#### Bab II

#### TEORI ANALISIS SWOT

### A. Penelitian Terdahulu yang Relevan

Penelitian terdahulu yang berkenaan dengan produk gadai emas adalah peneliti yang dilakukan oleh Lutfiah<sup>1</sup> Ristqi<sup>2</sup> ,Mukhlas<sup>3</sup>, Prihatta<sup>4</sup>, Hidayat<sup>5</sup>,Jihad<sup>6</sup>,Sholilah<sup>7</sup>Putri<sup>8</sup>,Sari<sup>9</sup>, Ramadhani<sup>10</sup>.

Dari sekian penelitian terdahulu, terdapat perbedaan dan persamaan yaitu, persamaannya sama- sama mengkaji tentang gadai emas . Sedangkan perbadaannya yaitu, penelitian ini memaparkan tentang produk gadai emas dalam analisis SWOT.Perbedaan lainnya adalah terletak pada objek penelitian.

### B. Kerangka Teori

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup>Minikmatin Lutfiyah "Analisis Hukum Terhadap Pelaksanaan Fatwa DNS Tentang Rahn Emas" Skripsi(IAIN Wali Songo, Semarang, 2010).

<sup>&</sup>lt;sup>2</sup>Anita Ristqi P, "Aspek Resiko Gadai Emas Pada Pegadaian Syariah Cinere" Skripsi(UIN Syarif Hidayatullah, Jakarta, 2011).

<sup>&</sup>lt;sup>3</sup>Mukhlas, "Implementasi Gadai Syariah dengan Murabaha dan Rahn (Studi Di Pengadilan Syariah Cabang Mlati Sleman Yogyakarta)", Skripsi (Universitas Sebelas Maret, Surakarta, 2010).

<sup>&</sup>lt;sup>4</sup>Hajar Swara Prihatta "Implementasi kepatuhan Syariah (Studikasus Produk gadai emas di BNI Syariah Cabang Darmawangsa Surabaya)" Skripsi (Institut Agama Islam Sunan Ampel Surabaya.,Fakultas Ekonomi Syariah 2014). <sup>5</sup>Irfan Hidayat "Analisis minat beli produk gadai emas syariah bank Bpd diy Syariah ditinjau dari pengetahuan terhadap produk dan prinsip operasional gadai emas syariah" Skipsi (UIN Sunan kalijaga Yogyakarta, Fakultas Syariah dan Hukum 2012).

<sup>&</sup>lt;sup>6</sup>Rakhasari Rosalifa Jihad" *Implementasi gadai emas secara syariah di bank syariah Dalam perspektif peraturan bank indonesia* nomor 10/17/pbi/2008 tentang produk bank syariah dan unit usaha Syariah (studi di bank syariah mandiri cabang mataram)" *Jurnal* (Universitas Mataram, Fakultas Hukum 2013).

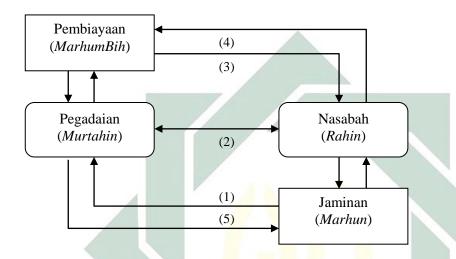
<sup>&</sup>lt;sup>7</sup>Nur Mara'atus Sholilah" aplikasi Rahn Pada produk gadai emas Dalam meningkatkan profitabilitas Bni syariah kantor Cabang Surabaya "Skipsi (UniversitasIslam Negeri Sunan Ampel Fakultas Syari'ahdan Hukum 2014).

<sup>&</sup>lt;sup>8</sup>Ira Ikasa Putri"Analisis Perlakuan Akuntansi Pembiayaan Gadai Syariah (Rahn) Pada PT Bank Syariah Mandiri, Tbk. Cabang Pontianak "Jurnal (Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi Universitas Tanjungpura).

<sup>&</sup>lt;sup>9</sup>Agustina Wulan Sari "Prosedur pembiayaan gadai emas syariah Pada pt bank syariah mandiri Kantor cabang pembantu Ungaran" Skripsi (Sekolah Tinggi Agama Islam NeggriSTAIN Salatiga, Jurusan syariah DIII perbankan syariah 2012).

<sup>&</sup>lt;sup>10</sup>Nur Amaliah Ramadhani "Analisis Perlakuan akuntansi pembiayaan gadai Syariah PT. Bank bni syariah, tbk. Cabang Makassar" Skripsi (Universitas Hasanuddin Makassar, Fakultas Ekonomi dan Bisnis 2012).

Secara umum, teori dalam penelitian ini mengarahkan proses pinjaman dalam akad *rahn*. Namun, di antara dua kutub ini, ada faktor perantara yang menjadi penentu pinjaman produk gadai emas yaitu penilaian. Akhirnya, tiga titik tersebut dapat digambarkan sebagai berikut.



Gambar: 1.1 Operasional Pengadaian Syari'ah

# C. Operasional Pegadaian Syariah

- Nasabah menjaminkan barang (marhun) kepada pegadaian Syariah untuk mendapatkan pembiayaan. Kemudian pegadaian menaksir barang jaminan tersebut untuk dijadikan dasar dalam memberikan pembiayaan.
- 2. Pegadaian Syariah dan nasabah menyepaikan akad gadai. Akad ini meliputi jumlah pinjaman, pembebanan biaya jasa simpanan dan biaya administrasi. Jatuh tempo pengembalian pembiayaan yaitu 120 hari (4 bulan).
- Pegadaian Syariah memberikan pembiayaan atau jasa yang dibutuhkan nasabah sesuai kesepakatan.

- 4. Nasabah menebus barang yang digadaikan setelah jatuh tempo. Apabila pada saat jatuh tempo belum dapat mengembalikan uang pinjaman, dapat diperpanjang 1(satu) kali masa jatuh tempo, demikian seterusnya. Apa bila nasabah tidak dapat mengembalikan uang pinjaman dan tidak memperpanjang akad gadai, maka pegadaian dapat melakukan kegiatab pelelangan dengan menjual barang tersebut untuk melunasi pinjaman.
- 5. Pegadaian (*murtahin*) mengembalikan harta benda yang digadai (*marhun*) kepada pemilik (nasabah).

#### D. Gadai Emas dalam analisis SWOT

## 1. Pengertian Gadai Emas

Gadai emas merupakan pembiayaan atas jaminan berupa mas sebagai salah satu alternatif memperoleh pembiayaan secara cepat. Pinjaman gadai emas merupakan fasilitas pinjaman tanpa imbalan dengan jaminan emas dengan kewajiban pinjaman secara sekaligus atau cicilan dalam jangka waktu tertentu. Jaminan emas yang diberikan disimpan dalam penguasaan atau pemeliharaan bank dan atas penyimpanan tersebut nasabah diwajibkan membayar biaya sewa.<sup>11</sup>

#### 2. Gadai Syari'ah (*Rahn*)

Gadai Syariah disebut juga dengan rahn, yang secara bahasa berasal dari bahasa arab. <sup>12</sup> Rahn terdiri dari huruf Ra ( $\jmath$ ), Ha'( $\jmath$ ) dan Nun( $\dot{\jmath}$ ), dan kata tersebut merupakan bentuk mashar dari kata rahana-yahanu-rahnan. Bentuk pluralnya rihanun dan rahunun. Secara bahasa berarti tertahan, ini berdasarkan pada firman Allah Swt,

<sup>11</sup> Andri Soemitra. Bank dan Lembaga Keuangan Syariah (Jakarta: Prenada Media Group. 2009). Hal. 402.

<sup>&</sup>lt;sup>12</sup>M.Habiburrahim, Lc.Yulia Rahmawati Suhardjo Budiana Wartoyo, *Megenal Pegadaian Syariah*, (Jl. Bambu Wulung No.10 Bandung Apus Cipayung Jakarta Timur), hal.100.

كال نفس بما كسبت رهينه

"Tiap- tiap diri bertanggu jawab (bertahan) atas apa yang telah diperbuatnya," (QS.Al-Muddatsir 74:38)

#### 3. Definisi Gadai

Dalam fiqh muamalah, perjanjian gadai disebut *rahn*. Istilah *rahn* secara bahasa berarti "menahan". Maksudnya adalah menahan sesuatu untuk dijadikan jaminan utang. Menurut Sayiq Sabbiq (dalam Burhanuddin) memberi pengertian bahwa gadai hukum syara' adalah "menjadikan sesuatu barang yang mempunyai nilai harta dalam pandangan syara' sebagai jaminan utang, yang memungkinkan untuk mengambil seluruh atau sebagian utang dari barang tersebut".<sup>13</sup>

Menurut Rahmat Syafei, "gadai adalah penahanan terhadap suatu barang dengan hak sehingga dapat dijadikan sebagai pembayaran dari barang tersebut." <sup>14</sup>Sedangkan menurut Dumairy adalah, "penyerahan barang yang dilakukan oleh orang yang berhutang sebagai jaminan atas hutang yang diterimanya." <sup>15</sup>Dalam definisi lain, menurut Habiburrahim S, gadai syariah (*rahn*) adalah harta yang tertahan sebagai jaminan utang sehingga bila tidak mampu melunasinya, harta tersebut menjadi bayarannya sesuai dengan nilai utangnya. <sup>16</sup>Sehingga dapat dipahami bahwa gadai syariah adalah penyerahan harta sebagai barang jaminan utang kepada pemberi pinjaman yang nantinya dapat digunakan untuk melunasi utang yang tidak terlunasi atau sebagai barang jaminan yang memiliki nilai sesuai dengan utangnya.

<sup>&</sup>lt;sup>13</sup>Burhanuddin S, *Aspek Hukum Lembaga Keuanga Syariah* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010),hal.169

<sup>&</sup>lt;sup>14</sup> Rahmat Syafei, *Fiqh Muamalah* (Bandung: Pustaka Setia, 2001),hal. 159.

<sup>&</sup>lt;sup>15</sup>M. Dumairi Nor, dkk., *Ekonomi Syariah Versi Salaf* (Sidogiri: Pustaka Sidogiri, 2008), hal.110.

<sup>&</sup>lt;sup>16</sup>M. Habiburrahim, dkk, Mengenal Pegadaian Syariah Prinsip-prinsip dasar Menjalankan Usaha Pegadaian Syariah, hal.102.

Gadai sangat berkaitan erat dengan barang jaminan. Menurut Sulaiman Rasjid, "Jaminan atau *rungguhan* adalah suatu barang yang dijadikan peneguhan/penguatan kepercayaan dalam utang-piutang." Jaminan itulah yang akan dijadikan penebus utang, apabila orang yang berhutang tidak mampu membayar utangnya tersebut. Orang yang memberi hutang boleh menjual atau mengambil sepenuhnya barang jaminan tersebut sebagai ganti kewajiban orang yang diberinya utang dengan berdasar pada asas keadilan, (harga barang jaminan sesuai harga yang berlaku pada saat itu).

## 4. Rukun dan Syarat Gadai Syari'ah

Transaksi rahn antara nasabah dengan bank syariah atau lembaga keuangan syariah akan sah apabila memenuhi rukun dan syarat yang telah ditentukan sesuai syariah Islam. Adapun rukun rahn adalah :<sup>18</sup>

- 1. Rahin (nasabah): Nasabah harus cakap bertindak hukum, baligh dan berakal.
- 2. *Murtahin* (bank syariah)

Bank atau lembaga syariah yang menawarkan produk rahn sesuai prinsip syariah.,

3. *Marhun bih* (pembiayaan)

Pembiayaan yang diberikan oleh murtahin harus jelas dan spesifik, wajib dikembalikan oleh rahin. Dalam hal rahin tidakmampu mengembalikan pembiayaan yang telah

<sup>18</sup> Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Prenada Media Group, 2011), 210-213

\_

<sup>&</sup>lt;sup>17</sup>Sulaiman Rasjid, *Fiqh Islam* (Bandung: PT Sinar Baru Algensindo, Cet. 39, 2006), hal.295.

diterima dalam waktu yang telah diperjanjikan, maka barang jaminan dapat dijual (lelang) sebagai sumber pembayaran.

### 4. *Marhun* (barang jaminan)

Merupakan barang yang digunakan sebagai agunan atau jaminan harus memenuhi syarat sebagai berikut:

- a. Agunan harus dapat dijual dan nilainya seimbang dengan pembiayaan.
- b. Agunan harus bernilai dan bermanfaat menurut ketentuan syariah.
- c. Agunan harus jelas dan dapat ditentukan secara spesifik
- d. Agunan itu harus milik sendiri dan tidak terkait dengan pihak lain.
- e. Agunan merupakan harta yang utuh dan tidak bertebaran di beberapa tempat.
- f. Agunan harus dapat diserahterimakan baik fisik maupun manfaatnya.

Sedangkan syarat-syarat yang harus dipenuhi sebelum melakukan rahn (gadai )adalah sebagai berikut:

#### a. Persyaratan aqid

Kedua orang yang akan akad harus memenuhi kriteria al ahliyah. Menurut ulama Syafi'iyah ahliyah adalah orang yangtelah sah untuk jual beli, yakni berakal dan mumayyiz, tetapi tidak disyaratkan harus baligh. Dengan demikian, anak kecil yang sudah mumayyiz, dan orang yang bodoh berdasarkan ijin dari walinya dibolehkan melakukan rahn.

Menurut ulama selain Hanafiyah, ahliyah dalam rahn seperti pengertian ahliyah dalam jual beli dan derma. Rahn tidak boleh dilakukan oleh orang yang mabuk, gila, bodoh atau anak kecil yang belum baligh. Begitu pula seorang wali

tidak boleh menggadaikan barang orang yang dikuasainya, kecuali jika dalam keadaan mudarat dan meyakini bahwa pemegangnya yang dapat dipercaya.

# b. Syarat sighat (lafal atau ucapan)

Hal ini dapat dilakukan baik dalam bentuk tertulis maupun lisan, asalkan saja di dalamnya terkandung maksud adanya perjanjian gadai di antara para pihak.

- c. Adanya barang yang digadaikan.
- d. Syarat-syarat yang harus dipenuhi untuk barang yang akan digadaikan (*marhun*) oleh *rahin* (pemberi gadai) adalah:
  - 1) Dapat diserahterimakan.,
  - 2) Bermanfaat.,
  - 3) Milik *rahin* (orang yang menggadaikan)
  - 4) Jelas
  - 5) Tidak bersatu dengan harta lain
  - 6) Dikuasai oleh *rahin*
  - 7) Harta yang tetap atau dapat dipindahkan.

# e. Marhun bih (utang)

Adalah merupakan hak yang wajib dikembalikan kepada orang yang memberi utang. Utang itu boleh dilunasi dengan agunan itu dan utang itu jelas dan tertentu.<sup>19</sup>

# E. Gadai Emas dalam pandangan Islam.

Islam memiliki prinsip ekonomi yang tidak hanya mencari keuntungan sebesarbesarnya, melainkan juga bagaimana seseorang yang telah mendapatkan kekayaan itu dapat

<sup>&</sup>lt;sup>19</sup>Nasrun Haroen, *Fiqh Muamalah*(Jakarta: Gaya Media Pratama, 2007), hal.255.

memberikan bantuan kepada orang yang masih membutuhkan bantuan. Namun demikian, Islam tetap menjaga hak milik (harta) pemberi bantuan dan memperhatikan kondisi orang membutuhkan. Oleh karena itu, Islam membolehkan orang yang memberi pinjaman meminta iaminan atas pengembalian hartanya.<sup>20</sup>

Muamalah mengajarkan manusia memperoleh rezeki dengan cara yang halal dan baik, termasuk memberikan perlindungan kepada semua pihak yang bertransaksi agar terhindar dari kerugian dan kedzaliman. Islam sangat mendorong agar orang-orang yang telah memberikan bantuan modal memiliki modal dapat kepada pihak-pihak membutuhkannya. Namun demikian seruan Islam ini bukan berarti para pemilik modal dipertaruhkan begitu saja, tanpa ada jaminan pengembalian. Islam memberikan perlindungan kepada pemilik modal agar harta yang dipinjamkan kepada orang-orang yang membutuhkan tersebut ada kepastian pengembaliannya.<sup>21</sup>

Tujuan utang piutang adalah untuk membantu pihak yang membutuhkan dana, baik untuk keperluan konsumtif maupun modal usaha. Dalam praktik utang piutang ini ada pihak yang berpotensi memiliki kerugian, yaitu pemberi utang. Hal itu dapat terjadi jika penerima utang tidak melakukan pembayaran atas hutangnya tersebut.

Dalam proses transaksi utang piutang, Islam menganjurkan untuk dilakukan pencatatan di hadapan saksi tentang jumlah utang dan janji waktu pengembaliannya. Jika tidak ada saksi yang menuliskan, pemberi pinjaman dapat meminta jaminan harta untuk kepastian pengembalian utang tersebut.<sup>22</sup>

Hal itu tercantum yang tercantum dalam Alqur'an surat Al-Baqarah, ayat 282:

<sup>&</sup>lt;sup>20</sup>M. Habiburrahim, dkk, Mengenal Pegadaian Syariah Prinsip-prinsip dasar Menjalankan Usaha Pegadaian Syariah (Jakarta: Kuwais, 2012),hal. 67-68.

<sup>&</sup>lt;sup>21</sup>Ibid. 73-7

<sup>&</sup>lt;sup>22</sup>Ibid. 76-77

### Artinya:

Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. Dan hendaklah seorang penulis di antara kamu menuliskannya dengan benar.

Hal ini berarti Islam memberi perlindungan baik terhadap orang yang diberi pinjaman dengan ada larangan menarik manfaat atas dasar pinjaman tersebut, juga perlindungan terhadap pemberi pinjaman dengan adanya perintah pembukuan dan penahanan jaminan.<sup>23</sup>Hal itu sangat memperhatikan kondisi penerima utang, jika menimbulkan kesulitan, maka pengambilan barang tersebut mesti ditunda sampai peminjam terhindar dari kesulitan yang dihadapinya.<sup>24</sup>

### F. Definisi Analisis SWOT

#### 1. Definisi Analisis SWOT

Menurut Pearce Robinson"SWOT adalah singkatan dari kekuatan (*Strength*) dan kelemahan (*weakness*) intern perusahaan serta peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threat*) dalam lingkungan yang dihadapi perusahaan. Analis SWOT merupakan cara sistematik untuk mengidentifikasi faktor- faktor ini 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

\_

<sup>24</sup>*Ibid.*,98.

<sup>&</sup>lt;sup>23</sup>*Ibid.*,79-80.

kelemahan dan ancaman. Bila diterapkan ecara akurat, asumsi sederhana ini mempunyai dampak yang sangat besar atas rancangan suatu strategik yang berhasil." <sup>25</sup>

Menurut Sondang P.Siagian "Kekuatan (*Sterngth*) adalah biaya sewa lebih murah,sumber daya,keterampilan atau keunggulan-keunggulan lainrelatif terhadap pesaing dan kebutuhan pasar yang dilayani atau ingin dilayani oleh perusahaan. Kekuatan adalah kompetensi khusus (*distinctive competence*) yang memberikan keunggulan komparatif bagi perusahaan di pasar. Kekuatan dapat terkandung dalam biaya sewa yang murah ,sumber daya keuangan, citra, kepemimpinan pasar,hubungan pegawai dan nasabah dan faktor-faktor lain."

Faktor-faktor berupa kekuatan, yaitu faktor yang dimiliki oleh suatu perusahaan termasuk satuan-satuan bisnis didalamnya adalah antara lain kompetensi khusus yang terdapat dalam organisasi yang berakibat pada pemilikan keunggulan komparatif oleh unit usaha dipasaran.Dikatakan demikian karena satuan bisnis memiliki sumber keterampilan, produk andalan, dan sebagainya yang membuatnya lebih kuat dari pesaing dalam memuaskan kebutuhan pasar yang sudah direncanakan akan dilayani oleh satuan usaha yang bersangkutan. Contoh bidang-bidang keunggulan itu antara lain adalah kekuatan pada sumber keuangan, citra positif, keunggulan itu antara lain adalah kekuatan pada biaya sewa yang murah, sumber daya keuangan, citra positif, keunggulan pasar.

Kelemahan (*weakness*) adalah keterbatasan atau kekurangan dalam sumber daya, keterampilan dan kapasitas yang secara serius menghambat kinerja efektif

\_

<sup>&</sup>lt;sup>25</sup>Pearce Robinson, *Manajemen Strategik Formulasi,Implementasi Dan Pengendalian*, (Jakarta: Bina Rupa Aksara, 1997), hal 229

<sup>&</sup>lt;sup>26</sup>Sondang p.Siagian, *Manajemen Strategik*, (Jakarta:Bumi Aksara,1995), hal.172

perusahaan. sumber daya keuangan,kapabilitas manajemen, ketrampilan pemasaran, dan citra merek dapat merupakan sumber kelemahan. <sup>27</sup>

Weaknessees atau kelemahan adalah keterbatasan atau kekurangan dalam sumber daya, keterampilan dan kemampuan yang serius menghalangi kinerja efektif suatu perusahaan, faktor- faktor kelemahan, yaitu:

- a. Tingkat keterampilan karyawan rata-rata rendah
- b. Kecilnya biaya promosi
- c. Belum mempunyai devisi pendidikan bagi karyawan
- d. Jumlah karyawan belum memadai.<sup>28</sup>

Jika orang berbicara tentang kelemahan yang terdapatdalam tubuh suatu satuan bisnis,yang dimaksud adalah keterbatasan atau kekurangan dalam sumber daya, ketrampilan dan kemampuan yang menjadi penghalang yang serius bagi penampilan kinerja orang yang memuaskan dalam peraktek. Berbagai keterbatasan dan kekurangan kemampuan tersebut bisa dilihat pada saranadan prasarana yang dimiliki atau tidak dimiliki, kemampuan manajerial yang rendah, keterampilan pemasaran yang tidak sesuai dengan tuntutan pasar, produk yang tidak ataukurang diminati oleh para penguna atau calon pengguna dan tingkat perolehan keuntungan yang kurang memadai.<sup>29</sup>

Peluang (*opportunity*) adalah situasi penting yang menguntungkan dalam lingkungan perusahaan. Kecenderungan-kecenderungan penting merupakan salah satu sumber peluang. Identifikasi segmen pasar yang tadinya terabaikan, perusahaan pada

<sup>&</sup>lt;sup>27</sup>Pearce Robinson, Manajemen Strategik Formulasi, Implementasi Dan Pengendalian.hal

<sup>&</sup>lt;sup>28</sup>Agustinus Sri Wahyudi, *Manajemen Strategik Pengantar Proses Berfisik Strategik*, (Jakarta: Bina Rupa Aksara, 1996), hal 173

<sup>&</sup>lt;sup>29</sup>Sondang p.Siagian, *Manajemen Strategik*, (Jakarta:Bumi Aksara,1995), hal.173

situasi persaingan atau peraturan, perusahaan teknologi, serta membaiknya hubungan dengan nasabah dapat memberikan peluang bagi perusahaan. <sup>30</sup>

Opportunity atau peluang adalahmerupakan situasi utama yang menguntungkan dalam lingkungan perusahaan.<sup>31</sup> Definisi sederhana tentang peluang adalah berbagai situasi lingkungan yang menguntungkan bagi suatu satuan bisnis. Yang dimaksud dengan berbagai situasi tersebut antara lain ialah:

- a. Perubahan dalam kondisi persaingan
- b. Perubahan dalam peraturan perundang-undang yang membuka berbagai kesempatan baru dalam kegiatan berusaha.
- c. Hubungan dengan nasabah para karyawan yang akrab
- d. Kultur budaya masyarakat Sampang dan pulau Mandangin yang gemarmeloksi emas

Faktor ancaman, pengertian ancaman merupakan kebalikan pengertian peluang, dengan demikian dikatakan bahwa ancaman adalah faktor-faktor lingkungan yang tidak menguntungkan suatu satuan bisnis jika tidak diatasi ancaman akan menjadi ganjalan bagi satuan bisnis yang bersangkutan baik untuk masa sekarang maupun masadepan.Berbagai contoh antara lain adalah:

- a. Masuknya pesaing baru di pasar yang sudah dilayani oleh satuan bisnis
- b. Pertumbuhan pasar yang lambat
- c. Meningkatnya posisi taksiran produk gadai emas
- d. Perkembangan dan perubahan teknologi yang belum dikuasai.
- e. Perubahan dalam peraturan perundang-undangan yang sifatnya restriktif. <sup>32</sup>

<sup>&</sup>lt;sup>30</sup>Pearce Robinson, Manajemen Strategik Formulasi, Implementasi Dan Pengendalian.hal 230

<sup>&</sup>lt;sup>31</sup>Agustinus Sri Wahyudi, *Manajemen Strategik Pengantar proses Berfisik Strategik*, (Jakarta: Bina Rupa Aksara, 1996), hal .68

<sup>&</sup>lt;sup>32</sup>Sondang p.Siagian, *Manajemen Strategik*, (Jakarta:Bumi Aksara,1995), hal.173-174

Ancaman (threat) adalah situasi penting yang tidak menguntungkan dalam lingkungan perusahaan. Ancaman merupakan penghambat utama bagi posisi sekarang atau yang diinginkan perusahaan. Masuknya pesaing baru, lambatnya pertumbuhan pasar, meningkatnya kekuatan taksiran produk gadai emas, perubahan teknologi,serta peratuaran baru atau yang telah direvisi dapat menjadi ancaman bagi keberhasialan perusahaan.

Analisis SWOT Mengarahkan analisis stratejik dengan cara memfokuskan perhatian pada kekuatan (*strength*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunity*) dan ancaman (*threats*) yang merupakan hal kritis bagi keberhasialan perusahaan. Dengan melakukan identifikasi secara hati-hati pada faktor keberhasilan kritis (*critical success faktors*), para eksekutif dan manajer dapat menemukan perbadaan-perbedaan pandanagan.Contoh apa yang dipandang oleh beberapa manajer lainnya. Oleh karena itu analisis juga merupakan alat untuk mencapai pengertian yang lebih baik. Dan mungkin juga sebagai konsumen diantarapara manajer berkaitan dengan faktor-faktor yang krusial bagi keberhasialan perusahaan. <sup>33</sup>

Analisis SWOT merupakan prosedur sistematik untuk mengidentifikasikan faktorfaktor keberhasialan kritis (*critical success faktors*) yang dimiliki oleh perusahaan meliputi
kekuatan dan kelemahan internalnya, dan peluang serta ancaman yang bersifat
eksternal.Kekuatan (*strengths*) adalah keahlian dan sumberdaya utamayang dimiliki
perusahaan.keahlian (*skill*) atau kompetensi yang secara khusus dimiliki oleh perusahaan
disebut "*Core Co mpetensies*" konsep *core competensies* dapat digunakan untuk
membentuk strategi perusahaan secara keseluruhan. Sebaliknya, kelemahan menunjukkan

-

<sup>&</sup>lt;sup>33</sup>Blocher Edward J, dkk, *Manajemen Biaya*, (Jakarta :Salemba Empat, 2000), hal 43

kekurangan perusahaan dalam keahlian atau kompetensi tertentu,yang relative dimiliki oleh perusahaan pesaing.<sup>34</sup>

Analisis SWOT dapat digunakan dengan berbagai cara untuk membantu analisis strategi. Cara yang paling lazim adalah memanfaatkannya sebagai kerangka acuan logisyang memedomi pembahasan sistematis tentang situasi perusahaan. Sesuatu yang oleh manajer dipandang sebagai peluang, mungkin dilihat oleh manajer lain sebagai ancaman.Penilaian yang berbeda mungkin mencermikan pertimbangan kekuasaan dalam perusahaan atau sudut pandang faktual yang berbeda, yang penting adalah analisis SWOT yang sistematik dapat dilakukan untuk semua aspek situasi perusahaan sebagai hasil analisa ini memberikan kerangka yang dinamik dan bermanfaat olehanalisia strategik.<sup>35</sup>

### 2. Alternatif Strategi

Penentuan alternatif strategi yang sesuai bagi perusahaan adalah dengan cara membuat SWOT Matrik SWOT matrik ini dibangun berdasarkan hasil analisis faktor-faktor strategis baik eksternal maupun internal yang terdiri dari fokus peluang, ancaman,kekuatan, serta kelemahan. Berdasarkan SWOT matrik tersebut dapat disusun dan alternativ strategi yangtersedia yaitu: SO,WO, ST, dan WT. Data dan informasi yang digunakan oleh masing-masing strategi ini diperoleh dari matrik EFE dan IFE. Oleh karena itu sebelum menghasilkan SWOT matrik pembuatan EFE dan IFE tentu saja menjadi hal yang harus didahulukan terlebih dahulu. Dan dalam strategi ini masing-masing memiliki karakteristik tersendiri dan hendaknya dalam implementasi strategi

<sup>34</sup>Ibid. hal.4

<sup>&</sup>lt;sup>35</sup>Pearce Robinson, Manajemen Strategik formulasi, implementasi dan pengendalian.hal 230

selanjutnya<br/>dilaksanakan secara bersama-sama dan saling mendukung satu sama lain :<br/> Analisa dengan menggunakan data yang diperoleh dari tabel IFAS dan EFAS. <br/>  $^{36}$ 

IFAS EFAS	Sterngth (S)	Weakness (w)
	Catatan kekuatan-	Catatlah kelemahan-
	kekuatan internal	kelemahan internal
	perusahaan	perusahaan
Opportunities (O)	Strategi (SO)	Strategi (WO)
Catatan ancaman-	Ciptakan strategi yang	Ciptakan startegi yang
ancaman eksternal	menggunakan kekuatan	meminimalkan
yang ada	untuk memanfaatkan	kelemahan dengan
	peluang	memanfaatkan peluang
Threats (T)	Strategi (ST)	STRATETI (WT)
Catatlah ancaman-	Ciptakan strategi yang	Ciptakan strategi yang
ancaman eksternal	menggunakan kekuatan	meminimalkan
yang ada	untuk menghindari	kelemahan dan
	ancaman	menghindari ancaman

Gambar: 1.2 Matrik SWOT.

Sumber data: Freddy Rangkuti Analisis SWOT, Teknik Membedah Kasus Bisni.Jakarta:PT. Gramedia Pustaka utama, 2003

# Penjelasan:

a. Strategi SO (Strength- Opportuniti)

 $^{36}$ Setiawan Hari Purnomo dan Zulkiflimansyah, *Manajemen Strategi* (Sebuah Konsep Pengantar), (Jakarta: Penerbit Fak. Ekonomi UI, 1996), hal. 91

Strategi ini menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk meraih peluangpeluang yang ada di luar perusahaan. Pada umumnya perusahaan berusaha melaksanakan strategi WO, ST atau WT. Untuk menerapkan strategi SO. Strategi ini di buat berdasarkan jalan pikiran perusahaan,yaitu dengan memanfaatkan seluruhkekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya.

# b. Strategi WO (Weakness- Opportunity)

Strategi ini bertujuan untuk memperkecil kelemahan-kelemahan internal perusahaan dengan memanfaatkan peluan-peluang eksternal, kadangkala perusahaan menghadapi kesulitan untuk memanfaatkan peluang-peluang karena adanya kelemahan-kelemahan internal.

# c. Strategi ST (Stength-Threat)

Melalui strategi ini perusahaan berusaha untuk menghindarkan atau mengurangi dampak dari ancaman-ancaman eksternal. Hal ini bukan berarti bahwa perusahaan yang tangguh harus selalumendapatkan ancaman.

#### d. Straregi WT (Weakness- Threat)

Strategi ini merupakan taktik untuk bertahan dengan cara mengurangi kelemahan internal serta menghindari ancaman. Suatu perusahaan yang dihadapkan pada sejumlah kelemahan internal dan ancaman eksternal sesungguhnya berada dalam posisi yang berbahaya.

Matrik SWOT terdiri dari sembilan sel seperti yang terlhat, ada empat sel untuk Key Faktor, empat sel untuk strategi dan satu sel yang selalu kosong ( terletak di sebelah kiri atas). Keempat sel strategi berlabelkan S, W, O, T. <sup>37</sup>

Delapan tahap ini membentuk SWOT matrik adalah:

- a. Buat daftar peluang kunci eksternal perusahaan
- b. Buat daftar ancaman kunci eksternal perusahaan
- c. Buat daftar kekuatan kunci internal perusahaan
- d. Buat daftar kelemahan kunci eksternal perusahaan
- e. Cocokkan kekuatan- kekuatan internal dan peluang- peluang eksternal dan catat hasilnya dalam sel strategi SO
- f. Cocokkan kelemahan- kelemahan internal dan peluang- peluang eksternal dan catat hasilnya dalam strategi WO
- g. Cocokkan kekuatan- kekuatan internal, ancaman- ancaman eksternal dan catat hasilnya dalam sel strategi WT.<sup>38</sup>

# G. Analisis SWOT Pegadaian Syari'ah

Dengan asumsi bahwa pemerintah mengizinkan berdirinya perusahaan gadai syariah maka yang dikehendaki adalah perusahaan yang cukup besar, yaitu mempunyai persyaratan dua kali, modal disetor setara dengan perusahaan asuransi (minimum dua kali lima belas milyar rupiah atau sama dengan tiga puluh milyar rupiah), maka untuk mendirikan perusahaan seperti ini perlu pengkahian kelayakan usaha yang hati-hati dan aman.

<sup>38</sup>Ibid, hal. 224- 226

<sup>&</sup>lt;sup>37</sup>Husein Umar. Strategi Manajement in Action, (Jakarta: 2002), hal. 188

Prospek suatu perusahaan secara relatif dapat dilihat dari suatu analisa yang disebut SWOT atau dengan meneliti kekuatan (*Strength*), kelemahannya (*Weakness*), peluangnya (*Oportunity*), dan ancaman (*Threat*), sebagai berikut:

- 1. Kekuatan (*Strength*) dari sistem gadai syariah
  - a. Dukungan umat Islam yang merupakan mayoritas penduduk.
  - b. Dukungan dari lembaga keuangan Islam di seluruh dunia.
  - c. Pemberian pinjaman lunah *al- qardhul hasan* dan pinjaman *mudharabah* dengan sistem bagi hasil.
- 2. Kelemahan (Weakness) dari sistem mudharabah
  - a. Berprasangka baik kepada semua nasabah dan berasumsi bahwa semua orang yang terlibat dalam perjanjian bagi hasil adalah jr dapat menjadi bumerang, karena pegadaian Syariah akan menjadi sasaran empuk bagi mereka yang beritikat tidak baik.
  - b. Memerluka perhitungan- perhitungan yang rumit terutama dalam menghitung biaya yang dibolehkan dan bagian laba nasabah yang kecil-kecil. Dengan demikian kemungkinan salah hitung setiap saat bisa terjadi sehingga diperlukan kecermatan yang lebih besar.
  - c. Membawa misi bagi hasil yang adil, maka Pegadaian Syariah lebih banyak memerlukan tenaga- tenaga profesional yang andal. Kekeliruan dalam menilai kelayakan proyek yang akan dibiayai dengan sistem bagi hasil mungkin akan membawa akibat yang lebih berat dari pada yang dihadapi dengan cara konvensional yang hasil pendapatannya sudah tetap dari bunga.
  - d. Pegadaian Syariah belum dioprasikan di Indonesia, maka kemungkinan di sana-sini masih diperlukan perangkat peraturan pelaksanaan untuk pembinaan dan

pengawasannya. Masalah adaptasi sistem pebukuan dan akuntansi Pegadaian Syariah terhadap sistem pembukuan dan akuntansi yang telah baku, termasuk hal yang perlu dibahas dan diperoleh kesepakatan bersama.

- 3. Peluang (Opportunity) dari Pegadaian Syariah
  - a. Peluang karena pertimbangan kepercayaan agama.
  - b. Adanya peluang ekonomi dari berkembanganya Pegadaian Syariah.

# 4. Ancaman (threat) dari Pegadaian Syariah

Ancaman yang paling berbahaya ialah apabila keinginan akan adanya pegadaian Syariah itu dianggap berkaitan dengan fanatisme agama. Akan ada pihak- pihak yang akan menghalangi berkembangnya pegadaian Syariah ini semata- mata hanya karena tidak suka apabila umat Islam bangkit dari keterbelakangan ekonominya.