



**KONVERSI PT. BPR MALIBU MENJADI BANK SYARIAH
MELALUI ANALISIS SWOT**

SKRIPSI

*Ditulis Sebagai Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
Pada Jurusan Perbankan Syariah*

Oleh:

TARI RAMADHANA
NIM. 1830401142

**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAHMUD YUNUS
BATUSANGKAR
1444 H/2022 M**

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Tari Ramadhana
NIM : 1830401142
Tempat/Tanggal Lahir : Taluk/ 04 Mei 1999
Jurusan : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Dengan ini menyatakan bahwa SKRIPSI yang berjudul **Konversi PT. BPR MALIBU Menjadi Bank Syariah Melalui Analisis SWOT** adalah hasil karya saya sendiri, bukan plagiat.

Apabila dikemudian hari terbukti bahwa karya ilmiah ini plagiat, maka saya bersedia menerima sanksi sesuai dengan ketentuan perundang-undangan yang berlaku. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Batusangkar, April 2022

Pembuat pernyataan



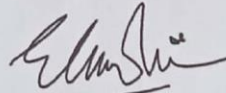
Tari Ramadhana
Nim. 1830401142

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Pembimbing SKRIPSI atas nama **Tari Ramadhana**, NIM: 1830401142 dengan judul: "**KONVERSI PT. BPR MALIBU MENJADI BANK SYARIAH MELALUI ANALISIS SWOT**" memandang bahwa SKRIPSI yang bersangkutan telah memenuhi persyaratan ilmiah dan dapat disetujui untuk dilanjutkan ke Sidang *Munaqasah*.

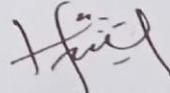
Demikianlah persetujuan ini diberikan untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Ketua Jurusan Perbankan Syariah



Elmilyani Wahyuni, M.E.Sy
NIP. 19880330 201801 2 002

Batusangkar, 21 April 2022
Pembimbing



Deswita, S.Ag., MA
NIP. 19720210 200003 2 001

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri (UIN) Mahmud Yunus
Batusangkar

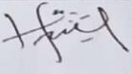
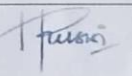
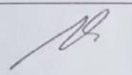


Dr. H. Rizak, M.Ag., CRP
NIP. 19731007 200212 1 001

PENGESAHAN TIM PENGUJI

Skripsi yang ditulis oleh **Tari Ramadhana**, NIM 1830401142 dengan judul: **“KONVERSI PT. BPR MALIBU MENJADI BANK SYARIAH MELALUI ANALISIS SWOT”** telah diuji dalam Ujian *Munaqasyah* Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Mahmud Yunus Batusangkar yang dilaksanakan pada hari Jum'at tanggal 01 Juli 2022 dan dinyatakan telah dapat diterima sebagai syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE) Program Strata Satu (S.1) Jurusan Perbankan Syariah.

Demikianlah persetujuan ini diberikan untuk dapat digunakan seperlunya.

No	Nama Penguji	Jabatan	Tanda Tangan	Tanggal
1.	Deswita, S.Ag., MA NIP. 19720210 200003 2 001	Ketua Sidang		27-07-2022
2.	Husni Shabri, M.Si NRK. 201701011009	Anggota I		26-07-2022
3.	Nita Fitria, SE.I., MA NRK. 201702012014	Anggota II		22/7/2022

Mengetahui
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Mahmud Yunus
Batusangkar



~~Dr. H. Rizal, M.Ag., CRP
NIP. 19731007 200212 1 001~~

Biodata Penulis



Nama : Tari Ramadhana
Nim : 1830401142
Tempat/tanggal lahir : Taluk/04 Mei 1999
Jenis kelamin : Perempuan
Agama : Islam
Jurusan : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Alamat : Jorong Baringin Sakti Nagari Taluk, Kecamatan
Lintau Buo, Kabupaten Tanah Datar, Provinsi
Sumatera Barat
Email : tariramadhana45@gmail.com

Riwayat pendidikan

2006-2012 : SDN 02 Aliran Sungai Taluk
2012-2015 : SMP N 4 Lintau Buo
2015-2018 : SMA N 2 Lintau Buo
2018- sekarang : Mahasiswa S1 Jurusan Perbankan Syariah di UIN
Mahmud Yunus Batusangkar

MOTTO

إِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا ﴿٦﴾ فَإِذَا فَرَغْتَ فَانصَبْ ﴿٧﴾ وَإِلَىٰ رَبِّكَ فَارْغَبْ ﴿٨﴾

“Sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan. Maka apabila kamu telah selesai (dari sesuatu urusan), kerjakanlah dengan sungguh-sungguh (urusan) yang lain, dan hanya kepada Tuhanmulah hendaknya kamu berharap.”

(Q.S Al-Insyirah 6-8)

“Kesuksesan bukan tentang seberapa banyak uang yang kita hasilkan, namun seberapa besar kita bisa membawa perubahan yang positif untuk orang lain.”

(Penulis)

PERSEMBAHAN

Dengan mengucapkan Alhamdulillah puji dan syukur kepada Allah SWT yang telah memberikan kekuatan dan kemampuan kepada penulis untuk menyelesaikan skripsi ini, dengan segala kerendahan hati dan penuh kebahagiaan, skripsi ini penulis persembahkan kepada kedua orang tuaku tercinta, Ayahanda “**Alm Jufrizal**” dan Ibunda “**Arditati**”, yang selalu sabar, penuh kasih sayang senantiasa merawat, mendidik, dan mengajarkanku tentang kesabaran dan keikhlasan dan memberikan motivasi kepadaku serta dengan ketulusan do’anya yang selalu menyertai setiap langkahku sehingga menghantarkanku kepada titik kesuksesan. Dan untuk orang-orang terdekatku yang sangat aku sayangi, baik kakak-kakak dan adikku yang tercinta yang selalu memberiku dukungan dan motivasi, sahabat-sahabatku khususnya teman satu kos, teman-teman jurusan perbankan syariah angkatan 2018, dan untuk Almamater kebanggaanku IAIN Batusangkar.

ABSTRAK

TARI RAMADHANA, NIM. 1830401142, dengan judul SKRIPSI “**Konversi PT. BPR MALIBU Menjadi Bank Syariah Melalui Analisis SWOT.** Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Perbankan Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Batusangkar.

Konversi PT. BPR MALIBU menjadi bank syariah sudah berlangsung cukup lama, mulai dari tahun 2019 namun sampai saat ini belum menunjukkan hasil yang memuaskan. Tujuan penelitian ini adalah untuk dapat menganalisis konversi PT. BPR MALIBU menjadi bank syariah melalui analisis SWOT. Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) dengan menggunakan metode deskriptif kualitatif. Teknik yang penulis gunakan dalam pengumpulan data yaitu melalui wawancara dan dokumentasi. Sumber data dalam penelitian ini yaitu sumber data primer. Teknik analisis data dengan menggunakan reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi yang dapat dilakukan BPR MALIBU untuk konversi ke bank syariah melalui analisis SWOT yaitu, pertama strategi SO: 1) Meningkatkan kegiatan sosialisasi kepada masyarakat tentang bank syariah dan bank konvensional dengan memanfaatkan lokasi kantor yang strategis, 2) Memperluas jangkauan pemasaran dengan menggunakan jaringan kerja yang luas. Kedua strategi WO: 1) Meningkatkan kualitas dan pelayanan melalui berbagai bentuk fasilitas dan kinerja manajemen, 2) Meningkatkan variasi dalam mempromosikan konversi BPR MALIBU Menjadi bank syariah dengan memanfaatkan sistem jempit bola, 3) Menciptakan inovasi produk baru yang dapat meningkatkan daya tarik masyarakat melalui pasar yang dimiliki perusahaan. Ketiga strategi ST: 1) Meningkatkan kemampuan bersaing perusahaan dengan memanfaatkan jaringan kerja yang luas, 2) Menentukan strategi bersaing perusahaan dengan memanfaatkan lokasi kantor yang strategis, 3) Memberikan pelayanan yang maksimal dan memuaskan untuk menarik minat masyarakat melakukan transaksi di BPR MALIBU. Keempat strategi WT: 1) Meningkatkan kualitas karyawan agar mampu bersaing dengan Bank Umum dan Lembaga Keuangan Syariah lainnya, 2) Melakukan sosialisasi kepada masyarakat tentang perbedaan antara bank konvensional dengan bank syariah.

Kata Kunci: Konversi dan Analisis SWOT

KATA PENGANTAR



Alhamdulillah robil'alamin puji dan syukur penulis ucapkan kepada Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayahnya serta kesehatan kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Shalawat dan salam penulis sampaikan kepada Nabi Muhammad SAW yang merupakan pelita umat sedunia dan *uswatun hasanah* bagi seluruh umat Islam.

Dengan senantiasa mengharapkan karunia dan pertolongan Allah SWT, *Alhamdulillah* penulis bisa menyelesaikan penyusunan skripsi ini guna sebagai syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Batusangkar, dengan judul **“Konversi PT. BPR MALIBU Menjadi Bank Syariah Melalui Analisis SWOT”**.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini dapat diselesaikan berkat dukungan dan bantuan berbagai pihak. Pada kesempatan ini izinkan penulis untuk menyampaikan rasa terima kasih yang tulus kepada kedua orang tua tercinta, Ibunda **“Arditati”** dan Ayahanda **“Alm Jufrizal”** beserta keluarga besar yang telah memberikan dukungan baik secara moril maupun materil demi kelancaran pendidikan yang telah penulis jalani. Seterusnya ucapan terimakasih yang setulusnya kepada:

1. Prof. Dr. Marjoni Imamora, M.Sc Rektor Universitas Islam Negeri (UIN) Mahmud Yunus Batusangkar
2. Dr. H. Rizal, M.Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Unversitas Islam Negeri (UIN) Mahmud Yunus Batusangkar
3. Elmiliyani Wahyuni, M.E.,Sy selaku Ketua Jurusan Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri (UIN) Mahmud Yunus Batusangkar
4. Deswita, S.Ag.,MA selaku penasehat akademik sekaligus pembimbing skripsi yang telah memberikan motivasi, membimbing dan mengarahkan dengan penuh kesabaran dan yang selalu meluangkan waktunya dan memberikan nasehat serta arahan kepada penulis dalam penyusunan skripsi ini

5. Husni Shabri, M.Si selaku penguji I yang telah meluangkan waktu, mencurahkan pikiran, menguji, membimbing, memberikan masukan dan saran kepada penulis dalam penyusunan skripsi ini
6. Nita Fitria, SE.I.,MA selaku penguji II yang telah meluangkan waktu, mencurahkan pikiran, menguji, membimbing, memberikan masukan dan saran kepada penulis dalam penyusunan skripsi ini
7. Seluruh dosen Universitas Islam Negeri (UIN) Mahmud Yunus Batusangkar yang telah membekali ilmu kepada penulis
8. Vicky Azhari selaku Direktur Utama PT. BPR MALIBU yang telah memberikan izin kepada penulis untuk melakukan penelitian pada PT. BPR MALIBU Nagari Tigo Jangko, Kec. Lintau Buo
9. Seluruh karyawan dan nasabah PT. BPR MALIBU yang telah memberikan bantuan dan kerjasamanya selama penulis melakukan penelitian
10. Spesial untuk saudara kandungku Arif Maulana yang telah memberikan dukungan baik secara moril maupun materil demi kelancaran pendidikan yang telah penulis jalani
11. Kepada seluruh saudaraku Susjuanti, Veni Erita, Silviani, Elda Febri Yanti, Adam Aldiansyah Pratama, Jahanara Atriani, Aisyah Ramadani, Fatahul Hamdi Ramadan serta keluarga besar penulis yang telah memberikan do'a, dukungan serta semangat kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini
12. Kepada teman-teman dan para sahabat seperjuangan terkhusus kepada Squad Al-Jannah Dwi Vinta Bella, Melani Agusni, Fitri Handayani, Yuliana, Tris Riyana, Vinnisyah Nurhidayah, Lini Rahmadhani, Amelya Ramadhani, Karti Ardhita Emdri, Nurul Izza, Yuni Kartika, Winda Cahya Ramadani, Riska Aulia Rahmi, Venny, Lisa dan teman-teman Calon Bidadari Syurga Putri Rama Dani, Elga Fajriati Herman, Melly Putri, Widya Wati, Fauziyah Arda, Nisa Santania, Annisa Ramadani, Laras Gustika

13. Semua teman-teman Perbankan Syariah BP 18 yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu, terimakasih atas support dan semangat yang kalian berikan kepada penulis. Selanjutnya rekan-rekan mahasiswa Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Batusangkar yang juga telah banyak memberikan masukan, saran, dan dorongan semangat untuk penulis dalam menyelesaikan skripsi ini

Akhir kata, penulis mengucapkan ribuan terima kasih kepada semua pihak yang telah ikut berpartisipasi memberikan bantuan kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini, semoga menjadi amal ibadah dan mendapatkan imbalan yang setimpal dari Allah SWT, dan semoga skripsi ini dapat memberi manfaat kepada kita semua.

Batusangkar, Juli 2022

Penulis



Tari Ramadhana
NIM. 1830401142

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN	
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	
HALAMAN PENGESAHAN TIM PENGUJI	
ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR.....	ii
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL.....	viii
DAFTAR GAMBAR.....	viii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Fokus Penelitian.....	5
C. Sub Fokus.....	5
D. Tujuan Penelitian	5
E. Manfaat dan Luaran Penelitian	6
F. Definisi Operasional.....	7
BAB II KAJIAN TEORI	9
A. Landasan Teori.....	9
1. Pengertian Konversi	9
2. Pengertian Bank Perkreditan Rakyat (BPR)	14
3. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS)	15
4. Analisis SWOT	19
B. Kajian Relevan.....	31
BAB III METODE PENELITIAN	34
A. Jenis Penelitian.....	34
B. Latar dan Waktu Penelitian.....	34
C. Instrumen Penelitian.....	35
D. Sumber Data.....	36

E. Teknik Pengumpulan Data.....	36
F. Teknik Analisis Data.....	37
G. Teknik Penjaminan Keabsahan Data	39
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	40
A. Gambaran Umum PT. BPR MALIBU	40
1. Nama dan Tempat Kedudukan.....	40
2. Visi Misi PT. BPR MALIBU	41
3. Manajemen	41
4. Modal Dan Sumber Dana.....	42
5. Kegiatan Operasional	41
6. Profil Perusahaan.....	43
7. Produk PT. BPR MALIBU	44
8. Struktur Organisasi.....	51
9. Analisa Kondisi Pesaing.....	52
B. Hasil Penelitian Dan Pembahasan.....	54
1. Hasil Penelitian	54
2. Pembahasan.....	67
BAB V PENUTUP.....	74
A. Kesimpulan	74
B. Saran.....	75
DAFTAR KEPUSTAKAAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Perkembangan Konversi PT.BPR MALIBU	3
Tabel 2. 1 Matriks SWOT.....	26
Tabel 3. 1 Rancangan Jadwal Kegiatan Penelitian	35
Tabel 4. 1 Profil Perusahaan PT. BPR MALIBU	43
Tabel 4. 2 Analisis Matriks SWOT.....	67

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Diagram Analisis SWOT	27
Gambar 4. 1 Struktur Organisasi PT. BPR MALIBU.....	51

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dengan berkembangnya perbankan di Indonesia, maka jenis bank yang beroperasi di Indonesia tidak hanya bank konvensional tetapi telah banyak juga berdiri bank-bank yang menganut prinsip syariah dalam menjalankan kegiatan bisnisnya. Bank Perkreditan Rakyat (BPR) adalah bank yang tidak memberikan jasa pada lalu lintas pembayaran, pada pelaksanaan kegiatan usahanya bisa secara konvensional atau sesuai dengan prinsip syariah. Bank Perkreditan Rakyat (BPR) menerima simpanan hanya berbentuk deposito berjangka, tabungan, serta hal lainnya yang disamakan dengan itu. (Malayu, 2017: 38).

Dalam melaksanakan transaksi keuangan, tidak hanya bisa menggunakan bank konvensional, tetapi juga ada lembaga keuangan lain, contohnya Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS). Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) merupakan bank berbasis syariah yang tidak memberikan jasa pembayaran. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) dalam menghimpun dana pada masyarakat menawarkan produk tabungan *wadi'ah*, *mudharabah* serta deposito *mudharabah*, Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) akan memberikan bonus atau keuntungan dari simpanan dan investasi nasabah. Dan ketika menyalurkan dana kepada masyarakat, Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) menyalurkan dana dalam bentuk pembiayaan dan penempatannya pada bank syariah atau BPRS lainnya (Ismail, 2010: 55).

Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) disebut juga Bank *at-Tamwil as-Sya'bi al-Islami*, yaitu bank yang melakukan kegiatan usahanya secara konvensional atau berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Undang-Undang No.21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah mendefinisikan Bank Perkreditan Rakyat Syariah sebagai Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) (Ilham & Yanti, 2015: 131).

Sistem ekonomi Islam sudah berkembang sejalan dengan kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi yang semakin canggih. Salah satu bentuk perwujudan sistem ekonomi syariah adalah dengan didirikannya lembaga keuangan syariah baik berbentuk bank maupun non bank. Peran dan kedudukan Lembaga Keuangan Syariah disebut sangat penting terutama dalam pengembangan sistem ekonomi kerakyatan atau bagi usaha menengah. PT. BPR MALIBU Lintau Buo adalah salah satu lembaga keuangan yang terletak di Pasar Jum'at Nagari Tigo Jangko, Kecamatan Lintau Buo, Kabupaten Tanah Datar Sumatera Barat. Di mana PT. BPR MALIBU ini saat melakukan Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS) tahun 2019 memutuskan untuk mengubah usaha konvensional menjadi usaha syariah, di mana seluruh pengurus mulai dari Dewan Komisaris, Direksi, dan seluruh Pemegang Saham mempunyai itikad yang kuat untuk menjalankan usaha Bank sesuai dengan prinsip dan kaedah syariat Islam.

Selanjutnya PT. BPR MALIBU bertekad dan berusaha untuk melakukan hijrah dengan harapan dapat terwujudnya Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS) di Lintau Buo ini. BPR MALIBU ini membuka prioritas utama kepada masyarakat Lintau Buo dan para perantau untuk bergabung sebagai pemegang saham guna untuk memenuhi syarat hijrah ke BPR Syariah. Untuk mewujudkan perubahan tersebut, maka BPR MALIBU sudah melakukan berbagai kegiatan yang merupakan salah satu prasyarat untuk konversi, diantara kegiatan itu dapat di lihat pada tabel di bawah ini:

Tabel 1. 1 Perkembangan Konversi PT. BPR MALIBU

No	Tahapan Kegiatan	Pencapaian Target
1.	Pembentukan tim konversi ke syariah	100%
2.	Perencanaan, sosialisasi, study banding, konsultasi	100%
3.	Pembuatan studi kelayakan	100%
4.	Pembuatan bahan-bahan persyaratan konversi	100%
5.	Penyusunan core banking IT BPR Syariah	100%
6.	Pelatihan dan pengembangan direksi serta karyawan	100%
7.	Finalisasi/proses akhir	0%
8.	Pelaksanaan konversi	0%
Index perkembangan kumulatif / rata-rata		600:800x100 =75%

Sumber: dokumen PT. BPR MALIBU

Berdasarkan data di atas, penulis memperoleh data mengenai konversi PT. BPR MALIBU Menjadi PT. BPRS MALIBU sudah mencapai 75% sejak diputuskan di rapat umum pemegang saham bulan april tahun 2019 bahwa akan melakukan konversi. Setelah di putuskan untuk konversi, maka manajemen BPR MALIBU melakukan perlengkapan data-data yang dibutuhkan untuk konversi ini. Selanjutnya pada bulan mei tahun 2021 BPR MALIBU ini sudah mengajukan surat permohonan izin perubahan konversi ke Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Dan saat itu calon DPS juga sudah direkomendasikan dari Dewan Syariah Nasional (DSN) yaitu, Rizal dan Efi Chandra.

Meskipun banyak kendala yang dihadapi dalam proses untuk konversi ke syariah, namun seluruh pengurus mulai dari Dewan Komisaris Suherman Dyka dan Lishar Riva'i, Direksi Vicky Azhari dan Rita Nofrianti, calon Dewan Pengawas Syariah Rizal dan Efi Chandra, seluruh pemegang saham dan seluruh

karyawan BPR MALIBU memutuskan untuk sepakat merubah usaha konvensional menjadi syariah, serta mempunyai itikad yang kuat untuk menjalankan usaha Bank sesuai dengan prinsip dan kaedah syariat Islam yang di sarankan dapat membawa berkah dan ridha dari Allah SWT dan diharapkan mampu melindungi seluruh kepentingan semua pihak atau *stakeholder*. Dewan Komisaris, Direksi, calon DPS, pemegang saham, karyawan semangat untuk mengkonversikan BPR MALIBU menjadi bank syariah, karena ini merupakan langkah awal oleh PT. BPR MALIBU untuk mengenalkan khususnya kepada masyarakat Lintau Buo tentang bank syariah (*Sumber: Direktur Utama [Vicky Azhari] wawancara langsung 24 November 2021*).

Konversi PT. BPR MALIBU menjadi bank syariah wajib melakukan analisis SWOT, dengan menekankan kekuatan perusahaan untuk menutupi kelemahannya dan memanfaatkan peluang yang muncul dari analisis untuk menutupi ancaman eksternal. Analisis yang dilakukan nantinya dapat melihat posisi terhadap pesaing di usaha yang sama agar dapat merumuskan untuk melaksanakan strategi dalam memenangkan pasar persaingan. Walaupun ada potensi yang mendukung untuk konversi ke bank syariah, namun BPR MALIBU juga menghadapi berbagai kendala dan tantangan.

Untuk mewujudkan PT.BPR MALIBU menjadi bank syariah tidaklah mudah. Pada umumnya proses konversi ini paling lama dua tahun, kalau persyaratannya sudah lengkap. Sedangkan BPR MALIBU sudah memutuskan konversi dari tahun 2019, dan mengirimkan surat permohonan izin perubahan konversi ke OJK pada bulan mei tahun 2021, namun belum menunjukkan hasil yang memuaskan. Hal inilah yang membuat penulis tertarik untuk melakukan penelitian lebih dalam mengenai **“Konversi PT. BPR MALIBU Menjadi Bank Syariah Melalui Analisis SWOT”**.

B. Fokus Penelitian

Berdasarkan penjelasan pada latar belakang di atas, maka penulis memfokuskan penelitian tentang konversi PT. BPR MALIBU menjadi bank syariah melalui analisis SWOT.

C. Sub Fokus

Berdasarkan fokus penelitian di atas maka rumusan masalah yang akan diteliti adalah:

1. Apa yang menjadi kekuatan (*strengths*) PT. BPR MALIBU menjadi bank syariah?
2. Apa yang menjadi kelemahan (*weaknesses*) PT. BPR MALIBU menjadi bank syariah?
3. Apa yang menjadi peluang (*opportunities*) PT. BPR MALIBU menjadi bank syariah?
4. Apa yang menjadi ancaman (*threats*) PT. BPR MALIBU menjadi bank syariah?

D. Tujuan Penelitian

Berdasarkan dari uraian rumusan masalah di atas maka tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk menganalisis dan mendeskripsikan kekuatan (*strengths*) PT. BPR MALIBU menjadi bank syariah.
2. Untuk menganalisis dan mendeskripsikan kelemahan (*weaknesses*) PT. BPR MALIBU menjadi bank syariah.
3. Untuk menganalisis dan mendeskripsikan peluang (*opportunities*) PT. BPR MALIBU menjadi bank syariah.
4. Untuk menganalisis dan mendeskripsikan ancaman (*threats*) PT. BPR MALIBU menjadi bank syariah.

E. Manfaat dan Luaran Penelitian

1. Manfaat Penelitian

Manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah:

a. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan bisa memberikan manfaat secara teoritis, memberikan ide-ide yang mendukung ilmu pengetahuan, dan melatih kemampuan penulis dalam melakukan penelitian baik secara ilmiah maupun secara tertulis.

b. Manfaat Praktis

1) Bagi Pihak PT. BPR MALIBU

Berdasarkan tujuan penelitian di atas maka, maka dapat diketahui manfaat dari penelitian ini khususnya, bagi PT. BPR MALIBU adalah semoga hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan konversi PT. BPR MALIBU Menjadi bank syariah melalui analisis SWOT.

2) Bidang Akademik

Berdasarkan tujuan penelitian di atas, maka manfaat penelitian ini adalah untuk dapat menambah informasi dan koleksi di perpustakaan yang berguna untuk referensi bagi rekan mahasiswa yang ingin melakukan penelitian lebih lanjut.

3) Bagi Penulis

Berdasarkan tujuan penelitian di atas, maka manfaat yang dapat dipelajari dari penelitian ini adalah untuk menambah pengetahuan dan pemahaman tentang Konversi PT. BPR MALIBU Menjadi bank syariah melalui analisis SWOT. Dan salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana (S-1) pada jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Batusangkar.

2. Luaran Penelitian

Luaran penelitian yang diharapkan dari penelitian ini ialah supaya bisa dipublikasikan dalam jurnal ilmiah dan menambah *khazanah* perpustakaan IAIN Batusangkar dan dapat menjadi referensi bagi PT. BPR MALIBU dalam rangka untuk merubah kegiatan usaha konvensional dari PT. BPR MALIBU Menjadi bank syariah melalui analisis SWOT.

F. Definisi Operasional

Konversi dalam perbankan pada Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) merupakan perubahan dari satu sistem yang lain atau bisa juga diartikan sebagai perubahan dari satu bentuk ke bentuk lainnya (Usman, 2012: 12). Konversi yang penulis maksud disini adalah peralihan dari Bank Perkreditan Rakyat Masyarakat Lintau Buo (MALIBU) Menjadi Bank Pembiayaan Rakyat Syariah atau bisa dikatakan sebuah bank dari kegiatan usaha konvensional menjadi kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah. Kegiatan usaha yang dimaksud disini adalah kegiatan usaha yang telah sesuai dengan prinsip syariah, tanpa bunga namun telah memakai sistem bagi hasil.

Analisis SWOT artinya sebuah instrumen pengidentifikasian berbagai faktor yang terbentuk secara sistematis yang dipergunakan dalam pembuatan rencana perusahaan. Pendekatan analisis ini didasarkan pada logika yang memaksimalkan kekuatan (*strengths*) dan peluang (*opportunities*) sekaligus bisa meminimalkan kelemahan (*weaknesses*) serta ancaman (*threats*). Singkatnya, analisis SWOT bisa diterapkan dengan menganalisis dan mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi keempat faktor tersebut. Hasil analisis tersebut dapat menghasilkan perencanaan strategi berdasarkan hasil analisis terhadap faktor-faktor strategis perusahaan (kekuatan, kelemahan, peluang, serta ancaman) (Nur'aini, 2016: 7).

Jadi dari uraian di atas, dapat penulis simpulkan bahwa analisis SWOT yang dimaksud disini adalah analisis yang digunakan PT. BPR MALIBU untuk

mengidentifikasi dan mengevaluasi faktor-faktor internal maupun eksternal perusahaan dengan tujuan mencapai keinginan yang diharapkan. Di sini BPR MALIBU akan melakukan konversi untuk menjadi bank syariah, untuk melakukan konversi ini tidaklah mudah. Maka BPR MALIBU harus melakukan beberapa strategi dengan menggunakan analisis matriks SWOT. Setelah melakukan analisis menggunakan matriks SWOT, akan terbentuklah strategi apa yang harus dilakukan BPR MALIBU nantinya untuk konversi ke bank syariah.

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Landasan Teori

1. Pengertian Konversi

Konversi perbankan pada Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) berarti perubahan dari satu sistem ke sistem lainnya atau bisa juga berarti perubahan dari satu bentuk ke bentuk lainnya (Usman, 2015). Namun konversi yang dimaksud di sini adalah peralihan dari Bank Perkreditan Rakyat (BPR) Menjadi Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) atau dengan cara yang sama bank telah beralih dari kegiatan usaha konvensional ke kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah.

Ketentuan mengenai konversi diatur dalam pasal 2 PBI No 8/3/PBI/2006 pada dasarnya menyatakan Bank hanya bisa mengganti kegiatan usahanya menjadi Bank yang melaksanakan kegiatan usaha sesuai prinsip syariah dengan memperoleh izin dari Gubernur Bank Indonesia, dimana rencana tersebut harus dicantumkan dalam rencana bisnis. PBI No.8/3/PBI/2006 sebagaimana di atas, telah di cabut dan di ganti dengan PBI No.11/15/PBI/2009 tentang perubahan kegiatan usaha Bank konvensional menjadi usaha syariah. Pasal 2 ayat (1) ditegaskan bahwa Bank konvensional dapat mengubah kegiatan usahanya menjadi bank syariah. Kemudian ayat (2) menegaskan bahwa perubahan kegiatan usaha Bank konvensional menjadi syariah dapat dilakukan oleh Bank Umum Konvensional menjadi Bank Umum Syariah dan Bank Perkreditan Rakyat menjadi Bank Pembiayaan Rakyat Syariah.

Dalam hal konversi usaha BPR dari Konvensional ke Syariah telah diatur dalam beberapa ketentuan melalui Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 64/POJK.03/2016 tentang perubahan kegiatan usaha Bank konvensional menjadi Bank syariah, adapun untuk merubah BPR menjadi BPRS harus memenuhi persyaratan sebagai berikut:

- 1) Rencana perubahan kegiatan usaha Bank Konvensional menjadi Bank Syariah harus dicantumkan dalam rencana bisnis Bank Konvensional
- 2) Bank Konvensional yang akan melakukan perubahan kegiatan
- 3) Usaha menjadi Bank Syariah harus:
 - a) Menyesuaikan anggaran dasar
 - b) Memenuhi persyaratan permodalan
 - c) Menyesuaikan persyaratan Direksi dan Dewan Komisaris, membentuk DPS dan menyajikan laporan keuangan awal sebagai sebuah Bank Syariah
- 4) Harus memenuhi ketentuan mengenai permodalan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS)
- 5) Direksi dan Dewan Komisaris BPRS harus memenuhi ketentuan yang mengatur mengenai BPRS
- 6) BPRS harus membentuk Dewan Pengawas Syariah (DPS)
- 7) Calon anggota DPS sebagaimana dimaksud pada ayat (1)
- 8) Harus memenuhi persyaratan DPS sebagaimana diatur dalam ketentuan mengenai BPRS.

Konversi bank konvensional menjadi bank syariah, sesuai dengan ketentuan pasal 5 Undang-Undang No.21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah, menyangkut konversi bank konvensional menjadi bank syariah atau sebaliknya, Indonesia mengambil sikap sebagai berikut:

- 1) Bank konvensional hanya bisa mengganti kegiatan usahanya sesuai prinsip syariah dengan izin bank Indonesia
- 2) Bank umum syariah tidak bisa dikonversikan menjadi bank umum konvensional
- 3) Bank Pembiayaan Rakyat Syariah tidak bisa dikonversikan menjadi Bank Perkreditan Rakyat

Setiap perbankan yang melakukan konversi wajib merujuk pada peraturan BI yaitu PBI No 11/15/PBI-2009, hal ini sebagaimana dijelaskan dalam pasal 12 “sebelum menjalankan kegiatan usaha, LKS harus mempunyai izin usaha sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan” (Putriana & Rahmawati, 2020: 231).

Ada beberapa kegiatan yang dilakukan oleh lembaga keuangan untuk perubahan kegiatan usaha bank konvensional menjadi kegiatan usaha bank syariah, yaitu:

a. Alasan BPR Melakukan Kegiatan Usaha Bank Konvensional Menjadi Syariah

- 1) Alasan teologis sebagai manifestasi tawhid Q.S Al-Baqarah ayat 275

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي
يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ
مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُد
مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِ فَانْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ
عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

“Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak bisa berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan karena (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, disebabkan mereka mengatakan (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah sudah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang sudah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang sudah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan) serta urusanya (terserah) pada Allah.

orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu ialah penghuni-penghuni neraka, mereka kekal di dalamnya”.

- 2) Alasan bisnis atau ekonomi yaitu Indonesia merupakan Negara mayoritas dengan penduduk muslim terbesar di dunia dan merupakan pasar yang paling potensial untuk pengembangan bisnis syariah.
- 3) Alasan yuridis diatur dalam UU No.21/2008 tentang perbankan syariah, antara lain mengatur: Bank Umum Syariah (BUS) yang memiliki Unit Usaha Syariah (UUS) wajib melakukan perubahan kegiatan usaha Bank konvensional menjadi Bank Umum Syariah.
- 4) Alasan sosiologis, masyarakat Indonesia sudah banyak menerapkan syariah, sejak mengenal tradisi bagi hasil dalam kegiatan ekonomi.
- 5) Alasan politis syar’i (*siyasah syar’iyyah*), sebuah strategi untuk memperkuat ekonomi bangsa, mewujudkan stabilitas ekonomi keuangan dan kemakmuran yang berkeadilan.
- 6) Alasan rasional akan keunggulan sistem dan *beyond banking*, sistem bagi hasil terbukti lebih bisa tahan lama dan resisten menghadapi krisis dan lebih memiliki banyak produk distinctive dibanding konvensional (Yuli, 2020: 11).

b. Manfaat Perubahan Kegiatan Usaha Bank Konvensional Menjadi Bank Syariah:

- 1) Bank syariah memiliki modal yang besar minimal 30 triliun.
- 2) Dengan status buku IV bank syariah bisa mengembangkan skala bisnis secara luas sehingga bisa berkompetisi dengan lembaga keuangan lainnya.
- 3) Meningkatkan efisiensi dan produktivitas.
- 4) Mendukung percepatan pertumbuhan industri perbankan syariah.

- 5) Menjaga kemurnian penerapan prinsip syariah, perubahan kegiatan usaha bank konvensional menjadi bank umum syariah UUS menjadi BUS, memberikan batasan yang jelas antara bank syariah dan bank konvensional, sehingga kemurnian transaksi operasional syariah bisa terjaga.
- 6) Meningkatkan kepercayaan dan mitra bank, produk dan layanan sesuai skema syariah yang diberikan oleh BUS akan meningkatkan reputasi dan citra BUS sebagai beyond Banking.
- 7) Memberikan manfaat bagi pemegang saham, perubahan kegiatan usaha bank konvensional menjadi bank syariah (Yuli, 2020: 13).

c. Kendala Bank Syariah Pasca Konversi

Permasalahan lain yang ditimbulkan pasca konversi pada tata kelola perusahaan bank syariah adalah tidak tercapainya kepatuhan syariah perbankan secara penuh yang berdampak negatif terhadap risiko nilai aset bank dan risiko kredibilitas bank syariah. Hal ini menunjukkan bahwa kepatuhan syariah perbankan yang rendah dapat menjadi indikasi perbankan syariah pasca konversi tidak sepenuhnya beroperasi sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.

Perbankan syariah pasca konversi juga dinilai beroperasi pada tingkat efisiensi yang lebih rendah dan tidak berbeda jauh dibandingkan pada periode prakonversi disebabkan biaya operasional yang cukup tinggi. Perbankan syariah lebih memilih mendanai operasional bank melalui sumber pendanaan berbasis ekuitas yang berimplikasi pada peningkatan rasio modal terhadap deposito dengan tingkat biaya modal yang lebih tinggi dibandingkan sumber pendanaan berbasis deposito. Hal ini disebabkan tidak adanya perbedaan modal bisnis yang spesifik pasca konversi.

Bank syariah juga meniru strategi bank konvensional dalam pengelolaan stabilitas asset dengan mendistribusikan keuntungan kepada nasabah investor sekalipun bank tengah mengalami kerugian dengan tingkat keuntungan melebihi tingkat biaya modal. Salah satu keputusan keuangan perbankan syariah pasca konversi adalah keputusan pendanaan struktur modal. Pada prinsipnya perbankan syariah tidak diperkenankan melakukan pendanaan struktur modal dari sumber pendanaan berbasis bunga. Pada praktiknya, perbankan syariah justru tetap melakukan pendanaan struktur modal dari sumber pendanaan deposito yang memiliki karakteristik hutang dan ekuitas secara sekaligus. Hal ini didasarkan alasan pendanaan berbasis deposito lebih disukai dengan tingkat biaya modal yang lebih rendah dibandingkan pendanaan berbasis ekuitas.

Sumber Daya Manusia (SDM) pada perbankan syariah juga menunjukkan kinerja yang cukup rendah. Hal ini disebabkan kebijakan konversi dalam pendirian bank syariah hanya berfokus pada Islamisasi sistem perbankan tetapi mengabaikan aspek ketersediaan sumber daya individu dengan kualifikasi yang dibutuhkan (Adha et al., 2020: 38).

2. Pengertian Bank Perkreditan Rakyat (BPR)

UU No.7/1992 Pasal 1 ayat 6 menyebutkan bahwa Bank Perkreditan Rakyat (BPR) merupakan bank yang melakukan kegiatan usahanya secara konvensional atau berdasarkan prinsip syariah dan tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran dalam kegiatan usahanya. Sedangkan menurut Pasal 21 ayat 2 menyatakan bentuk hukum BPR dapat berupa Perusahaan Daerah, Koperasi, Perseroan Terbatas dan bentuk-bentuk lain yang ditetapkan dengan Peraturan Pemerintah (Manurung, 2004: 202).

Bank Perkreditan Rakyat (BPR) adalah lembaga keuangan bank yang hanya menerima simpanan dalam bentuk deposito berjangka, tabungan, dan

bentuk lainnya yang dipersamakan dengan itu dan menyalurkan dana dalam bentuk kredit atau dalam bentuk lain untuk meningkatkan taraf hidup masyarakat yang melaksanakan kegiatan usahanya melalui prinsip konvensional atau berbasis syariah yang tidak memberikan jasa lalu lintas pembayaran dalam kegiatan usahanya. Menjalankan usaha BPR berdasarkan demokrasi ekonomi dengan menerapkan prinsip kehati-hatian (*prudential banking*). Payung hukum bagi BPR ialah PBI No.8/26/PBI/2006 tanggal 8 September 2006 tentang Bank Perkreditan Rakyat (Herli, 2013: 3).

3. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS)

a. Pengertian Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS)

Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) merupakan salah satu lembaga keuangan syariah, yang pola operasionalnya diatur dengan prinsip syariah. BPRS berdiri berdasarkan Undang-Undang No. 7 tahun 1992 tentang perbankan dan Peraturan Pemerintah (PP) No. 72 Tahun 1992 tentang Bank berdasarkan prinsip bagi hasil. Pada pasal 1 (butir 4) UU No.10 Tahun 1998 tentang Perubahan atas UU No. 7 Tahun 1992 tentang perbankan, menyebutkan bahwa BPRS ialah Bank yang beroperasi sesuai dengan prinsip syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa pada lalu lintas pembayaran (Husaeni, 2020: 7).

Bank Pembiayaan Rakyat Syariah dalam menjalankan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah diatur sesuai dengan Surat Keputusan Direktur Bank Indonesia No. 32/36/KEP/DIR/1999 tanggal 12 Mei 1999 tentang bank perkreditan rakyat berdasarkan prinsip syariah. Dalam hal ini dapat diartikan bahwa BPR syariah adalah lembaga keuangan sebagaimana BPR konvensional, yang membedakan adalah cara operasinya menggunakan prinsip syariah (Pramana, 2017: 53).

Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) disebut juga Bank *at-Tamwil as-Sya'bi al-Islami*, yaitu bank yang melakukan kegiatan usahanya secara konvensional atau berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Undang-Undang No.21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah mendefinisikan Bank Perkreditan Rakyat Syariah sebagai Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) (Ilham & Yanti, 2015: 131).

b. Ketentuan Dalam Pendirian Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS)

Ketentuan dalam pendirian BPRS adalah sebagai berikut:

1) Syarat Pendirian

Dalam mendirikan BPR Syariah harus mengacu pada bentuk hukum BPR Syariah yang ditentukan dalam UU Perbankan. Berdasarkan UU Perbankan No. 10 Tahun 1998 pasal 2, bentuk badan hukum BPRS dapat berupa Perseroan Terbatas (PT), Koperasi dan Perusahaan Daerah.

Syarat-syarat yang ditetapkan dan wajib dilaksanakan dalam pembentukan BPRS adalah sebagai berikut:

- a) BPRS dapat didirikan dan melakukan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah dengan persetujuan Direksi Bank Indonesia
- b) BPRS hanya didirikan dan dimiliki oleh:
 - (1) Warga Negara Indonesia
 - (2) Badan hukum Indonesia yang seluruh pemiliknya oleh warga Negara Indonesia
 - (3) Pemerintah Daerah
 - (4) Dua pihak atau lebih di antara warga Negara Indonesia, badan hukum indonesia, dan pemerintah daerah

Pemberian izin pendirian BPRS, sebagaimana dimaksud di atas dapat dilakukan dengan dua tahap:

- a) Persetujuan prinsip, yaitu persetujuan untuk persiapan pendirian BPRS
- b) Izin usaha, yaitu izin yang diberikan untuk melakukan kegiatan usaha BPRS setelah persiapan persetujuan prinsip dilakukan (Sudarsono, 2015: 88).

Seperti halnya dengan BUS (Bank Umum Syariah), kegiatan usaha Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) harus terlebih dahulu memperoleh izin usaha sebagai bank syariah dari Bank Indonesia. Aturan Bank Indonesia sebelumnya menyatakan bahwa BPRS hanya dapat didirikan dengan persetujuan Dewan Gubernur Bank Indonesia. BPRS hanya dapat dimiliki pihak domestic, bisa perseorangan atau badan hukum. Ketentuan dalam Pasal 5 Peraturan Bank Indonesia No. 6/17/PBI/2004 sebagaimana telah diubah dengan peraturan Bank Indonesia No.8/25/PBI/2006 menentukan bahwa BPRS hanya dapat didirikan dan dimiliki oleh beberapa orang yang telah di sebutkan di atas. Sebagaimana pemilik BPRS dipersyaratkan harus pihak-pihak yang:

- a) Tidak termasuk dalam daftar orang yang dilarang menjadi pemegang saham dan atau pengurus bank dan BPR sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan oleh Bank Indonesia
- b) Menurut penilaian Bank Indonesia yang bersangkutan memiliki integrasi, antara lain:
 - (1) Memiliki sikap dan moral yang baik
 - (2) Mematuhi peraturan perundang-undangan yang berlaku
 - (3) Bersedia mengembangkan BPRS yang sehat
- c) Khusus bagi pemegang saham pengendali selain wajib mematuhi persyaratan sebagaimana yang disebutkan di atas,

maka juga wajib menyampaikan surat pernyataan bersedia untuk mengatasi kesulitan permodalan dan likuiditas yang dihadapi BPRS dalam menjalankan kegiatan usahanya (Usman, 2012: 58).

2) Permodalan

Permodalan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) di suatu tempat tidak sama, tergantung kepada wilayah pendiriannya. Modal yang wajib disetor untuk pendirian BPRS ditetapkan paling sedikit sebanyak:

- a) Rp 2.000.000.000, (dua milyar rupiah) untuk BPRS yang berada di wilayah Jakarta, dan kabupaten/kota Madya Tengerang, Bogor, Bekasi, serta Karawang
- b) Rp 1.000.000.000, (satu milyar rupiah) untuk BPRS yang didirikan di ibukota provinsi diluar wilayah, sebagaimana dimaksud dalam butir di atas
- c) Rp 500.000.000, (lima ratus juta rupiah) untuk BPRS yang dibangun diluar wilayah sebagaimana yang dimaksud pada butir 1 dan 2 di atas

Modal disetor yang digunakan sebagai modal kerja bagi BPRS, tidak boleh kurang dari 50% (lima puluh persen). Dengan kata lain, biaya investasi untuk pembangunan BPRS tidak boleh melebihi 50% dari modal yang disetor oleh pendirinya. Sumber dana yang digunakan dalam rangka kepemilikan dilarang:

- a) Berasal dari pinjaman atau fasilitas pembiayaan dalam bentuk apapun dari bank dan atau pihak lain di Indonesia
- b) Berasal dari sumber yang diharamkan berdasarkan prinsip syariah, termasuk kegiatan yang melawan hukum (Kurniawan, 2021: 56).

c. Tujuan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS)

Tujuan yang diinginkan dari pendirian BPRS yaitu:

- 1) Meningkatkan kesejahteraan ekonomi umat Islam, terutama golongan ekonomi lemah yang sebagian besar berada di pedesaan
- 2) Menambah lapangan kerja terutama di tingkat kecamatan, supaya bisa mengurangi arus urbanisasi
- 3) Membina semangat *ukhuwah Islamiyah* melalui kegiatan ekonomi dalam rangka meningkatkan pendapatan setiap orang untuk Menjadi kehidupan yang lebih layak

Untuk mencapai tujuan operasionalisasi BPRS tersebut harus dibutuhkan strategi operasional sebagai berikut:

- 1) BPRS tidak bersifat menunggu terhadap datangnya permintaan fasilitas, tetapi aktif melakukan sosialisasi/ penelitian terhadap usaha yang berskala kecil yang membutuhkan bantuan tambahan modal, agar memiliki prospek usaha yang baik
- 2) BPRS mempunyai jenis usaha yang saat perputaran uangnya jangka pendek dengan mengutamakan usaha skala menengah dan kecil
- 3) BPRS mengkaji pangsa pasar, tingkat kejenuhan dan tingkat kompetitifnya produk yang akan diberi pembiayaan (Sudarsono, 2015: 85).

4. Analisis SWOT

a. Pengertian Analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan kerangka analisis yang terintegrasi antara internal dan eksternal perusahaan, dengan menggunakan pendekatan SWOT. Pendekatan analisis SWOT adalah alat analisis tradisional yang mengintegrasikan perspektif internal dengan eksternal. Analisis SWOT adalah teknik analisis yang telah dipergunakan secara luas melalui kreasi manajer strategis untuk memperoleh gambaran secara

singkat, tepat dan cepat tentang keadaan strategis perusahaan (Assauri, 2013: 71).

Menurut (Effendi, 2014: 94) dalam bukunya yang berjudul Asas Manajemen, analisis SWOT merupakan alat yang berguna dalam menganalisis situasi perusahaan secara keseluruhan. Melalui analisis SWOT, sebuah perusahaan diharapkan bisa menyeimbangkan antara kondisi internal yang direpresentasikan oleh kekuatan dan kelemahan dengan peluang serta ancaman dari lingkungan eksternal yang ada dengan teliti.

Pearce dan Robinson (2008:200) menyatakan bahwa analisis SWOT merupakan teknik historis yang terkenal dimana para manajer membuat gambaran umum tentang situasi strategi perusahaan (Raharjo, 2018: 13).

Analisis SWOT adalah analisis kekuatan (*strength*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunity*), dan ancaman (*threats*) yang dihadapi perusahaan. Melalui analisis SWOT, para manajer menciptakan tinjauan sepintas (*overview*) secara cepat mengenai situasi strategis perusahaan (Udaya et al., 2013: 40).

Definisi lain dari analisis SWOT adalah sebuah bentuk analisa situasi serta kondisi yang bersifat deskriptif (memberi suatu ilustrasi). Analisis ini menempatkan situasi serta kondisi sebagai faktor masukan, kemudian mengelompokkannya berdasarkan kontribusinya masing-masing, seperti:

- 1) *Strength* (S) yaitu analisis tentang kekuatan, situasi atau keadaan yang saat ini menjadi kekuatan suatu organisasi atau perusahaan. Dalam analisis ini yang perlu dilakukan adalah setiap perusahaan atau organisasi perlu menilai kekuatan-kekuatan dan kelemahan dibandingkan dengan para pesaingnya.

- 2) *Weaknesses* (W) merupakan analisis kelemahan, situasi atau kondisi yang artinya kelemahan dari suatu organisasi atau perusahaan saat ini. Dan ini adalah cara untuk menganalisis kelemahan dalam sebuah perusahaan maupun organisasi.
- 3) *Opportunity* (O) ialah analisis peluang, situasi atau kondisi yang merupakan peluang diluar suatu organisasi atau perusahaan dan memberikan peluang bagi perkembangan organisasi di masa depan. Cara ini merupakan suatu cara untuk menemukan peluang atau keberhasilan yang memungkinkan suatu perusahaan atau organisasi mampu berkembang di masa yang akan datang.
- 4) *Threats* (T) yang merupakan analisis ancaman, adalah cara menganalisis tantangan atau ancaman yang harus dihadapi perusahaan atau organisasi untuk menghadapi berbagai jenis faktor lingkungan yang merugikan perusahaan atau organisasi yang menyebabkan kegagalan (Marimin, 2004: 60).

Analisis SWOT memungkinkan perusahaan merancang strategi yang memungkinkannya mendayagunakan kekuatan yang dimiliki, meminimalisasi kelemahan, meningkatkan peluang, dan mengurangi ancaman yang menimbulkan risiko bagi perkembangan bisnis yang dilakukan. Dalam analisis ini, perlu mengidentifikasi kekuatan (*strength*), yaitu hal-hal yang menjadi kelebihan atau sesuatu yang positif yang mendukung perusahaan maju. Selain kekuatan perlu juga mengidentifikasi kelemahan (*weakness*), yaitu hal-hal yang dimiliki perusahaan yang dianggap kurang, memerlukan perbaikan atau sebagai suatu kelemahan (Suryani, 2017: 57).

Melalui beberapa pengertian di atas dapat penulis simpulkan bahwa analisis SWOT adalah suatu metode perencanaan strategis yang digunakan untuk menilai kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*treath*) dalam suatu proyek atau

suatu spekulasi bisnis. Proses ini melibatkan penentuan tujuan yang spesifik dari spekulasi bisnis atau proyek dan mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang mendukung dan yang tidak akan mencapai tujuan tersebut. Atau analisis SWOT adalah analisis yang digunakan oleh sebuah perusahaan atau organisasi untuk mengidentifikasi atau mengevaluasi factor-faktor internal maupun eksternal perusahaan dengan tujuan mencapai keinginan yang diharapkan.

b. Fungsi, Manfaat, dan Tujuan Analisis SWOT

1) Fungsi Analisis SWOT

Secara umum analisis SWOT diakui oleh sebagian besar tim teknis penyusun *corporate plan* (rencana perusahaan). Sebagian dari pekerjaan perencanaan strategi berfokus pada apakah perusahaan memiliki sumber daya serta kemampuan yang cukup untuk menjalankan misinya dan mewujudkan visinya. Mensosialisasikan kekuatan yang dimilikinya akan membantu perusahaan tetap fokus serta melihat peluang-peluang baru, sedangkan penilaian yang jujur terhadap kelemahan yang ada akan memberikan bobot realisme pada rencana yang akan dibuat perusahaan.

Oleh karena itu fungsi analisis SWOT adalah untuk menganalisis tentang kekuatan serta kelemahan perusahaan dengan mempelajari kondisi internal perusahaan dan beberapa peluang serta ancaman yang dihadapi perusahaan yang bisa dilakukan melalui telaah terhadap kondisi eksternal perusahaan (Jazuli, 2016: 32).

2) Manfaat Analisis SWOT

Analisis SWOT berguna ketika jelas bisnis apa yang dilakukan perusahaan, apa arah perusahaan bergerak ke masa depan dan langkah-langkah apa yang keberhasilan manajemen perusahaan dalam memenuhi misi dan mewujudkan visinya. Hasil analisis

tersebut akan memetakan posisi perusahaan terhadap lingkungannya dan menyediakan pilihan strategi umum yang sinkron, dan dijadikan dasar untuk memutuskan tujuan perusahaan selama 3-5 tahun ke depan untuk memenuhi kebutuhan serta harapan yang berasal dari *stakeholder*.

3) Tujuan Analisis SWOT

Pentingnya analisis SWOT di tingkat pertama ialah untuk memberikan dasar bagi keterampilan pada perencanaan strategis, keterampilan yang dapat dikapitalisasi pada keunggulan perusahaan. Hal ini harus dilakukan untuk mencocokkan atau menyesuaikan dengan memanfaatkan peluang yang ada, baik yang bisa ditangkap perusahaan sekaligus bisa bertahan dalam menghadapi ancaman dari lingkungan eksternal. Berdasarkan analisis SWOT, diperoleh hasil sebagai berikut:

- a) Pengidentifikasian keunggulan sumber daya perusahaan, kapabilitas bersaing dan kompetensi perusahaan.
- b) Mengidentifikasi kelemahan sumber daya perusahaan serta kelemahan dalam menghadapi pesaing.
- c) Mengidentifikasi peluang pada perusahaan.
- d) Mengidentifikasi ancaman terhadap laba perusahaan di masa yang akan datang.

Selain dari hasil analisis tersebut, bisa juga diperoleh nilai dari hasil analisis SWOT, ialah:

- a) Penggambaran kesimpulan dapat dilakukan secara singkat tentang hasil analisis SWOT, khususnya tentang kondisi perusahaan secara menyeluruh.
- b) Pencocokkan strategi perusahaan yang sempurna atau baik, yang bertujuan untuk memperkuat sumber daya, peluang pasar, dan upaya untuk memperbaiki persoalan kelemahan yang ada serta

mempertahkannya guna menghadapi ancaman eksternal yang merugikan (Assauri, 2013: 73).

Tujuan analisis SWOT adalah untuk Menganalisis kelemahan perusahaan yang dijadikan kekuatan, dan mencoba menghilangkan ancaman yang dihadapi. Selanjutnya terdapat kekuatan dan kelemahan perusahaan melalui pengamatan terhadap lingkungan bisnis dan kemampuan sumber daya perusahaan untuk menetapkan tujuan serta merumuskan strategi organisasi yang realistic untuk mencapai visi dan misinya.

Oleh karena itu dapat dinyatakan bahwa tujuan dari analisis SWOT adalah untuk menganalisis kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dimiliki atau yang dihadapi oleh suatu perusahaan. apabila pihak perusahaan telah melakukan analisis SWOT mulai dari perumusan masalah, maka dapat dijadikan sebagai dasar pengambilan keputusan atau jawaban agar permasalahan berjalan dengan lancar, sehingga perusahaan harus mampu mengolah, mempertahankan dan memanfaatkan peluang yang ada secara baik (Jazuli, 2016: 33).

c. Elemen-elemen Dalam Analisis SWOT

Elemen-elemen dalam analisis SWOT dibagi menjadi dua bagian, yaitu:

- 1) Internal
 - a) Kekuatan (*Strength*) ialah kemampuan terpenting untuk mendapatkan nilai lebih dari perusahaan dibandingkan dengan kemampuan pesaing
 - b) Kelemahan (*Weakness*) ialah faktor-faktor yang menurunkan kemampuan operasional perusahaan. Hal ini harus diminimalisir agar tidak menghambat jalannya usaha

- 2) Eksternal
 - a) Peluang (*Opportunity*) merupakan kesempatan yang ada tentunya memiliki potensi menghasilkan laba melalui usaha-usaha yang diarahkan untuk memanfaatkan peluang yang ada.
 - b) Ancaman (*Threat*) ialah segala sesuatu yang dapat terjadi dalam jalannya suatu usaha dan berpotensi menimbulkan kerugian bagi usaha tersebut (Pasaribu, 2018: 51).

d. Keunggulan Analisis SWOT

Di bawah ini adalah beberapa keunggulan dari analisis SWOT diantaranya:

- 1) Menjadi pedoman dalam penyusunan berbagai kebijakan strategis untuk tujuan yang telah direncanakan sebelumnya. Mulai dari perencanaan sampai pelaksanaan jangka panjang.
- 2) Untuk membantu memudahkan proses evaluasi terkait penetapan kebijakan strategis dan sistem perencanaan untuk mencapai keberhasilan dari sebelumnya. Inilah sebabnya mengapa analisis SWOT merupakan inti dari percepatan proses penilaian di berbagai bidang.
- 3) Bisa dijadikan sebagai bagian terpenting untuk memperoleh berbagai informasi yang dibutuhkan dalam proses perubahan perbaikan di masa mendatang.
- 4) Bisa meningkatkan motivasi untuk memilih ide-ide kreatif yang terus berkembang untuk mencapai keberhasilan yang telah di targetkan sebelumnya (Prawirosentono, 2014: 26).

e. Rancangan Strategi SWOT (Matriks SWOT)

Analisis SWOT membandingkan antara faktor internal kekuatan (*strength*) dan kelemahan (*weakness*) dengan faktor eksternal peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*). Perencanaan bisnis yang baik dengan pendekatan SWOT terangkum dalam matriks SWOT yaitu sebagai berikut (Rangkuti, 2017: 31).

Tabel 2. 1 Matriks SWOT

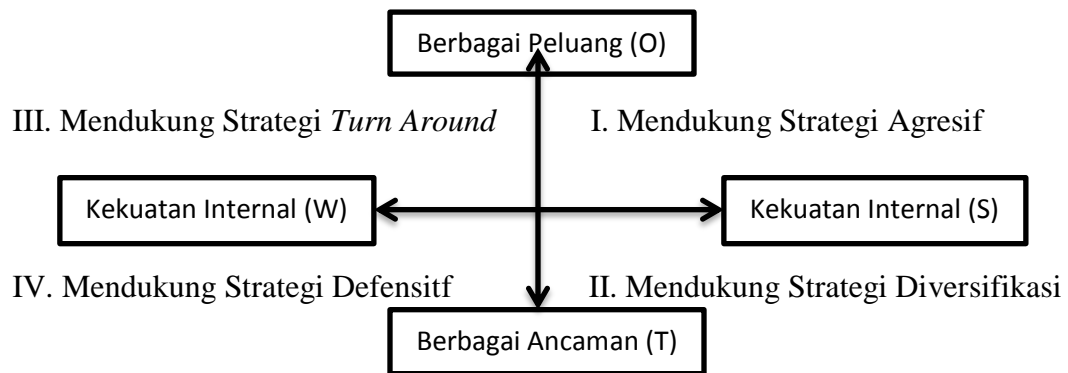
IFAS EFAS	(Strength) Kekuatan	(Weaknesses) Kelemahan
Opportunities (O) Tentukan faktor-faktor peluang eksternal	Strategi SO Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	Strategi WO Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan-kelemahan untuk memanfaatkan peluang
Threats (T) Tentukan faktor-faktor ancaman eksternal	Strategi ST Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	Strategi WT Ciptakan strategi meminimalkan kelemahan-kelemahan dan menghindari ancaman

Sumber: Rangkuti. 2017. Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis hal.31.

f. Cara Membuat Analisis SWOT

Penelitian menunjukkan bahwa kinerja perusahaan dapat ditentukan oleh kombinasi faktor internal dan eksternal. Kedua faktor ini harus di pertimbangkan dalam analisis SWOT. SWOT adalah singkatan

dari internal *Strength* dan *Weakness* serta lingkungan eksternal *Opportunities* dan *Threats* yang dihadapi dunia bisnis. Analisis SWOT membandingkan antara faktor eksternal Peluang (*Opportunities*) dan Kelemahan (*Weakness*) seperti diagram SWOT di bawah ini (Rangkuti, 2017: 20).



Gambar 2. 1 Diagram Analisis SWOT

Penjelasannya:

Kuadran: I merupakan situasi yang sangat menguntungkan bagi perusahaan. Perusahaan mempunyai peluang dan kekuatan untuk memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan dalam keadaan ini ialah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif.

Kuadran II: meskipun menghadapi beberapa ancaman, perusahaan ini masih mempunyai strategi dari segi internal. Strategi yang akan digunakan adalah menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang jangka panjang melalui strategi diversifikasi (produk/pasar).

Kuadran III: perusahaan menghadapi peluang pasar yang sangat besar, namun di sisi lain menghadapi beberapa hambatan/kelemahan internal. Keadaan usaha di kuadran III ini mirip dengan *question mark* pada BCG Matrix. contohnya, Apple menggunakan

strategi dengan melihat kembali teknologi yang ada dengan cara memperlihatkan produk-produk baru di industri *microcomputer*.

Kuadran IV: ialah suatu keadaan yang tidak menguntungkan, di mana perusahaan menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan internal.

g. Analisis Lingkungan

Analisis lingkungan perusahaan dibagi menjadi dua bagian, yaitu analisis lingkungan eksternal dan analisis lingkungan internal. Adapun penjelasannya adalah sebagai berikut:

1) Analisis Lingkungan Eksternal

a) Faktor-faktor peluang (*opportunities*)

Peluang (*opportunities*) berarti berbagai situasi di lingkungan eksternal perusahaan, yang bila digunakan dapat membantu perusahaan mencapai keunggulan dalam bersaing. Faktor-faktor peluang ialah berbagai kondisi lingkungan yang menguntungkan perusahaan, yang termasuk dalam kategori situasi ini, yaitu:

- (1) Kecenderungan penting yang terjadi di kalangan pengguna produk.
- (2) mengidentifikasi segmen pasar yang belum mendapatkan perhatian.
- (3) Perubahan pada kondisi bersaing.
- (4) Perubahan pada peraturan perundang-undangan yang membuka peluang baru dalam kegiatan usaha.
- (5) Hubungan yang baik dengan pembeli
- (6) Hubungan dengan pemasok yang serasi

b) Faktor-faktor ancaman (*Threats*)

Ancaman merupakan berbagai situasi dalam lingkungan eksternal perusahaan yang menghalangi tercapainya tujuan perusahaan untuk mendapatkan keunggulan persaingan. Ancaman juga diartikan sebagai faktor-faktor lingkungan yang tidak menguntungkan suatu usaha. Apabila tidak diatasi maka, ancaman dapat menjadi ganjaran bagi suatu usaha yang bersangkutan, baik di masa sekarang maupun di masa yang akan datang. Contohnya yaitu sebagai berikut:

- (1) Masuknya persaingan baru di pasar yang sudah dilayani oleh satuan usaha.
- (2) Pertumbuhan pasar yang lambat.
- (3) Meningkatnya posisi tawar menawar pemasok bahan mentah atau bahan baku yang diperlukan untuk proses lebih lanjut menjadi produk tertentu
- (4) Perkembangan dan pertumbuhan teknologi belum di kuasai.
- (5) Perubahan pada peraturan perundang-undangan yang sifatnya restriktif

2) Analisis Lingkungan Internal

a) Faktor-faktor kekuatan (*strength*)

Faktor-faktor kekuatan yang dimiliki oleh perusahaan yang merupakan suatu kompetensi yang secara spesifik yang ada di organisasi yang dapat berakibat pada pemilikan keunggulan komparatif oleh unit usaha di pasaran. Suatu usaha mempunyai keterampilan, produk andalan dan sebagainya yang membuat lebih kuat dari pada pesaing untuk memuaskan kebutuhan pasar yang sudah direncanakan. Misalnya, kekuatan yang berasal dari sumber keuangan, gambaran positif dan kepercayaan dari berbagai pihak yang berkepentingan.

b) Faktor-faktor kelemahan (*weakness*)

Faktor-faktor kelemahan atau kekurangan dalam hal sumber, keterampilan dan kemampuan yang menjadi kendala berfokus pada penampilan kinerja organisasi yang memuaskan. Misalnya, keterbatasan sarana dan prasarana yang dimiliki atau tidak dimiliki, keterampilan pemasaran yang tidak memenuhi tuntutan pasar, produk yang kurang diminati konsumen dan tingkat perolehan laba yang tidak memadai (Handika, 2020: 28).

h. Jenis-jenis Analisis SWOT

Analisis SWOT memiliki dua jenis bentuk, yaitu:

1) Model Kuantitatif

Perkiraan dasar dari model ini yaitu keadaan yang berpasangan antara S dengan W, dan O dengan T. Kondisi berpasangan ini mengasumsikan bahwa pada setiap kekuatan selalu terdapat kelemahan yang tersembunyi dan dari setiap peluang yang terbuka selalu terdapat ancaman yang harus diwaspadai. Artinya setiap satu rumusan *strength* (S), harus selalu memiliki satu pasangan *weakness* (W) dan setiap satu rumusan *opportunity* (O) harus memiliki satu pasangan *threat* (T). Selanjutnya setiap komponen di rumuskan dan di pasangkan, langkah berikutnya dengan melakukan proses evaluasi (Muhammad, 2007: 41).

2) Model Kualitatif

Urutan pembuatan analisis SWOT kualitatif tidak beda jauh dengan urutan model kuantitatif, perbedaan besar diantara keduanya adalah di saat pembuatan sub komponen dari masing-masing komponen. Jika pada model kuantitatif setiap sub komponen *strength* (S) mempunyai pasangan *weakness* (W), dan satu sub komponen *opportunity* (O) mempunyai pasangan satu sub komponen *threat* (T),

maka hal ini tidak terjadi pada model kualitatif. Selain itu, sub komponen di masing-masing komponen (S-W-O-T) ialah berdiri bebas dan tidak memiliki hubungan satu sama lain. Artinya model kualitatif tidak bisa di buat diagram *Cartesian*, karena kemungkinan sub komponen *strength* (S) terdapat sepuluh buah, sedangkan sub komponen *weakness* (W) hanya enam buah (Muhammad, 2007: 41). Dan disini penulis memakai jenis analisis SWOT model kualitatif.

B. Kajian Relevan

Dari penelusuran yang dilakukan penulis, maka penulis menemukan pembahasan terkait dengan masalah yang akan penulis teliti, yaitu:

1. **Syamsul Idul Adha**, melakukan penelitian dengan judul “**Konversi Bank Konvensional Menjadi Bank Syariah Di Indonesia**”. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dampak konversi bank konvensional menjadi bank syariah di Indonesia terhadap tata kelola perusahaan, operasional bank, struktur dan kinerja keuangan, dan sumber daya manusia. Data penelitian ini merupakan data panel. Sumber data penelitian berasal dari laporan keuangan yang dipublikasi. Sampel penelitian terdiri atas 7 bank syariah yang dibentuk melalui kebijakan konversi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa konversi bank konvensional menjadi bank syariah di Indonesia tidak berpengaruh terhadap Tata Kelola Perusahaan, Operasional Bank, Struktur dan Kinerja Keuangan, dan Sumber Daya Manusia.

Persamaan dengan penelitian yang penulis lakukan yaitu sama-sama membahas tentang konversi Bank Konvensional menjadi Bank Syariah. Sedangkan perbedaan skripsi ini dengan penelitian penulis adalah, penelitian ini membahas konversi bank konvensional menjadi bank syariah di Indonesia dan sampel penelitian terdiri dari 7 bank syariah yang dibentuk melalui kebijakan konversi sedangkan penelitian penulis membahas tentang

konversi PT. BPR MALIBU menjadi bank syariah melalui analisis SWOT. Dalam penelitian ini penulis menggunakan analisis SWOT, dan hanya meneliti 1 bank yaitu BPR Malibu yang akan konversi menjadi bank syariah.

2. **Prima Intan Sari**, melakukan penelitian dengan judul “**Konversi Bank Konvensional Menjadi Bank Syariah Di Tinjau Dari Hukum Positif Dan Hukum Islam**”. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif. Penelitian ini bertujuan untuk Menganalisis tentang konversi Bank konvensional menjadi Bank syariah ditinjau dari hukum positif. Dari hasil penelitian ini dijelaskan bahwa perbankan syariah pada perspektif hukum. Bank syariah bukan sekedar bank bebas bunga namun juga mempunyai orientasi pencapaian kesejahteraan, secara fundamental ada beberapa ciri-ciri bank syariah contohnya: penghapusan riba, pelayanan kepada kepentingan publik dan merealisasikan secara sosio-ekonomi Islam.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian penulis adalah sama-sama membahas tentang konversi bank konvensional menjadi bank syariah dengan menggunakan pendekatan metode kualitatif. Sedangkan perbedaan penelitian ini dengan penelitian penulis yaitu, penelitian ini ditinjau dari hukum bisnis Islam sedangkan penulis melakukan penelitian ditinjau dari analisis SWOT.

3. **Vicky Azhari**, melakukan penelitian dengan judul tesis “**Persepsi Nasabah Terhadap Rencana Konversi PT. BPR MALIBU Menjadi PT. BPRS MALIBU**”. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa nasabah PT. BPR MALIBU memiliki keinginan yang besar dan setuju untuk dikonversikannya PT. BPR MALIBU menjadi PT. BPRS MALIBU. Nasabah berharap agar PT. BPR MALIBU melakukan sosialisasi kepada seluruh nasabah dan masyarakat tentang konversi ini. selain itu BPR MALIBU juga harus meningkatkan disiplin dan memberikan pelayanan kepada nasabah sesuai dengan prinsip syariah, harus meningkatkan kinerja agar masyarakat lebih

percaya dan puas terhadap pelayanan yang dilakukan oleh PT. BPR MALIBU terhadap nasabah.

Persamaan tesis ini dengan penelitian penulis adalah sama-sama membahas tentang konversi PT. BPR MALIBU menjadi Bank Syariah. Sedangkan perbedaan tesis ini dengan penelitian penulis yaitu, tesis ini membahas tentang bagaimana persepsi nasabah terhadap rencana konversi PT. BPR MALIBU menjadi PT. BPRS MALIBU sedangkan penulis melakukan penelitian dengan menggunakan analisis SWOT pada konversi PT. BPR MALIBU Menjadi bank syariah.

BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*) artinya penelitian yang dilakukan secara intensif, terperinci dan mendalam melalui pendekatan kualitatif. Penelitian kualitatif adalah suatu penelitian yang mendeskripsikan dan menganalisis fenomena, peristiwa, aktivitas sosial, sikap, kepercayaan, persepsi, pemikiran orang secara individual maupun kelompok. Penelitian kualitatif adalah metode untuk menguji teori-teori tertentu dengan cara meneliti hubungan antar variabel (Noor, 2011: 33). Dalam penelitian ini, penulis akan menggambarkan konversi PT. BPR MALIBU Menjadi Bank Syariah Melalui Analisis SWOT. Dan pada penelitian ini penulis langsung terjun ke lapangan agar memperoleh data dari PT. BPR MALIBU.

B. Latar dan Waktu Penelitian

Latar penelitian yang dilakukan oleh penulis adalah di PT. BPR Masyarakat Lintau Buo (MALIBU) yang beralamat di Pasar Jum'at Nagari Tigo Jangko Kecamatan Lintau Buo, Kab. Tanah Datar. Untuk waktu penelitian terhitung pada bulan Oktober 2021 sampai selesai, mulai dari survey awal, pengajuan judul ke jurusan dan dosen Pembimbing Akademik, bimbingan proposal sampai saat sidang munaqasah.

Tabel 3. 1 Rancangan Jadwal Kegiatan Penelitian

No	Keterangan	Tahun							
		2021			2022				
		Okt	Nov	Des	Jan	Feb	Mar	Apr	Juli
1.	Survey Awal	■	■						
2.	Pengajuan Proposal		■						
3.	Bimbingan Proposal		■	■					
4.	Seminar Proposal				■				
5.	Revisi				■				
6.	Pengumpulan Data					■	■		
7.	Bimbingan Skripsi						■	■	
8.	Sidang Munaqasah								■

Sumber:berdasarkan hasil pengolahan penulis sendiri

C. Instrumen Penelitian

Instrumen penelitian pada penelitian ini adalah peneliti sendiri sebagai instrumen kunci dengan melakukan penelitian melalui wawancara berupa daftar pertanyaan. Yang dibantu dengan catatan di lapangan serta alat bantu dokumentasi lainnya seperti buku catatan, pena dan *handphone*

D. Sumber Data

Sumber data yang penulis gunakan pada penelitian ini adalah:

1. Sumber Data Primer

Sumber data primer dalam penelitian ini ialah direktur utama Vicky Azhari, marketing Andi Maltos, calon DPS Rizal, teller Ramadanis, dan nasabah PT. BPR MALIBU yang bisa membantu memberikan informasi mengenai Konversi PT. BPR MALIBU Menjadi Bank Syariah.

2. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder yang peneliti gunakan pada penelitian ini ialah berupa dokumen-dokumen PT. BPR MALIBU, data perkembangan konversi dari PT. BPR MALIBU dan brosur-brosur PT. BPR MALIBU yang berkaitan langsung dengan judul penelitian penulis.

E. Teknik Pengumpulan Data

Untuk teknik pengumpulan data yang berkaitan dengan penelitian ini, penulis menggunakan jenis penelitian data, diantaranya:

1. Wawancara

Wawancara atau *interview* adalah suatu bentuk kegiatan untuk memperoleh informasi melalui proses tanya jawab antara pewawancara dengan narasumber. Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data ketika seorang peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan masalah yang perlu diteliti, dan ketika peneliti juga ingin hal-hal dari responden yang mendalam dan jumlah respondennya sedikit atau kecil. Wawancara ini dilakukan secara terstruktur ataupun tidak terstruktur dan bisa juga dilakukan secara langsung atau tidak langsung (Sugiyono, 2014: 137).

Pada penelitian ini penulis mewawancarai Vicky Azhari sebagai direktur utama, Andi Maltos sebagai marketing, Rizal sebagai calon DPS,

Ramadanis sebagai teller dan nasabah PT. BPR MALIBU terkait dengan akan di konversikan PT. BPR MALIBU Menjadi PT. BPRS MALIBU.

2. Dokumentasi

Dokumentasi adalah sebuah metode pengumpulan data kualitatif dengan cara melihat dokumen yang dibuat oleh subjek sendiri atau oleh orang lain tentang subjek. Dokumentasi juga bisa diartikan sebagai suatu informasi yang diperoleh dari catatan penting lembaga atau organisasi maupun dari perorangan (Anggito & Setiawan, 2018: 255).

Pada penelitian ini terdapat teknik dokumentasi berupa foto, brosur, perkembangan konversi PT. BPR MALIBU dan dokumen-dokumen terkait yang bisa digunakan sebagai informasi untuk tambahan penelitian.

F. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah kegiatan mengatur, mengurutkan, mengelompokkan, memberi kode/tanda serta mengkategorikan untuk memperoleh suatu temuan berdasarkan fokus atau masalah yang ingin diselesaikan (Mamik, 2015: 133).

Teknik analisis data yang penulis gunakan ialah jenis analisis SWOT model kualitatif, dengan teknik analisis data dapat dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus dalam setiap tahap penelitian sampai selesai. Adapun teknik analisis data pada penelitian ini ialah:

1. Data *Reduction* (Reduksi Data)

Reduksi data artinya suatu kegiatan merangkum, menentukan hal-hal yang pokok, memfokuskan hal-hal yang penting dan mencari tema serta polanya. Artinya reduksi data dapat memberikan gambaran yang akurat dan memudahkan peneliti untuk melakukan pengumpulan data berikutnya (Sugiyono, 2014: 405).

Reduksi data yang penulis lakukan adalah membuat transkrip wawancara yang diperoleh dari teknik pengumpulan data dalam bentuk wawancara. Dan data yang diperoleh dilapangan cukup banyak, karena itu

perlu dicatat dan dirinci, dirangkum, memilih hak-hal yang pokok, kemudian membuang yang tidak perlu. Data yang telah direduksi dapat memberikan gambaran yang akurat dan memudahkan peneliti dalam melakukan pengumpulan data selanjutnya.

2. *Data Display* (Penyajian Data)

Display data dapat dilakukan dengan cara melihat semua data yang diperoleh selama penelitian. Data disajikan dalam bentuk teks naratif, dan diolah berdasarkan teori-teori yang telah dikemukakan sebelumnya yang bertujuan untuk memperoleh gambaran yang lebih akurat dan dapat ditarik kesimpulan. Dengan *display* data, memudahkan untuk memahami apa yang telah terjadi, merencanakan kerjasama selanjutnya berdasarkan apa yang telah dipahami (Sugiyono, 2014: 408).

Setelah data didapatkan selanjutnya peneliti menyajikan data dalam bentuk naratif yang menjelaskan tentang konversi PT. BPR MALIBU Menjadi bank syariah melalui analisis SWOT. Setelah data disajikan maka akan menghasilkan gambaran yang lebih jelas dan dapat ditarik kesimpulan.

3. *Conclusion* atau *Verification* (Penarikan Kesimpulan dan Verifikasi Data)

Bagian terakhir dari teknik analisis data ialah dengan cara menarik kesimpulan. Kesimpulan artinya suatu temuan baru yang belum ada terdapat sebelumnya. Pada penelitian kualitatif kesimpulan bisa menjawab rumusan masalah yang sudah dirumuskan sejak awal (Sugiyono, 2014: 441).

Setelah semua data terkumpul dan disajikan dalam bentuk teks naratif sehingga langkah selanjutnya yang peneliti lakukan ialah menarik kesimpulan dari data-data tersebut.

G. Teknik Penjaminan Keabsahan Data

Mengenai teknik penjaminan keabsahan data yang penulis gunakan pada penelitian ini adalah *Triangulasi sumber*. *Triangulasi sumber* ialah membandingkan dan mengecek kembali kepercayaan suatu informasi yang diperoleh dari narasumber (Sugiyono, 2014: 441).

Penulis menggunakan teknik *Triangulasi sumber* yaitu dengan melakukan wawancara kepada Vicky Azhari sebagai direktur utama, Andi Maltos sebagai marketing dan Rizal sebagai calon DPS PT. BPR MALIBU dengan pertanyaan wawancara yang sama tentang Konversi PT. BPR MALIBU Menjadi Bank Syariah Melalui Analisis SWOT, kemudian dicek dengan observasi dan dokumentasi. jika ketiga teknik pengujian menghasilkan data yang berbeda, maka peneliti akan melakukan diskusi lebih lanjut kepada sumber data yang bersangkutan, untuk memastikan bahwa data tersebut dianggap benar.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum PT. BPR MALIBU

1. Nama dan Tempat Kedudukan

PT. Bank Perkreditan Rakyat Masyarakat Lintau Buo (MALIBU) terletak di Pasar Jum'at Nagari Tigo Jangko, Kecamatan Lintau Buo, Kabupaten Tanah Datar, Sumatera Barat. Didirikan dengan akta nomor 109 tanggal 31 Mei 2000, di buat di hadapan Yaumi Azhar, pengganti sementara dari Azhar Alia, Notaris di Jakarta yang sudah mendapat pengesahan dari Menteri Kehakiman dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia dengan surat Keputusan nomor C-00265 HT.01.01.TH.2003 tanggal 7 Januari 2003 dan sudah diumumkan dalam Berita Negara Republik Indonesia nomor 64/2003 tanggal 12 Agustus 2003 tambahan Berita Negara Republik Indonesia nomor 6717/2003 dan persetujuan Akta Perubahan Anggaran Dasar Perseroan nomor: AHU-39987.AH.01.02.tahun 2009 berdasarkan persetujuan Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia dan sudah didaftarkan dalam Daftar Perusahaan di kantor Dinas Penanaman Modal, Pelayanan Terpadu Satu Pintu dan Tenaga Kerja Kabupaten Tanah Datar No.03.12.1.64.00015 tanggal 08 Agustus 2017, NPWP nomor 01.268.162.3-204.000 dan Izin Gangguan No. 359/HO/KPPT/VIII-2015 tanggal 04 Agustus 2015 yang berlaku sampai dengan tanggal 03 Agustus 2020.

PT. BPR MALIBU mulai beroperasi tanggal 01 Februari 2001 melayani masyarakat luas dengan wilayah kerja Kecamatan Lintau Buo, Lintau Buo Utara, wilayah Saruaso, kota Batusangkar dan sekitarnya (*Sumber: laporan tahunan direksi PT. BPR MALIBU tahun buku 2020: 2*).

2. Visi Misi Dan Ruang Lingkup Kegiatan PT. BPR MALIBU

a. Visi

Menjadikan PT. Bank Perkreditan Rakyat Masyarakat Lintau Buo (MALIBU) sebagai lembaga keuangan mikro yang tangguh dan terpercaya serta bermanfaat bagi masyarakat.

b. Misi

- 1) Berperan aktif dalam Pembangunan Nagari dengan memberdayakan dan mendorong pertumbuhan ekonomi anak nagari dalam rangka meningkatkan taraf hidup masyarakat luas melalui sistem perbankan.
- 2) Memberikan jasa pelayanan perbankan yang terbaik, terutama kepada masyarakat dan Usaha Kecil & Mikro (UKM) di kabupaten Tanah Datar.
- 3) Membina Usaha Kecil & Mikro (UKM) agar berkembang dan tumbuh dengan baik serta memberikan kontribusi positif terhadap pembangunan ekonomi anak Nagari.

c. Ruang Lingkup

Untuk bisa mencapai tujuan yang sudah ditetapkan oleh PT. BPR MALIBU diharapkan dapat menjadi agen pembangunan Nagari-Nagari dengan mendorong pertumbuhan ekonomi masyarakat dan terciptanya lapangan kerja baru bagi masyarakat di Kecamatan Lintau Buo, Lintau Buo Utara, Nagari Saruaso, kota Batusangkar dan sekitarnya.

PT. BPR MALIBU melaksanakan fungsinya sebagai bank perkreditan rakyat dengan ruang lingkup kegiatan sebagai berikut:

- 1) Menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk tabungan dan deposito
- 2) Menyediakan fasilitas kredit kepada perusahaan, terutama yang berskala mikro dalam bentuk kredit investasi dan modal kerja.
- 3) Penyediaan layanan perbankan

3. Manajemen

Sesuai Anggaran Dasar, manajemen PT. BPR MALIBU manajemen terdiri dari Komisaris dan Direksi. Komisaris dan Direksi dipilih saat Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS) selama masa jabatan 5 (lima) tahun terhitung mulai dari pengangkatannya dan sesudah masa jabatannya berakhir bisa diangkat kembali oleh Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS).

4. Modal Dan Sumber Dana

Modal Dasar PT. BPR MALIBU sesuai dengan anggaran dasar ditetapkan sebesar Rp. 6.000.000.000,- (enam milyar rupiah) dan modal disetor sebesar Rp. 2.753.970.000,- (dua milyar tujuh ratus lima puluh tiga juta Sembilan ratus tujuh puluh ribu rupiah) yang kepemilikannya terdiri dari Pemerintah Daerah Kabupaten Tanah Datar, Kenagarian di Kecamatan Lintau Buo, Lintau Buo Utara dan masyarakat. Sumber dana lainnya dari PT. BPR MALIBU adalah berupa simpanan masyarakat dalam bentuk tabungan dan deposito.

5. Kegiatan Operasional

Kegiatan operasional PT. BPR MALIBU lebih diarahkan kepada usaha-usaha yang dapat mendorong pertumbuhan ekonomi masyarakat di nagari-nagari yang terdapat di kecamatan Lintau Buo, Lintau Buo Utara, dan sekitarnya dengan garis kebijaksanaan kegiatan operasional sebagai berikut diantaranya menghimpun dana masyarakat melalui tabungan dan deposito, penyaluran kredit kepada usaha-usaha yang produktif dan pemberian jasa perbankan lainnya (*Sumber: laporan tahunan direksi tahun buku 2020: 3*).

6. Profil Perusahaan

Tabel 4. 1 Profil Perusahaan PT. BPR MALIBU

No	Data	Keterangan
1.	Nama Perusahaan	PT. BPR Masyarakat Lintau Buo (MALIBU)
2.	Alamat Perusahaan	Pasar Jum'at Nagari Tigo Jangko Kecamatan Lintau Buo Kab. Tanah Datar Sumatera Barat
3.	Telepon Fax E-mail	(0752) 6217088 (0752) 6217059 Bank.malibu@yahoo.co.id
4.	Bidang Usaha	Semua aktivitas BPR dengan maksud untuk mendorong ekonomi pedesaan yang langsung menyentuh ke masyarakat terutama usaha produktif
5.	Badan Hukum	Perseroan Terbatas
6.	Mulai Beroperasi	01 Februari 2001
7.	Pendiri/ Pemilik	a) Pemda Kab. Tanah Datar b) Masyarakat
8.	Pengesahan Badan Hukum	Menteri Kehakiman dan HAM RI, tanggal 18-08-2009 No.AHU-39987.AH.01.02 Tahun 2009, dan perubahannya dengan akta No. 287 tanggal 30 Desember 2016 yang dibuat oleh Irdayusman, SH Notaris di Batusangkar dan pengesahan menteri Hukum dan HAM No.AHU-0158437.AH.01.11 Tahun 2016 tanggal 30 Desember 2016.
9.	N.P.W.P	01.268.162.3.204.000
10.	Izin Usaha Yang Dimiliki	

	-NIB	No. 9120006800519
11.	Pengurus Bank	- Komisaris Utama: Suherman Dyka, MBA - Komisaris : H. Lishar Rivai - Direktur Utama : Vicky Azhari, SE.,ME - Direktur : Rita Nofrianti, SE
12.	Modal Dasar	Rp. 6.000.000.000,00
13.	Modal Disetor	Rp. 2.753.970.000,00

(Sumber: laporan tahunan direksi tahun buku 2020: 1)

7. Produk PT. BPR MALIBU

a. Tabungan Kacio Bajapuik (TAKABA)

Tabungan Kacio Bajapuik (TAKABA) merupakan simpanan yang bertujuan untuk menjamin ketersediaan dana bagi penabung di masa depan, dengan sistem setoran bulanan sebesar nilai tertentu untuk mencapai nilai target nominal akhir dalam jangka waktu yang dipilih dan disepakati oleh nasabah saat pembukaan tabungan. Masa berlakunya produk TAKABA tidak dibatasi sampai dengan adanya ketentuan lainnya dari Direksi Bank.

1) Keunggulan TAKABA

- a) Suku bunga 2.5% dan apabila ada perubahan maka nasabah diberitahu 1 (satu) bulan sebelum perubahan suku bunga tersebut di berlakukan.
- b) Penarikan dan penyetoran tabungan bisa dilaksanakan setiap hari kerja di semua jaringan kantor BPR MALIBU.
- c) Dapat dijadikan sebagai sarana pembayaran angsuran kredit dan pembayaran rekening telepon dan listrik.
- d) Dapat dijadikan sebagai agunan jaminan kredit dan merupakan salah satu persyaratan dalam mengajukan permohonan kredit.

- e) Sesuai dengan namanya tabungan TAKABA dapat di jemput ke tempat nasabah.
 - f) Dijamin sepenuhnya (sebesar saldo simpanan) oleh Lembaga Penjamin Simpanan (LPS).
- 2) Syarat untuk menjadi nasabah tabungan TAKABA ini adalah:
- a) Tabungan TAKABA untuk umum dengan memenuhi syarat dan ketentuan umum tabungan TAKABA yang berlaku di BPR MALIBU adalah mengisi permohonan pembukaan rekening tabungan TAKABA dan melampirkan fotocopy identitas (KTP).
 - b) Penabung terikat dan tunduk pada syarat dan ketentuan umum Tabungan TAKABA di BPR MALIBU.
 - c) Perubahan atas syarat-syarat serta ketentuan umum Tabungan TAKABA serta ketentuan lainnya akan diumumkan dengan pemberitahuan ke seluruh kantor Bank.
 - d) Sebagai tanda bukti keikutsertaan, penabung akan menerima buku/kartu/statement account TAKABA yang tidak dapat diahlikan kepada pihak lain.
 - e) Apabila terdapat selisih antara saldo TAKABA yang dimiliki oleh penabung dengan saldo yang tercatat dalam pembukuan Bank, maka saldo yang dicatat dalam pembukuan Bank akan dijadikan pedoman.
 - f) Segala penyalahgunaan dalam bentuk apapun menjadi tanggung jawab penabung sepenuhnya.
- b. Tabungan Anak Nagari (TAN)

Tabungan Anak Nagari (TAN) adalah produk tabungan semua BPR Group Gebu Minang yang diundi setiap tahun dengan saldo di atas Rp.25.000,- bisa mendapatkan hadiah berupa sepeda motor, kulkas, televisive, mesin cuci, kompor gas dan lain-lain. Simpanan ini dapat diambil sewaktu-waktu disaat kita membutuhkannya. Simpanan ini dapat

mewujudkan rencana masa depan seperti melaksanakan perjalanan ibadah dan mempersiapkan masa pensiun. Untuk membantu mewujudkan semua itu PT. BPR MALIBU menghadirkan Tabungan Anak Nagari. Tabungan ini diperuntukkan bagi seluruh lapisan masyarakat, baik yang bekerja sebagai PNS maupun karyawan swasta dan wiraswasta.

- 1) Keunggulan TAN
 - a) Diundi setiap tahun dengan hadiah menarik
 - b) Suku bunga menarik dan dihitung berdasarkan saldo harian
 - c) Penyetoran dan penarikan dapat dilakukan setiap hari kerja di semua jaringan kantor PT. BPR MALIBU dengan setoran awal minimal Rp.25.000,- dan minimal setoran selanjutnya Rp.5.000,
 - d) Bisa dijadikan sebagai sarana pembayaran angsuran kredit dan pembayaran rekening telepon dan listrik.
 - e) Dapat dijadikan sebagai agunan jaminan kredit dan merupakan salah satu persyaratan dalam mengajukan permohonan kredit.
 - f) Setoran TAN dapat di jemput ke rumah.
 - g) Dijamin sepenuhnya (sebesar saldo simpanan) oleh Lembaga Penjamin Simpanan (LPS)
- 2) Syarat untuk menjadi nasabah tabungan TAN ini adalah:
 - a) Tabungan Anak Nagari (TAN) untuk umum dengan memenuhi syarat serta ketentuan umum yang berlaku di BPR, mengisi permohonan pembukaan rekening TAN dan melampirkan photocopy identitas (KTP).
 - b) Usia Penabung, minimal 17 (tujuh belas) tahun dan maksimal 55 (lima puluh lima) tahun.
 - c) Penabung dengan usia di bawah 17 (tujuh belas) tahun dapat diterima dengan didampingi salah satu orang tua yang bersangkutan, KTP orang tua dan rekening atas nama yang bersangkutan dan orang tuanya.

- d) Perubahan atas syarat-syarat dan ketentuan umum Tabungan Anak Nagari (TAN) dan ketentuan lainnya di sampaikan melalui pengumuman pada seluruh kantor Bank.
- e) Sebagai bukti keikutsertaan, penabung akan menerima buku/kartu/statement account TAN, yang tidak bisa diahlikan kepada orang lain.
- f) Apabila terdapat perbedaan antar saldo TAN yang dimiliki oleh penabung dengan saldo yang tercatat dalam pembukuan Bank, maka saldo yang tercatat dalam pembukuan Bank tersebut akan digunakan sebagai pedoman.
- g) Segala penyalahgunaan dalam bentuk apapun menjadi tanggung jawab penabung sepenuhnya.

c. Tabungan Siswa Masa Depan (TASIMPAN)

Tabungan “*TASIMPAN*” di maksudkan untuk membudayakan sikap hemat dan terencana secara lebih dini kepada para murid dengan merangsang semangat “*Gemar Menabung*” yang sangat bermanfaat bagi masa depan murid sekaligus dapat membantu orang tua/ wali murid dalam memenuhi kebutuhan biaya pendidikan pada masa anak dalam proses belajar di bangku sekolah.

Begitu banyak impian dan rencana masa depan yang ingin diraih seperti menyekolahkan anak dan mempersiapkan masa depan mereka. Dalam hal ini PT. BPR MALIBU sangat peduli dan memahami arti penting masa depan anak-anak yang aman dan terencana, dan untuk mewujudkan itu semua PT. BPR MALIBU menghadirkan Tabungan Siswa Masa Depan (TASIMPAN). TASIMPAN sebagai produk unggulan dan menjadi ciri khas tersendiri bagi PT. BPR MALIBU, diperuntukkan bagi seluruh pelajar atau mahasiswa yang ingin merencanakan masa depan yang lebih pasti dan terencana.

- 1) Kelebihan Tabungan TASIMPAN
 - a) Bunga menarik dan dihitung berdasarkan saldo harian.
 - b) Tabungan ini tidak dikenakan biaya administrasi.
 - c) Penyetoran dan penarikan dapat dilakukan setiap hari kerja di semua jaringan kantor PT. BPR MALIBU dengan setoran awal sebesar Rp 10.000,- dan minimal setoran selanjutnya Rp 1.000,-
 - d) Setoran TASIMPAN dapat dijemput ke sekolah-sekolah
- 2) Persyaratan/ Ketentuan Tabungan Siswa Masa Depan (*TASIMPAN*):
 - a) Tercatat sebagai murid pada sekolah yang bersangkutan
 - b) Mengisi formulir pembukaan rekening
 - c) Setoran dapat dilakukan setiap hari melalui wali kelas
 - d) Penarikan hanya dapat dilayani melalui wali kelas berdasarkan permintaan tertulis dari orang tua/ wali murid yang bersangkutan
 - e) Buku tabungan disimpan oleh wali kelas dan hanya dapat di bawa pulang oleh murid setiap akhir minggu (sabtu) untuk di perlihatkan dan sebagai bahan koreksi oleh orang tua/ wali murid dan harus dikembalikan lagi kepada wali kelas pada hari seninya.
 - f) Petugas bank akan melakukan penjemputan dan membukukan tabungan 1 kali dalam seminggu melalui wali kelas.
 - g) Pelayanan penyetoran dan penarikan dilaksanakan dengan sistem antar jemput oleh petugas bank.
 - h) Untuk mengganti buku tabungan yang hilang/rusak atau penutupan rekening dikenakan biaya administrasi Rp. 1.500,00
 - i) Setoran awal Rp. 2.500,00 setoran berikutnya tidak ditentukan
 - j) Saldo minimal tabungan Rp. 2.500,00 dan untuk saldo tabungan di bawah Rp. 5.000,00 tidak diberikan bunga.

d. Deposito Berjangka

Untuk memastikan dana kita di investasikan di tempat yang aman dan terpercaya serta menguntungkan, Deposito Berjangka PT. BPR MALIBU adalah pilihan yang tepat dan dapat diandalkan, kita bisa menikmati berbagai kemudahan dan suku bunga yang menarik untuk mengembangkan nilai simpanan kita.

- 1) Keunggulan deposito berjangka PT. BPR MALIBU
 - a) Pilihan yang sangat tepat sebagai simpanan berjangka
 - b) Suku bunga yang kompetitif dan dapat di negosiasikan, dana kita akan lebih cepat berkembang
 - c) Bunga deposito dapat diambil setiap bulan atau dipindahbukukan langsung ke tabungan kita
 - d) Jangka waktu dapat di pilih antara 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan, 12 bulan, 24 bulan dan dapat diperpanjang secara otomatis di saat jatuh tempo
 - e) Dapat di jadikan sebagai jaminan kredit
- 2) Persyaratan Pembukaan Rekening
 - a) Mengisi permohonan pembukaan rekening deposito
 - b) Melampirkan fotocopy identitas (KTP)

Menyimpan uang di PT. BPR MALIBU dalam bentuk tabungan TAKABA, TASIMPAN, TAN, dan DEPOSITO yang sangat aman karena dijamin oleh Lembaga Penjamin Simpanan (LPS) sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Selain itu, suku bunga yang ditawarkan juga menarik dan bersaing

e. Produk Kredit PT. BPR MALIBU

PT. BPR MALIBU menggunakan prinsip tepat waktu, tepat guna dan tepat sasaran, dengan proses kredit yang relatif cepat, bunga bersaing dan dapat dinegosiasikan, persyaratan lebih sederhana serta sangat mengerti dengan kebutuhan kita. Jenis penyediaan dana yang diberikan mencakup:

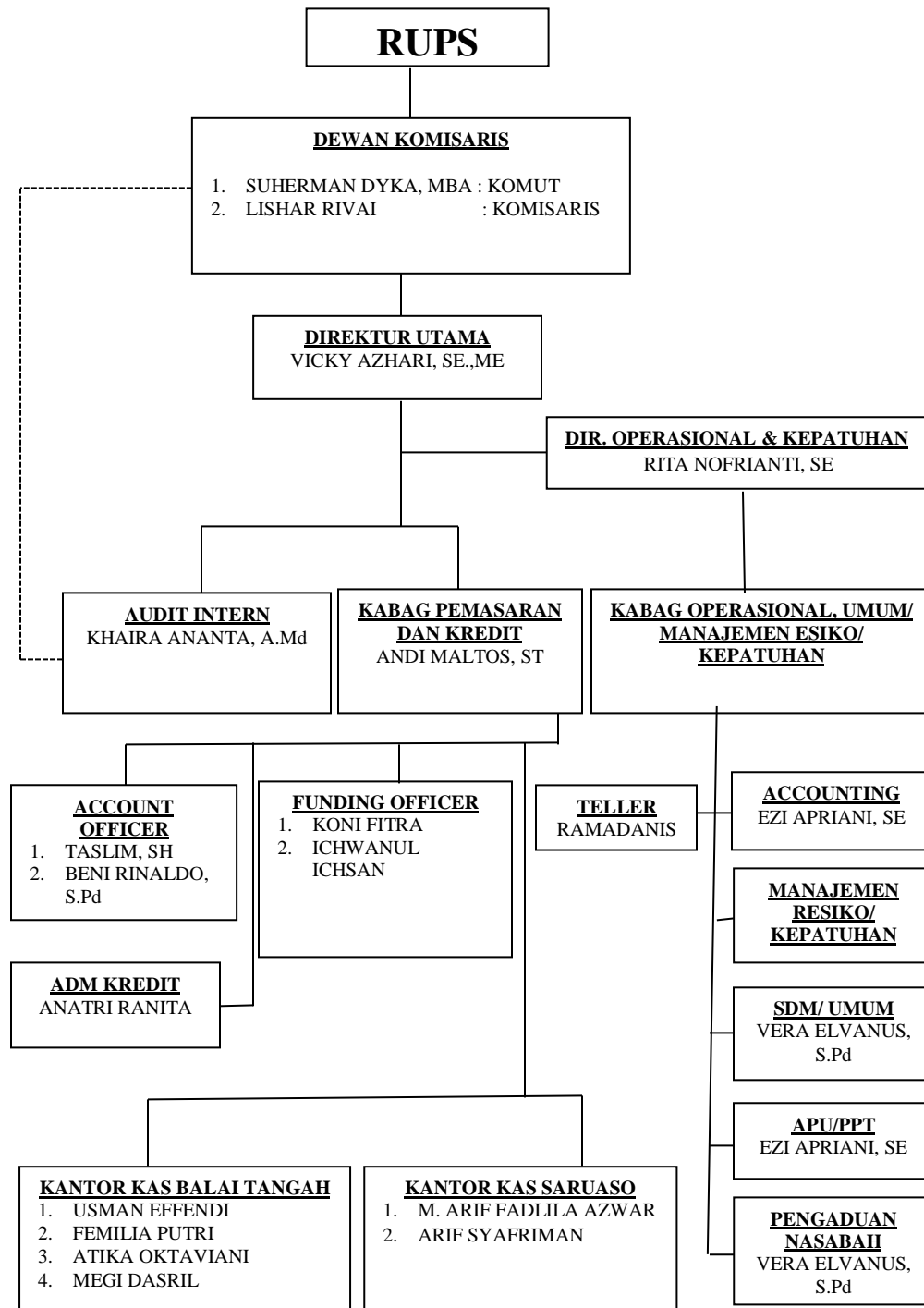
Kredit modal kerja, kredit investasi, kredit konsumtif, kredit jaminan deposito, kredit pegawai negeri/ swasta, kredit pengadaan laptop dan kendaraan.

- 1) Keunggulan kredit PT. BPR MALIBU
 - a) Tingkat suku bunga bersaing dan bahkan dapat di negosiasikan
 - b) Jenis kredit dapat disesuaikan dengan keinginan
 - c) Proses cepat dan persyaratan mudah
 - d) Plafond kredit sesuai dengan kebutuhan dan usaha
 - e) Cicilan kredit dapat di potong secara otomatis dari rekening tabungan

Dapat dipergunakan oleh berbagai sektor pertanian/peternakan, perindustrian, perdagangan, jasa dan sektor lainnya. Tidak hanya itu saja, PT. BPR MALIBU juga memberikan berbagai kemudahan bagi kalangan pegawai negeri sipil atau swasta, pensiunan yang memerlukan dana untuk berbagai kebutuhan termasuk untuk pembelian kendaraan roda dua, komputer dan laptop. Dengan begitu banyak kemudahan yang diberikan oleh PT. BPR MALIBU.

- 2) PT. BPR MALIBU juga memberikan pelayanan seperti:
 - a) Menerima pembayaran rekening telkom (telpon, speedy, flexi, telkomsel)
 - b) Menerima pembayaran rekening listrik pasca bayar dan pra bayar
 - c) Menerima pembayaran angsuran ADIRA, WOM dan SUMMI
 - d) Menerima pembayaran TV kabel (*Sumber: Direktur Utama [Vicky Azhari] wawancara langsung pada hari kamis, 24 Februari 2022 dan brosur BPR MALIBU*).

8. Struktur Organisasi



Gambar 4. 1 Struktur Organisasi
PT. BPR MALIBU

9. Analisa Kondisi Pesaing

Dapat dikategorikan sebagai pesaing PT. BPR MALIBU saat ini adalah BRI Unit (Unit Pangian/ pasar Jum'at dan unit lubuk jantan/ Balai Tengah), Bank Nagari cab. Lintau, BPR Lainnya, Koperasi Simpan Pinjam, Koperasi Pegawai/ Simpan Pinjam (setiap instansi), Para Pelepas Uang, Dealer Kendaraan Bermotor.

1) BRI Unit

Sebagai unit usaha dari sebuah Bank Umum yang sudah punya nama dengan strategi retailer bankingnya sudah lama memasyarakat sampai ke pelosok pedesaan.

Tingkat suku bunganya (bunga kredit) lebih bersaing dan produk tabungannya didukung dengan sistem hadiah dan sistem bunga yang lebih menarik, produk-produknya, terutama SIMPEDES dan KUPEDES sudah dikenal luas (sudah lama memasyarakat) sampai ke pelosok pedesaan, memiliki jenis pelayanan atau jasa perbankan yang lebih lengkap (online), didukung oleh teknologi tinggi (mesin ATM), adanya kredit tanpa jaminan (KUR) yang suku bunganya lebih rendah dan tanpa potongan biaya administrasi.

2) Bank Nagari cabang Lintau

Bank Nagari sebagai Bank Umum yang beroperasi di wilayah kerja PT. Bank Perkreditan Rakyat Masyarakat Lintau Buo (MALIBU) adalah Bank Nagari Cabang Lintau Buo. Bank ini telah beroperasi cukup lama dan karenanya sudah dikenal luas oleh masyarakat kecamatan Lintau Buo/ Lintau Buo Utara, demikian pula dengan Bank Nagari Syariah.

Kelebihannya adalah tingkat suku bunganya (bunga kredit) lebih rendah dan produk tabungannya didukung sistem hadiah dan sistem bunga yang lebih menarik, produk-produknya terutama SIMPEDA, SIKOCI, TABUNGANKU dan Kredit Pegawai/ Pensiun sudah dikenal luas (sudah lama memasyarakat) sampai ke pelosok pedesaan, lebih

dipercaya oleh masyarakat, memiliki ikatan moral yang kuat dengan pemerintah daerah atau instansi-instansi pemerintah, memiliki jenis pelayanan atau jasa perbankan yang lebih lengkap (online), didukung dengan teknologi tinggi (ATM), dan adanya KUR.

3) BPR Lainnya

BPR yang beroperasi di wilayah kerja PT. BPR MALIBU ada 4 (empat) BPR yaitu 3 (tiga) diantaranya Kantor Kas yang berpusat di Batusangkar dan 1 (satu) kantor cabang yang kantor pusatnya di Halaban Kabupaten 50 Kota. Sedangkan di samping kantor pusat BPR MALIBU di Lintau Buo ada juga cabang BPR Batang Selo yang beroperasi. Dengan adanya BPR-BPR ini maka akan menjadi kelemahan bagi BPR MALIBU untuk menguasai pasar yang lebih luas.

4) Koperasi Simpan Pinjam

Koperasi Simpan Pinjam merupakan Lembaga Keuangan Mikro non bank yang telah lama beroperasi di kecamatan Lintau Buo dengan aktivitas atau kegiatannya berupa penghimpunan dana dan pemberian pinjaman dari dan ke anggota.

Kelebihannya adalah aktivitasnya sudah dikenal luas oleh masyarakat, prosedur peminjaman relatif lebih sederhana dan mudah, tidak mewajibkan jaminan untuk setiap peminjaman dari anggota. Kekurangannya adalah modal kerja sangat terbatas, kualitas dan kuantitas SDM sangat terbatas, Jumlah produk yang dipasarkan terbatas, tingkat suku bunga pinjamannya relatif tinggi.

5) Koperasi Pegawai

Koperasi Pegawai merupakan Lembaga Keuangan Mikro non bank yang umumnya ada di setiap instansi pemerintah di kecamatan Lintau Buo dan Lintau Buo Utara. Kegiatan koperasi ini melayani simpan pinjam khusus untuk pegawai di lingkungan instansi bersangkutan.

Kelebihannya adalah proses pinjamannya sederhana dan tidak mewajibkan brooch (jaminan tambahan). Dan kelemahannya adalah modal kerja sangat terbatas, ruang lingkup pemasaran terbatas, jumlah produk yang dipasarkan terbatas.

6) Para Pelepas Uang

Para pelepas uang (rentenir) masih banyak terdapat di wilayah kerja PT. Bank Perkreditan Rakyat Masyarakat Lintau Buo (MALIBU). Segmen pasar mereka umumnya para pedagang mikro yang berjualan mengikuti kegiatan hari-hari pasar di kecamatan Lintau Buo atau Lintau Buo Utara.

Kelebihannya adalah sistem dan prosedur pelayanan dalam pemberian pinjaman sangat sederhana dan cepat, jumlah pinjaman yang diberikan bersaing, untuk jumlah pinjaman tertentu tidak mengutamakan boroch atau agunan, sudah memasyarakat, pengambilan keputusan cepat. Kelemahannya adalah usaha tidak dilindungi undang-undang (ilegal), administrasi dan aspek hukumnya lemah, tingkat bunga pinjaman tinggi (*Sumber: Direktur Utama [Vicky Azhari] wawancara langsung pada hari Kamis, 24 Februari 2022*).

B. Hasil Penelitian Dan Pembahasan

1. Hasil Penelitian

a. Kekuatan (*strengths*) PT. BPR MALIBU Menjadi PT. BPRS MALIBU

Kekuatan (*strengths*) merupakan sumber atau kemampuan yang dikuasai atau yang tersedia bagi perusahaan dan memberikan keuntungan dibandingkan para pesaingnya dalam melayani kebutuhan para pelanggan. Umumnya, daerah kekuatan berkaitan dengan keunggulan para pegawai (Udaya et al., 2013: 41).

Kekuatan (*strengths*) merupakan keunggulan-keunggulan yang dimiliki oleh PT. BPR MALIBU untuk bisa Menjadi ke syariah. Dukungan pemegang saham yang kuat dan kesiapan manajemen membuat PT. BPR MALIBU bersemangat untuk segera Menjadi ke syariah. Berdasarkan wawancara yang penulis lakukan dengan Vicky Azhari sebagai direktur utama PT. BPR MALIBU, dan telah dilakukan analisis SWOT maka ditemukan kekuatan yang dimiliki BPR MALIBU adalah:

- 1) Bersatunya para pendiri PT. BPR MALIBU untuk menjadikan BPR MALIBU ke syariah.

BPR MALIBU ini berdiri karena kesepakatan perantau-perantau Lintau Buo yang khususnya ada di Jakarta sepakat untuk mendirikan lembaga keuangan di Lintau Buo, maka atas prakarsa merekalah lahirnya PT. BPR MALIBU. Dan mereka sepakat untuk melakukan konversi ke syariah. Hal ini membuktikan bahwa kekuatan BPR MALIBU untuk konversi ke syariah sudah berasal dari para pendiri BPR MALIBU ini sendiri.

- 2) Memiliki 3 (tiga) kantor yang tersebar di Kabupaten Tanah Datar

PT. BPR MALIBU memiliki 3 (tiga) kantor yang tersebar di Kabupaten Tanah Datar. Yang pertama kantor pusatnya ada di Pasar Jum'at, Nagari Tigo Jangko, Kecamatan Lintau Buo. Yang kedua kantor cabangnya ada di Lubuak Jantan, Lintau Buo Utara. Dan yang ketiga kantor cabangnya ada di Saruaso Kecamatan Tanjung Emas, kota Batusangkar. Dengan adanya 3 (tiga) kantor ini akan menambah kepercayaan masyarakat terhadap PT. BPR MALIBU, maka ini akan menjadi kekuatan bagi BPR MALIBU untuk menguasai pasar yang lebih luas (*Sumber: Direktur Utama [Vicky Azhari] wawancara langsung pada hari Kamis, 24 Februari 2022*).

Kemudian penulis juga melakukan wawancara dengan Andi Maltos sebagai marketing di PT. BPR MALIBU, dan telah dilakukan analisis SWOT maka ditemukan kekuatan yang dimiliki adalah:

- 1) Dorongan dari komisaris, direktur dan para pemegang saham PT. BPR MALIBU untuk segera konversi ke syariah

Karena dari dasarnya memang sudah prinsip BPR. MALIBU itu sendiri untuk terbebas dari yang namanya riba. Jadi kekuatan untuk menjadi syariah itu sudah dari dorongan komisaris, direktur dan pemegang saham BPR MALIBU itu sendiri.

- 2) Lembaga keuangan satu-satunya yang beroperasi secara syariah di Lintau Buo

Inilah yang menjadi kekuatan besar nantinya bagi BPR MALIBU untuk menarik para nasabah menggunakan sistem syariah. Dengan beroperasi secara syariah, berarti kita sudah berangsur-angsur meninggalkan riba. Maka kita nantinya mempunyai kekuatan untuk bersaing dengan lembaga keuangan lainnya, karena di Lintau Buo ini belum ada lembaga keuangan yang beroperasi secara syariah (*Sumber: Marketing [Andi Maltos] wawancara langsung pada hari Kamis, 24 Februari 2022*).

Selanjutnya penulis juga melakukan wawancara dengan Rizal sebagai calon DPS PT. BPR MALIBU, dan telah dilakukan analisis SWOT maka ditemukan kekuatan yang dimiliki ada 3 (tiga) yaitu:

- 1) Modal yang sudah cukup

Modal sangat berpengaruh bagi sebuah lembaga keuangan. Tanpa modal yang cukup, maka tidak akan dapat berdiri sebuah lembaga keuangan. Memiliki modal yang cukup membuat BPR MALIBU bersemangat untuk segera beralih ke syariah. Karena saham yang dimiliki oleh PT. BPR MALIBU sudah memenuhi ambang batas yang siap untuk di konversikan ke syariah.

2) Dukungan yang kuat dari pemegang saham

Dukungan yang kuat dari para pemegang saham sangat luar biasa, sehingga para pemegang saham sangat mendesak untuk segera konversi ke syariah.

3) Kesiapan manajemen

Manajemen di PT. BPR MALIBU sangat mendukung untuk segera konversi ke syariah. Sehingga mereka sudah melakukan berbagai pelatihan-pelatihan untuk konversi ke syariah. Sehingga ketika BPR MALIBU sudah menjadi syariah, mereka semua sudah bisa melakukan pekerjaan mereka masing-masing sesuai dengan prinsip syariah (*sumber: calon DPS BPR MALIBU [Rizal] wawancara langsung pada hari jum'at, tanggal 07 Januari 2022*).

b. Kelemahan (*weaknesses*) PT. BPR MALIBU Menjadi PT. BPRS MALIBU

Kelemahan (*weaknesses*) merupakan keterbatasan atau kekurangan dalam salah satu sumber daya atau kemampuan perusahaan dibandingkan dengan para pesaingnya yang dapat menciptakan kerugian dalam usaha memenuhi kebutuhan para pelanggan secara efektif (Udaya et al., 2013: 41).

Berdasarkan wawancara penulis dengan Vicky Azhari sebagai direktur utama PT. BPR MALIBU, dan dilakukan analisis SWOT maka ditemukan kelemahan yang dimiliki BPR MALIBU Menjadi bank syariah adalah SDM (Sumber Daya Manusia) yang dimiliki BPR MALIBU masih rendah. Karena para karyawan disini tidak lulusan syariah, jadi mereka sedikit kesusahan memahami prinsip-prinsip syariah dalam lembaga keuangan. Contohnya seperti marketing yang nantinya akan kesulitan untuk mempromosikan produk-produk syariah kepada nasabah. Jadi nanti mempromosikan produk-produk syariah

kepada nasabah dan masyarakat akan kurang maksimal. Tapi untuk mengatasi itu semua, BPR MALIBU sudah melakukan pelatihan-pelatihan untuk semua pihak manajemen BPR MALIBU (*Sumber: Direktur Utama [Vicky Azhari] wawancara langsung pada hari Kamis, 24 Februari 2022*).

Selanjutnya penulis melakukan wawancara kepada Andi Maltos sebagai marketing di BPR MALIBU, dan dilakukan analisis SWOT maka ditemukan kelemahan yang dimiliki BPR MALIBU. Menjadi bank syariah adalah SDM yang kurang, karena latar belakang kami disini berbeda-beda, tidak lulusan syariah. Untuk menganalisis tentang aplikasi syariah itu kami sebagai karyawan disini sudah melakukan pelatihan. Kami melakukan pelatihan bersama BPRS Haji Miskin, disini diadakan pelatihan, nanti donaturnya datang kesini. Donaturnya Pak Hendri yang di BPR Syariah Pandai Sikek. BPRS Pandai Sikek bekerja sama dengan BPR MALIBU, bagaimana langkah-langkah ke syariah itu nantinya, maka merekalah yang memberikan pelatihan. Dan Pak Ujang dari BPRS Lima Puluh Kota juga datang ke BPR MALIBU memberikan pelatihan-pelatihan. Jadi kami sudah melakukan pelatihan-pelatihan dengan bapak Hendri dari BPRS Pandai Sikek dan dengan bapak Ujang BPRS Lima Puluh Kota (*Sumber: Marketing [Andi Maltos] wawancara langsung pada hari Kamis, 24 Februari 2022*).

Kemudian penulis melakukan wawancara dengan Rizal sebagai calon DPS BPR MALIBU, dan dilakukan analisis SWOT maka ditemukan kelemahan yang dimiliki BPR MALIBU. Menjadi bank syariah yaitu BPR MALIBU untuk konversi ke syariah dari segi internalnya adalah pemahaman terhadap sistem syariah atau SDM (Sumber Daya Manusia) masih kurang. Belum semuanya memahami atau masih minimnya pengetahuan tentang operasional perbankan

syariah, ekonomi-ekonomi syariah, dan produk-produk syariah. Jadi untuk mengantisipasi ini semua sudah dilaksanakan pelatihan-pelatihan dan pemagangan. Dan pengetahuan masyarakat tentang bank syariah juga masih kurang, seperti mereka kurang paham perbedaan antara bunga dan bagi hasil. Selanjutnya produk yang akan ditawarkan BPR MALIBU nantinya tidak jauh berbeda dengan lembaga keuangan syariah lainnya. (*Sumber: calon DPS [Rizal] wawancara langsung pada hari Jum'at, 07 Januari 2022*).

c. Peluang (*opportunities*) PT. BPR MALIBU Menjadi PT. BPRS MALIBU

Peluang (*opportunities*) adalah situasi yang menguntungkan di dalam lingkungan perusahaan. Kecenderungan-kecenderungan yang terdapat di dalam lingkungan yang dapat dimanfaatkan oleh perusahaan merupakan sebuah peluang. Begitu pula perubahan di dalam peraturan-peraturan yang dikeluarkan oleh pemerintah pusat atau setempat serta perubahan di bidang teknologi, serta perbaikan-perbaikan hubungan antara bank dengan nasabah juga merupakan sebuah peluang (Udaya et al., 2013: 40).

Berdasarkan wawancara penulis dengan Vicky Azhari sebagai direktur utama, Andi Maltos sebagai *marketing* dan Rizal sebagai calon DPS. Maka peluang yang dimiliki BPR MALIBU untuk konversi ke bank syariah adalah:

- 1) Salah satunya karena belum adanya bank syariah yang berdiri kantornya di Lintau Buo, yang ada hanya bank-bank konvensional. Jadi ini bisa disebut peluang yang besar bagi BPR MALIBU untuk konversi ke syariah.
- 2) Mayoritas masyarakat Lintau Buo beragama Islam, maka ini juga akan menjadi peluang yang besar bagi BPR MALIBU nantinya.

Karena berdasarkan kuesioner yang kami bagikan secara random ke nasabah BPR MALIBU mereka setuju untuk konversi ke syariah

- 3) Adanya kerjasama dengan bank syariah lain, PT. BPR MALIBU melakukan kerjasama dengan BPRS Haji Miskin Pandai Sikek dan BPRS Al-Makmur Lima Puluh Kota. Dengan adanya kerja sama ini akan membantu BPR MALIBU memiliki peluang untuk konversi ke syariah. Karena dari BPRS-BPRS inilah BPR MALIBU belajar bagaimana cara untuk Menjadi ke syariah.
- 4) Kebijakan Negara untuk menjadikan Indonesia sebagai pusat ekonomi syariah di dunia.
- 5) Dukungan dari pemerintah daerah supaya lembaga keuangan syariah berjalan sesuai dengan prinsip syariah.

Jadi bisa disimpulkan peluang BPR MALIBU untuk konversi ke syariah sangat besar. Maka BPR MALIBU harus bisa memanfaatkan peluang ini untuk segera konversi ke syariah. Dengan adanya peluang-peluang ini akan membantu BPR MALIBU nantinya dalam menciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang. (*Sumber: direktur utama [Vicky Azhari], Marketing [Andi Maltos] wawancara hari Kamis, 24 Februari dan calon DPS [Rizal] wawancara hari Jum'at, 07 Januari 2022*).

d. Ancaman (*threats*) PT. BPR MALIBU Menjadi PT. BPRS MALIBU

Ancaman (*threats*) merupakan situasi utama yang tidak menguntungkan atau tidak menyenangkan serta tidak diinginkan oleh perusahaan. Masuknya pesaing baru, pertumbuhan pasar yang tersendat-sendat, perubahan teknologi serta peraturan-peraturan baru dapat menjadi ancaman bagi keberhasilan suatu perusahaan (Udaya et al., 2013: 40).

Berdasarkan wawancara penulis dengan Vicky Azhari sebagai direktur utama BPR MALIBU, analisis ancaman dilakukan terhadap faktor eksternal perusahaan, hal ini dilakukan karena yang menjadi ancaman selalu berasal dari luar perusahaan. Adapun untuk analisis ancaman ini dilihat dari pesaing usaha yang juga memiliki operasional yang sama dengan BPR MALIBU. Dan yang menjadi ancaman BPR MALIBU Menjadi bank syariah adalah rendahnya pengetahuan masyarakat tentang bank syariah, jadi kami harus mengadakan sosialisasi kepada masyarakat tentang bank syariah (*Sumber: direktur utama [Vicky Azhari] wawancara langsung pada hari Kamis, 24 Februari 2022*).

Penulis juga melakukan wawancara dengan Andi Maltos sebagai marketing BPR MALIBU, setelah dilakukan analisis SWOT yang menjadi ancaman bagi BPR MALIBU untuk konversi ke syariah yaitu karena masyarakat disini kurang paham tentang bank syariah, masyarakat di sini cuma paham bahwa bank syariah adalah bank yang terhindar dari riba, hanya itu saja yang mereka tau. Jadi kami sebagai marketing harus bekerja keras mengenalkan ke nasabah tentang bank syariah (*Sumber: marketing [Andi Maltos] wawancara langsung pada hari Kamis, 24 Februari 2022*).

Selanjutnya penulis juga melakukan wawancara dengan Rizal sebagai calon DPS BPR MALIBU, dari analisis SWOT yang dilakukan diperoleh bahwa yang menjadi ancaman bagi BPR MALIBU untuk konversi ke syariah adalah:

- 1) Keinginan BPR-BPR yang lain untuk konversi ke syariah (seperti BPR Balerong Bunta Nagari Rao-Rao)

Pada saat ini banyak BPR-BPR yang ingin beralih status dari konvensional ke syariah. Karena bank syariah akan beroperasi sesuai dengan prinsip syariah, maka jika bank ini didirikan di

tengah-tengah masyarakat Indonesia yang mayoritas Islam akan menguntungkan pihak bank dan pihak nasabah nantinya bila melakukan kerjasama. Karena bank syariah tidak lagi menggunakan sistem suku bunga, tetapi sudah menggunakan sistem bagi hasil.

- 2) Keberadaan bank konvensional yang ada di sekitar yang memberikan layanan lebih memuaskan dan biaya lebih rendah

Dengan adanya bank konvensional yang berdiri di sekitar BPR MALIBU seperti BRI dan bank Nagari, ini akan menjadi ancaman bagi BPR MALIBU. Karena bank-bank konvensional ini juga bersaing untuk menarik minat nasabah dengan memberikan layanan-layanan yang memuaskan dan akan menawarkan produk-produk terbaik yang mereka punya.

- 3) Rendahnya pemahaman masyarakat tentang produk-produk syariah

Disinilah kesulitan BPR MALIBU untuk menjelaskan tentang sistem bank syariah kepada masyarakat, karena masyarakat Lintau Buo khususnya kurang memahami tentang bank syariah. Mereka hanya beranggapan bahwa bank syariah itu sama saja dengan bank konvensional, jadi BPR MALIBU harus berperan lebih aktif untuk menjelaskan kepada masyarakat bahwa terdapat perbedaan antara bank syariah dengan bank konvensional dalam sistem operasinya (*Sumber: calon DPS [Rizal] wawancara langsung pada hari Jum'at, 07 Januari 2022*)

Berdasarkan wawancara yang penulis lakukan pada Ramadhanis selaku *teller* BPR MALIBU, *teller* tersebut mengatakan “BPR MALIBU akhirnya mau berpindah ke syariah karena syariah lebih baik daripada konvensional. Makanya kita mencari yang lebih baik. Dan mayoritas masyarakat di Lintau Buo ini juga beragama Islam. Strategi yang harus dilakukan karyawan di BPR MALIBU untuk konversi ke syariah ialah sesuai dengan prosedur yang di OJK, seperti membagikan kuesioner

secara random ke nasabah, apakah setuju atau tidak nasabah untuk konversi ke syariah, dan Alhamdulillah kebanyakan nasabah setuju untuk konversi ke syariah, karena di sekitar Lintau Buo ini belum ada bank syariah. Dan kami sebagai karyawan BPR MALIBU sudah melakukan pelatihan-pelatihan dengan BPR Syariah lainnya, untuk mempelajari sistem operasional syariah itu bagaimana. Dan juga sudah ada modulnya, serta kemarin kami juga sudah konsultasi dengan donator sistem yang di sistem komputer ini bagaimana sistem operasional ke syariah ini sedang kami jalani dulu. Seperti data bulan November dan Desember di jadikan ke syariah, bagaimana rekeningnya, bagaimana pembukuannya, bagaimana memilih kreditnya, bagaimana bagi hasilnya, inilah yang sedang kami jalani sekarang. Kalau menurut persepsi dan pendapat saya tentang konversi ke syariah, saya lebih mendukung untuk ke syariah, biar lebih berkembang dan lebih afdhol” (*Sumber: teller [Ramadanis] wawancara langsung pada hari kamis 24 Februari 2022*).

Penulis juga melakukan wawancara dengan Syahril nasabah BPR MALIBU, nasabah ini mengatakan “pandangan saya tentang bank syariah itu sangat bagus, dan saya mendukung kebijakan yang diambil BPR MALIBU untuk konversi ke syariah karena menurut saya itu sangat bagus dikarenakan belum adanya bank syariah yang berdiri di Lintau Buo ini. Saya juga akan tetap loyal kepada BPR MALIBU setelah dia menjadi bank syariah, saya akan tetap menabung di BPR MALIBU meskipun dia sudah syariah nantinya. Karena saya mendukung BPR MALIBU untuk beralih ke syariah, dan harapan saya kepada BPR MALIBU, semoga setelah berpindah dari konvensional ke syariah menjadi bank yang lebih maju dan banyak diminati masyarakat” (*Sumber: nasabah [Syahril] wawancara langsung pada hari kamis 24 Februari 2022*).

Selanjutnya penulis juga melakukan wawancara dengan Astuti nasabah BPR MALIBU, beliau mengatakan “pandangan ibuk tentang bank syariah bagus dan baik kok. Iduk mendukung kebijakan yang diambil BPR MALIBU untuk beralih ke syariah, supaya di Lintau Buo ini ada juga bank syariah yang berdiri. Dan iduk juga akan tetap loyal kepada BPR MALIBU walaupun dia sudah beralih ke syariah nantinya, iduk akan tetap nabung di sana. Harapan iduk dengan beralihnya ke syariah semoga BPR MALIBU jauh lebih baik lagi dari sebelumnya dan usahakanlah secepatnya untuk beralih ke syariah” (*Sumber: nasabah [Astuti] wawancara langsung pada hari kamis 24 Februari 2022*).

Pada hari jum,at 15 juli 2022 penulis melakukan wawancara kembali dengan Vicky Azhari sebagai direktur utama BPR MALIBU. Vicky Azhari mengatakan:

- 1) Pada umumnya proses standar konversi ini paling lama 2 (dua) tahun, kalau persyaratan yang diminta OJK sudah lengkap.
- 2) Kenapa lamanya proses konversi ini dari tahun 2019-2022 sekarang, alasannya karena bukan proses yang yang diajukan ke OJK dari 2019 tapi hanya keputusan Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS) yang di bulan April tahun 2019 diadakan di Jakarta, para pemegang saham tersebut semuanya sepakat dan setuju untuk konversi ke bank syariah. Selanjutnya setelah Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS) dilakukan, maka manajemen BPR MALIBU melakukan perlengkapan data. Tentu seluruh data pemegang saham harus dilengkapi, dan pemegang saham ini banyak yang berada di Jakarta dan di Bandung maka itu yang ditemui satu persatu oleh pihak manajemen. Jadi di tahun 2019 ini hanya baru kesepakatan RUPS untuk konversi ke syariah, selesai kesepakatan untuk konversi ke syariah ini disetujui oleh RUPS maka segera dilakukan studi kelayakan, survey nasabah, kelengkapan data

pemilik, kelengkapan data calon pengurus, calon DPS, minta rekomendasi dari MUI, dari kabupaten, dari provinsi, sampai namanya silaturahmi dari MUI pusat ke BPR MALIBU. Dan akhirnya secara resmi surat permohonan izin perubahan konversi ke OJK diajukan pada bulan Mei tahun 2021 kemarin.

3) Persyaratan yang sudah di penuhi BPR MALIBU untuk konversi ke syariah pada umumnya seluruh persyaratan sudah dilengkapi, hanya saja ada beberapa perbaikan-perbaikan dari OJK. Dan surat yang terakhir kali dikirim OJK ke BPR MALIBU pada tanggal 05 Juli 2022, maka ada data yang harus diperbaiki oleh BPR MALIBU antara lain sebagai berikut:

a) Dokumen Perubahan Kegiatan Usaha

Perbaikan proyeksi neraca bulanan dan laporan laba rugi kumulatif bulanan selama 12 (dua belas) bulan yang dimulai sejak BPRS beroperasi dalam format bulanan, antara lain:

- (1) Penyusunan proyeksi tersebut dengan memperhatikan mekanisme pencatatan dalam akuntansi syariah
- (2) Pencatatan jumlah nominal DPK dan pembiayaan disesuaikan dengan akad produk berdasarkan hasil *mapping* produk yang disampaikan. Sebagai contoh, apabila pada *mapping* produk DPK terdiri dari Tabungan Mudharabah, maka pada proyeksi juga tercantum nominal untuk Tabungan Mudharabah dan Deposito Mudharabah.

b) Dokumen Pendukung Perubahan Kegiatan Usaha

- (1) Meningkatkan jumlah responden survei preferensi nasabah pada dokumen Analisis Potensi dan Kelayakan Konversi BPR menjadi BPRS sehingga cukup representatif menggambarkan kesediaan nasabah bank saat ini (*existing*)

menjadi nasabah BPRS dengan memperhatikan antara lain jumlah responden (CIF dan nominal).

- (2) Perbaiki hasil *mapping*/pemetaan atas seluruh produk BPR (DPK dan kredit) per rekening berikut jumlah nominal/saldo/baki debit yang akan dikonversi menjadi akad syariah (termasuk meminta opini kepada calon DPS)
 - (3) Melakukan analisis perhitungan biaya konversi produk apabila ada
 - (4) Menyampaikan *timeline* program peningkatan pengetahuan dan pemahaman sumber daya insani bank di bidang perbankan syariah termasuk bukti pelaksanaan program tersebut secara berkala.
- c) Dokumen Pendukung Persyaratan Administratif Calon Pihak Utama dan DPS

Dokumen pendukung berupa surat pernyataan komitmen sebagaimana disampaikan sebelumnya melalui surat Nomor SR.19/PB.101/2022 tanggal 5 April 2022 perihal Kelengkapan dan/atau Perbaikan Dokumen Permohonan Izin Perubahan Kegiatan Usaha PT. BPR MALIBU menjadi BPRS, yaitu:

- (1) Menyampaikan dokumen tambahan berupa surat pernyataan komitmen seluruh calon pengurus untuk meningkatkan pengetahuan dan pemahaman di bidang perbankan syariah setelah dilakukan klarifikasi.
- (2) Menyampaikan dokumen tambahan berupa surat pernyataan komitmen bagi seluruh calon DPS untuk membantu pengurus dalam meningkatkan pengetahuan dan pemahaman Sumber Daya Insani bank di bidang perbankan Syariah (*Sumber: direktur utama [Vicky Azhari] wawancara langsung pada hari jum'at, 15 Juli 2022*).

2. Pembahasan

Tabel 4. 2 Analisis Matriks SWOT

Internal Eksternal	(Strength) Kekuatan	(Weaknesses) Kelemahan
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Dukungan yang kuat dari pemegang saham untuk mengkonversikan PT. BPR MALIBU menjadi syariah 2. Memiliki modal yang cukup, saham yang dimiliki PT. BPR MALIBU sudah memenuhi ambang batas yang siap untuk di konversikan ke syariah 3. Kesiapan manajemen untuk Menjadi ke syariah 4. Lokasi kantor yang strategis dan memiliki 3 (tiga) kantor yang tersebar di Kabupaten Tanah Datar 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kurangnya SDM (Sumber Daya Manusia) yang paham terhadap sistem syariah 2. Kurangnya pemahaman masyarakat terhadap sistem syariah, seperti membedakan antara bunga dan bagi hasil 3. Masyarakat sudah terbiasa bertransaksi dengan lembaga keuangan konvensional
<p style="text-align: center;">Peluang Opportunities (O)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mayoritas masyarakat Lintau Buo beragama Islam 2. Belum ada bank syariah yang berdiri di Lintau Buo 3. Adanya dukungan yang kuat dari pemerintah daerah untuk BPR MALIBU konversi ke syariah 	<p style="text-align: center;">Strategi SO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan kegiatan sosialisasi kepada masyarakat tentang bank syariah dan bank konvensional dengan memanfaatkan lokasi kantor yang strategis 2. Memperluas jangkauan pemasaran dengan menggunakan jaringan kerja yang luas 	<p style="text-align: center;">Strategi WO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan kualitas dan pelayanan melalui berbagai bentuk fasilitas dan kinerja manajemen 2. Meningkatkan variasi-variasi dalam mempromosikan konversi BPR MALIBU Menjadi bank syariah dengan memanfaatkan sistem jemput bola. 3. Menciptakan inovasi produk baru yang dapat meningkatkan daya tarik

<p>4. Adanya sinergi atau kerja sama dengan bank syariah lain, seperti kerja sama dengan BPRS Haji Miskin dan BPRS Pandai Sikek di Limo Puluh Kota</p> <p>5. BPR MALIBU menggunakan sistem jemput bola.</p>		<p>masyarakat melalui pasar yang dimiliki perusahaan.</p>
<p style="text-align: center;">Ancaman Threats (T)</p> <p>1. Rendahnya pemahaman masyarakat tentang bank syariah, seperti kurang paham membedakan antara sistem bunga dan bagi hasil</p> <p>2. Keberadaan bank konvensional yang ada di sekitar</p> <p>3. Keinginan BPR-BPR lain untuk konversi ke syariah</p>	<p style="text-align: center;">Strategi ST</p> <p>1. Meningkatkan kemampuan bersaing perusahaan dengan memanfaatkan jaringan kerja yang luas</p> <p>2. Menentukan strategi bersaing perusahaan dengan memanfaatkan lokasi kantor yang strategis</p> <p>3. Memberikan pelayanan yang maksimal dan memuaskan untuk menarik minat masyarakat melakukan transaksi di BPR MALIBU</p>	<p style="text-align: center;">Strategi WT</p> <p>1. Meningkatkan kualitas karyawan agar mampu bersaing dengan Bank Umum dan Lembaga Keuangan Syariah lainnya</p> <p>2. Melakukan sosialisasi kepada masyarakat tentang perbedaan antara bank konvensional dengan bank syariah</p>

Berdasarkan matriks *SWOT* diatas, maka strategi yang dapat dilakukan untuk PT. BPR MALIBU Menjadi Bank Syariah Melalui Analisis *SWOT* sebagai berikut:

a. Strategi SO (*Strengths Opportunities*)

Berdasarkan teori dari buku Rangkuti (2017:31) tentang analisis *SWOT* atas kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dimiliki oleh BPR MALIBU, maka ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang, diantaranya adalah:

- 1) Meningkatkan kegiatan sosialisasi kepada masyarakat tentang bank syariah dan bank konvensional dengan memanfaatkan lokasi kantor yang strategis

Alih status dari konvensional ke syariah akan menjadikan BPR MALIBU satu-satunya lembaga keuangan syariah yang berada di daerah Lintau Buo, Lintau Buo Utara, dan tanjung emas. Oleh karena itu BPR MALIBU harus bisa memanfaatkan lokasi kantor yang strategis ini untuk mempromosikan dan mensosialisasikan tentang bank syariah kepada masyarakat. Sehingga masyarakat bisa Menganalisis perbedaan yang terdapat antara bank konvensional dengan bank syariah.

- 2) Memperluas jangkauan pemasaran dengan menggunakan jaringan kerja yang luas

Kesiapan manajemen BPR MALIBU untuk konversi ke syariah sudah cukup bagus, karena mulai dari dewan komisaris, direksi dan para karyawan sudah melakukan pelatihan-pelatihan dan pemagangan tentang operasional perbankan syariah, ekonomi-ekonomi syariah, dan produk-produk syariah. Dan BPR MALIBU memiliki jaringan kerja yang luas, maka ini akan dapat memperluas jangkauan pemasaran dari produk-produk yang dimiliki BPR

MALIBU. Inilah yang akan menjadi kekuatan baru untuk menguasai pasar yang lebih luas.

b. Strategi WO (*Opportunities Weaknesses*)

Berdasarkan teori dari buku Rangkuti (2017:31) tentang analisis SWOT, maka ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan-kelemahan untuk memanfaatkan peluang, strategi yang harus dilakukan BPR MALIBU adalah:

- 1) Meningkatkan kualitas dan pelayanan melalui berbagai bentuk fasilitas dan kinerja manajemen

Manajemen di PT. BPR MALIBU sangat mendukung untuk segera konversi ke syariah. Maka mereka sudah melakukan berbagai pelatihan-pelatihan untuk konversi ke syariah. Sehingga ketika BPR MALIBU sudah menjadi syariah, manajemen BPR MALIBU sudah bisa melakukan pekerjaannya masing-masing sesuai dengan prinsip syariah.

- 2) Meningkatkan variasi-variasi dalam mempromosikan konversi BPR MALIBU Menjadi bank syariah dengan memanfaatkan sistem jemput bola

Untuk mempromosikan konversi BPR MALIBU Menjadi bank syariah kepada masyarakat, maka BPR MALIBU melakukan berbagai macam variasi promosi. Salah satunya BPR MALIBU dapat melakukan promosi konversi ke bank syariah melalui media sosial. Dan ketika melakukan sistem jemput bola ke nasabah, BPR MALIBU juga mengenalkan bank syariah ke nasabah tersebut.

- 3) Menciptakan inovasi produk baru yang dapat meningkatkan daya tarik masyarakat melalui pasar yang dimiliki perusahaan

Agar produk yang ditawarkan BPR MALIBU dapat bersaing dengan pesaingnya dan diterima di pasaran, maka BPR MALIBU harus menciptakan inovasi produk baru yang dapat menarik daya

tarik masyarakat luas, salah satunya BPR MALIBU akan menerima saran atau keinginan dari nasabahnya. Seperti nasabah ingin BPR MALIBU menyediakan tabungan yasinan. Dengan menerima saran dan keinginan dari nasabah inilah BPR MALIBU dapat menciptakan inovasi produk baru dan dapat di terima di pasaran.

c. Strategi ST (*Strength Threats*)

Berdasarkan teori dari buku Rangkuti (2017:31) tentang analisis SWOT, maka ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman, strategi yang harus dilakukan BPR MALIBU adalah:

- 1) Meningkatkan kemampuan bersaing perusahaan dengan memanfaatkan jaringan kerja yang luas

Adanya dukungan yang kuat dari pemerintah daerah untuk BPR MALIBU konversi ke syariah, dan BPR MALIBU juga melakukan kerja sama dengan bank syariah lainnya. Dengan beralihnya BPR MALIBU ke syariah akan menjadi peluang besar untuk pengembangan BPR kedepannya, karena BPR syariah akan mengembangkan berbagai produk sesuai syariah dan persoalan suku bunga bank akan dapat teratasi dengan pembiayaan syariah. Berbagai produk pembiayaan dengan pola keuntungan yang berbeda-beda akan menjadi peluang pengembangan usaha BPR kedepannya. Dengan demikian pasar akan dapat diraih sesuai harapan.

- 2) Menentukan strategi bersaing perusahaan dengan memanfaatkan lokasi kantor yang strategis

Agar dapat bersaing dengan Bank Umum dan Lembaga Keuangan Syariah lainnya, PT. BPR MALIBU melakukan penilaian kepada pesaingnya. Seperti PT. BPR MALIBU melakukan

pengamatan, pengawasan, menggali informasi pesaing dan menilai kegiatan yang dilakukan oleh pesaing.

- 3) Memberikan pelayanan yang maksimal dan memuaskan untuk menarik minat masyarakat melakukan transaksi di BPR MALIBU

Pelayanan merupakan kunci utama suatu lembaga untuk dapat terus berkembang dengan baik di tengah-tengah masyarakat, karena pelayanan yang memuaskan hati nasabah akan membuat citra yang baik di mata nasabah, dengan terbangunnya citra baik oleh kedua belah pihak antara pihak bank dan nasabah maka akan terciptanya suatu hubungan yang menguntungkan.

Pelayanan yang baik yang diberikan oleh BPR MALIBU akan membuat nasabah atau masyarakat yang melakukan transaksi dengan BPR MALIBU merasakan kenyamanan dan mendorong masyarakat untuk tetap menggunakan jasa yang disediakan oleh BPR MALIBU tersebut.

d. Strategi WT (*Weaknesses Threats*)

Berdasarkan teori dari buku Rangkuti (2017:31) tentang analisis SWOT, maka ciptakan strategi untuk meminimalkan kelemahan-kelemahan dan menghindari ancaman, strategi WT yang harus dilakukan BPR MALIBU yaitu:

- 1) Meningkatkan kualitas karyawan agar mampu bersaing dengan Bank Umum dan Lembaga Keuangan Syariah lainnya

Karyawan BPR MALIBU sangat mendukung untuk segera konversi ke syariah. Sehingga mereka sudah melakukan berbagai pelatihan-pelatihan untuk konversi ke syariah. Kelemahan dalam SDM dapat diatasi dengan SOP yang dijalankan dengan tegas bagi setiap manajemen sehingga peningkatan kualitas SDM akan menjadi prioritas dalam meningkatkan tumbuh kembangnya BPR untuk kedepannya. Dan keberadaan bank konvensional yang ada di

sekitar BPR MALIBU yaitu adanya bank BRI dan bank Nagari yang juga memberikan layanan terbaik, dan menawarkan produk-produk unggulan mereka kepada masyarakat, inilah yang membuat BPR MALIBU harus lebih baik lagi untuk menguasai pasar persaingan. Dengan beralihnya ke syariah akan membantu BPR MALIBU nantinya untuk menguasai pasar, dengan menawarkan produk-produk syariah dan menjelaskan sistem kerja operasional bank syariah yang berdasarkan bagi hasil.

- 2) Melakukan sosialisasi kepada masyarakat tentang perbedaan antara bank konvensional dengan bank syariah

Sosialisasi merupakan suatu tahap awal yang harus dilakukan oleh BPR MALIBU kepada masyarakat Lintau Buo hal ini dikarenakan masih rendahnya pengetahuan masyarakat mengenai bank syariah yang mana sosialisasi ini akan memberikan manfaat dan dampak positif untuk BPR, agar masyarakat Lintau Buo tetap bertransaksi di BPR MALIBU.

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian penulis mengenai konversi PT. BPR MALIBU Menjadi bank syariah melalui analisis SWOT, dapat disimpulkan bahwa:

1. Strategi SO (*Strengths Opportunities*)
 - a. Meningkatkan kegiatan sosialisasi kepada masyarakat tentang bank syariah dan bank konvensional dengan memanfaatkan lokasi kantor yang strategis
 - b. Memperluas jangkauan pemasaran dengan menggunakan jaringan kerja yang luas
2. Strategi WO (*Weaknesses Opportunities*)
 - a. Meningkatkan kualitas dan pelayanan melalui berbagai bentuk fasilitas dan kinerja manajemen
 - b. Meningkatkan variasi-variasi dalam mempromosikan konversi BPR MALIBU Menjadi bank syariah dengan memanfaatkan sistem jempuk bola
 - c. Menciptakan inovasi produk baru yang dapat meningkatkan daya tarik masyarakat melalui pasar yang dimiliki perusahaan
3. Strategi ST (*Strength Threats*)
 - a. Meningkatkan kemampuan bersaing perusahaan dengan memanfaatkan jaringan kerja yang luas
 - b. Menentukan strategi bersaing perusahaan dengan memanfaatkan lokasi kantor yang strategis
 - c. Memberikan pelayanan yang maksimal dan memuaskan untuk menarik minat masyarakat melakukan transaksi di BPR MALIBU

4. Strategi WT (*Weaknesses Threats*)
 - a. Meningkatkan kualitas karyawan agar mampu bersaing dengan Bank Umum dan Lembaga Keuangan Syariah lainnya
 - b. Melakukan sosialisasi kepada masyarakat tentang perbedaan antara bank konvensional dengan bank syariah

B. Saran

Setelah penulis melakukan penelitian dan membahas hasil yang diperoleh dari kegiatan penelitian tentang konversi PT. BPR MALIBU Menjadi bank syariah melalui analisis SWOT, maka penulis menitikkan beberapa masukan atau saran yaitu sebagai berikut:

1. Bagi PT. BPR MALIBU

Dengan adanya penelitian ini diharapkan kepada PT. BPR MALIBU untuk semakin percaya diri Menjadi ke syariah. Penulis menyarankan kepada PT. BPR MALIBU untuk mempercepat konversi ke syariah, karena pada dasarnya pondasinya sudah kuat, dengan kekuatan dukungan para pemegang saham serta dukungan dari nasabah BPR MALIBU yang setuju untuk segera konversi ke syariah. Ditambah dengan belum adanya bank syariah di Lintau Buo, sedangkan mayoritas masyarakat Lintau Buo beragama Islam. Jadi sudah sangat tepat apabila bank syariah berdiri di tengah-tengah masyarakat yang mayoritasnya Islam.

Harapan kedepannya semoga BPR MALIBU menjadi bank yang beroperasi sesuai dengan prinsip syariah, terus meningkatkan kualitas dan pelayanan melalui berbagai bentuk fasilitas dan kinerja manajemen. Dan kepada BPR MALIBU untuk selalu meningkatkan Sumber Daya Manusia (SDM), agar dapat bersaing dengan lembaga keuangan syariah lainnya.

2. Bagi Masyarakat

Dengan adanya penelitian ini semoga bisa meningkatkan pemahaman dan pengetahuan masyarakat tentang bank syariah, operasional bank syariah, ekonomi syariah dan produk syariah, sehingga kedepannya memiliki

manfaat yang lebih baik dalam menggunakan jasa serta produk-produk yang ada di PT. BPR MALIBU

3. Untuk Penelitian Selanjutnya

Dengan adanya penelitian ini diharapkan mampu menjadi literatur untuk penelitian selanjutnya dengan menggunakan objek serta sudut pandang yang berbeda, sehingga dengan demikian diharapkan dapat menambah wawasan serta pengetahuan.

DAFTAR KEPUSTAKAAN

- Adha, S. I., Furqani, H., & Adnan, M. (2020). Konversi Bank Konvensional Menjadi Bank Syariah Di Indonesia. *Journal of Sharia Economics*, 1 No. 1 20, 38–40. <https://doi.org/https://journal.ar-raniry.ac.id>
- Anggito, A., & Setiawan, J. (2018). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Jawa Barat: CV. Jejak.
- Assauri, S. (2013). *Manajemen Pemasaran: Dasar, Konsep dan Strategi*. Jakarta: CV. Rajawali.
- Effendi, U. (2014). *Asas Manajemen*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Handika, Y. (2020). *Potensi Pendirian Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) Di Nagari Sungayang Dengan Pendekatan SWOT. Program Studi Perbankan Syariah Institut Agama Islam Negeri Batusangkar*. Batusangkar.
- Herli, A. S. (2013). *Pengelolaan BPR & Lembaga Keuangan Pembiayaan Mikro*. Yogyakarta: CV. Andi Offset.
- Husaeni, U. A. (2020). Analisis Pengaruh Dana Pihak Ketiga Dan Non Performing Financing Terhadap Return On Asset Pada BPRS Di Indonesia. *Jurnal Manajemen Dan Bisnis Indonesia*, 6(1), 88–94. <https://doi.org/10.32528/jmbi.v6i1.3538>
- Ilham, & Yanti. (2015). Peranan Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS) Dalam Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Di Kota Palopo. *Jurnal Muamalah*, V(2), 129–137. https://doi.org/http://jurnal_ekonomi_online.com.pdf
- Ismail. (2010). *Manajemen Perbankan: Dari Teori Menuju Aplikasi*. Jakarta: Kencana.
- Jazuli, S. (2016). *Analisis SWOT Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Pada BMT El-Syifa Ciganjur*. Jakarta: Jakarta Press.
- Kurniawan, M. (2021). *Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah*. Indramayu: CV. Adanu Abimata.
- Malayu. (2017). *Dasar-Dasar Perbankan*. Jakarta: PT. Bumi Aksara.
- Mamik. (2015). *Metodologi Kualitatif*. Sidoarjo: Zifatama.
- Manurung. (2004). *Uang, Perbankan, dan Ekonomi Moneter*. Jakarta: FEUI.

- Marimin. (2004). *Teknik dan Aplikasi Pengambilan Keputusan Kriteria Majemuk*. Bogor: Grasindo.
- Muhammad. (2007). *Lembaga Ekonomi Syariah*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Noor, J. (2011). *Metodologi Penelitian: Skripsi, Tesis, Disertasi, dan Karya Ilmiah*. Jakarta: Kencana.
- Nur'aini, F. (2016). *Teknik Analisis SWOT*. Yogyakarta: Anak Hebat Indonesia.
- Pasaribu, H. F. (2018). *Penerapan Analisis Dalam Strategi Pemasaran Pada PT. Arma Anugerah Abadi Medan*. Medan: Universitas Sumatera Utara Press.
- Prawirosentono, S. (2014). *Manajemen Strategik & Pengambilan Keputusan Korporasi*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Putriana, K., & Rahmawati. (2020). Tantangan Konversi Bank Konvensional Menjadi Bank Syariah di Aceh Berdasarkan Qanun Lembaga Keuangan Syariah No 11 Tahun 2018. *Tawazun: Journal of Sharia Economic Law*, 3(2), 229–236. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.21043/tawazun.v3i2.7725>
- Raharjo, R. I. (2018). *Strategi Pemasaran Melalui Analisis SWOT Pada Usaha Penyewaan Lapangan Futsal Di Scudetto Futsal Banyuwangi*. Yogyakarta: Universitas Negeri Yogyakarta Press.
- Rangkuti, F. (2017). *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Sudarsono, H. (2015). *Bank & Lembaga Keuangan Syariah*. Yogyakarta: ADIPURA.
- Sugiyono. (2014). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Suryani, T. (2017). *Manajemen Pemasaran Strategik Bank di Era Global*. Jakarta: Prenada Media Group.
- Udaya, J., Wennadi, L. Y., & Lembana, D. A. A. (2013). *Manajemen Stratejik*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Usman, R. (2012). *Aspek Hukum Perbankan Syariah Di Indonesia*. Jakarta: Sinar Grafika.
- Yuli, P. E. (2020). *Persiapan Konversi Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat Menjadi Bank Umum Syariah*. Program Studi Perbankan Syariah Institut Agama Islam Negeri Batusangkar: Batusangkar.