

**ANALISIS SWOT PEMASARAN PRODUK MULIA DI  
PEGADAIAN UNIT PELAYANAN SYARIAH TABA CEMEKEH**

**SKRIPSI**

**Diajukan Untuk Memenuhi Syarat-Syarat  
Guna Memperoleh Gelar Sarjana (S1)  
Dalam Ilmu Syariah & Ekonomi Islam**



**Oleh**

**WIDA YUSARI**

**NIM : 13631057**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH  
JURUSAN SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM  
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM  
(STAIN) CURUP**

**2017**

## PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Wida Yusari

NIM : 13631057

Jurusan : Syari'ah & Ekonomi Islam

Program Studi : Perbankan Syari'ah

Dengan ini menyatakan bahwa dalam skripsi ini tidak terdapat yang pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar kesarjanaan disuatu perguruan tinggi, dan sepanjang pengetahuan penulis juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali secara tertulis diacu atau dirujuk dalam naskah ini dan disebutkan dalam referensi.

Apabila dikemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar, saya bersedia menerima hukuman untuk sanksi sesuai peraturan yang berlaku.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, semoga dapat dipergunakan seperlunya.

Curup, September 2017

Penulis



Wida Yusari  
NIM. 13631057

Hal : Permohonan Pengajuan Skripsi  
Lampiran :

Kepada Yth.  
Bapak Ketua STAIN  
Di-  
Tempat

*Assalamu 'alaikum Wr. Wb*

Setelah mengadakan pemeriksaan dan perbaikan, maka kami berpendapat bahwa skripsi:

Nama : Wida Yusari  
NIM : 13631057  
Semester : VIII (Delapan)  
Jurusan : Syariah & Ekonomi Islam  
Prodi : Perbankan Syariah  
Judul : Analisis SWOT Pemasaraan Produk Mulia Di Pegadaian Unit Pelayanan Syariah Taba Cemekeh

Sudah dapat diajukan dalam sidang munaqasah di Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Curup.

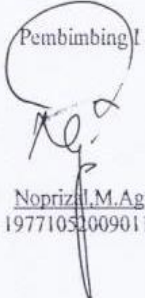
Demikian surat permohonan skripsi ini dibuat dengan sebenar-benarnya dan diucapkan terimakasih.

*Wassalamu 'alaikum Wr. Wb*

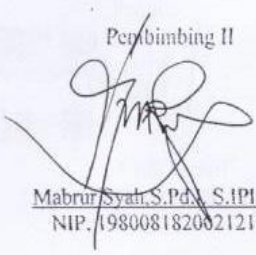
Curup, Oktober 2017

Mengetahui,

Pembimbing I

  
Noprizal, M. Ag  
NIP. 19771051009011007

Pembimbing II

  
Mabruur Syahr, S.Pd., S.I.Pi. MHI  
NIP. 198008182002121003



**KEMENTERIAN AGAMA**  
**SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI**  
**STAIN CURUP**

Jalan Dr. AK Gani No. 01 Kotak Pos 108 Telp. (0732) 21010-21759 Fax 21010 Curup 39119  
 email: staincurup@telkom.net

**PENGESAHAN SKRIPSI MAHASISWA**

Nomor : *32 A9* /Sti.02/1/PP.00.9/12/2017

Nama : **Wida Yusari**  
 Nim : **13631057**  
 Jurusan : **Syariah dan Ekonomi Islam**  
 Program Studi : **Perbankan Syariah**  
 Judul : **Analisis SWOT Pemasaran Produk Mulia Di Pegadaian Unit Pelayanan Syariah Taba Cemekeh**

Telah dimunaqasyahkan dalam sidang terbuka Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Curup, pada:

Hari/Tanggal : **Kamis, 16 November 2017**  
 Jam : **13.30 –15.00 WIB**  
 Tempat : **Ruang 3 Gedung Munaqasyah STAIN Curup**

Dan telah diterima untuk melengkapi sebagai syarat-syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E.) dalam bidang Ilmu Syariah dan Ekonomi Islam.



**TIM PENGUJI**

Ketua,

*[Signature]*  
**Nopriza, M. Ag**  
**NIP 19771105 200901 1 007**

Penguji I,

*[Signature]*  
**Busra Febriyarni, M. Ag**  
**NIP 19740228 200003 2 003**

Sekretaris,

*[Signature]*  
**Mabrur Syah, S.Pd.I., S.IPL., M.H.I.**  
**NIP 19800818 200212 1 003**

Penguji II,

*[Signature]*  
**Muhammad Istan, SE., M. Pd., MM**  
**NIP 19750219 200604 1 008**

## KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr.Wb

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan petunjuk-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini yang diberi judul “**Analisis SWOT Pemasaran Produk Mulia di Pegadaian Unit Pelayanan Syariah Taba Cemekeh**”, Shalawat dan salam semoga tetap tercurahkan kepada Nabi besar Muhammad SAW yang telah memberikan jalan penerang sampai akhir zaman.

Penulisan skripsi ini bertujuan untuk melengkapi salah satu syarat dalam memperoleh gelar sarjana pada Program Studi Perbankan Syariah di STAIN Curup. Dalam penulisan skripsi ini penulis tak luput dari berbagai kesulitan, untuk itu penulis menyadari bahwa dalam penulisan dan penyajian skripsi ini masih jauh dari sempurna. Keadaan ini semata-mata keterbatasan kemampuan yang ada pada diri penulis, sehingga penulis mengharapkan saran dan kritik yang sifatnya membangun.

Dalam penyusunan skripsi ini, penulis banyak memperoleh bantuan dan dorongan moril maupun bimbingan dari berbagai pihak, baik secara langsung maupun tidak langsung. Maka sudah sepantasnya apabila pada kesempatan ini penulis mengucapkan rasa terima kasih yang tulus kepada:

1. Dr. Rahmad Hidayat, M.Pd., M.Ag selaku Ketua STAIN Curup.
2. Hendra Harmi, M.Pd selaku Wakil Ketua 1 STAIN Curup.
3. Dr. Yusefri, M.Ag selaku Ketua Jurusan Syari'ah dan Ekonomi Islam STAIN Curup.
4. Oloan Muda Hasim H, Lc., MA selaku Pembimbing Akademik penulis, selama penulis menjadi Mahasiswa STAIN Curup.
5. Noprizal, M.Ag selaku pembimbing satu penulis.
6. Maburr Syah, S.Pd.I., S.IPI., M.H.I selaku pembimbing dua penulis.
7. Busra Febriyarni, M.Ag selaku penguji satu.
8. Muhammad Istan, SE., M.Pd., MM selaku penguji dua.
9. Seluruh staf perpustakaan, dosen dan karyawan STAIN Curup.

Akhirnya penyusun hanya bisa berdo'a semoga mereka mendapatkan balasan yang lebih baik, untuk itu akhir kata penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak. Amin.

Curup, November 2017

Wida Yusari

Nim: 13631057

## MOTTO

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

- *Barang Siapa yang tidak pernah mencicipi pahitnya belajar, maka dia akan meneguk hinanya kebodohan disepanjang hidupnya.*
- *Kita hidup memiliki dua pilihan yaitu memilih atau dipilih. Jika kamu memilih, pilihlah yang terbaik buat kamu. Dan jika kamu dipilih, maka jadilah yang terbaik untuknya.*
- *Kurangi sambat, akehi sholat. Allah ngekei koe cobaan ora mergo Allah jahat, tapi mergo Allah ngerti yen koe kuat.*

## **PERSEMBAHAN**

Puji Syukur Alhamdulillah, atas ridha dan Rahmat dari-Mu ya Allah sehingga tulisan kecil “Skripsi” ini dapat terselesaikan, maka skripsi ini ku persembahkan untuk:

1. Orang tuaku tercinta Bapak (Suparjo) dan ibu (Erna Wati), Bapak (Sumadi) Ibu (Misidah) yang telah berjuang dan mendidikku dari kecil hingga dewasa, terimakasih atas dukungan moril dan materil yang kalian berikan. Semoga Allah selalu menyayangi dan melindungimu.
2. Mbak lilis Cahyati, Amd.kep dan adik-adikku (Diana Lestari, Yoga Budi Utomo, Nur Pasya Miftahul, Dian Wijayanto dan Cahyani Putri). Mbah wedok dan seluruh keluarga besar yang selalu mendukung dan memberi kenyamanan dalam pembuatan skripsi ini.
3. Orang yang sangat spesial Nur Kiswan, ST. Yang tak kenal lelah menanyakan, Skripsinya udah bab berapa mama?. Semangat dan kerja kerasmu membuka mata bahwa hidup ini butuh perjuangan. Terima kasih atas support, motivasi, dan waktunya. :\*
4. Dosen pembimbing I (Noprizal, M.Ag) dan pembimbing II (Mabrur Syah, S.Pd.I., S.IPI., M.H.I). Penguji 1 (Busra Febriyani, M.Ag) dan penguji 2 (Muhammad Istan, SE., M.Pd., MM). terimakasih ku ucapkan kepada kalian yang tak pernah bosan bertemu wida setiap hari hingga selesainya skripsi ini.
5. Sahabatku Rini Arsaleha, Indah Nadia Forenza, Eva fatmawati dan teman-teman seperjuanganku Eka, Soleha, Meily, Ria, Nia, Yuni, Tia, Kiki, Ezza. Anak Perbankan Syariah semester 8 terkhusus lokal B, teman-teman KPM, Magang, Asrama khususnya kamar 8 bawah, 6 bawah dan adik-adikku kamar 5 atas.
6. Ustad Yusefri, umi Sri Wihidayati, dan Abah Ichal yang telah memberikan bimbingan serta tempat untuk berteduh selama saya kuliah di STAIN.
7. William Henry Gates III (penemu Microsoft Word), Larry Page dan Sergey Brin (Pencipta Google), Thomas Alva Edison (Penemu lampu), Travel Curup-Lubuklinggau, Wikipedia, Perpustakaan STAIN, Wifi STAIN. GOOD JOB..!!



## **ANALISIS SWOT PEMASARAN PRODUK MULIA DI PEGADAIAN UNIT PELAYANAN SYARIAH TABA CEMEKEH**

Oleh: Wida Yusari

**Abstrak:** Pegadaian syariah mengalami perkembangan yang cukup pesat. Salah satu produk yang terdapat di Pegadaian Syariah yaitu produk mulia. Produk mulia adalah layanan penjualan emas batangan kepada masyarakat secara tunai atau angsuran dengan proses yang mudah dan jangka waktu yang fleksible. Permasalahan yang diangkat dalam penelitian ini adalah apakah faktor internal dan eksternal yang terdapat di Pegadaian UPS Taba Cemekeh, dan bagaimana analisis SWOT dan perumusan strategi alternatif dengan analisis matriks SWOT pada Pegadaian UPS Taba Cemekeh.

Metode yang digunakan penulis dalam penelitian ini adalah metodologi penelitian kualitatif, yakni prosedur penelitian yang akan menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang diamati. Dalam hal ini penulis menggunakan metode analisis deskriptif kualitatif dan metode analisis matriks SWOT.

Dari hasil penelitian ini, berdasarkan analisis faktor internal dan eksternal perusahaan dengan menggunakan analisis matriks SWOT pada produk mulia di Pegadaian Unit Pelayanan Syariah Taba Cemekeh diperoleh beberapa formulasi strategi alternatif yang dapat dilakukan, diantaranya adalah sebagai berikut: Strategi SO: mempertahankan kualitas produk, menjalin hubungan yang lebih baik lagi dengan masyarakat, pemanfaatan outlet untuk mendapatkan nasabah baru, dan mempertahankan dan meningkatkan loyalitas nasabah dengan memberikan standar layanan yang berlaku di semua outlet. Strategi ST: layanan nasabah ditingkatkan baik penanganan keluhan atau komplain, mempertahankan ciri khas produk dan menambah program-program berhadiah, dan menjalin hubungan yang lebih baik lagi dengan masyarakat. Strategi WO: meningkatkan kualitas dari kegiatan promosi dan memberikan respon yang cepat kepada nasabah, memberikan kemudahann akses informasi bagi masyarakat terhadap produk mulia, dan meningkatkan jaringan internet untuk media promosi ke nasabah. Strategi WT: menetapkan strategi baru yang lebih efektif dan efisien, meningkatkan promosi melalui berbagi media, dan pengajuan penambaha pegawai untuk meningkatkan pelayanan dalam penjualan produk mulia.

**Kata kunci : Analisis SWOT, Produk Mulia, Pegadaian UPS Taba Cemekeh**

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL .....	i
PERMOHONAN PENGAJUAN SKRIPSI .....	ii
PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI.....	iii
KATA PENGANTAR .....	iv
MOTTO.....	vi
PERSEMBAHAN .....	vii
ABSTRAK .....	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR BAGAN.....	xii
<b>BAB I. PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang .....	1
B. Batasan Masalah.....	7
C. Rumusan Masalah .....	7
D. Tujuan Penelitian .....	8
E. Manfaat Penelitian .....	8
F. Tinjauan Pustaka .....	9
G. Definisi Operasional.....	10
H. Metode Penelitian.....	12
I. Sistematika Penulisan.....	15
<b>BAB II. LANDASAN TEORI</b>	
A. Gadai .....	17

B. Analisis SWOT .....	28
C. MULIA (Murabahan Logam Mulia untuk Investasi Abadi).....	38
<b>BAB III. GAMBARAN UMUM PEGADAIAN UPS TABA CEMEKEH</b>	
A. Sejarah pegadaian syariah .....	40
B. Struktur organisasi dan tata kerja.....	44
C. Visi dan misi.....	48
D. Produk-produk pegadaian syariah.....	51
<b>BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN</b>	
A. Faktor Internal Dan Faktor Eksternal Produk Mulia Di pegadaian UPS Taba Cemekeh .....	57
B. Analisis SWOT Dan Perumusan Strategi alternatif dengan Analisis Matriks SWOT pada produk mulia di Pegadaian UPS Taba Cemekeh .....	64
<b>BAB V PENUTUP</b>	
A. Kesimpulan .....	71
B. Saran .....	72
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>74</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>77</b>

## DAFTAR TABEL

Tabel 3.3 Penggolongan kredit dan biaya administrasi .....	52
Tabel 3.4 Daftar harga Logam mulia .....	54
Tabel 4.1 Analisis SWOT pada Produk Mulia di Pegadaian UPS Taba Cemekeh .....	63
Tabel 4.2 Analisis Matriks SWOT .....	65

## DAFTAR BAGAN

Bagan 2.1 Diagram Analisis SWOT .....	32
Bagan 2.2 Diagram Matriks SWOT .....	35
Bagan 3.1. Struktur Organisasi Kantor Cabang Syariah	
Muda Secara Umum .....	45
Bagan 3.2. Struktur Organisasi Pegadaian Syariah Lubuklinggau .....	46

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang**

Kegiatan ekonomi merupakan suatu hal yang tidak bisa terlepas dari perilaku manusia untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Setiap manusia harus memenuhi kebutuhan hidupnya untuk bertahan hidup, apa lagi di era globalisasi seperti saat ini manusia harus memenuhi kebutuhan primer seperti sandang, pangan dan papan. Namun disisi lain manusia juga dituntut untuk memenuhi kebutuhan sekunder sebagai upaya untuk mendapatkan status sosial agar dapat diakui dalam masyarakat. Untuk memenuhi kebutuhan hidup di dunia tidaklah selalu mudah dan mulus, di samping suka cita, kebahagiaan, kenikmatan, kelapangan dan kedamaian ada pula suka duka, rintangan, ujian, permasalahan, kesengsaraan dan bahkan bencana yang akan menimpa. Agar dapat menghadapinya dengan baik, manusia memerlukan suatu bekal mental yang memberikan kekuatan dan kesanggupan untuk menanggulangi hal-hal tersebut.<sup>1</sup>

Bagi setiap umat manusia kitab suci menjadi pedoman sekaligus sebagai petunjuk dalam memenuhi kebutuhan hidupnya serta kebenarannya mutlak. Tidak semua kegiatan ekonomi dibenarkan oleh setiap ajaran umat muslim

---

<sup>1</sup> Adiwarman Karim, *Bank Islam*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2003), h. 4.

maupun non muslim. Apalagi jika kegiatan tersebut dapat merugikan orang banyak seperti perjudian, monopoli, dan riba, sudah pasti akan ditolak.<sup>2</sup>

Kegiatan ekonomi dari masa ke masa mengalami perkembangan. Seiring dengan berjalannya waktu, kebutuhan manusia mulai berkembang, dan menjadikan berbagai kegiatan ekonomi semakin bervariasi, uang dan kredit menjadi unsur yang penting dalam masyarakat.<sup>3</sup> Bersama dengan berdirinya dan perkembangan bank, BMT, dan asuransi yang berdasarkan prinsip syariah di Indonesia, maka hal ini mengilhami dibentuknya pegadaian syariah. Selama ini gadai syariah atau *rahn* lebih dikenal sebagai produk yang ditawarkan oleh bank syariah, di mana bank menawarkan kepada masyarakat dalam bentuk pinjaman barang guna mendapatkan pembiayaan. Namun perkembangan masyarakat dalam memanfaatkan fasilitas pembiayaan dengan *rahn* ini tidak optimal, hal ini disebabkan karena terbatasnya komponen-komponen pendukung yang dimiliki oleh bank syariah untuk menawarkan produk ini, seperti kurangnya sumberdaya penafsir, alat untuk menaksir, dan gudang penyimpanan barang jaminan. Oleh karena itu maka dibentuklah pegadaian syariah sebagai lembaga keuangan yang mandiri yang berdasarkan prinsip syariah.<sup>4</sup>

Pegadaian menurut kitab undang-undang hukum perdata pasal 1150 disebutkan: "gadai adalah suatu hak yang diperoleh seorang yang berpiutang

---

<sup>2</sup> Muhammad Zuhri, *Riba Dalam Al-qur'an dan Masalah Perbankan*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 1996), h. 1

<sup>3</sup> *Ibid.*, h. 4

<sup>4</sup> Abdul Ghofur Anshori, *Gadai Syariah di Indonesia (Konsep, Implementasi dan Institusionalisasi)*, (Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2011), h.3

atas suatu barang bergerak, yang diserahkan kepadanya oleh seorang berutang atau oleh seorang lain atas namanya, dan yang memberikan kekuasaan kepada orang yang berpiutang itu untuk mengambil pelunasan dari barang tersebut secara didahulukan dari pada orang yang berpiutang lainnya, dengan pengecualian biaya untuk melelang barang tersebut dan biaya yang telah dikeluarkan untuk menyelamatkannya setelah barang itu digadaikan, biaya-biaya mana harus didahulukan”.

Pegadaian syariah merupakan perusahaan yang modern dan dinamis. Tujuannya adalah untuk mempermudah pemberian pinjaman dengan hukum syariah dan memberantas rentenir yang tanpa disadari ternyata sudah merajalela di kalangan masyarakat.

Usaha gadai atau disebut juga dengan pegadaian syariah yang merupakan suatu lembaga keuangan non bank yang bersifat formal atau merupakan suatu hukum gadai yang dalam fiqh Islam disebut *ar-Rahn*. *Rahn* adalah menahan salah satu harta milik nasabah atau *rahin* sebagai barang jaminan atau *marhun* atas hutang piutang atau *marhun bih* yang diterimanya. *Marhun* tersebut memiliki nilai ekonomis. Dengan demikian, pihak yang menahan atau penerima gadai atau *murtahin* memperoleh jaminan untuk dapat mengambil kembali atau seluruh atau sebagian piutangnya.<sup>5</sup>

---

<sup>5</sup>Muhammad Syafe'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Produk*, (Jakarta: Gema Insani Perss, 2001), h. 128



Pegadaian syariah dalam menjalankan operasionalnya berpegang kepada prinsip syariah. Pada dasarnya, produk-produk berbasis syariah memiliki karakteristik seperti, tidak memungut bunga dalam berbagai bentuk karena riba, menetapkan uang sebagai alat tukar bukan sebagai komoditas yang diperdagangkan, dan melakukann bisnis untuk memperoleh imbalan atas jasa dan/atau bagi hasil. Payung hukum gadai syariah dalam hal pemenuhan prinsip-prinsip syariah berpegang pada Fatwa DSN-MUI No. 25/DSN-MUI/III/2002 tanggal 26 Juni 2002 tentang *rahn* yang menyatakan bahwa pinjaman dengan menggadaikan barang sebagai jaminan utang dalam bentuk *rahn* diperbolehkan, dan Fatwa DSN-MUI No. 26/DSN-MUI/III/2002 tentang gadai emas. Sedangkan dalam aspek kelembagaan tetap menginduk kepada Peraturan Pemerintah No. 10 tahun 1990 tanggal 10 April 1990.<sup>6</sup>

Salah satu produk yang terdapat di pegadaian syariah yaitu produk mulia. Mulia yaitu penjualan logam mulia oleh pegadaian kepada masyarakat secara tunai atau angsuran, dan angunan jangka waktu fleksibel. Kegiatan pembiayaan yang diberikan oleh Pegadaian Syariah sebagai *murtahin* kepada nasabahnya sebagai *rahn* diikat dengan berbagai akad yang sah sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi syariah.<sup>7</sup>

---

<sup>6</sup>Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2015), h. 387-388

<sup>7</sup>Umi Mufliha, “*Tinjauan Hukum Islam Terhadap Pelaksanaan produk-produk Gadai Syariah Di PT Pegadaian Syariah Cabang Taba Jemekeh Lubuk Linggau.*” Skripsi. Jurusan Syariah STAIN Curup, Curup, 2013, h. 5-6

Dalam pelaksanaan jual beli logam mulia di Pegadaian Syariah ada tiga pihak yang terkait, yaitu penjual, pembeli dan pemasok. Pegadaian Syariah selalu pihak penjual menawarkan emas batangan kepada nasabah selaku pihak pembeli, dimana harga beli dan margin keuntungan diberitahukan oleh Pegadaian Syariah kepada pihak pembeli, setelah ada kesepakatan, kemudian pihak penjual melakukan pemesanan emas logam mulia kepada pihak pemasok sesuai dengan permintaan pihak pembeli. Dalam transaksi mulia ini, pihak penjual pegadaian syariah memberikan fasilitas pembiayaan kepada pihak pembeli dengan akad *murabahah*. Pihak pembeli harus membayar uang muka sesuai dengan kesepakatan, biaya administrasi, biaya distribusi serta denda apabila terjadi keterlambatan dalam pembayaran angsuran. Selama pembayaran angsuran belum lunas, maka pihak pembeli diwajibkan menyerahkan barang jaminan sebagai pelunasan pembiayaan *murabahah* berupa emas logam mulia yang dibeli itu, jaminan emas logam mulia yang dibeli tidak diserahkan langsung kepada pihak pembeli, melainkan ditahan, tetap berada dibawah penguasaan pihak pertama sebagai barang jaminan *marhun* sampai pembayaran angsuran lunas.<sup>8</sup>

Produk mulia adalah layanan penjualan emas batangan kepada masyarakat secara tunai atau angsuran dengan proses mudah dan jangka waktu yang fleksibel. mulia dapat menjadi alternatif pilihan investasi yang aman untuk mewujudkan kebutuhan masa depan, seperti menunaikan ibadah haji,

---

<sup>8</sup>*Ibid.*, h. 10-11

mempersiapkan biaya pendidikan anak, memiliki rumah idanam serta memiliki kendaraan pribadi.<sup>9</sup> Agar kita dapat mengetahui sejauh mana produk mulia menarik nasabah serta keunggulan apa saja yang dipunya maka digunakan analisis SWOT. Analisis SWOT dianggap mampu menilai produk tersebut.

Teknik SWOT pada dasarnya merupakan satu teknik untuk mengenali berbagai kondisi yang menjadi basis bagi perencanaan strategi. Tujuan dilakukan analisis SWOT ini yaitu untuk perencanaan bisnis yang akurat. Sehingga dapat memusatkan perhatian posisi dalam bisnis tersebut, mengetahui ke arah mana perusahaan akan pergi, bagaimana mencapainya serta tindakan apa yang perlu dilakukan agar dapat memaksimalkan kekuatan dan merebut peluang yang ada sehingga berhasil. Karena itu, perencanaan bisnis yang baik merupakan alat yang sangat berguna.

Untuk mengetahui apakah produk pegadaian syariah tersebut dapat di kenal dan diminati oleh nasabah untuk menggunakan produk yang sesuai dengan kebutuhan dan keinginan nasabah maka diperlukan strategi promosi yang bagus. Alasan dilakukan penelitian ini dikarenakan penulis ingin melihat hasil analisis SWOT pada produk mulia di Pegadaian UPS Taba Cemekeh, dikarenakan minat nasabah pada produk mulia ini lebih kecil dibandingkan dengan produk pegadaian yang lain.

---

<sup>9</sup><http://www.pegadaian.co.id/pegadaian-mulia.php>, 20 Februari 2017

Berdasarkan uraian di atas maka peneliti memilih judul “*Analisis SWOT Pemasaran Produk Mulia di Pegadaian Unit Pelayanan Syariah Taba Cemekeh*”.

## **B. Batasan Masalah**

Dalam penyusunan skripsi ini penulis menjelaskan seoptimal mungkin untuk mengetahui segala sesuatu yang berhubungan dengan masalah tersebut. Agar penelitian ini lebih terarah dan mencapai sasaran yang di inginkan maka diberikan batasan yaitu hanya membahas tentang produk Mulia pada pegadaian syariah, ditinjau dari perspektif *Strengths* (kekuatan), *Weaknesses* (Kelemahan), *Opportunities* (peluang) dan *Threats* (ancaman) produk Mulia.

## **C. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah dan batasan masalah yang telah diuraikan, maka dirumuskan permasalahan sebagai berikut:

1. Apakah faktor internal (*strength* dan *weakness*) dan faktor eksternal (*opportunities* dan *threats*) yang terdapat pada produk mulia di Pegadaian Unit Pelayanan Syariah Taba Cemekeh?
2. Bagaimana analisis SWOT (*Strength, Weakness, Opportunities, dan Threats*) dan perumusan strategi alternatif dengan analisis matriks SWOT pada produk mulia di Pegadaian Unit Pelayanan Syariah Taba Cemekeh?

#### **D. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan dari penelitian ini antara lain:

1. Mengidentifikasi faktor internal (*strength* dan *weakness*) dan faktor eksternal (*opportunities* dan *threats*) yang terdapat pada produk mulia di Pegadaian Unit Pelayanan Syariah Taba Cemekeh.
2. Mengetahui Analisis SWOT (*Strength, Weakness, Opportunities, dan Threats*) dan perumusan strategi alternatif dengan analisis matriks SWOT pada produk mulia di Pegadaian Unit Pelayanan Syariah Taba Cemekeh.

#### **E. Manfaat Penelitian**

##### **1. Bagi Peneliti**

Menjadikan skripsi ini sebagai syarat untuk memperoleh gelar sarjana dan menguji kemampuan diri sendiri dalam menyerap ilmu yang diberikan pada saat kuliah dengan penerapan pada dunia kerja.

##### **2. Bagi Pihak Pegadaian Unit Pelayanan Syariah Taba Cemekeh**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan yang bermanfaat bagi Pegadaian Unit Pelayanan Syariah Taba Cemekeh demi kemajuan di masa mendatang.

##### **3. Bagi Dunia Ilmu Pengetahuan**

Penelitian ini diharapkan dapat menambah khasanah kepustakaan dan dapat dimanfaatkan sebagai referensi untuk penelitian-penelitian lanjutan yang berkaitan dengan analisis SWOT.

## F. Tinjauan Pustaka

Analisis SWOT pada Produk Mulia di Pegadaian Unit Pelayanan Syariah Taba Cemekeh yang diangkat menjadi judul penelitian ini bukan merupakan penelitian yang pertama karena penelitian yang bersangkutan dengan ini telah dilakukan sebelumnya diantaranya:

1. Penelitian yang dilakukan oleh Randi Saputra Fakultas ekonomi Universitas Sumatera Utara dengan judul *Analisis Potensi dan Kendala Pengembangan Pegadaian Syariah di Kota Medan*. Tujuan penelitian ini diangkat yaitu untuk mengetahui potensi dan kendala pada pengembangan pegadaian syariah di medan dengan menggunakan analisis SWOT.<sup>10</sup>
2. Penelitian yang dilakukan oleh Roza Mardhatillah di Universitas Taman Siswa Padang pada tahun 2015 dengan judul *Analisis strategi pemasaran dengan analisis SWOT untuk meningkatkan penjualan pada PT. Forisa Nusapersada Padang*. Tujuan penelitian ini diangkat yaitu untuk mengetahui strategi pemasaran yang selama ini digunakan dalam meningkatkan volume penjualan produk PT. Forisa Nusapersada Padang dan 2) Untuk mengetahui strategi pemasaran yang sebaiknya digunakan dalam meningkatkan volume penjualan produk PT. Forisa Nusapersada Padang di masa akan datang melalui analisi SWOT.<sup>11</sup>

---

<sup>10</sup> Randi Saputra, “*Analisis Potensi dan Kendala Pengembangan Pegadaian Syariah di Kota Medan*.” Skripsi. Fakultas Ekonomi Universitas Sumatera Utara, 2014

<sup>11</sup> Roza Mardhatillah, “*Analisis strategi pemasaran dengan analisis SWOT untuk meningkatkan penjualan pada PT. Padang Forisa Nusapersada*.” Skripsi. Universitas Taman Siswa Padang, Padang, 2015

3. Penelitian yang dilakukan oleh Muhammad Ali Shodiqin Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang pada tahun 2015 dengan judul *Analisis SWOT Pada Produk Tabungan Haji Bri Syariah Kcp. Demak*. Penelitian ini bertujuan untuk mendapatkan kejelasan mengenai bagaimana tabungan haji di BRI Syariah Demak selama ini dengan menggunakan analisis SWOT. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif.<sup>12</sup>

Adapun perbedaan penelitian ini dari penelitian sebelum-sebelumnya adalah Jika penelitian sebelumnya analisis SWOT dilakukan untuk pengembangan dan strategi pemasaran, maka penelitian yang saya lakukan ini menekankan pada produk yang akan di analisis menggunakan analisis SWOT.

## **G. Definisi Operasional**

Untuk menghindari kesalahpahaman, maka sebelum berbicara lebih lanjut, penulis akan menjelaskan istilah-istilah yang terdapat dalam judul penelitian ini: “Analisis SWOT Pemasaran Produk Mulia di Pegadaian Unit Pelayanan Syariah Taba Cemekeh”. Maka penulis merasa perlu untuk memperbaiki penegasan sebagai berikut:

### **1. Analisis**

Dalam linguistik, analisis adalah kajian yang dilaksanakan terhadap sebuah bahasa guna meneliti struktur bahasa tersebut secara mendalam.

---

<sup>12</sup>Muhammad Ali Shodiqin, “*Analisis SWOT Pada Produk Tabungan Haji Bri Syariah Kcp. Demak*.” Skripsi. Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Walisongo, Semarang, 2015

Sedangkan pada kegiatan laboratorium, kata analisis dapat juga berarti kegiatan yang dilakukan di laboratorium untuk memeriksa kandungan suatu zat dalam cuplikan.<sup>13</sup> Analisis adalah penyelidikan terhadap suatu peristiwa (karangan, perbuatan) untuk mengetahui keadaan yg sebenarnya. Analisis merupakan aktivitas yang memuat sejumlah kegiatan seperti mengurai, membedakan, memilah sesuatu untuk digolongkan dan dikelompokkan menurut kriteria tertentu kemudian dicari kaitannya dan ditafsirkan maknanya. Analisis juga dapat diartikan sebagai kemampuan untuk memecahkan atau menguraikan suatu materi atau informasi menjadi komponen-komponen yang lebih kecil sehingga akan mudah untuk dipahami.

## 2. SWOT

SWOT adalah analisis kondisi internal maupun eksternal suatu organisasi yang selanjutnya akan digunakan sebagai dasar untuk merancang strategi dan program kerja. Analisis internal meliputi peniaian terhadap faktor kekuatan (*Strength*) dan kelemahan (*Weakness*). Sementara, analisis eksternal mencakup faktor peluang (*Opportunity*) dan tantangan (*Threats*).

## 3. Mulia

Produk mulia adalah layanan penjualan emas batangan kepada masyarakat secara tunai atau angsuran dengan proses mudah dan jangka waktu yang fleksibel. mulia dapat menjadi altrernatif pilihan invstasi yang

---

<sup>13</sup><https://id.wikipedia.org/wiki/Analisis>



aman untuk mewujudkan kebutuhan masa depan, seperti menunaikan ibadah haji, mempersiapkan biaya pendidikan anak, memiliki rumah idanam serta memiliki kendaraan pribadi.<sup>14</sup>

## H. Metodologi Penelitian

### 1. Jenis Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan yang bersifat deskriptif kualitatif. Penelitian deskriptif merupakan penelitian yang bertujuan untuk memberikan gambaran tentang suatu kelompok orang tertentu atau gambaran tentang suatu gejala antara hubungan antara dua gejala atau lebih.<sup>15</sup> Penelitian kualitatif yaitu penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian mislanya prilaku, persepsi, motivasi, tindakan, dan lain-lain. Secara holistik, dan dengan cara mendeskripsikan dalam bentuk kata-kata dan bahwa pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan mamnfaatkan berbagai metode alamiah.<sup>16</sup>

### 2. Lokasi Penelitian

Penelitian ini adalah penelitian lapangan di wilayah Taba Cemekeh, Lubuk Linggau, Sumatera Selatan. Untuk mendapatkan data yang dibutuhkan dalam penelitian ini penulis mengadakan penelitian lapangan sesuai masalah yang penulis kemukakan di atas dengan mewawancara

---

<sup>14</sup><http://www.pegadaian.co.id/pegadaian-mulia.php>, 20 Februari 2017

<sup>15</sup> Irawan Soeharto, *Metode Penelitian*, (Bandung: Remaja Rosda, 2004), h.35

<sup>16</sup> Boys S. Sabarguna, *Analisa Pada Penelitian Kualitatif*, (Jakarta: UI-Press, 2008), h. 1

karyawan pegadaian syariah yang berkaitan dengan judul peneliti. Sehingga penelitian ini lebih bersifat menggambarkan realita yang ada.

### **3. Subjek Penelitian**

Dalam penelitian ini, yang menjadi subjek penelitian adalah pihak-pihak yang terkait di dalam Pegadaian Unit Pelayanan Syariah Taba Cemekeh.

### **4. Sumber Data**

Penulis mengklasifikasikan bentuk data menjadi dua jenis, yaitu data primer dan data skunder.

- a. Data Primer, diperoleh melalui wawancara langsung terhadap responden yakni, para karyawan Pegadaian Unit Pelayanan Syariah Taba Cemekeh.
- b. Data Skunder, diperoleh dengan melakukan studi kepustakaan melalui pendalaman terhadap buku atau literatur dan data-data yang ada dalam internet.

### **5. Teknik Pengumpulan Data**

Dalam usaha pengumpulan data-data yang relevan dengan judul ini, penulis menggunakan metode penelitian lapangan (*field research*) yaitu suatu metode pengumpulan data yang menggunakan dengan melakukan langsung kelapangan penelitian yang telah ditentukan dalam judul skripsi. Kemudian metode ini dapat menggunakan tehnik sebagai berikut:<sup>17</sup>

---

<sup>17</sup>*Ibid.*, h. 5

- a. Observasi merupakan suatu metode pengumpulan data untuk mendapatkan data yang aktual secara langsung maka observasi lapangan sangat diperlukan.
- b. Wawancara yakni proses pengumpulan data dengan jalan mengadakan dialog atau tanya jawab secara langsung antara dua orang secara fisik. Dalam hal ini melalui orang-orang tertentu yang dianggap dapat memberikan data yang berhubungan dengan masalah yang dibahas.<sup>18</sup>

Dalam proses wawancara ada dua pihak yang menempati kedudukan yang berbeda yaitu “pewawancara sebagai pengejar informasi atau yang mengajukan pertanyaan dan pihak yang diwawancarai sebagai pemberi informasi atau yang memberikan jawaban atas pertanyaan yang diajukan tersebut.

Metode wawancara adalah suatu metode pengumpulan data dengan jalan wawancara yaitu mendapatkan informasi dengan cara bertanya langsung dengan responden. Wawancara yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara terstruktur yaitu wawancara yang pewawancaranya menetapkan sendiri masalah dan pertanyaan yang disajikan, sama untuk setiap subjek penelitian.

- c. Dokumentasi adalah cara untuk mendapatkan data dari tempat penelitian.

---

<sup>18</sup>*Ibid.*, h. 6

- d. Studi kepustakaan, metode ini digunakan untuk memperoleh data dari sumber-sumber bacaan seperti buku, majalah, thesis, dan lain-lain.

## **6. Teknik Analisis Data**

Setelah data terkumpul secara keseluruhan, maka proses selanjutnya adalah menganalisa data tersebut. Analisa data dilakukan dengan deskriptif kualitatif, yaitu dengan menggambarkan keadaan dari objek yang diteliti di lapangan kemudian terhadap permasalahan yang timbul akan ditinjau dan kemudian dianalisis secara mendalam dengan didasarkan pada teori-teori kepustakaan dan peraturan perundang-undangan sampai diperoleh suatu kesimpulan akhir.<sup>19</sup>

### **I. Sistematika Penulisan**

Bagian awal skripsi terdiri dari halaman sampul depan, halaman judul, halaman persetujuan, Motto dan persembahan, abstrak, kata pengantar, daftar isi, daftar gambar, daftar tabel. Bagian isi dari skripsi terdiri dari:

#### **Bab I           Pendahuluan**

Pada bab ini mengurai secara singkat pembahasan tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, metodologi penelitian, metode penelitian, dan sistematika penulisan

---

<sup>19</sup>*Ibid.*, h. 8

**Bab II** Landasan Teori

Dalam bab ini berisi tentang landasan teori-teori yang dijadikan acuan dalam penulisan, seperti pengertian-pengertian, pendapat para ahli.

**Bab III** Gambaran Umum Objek Penelitian

Dalam bab ini berisi tentang letak geografis Pegadaian Unit Pelayanan Syariah Taba Cemekeh.

**Bab IV** Hasil Dan Pembahasan

Pada bab ini berisi tentang analisa dan hasil penelitian tentang Analisis SWOT pada Produk Mulia di Pegadaian Unit Pelayanan Syariah Taba Cemekeh.

**Bab V** Penutup

Sebagai bab terakhir penulis akan menguraikan beberapa kesimpulan dari uraian bab-bab sebelumnya serta beberapa saran yang sekiranya bermanfaat.

## Daftar Pustaka

## Lampiran

## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### A. Gadai

##### 1. Pengertian Gadai

Gadai dalam fiqh disebut *rahn*, yang artinya menurut bahasa tetap, kekal dan jaminan. Dan dalam istilah arab, gadai diistilahkan dengan *rahn* yang merupakan mentuk masdar dari kata *rahana – yarhanu – rahnan* bentuk pluralnya *rihan (an), ruhun (un)*.<sup>20</sup> Sedangkan dalam pengertian istilah adalah menyandera sejumlah harta yang diserahkan sebagai jaminan secara hak, dan dapat diambil kembali sejumlah harta sesudah ditebus.<sup>21</sup> Hal itu, berdasarkan Firman Allah SWT dalam QS. Al-Muddatsir ayat 38 sebagai berikut:

كُلُّ نَفْسٍ بِمَا كَسَبَتْ رَهِيْنَةٌ

“setiap orang bertanggung jawab atas apa yang telah dilakukannya”<sup>22</sup>

Dalam ayat ini Allah menegaskan bahwa setiap jiwa manusia tergadai di sisi Allah. Yang muslim maupun yang kafir, yang ingkar

---

<sup>20</sup>Ahmad Ifham Sholihin, *Buku Pintar Ekonomi Syariah*, (Jakarta:PT Gramedia, 2010), h. 680

<sup>21</sup>Zainuddin Ali, *Hukum Gadai Syariah*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2008), h. 1

<sup>22</sup>Departemen Agama RI, *Mushab Al- Kamil Al-Qur'an dan terjemahannya*, (Jakarta: CV Darus Sunnah, 2002), h. 577

ataupun yang taat. Semuanya tergantung kepada Allah, tegasnya tiap jiwa terikat dengan amal yang dikerjakan sampai hari kiamat.<sup>23</sup>

Gadai syari'ah *rahn* adalah menahan salah satu harta milik nasabah sebagai barang jaminan atas hutang atau pinjaman yang diterimanya. Barang jaminan tersebut memiliki nilai ekonomis. Dengan demikian, pihak yang menahan atau penerima gadai memperoleh jaminan untuk dapat mengambil kembali seluruh atau sebagian piutangnya.<sup>24</sup>

Sedangkan menurut ulama' madzhab mendefinisikan *rahn* sebagai berikut:

1. Menurut Maliki *rahn* adalah harta yang dijadikan oleh pemiliknya sebagai jaminan uang yang bersifat mengikat. Menurutnyanya harta itu bukan saja berupa materi, namun juga berupa manfaat. Harta yang diserahkan tersebut penyerahannya tidak secara aktual, tetapi bisa secara hukum.
2. Madzhab Hanafi mendefinisikan *rahn* adalah menjadikan suatu barang sebagai suatu jaminan terhadap hak piutang yang mungkin dijadikan sebagai pembayar hak piutang tersebut, baik seluruhnya maupun sebaliknya.

---

<sup>23</sup>Universitas Islam Indonesia, *Al-qur'an dan Tafsirnya*, (Yogyakarta: Pt Dana Bhakti Wakaf, 1991), h. 472

<sup>24</sup>Muhammad Syafe'i Antonio, *Bank Syariah dari teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), h.128

3. Madzhab Syafi'i dan Hambali mendefinisikan *rahn* dengan menjadi materi (barang) sebagai jaminan hutang yang dapat dijadikan pembayaran hutang apabila harta yang dimaksud pada madzhab ini sebatas materi, bukan termasuk manfaat.<sup>25</sup>

Menurut KUH Perdata gadai adalah suatu hak kebendaan atas suatu benda yang bergerak kepunyaan orang lain, yang semata-mata diperjanjikan dengan menyerahkan *bezit* atas benda tersebut, dengan tujuan untuk mengambil pelunasan suatu hutang dari pendapatan penjualan benda itu, lebih dulu dari penagih-penagih lainnya (Pasal 1150 KUH Perdata).<sup>26</sup>

Pengertian gadai menurut syariat Islam juga berbeda dengan pengertian gadai menurut ketentuan hukum adat yang mana dalam ketentuan hukum adat pengertian gadai yaitu menyerahkan tanah untuk menerima pembayaran sejumlah uang secara tunai, dengan ketentuan si penjual (penggadai) tetap berhak atas pengembalian tanahnya dengan jalan menebusnya kembali.<sup>27</sup>

Islam dengan ajarannya yang komit dan luas membenarkan adanya praktek utang piutang yang menjadi inti praktek lembaga pegadain. Praktek ini secara normatif dapat digali dalam surat al-Baqarah ayat: 282

---

<sup>25</sup>M Yazid Afandi, *Fiqh Muamalah: Implementasinya dalam Lembaga Keuangan Syariah*, (Yogyakarta: Logung Pustaka, 2009), h. 147-148

<sup>26</sup>Abdul Ghafur Ansori, *Gadai Syariah di Indonesia (Konsep Implementasi dan Institusionalisasi)*, (Yogyakarta: Gadjah Mada University press, 2006), h. 208

<sup>27</sup>*Ibid.*, h.113



yang mengajarkan perjanjian hutang piutang yang perlu diperkuat dengan catatan dan melibatkan saksi-saksi. Dalam QS al-Baqarah: 282 ditegaskan:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ ۚ وَلْيَكْتُب بَيْنَكُمْ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ ۚ وَلَا يَأْب كَاتِبٌ أَنْ يَكْتُبَ كَمَا عَلَّمَهُ اللَّهُ ۚ فَلْيَكْتُبْ وَلْيُمْلِلِ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا يَبْخَسْ مِنْهُ شَيْئًا ۚ فَإِنْ كَانَ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ سَفِيهًا أَوْ ضَعِيفًا أَوْ لَا يَسْتَطِيعُ أَنْ يُمِلَّ هُوَ فَلْيُمْلِلْ وَلِيُّهُ بِالْعَدْلِ ۚ وَاسْتَشْهِدُوا شَهِيدَيْنِ مِنْ رِجَالِكُمْ ۚ فَإِنْ لَمْ يَكُونَا رَجُلَيْنِ فَرَجُلٌ وَامْرَأَتَانِ مِمَّنْ تَرْضَوْنَ مِنَ الشُّهَدَاءِ أَنْ تَضِلَّ إِحْدَاهُمَا فَتُذَكَّرَ إِحْدَاهُمَا الْأُخْرَىٰ ۚ وَلَا يَأْب الشُّهَدَاءُ إِذَا مَا دُعُوا ۚ وَلَا تَسْأَمُوا أَنْ تَكْتُبُوهُ صَغِيرًا أَوْ كَبِيرًا إِلَىٰ أَجَلِهِ ۚ ذَلِكُمْ أَقْسَطُ عِنْدَ اللَّهِ وَأَقْوَمٌ لِلشَّهَادَةِ وَأَدْنَىٰ أَلَّا تَرْتَابُوا ۚ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً حَاضِرَةً تُدِيرُونَهَا بَيْنَكُمْ فَلَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَلَّا تَكْتُبُوهَا ۚ وَأَشْهِدُوا إِذَا تَبَايَعْتُمْ ۚ وَلَا يُضَارَّ كَاتِبٌ وَلَا شَهِيدٌ ۚ وَإِنْ تَفَعَّلُوا فَإِنَّهُ فَسُوقٌ بِكُمْ ۚ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۚ وَيُعَلِّمُكُمُ اللَّهُ ۚ وَاللَّهُ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ

*Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermuamalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. Dan hendaklah seorang penulis di antara kamu menuliskannya dengan benar. Dan janganlah penulis enggan menuliskannya dengan benar. Dan janganlah penulis enggan menuliskannya sebagaimana Allah mengajarkannya, maka hendaklah ia menulis, dan hendaklah orang yang berhutang itu mengimlakannya, dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya, dan janganlah ia mengurangi sedikitpun dari hutangnya. Jika yang berhutang itu orang yang lemah akalnya atau lemah keadaanya atau dia sendiri tidak mampu mengimlakannya. Dan hendaklah walinya mengimlakannya dengan jujur dan persaksikanlah dengan dua orang saksi dari orang-orang lelaki diantaramu. Jika tak ada dua orang lelaki, maka boleh seorang laki-laki dan dua orang perempuan dari saksi-saksi yang kamu ridhai, supaya jika seorang lupa maka orang yang lainnya bisa mengingatkannya. Janganlah saksi-saksi itu enggan memberi keterangan apabila mereka dipanggil dan janganlah kamu jemu menulis hutang itu, baik kecil maupun besar sampai batas waktu membayarnya, jika demikian itu, lebih adil disisi Allah dan lebih menguatkan persaksian dan lebih dekat pada menimbulkan keraguanmu. Tulislah muamalah itu, kecuali jika muamalah itu perdagangan tunai yang kamu jalankan di antara kamu, maka tidak ada*

*dosa bagi kamu, jika kamu tidak menulisnya. Dan persaksikanlah apabila kamu berjual beli yang demikian, maka sesungguhnya hal itu adalah suatu kefasikan pada dirimu. Dan bertakwalah kepada Allah, Allah mengajarmu, dan Allah maha mengetahui segala sesuatu”.*<sup>28</sup>

Sedangkkn dalam Q.S al-Baqarah ayat 281 secara tegas diperbolehkan meminta jaminan barang atas hutang.

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

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

Dalam Q.S Al-Baqarah: 282 Allah menjelaskan yang berhubungan dengan menulis hutang, membuat saksi, dan hal-hal yang berhubungan dengan menulis hutang, membuat saksi, dan hal-hal lain yang berhubungan dengan muamalah. Disamping itu, mengambil jaminan apabila tidak ada saksi atau orang yang menuliskan hutang. Sebagai sebab adanya perintah itu adalah karena orang yang diperintah mengeluarkan infaq, bersedekah dan keharaman menjalankan riba, maka seharusnya ia memelihara uangnya melalui usaha yang dihalalkan agar tetap bisa berkembang dan tidak hilang sia-sia. Dengan demikian, maka ia dapat

---

<sup>28</sup>Departemen Agama RI, *Op. Cit.*, h. 49

berkesempatan melaksanakan apa yang diperintahkan oleh Allah karena ia mampu melaksanakannya.<sup>29</sup>

Syaikh Muhammad ‘Ali As-Sayis berpendapat, bahwa dalam QS.Al-Baqarah: 283 di atas adalah petunjuk untuk menerapkan prinsip kehati-hatian bila seseorang hendak melakukan transaksi hutang piutang yang memakai jangka waktu dengan orang lain, dengan cara menjaminkan sebuah barang kepada orang yang berpiutang. Selain itu, bahwa *rahn* dapat dilakukan ketika dua pihak yang bertransaksi sedang melakukan perjalanan, dan transaksi yang demikian ini harus dicatat dalam sebuah berita acara (ada orang yang menuliskannya) dan ada orang yang menjadi saksi terhadapnya.<sup>30</sup>

Dalam tafsirnya, Quraish Shihab memberikan penjelasan tentang kebolehan memberi tanggungan sebagai jaminan pinjaman atau dengan kata lain menggadai. Meskipun dalam ayat ini dikaitkan dengan perjalanan, bukan berarti bahwa menggadaikan hanya dibenarkan dalam perjalanan. Nabi saw. Pernah menggadaikan perisai beliau kepada seorang Yahudi, padahal ketika itu beliau sedang berada di Madinah. Dengan demikian penyebutan kata “dalam perjalanan” hanya karena seringnya tidak ditemukan penulis dalam perjalanan. Dari sini pula dapat ditarik kesan bahwa sejak masa turun ayat ini, al-Qur’an telah menggaris bawahi

---

<sup>29</sup> Ahmad Mustafa Al-Maraghi, *Terjemah Tafsir Al-Maraghi*, (Semarang: CV. Toha putra Semarang, 1978), h.123

<sup>30</sup>Fadhilah Asy-Syaikh Muhammad ‘Ali As-Sayis, *Tafsir Ayat Al-Ahkam*, (1989), h. 175

bahwa ketidak mampuan menulis hanya dapat ditoleransi untuk sementara bagi yang tidak bertempat tinggal atau nomaden. Lebih dari itu menyimpan barang sebagai jaminan atau menggadainya pun tidak harus dilakukan, karena itu jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, maka hendaklah ia yang dipercayai itu menunaikan amanahnya, baik dalam bentuk hutang atau apapun yang dia terima. Disini, jaminan bukan berbentuk tulisan atau saksi, tetapi kepercayaan dan amanah timbal balik. Utang diterima oleh pengutang dan barang jaminan diserahkan kepada pemberi utang.

Selanjutnya, amanah adalah kepercayaan dari yang memberi terhadap yang diberi atau dititipi. Sesuatu yang diberikan atau dititipkan kepadanya itu akan terpelihara sebagaimana mestinya, dan pada saat si empunya memintanya kembali, ia akan menerimanya utuh sebagaimana adanya tanpa keberatan dari yang dititipi. Pihak yang menerima pun akan menerimanya atas dasar kepercayaan dari si pemberi, bahwa apa yang diterimanya sebagaimana adanya, dan hendaklah ia, yakni yang menerima dan memberi bertaqwa kepada Allah Tuhan pemeliharanya.<sup>31</sup>

Dalam tafsir lain diungkapkan bahwa ketika sedang dalam perjalanan kita mengadakan transaksi utang piutang dan tidak menemukan seorang penulis maka hendaklah menggantikannya dengan menyerahkan

---

<sup>31</sup> M. Quraish Shihab, *Tafsir Al-Misbah: Pesan, Kesan dan Keserasian Al-Qur'an*, (Jakarta:Lentera Hati, 2002), vol. 1, h. 740

barang jaminan yang memperkuat kepercayaan. Sunnah mengatakan diperbolehkannya jaminan itu diwaktu mukim dan adanya penulis. Maka mengaitkannya dengan jaminan, karena kepercayaan terhadapnya lebih kuat.<sup>32</sup>

## 2. Rukun dan Syarat Gadai

Menurut jumhur ulama rukun *rahn* itu ada lima (5), yaitu:<sup>33</sup>

- a. *Rahin* (orang yang menggadaikan);
- b. *Murtahin* (yang meminta gadai);
- c. *Marhun/rahn* (barang yang digadaikan);
- d. *Marhun bih* (hutang);
- e. *Sighat* (akad) ijab qabul.

Madzhab Maliki berpendapat bahwa gadai wajib dengan akad, setelah akad orang yang menggadaikan atau *rahin* dipaksakan untuk menyerahkan *borg* (barang yang digadaikan) untuk dipegang *murtahin*.

Sedangkan syarat *rahn*, ulama fiqh mengemukakannya sesuai dengan rukun *rahn* itu sendiri, yaitu:<sup>34</sup>

1. Syarat yang terkait dengan orang yang berakad, adalah cakap bertindak hukum (baligh dan berakal)

---

<sup>32</sup> Imam Jalaludin Al-Mahalli, *Tafsir Jalalain*, (Bandung: Sinar Baru Algesindo, 2009), h. 159

<sup>33</sup> Sofiniyah Ghufron, *Cara Mudah Memahami Akad-akad Syariah*, (Jakarta: Renaisan Anggota IKAPI, 2005), h. 91-92

<sup>34</sup> *Ibid.*, h. 95

2. Syarat *sighat* (lafadz). Ulama Hanafiyah mengatakan dalam akad itu tidak boleh dikaitkan dengan syarat tertentu atau dengan masa yang akan datang, karena akad *rahn* itu sama saja dengan akad jual-beli. Ulama Malikiyah, Syafi'iyah, dan Hanabilah mengatakan apabila syarat itu adalah syarat yang mendukung kelancaran akad itu, maka syarat itu dibolehkan, namun apabila syarat itu bertentangan dengan tabiat akad *rahn*, maka syaratnya batal.
3. Syarat *marhun bih* adalah:
  - a. Merupakan hak yang wajib dikembalikan kepada *murtahin* ;
  - b. *Marhun bih* itu boleh dilunasi dengan *marhun* itu;
  - c. *Marhun bih* itu jelas.

Ibn Rusyid memaparkan syarat gadai dalam kitabnya *Bidayatul Mujtahid* ada dua. *Pertama*, syarat disepakati pada garis besarnya ulama. *Kedua*, syarat yang diperselisihkan. Mengenai syarat yang disepakati pada garis besarnya ulama, Ibn Rusyid mengatakan bahwa syarat itu adalah penguasaan atas barang. Hal ini berdasarkan firman Allah pada Q.S Al-Baqarah: 283. Sedangkan syarat yang diperselisihkan, maka perinciannya sebagai berikut:<sup>35</sup>

1. Ulama Dzahiri berpendapat bahwa diantara syarat gadai tersebut dilaksanakan dalam keadaan tidak ditemukannya penulis. Mereka

---

<sup>35</sup>Ibnu Rusyid, *Bidayatul Mujtahid, Analisa Fiqih Para Mujtahis Jilid 3*, (Jakarta: Pustaka Amani, 2007), h. 197-198

berpendapat bahwa gadai itu diperbolehkan kecuali dalam keadaan tidak didapatkan seorang penulis.

2. Imam Maliki berpendapat bahwa di antara syarat sah gadai adalah kelangsungan penguasaan atas barang. Artinya, penerimaan gadai berhak menguasai barang gadai selama *rahin* belum melunasi hutangnya. Jika barang gadai telah kembali pada kekuasaan orang yang menggadaikan dengan jalan peminjaman, penitipan atau lainnya, maka akad gadai tidak mengikat lagi.

### 3. Pemanfaatan Barang Gadai

#### a. Pemanfaatan *rahin* atas *borg* (bayang yang digadaikan)<sup>36</sup>

- 1) Ulama Malikiyah berpendapat bahwa “Jika *borg* sudah berada ditangan *murtahin*, *rahin* mempunyai hak memanfaatkannya”.
- 2) Ulama Hanafiyah dan Hanabilah berpendapat bahwa *rahin* tidak boleh memanfaatkan barang tanpa seizin *murtahin*, begitu juga *murtahin* tidak boleh memanfaatkannya tanpa seizin *rahin*.
- 3) Ulama Syafi’iyah berpendapat bahwa *rahin* dibolehkan untuk memanfaatkan barang jika tidak menyebabkan *borg* berkurang, tidak perlu meminta izin, seperti mengendarainya, menempatnya dan lain-lain. Akan tetapi jika menyebabkan barang berkurang, seperti sawah, kebun, *rahin* harus meminta izin pada *murtahin*.

#### b. Pemanfaatan *murtahin* atas *borg*<sup>37</sup>

---

<sup>36</sup>Hafiz Anshari, *Op Cit.*, h. 75

- 1) Ulama Malikiyah membolehkan *murtahin* memanfaatkan *borg* jika diizinkan oleh *rahin* atau disyaratkan ketika akad ditentukan waktunya secara jelas. Pendapat ini hampir senada dengan ulama Syafi'iyah.
- 2) Ulama Hanafiyah dan Syafi'iyah yang berpendapat bahwa *murtahin* tidak boleh memanfaatkan *borg* sebab dia hanya berhak menguasainya dan tidak boleh memanfaatkannya. Oleh karena itu, tidak boleh mempergunakan binatang, kain, menyewa rumah dalam gadai dan tidak boleh memberi pinjaman selama barang itu masih dalam gadaian kecuali atas izin orang yang menggadaikan (*rahin*).
- 3) Ulama Hanabilah berbeda dengan Juhur Ulama. Mereka berpendapat, jika *borg* berupa hewan, *murtahin* boleh memanfaatkan seperti mengendarai atau mengambil susunya sekedar mengganti biaya meskipun tidak diizinkan oleh *rahin*. Adapun *borg* selain hewan tidak boleh dimanfaatkan kecuali atas izin *rahin*.

## **B. Analisis SWOT**

### **1. Pengertian Analisis SWOT**

---

<sup>37</sup>*Ibid.*, h. 75



Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strengts*) dan peluang (*oportunities*), namun disisi lain dan secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weakness*) dan ancaman (*threats*). Keputusan strategi perusahaan perlu pertimbangan faktor eksternal mencakup peluang dan ancaman. Oleh sebab itu, perlu adanya pertimbangan-pertimbangan penting untuk analisis SWOT.<sup>38</sup>

Dalam identifikasi dengan berbagai masalah yang mungkin bisa saja muncul dan menjadi kendala untuk perusahaan, maka sangat diperlukan penelitian yang sangat cermat sehingga mampu menemukan strategi yang tepat dalam mengatasi masalah yang timbul dalam perusahaan. Beberapa pertimbangan yang perlu diperhatikan dalam mengambil keputusan adalah sebagai berikut:

a. Kekuatan (*Strength*)

Kekuatan adalah unsur-unsur yang dapat diunggulkan oleh perusahaan seperti halnya keunggulan produk yang dapat diandalkan memiliki keterampilan dan berbeda dengan produk lain sehingga produk tersebut menjadi kekuatan dan bisa diandalkan sehingga dapat membuat

---

<sup>38</sup>Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*, ( Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama, 2014), h. 19

perusahaan lebih kuat dari para pesaingnya. Jadi kekuatan merupakan hal yang sangat penting pada perusahaan karena berdasarkan uraian diatas kekuatan mencakup semua hal penting dari faktor internal perusahaan. Kekuatan akan memberikan komparatif bagi perusahaan yang bersangkutan. Dengan kekuatan yang dimiliki perusahaan akan mampu bersaing dengan perusahaan lain dipasar.<sup>39</sup>

b. Kelemahan (*weakness*)

Kelemahan adalah kekurangan atau keterbatasan yang dimiliki oleh perusahaan dalam hal sumber daya yang dimilikinya baik itu keterampilan yang menjadi penghalang dalam setiap kegiatan. Dengan demikian kelemahan harus diatasi dengan tepat supaya kegiatan usaha perusahaan dilakukan dengan baik.

c. Peluang (*opportunity*)

Peluang adalah berbagai hal dan situasi yang menguntungkan bagi perusahaan. Perusahaan yang memiliki banyak peluang dalam kegiatan ekonominya akan mampu bertahan dan memiliki daya saing terhadap perusahaan lain yang menjadi pesaingnya. Sehingga perusahaan yang memiliki peluang akan menggunakan strategi yang tepat dalam pencapaian tujuan.

d. Ancaman (*threats*)

---

<sup>39</sup>*Ibid.*, h. 29

Ancaman adalah faktor-faktor lingkungan yang tidak menguntungkan. Dengan demikian perusahaan yang memiliki ancaman dalam kegiatan perusahaan harus mengatasi ancaman yang ada dengan cara yang tepat. Oleh karena itu perlu pertimbangan yang matang dalam menyelesaikan ancaman tersebut. Ancaman merupakan faktor utama yang mengganggu aktifitas perusahaan. Dengan ancaman ini banyak perusahaan yang tidak mampu menghadapi dan pada akhirnya bangkrut. Ancaman dalam perusahaan biasanya berupa dengan munculnya pesaing baru, lambatnya pertumbuhan pasar perubahan teknologi, dan peraturan baru dari direvisi.

Dalam analisis SWOT akan menganalisis sebanyak dua faktor lingkungan usaha, di mana dua lingkungan tersebut berupa:<sup>40</sup>

1. Lingkungan internal, di mana merupakan suatu kekuatan, suatu kondisi, suatu keadaan, suatu peristiwa yang saling berhubungan dimana organisasi/perusahaan mempunyai kemampuan untuk mengendalikannya. Dalam hal ini perusahaan memiliki kemampuan yang cukup baik dalam mengatasi permasalahan yang ada.
2. Lingkungan eksternal, di mana merupakan suatu peluang, suatu kondisi, suatu keadaan, suatu peristiwa saling berhubungan di mana organisasi/perusahaan tidak mempunyai kemampuan atau sedikit kemampuan untuk mengendalikannya. Kebalikan dari faktor internal

---

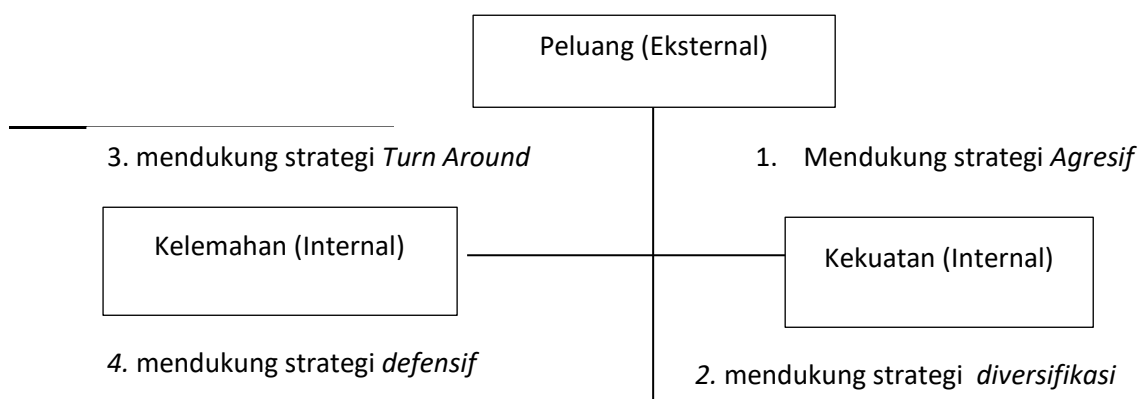
<sup>40</sup>*Ibid.*, h. 19

diatas, dalam faktor eksternal ini perusahaan hanya memiliki sedikit dan bahkan tidak mempunyai kemampuan untuk mengatasi daripada permasalahan yang muncul dalam perusahaan.

Dari uraian tentang analisis SWOT di atas maka keberadaan dari pada kinerja perusahaan dapat ditentukan oleh kombinasi faktor internal dan faktor eksternal dari perusahaan yang bersangkutan. Kedua hal tersebut akan dipertimbangkan dalam dalam sebuah analisis SWOT yang akan membandingkan faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan faktor eksternal ( peluang dan ancaman). Untuk mengetahui kedua faktor tersebut maka akan diperlukan suatu analisis yang tepat dimana dalam analisis tersebut akan dibahas secara detail tentang lingkungan dimana perusahaan tersebut berdiri.<sup>41</sup>

### Bagan 2.1

#### Diagram Analisis SWOT



Kuadran 1: merupakan situasi yang sangat menguntungkan perusahaan tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan dalam hal ini adalah dengan mendukung kebijakan yang agresif.<sup>42</sup>

Kuadran 2: meskipun menghadapi ancaman, di sini perusahaan masih memiliki kekuatan sehingga masih ada kemungkinan perusahaan untuk mencapai keuntungan. Strategi yang tepat untuk diterapkan dalam kondisi ini adalah menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang jangka panjang dengan cara strategi *deversifikasi* (produk pasar).

Kuadran 3: perusahaan menghadapi berbagai peluang pasar. Tetapi di satu sisi perusahaan juga menghadapi beberapa kendala/kelemahan internal. Maka fokus strategi perusahaan ini adalah dengan

---

<sup>42</sup>*Ibid.*, h. 23

meminimalkan masalah-masalah internal perusahaan sehingga dapat merebut peluang pasar yang lebih baik lagi.

Kuadran 4: dalam hal ini perusahaan berada dalam posisi yang tidak menguntungkan. Dalam satu waktu perusahaan menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan internal.

## 2. Model Analisis SWOT

Analisis SWOT membandingkan antara faktor eksternal yakni peluang dan ancaman dengan faktor internal yaitu kekuatan dan kelemahan. Faktor internal dimasukkan kedalam matrik yang disebut dengan matrik faktor internal atau *IFAS (internal strategic factory analysis summary)* dengan kata lain faktor-ffaktor strategis internal dari perusahaan disusun untuk merumuskan faktor-faktor dalam kerangka *strength and weakness*. Sedangkan *EFAS (eksternal strategic factory analysis summary)* dengan kata lain faktor-faktor strategi eksternal suatu perusahaan disusun untuk merumuskan faktor-faktor eksternal dan kerangka *opportunities and threats*.

## 3. Tahapan Penyusunan SWOT

Proses penyusunan perencanaan strategi dalam analisis SWOT melalui 3 tahap analisis yakni sebagai berikut:<sup>43</sup>

- a. Tahap pengumpulan data

---

<sup>43</sup> *Ibid.*, h. 11

Pada tahap ini adalah kegiatan pengumpulan data dan informasi terkait dengan faktor internal dan faktor eksternal perusahaan. Faktor internal perusahaan berupa pemasaran, produksi keuangan, dan sumber daya manusia. Dan faktor eksternal perusahaan dalam hal ini dapat berupa ekonomi, politik, sosial budaya. Dan dalam tahap pertama ini model yang dipakai adalah dengan menggunakan matrik faktor strategi internal dan matrik faktor strategi eksternal yang berasal dari perusahaan.

b. Tahap analisis

Nilai-nilai dari faktor internal dan faktor eksternal yang telah diperoleh dari hasil matrik faktor strategi internal dan matrik faktor strategi eksternal dijabarkan dalam bentuk diagram SWOT dengan mengurangi nilai kekuatan dengan nilai kelemahan. Kemudian nilai peluang dengan nilai dari ancaman. Semua informasi yang telah diperoleh kemudian disusun dalam bentuk matrik. Kemudian dianalisis hal ini dilakukan karena menentukan strategi yang tepat dalam mengoptimalkan usaha untuk mencapai kinerja yang efektif dan efisien serta berkelanjutan. Dalam tahap kedua ini digunakan matrik SWOT, tujuannya adalah agar dapat dianalisis dari 4 alternatif strategi yang ada.<sup>44</sup>

**Bagan 2.2**

---

<sup>44</sup>*Ibid.*, h. 13

### Diagram Matriks SWOT

<p><b>IFAS</b></p> <p><b>EFAS</b></p>	<p><b><i>Strenght (kekuatan)</i></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tentukan 5-10 faktor-faktor kekuatan internal</li> </ul>	<p><b><i>Weaknesses</i></b></p> <p><b>(kelemahan)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tentukan 5-10 faktor-faktor kelemahan internal</li> </ul>
<p><b><i>Opportunities</i></b></p> <p><b>(peluang)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tentukan 5-10 faktor-faktor peluang eksternal</li> </ul>	<p><b>Strategi SO (<i>agresif</i>)</b></p> <p>Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang</p>	<p><b>Strategi WO (<i>Turn-around</i>)</b></p> <p>Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang</p>
<p><b><i>Threaths</i></b></p> <p><b>(ancaman)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tentukan 5-10 faktor-faktor ancaman eksternal</li> </ul>	<p><b>Strategi ST (<i>Disverifikasi</i>)</b></p> <p>Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman</p>	<p><b>Strategi WT (<i>Derensif</i>)</b></p> <p>Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman</p>

c. Tahap pengambilan keputusan

Pada tahap yang terakhir ini akan dikaji ulang dari empat strategi yang telah dirumuskan dalam tahap analisis. Setelah itu maka dapat diambil sebuah keputusan dalam menentukan strategi yang paling menguntungkan efektif dan efisien bagi perusahaan yang



bersangkutan tentunya dengan berdasarkan matrik SWOT dan pada akhirnya dapat disusun suatu rencana strategis yang akan dijadikan pegangan dalam melakukan kegiatan selanjutnya.

Terkait dengan melakukan analisis SWOT ini Freddy Rangkuti menyatakan pembuatan suatu matrik dimana masing-masing sel tersebut dapat diisi dengan berpedoman pada hal-hal sebagai berikut.<sup>45</sup>

- 1) *Strength* (S) dibuat 5 sampai 10 kekuatan internal yang dimiliki oleh suatu perusahaan.
- 2) *Weakness* (W) dibuat 5 sampai 10 kelemahan internal yang dimiliki pada suatu usaha dari perusahaan.
- 3) Formulasi *Opportunities* (O) dibuat 5 sampai 10 kekuatan eksternal yang dimiliki oleh suatu usaha.
- 4) *Threats* (T) dibuat 5 sampai 10 kelemahan eksternal yang dimiliki oleh suatu usaha.

#### **4. Formulasi Strategi**

penyusunan formulasi strategi dibuat berdasarkan hasil analisis SWOT. Yakni dengan menggabungkan beberapa indikator yang terdapat didalam kekuatan kelemahan, peluang dan ancaman, di mana

---

<sup>45</sup> Freddy Rangkuti, *SWOT Balanced Scorecard (Teknik Menyusun Strategi Korporat Yang Efektif Plus Cara Mengelola Kinerja dan Resiko)*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2013), h. 64

penggabungannya dengan menggunakan *Matriks SWOT*.<sup>46</sup> Namun tidak semua strategi yang dihasilkan dari matrik ini kemudian digunakan seluruhnya dalam kegiatan perusahaan melainkan strategi yang benar-benar tepat dan strategi yang mampu memecahkan masalah yang dihadapi oleh perusahaan.

Formulasi strategis disusun menggunakan hasil analisis SWOT adalah dalam kekuatan kelemahan peluang dan ancaman. Model penggabungan biasanya menggunakan matriks SWOT. Kemudian strategi yang dipilih adalah strategi yang dapat memecahkan isu strategis perusahaan.

## **5. Tujuan dan Fungsi Analisis SWOT**

Untuk mengetahui kelemahan dan menciptakan kelemahan tersebut menjadi kekuatan serta berusaha untuk menghilangkan ancaman dan merubahnya menjadi peluang. Maka perlu sebuah identifikasi terhadap peluang dan ancaman yang dimiliki oleh perusahaan melalui tela'ah terhadap lingkungan usaha dan potensi terhadap sumber daya perusahaan dalam menetapkan sasaran dan dapat merumuskan strategi perusahaan yang realistis dalam mewujudkan visi dan misinya.

Dengan demikian tujuan daripada analisis SWOT adalah untuk meluruskan faktor-faktor internal dan eksternal yang dianalisis. Sehingga ketika ada kesalahan pada perusahaan, maka harus mengolah,

---

<sup>46</sup> *Ibid.*, h. 64

mempertahankan dan memanfaatkan peluang yang ada secara baik. Tidak hanya itu pihak perusahaan harus mengetahui kelemahan yang telah dihadapi sehingga menjadi kekuatan dan mengatasi ancaman menjadi peluang.<sup>47</sup>

Kemudian fungsi daripada analisis SWOT adalah untuk menganalisa mengenai kelemahan dan kekuatan yang dimiliki perusahaan yang dilakukan melalui telaah terhadap kondisi internal perusahaan. Dan menganalisa mengenai peluang dan ancaman yang dihadapi oleh perusahaan yang dilakukan melalui analisis terhadap faktor eksternal perusahaan yang bersangkutan.<sup>48</sup>

### **C. MULIA (Murabahah Logam Mulia untuk Investasi Abadi)**

Mulia adalah salah satu produk penjualan Logam Mulia (LM) oleh pegadaian kepada masyarakat secara kredit (angsuran) dengan berdasarkan pada fatwa Dewan Syariah Nasional No. 77 tentang hukum jual beli emas secara tidak tunai. PT Pegadaian (Persero) memberikan fasilitas proses cepat dan dalam jangka waktu yang fleksibel. Produk Mulia adalah hasil kerja sama PT Pegadaian (persero) dengan PT Aneka Tambang (Persero), Tbk.

Untuk akad mulia sendiri menggunakan akad *murabahah*, yaitu persetujuan atau kesepakatan yang dibuat bersama antara perusahaan dengan

---

<sup>47</sup>Zuhrotun Nisak, “*Analisis SWOT Untuk Menentukan Strategi Kompetitif*”, Skripsi, Universitas Islam Lamongan, Jawa Timur, 2013, h.20

<sup>48</sup>*Ibid.*, h.20

nasabah atas sejumlah pembelian logam mulia tertentu disertai keuntungan dan biaya-biaya yang disepakati. *Murabahah* merupakan istilah dalam fikih Islam yang berarti suatu bentuk jual beli tertentu ketika penjual menyatakan biaya perolehan barang, meliputi harga barang dan biaya-biaya lain yang dikeluarkan untuk memperoleh barang tersebut dan tingkat keuntungan (*margin*) yang diinginkan.

### **BAB III**

#### **GAMBARAN UMUM PEGADAIAN**

#### **UNIT PELAYANAN SYARIAH TABA CEMEKEH**

##### **A. Sejarah Pegadaian Syariah**

## 1. Sejarah umum pegadaian

Sejarah pegadaian dimulai pada saat Pemerintah Penjajahan Belanda (VOC) mendirikan Bank Van Leening yaitu lembaga keuangan yang memberikan kredit dengan sistem gadai, lembaga ini pertama kali didirikan di Batavia pada tanggal 20 Agustus 1746. Ketika Inggris mengambil alih kekuasaan Indonesia dari tangan Belanda (1811-1816) Bank Van Leening milik pemerintah dibubarkan, dan masyarakat diberi keleluasaan untuk mendirikan usaha pegadaian asal mendapat lisensi dari Pemerintah Daerah setempat (*licentie stelsel*). Namun metode tersebut berdampak buruk, pemegang lisensi menjalankan praktek rentenir yang dirasakan kurang menguntungkan pemerintah berkuasa (Inggris). Oleh karena itu, metode *licentie stelsel* diganti menjadi *pacht stelsel* yaitu pendirian pegadaian diberikan kepada umum yang mampu membayarkan pajak yang tinggi kepada pemerintah.<sup>49</sup>

Pada saat Belanda berkuasa kembali, pola atau metode *pacht stelsel* tetap dipertahankan dan menimbulkan dampak yang sama dimana pemegang hak ternyata banyak melakukan penyelewengan dalam menjalankan bisnisnya. Selanjutnya pemerintah Hindia Belanda menerapkan apa yang disebut dengan “*cultur stelsel*” dimana dalam kajian tentang pegadaian, sarana yang ditemukan adalah sebaiknya

---

<sup>49</sup>Umi Muflaha, *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Pelaksanaan produk-produk Gadai Syariah Di PT Pegadaian Syariah Cabang Tabo Jemkeh Lubuk Linggau.* Skripsi. Jurusan Syariah STAIN Curup, Curup, 2013, h. 42

kegiatan pegadaian ditangani sendiri oleh pemerintah agar dapat memberikan perlindungan dan manfaat yang lebih besar bagi masyarakat. Berdasarkan hasil penelitian tersebut, pemerintah Hindia Belanda mengeluarkan Staatsblad (Stbl) No. 131 tanggal 12 Maret 1901 yang mengatur bahwa usaha pegadaian merupakan monopoli pemerintah dan tanggal 1 April 1901 didirikan pegadaian negara pertama di Sukabumi (Jawa Barat). Selanjutnya setiap tanggal 1 April diperingati sebagai ulang tahun pegadaian.<sup>50</sup>

Pada masa pendudukan Jepang, gedung Kantor Pusat Jawatan Pegadaian yang terletak di Jalan Kramat Raya 162 dijadikan tempat tawanan perang dan Kantor Pusat Jawatan Pegadaian dipindahkan ke Jalan Kramat Raya 132. Tidak banyak perubahan yang terjadi pada masa pemerintahan Jepang, baik dari sisi kebijakan maupun Struktur Organisasi Jawatan Pegadaian. Jawatan Pegadaian dalam bahasa Jepang disebut “Sitji Eigeikyuku”, Pimpinan Jawatan Pegadaian dipegang oleh orang Jepang yang bernama Ohno-San dengan wakilnya orang pribumi yang bernama M. Saubari.

Pada masa awal pemerintahan Republik Indonesia, Kantor Jawatan Pegadaian sempat pindah ke Karang Anyar (Kebumen) karena situasi perang yang kian terus memanas. Agresi militer Belanda yang kedua memaksa Kantor Jawatan Pegadaian dipindah lagi ke Magelang.

---

<sup>50</sup>*Ibid.*, h. 42

Selanjutnya pasca perang kemerdekaan Kantor Jawatan Pegadaian kembali lagi ke Jakarta dan Pegadaian kembali dikelola oleh pemerintah Republik Indonesia. Dalam masa ini Pegadaian sudah beberapa kali berubah status, yaitu sebagai Perusahaan Negara (PN) sejak 1 Januari 1961, kemudian berdasarkan PP.No7/1969 menjadi Perusahaan Jawatan (PERJAN), selanjutnya berdasarkan PP.No.10/1990 (yang diperbaharui dengan PP.Bo.103/2000) berubah lagi menjadi Perusahaan Umum (PERUM). Hingga pada tahun 2011, berdasarkan peraturan pemerintah Republik Indonesia nomor 51 tahun 2011 tanggal 13 Desember, bentuk badan hukum pegadaian berubah menjadi Perusahaan Perseroan (Persero).<sup>51</sup>

Kini usia pegadaian telah lebih dari seratus tahun, manfaat semakin dirasakan oleh masyarakat, meskipun perusahaan membawa misi public service obligation, ternyata perusahaan masih mampu memberikan kontribusi yang signifikan dalam bentuk pajak dan bagi keuntungan kepada pemerintah, disaat mayoritas lembaga keuangan lainnya dalam situasi yang tidak menguntungkan.

## 2. Sejarah Pegadaian Syariah

Terbitnya PP/10 tanggal 1 April 1990 dapat dikatakan menjadi tonggak awal kebangkitan pegadaian, satu hal yang perlu dicermati bahwa PP10 menegaskan misi yang harus diemban oleh pegadaian untuk

---

<sup>51</sup>*Ibid.*, h. 44

memecah praktek riba, misi ini tidak berubah hingga terbitnya PP103/2000 yang dijadikan sebagai landasan kegiatan usaha Perum Pegadaian sampai sekarang.<sup>52</sup> Banyak pihak berpendapat bahwa operasionalisasi Pegadaian pra Fatwa MUI tanggal 16 Desember 2003 tentang bunga bank, telah selesai dengan konsep syariah meskipun harus diakui belakangan bahwa terdapat beberapa aspek yang menepis anggapan itu.

Berkat Rahmat Allah SWT dan setelah melalui kajian panjang, akhirnya disusunlah suatu konsep pendirian unit Layanan Gadai Syariah sebagai langkah awal pembentukan divisi khusus yang menangani kegiatan usaha Syariah. Konsep operasi Pegadaian Syariah mengacu pada sistem administrasi modern yaitu azas rasionalitas, efisiensi dan efektifitas yang diselaraskan dengan nilai Islam. Fungsi operasional Pegadaian Syariah itu sendiri dijalankan oleh kantor-kantor cabang Pegadaian Syariah/ Unit Layanan Gadai Syariah (ULGS) sebagai suatu unit organisasi di bawah binaan Divisi Usaha Lain Perum Pegadaian. ULGS ini merupakan unit bisnis mandiri yang secara struktural terpisah pengelolaannya dari usaha gadai konvensional.

Pegadaian syariah pertama kali berdiri di Jakarta dengan nama Unit Layanan Gadai Syariah (ULGS) Cabang Dewi Sartika di bulan Januari tahun 2003. Menyusul kemudian pendirian ULGS di Surabaya, Makasar,

---

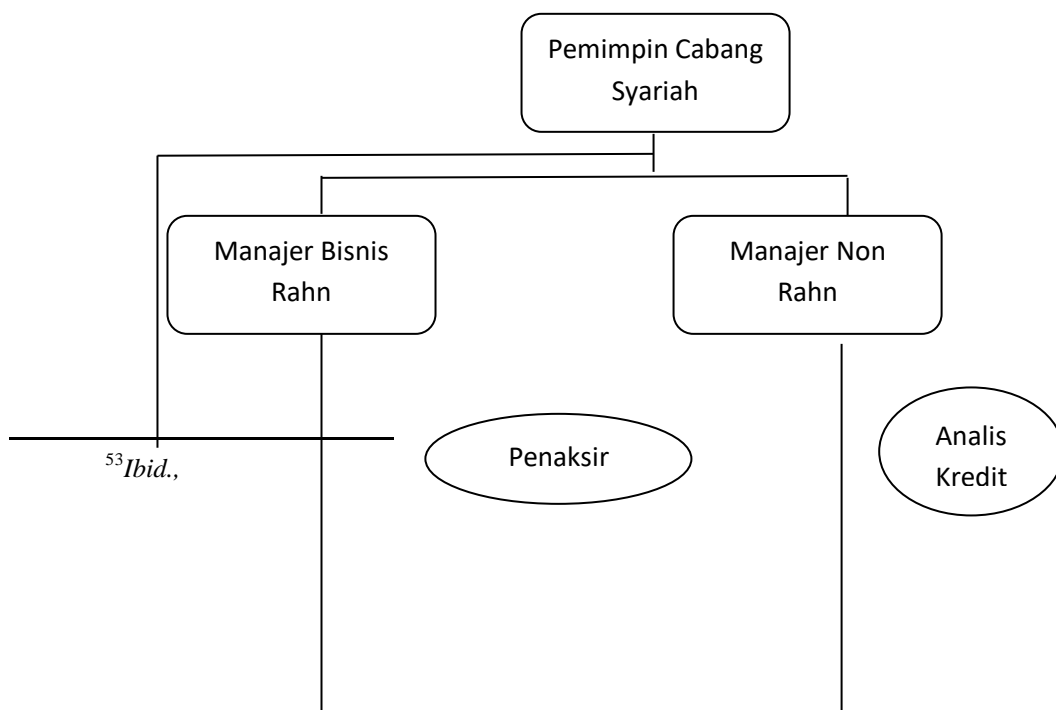
<sup>52</sup> [www.pegadaian.co.id](http://www.pegadaian.co.id), 20 Februari 2017

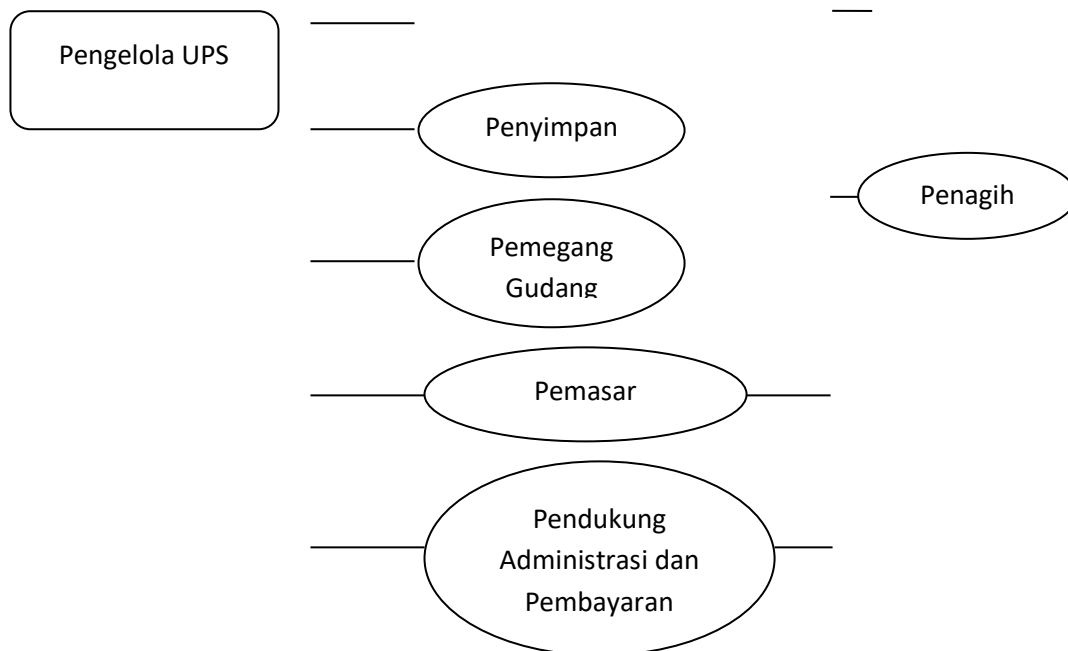


Semarang, Surakarta, dan Yogyakarta di tahun yang sama hingga September 2003. Masih di tahun yang sama pula, 4 Kantor Cabang Pegadaian di Aceh konversi menjadi Pegadaian Syariah. Dan pada tahun 2009 Kantor Cabang Pegadaian Syariah didirikan di Lubuk Linggau tepatnya di Taba Cemekeh.<sup>53</sup>

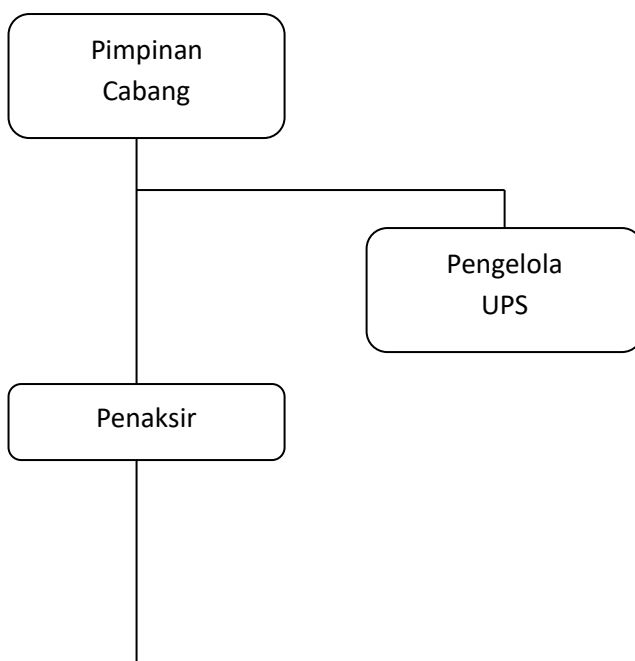
### **B. Struktur Organisasi dan Tata Kerja PT Pegadaian Syariah Taba Cemekeh Lubuk Linggau**

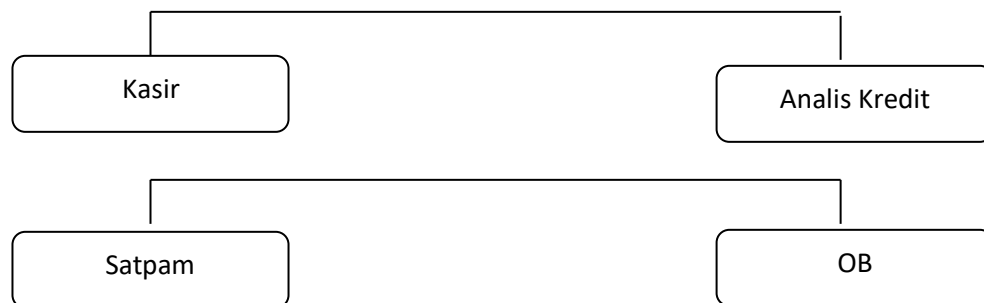
Struktur organisasi dan Tata Kerja PT Pegadaian baik Konvensional maupun Syariah termuat dalam Peraturan Direksi PT Pegadaian (PERSERO) Nomor: 979/PSDM-BK.200322/2012. Untuk pegadaian Syariah termuat dalam pasal 319-347. Dalam peraturan direksi PT Pegadaian pasal 319 disebutkan bahwa pegadaian syariah terbagi menjadi tiga yaitu Kantor Cabang Syariah Utama, kantor Cabang Syariah Madya, Kantor Cabang Syariah Muda.





Bagan 3.1. Struktur Organisasi Kantor Cabang Syariah Muda Secara Umum





Bagan 3.2. Struktur Organisasi Kantor Cabang Syariah Taba Cemekeh Lubuk Linggau<sup>54</sup>

Berdasarkan bagan di atas, maka dapat dijelaskan bahwa secara organisator pemimpin cabang bertanggung jawab langsung kepada Pimpinan Wilayah, selanjutnya Pimpinan Wilayah akan melaporkan hasil kegiatan binaannya kepada Direksi. Sedangkan Direksi akan membuat kebijakan pengelolaan Unit Layanan Gadai Syariah dan memberikan respon atau tindak lanjut atas laporan Pimpinan wilayah dengan dibantu oleh Jenderal Manajer Usaha Lain dan Unit Layanan Gadai Syariah Pusat.

Untuk membantu kelancaran pelaksanaan tugas di Kantor Cabang Unit Layanan Gadai Syariah Pimpinan Cabang dibantu sejumlah pegawai dengan masing-masing sebagai berikut:<sup>55</sup>

1. Penaksir bertugas

---

<sup>54</sup> Umi Muflih, *Op cit.*, h. 56

<sup>55</sup> *Ibid.*, h. 59

- a. Melaksanakan kegiatan penaksiran barang;
  - b. Menetapkan besar kecilnya uang pinjaman;
  - c. Melakukan penaksiran terhadap barang yang akan dilelang;
  - d. Menyiapkan barang jaminan yang akan disimpan ke gudang.
2. Kasir bertugas
- a. Melaksanakan penerimaan pelunasan uang pinjaman dari nasabah;
  - b. Menerima uang hasil penjualan barang jaminan ketika dilelang;
  - c. Membayarkan uang pinjaman kredit kepada nasabah;
  - d. Melakukan pembayaran segala pengeluaran yang terjadi di kantor Cabang dan UPC.
3. Bagian Gudang bertugas
- a. Secara berkala melakukan pemeriksaan keadaan gudang penyimpanan barang jaminan;
  - b. Merawat barang jaminan;
  - c. Menyusunnya sesuai dengan nomor SBK dan Bulan;
  - d. Mengeluarkan barang jaminan untuk keperluan peluasan dan pelelangan.
4. Analis kredit bertugas
- a. Menerima berkas dan melakukan pemeriksaan administrasi terhadap pengajuan kredit oleh calon nasabah;
  - b. Melakukan analisa kelayakan kredit;
  - c. Menyusun dan membuat laporan hasil analisa kelayakan kredit;

- d. Menyampaikan langsung kepada pimpinan cabang mengenai hasil analisa kelayakan kredit dan layak tidaknya mendapatkan kredit.

### **C. Visi dan Misi PT Pegadaian Syariah Taba Cemekeh Lubuk Linggau**

#### **1. Visi**

Pada tahun 2013 PT. Pegadaian menjadi “*champion*” dalam pembiayaan mikro kecil berbasis gadai dan fidusia bagi masyarakat menengah ke bawah.<sup>56</sup>

#### **2. Misi**

- a. Membantu program pemerintah meningkatkan kesejahteraan rakyat khususnya golongan menengah ke bawah dengan memberikan solusi keuangan yang terbaik melalui penyaluran pinjaman skala mikro, kecil dan menengah atas dasar hukum gadai dan fidusia.
- b. Memberikan manfaat kepada pemangku kepentingan dan melaksanakan tata kelola yang baik secara konsisten.
- c. Melaksanakan usaha lain dalam rangka optimalisasi sumber daya.

Misi PT. Pegadaian sebagai suatu lembaga yang ikut meningkatkan perekonomian dengan cara memberikan uang pinjaman berdasarkan hukum gadai kepada masyarakat kecil, agar terhindar dari praktek pinjaman uang dengan bunga yang tidak wajar ditegaskan dalam

---

<sup>56</sup>*Ibid.*, h. 58

keputusan Menteri Keuangan No. Kep-39/MK/6/1971 tanggal 20 Januari 1970 dengan tugas pokok sebagai berikut:<sup>57</sup>

1. Membina perekonomian rakyat kecil dengan menyalurkan kredit atas dasar hukum gadai kepada : para petani, nelayan, pedagang kecil, yang bersifat produktif Kaum buruh / pegawai negeri yang ekonomi lemah dan bersifat konsumtif.
2. Ikut serta mencegah adanya pemberian pinjaman yang tidak wajar, ijon, pegadaian gelap, dan praktek riba lainnya.
3. Disamping menyalurkan kredit, maupun usaha-usaha lainnya yang bermanfaat terutama bagi pemerintah dan masyarakat.
4. Membina pola perkreditan supaya benar-benar terarah dan bermanfaat dan bila perlu memperluas daerah operasinya. Dengan seiring perubahan status perusahaan dari Perjan menjadi Perum pernyataan misi perusahaan dirumuskan kembali dengan pertimbangan jangan sampai misi perusahaan itu justru membatasi ruang gerak perusahaan dan sasaran pasar tidak hanya masyarakat kecil dan golongan menengah saja maka terciptalah misi perusahaan Perum Pegadaian yaitu “ikut membantu program pemerintah dalam upaya meningkatkan kesejahteraan masyarakat golongan menengah kebawah melalui kegiatan utama berupa penyaluran kredit gadai dan melakukan usaha lain yang menguntungkan”.

---

<sup>57</sup>*Ibid.*, h. 59

Bertolak dari misi pegadaian tersebut dapat dikatakan bahwa sebenarnya Pegadaian adalah sebuah lembaga dibidang keuangan yang mempunyai visi dan misi bagaimana masyarakat mendapat perlakuan dan kesempatan yang adil dalam perekonomian.

Di dalam PT Pegadaian secara umum juga terdapat etos kerja Pegadaian yang dirangkum dalam 10 perilaku INTAN.<sup>58</sup>

Inovatif { Berinisiatif, kreatif dan produktif  
Berorientasi pada solusi

Nilai moral tinggi { Taat beribadah  
Jujur dan berpikir positif

Terampil { Kompeten dibidangnya  
Selalu mengembangkan diri

Adi layanan { Peka dan cepat tanggap  
Empatik santun dan ramah

---

<sup>58</sup>*Ibid.*, h. 60

Memiliki sense of belonging

Nuansa citra

Peduli nama baik perusahaan

#### **D. Produk-Produk PT Pegadaian Syariah Taba Cemekeh Lubuk Linggau<sup>59</sup>**

##### 1. Gadai syariah (*rahn*)

Gadai Syariah (*rahn*) adalah jasa gadai yang penyelenggaraannya berdasarkan prinsip-prinsip syariah dengan mengacu pada system administrasi modern yang selaras dengan nilai Islam. Dalam gadai syariah ini nasabah tidak dipungut bunga, tetapi hanya dikenakan biaya administrasi dan sewa (*ijarah*). Untuk memperoleh kredit ini calon nasabah harus menyertakan barang jaminan yang antara lain dapat berupa perhiasan emas, elektronik dan kendaraan, untuk memperoleh kredit ini pun sangat mudah yaitu dengan menyerahkan foto copy KTP atau SIM dan juga Paspur lainnya yang masih berlaku.

Pengelolaan kredit (gadai *rahn*) dan biaya administrasinya seperti dalam tabel 3.3 di bawah ini:

Tabel 3.3 Penggolongan kredit dan biaya administrasi<sup>60</sup>

Golongan	Kredit	Kredit	Biaya
Kredit	Minimal	Maksimal	Administrasi

<sup>59</sup>*Ibid.*, h. 58

<sup>60</sup>[www.pegadaian.co.id](http://www.pegadaian.co.id), 29 November 2017



A	Rp.50.000,00	Rp. 150.000,00	Rp. 2.000,00
B	Rp. 151.000,00	Rp. 500.000,00	Rp. 8.000,00
C	Rp. 501.000,00	Rp. 1.000.000,00	Rp. 15.000,00
D	Rp. 1.005.000,00	Rp. 5.000.000,00	Rp. 25.000,00
E	Rp. 5.101.000,00	Rp. 10.000.000,00	Rp. 40.000,00
F	Rp. 10.050.000,00	Rp. 20.000.000,00	Rp.60.000,00
G	Rp. 20.100.000,00	Rp. 50.000.000,00	Rp. 80.000,00
H	Rp. 50.100.000,00	Rp. 200.000.000,00	Rp. 100.000,00

## 2. Kredit Ar-Rahn untuk Usaha Mikro (Arrum)

Arrum adalah produk berupa kredit (gadai) dengan prinsip syariah yang ditujukan untuk para pengusaha mikro dan menengah untuk keperluan pengembangan usaha dengan system pengambilan secara angsuran dan barang jaminan berupa BPKB motor atau mobil.<sup>61</sup>

Untuk memperoleh kredit ini, calon nasabah harus memenuhi persyaratan. Adapun syarat untuk mengajukan Arrum antara lain sebagai berikut:

- a. Foto copy KTP suami, istri atau identitas lainnya yang masih berlaku;
- b. Foto copy Kartu Keluarga;
- c. Foto Copy surat nikah;
- d. Bukti pembayaran rekening listrik tiga bulan terakhir;

---

<sup>61</sup>*Ibid.*, h.59

- e. Bukti pembayaran air tiga bulan terakhir;
- f. Bukti pembayaran PBB (Pajak Bumi dan Bangunan) tahun terakhir;
- g. STNK (pajak hidup);
- h. BPKB (nama sendiri);
- i. Surat keterangan usaha asli.

### 3. Murabahah Logam Mulia (MULIA)

Mulia berupa investasi dalam bentuk emas, logam mulia. Produk logam mulia dari pegadaian syariah tersedia dalam beragam pilihan mulai dari 5gr, 10gr, 25gr, 50gr, 100gr, 250gr – 1kg untuk memilikinya bisa diangsur sampai tiga tahun. Pembeliannya bisa dilakukan secara tunai maupun secara angsuran dengan 3, 6, 12, 18, 24 dan 36 bulan.<sup>62</sup>

Tabel 3.4 Daftar harga logam mulia<sup>63</sup>

Logam Mulia	Harga Perolehan	Tempo 3 bulan		Tempo 6 bulan	
		Uang muka	Angsuran	Uang muka	Angsuran
5 gram	2.527.500	715.057	653.991	730.854	334.894
10 gram	5.015.000	1.364.667	1.297.631	1.396.011	664.488
25 gram	12.462.000	3.309.451	3.309.451	3.387.339	1.651.215

<sup>62</sup>*Ibid.*, h. 60

<sup>63</sup>[www.pegadaian.co.id](http://www.pegadaian.co.id), 29 November 2017

50 gram	24.487.000	6.543.794	6.543.794	6.699.088	3.292.228
100 gram	49.624.000	13.014.308	13.014.308	13.324.458	6.575.180
250 gram	123.830.000	32.397.205	32.397.205	33.171.142	16.407.475
1000 gram	495.485.000	129.460.908	128.206.744	132.557.689	65.651.763

- a. Harga perolehan berubah setiap waktu, informasi harga perolehan dapat juga dilihat di <http://www.logammulia.com>;
- b. Cicilan perbulan tidak berubah meskipun pasca pembelian dengan system tempo harga emas naik ataupun turun di kemudian hari;
- c. Uang muka minimal 20% dari harga perolehan.

Adapun syarat-syarat untuk pembelian logam mulia antara lain sebagai berikut:<sup>64</sup>

- a. Foto copy KTP/identitas yang masih berlaku;
- b. Mengisi formulir aplikasi mulia;
- c. Menyerahkan uang muka mulia;
- d. Menandatangani akad mulia.

#### 4. Amanah

Amanah merupakan pembiayaan kepemilikan kendaraan bermotor bagi karyawan swasta atau pegawai negeri untuk memiliki motor atau mobil. Dengan skema pemberian pembiayaan kepada masyarakat yang

---

<sup>64</sup>*Ibid.*, h. 61

berpenghasilan tetap dalam jangka waktu 12, 24, dan 36 bulan, yang pengembaliannya dilakukan secara angsuran.

#### 5. Penaksiran

Merupakan produk jasa penaksiran atas nilai suatu barang. Jasa ini dapat diberikan oleh Pegadaian Syariah karena perusahaan ini mempunyai peralatan penaksiran, serta petugas yang berpengalaman dan terlatih dalam menaksir suatu barang. Seperti: emas, berlian dan barang-barang bergerak lainnya. Atas jasa penaksiran yang diberikan, gadai syariah memperoleh penerimaan dari pemilik berupa ongkos penaksiran

#### 6. Penitipan barang

Gadai syariah dapat menyelenggarakan jasa penitipan barang (*ijarah*), jasa titipan/penyimpanan, sebagai fasilitas pelayanan barang berharga dan lain-lain agar lebih aman, seperti: barang (emas, berlian dan lain-lain) / surat berharga (sertifikat motor, tanah, ijazah, dan lain-lain). Fasilitas ini diberikan kepada pemilik barang yang akan bepergian jauh dalam waktu yang relatif lama atau karena penyimpanan di rumah dirasakan kurang aman. Atas jasa penitipan yang diberikan, gadai syariah memperoleh penerimaan dari pemilik barang berupa ongkos penitipan.<sup>65</sup>

---

<sup>65</sup>*Ibid.*, h. 62

## **BAB IV**

### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Faktor Internal (*Strength* dan *Weakness*) Dan Faktor Eksternal (*Opportunities* dan *Threats*) Yang Terdapat Pada Produk Mulia Di Pegadaian Unit Pelayanan Syariah Taba Cemekeh**

Pegadaian Unit Pelayanan Syariah Taba Cemekeh adalah salah satu lembaga keuangan berbasis syariah yang terletak di kota Lubuk Linggau. Salah satu produk yang terdapat di Pegadaian Unit Pelayanan Syariah Taba Cemekeh ini adalah produk mulia. Mulia adalah salah satu produk penjualan Logan Mulia (LM) oleh pegadaian kepada masyarakat secara kredit (angsuran) dengan berdasarkan pada fatwa Dewan Syariah Nasional No. 77 tentang hukum jual beli emas secara tidak tunai. PT Pegadaian (Persero) memberikan fasilitas proses cepat dan dalam jangka waktu yang fleksibel. Produk Mulia adalah hasil kerja sama PT Pegadaian (persero) dengan PT Aneka Tambang (Persero), Tbk.

Dalam pelaksanaan jual beli logam mulia di Pegadaian Unit Pelayanan Syariah Taba Cemekeh ada tiga pihak yang terkait, yaitu pihak penjual, pemasok, dan pembeli. Pegadaian syariah selaku pihak penjual menawarkan emas batangan kepada nasabah selaku pihak pembeli, di mana harga beli dan margin keuntungan diberitahukan oleh pegadaian syariah kepada pihak pembeli, setelah ada kesepakatan, kemudian pihak penjual melakukan pemesanan logam mulia kepada pihak pemasok sesuai dengan permintaan pihak pembeli.<sup>66</sup>

Pihak pembeli (nasabah) harus membayar uang muka sesuai dengan kesepakatan, biaya administrasi, biaya distribusi serta denda apabila terjadi keterlambatan dalam pembayaran angsuran. Selama pembayaran angsuran belum lunas, maka pihak pembeli diwajibkan menyerahkan barang jaminan

---

<sup>66</sup>Hasil Wawancara Dengan Edo Mardiansyah (Penaksir) Di Pegadaian Unit Pelayanan Syariah Taba Cemekeh Pada Tanggal 3 Agustus 2017

sebagai pelunasan pembiayaan murabahah berupa emas logam mulia yang dibeli itu, jaminan emas logam mulia yang dibeli tidak diserahkan langsung kepada pihak pembeli, melainkan ditahan, tetap berada di bawah pengawasan pihak pertama sebagai barang jaminan sampai pembayaran angsuran lunas.

Adapun faktor internal dan faktor eksternal yang terdapat di Pegadaian Unit Pelayanan Syariah Taba Cemekeh berdasarkan hasil wawancara penulis dengan staf Pegadaian Unit Pelayanan Syariah Taba Cemekeh yaitu sebagai berikut:

**a. Faktor internal**, yang berasal dari dalam lingkungan perusahaan yakni berupa kekuatan dan kelemahan:<sup>67</sup>

1) Kekuatan (*strengths*)

a) Kemudahan pelayanan dan transaksi

PT Pegadaian Unit Pelayanan Syariah memberikan kemudahan pelayanan dengan kelengkapan administrasi yang mudah tanpa syarat yang berbelit dan tanpa transaksi buka rekening. Sehingga pelayanan menjadi cepat dan aman karena kerahasiaan data nasabah tidak mudah disebarluaskan ke pihak lain.

b) Telah memiliki badan hukum

PERUM pegadaian syariah merupakan perusahaan yang bergerak di bidang jasa keuangan dengan bentuk Badan Usaha Milik Negara. Sebagai perusahaan yang dimiliki oleh negara, ia harus tunduk terhadap

---

<sup>67</sup>*Ibid.*,

undang-undang yang mengatur tentang PERUM. Perundang-undangan yang mengatur tentang PERUM (Perusahaan Umum) adalah undang-undang Nomor. 9 tahun 1996 dan Peraturan Pemerintah Nomor. 103 tahun 2000 tentang Perusahaan Umum (PERUM) Pegadaian. Pegadaian syariah sebagai perusahaan milik Negara berbadan hukum artinya memiliki modal sendiri, seluruh modalnya di miliki oleh negara berupa kekayaan negara yang dipisahkan dan tidak terbagi atas saham.<sup>68</sup>

c) Tingkat margin yang relatif rendah

Tingkat margin yang diberikan oleh Pegadaian Unit Pelayanan Syariah Taba Cemekeh lebih rendah dibanding dengan pesaing sejenis.

d) Satu-satunya Pegadaian Syariah

Pegadaian Unit Pelayanan Syariah Taba Cemekeh adalah satu-satunya pegadaian syariah yang terdapat di Lubuk Linggau.

e) Bebas bunga

Produk mulia yang terdapat di Pegadaian Unit Pelayanan Taba Cemekeh yaitu produk yang berbasis syariah yang mana tidak menerapkan sistem bunga di dalamnya.

2) Kelemahan (*weakness*)

a) Jumlah karyawan yang belum memadai

---

<sup>68</sup><https://supriyadi515.wordpress.com/2013/01/23/legalitas-lembaga-keuangan-gadai-syariah-di-indonesia/>, 04 September 2017



Pegadaian Unit Pelayanan Syariah Taba Cemekeh mempunyai 2 orang karyawan yakni penaksir dan staff (merangkap kepala pegadaian syariah)

b) Target tersendiri tidak ada

Target pasar pada Pegadaian Unit Pelayanan Syariah Taba Cemekeh yaitu pada orang-orang yang berada disekeliling nasabah atau orang terdekat nasabah tersebut.

c) Kurangnya promosi dan sosialisasi produk mulia yang menyebabkan sedikitnya minat nasabah.

d) Layanan jual kembali yang terpusat<sup>69</sup>

Untuk layanan jual kembali mulia bisa dilakukan di kantor cabang, Pegadaian Unit Pelayanan Syariah Taba Cemekeh tidak melayani transaksi jual kembali logam mulia.

e) Kurangnya kantor cabang

Pegadaian Unit Pelayanan Syariah Taba Cemekeh adalah satu-satunya pegadaian syariah yang terdapat di kota Lubuk Linggau.

**b. Faktor eksternal,** yang berasal dari luar lingkungan perusahaan yakni berupa peluang dan ancaman.<sup>70</sup>

---

<sup>69</sup>Hasil Wawancara Dengan Tan Malaka (Kepala Pegadaian Syariah Taba Cemekeh) Di Pegadaian Unit Pelayanan Syariah Taba Cemekeh Pada Tanggal 3 Agustus 2017

<sup>70</sup>Hasil Wawancara Dengan Edo Mardiansyah (Penaksir) Di Pegadaian Unit Pelayanan Syariah Taba Cemekeh Pada Tanggal 7 Agustus 2017

1) Peluang (*opportunities*)

a) Harga emas yang fluktuatif

Di mana setiap harinya harga emas mengalami kenaikan dan penurunan dan menjadikan peluang untuk produk mulia

b) Sistem online perusahaan

Memanfaatkan sistem online perusahaan yang ada untuk mengembangkan dan meningkatkan pelayanan kepada nasabah.

c) Jumlah penduduk yang bertambah

Jumlah penduduk di sekitar Pegadaian Unit Pelayanan Syariah Taback Cemekeh kian bertambah sehingga meningkatkan peluang untuk mendapatkan nasabah baru.

d) Minat masyarakat terhadap emas

Memiliki emas seperti sudah menjadi budaya dan melambungkan kesejahteraan masyarakat sehingga minat masyarakat diharapkan menjadi peluang yang baik bagi pegadaian syariah.

e) Mayoritas masyarakat beragama islam

Menurut data BPS (Badan Pusat Statistik) jumlah penduduk Indonesia dalam sensus tercatat tembus 250 juta jiwa dan dari jumlah keseluruhan tersebut lebih dari 182 juta jiwa merupakan muslim, sehingga Indonesia ditempatkan sebagai negara dengan jumlah penduduk muslim terbesar di dunia atau dengan kata lain iklim usaha lembaga keuangan syariah cukup menjanjikan, termasuk peadaian syariah.

2) Ancaman (*threats*)

a) Munculnya pesaing baru

Pesaing utama dari produk mulia di Pegadaian Unit Pelayanan Syariah Taba Cemekeh adalah Bank Syariah Mandiri (BSM) dan kantor pos.<sup>71</sup>

b) Strategi promosi pesaing

Promosi yang dilakukan oleh perusahaan pesaing lebih baik.

c) Produk mulia masih belum banyak dikenal oleh masyarakat

Lembaga keuangan konvensional yang lebih dulu ada di tengah-tengah masyarakat cukup mempengaruhi pengetahuan masyarakat tentang bank yang lebih dulu dikenal tersebut. Sedangkan lembaga keuangan syariah terkesan baru didengar sehingga masih banyak yang tidak mengetahui akan produk-produk lembaga keuangan syariah.

d) Masih banyak masyarakat yang belum mau bertransaksi syariah

Dalam hal ini masyarakat lebih senang menggunakan lembaga keuangan konvensional dari pada yang syariah.

e) Kondisi perekonomian yang tidak menentu

Kondisi perekonomian masyarakat yang tidak menentu dapat menjadi ancaman untuk produk mulia di Pegadaian Syariah, karena dapat menurunkan minat masyarakat.

**Tabel 4.1**

---

<sup>71</sup>Hasil Wawancara Dengan Edo Mardiansyah (Penaksir) Di Pegadaian Unit Pelayanan Syariah Taba Cemekeh Pada Tanggal 3 Agustus 2017

## Analisis SWOT pada Produk Mulia di Pegadaian Unit

### Pelayanan Syariah Taba Cemekeh

<b>F A K T O R  I N T E R N A L</b>	<b>Kekuatan (<i>strengths</i>)</b>	<b>Kelemahan (<i>weakness</i>)</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Kemudahan pelayanan dan transaksi</li> <li>b) Telah memiliki badan hukum</li> <li>c) Tingkat margin yang relatif rendah</li> <li>d) Satu-satunya Pegadaian Syariah</li> <li>e) Bebas bunga</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Jumlah karyawan yang belum memadai</li> <li>b) Target tersendiri tidak ada</li> <li>c) Kurangnya promosi dan sosialisasi produk mulia</li> <li>d) Layanan jual kembali yang terpusat</li> <li>e) Kurangnya kantor cabang</li> </ul>
<b>F A K T O R  E K S T E R N A L</b>	<b>Peluang (<i>opportunities</i>)</b>	<b>Ancaman (<i>threats</i>)</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Harga emas yang fluktuatif</li> <li>b) Sistem online perusahaan</li> <li>c) Jumlah penduduk yang bertambah</li> <li>d) Minat masyarakat terhadap emas</li> <li>e) Mayoritas beragama Islam</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Munculnya pesaing baru</li> <li>b) Strategi promosi pesaing yang lebih baik</li> <li>c) Produk mulia masih belum banyak dikenal oleh masyarakat</li> <li>d) Masih banyak masyarakat yang belum mau bertransaksi syariah</li> <li>e) Kondisi perekonomian yang tidak menentu</li> </ul>

**B. Analisis SWOT (*Strength, Weakness, Opportunities, dan Threats*) Dan Perumusan Strategi alternatif dengan Analisis Matriks SWOT pada Produk Mulia Pegadaian Unit Pelayanan Syariah Taba Cemekeh**

Untuk akad mulia sendiri menggunakan akad murabahah, yaitu persetujuan atau kesepakatan yang dibuat bersama antara perusahaan dengan nasabah atas sejumlah pembelian logam mulia tertentu disertai keuntungan dan biaya-biaya yang disepakati. Murabahah merupakan istilah dalam fikih islam yang berarti suatu bentuk jual beli tertentu ketika penjual menyatakan biaya perolehan barang, meliputi harga barang dan biaya-biaya lain yang dikeluarkan untuk memperoleh barang tersebut dan tingkat keuntungan (margin) yang diinginkan.<sup>72</sup>

Terlepas dari itu maka penting dilakukannya analisis SWOT pada produk mulia untuk menarik minat konsumen dan kemudian menggunakan produk tersebut. Dengan menggunakan analisis SWOT ini maka suatu perusahaan akan dianalisis melalui dua sisi yakni faktor internal dan faktor eksternalnya. Untuk itu perusahaan harus dianalisis faktor-faktor strategis perusahaan yakni kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman.

Analisis data ini ditujukan untuk membuat strategi alternatif. Berdasarkan hasil EFAS dan IFAS maka Pegadaian Unit Pelayanan Syariah Taba Cemekeh dapat melakukan formulasi daripada arah strategi dengan menggunakan matriks SWOT. Matriks SWOT yang dikembangkan didasarkan pada analisis SWOT yang menghasilkan beberapa pilihan strategi berdasarkan analisis penulis adalah sebagai berikut:

---

<sup>72</sup>Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Prenadamedia Group: Medan, 2014), h. 391

Tabel 4.2<sup>73</sup>

## Analisis Matriks SWOT

IFAS <i>(Internal Strategy Analisis Factor)</i>	<b>Kekuatan</b> <i>(strengths)</i>	<b>Kelemahan</b> <i>(weakness)</i>
EFAS <i>(Eksternal Strategy Analisis Factor)</i>	a) Kemudahan pelayanan dan transaksi b) Telah memiliki badan hukum c) Tingkat margin yang relatif rendah d) Satu-satunya Pegadaian Syariah e) Bebas bunga	a) Jumlah karyawan yang belum memadai b) Target tersendiri tidak ada c) Kurangnya promosi dan sosialisasi produk mulia d) Layanan jual kembali yang terpusat e) Kurangnya kantor cabang

---

<sup>73</sup>Matriks Analisis SWOT, Penelitian 2017, data diolah

<p style="text-align: center;"><b>Peluang</b> <i>(opportunities)</i></p> <p>a) Harga emas yang fluktuatif</p> <p>b) Sistem online perusahaan</p> <p>c) Jumlah penduduk yang bertambah</p> <p>d) Minat masyarakat terhadap emas</p> <p>e) Mayoritas beragama Islam</p>	<p>a) Mempertahankan kualitas produk</p> <p>b) Menjalin hubungan yang lebih baik lagi dengan masyarakat</p> <p>c) Pemanfaatan outlet untuk mendapatkan nasabah baru</p> <p>d) Mempertahankan dan meningkatkan loyalitas nasabah dengan memberikan standar layanan yang berlaku di semua outlet</p>	<p>a) Meningkatkan kualitas dari kegiatan promosi dan memberikan respon yang cepat kepada nasabah</p> <p>b) Memberikan kemudahan akses informasi bagi masyarakat terhadap produk mulia</p> <p>c) Peningkatan jaringan internet untuk media promosi ke nasabah</p>
<p style="text-align: center;"><b>Ancaman</b> <i>(threats)</i></p> <p>a) Munculnya pesaing baru</p> <p>b) Strategi promosi pesaing yang lebih baik</p> <p>c) Produk mulia masih belum banyak dikenal oleh masyarakat</p> <p>d) Masih banyak masyarakat yang belum mau</p>	<p>a) Layanan nasabah ditingkatkan baik penanganan keluhan atau komplain.</p> <p>b) Mempertahankan ciri khas produk dan menambah program-program berhadiah</p> <p>c) Menjalin hubungan yang lebih baik lagi</p>	<p>a) Menetapkan strategi baru yang lebih efektif dan efisien</p> <p>b) Meningkatkan promosi melalui berbagai media</p> <p>c) Pengajuan penambahan pegawai untuk meningkatkan pelayanan dalam penjualan produk mulia</p>

bertransaksi syariah e) Kondisi perekonomian yang tidak menentu	dengan masyarakat	
--	-------------------	--

Analisis SWOT dilakukan untuk menyusun formulasi strategis dengan cara mengkombinasikan faktor internal dan faktor eksternal perusahaan yakni kekuatan dengan peluang dalam SO Strategi, kekuatan dan ancaman dalam ST Strategi, kelemahan dan peluang dalam WO Strategi, dan yang terakhir adalah menggabungkan antara kelemahan dan ancaman dalam WT Strategi.

Berdasarkan analisis Matriks SWOT tersebut menunjukkan bahwa kinerja perusahaan dapat ditentukan dengan cara mengkombinasikan antara faktor internal dan faktor eksternal. Kombinasi kedua faktor tersebut ditunjukkan dalam diagram hasil analisis SWOT sebagai berikut:<sup>74</sup>

#### 1. SO Strategi

---

<sup>74</sup>Freddy Ranguti, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*, ( Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2014), h. 61



Strategi ini dibuat dengan berdasarkan pada pikiran perusahaan dalam menjalankan bisnis, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan yang dimiliki oleh perusahaan dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya. Strategi SO yang ditempuh oleh Pegadaian Unit Pelayanan Syariah Taba Cemekeh adalah sebagai berikut:

- a) Mempertahankan kualitas produk;
- b) Menjalin hubungan yang lebih baik lagi dengan masyarakat;
- c) Pemanfaatan outlet untuk mendapatkan nasabah baru;
- d) Mempertahankan dan meningkatkan loyalitas nasabah dengan memberikan standar layanan yang berlaku di semua outlet.

## 2. ST Strategi (Mendukung Strategi Diversifikasi)

ST Strategi adalah strategi dalam menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman.<sup>75</sup> Itu artinya Strategi ST yang dilakukan oleh Pegadaian Unit Pelayanan Syariah Taba Cemekeh bagaimana pegadaian tersebut mampu untuk mengatasi ancaman. Adapun Strategi ST yang ditempuh oleh Pegadaian Unit Pelayanan Syariah Taba Cemekeh adalah sebagai berikut:

- a) Layanan nasabah ditingkatkan baik penanganan keluhan atau komplain;

---

<sup>75</sup>*Ibid.*, h. 62

- b) Mempertahankan ciri khas produk dan menambah program-program berhadiah;
- c) Menjalin hubungan yang lebih baik lagi dengan masyarakat.

### 3. WO Strategi (Mendukung Strategi *Turn-Around*)

Dalam strategi ini Pegadaian Unit Pelayanan Syariah Taba Cemekeh harus menerapkan strategi dengan memanfaatkan peluang yang ada untuk meminimalkan dari pada kelemahan-kelemahan yang ada. Adapun Strategi WO yang diterapkan oleh Pegadaian Unit Pelayanan Syariah Taba Cemekeh adalah sebagai berikut:

- a) Meningkatkan kualitas dari kegiatan promosi dan memberikan respon yang cepat kepada nasabah;
- b) Memberikan kemudahann akses informasi bagi masyarakat terhadap produk mulia;
- c) Peningkatan jaringan internet untuk media promosi ke nasabah.

### 4. WT Strategi (Mendukung Strategi Defensif)

Dalam bagian ini pegadaian syariah berada pada posisi yang sangat tidak menguntungkan karena perusahaan tersebut menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan internal dalam satu waktu. Sehingga strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensit dan berusaha untuk

meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.<sup>76</sup> Strategi WT oleh Pegadaian Unit Pelayanan Syariah Taba Cemekeh adalah sebagai berikut:

- a) Menetapkan strategi baru yang lebih efektif dan efisien;
- b) Meningkatkan promosi melalui berbagi media;
- c) Pengajuan penambahan pegawai untuk meningkatkan pelayanan dalam penjualan produk mulia.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dibahas mengenai Analisis SWOT pada Produk Mulia di Pegadaian Unit Pelayanan Syariah Taba Cemekeh, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Faktor internal dan eksternal pada produk mulia di Pegadaian UPS Taba Cemekeh yaitu: Kekuatan: kemudahan pelayanan dan transaksi, telah memiliki badan hukum, tingkat margin yang relatif rendah, satu-satunya

---

<sup>76</sup>*Ibid.*, h. 63

Pegadaian Syariah, dan bebas bunga. Kelemahan : jumlah karyawan yang belum memadai, target tersendiri tidak ada, kurangnya promosi dan sosialisasi produk mulia, layanan jual kembali yang terpusat, dan kurangnya kantor cabang. Peluang: harga emas yang fluktuatif, sistem online perusahaan, jumlah penduduk yang bertambah, minat masyarakat terhadap emas, dan mayoritas beragama Islam. Ancaman: munculnya pesaing baru, strategi promosi pesaing yang lebih baik, produk mulia masih belum banyak dikenal oleh masyarakat, masih banyak masyarakat yang belum mau bertransaksi syariah, dan kondisi perekonomian yang tidak menentu.

2. Berdasarkan analisis faktor internal dan eksternal perusahaan perusahaan dengan menggunakan Matriks SWOT pada produk mulia di Pegadaian Unit Pelayanan Syariah Taba Cemekeh diperoleh beberapa formulasi strategi alternatif yang dapat dilakukan, di antaranya adalah sebagai berikut: Strategi SO: mempertahankan kualitas produk, menjalin hubungan yang lebih baik lagi dengan masyarakat, pemanfaatan outlet untuk mendapatkan nasabah baru, dan mempertahankan dan meningkatkan loyalitas nasabah dengan memberikan standar layanan yang berlaku di semua outlet. Strategi ST: layanan nasabah ditingkatkan baik penanganan keluhan atau komplain, mempertahankan ciri khas produk dan menambah program-program berhadiah, dan menjalin hubungan yang lebih baik lagi dengan masyarakat. Strategi WO: meningkatkan kualitas dari kegiatan promosi dan memberikan respon yang cepat kepada nasabah, memberikan kemudahann akses

informasi bagi masyarakat terhadap produk mulia, dan meningkatkan jaringan internet untuk media promosi ke nasabah. Strategi WT: menetapkan strategi baru yang lebih efektif dan efisien, meningkatkan promosi melalui berbagai media, dan pengajuan penambah pegawai untuk meningkatkan pelayanan dalam penjualan produk mulia.

## **B. Saran**

Saran-saran yang diberikan penulis dalam penelitian ini khususnya kepada pihak Pegadaian Unit Pelayanan Syariah Taba Cemekeh adalah sebagai berikut:

### **1. Bagi Masyarakat**

Masyarakat diharapkan lebih meningkatkan pengetahuannya mengenai pegadaian syariah sehingga diharapkan hal ini mampu memunculkan minat masyarakat untuk keperluan keuangan dan lainnya. Dengan menggunakan pegadaian syariah masyarakat telah menerapkan prinsip ekonomi Islam, sehingga proses untuk membumikan ekonomi Islam di Indonesia bisa terrealisasi lebih cepat dan menyeluruh hampir di setiap segi kehidupan ekonomi masyarakat.

### **2. Bagi Pegadaian Syariah**

Pegadaian Unit Pelayanan Syariah Taba Cemekeh harus memanfaatkan kekuatan dan peluang yang dimiliki dengan tetap memandang faktor kelemahan dan ancaman. Jangan sampai kekuatan dan peluang berubah menjadi ancaman besar bagi lembaga pegadaia itu sendiri.

### 3. Bagi Mahasiswa

Sangat dibutuhkan peran mahasiswa terutama mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah agar dapat membantu masyarakat dalam meningkatkan pengetahuannya secara umum mengenai pegadaian syariah, minimal mampu meningkatkan pengetahuan masyarakat tentang pegadaian syariah di sekitar lingkungan tempat tinggalnya.

## DAFTAR PUSTAKA

- Afandi, M Yazid, *Fiqh Muamalah: Implementasinya dalam Lembaga Keuangan Syariah*, Yogyakarta: Logung Pustaka, 2009
- Ali, Zainuddin, *Hukum Gadai Syariah*, Jakarta: Sinar Grafika, 2008
- Al-Mahalli, Imam Jalaludin, *Tafsir Jalalain*, Bandung: Sinar Baru Algesindo, 2009
- Al-Maraghi, Ahmad Mustafa, *Terjemah Tafsir Al-Maraghi*, Semarang: CV. Toha Putra Semarang, 1978
- Ansori, Abdul Ghafur, *Gadai Syariah di Indonesia (Konsep Implementasi dan Institutionalisis)*, Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2006
- Antonio, Muhammad Syafe'i, *Bank Syariah dari teori ke Praktik*, Jakarta: Gema Insani Press, 2001
- Departemen Agama RI, *Mushab Al- Kamil Al-Qur'an dan terjemahannya*, Jakarta: CV Darus Sunnah, 2002
- Ghufron, Sofiniyah, *Cara Mudah Memahami Akad-akad Syariah*, Jakarta: Renaisan Anggota IKAPI, 2005
- <http://www.pegadaian.co.id/pegadaian-mulia.php>, 20 Februari 2017
- <https://supriyadi515.wordpress.com/2013/01/23/legalitas-lembaga-keuangan-gadai-syariah-di-indonesia/>, 04 September 2017
- Karim, Adiwarmarman, *Bank Islam*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2003
- Mardhatillah, Roza, “*Analisis strategi pemasaran dengan analisis SWOT untuk meningkatkan penjualan pada PT. Padang Forisa Nusapersada.*” Skripsi. Universitas Taman Siswa Padang, Padang, 2015

- Mufliha, Umi, “*Tinjauan Hukum Islam Terhadap Pelaksanaan produk-produk Gadai Syariah Di PT Pegadaian Syariah Cabang Taba Jemekeh Lubuk Linggau.*” Skripsi. Jurusan Syariah STAIN Curup, Curup, 2013
- Nisak, Zuhrotun, “*Analisis SWOT Untuk Menentukan Strategi Kompetitif.*” Skripsi. Universitas Islam Lamongan, Jawa Timur, 2013
- Rangkuti, Freddy, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*, Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama, 2014
- Rangkuti, Freddy, *SWOT Balanced Scorecard (Teknik Menyusun Strategi Korporat Yang Efektif Plus Cara Mengelola Kinerja dan Resiko)*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2013
- Rusyd, Ibnu, *Bidayatul Mujtahid, Analisa Fiqih Para Mujtahis Jilid 3*, Jakarta: Pustaka Amani, 2007
- Sabarguna, Boys S, *Analisa Pada Penelitian Kualitatif*, Jakarta: UI-Press, 2008
- Saputra, Randi, “*Analisis Potensi dan Kendala Pengembangan Pegadaian Syariah di Kota Medan.*” Skripsi. Fakultas Ekonomi Universitas Sumatera Utara, 2014
- Shihab, M. Quraish, *Tafsir Al-Misbah: Pesan, Kesan dan Keserasian Al-Qur’an*, Jakarta: Lentera Hati, 2002
- Shodiqin, Muhammad Ali, “*Analisis SWOT Pada Produk Tabungan Haji Bri Syariah Kcp. Demak.*” Skripsi. Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Walisongo, Semarang, 2015
- Sholihin, Ahmad Ifham, *Buku Pintar Ekonomi Syariah*, Jakarta: PT Gramedia, 2010
- Soeharto, Irawan *Metode Penelitian*, Bandung: Remaja Rosda, 2004



Soemitra, Andri, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: Prenadamedia Group, 2015

Universitas Islam Indonesia, *Al-qur'an dan Tafsirnya*, Yogyakarta: Pt Dana Bhakti Wakaf, 1991

Zuhri, Muhammad, *Riba Dalam Al-qur'an dan Masalah Perbankan*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 1996