjukan bank syariah sudah bisa berani bersaing di pasar persaingan yang kompetitif, memperkuat kerjasama dengan koperasi, meningkatkan hubungan dengan ulama, pemerintah, dan pengusaha, meningkatkan loyalitas nasabah, dan peningkatan kualitas produk, dan meningkatan promosi melalui berbagai media dan menetapkan strategi

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

pemasaran yang efektif dan efisien.[13] Persamaannya yakni menggunakan metode analisis SWOT dengan pendekatan kualitatif deskriptif untuk mengevaluasi strategi bisnis perbankan syariah serta menyoroti faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi daya saing. Sedangkan perbedaannya yaitu di mana penelitian pertama membahas strategi pemasaran perbankan syariah secara nasional, sementara studi kasus BSI KCP Barru lebih fokus pada strategi bisnis satu cabang tertentu.

Penelitian oleh Risna Ramadhani pada tahun 2024 dengan judul "Analisis Swot Dalam Menghadapi Persaingan Usaha (Studi Pada Toko Amarylis Di Kota Parepare)". Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis bagaimana strategi dalam menghadapi persaingan dan untuk menganalisis faktor pendukung dan penghambat dalam menghadapi persaingan toko amarylis fashion di kota Parepare. Metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif dengan pendekatan penelitian studi kasus (*case study*). Hasil penelitian ini menemukan bahwa: (1) Strategi menghadapi persaingan bisnis pada Toko Amarylis Kota Parepare Kekuatan, fokus pada visi dan misi Amarylis, menyisihkan dana untuk pemasaran. Kelemahan, ketergantungan pada pemasok bahan baku, dan margin yang rendah untuk Amarylis. Peluang, dapat terus memanfaatkan media sosial untuk membangun brand yang kuat. Ancaman, trend yang cepat berubah. (2) Faktor pendukung strategi untuk menghadapi persaingan di Toko Amarylis adalah adanya data base yang dimiliki oleh perusahaan, seperti penjualan per item, sehingga dapat diketahui item mana

[13] Syah, R. F., Fasa, M. I., & Suharto, S. Analisis SWOT dalam Strategi Pemasaran Produk Perbankan Syariah di Indonesia. *Al-Kharaj: Jurnal Ekonomi, Keuangan & Bisnis Syariah 3, no.* 3 (2021)

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

yang memiliki tren penjualan yang baik dan mana yang perlu ditingkatkan. Faktor penghambat strategi menghadapi persaingan toko Amarylis adalah ketidakmampuan untuk mengikuti tren terbaru dalam dunia fashion hijab yang sulit untuk diikuti.[14] Adapun persamaan dalam penelitian ini yakni penggunaan analisis SWOT dan pendekatan studi kasus untuk menganalisis strategi bisnis dalam menghadapi persaingan. Sedangkan perbedaannya adalah objek dan industri yang dikaji.

Penelitian oleh Sri Herany Ansyar pada tahun 2024 dengan judul "Analisis Swot Pada Revitalisasi Pasar Tradisional Wekke'e Kota Parepare Dalam Perspektif Ekonomi Islam". Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui analisis SWOT, dampak revitalisasi bagi pendapatan, serta menganalisis ekonomi Islam tentang revitalisasi Pasar Tradisional Wekke'e Kota Parepare. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif, dan jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian lapangan (field research). Hasil penelitian menunjukkan bahwa 1) Analisis SWOT pada revitalisasi Pasar Tradisional Wekke'e Kota Parepare, yaitu Strength (Kekuatan) dapat dilihat dari lokasinya yang strategis, lahan parkir yang luas, dan bangunannya yang lebih indah dan modern, Weakness (Kelemahan), yaitu kurangnya promosi keberadaan Pasar Wekke'e dan sepinya pengunjung, serta banyaknya los kosong yang belum ditempati pedagang, Opportunity (Peluang), yaitu adanya dukungan pemerintah dan adanya perkembangan pemukiman di sekitar kawasan Pasar Wekke'e dan Threat (Ancaman), yaitu banyaknya pedagang yang berjualan di luar bangunan pasar, adanya alternatif bagi pembeli untuk

[14] Ramadhani, R. (2024). *Analisis SWOT Dalam Menghadapi Persaingan Usaha (Studi Pada Toko Amarylis Di Kota Parepare)* (Skripsi, IAIN Parepare).

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

memperoleh kebutuhan dengan mudah. 2) Revitalisasi Pasar Wekke'e tidak teralu berdampak bagi pendapatan pedagang karena masih sepiya pembeli. 3) Revitalisasi Pasar Wekke'e dalam Ekonomi Islam sesuai dengan konsep menghidupkan tanah yang mati (ihya al-amwat) menjadi lebih produktif untuk kesejahteaan masyarakat.[15] Adapun persamaan dari penelitian ini yakni penggunaan analisis SWOT sebagai alat utama, pendekatan kualitatif, serta keterkaitannya dengan prinsip ekonomi Islam. Sedangkan perbedaannya terletak pada objek yang akan diteliti yakni menyoroti sektor perdagangan tradisional, sedangkan yang akan diteliti yaitu menekankan strategi bisnis dalam dunia perbankan syariah.

Tabel 2.1 Persamaan Dan Perbedaan Penelitian Terdahulu

No.	Identitas/Judul	Tujuan	Persaman dan Perbedaan
1.	" Analisis SWOT Strategi Pemasaran Produk Perbankan Syariah di Indonesia" Oleh: Ricki Febriansyah, Muhamma Iqbal Fasa, Suharto (2022)	Penelitian ini bertujuan untuk mencari bagaimana bank syariah menentukan arah tentang strategi apa yang harus dilakukan di masa sekarang dan yang akan datang dengan menggunakan analisis SWOT.	Persaman dengan penelitian ini yakni menggunakan metode analisis SWOT dengan pendekatan kualitatif deskriptif untuk mengevaluasi strategi bisnis perbankan syariah serta menyoroti faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi daya saing.

[15] Ansyar, S. H. (2024). *Analisis SWOT pada Revitalisasi Pasar Tradisional Wekke'e Kota Parepare dalam Perspektif Ekonomi Islam* (Skripsi, IAIN Parepare).

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

			Sedangkan perbedaannya yaitu di mana penelitian pertama membahas strategi pemasaran perbankan syariah secara nasional, sementara studi kasus BSI KCP Barru lebih fokus pada strategi bisnis satu cabang tertentu.
2.	”Analisis Swot Dalam Menghadapi Persaingan Usaha (Studi Pada Toko Amarylis Di Kota Parepare” Oleh: Risna Ramadhani (2024)	Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis bagaimana strategi dalam menghadapi persainga dan untuk menganalisis faktor pendukung dan penghambat dalam menghadapi persaingan toko amarylis fashion di kota Parepare.	Persamaan dalam penelitian ini yakni penggunaan analisis SWOT dan pendekatan studi kasus untuk menganalisis strategi bisnis dalam menghadapi persaingan. Sedangkan perbedaannya adalah objek dan industri yang dikaji.
3.	” Analisis Swot Pada Revitalisasi Pasar Tradisional Wekke’e Kota Parepare Dalam Perspektif Ekonomi	Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui hasil analisis SWOT, dampak revitalisasi bagi pendapatan, serta menganalisis ekonomi	Persamaan dari penelitian ini yakni penggunaan analisis SWOT sebagai alat utama, pendekatan kualitatif, serta

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

	Islam" Oleh: Sri Herany Ansyar (2024)	Islam tentang revitalisasi Pasar Tradisional Wekke'e.	keterkaitannya dengan prinsip ekonomi Islam. Sedangkan perbedaannya terletak pada objek yang akan diteliti yakni menyoroti sektor perdagangan tradisional, sedangkan yang akan diteliti yaitu menekankan strategi bisnis dalam dunia perbankan syariah.

Sumber: diolah oleh peneliti, 2025

B. Tinjauan Teori

1. Analisis SWOT

a. Pengertian Analisis SWOT

SWOT adalah singkatan dari empat kata yaitu strengths (kekuatan), weaknesses (kelemahan), opportunities (peluang), dan threats (ancaman) yang dijadikan sebagai suatu alat analisis atau model untuk menganalisis suatu orgaisasi dengan tujuan mengetahui keadaan organisasi tersebut secara lebih komprehensif.[16] Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan dan peluang, namun secara simultan dapat meminimalkan kelemahan dan ancaman. Analisis SWOT adalah sebuah bentuk analisis situasi dan kondisi yang bersifat memberi gambaran (deskriptif). Analisa ini menempatkan situasi

[16] Irham Fahmi, *Manajemen Resiko* (Bandung: Alfabeta, 2018).

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

dan kondisi sebagai faktor masukan, yang kemudian dikelompokkan menurut kontribusinya masng-masing. Analisa ini terkenal sebagai alat pencocokan strategi yang penting yang membantu para manajer mengembangkan empat jenis strategi.

Menurut Rangkuti, kinerja pengembangan ataupun organisasi dapat ditentukan oleh kombinasi faktor internal dan eksternal. Kedua faktor tersebut harus dipertimbangkan dalam Analisis SWOT membandingkan antara faktor-faktor eksternal yang merupakan peluang (opportunities) dan ancaman (threats) dengan faktor-faktor internal yang merupakan kekuatan (strengths) dan kelemahan (weaknesses). Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi.[17]

Adapun empat komponen dasar dalam Analisis SWOT antara lain sebagai berikut:

a) *Strength* (kekuatan)

Strength merupakan situasi atau kondisi yang merupakan kekuatan dari organisasi atau program pada saat ini. Faktor-faktor kekuatan adalah kompetensi khusus atau keunggulan yang dimiliki oleh organisasi itu sendiri. Faktor-faktor ini berfungsi sebagai nilai tambah atau keunggulan komparatif bagi organisasi. Bagi sebuah organisasi mengenali kekuatan adalah langkah awal untuk menuju kemajuan. Kekuatan yang ada harus dipertahankan dan dikembangkan.

b) *Weakness* (kelemahan)

[17] Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis Reorientasi Konsep Perencanaan Strategi Untuk Mengadapi Abad 21* (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2004)

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

Weakness merupakan situasi atau kondisi yang merupakan kelemahan dari organisasi atau program pada saat ini. Pada dasarnya semua kelemahan merupakan suatu hal yang wajar yang ada dalam organisasi namun yang paling penting adalah bagaimana organisasi membangun sebuah kebijakan sehingga dapat meminimalisasi kelemahan kelemahan tersebut atau bahkan dapat menghilangkan kelemahan yang ada

c) *Opportunity* (peluang)

Opportunity merupakan situasi atau kondisi yang merupakan peluang di luar organisasi dan memberikan peluang berkembang bagi organisasi di masa depan. Peluang merupakan suatu kondisi lingkungan di luar organisasi yang sifatnya menguntungkan bahkan dapat menjadi senjata untuk memajukan sebuah perusahaan atau organisasi.

d) *Threats* (ancaman)

Threat merupakan situasi yang merupakan ancaman bagi organisasi yang datang dari luar organisasi dan dapat mengancam eksistensi organisasi di masa depan. Ancaman merupakan kondisi eksternal yang dapat mengganggu kelancaran berjalanannya suatu organisasi atau perusahaan ancaman dapat meliputi hal-hal lingkup dari lingkungan yang tidak menguntungkan apabila ancaman tidak segera ditanggulangi maka dapat berakibat dampak berkepanjangan sehingga menjadi penghalang atau penghambat tercapainya tujuan organisasi.[18]

[18] Philip Kotler and Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran*, 13th ed., vol. 1 (Jakarta: Erlangga, 2009).

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

Berdasarkan penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa Analisis SWOT adalah mengidentifikasi berbagai macam faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan, analisis ini dapat memaksimalkan kekuatan dan peluang, serta mampu meminimalkan kelemahan dan ancaman bagi suatu organisasi.

b. Tujuan dan Manfaat Analisis SWOT

Menurut Sondang P. Siagian, analisis SWOT bertujuan untuk mengilustrasikan kualitas dan kuantitas berbagai sumber daya yang tersedia atau dapat dikuasai, agar dapat dimanfaatkan secara efektif dalam implementasi strategi yang telah direncanakan.[19] Penerapan SWOT pada perusahaan bertujuan untuk memberikan panduan yang jelas dalam upaya menjadikan perusahaan lebih fokus. Dengan melakukan analisis SWOT, perusahaan dapat mengidentifikasi kekuatan-kekuatan yang dapat dimanfaatkan untuk menciptakan keunggulan kompetitif, serta kelemahan-kelemahan yang perlu diperbaiki untuk meningkatkan efisiensi operasional.

Manfaat Analisis SWOT untuk membantu perusahaan dalam proses perencanaan hingga pelaksanaan rangkaian tahap bisnis secara terstruktur dan sistematis melalui pengetahuan dasar tentang hal-hal berikut yaitu sebagai berikut:

1) Bagaimana cara agar dapat memanfaatkan kekuatan (strengths) sehingga menghasilkan keuntungan melalui peluang (opportunities).

[19] Sondang P Siagian, *Manajemen Stratejik* (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2018).

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

2) Bagaimana strategi yang harus diambil untuk mengatasi kelemahan (weaknesses) perusahaan yang berisiko mencegah datangnya keuntungan sekaligus berpotensi mendatangkan kerugian.
3) Bagaimana cara yang tepat agar dapat memanfaatkan kekuatan (strengths) yang dimiliki perusahaan sehingga bisnis yang dijalankan mampu menghadapi dan menyelesaikan ancaman (threats) yang ada maupun yang mungkin akan timbul.
4) Apa langkah yang harus diambil untuk mengendalikan dan mengatur kelemahan (weaknesses) perusahaan yang berisiko dalam memicu ancaman (threats) dalam menjalankan bisnis.[20]

Beberapa definisi diatas maka dapat dijelaskan bahwa tujuan dan manfaat Analisis SWOT adalah membantu mengembangkan faktor kekuatan (strengths), kelemahan (weaknesses), Peluang (opportunities) dan ancaman (treats) yang akan berpengaruh dalam perencanaan strategi perusahaan agar perushaan berjalan sesuai dengan tujuannya, maka perusahaan akan menerapkan Analisis SWOT pada penjualannya.

c. Faktor yang Mempengaruhi Analisis SWOT

Faktor yang mempengaruhi Analisis SWOT ada 2, yakni faktor dari dalam lingkungan perusahaan (internal) dan dari luar lingkungan perusahaan (eksternal).

1) Faktor Internal

[20] Nurfitriani, *Buku Ajar Manajemen Strategi* (Makassar: Cendekia Publisher, 2022).

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

Faktor Internal merupakan faktor yang berasal dari dalam perusahaan, yakni kekuatan (*strength*) dan kelemahan (*weakness*). Berikut bagian-bagian dari faktor internal:

a) Sumber daya

b) Financial perusahaan

c) Kegiatan operasional

d) Kegiatan pemasaran

2) Faktor Eksternal

Faktor Eksternal merupakan faktor yang berasal dari luar perusahaan, meliputi peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*). Berikut bagian-bagiannya:

a) Aspek pasar

b) Aspek pesaing

c) Aspek pemasok[21]

Beberapa definisi diatas maka dapat dijelaskan bahwa faktor yang dapat mempengaruhi Analisis SWOT adalah faktor dari dalam lingkungan perusahaan (internal) dan dari luar lingkungan (eksternal).

d. Matriks Analisis SWOT

Matriks SWOT ini merupakan alat formulasi pengambilan keputusan untuk menentukan strategi yang ditempuh berdasarkan logika untuk memaksimalkan kekuatan dan peluang, namun secara bersamaan

[21] Siti Rahmawati, 'Analisis SWOT Sebagai Strategi Meningkatkan Daya Saing Bisnis Toko Surabaya Ampel Kota Kediri', *Jurnal At-Tamwil: Kajian Ekonomi Syariah* 1, no. 2 (2019): 90–117, https://doi.org/10.33367/at.v1i2.746.

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

dapat meminimalkan kelemahan dan ancaman perusahaan. Tahapan dalam menyusun matriks SWOT adalah sebagai berikut:

1) Menyusun daftar peluang dan dan ancaman eksternal perusahaan serta perusahaan serta kekuatan dan kelemahan internal perusahaan
2) Menyusun strategi SO (Strength-Opportunity) dengan cara mencocokkan kekuatan-kekuatan internal dan peluang-peluang eksternal.
3) Menyusun strategi WO (Weakness-Opportunity) dengan cara mencocokkan kelemahan-kelemahan internal dan peluang-peluang eksternal.
4) Menyusun strategi ST (Strength-Threat) dengan cara mencocokkan kekuatan-kekuatan internal dan ancaman-ancaman eksternal.
5) Menyusun strategi WT (Weakness-Threat) dengan cara mencocokkan kelemahan-kelemahan internal dan ancaman-ancaman eksternal.[22]

Analisis SWOT memiliki hubungan yang erat dengan penyusunan strategi bisnis karena hasil identifikasi terhadap faktor internal dan eksternal organisasi menjadi dasar dalam merumuskan strategi yang tepat. Melalui analisis SWOT, organisasi dapat mengenali kekuatan (strengths) dan kelemahan (weaknesses) yang berasal dari lingkungan internal, serta mengidentifikasi peluang (opportunities) dan ancaman (threats) yang berasal dari lingkungan eksternal. Informasi tersebut kemudian digunakan

[22] Hanik Setyorini, M Udin Effendi, and Imam Santoso, 'Analisis Strategi Pemasaran Menggunakan Matriks SWOT Dan QSPM (Studi Kasus: Restoran WS Soekarno Hatta Malang)', *Industria: Jurnal Teknologi Dan Manajemen Agroindustri* 5, no. 1 (2017): 46–53, https://doi.org/10.21776/ub.industria.2016.005.01.6.

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

sebagai dasar dalam menentukan strategi yang mampu meningkatkan daya saing organisasi sekaligus meminimalkan berbagai risiko yang mungkin dihadapi.

Menurut Freddy Rangkuti, analisis SWOT merupakan proses identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis tersebut didasarkan pada upaya memaksimalkan kekuatan dan peluang serta meminimalkan kelemahan dan ancaman sehingga organisasi dapat menyusun strategi yang sesuai dengan kondisi internal dan eksternal yang dihadapi.[23]

Dalam penyusunan strategi bisnis, hasil analisis SWOT selanjutnya dituangkan ke dalam matriks SWOT yang menghasilkan empat alternatif strategi, yaitu strategi SO (Strength–Opportunity) yang memanfaatkan kekuatan untuk meraih peluang, strategi WO (Weakness–Opportunity) yang bertujuan meminimalkan kelemahan dengan memanfaatkan peluang, strategi ST (Strength–Threat) yang menggunakan kekuatan untuk menghadapi ancaman, serta strategi WT (Weakness–Threat) yang berfokus pada upaya meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman. Keempat alternatif strategi tersebut menjadi dasar bagi organisasi dalam menentukan kebijakan bisnis yang sesuai dengan kondisi yang dihadapi.

Dalam konteks perbankan syariah, analisis SWOT menjadi salah satu instrumen strategis untuk menyusun kebijakan pengembangan usaha. Melalui identifikasi terhadap kondisi internal dan eksternal, bank syariah dapat menentukan strategi yang mampu meningkatkan kualitas pelayanan,

[23] Freddy Rangkuti, Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2018), 1-920.

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

memperkuat daya saing, memperluas pangsa pasar, serta mengoptimalkan pemanfaatan peluang yang tersedia tanpa mengabaikan prinsip-prinsip syariah. Dengan demikian, strategi bisnis yang disusun tidak hanya berorientasi pada peningkatan kinerja perusahaan, tetapi juga pada keberlanjutan usaha dan pencapaian tujuan organisasi secara efektif.

Berdasarkan uraian tersebut, dapat dipahami bahwa analisis SWOT merupakan dasar dalam proses penyusunan strategi bisnis. Semakin tepat organisasi mengidentifikasi faktor kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman, maka semakin tepat pula strategi yang dapat dirumuskan untuk mencapai tujuan organisasi. Oleh karena itu, penelitian ini menggunakan analisis SWOT sebagai dasar dalam merumuskan strategi bisnis pada Bank Syariah Indonesia KCP Barru.

2. Penyusunan Strategi Bisnis

1. Pengertian Strategi Bisnis

Menurut Sofjan Assauri, istilah "strategi" dirumuskan sebagai suatu tujuan yang ingin dicapai, upaya untuk mengkomunikasikan apa saja yang akan dikerjakan, oleh siapa yang mengerjakannya, bagaimana cara mengerjakannya, serta kepada siapa saja hal-hal tersebut pula dikomunikasikan. Strategi mengarahkan bagaimana bisnis tersebut dapat mencapai tujuan dan sasaran yang diinginkan. Tujuan penetapan strategi diarahkan pada upaya memenangkan persaingan.[24] Kata bisnis masuk ke dalam perbendaharaan bahasa Indonesia dari bahasa Inggris, yang antara lain diartikan sebagai: buying

[24] Jemsly Hutabarat and Martani Huseini, *Strategi: Pendekatan Komprehensif Dan Terintegrasi* (Jakarta: UI-Press, 2011).

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

and selling; commerce; trade yakni jual beli, perniagaan perdagangan. Dalam kamus Bahasa Indonesia, bisnis diartikan sebagai usaha dagang, usaha komersial di dunia perdagangan, dan bidang usaha.

Menurut Hitt, strategi merupakan sebuah rangkaian yang terpadu dan terkoordinasi dari komitmen dan tindakan yang dirancang untuk mengeksplotasi kompetensi utama dan meraih keunggulan kompetitif. Strategi memberi jawaban bagi pihak manajemen mengenai bagaimana cara mencapai tujuan perusahaan dan bagaimana caranya untuk mencapai misi organisasi dan visi strategis. Pembuatan strategi adalah tentang bagaimana mencari target-target, bagaimana bersaing dengan para kompetitor, bagaimana mencapai keunggulan bersaing yang berkepanjangan, bagaimana membuat visi strategis manajemen sebagai sebuah kenyataan bagi suatu perusahaan.[25]

Strategi dalam manajemen syariah tidak hanya berorientasi pada pencapaian keuntungan, tetapi juga memperhatikan efektivitas, efisiensi, amanah, dan nilai-nilai keadilan dalam pengelolaan usaha. Dalam perspektif tersebut, penyusunan strategi bisnis perlu dilakukan secara terencana agar organisasi mampu bertahan dan berkembang di tengah persaingan.[26] Pandangan ini menunjukkan bahwa strategi bisnis pada lembaga syariah harus memperhatikan keseimbangan antara tujuan ekonomi dan nilai-nilai syariah.

Peningkatan literasi keuangan dan pemahaman terhadap perkembangan pasar menjadi bagian penting dalam pengembangan strategi bisnis lembaga

---

[25] Muhammad Al Faruq and Indrianawati Usman, 'Penyusunan Strategi Bisnis Dan Strategi Operasi Usaha Kecil Dan Menengah Pada Perusahaan Konveksi Scissors Di Surabaya', *Jurnal Manajemen Teori Dan Terapan* 7, no. 3 (2014): 173–98, https://doi.org/10.20473/jmtt.v7i3.2718.

[26] Rubiah, Moh. Yasin Soumena, and Abdul Hamid, 'Strategi Mindset English Center Parepare Perspektif Manajemen Syariah' 1, no. November (2019).

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

keuangan syariah. Pemanfaatan teknologi dan penguatan pemahaman masyarakat terhadap produk keuangan syariah dapat menjadi peluang strategis dalam meningkatkan daya saing lembaga. Pandangan ini menunjukkan bahwa perkembangan teknologi dan edukasi masyarakat memiliki pengaruh besar terhadap pertumbuhan industri keuangan syariah.[27]

Jadi, dapat disimpulkan bahwa strategi bisnis yaitu strategi yang dirumuskan dan dijalankan untuk mencapai tujuan bisnis yang diharapkan oleh suatu pebisnis dalam menghasilkan barang atau jasa. Dalam menjalankan aktivitas usahanya, sebuah organisasi bisnis sepatutnya menetapkan strategi yang digunakan sebagai arahan bagaimana organisasi itu bertindak agar tujuan organisasi dapat dicapai. Tujuan bisnis, umumnya adalah untuk dapat berperan secara dominan dalam posisi persaingan perusahaan di pasar. Untuk mencapai tujuan tersebut, maka pebisnis harus mampu meningkatkan keunggulan bersaingnya. Oleh karena itu, strategi bisnis merupakan keputusan untuk mengarahkan agar pebisnis dapat mempertahankan dan meningkatkan posisi bersaingnya dengan terus berupaya melakukan perbaikan.[28]

3. Aktivitas-Aktivitas Bisnis

Menurut M. Manullang, lingkup aktivitas bisnis sangat luas. Namun pada dasarnya aktivitas tersebut terdiri dari:

a) Produksi

Dalam pengertian luas, produksi berarti setiap aktivitas untuk memuaskan kebutuhan manusia. produksi itu dapat dibedakan menjadi: (a)

[27] Damirah, 'Market Review Sebagai Strategi Penguatan Literasi Keuangan Syariah', 2023.

[28] Sofjan Assauri, *Strategic Management,* (Jakarta: Rajawali Press, 2013)

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

Produksi primer, berarti aktivitas bisnis menarik sumber daya alam yang ada di lingkungannya, misalnya dalam pertambangan orang menarik biji besi dari dalam tanah. (b) Produksi sekunder, berarti sumber daya alam atau bahan mentah di proses atau diolah menjadi barang ajdi. Misalnya biji besi diolah menjadi pipa/lempengan besi. (c) Produksi sekunder, didalamnya termasuk perusahaan yang memproduksi berbagai elemen yang di assembel menjadi barang-barang konsumsi atau barang-barang industri. (d) Produksi tertier, yang diproduksi umumnya berupa jasa-jasa. Seperti industri manufaktur dibantu oleh sejumlah jasa-jasa dan fasilitas.

b) Distribusi

Distribusi adalah proses menyalurkan barang dan jasa dari produsen ke konsumen, atau bisa disebut sebagai pergerakan produk dari produsen ke konsumen. Ini merupakan elemen penting dalam rantai pasokan bisnis, memastikan produk tersedia dan dapat diakses oleh konsumen sesuai dengan kebutuhan.

c) Konsumsi

Test terakhir dati keberhasilan produsen adalah permintaan kepada barang-barang dan jasa-jasa ini yang ditunjukkan oleh volume penjualan barang dan jasa. Namun seorang konsumen harus sadar bahwa barang yang dibutuhkannya dapat dibeli dipasar. Karena alasan ini produsen biasanya memberi usaha yang cukup untuk mempromosikan atau emnciptakan suatu eksadaran akan produksi atau jasanya. Aktivitas promosi seperti ini boleh juga diarahkan pada konsumen potensial yang mungkin memiliki daya beli namun belum ada keinginan untuk membeli.

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

2. Aktivitas-aktivitas bisnis perbankan syariah

   Aktivitas bisnis perbankan syariah meliputi menghimpun dana, menyalurkan dana, dan menyediakan jasa.

   a) Menghimpun Dana

      Bank syariah menghimpun dana dari nasabah melalui produk simpanan seperti tabungan, deposito, dan giro. Dana yang dihimpun ini kemudian diinvestasikan atau dialokasikan untuk pembiayaan sesuai prinsip syariah. Akad yang digunakan untuk penghimpunan dana biasanya adalah mudharabah, yaitu bentuk kemitraan investasi antara bank dan nasabah.

   b) Menyalurkan Dana

      Bank syariah menyalurkan dana kepada masyarakat melalui berbagai bentuk pembiayaan seperti pembiayaan modal kerja, pembiayaan pembelian aset, dan pembiayaan investasi. Penyaluran dana juga dilakukan melalui investasi dalam bentuk saham, obligasi, atau investasi lainnya sesuai prinsip syariah. Akad yang digunakan untuk penyaluran dana antara lain murabahah (jual beli dengan margin keuntungan), mudharabah (kemitraan investasi), musyarakah (kerjasama), dan ijarah (sewa).

      Pembiayaan murabahah, yaitu pembiayaan yang diberikan dalam rangka membiayai belanja investasi, modal kerja ataupun konsumtif yang dilakukan dengan menggunakan akad murabahah atau jual beli dan sesuai dengan prinsip islam. Penjual menyebutkan barang yang dijualnya termasuk harga jualnya secara jelas kepada pembeli

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

kemudian ditetapkan keuntungan dalam jumlah yang telah ditentukan. Pembiayaan murabahah merupakan pembiayaan bank yang dilakukan dengan menggunakan akad murabahah atau akad jual beli.[29]

c) Jasa Perbankan

Bank syariah juga menyediakan berbagai jasa perbankan seperti transfer dana, pembayaran tagihan, dan layanan perbankan lainnya. Jasa perbankan ini juga dilakukan dengan prinsip syariah, misalnya dengan menggunakan akad yang sesuai dengan hukum Islam.[30]

4. Bisnis Dalam Pandangan Islam

Menurut Yusanto dan Karebet dalam bukunya, bisnis Islami dapat diartikan sebagai serangkaian aktivitas bisnis dalam berbagai bentuknya yang tidak dibatasi jumlah (kuantitas) kepemilikan hartanya (barang/jasa) termasuk profitnya, namun dibatasi dalam cara perolehan dan pendayagunaan hartanya (ada aturan halal dan haram).[31] Sejalan dengan kaidah ushul *"al-aslu fi al-af'al at-taqayyud bi hukmi asy-syar'i,* yang berarti bahwa hukum asal suatu perbuatan adalah terikat dengan hukum syara': wajib, sunnah, mubah, makruh, atau haram, maka pelaksanaan bisnis harus tetap berpegang pada ketentuan syariat. Dengan kata lain, syariat merupakan nilai utama yang menjadi payung strategis maupun taktis organisasi bisnis.

---

[29] Sri A Wahyuni, Andi Bahri, and Moh Yasin Soumena, 'Jurnal Mirai Management Efektivitas Sosialisasi Bank Muamalat KCP Parepare Terhadap Peningkatan Minat Menabung Masyarakat', *Jurnal Mirai Management* 8, no. 3 (2023): 251–57.

[30] Ade Saputra Utama, 'Digitalisasi Produk Bank Konvensional Dan Bank Syariah Di Indonesia', *Jurnal Justisia: Jurnal Ilmu Hukum, Perundang-Undangan Dan Pranata Sosial* 6, no. 2 (2021): 113–26, https://doi.org/10.22373/justisia.v6i2.11529.

[31] Muhammad Ismail Yusanto and Muhammad Karebet Widjajakusuma, *Menggagas Bisnis Islami* (Jakarta: Gema Insani, 2002).

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

Manajemen keuangan syariah menekankan pentingnya pengelolaan lembaga keuangan yang profesional, kompetitif, dan tetap berlandaskan prinsip-prinsip Islam. Penguatan sistem manajemen dan strategi bisnis diperlukan agar lembaga keuangan syariah mampu menghadapi perkembangan ekonomi modern dan persaingan industri keuangan. Oleh karena itu, strategi bisnis yang tepat menjadi faktor penting dalam menjaga keberlanjutan lembaga keuangan syariah.[32]

Dengan kendali syari'at, bisnis Islami bertujuan untuk mencapai 4 hal utama, yaitu: (1) target hasil: profit-materi dan benefit-nonmateri, (2) pertumbuhan, artinya terus meningkat, (3) keberlangsungan, dalam kurun waktu selama mungkin, dan (4) keberkahan atau keridhaan Allah. Menurut Dr. Yusuf Qardhawi, Islam tidak hanya menyeru manusia untuk beraktivitas duniawi, tetapi bahwa setiap aktivitas tersebut akan dimasukkan dalam kategori ibadah kepada Allah, selama dilakukan dengan niat yang benar karena mencari keridhaan Allah dengan mematuhi hukum-hukum Nya.

Sehubungan dengan setiap manusia yang selalu memerlukan harta untuk mencukupi segala kebutuhan hidupnya, manusia akan selalu berusaha memperoleh harta kekayaan itu. Salah satunya melalui bekerja, sedangkan salah satu dari ragam bekerja adalah berbisnis. Islam sendiripun mewajibkan setiap muslim, khususnya yang memiliki tanggungan, untuk "bekerja". Bekerja merupakan salah satu sebab pokok yang memungkinkan manusia memiliki harta kekayaan. Untuk memungkinkan manusia berusaha mencari nafkah, Allah

[32] Muhammad Suras and Syahriyah Semaun, 'Pengelolaan Keuangan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (Umkm) Pada Usaha Bumbung Indah Kota Parepare (Analisis Manajemen Keuangan Syariah)' 02, no. 02 (2024): 28–41, https://doi.org/10.35905/moneta.v2i2.9003.

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

SWT melapangkan bumi serta menyediakan berbagai fasilitas yang dapat dimanfaatkan manusia untuk mencari rezeki.

Jadi, Islam tidak melarang aktivitas bisnis. Aktivitas bisnis bahkan sangat dianjurkan Allah SWT. Sebagaimana tertuang dalam firman Allah:

يٰٓاَيُّهَا الَّذِيْنَ اٰمَنُوْا لَا تَأْكُلُوْٓا اَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ اِلَّآ اَنْ تَكُوْنَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۗوَلَا تَقْتُلُوْٓا اَنْفُسَكُمْ ۗاِنَّ اللّٰهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيْمًا

Terjemahannya:

> Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan cara yang batil (tidak benar), kecuali berupa perniagaan atas dasar suka sama suka di antara kamu. Janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu. (QS. An-Nisa:29)[33]

Namun Islam mengharamkan profit/keuntungan yang didapat dari hasil perampokan, pencurian, pemerasan, penyuapan, pemalsuan, pengkhianatan, penipuan, dan memakan riba. Karena keuntungan yang didapat dengan cara-cara tersebut pada hakikatnya diperoleh dengan mendatangkan kemudaratan bagi orang lain. dengan demikian, berbisnis itu tidak masalah. Hanya saja aktivitas ini harus dilakukan sesuai dengan ajaran Islam yang bersumber dari Al-Qur'an dan selalu bersikap penuh ihtiyah (kehati-hatian) agar tidak terjerumus ke dalam kategori Magrib, yaitu maisir, gharar, dan riba.[34] Islam mengatur bahwa dalam melaksanakan bisnis harus mengedepankan nilai-nilai

[33] Kementrian Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, Cet. VII (Jakarta: Yayasan Penerjemah Al-Qur'an, 2019)

[34] A Kadir, *Hukum Bisnis Syariah Dalam Al-Quran* (Jakarta: Amzah, 2010).

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

kejujuran, kepercayaan, apa adanya (tidak berlebihan), semangat memberi, tidak menunda kewajiban dan tidak menyulitkan orang lain.

5. Prinsip-Prinsip Bisnis Dalam Islam

Prinsip-prinsip bisnis yang sesuai dengan ajaran Islam, yang dicontohkan oleh Rasulullah SAW., yaitu:

a) Customer Oriented

Yaitu prinsip yang selalu menjaga kepuasan pelanggan. Untuk menerapkan prinsip tersebut, Rasulullah menerapkan sikap kejujuran, keadilan, dan amanah dalam melaksanakan suatu kontrak bisnis. Untuk memuaskan pelanggan, ada beberap hal yang dilakukan oleh Nabi seperti adil dalam menimbang, menunjukkan cacat barang yang diperjualbelikan, menjauhi sumpah dalam jual beli dan tidak mempraktekkan apa yang disebut dengan ba'i Najasy (memuji dan mengemukakan keunggulan barang padahal mutunya tidak sebaik yang dipromosikan). Selain itu, prinsip ini juga memberikan kebolehan kepada konsumen atas hak Khiyar yaitu meneruskan atau membatalkan transaksi jika ada indikasi penipuan atau merasa dirugikan.

b) Transparansi

Transparansi terhadap konsumen adalah ketika seorang produsen terbuka mengenai kualitas, kuantitas, komposisi, dll agar tidak membahayakan atau merugikan konsumen.

c) Persaingan yang sehat

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

Islam memerintahkan untuk berlomba-lomba dalam hal kebaikan, yang berarti Islam melarang untuk mematikan usaha orang lain/pesaingnya.

d) Fairness

Setiap bentuk ketidakadilan harus lenyap dari muka bumi, termasuk ketidakadilan dalam berbisnis. Keadilan kepada konsumen dengan tidak melakukan penipuan yang mengakibatkan kerugian bagi konsumen.

6. Langkah-langkah Strategis

Langkah-langkah strategis dalam penyusunan dan pelaksanaan strategi bisnis:

a) Strategi Likuidasi

Strategi likuidasi adalah proses pembubaran suatu perusahaan dengan menjual semua asetnya untuk melunasi hutang dan kewajiban, serta membagi sisa aset kepada pemegang saham. Strategi ini digunakan sebagai alternatif terakhir ketika perusahaan tidak dapat dilanjutkan karena berbagai alasan, seperti kebangkrutan atau kesulitan keuangan lainnya.

b) Strategi Wait and See (tunggu dan lihat)

Strategi wait and see (tunggu dan lihat) adalah pendekatan yang menekankan kesabaran dan pengamatan sebelum mengambil tindakan. Dalam konteks bisnis atau investasi, strategi ini melibatkan penundaan pengambilan keputusan hingga situasi menjadi lebih jelas, seperti menunggu perkembangan pasar atau dampak dari suatu kebijakan.

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

Tujuannya adalah mengurangi risiko dengan mengumpulkan informasi yang cukup sebelum bertindak.

c) Strategi Ekspansi

Strategi ekspansi adalah rencana yang dirancang untuk memperluas bisnis, baik melalui penambahan produk/layanan, perluasan pasar, atau peningkatan kapasitas produksi. Tujuannya adalah meningkatkan keuntungan, pangsa pasar, atau aktivitas ekonomi.[35]

7. Manajemen Strategi

Manajemen strategis adalah proses pengambilan keputusan dan tindakan yang berorientasi pada masa depan untuk mencapai tujuan jangka panjang suatu organisasi. Proses ini melibatkan analisis lingkungan, penetapan misi dan tujuan, perumusan strategi, implementasi strategi, dan evaluasi/pengendalian.

a) Analisis Lingkungan

Analisis lingkungan merupakan tahap awal yang krusial dalam proses perumusan strategi. Analisis ini bertujuan untuk memahami kondisi eksternal dan internal yang dapat memengaruhi keberhasilan organisasi dalam mencapai tujuannya. Lingkungan eksternal mencakup faktor-faktor di luar kendali organisasi yang dapat menimbulkan peluang maupun ancaman. Faktor-faktor tersebut dapat dianalisis melalui pendekatan PESTEL, yang meliputi aspek politik, ekonomi, sosial, teknologi, lingkungan, dan hukum. Selain itu,

[35] I Wayan Susrama, *Memahami Dasar-Dasar Manajemen Keuangan Untuk Mengelola Keuangan Dengan Lebih Efektif* (Bandung: Mega Press Nusantara, 2024).

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

lingkungan industri juga perlu dianalisis menggunakan kerangka Porter's Five Forces untuk menilai intensitas persaingan, kekuatan tawar-menawar pemasok dan pembeli, ancaman pendatang baru, serta potensi produk pengganti.

Sementara itu, analisis lingkungan internal berfokus pada penilaian terhadap kekuatan dan kelemahan yang dimiliki oleh organisasi. Penilaian ini mencakup sumber daya, kapabilitas, serta proses internal yang menjadi penentu keunggulan bersaing. Alat bantu seperti analisis rantai nilai (value chain) dan identifikasi kompetensi inti dapat digunakan dalam mengevaluasi performa internal organisasi. Gabungan antara hasil analisis lingkungan eksternal dan internal biasanya dituangkan dalam bentuk analisis SWOT untuk merumuskan strategi yang sesuai dengan kondisi aktual organisasi. Dengan melakukan analisis lingkungan secara menyeluruh dan sistematis, organisasi dapat menyusun strategi yang realistis, adaptif, dan mampu menghadapi dinamika lingkungan bisnis yang terus berubah.

b) Penetapan Misi dan Tujuan

Penetapan misi dan tujuan merupakan langkah awal yang penting dalam manajemen strategi karena menjadi dasar arah dan keputusan organisasi. Misi adalah pernyataan yang menjelaskan alasan keberadaan organisasi, mencakup siapa yang dilayani, apa yang dilakukan, dan nilai-nilai yang dijunjung. Misi memberikan identitas dan arah jangka panjang. Sementara itu, tujuan adalah hasil spesifik yang ingin dicapai dalam jangka waktu tertentu, baik secara strategis

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

maupun operasional. Tujuan harus bersifat SMART (Spesifik, Terukur, Dapat dicapai, Relevan, dan Batas waktu) agar efektif sebagai pedoman kinerja. Misi dan tujuan yang jelas akan membantu organisasi menyusun strategi yang terarah, terukur, dan selaras dengan visi jangka panjangnya.

c) Perumusan Strategi

Perumusan strategi adalah proses menentukan rencana jangka panjang untuk mencapai tujuan organisasi berdasarkan analisis lingkungan internal dan eksternal. Tahap ini mencakup pemilihan strategi terbaik di tingkat korporat, bisnis, dan fungsional yang sesuai dengan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi. Strategi yang dirumuskan akan menjadi panduan utama bagi organisasi dalam bersaing dan bertumbuh secara berkelanjutan.

d) Implemetasi Strategi

Implementasi strategi adalah tahap dalam manajemen strategi yang berfokus pada pelaksanaan rencana strategis yang telah dirumuskan. Pada tahap ini, organisasi mengubah strategi menjadi tindakan nyata melalui pengalokasian sumber daya, penyesuaian struktur organisasi, pengembangan budaya kerja yang mendukung, serta penerapan kebijakan dan prosedur yang relevan. Keberhasilan implementasi sangat bergantung pada keterlibatan manajemen, kepemimpinan yang efektif, komunikasi yang jelas, serta dukungan dari seluruh bagian organisasi. Tanpa implementasi yang baik, strategi yang sudah

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

dirancang tidak akan memberikan hasil yang diharapkan, sehingga tahap ini sangat menentukan pencapaian tujuan strategis.

e) Evaluasi/Pengendalian

Evaluasi atau pengendalian strategi adalah tahap akhir dalam manajemen strategi yang bertujuan untuk menilai sejauh mana strategi yang diterapkan berhasil mencapai tujuan organisasi. Proses ini mencakup pengukuran kinerja, perbandingan antara hasil aktual dengan target yang telah ditetapkan, serta identifikasi penyimpangan atau masalah yang muncul. Jika ditemukan ketidaksesuaian, manajemen harus mengambil tindakan korektif, seperti menyesuaikan strategi, sumber daya, atau proses pelaksanaannya. Evaluasi yang rutin dan sistematis penting untuk memastikan strategi tetap relevan dengan perubahan lingkungan dan kebutuhan organisasi, serta menjamin pencapaian tujuan secara efektif dan efisien.[36]

C. Kerangka Konseptual

Penelitian ini berjudul ”Analisis SWOT Dalam Penyusunan Strategi Bisnis Perbankan Syariah Studi pada Bank Syariah Indonesia KCP Barru”. Untuk memperoleh pemahaman yang lebih mendalam tentang fokus penelitian ini, dianggap perlu untuk menjelaskan secara rinci makna dari judul tersebut, sehingga tidak menimbulkan penafsiran yang bervariasi. Penjelasan ini bertujuan untuk menciptakan pemhaman yang sama sebagai dasar utama dalam pengembangan pembahasan selanjutnya.

---

[36] Sesra Budio, ‘Strategi Manajemen Sekolah’, *Jurnal Menata: Jurnal Manajemen Pendidikan Islam* 2, no. 2 (2019): 56–72,

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

1. Analisis SWOT

   Analisis SWOT merupakan alat analisis strategis yang digunakan untuk mengidentifikasi faktor internal berupa kekuatan (strengths) dan kelemahan (weaknesses) serta faktor eksternal berupa peluang (opportunities) dan ancaman (threats) yang memengaruhi organisasi. Menurut Fred R. David, analisis SWOT membantu organisasi mengevaluasi kondisi internal dan eksternal sebagai dasar dalam merumuskan strategi yang tepat untuk mencapai tujuan organisasi.[37]

2. Penyusunan Strategi Bisnis

   Penyusunan strategi bisnis merupakan proses perencanaan yang dilakukan organisasi untuk menentukan arah dan langkah-langkah strategis dalam mencapai tujuan jangka panjang. Menurut Sofjan Assauri, strategi bisnis merupakan serangkaian keputusan dan tindakan yang dirancang untuk menciptakan keunggulan bersaing melalui pemanfaatan sumber daya organisasi secara efektif sesuai dengan kondisi lingkungan internal dan eksternal.[38]

3. Bank Syariah

   Bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah sebagaimana diatur dalam Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah. Menurut Andri Soemitra, bank syariah merupakan lembaga intermediasi keuangan yang menghimpun dan

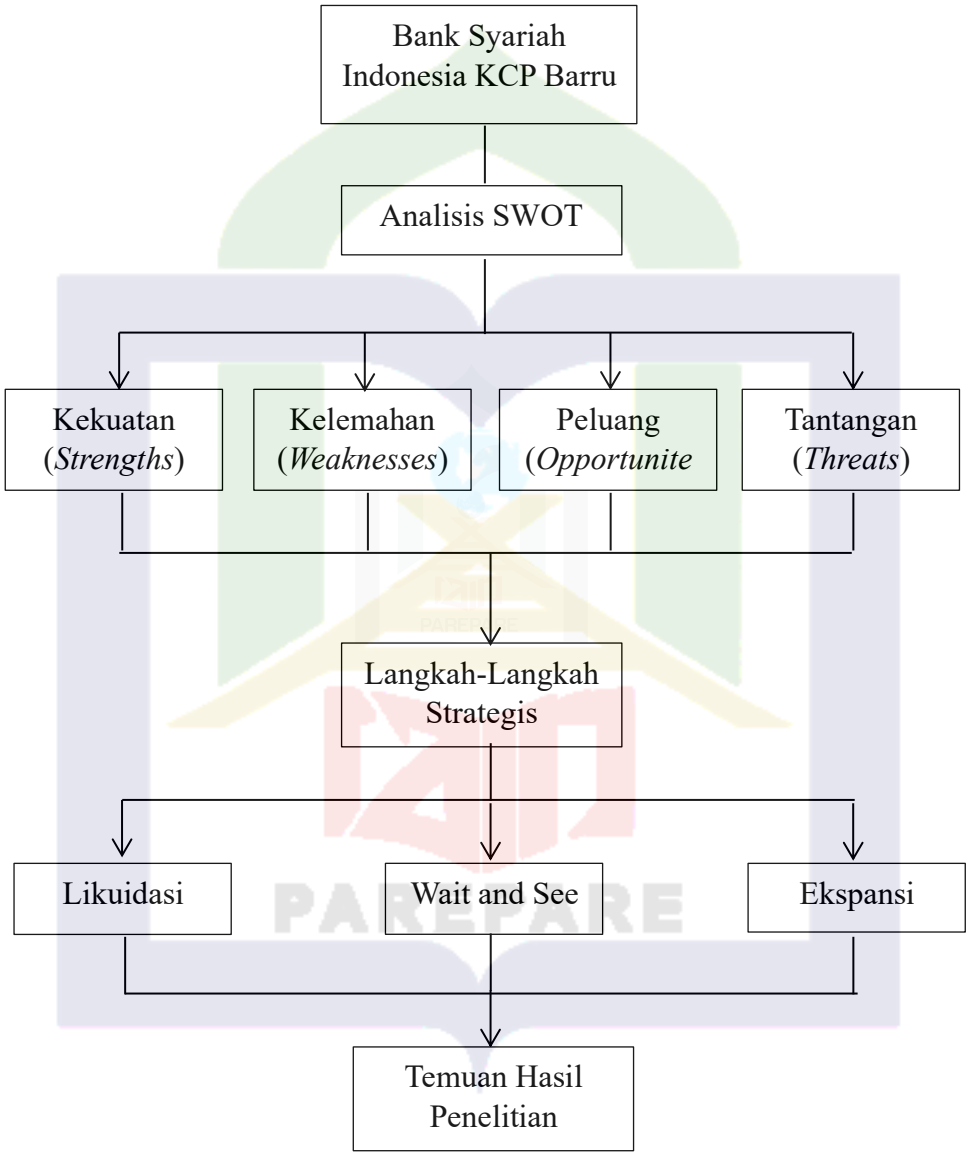
[37] Fred R. David, Strategic Management: A Competitive Advantage Approach, Concepts and Cases, 16th ed. (Pearson, 2019).

[38] Sofjan Assauri, Strategic Management: Sustainable Competitive Advantages (Jakarta: Rajawali Pers, 2018).

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

menyalurkan dana masyarakat berdasarkan prinsip syariah dengan menghindari praktik riba, gharar, dan maisir.[39]

D. Kerangka Pikir



Gambar 2.1 Bagan Kerangka Pikir

[39] Andri Soemitra, Bank dan Lembaga Keuangan Syariah (Jakarta: Kencana, 2019).

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan dalam proposal ini sungguh merujuk pada pedoman penulisan karya ilmiah skripsi yang diterbitkan oleh Institut Agama Islam Negeri Parepare, tentu tidak mengenyampingkan buku-buku metodologi lainnya, metode penelitian dalam buku tersebut, mencakup beberapabagian, yaitu penelitian, lokasi dan waktu penelitian, fokus penelitian, jenis dan sumber data yang digunakan, teknik pengumpulan data dan teknik analisis data.

B. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Pendekatan kualitatif deskriptif dipilih pada penelitian ini disebabkan karena penelitian ini lebih memfokuskan dalam menganalisis SWOT dalam penyusunan strategi bisnis Perbankan Syariah di Bank Syariah Indonesia KCP Barru.

Jenis penelitian yang sesuai dengan pendekatan ini adalah penelitian lapangan (*Field research*) yang mencakup pengumpulan data langsung dari tempat penelitian. Teknik dalam mengumpulkan data dengan observasi, wawancara, dan dokumentasi. Observasi dilakukan sebagai survei untuk menemukan informan yaitu Penyusunan strategi bisnis perbankan syariah di Bank Syariah Indonesia KCP Barru yang bersedia memberikan informasi mengenai penerapan Analisis SWOT pada usahanya. Kemudian melakukan wawancara terhadap pelaku penyusun strategi bisnis yang bersedia menjadi

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

informan dalam penelitian ini, hasil wawancara di lapangan dapat dibuktikan melalui dokumentasi.

C. Lokasi dan Waktu Penelitian

1. Lokasi Penelitian

   Lokasi Penelitian adalah tempat di mana proses penelitian berlangsung, yang memberikan kejelasan atau jawaban terhadap pertanyaan penelitian. Ruang lingkup penelitian ini memiliki batasan wilayah yang jelas, yaitu di Bank Syariah Indonesia KCP Barru yang beralamat di Jl. Poros Parepare-Makassar, Mangempang, Kec. Barru, Kab. Barru, Sulawesi Selatan sebagai objek atau lokasi penelitian.

2. Waktu Penelitian

   Waktu penelitian dilakukan selama kurang lebih 2 (dua) bulan, disesuaikan dengan kebutuhan penelitian.

D. Fokus Penelitian

Penelitian yang dilakukan akan berfokus pada penyusunan strategi bisnis dan mengetahui penerapan analisis SWOT dalam penyusunan strategi bisnis pada BSI KCP Barru.

E. Jenis dan Sumber Data

Dalam penelitian ini, sumber data dibagi menjadi dua jenis, yaitu sumber data primer dan sumber data sekunder.

1) Data Primer

Data primer adalah data informasi yang diperoleh tangan pertama yang dikumpulkan secara langsung dari sumbernya. Data primer ini adalah data yang paling asli dalam karakter dan tidak mengalami perlakuan statistik apapun. Untuk

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

mendapatkan data primer peneliti harus mengumpulkan secara langsung melalui teknik observasi, wawancara dan diskusi terfokus.

2) Data Sekunder

Data Sekunder adalah data yang didapatkan secara tidak langsung dari objek penelitian. Data sekunder yang diperoleh adalah dari sebuah situs internet ataupun dari sebuah referensi yang sama dengan apa yang sedang diteliti oleh penulis.[40]

F. Teknik Pengumpulan dan Pengolahan Data

1. Teknik Pengumpulan Data

1. Observasi

   Observasi adalah salah satu teknik untuk mengumpulkan data penelitian lewat pengamatan dan pengindraan. Peneliti kemudian membuat laporan berdasarkan apa yang dilihat, didengar dan dirasakan selama observasi. Observasi dilakukan untuk mendapatkan gambaran yang lebih nyata dan detail mengenai suatu peristiwa atau kejadian.[41] Dalam hal ini pengamatan di khususkan terhadap analisis SWOT dalam penyusunan strategi bisnis perbankan syariah di Bank Syariah KCP Barru.

2. Wawancara

   Wawancara adalah teknik pengumpulan data dengan mengajukan pertanyaan kepada informan terkait topik penelitian secara langsung.

---

[40] Meita Sekar Sari and Muhammad Zefri, 'Pengaruh Akuntabilitas, Pengetahuan, Dan Pengalaman Pegawai Negeri Sipil Beserta Kelompok Masyarakat (Pokmas) Terhadap Kualitas Pengelola Dana Kelurahan Di Lingkungan Kecamatan Langkapura', *Jurnal Ekonomi* 21, no. 3 (2019): 311.

[41] Feny Rita Fiantika et al., *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Padang: Global Eksekutif Teknologi, 2022).

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

Wawancara berguna ketika peneliti Ingin mengetahui pengalaman atau pendapat informan mengenai sesuatu secara mendalam. Wawancara juga dipakai untuk membuktikan informasi atau keterangan yang telah diperoleh sebelumnya.

3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah ditujukan untuk memperoleh data langsung tempat penelitian meliputi buku yang relevan, peraturan-peraturan, laporan kegiatan, foto-foto, film dokumen, absensi dan data yang relevan dengan penelitian.

G. Teknik Pengolahan Data

1. Transkrip dan Redukasi Data

Data dikumpulkan melalui wawancara mendalam dengan pimpinan cabang, staf, serta nasabah Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Barru. Seluruh rekaman wawancara kemudian ditranskrip dalam bentuk teks. Setelah itu dilakukan reduksi data, yaitu menyaring informasi yang tidak relevan dan memusatkan perhatian pada data yang berkaitan langsung dengan unsur SWOT: Strengths, Weaknesses, Opportunities, dan Threats.

2. Coding dan Kategorisasi SWOT

Langkah selanjutnya adalah pemberian kode (coding) terhadap data yang telah direduksi. Proses ini bertujuan untuk mengelompokkan data ke dalam kategori SWOT:

Strengths: Komitmen terhadap prinsip syariah, loyalitas nasabah, dan dukungan regulasi pemerintah. Weaknesses: Kurangnya promosi digital, keterbatasan sumber daya manusia (SDM), dan literasi keuangan syariah

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

yang masih rendah. Opportunities: Pertumbuhan pasar halal, dukungan OJK dan BI terhadap keuangan syariah, serta potensi digitalisasi layanan. Threats: Persaingan dengan bank konvensional dan fintech, serta perubahan perilaku konsumen.

3. Analisis Penyusunan Strategi Melalui Matriks SWOT

   Setelah data dikoding, dilakukan analisis tematik untuk memahami hubungan antar kategori. Hasil analisis digunakan untuk menyusun matriks SWOT sebagai dasar pengembangan strategi bisnis yang aplikatif. Beberapa strategi yang muncul antara lain:

   Strategi SO (Strengths-Opportunities): Mengoptimalkan citra syariah dan loyalitas nasabah untuk memanfaatkan pertumbuhan pasar halal, Strategi WO (Weaknesses-Opportunities): Meningkatkan kualitas SDM dan promosi digital untuk merespons peluang ekspansi pasar, Strategi ST (Strengths-Threats): Meningkatkan layanan syariah yang membedakan dari kompetitor konvensional, Strategi WT (Weaknesses-Threats): Menyusun pelatihan intensif bagi pegawai dan edukasi nasabah untuk menghadapi ancaman eksternal.[42]

H. Uji Keabsahan Data

Keabsahan data adalah data yang tidak berbeda antara data yang diperoleh peneliti dengan data yang terjadi sesungguhnya pada objek

[42] Rangkuti, Freddy. Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2021.

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

penelitian sehingga keabsahan data yang disajikan dapat dipertanggung [43] jawabkan. Dalam penelitian kualitatif uji keabsahan data meliputi:

a. Uji Kredibilitas

Kredibilitas berkaitan dengan sejauh mana hasil penelitian mencerminkan kenyataan yang ada. Ini mencangkup teknik seperti member checking (kembali mendatangi partisipan setelah analisis data), triangulasi (Menggunakan berbagai sumber atau metode untuk memastikan konsistensi data), perpanjang pengamatan (Menghabiskan waktu lebih lama di lapangan untuk memahami konteks dengan lebih baik).

b. Uji Transferability

Transferability menunjukkan sejauh mana hasil penelitian dapat diterapkan pada konteks lain. Peneliti harus memberikan deskripsi yang mendetail tentang konteks penelitian agar pembaca dapat menilai relevansi temuan dalam situasi mereka sendiri.

c. Uji Dependability

Dependability berfokus pada stabilitas data dari waktu ke waktu dan dalam berbagai kondisi. Ini termasuk dokumentasi yang jelas tentang proses penelitian, sehingga orang lain dapat mengikuti langkah-langkah yang sama dan mendapatkan hasil yang serupa.

d. Uji Confirmability

Confirmability mengukur sejauh mana temuan peneliti dipengaruhi oleh perspektif peserta, bukan oleh peneliti. Confirmability dalam penelitian

[43] Fikri, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah IAIN Parepare Tahun 2023*, Cetakan I (Parepare: IAIN Parepare Nusantara Press, 2023).

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

kualitatif diartikan sebagai intersubjektivitas atau konsep transparansi, yaitu kesedian peneliti mengungkapkan secara terbuka tentang proses dan elemen-elemen penelitinya sehingga memungkinkan pihak lain atau peneliti lain melakukan penilain tentang hasil-hasil temuannya.

Pada penelitian ini peneliti memfokuskan pada uji keabsahan data melalui triangulasi. Triangulasi dalam pengujian kredibilitas ini diartikan sebagai pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai cara, dan berbagai waktu. Dengan demikian terdapat triangulasi sumber, triangulasi teknik penggumpulan data, dan triangulasi waktu.

Pada penelitian ini peneliti menggunakan teknik triangulasi teknik dengan cara mengecek kreadibilitas data kepada sumber yang sama dengan teknik yang berbeda, jika data yang diperoleh berbeda maka peneliti melakukan diskusi lebih lanjut. Misalnya data yang diperoleh dari hasil observasi.

I. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain. Analisis data kualitatif adalah bersifat induktif, yaitu suatu analisis berdasarkan data yang diperoleh, selanjutnya dikembangkan menjadi hipotesis.

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

Analisis terdiri dari tiga tahapan yang berlangsung secara bersamaan. Tahapan-tahapan tersebut mencakup reduksi data (*data reduction*), penyajian data (*data display*), dan penarikan kesimpulan (*Conclusion Drawing/verification*).

1) *Data Reduction* (Reduksi Data)

   Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, serta dicari tema dan polanya. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencarinya bila diperlukan. Reduksi data merupakan proses berfikir sensitif yang memerlukan kecerdasan dan keluasan dan kedalaman wawasan yang tinggi.

2) *Data Display* (Penyajian Data)

   Setelah data direduksi, maka langkah selanjutnya adalah mendisplaykan data. Dalam penelitian kualitatif, penyajian data adalah langkah di mana informasi yang telah direduksi disusun dalam format yang terorganisir dan mudah dipahami. Ini dapat berupa tabel, grafik, atau narasi deskriptif. Dengan mendisplaykan data, maka akan memudahkan untuk memahami apa yang terjadi, merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang telah dipahami tersebut.

3) *Conclusion Drawing/verification* (Penarikan Kesimpulan)

   Langkah ke tiga dalam analisis data kualitatif adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara, dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

yang kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya. Tetapi apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal, didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten saat peneliti kembali ke lapangan mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel. Dengan demikian kesimpulan dalam penelitian kualitatif mungkin dapat menjawab rumusan masalah yang dirumuskan sejak awal, tetapi mungkin juga tidak, karena seperti telah dikemukan bahwa masalah dan rumusan masalah dalam penelitian kualitatif masih bersifat sementara dan akan berkembang setelah penelitian berada di lapangan.[44]

[44] Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2019).

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil penelitian

1. Strenght Penyusunan Strategi Bisnis BSI KCP Barru

Bank BSI KCP Barru memiliki sejumlah kekuatan yang mendukung penyusunan strategi bisnisnya. Kekuatan BSI Barru dibandingkan kompetitor secara regulasi, BSI cukup didukung oleh pemerintah khususnya gaji pegawai untuk instansi vertikal (Kementrian) dan BUMN walaupun belum full (single bank ke BSI) meskipun BSI adalah satu-satunya Bank Syariah yang ada di Kab. Barru, dan scara akses lokasi kantor Bank BSI Cabang Barru sangat mudah dijangkau dikarenakan berada di Jln. Poros Provinsi dengan kondisi dan area kantor yang cukup memadai dalam memberikan layanan ke nasabah.

a. Dukungan Regulasi dan Pemerintah

Keberadaan kebijakan pemerintah yang mendukung perkembangan perbankan syariah juga memberikan peluang bagi BSI untuk memperluas jangkauan bisnisnya. Dukungan regulasi tersebut menciptakan posisi yang relatif aman dan terjamin dalam persaingan industri perbankan, sekaligus memperkuat kepercayaan masyarakat terhadap eksistensi BSI sebagai lembaga keuangan syariah milik negara. Hal ini sebagaimana dijelaskan oleh Bapak Abdurrahman selaku *Consumer Business* Relationship Manager terkait kekuatan BSI KCP Barru dibanding kompetitor.

"Secara regulasi, BSI cukup didukung oleh pemerintah khususnya dalam penyaluran gaji pegawai untuk instransi vertikal (Kementrian) dan

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

BUMN walaupun masih belu full (Single bank ke BSI) meskipun BSI adalah salah satumya Bank syariah yang ada di Kab Barru"[45]

Berdasarkan wawancara tersebut, adanya dukungan dari pemerintah, khususnya dalam penyaluran gaji bagi pegawai instansi vertikal dan kementerian. Kondisi ini memberikan keuntungan kompetitif karena sebagian besar transaksi *payroll* pegawai pemerintah disalurkan melalui BSI. Dukungan regulasi tersebut juga memperkuat posisi BSI sebagai lembaga keuangan syariah yang dipercaya oleh pemerintah dan masyarakat luas.

Gambar 4.1 Berita Dukungan Pemerintah terhadap Penguatan Bank Syariah Indonesia



Sumber: Sekretariat Kabinet Republik Indonesia, 2021.

[45] Abdurrahman. Consumer Business Relationship Manager. Wawancara di BSI KCP Barru, tanggal 16 Oktober 2025.

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

Selain hasil wawancara, dukungan pemerintah terhadap perkembangan perbankan syariah juga terlihat dari kebijakan penggabungan tiga bank syariah milik BUMN menjadi Bank Syariah Indonesia (BSI) yang diresmikan langsung oleh Presiden Joko Widodo pada 1 Februari 2021. Penggabungan tersebut dilakukan sebagai upaya memperkuat industri perbankan syariah nasional agar mampu bersaing secara nasional maupun global. Dalam peresmian tersebut, Presiden menyampaikan bahwa BSI diharapkan menjadi bagian penting dalam pengembangan ekonomi syariah di Indonesia. Kebijakan tersebut menunjukkan adanya dukungan pemerintah terhadap penguatan lembaga keuangan syariah, termasuk BSI KCP Barru sebagai bagian dari jaringan Bank Syariah Indonesia. Dukungan regulasi dan kebijakan pemerintah tersebut menjadi kekuatan bagi BSI dalam meningkatkan kepercayaan masyarakat, memperluas jangkauan layanan, serta memperkuat posisi kompetitif di tengah persaingan industri perbankan.

b. Kualitas dan Kompetensi SDM yang Memadai

SDM yang berkualitas tidak hanya berdampak pada efektivitas operasional, tetapi juga berkontribusi terhadap peningkatan customer experience. Pelayanan yang cepat, ramah, dan informatif menjadi faktor yang membedakan BSI dari kompetitornya. Hal ini menegaskan bahwa aspek SDM merupakan modal intelektual dan emosional yang sangat penting dalam mendukung keberhasilan strategi bisnis perbankan syariah. Hal ini sebagaimana dijelaskan oleh Bapak Virdy Putra selaku Consumer Business Staff terkait kualitas sumber daya manusia di BSI KCP Barru.

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

> "BSI didukung oleh keberadaan sumber daya manusia untuk setiap segmen produk dan layanan"[46]

Berdasarkan wawancara tersebut, kualitas sumber daya manusia (SDM) yang memadai dan berkompeten dalam menjalankan fungsi pelayanan perbankan syariah. SDM di BSI KCP Barru dinilai memiliki pemahaman yang baik terhadap produk-produk syariah, prinsip keuangan Islam, serta keterampilan dalam memberikan pelayanan kepada nasabah dengan sikap profesional dan komunikatif.

c. Citra positif dan reputasi bank yang baik

BSI memiliki citra positif di kalangan masyarakat Barru. Reputasi ini diperkuat oleh sejarah BSI sebagai hasil merger dari tiga bank syariah besar (Bank Mandiri Syariah, BNI Syariah, dan BRI Syariah) yang secara otomatis meningkatkan kekuatan modal, jangkauan jaringan, dan variasi produk. Hal ini sebagaimana dijelaskan oleh Bapak Abdurrahman selaku Consumer Business Relationship Manager terkait citra dan reputasi BSI di mata Masyarakat di Barru.

> "Citra BSI tergolong baik, bukan hanya untuk instansi kelolaan tetapi juga kalangan masyarakat luas"[47]

Berdasarkan wawancara tersebut, Citra positif tersebut menciptakan persepsi kepercayaan (trust) yang tinggi dari masyarakat terhadap BSI sebagai

[46] Virdy Putra. Consumer Business Staff. Wawancara di BSI KCP Barru, tanggal 17 Oktober 2025.

[47] Abdurrahman. Consumer Business Relationship Manager. Wawancara di BSI KCP Barru, tanggal 16 Oktober 2025.

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

lembaga keuangan syariah yang profesional dan terpercaya. Kepercayaan ini menjadi faktor penting dalam menarik nasabah baru sekaligus mempertahankan loyalitas nasabah lama. Reputasi yang baik juga membantu BSI Barru memperkuat brand image sebagai lembaga keuangan modern yang tetap berlandaskan prinsip syariah.

d. Akses dan jangkauan yang luas

Salah satu keunggulan signifikan yang dimiliki oleh BSI KCP Barru adalah kemudahan akses layanan perbankan, baik secara fisik maupun digital. Lokasi kantor cabang yang strategis dan mudah dijangkau oleh masyarakat di wilayah Barru memudahkan nasabah dalam melakukan transaksi. Selain itu, kehadiran layanan digital seperti BSI Mobile Banking dan BSI Agen Digital Beyond Banking semakin memperluas jangkauan pelayanan BSI. Hal ini sebagaimana dijelaskan oleh Bapak Virdy Putra selaku Consumer Business Staff terkait keunggulan teknologi yang dimiliki BSI KCP Barru.

> "BSI Barru memiliki fasilitas BSI agen yang tersebar di beberapa titik lokasi di area Kab. Barru untuk mendukung digitalisasi perbankan yang dapat di akses semua kalangan"[48]

Berdasarkan wawancara tersebut, Fasilitas digital tersebut memungkinkan nasabah untuk melakukan berbagai transaksi keuangan seperti transfer, pembayaran, pembelian, dan cek saldo secara mandiri tanpa harus datang ke kantor. Hal ini sejalan dengan tren digitalisasi industri perbankan

[48] Virdy Putra. Consumer Business Staff. Wawancara di BSI KCP Barru, tanggal 17 Oktober 2025

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

yang menuntut efisiensi dan kecepatan layanan. Dengan dukungan infrastruktur digital yang baik, BSI KCP Barru mampu beradaptasi terhadap perubahan perilaku nasabah modern yang semakin mengutamakan kemudahan dan kenyamanan.

e. Keragaman Produk dan Layanan Syariah yang Kompetitif

BSI KCP Barru juga memiliki portofolio produk yang beragam dan kompetitif, mencakup berbagai kebutuhan nasabah dari segmen konsumen hingga korporasi. Hal ini sebagaimana dijelaskan oleh Bapak Abdurrahman selaku Consumer Business Relationship Manager terkait keragaman produk dan layanan syariah.

> "Secara produk, BSI memberikan layanan untuk beberapa segmen seperti, produk pembiyaan konsumer, produk pawning dan produk tabungan"[49]

Berdasarkan wawancara tersebut, produk yang ditawarkan meliputi: Produk Pembiayaan Konsumen, seperti Griya BSI untuk pembelian dan renovasi rumah, BSI OTO untuk pembelian kendaraan, serta Pensiun Berkah untuk nasabah pensiunan. Produk Pembiayaan Emas, seperti Cicil Emas dan Gadai Emas Syariah dengan akad Murabahah dan Rahn. Produk Tabungan Syariah, seperti Tabungan *Easy* Wadiah, Tabungan Haji, dan Tabungan Tapenas. Keanekaragaman produk tersebut menunjukkan komitmen BSI dalam memenuhi kebutuhan berbagai segmen pasar secara syariah dan kompetitif. Dengan prinsip-prinsip transparansi, keadilan, serta

[49]Abdurrahman. Consumer Business Relationship Manager. Wawancara di BSI KCP Barru, tanggal 16 Oktober 2025.

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

berbasis akad yang sesuai dengan syariat Islam, BSI berhasil menjaga keunggulan moral dan spiritual dibandingkan bank konvensional.

2. *Weaknesses* Penyusunan Strategi Bisnis BSI KCP Barru

a. Gangguan Sistem dan Keterbatasan Fasilitas Operasional

Gangguan sistem dan fasilitas operasional bank adalah risiko yang dapat timbul dari proses internal, kesalahan manusia, kegagalan sistem, dan faktor eksternal. Gangguan ini dapat berupa kegagalan sistem (seperti system down), kesalahan manusia (human error), penipuan, serta masalah eksternal seperti bencana alam atau pandemi. Dampaknya adalah kerugian, terganggunya operasional, dan rusaknya kepercayaan nasabah, yang harus dikelola dengan manajemen risiko yang tepat. Hal ini sebagaimana dijelaskan oleh Bapak Virdy Putra selaku *Consumer Business Staff* terkait tantangan internal yang dihadapi BSI KCP Barru dalam operasional sehar-hari.

> ”Kondisi system yang kadang mengalami gangguan (mainteanance) serta layanan fasilitas pembiayaan yang masih terbatas pada segmen payroll (gaji via BSI)”[50]

Berdasarkan wawancara tersebut, tantangan internal yang cukup sering dihadapi oleh BSI KCP Barru adalah gangguan sistem (maintenance system) yang berdampak pada kelancaran operasional. Beberapa responden menyampaikan bahwa pada waktu-waktu tertentu, sistem perbankan mengalami down atau gangguan teknis sehingga menghambat proses transaksi nasabah, khususnya pada jam-jam sibuk seperti waktu penggajian atau akhir bulan.

[50] Virdy Putra. Consumer Business Staff. Wawancara di BSI KCP Barru, tanggal 17 Oktober 2025.

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

Selain itu, fasilitas pembiayaan di BSI KCP Barru juga dinilai masih terbatas. Fokus layanan yang masih dominan pada segmen *payroll* (gaji via BSI) menyebabkan jangkauan bisnis belum optimal menjangkau sektor lain seperti pelaku UMKM dan masyarakat umum yang tidak termasuk dalam sistem penggajian instansi. Keterbatasan ini menunjukkan bahwa struktur layanan BSI Barru masih perlu diperluas agar dapat menembus pasar ritel dan produktif di luar segmen pegawai pemerintah.

Tantangan internal yang cukup sering dihadapi oleh BSI KCP Barru adalah gangguan sistem (maintenance system) yang berdampak pada kelancaran operasional. Beberapa responden menyampaikan bahwa pada waktu-waktu tertentu, sistem perbankan mengalami down atau gangguan teknis sehingga menghambat proses transaksi nasabah, khususnya pada jam-jam sibuk seperti waktu penggajian atau akhir bulan.

Selain itu, fasilitas pembiayaan di BSI KCP Barru juga dinilai masih terbatas. Fokus layanan yang masih dominan pada segmen payroll (gaji via BSI) menyebabkan jangkauan bisnis belum optimal menjangkau sektor lain seperti pelaku UMKM dan masyarakat umum yang tidak termasuk dalam sistem penggajian instansi. Keterbatasan ini menunjukkan bahwa struktur layanan BSI Barru masih perlu diperluas agar dapat menembus pasar ritel dan produktif di luar segmen pegawai pemerintah.

b. Keterbatasan dalam Aspek Teknologi dan Jaringan Layanan

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

Keterbatasan dalam hal teknologi dan sarana pendukung, terutama jika dibandingkan dengan bank-bank konvensional besar yang telah lebih dulu berinvestasi besar dalam transformasi digital. Walaupun BSI telah memiliki aplikasi digital seperti BSI Mobile dan Agen BSI, namun implementasinya di lapangan belum sepenuhnya merata. Hal ini sebagaimana dijelaskan oleh Bapak Abdurrahman selaku *Consumer Business Relationship Manager* terkait keterbatasan teknologi dan jaringan layanan.

> "Teknologi baik di BSI maupun bank lain belum secara menyeluruh dapat diakses oleh setiap lapisan Masyarakat serta keterbatasan sarana seperti keberadaan Mesin ATM yang masih sangat terbatas (belum sampai ke pelosok)"[51]

Berdasarkan wawancara tersebut, keterbatasan dalam hal jangkauan layanan digital dan ketersediaan fasilitas mesin ATM. Di beberapa wilayah kecamatan dan pelosok Kabupaten Barru, mesin ATM BSI masih sangat terbatas sehingga menyulitkan nasabah dalam melakukan transaksi tunai. Nasabah terkadang harus menempuh jarak yang cukup jauh hanya untuk melakukan penarikan atau setoran tunai.

Keterbatasan akses teknologi dan sarana layanan fisik ini berpotensi menurunkan tingkat kepuasan nasabah, terutama di era digitalisasi perbankan yang menuntut layanan serba cepat dan mudah diakses. Selain itu, kurangnya penetrasi layanan ke pelosok daerah juga menjadi hambatan bagi BSI KCP

[51]Abdurrahman. Consumer Business Relationship Manager. Wawancara di BSI KCP Barru, tanggal 16 Oktober 2025.

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

Barru dalam memperluas pangsa pasar dan meningkatkan inklusi keuangan syariah di wilayahnya.

c. Sistem Koordinasi antara Kantor Cabang dan Kantor Pusat

Sistem koordinasi antara kantor cabang dan kantor pusat yang dinilai masih belum maksimal. Beberapa responden menyebutkan bahwa dalam beberapa kasus, proses pengambilan keputusan atau tindak lanjut terhadap kendala teknis memerlukan waktu yang relatif lama karena harus melalui mekanisme berjenjang hingga ke kantor pusat. Hal ini sebagaimana dijelaskan oleh Bapak Virdy Putra selaku *Consumer Business Staff* terkait system koordinasi antara kantor cabang adan kantor pusat.

> "BSI menyediakan layanan 24 jam untuk mengantisipasi kendala teknis yang dapat mengganggu operasional bank sehingga memudahkan dalam memecahkan masalah"[52]

Berdasarkan wawancara tersebut, ketika terjadi gangguan sistem atau masalah operasional di tingkat cabang, pihak kantor cabang harus melaporkan terlebih dahulu ke pusat untuk mendapatkan arahan dan solusi. Kondisi ini seringkali menyebabkan keterlambatan penanganan dan dapat mengganggu aktivitas pelayanan nasabah. Walaupun BSI telah menyediakan layanan bantuan teknis 24 jam, koordinasi dan respon dari pusat masih perlu ditingkatkan agar lebih responsif terhadap kebutuhan lapangan. Kelemahan dalam sistem koordinasi ini menggambarkan bahwa BSI KCP Barru masih memiliki ruang untuk memperbaiki struktur komunikasi dan alur operasional

[52] Virdy Putra. Consumer Business Staff. Wawancara di BSI KCP Barru, tanggal 17 Oktober 2025.

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

internal agar lebih efisien dan cepat dalam menghadapi situasi yang membutuhkan penanganan segera.

3. *Opportunities* Penyusunan Strategi Bisnis BSI KCP Barru

a. Tren Positif dan Dukungan Masyarakat terhadap Perbankan Syariah

Masyarakat Barru pada umumnya memiliki tingkat religiusitas yang tinggi dan semakin memahami pentingnya penggunaan jasa keuangan yang sesuai dengan prinsip-prinsip Islam. Hal ini menjadi potensi besar bagi BSI untuk memperluas basis nasabah dan memperkuat loyalitas pelanggan. . Hal ini sebagaimana dijelaskan oleh Bapak Abdurrahman selaku *Consumer Business Relationship Manager* terkait tren positif dan dukungan Masyarakat terhadap perbankan syariah.

> ”BSI Barru dikenal sebagai satu-satunya bank syariah yang bisa dengan mudah diakses oleh Masyarakat barru khususnya”[53]

Berdasarkan wawancara tersebut, BSI KCP Barru memiliki peluang besar karena meningkatnya tren positif dan penerimaan masyarakat terhadap perbankan syariah. Hal ini tidak terlepas dari meningkatnya kesadaran masyarakat akan pentingnya bertransaksi sesuai dengan prinsip-prinsip syariah yang menghindari unsur riba, gharar, dan maisir. Kesadaran religius masyarakat yang tinggi menjadi faktor pendorong utama bagi perkembangan industri keuangan syariah, termasuk di Kabupaten Barru yang secara sosiologis dikenal memiliki karakter masyarakat yang religius dan menjunjung tinggi nilai-nilai keislaman dalam kehidupan sehari-hari.

[53]Abdurrahman. Consumer Business Relationship Manager. Wawancara di BSI KCP Barru, tanggal 16 Oktober 2025.

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

Sebagai satu-satunya bank syariah yang beroperasi secara aktif di wilayah Kabupaten Barru, BSI memiliki posisi strategis sebagai lembaga keuangan syariah utama yang menjadi rujukan masyarakat dalam melakukan berbagai aktivitas keuangan, baik untuk kebutuhan tabungan, pembiayaan, maupun transaksi bisnis. Kondisi ini memberikan keunggulan kompetitif tersendiri bagi BSI, karena minimnya pesaing langsung dalam segmen syariah membuka ruang lebih luas untuk memperkuat loyalitas nasabah dan memperluas pangsa pasar.

Consumer Business Staff yakni Bapak Virdy Putra memberikan padangannya tentang tren positif di Masyarakat yang bisa dimanfaatkan oleh BSI KCP Barru.

> "BSI kerap kali memberikan dukungan dan aktif merespon issu-issu sosial khususnya yang terjadi di Masyarakat Barru sehingga hal ini dapat menarik minat Masyarakat menggunakan produk-produk BSI"[54]

Berdasarkan wawancara tersebut, BSI KCP Barru juga dikenal aktif dalam berbagai kegiatan sosial dan keagamaan di masyarakat, seperti kegiatan edukasi ekonomi syariah, program zakat, sedekah, dan kegiatan sosial lain yang melibatkan masyarakat lokal. Keaktifan BSI dalam kegiatan sosial tersebut memperkuat citra positif (positive brand image) di mata masyarakat, sehingga menumbuhkan rasa percaya dan kedekatan emosional dengan lembaga. Dukungan sosial ini menjadi peluang strategis untuk memperluas

[54] Virdy Putra. Consumer Business Staff. Wawancara di BSI KCP Barru, tanggal 17 Oktober 2025.

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

pasar dan menjadikan masyarakat Barru tidak hanya sebagai pengguna jasa perbankan, tetapi juga sebagai mitra dalam pengembangan ekonomi berbasis syariah yang inklusif.

b. Potensi Kerja Sama dengan Pemerintah Daerah dan Lembaga Komunitas

Potensi kerja sama BSI KCP Barru dengan pemerintah daerah dan lembaga komunitas meliputi peningkatan kesejahteraan ekonomi melalui layanan perbankan, dukung ekonomi masyarakat lokal, program edukasi keuangan, dan pengembangan infrastruktur digital. Pemerintah daerah bisa memfasilitasi kerja sama ini untuk menciptakan peluang ekonomi yang lebih besar bagi masyarakat. Hal ini sebagaimana dijelaskan oleh Bapak Virdy Putra selaku *Consumer Business Staff* terkait potensi kerja sama dengan lembaga local, pemerintah daerah dan komunitas.

> "BSI intens menjalin Kerjasama untuk PEMDA, BSI hadir memberikan layanan perbankan khususnya untuk operasional pegawai syara' se Kab.Barru yang kini melalui bsi"[55]

Berdasarkan wawancara tersebut, kemungkinan perluasan kerja sama dengan lembaga pemerintah daerah (PEMDA), instansi vertikal, serta komunitas-komunitas lokal di Kabupaten Barru. BSI Barru secara konsisten menjalin kemitraan strategis dengan pemerintah daerah dalam berbagai bidang, seperti program penyaluran dana operasional pegawai, pembiayaan

[55] Virdy Putra. Consumer Business Staff. Wawancara di BSI KCP Barru, tanggal 17 Oktober 2025.

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

usaha mikro dan kecil (UMKM), serta pengelolaan dana kegiatan sosial dan keagamaan.

Consumer Business Relationship Manager Bapak Abdurrahman memberikan pandangannya tentang potensi Kerja sama dengan Lembaga local, pemerintah daerah dan komunitas.

> ”BSI juga bekerjasama dalam program desa binaan untuk budidaya udang serta kegiatan lainyya, BSI juga kerap terlibat dalam kegiatan-kegiatan sosial yang dikerjasamakan dengan berbagai komunitas”[56]

Berdasarkan wawancara tersebut, kegiatan budidaya ekonomi produktif, dan pemberdayaan masyarakat. Melalui kegiatan tersebut, BSI tidak hanya berperan sebagai lembaga keuangan, tetapi juga sebagai mitra pembangunan daerah yang berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi syariah di tingkat lokal.

Kemampuan BSI dalam menjalin kerja sama lintas lembaga dan komunitas memberikan peluang besar untuk memperluas jaringan bisnis serta memperkenalkan berbagai produk dan layanan perbankan syariah kepada lapisan masyarakat yang lebih luas. Potensi kolaborasi semacam ini juga menjadi dasar penting bagi strategi ekspansi bisnis berbasis kemitraan sosial.

c. Peluang Kerja Sama Penyaluran Gaji dan Program Pemerintah

Kerjasama dengan instansi pemerintah dan perusahaan untuk penyaluran gaji melalui rekening BSI, serta menjadi mitra penyalur berbagai

[56]Abdurrahman. Consumer Business Relationship Manager. Wawancara di BSI KCP Barru, tanggal 16 Oktober 2025.

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

program pemerintah seperti bantuan sosial atau program pemberdayaan ekonomi. Kerjasama ini memanfaatkan sistem perbankan syariah BSI dalam menyediakan layanan keuangan yang sesuai dengan prinsip syariah untuk membantu instansi dan masyarakat. Hal ini sebagaimana dijelaskan oleh Bapak Abdurrahman selaku *Consumer Business Relationship Manager* terkait potensi pasar keungan syariah di Barru.

> "Peluang untuk bekerjasama khususnya dalam hal penyaluran gaji pegawai masih terus intens dilakukan oleh BSI khususnya untuk Lembaga dibawah kementrian, Kampus dan BUMN"[57]

Berdasarkan wawancara tersebut, potensi kerja sama yang berkelanjutan dalam hal penyaluran gaji pegawai (payroll). Sebagaimana diketahui, hingga saat ini penyaluran gaji bagi pegawai instansi vertikal dan lembaga di bawah kementerian, kampus, serta Badan Usaha Milik Negara (BUMN) sebagian besar masih dilakukan melalui BSI. Kondisi ini memberikan peluang besar bagi BSI untuk memperkuat posisi pasar dan memperluas layanan produk syariah lainnya seperti tabungan haji, pembiayaan rumah (Griya BSI), serta pembiayaan kendaraan (BSI OTO) bagi para pegawai penerima gaji.

Kerja sama dengan instansi pemerintah juga membuka peluang bagi BSI untuk memperkenalkan produk-produk berbasis sosial syariah seperti program wakaf uang, zakat *payroll*, atau tabungan pendidikan syariah. Dengan

[57]Abdurrahman. Consumer Business Relationship Manager. Wawancara di BSI KCP Barru, tanggal 16 Oktober 2025.

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

memanfaatkan peluang ini, BSI KCP Barru dapat memperluas portofolio bisnisnya serta memperkuat peran sebagai mitra strategis pemerintah dalam pengelolaan keuangan syariah daerah.

4. *Threats* Penyusunan Strategi Bisnis KCP Barru

Terdapat sejumlah tantangan eksternal yang dihadapi oleh bank dalam menjalankan aktivitas bisnis dan memperluas pangsa pasar di wilayah Kabupaten Barru. Tantangan-tantangan ini bersumber dari faktor lingkungan eksternal yang berada di luar kendali langsung pihak manajemen bank, seperti perilaku masyarakat, kebijakan pemerintah, serta intensitas persaingan antar lembaga keuangan. Dalam konteks penyusunan strategi bisnis, identifikasi terhadap faktor-faktor ancaman ini sangat penting karena menjadi dasar bagi BSI KCP Barru dalam merumuskan strategi adaptif dan inovatif untuk mempertahankan eksistensi serta meningkatkan kinerja lembaga.

a. Hambatan dalam Implementasi Kerja Sama Payroll dan Keterikatan Institusi dengan Bank Konvensional.

Hambatan implementasi kerja sama payroll dan keterikatan institusi dengan BSI KCP Barru umumnya disebabkan oleh persepsi masyarakat dan institusi yang masih melihat bank syariah dan konvensional tidak berbeda secara signifikan, serta keterbatasan jaringan dan produk BSI dibandingkan bank konvensional. Tantangan lain termasuk persaingan efisiensi dan kompleksitas operasional bank syariah, terutama dalam menyesuaikan skema bagi hasil dengan kebutuhan transaksi payroll yang lebih sederhana, serta dominasi bank konvensional yang lebih dulu mapan. Hal ini sebagaimana

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

dijelaskan oleh Bapak Virdy Putra selaku Consumer Business Staff terkait hambatan eksternal yang dihadapi.

> "Belum semua instansi Kerjasama menyalurkan gaji ke BSI dan belum semua produk yang ada di bank koncensional dipasarkan oleh BSI KCP Barru"[58]

Berdasarkan wawancara tersebut, kondisi ini menjadi hambatan yang cukup signifikan karena kerja sama payroll merupakan salah satu strategi fundamental dalam memperluas basis nasabah serta meningkatkan frekuensi transaksi perbankan. Beberapa instansi masih menggunakan layanan bank konvensional dengan alasan kenyamanan, kelancaran sistem, dan hubungan kerja sama yang sudah berlangsung lama. Hal ini menyebabkan potensi pasar yang seharusnya dapat dimanfaatkan oleh BSI menjadi terbatas.

Dari perspektif strategi bisnis, kondisi ini menunjukkan bahwa BSI masih perlu memperkuat diplomasi kelembagaan dengan instansi-instansi vertikal, sekolah, universitas, dan lembaga pemerintah daerah. Pendekatan yang bersifat relasional, bukan hanya transaksional, menjadi kunci penting agar BSI dapat memperoleh kepercayaan dari pihak institusi. Selain itu, diperlukan kebijakan promosi dan program insentif yang menarik agar instansi mau beralih ke sistem payroll berbasis syariah.

b. Persaingan Ketat dengan Bank Konvensional.

Tingkat persaingan yang tinggi antara BSI dengan bank-bank konvensional yang sudah lama beroperasi dan memiliki jaringan luas di

[58] Virdy Putra. Consumer Business Staff. Wawancara di BSI KCP Barru, tanggal 17 Oktober 2025.

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

Kabupaten Barru. Bank-bank konvensional sering kali menawarkan produk pembiayaan dengan suku bunga yang lebih fleksibel, proses persetujuan cepat, serta promosi yang lebih masif. Sementara itu, BSI harus menjaga prinsip kehati-hatian serta menyesuaikan akad syariah dalam setiap produk pembiayaannya. Hal ini sebagaimana dijelaskan oleh Bapak Abdurrahman selaku *Consumer Business Relationship Manager* terkait pengaruh persaingan dengan bank lain.

> "Untuk persaingan dengan bank lain, hal ini pasti ada baik itu terkait program (promo) mapun produk yang ditawarkan"[59]

Berdasarkan wawancara tersebut, persepsi masyarakat yang masih belum memahami secara menyeluruh perbedaan antara sistem bunga (konvensional) dan margin (syariah). Sebagian masyarakat menganggap margin dalam perbankan syariah tidak jauh berbeda dengan bunga, sehingga tidak melihat adanya keunggulan yang signifikan dalam bertransaksi di bank syariah. Hal ini menunjukkan bahwa tantangan BSI tidak hanya bersifat kompetitif tetapi juga edukatif, karena keberhasilan BSI dalam memperluas pangsa pasar sangat bergantung pada tingkat literasi masyarakat terhadap konsep ekonomi dan keuangan syariah.

Kondisi ini mencerminkan ancaman dari faktor industri dan sosial budaya, di mana perbedaan persepsi masyarakat dapat menghambat penetrasi

[59]Abdurrahman. Consumer Business Relationship Manager. Wawancara di BSI KCP Barru, tanggal 16 Oktober 2025.

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

pasar. Oleh karena itu, BSI KCP Barru perlu melakukan strategi market education yang lebih sistematis melalui seminar, pelatihan, dan kampanye publik tentang keunggulan sistem keuangan syariah yang berkeadilan dan bebas riba.

c. Rendahnya Literasi dan Edukasi Keuangan Syariah di Kalangan Masyarakat

Rendahnya literasi keuangan syariah di masyarakat menghambat pertumbuhan industri keuangan syariah karena masyarakat mungkin tidak memahami produk syariah, kurang percaya, atau tanpa sadar bertransaksi dengan produk non-syariah seperti riba. Bank Syariah Indonesia (BSI) Kantor Cabang Pembantu (KCP) Barru adalah salah satu lembaga yang berfungsi untuk meningkatkan literasi dan inklusi keuangan syariah di wilayah tersebut melalui berbagai layanan dan edukasi. Hal ini sebagaimana dijelaskan oleh Bapak Virdy Putra selaku *Consumer Business Staff* terkait tantangan dalam mengedukasi Masyarakat tentang keuangan syariah.

> "Sebagian Masyarakat belum dapat membedakan Bank konvensional dengan bank syariah dari segi produk dan layanan sehingga dibutuhkan Kerjasama eksternal dalam memberikan penyuluhan"[60]

Berdasarkan wawancara tersebut, tingkat literasi keuangan syariah di kalangan masyarakat Barru masih tergolong rendah, baik dari sisi pemahaman terhadap prinsip syariah maupun pengenalan terhadap produk-produk perbankan syariah. Sebagian masyarakat belum memahami secara mendalam

[60] Virdy Putra. Consumer Business Staff. Wawancara di BSI KCP Barru, tanggal 17 Oktober 2025.

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

mengenai akad-akad syariah seperti murabahah, musyarakah, mudharabah, dan ijarah, sehingga belum mampu membedakan antara produk syariah dan konvensional. Kurangnya kegiatan sosialisasi dan penyuluhan dari pihak perbankan juga menjadi faktor penghambat dalam upaya meningkatkan kesadaran masyarakat terhadap manfaat bertransaksi di lembaga keuangan syariah.

Fenomena ini menunjukkan bahwa BSI KCP Barru perlu memperkuat strategi komunikasi sosial dan edukasi publik dengan melibatkan berbagai pihak eksternal, seperti Kantor Urusan Agama (KUA), tokoh agama, lembaga pendidikan, dan pemerintah daerah. Melalui kerja sama dengan penyuluh agama dan lembaga pendidikan Islam, BSI dapat melakukan edukasi langsung mengenai prinsip-prinsip keuangan syariah dan dampak positifnya bagi kesejahteraan ekonomi umat. Strategi ini tidak hanya berfungsi untuk memperluas pangsa pasar, tetapi juga memperkuat citra BSI sebagai lembaga keuangan yang memiliki nilai sosial dan spiritual yang tinggi.

d. Terbatasnya Penetrasi Produk ke Segmen UMKM dan Masyarakat Pedesaan

Banyak pelaku UMKM di Kabupaten Barru yang belum mendapatkan akses pembiayaan berbasis syariah karena keterbatasan informasi, lokasi geografis, dan ketidaktahuan mengenai prosedur pengajuan. Sementara itu, sebagian masyarakat di daerah pedesaan masih mengandalkan sistem simpan pinjam informal, seperti koperasi atau arisan, karena dianggap lebih mudah dan cepat. Kondisi ini menjadi tantangan serius bagi BSI untuk memperluas

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

inklusi keuangan syariah hingga ke pelosok daerah. Hal ini sebagaimana dijelaskan oleh Bapak Abdurrahman selaku *Consumer Business Relationship Manager* terkait tantangan dalam mengedukasi Masyarakat tentang keuangan syariah.

> "Belum menyeluruhnya penetrasi produk UMKM ke lapisan Masyarakat pedesaan"[61]

Berasarkan wawancara tersebut, BSI KCP Barru perlu memperkuat strategi ekspansi layanan berbasis digital dan jaringan keagenan. Pemanfaatan teknologi melalui BSI Mobile dan BSI Agen dapat menjadi solusi efektif untuk menjangkau masyarakat di daerah yang belum memiliki akses ke kantor cabang. Selain itu, kerja sama dengan pemerintah daerah dalam program pemberdayaan ekonomi berbasis syariah, seperti pembiayaan mikro dan Desa Binaan Syariah, dapat menjadi langkah strategis untuk memperkuat peran BSI dalam mendukung perekonomian lokal.

B. Pembahasan Hasil Penelitian

Analisis SWOT adalah analisis kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*) yang dihadapi perusahaan. Melalui analisis SWOT, para manajer menciptakan tinjuan sepintas (*overview*) secara cepat mengenai situasi strategik perusahaan.[62] Metode penelitian ini dilakukan secara kualitatif dengan jenis penelitian studi

---

[61] Abdurrahman. Consumer Business Relationship Manager. Wawancara di BSI KCP Barru, tanggal 16 Oktober 2025.

[62] Amour, Sattya Attika Zildjian Khrisna, Siti Fatimatusalwa, and Mohamad Bastomi. "Efisiensi dan efektivitas pengembangan bisnis melalui pendekatan business model canvas (BMC) dan analisis SWOT." *Revenue: Lentera Bisnis Manajemen* 2.03 (2024): 90-102.

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

kasus. Data penelitian ini dikumpulkan melalui teknik observasi, wawancara dan dokumentasi. Untuk pengujian keabsahan penelitian ini hanya menggunakan dua triangulasi yaitu triangulasi sumber dan triangulasi teknik. Data ini yang terkumpul kemudian dianalisis menggunakan metode deskriptif kualitatif, yang mencakup reduksi data, display data (penyajian data), serta penarikan kesimpulan dan verifikasi.

Menurut Fred R. David, analisis SWOT merupakan alat strategis yang digunakan untuk mengidentifikasi faktor internal berupa kekuatan dan kelemahan serta faktor eksternal berupa peluang dan ancaman yang memengaruhi organisasi. Analisis SWOT membantu perusahaan dalam merumuskan strategi yang sesuai dengan kondisi organisasi.[63]

Penelitian ini menggunakan teori Pearce dan Robinson dimana mereka menjelaskan SWOT adalah singkatan dari kekuatan (*Strength*) dan kelemahan (*weakness)* intern perusahaan serta peluang (*opportunities*) dan ancaman *(threat*) dalam lingkungan yang dihadapi perusahaan.[64] Analisis SWOT merupakan cara sistematik untuk mengidentifikasi faktor- faktor dan strategi yang menggambarkan kecocokan paling baik diantara mereka. Analisis ini didasarkan pada asumsi bahwa suatu strategi yang efektif akan memaksimalkan kekuatan dan peluang meminimalkan kelemahan dan

---

[63] Fred R David, *Manajemen Strategis: Konsep*, trans. Dono Sunardi, 15th ed. (Jakarta: Salemba Empat, 2017). h. 251.

[64] John A Pearce II and Richard B Robinson Jr., *Manajemen Strategis: Formulasi, Implementasi, Dan Pengendalian*, trans. Nia Pramita Sari, 12th ed., vol. 1 (Jakarta: Salemba Empat, 2014). h. 200.

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

ancaman. Bila diterapkan secara akurat, asumsi sederhana ini mempunyai dampak yang sangat besar atas rancangan suatu strategik yang berhasil.[65]

Penelitian ini memiliki kesesuaian dengan penelitian yang dilakukan oleh Ricki Febriansyah, Muhammad Iqbal Fasa, dan Suharto, Penelitian tersebut menjelaskan bahwa analisis SWOT menjadi alat strategis yang efektif dalam mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman pada perbankan syariah sehingga dapat membantu penyusunan strategi bisnis yang lebih tepat. Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa dukungan regulasi, perkembangan teknologi, serta meningkatnya minat masyarakat terhadap layanan keuangan syariah menjadi peluang penting bagi pengembangan bank syariah.[66] Temuan tersebut sejalan dengan penelitian ini, dimana BSI KCP Barru juga memiliki kekuatan pada dukungan pemerintah, citra positif sebagai bank syariah milik negara, serta peluang kerja sama dengan instansi pemerintah dan masyarakat. Selain itu, penelitian ini juga memiliki kesamaan dalam penggunaan pendekatan kualitatif deskriptif dengan analisis SWOT sebagai alat utama untuk menganalisis strategi bisnis perbankan syariah.

Namun demikian, penelitian ini juga menunjukkan beberapa perbedaan dengan penelitian terdahulu. Penelitian Risna Ramadhani, menemukan bahwa strategi persaingan usaha lebih banyak dipengaruhi oleh inovasi produk,

---

[65] A Pearce II Jhon Richard B. Robinson Jr. *Manajemen Strategis: Formulasi, Implementasi, dan Pengendalian, Terj. Nia Pramita Sari.* (Jakarta: Salemba Empat, 2013).

[66] Ricki Febriansyah, Muhammad Iqbal Fasa, and Suharto, 'Analisis SWOT Strategi Pemasaran Produk Perbankan Syariah Di Indonesia', *Al-Kharaj: Jurnal Ekonomi, Keuangan \& Bisnis Syariah* 4, no. 1 (2022): 62–73, https://doi.org/10.47467/alkharaj.v4i1.364.

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

variasi barang, dan strategi promosi secara langsung kepada konsumen.[67] Sementara itu, dalam penelitian pada BSI KCP Barru, faktor yang lebih dominan justru berkaitan dengan dukungan regulasi pemerintah, kerja sama payroll instansi, tingkat literasi keuangan syariah masyarakat, serta sistem layanan perbankan berbasis syariah. Perbedaan tersebut disebabkan oleh karakteristik sektor usaha yang berbeda, dimana penelitian Risna Ramadhani berfokus pada sektor perdagangan retail *fashion,* sedangkan penelitian ini berfokus pada industri jasa keuangan syariah yang lebih dipengaruhi oleh faktor regulasi, kepercayaan masyarakat, dan sistem kelembagaan perbankan.

Dalam perspektif Islam, penyusunan strategi bisnis melalui analisis SWOT sejalan dengan ajaran Al-Qur'an yang mendorong umat Islam untuk mempersiapkan diri, mempertimbangkan kondisi yang dihadapi, serta melakukan perencanaan secara matang sebelum mengambil keputusan. Hal tersebut sebagaimana firman Allah Swt. dalam QS. Al-Hasyr ayat 18:

يٰٓاَيُّهَا الَّذِيْنَ اٰمَنُوا اتَّقُوا اللّٰهَ وَلْتَنْظُرْ نَفْسٌ مَّا قَدَّمَتْ لِغَدٍۚ وَاتَّقُوا اللّٰهَۗ اِنَّ اللّٰهَ خَبِيْرٌۢ بِمَا تَعْمَلُوْنَ

Terjemahnya:

"Wahai orang-orang yang beriman! Bertakwalah kepada Allah dan hendaklah setiap orang memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (masa depan), dan bertakwalah kepada Allah. Sungguh, Allah Maha Teliti terhadap apa yang kamu kerjakan."[68]

---

[67] Risna Ramadhani, 'Analisis SWOT Dalam Menghadapi Persaingan Usaha (Studi Pada Toko Amarylis Di Kota Parepare)' (Parepare, 2024).

[68] Kementerian Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an Dan Terjemahannya* (Yayasan Penyelenggara Penterjemah Al-Qur'an, 2019).

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

Ayat tersebut menunjukkan pentingnya evaluasi dan perencanaan dalam setiap aktivitas, termasuk dalam penyusunan strategi bisnis. Analisis SWOT pada BSI KCP Barru mencerminkan upaya perencanaan yang dilakukan dengan mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman sebagai dasar dalam menentukan langkah strategis perusahaan. Prinsip tersebut juga selaras dengan konsep manajemen dalam Islam yang menekankan kehati-hatian, perencanaan, dan tanggung jawab dalam mengelola usaha agar mampu mencapai tujuan secara efektif dan berkelanjutan.

Implikasi dari ayat tersebut terhadap hasil penelitian ini terlihat pada pentingnya BSI KCP Barru dalam memanfaatkan kekuatan dan peluang yang dimiliki, sekaligus meminimalkan kelemahan dan ancaman yang dihadapi. Dukungan regulasi pemerintah, citra positif bank syariah, serta peluang kerja sama dengan berbagai lembaga harus dikelola secara optimal sebagai bentuk ikhtiar dalam mengembangkan lembaga keuangan syariah yang amanah dan profesional. Di sisi lain, kelemahan seperti keterbatasan teknologi, rendahnya literasi masyarakat, dan persaingan dengan bank lain menjadi tantangan yang harus diantisipasi melalui peningkatan kualitas layanan, edukasi keuangan syariah, serta inovasi produk. Dengan demikian, penerapan analisis SWOT pada BSI KCP Barru tidak hanya menjadi strategi bisnis modern, tetapi juga mencerminkan nilai-nilai perencanaan, evaluasi, dan tanggung jawab sebagaimana diajarkan dalam Islam. Berdasarkan hasil penelitian terkait analisis SWOT dalam penyusunan strategi bisnis studi pada Bank Syariah Indonesia KCP Barru, maka ditemukan temuan penelitian sebagai berikut:

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

1. *Strengths* (Kekuatan) Penyusunan Strategi Bisnis BSI KCP Barru

Dalam perbankan syariah, kekuatan umumnya tercermin pada kepatuhan terhadap prinsip syariah, adanya dukungan regulasi pemerintah, sistem pengawasan Dewan Pengawas Syariah (DPS), serta kepercayaan masyarakat muslim terhadap produk keuangan berbasis syariah. Selain itu, jaringan kantor yang luas, variasi produk pembiayaan, serta integrasi sistem digital juga menjadi faktor kekuatan yang mendukung kinerja bank syariah.

Penelitian ini memiliki kesesuaian dengan penelitian yang dilakukan oleh Ricki Febriansyah, Muhammad Iqbal Fasa, dan Suharto. Penelitian tersebut menjelaskan bahwa kekuatan utama perbankan syariah terletak pada dukungan regulasi pemerintah, meningkatnya kepercayaan masyarakat terhadap sistem keuangan syariah, serta keberadaan produk perbankan yang sesuai dengan prinsip Islam. Temuan tersebut sejalan dengan penelitian ini dimana BSI KCP Barru memiliki kekuatan berupa dukungan pemerintah dalam penyaluran payroll instansi, citra positif sebagai bank syariah milik negara, kualitas sumber daya manusia, serta keragaman produk dan layanan syariah yang kompetitif. Selain itu, keberadaan BSI sebagai bagian dari bank syariah nasional juga memperkuat tingkat kepercayaan masyarakat terhadap keamanan dan kredibilitas layanan perbankan syariah di Kabupaten Barru.[69]

Namun demikian, penelitian ini menunjukkan hasil yang berbeda dengan penelitian Risna Ramadhani. Penelitian tersebut menemukan bahwa kekuatan utama usaha terletak pada kualitas produk, variasi barang fashion,

[69] Ricki Febriansyah, Muhammad Iqbal Fasa, and Suharto, 'Analisis SWOT Strategi Pemasaran Produk Perbankan Syariah Di Indonesia', *Al-Kharaj: Jurnal Ekonomi, Keuangan \& Bisnis Syariah* 4, no. 1 (2022): 62–73

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

serta strategi pelayanan kepada pelanggan. Sementara itu, dalam penelitian BSI KCP Barru, kekuatan yang ditemukan lebih dominan berasal dari dukungan regulasi pemerintah, jaringan layanan perbankan nasional, kompetensi SDM, dan kepercayaan masyarakat terhadap sistem perbankan syariah. Perbedaan tersebut dipengaruhi oleh karakteristik bidang usaha yang berbeda. Penelitian Risna Ramadhani berfokus pada sektor perdagangan retail yang menitikberatkan pada kualitas produk fisik dan pelayanan penjualan, sedangkan penelitian ini berada pada sektor jasa keuangan syariah yang lebih dipengaruhi oleh regulasi, sistem layanan, dan tingkat kepercayaan masyarakat terhadap lembaga perbankan.[70]

Dalam penyusunan strategi bisnis di BSI KCP Barru, terdapat beberapa aspek kekuatan (*strength*) yang berkontribusi pada kesuksesan dan keberlanjutan bank tersebut, diantaranya:

a. Dukungan regulasi dan pemerintah

Dukungan regulasi dan pemerintah merupakan salah satu kekuatan utama yang dimiliki oleh Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Barru. Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Abdurrahman selaku Consumer Business Relationship Manager, BSI mendapatkan dukungan nyata dari pemerintah, khususnya dalam hal penyaluran gaji pegawai instansi vertikal dan Badan Usaha Milik Negara (BUMN). Dukungan ini menunjukkan adanya kepercayaan pemerintah terhadap BSI sebagai lembaga keuangan syariah yang stabil dan kredibel.

[70] Risna Ramadhani, 'Analisis SWOT Dalam Menghadapi Persaingan Usaha (Studi Pada Toko Amarylis Di Kota Parepare)' (Parepare, 2024)

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

Penyaluran gaji pegawai instansi pemerintah melalui BSI tidak hanya memberikan keuntungan dari sisi peningkatan jumlah nasabah, tetapi juga berdampak pada peningkatan volume dana pihak ketiga (DPK). Dana yang masuk secara rutin setiap bulan menciptakan likuiditas yang lebih stabil bagi bank. Kondisi ini memperkuat kemampuan BSI dalam menjalankan fungsi intermediasi, baik dalam penghimpunan maupun penyaluran dana. Selain itu, dukungan regulasi dari pemerintah juga mencerminkan adanya kebijakan yang mendorong pengembangan industri perbankan syariah di Indonesia. Pemerintah secara bertahap menempatkan bank syariah sebagai mitra strategis dalam sistem keuangan nasional. Hal ini menjadi peluang besar bagi BSI KCP Barru untuk memperluas pangsa pasar dan meningkatkan daya saingnya di tingkat daerah.

Menurut Freddy Rangkuti, faktor eksternal seperti kebijakan pemerintah, kondisi pasar, perkembangan teknologi, dan regulasi merupakan unsur penting yang memengaruhi penyusunan strategi perusahaan karena dapat menjadi peluang maupun ancaman bagi organisasi.[71]

Dari hasil observasi lapangan, dukungan pemerintah ini turut meningkatkan citra dan legitimasi BSI di mata masyarakat. Bank yang dipercaya pemerintah cenderung dianggap lebih aman dan terpercaya oleh nasabah. Persepsi positif ini menjadi faktor penting dalam menarik masyarakat yang sebelumnya masih ragu menggunakan layanan perbankan syariah. Dengan demikian, dukungan regulasi dan pemerintah menjadi

[71] Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis* (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2018). h. 19.

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

kekuatan strategis bagi BSI KCP Barru karena tidak hanya memberikan keuntungan operasional, tetapi juga memperkuat posisi institusional bank. Dalam konteks analisis SWOT, faktor ini menjadi modal utama bagi BSI untuk mempertahankan eksistensi dan mengembangkan layanan perbankan syariah di Kabupaten Barru.

b. Didukung oleh keberadaan SDM

Kualitas dan kompetensi SDM menjadi salah satu kekuatan utama yang mendukung kinerja BSI KCP Barru. Berdasarkan hasil wawancara dan observasi, pegawai BSI dinilai memiliki pemahaman yang baik mengenai produk dan layanan perbankan syariah. Hal ini penting mengingat bank syariah memiliki karakteristik yang berbeda dengan bank konvensional. SDM yang kompeten mampu memberikan pelayanan yang informatif dan edukatif kepada nasabah. Pegawai tidak hanya melayani transaksi, tetapi juga menjelaskan prinsip-prinsip syariah yang mendasari produk perbankan. Edukasi ini membantu meningkatkan pemahaman dan kepercayaan nasabah terhadap sistem perbankan syariah.

Sumber daya manusia merupakan aset utama organisasi yang berperan penting dalam mencapai tujuan perusahaan melalui kemampuan, keterampilan, dan profesionalisme kerja. Temuan penelitian menunjukkan bahwa kompetensi pegawai BSI KCP Barru menjadi faktor pendukung dalam meningkatkan kualitas pelayanan dan kepercayaan nasabah.[72]

[72] Malayu S P Hasibuan, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Edisi Revisi (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2019). h. 49.

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

Selain kompetensi teknis, SDM BSI KCP Barru juga menunjukkan sikap profesional dan ramah dalam melayani nasabah. Sikap ini menciptakan pengalaman layanan yang positif dan meningkatkan kepuasan nasabah. Pelayanan yang baik menjadi faktor penting dalam membangun loyalitas nasabah di tengah persaingan industri perbankan. Dari sisi internal, SDM yang berkualitas juga mendukung kelancaran operasional dan pencapaian target kinerja bank. Pegawai yang memahami tugas dan tanggung jawabnya dengan baik akan bekerja lebih efektif dan efisien. Hal ini berdampak langsung pada kinerja cabang secara keseluruhan. Dengan demikian, kualitas dan kompetensi SDM merupakan kekuatan strategis bagi BSI KCP Barru. SDM yang profesional dan berpengetahuan menjadi aset penting dalam menjaga kepercayaan nasabah, meningkatkan kualitas layanan, dan memperkuat posisi BSI sebagai bank syariah unggulan di Kabupaten Barru.

c. Citra positif dan reputasi yang baik

Citra positif dan reputasi yang baik merupakan salah satu kekuatan penting yang dimiliki oleh Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Barru. Berdasarkan hasil observasi lapangan dan wawancara dengan pihak internal bank, BSI dipersepsikan sebagai lembaga keuangan yang aman, terpercaya, dan profesional oleh masyarakat. Reputasi ini terbentuk dari konsistensi BSI dalam memberikan pelayanan yang sesuai dengan prinsip syariah serta kepatuhan terhadap regulasi yang berlaku. Reputasi yang baik juga tidak terlepas dari status BSI sebagai bank syariah nasional hasil merger tiga bank syariah milik negara. Status tersebut memberikan kepercayaan tambahan bagi masyarakat, khususnya nasabah di daerah, karena BSI dipandang memiliki

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

dukungan kuat dari pemerintah dan sistem manajemen yang terintegrasi secara nasional. Hal ini memperkuat keyakinan nasabah dalam menyimpan dan mengelola dana mereka di BSI.

Dari hasil wawancara, diketahui bahwa citra positif BSI KCP Barru turut dipengaruhi oleh pengalaman nasabah dalam menerima layanan. Pelayanan yang ramah, transparan, dan informatif menciptakan kesan yang baik dan mendorong kepuasan nasabah. Kepuasan tersebut kemudian berkembang menjadi kepercayaan, yang menjadi fondasi utama dalam membangun reputasi bank.

Citra perusahaan merupakan persepsi masyarakat terhadap suatu perusahaan yang terbentuk melalui pengalaman, informasi, dan kualitas pelayanan yang diterima konsumen. Reputasi positif BSI sebagai hasil merger bank syariah BUMN memperkuat persepsi masyarakat terhadap keamanan dan kredibilitas bank.[73]

Selain itu, citra positif BSI juga tercermin dari keterlibatan bank dalam berbagai aktivitas sosial dan keagamaan di lingkungan masyarakat. Kegiatan tersebut memperkuat hubungan emosional antara bank dan masyarakat, sekaligus menunjukkan komitmen BSI dalam menjalankan nilai-nilai syariah yang tidak hanya berorientasi pada keuntungan, tetapi juga pada kemaslahatan umat. Dengan demikian, citra positif dan reputasi yang baik menjadi kekuatan strategis bagi BSI KCP Barru dalam analisis SWOT. Reputasi yang kuat tidak hanya membantu mempertahankan nasabah lama, tetapi juga menarik nasabah baru melalui rekomendasi dan kepercayaan masyarakat. Faktor ini semakin

[73] Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran*, 4th ed. (Yogyakarta: CV. Andi Offset, 2015). h. 49.

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

memperkokoh posisi BSI sebagai bank syariah yang unggul dan dipercaya di Kabupaten Barru.

d. Akses dan jangkauan yang luas

Akses dan jangkauan yang luas merupakan salah satu kekuatan penting yang dimiliki oleh Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Barru. Meskipun berstatus sebagai kantor cabang pembantu, BSI KCP Barru terintegrasi dalam jaringan nasional BSI yang tersebar di berbagai wilayah Indonesia. Kondisi ini memungkinkan nasabah untuk tetap mengakses layanan perbankan BSI di luar wilayah Kabupaten Barru. Kemudahan akses layanan perbankan menjadi faktor penting dalam meningkatkan kepuasan dan loyalitas nasabah. Hal ini terlihat dari kemudahan nasabah BSI dalam mengakses layanan digital dan jaringan nasional BSI.[74]

Berdasarkan hasil observasi dan dokumentasi, nasabah BSI KCP Barru dapat memanfaatkan berbagai fasilitas jaringan, seperti kantor cabang BSI di daerah lain, dan layanan perbankan digital. Ketersediaan berbagai kanal layanan ini memudahkan nasabah dalam melakukan transaksi kapan saja dan di mana saja, tanpa harus bergantung pada satu lokasi kantor cabang.

Akses yang luas juga terlihat dari kemudahan nasabah dalam menggunakan layanan digital banking BSI, seperti mobile banking dan internet banking. Layanan ini memperluas jangkauan bank hingga ke wilayah yang belum terjangkau secara fisik oleh kantor cabang. Dengan demikian, BSI tetap mampu melayani nasabah secara optimal meskipun memiliki

[74] Kasmir, *Manajemen Perbankan*, Edisi Revisi (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2018). h. 236.

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

keterbatasan jumlah kantor di tingkat daerah. Selain itu, jangkauan yang luas memberikan rasa aman dan nyaman bagi nasabah, khususnya bagi mereka yang memiliki mobilitas tinggi. Nasabah tidak perlu khawatir ketika berada di luar daerah karena tetap dapat melakukan transaksi melalui jaringan BSI yang tersedia secara nasional. Hal ini meningkatkan kepercayaan dan loyalitas nasabah terhadap BSI.

Dengan demikian, akses dan jangkauan yang luas menjadi kekuatan strategis dalam analisis SWOT BSI KCP Barru. Faktor ini mendukung peningkatan kualitas layanan, memperluas basis nasabah, serta memperkuat daya saing BSI sebagai bank syariah yang modern dan terintegrasi secara nasional.

e. Keragaman Produk dan Layanan Syariah yang Kompetitif

Keragaman produk dan layanan syariah yang kompetitif merupakan kekuatan penting yang dimiliki oleh Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Barru. BSI menyediakan berbagai jenis produk yang dirancang untuk memenuhi kebutuhan keuangan masyarakat, baik untuk keperluan konsumtif, investasi, maupun penyimpanan dana. Keberagaman produk ini menunjukkan kemampuan BSI dalam menyesuaikan layanan perbankan syariah dengan kebutuhan nasabah yang beragam. Keragaman produk merupakan upaya perusahaan dalam menyediakan berbagai pilihan produk untuk memenuhi kebutuhan dan preferensi konsumen yang beragam. Temuan penelitian menunjukkan bahwa variasi produk pembiayaan dan tabungan syariah di BSI KCP Barru menjadi daya tarik bagi masyarakat.[75]

[75] Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran*, 4th ed. (Yogyakarta: CV. Andi Offset, 2015). h. 103.

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

Pada aspek produk pembiayaan konsumen, BSI KCP Barru menawarkan berbagai skema pembiayaan yang diperuntukkan bagi kebutuhan pribadi masyarakat, seperti pembiayaan kepemilikan rumah, kendaraan, serta kebutuhan konsumtif lainnya. Pembiayaan ini menggunakan akad syariah yang jelas dan transparan, seperti murabahah dan ijarah**,** sehingga memberikan kepastian bagi nasabah terkait besaran angsuran dan jangka waktu pembiayaan. Hal ini menjadi daya tarik bagi masyarakat yang menginginkan pembiayaan yang aman dan sesuai dengan prinsip syariah.

Selain pembiayaan konsumen, BSI juga menyediakan produk pawning (gadai syariah) sebagai solusi pembiayaan jangka pendek. Produk ini memungkinkan nasabah memperoleh dana dengan cepat melalui sistem gadai yang sesuai dengan prinsip syariah tanpa unsur riba. Keberadaan produk pawning menjadi alternatif yang membantu masyarakat dalam memenuhi kebutuhan dana mendesak dengan proses yang relatif mudah dan cepat.

Selanjutnya, pada produk tabungan, BSI KCP Barru menawarkan berbagai jenis tabungan syariah yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan nasabah, baik untuk keperluan transaksi harian, perencanaan keuangan, maupun tujuan ibadah. Produk tabungan ini menggunakan akad wadiah dan mudharabah, yang memberikan rasa aman sekaligus manfaat bagi hasil bagi nasabah. Keragaman produk tabungan ini memudahkan masyarakat dalam memilih produk yang sesuai dengan tujuan keuangan mereka.

Dengan demikian, keragaman produk pembiayaan konsumen, produk pawning, dan produk tabungan yang ditawarkan BSI KCP Barru menjadi kekuatan strategis dalam analisis SWOT. Produk yang lengkap, kompetitif,

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

dan berbasis prinsip syariah ini tidak hanya meningkatkan kepuasan nasabah, tetapi juga memperkuat daya saing BSI sebagai bank syariah yang mampu memenuhi kebutuhan keuangan masyarakat Kabupaten Barru secara komprehensif.

2. *Weaknesses* (Kelemahan) Penyusunan Strategi Bisnis BSI KCP Barru

Kelemahan sering dijumpai dalam bentuk rendahnya literasi dan pemahaman masyarakat terhadap produk perbankan syariah, keterbatasan SDM yang benar-benar memahami prinsip syariah dan keuangan modern, serta proses operasional yang terkadang lebih kompleks dibandingkan bank konvensional. Kelemahan ini dapat berdampak pada rendahnya minat masyarakat untuk menggunakan layanan perbankan syariah. BSI KCP Barru menghadapi sejumlah kelemahan dalam pengembangan yang mempengaruhi kinerja dan posisinya dipasar perbankan. Berdasarkan analisis, beberapa kelemahan utama yang ditemukan dalam penelitian ini adalah tantangan internal, keterbatasan dalam hal teknologi, system koordinasi cabang dan pusat.

Kelemahan (*weaknesses*) merupakan keterbatasan atau kekurangan dalam sumber daya, sistem, maupun kemampuan organisasi yang dapat menghambat pencapaian tujuan perusahaan. Dalam konteks BSI KCP Barru, kelemahan tersebut terlihat pada tantangan internal, keterbatasan teknologi, serta sistem koordinasi antara cabang dan pusat.[76]

[76] Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis* (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2018). h. 20.

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

Penelitian ini memiliki kesesuaian dengan penelitian yang dilakukan oleh Ricki Febriansyah, Muhammad Iqbal Fasa, dan Suharto, Penelitian tersebut menjelaskan bahwa salah satu kelemahan utama perbankan syariah terletak pada rendahnya pemahaman masyarakat terhadap produk dan sistem perbankan syariah, keterbatasan teknologi layanan, serta belum optimalnya pengembangan layanan dibandingkan bank konvensional. Temuan tersebut sejalan dengan penelitian ini dimana BSI KCP Barru juga menghadapi kelemahan berupa keterbatasan teknologi layanan, gangguan sistem operasional saat *maintenance,* serta rendahnya literasi masyarakat terhadap layanan keuangan syariah. Selain itu, penelitian terdahulu juga menegaskan bahwa kelemahan internal dapat memengaruhi daya saing bank syariah dalam menarik dan mempertahankan nasabah. Kondisi yang sama terlihat pada BSI KCP Barru, dimana keterbatasan layanan dan akses teknologi menjadi tantangan dalam meningkatkan kualitas pelayanan kepada masyarakat.[77]

Namun demikian, penelitian ini menunjukkan hasil yang berbeda dengan penelitian Risna Ramadhani, Penelitian tersebut menemukan bahwa kelemahan utama usaha lebih dominan pada keterbatasan modal usaha, persediaan barang, dan strategi promosi yang belum maksimal. Sementara itu, dalam penelitian BSI KCP Barru, kelemahan yang muncul lebih berkaitan dengan sistem operasional perbankan, koordinasi antara cabang dan pusat, serta keterbatasan teknologi layanan digital. Perbedaan hasil penelitian ini dipengaruhi oleh perbedaan karakteristik sektor usaha yang diteliti. Penelitian

[77] Ricki Febriansyah, Muhammad Iqbal Fasa, and Suharto, 'Analisis SWOT Strategi Pemasaran Produk Perbankan Syariah Di Indonesia', *Al-Kharaj: Jurnal Ekonomi, Keuangan \& Bisnis Syariah* 4, no. 1 (2022): 62–73

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

Risna Ramadhani berfokus pada usaha perdagangan retail yang menitikberatkan pada pengelolaan produk dan pemasaran, sedangkan penelitian ini berada pada sektor jasa keuangan syariah yang lebih dipengaruhi oleh kualitas sistem layanan, teknologi perbankan, dan efektivitas koordinasi organisasi.[78]

a. Tantangan Internal

Salah satu tantangan internal yang dihadapi oleh BSI KCP Barru adalah kondisi sistem operasional yang terkadang mengalami gangguan, khususnya pada saat dilakukan pemeliharaan sistem (*maintenance*). Gangguan ini dapat berdampak pada keterlambatan layanan transaksi, baik di teller maupun pada layanan digital. Kondisi tersebut berpotensi menurunkan kenyamanan nasabah dalam melakukan aktivitas perbankan.

Menurut Kasmir, kualitas pelayanan dalam perbankan sangat dipengaruhi oleh kelancaran sistem operasional karena gangguan layanan dapat menurunkan tingkat kepuasan dan kepercayaan nasabah. Teori tersebut sejalan dengan kondisi di BSI KCP Barru, dimana gangguan sistem saat maintenance menyebabkan keterlambatan transaksi dan menurunkan kenyamanan nasabah.[79]

Berdasarkan hasil observasi lapangan, gangguan sistem yang terjadi bersifat temporer, namun tetap memberikan dampak terhadap efektivitas operasional bank. Nasabah yang datang ke kantor cabang terkadang harus

---

[78] Risna Ramadhani, 'Analisis SWOT Dalam Menghadapi Persaingan Usaha (Studi Pada Toko Amarylis Di Kota Parepare)' (Parepare, 2024)

[79] Kasmir, *Manajemen Perbankan*, Edisi Revisi (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2018). h. 211.

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

menunggu lebih lama atau menunda transaksi. Hal ini menjadi tantangan internal karena berkaitan langsung dengan kualitas layanan yang dirasakan oleh nasabah.

Selain gangguan sistem, tantangan internal lainnya adalah keterbatasan layanan fasilitas pembiayaan yang masih berfokus pada segmen *payroll*, yaitu nasabah yang menerima gaji melalui BSI. Kondisi ini menyebabkan akses pembiayaan belum sepenuhnya menjangkau masyarakat umum yang tidak terdaftar sebagai nasabah payroll. Akibatnya, potensi pasar pembiayaan syariah belum dimanfaatkan secara maksimal.

Keterbatasan segmen pembiayaan tersebut juga berdampak pada rendahnya variasi nasabah pembiayaan di tingkat cabang. Masyarakat yang tidak memiliki hubungan payroll dengan BSI cenderung mencari alternatif pembiayaan di lembaga keuangan lain. Hal ini menunjukkan bahwa keterbatasan internal dapat memengaruhi daya saing BSI di pasar perbankan lokal. Dengan demikian, tantangan internal berupa gangguan sistem dan keterbatasan fasilitas pembiayaan menjadi kelemahan yang perlu mendapat perhatian. Apabila tidak dikelola secara berkelanjutan, kondisi ini dapat menghambat upaya BSI KCP Barru dalam memperluas pangsa pasar dan meningkatkan kinerja pembiayaan syariah.

b. Keterbatasan dalam hal teknologi

Keterbatasan teknologi merupakan salah satu kelemahan yang dihadapi oleh BSI KCP Barru, khususnya dalam konteks aksesibilitas layanan bagi seluruh lapisan masyarakat. Teknologi perbankan, baik di BSI maupun bank lain, belum sepenuhnya dapat diakses oleh masyarakat secara merata.

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

Kondisi ini dipengaruhi oleh perbedaan tingkat literasi digital dan infrastruktur teknologi di wilayah tertentu.

Berdasarkan hasil penelitian, sebagian masyarakat masih mengalami kesulitan dalam menggunakan layanan perbankan berbasis teknologi, seperti mobile banking dan internet banking. Kelompok masyarakat lanjut usia dan masyarakat di wilayah pedesaan cenderung belum familiar dengan penggunaan teknologi digital. Akibatnya, pemanfaatan layanan digital belum berjalan optimal.

Perkembangan layanan digital perbankan memerlukan dukungan kemampuan teknologi dan pemahaman nasabah agar layanan dapat dimanfaatkan secara efektif. Dalam konteks BSI KCP Barru, sebagian masyarakat belum memanfaatkan layanan digital secara optimal karena masih rendahnya pemahaman teknologi dan keterbatasan akses infrastruktur.[80]

Selain keterbatasan literasi digital, keterbatasan sarana fisik seperti keberadaan mesin ATM juga menjadi kendala. Jumlah mesin ATM BSI yang masih terbatas dan belum menjangkau wilayah pelosok menyebabkan masyarakat harus menempuh jarak yang cukup jauh untuk melakukan transaksi tunai. Kondisi ini menurunkan tingkat kenyamanan dan efisiensi layanan.

Menurut Kasmir, kelengkapan fasilitas layanan perbankan menjadi faktor penting dalam menciptakan kenyamanan dan kepuasan nasabah. Keterbatasan teknologi dan sarana ini berdampak pada tingginya

[80] Ismail, *Manajemen Perbankan: Dari Teori Menuju Aplikasi* (Jakarta: Kencana, 2018). h.198.

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

ketergantungan nasabah terhadap layanan di kantor cabang. Nasabah lebih memilih datang langsung ke bank untuk melakukan transaksi, yang pada akhirnya meningkatkan antrean dan beban kerja pegawai. Hal ini menunjukkan bahwa keterbatasan teknologi tidak hanya berdampak pada nasabah, tetapi juga pada operasional internal bank.[81]

Dengan demikian, keterbatasan dalam hal teknologi menjadi kelemahan yang berpengaruh terhadap kualitas layanan dan inklusi keuangan. Perlu adanya upaya berkelanjutan dalam peningkatan literasi digital serta perluasan infrastruktur teknologi agar layanan perbankan syariah dapat diakses secara lebih merata oleh masyarakat.

c. Sistem koordinasi cabang dan pusat

Sistem koordinasi antara cabang dan pusat juga menjadi aspek yang memengaruhi kinerja BSI KCP Barru. Sebagai bagian dari jaringan perbankan nasional, setiap cabang bergantung pada sistem dan kebijakan yang dikelola oleh kantor pusat. Ketergantungan ini menjadikan koordinasi sebagai faktor penting dalam menjaga kelancaran operasional bank.

Berdasarkan hasil penelitian, BSI telah menyediakan layanan dukungan teknis selama 24 jam untuk mengantisipasi kendala teknis yang dapat mengganggu operasional cabang. Layanan ini bertujuan untuk membantu cabang dalam menangani permasalahan sistem secara cepat. Namun, dalam praktiknya, proses penyelesaian masalah tetap memerlukan tahapan koordinasi yang tidak selalu dapat diselesaikan secara instan.

---

[81] Kasmir, *Manajemen Perbankan*, Edisi Revisi (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2018). h. 163-166.

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

Meskipun layanan 24 jam tersedia, cabang tetap harus mengikuti prosedur dan alur pelaporan yang ditetapkan oleh pusat. Proses ini terkadang membutuhkan waktu, terutama untuk permasalahan yang bersifat teknis kompleks. Kondisi ini menjadi kelemahan karena dapat memperlambat pemulihan layanan di tingkat cabang. Koordinasi adalah kegiatan mengarahkan, mengintegrasikan, dan menyelaraskan pekerjaan bawahan agar tujuan organisasi dapat tercapai secara efektif dan efisien. Teori tersebut sejalan dengan kondisi di BSI KCP Barru, dimana koordinasi antara cabang dan pusat menjadi faktor penting dalam menjaga kelancaran operasional dan penyelesaian kendala teknis layanan perbankan.[82]

Selain itu, keterbatasan kewenangan cabang dalam mengambil keputusan teknis tertentu membuat cabang tidak selalu leluasa bertindak cepat. Setiap tindakan perbaikan harus dikonsultasikan dan mendapatkan persetujuan dari pusat. Hal ini berdampak pada fleksibilitas cabang dalam merespons kebutuhan nasabah secara langsung. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa sistem pengambilan keputusan yang terpusat dapat mengurangi fleksibilitas cabang dalam merespons kebutuhan nasabah secara cepat.

Dengan demikian, meskipun sistem koordinasi cabang dan pusat didukung oleh layanan 24 jam, aspek koordinasi ini tetap menjadi kelemahan yang perlu dioptimalkan. Peningkatan kecepatan komunikasi dan perluasan

[82] Malayu S P Hasibuan, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Edisi Revisi (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2019). h. 85.

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

kewenangan cabang dapat menjadi langkah strategis untuk meningkatkan efektivitas operasional dan kualitas layanan BSI KCP Barru.

3. *Opportunities* (Peluang) Penyusunan Strategi Bisnis BSI KCP Barru

Peluang merupakan situasi yang menguntungkan di dalam lingkungan perusahaan, kecenderungan-kecenderungan yang terdapat di dalam lingkungan yang dapat dimanfaatkan oleh perusahaan merupakan sebuah peluang. Begitu pula, perubahan-perubahan yang terjadi di bidang teknologi, serta perbaikan hubungan antara pembeli dan penjual dapat merupakan sebuah peluang. Peluang besar datang dari dukungan pemerintah terhadap pengembangan ekonomi dan keuangan syariah, pertumbuhan sektor UMKM, meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap konsep halal dan keuangan syariah, serta perkembangan teknologi digital yang memungkinkan perluasan layanan perbankan tanpa batasan geografis. Kondisi ini memberikan ruang bagi bank syariah untuk memperluas pangsa pasar dan meningkatkan inklusi keuangan.

Menurut Fred R. David, peluang (*opportunities*) merupakan kondisi eksternal yang dapat dimanfaatkan organisasi untuk meningkatkan keunggulan kompetitif dan mencapai tujuan perusahaan. Dalam konteks BSI KCP Barru, peluang tersebut terlihat dari meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap perbankan syariah, potensi kerja sama kelembagaan, serta dukungan pemerintah terhadap pengembangan ekonomi syariah.[83]

[83] Fred R David, Manajemen Strategis: Konsep, trans. Dono Sunardi, 15th ed. (Jakarta: Salemba Empat, 2017). h. 45-46.

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

Penelitian ini memiliki kesesuaian dengan penelitian yang dilakukan oleh Ricki Febriansyah, Muhammad Iqbal Fasa, dan Suharto, Penelitian tersebut menjelaskan bahwa perkembangan ekonomi syariah, dukungan regulasi pemerintah, serta meningkatnya minat masyarakat terhadap layanan keuangan berbasis syariah menjadi peluang besar bagi pertumbuhan perbankan syariah di Indonesia. Temuan tersebut sejalan dengan penelitian ini dimana BSI KCP Barru memiliki peluang dari meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap layanan perbankan syariah, potensi kerja sama dengan instansi pemerintah dan lembaga lokal, serta dukungan pemerintah terhadap penguatan ekonomi syariah nasional. Selain itu, perkembangan teknologi digital juga menjadi peluang bagi BSI dalam memperluas akses layanan kepada masyarakat. Kesamaan tersebut menunjukkan bahwa faktor eksternal seperti dukungan regulasi, perkembangan teknologi, dan tren positif masyarakat menjadi peluang strategis bagi pengembangan bisnis perbankan syariah.[84]

Namun demikian, penelitian ini menunjukkan hasil yang berbeda dengan penelitian Sri Herany Ansyar, Penelitian tersebut menemukan bahwa peluang utama revitalisasi pasar tradisional lebih banyak berasal dari peningkatan aktivitas perdagangan, dukungan infrastruktur pasar, dan pertumbuhan jumlah pedagang. Sementara itu, dalam penelitian BSI KCP Barru, peluang yang ditemukan lebih dominan berasal dari penguatan kerja sama kelembagaan, penyaluran payroll instansi, serta meningkatnya kesadaran

[84] Ricki Febriansyah, Muhammad Iqbal Fasa, and Suharto, 'Analisis SWOT Strategi Pemasaran Produk Perbankan Syariah Di Indonesia', *Al-Kharaj: Jurnal Ekonomi, Keuangan \& Bisnis Syariah* 4, no. 1 (2022): 62–73

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

masyarakat terhadap keuangan syariah. Perbedaan tersebut dipengaruhi oleh karakteristik objek penelitian yang berbeda. Penelitian Sri Herany Ansyar berfokus pada sektor perdagangan tradisional yang bertumpu pada aktivitas jual beli dan fasilitas pasar, sedangkan penelitian ini berfokus pada sektor jasa keuangan syariah yang lebih dipengaruhi oleh regulasi pemerintah, kepercayaan masyarakat, dan perkembangan layanan perbankan digital.[85]

a. Tren Positif di Masyarakat

Salah satu peluang utama bagi BSI KCP Barru adalah adanya tren positif di tengah masyarakat terhadap keberadaan dan layanan bank syariah. BSI KCP Barru dikenal sebagai satu-satunya bank syariah yang mudah diakses oleh masyarakat Kabupaten Barru. Kondisi ini menjadikan BSI sebagai pilihan utama bagi masyarakat yang membutuhkan layanan perbankan berbasis prinsip syariah. Keberadaan BSI sebagai satu-satunya bank syariah memberikan peluang besar dalam meningkatkan minat masyarakat terhadap produk dan layanan yang ditawarkan. Masyarakat yang memiliki preferensi terhadap transaksi keuangan sesuai syariat Islam cenderung mempercayakan kebutuhan perbankannya kepada BSI. Tren ini menunjukkan adanya potensi pertumbuhan nasabah syariah di Kabupaten Barru.

Selain faktor aksesibilitas, tren positif juga dipengaruhi oleh keterlibatan aktif BSI dalam merespons isu-isu sosial yang terjadi di masyarakat Barru. BSI kerap memberikan dukungan terhadap kegiatan sosial dan kemasyarakatan, sehingga kehadirannya tidak hanya dipandang sebagai

[85] Sri Herany Ansyar, 'Analisis SWOT Pada Revitalisasi Pasar Tradisional Wekke'e Kota Parepare Dalam Perspektif Ekonomi Islam' (Parepare, 2024).

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

lembaga bisnis, tetapi juga sebagai bagian dari masyarakat. Keterlibatan ini memperkuat hubungan emosional antara bank dan masyarakat.

Dari hasil observasi, partisipasi BSI dalam kegiatan sosial tersebut berdampak pada terbentuknya citra positif di mata masyarakat. Citra positif ini meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap BSI sebagai lembaga yang peduli dan bertanggung jawab secara sosial. Kepercayaan tersebut menjadi modal penting dalam menarik minat masyarakat untuk menggunakan produk dan layanan BSI.

Kepercayaan masyarakat merupakan faktor penting dalam perkembangan lembaga perbankan karena bank menjalankan usahanya berdasarkan kepercayaan nasabah terhadap keamanan dan kualitas layanan yang diberikan. Temuan penelitian menunjukkan bahwa meningkatnya kepercayaan masyarakat terhadap layanan syariah menjadi peluang bagi BSI KCP Barru dalam memperluas jumlah nasabah.[86] Dengan demikian, tren positif di masyarakat menjadi peluang strategis bagi BSI KCP Barru. Apabila dikelola secara konsisten, tren ini dapat mendorong peningkatan jumlah nasabah, memperluas pangsa pasar, serta memperkuat posisi BSI sebagai bank syariah yang dipercaya masyarakat Kabupaten Barru.

b. Potensi Kerjasama dengan Lembaga Lokal, Pemerintah Daerah atau Komunitas

Potensi kerja sama dengan lembaga lokal, pemerintah daerah, dan komunitas merupakan peluang besar bagi BSI KCP Barru dalam

[86] Kasmir, *Manajemen Perbankan*, Edisi Revisi (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2018). h. 9

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

pengembangan bisnis dan perluasan jaringan. BSI secara intens menjalin kerja sama dengan berbagai pihak untuk mendukung aktivitas ekonomi dan sosial di Kabupaten Barru. Kerja sama ini menjadi sarana strategis dalam memperkuat peran BSI di tingkat daerah.

Menurut Kasmir, hubungan kerja sama yang baik dengan nasabah dan lembaga lain merupakan bagian penting dalam pengembangan bisnis perbankan karena dapat meningkatkan kepercayaan, memperluas jaringan, dan memperkuat loyalitas nasabah. Kerja sama BSI dengan pemerintah daerah, komunitas, dan lembaga lokal menunjukkan adanya strategi hubungan kelembagaan yang mendukung pengembangan bisnis secara berkelanjutan.[87]

Dalam lingkup pemerintah daerah, BSI hadir memberikan layanan perbankan, khususnya untuk operasional keuangan pegawai syara' se-Kabupaten Barru yang kini dikelola melalui BSI. Kerja sama ini tidak hanya meningkatkan jumlah nasabah payroll, tetapi juga memperkuat hubungan institusional antara BSI dan Pemerintah Daerah. Kondisi ini menciptakan stabilitas dana dan kepercayaan jangka panjang. Keterlibatan sosial BSI berfungsi sebagai strategi pendekatan sosial untuk meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap layanan perbankan syariah. BSI juga terlibat dalam program Desa Binaan, salah satunya dalam kegiatan budidaya udang. Program ini menunjukkan peran BSI dalam mendukung pengembangan ekonomi masyarakat berbasis potensi lokal. Keterlibatan BSI dalam program tersebut membuka peluang pembiayaan syariah produktif bagi masyarakat desa.

[87] Kasmir, *Manajemen Perbankan*, Edisi Revisi (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2018). h. 189-191

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

Di tingkat komunitas, BSI kerap terlibat dalam berbagai kegiatan sosial yang dilakukan bersama komunitas lokal. Kegiatan ini tidak hanya bersifat sosial, tetapi juga menjadi media sosialisasi dan edukasi perbankan syariah. Melalui kerja sama dengan komunitas, BSI dapat menjangkau segmen masyarakat yang lebih luas. Dengan demikian, potensi kerja sama dengan lembaga lokal, pemerintah daerah, dan komunitas menjadi peluang strategis bagi BSI KCP Barru. Kerja sama ini dapat memperluas jaringan, meningkatkan kepercayaan publik, serta mendorong pertumbuhan bisnis perbankan syariah secara berkelanjutan di Kabupaten Barru.

c. Peluang untuk Bekerjasama khususnya dalam hal penyaluran Gaji Pegawai

Peluang kerja sama dalam penyaluran gaji pegawai merupakan salah satu peluang bisnis yang sangat potensial bagi BSI KCP Barru. BSI secara aktif dan intens menjalin kerja sama dengan berbagai lembaga, khususnya instansi di bawah kementerian, perguruan tinggi (kampus), dan BUMN. Kerja sama ini didukung oleh regulasi yang mendorong penggunaan layanan perbankan syariah. Penyaluran gaji pegawai melalui BSI memberikan manfaat yang signifikan bagi bank, terutama dalam peningkatan jumlah nasabah dan dana pihak ketiga. Dana gaji yang masuk secara rutin setiap bulan menciptakan stabilitas likuiditas bagi bank. Stabilitas ini menjadi dasar dalam pengembangan produk pembiayaan dan layanan lainnya.

Penghimpunan dana masyarakat menjadi aspek penting dalam operasional bank syariah karena dana tersebut menjadi sumber utama pembiayaan dan pengembangan layanan perbankan. Selain itu, kerja sama

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

payroll membuka peluang *cross selling* produk perbankan syariah. Pegawai yang menerima gaji melalui BSI berpotensi menggunakan produk lain, seperti tabungan, pembiayaan konsumen, dan layanan digital. Hal ini dapat meningkatkan portofolio bisnis BSI secara keseluruhan.[88]

Dari sisi kelembagaan, kerja sama *payroll* memperkuat hubungan antara BSI dengan instansi pemerintah dan lembaga pendidikan. Hubungan ini bersifat jangka panjang dan strategis karena melibatkan sistem keuangan yang berkelanjutan. Dukungan regulasi dari berbagai pihak semakin memperkuat peluang ini. Dengan demikian, peluang kerja sama dalam penyaluran gaji pegawai menjadi faktor penting dalam analisis SWOT BSI KCP Barru. Apabila dimanfaatkan secara optimal, peluang ini dapat meningkatkan portofolio bisnis, memperluas pangsa pasar, serta memperkokoh posisi BSI sebagai mitra strategis lembaga pemerintah dan institusi lainnya di Kabupaten Barru.

4. *Threats* (Ancaman) Penyusunan Strategi Bisnis BSI KCP Barru

Ancaman merupakan situasi utama yang tidak menguntungkan atau tidak menyenangkan di dalam sebuah lingkungan. Ancaman adalah rintangan utama terhadap posisi saat ini atau posisi yang diinginkan perusahaan. Masuknya pesaing-pesaing baru, pertumbuhan pasar yang tersendat-sendat, kekuatan tawar-menawar (bargaining power) dari para pemasok atau pemakai utama, perubahan teknologi, serta peraturan-peraturan yang baru dapat merupakan ancaman terhadap keberhasilan perusahaan. Ancaman utama meliputi Hambatan Eksternal, persaingan ketat dengan bank konvensional,

[88] Andri Soemitra, *Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah* (Jakarta: Kencana, 2019). h. 72-73.

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

serta persepsi masyarakat yang masih menganggap produk bank syariah kurang kompetitif dibandingkan produk bank konvensional.

Ancaman (*threats*) merupakan kondisi eksternal yang dapat mengganggu perkembangan organisasi dan menjadi hambatan dalam mencapai tujuan perusahaan apabila tidak diantisipasi dengan baik. Dalam konteks BSI KCP Barru, ancaman tersebut terlihat pada hambatan kerja sama eksternal, persaingan antarbank, serta rendahnya literasi keuangan syariah masyarakat.[89]

Penelitian ini memiliki kesesuaian dengan penelitian yang dilakukan oleh Ricki Febriansyah, Muhammad Iqbal Fasa, dan Suharto, Penelitian tersebut menjelaskan bahwa ancaman utama yang dihadapi perbankan syariah berasal dari persaingan yang ketat dengan bank konvensional, rendahnya pemahaman masyarakat terhadap sistem keuangan syariah, serta perkembangan teknologi dan layanan perbankan yang semakin kompetitif. Temuan tersebut sejalan dengan penelitian ini dimana BSI KCP Barru juga menghadapi ancaman berupa persaingan antarbank, keterbatasan produk dibandingkan bank konvensional, serta rendahnya literasi masyarakat mengenai perbankan syariah. Selain itu, penelitian terdahulu juga menegaskan bahwa persepsi masyarakat yang masih menganggap layanan bank syariah tidak jauh berbeda dengan bank konvensional dapat memengaruhi daya tarik dan pertumbuhan nasabah bank syariah. Kondisi yang sama juga ditemukan pada BSI KCP Barru, dimana sebagian masyarakat masih memilih bank

[89] Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis* (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2018). h. 20-21.

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

berdasarkan kemudahan layanan dan kebiasaan, bukan berdasarkan prinsip syariah.[90]

Namun demikian, penelitian ini menunjukkan hasil yang berbeda dengan penelitian Sri Herany Ansyar, Penelitian tersebut menemukan bahwa ancaman utama dalam revitalisasi pasar tradisional lebih banyak berasal dari persaingan dengan pasar modern, perubahan pola belanja masyarakat, serta kondisi fasilitas pasar yang memengaruhi minat pengunjung. Sementara itu, dalam penelitian BSI KCP Barru, ancaman yang ditemukan lebih dominan berkaitan dengan persaingan layanan perbankan, hambatan kerja sama payroll, serta rendahnya pemahaman masyarakat terhadap produk keuangan syariah. Perbedaan tersebut dipengaruhi oleh perbedaan sektor penelitian. Penelitian Sri Herany Ansyar berfokus pada sektor perdagangan tradisional yang dipengaruhi perilaku konsumen pasar dan kondisi fisik infrastruktur, sedangkan penelitian ini berfokus pada sektor jasa keuangan syariah yang lebih dipengaruhi oleh tingkat literasi masyarakat, kualitas layanan perbankan, dan persaingan antar lembaga keuangan.[91]

a. Hambatan Eksternal

Salah satu ancaman yang dihadapi oleh BSI KCP Barru berasal dari hambatan eksternal, khususnya terkait kerja sama penyaluran gaji pegawai. Hingga saat ini, belum semua instansi mitra menyalurkan gaji pegawainya melalui BSI secara penuh. Bahkan, pada beberapa instansi, tidak seluruh

[90] Ricki Febriansyah, Muhammad Iqbal Fasa, and Suharto, 'Analisis SWOT Strategi Pemasaran Produk Perbankan Syariah Di Indonesia', Al-Kharaj: Jurnal Ekonomi, Keuangan \& Bisnis Syariah 4, no. 1 (2022): 62–73

[91] Sri Herany Ansyar, 'Analisis SWOT Pada Revitalisasi Pasar Tradisional Wekke'e Kota Parepare Dalam Perspektif Ekonomi Islam' (Parepare, 2024).

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

komponen gaji dibayarkan melalui BSI, sehingga potensi dana yang dapat dihimpun belum optimal.

Menurut Kasmir, dana pihak ketiga merupakan sumber utama pendanaan bank yang sangat memengaruhi kemampuan bank dalam menjalankan fungsi intermediasi. Ketidakoptimalan penyaluran gaji pegawai melalui BSI menyebabkan potensi penghimpunan dana pihak ketiga belum maksimal.[92] Kondisi tersebut menjadi ancaman karena penyaluran gaji pegawai merupakan salah satu sumber dana yang stabil dan berkelanjutan bagi bank. Ketika tidak seluruh komponen gaji disalurkan melalui BSI, maka dana pihak ketiga yang dihimpun menjadi terbatas. Hal ini dapat memengaruhi kapasitas bank dalam menyalurkan pembiayaan dan mengembangkan produk lainnya.

Ancaman eksternal juga terlihat dari keterbatasan produk yang dipasarkan oleh BSI KCP Barru jika dibandingkan dengan bank konvensional. Beberapa produk unggulan bank konvensional, seperti pembiayaan untuk segmen usaha mikro dan kecil (KUR), belum sepenuhnya menjadi fokus pemasaran di BSI KCP Barru. Padahal, produk KUR merupakan salah satu ujung tombak kompetitor dalam menarik nasabah pelaku usaha.

Keterbatasan tersebut membuat BSI berpotensi kehilangan segmen pasar usaha yang cukup besar di Kabupaten Barru. Pelaku UMKM yang membutuhkan pembiayaan cenderung memilih bank yang menawarkan produk paling sesuai dengan kebutuhan mereka. Jika BSI tidak mampu

[92] Kasmir, *Manajemen Perbankan*, Edisi Revisi (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2018).

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

menyediakan alternatif pembiayaan yang kompetitif, maka pangsa pasar dapat beralih ke bank lain.

Menurut Sofjan Assauri, perusahaan perlu menyusun strategi yang tepat dan memiliki keunggulan dalam produk maupun layanan agar mampu bersaing dan mempertahankan posisinya di pasar. Keterbatasan variasi produk pembiayaan di BSI KCP Barru berpotensi menurunkan daya saing bank dibandingkan kompetitor yang menawarkan produk lebih beragam.[93] Dengan demikian, hambatan eksternal berupa keterbatasan penyaluran gaji dan variasi produk menjadi ancaman nyata bagi BSI KCP Barru. Ancaman ini menuntut strategi penguatan kerja sama kelembagaan dan pengembangan produk agar BSI mampu bersaing secara lebih optimal di pasar perbankan lokal.

b. Persaingan dengan Bank Lain

Persaingan dengan bank lain merupakan ancaman yang tidak dapat dihindari dalam industri perbankan, termasuk bagi BSI KCP Barru. Bank konvensional maupun bank syariah lainnya terus menawarkan berbagai program dan inovasi untuk menarik minat masyarakat. Persaingan ini mencakup aspek produk, layanan, serta program promosi. Menurut Sondang P. Siagian, persaingan bisnis merupakan kondisi yang menuntut perusahaan untuk mampu meningkatkan kualitas strategi, pelayanan, dan keunggulan usaha agar dapat bertahan dan berkembang di tengah kompetisi. Kondisi tersebut sejalan dengan persaingan yang dihadapi BSI KCP Barru, dimana

[93] Sofjan Assauri, *Strategic Management: Sustainable Competitive Advantages* (Jakarta: Rajawali Pers, 2018). h. 89-90.

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

bank harus mampu meningkatkan kualitas layanan dan produk syariah agar tetap kompetitif di tengah persaingan dengan bank lain.[94]

Dalam praktiknya, bank-bank kompetitor sering menghadirkan program promosi yang menarik, seperti suku bunga rendah, hadiah, dan kemudahan persyaratan pembiayaan. Program-program tersebut menjadi daya tarik tersendiri bagi masyarakat, terutama bagi nasabah yang masih mempertimbangkan aspek keuntungan finansial dibandingkan prinsip syariah. Selain program promosi, persaingan juga terjadi pada keragaman produk dan kecepatan layanan. Bank konvensional yang telah lama beroperasi memiliki sistem dan produk yang lebih dikenal oleh masyarakat. Kondisi ini menjadi tantangan bagi BSI dalam meyakinkan masyarakat bahwa produk syariah mampu bersaing secara kualitas dan manfaat.

Persaingan yang semakin ketat dapat berdampak pada tingkat loyalitas nasabah. Nasabah yang belum memiliki pemahaman kuat tentang perbankan syariah berpotensi berpindah ke bank lain apabila merasa mendapatkan penawaran yang lebih menguntungkan. Hal ini menjadi ancaman bagi keberlangsungan hubungan jangka panjang dengan nasabah. Dengan demikian, persaingan dengan bank lain menjadi ancaman strategis bagi BSI KCP Barru. Bank dituntut untuk terus meningkatkan kualitas layanan, memperkuat keunggulan produk syariah, serta menyusun strategi pemasaran yang efektif agar mampu bertahan dan berkembang di tengah persaingan industri perbankan.

---

[94] Siagian, *Manajemen Stratejik*. h. 172-173.

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

c. Rendahnya Pemahaman Masyarakat tentang Keuangan Syariah

Ancaman lainnya yang dihadapi oleh BSI KCP Barru adalah rendahnya pemahaman masyarakat tentang keuangan dan perbankan syariah. Hingga saat ini, belum seluruh lapisan masyarakat memahami perbedaan mendasar antara bank konvensional dan bank syariah, baik dari segi produk maupun layanan. Kondisi ini memengaruhi minat masyarakat dalam menggunakan layanan perbankan syariah. Berdasarkan hasil penelitian, sebagian masyarakat masih menganggap bahwa bank syariah tidak memiliki perbedaan signifikan dengan bank konvensional. Persepsi tersebut muncul karena minimnya pemahaman terhadap konsep akad, sistem bagi hasil, serta prinsip larangan riba. Akibatnya, masyarakat cenderung memilih bank berdasarkan kebiasaan atau kemudahan, bukan berdasarkan prinsip syariah.

Rendahnya literasi keuangan syariah ini menjadi ancaman karena menghambat perluasan pasar bank syariah. Masyarakat yang belum teredukasi dengan baik akan sulit menerima dan memahami produk syariah yang ditawarkan. Hal ini berdampak pada lambatnya pertumbuhan jumlah nasabah BSI di tingkat daerah. Untuk mengatasi ancaman tersebut, BSI KCP Barru telah melakukan upaya kerja sama dengan pihak eksternal, seperti penyuluh KUA se-Kabupaten Barru. Kerja sama ini dilakukan dalam rangka memberikan edukasi keuangan syariah kepada masyarakat, khususnya calon jamaah haji. Upaya ini menunjukkan bahwa ancaman literasi juga mendorong perlunya kolaborasi lintas lembaga. Dengan demikian, rendahnya pemahaman masyarakat tentang keuangan syariah tetap menjadi ancaman yang perlu diantisipasi secara berkelanjutan. Edukasi yang intensif dan kolaboratif

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

menjadi kunci agar masyarakat semakin memahami dan menerima perbankan syariah sebagai alternatif utama dalam memenuhi kebutuhan keuangan mereka.

Tabel 4. 1 Perumusan strategi melalui Matriks SWOT

Internal / Eksternal	***Opportunities* (O)**	***Threats* (T)**
***Strengths* (S)**	**Strategi SO**	**Strategi ST**
	1. Mengoptimalkan dukungan regulasi dan citra positif BSI untuk memperluas kerja sama penyaluran gaji pegawai pada instansi kementerian, kampus, dan BUMN.	1. Memanfaatkan status BSI sebagai satu-satunya bank syariah di Kabupaten Barru untuk membedakan diri dari bank konvensional di tengah persaingan produk dan promosi.
	2. Memanfaatkan SDM per segmen dan citra baik bank untuk meningkatkan literasi perbankan syariah melalui kerja sama dengan pemerintah daerah dan komunitas.	2. Menguatkan kerja sama institusional berbasis regulasi guna mendorong peningkatan porsi penyaluran gaji pegawai melalui BSI.

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

	3. Mengembangkan layanan digital (Byond by BSI) dan jaringan BSI Agen untuk mendukung program Desa Binaan dan kegiatan sosial masyarakat.	3. Meningkatkan kualitas layanan dan loyalitas nasabah melalui optimalisasi SDM guna menghadapi persaingan antarbank.
***Weaknesses* (W)**	**Strategi WO**	**Strategi WT**
	1. Mengatasi keterbatasan literasi teknologi dengan memanfaatkan kerja sama dengan PEMDA dan komunitas dalam sosialisasi layanan digital dan BSI Agen.	1. Meningkatkan stabilitas sistem dan efektivitas koordinasi cabang–pusat untuk meminimalkan gangguan layanan di tengah persaingan.
	2. Memperluas pembiayaan non-payroll secara bertahap melalui program Desa Binaan dan kegiatan ekonomi produktif masyarakat.	2. Mengoptimalkan peran BSI Agen sebagai solusi keterbatasan ATM dan akses layanan di wilayah pelosok.
	3. Memanfaatkan tren positif masyarakat untuk meningkatkan	3. Melakukan edukasi keuangan syariah berkelanjutan melalui

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

	edukasi perbankan syariah guna mengurangi kelemahan pemahaman masyarakat.	kerja sama dengan KUA dan pihak eksternal untuk menghindari peralihan nasabah ke bank lain.

Sumber: diolah oleh peneliti, 2025

Berdasarkan hasil analisis faktor internal, BSI KCP Barru memiliki sejumlah kekuatan utama, antara lain dukungan regulasi pemerintah dalam penyaluran gaji pegawai instansi vertikal dan BUMN, status sebagai satu-satunya bank syariah di Kabupaten Barru, lokasi kantor yang strategis di jalur poros provinsi, serta dukungan sumber daya manusia yang disesuaikan dengan segmen produk dan layanan. Selain itu, citra BSI yang baik di mata instansi dan masyarakat serta dukungan jaringan digital melalui BSI Agen dan aplikasi Byond by BSI semakin memperkuat posisi internal bank. Kekuatan tersebut menjadi modal utama dalam merespons dinamika lingkungan eksternal.

Sisi peluang, BSI KCP Barru berada pada kondisi yang relatif menguntungkan. Tren positif di masyarakat terhadap perbankan syariah, keterlibatan aktif BSI dalam kegiatan sosial, serta peluang kerja sama dengan pemerintah daerah, lembaga lokal, dan komunitas membuka ruang pengembangan yang luas. Peluang kerja sama penyaluran gaji pegawai di lingkungan kementerian, kampus, dan BUMN yang terus diupayakan juga menjadi potensi strategis dalam meningkatkan portofolio bisnis dan dana pihak ketiga BSI.

Berdasarkan kombinasi antara kekuatan dan peluang tersebut, dirumuskan strategi SO **(***Strengths-Opportunities***)** yang menekankan pada optimalisasi dukungan

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

regulasi, citra positif, dan kualitas SDM untuk memperluas kerja sama institusional, khususnya dalam penyaluran gaji pegawai. Selain itu, pemanfaatan layanan digital dan jaringan BSI Agen diarahkan untuk mendukung program pemerintah daerah dan kegiatan sosial masyarakat, sehingga memperluas jangkauan layanan perbankan syariah secara inklusif.

Di sisi lain, analisis juga menunjukkan adanya sejumlah kelemahan internal yang perlu mendapat perhatian. Kelemahan tersebut meliputi gangguan sistem operasional yang terkadang terjadi akibat pemeliharaan sistem, keterbatasan layanan pembiayaan yang masih terfokus pada segmen payroll, serta keterbatasan akses teknologi dan sarana fisik seperti mesin ATM. Selain itu, ketergantungan cabang terhadap kebijakan dan sistem dari kantor pusat juga memengaruhi fleksibilitas operasional di tingkat lokal. Untuk merespons kelemahan tersebut dengan memanfaatkan peluang yang ada, dirumuskan strategi WO (*Weaknesses-Opportunities*). Strategi ini diarahkan pada peningkatan literasi digital dan keuangan syariah melalui kerja sama dengan pemerintah daerah, komunitas, dan lembaga lokal. Selain itu, peluang program Desa Binaan dan kegiatan ekonomi produktif masyarakat dimanfaatkan sebagai langkah awal dalam memperluas pembiayaan di luar segmen *payroll* secara bertahap.

Sisi ancaman eksternal, BSI KCP Barru menghadapi persaingan yang cukup ketat dengan bank lain, terutama bank konvensional yang memiliki produk unggulan seperti pembiayaan usaha (KUR) serta program promosi yang agresif. Ancaman lainnya adalah belum optimalnya penyaluran gaji pegawai secara penuh melalui BSI serta rendahnya pemahaman masyarakat tentang perbedaan antara bank syariah dan bank konvensional.

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

Dalam menghadapi ancaman tersebut, dirumuskan strategi ST (*Strengths-Threats*) yang memanfaatkan kekuatan internal BSI untuk mengurangi dampak ancaman eksternal. Strategi ini menekankan pada penguatan diferensiasi bank syariah melalui nilai-nilai syariah, optimalisasi dukungan regulasi, serta peningkatan kualitas layanan oleh SDM. Dengan strategi ini, BSI diharapkan mampu mempertahankan loyalitas nasabah dan memperkuat daya saing di tengah persaingan industri perbankan.

Strategi WT (*Weaknesses-Threats*) sebagai strategi defensif. Strategi ini difokuskan pada upaya meminimalkan kelemahan internal sekaligus menghindari ancaman eksternal. Peningkatan stabilitas sistem, penguatan koordinasi cabang dan pusat, serta optimalisasi peran BSI Agen menjadi langkah strategis dalam mengatasi keterbatasan sarana dan teknologi. Edukasi keuangan syariah secara berkelanjutan melalui kerja sama dengan pihak eksternal, seperti penyuluh KUA, juga menjadi bagian penting dalam strategi ini.

Matriks SWOT menunjukkan bahwa BSI KCP Barru berada pada posisi yang cukup kuat untuk berkembang dengan memanfaatkan peluang yang tersedia. Namun, penguatan internal dan strategi kolaboratif tetap diperlukan agar kelemahan dan ancaman dapat dikelola secara efektif. Dengan penerapan strategi yang tepat berdasarkan matriks SWOT, BSI KCP Barru diharapkan mampu meningkatkan kinerja, memperluas pangsa pasar, dan memperkokoh posisinya sebagai bank syariah utama di Kabupaten Barru.

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Analisis SWOT menunjukkan bahwa BSI KCP Barru memiliki kekuatan yang mendukung pengembangan bisnis perbankan syariah di Kabupaten Barru. Kekuatan tersebut meliputi dukungan regulasi pemerintah dalam penyaluran gaji instansi vertikal dan BUMN, posisi sebagai satu-satunya bank syariah di Kabupaten Barru, lokasi kantor yang strategis, ketersediaan sumber daya manusia yang mendukung setiap segmen layanan, citra positif di mata instansi dan masyarakat, serta dukungan layanan digital melalui aplikasi *BYOND by* BSI dan jaringan BSI Agen. Kekuatan ini menjadi modal penting bagi BSI KCP Barru dalam meningkatkan daya saing dan memperluas pangsa pasar. Di sisi lain, BSI KCP Barru masih menghadapi sejumlah kelemahan dan tantangan, antara lain gangguan sistem operasional, keterbatasan layanan pembiayaan di luar segmen *payroll*, serta keterbatasan akses teknologi dan jaringan ATM. Dari lingkungan eksternal, terdapat peluang berupa tren positif masyarakat terhadap perbankan syariah dan peluang kerja sama dengan pemerintah daerah, lembaga vertikal, BUMN, kampus, serta komunitas lokal. Namun demikian, BSI KCP Barru juga menghadapi ancaman berupa persaingan dengan bank konvensional yang menawarkan produk dan program promosi lebih variatif serta rendahnya pemahaman sebagian masyarakat terhadap perbankan syariah.

Berdasarkan hasil perumusan strategi melalui matriks SWOT, dapat disimpulkan bahwa BSI KCP Barru berada pada posisi yang cukup kuat untuk berkembang dengan memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang dapat diterapkan meliputi optimalisasi kekuatan internal untuk menangkap peluang eksternal melalui

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

penguatan kerja sama institusional, peningkatan literasi keuangan syariah, serta pemanfaatan layanan digital dan jaringan BSI Agen untuk memperluas akses layanan perbankan. Selain itu, diperlukan strategi untuk mengatasi kelemahan dan menghadapi ancaman, antara lain melalui peningkatan stabilitas sistem operasional, penguatan koordinasi antara cabang dan kantor pusat, perluasan segmen pembiayaan secara bertahap, serta pelaksanaan edukasi keuangan syariah secara berkelanjutan melalui kerja sama dengan pihak eksternal. Dengan penerapan strategi yang terencana dan berkelanjutan berdasarkan analisis SWOT, BSI KCP Barru diharapkan mampu meningkatkan kinerja bisnis, memperkuat kepercayaan masyarakat, dan mempertahankan posisinya sebagai bank syariah utama di Kabupaten Barru.

B. Saran

Adapun saran dalam penelitian ini adalah:

1. Bagi Bank Syariah Indonesia KCP Barru

   BSI KCP Barru diharapkan dapat terus mengoptimalkan kekuatan yang dimiliki, khususnya dukungan regulasi pemerintah, citra positif di masyarakat, serta posisi strategis sebagai satu-satunya bank syariah di Kabupaten Barru. Optimalisasi ini dapat dilakukan melalui perluasan kerja sama penyaluran gaji pegawai secara lebih menyeluruh serta pengembangan portofolio bisnis yang tidak hanya terfokus pada segmen payroll. Selain itu, BSI KCP Barru disarankan untuk meningkatkan stabilitas sistem operasional dan memperluas akses layanan teknologi, termasuk penambahan sarana layanan seperti jaringan ATM dan optimalisasi peran BSI Agen di wilayah pelosok.

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

2. Bagi Pegawai BSI KCP Barru

   Pegawai BSI KCP Barru diharapkan dapat terus meningkatkan kompetensi dan profesionalisme, baik dalam pemahaman prinsip-prinsip perbankan syariah maupun dalam penguasaan layanan dan teknologi perbankan digital. Peningkatan kualitas pelayanan yang ramah, informatif, dan responsif akan berpengaruh besar terhadap kepuasan dan loyalitas nasabah.

3. Bagi peneliti selanjutnya

   Bagi peneliti selanjutnya, disarankan untuk melakukan penelitian lanjutan dengan cakupan yang lebih luas, baik dari segi objek penelitian, periode waktu, maupun metode penelitian. Penelitian selanjutnya dapat menggunakan pendekatan kuantitatif atau metode campuran (mixed methods) untuk mengukur secara lebih mendalam pengaruh strategi SWOT terhadap kinerja dan kepuasan nasabah.

PAREPARE

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

DAFTAR PUSTAKA

Al-Qur'an Al-Karim

Aini, Hajjatul, Nurul Hak, and Yenti Sumarni. 'Analisis SWOT Strategi Pemasaran Produk Perbankan Syariah Di Era Society 5.0 (Studi Kasus PT Bank Syariah Indonesia KC Bengkulu S Parman)'. *Ekonomis: Journal of Economics and Business* 8, no. 2 (2024).

Ansyar, Sri Herany. 'Analisis SWOT Pada Revitalisasi Pasar Tradisional Wekke'e Kota Parepare Dalam Perspektif Ekonomi Islam'. Parepare, 2024.

Asad, Muhammad, and M Nadratuzzaman Hosen. 'Islamic Banking in Indonesia: Challenges and Strategies in the Digital Era'. *Journal of Islamic Monetary Economics and Finance* 8, no. 1 (2022).

Assauri, Sofjan. *Strategic Management: Sustainable Competitive Advantages*. Jakarta: Rajawali Pers, 2018.

Budio, Sesra. 'Strategi Manajemen Sekolah'. *Jurnal Menata: Jurnal Manajemen Pendidikan Islam* 2, no. 2 (2019).

Damirah. 'Market Review Sebagai Strategi Penguatan Literasi Keuangan Syariah', 2023.

David, Fred R. *Manajemen Strategis: Konsep*. Translated by Dono Sunardi. 15th ed. Jakarta: Salemba Empat, 2017.

Fahmi, Irham. *Manajemen Resiko*. Bandung: Alfabeta, 2018.

Faruq, Muhammad Al, and Indrianawati Usman. 'Penyusunan Strategi Bisnis Dan Strategi Operasi Usaha Kecil Dan Menengah Pada Perusahaan Konveksi Scissors Di Surabaya'. *Jurnal Manajemen Teori Dan Terapan* 7, no. 3 (2014.

Febriansyah, Ricki, Muhammad Iqbal Fasa, and Suharto. 'Analisis SWOT Strategi Pemasaran Produk Perbankan Syariah Di Indonesia'. *Al-Kharaj: Jurnal Ekonomi, Keuangan \& Bisnis Syariah* 4, no. 1 (2022).

Fiantika, Feny Rita, Muhammad Wasil, Sri Jumiyati, Leli Honesti, Sri Wahyuni, Erland Mouw, Jonata, and others. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Padang: Global Eksekutif Teknologi, 2022.

Fikri. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah IAIN Parepare Tahun 2023*. Cetakan I. Parepare: IAIN Parepare Nusantara Press, 2023.

Halim, I. 'Analisis SWOT (Strengths, Weakness, Opportunities, and Threats) Pada Perbankan Syariah', 2022.

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

Haryati. ‘Penerapan Analisis SWOT Terhadap Strategi Pemasaran Pada BTN Syariah KCP Parepare’. Parepare, 2020.

Hasibuan, Malayu S P. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Edisi Revisi. Jakarta: PT Bumi Aksara, 2019.

Hidayat, Taufik, and Dwi Rizki. ‘Penerapan Analisis SWOT Dalam Penyusunan Strategi Bisnis Bank Syariah Di Indonesia’. *Al-Muzara’ah: Jurnal Ekonomi Syariah* 8, no. 1 (2020).

Hutabarat, Jemsly, and Martani Huseini. *Strategi: Pendekatan Komprehensif Dan Terintegrasi*. Jakarta: UI-Press, 2011.

II, John A Pearce, and Richard B Robinson Jr. *Manajemen Strategis: Formulasi, Implementasi, Dan Pengendalian*. Translated by Nia Pramita Sari. 12th ed. Vol. 1. Jakarta: Salemba Empat, 2014.

Ismail. *Manajemen Perbankan: Dari Teori Menuju Aplikasi*. Jakarta: Kencana, 2018.

Kadir, A. *Hukum Bisnis Syariah Dalam Al-Quran*. Jakarta: Amzah, 2010.

Kasmir. *Manajemen Perbankan*. Edisi Revisi. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2018.

Kementerian Agama Republik Indonesia. *Al-Qur’an Dan Terjemahannya*. Yayasan Penyelenggara Penterjemah Al-Qur’an, 2019.

Kotler, Philip, and Kevin Lane Keller. *Manajemen Pemasaran*. 13th ed. Vol. 1. Jakarta: Erlangga, 2009.

Kusumaningrum, V, and A Sofiyani. ‘Analisis SWOT BSI KCP Boyolali Pandanaran 2 Dalam Menghadapi Perkembangan Financial Technology Pada Pembiayaan KUR (Kredit Usaha Rakyat)’. Surakarta, 2023.

Mashuri, and Dwi Nurjannah. ‘Analisis SWOT Sebagai Strategi Meningkatkan Daya Saing’. *JPS (Jurnal Perbankan Syariah)* 1, no. 1 (2020).

Nur, Muhamad Fauzin, and Lilik Rahmawati. ‘Analisis SWOT Produk Pembiayaan Di Bank Muamalat Pada Masa Pandemi’. *JPS (Jurnal Perbankan Syariah)* 3, no. 1 (2022).

Nurfitriani. *Buku Ajar Manajemen Strategi*. Makassar: Cendekia Publisher, 2022.

Patandianan, Jandrianto. ‘Strategi Manajemen Pengelolaan Peluang Bisnis F\&B Sebagai Upaya Mengatasi Permasalahan Ekonomi Keluarga Dengan Pemanfaatan Teknologi Digital’. *Jurnal Ilmiah Dan Karya Mahasiswa* 2, no. 2 (2024).

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

Rahmawati, Siti. ‘Analisis SWOT Sebagai Strategi Meningkatkan Daya Saing Bisnis Toko Surabaya Ampel Kota Kediri’. *Jurnal At-Tamwil: Kajian Ekonomi Syariah* 1, no. 2 (2019).

Ramadhani, Risna. ‘Analisis SWOT Dalam Menghadapi Persaingan Usaha (Studi Pada Toko Amarylis Di Kota Parepare)’. Parepare, 2024.

Rangkuti, Freddy. *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2018.

Republik Indonesia. ‘Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 10 Tahun 1998 Tentang Perbankan’. Jakarta, 1998.

Rokibah. ‘Analisis SWOT Perbankan Syariah Menghadapi Perkembangan Financial Technology (Fintech) (Studi Kasus Di PT. Bank BSI Kantor Cabang Mataram Pejanggik 1)’. Mataram, 2021.

Rubiah, Moh. Yasin Soumena, and Abdul Hamid. ‘Strategi Mindset English Center Parepare Perspektif Manajemen Syariah’ 1, no. November (2019).

Saputra, Angga Dwi. ‘Penyusunan Strategi Bisnis Pada Usaha Bangga Supplier Dalam Menghadapi Persaingan’. Malang, 2020.

Sari, Meita Sekar, and Muhammad Zefri. ‘Pengaruh Akuntabilitas, Pengetahuan, Dan Pengalaman Pegawai Negeri Sipil Beserta Kelompok Masyarakat (Pokmas) Terhadap Kualitas Pengelola Dana Kelurahan Di Lingkungan Kecamatan Langkapura’. *Jurnal Ekonomi* 21, no. 3 (2019).

Setyorini, Hanik, M Udin Effendi, and Imam Santoso. ‘Analisis Strategi Pemasaran Menggunakan Matriks SWOT Dan QSPM (Studi Kasus: Restoran WS Soekarno Hatta Malang)’. *Industria: Jurnal Teknologi Dan Manajemen Agroindustri* 5, no. 1 (2017).

Siagian, Sondang P. *Manajemen Stratejik*. Jakarta: PT Bumi Aksara, 2018.

Soemitra, Andri. *Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Kencana, 2019.

Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2019.

Suras, Muhammad, and Syahriyah Semaun. ‘Pengelolaan Keuangan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (Umkm) Pada Usaha Bumbung Indah Kota Parepare (Analisis Manajemen Keuangan Syariah)’ 02, no. 02 (2024).

Susrama, I Wayan. *Memahami Dasar-Dasar Manajemen Keuangan Untuk Mengelola Keuangan Dengan Lebih Efektif*. Bandung: Mega Press Nusantara, 2024.

Tjiptono, Fandy. *Strategi Pemasaran*. 4th ed. Yogyakarta: CV. Andi Offset, 2015.

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

Utama, Ade Saputra. 'Digitalisasi Produk Bank Konvensional Dan Bank Syariah Di Indonesia'. *Jurnal Justisia: Jurnal Ilmu Hukum, Perundang-Undangan Dan Pranata Sosial* 6, no. 2 (2021).

Wahyuni, Sri A, Andi Bahri, and Moh Yasin Soumena. 'Jurnal Mirai Management Efektivitas Sosialisasi Bank Muamalat KCP Parepare Terhadap Peningkatan Minat Menabung Masyarakat'. *Jurnal Mirai Management* 8, no. 3 (2023).

Yusanto, Muhammad Ismail, and Muhammad Karebet Widjajakusuma. *Menggagas Bisnis Islami*. Jakarta: Gema Insani, 2002.

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

LAMPIRAN

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

Lampiran 1. Pedoman Wawancara

	KEMENTRIAN AGAMAREPUBLIK INDONESIA **INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PAREPARE** **FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM** **Jl. Amal Bakti No. 8 Soreang 91131 Telp. (0421) 21307**
	VALIDASI INSTRUMEN PENELITIAN **PENULISAN SKRIPSI**

NAMA MAHASISWA : AZCHAR
NIM : 2120203861206051
PRODI : PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS : EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
JUDUL : ANALISI SWOT DALAM PENYUSUNAN STRATEGI BISNIS PERBANKAN SYARIAH (Studi pada Bank Syariah Indonesia KCP Barru)

PEDOMAN WAWANCARA

NARASUMBER : Informan yang bersedia dalam hal ini penyusun strategi bisnis Perbankan Syariah BSI KCP Barru

Pertanyaan Pendahuluan

1. Bisa dijelaskan secara umum bagaimana kondisi operasional BSI KCP Barru saat ini?
2. Apa saja produk dan layanan utama yang ditawarkan oleh BSI KCP Barru?

Analisis SWOT

1. **Kekuatan (Strengths)**
   a. Menurut Anda, apa saja kekuatan utama BSI KCP Barru dibandingkan dengan kompetitor?
   b. Bagaimana kualitas SDM (Sumber Daya Manusia) di BSI KCP Barru?

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

c. Bagaimana citra dan reputasi BSI di mata masyarakat Barru?
d. Apakah ada keunggulan teknologi, lokasi, atau produk tertentu?

2. Kelemahan (Weaknesses)

a. Apa tantangan internal yang dihadapi BSI KCP Barru dalam operasional sehari-hari?
b. Adakah keterbatasan dalam hal teknologi, SDM, pemasaran, atau layanan?
c. Bagaimana sistem koordinasi antara kantor cabang pembantu dan kantor pusat?

3. Peluang (Opportunities)

a. Apakah ada tren positif di masyarakat yang bisa dimanfaatkan oleh BSI KCP Barru? (misalnya: peningkatan minat terhadap perbankan syariah)
b. Apakah ada potensi kerja sama dengan lembaga lokal, pemerintah daerah, atau komunitas?
c. Bagaimana potensi pasar keuangan syariah di Barru?

4. Tantangan (Threats)

a. Apa saja hambatan eksternal yang dihadapi (misalnya regulasi, kompetitor konvensional, perubahan ekonomi)?
b. Bagaimana pengaruh persaingan dengan bank lain di daerah Barru?
c. Adakah tantangan dalam mengedukasi masyarakat tentang keuangan syariah?

Strategi Bisnis

1. Berdasarkan kekuatan, kelemahan, peluang, dan tantangan yang telah disebutkan, strategi bisnis apa yang sebaiknya diterapkan oleh BSI KCP Barru?
2. Apakah sudah ada strategi yang sedang dijalankan saat ini? Jika ya, bagaimana efektivitasnya?
3. Apakah Anda melihat perlunya inovasi dalam produk, pelayanan, atau pemasaran?
4. Menurut Anda, strategi apa yang paling efektif untuk memperluas pangsa pasar di Barru?

Penutup

1. Apakah ada hal lain yang ingin Anda sampaikan terkait kondisi atau potensi pengembangan BSI KCP Barru?
2. Harapan Anda terhadap pengembangan bisnis BSI KCP Barru ke depan?

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

Lampiran 2. Surat izin meneliti Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PAREPARE
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Alamat : JL. Amal Bakti No. 8, Soreang, Kota Parepare 91132 ☎ (0421) 21307 (0421) 24404
PO Box 909 Parepare 9110, website : www.iainpare.ac.id email: mail.iainpare.ac.id

Nomor : B-5107/In.39/FEBI.04/PP.00.9/09/2025 — 18 September 2025
Sifat : Biasa
Lampiran : -
H a l : Permohonan Izin Pelaksanaan Penelitian

Yth. BUPATI BARRU
Cq. Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu
di
KAB. BARRU

Assalamu Alaikum Wr. Wb.

Dengan ini disampaikan bahwa mahasiswa Institut Agama Islam Negeri Parepare :

Nama	: AZCHAR
Tempat/Tgl. Lahir	: MALLAWA, 26 Mei 2001
NIM	: 2120203861206051
Fakultas / Program Studi	: Ekonomi dan Bisnis Islam / Perbankan Syariah
Semester	: IX (Sembilan)
Alamat	: DESA CILELLANG KECAMATAN MALLUSETASI KABUPATEN BARRU

Bermaksud akan mengadakan penelitian di wilayah BUPATI BARRU dalam rangka penyusunan Skripsi yang berjudul :

ANALISIS SWOT DALAM PENYUSUNAN STRATEGI BISNIS PERBANKAN SYARIAH (STUDI PADA BANK SYARIAH INDONESIA KCP BARRU)

Pelaksanaan penelitian ini direncanakan pada tanggal 22 September 2025 sampai dengan tanggal 22 Oktober 2025.

Demikian permohonan ini disampaikan atas perkenaan dan kerjasamanya diucapkan terima kasih.

Wassalamu Alaikum Wr. Wb.

Dekan,

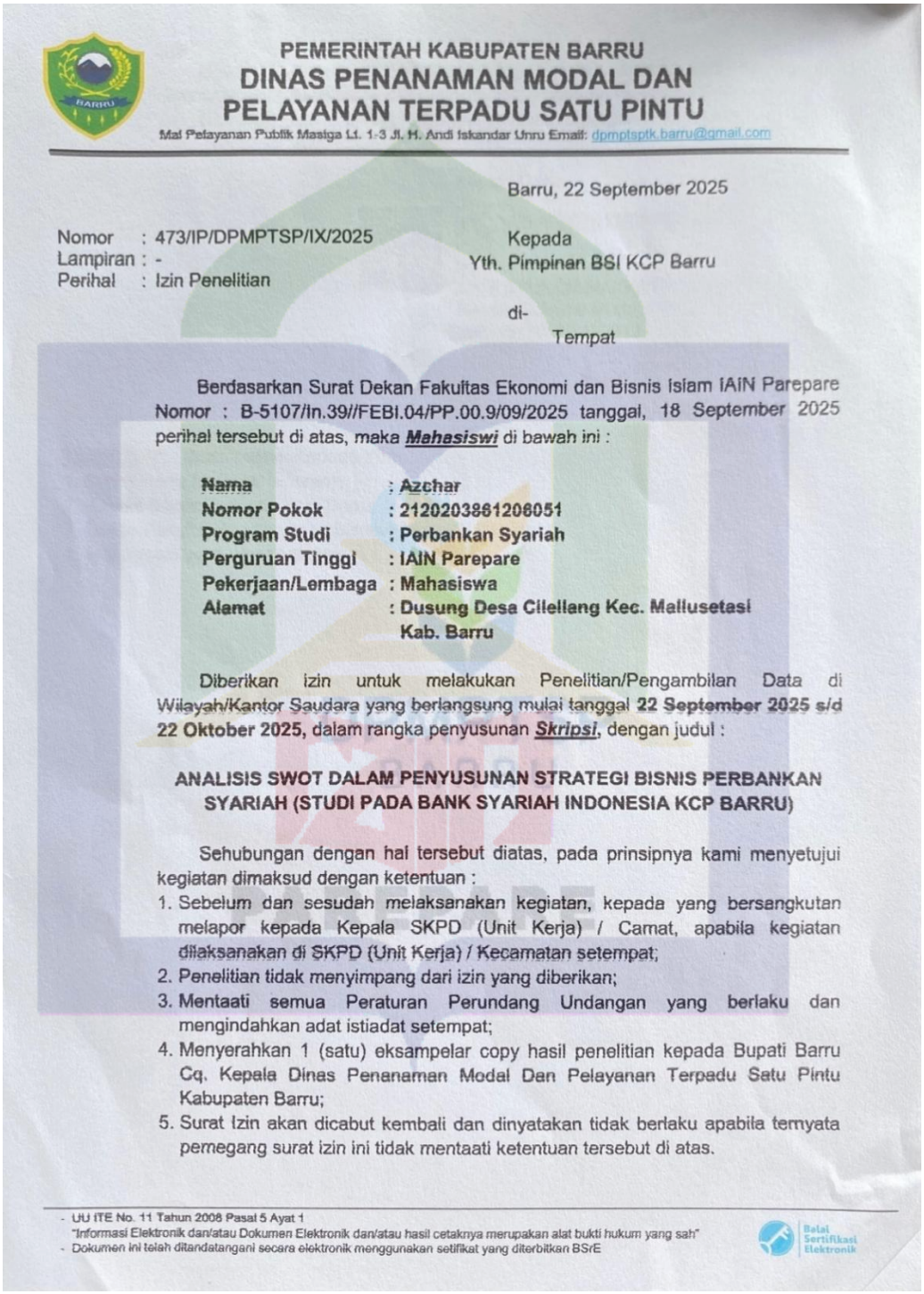
Prof. Dr. Muzdalifah Muhammadun, M.Ag.
NIP 197102082001122002

Tembusan :
1. Rektor IAIN Parepare

Page : 1 of 1, Copyright©afs 2015-2025 - (nailul) — Dicetak pada Tgl : 18 Sep 2025 Jam : 07:51:48

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

Lampiran 3. Surat izin penelitian dari PTSP Barru



PEMERINTAH KABUPATEN BARRU
DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU
Mal Pelayanan Publik Masiga Lt. 1-3 Jl. H. Andi Iskandar Unru Email: dpmptsptk.barru@gmail.com

Barru, 22 September 2025

Nomor : 473/IP/DPMPTSP/IX/2025
Lampiran : -
Perihal : Izin Penelitian

Kepada
Yth. Pimpinan BSI KCP Barru
di-
Tempat

Berdasarkan Surat Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Parepare Nomor : B-5107/In.39//FEBI.04/PP.00.9/09/2025 tanggal, 18 September 2025 perihal tersebut di atas, maka ***Mahasiswi*** di bawah ini :

Nama	**: Azchar**
Nomor Pokok	**: 2120203861206051**
Program Studi	**: Perbankan Syariah**
Perguruan Tinggi	**: IAIN Parepare**
Pekerjaan/Lembaga	**: Mahasiswa**
Alamat	**: Dusung Desa Cilellang Kec. Mallusetasi Kab. Barru**

Diberikan izin untuk melakukan Penelitian/Pengambilan Data di Wilayah/Kantor Saudara yang berlangsung mulai tanggal **22 September 2025 s/d 22 Oktober 2025,** dalam rangka penyusunan ***Skripsi***, dengan judul :

ANALISIS SWOT DALAM PENYUSUNAN STRATEGI BISNIS PERBANKAN SYARIAH (STUDI PADA BANK SYARIAH INDONESIA KCP BARRU)

Sehubungan dengan hal tersebut diatas, pada prinsipnya kami menyetujui kegiatan dimaksud dengan ketentuan :

1. Sebelum dan sesudah melaksanakan kegiatan, kepada yang bersangkutan melapor kepada Kepala SKPD (Unit Kerja) / Camat, apabila kegiatan dilaksanakan di SKPD (Unit Kerja) / Kecamatan setempat;
2. Penelitian tidak menyimpang dari izin yang diberikan;
3. Mentaati semua Peraturan Perundang Undangan yang berlaku dan mengindahkan adat istiadat setempat;
4. Menyerahkan 1 (satu) eksampelar copy hasil penelitian kepada Bupati Barru Cq. Kepala Dinas Penanaman Modal Dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kabupaten Barru;
5. Surat Izin akan dicabut kembali dan dinyatakan tidak berlaku apabila ternyata pemegang surat izin ini tidak mentaati ketentuan tersebut di atas.

- UU ITE No. 11 Tahun 2008 Pasal 5 Ayat 1
"Informasi Elektronik dan/atau Dokumen Elektronik dan/atau hasil cetaknya merupakan alat bukti hukum yang sah"
- Dokumen ini telah ditandatangani secara elektronik menggunakan setifikat yang diterbitkan BSrE

Balai Sertifikasi Elektronik

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

Untuk terlaksananya tugas penelitian tersebut dengan baik dan lancar, diminta kepada Saudara (i) untuk memberikan bantuan fasilitas seperlunya.

Demikian disampaikan untuk dimaklumi dan dipergunakan seperlunya.

Kepala Dinas,

PEMERINTAH KABUPATEN BARRU

Dokumen ini ditandatangani secara elektronik

ANDI SYUKUR MAKKAWARU, S.STP.,M.Si
Pembina Utama Muda, IV/c
NIP. 19770829 199612 1 001

TEMBUSAN : disampaikan Kepada Yth.
1. Bupati Barru (sebagai laporan);
2. Kepala Bappelitbangda Kab. Barru;
3. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Parepare;
4. Mahasiswa yang bersangkutan.

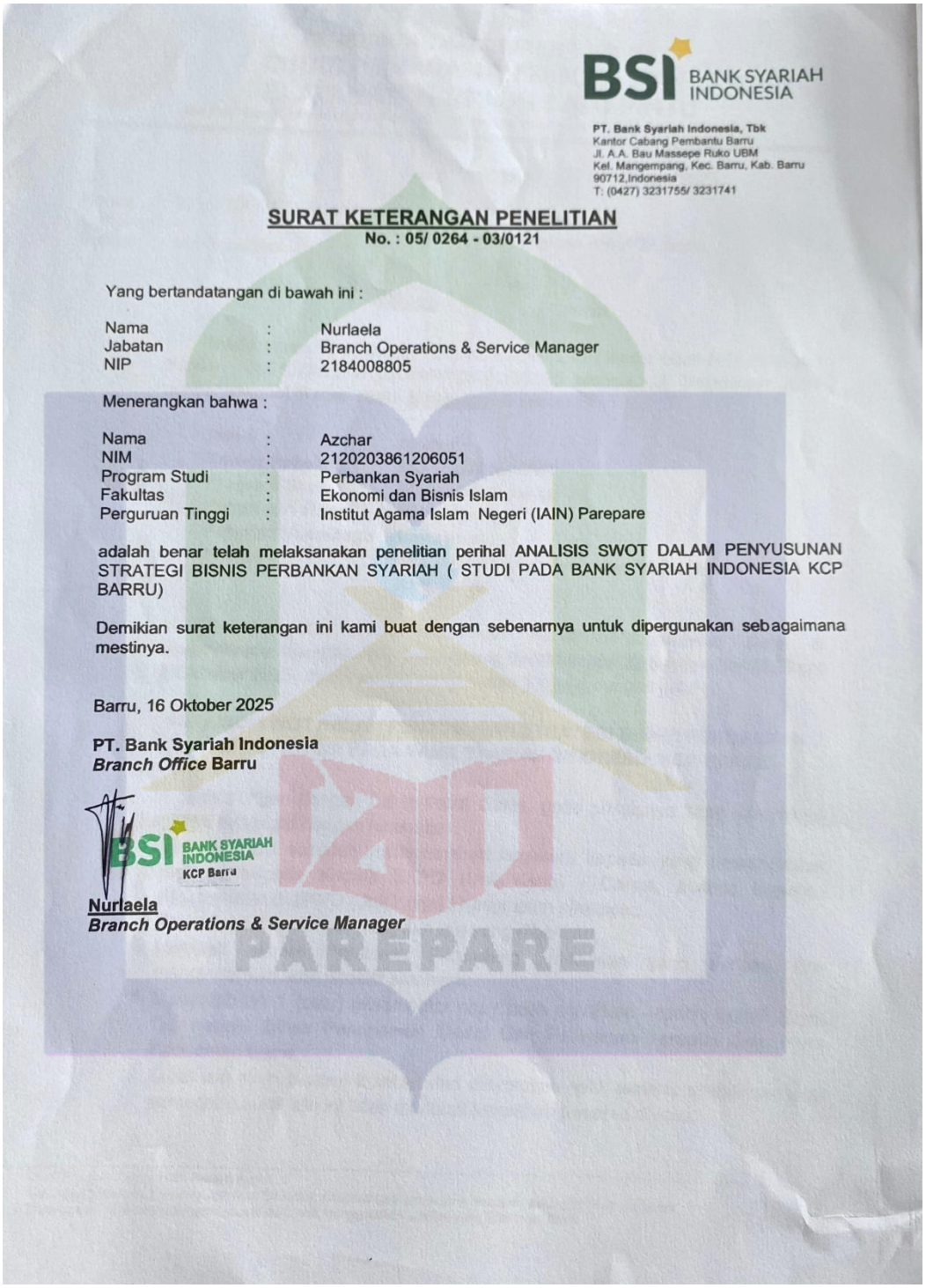
DPMPTSP BARRU
IAIN PAREPARE

- UU ITE No. 11 Tahun 2008 Pasal 5 Ayat 1
  "Informasi Elektronik dan/atau Dokumen Elektronik dan/atau hasil cetaknya merupakan alat bukti hukum yang sah"
- Dokumen ini telah ditandatangani secara elektronik menggunakan setifikat yang diterbitkan BSrE

Balai Sertifikasi Elektronik

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

Lampiran 4. Surat selesai meneliti



BSI BANK SYARIAH INDONESIA

PT. Bank Syariah Indonesia, Tbk
Kantor Cabang Pembantu Barru
Jl. A.A. Bau Massepe Ruko UBM
Kel. Mangempang, Kec. Barru, Kab. Barru
90712,Indonesia
T: (0427) 3231755/ 3231741

SURAT KETERANGAN PENELITIAN
No. : 05/ 0264 - 03/0121

Yang bertandatangan di bawah ini :

Nama	:	Nurlaela
Jabatan	:	Branch Operations & Service Manager
NIP	:	2184008805

Menerangkan bahwa :

Nama	:	Azchar
NIM	:	2120203861206051
Program Studi	:	Perbankan Syariah
Fakultas	:	Ekonomi dan Bisnis Islam
Perguruan Tinggi	:	Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare

adalah benar telah melaksanakan penelitian perihal ANALISIS SWOT DALAM PENYUSUNAN STRATEGI BISNIS PERBANKAN SYARIAH (STUDI PADA BANK SYARIAH INDONESIA KCP BARRU)

Demikian surat keterangan ini kami buat dengan sebenarnya untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Barru, 16 Oktober 2025

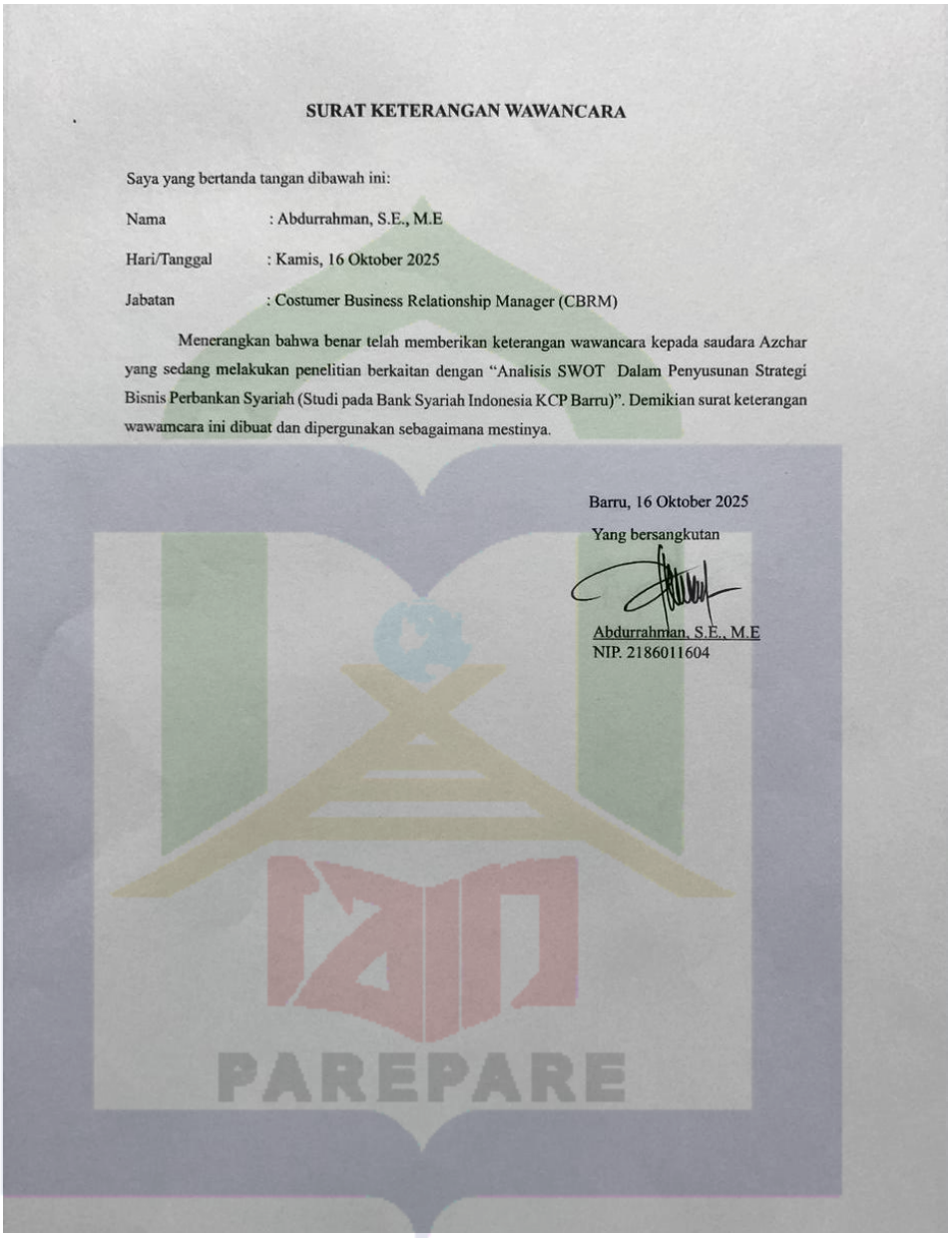
PT. Bank Syariah Indonesia
***Branch Office* Barru**

BSI BANK SYARIAH INDONESIA KCP Barru

Nurlaela
Branch Operations & Service Manager

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

Lampiran 5. Surat Keterangan Wawancara



SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Abdurrahman, S.E., M.E

Hari/Tanggal : Kamis, 16 Oktober 2025

Jabatan : Costumer Business Relationship Manager (CBRM)

Menerangkan bahwa benar telah memberikan keterangan wawancara kepada saudara Azchar yang sedang melakukan penelitian berkaitan dengan "Analisis SWOT Dalam Penyusunan Strategi Bisnis Perbankan Syariah (Studi pada Bank Syariah Indonesia KCP Barru)". Demikian surat keterangan wawamcara ini dibuat dan dipergunakan sebagaimana mestinya.

Barru, 16 Oktober 2025

Yang bersangkutan

Abdurrahman, S.E., M.E

NIP. 2186011604

PAREPARE

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Virdy Putra

Hari/Tanggal : Jumat, 17 Oktober 2025

Jabatan : Consumer Business Staff

Menerangkan bahwa benar telah memberikan keterangan wawancara kepada saudara Azchar yang sedang melakukan penelitian berkaitan dengan "Analisis SWOT Dalam Penyusunan Strategi Bisnis Perbankan Syariah (Studi pada Bank Syariah Indonesia KCP Barru)". Demikian surat keterangan wawamcara ini dibuat dan dipergunakan sebagaimana mestinya.

Barru, 17 Oktober 2025

Yang bersangkutan

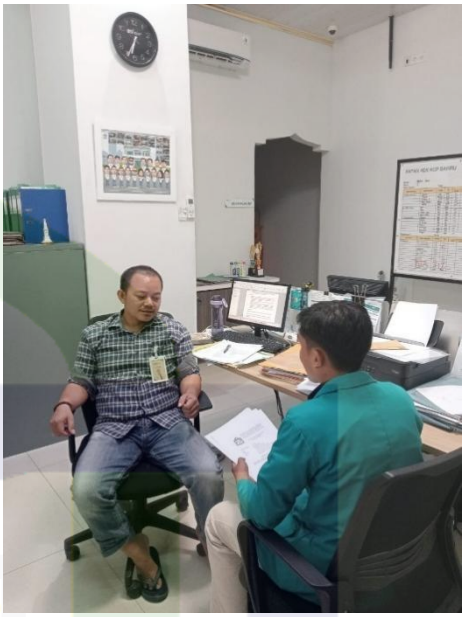
Virdy Putra

PAREPARE

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

DOKUMENTASI









CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

BIODATA PENULIS



Azchar, lahir di Mallawa pada tanggal 26 Mei 2001. Alamat Dusung, Desa Cilellang, Kecamatan Mallusetasi, Kabupaten Barru. Anak ke Empat dari Empat bersaudara. Ayah Alm. Arafah dan Ibu bernama Bidia. Adapun riwayat pendidikan penulis yaitu pada tahun 2006-2007 menempuh pendidikan anak usia dini di RA UMDI Dusung, kemudian pada tahun 2007-2013 melanjutkan pendidikan di UPTD SDN 125 Barru, kemudian pada tahun 2013-2016 melanjutkan pendidikan di MTs DDI Cilellang, dan pada tahun 2016-2019 melanjutkan pendidikan di Madrasah Aliyah Negeri 2 Barru. Pendidikan Strata 1 (S1) ditempuh di Institut Agama Islam Negeri Parepare, dengan mengambil jurusan Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Penulis pernah melaksanakan Praktek Pengalaman Lapangan (PPL) di Pegadaian Pangkep dan melaksanakan Kuliah Kerja Nyata (KKN) di Desa Banato Rejo, Kecamatan Tapango, Kabupaten Polewali Mandar, Provinsi Sulawesi Barat. Penulis menyelesaikan skripsi dengan judul **"Analisis SWOT dalam Penyusunan Strategi Bisnis Perbankan Syariah (Studi pada Bank Syariah Indonesia KCP Barru)"**

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE