

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Penelitian Terdahulu yang Relevan

Uraian secara sistematis mengenai relevansi antara penelitian terdahulu dengan penelitian yang akan diteliti oleh penulis, baik dalam hal persamaan maupun perbedaannya. Berikut beberapa sajian dari penelitian terdahulu yang berkaitan diantaranya:

1. Aam Slamet Rusydiana (2016)

Penelitian ini dengan judul “Analisis Masalah Pengembangan Perbankan Syariah di Indonesia” Studi ini akan mencoba menjawab masalah-masalah yang dihadapi oleh institusi Perbankan Syariah di Indonesia. Hasil penelitian menunjukkan bahwa permasalahan yang muncul dalam pengembangan bank syariah di Indonesia terdiri dari 4 aspek penting yaitu: SDM, teknis, aspek legal/struktural, dan aspek pasar/komunal. Penguraian aspek masalah secara keseluruhan menghasilkan urutan prioritas: 1) Belum memadainya permodalan bank syariah; 2) Lemahnya pemahaman praktisi bank syariah; 3) Kurangnya dukungan pemerintah dan 4) Trust & minat masyarakat terhadap bank syariah cenderung rendah. Sedangkan prioritas strategi kebijakan yang dianggap mampu menyelesaikan permasalahan industri perbankan syariah di Indonesia terdiri dari: 1) memperkuat permodalan dan skala usaha serta memperbaiki tingkat efisiensi; 2) memperbaiki kuantitas dan kualitas sumber

daya manusia bank syariah, berikut juga sistim informasi dan teknologi; 3) perbaikan struktur dana bank syariah dan harmonisasi pengaturan dan pengawasan. Perbedaan dalam penelitian ini, penelitian Aam Slamet Rusydiana fokus pada masalah pengembangan perbankan syariah sedangkan penelitian yang akan saya teliti fokus pada analisis potensi dan kendala pengembangan pegadaian syariah, persamaan dalam penelitian ini sama-sama meneliti tentang pengembangan.

2. Randi Saputra (2014)

Penelitian ini dengan judul “Analisis Potensi dan Kendala Pengembangan Pegadaian Syariah di Kota Medan” tujuan penelitian ini adalah bertujuan untuk mengetahui dan menjelaskan segala macam kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman dari kantor gadai hukum Islam yang ada di Field Town. Dengan menggunakan analisis SWOT (kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman), maka akan dapat dilihat startegi itu dari apa akan diambil untuk meminimalisir kelemahan yang ada dan mengatasinya ancaman yang masuk untuk meningkatkan kekuatan dan mengambil peluang yang ada memanfaatkan peluang untuk menguasai kompartemen pasar dan mengumpulkan semua miliknya klien. Data yang digunakan adalah data primer dan sekunder. Data primer didapat dari informan yaitu Kepala Kantor Pergadaian Hukum Islam sebanyak 4 (empat) Kantor Pergadaian Hukum Islam yang tersebar di kota Medan oleh wawancara langsung dan dibuka dengan informan

serta memberikan kuesioner dan juga perhatikan hal tersebut dalam penelitian ini. data yang diperoleh Sekunder dari buku, majalah, intrnet, media skripsi lainnya dan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kantor gadai hukum Islam berada di kuadran I yaitu kekuatan dan peluang. Penelitian ini berimplikasi pada prospek kantor pegadaian Hukum Islam yang ada adalah kota Medan yang cukup adil untuk dikedepankan miliknya. Hasilnya Dari analisis SWOT yang didapat adalah selisih antara kekuatan dan kelemahan sama dengan 19 dan selisih antara peluang dan ancaman sama dengan 13. Oleh karena itu hasil dari analisis SWOT Kantor Pegadaian Hukum Islam Kota Medan berada di Kuadran I (positif - positif) keunggulan progresif dengan menggunakan strategi SO, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan kesempatan kantor gadai hukum Islam sederajat. Perbedaan penelitian ini adalah peneliti Randi Saputra meneliti mengenai Analisis Potensi Dan Kendala Pengembangan Pegadaian Syariah Di Kota Medan, sedangkan penelitian yang saya teliti sama sama fokus dalam potensi dan kendala pengembangan.

3. Rizki Redhika (2014)

Penelitian yang berjudul “Analisis Potensi dan Hambatan Ekspansi Asuransi Syariah di Medan” ini bertujuan untuk mengetahui faktor internal berupa kekuatan dan kelemahan serta faktor eksternal berupa peluang dan ancaman asuransi syariah di Medan. Jenis data yang digunakan adalah data primer dan data

sekunder. Data primer diambil dari wawancara langsung dengan pimpinan PT. Asuransi Takaful Umum Cabang Medan. Data sekunder diambil dari buku, laporan tahunan Takaful Umum, website, esai, dan media lainnya. Metode analisis data yang digunakan adalah metode deskriptif yang menggunakan analisis data SWOT. Hasil estimasi menunjukkan bahwa PT. Asuransi Takaful Umum Cabang Medan berada di kuadran pertama yang berarti positif dengan mendukung strategi pertumbuhan agresif menggunakan strategi SO yang menggunakan semua kekuatan yang dapat diandalkan dan memanfaatkan peluang dengan baik. Perbedaan penelitian ini adalah peneliti Rizki Redhika meneliti mengenai Analisis Potensi Dan Hambatan Ekspansi Asuransi Syariah Di Medan, sedangkan penelitian yang saya teliti lebih fokus pada potensi dan kendala pengembangan pegadaian syariah. Persamaan dalam penelitian ini, sama sama meneliti tentang potensi.

4. Anny Ratnawati (2005)

Penelitian yang berjudul “Potensi dan strategi pengembangan bank syariah di Indonesia” Saat ini, Indonesia mengoperasikan sistem perbankan ganda yaitu sistem perbankan konvensional dengan tingkat bunganya berjalan berdampingan dengan perbankan syariah dengan sistem bagi hasil/non-bunganya sendiri. Pengembangan perbankan syariah harus berbasis market driven dengan menggerakkan tuntutan masyarakat yang selalu memperhatikan prinsip kehati-hatian perbankan. Perkembangan

bank syariah akan mendorong perkembangan sektor riil juga karena basis sistem bagi hasil adalah kegiatan sektor riil, bukan dari investasi sektor lain (non sektor riil), misalnya tingkat kewajiban dan/ atau tingkat Sertifikat Bank Sentral. Secara umum, respon masyarakat terhadap bank syariah relatif baik yang ditunjukkan dengan tren Dana Pihak Ketiga dan Financing to Deposit Ratio. Penelitian ini mengkaji preferensi konsumen terhadap Perbankan konvensional maupun Perbankan Syariah, terkait dengan analisis potensi dan strategi pengembangan perbankan syariah di Indonesia. Analisis data menggunakan analisis kualitatif (deskriptif), tabulasi silang dan model regresi logistik. Secara umum sikap masyarakat terhadap sistem suku bunga masih rancu, yaitu suku bunga bertentangan dengan syariah Islam, sedangkan dalam transaksi perbankan mereka masih menggunakan sistem konvensional. Alasan yang memotivasi konsumen untuk mengadopsi perbankan syariah terkait dengan profesionalisme bank, keamanan dan kesenangan dalam bertransaksi, lokasi yang strategis dan penerapan sistem syariah. Namun, masyarakat masih kesulitan memahami istilah teknis perbankan syariah. Perbedaan dalam penelitian ini, peneliti Anny Ratnawati fokus pada Potensi dan Strategi Pengembangan Bank Syariah Di Indonesia, sedangkan penelitian saya fokus pada potensi dan kendala pengembangan pegadaian syariah. Persamaan dalam penelitian ini sama-sama meneliti tentang potensi.

5. Harlina Meidiaswati (2021)

Penelitian dengan judul “Analisis Potensi Pengembangan Usaha Bank Pada Berbagai kecamatan di kota Surabaya” Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui potensi pengembangan usaha bank di berbagai wilayah di Kota Surabaya. Penelitian dilakukan pada tahun 2012 di seluruh kecamatan di Kota Surabaya, Faktor-faktor yang dipertimbangkan meliputi potensi penghimpunan dana, potensi penyaluran kredit, tingkat persaingan, serta potensi ekonomi setiap kecamatan. Teknik analisis menggunakan Analytic Hierarchy Process (AHP) untuk pembobotan Kriteria, Metode Penskalaan Terbatas untuk menormalisasi data nilai yang memiliki rentang lebar, serta Metode Bayes untuk menentukan skor setiap kecamatan. Interpretasi lebih mendalam tentang potensi wilayah juga mempertimbangkan penilaian kualitatif terhadap potensi dampak pengembangan Kota Surabaya. Penelitian menghasilkan kesimpulan bahwa terdapat beberapa kecamatan yang berpotensi untuk dijadikan kawasan pengembangan bisnis perbankan. Pada setiap wilayah Kota Surabaya (Surabaya Utara, Surabaya Selatan, Surabaya Timur, Surabaya Barat, dan Surabaya Pusat) terdapat satu kecamatan yang memiliki skor Bayes tertinggi dan potensi untuk pengembangan bisnis perbankan yang paling besar dibandingkan kecamatan yang lain. Kecamatan yang menghasilkan skor tertinggi di setiap wilayah adalah (1) Surabaya Pusat: Kecamatan Genteng, (2) Surabaya Utara: Kecamatan Krembangan, (3)

Surabaya Timur: Kecamatan Gunung Anyar, (4) Surabaya Selatan: Kecamatan Sawahan, dan (5) Surabaya Barat: Kecamatan Asemrowo. dan Surabaya Pusat) terdapat satu kecamatan yang memiliki skor Bayes tertinggi dan potensi untuk pengembangan bisnis perbankan yang paling besar dibandingkan kecamatan lain Kecamatan yang menghasilkan skor tertinggi di setiap wilayah adalah (1) Surabaya: Kecamatan Genteng, (2) Surabaya Utara: Kecamatan Krembangan, (3) Surabaya Timur: Kecamatan Gunung Anyar, (4) Surabaya Selatan: Kecamatan Sawahan, dan (5) Surabaya Barat: Kecamatan Asemrowo. dan Surabaya Pusat) terdapat satu kecamatan yang memiliki skor Bayes tertinggi dan potensi untuk pengembangan bisnis perbankan yang paling besar dibandingkan kecamatan lain. Perbedaan dalam penelitian ini, penelitian Harlina Meidiaswati fokus pada Analisis Potensi Pengembangan Usaha Bank Pada Berbagai Kecamatan Di Kota Surabaya sedangkan penelitian saya fokus pada potensi dan kendala pengembangan pegadaian syariah, persamaan dalam penelitian ini sama-sama meneliti tentang potensi pengembangan.

2.2. Landasan Teori

2.2.1. Gadai (Rahn)

a. Pengertian Gadai

Merujuk istilah bahasa Arab, gadai diistilahkan dengan rahn dan dapat juga dinamai al-habsu (Pasaribu, 1996. 139). Pengertian gadai (rahn) secara bahasa adalah tetap, Kekal, dan jaminan. Sedangkan menurut istilah gadai adalah menyandera sejumlah harta yang diserahkan sebagai jaminan secara hak, dan dapat diambil kembali sejumlah harta dimaksud sesudah ditebus (Zainudin Ali, 2008).

Secara etimologis, arti rahn adalah tetap dan lama, sedangkan al-habsu berarti penahanan terhadap suatu barang dengan hak sehingga dapat dijadikan sebagai pembayaran dari barang tersebut. Pengertian ini didasarkan pada praktek bahwa apabila seseorang ingin berhutang kepada orang lain, ia menjadikan barang miliknya baik berupa barang bergerak ataupun barang tak bergerak berada dibawah penguasaan pemberi pinjaman sampai penerima pinjaman melunasi hutangnya.

Menurut Imam Ibnu Qudhamah dalam Kitab al-Mughni, rahn adalah sesuatu yang benda yang dapat dijadikan kepercayaan dari suatu hutang untuk dipenuhi dari harganya apabila yang berhutang tidak sanggup membayarkannya dari orang yang berhutang.

Pengertian gadai dalam hukum Islam (syara') adalah (Zainudin Ali, 2008:2): *“Menjadikan suatu barang yang mempunyai nilai harta dalam pandangan syara' sebagai jaminan utang, yang memungkinkan untuk mengambil seluruh atau sebagian utang dari barang tersebut”*.

Selain pengertian gadai yang dikemukakan di atas, penulis mengungkapkan pengertian gadai yang diberikan oleh para ahli hukum Islam sebagai berikut (Zainudin Ali, 2008:2):

1. Ulama Syafi'iyah mendefinisikan Rahn sebagai berikut: Menjadikan suatu barang yang biasa dijual sebagai jaminan utang dipenuhi dari harganya, bila yang berutang tidak sanggup membayar utangnya.
2. Ulama Hanabilah mengungkapkan sebagai berikut: Suatu benda yang dijadikan kepercayaan suatu utang, untuk dipenuhi dari harganya, bila yang berutang tidak sanggup membayar utangnya.
3. Ulama Malikiyah mendefinisikan sebagai berikut: Sesuatu yang bernilai harta (mutamawwal) yang diambil dari pemiliknya untuk dijadikan pengikat atas utang yang tetap (mengikat)
4. Ahmad Azhar Basyir
Rahn adalah perjanjian menahan sesuatu barang dengan tanggungan utang, akan menjadikan sesuatu benda bernilai menurut pandangan syara sebagai tanggungan marhun bih, sehingga dengan adanya tanggungan utang itu seluruh atau sebagian utang dapat diterima.

5. Muhammad Syafi'i Antonio Gadai syariah (*rahn*) adalah menahan salah satu harta milik nasabah (*rahin*) sebagai barang jaminan (*marhun*) atas utang /pinjaman (*marhun bih*) yang diterimanya.

Berdasarkan pengertian gadai diatas yang dikemukakan oleh para ahli hukum Islam. Gadai (*rahn*) adalah menahan barang jaminan yang bersifat materi milik si peminjam (*rahin*) sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya, dan barang yang diterima tersebut bernilai ekonomis, sehingga pihak yang menahan (*murtahin*) memperoleh jaminan untuk mengambil kembali seluruh atau sebagian utangnya dari barang gadai dimaksud, bila pihak yang menggadaikan tidak dapat membayar utang pada waktu yang telah ditentukan.

b. Landasan Hukum Rahn

Islam memberikan tuntunan bagaimana seharusnya beribadah kepada Allah swt, serta bagaimana juga berinteraksi dalam kehidupan bermasyarakat (*muamalah*), baik dalam lingkungan keluarga, masyarakat, berekonomi, dan sebagainya (Muhalling R, 2017). Sebagaimana halnya institusi yang berlabel syariah, landasan konsep pegadaian syariah juga mengacu pada syariat Islam yang bersumber dari al-Qur'an hadis Nabi SAW. Adapun landasan yang dipakai adalah sebagai berikut:

Berikut terhadap landasan hukum *rahn* dalam al-Qur'an surah al-Baqarah ayat 283 (al-Qur'an dan Terjemahannya):

وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَى سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهْنَ مَقْبُوضَهُ فَإِنْ أَتَى
 بَعْضُكُمْ بِبَعْضٍ فَمِوَدِّ الَّذِي آوَيْتُمْ أَمْنَتُهُ وَلِئَقَّ اللَّهُ رَبُّهُ وَلَا
 تَكْتُمُوا الشَّهَادَةَ وَمَنْ يَكْتُمْهَا فَإِنَّهُ آتَاهُ اللَّهُ قَلْبُهُ وَاللَّهُ بِمَا
 تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ

Terjemahannya: “Jika kamu dalam perjalanan (dan kamu melaksanakan muamalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, maka hendaklah ada barang tanggungan yang dapat dijadikan sebagai pegangan (oleh yang mengutangkan), tetapi jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, maka hendaklah yang dipercaya itu menunaikan amanah (utangnya) dan hendaknya ia bertakwa kepada Allah SWT, Tuhannya. Dan janganlah kamu menyembunyikan kesaksian, karena barang siapa menyembunyikannya, sungguh, hatinya kotor (berdosa). Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan”. (QS. al-Baqarah [2]:283).

Ayat tersebut menyebutkan “barang tanggungan yang dapat dijadikan sebagai pegangan (oleh yang mengutangkan)”. Dalam dunia

finansial, barang tanggungan bisa dikenal sebagai jaminan (collateral) atau objek pegadaian.

c. Rukun Gadai Syariah (Rahn)

Gadai syariah, dijalankan harus memenuhi rukun gadai syariah. Rukun rahn tersebut antara lain: Aqid, adalah pihak-pihak yang melakukan perjanjian (shigat). Aqid terdiri dari dua pihak yaitu: rahin (yang menggadaikan), yaitu orang yang telah dewasa, berakal, bisa dipercaya, dan memiliki barang yang akan digadaikan dan murtahin (yang menerima gadai), yaitu orang, bank, atau lembaga yang dipercaya oleh rahin untuk mendapatkan modal dengan jaminan barang (gadai). Marhun (barang yang digadaikan), yaitu barang yang digunakan rahin untuk dijadikan barang jaminan dalam mendapatkan uang. Marhunbih (utang), yaitu sejumlah dana yang diberikan murtahin kepada rahin atas dasar besarnya tafsiran marhun. Shigat (ijab dan qabul), yaitu sejumlah dana yang diberikan antara rahin dan murtahin dalam melakukan transaksi gadai (Alamah, 2012).

d. Syarat Gadai (Rahn)

Menjalankan transaksi rahn harus memenuhi syarat-syarat sebagai berikut: Syarat Aqid, baik rahin dan murtahin adalah harus ahli tabarru “ yaitu orang yang berakal, tidak boleh anak kecil, gila, bodoh, dan orang yang terpaksa, seorang wali. Marhun bih (utang) syaratnya adalah jumlah atas marhun bih tersebut harus berdasarkan kesepakatan aqid. Marhun (barang) syaratnya adalah harus mendatangkan manfaat bagi murtahin dan bukan barang jaminan.

Shigat (ijab dan qabul) syaratnya adalah shigat tidak boleh diselingi dengan ucapan yang lain selain ijab dan qabul dan diam terlalu lama pada waktu transaksi serta tidak boleh terkait oleh waktu (Habibah, N. U 2017)

Bentuk-Bentuk Akad dalam Produk Gadai Emas Ada beberapa akad yang terjadi di dalam transaksi gadai yang mengikat para pihak, yaitu: Akad Rahn Ada beberapa definisi rahn yang dikemukakan para ulama fiqih, di antaranya:

1. Ulama Malikiyah mendefinisikannya dengan harta yang dijadikan pemilikannya sebagai jaminan utang yang bersifat mengikat. Menurut mereka, yang dijadikan barang jaminan (agunan) bukan saja harta yang bersifat materi, tetapi juga harta yang bersifat manfaat tertentu. Harta yang dijadikan barang jaminan (agunan) tidak harus diserahkan secara aktual, tetapi boleh juga penyerahannya secara hukum, seperti menjadikan sawah sebagai jaminan (agunan), maka yang diserahkan itu adalah surat jaminannya (sertifikat sawah).
2. Sedangkan ulama Syafi'iyah dan Hanabilah mendefinisikan rahn dengan menjadikan materi (barang) sebagai jaminan utang, yang dapat dijadikan pembayar utang apabila orang yang berutang tidak bisa membayar utang itu. Definisi yang dikemukakan Syafi'iyah dan Hanabilah ini mengandung pengertian bahwa barang yang boleh dijadikan jaminan (agunan) utang itu hanyalah harta yang bersifat materi, tidak termasuk manfaat sebagaimana yang dikemukakan ulama Malikiyah, sekalipun sebenarnya

manfaat itu, menurut mereka (Syafi'iyah dan Hanabilah), termasuk dalam pengertian harta.

Menurut para ulama fiqih, pada akad rahn ada beberapa syarat yang perlu diperhatikan di dalam akad rahn ini, yaitu meliputi:

- 1) Syarat yang terkait dengan orang yang membuat akad adalah bahwa orang itu mampu bertindak hukum.
- 2) Syarat yang terkait dengan utang yaitu wajib dikembalikan oleh debitor kepada kreditor, utang tersebut dapat dilunasi oleh debitor kepada kreditor, utang tersebut dapat dilunasi dengan barang yang diagunankan, dan utang itu harus jelas dan tertentu (Sutan, 2011).

Perbankan Islam, rahn bisa diterapkan dalam dua bentuk, yaitu sebagai prinsip atau produk pelengkap dan sebagai produk tersendiri. Rahn sebagai prinsip atau produk pelengkap adalah berupa akad tambahan terhadap produk lain seperti pada saat menerima pembiayaan murabahah, salam, dan lain-lain. Bank menahan barang nasabah sebagai konsekuensi akad tersebut. Dalam hal ini, bank biasanya tidak menahan barang jaminan secara fisik, tetapi hanya surat-surat saja. Sedangkan rahn sebagai produk tersendiri merupakan produk pembiayaan yang fleksibel karena dapat digunakan untuk pembiayaan konsumtif maupun produktif. Pada skema ini, bank memberikan pinjaman kepada nasabah dengan jaminan yang dipegang oleh bank. Maka, atas pemeliharaan jaminan tersebut, bank akan mengenakan biaya pemeliharaan tertentu.

Menerapkan rahn sebagai produk, terdapat resiko dan manfaat yang mungkin timbul bagi bank, yaitu:

1. Resiko tak terbayarnya utang nasabah (wanprestasi).
2. Resiko penurunan nilai aset yang ditahan atau rusak. Di samping adanya resiko di dalam penerapan rahn sebagai produk, penerapan rahn sebagai produk juga memberikan manfaat bagi bank, yaitu menambah diversifikasi produk, dan tentu saja fee base income dari biaya penitipan dan pemeliharaan barang yang digunakan (dengan menggunakan prinsip akad ijarah).

e. Kendala dan Strategi Pengembangan Gadai Syariah

Berbagai kendala yang dihadapi oleh Pegadaian Syariah antara lain adalah:

1. Pegadaian Syariah adalah kegiatan yang relatif baru sebagai sistem keuangan. Hal tersebut menjadi sebuah tantangan tersendiri bagi Pegadaian Syariah untuk mensosialisasikan produknya.
2. Beberapa peraturan dari pemerintah mengenai gadai syariah belum sepenuhnya mengakomodasi terhadap Pegadaian Syariah.
3. Pegadaian syariah relatif baru sebagai suatu sistem keuangan. Oleh karenanya, menjadi tantangan tersendiri bagi pegadaian syariah untuk mensosialisasikan syariahnya.
4. Masyarakat kecil yang dominan menggunakan jasa pegadaian kurang familial dengan produk *Rahn* di Lembaga keuangan syariah. Apalagi sebagian besar yang berhubungan dengan

- pegadaian selama ini ialah rakyat kecil maka Ketika ia dikenalkan bentuk pegadaian oleh bank. Apalagi dengan fasilitas bank yang mewah timbul hambatan psikologi dari masyarakat dalam berhubungan dengan *Rahn*.
5. Kebijakan pemerintah tentang gadai syariah belum sepenuhnya akomodatif terhadap keberadaan pegadaian syariah. Dan disamping itu, keberadaan pegadaian konvensional dibawah departemen keuangan mempersulit posisi pegadaian syariah bila berinisiatif untuk independent dari pemerintah pada saat pendiriannya.
 6. Pegadaian kurang populer, gambaran yang selama ini muncul ialah bahwa orang yang berhubungan dengan pegadaian ialah mereka yang meminjam dana jaminan suatu barang sehingga terkesan miskin atau tidak mampu secara ekonomi.
 7. Kurangnya tenaga profesional yang handal dan mengerti bagaimana operasionalisasi pegadaian syariah yang seharusnya dan sekaligus memahami aturan islam mengenai pegadaian.
 8. Sulitnya memberikan pemahaman kepada masyarakat mengenai bahaya bunga yang sudah mengakar dan menguntungkan bagi segelintir orang.
 9. Kurangnya seperangkat aturan yang mengatur pelaksanaan dan pembinaan pegadaian syariah
 10. Sebagian masyarakat masih menganggap bahwa keberadaan pegadaian syariah hanya diperuntukan bagi umat islam.

11. Belum banyak masyarakat mengetahui keberadaan pegadaian syariah.

Dalam perkembangan dan pertumbuhan Pegadaian Syariah di masa yang akan datang, Pegadaian Syariah diharapkan menjalankan berbagai langkah-langkah yang dapat dilakukan sebagai berikut:

- a) Pegadaian syariah ketika menjalankan kegiatannya harus konsisten menjalankan prinsip-prinsip syariah, karena sebagian masyarakat memilih Pegadaian Syariah dengan alasan transaksi yang dilakukan adalah sesuai dengan prinsip syariah.
- b) Sesuai dengan moto pegadaian “mengatasi masalah tanpa masalah” .Maka diharapkan pegadaian juga mampu melayani kebutuhan masyarakat dengan cepat dan dengan persyaratan yang mudah sehingga dapat menjadi andalan bagi masyarakat. Disamping variabel biaya yang terjangkau bagi masyarakat.
- c) Pemerintah perlu untuk mengakomodir Keberadaan Pegadaian Syariah ini dengan membuat Peraturan Pemerintah (PP) atau Undang-Undang Pegadaian Syariah. (Rodoni, 2015).

2.2.2 Karakteristik Pegadaian Syariah

Pegadaian syariah bukan hanya sekedar lembaga keuangan yang bebas bunga, tetapi juga memiliki orientasi pencapaian kesejahteraan. Secara fundamental terdapat beberapa karakteristik pegadaian syariah (Andri Soemitra:2009) sebagai berikut:

1. Penghapusan riba.
 2. Pelayanan kepentingan publik dan merealisasikan sasaran sosial- ekonomi islam.
 3. Pegadaian syariah bersifat universal yang merupakan gabungan dari lembaga keuangan komersil dan lembaga keuangan investasi.
 4. Pegadaian syariah akan melakukan evaluasi yang lebih berhati-hati terhadap permohonan pembiayaan yang berorientasi kepada penyertaan modal, karena pegadaian syariah menerapkan profit and loss sharing dalam konsinyasi, ventura, bisnis atau industri.
 5. Bagi hasil cenderung mempererat hubungan antara pegadaian syariah dan nasabah.
 6. Kerangka yang dibangun dalam membantu perusahaan mengatasi kesulitan liquiditasnya dengan memanfaatkan instrumen bank pasar uang antar pegadaian syariah dan instrumen pegadaian syariah berbasis syariah.
- a. Tujuan Dan Manfaat Pegadaian Syariah
1. Tujuan Pegadaian Syariah

Perspektif ekonomi, pegadaian merupakan salah satu alternatif pendanaan yang sangat efektif karena tidak memerlukan proses dan persyaratan yang rumit. Pegadaian melaksanakan kegiatan lembaga keuangan berupa pembiayaan dalam bentuk penyaluran dana ke masyarakat atas dasar hukum gadai. Tugas pokok dari lembaga ini

adalah memberikan pinjaman kepada masyarakat yang membutuhkan. Lembaga Keuangan Gadai Syariah mempunyai fungsi sosial yang sangat besar. Karena pada umumnya, orang-orang yang datang ke tempat ini adalah mereka yang secara ekonomi sangat kekurangan. Dan biasanya pinjaman yang dibutuhkan adalah pinjaman yang bersifat konsumtif dan sifatnya mendesak (Yana, R 2013).

Implementasi pegadaian syariah merupakan kombinasi komersil-produktif, meskipun jika kita mengkaji latar belakang gadai syariah, baik secara implisit maupun eksplisit lebih berpihak dan bertujuan untuk kepentingan sosial.

Sebagai Lembaga keuangan syariah nonbank milik pemerintah bertujuan untuk menyediakan tempat badan usaha bagi orang-orang yang menginginkan prinsip-prinsip syariah bagi masyarakat muslim khususnya dan pada semua lapisan masyarakat nonmuslim pada umumnya. Disamping itu untuk memenuhi kebutuhan umat akan jasa gadai yang sesuai syariah Islam. Sifat usaha pegadaian pada prinsipnya menyediakan pelayanan bagi kemanfaatan masyarakat umum dan sekaligus memupuk keuntungan berdasarkan prinsip pengelolaan yang baik. Oleh karena itu Pegadaian Syariah pada dasarnya mempunyai tujuan-tujuan pokok seperti dicantumkan dalam PP No.103 tahun 2000 sebagai berikut:

- a) Turun melaksanakan dan menunjang pelaksanaan kebijakan dan program pemerintah di bidang ekonomi dan pembangunan nasional pada umumnya melalui penyaluran uang pembiayaan/pinjaman atas dasar hukum gadai.

- b) Pencegahan praktik ijon, pegadaian gelap, dan pinjaman tidak wajar lainnya.
- c) Pemanfaatan gadai bebas bunga pada gadai syariah memiliki efek jaringan pengaman sosial karena masyarakat yang butuh dana mendesak tidak lagi dijerat pinjaman/pembiayaan berbasis bunga.
- d) Membantu orang-orang yang membutuhkan pinjaman dengan sangat mudah.

2. Manfaat Pegadaian Syariah

Banyak manfaat lain yang bisa diperoleh dari pegadaian syariah. Pertama, prosesnya cepat. Dalam pegadaian syariah, nasabah dapat memperoleh pinjaman yang diperlukan dalam waktu yang relatif cepat, baik proses administrasi, maupun penaksiran barang gadai. Kedua, caranya cukup mudah. Yakni hanya dengan membawa barang gadai (marhun) beserta bukti kepemilikan. Ketiga, jaminan keamanan atas barang diserahkan dengan standar keamanan yang telah diuji dan diasuransikan dan sebagainya. Adapun manfaat pegadaian antara lain (Abdul Ghofur, 2005:93)

1. Bagi nasabah: tersedianya dana dengan prosedur yang relative lebih sederhana dan dalam waktu yang lebih cepat dibandingkan dengan pembiayaan/kredit perbankan. Di samping itu, nasabah juga mendapat manfaat penaksiran nilai suatu barang bergerak secara professional. Mendapatkan fasilitas penitipan barang bergerak yang aman dan dapat dipercaya.

2. Bagi perusahaan pegadaian:
 - a. Penghasilan yang bersumber dari sewa modal yang dibayarkan oleh peminjam dana.
 - b. Penghasilan yang bersumber dari ongkos yang dibayarkan oleh nasabah memperoleh jasa tertentu.
3. Pelaksanaan misi perum pegadaian sebagai BUMN yang bergerak di bidang pembiayaan berupa pemberian bantuan kepada masyarakat yang memerlukan dana dengan prosedur yang relative sederhana.
4. Berdasarkan PP No. 10 Tahun 1990, Laba yang diperoleh digunakan untuk:
 - a. Dana pembangunan (55%)
 - b. Cadangan umum (20%)
 - c. Cadangan tujuan (5%)
 - d. Dana sosial (20%).

3. Produk – Produk Pegadaian Syariah

Produk dan layanan jasa yang ditawarkan oleh pegadaian syariah kepada masyarakat berupa (Zainudin Ali, 2008:53):

- a. Pemberian pinjaman atau pembiayaan atas dasar hukum gadai syariah. Produk ini mensyaratkan pemberian pinjaman dengan penyerahan barang sebagai jaminan. Barang gadai harus berbentuk barang bergerak, oleh karena itu pemberian pinjaman sangat ditentukan oleh nilai dan jumlah dari barang yang digadaikan.

b. Penaksiran nilai barang.

Di samping memberikan pinjaman kepada masyarakat, pegadaian syariah juga memberikan pelayanan berupa jasa penaksiran atas nilai suatu barang. Jasa yang ditaksir biasanya meliputi semua barang bergerak dan tidak bergerak. Jasa ini diberikan kepada mereka yang ingin mengetahui kualitas barang seperti emas, perak, dan berlian. Biaya yang dikenakan pada nasabah adalah berupa ongkos penaksiran barang.

c. Penitipan barang berupa sewa (ijarah).

Pegadaian syariah juga menerima titipan barang dari masyarakat berupa surat-surat berharga seperti sertifikat tanah, ijazah, kendaraan. Fasilitas ini diberikan bagi mereka yang ingin melakukan perjalanan jauh dalam waktu yang relatif lama atau karena penyimpanan di rumah dirasakan kurang aman. Atas jasa penitipan tersebut, gadai syariah memperoleh penerimaan dari pemilik barang berupa ongkos penitipan.

d. Gold counter

Jasa penyediaan fasilitas berupa tempat penjualan emas eksekutif yang terjamin kualitas dan keasliannya. Gold counter ini semacam toko dengan emas galeri 24, di mana setiap pembelian emas di toko milik pegadaian syariah akan dilampiri sertifikat jaminan.

4. Perbedaan Bunga dan Bagi Hasil

Bunga bank adalah tambahan biaya yang harus dibayarkan oleh nasabah bank atas modal yang telah dipinjamkan oleh bank kepada nasabah. Menurut pandangan Islam, bunga bank sama dengan riba. Jadi Islam mengharamkan bunga bank (Heri Sudarsono, 2003:96).

Bunga bank dikatakan riba ialah bunga yang berlipat ganda. Bila bunga hanya dua persen dari modal pinjaman itu, tidak berlipat ganda sehingga tidak termasuk riba yang diharamkan oleh agama Islam. Riba disini ialah ketika adanya pelipatan ganda terhadap bunga itu sendiri, namun ada juga yang mengatakan bahwa bunga itu riba karena apapun yang bertambah dari asalnya dikatakan sebagai riba (M. Syafi'I Antonio, 1999).

Bagi hasil menurut istilah adalah suatu sistem yang meliputi tata cara pembagian hasil usaha antara penyedia dana dan pengelola dana, Sedangkan menurut terminologi asing (Inggris) bagi hasil dikenal dengan profit sharring. Profit sharring dalam kamus ekonomi diartikan pembagian laba. Secara definitif profit sharring diartikan: "Distribusi beberapa bagian dari laba (profit) pada para pegawai dari suatu perusahaan" (Hendi Suhendi, 2002).

Tabel 2.1
Perbedaan Bunga Dengan Bagi Hasil

Bagi Hasil	Bunga
Penentuan besarnya nisbah bagi hasil dibuat pada waktu akad dengan berpedoman pada untung rugi	Penentuan bunga pada waktu akad dengan asumsi harus selalu untung
Besarnya bagi hasil adalah berdasarkan nisbah terhadap besarnya keuntungan yang diperoleh	Besarnya bunga adalah suatu persentase tertentu terhadap besarnya uang yang dipinjamkan
Besarnya bagi hasil tergantung pada keuntungan usaha yang dijalankan. Untung rugi ditanggung Bersama	Besarnya bunga tetap seperti yang telah dijanjikan tanpa mempertimbangkan apakah proyek mudharib untung atau rugi
Tidak ada yang meragukan keabsahan bagi Hasil	Eksistensi bunga diragukan oleh semua agama termasuk islam

Sumber:Muhamad Syafii Antonio (2001)

Keuntungan yang dibagi hasilkan harus dibagi secara profesional antara shahibul maal dengan mudharib. Dengan demikian, semua pengeluaran rutin yang berkaitan dengan bisnis mudharabah, bukan untuk kepentingan pribadi mudharib, dapat dimasukkan ke dalam biaya operasional. Keuntungan bersih harus dibagi antara shahibul maal dan mudharib sesuai dengan proporsi yang disepakati sebelumnya dan secara eksplisit disebutkan dalam perjanjian awal. Tidak ada pembagian laba sampai semua kerugian telah ditutup dan ekuiti shahibul maal telah dibayar kembali. Jika ada pembagian keuntungan sebelum habis masa perjanjian akan dianggap sebagai pembagian keuntungan di muka.

Inti mekanisme investasi bagi hasil pada dasarnya adalah terletak pada kerjasama yang baik antara shahibul maal dengan mudharib. Kerjasama atau partnership merupakan karakter dalam masyarakat ekonomi Islam. Kerjasama ekonomi harus dilakukan dalam semua lini kegiatan ekonomi, yaitu: produksi, distribusi barang maupun jasa. Salah satu bentuk kerjasama dalam bisnis atau ekonomi Islam adalah qirad atau mudharabah. Qirad atau mudharabah adalah kerjasama antara pemilik modal atau uang dengan pengusaha pemilik keahlian atau ketrampilan atau tenaga dalam pelaksanaan unit-unit ekonomi atau proyek usaha. Melalui qirad atau mudharabah kedua belah pihak yang bermitra tidak akan mendapatkan bunga, tetapi mendapatkan bagi hasil atau profit dan loss sharing dari proyek ekonomi yang disepakati bersama (M. Syafi, 1999)

5. Persamaan dan Perbedaan Pegadaian Konvensional dengan Syariah

Pegadaian konvensional dan pegadaian syariah adalah sama-sama lembaga keuangan yang memberikan pinjaman kepada masyarakat atas dasar gadai. Dalam menjalankan usahanya pegadaian tersebut memberikan pinjaman dengan adanya agunan atau jaminan dari masyarakat yang berguna apabila suatu saat nasabah tidak mampu membayar utangnya, maka pihak pegadaian boleh melakukan pelelangan atas barang tersebut dengan memberitahukan terlebih dahulu kepada nasabah peminjam biasanya 3 hari sebelum diadakan pelelangan.

Pada prinsipnya barang jaminan yang diberikan nasabah tersebut tidak boleh diambil manfaatnya, karena disini pegadaian hanya berkewajiban menjaga dan memelihara barang tersebut agar tetap utuh seperti sedia kala, namun boleh juga diambil manfaatnya apabila ada kesepakatan antara nasabah dengan pihak pegadaian (Abdurrahman Yahya, 2015)

Tabel 2.2

Persamaan Pegadaian Konvensional dengan Pegadaian Syariah

No	Persamaan
1.	Hak gadai atas pinjaman uang
2.	Adanya agunan sebagai jaminan utang
3.	Tidak boleh mengambil manfaat barang yang digadaikan
4.	Biaya barang yang digadaikan ditanggung oleh para pemberi gadai
5.	Apabila batas waktu pinjaman uang habis barang yang digadaikan boleh dijual atau dilelang.

Sumber: PROF. DR. LEXY (2009)

Biaya barang yang telah digadaikan tersebut menjadi tanggungan nasabah dalam hal biaya pemeliharaan dan penjagaan oleh pegadaian, dan besarnya biaya telah ditentukan sebelumnya sesuai dengan jenis barang dan besarnya pinjaman. Dan apabila pinjaman telah jatuh tempo, pihak pegadaian memberitahukan kepada peminjam/nasabah apakah dilakukan perpanjangan waktu peminjaman atau tidak. Dan setelah dilakukan perpanjangan waktu dan nasabah juga tidak mampu membayar utangnya maka akan dilakukan penjualan atau pelelangan, semua biaya pokok pinjaman dan biaya administrasi dan biaya diadakannya lelang tersebut

ditanggung dari hasil penjualan lelang tersebut, dan apabila ada kelebihan uang maka akan diberikan kembali kepada nasabah yang bersangkutan.

Perbedaan yang mendasar antara pegadaian syariah dengan konvensional adalah dalam memungut biaya dalam bentuk bunga yang bersifat akumulatif dan berlipat ganda. Lain halnya biaya dipegadaian syariah tidak berbentuk bunga, tetapi berupa biaya penitipan, pemeliharaan, penjagaan, dan penaksiran. Singkatnya biaya di pegadaian syariah lebih kecil dan hanya sekali dikenakan (Ismail, 2010)

2.2.3 Pengertian Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah sebuah metode perencanaan strategis yang digunakan untuk mengevaluasi Strengths, Opportunities, dan Threats dalam sebuah proyek atau dalam bisnis usaha. Hal ini melibatkan penentuan tujuan usaha bisnis atau proyek dan mengidentifikasi faktor-faktor internal dan eksternal yang baik dan menguntungkan untuk mencapai tujuan itu. Teknik ini dibuat oleh Albert Humphrey, yang memimpin proyek riset pada Universitas Stanford pada dasawarsa 1960an dan 1970an dengan menggunakan data dari perusahaan-perusahaan Fortune 500. Tujuannya adalah untuk mengidentifikasi mengapa perencanaan perusahaan bisa gagal. Penelitian yang dihasilkan mengidentifikasi sejumlah area kunci dan alat yang digunakan untuk menjelajahi setiap area penting yang disebut analisa SOFT. Humphrey dan tim penelitian awal menggunakan kaidah

berikut “Apa yang baik di masa sekarang ini disebut Satisfactory (memuaskan), yang baik dimasa depan adalah Opportunity (peluang); buruk di masa sekarang adalah Fault (kesalahan) dan buruk di masa depan adalah Threat (ancaman).” inilah yang dikenal dengan analisa SOFT (Satisfactory, Opportunity, Fault, Threat). Kemudian, pada tahun 1964 Urick dan Orr pada sebuah konferensi mengubah huruf F ke W, sehingga menjadi analisa yang kita kenal sekarang: SWOT, Teori analisa SWOT adalah sebuah teori yang digunakan untuk merencanakan sesuatu hal yang dilakukan dengan SWOT.

SWOT adalah singkatan dari S adalah Strength atau kekuatan, W adalah Weakness atau Kelemahan, O adalah Opportunity atau Kesempatan, dan T adalah Threat atau Ancaman. SWOT ini biasa digunakan untuk menganalisis suatu kondisi dimana akan dibuat sebuah rencana untuk melakukan sesuatu, sebagai contoh program kerja (wordpress.com, 2010). SWOT adalah identitas berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi pelayanan. Analisis ini berdasarkan logika yang dapat memaksimalkan peluang namun secara bersamaan dapat meminimalkan kekurangan dan ancaman, Analisis SWOT membandingkan antara faktor eksternal dan faktor internal. (freddy Rangkuti, 2005)

a. Analisis SWOT Menurut Para Ahli

- 1) Ferrel dan Herline (2005), analisis SWOT adalah teknik analisis data yang berfungsi untuk memperoleh informasi dari analisis situasi dan memisahkan dalam pokok persoalan

internal (kekuatan dan kelemahan) dan pokok persoalan eksternal (peluang dan ancaman).

- 2) Freddy Rangkuti, analisis SWOT ialah membuat identifikasi masalah melalui berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini dilakukan dengan berdasarkan pada logika yang bisa memaksimalkan kekuatan (*strengths*) dan peluang (*opportunities*), tapi secara bersamaan bisa meminimalkan kelemahan (*weaknesses*), dan ancaman (*threats*).
- 3) Philip Kotler, analisis SWOT adalah evaluasi terhadap semua kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman, yang terdapat pada individu atau organisasi.
- 4) Pearce dan Robinson, analisis SWOT adalah bagian dari proses manajemen strategik perusahaan yang bertujuan untuk mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan utama perusahaan. Kelemahan dan kekuatan utama tersebut dibandingkan dengan peluang dan ancaman ekstern sebagai landasan untuk menghasilkan berbagai alternatif strategi.
- 5) Yusanto dan Wijdajakusuma, analisis SWOT adalah instrumen internal dan eksternal perusahaan yang bertumpu pada basis data tahunan dengan pola 3-1-5 penjelasan mengenai pola ini adalah data yang ada diupayakan mencakup data perkembangan perusahaan pada tiga tahun sebelum analisis, apa yang diinginkan pada tahun saat dilakukan analisis dan kecenderungan perusahaan pada lima tahun pasca analisis.

6) Rais, analisis SWOT adalah metode analisis yang paling mendasar yang berguna untuk mengetahui topik dan permasalahan dari empat sisi yang berbeda. Analisis ini adalah arahan atau rekomendasi untuk mempertahankan atau meningkatkan kekuatan dan peluang yang ada serta, mengurangi kelemahan dan menghindari ancaman.

b. Bagian-bagian SWOT

1. Strength (S) yaitu analisis kekuatan, situasi ataupun kondisi yang merupakan kekuatan dari suatu organisasi atau perusahaan pada saat ini.
2. Weaknesses (W) yaitu analisis kelemahan, situasi ataupun kondisi yang merupakan kelemahan dari suatu organisasi atau perusahaan pada saat ini.
3. Opportunity (O) yaitu analisis peluang, situasi atau kondisi yang merupakan peluang diluar suatu organisasi atau perusahaan dan memberikan peluang berkembang bagi organisasi dimasa depan.
4. Threats (T) yaitu analisis ancaman, cara menganalisis tantangan atau ancaman yang harus dihadapi oleh suatu perusahaan ataupun organisasi untuk menghadapi berbagai macam faktor lingkungan yang tidak menguntungkan pada suatu perusahaan atau organisasi yang menyebabkan kemunduran.

c. Matriks SWOT

Alat yang dipakai untuk menyusun faktor – faktor strategi perusahaan adalah matriks SWOT. Matriks ini menggambarkan

bagaimana peluang dan ancaman eksternal (EFAS) yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan (IFAS) yang dimilikinya. Matriks ini dapat menghasilkan empat set kemungkinan alternatif strategis (Rangkuti, 2000).

Cara membuat matriks SWOT adalah dengan menggunakan faktor-faktor strategis eksternal maupun internal sebagaimana telah dijelaskan dalam tabel EFAS dan IFAS, yaitu dengan mentransfer peluang dan ancaman dari tabel EFAS serta mentransfer kekuatan dan kelemahan dari tabel IFAS kedalam sel yang sesuai dalam matrix SWOT. Kemudian dengan membandingkan faktor – faktor strategis tersebut lalu dibuatkan 4 set kemungkinan alternatif strategi (SO, ST, WO, dan WT) Setelah melakukan pendataan dan mendeteksi potensi faktor internal dan faktor eksternal (IFAS dan EFAS) diatas, berikutnya adalah membuat matriks SWOT. Dalam membuat matriks SWOT, seluruh data dari tabel diagnosis ditransfer kedalam bentuk matriks SWOT, untuk dicarikan strategi yang tepat. Pada diagram matrix SWOT tersebut kita akan melihat data – data dari faktor – faktor kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dari lembaga pegadaian syariah yang ada di kota Medan serta dapat mencarikan strategi yang tepat dalam mendukung perkembangan dan kemajuan dari pegadaian syariah kota Medan. Berikut adalah analisa matriks SWOT pegadaian syariah keputusan dari hasil analisis SWOT tersebut setelah mengalami beberapa proses prosedur analisis SWOT.

mempertimbangkan melalui analisis internal serta analisis eksternal dari SWOT diatas, maka strategi utama (grand strategic) yang perlu dikembangkan dari produk pegadaian syariah kota Medan saat ini adalah keunggulan komparatif (comparative advantages) yaitu perpaduan kombinasi elemen kekuatan dan peluang maka strategi yang tepat adalah strategi agresif. Setelah mempertimbangkan prosedur analisis SWOT sehingga menghasilkan sebuah analisis SWOT yang tepat untuk strategi perusahaan Pegadaian Syariah dalam mengelola produk kedepannya yaitu perusahaan ada pada posisi yang positif – positif, maka strategi yang tepat adalah keunggulan komparatif dengan mempertimbangkan analisa sebagai berikut:

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

d. Unsur analisis SWOT

SWOT merupakan sebuah metode yang digunakan untuk membuat evaluasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dalam bisnis. Umumnya SWOT digambarkan dengan tabel pada ukuran kertas yang besar untuk memudahkan analisis hubungan antar aspeknya. Pembuatan analisis SWOT melibatkan tujuan bisnis yang spesifik dan identifikasi faktor internal-eksternal untuk mencapai tujuan tersebut. Analisis SWOT melibatkan empat unsur utama di antaranya,

1. Kekuatan (*Strenght*)

Analisis terhadap unsur kekuatan yang dimiliki oleh perusahaan. Misalnya saja menganalisis tentang kelebihan apa saja yang dimiliki perusahaan seperti dari segi teknologi, kualitas hasil produksi, lokasi strategis, atau unsur kekuatan lainnya yang lebih menekankan pada keunggulan perusahaan. Cenderung akan membuat sebanyak mungkin daftar kekuatan sebagai upaya kompetisi.

2. Kelemahan (*Weakness*)

Selain melihat unsur kekuatan perusahaan, sangat penting untuk mengetahui apa kelemahan yang dimiliki perusahaan. Untuk mengetahui kelemahan perusahaan bisa dengan melakukan perbandingan dengan pesaing seperti apa yang dimiliki perusahaan lain namun tidak dimiliki perusahaan anda.

3. Peluang (*Opportunity*)

Unsur peluang biasanya dibuat pada saat awal membangun bisnis. Ini karena bisnis dibentuk berdasarkan peluang atau kesempatan untuk menghasilkan keuntungan. Unsur peluang termasuk daftar apa saja yang memungkinkan bisnis mampu bertahan dan diterima di masyarakat, baik dalam jangka pendek maupun jangka panjang.

4. Ancaman (*Threats*)

Analisis terhadap unsur ancaman sangat penting karena menentukan apakah bisnis dapat bertahan atau tidak di masa depan. Beberapa hal yang termasuk unsur ancaman misalnya banyak pesang, ketersediaan sumber daya, jangka waktu minat konsumen, dan lain sebagainya. Membuat daftar ancaman perusahaan bisa untuk jangka pendek maupun jangka panjang serta seaktu-waktu bertambah atau berkurang.

e. Karakteristik Analisis SWOT

Analisis SWOT berfokus pada empat elemen, yang memungkinkan perusahaan mengidentifikasi kekuatan yang memengaruhi strategi, tindakan, atau inisiatif. Mengetahui elemen-elemen positif negatif dapat membantu perusahaan lebih efektif mengkomunikasikan bagian mana dari sebuah rencana yang perlu diakui.

Saat menyusun analisis SWOT, individu biasanya membuat tabel dipecah menjadi empat kolom untuk membuat daftar setiap

elemen yang berdampak secara berdampingan untuk perbandingan. Kekuatan dan kelemahan biasanya tidak akan cocok dengan peluang dan ancaman yang tercantum, meskipun mereka harus berkorelasi, karena mereka pada akhirnya terikat bersama. Dengan memasang ancaman eksternal dengan kelemahan internal dapat menyoroiti masalah paling serius yang dihadapi perusahaan.

f. Fungsi Analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan salah satu tolak ukur dari keberhasilan sebuah perusahaan atau dengan kata lain salah satu pendekatan dalam menentukan atau mengukur keberhasilan sebuah perusahaan yang dapat dilihat dari seberapa tinggi positioning perusahaan pesaingnya. Adapun yang menjadi fungsi analisis SWOT menurut Rangkuti (2002) di antaranya.

- a) Dapat menempatkan perusahaan pada posisi strategis, sehingga didalam perkembangannya akan selalu berada pada posisi yang menguntungkan.
- b) Dapat menentukan faktor-faktor strategi perusahaan, dilakukan untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang secara sistematis digunakan untuk merumuskan strategi perusahaan.
- c) Dapat meminimalisir ancaman ataupun menghilangkan dampak yang diakibatkan oleh ancaman lingkungan sehingga perusahaan dapat dikontrol dan diawasi untuk kepentingan perkembangan perusahaan.

- d) Dapat ditunjukkan untuk mengetahui kondisi internal yang umumnya masih dalam kendali manajemen dan lingkungan eksternal suatu perusahaan yang umumnya sulit dikendalikan manajemen.

Bagan 1 Analisis SWOT



Sumber Ricky Arnold

- a. Faktor yang mempengaruhi Analisis SWOT
 - 1) Faktor Internal (Strength dan Weakness)
 - 2) Faktor Eksternal (*Opportunities* dan *Threats*)
- b. Strategi Kombinasi Analisis SWOT

Dalam analisis tersebut, dapat memfokuskan diri pada satu kombinasi dari dua poin SWOT untuk melakukan strategis bisnis.

- 1) Fokus pada Kekuatan-peluang (S-O) untuk memperoleh alternatif ofensif dengan memanfaatkan peluang eksternal.

- 2) Fokus pada Kelemahan-ancaman (W-T) untuk memperoleh alternatif defensif memanfaatkan kelemahan internal untuk mengurangi ancaman eksternal.
- 3) Fokus pada Kekuatan-ancaman (S-T) dengan menggunakan kekuatan internal untuk mengurangi ancaman eksternal.
- 4) Fokus pada Kelemahan-peluang (W-O) dengan menopang kelemahan internal untuk mengambil keuntungan dari kesempatan eksternal.

g. 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-faktor 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 suatu perusahaan disusun untuk merumuskan faktor-faktor eksternal dan kerangka *opportunities and threats*.

2.2.4 Strategi

Strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan perusahaan dalam kaitannya dengan tujuan jangka panjang, program tindak lanjut, serta prioritas alokasi sumber daya (Chandler 1962). Strategi fungsional

adalah strategi yang bersifat lebih spesifik tergantung pada kegiatan fungsional manajemen. Jika di tingkat perusahaan telah menetapkan suatu strategi untuk membuat unit kegiatan baru di tingkat unit bisnis.

a. Konsep-konsep strategi

1. *Distinctive competence*

Tindakan yang dilakukan oleh perusahaan agar dapat melakukan kegiatan lebih baik dibandingkan dengan pesaingnya menjelaskan kemampuan spesifik suatu organisasi. Menurut Day dan Wensley (1988). Ada dua identifikasi yaitu keahlian tenaga kerja dan kemampuan sumber daya.

Dua faktor yang menyebabkan perusahaan tersebut dapat lebih unggul dibandingkan dengan pesaingnya. Keahlian sumber daya manusia yang tinggi muncul dari kemampuan membentuk fungsi khusus yang lebih efektif dibandingkan dengan pesaing.

2. *Competitive advantage*

Keunggulan bersaing disebabkan oleh pilihan strategi yang dilakukan perusahaan untuk merebut peluang. Menurut Porter, ada tiga strategi yang dapat dilakukan perusahaan untuk memperoleh keunggulan bersaing yaitu, *cost leadership*, Diferensiasi, dan fokus.

Perusahaan dapat memperoleh keunggulan bersaing yang lebih tinggi dibandingkan dengan pesaingnya jika dia dapat memberikan harga jual lebih murah dari pada harga yang diberikan oleh pesaing.

b. Tipe-tipe strategi

1. Strategi Manajemen

Strategi manajemen meliputi strategi yang dapat dilakukan oleh manajemen dengan orientasi pengembangan strategi secara makro. Misalnya, strategi pengembangan produk, strategi penerapan harga, strategi mengenal keuangan, strategi dalam pemasaran khususnya sistem informasi peranan sistem informasi sangat mutlak diperlukan bagi setiap perusahaan untuk menghasilkan suatu informasi yang akurat dan informatif dimana dapat digunakan bagi pihak manajemen dalam pengambilan keputusan strategis. (Rahman, M. 2016)

2. Strategi Investasi

Strategi ini merupakan kegiatan yang berorientasi pada investasi. Misalnya, apakah perusahaan ingin melakbukan strategi pertumbuhan yang agresif atau berusaha mengadakan penetrasi pasar, strategi bertahan, strategi pembangunan kembali suatu divisi baru atau strategi divestasi, dan sebagainya.

3. Strategi Bisnis

Strategi bisnis secara fungsional karena strategi ini berorientasi pada fungsi-fungsi kegiatan manajemen, misalnya strategi pemasaran, strategi produksi atau operasional, strategi distribusi, strategi organisasi, dan strategi-strategi yang berhubungan dengan keuangan.

c. Tahap Perencanaan Strategis

Proses penyusunan perencanaan strategis melalui tiga tahap analisis, yaitu:

- 1) Tahap pengumpulan data
- 2) Tahap analisis
- 3) Tahap pengembalian keputusan

