# Bab IV

# HASIL PENELITIAN

## A. Gambar Umum Objek Penelitian

1. Sejarah Berdirinya Bank Jatim Syariah Cabang Sampang

Bank Pembangunan Daerah Jawa Timur, yang dikenal dengan sebutan Bank JATIM, didirikan pada tanggal 17 Agustus 1961 di Surabaya. Landasan hukum pendirian adalah Akte Notaris Anwar Mahajudin Nomor 91 tanggal 17 Agustus 1961 dan dilengkapi dengan landasan operasional Surat Keputusan Menteri Keuangan Nomor BUM.9-4-5 tanggal 15 Agustus 1961.[1]

Selanjutnya berdasarkan Undang-Undang Nomor 13 Tahun 1962 tentang Ketentuan Pokok Bank Pembangunan Daerah dan Undang-Undang Nomor 14 Tahun 1967 tentang Pokok-Pokok Perbankan, pada tahun 1967 dilakukan penyempurnaan melalui Peraturan Daerah Propinsi Daerah Tingkat I Jawa Timur Nomor 2 Tahun 1976 yang menyangkut Status Bank Pembangunan Daerah dari bentuk Perseroan Terbatas(PT) menjadi Badan Usaha Milik Daerah (BUMD).

Secara operasional dan seiring dengan perkembangannya, maka pada tahun 1990 Bank Pembangunan Daerah Jawa Timur meningkatkan statusnya dari Bank Umum menjadi Bank Umum Devisa, hal ini ditetapkan dengan Surat Keputusan Bank Indonesia Nomor 23/28/KEP/DIR tanggal 2 Agustus 1990.

Untuk memperkuat permodalan, maka pada tahun 1994 dilakukan perubahan terhadap Peraturan Daerah Nomor 9 Tahun 1992 tanggal 28 Desember 1992 menjadi Peraturan Daerah Propinsi Daerah Tingkat I Jawa Timur Nomor 26 Tahun 1994 tanggal 29

[1] Dokumentasi Bank Jatimsyariah Cabang Sampang

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Desember 1994 yaitu merubah Struktur Permodalan/Kepemilikan dengan diijinkannya Modal Saham dari Pihak Ketiga sebagai salah satu unsur kepemilikan dengan komposisi maksimal 30%.

Dalam rangka mempertahankan eksistensi dan mengimbangi tuntutan perbankan saat itu, maka sesuai dengan Rapat Umum Pemegang Saham Tahun Buku 1997 telah disetujui perubahan bentuk Badan Hukum Bank Pembangunan Daerah menjadi Perseroan Terbatas. Berdasarkan Pasal 2 Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 1 Tahun 1998 tentang Bentuk Badan Hukum Bank Pembangunan Daerah, maka pada tanggal 20 Maret 1999 Dewan Perwakilan Rakyat Daerah (DPRD) Propinsi Daerah Tingkat I Jawa Timur telah mensahkan Peraturan Daerah Nomor 1 Tahun 1999 tentang Perubahan Bentuk Hukum Bank Pembangunan Daerah Jawa Timur dari Perusahaan Daerah (PD) menjadi Perseroan Terbatas (PT) Bank Pembangunan Daerah Jawa Timur.[2]

2. Visi dan Misi Bank Jatim Syariah Cabang Sampang

   Adapun Visi dan Misi Bank Jatim Syariah Cabang Sampang adalah:

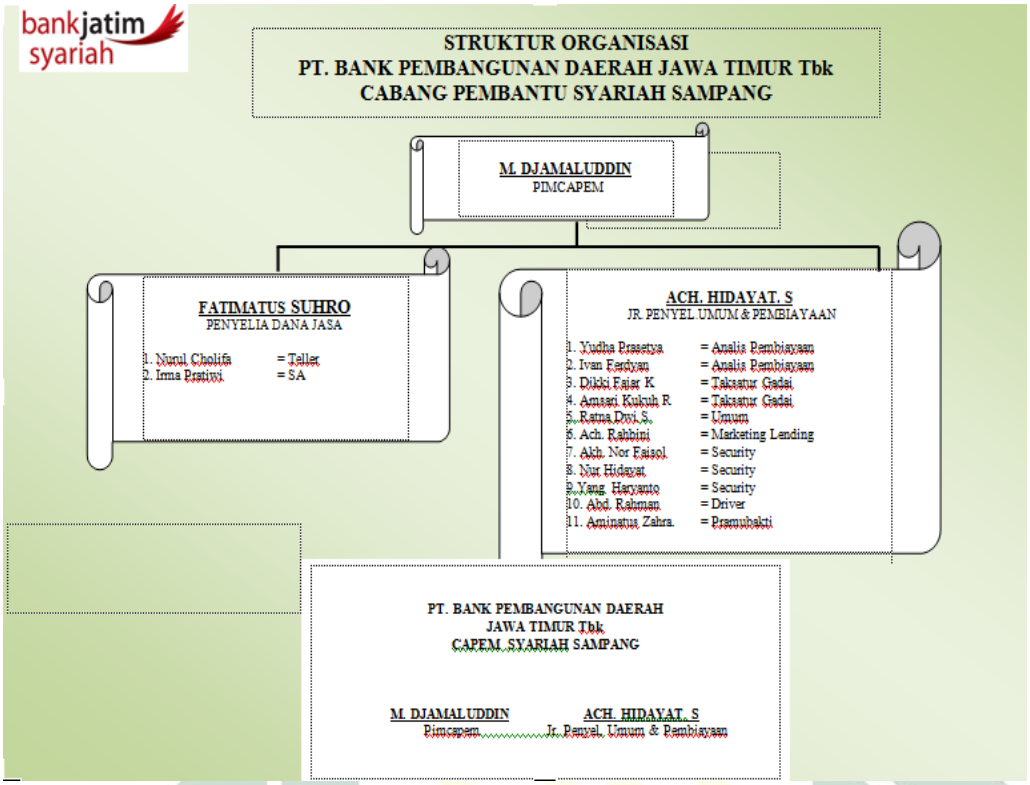
   Visi: Menjadi Bank yang sehat berkembang dan memiliki manajemen dan sumber daya manusia yang haldan.

   Misi: Mendorong pertumbuhan ekonomi daerah serta ikut mengembangkan usaha kecil dan menengah serta memperoleh laba optimal.

3. Struktur Organisasi Bank Jatim Syariah Cabang Sampang

[2] Ibid

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id




**Gambar 1.5 Struktur Organisasi Bank Jatim Syari'ah Cabang Sampang**

4. Susunan Karyawan Bank Jatim Syariah Cabang Sampang

Secara keseluruhan, jumlah karyawan BankJatim Syariah Cabang Sampang adalah 12 orang dengan susunan karyawan sebagai berikut:

1. Pimpinan Cabang : M. Djamaluddin
2. JR. Penyelia.Umum dan pembiayaan : Ach. Hidayat. S
3. Yudha Prasetya : Analisis pembiayaan
4. Ivan Ferdyan : Analisa pembiayaan
5. Dikk Fajar K : Taksatur Gadai
6. Amsari Kukuh R : Taksatur Gadai

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

7. Ratna Dwi S. : Umum
8. Ach. Rahbini : Marketing Leding
9. Akh. Nor Faisol : Security
10. Nur Hidayat : Security
11. Yang Haryanto : Security
12. Abd. Rahman : Driver

5. Produk- produk Bank Jatim Syariah

Beberapa produk yang ada di Bank Jatim Syariah Cabang Sampang sebagai berikut:[3]

| **Produk** | **Akad** |
|---|---|
| Deposito Barokak | *Mudharobah muthlaqoh* |
| Giro Amanah | *Mudharobah muthlaqoh* |
| Emas Ib Barokah | *Rahn, ijarah,Qardh* |
| Pembiayaan KUR | *Mudharobah* |
| Tabungan Barokah | *Mudharobah* |
| Tabungan Haji Amanah | *Mudharobah* |
| KPR iB Griya Barokah | *Murabahah* |

Diantara produk- produk yang ada di Bank Jatim Syariah Cabang Sampang yang paling diminati oleh masyarakat adalah produk gadai emas.

6. Biaya Administrasi

[3] Brosur Bank Jatim Syariah Cabang Sampang

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Biaya administrasi adalah ongkos atau pengorbanan materi yang dikeluarkan oleh bank dalam hal pelaksanaan akad gadai dengan penggadai (rahin). Pada umumnya ulama sepakat bahwa segala biaya yang bersumber dari barang yang digadaikan adalah menjadi tanggungan penggadai. Oleh karena itu, biaya administrasi gadai dibebankan kepada penggadai. Karena biaya administrasi merupakan ongkos yang dikeluarkan bank, maka pihak bank yang lebih mengetahui dalam menghitung rincian biaya administrasi. Setelah bank menghitung total biaya administrasi, kemudian nasabah atau penggadai mengganti biaya administrasi tersebut.

Namun, tidak banyak atau bahkan sangat jarang nasabah yang mengetahui rincian biaya administrasi tersebut.Bank hanya menginformasikan total biaya administrasi yang harus ditanggung oleh nasabah atau penggadai tanpa menyebutkan rinciannya. Keterbukaan dalam menginformasikan rincian biaya administrasi tersebut sangat penting dalam rangka keterbukaan yang kaitannya dengan ridha bi ridha, karena biaya administrasi tersebut dibebankan kepada nasabah atau penggadai.

7. Tabel Biaya Administrasi

| NO | Berat Emas | Biaya Administrasi |
|---|---|---|
| 1. | 5 gram – 25 gram | Rp. 10. 000 |
| 2. | 25 gram - < 50 gram | Rp. 13. 000 |
| 3. | 50 gram - < 75 gram | Rp. 20.000 |
| 4. | 75 gram - < 100 gram | Rp. |
| 5. | > 100 gram | Rp.35. 000 |

Tabel 1.1 Biaya Administrasi. *Sumber: Bagian Gadai Bank Jatim Syariah*

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Keterangan :

Biaya administrasi dibayar dimuka dan dikenakan secara berjenjang berdasarkan berat emas saat ini yang berlaku. Biaya sewa tempat dibayar pada saat pelunasan dengan biaya kelipatan per 10 hari maksimum jangka waktu pinjaman selama empat bulan dibayar sekaligus.

8. Biaya Pemeliharaan

Biaya pemeliharaan atau penyimpanan merupakan biaya yang dibutuhkan untuk merawat barang gadaian selama jangka waktu pada akad gadai. Sesuai dengan pendapat beberapa jumhur ulama biaya pemeliharaan atau penyimpanan menjadi tanggungan penggadai (rahin). Karena pada dasarnya penggadai (rahin) masih menjadi pemilik dari barang gadaian tersebut, sehingga dia bertanggungjawab atas seluruh biaya yang dikeluarkan dari barang gadai miliknya. Akad yang digunakan untuk penerapan biaya pemeliharaan atau penyimpanan adalah akad ijarah (sewa). Artinya, penggadai (rahin) menyewa tempat di bank untuk menyimpan atau menitipkan barang gadainya, kemudian bank menetapkan biaya sewa tempat. Dalam pengertian lainnya, penggadai (rahin) menggunakan jasa bank untuk menyimpan atau memelihara barang gadainya hingga jangka waktu gadai berakhir. Biaya pemeliharaan/ penyimpanan ataupun biaya sewa tersebut diperbolehkan oleh para ulama dengan merujuk kepada diperbolehkannya akad ijarah.

Simulasi perhitungan pinjaman gadai emas iB Barokah Bank Jatim Syariah

| | | |
|---|---|---|
| Objek Gadai: | Perhiasan | |
| | Karatase | 16 - 24 Karat |
| | Berat | 5 Gram |

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

| |
|---|
| Taksiran Bank:<br><br>Taksiran Bank SPLE = 80% dari harga pasar |
| Maksimum Pinjaman<br><br>Maksimum Pinjaman |
| Biaya-Biaya<br><br>Di Awal Adm Rp 10. 000<br>Di Akhir/Pelunasan Pokok Pinjaman+Biaya sewa |
| Biaya sewa<br><br>Contoh:<br>Gadai Rp. 10.000 000 Jangka waktu 40 hari<br>Biaya sewa $= \frac{1{,}2\ \%}{3} x\ 4\ x\ 10.000.000$<br>= 0,4 % x 4 x 10. 000 000<br>= 160. 000 |

*Tabel 1.2 Simulasi Perhitungan Gadai Emas.*

Maksimal empat bulan dan dapat diperpanjang sebanyak dua kali dengan ketentuan setiap ingin diperpanjang harus dengan akad baru dan dengan taksiran emas serta biaya sewa tempat yang sesuai tarif yang berlaku saat ini.

Ketika terjadi pelunasan oleh nasabah atau pelunasan pinjaman dipercepat, maka nasabah akan melunasi pinjaman secara sekaligus, dan membayar sewa berdasarkan lama

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

hari penyimpanan dan mendapat keringanan dengan pembayaran biaya sewa berdasarkan tarif yang dihitung per 10 hari.

Contoh: Pelunasan dipercepat dengan jangka waktu 45 hari, maka nasabah berkewajiban membayar biaya sewa selama 50 hari ( karena 45 hari sudah lebih dari 40 hari).

Waktu Pelunasan :

| NO | Pelunasan Dipercepat dengan Masa Simpanan | Tarif Sewa Tempat |
|---|---|---|
| 1. | <= 10 hari | 10 hari |
| 2. | 10 hari <Jangka waktu<=20 hari | 20 hari |
| 3. | 20 hari <Jangka waktu<=30 hari | 30 hari |
| 4. | 30 hari <Jangka waktu<=40 hari | 40 hari |
| 5. | 40 hari <Jangka waktu<=50 hari | 50hari |

Tabel 1.3 Waktu Pelunasan.

**B. Penyajian Data**

1. Data kualitatif analisis SWOT produk gadai emas

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

> Karena produk gadai emas prosesnya cepat dan persyaratannya sangat mudah tidak membutuhkan waktu yang cukup lama, haya membutuhkan waktu 30 menit[4]

Pernyataan di atas menunjukkan bahwa produk gadai emas yang diminati oleh nasabah. Karena prosesnya cepat dan selain prosesnya ceapat syarat-syarat pengajuan pembiayaan sangat mudah tidak mempersulit nasabah.

Sama halnya dengan Pak Dikki, mengakui bahwa produk yang paling diminati oleh nasabah adalah produk gadai emas karena prosesnya sangat cepat untuk mendapatkan dana pinjaman .

> "Adanya produk gadai emas bisa menjadi solusi bagi masyarakat yang membutuhkan pada waktu mendesak, mun bedeh parloh mendadak ruah langsong meggedih sala prosesseh lekas je'andik eh pesse nyaman e tebbus mun e juel ruah tandik arebben pole seneng sarah engkok pedeh gedin riah apah pole gedin riah sewanah mude paleng mude se kabupaten Sampang."[5]

Berdasarkan pernyataan di atas, bahwa sanya dengan adanya produk gadai di Bank Jatim Syariah Cabang Sampang sangat menjadi Solusi bagi masyarakat setempat karena dengan adanyanya produk gadai ini masyarakat bisa menggadaikan emasnya kapun saja yang ia perlukan.

---

[4] Hasil wawancara dengan Pk Dikki, Bagian penaksiran gadai emas, Selasa, 05 Mei 2015, Pukul 12.WIB, di Bank Jatim Syariah Cabang Sampang

[5] Hasil wawancara dengan nasabah Ibu Wesei, Kamis, 19 Mei 2015.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Selain itu produk gadai ini prosesnya cepat, Ibu Wasei juga mengungkapkan bahwa sanya dengan adanya produk gadai syariah ne sangat menjadi solusi.[6]

Sama dengan halnya pk faisol, pk mas'udi, pk sahal dan nasabah- nasabah yang sudah lama menggelut di produk pegadaian di bankJatim Syariah Cabang Sampang bahwa sanya dengan adanya produk gadai syariah sangat menjadi solusi bagi masyarakat danberingankan beban perekonomian masyarakat yang perekonomiannya menengah kebawah.

> "Perkembangan produk gadai emas tiap tahunya sangat pesat apa lagi di saat musim paceklik dan ajaran baru karena masyarakat sangat memerlukan dana yang cepat dan prosesnya juga cepat tapi pihak Bank Jatim Syariah Cabang Sampang tidak mempublikasikan perkembangan yang lebih detail tiap tahunya kepada peneliti karena ini rahasia perusahaan. Kasih contok saja dari 2014-2015 masih berkembang."[7]

Dari penjelasan di atas, yang dpaparkan oleh pk Amsari ,bahwa produk gadai gadai emas tiap tahunnya mengalami perkembangan atau peningkatan apa lagi disaat musim paceklik dan tahun ajaran baru , tapi Pk Amsari tidak memarpan atau menjelaskan secara detail karena perkembangan atau peningkatan produk gadai emas di Bank Jatim Syariah Cabang Sampang itu tidak di publikasikan karena menjadi rahasia perusahaan.

---

[6] Hasil wawancara dengan nasabah Pk Mas'udi, Kamis,20 Mei 2015.

[7] Hasil wawancara dengan Pk Amsari,Bagian penaksiran gadai emas, Selasa, 05 Mei 2015, Pukul 12.WIB, di Bank Jatim Syariah Cabang Sampang.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

> "Calon nasabah datang langsung ke Bank Jatim Syariah Cabang Sampang dengan membawa emas yang berupa perhiasan ataupun batangan dengan menunjukkan persyaratan pembiayaan yang telah ditentukan. Jika persyaratan yang dibawa oleh calon nasabah sudah lengkap ,kemudian nasabah mengisi formulir permohonan gadai yang telah disediakan."[8]

Dari penjelasan di atas yang dijelaskan oleh Pk Beny bahwa calon nasabah yang mau menggadaikan emas dengan membawa persyaratan yang lengkap. Maka calon nasabah langsung mengisi formulir permohonan gadai yang telah disediakan.

Barang jaminan emas diteliti kualitasnya oleh petugas gadai untuk menetapkan nilai pembiayaan yang diberikan, nilai pembiayaan yang diberikan jika perhiasan sebesar 80% dari nilai taksiran sedangkan jika batangan sebesar 85% dari nilai taksiran. Petugas gadai menaksir harga emas dengan langkah-langkah yang ditentukan olehbank. Kemudian, petugas gadai melakukan komite ke kantor cabang untuk menentukan diterima atau ditolaknya pembiayaan tersebut, setelah keputusan dari kantor cabang diterima oleh petugas gadai maka petugas gadai akan menginformasikan kepada calaon nasabah.Jika diterima, maka petugas gadai akan menghitung pembiayaan yang akan diterima oleh calon nasabah sesuai ketentuan BI sekaligus menentukan biaya administrasi.Kemudian pencairan disertai dengan pembayaran biaya administrasi secara tunai sesuai dengan yang telah ditentukan.

[8] Hasil wawancara dengan PK Beny Bagian pembiayaan, Senin, 08 Juni2015,Pukul 13.00 WIB, Di Bank Jatim Syariah Cabang Sampang.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

> "Metode uji barang gadai emas ,barang jaminan yang diserahkan oleh petugas gadai yang sudah mempunyai keahlian khusus.[9]

Pernyataan di atas bahwa metode barang gadai emas menggunakan metode uji kimia dan berat jenis, yaitu:jarum uji emas, batu uji, larutan uji emas yaitu asam nitrat dan asam cholida, loupe (kaca pembesar) , botol air uji emas yang berwarna gelap, gelas ukur kimia untuk takaran campuran zat kimia, pipit tetes dan kertas tissue.

> "Minimal menggaikan emas beratnya 10gram kalau kurang dari 10gram maka nasabah tidak bisa mengajukan permohonan pembiayaan gadai,karna biaya operasional 10gram atau kurang dari 10gram itu sama ,jadi pihak bank membuat peraturan bahwa menggadaikan minimal beratnya 10gram."

Dari penjelan di atas yang dijelaskan oleh Pk Dikki bahwa menggadaikan emas minimal 10gram karena biaya operasinalnya lebihatau kurang dari 10 gram itu samaaja maka dari itu ditetapkan oleh kantor cabang bahwa sanya menggadaikan itu minimal10gram.

> "Gadai emas syariah tidak menerapkan imbalan dalam bentuk bagi hasil karena produk ini diciptakan untuk menolong orang yang sedang kesulitan dana dalam waktu jangka pendek, nasabah hanya diwajibkan melunasi pinjaman dengan jumlah yang sama akan tetapi tidak dikenakan biaya

[9] Hasil wawancara dengan Pk Amsari , Bagian taksiran gadai emas, Jum'at, 13 Juni 2015,Pukul 14.00 WIB, di Bank Jatim Syariah Cabang Sampang.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

> modal, namun dikenakan biaya sewa penitipan dan pemeliharaan emas yang dijadikan barang jaminan. Maka inilah yang menjadi keuntungan bagi pihak bank selain bisa menolong dan juga bisa menambah aset perusahaan."

Dari penjelasan di atas Gadai emas syariah tergolong aman bagi bank pemberi pinjaman sebab emas memiliki nilai yang relatif stabil dibandingkan dengan barang jaminan lainnya maka dari itu dikatakan bahwa produk gadai emas menjadi keuntungan bagi bank karena selain menolong juga bisa menambah aset perusahaan.

> "Bank Jatim Syariah Cabang Sampang dikatakan mengalami peningkatan tiap tahunnya karena banyak nasabah yang minat menggadaikan alasannya nasabah menggadaikan kbank Jatim Syariah karena biaya sewa atau ujrohnya sanagatmurah ketimbang bank-bank lainnya atau pegadaian jadi para nasabah sangat berantusias untuk menggadaikan emasnya kbank Jatim."

Pernyataan di atas merupakan pernyataan Pak Amsari bagian penaksiran Bank Jatim Syariah Cabang Sampang. Pak Mas'udi selaku nasabah yang sudah lama menggunakan produk gadai emas juga mengatakan demikian bahwa sanya ujroh atau sewa yang paling murah se Kabupaten Sampang adalah bank Jatim Syariah Cabang Sampang .

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

"Pak Faisol sebagai nasabah paling lama bergelut dproduk gadai emas mengatakan selain ujroh atau biasa sewa yang paling rumah Bank Jatim juga mempunyai keunggulan lain yang tidak dimiliki oleh bank- bank lain atau lembaga- lembaga pegadain lainnya, yaitu keunggulan yang dimiliki oleh bank jatim selain ujrohnya murah bank jatim juga menerapkan sistem menelfon nasabah sedepak de'be'tonah majer biaya sewanah atau bunga koca'enh reng meddureh."[10]

Dari pernyataan di atas,dijelaskan bahwa bank Jatim Syariah Cabang Sampang tidak hanya terkenal murah ujroh atau biasa sewanya bank Jatim Syariah juga terkenal dengan kekeluargaan dengan nasabah dengan kata lain tidak memilah milah nasabah.

"Semua karyawan di Bank Jatim Syariah Cabang Sampang ramah tidak memilah milih nasabah tidak memilih mana nasabah yang lama dan mana nasabah yg baru semua nasabah itu danggap sama."

Pak Sahel berujar yang bikin tahan menjadi nasabah di Bank Jatim Syariah itu karena pelayanan dan keramahan karyawan-karyawan yang ada di Bank Jatim Syariah tersebut.

"Pembiayaan produk gadai emas di batasi karena kalau tidak dbatasi bank akan mengalami kerugian, bukan cuman pembiayaan produk gadai emas

[10] Hasil wawancara dengan Pk Faisol nasabah Bank Jatim Syariah Cabang Sampang, Pukul 15.00 WIB.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

saja yang dibatasi smua produk-produk yang ada di bank jatim dibatasi dan pembiayaan-pembiayaan lain.

Pernyataan diatas menunjukkan bahwa semua pembiayaan atau produk- produk yang ada dibank itu dibatasi pinjamannnya minimal 500.000,00 sampai dengan 250.000.000,00. Karna kalau melebihi dari nilaiyang dicantumkan di atas takut nasabah tidak bisa mengembalikan .

"Kelemahan Bank Jatim Syariah Cabang Sampang kurangnya tenaga kerja atau karyawan sehingga proses penaksiran kurang cepat."

Pernyataan di atas menunjukkan bahwa dengan kurangnya tenaga kerja atau karyawan akan memperlambat proses penaksiran gadai emas dan dengan seiringnya waktu kalau tetap tidak ada peruahan maka banyak nasabah yang pindah kbank-bank yang lain.

"Bank jatim syariah Cabang Sampang nilai taksirannya lebih murah ketimbang bank-bank lainnya dan gadai- gadai lainnya yang mempunyai produk gadai emas akan tetapi bank Jatim Syariah Cabang Sampang tidak kawatir dengan tingginya nilai taksiran yang ada pada bank- bank atau lembaga lain yang mempunyai produk gadai karena bank jatim Sayariah Cabang mempunyai keunggulan yang tidak ada dbank-bank lainnya. "

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Pernyataan di atas menunjukkan bahwa dengan dengan tingginya nilai taksiran di bank- bank lain tidak mempengaruhi minat nasabah bank Jatim Syariah karena di bank Jatim Syariah mempunyai keunggulan yang tidak dimiliki oleh bank- bank lainya yaitu murahnya biaya sewa atau ujroh.

> "Nilai taksiran 80% dari nilai jual di pasaran karena kalau nilai taksiran lebih dari 80% dari nilai jual di pasaran takunya nasabah meremehkan barang gadainya yang digadaikan atau tidak menebus barang gadaiannya."[11]

Pernyataan di atas menjelaskan bahwa sanya nilai taksiran tidak melebihi dari nilai jual di pasaran dikarenakan nasabah menyepehkan barang gadaianya yang ada di bank tersebut dan kalau itu terjadi bisa- bisa bank menjadi bangktut dan tidak balik modal.

> " Memang kami akui yang menjadi kendala- kendala saat ini adalah lamanya pelayanan produk gadai emas karena kurangnya tenaga kerja dan karyawan akan tetapi pihak bank akan terus berusaha untuk memberikan pelayanan yang lebih baik. "

Berdasarkan pernyataan di atas, memang yang menjadi kendala-kendala yang ada di bank Jatim Syariah Cabang Sampang sekarang adalah lambatnya pelayanan produk

[11] Hasil wawancara dengan Pk Amsari, Bagian penaksiran gadai emas, Sabtu 23 Juli 2015,pukul 8 WIB, di Bank Jatim Syariah Cabang Sampang.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

gadai dan kurangnya tenaga kerjayang menjadi kendala sehingga proses gadai kurang cepat.

> “ Dampak dari keterbatasan karyawan yang ada di bank Jatim Syariah Cabang Sampang ada nasabah yang mengeluh dengan lambatnya proses pelayanan dan sampek ada yang ketiduran karena saking lamanya menunggu.”

Berdasarkan pernyatan diatas bahwa sanya dengan keterbasan karyawan berdampak sangat buruk karenabanyak nasabah- nasabah yang mengeluh terkait lamanyaproses pelayanan produkgadai emas.

Bapak Amsari mengatakan bahwa sanya dampak dari keterbatasan karyawan produk gadai emas yang ada di bank Jatim Syariah Cabang Sampang saatini sangat berdakpakburuk karena banyak keluhan-keluhan dari nasabah dan kadanga ada nasabah yang sampek ketiduran.

> “Pasti ada yang tidak bayar uang sewa temat atau ujroh, tapi Alhamdulillah tidak sampek dilelang cuman di beri surat peringatan saja besoknya langsung bayar.”

Berdasarkatn pernyataan, diatas bahwa sanya adanasabah yang jatuh tempoatau sudah nyampek pada biaya sewa yang telah ditentukan oleh pihak bank akan tetapi

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

nasabah tersebut tidak membanyar biaya sewa dan nasabah tersebut dikenakan SP ( surat peringatan) tetapi nasabah bank jatim syariah Cabang Sampang tidak sampek dilelang.

> " Yang menjadi peluang bagi bank Jatim Syariah Cabang Sampang adalah ketika musim paceklik panjang karena nasabah di bank Jatim kebanyakan nelayan ,maka kalau musim paceklik banyak masyarakat nelayan yang menggadaikan emasnya. "

Pernyataan di atas menjelaskan bahwa yang menjadi peluang yang sanagat besar bagi bank Jatim Syariah Cabang Sampang pada musim paceklik yang terjadi pada masyarakat nelayan yang biasanya pada musim paceklik tersebut banyak yang menggadaikan barangnya yaitu emas akan tetapi setelah melewati musim paceklil tersebut masyarakat nelayanakan menebus barang tersebut kembali.

> "Bukan hanya musim paceklik saja yang bisa menjadi peluang bagi Bank Jatim Syariah Cabang Sampang ,tahun ajaran baru juga bisa menjadi peluang bagi bank Jatim Syariah Cabang Sampang."

Pernyataan di atas menjelaskan bahwa peluang di bank Jatim Syariah Cabang Sampang bukan hanya musim paceklik saja akan tetapi pada ajaran baru juga menjadi peluan bagi bank karena masyarakat membutuhkan uang untuk mendaftarkan anaknya yang masuk sekolah maka dari itu masyarakat yang tidak punya uang atau

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

yangmembutuhkan pada saat ajaran baru bisa menggadaikan barang yang berharga tersebut yaitu emas.

> "Cara pelunasan pembiayaan produk gadai emas di Bank Jatim Syariah Cabang Sampang pada dasarnya nasabah dapat melunasi kewajibannya setiap waktu tanpa menunggu jatuh tempo.Berdasarkan wawancara dengan Bapak Dikki. 1. Nasabah datang langsung ke Bank Jatim Syariah Cabang Sampang nasabah dapat melakukan pembayaran dengan membayar pinjaman pada saat jatuh tempo atau nasabah dapat mengangsur setiap bulannya. 2. pada saat pelunasan, nasabah juga harus membayar biaya pemeliharaan selama jangka waktu pinjaman yang telah di tentukan. Jika nasabah tidak mampu melunasi kewajibanya, pegawai bank akan menjual barang jaminan (emas) yang digadaikan.3. Penjualan barang jaminan emas harus mendapat persetujuan dari pihak pemberi gadai.4.Barang jaminan dikeluarkan oleh pegawai bank emas Syariah.5. Jika nasabah mampu melunasi sesuai dengan pembiayaan yang di dapat, maka barang jaminan emas akan diserah terimakan kembali kepada nasabah. "

Pernyataan di atas bahwa sanyapelunasan pembiayaan produk gadai harus memenuhi keriteria yang ditentukan oleh pihak bank.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

> “ Proses pelelangan barang gadai emas yang ada di Bank Jatim Syariah Cabang Sampang ,1. pihak bank melakukan pelelangan terbatas yaitu, hanya memilih beberap orang pembeli. Jidi harga penawaran yang dilakukan oleh banyak pembeli tidak diperbolehkan karena dapat merugikan *rahin.*2. Pelelangan atau penjualan di lakukan oleh pihak bank yaitu pelaksanaan gadai.3. Hasil pelelangan akan digunakan untuk biaya penjualan 1% dari harga jual, biaya pinjaman, dan sisanya dikembalikan kepada *rahin* atu pemiliknya. “

Pernyataa di atas bahwa pihak bank melakukan pelelangan harta benda yang menjadi barang jaminan bila pemberi gadai tidak dapat melunasi kewajibannya sampai batas waktu yang telah dtentukan dalam akad.Pelelangan dilakukan oleh pelaksana bank setelah memberitahukan kepada pemilik gadai sebelum menjual barang gadainya.

> “ Memperpanjang barang gadai emas yang ada di Bank Jatim Syariah Cabang Sampang , jika nasabah belum mampu melunasi pinjamannya pada jangka waktu yang telah ditentukan di akad, maka nasabah dapat mengajukan perpanjangan gadai emas dengan membayar biaya pemeliharaan dan angsuran pembiayaan serta mengganti akad baru.”

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Amsari bahwa memperpanjang barang gadai emas yang ada di Bank Jatm Syariah Cabang maka nasabah harus mengajukan perpanjang barang gadaiannya dengan mengganti akad baru.

2. Data Kuantitatif Analisis SWOT Produk Gadai Emas

Pengembangan ini dimaksud agar dapat diketahui secara pasti posisi organisasi yang sesungguhnya. Perhitungan yang dimaksud adalah melalui tiga tahap berikut.

1. Melakukan perhitungan skor (a) dan bobot (b) poin faktor serta jumlah total perkalian skor dan bobot (c = a x b) pada setiap faktor S- W- O- T : Menghitung skor (a) masing-masing poin faktor dilakukan secara saling bebas. Saling bebas mengandung maksud bahwa penilaian terhadap sebuah poin faktor tidak dipengaruhi atau mempengaruhi penilaian terhadap poin faktor yang lainnya. Pilihan rentang besaran skor sangat menentukan akurasi penilaian.
2. Untuk memudahkan penilaian dan penghitungan, dapat digunakan rentang skor 1 hingga 5 dengan asumsi nilai 1 berarti skor yang paling rendah dan nilai 5 berarti skor yang paling tinggi. Sementara, menghitung bobot (b) masing- masing poin faktor dilaksanakan secara saling bertenggantungan. Artinya penilaian terhadap satu poin faktor adalah dengan membandingkan tingkat perbandingannya dengan poin faktor lainnya. Dengan demikian, formulasi perhitungannya adalah nilai yang telah didapat ( rentang nilainya sama dengan banyaknya jumlah poin faktor ) dibagi dengan banyaknya jumlah poin faktor.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

3. Melakukan pengurangan antara jumlah total faktor S dengan W ( d = S- W ) dan faktor O dengan T ( e = O – T ), perolehan angka ( d = x ) selanjutnya menjadi nilai atau titik pada sumbu X, sementara perolehan angka ( e = y ) selanjutnya menjadi nilai atau titik pada sumbu Y.

4. Mencari posisi organisasi yang ditunjukkan oleh titik (x, y) pada kuadrat SWOT.

Tabel di bawah ini diperlihatkan penggunaan analisis SWOT kuantitatif untuk produk gadai emas di Bank Jatim Syariah Cabang Sampang.

**Angket 1.**

| NO | Kekuatan | Skor | Bobot | SxB |
|---|---|---|---|---|
| 1. | Adanya produk gadai bisa menjadi solusi bagi masyarakat. | 4 | 4/4 | 4 |
| 2. | Biaya sewa atau ujroh paling murah se Kabupaten Sampang. | 4 | 4/4 | 4 |
| 3. | Selain biaya sewa paling murah di Bank Jatim Syariah Cabang Sampang juga mempunyai trik tersendiri yaitu menelfon nasabah yang belom membayar sewa ketika jatoh tempo. | 2 | ¾ | 1.5 |
| 4. | Memberi pelayanan yang baik. | 3 | ¾ | 2.25 |
| | | Total | | 11.75 |

| NO | Kelemahan | Skor | Bobot | SxB |
|---|---|---|---|---|

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 1. | Nilai taksiran paling rendah 80% dari nilai jual dipasaran. | 3 | 3/3 | 3 |
| 2. | Keterbatasan tenaga kerja (karyawan) di bagian taksiran produk gadai emas Bank Jatim Syariah Cabang Sampang. | 3 | 3/3 | 3 |
| 3. | Berprasangka baik kepada semua nasabah atau calon nasabah. | 3 | 2/3 | 2 |
| | | Total | | 8 |

Selisih antara kekuatan dan kelemahan= S-W=11.75 – 8 = 3.72

| NO | Peluang | Skor | Bobot | SxB |
|---|---|---|---|---|
| 1. | Meningkatnya kesadaran beragama Islam. | 2 | 2/3 | 2 |
| 2. | Ajaran tahun baru sekolah. | 3 | 2/3 | 2 |
| 3. | Kultur budaya masyarakat Madura yang gemar menginfestasi emas khususnya di Kabupaten Sampang. | 3 | 2/3 | 2 |
| | | Total | | 6 |

| NO | Ancaman | Skor | Bobot | SxB |
|---|---|---|---|---|
| 1. | Masuknya pesaing baru menjadi | 2 | 3/3 | 2 |

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| | ancaman bagi perusahaan. | | | |
| 2. | Meningkatnya nilai taksiran. | 3 | 3/3 | 2 |
| 3. | Lampatnya pertumbuhan pasar. | 2 | 2/3 | 2 |
| | | Total | | 6 |

Selisih antara peluang dan ancaman = O-T= 6 – 6 = 0

**Angket 2.**

| NO | Kekuatan | Skor | Bobot | SxB |
|---|---|---|---|---|
| 1. | Adanya produk gadai bisa menjadi solusi bagi masyarakat. | 4 | 4/4 | 4 |
| 2. | Biaya sewa atau ujroh paling murah se Kabupaten Sampang. | 4 | 4/4 | 4 |
| 3. | Selain biaya sewa paling murah di Bank Jatim Syariah Cabang Sampang juga mempunyai trik tersendiri yaitu menelfon nasabah yang belom membayar sewa ketika jatoh tempo. | 3 | ¾ | 2.25 |
| 4. | Memberi pelayanan yang baik. | | ¾ | 2.25 |
| | | Total | | |

| NO | Kelemahan | Skor | Bobot | SxB |
|---|---|---|---|---|

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 1. | Nilai taksiran paling rendah 80% dari nilai jual dipasaran. | 4 | 3/3 | 4 |
| 2. | Keterbatasan tenaga kerja (karyawan) di bagian taksiran produk gadai emas Bank Jatim Syariah Cabang Sampang. | 3 | 3/3 | 3 |
| 3. | Berprasangka baik kepada semua nasabah atau calon nasabah. | 2 | 2/3 | 1.33 |
| | | Total | | 8.33 |

Selisih antara kekuatan dan kelemahan = S- W = 12. 5 – 8. 33 = 4. 17

| NO | Peluang | Skor | Bobot | SxB |
|---|---|---|---|---|
| 1. | Meningkatnya kesadaran beragama Islam. | 3 | 2/3 | 2 |
| 2. | Ajaran tahun baru sekolah. | 3 | 2/3 | 2 |
| 3. | Kultur budaya masyarakat Madura yang gemar menginfestasi emas khususnya di Kabupaten Sampang. | 2 | 3/3 | 2 |
| | | Total | | 6 |

| NO | Ancaman | Skor | Bobot | SxB |
|---|---|---|---|---|
| 1. | Masuknya pesaing baru menjadi | 2 | 3/3 | 2 |

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| | ancaman bagi perusahaan. | | | |
| 2. | Meningkatnya nilai taksiran. | 2 | 3/3 | 2 |
| 3. | Lampatnya pertumbuhan pasar. | 2 | 2/3 | 1.33 |
| | | Total | | 5.33 |

Selisih antara peluang dan ancaman = O- T= 6 – 5.33 = 0. 67

**Angket 3.**

| NO | Kekuatan | Skor | Bobot | SxB |
|---|---|---|---|---|
| 1. | Adanya produk gadai bisa menjadi solusi bagi masyarakat. | 5 | 4/4 | 5 |
| 2. | Biaya sewa atau ujroh paling murah se Kabupaten Sampang. | 5 | 4/4 | 5 |
| 3. | Selain biaya sewa paling murah di Bank Jatim Syariah Cabang Sampang juga mempunyai trik tersendiri yaitu menelfon nasabah yang belom membayar sewa ketika jatoh tempo. | 3 | ¾ | 2.25 |
| 4. | Memberi pelayanan yang baik. | 3 | ¾ | 5,25 |
| | | Total | | 14.5 |

| NO | Kelemahan | Skor | Bobot | SxB |
|---|---|---|---|---|

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 1. | Nilai taksiran paling rendah 80% dari nilai jual dipasaran. | 5 | 3/3 | 5 |
| 2. | Keterbatasan tenaga kerja (karyawan) di bagian taksiran produk gadai emas Bank Jatim Syariah Cabang Sampang. | 3 | 3/3 | 3 |
| 3. | Berprasangka baik kepada semua nasabah atau calon nasabah. | 3 | 2/3 | 2 |
| | | Total | | 10 |

Selisih antara kekuatan dan kelemahan = S-W= 14.5 – 10 = 4.5

| NO | Peluang | Skor | Bobot | SxB |
|---|---|---|---|---|
| 1. | Meningkatnya kesadaran beragama Islam. | 3 | 2/3 | 2 |
| 2. | Ajaran tahun baru sekolah. | 3 | 2/3 | 2 |
| 3. | Kultur budaya masyarakat Madura yang gemar menginfestasi emas khususnya di Kabupaten Sampang. | 4 | 3/3 | 4 |
| | | Total | | 8 |

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

| NO | Ancaman | Skor | Bobot | SxB |
|---|---|---|---|---|
| 1. | Masuknya pesaing baru menjadi ancaman bagi perusahaan. | 3 | 3/3 | 3 |
| 2. | Meningkatnya nilai taksiran. | 2 | 3/3 | 2 |
| 3. | Lampatnya pertumbuhan pasar. | 3 | 2/3 | 2 |
| | | Total | | 7 |

Selisih antara peluang dan ancaman =O- T= 8- 7= 1

**Angket 4.**

| NO | Kekuatan | Skor | Bobot | SxB |
|---|---|---|---|---|
| 1. | Adanya produk gadai bisa menjadi solusi bagi masyarakat. | 5 | 4/4 | 5 |
| 2. | Biaya sewa atau ujroh paling murah se Kabupaten Sampang. | 3 | 4/4 | 3 |
| 3. | Selain biaya sewa paling murah di Bank Jatim Syariah Cabang Sampang juga mempunyai trik tersendiri yaitu menelfon nasabah yang belom membayar sewa ketika jatoh tempo. | 4 | ¾ | 3 |
| 4. | Memberi pelayanan yang baik. | 5 | ¾ | 3.75 |
| | | Total | | 14.72 |

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

| NO | Kelemahan | Skor | Bobot | SxB |
|---|---|---|---|---|
| 1. | Nilai taksiran paling rendah 80% dari nilai jual dipasaran. | 2 | 3/3 | 2 |
| 2. | Keterbatasan tenaga kerja (karyawan) di bagian taksiran produk gadai emas Bank Jatim Syariah Cabang Sampang. | 5 | 3/3 | 5 |
| 3. | Berprasangka baik kepada semua nasabah atau calon nasabah. | 5 | 2/3 | 3.33 |
| | | Total | | 10.33 |

Selisih antara kekuatan dan kelemahan = S-W= 14. 72 – 10.33 = 4.39

| NO | Peluang | Skor | Bobot | SxB |
|---|---|---|---|---|
| 1. | Meningkatnya kesadaran beragama Islam. | 4 | 2/3 | 4 |
| 2. | Ajaran tahun baru sekolah. | 2 | 2/3 | 2 |
| 3. | Kultur budaya masyarakat Madura yang gemar menginfestasi emas khususnya di Kabupaten Sampang. | 3 | 3/3 | 3 |
| | | Total | | 9 |

| NO | Ancaman | Skor | Bobot | SxB |
|---|---|---|---|---|

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 1. | Masuknya pesaing baru menjadi ancaman bagi perusahaan. | 3 | 3/3 | 3 |
| 2. | Meningkatnya nilai taksiran. | 4 | 3/3 | 4 |
| 3. | Lampatnya pertumbuhan pasar. | 2 | 2/3 | 1.33 |
| | | Total | | 8.33 |

Selisih antara peluang dan ancaman = O- T = 9- 8.33 = 0. 67

**C. Pembahasan Hasil penelitian (Analisa Data)**

1. Hasil kualitatif Produk Gadai Emas Bank Jatim Syariah Cabang Sampang

Hasil analisis SWOT selanjutnya akan digunakan sebagai dasar untuk merancang strategi dan program kerja derivasinya. Analisis internal meliputi penilaian terhadap faktor kekuatan *(Stength*) dan kelemahan (*Weakness).* Sementara, analisis eksternal mencakup faktor peluang (*Opportunity)* dan tantangan (*Threats).* Maka langkah pertama adalah melakukan curah pendapat tentang keempat faktor SWOT tersebut.

Analisis SWOT yang ideal mengharuskan terpenuhinya sejumlah syarat berikut: (1) setiap poin (statement) variable SWOT harus memiliki satu pengertian yang utuh dan tidak memungkinkan terjadinya duplikasi atau kontradiksi dengan poin lain ; (2) pada setiap tahapan *scoring* dan pembobotan, seluruh poin variable SWOT diupayakan lahir dari suatu penilaian bersama dengan tingkat keseriusan yang tinggi, mengingat analisis dilakukan terhadap kondisi organisasi. Biasanya dilakukan dengan mekanisme *brainstorming* verbal.

Guna mendapat tingkat validitas analisis SWOT yang tinggi, dengan memperhatikan keragaman tingkat pemahaman responden, dapat juga digunakan pendekatan teknik Delphi.”

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Menurut Eriyatno dalam bukunya Muhammad Ismail Yusanto" teknik ini dinilai sebagai teknik yang terbaik untuk proses pembangkitan pendapat, sekalipun prosesnya sangat mahal dan memerlukan waktu lama. Teknik ini bercirikan pengumpulan informasi terkendali, iteratif dan berkumpul balik. Pendekatan ini memiliki kemampuan untuk menampung pendapat- pendapat yang ekstrem atau berlawanan dengan opini yang berkembang yang biasanya sulit dikemukakan dalam mekanisme *brainstorming* verbal. Karenanya, responden disyaratkan memenuhi kualifikasi personal yang ahli atau representative di bidang yang sedang dianalis.

Bila telah terdapat *listing* hasil curah pendapat terhadap komponen- komponen faktor SWOT organisasi seperti table diatas, maka langkah penyusunan analisis SWOT berikutnya adalah menilai dan memasukkan komponen-komponen faktor tersebut kedalam dua cara yang telah lazim digunakan, yaitu dengan menggunakan dendekatan kualitatif ala MATRIKS SWOT yang dikembangkan kearns dan analisis SWOT secara kuantitatif yang dikembangkan Pearce dan Robinson.

a. Kualitatif Matriks SWOT Kearns

| EKSTERNAL<br>INTERNAL | PELUANG<br>(*OPPORTUNITY)* | TANTANGAN<br>(*THEATS)* |
|---|---|---|
| KEKUATAN<br>(*STRENGTH*) | Keunggulan komparatif<br>(*Comparative Advantage*) | Mobilisasi<br>(*Mobilization)* |
| KELEMAHAN<br>(*WEAKNESS*) | Divestasi / Inventasi<br>(*Divestment / Investment)* | Kendali kerusakan<br>(*Damage Control)* |

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Matriks Kearns adalah faktor eksternal ( peluang dan tantangan) sedangkan faktor internal ( kekuatan dan kelemahan). Strategi yang timbul sebagai titik hasil pertemuan antara faktor-faktor internal dan eksternal. Pada langkah ini, komponen –komponen faktor SWOT organisasi yang telah didapatkan.

Dalam matriks tersebut, *Comparative Advantage* ( Keunggulan komparatif) berarti pertemuan dua elemen kekuatan dan peluang sehingga organisasi tidak boleh membiarkan peluang tersebut hilang begitu saja, namun sebaliknya organisasi harus segera memperkuatnya dengan berbagai perencanaan yang mampu mendukungnya. Sel A ini memberikan kemungkinan bagi organisasi untuk berkembang lebih cepat, namun harus senantiasa waspada terhadap peubahan yang tidak menentu dalam lingkungannya. Dengan demikian yang harus dijawab adalah " Bagaimana memanfaatkan kekuatan yang ada, untuk meningkatkan posisi konpetitif. Organisasi. "

Sel B menghadapkan organisasi pada isu strategis *Mobiliz tion*, yaitu interaksi dan pertemuan antara ancaman dari luar yang diidentifikasikan dengan kekuatan organisasi. Di sini organisasi harus melakukan mobolisasi sumberdaya yang merupakan kekuatan organisasi untuk memperlunak ancaman dari luar tersebut, bahkan jika mungkin organisasi dapat mengubahnya menjadi peluang.

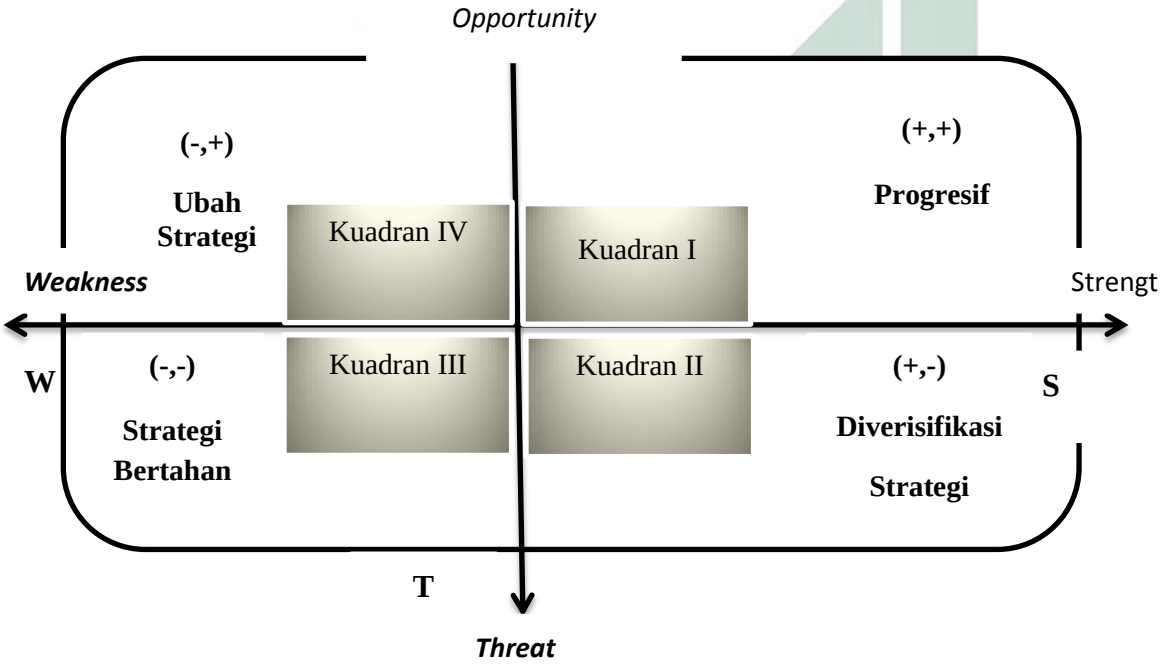
Sel C menampilkan isu strategis *Investment* atau *Divestment* yang memberikan pilihan dengan situasi yang kabur. Peluang yang tersedia sangat meyakinkan, namun organisasi tidak memliki kemampuan untuk menggarapnya. Kalau dpaksakan, dapat memakan biaya yang cukup besar sehingga akan merugikan organisasi. Jika memang demikian, lebih baik ditinggalkan dan diserahkan kepada organisasi lainnya untuk menggarapnya. Atau bisa juga,

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

organisasi tidak berbuat apa- apa. Pertanyaannya adalah “ Haruskah organisasi menanam investasi untuk memperkuat titik lemahnya, sehingga mampu mengubah dan memperbaiki posisi kompotitifnya.”

Sel D adalah kontak yang paling lemah dari semua sel karna merupakan kontak atau titik temu dua sisi yang masing- masing lemah, dan karenanya keputusan yang salah akan membawa bencana bagi organisasi. Strategi yang harus diabil adalah Damage Control ( mengendalikan kerugian) yang diderita sehingga tidak menjadi lebih parah dari yang diperkirakan.

Oleh karena itu dalam menyusun skala prioritas perencanaan, organisasi harus memanfaatkan model titik temu tersebut, sejauh mana isu tersebut akan relevan dengan visi dn misi organisasi, dengan berpedoman pada sikap “ Semakin dekat itu relevansinya dengan visi dan misi organisasi, semakin perlu diberikan skala prioritas untuk diprogramkan.”




digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Melalui kuadrat berikut memberikan empat kemungkinan posisi yang ditempati oleh suatu organisasi.

Pertama, posisi pada kuadran I (positif, positif ) yang menandakan organisasi sebagai kuat dan berpeluang. Rekomendasi strategis yang diberikan adalah Progresifk, artinya organisasi dalam kondisi prima dan mantap sehingga sangat dimungkinkan untuk terus melakukan ekspansi, memperbesar pertumbuhan dan meraih kemajuan secara maksimal.

Kedua, posisi pada kuadran II ( positif, negatif) yang menandakan organisasi sebagai kuat namun menghadapi tantangan besar. Rekomendasi strategis yang diberikan adalah Deversifikasi Strategi, artinya organisasi dalam kondisi mantap namun menghadapi sejumlah tantangan berat, sehingga diperkirakan roda organisasi akan mengalami kesulitan untuk terus berputar bila hanya bertumpu pada strategi sebelumnya. Oleh karenanya, organisasi disarankan untuk segera memperbanyak ragam strategi taktisnya.

Ketiga, posisi pada kuadran III ( negatif, positif) yang menandakan organisasi sebagai lemah namun sangat berpeluang. Rekomendasi strategi yang diberikan adalah ubah strategi, artinya organisasi disarankan untuk mengubah strategi sebelumnya. Sebab, ditengarai dengan strategi lama sangat sulit untuk dapat menangkap peluang yang ada sekaligus memperbaiki kinerja organisasi.

Keempat, posisi pada kuadran IV ( negatif, negatif) yang menandakan organisasi sebagai lemah dan menghadapi tantangan besar.Rekomendasi strategi yang diberikan adalah Strategi Bertahap, artinya kondisi internal organisasi yang lemah yang dihadapkan pada situasi eksternal yang sulit menyebabkan organisasi berada pada

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

pilihan dilematis. Karena itu organisasi disarankan untuk menggunakan strategi bertahan, mengendalikan kinerja internal agar tidak semakin terperosok. Strategi ini dipertahankan sambil terus berupaya membenahi diri.

Selain dua pendekatan di atas, sebenarnya masih ada sejumlah model pendekatan yang lain. Di antaranya seperti matriks TOWS (Threats – Opportunities- Weaknesses-Strength) yang pada prinsipnya hampir sama tekniknya dengan Matriks Kearns. Matriks ini menampilkan empat pilihan strategi, yakni strategi SO, ST, WO, dan WT.

b. Aplikasi analisis SWOT

Penggunaan analisis SWOT, baik pendekatan kualitatif Matriks SWOT Kearns maupun pendekatan kuantitatif kuadran SWOT, memiliki wilayah aplikasi yang cukup luas. Penumusan dan peeraannya dalam perumusan dan pengembanh sath salagan organisasi hayalah salah satunya. Di luar itu, keduanya dapat juga digunakan sebagai alat bantu analisis untuk berbagai keperluan. Dalam konteks perumusan atau pengembangan organisasi.

Bagan Matriks SWOT

| EKSTERNAL<br><br>INTERNAL | OPPORTUNITIES | THREATS |
|---|---|---|
| | • Meningkatnya kesadaran beragama Islam<br>• Ajaran tahun baru sekolah | • Masuknya pesaing baru<br>• Meningkatnya nilai taksiran<br>• Lambatnya |

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

| | | |
|---|---|---|
| | • Kultur budaya masyarakat Madura yang gemar menginfestasi emas khusunya di Kabupaten Sampang | pertumbuhan pasr |
| STRNGTHS<br>• Adanya produk gadai bisa menjadi solusi bagi masyarakat.<br>• Biaya sewa atau ujroh paling murah se Kabupaten Sampang<br>• Selain biaya sewa paling murah di Bank Jatim Syariah Cabang Sampang juga | PENGUATAN & EKSPANSI PASAR<br><br>Rekomendasi Strategis Mobilization | PENINGKATAN PRODUK GADAI EMAS DAN PERLUASAN |

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

| | | |
|---|---|---|
| mempunyai trik tersendiri yaitu menelfon nasabah yang belom membayar sewa ketika jatoh tempo<br>• Memberi pelayanan yang | | |
| WEAKNESS<br>• Nilai taksiran paling rendah 80 % dari nilai jual dipasaran<br>• Keterbatasan tenaga kerja (karyawan )di bagian taksiran produk gadai emas Bank Jatim anaSyariah Cabang | PENGUATAN MANAJEMEN KELEMBAGAAN | PENGUATAN MANAJEMEN KELEMBAGAAN |

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

| | | |
|---|---|---|
| Sampang<br>• Berperasangka baik keada seua nasabah atau calon nasabah | | |

Perusahaan mengetahui posisi eksistingnya ternyata dominan berada pada pertemuan isu strategi kekuatan dan tantangan. Matriks SWOT Kearns memberikan rekomendasi strategi utama" *Mobilization"*. Maksudnya, organisasi disarankan untuk segera melakukan mobilisasi sumberdaya yang merupakan kekuatan kekuatan organisasi untuk memperlunak tantangan dari luar ini, bahkan jika mungkin organisasi dapat mengubahnya menjadi peluang.

Perusahaan secara jelas dapat mengetahui kelemahan signifikan organisasi. Kelemahan yang dimaksud ternyata terletak pada sisi system manajemen kelembagaannya. Kelemahan yang jelas- jelas yang bersumber dari sisi sumber organisasi. Sistem manajemen kelembagaan beserta seperangkat aturan turunannya yang belum baku menyiratkan kondisi organisasi yang masih belum stabil. Hal ini menjadi dapat lebih dimaklumi meningkat umur perusahaan yang terhitung masih baru dan baru masuk dalam tahap pertumbuhan.

Itulah sebabnya, rekomendasi strategi Matriks SWOT Kears terhadap posisi eksisting organisasi ini menyiratkan sebagaimana bunyi rekomendasi- rekomendasi fungsional perlunya pembenahan dan penguatan kelembagaan internal sembari melakukan peningkatan kemitraan dengan nasabah, perluasan pasar, serta penguatan dan ekspansi pasar.

Matriks Analiis Kualitatif Peluang Bisnis.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

| EKSTERNAL<br>INTERNAL | MEMBACA PELUANG<br>- Bagaimana membaca peluang bisnis<br>- Akses permodalan yang bisa diraih | FAKTOR PENGHAMBAT<br>- Pesaing dan calon pesaing<br>- Peraturan / perda yang tidak memihak |
|---|---|---|
| KEKUATAN<br>- Biasa bisnis sederhana<br>- Tidak birokratis / mandiri<br>- Cepat tanggap / fleksibel<br>- Dinamis ulet kerja keras<br>- Hemat tidak boros | MANFAATKAN Kekuatan<br>Lakukan keputusan dengan memanfaatkan kekuatan yang ada, untuk meraih peluang dan mengerjakannya sebagai bisnis yang potensial. | Mobilisasi kukuatan<br>Lakukan strategi untuk memanfaatkan kekuatan dalam rangka menepis banyaknya pesaing maupun calon pesaing. |
| KELEMAHAN<br>-Tidak mempunya kepercayaan<br>- Tidak berorientasi kedepan<br>- Mendidi tidak | Tentukan Pilihan Bisnis yang tapat<br>Jika sudah yakin dengan pilihan tersebut, perhatikan | Kendalikan Kerugian<br>Jika situasi lingkungan membuat pesimis, harus diambil keputusan untuk tidak kecewa dan merugi |

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

| | | |
|---|---|---|
| mendukung<br>- Tanpa pembukuan tertib<br>- Tanpa dianalisis pasar | kelemaha, harus diambil keputusan pilihan bisnis yan paling tepat dan manfaat akses untk menutup kelemahan modal. | lantaran kelemahan yang tidak bisa diajak kompromi. |

Sumber: Hisyam (1998) dengan modifikasi

Gambar di atas Matriks Analisis SWOT Kualitatif Peluang Bisnis beikut peraga aplikasi

Aplikasi analisis SWOT kualitatif.

a. Kekuatan (*Strength*)

1) Adanya produk gadai emas sebagai solusi bagi masyarakat

Hadirnya produk gadai emas sebagai solusi menunjukkan posisi produk gadai emas yang siap melayani kebutuhan nasabah di setiap segmen. Tujuan dari layanan ini adalah membantu jutaan orang mencapai kesejahteraan karena memberi kemudahan akses terhadap pembiayaan. Solusi Emas bisa dimanfaatkan masyarakat dalam memenuhi berbagai kebutuhan nasabah yang sifatnya mendesak, seperti untuk biaya pendidikan, biaya pengobatan, tambahan modal usaha, dll, sesuai *tag line*-nya dengan emas, beban lepas. pegadaian emas ini bukan hanya memberikan solusi bagi kebutuhan keuangan yang mendesak, akan tetapi menjadi solusi bagi kaum muslim untuk menghindari riba bunga gadai yang biasa diterapkan di gadai

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

konvensional. Dengan gadai emas berbasis syariah, maka umat muslim bisa mendapatkan barokah.

Keunggulan dari layanan ini adalah persyaratan pengajuan gadainya yang mudah, cukup dengan KTP dan tentunya emas yang akan digadaikan. Setelah mengisi formulir aplikasi, emas ditaksir, kemudian dalam 15 menit kebutuhan si penggadai sudah bisa dipenuhi. Pihak penggadai hanya dikenakan biaya administrasi minimal Rp 12 ribu plus biaya pemeliharaan /titip /ijaroh. Biaya pemeliharan ini dihitung secara harian dan akan dibayar pihak penggadai saat jatuh tempo.

2) Biaya sewa atau *ujroh* paling murah di Kabupaten Sampang.

Biaya sewa atau *ujroh* dapat diartikan sebagai balas jasa atau sewa tempat yang di berikan oleh bank yang berdasarkan syariah kepada nasabah.

3) Selain biaya sewa paling murah di bank jatim Syariah Cabang Sampang juga mempunyai trik tersendiri yaitu menelfon nasabah yang belum membayar biaya sewa ketika jatoh tempo.

Menelfon nasabah yang belom membayar sewa tempat atau ujroh pada saat jatoh tempo itu adalah kewajiban bagi Bank Jatim Syariah cabang sampang karena lembaga ingin produk gadai emas berjalan dengan lancar tanpa ada halangan atau banyak nasabah yang menunggak biaya sewa.

4) Memberi pelayanan yang baik.

Memberi pelayanan yang baik bagi nasabah akan menumbuhkan kepercayaan nasabah menggunakan Bank Jatim Syariah sebagai lembaga keuangan yang terpercaya karena pelayan dan keramah karyawan terhadap nasabah dan

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

memang seharusnya karwaan atau pihak lembaga harus memberikan pelayan yang baik agar nasabah merasa nyaman ketika bertransaksi.

Setelah mengerti sifat- sifat nasabah secara umum, maka langkah atau sikap melayani nasabah pun harus diperhatikan. Sikap yang kurang baik akan berpengaruh terhadap hasil pelayanan yang diberikan.Berikut ini beberapa sikap yang harus diterapkan dalam melayani nasabah.[12]

a) Beri kesempatan nasabah berbicara.

b) Dengarkan baik- baik.

c) Jangan menyela pembicaraan.

d) Ajukan pertanyaan setelah nasabah berbicara.

e) Jangan marah dan jangan mudah tersinggung.

f) Jaga sikap sopan, ramah, dan selalu berlaku tenang.

b. Kelemahan ( *Weakness)*

1) Nilai taksiran paling murah 80 % dari nilai jual dipasaran.

Nilai taksiran 80% dari nilai jual di pasaran karena kalau nilai taksiran lebih dari 80% dari nilai jual di pasaran takunya nasabah meremehkan barang gadainya yang digadaikan atau tidak menebus barang gadaiannya maka bank menetapkan nilai taksiran 80% dari nilai jual dipasaran.

2) Keterbatasan tenaga kerja ( karyawan) di bagian taksiran produk gadai emas Bank Jatim Syariah Cabang Sampang.

Yang menjadi kendala-kendala yang ada di bank Jatim Syariah Cabang Sampang sekarang adalah lambatnya pelayanan produk gadai emas karena

[12] Kamsir, SE.,MM, *Pemasaran Bank* ,(Jakarta: Kencana 2004), hal 184-185.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

kurangnya tenaga kerja yang menjadi kendala sehingga proses gadai emas kurang cepat. dengan keterbasan karyawan berdampak sangat buruk karena banyak nasabah-nasabah yang mengeluh terkait lamanya proses pelayanan produk gadai emas dan keterbatasan karyawan produk gadai emas yang ada di bank Jatim Syariah Cabang Sampang saat ini sangat berdakpak buruk karena banyak keluhan-keluhan dari nasabah dan kadanga ada nasabah yang sampek ketiduran.

Sumber daya manusia (SDM) adalah pemanfaatan sejumlah individu untuk mencapai tujuan- tujuan organisasi. Konsekuensinya, para manajer di setiap tingkat harus melibatkan diri mereka dengan SDM.[13]Sedangkan menurut Sondang P. Siagian " SDM adalah langkah- langkah tertentu yang diambil untuk mencapai tujuan dan berbagai sasaran yang akan ditetapkan.[14]

3) Berprasangka baik kepada semua nasabah atau calon nasabah.

Bank Jatim Syariah Cabang Sampang berprasangka baik terhadap semua nasabah karena pihak bank merasa jika pihak bank tidak berprasangka baik kepada semua nasabah atau calon nasabah maka produk- produk dan usaha yang dijalakan oleh bank tidak akan jalan sesuai kingingan dan bank akan ditutup.

c. Peluang ( *Opportunity*)

1) Meningkatnya kesadaran beragama Islam.

Riba didalam islam diharamkan hartanya.Karna riba adalah harta yang bukan hak kita didalam Islam sendiri hukum riba telah dibahas didalam Al- Qur'an dan As-sunnah. Maka mulai disadari kembali oleh umat Islam,bahwa dengan adanya

[13] R. Wayne Mondy, 2008, *Manajemen Sumber daya manusia*, Jakarta: Erlangga, hal.4
[14] Sondang P. Siagian, 1995, *Manajemen sumber daya manusia*, Jakarta:Bumi Aksara,hal.41

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

lembaga keuang yang berbasis syariah bisa terhindar dari riba, sehingga ummat Islam tidak perlu ragu untuk menabung atau menggadaikan emasnya ke Bank yang berbasis syariah.Berbagai upaya dan lembaga didirikan,guna mendorong penerapan syariat yang maha adil nan inda. Semakin tumbuhnya kesadaran umat Islam kita, tentang bahaya riba danberbagai sistem perekonomian yang menyelisihi syariat Islam.

2) Ajaran tahun baru sekolah.

Melihat datangnya ajaran tahun baru sekolah, maka meningkat pula kebutuhan pendidikan seorang anak.

3) Kultur budaya masyarakat Madura yang gemar menginfestasi emas khusunya di Kabupaten sampang.

Kultur budaya masyarakat madura khususnya daerah Sampang yang gemar menginfestasi emas karena masyarakat madura mempunyai fikiran bahwa dengan menginfestasi emas dari sebagian hartanya seandainya mereka mengalami musibah atau penurunan pendapatan, maka mereka bisa mejual kapun saja yang mereka inginkan dancepat mendapatkan uang yang mereka butuhkan.

d. Ancaman ( *Threat)*

1) Masuknya pesaing baru .

Masuknya pesaing baru bisa menjadi ancaman bagi perusahaan karena dengan adanya pesaing baru pasti muncul strategi baru atau produk baru yang bisa tetap menjaga setabilitas dan kualitas perusahaan sehingga masuknya pesaing baru tidak berpengaruh dengan adanya pesaing yang muncul.

2) Meningkatnya nilai taksiran.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

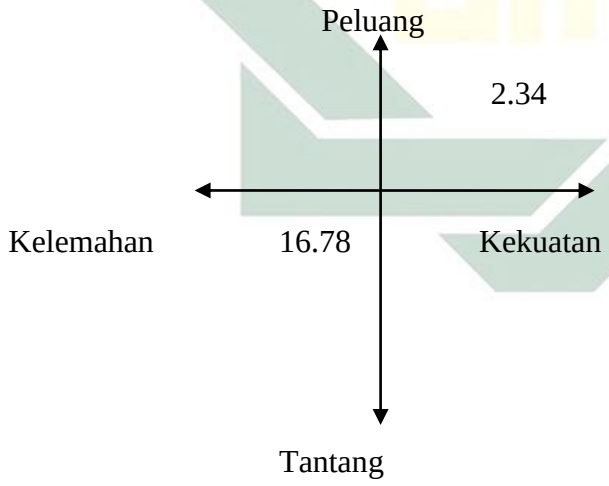
Meningkatnya nilai taksiran tiap tahunnya bisa menjadi ancaman bagi lembaga karena tidak menentunya nilai taksiran tersebut

3) Lambatnya pertumbuhan pasar.

Lambatnya pertumbuhan pasar memang menjadi kendala bagi pihak bank karena pertumbahan pasar yang cepat berdampak baik kepada pihak bank untuk memajukan lembaga atau menambah laba yang baik bagi pihak bank.

1. Hasil kuantitatif Produk Gadai Emas Bank Jatim Syariah Cabang Sampang.

Posisi Produk gadai emas di Bank Jatim Syariah Cabang Sampang berdasarkan hasil analisis SWOT.




Nilai akhir menunjukkan kedudukan Produk gadai emas yang ada pada Bank Jatim Syariah Cabang Sampang. Setiap unsur yang mempunyai nilai akhir yang lebih besar 16.78 adalah kekuatan dan kelemahan dan yang mempunyai nilai yang lebih kecil 2.34 adalah

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

peluang dan ancaman.Unsur- unsur yang mempunyai nilai akhir 2.34 bukan merupakan kekuatan dan kelemahan melainkan peluang dan ancaman.Selanjutnya seluruh kekuatan dan kelemahan produk gadai emas tersebut, sesuai dengan hasil pengukuran pada tabel diatas.

Sementara itu, pendekatan kuantitatif kuadran SWOT yang telah dimodifikasi dapat dilihat pada table diatas . Di sini diperlihatkan penggunaan analisis SWOT kuantitatif untuk sebuah produk gadai emas di Bank Jatim Syariah Cabang Sampang. Posisi eksisting organisasi produk gadai emas tersebut diketahui berada pada koordinat titik (16.78, 2.34) atau berada pada kuadran I (Positif, positif) yang menandakan organisasi sebagai kuat dan berpeluang. Rekomendasi strategis yang diberikan adalah progresif, artinya produk gadai emas di Bank Jatim Syariah Cabang Sampang dalam kondisi prima dan mantap sehingga sangat dimungkinkan untuk terus malakukan ekspansi, memperbesar pertumbuhan dan meraih kemajuan secara maksimal.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id