

BAB IV

PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Pada bagian ini peneliti akan memaparkan penelitian yang diperoleh dari lapangan baik dari hasil observasi, wawancara maupun dokumentasi. Laporan hasil penelitian diarahkan untuk memberikan jawaban secara menyeluruh tentang manajemen bersaing produk perbankan dalam era industri 4.0 sebagaimana yang telah dirumuskan dalam fokus penelitian. Namun sebelum peneliti membahas tentang fokus penelitian, peneliti juga akan memaparkan profil BPRS Sarana Prima Mandiri.

A. Profil BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan

1. Sejarah BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan

PT BPRS Sarana Prima Mandiri secara resmi beroperasi pada tanggal 1 Juli 2008 berdasarkan Keputusan Gubernur Bank Indonesia NO.10/41/KEP.GBI/2008 Jkt. 19 Juni 2008 yang diresmikan oleh Ibu Hj. Siti Fajriyah selaku Deputy Gubernur Bank Indonesia. Awal mula peresmian tersebut memakai nama PT BPRS Sarana Pamekasan Membangun dengan Kantor Pusat beralamat di Jl. KH. Agus Salim No. 20 Pamekasan. Seiring dengan dibukanya Kantor Cabang Bangkalan pada tahun 2011 maka pada tahun 2012 nama bank mengalami perubahan menjadi PT BPRS Sarana Prima Mandiri.¹

PT. BPRS Sarana Prima Mandiri lebih dikenal dengan sebutan Bank Syariah SPM memiliki slogan Bersyariah Menuju Berkah dengan tujuan agar produk-produk kami bisa memberikan berkah sesuai syariah. Kehadiran Bank

¹ Diakses dari <http://banksyariahsprm.co.id/>, pada tanggal 20 April 2020.

Pembiayaan Rakyat Syariah di wilayah Madura yang religius diharapkan mampu memenuhi kebutuhan masyarakat Madura dalam bertransaksi sesuai syariah Islam.

Bank Syariah SPM Pamekasan memiliki 1 Kantor Cabang di Jl. Trunojoyo No.56 Bangkalan dan 1 Kantor Kas di Jalan Raya Bandaran Pamekasan dan di Jalan Raya Larangan, mengajak kepada para muslimin dan muslimat untuk menabung dan berinvestasi di Bank Syariah SPM melalui produk Tabungan Wadi'ah, Tabungan Mudharabah dan Investasi berupa Deposito Mudharabah. Dana Tabungan dan investasi nasabah siap kami salurkan kepada umat yang membutuhkan untuk kebutuhan konsumtif maupun produktif melalui produk pembiayaan prinsip Murabahah dengan akad jual beli, prinsip Mudharabah dan Musyarakah dengan akad bagi hasil, dan prinsip Ijarah dengan akad sewa, serta Gadai Emas iB dengan akad Al Qard.² Dan satu lagi Kantor Kas yang dimiliki oleh Bank Syariah SPM yaitu terdapat di Jalan Raya Sumenep yang diresmikan pada tanggal 28 April 2018 lalu oleh direktur utama Bank Syariah SPM yaitu Slamet Rianto. Jaringan kerja PT. BPRS Sarana Prima Mandiri sebagai Kantor Layanan Syariah dalam mengembangkan bisnis yang berfokus kepada kegiatan penghimpunan dana masyarakat dan kegiatan konsumen berdasarkan prinsip Syariah.

² Brosur PT. BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan

2. Status badan hukum

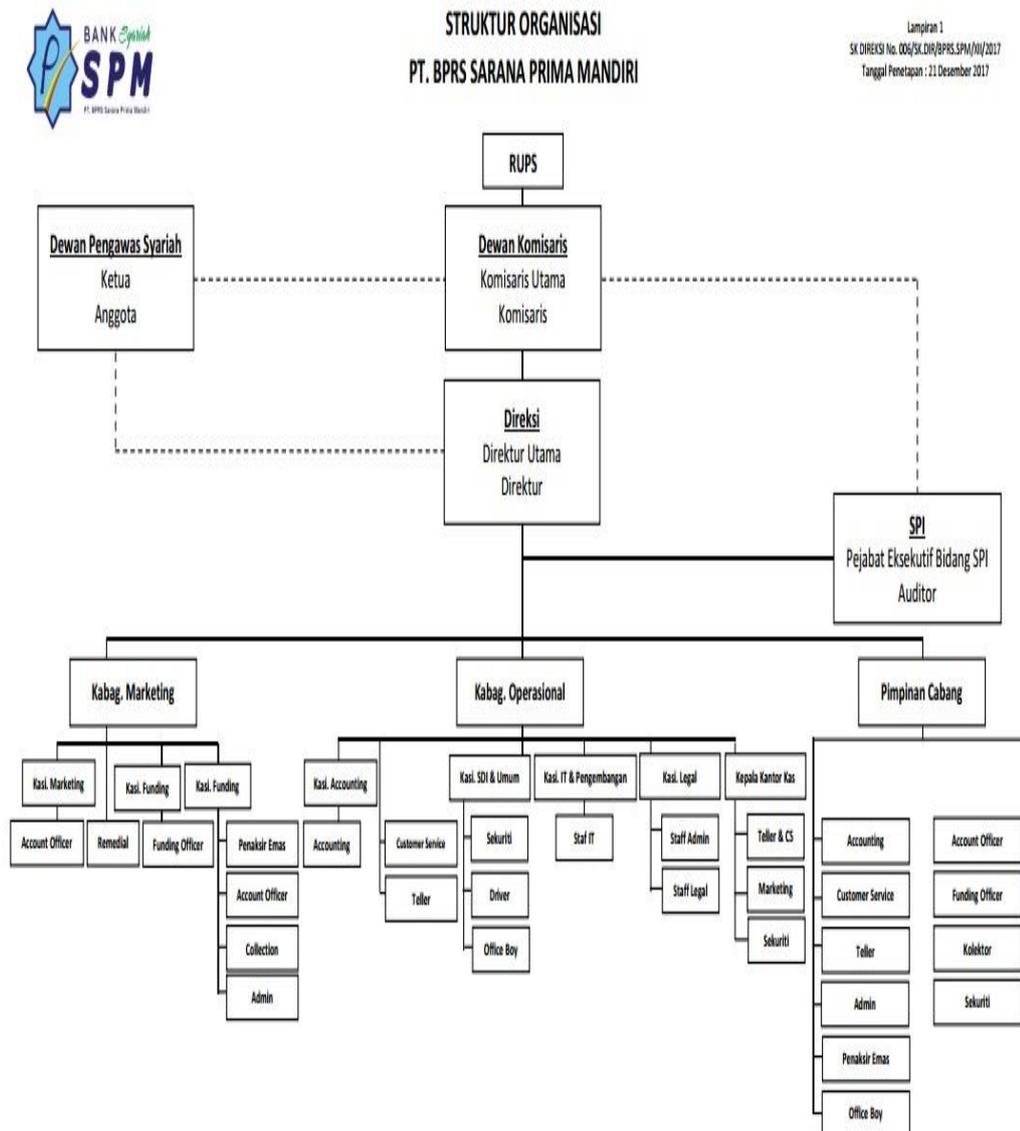
Jenis	: Bank Pembiayaan Rakyat Syari'ah
Industri	: Perbankan
Bentuk	: Perseroan Terbatas (PT)
Didirikan	: 03 maret 2008
Wilayah Operasi	: Pulau Madura
Pemilik	: Milik swasta dengan pemegang saham H. Achmad Sanusi, Drs. H. Amiril, M.Si, dan Dr. Alwi, M.Hum.
Situs Web	: http://banksyariahspm.co.id/

PT. BPRS Sarana Prima Mandiri merupakan kantor pusat kegiatan perbankan yang berbasis Syariah di pamekasan. Berdiri Tanggal 03 Maret 2008, Notaris Ika Ismanijarti, SH di Sedati Sidoarjo No. 6, Persetujuan Menteri Hukum dan HAM RI No. AHU-21132.AH.01.01 Tahun 2008 didaftar sesuai UU No. 40 Tahun 2007 Tentang Perseroan Terbatas, Lembaga Negara Tahun 2007 No. 106 Tambahan Lembaran Negara No. 4756 Tentang Wajib Daftar Perusahaan dan UU No. 1 Tahun 1995 Tentang Perseroan Terbatas No. 13015200728. Tahun 2011 PT. BPRS SPM yang berkantor Pusat di Jl. Agus Salim 20 Pamekasan, mengembangkan kantornya ke Bangkalan dengan membuka Kantor Cabang Bangkalan dan berubah nama yang semula PT. BPRS Sarana Pamekasan Membangun diganti menjadi PT. BPRS Sarana Prima Mandiri.³

³ Sri Handayani, "Pengaruh Capital Adequaty Ratio (CAR), Beban Operasional Pendapatan Operasional (BOPO), Return On Asset (ROA) dan Net Interest Margin (NIM) Terhadap Financing Deposit Ratio (FDR) di BPRS Bhakti Sumekar (Periode 2011-2015)", *Jurnal Istishadia*, Vol.3 No.1, Juni 2016, hlm. 139

3. Struktur organisasi

Gambar 3.1
struktur Organisasi PT. BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan⁴



⁴ Diakses dari <http://banksyariahspm.co.id/strukturorganisasi/>, pada tanggal 20 April 2020.

4. Visi dan misi PT. BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan

a. Visi

Menjadi Bank Syariah yang dekat dengan masyarakat dan terpercaya dalam usaha syariah.

b. Misi

Memberi pelayanan yang mudah, cepat, dan terbaik kepada seluruh nasabah sesuai prinsip kehati-hatian serta senantiasa menjunjung tinggi prinsip-prinsip syariah.⁵

5. Produk Perbankan PT. BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan

a. Produk-Produk Pendanaan / Tabungan

1) Tabungan Multiguna

Tabungan yang merupakan produk simpanan dari Bank Syariah Sarana Prima Mandiri untuk nasabah yang berbentuk perorangan dengan prinsip Wadi'ah yad dhamanah untuk kemudahan transaksi keuangan sehari-hari dan dapat di ambil sewaktu-waktu. Dengan persyaratan dan ketentuan, yaitu melampirkan fotokopi KTP (Kartu Tanda Penduduk) / SIM / Paspor Fasilitas.

2) Tabungan Taubah / Haji

Tabungan yang merupakan produk simpanan dari Bank Syariah Sarana Prima Mandiri untuk calon jamaah Haji Reguler dengan prinsip

⁵ Diakses dari <http://banksyariahsprm.co.id/visi-misi/>, pada tanggal 20 juni 2020.

Wadi'ah yad dhamanah yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan Biaya Perjalanan Ibadah Haji (BPIH).⁶

3) Tabungan Umroh

Tabungan yang merupakan produk simpanan dari Bank Syariah Sarana Prima Mandiri untuk calon jamaah umroh dengan prinsip Wadi'ah yad dhamanah yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan Ibadah Umroh. Dengan persyaratan dan ketentuannya, yaitu melampirkan fotokopi KTP (Kartu Tanda Penduduk) / SIM / Paspor.⁷

4) Tabungan Tarbiyah

Tabungan yang merupakan produk simpanan dan program khusus dari Bank Syariah Sarana Prima Mandiri untuk nasabah perorangan / lembaga pendidikan bagi siswa-siswi SD, MI, Mts, SMP, dan SMA. Dengan prinsip Mudharabah Mutlaqah dan dengan nisbah 30:70. Persyaratan dan ketentuannya, yaitu melampirkan fotokopi KTP (Kartu Tanda Penduduk) / SIM / Paspor. Selain itu untuk bisa mendapatkan beasiswa minimal tabungannya sebesar Rp.6.000.000,- dan mengendap selama 6 bulan, beasiswa yang diberikan sebesar Rp.150.000,- dan berlaku kelipatan.⁸

5) Tabungan Ibadiah

Tabungan yang merupakan produk simpanan dari Bank Syariah Sarana Prima Mandiri untuk nasabah sebagai persiapan dana pembelian hewan qurban pada saat Hari Raya Idul Adha. Dengan prinsip mudharabah

⁶ Brosur PT. BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan.

⁷ Brosur PT. BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan.

⁸ Brosur PT. BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan.

(bagi hasil) dan nisbah 30:70. Persyaratan dan ketentuannya, yaitu melampirkan fotokopi KTP (Kartu Tanda Penduduk) / SIM / Paspor dan melampirkan fotokopi Kartu Keluarga (untuk pembukaan bagi anak-anak).⁹

6) Tabungan Deposito

Tabungan yang merupakan produk investasi berjangka dari Bank Syariah Sarana Prima Mandiri bagi nasabah perorangan maupun perusahaan yang memberikan bagi hasil yang besar sesuai dengan nisbah bagi hasil yang disepakati. Dengan prinsip Mudharabah Mutlaqah.¹⁰

b. Produk-Produk Pembiayaan / Pinjaman

1) Pembiayaan Murabahah

Penyediaan dana sebagai produk pembiayaan dari Bank Syariah Sarana Prima Mandiri untuk nasabah yang ingin melakukan pembelian barang dengan harga pokok dan harga jual diketahui bersama. Selisih antara harga pokok dengan harga jual merupakan margin atau keuntungan yang didapatkan BPRS SPM berdasarkan kesepakatan dengan nasabah. Tujuan dari pembiayaan murabahah: Untuk pembelian kendaraan bermotor, renovasi rumah, dan lain-lain. Jangka waktu maksimal 5 tahun dengan plafon pembiayaan minimal Rp.2.000.000,- dan maksimal Rp.400.000.000,-.

⁹ Brosur PT. BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan.

¹⁰ Brosur PT. BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan.

2) Mudharabah dan Musyarakah

Fasilitas penyediaan dana sebagai produk pembiayaan dari Bank Syariah Sarana Prima Mandiri untuk keperluan produktif seperti tambahan modal usaha. Skim pembiayaan adalah bagi hasil (Mudharabah / Musyarakah). Mudharabah merupakan akad di antara dua pihak untuk bekerja sama dalam suatu usaha tertentu dengan salah satu pihak memberikan dana kepada pihak lain sebagai modal usaha dan keuntungan dari usaha akan dibagi di antara kedua pihak sesuai dengan perjanjian yang disepakati. Sedangkan Musyarakah adalah akad kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu dan masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan resiko ditanggung bersama. Jangka waktu maksimal 5 tahun.

3) Ijarah

Fasilitas penyediaan dana sebagai produk pembiayaan dari Bank Syariah Sarana Prima Mandiri dalam rangka pemindahan manfaat dalam waktu tertentu dengan pembayaran sewa (ujroh). Jangka waktu maksimal 5 tahun dan dalam BPRS Sarana Prima Mandiri terdapat beberapa ijarah, yaitu:¹¹

- a) Ijarah multijasa yang tujuannya untuk sewa jasa, biaya pendidikan, biaya perjalanan, dan biaya pengobatan.
- b) Ijarah multiguna yang tujuannya untuk sewa barang, sewa rumah, sewa ruko, dan lain sebagainya.

¹¹ Brosur PT. BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan.

c) Ijarah modal kerja yang tujuannya untuk memenuhi modal kerja pembangunan proyek.

3) Tabarak (Tanpa Agunan dan Barokah)

Fasilitas penyediaan dana sebagai produk pembiayaan dari Bank Syariah Sarana Prima Mandiri untuk keperluan modal usaha bagi pengusaha kecil (rumahan dan di pasar-pasar) dengan sistem bagi hasil (akad mudharabah) yang di ambil dari hasil keuntungan yang ditabung setiap hari dengan nisbah bagi hasil 20% untuk bank dan 80% untuk nasabah.¹²

4) Gadai Emas iB

Fasilitas penyediaan dana sebagai produk pembiayaan dari Bank Syariah Sarana Prima Mandiri untuk memenuhi kebutuhan dana mendesak ataupun untuk keperluan modal usaha nasabah dengan manfaat, yaitu; proses yang cepat, mudah, aman, biaya penitipannya murah dan sesuai syariah.¹³

c. Produk Layanan

- 1) Payroll, yaitu Layanan kepada nasabah untuk melakukan pembayaran gaji kepada pegawai / karyawan secara massal.
- 2) Layanan Jasa Antar Jemput Tabungan, yaitu BPRS SPM menyediakan layanan jasa yang siap untuk mengantarkan & menjemput tabungan

¹² Brosur PT. BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan.

¹³ Brosur PT. BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan.

kerumah/kantor nasabah. Dengan cara bisa menghubungi no Hp karyawan yang dikenal atau No. telephone atau No. HP kantor.

B. Paparan Data

Berdasarkan fokus penelitian paparan data yang dimaksud dalam konteks penelitian ini, tentunya memiliki hubungan yang sangat erat dengan hasil penelitian yang diperoleh dilapangan, baik yang dihasilkan dari pengamatan secara langsung (observasi) maupun hasil wawancara dan temuan lainnya berupa sokumentasi di lokasi penelitian yakni BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan.

Masuknya industri 4.0 di Indonesia telah mendampaki berbagai tataran kehidupan baik dalam tataran ekonomi, budaya, politik, maupun industri, bahkan termasuk didalamnya industri perbankan syari'ah. Industri 4.0 dalam dunia perbankan dikenal dengan istilah financial technology. Industri 4.0 merupakan fenomena mutlak yang tidak bisa dihindari, setiap lembaga keuangan khususnya BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan harus menanggapi dan merespon datangnya industri 4.0 hal tersebut diungkapkan oleh kabag marketing Bapak Trisno Wahyudi saat ditemui di kantor pusat BPRS Sarana Prima Mandiri pamekasan:

“Industri 4.0 ini merupakan salah satu fenomena yang harus ditanggapi secara positif karena industri 4.0 adalah salah satu bentuk fasilitas kemudahan untuk melakukan transaksi atau hubungan dan berpengaruh terhadap pelayanan. maka dengan adanya industri 4.0 justru akan memudahkan lembaga keuangan dalam memberikan pelayanan”.¹⁴

¹⁴ Trisno Wahyudi, Kepala Bagian Marketing BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan, wawancara langsung (14 April 2020, jam 09:45 wib).

Hal senada juga diungkapkan oleh kabag produk tabarak bapak Imam Fauzan selaku kepala bagian mikro BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan:

“industri 4.0 pastinya harus ditanggapi secara positif karena dengan adanya pengembangan industri 4.0 berupa financial technology ini memberikan kemudahan dan mempercepat proses transaksi keuangan, misal untuk melakukan transaksi dengan pihak ketiga dapat dilakukan dimanapun dan kapanpun tanpa harus mendatangi bank yang bersangkutan.”¹⁵

Menanggapi masuknya industri 4.0 BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan sebagai lembaga keuangan yang tumbuh dikota pamekasan tentunya tidak cukup hanya dengan mengamatinya saja, namun juga perlu dan harus membangun strategi untuk memperkuat benteng persaingan yang semakin ketat agar BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan tetap bertahan hidup. Berikut paparan data mengenai strategi bersaing BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan dalam era industri 4.0:

1. Strategi bersaing produk perbankan dalam era industri 4.0 yang diterapkan BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan

Strategi bersaing merupakan upaya mencari posisi bersaing yang menguntungkan dalam suatu industri arena fundamental dimana persaingan berlangsung. Strategi bersaing bertujuan untuk membina posisi yang menguntungkan dan kuat dalam melawan kekuatan yang menentukan persaingan dalam industri.¹⁶

Dalam menghadapi persaingan di era industri 4.0 setiap lembaga keuangan memiliki manajemen dan strategi tersendiri untuk membangun keunggulan bersaing dari lembaga keuangan lainnya, seperti halnya lembaga

¹⁵ Imam Fauzan, Kepala Bagian Mikro BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan, wawancara langsung (14 April 2020, jam 14:30 wib).

¹⁶ Michael E. Porter, Keunggulan Bersaing: Menciptakan dan Mempertahankan Kinerja Unggul, (Jakarta: Erlangga, 1993), hlm. 1.

keuangan BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan juga memiliki strategi dalam membangun keunggulan bersaing di era industri 4.0.

Hal ini sesuai dengan apa yang telah disampaikan oleh bapak Ikbal selaku kasi funding officer BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan, berikut kutipan wawancaranya:

“memang dalam sebuah lembaga keuangan pasti memiliki strategi dan manajemen sendiri untuk mengatur dan mempertahankan hidup lembaga tersebut, terutama di BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan dalam menghadapi persaingan di era industri 4.0 ini kami tetap melakukan strategi untuk mengunggulkan produk dan pelayanan kami. Seperti biaya administrasi yang lebih rendah dari keuangan lain, bebas potongan perbulan, menawarkan keunikan produk, pelayanan yang memanjakan nasabah, serta fokus terhadap target pasar. Selain itu BPRS Sarana Prima Mandiri tidak hanya memfokuskan pada salah satu produk untuk dijadikan unggulan dalam bersaing, mengingat kebutuhan masyarakat yang berbeda semua produk di buat untuk diunggulkan dan unik agar menarik minat nasabah dan tentunya agar BPRS Sarana Prima Mandiri ini tetap hidup di era industri 4.0 ini dan di tengah-tengah persaingan yang semakin ketat.”¹⁷

Hal ini sesuai dengan apa yang disampaikan oleh bapak Imam Fauzan selaku kepala bagian mikro di BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan:

“di BPRS Sarana Prima Mandiri ini terdapat beberapa strategi yang tetap kami lakukan dalam menghadapi persaingan, seperti biaya pembukaan tabungan yang lebih rendah dibandingkan dengan bank lain. jika di bank lain berkisar antara Rp.50,000-Rp.500,000 di BPRS Sarana Prima Mandiri hanya Rp.25,000 dan juga bebas potongan biaya per-bulan, apalagi diproduk TABAROK ini justru bebas biaya dan tanpa agunan (jaminan) dan merupakan produk yang mengkombinasikan antara pembiayaan dan tabungan, selain itu keunikan produk di BPRS Sarana prima Mandiri dari bank-bank lain menjadi daya tarik tersendiri bagi nasabah, juga pelayanan yang baik dan ramah, dan pastinya jaminan keamanan dari LPS. Untuk target dan fokus pasar BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan adalah masyarakat dengan ekonomi menengah kebawah/mikro, hal ini juga kami lakukan

¹⁷ Ikbal, Kepala Divisi Funding BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan, wawancara langsung (14 April 2020, jam 08:30 wib).

untuk mendongkrak perekonomian di pamekasan dan membantu masyarakat yang kesulitan modal.”¹⁸

Dari penuturan diatas dapat dipahami bahwa BPRS Sarana Prima Mandiri selain menggunakan strategi keunggulan biaya dan keunikan produk juga harus didukung dengan adanya pelayanan yang dapat membuat nasabah nyaman sehingga nasabah memiliki loyalitas untuk menjadi nasabah dalam lembaga keuangan tersebut.

Selain keunggulan biaya dan keunikan produk pelayanan, kemudahan pelayanan dalam proses transaksi perlu juga diperhatikan, apalagi industri digital dalam keuangan berupa *financial technology* yang merupakan fasilitator untuk mempermudah dan mempercepat layanan yang dimiliki BPRS masih dibawah bank-bank umum.

Namun BPRS khususnya BPRS Sarana Prima Mandiri di tengah usaha dan sulitnya memanfaatkan industri 4.0 ini tidak harus berkecil hati karena OJK Jawa Timur pada 18 desember 2019 kemarin telah meresmikan produk perbankan untuk seluruh BPRS di Jawa Timur berupa “TABUNGAN GAUL” yang dilengkapi dengan aplikasi yang dapat memanjakan nasabah mulai dari proses pendaftaran sampai proses transaksi dapat di akses dalam aplikasi tersebut. Produk tersebut selain sangat menarik dan unik juga sesuai dengan keadaan masyarakat saat ini yang ingin melakukan segala sesuatu dengan mudah dan cepat tanpa bergerak keras, istilah gaulnya adalah *kaum millenial* atau *kaum rebahan*.

¹⁸ Imam Fauzan, Kepala Bagian Mikro BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan, wawancara langsung (14 April 2020, jam 14:30 wib).

Mengenai Tabungan Gaul tersebut juga dipaparkan oleh Bapak Imam Fauzan selaku kepala bagian mikro BPRS Sarana prima Mandiri Pamekasan:

“Tabungan Gaul ini sangat bagus sekali dijamin seperti sekarang, selain kemudahan dan layanan transaksi yang dapat diakses dalam aplikasi ini, calon nasabah dapat registrasi langsung dimanapun dan kapanpun tanpa antri ke bank yang bersangkutan, berkas yang diperlukan juga sangat gampang, seperti upload foto selfi dan foto ktp. Meskipun begitu produk ini dimiliki oleh BPRS se-Jawa Timur, Bukan Hanya BPRS Sarana prima Mandiri Pamekasan oleh karena itu promosi dan sosialisasi dalam berbagai cara harus dilakukan agar nasabah memilih BPRS Sarana prima Mandiri untuk dijadikan kepercayaan dan mitra transaksi mereka”.¹⁹

Hal senada juga disampaikan oleh bapak Ikbal selaku kasi funding di BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan:

“Dengan adanya produk Tabungan Gaul ini sangat meringankan ketertinggalan BPRS di Jawa Timur Khususnya BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan, sulitnya pengadaan dan pemanfaatan financial technology ini selama ini memang menjadi sesuatu yang masih pihak kami perjuangkan untuk kemudahan dan kecepatan proses transaksi. Adanya produk Tabungan ini akan menjadi daya tarik tersendiri bagi masyarakat millennial saat ini karna menghemat tenaga dan waktu. Tinggal dari pihak BPRS Sarana Prima Mandiri Sendiri mengatur strategi untuk mempromosikan diri dan eksistensinya dikenal oleh masyarakat luas khususnya di kota Pamekasan”.²⁰

Dari paparan diatas dapat di pahami bahwa BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan memiliki produk yang beragam dan memiliki kualitas keunggulan dalam persaingan, selain itu rendahnya biaya administrasi dapat dijangkau oleh semua kalangan khususnya masyarakat dengan perekonomian menengah kebawah/mikro. Meskipun demikian industri 4.0 tidak dapat di kesampingkan dengan keterbatasan teknologi produk Tabungan Gaul hadir

¹⁹ Imam Fauzan, Kepala Bagian Mikro BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan, wawancara langsung (14 April 2020, jam 14:30 wib).

²⁰ Ikbal, Kepala Divisi Funding BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan, wawancara langsung (14 April 2020, jam 08:30 wib).

dan telah membantu BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan untuk turut memanfaatkan *financial technology*.

2. Alternatif strategi bersaing produk perbankan yang dilakukan BPRS Sarana Prima Mandiri pada era revolusi industri 4.0 berdasarkan analisis SWOT

Industri 4.0 telah memberikan banyak perubahan bagi berbagai tataran kehidupan khususnya dalam lembaga perbankan, berbagai dampak yang ditimbul harus direspon dengan cepat agar sebuah lembaga perbankan dapat unggul dalam persaingan yang semakin ketat. Dampak positif yang diberikan oleh fenomena industri 4.0 merupakan peluang bagi lembaga keuangan konvensional maupun lembaga keuangan syariah khususnya bagi BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan dan harus dimanfaatkan sebaik mungkin, sedangkan dampak negatif yang ditimbulkan akan menjadi ancaman yang harus di atasi dan diminimalisir agar tidak menimbulkan masalah besar.

Berbagai strategi dan amunisi harus segera dirancang dan diberlakukan, tentunya mulai dari menganalisa lingkungan internal dan eksternal lembaga sendiri. Analisis SWOT merupakan identifikasi berbagai faktor untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strength*) dan peluang (*opportunities*), dan secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weakness*) dan ancaman (*threats*). Keputusan strategi perusahaan perlu pertimbangan faktor internal yang mencakup kekuatan dan kelemahan

maupun faktor eksternal yang mencakup peluang dan ancaman. Oleh karena itu perlu adanya pertimbangan-pertimbangan penting untuk Analisis SWOT.

Aspek kekuatan merupakan aspek yang berpotensi dalam memenangkan persaingan, dari paparan sebelumnya dijelaskan bahwa BPRS Sarana Prima Mandiri memiliki beberapa kekuatan diantaranya adalah biaya administrasi yang rendah, keunikan produk dan pelayanan yang ramah dan responsif. Aspek kekuatan lain yang dimiliki BPRS Sarana Prima Mandiri adalah memiliki bagi hasil yang lebih tinggi dari pada bank umum, biaya titip yang lebih rendah dari bank lain pada produk gadai, jaminan dari LPS hingga 2.000.000.000 per-nasabah, dan tentunya di kelola secara syari'ah, dengan sistem bagi hasil bukan dengan bunga serta diperuntukkan bagi usaha yang halal dan bermanfaat. Hal ini juga disampaikan oleh bapak Trisno Wahyudi kabag marketing BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan:

“BPRS Sarana Prima Mandiri merupakan bank syari'ah dan ini menjadi kelebihan dengan masyarakat pamekasan yang mayoritas beragama Islam, kelebihan lainnya BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan memiliki bagi hasil yang lebih tinggi dari bank umum, jika di bank konvensional keuntungan yang diberikan berkisar 6% per-tahun namun di bank BPRS Sarana Prima Mandiri bisa 6% per-bulan. Produk gadai yang memiliki biaya titip lebih rendah dari bank lain, dan pastinya BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan memiliki produk yang mengikuti perkembangan jaman dan sesuai dengan kebutuhan masyarakat”.²¹

Pernyataan ini juga diperkuat oleh bapak Iqbal selaku kasi funding BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan:

“dari sisi kelebihan pastinya BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan dikelola secara syari'ah, selain itu BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan sudah memiliki jaminan dari LPS sebesar Rp.2,000,000,000.- per-nasabah, dan bagi hasil yang lebih tinggi dari bank umum, jika di bank konvensional keuntungan yang diberikan

²¹ Trisno Wahyudi, Kepala Bagian Marketing BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan, wawancara langsung (14 April 2020, jam 09:45 wib).

berkisar 6% per-tahun namun di bank BPRS Sarana Prima Mandiri bisa 6% per-bulan bahkan bisa lebih . Produk gadai yang memiliki biaya titip lebih rendah dari bank lain hingga pada tahun 2019 lalu sempat mengalami overload karna banyaknya masyarakat yang ingin menggadaikan, selain itu rekening nasabah akan tetap aktif meski tidak digunakan bahkan saldonya akan terus bertambah karna mendapatkan bagi hasil dan tentunya bebas potongan biaya.”²²

Dengan berbagai kelebihan yang dimiliki BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan tentunya kelemahan juga menjadi bagian dari hal tersebut. Minimnya SDM akan pengetahuan industri 4.0 menjadi pemicu sulitnya membuat inovasi pelayanan berbasis financial technology, selain itu tidak tersedianya ATM, dan aplikasi online berupa SPM Payment point yang hanya dimiliki oleh pegawai BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan.

Hal ini sebagaimana yang sudah disampaikan oleh bapak Trisno Wahyudi selaku kabag marketing di BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan:

“kelemahannya dalam segi technology mungkin BPRS Sarana Prima Mandiri masih di bawah bank-bank umum, namun kami terus berusaha membuat inovasi-inovasi dalam pemanfaatan industri 4.0 ini, seperti halnya BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan juga memiliki aplikasi SPM Payment Point. Seperti halnya Mobile Banking, SPM Payment Point dapat melakukan transaksi seperti transfer, cek saldo, isi token listrik, pulsa, dll, dan belum tersedianya ATM.”²³

Pertanyaan sejenis juga disampaikan oleh bapak Ikbal selaku kasi funding di BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan:

“kelemahan yang dimiliki BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan yaitu belum adanya ATM, namun masih kami usahakan karna proses pengadaannya juga sulit, dan belum ada aplikasi seperti mobile banking untuk para nasabah, meskipun ada hanya diperuntukkan kepada para pegawai BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan namanya SPM Payment Point. Namun di era seperti sekarang ini bukan menjadi masalah yang begitu besar karna nasabah dapat menghubungi pihak BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan via sosmed maka pihak BPRS

²² Ikbal, Kepala Divisi Funding BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan, wawancara langsung (14 April 2020, jam 08:30 wib).

²³ Trisno Wahyudi, Kepala Bagian Marketing BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan, wawancara langsung (14 April 2020, jam 09:45 wib).

Sarana Prima Mandiri Pamekasan akan melakukan transaksi sesuai keinginan nasabah, namun ini tetap menjadi kekurangan tersendiri dalam pelayanan karena yang seharusnya nasabah melakukan sendiri dalam satu langkah harus dilakukan dua langkah”.²⁴

Pernyataan ini juga diperkuat oleh bapak Imam Wahyudi selaku kepala bagian mikro BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan:

“di era Industri 4.0 ini kelemahan yang dimiliki BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan dalam segi teknologi. BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan belum memiliki ATM Bersama mungkin meskipun ada nanti harus ATM yang memang milik BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan karena bank syariah hal ini juga disebabkan karena proses perizinan yang sulit, untuk aplikasi BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan sudah ada namanya SPM Payment Point/DOKU kelemahannya masih belum diakses oleh nasabah dan inipun masih bekerja sama dengan Bank JATIM. Selain itu kurangnya training yang diberikan kepada para pegawai mengakibatkan SDM di BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan kurang menguasai terhadap tatakelola perusahaan dan pengetahuankhususnya mengenai financial technology ini”.²⁵

Berdasarkan pernyataan di atas dapat dipahami bahwa pemanfaatan financial technology menjadi sangat penting untuk menunjang tercapainya kenyamanan dan kecepatan pelayanan. Namun kembali pada proses dan juga perijinan ATM yang tidak mudah menjadi kendala bagi BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan

Era industri 4.0 telah memberikan pelajaran bagi lembaga perbankan khususnya BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan untuk terus berinovasi dan memanfaatkan dengan baik adanya financial technology. Pada aspek peluang BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan memiliki peluang besar sebagai satu-satunya lembaga keuangan yang lahir dari kota

²⁴ Ikbal, Kepala Divisi Funding BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan, wawancara langsung (14 April 2020, jam 08:30 wib).

²⁵ Imam Fauzan, Kepala Bagian Mikro BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan, wawancara langsung (14 April 2020, jam 14:30 wib).

Pamekasan. BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan memiliki andil besar untuk mendapatkan kepercayaan bagi masyarakat pamekasan untuk memilih BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan sebagai lembaga intermediasi keuangan mereka. Bank dan tetakelola secara syari'ah juga menjadi peluang besar bagi BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan dengan masyarakat pamekasan pada khususnya dan masyarakat madura pada umumnya yang mayoritas beragama islam.

BPRS sebagai salah satu lembaga keuangan yang dianggap memiliki kepedulian besar terhadap ketimpangan sosial dapat dimanfaatkan sebagai media untuk mensosialisasikan diri, dengan produk-produk yang sangat membantu dan meringankan kebutuhan masyarakat.

Di era industri 4.0 ini banyak peluang yang dapat di manfaatkan oleh BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan salah satunya menciptakan keunikan produk dan menggunakan strategi pemasaran yang modern. BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan memiliki produk yang bervariasi sehingga nasabah dapat memilih produk yang sesuai dengan kebutuhan mulai dari tabungan jangka panjang/pendek, tabungan bagi yang ingin beribadah (Haji, Umroh & qurban), pembelian sepeda motor, pembiayaan usaha yang bahkan tanpa jaminan, beasiswa dan tabungan pendidikan hingga produk sewa yang beragam menjadi peluang besar BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan untuk mengeksistensikan diri dalam persaingan di era ini.

Selain itu, Produk Tabungan Gaul juga menjadi peluang yang sangat besar bagi BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan untuk memanfaatkan financial technology. Basis Tabungan dilengkapi dengan aplikasi yang

mudah diakses dimanapun dan kapanpun mulai dari proses registrasi sampai transaksi.

Hal ini disampaikan oleh bapak Trisno wahyudi selaku kabag marketing BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan:

”Peluang yang dimiliki BPRS Sarana Prima Mandiri banyak, diantaranya BPRS Sarana Prima Mandiri ini adalah lembaga keuangan yang lahir di Pamekasan sehingga sosialisasi sangat penting untuk memberitahukan kepada masyarakat pamekasan pada khususnya agar memilih bank BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan untuk bertransaksi, mayoritas masyarakat Pamekasan adalah Islam sehingga sesuai dengan BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan yang berprinsip syari’ah, kesesuaian produk-produk di SPM dengan keadaan saat ini menjadi amunisi besar dalam persaingan yang semakin meningkat, khususnya pada produk Tabungan Gaul dan TABAROK”.²⁶

Pernyataan yang senada juga disampaikan oleh bapak Ikbal selaku kasi funding BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan:

“untuk peluang BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan adalah lembaga yang sesuai dengan syari’ah dan tata kelola yang sesuai syari’ah hal ini sejalan dengan masyarakat Pamekasan yang mayoritas muslim, sehingga salah kaprah apabila orang muslim bertransaksi di bank konvensional. Mengingat era industri 4.0 peluangnya adalah memanfaatkan financial technology ini meskipun proses yang sulit dan membutuhkan biaya besar ini menjadi sesuatu yang kami usahakan”.²⁷

Pernyataan diatas diperkuat oleh bapak Imam Fauzan selaku kabag mikro BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan:

“Sebagai lembaga keuangan yang lahir di Pamekasan ini adalah peluang bagi BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan, dan menjadi tugas BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan bagaimana masyarakat Pamekasan tau dan mau memilih BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan sebagai bank pilihannya. Selain itu masyarakat Pamekasan dengan kondisi ekonomi menengah kebawah menjadi peluang BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan untuk membantu ekonomi mereka. Namun ditengah peliknya persaingan era industri 4.0 ini pelayanan melalui pemanfaatan financial technology juga harus di lakukan, maka

²⁶ Trisno Wahyudi, Kepala Bagian Marketing BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan, wawancara langsung (14 April 2020, jam 09:45 wib).

²⁷ Ikbal, Kepala Divisi Funding BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan, wawancara langsung (14 April 2020, jam 08:30 wib).

dengan adanya produk Tabungan Gaul ini sangat membantu kami dan menjadi peluang bagi kami untuk mensosialisasikan diri ditengah merebaknya persaingan di era industri 4.0 ini.”²⁸

Dari wawancara di atas dapat dipahami bahwa BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan memiliki banyak peluang di era industri 4.0 ini dalam membangun keunggulan bersaing, tinggal BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan sendiri mengatur strategi untuk mensosialisasikan diri dan membangun kepercayaan khususnya pada masyarakat Pamekasan dan masyarakat Madura Pada Umumnya.

Merebaknya industri 4.0 juga memberikan tantangan dan ancaman bagi sebuah lembaga keuangan, ancaman dapat datang dari segala penjuru yang dapat mengakibatkan runtuhnya sebuah perusahaan jika tidak melawan ancaman tersebut. Semakin meluas dan banyaknya lembaga keuangan menjadi ancaman besar bagi BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan dan sejak masuknya industri 4.0 ke Indonesia munculnya bank umum berbasis financial technology menjadi pesaing utama dan ancaman bagi keberadaan BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan.

hal ini disampaikan oleh bapak Trisno Wahyudi selaku kabag marketing BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan:

“Pesaing pastinya telah menjadi ancaman bagi BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan meskipun sebelum masuknya industri 4.0, apalagi Pamekasan merupakan kota yang menjadi tumbuh kembangnya lembaga keuangan baik bank umum, BMT, Koperasi, dan lembaga yang bergerak dalam bidang keuangan lainnya. Hal ini dapat mempersempit pangsa pasar BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan.”²⁹

²⁸ Imam fauzan, Kepala Bagian Marketing BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan, wawancara langsung (14 April 2020, jam 14:30 wib).

²⁹ Trisno Wahyudi, Kepala Bagian Marketing BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan, wawancara langsung (14 April 2020, jam 09:45 wib).

Pernyataan serupa juga disampaikan oleh bapak Imam Fauzan selaku kabag mikro BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan:

“Ancaman yang paling utama adalah semakin banyaknya bank-bank yang berdiri di Pamekasan apalagi bank umum yang sudah memiliki fasilitas ATM dan Mobile Banking, selain itu proses perijinan yang sulit untuk membuka ATM juga menjadi tantangan dan ancaman tersendiri bagi BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan.”³⁰

Bapak Imam juga menambah pernyataan beliau tentang ancaman BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan:

“Selain itu pola pikir masyarakat yang masih menganggap sama antara bank syariah dengan bank konvensional menjadi sulit disadarkan karena memang yang pertama kali tumbuh dalam industri perbankan adalah bank konvensional.”³¹

Pernyataan bapak Imam diperkuat oleh bapak Iqbal selaku kasi funding BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan:

“Menjadi salah kaprah apabila masyarakat Pamekasan yang mayoritas muslim lebih memilih bank konvensional sebagai lembaga intermediasi mereka, dan ini sudah banyak terjadi buktinya masih banyak masyarakat Pamekasan yang mengkonsumsi produk bank konvensional, selain itu keraguan dan anggapan masyarakat yang masih takut berurusan terhadap bank yang belum mereka kenal dekat keberadaannya menjadi ancaman dan tantangan BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan bagaimana agar bisa membangun kepercayaan dan bertransaksi di bank syariah.”³²

Dari pernyataan di atas dapat dipahami bahwa selain lembaga keuangan berbasis financial technology yang menjadi pesaing utama BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan, ancaman juga berasal dari kultur dan pola pikir masyarakat yang masih minim pengetahuannya terhadap bank syariah. Dan

³⁰ Imam Fauzan, Kepala Bagian Marketing BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan, wawancara langsung (14 April 2020, jam 14:30 WIB).

³¹ Imam Fauzan, Kepala Bagian Marketing BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan, wawancara langsung (14 April 2020, jam 14:30 WIB).

³² Iqbal, Kepala Divisi Funding BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan, wawancara langsung (14 April 2020, jam 08:30 WIB).

ini menjadi tugas bagi BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan untuk membangun kesadaran dalam masyarakat.

Dari berbagai kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang telah dipaparkan maka pihak BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan dapat mengambil langkah dan mengatur alternatif strategi bersaing dalam era industri 4.0 bagaimana kekuatan dan peluang yang dimiliki BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan dijadikan sebagai amunisi dan dimanfaatkan sebaik mungkin untuk membangun keunggulan bersaing. Dan bagaimana agar kelemahan dan ancaman dapat diminimalisir agar tidak menimbulkan masalah dalam membangun keunggulan bersaing.

Pembentukan strategi yang dapat dilakukan BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan ini di sampaikan oleh bapak Imam Fauzan selaku Kabag mikro BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan:

“strategi yang kami lakukan adalah melakukan ekspansi pembukaan cabang, kampanye transaksi keuangan syariah dan promosi produk menggunakan media sosial, menggunakan *lan* sebagai bentuk pemanfaatan financial technology untuk penagihan kredit di luar Madura, personal selling, pelayanan yang ramah dan responsif, tetap memberikan kemudahan dan biaya yang murah, serta menjadikan keunikan produk yang dimiliki BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan sebagai senjata untuk menarik minat nasabah, salah satunya dengan produk Tabarak dan Tabungan Gaul dengan aplikasi berbasis financial technology untuk mengajak para generasi millennial berinvestasi di usia muda dengan cara yang mudah dan modern.”³³

Hal serupa juga disampaikan oleh bapak Trisno Wahyudi selaku kabag marketing BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan:

“Promosi dan sosialisasi menggunakan berbagai cara kami lakukan seperti strategi door to door, pengenalan secara kolektif, strategi jempot bola, mobil kas keliling, pelayanan yang baik, memberikan bonus atau

³³ Imam Fauzan, Kepala Bagian Marketing BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan, wawancara langsung (14 April 2020, jam 14:30 wib).

hadiah bagi nasabah setia BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan dan menawarkan produk yang sesuai dengan kebutuhan dan perkembangan jaman”.³⁴

Pernyataan ini juga diperkuat oleh bapak Ikbal selaku kasi funding di BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan:

“Kami terus memberikan pelayanan yang baik dan cepat, menjalin silaturahmi dengan nasabah melalui pendekatan emosional, memberi kado/hadiah ketika hari-hari besar kepada nasabah setia BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan, menawarkan bagi hasil yang lebih tinggi dari pada keuangan lain, memberikan diskon, menggunakan strategi jemput bola dan terus meningkatkan kerja sama tim dalam mempromosikan BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan, karna yang bertugas sebagai marketing produk tidak hanya bagian marketing saja melainkan seluruh jajaran dan pegawai yang ada di BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan turut bekerja keras mensosialisasikan BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan.”³⁵

Dari uraian wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa Analisis SWOT untuk mencari alternatif strategi bersaing BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan di era industri 4.0 ini dapat dilihat dari kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman. Kekuatan dan peluang menjadi senjata BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan untuk membangun keunggulan bersaing di era industri digital ini, dengan adanya produk Tabungan Gaul berbasis aplikasi, dan sebagai media penagihan luar madura, dan SPM Payment point online telah membantu menyokong BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan dalam mengejar ketertinggalan pengadaan financial technology dan tentunya sangat berpengaruh besar dalam membangun keunggulan bersaing di era industri 4.0 ini.

³⁴ Trisno Wahyudi, Kepala Bagian Marketing BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan, wawancara langsung (14 April 2020, jam 09:45 wib).

³⁵ Ikbal, Kepala Divisi Funding BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan, wawancara langsung (14 April 2020, jam 08:30 wib).

C. Temuan Penelitian

Berdasarkan hasil penelitian yang telah diuraikan dalam paparan data diatas, yang didapat dari hasil wawancara, observasi, serta dokumentasi peneliti menemukan beberapa hal sebagai temuan penelitian sebagai berikut:

1. Strategi bersaing produk perbankan yang diterapkan BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan

a. Tahap perencanaan yang dilakukan BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan dalam membangun keunggulan bersaing adalah membuat kebijakan penerapan strategi bersaing. Strategi tersebut terdiri dari:

- 1) Strategi keunggulan biaya
- 2) Strategi diferensiasi
- 3) Strategi fokus

Strategi ini dilakukan untuk membangun keunggulan bersaing ditengah peliknya persaingan antar lembaga keuangan, selain itu mengingat demografi dan potensi masyarakat sekitar memberikan penawaran biaya yang rendah dan keunikan produk sesuai target pasar masing-masing produk akan menjadi lebih efektif untuk menarik minat masyarakat.

b. Tahap pengorganisasian dalam penerapan strategi bersaing BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan adalah dengan melakukan penyesuaian biaya produksi dengan biaya yang akan ditawarkan kepada nasabah, memberikan kemudahan proses registrasi, pilihan produk berfariasi yang disesuaikan dengan kebutuhan dan perkembangan jaman, serta penetapan kabag masing-masing produk untuk mempermudah pengelolaan yang efektif dan mengefisiensi waktu.

- c. Proses pengaktualisasian ketiga strategi bersaing yang dilakukan BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan adalah melakukan pemasaran atau sosialisai produk dengan berpedoman pada SOP Produk yang mengatur target pasar masing-masing produk, biaya administrasi produk dan keunggulan produk. Dengan begitu masyarakat akan mengetahui produk-produk yang dimiliki BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan. kemudian pihak BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan menciptakan kepercayaan kepada masyarakat melalui pendekatan emosional sehingga terbangun chimestry yang baik antara calon nasabah dengan karyawan BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan sehingga dapat diketahui keinginan dan kebutuhan nasabah secara mendalam.
- d. Proses pengawasan dalam membangun keunggulan bersaing yang dilakukan BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan adalah melihat kinerja yang dilakukan oleh para karyawan dalam memasarkan produk dan tercapainya target, melakukan evaluasi terhadap biaya produksi dan hasil yang diperoleh untuk membuat keputusan penetapan biaya, serta memastikan keunikan produk yang dimiliki BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan tidak ditiru oleh pesaing dan target pasar yang menjadi sasaran tidak didahului oleh perusahaan pesaing.

Melihat fakta dilapangan dengan semakin bertambahnya jumlah lembaga keuangan di Pamekasan mengharuskan BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan meningkatkan intensitas persaingan dikarenakan pesaing juga melakukan penurunan harga terhadap produk yang mereka miliki, bahkan produk yang ditawarkan juga memiliki kesamaan dan di pasarkan di wilayah

yang sama. Sehingga hal ini mengharuskan BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan mencari alternatif strategi bersaing yang lebih efektif mengikuti arah perkembangan era industri digital.

2. Alternatif strategi bersaing produk perbankan yang dilakukan BPRS Sarana Prima Mandiri pada era revolusi industri 4.0 berdasarkan analisis SWOT.

Dalam menentukan alternatif strategi bersaing BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan pada era industri 4.0 yaitu dapat diidentifikasi melalui analisis faktor internal dan faktor eksternal, sebagai berikut:

- a. Kekuatan yang dimiliki BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan diantaranya adalah keunggulan biaya dibandingkan dengan lembaga keuangan lain, keunikan dan variasi produk yang dimiliki BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan juga menjadi daya tarik tersendiri untuk bagi masyarakat untuk memilih bertransaksi di BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan. Selain itu, BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan juga memiliki faktor pendukung kekuatan di era industri 4.0 ini, yaitu memiliki produk tabungan berbasis aplikasi, layanan SPM Payment Point, rekening yang tetap aktif meskipun tidak digunakan, tata kelola keuangan secara syari'ah, jaminan LPS, bebas biaya potongan per-bulan, bagi hasil yang tinggi serta lalu lintas dan pencairan keuangan yang cepat.
- b. Sedangkan yang menjadi kelemahan BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan adalah Tekhnologi yang terbatas seperti Layanan SPM Payment point yang belum bisa diakses oleh nasabah dan proses sosialisasi atau promosi yang

kurang efektif dan efisien karena masih menggunakan strategi door to door, sehingga membutuhkan waktu yang lebih lama dan menyebabkan target pasar yang diperoleh sedikit.

- c. Peluang yang dimiliki BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan diantaranya adalah mayoritas masyarakat dengan ekonomi menengah kebawah/mikro, sehingga keunggulan biaya yang dimiliki BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan menjadi strategi yang tepat untuk menarik perhatian masyarakat. Selain itu, BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan memiliki faktor peluang di era industri 4.0 ini diantaranya adalah BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan merupakan satu-satunya lembaga keuangan syariah yang lahir dipamekasan, Mayoritas masyarakat muslim dan semakin berkembangnya Internet.
- d. Beberapa ancaman bagi BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan diantaranya adalah Semakin meningkatnya jumlah lembaga keuangan dan munculnya bank-bank umum berbasis financial technology sehingga hal ini dapat menyebabkan berpindahnya nasabah atau masyarakat kepada lembaga keuangan lain yang telah memiliki fasilitas financial technology terutama bagi masyarakat atau nasabah yang tidak sensitif harga dan mempertimbangkan keunikan produk. Selain itu ancaman yang dimiliki BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan di era industri 4.0 ini adalah proses perijinan pengadaan ATM dan pembukaan cabang yang sulit dan pola pikir masyarakat yang masih minim pengetahuan akan keuangan syariah.

D. Pembahasan

Berdasarkan temuan penelitian yang diperoleh dari paparan data diatas, kemudian akan bahas lebih detail mengenai letak kesesuaian dengan teori yang telah dipaparkan pada bab kajian pustaka sebelumnya, berikut pembahasannya:

1. Strategi bersaing produk perbankan yang diterapkan BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan

Selanjutnya terdapat beberapa hal yang menjadi pembahasan dalam penelitian ini mengenai strategi bersaing yang dilakukan BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan pada era industri 4.0:

a. Proses perencanaan (Planing)

Proses perencanaan merupakan proses yang menyangkut upaya yang dilakukan untuk mengantisipasi kecenderungan dimasa yang akan datang penentuan strategi dan taktik yang tepat untuk mewujudkan target dan tujuan organisasi.³⁶ dalam

1) Strategi Keunggulan Biaya

Memiliki biaya rendah akan membuat perusahaan mendapatkan hasil laba di atas rata-rata dalam industrinya meskipun ada kekuatan persaingan yang sangat besar. Posisi biasanya memberikan kepada perusahaan tersebut ketahanan terhadap revalitas pesaing.³⁷ Keunggulan biaya produksi dan administrasi akan memudahkan lembaga keuangan dalam mencari nasabah karna harga atau biaya yang ditawarkan mudah dijangkau oleh semua kalangan. Produk ini biasanya ditujukan kepada nasabah yang sensitif terhadap harga atau menggunakan harga

³⁶ Nashar, *Dasar-Dasar Manajemen*, Surabaya: Pena Salsabila, 2013), hlm. 12

³⁷ Michael E. Porter, *Strategi Bersaing: Teknik Menganalisis Industri dan Pesaing*, (Jakarta: Airlangga, 1980), hlm. 31

sebagai dasar penentu keputusan. Produk BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan yang unggul dalam kategori biaya akan memudahkan mendapatkan nasabah karna mudah dijangkau oleh masyarakat, apalagi bagi masyarakat yang sensitif terhadap harga, pelayanan berbasis *financial technology* bukan lagi menjadi hal menarik atau memberi kenyamanan transaksi bagi mereka. Mayoritas masyarakat Pamekasan dan khususnya yang tinggal di pedesaan memiliki ekonomi level menengah kebawah sehingga ini merupakan kesempatan bagi BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan untuk mensosialisasikan produk-produk dengan biaya yang rendah untuk tetap bersaing melawan peliknya persaingan di era industri 4.0 ini. Diantara produk BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan yang memiliki keunggulan biaya adalah produk tabungan. Dibandingkan dengan lembaga keuangan lain biaya registrasi di BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan lebih rendah, jika di bank lain berkisar Rp.50,000-Rp.500,000 di BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan hanya Rp.25.000, selain tabungan produk yang juga memiliki keunggulan biaya adalah produk pembiayaan modal usaha “TABAROK” yang memberikan modal usaha secara tunai kepada masyarakat yang akan mengembangkan usaha bebas biaya dan tanpa jaminan.

2) Strategi Diferensiasi

Mendiferensiasikan produk atau jasa yang ditawarkan perusahaan yaitu menciptakan sesuatu yang baru yang dapat dirasakan oleh keseluruhan industri sebagai hal yang unik.³⁸ Bagi BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan keunikan merupakan sesuatu yang dapat menarik minat masyarakat untuk membeli

³⁸ Ibid., hlm.32-33

ataupun memilih bertransaksi dengan produk unik yang dimiliki BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan. BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan membuat kebijakan yang bisa membuat masyarakat tertarik untuk menjadi nasabah dan loyal kepada BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan yaitu diantaranya dengan, memanfaatkan produk tabungan “GAUL” berbasis aplikasi sebagai suguhan bagi generasi millennial dan aktivis kaum rebahan. Selain itu BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan. Produk lain yang tak kalah unik milik BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan adalah produk “TABAROK” yang selain memiliki keunggulan biaya produk ini memiliki keunikan berupa double manfaat dan keuntungan bagi nasabah, karna selain mendapatkan pembiayaan nasabah juga menabung, sehingga diakhir pelunasan nasabah akan mendapatkan cashback sebesar 75%.

3) Strategi Fokus

Suatu lembaga keuangan harus memiliki fokus atau sasaran dalam memasarkan produk agar tercapai tujuan dari lembaga keuangan tersebut. Bagi sebagian lembaga keuangan khususnya BPRS yang memusatkan usahanya untuk melayani sebagian kecil segmen pasar, usaha ini dilakukan dengan menggali secara detail pasar yang dituju. Memiliki sasaran yang berskala kecil akan membuat lembaga keuangan lebih aman dari serangan pesaing, apalagi ditengah-tengah bermunculannya bank-bank berbasis *financial technology* dengan segala kemudahan dan kenyamanan pelayanannya. Dengan fokus pasar berskala kecil tersebut juga akan membuat lembaga keuangan lebih leluasa menyerang pangsa pasar yang ada. Strategi ini ditujukan untuk membuat produk dan menyediakan jasa yang dapat memenuhi kebutuhan konsumen yang

jumlahnya relatif kecil, syarat bagi penerapan strategi ini adalah adanya besaran pasar yang cukup (market size), terdapat potensi pertumbuhan yang baik, dan tidak terlalu diperhatikan oleh pesaing dalam rangka mencapai keberhasilannya. Sama halnya dengan lembaga keuangan lain BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan memiliki sasaran-sasaran utama dalam memasarkan produknya, target utama BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan adalah masyarakat dengan ekonomi menengah kebawah dan pedesaan, mungkin hal ini menjadi sesuatu yang tidak terfikirkan oleh lembaga keuangan lain.

b. Proses Pengorganisasian (organizing)

Proses Pengorganisasian merupakan proses yang menyangkut bagaimana strategi dan taktik yang telah dirumuskan dalam perencanaan didesain dalam sebuah struktur organisasi yang tepat dan tangguh, sistem dan lingkungan organisasi yang kondusif, dan bisa memastikan bahwa semua pihak dalam organisasi bisa bekerja secara efektif dan efisien guna mencapai tujuan organisasi.³⁹

Proses pengorganisasian dalam penerapan strategi bersaing BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan adalah dengan melakukan penyesuaian biaya produksi dengan biaya yang akan ditawarkan kepada nasabah, memberikan kemudahan proses registrasi, pilihan produk bervariasi yang disesuaikan dengan kebutuhan dan perkembangan jaman, serta penetapan kabag masing-masing produk untuk mempermudah pengelolaan yang efektif dan mengefisiensi waktu.

³⁹ Nashar, *Dasar-Dasar Manajemen*, hlm. 12

c. Proses pengaktualisasian (*Actuating*)

Proses pengaktualisasian merupakan proses implementasi program agar bisa dijalankan oleh seluruh pihak dalam organisasi serta proses memotivasi agar semua pihak tersebut dapat menjalankan tanggung jawabnya dengan penuh kesadaran dan produktivitas yang tinggi.⁴⁰

Proses pengaktualisasian dari ketiga strategi bersaing yang dilakukan BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan adalah dengan melakukan pemasaran atau sosialisai produk dengan berpedoman pada SOP Produk yang mengatur target pasar masing-masing produk, biaya administrasi produk dan keunggulan produk. Dengan begitu masyarakat akan mengetahui produk-produk yang dimiliki BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan. kemudian pihak BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan menciptakan kepercayaan kepada masyarakat melalui pendekatan emosional sehingga terbangun chemistry yang baik antara calon nasabah dengan karyawan BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan sehingga dapat diketahui keinginan dan kebutuhan nasabah secara mendalam.

d. Proses pengawasan (*controlling*)

pengawasan atau *controlling* yaitu, proses yang dilakukan untuk memastikan seluruh rangkaian kegiatan yang telah direncanakan, diorganisasikan, dan diimplementasikan bisa berjalan sesuai dengan target yang diharapkan sekalipun berbagai perubahan terjadi dalam lingkungan dunia bisnis yang dihadapi.⁴¹

Proses Pengawasan yang dilakukan BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan adalah melihat kinerja yang dilakukan oleh para karyawan dalam

⁴⁰ Ibid., hlm. 12-13

⁴¹ Ibid., hlm. 13

memasarkan produk dan tercapainya target, melakukan evaluasi terhadap biaya produksi dan hasil yang diperoleh untuk membuat keputusan penetapan biaya selanjutnya, serta memastikan keunikan produk yang dimiliki BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan tidak ditiru oleh pesaing dan target pasar yang menjadi sasaran tidak didahului oleh perusahaan pesaing.

Dari hasil pembahasan yang telah dipaparkan dan dianalisis dalam beberapa pernyataan diatas, maka dapat disampaikan bahwa terdapat kesesuaian antara teori dan praktik yang diterapkan oleh BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan.

2. Analisis Kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dalam menentukan strategi bersaing produk perbankan yang dilakukan di BPRS Sarana Prima Mandiri pada era revolusi industri 4.0

Melihat fakta dilapangan dengan semakin bertambahnya jumlah lembaga keuangan di Pamekasan mengharuskan BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan meningkatkan intensitas persaingan dikarenakan pesaing juga melakukan penurunan harga terhadap produk yang mereka miliki, bahkan produk yang ditawarkan juga memiliki kesamaan dan di pasarkan di wilayah yang sama. Sehingga hal ini mengharuskan BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan mencari alternatif strategi bersaing yang lebih efektif mengikuti arah perkembangan era industri digital.

Metode analisa SWOT dianggap sebagai metode paling dasar yang berguna untuk melihat suatu topik atau permasalahan dari 4 (empat) sisi yang berbeda. Hasil analisa biasanya adalah arahan atau rekomendasi untuk

mempertahankan kekuatan dan menambah keuntungan dari peluang yang ada, serta meminimisir kekurangan dan menghindari ancaman. Jika digunakan dengan benar analisa SWOT akan membantu suatu perusahaan ataupun lembaga keuangan untuk melihat sisi-sisi yang terlupakan atau yang tidak terlihat selama ini.⁴²

Dalam melakukan analisis lingkungan eksternal, perusahaan menggali dan mengidentifikasi semua peluang (*opportunity*) yang berkembang dan menjadi tren pada saat itu serta mengidentifikasi ancaman (*threats*) dari para pesaing dan calon pesaing serta faktor eksternal lainnya. Sedangkan analisis lingkungan internal lebih memfokuskan pada identifikasi kekuatan (*strength*) dan kelemahan (*weakness*) dari perusahaan.⁴³

a. Kekuatan (*Strength*)

Kekuatan (*Strengths*) adalah analisis yang membantu perusahaan dalam mengetahui apa saja yang menjadi keunggulan perusahaan sehingga bisa bersaing dengan perusahaan lainnya dibidang yang sama. Tujuannya membantu perusahaan merumuskan strategi yang bisa memperkuat posisi perusahaan dengan keunggulan yang ada. Faktor-faktor kekuatan adalah kekuatan yang dimiliki oleh suatu perusahaan termasuk satuan-satuan bisnis di dalamnya adalah antara lain kompetensi khusus yang terdapat dalam organisasi yang berakibat pada pemilikan keunggulan komparatif oleh unit usaha di pasaran.⁴⁴

⁴² Sasli Rais dan Wahyudin, "Pengembangan Pegadaian Syari'ah di Indonesia dengan analisis SWOT", *Jurnal Pengembangan Bisnis dan Manajemen*, Vol. 9 No. 14, April 2014, hlm. 4.

⁴³ Amirullah, *Manajemen Strategi*, (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2015), hlm. 23.

⁴⁴ Dedy mainata, "Analytical Tools dan SWOT Analysis Penggunaan *M-Banking* Perbankan Syariah Di Indonesia", *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*, Vol. 3 No. 2, Juni 2018, hlm. 149.

Sementara yang menjadi kekuatan BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan diantaranya keunggulan biaya dibandingkan dengan lembaga keuangan lain, keunikan dan variasi produk yang dimiliki BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan juga menjadi daya tarik tersendiri untuk bagi masyarakat untuk memilih bertransaksi di BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan. Selain itu, BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan juga memiliki faktor kekuatan lain di era industri 4.0 ini, yaitu memiliki produk tabungan berbasis aplikasi, penerapan aplikasi SPM Mobile meskipun layanan ini belum dapat diakses oleh nasabah namun aplikasi SPM Mobile/ SPM Payment Point ini dapat membantu mempercepat proses transaksi dan mempermudah pelayanan, rekening yang tetap aktif meskipun tidak digunakan, tata kelola keuangan secara syari'ah, jaminan LPS, bebas biaya potongan per-bulan, bagi hasil yang tinggi serta lalu lintas dan pencairan keuangan yang cepat. Dengan berbagai penawaran dan jaminan yang di berikan BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan ini akan semakin meyakinkan masyarakat untuk melakukan transaksi di BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan.

Setelah teori dan praktik sama-sama dipaparkan, maka letak keterkaitan antara teori dengan praktik adalah kompetensi khusus yang dimiliki oleh BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan yang meliputi kompetensi dalam menciptakan keunikan produk, kompetensi dalam mengolah biaya produksi dan harga yang ditawarkan, kompetensi dalam mengelola keuangan secara syari'ah, serta kompetensi dalam mengatur lalu lintas keuangan. Kompetensi seperti ini sukar dimiliki oleh lembaga keuangan lain sehingga hal ini menjadi aset bagi BPRS

Sarana Prima Mandiri Pamekasan dalam membangun keunggulan bersaing khususnya di era industri 4.0 ini.

b. Kelemahan (*weakness*)

Kelemahan pada suatu satuan bisnis adalah keterbatasan atau kekurangan dalam hal sumber, keterampilan dan kemampuan yang menjadi penghalang serius bagi penampilan kinerja organisasi yang memuaskan. Tujuan analisis ini adalah membantu perusahaan dalam mengetahui apakah kebijakan perusahaan sudah dilaksanakan secara benar dan menghilangkan penyimpangan-penyimpangan yang terjadi dalam perusahaan.⁴⁵

Sementara yang menjadi kelemahan BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan adalah Teknologi yang terbatas seperti Layanan SPM Payment point yang belum bisa diakses oleh nasabah yang akan mengakibatkan ketidak efisienan pelayanan selain itu fasilitas ATM yang belum ada. Selain itu proses sosialisasi atau promosi yang kurang efektif dan efisien karen masih menggunakan strategi door to door, sehingga membutuhkan waktu yang lebih lama dan menyebabkan target pasar yang diperoleh sedikit.

Dari uraian diatas dapat disimpulkan bahwa keterbatasan teknologi menjadi penghalang bagi BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan dalam memberikan kemudahan pelayanan bagi nasabah, sehingga akan memungkinkan nasabah berpindah pada lembaga keuangan lain. Proses sosialisasi yang masih dilakukan secara door to door juga memperlambat laju untuk mempercepat mendapatkan target pasar yang lebih luas, sehingga pasar akan lebih dahulu dimasuki oleh lembaga keuangan lain.

⁴⁵ Ibid., hlm. 149-150.

c. Peluang (*Opportunities*)

Peluang adalah analisis yang membantu perusahaan dalam mencari dan mengetahui apa saja yang menjadi peluang bagi perusahaan dalam menjalankan bisnisnya sehingga perusahaan dapat bersaing dengan para pesaingnya dibidang industri. merupakan salah satu sumber peluang bagi perusahaan, contohnya adalah perkembangan teknologi dan meningkatnya hubungan perusahaan dengan konsumen, hal ini merupakan gambaran peluang bagi perusahaan. Tujuan analisis ini adalah untuk membantu perusahaan menentukan strategi yang akan diambil perusahaan, guna mempertahankan kelangsungan perusahaan.⁴⁶

Diantara peluang yang dimiliki BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan adalah mayoritas masyarakat dengan ekonomi menengah kebawah/mikro, sehingga keunggulan biaya yang dimiliki BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan menjadi strategi yang tepat untuk menarik perhatian masyarakat, dan perkembangan teknologi di era industri 4.0 ini juga menjadi peluang bagi BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan untuk memberikan pelayanan berbasis *financial technology*. Selain itu, BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan memiliki faktor peluang di era industri 4.0 ini diantaranya adalah BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan merupakan satu-satunya lembaga keuangan syariah yang lahir dipamekasan, Mayoritas masyarakat muslim dan semakin berkembangnya Internet.

Berdasarkan uraian diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa perkembangan teknologi adalah salah satu peluang yang berdampak besar bagi

⁴⁶ Ibid., hlm. 150.

keberlangsungan hidup lembaga karena berkaitan dengan kemudahan pelayanan bagi nasabah, selain itu BPRS khususnya BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan yang dikenal sebagai lembaga keuangan yang peduli terhadap ketimpangan sosial dan masyarakat ekonomi menengah semakin mempererat hubungan antara pihak BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan dengan nasabah, dan dengan demikian terdapat kesesuaian antara teori dan fenomena peluang yang dimiliki oleh BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan.

d. Ancaman (*Threats*)

Ancaman merupakan kebalikan dari peluang. Dapat dikatakan bahwa ancaman adalah faktor-faktor lingkungan yang tidak menguntungkan suatu satuan bisnis. Jika tidak diatasi, ancaman akan menjadi ganjalan bagi satuan bisnis yang bersangkutan baik untuk saat ini maupun masa yang akan datang. Berbagai contoh ancaman diantaranya adalah, masuknya pesaing baru di pasar yang sudah dilayani oleh satuan bisnis, pertumbuhan yang lambat, meningkatnya posisi tawar pembeli produk yang dihasilkan, menguatnya posisi tawar pemasok bahan mentah atau bahan baku yang diperlukan untuk diproses lebih lanjut menjadi produk tertentu, perkembangan dan perubahan teknologi yang belum dikuasai, serta peraturan perundang-undangan yang sifatnya restriktif.⁴⁷

Beberapa ancaman bagi BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan diantaranya adalah Semakin meningkatnya jumlah lembaga keuangan dan munculnya bank-bank umum berbasis financial technology sehingga hal ini dapat menyebabkan berpindahnya nasabah atau masyarakat kepada lembaga

⁴⁷ Ibid., hlm. 150.

keuangan lain yang telah memiliki fasilitas financial technology terutama bagi masyarakat atau nasabah yang tidak sensitif harga dan mempertimbangkan keunikan produk. Selain itu ancaman yang dimiliki BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan di era industri 4.0 ini adalah keberadaan financial technology yang belum dimanfaatkan secara optimal karena keterbatasan pihak BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan, proses perijinan pengadaan ATM dan pembukaan kantor cabang yang sulit, pola pikir masyarakat yang masih minim pengetahuan akan keuangan syari'ah yang dapat mengakibatkan anggapan kekhawatiran dan penyamaan antara bank syari'ah dengan bank konvensional.

Dapat disimpulkan bahwa meningkatnya jumlah lembaga keuangan khususnya lembaga keuangan berbasis financial technology menjadi ancaman besar, karena dapat mengancam keberadaan BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan apalagi dengan keterbatasan fasilitas berupa financial technology di BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan yang belum memadai.

Berdasarkan hasil pembahasan yang telah dinyatakan dan dianalisis dalam beberapa pernyataan diatas, maka dapat disampaikan bahwa terdapat kesesuaian antara teori dengan praktik yang diterapkan atau fenomena yang terjadi di BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan.

Pada dasarnya faktor kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dimiliki oleh BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan hampir sama dengan standar analisis yang dimiliki bank syari'ah pada umumnya. Kendala yang dihadapi juga hampir sama, hal ini dikarenakan bank syari'ah di Indonesia muncul jauh setelah bank konvensional itu ada. Munculnya layananan financial

technology seperti Mobile Banking yang dimiliki bank konvensional juga menambah candu baru bagi masyarakat.

Hal ini senada dengan penelitian yang dilakukan oleh Ermansyah yang berjudul membangun keunggulan bersaing dengan metode analisis SWOT pada perbankan syariah (Studi Pada BRI Syariah Kota Batam). Oleh karena itu diperlukan strategi-strategi khusus perbankan syariah terutama bagi BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan dalam bersosialisasi kepada masyarakat dan membangun keunggulan bersaing.

Untuk mengetahui langkah-langkah yang perlu dilakukan oleh BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan dalam menentukan kebijakan strategi bersaing produk perbankan dalam era industri 4.0 ini diperlukan matrik SWOT yang dapat menunjukkan faktor kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dimiliki lembaga. Sehingga memungkinkan kesalahan dalam mengambil keputusan dapat dihindari.

Berdasarkan matrik SWOT oleh Fredy Rangkuti, maka diperoleh hasil analisis SWOT BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan dalam menentukan alternatif strategi bersaing produk perbankan pada era industri 4.0 adalah sebagai berikut:

Tabel 4.2
Analisis SWOT BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan

Internal (IFAS)	<p>Kekuatan (Strengths)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Biaya administrasi yang rendah • Keunikan produk • Produk tabungan berbasis aplikasi • Tata kelola keuangan secara syariah 	<p>Kelemahan (Weaknesses)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Teknologi yang terbatas • Tidak ada fasilitas ATM • Layanan SPM Payment point yang
------------------------	--	---

<p>Eksternal (EFAS)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Rekening tetap aktif meski tidak digunakan oleh nasabah • Bebas potongan biaya per-bulan • Jaminan LPS (Lembaga penjamin Simpanan) • Bagi hasil yang tinggi • Lalu lintas dan pencairan keuangan yang cepat • Layanan SPM Mobile (SPM Payment Point). 	<p>belum bisa diakses nasabah</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pengenalan atau promosi yang kurang efektif dan efisien.
<p>Peluang (Opportunities)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Satu-satunya lembaga keuangan syariah yang lahir dipamekasan • Mayoritas masyarakat muslim • Mayoritas masyarakat dengan ekonomi menengah kebawah/mikro • Perkembangan teknologi dan internet 	<p>Strategi SO</p> <ul style="list-style-type: none"> • Meningkatkan sosialisasi kepada masyarakat pamekasan khususnya dan masyarakat Pulau madura. • Kampanye transaksi keuangan syariah kepada masyarakat. • Memanfaatkan media sosial sebagai sarana pemasaran produk perbankan yang dimiliki BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan. • Menerapkan Strategi jemput bola. • Memberikan kemudahan bagi nasabah dalam melakukan transaksi. 	<p>Strategi WO</p> <ul style="list-style-type: none"> • Penyediaan produk dan jasa sesuai kebutuhan nasabah. • Melakukan pelayanan prima kepada nasabah • Meningkatkan loyalitas nasabah • Melaksanakan training pengembangan karyawan. • Menciptakan jaringan kerja dengan bekerja sama dengan lembaga keuangan lain yang berbasis financial technology.
<p>Ancaman (Threats)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Semakin meningkatnya jumlah lembaga keuangan • Munculnya bank umum berbasis financial technology 	<p>Strategi ST</p> <ul style="list-style-type: none"> • Meningkatkan promosi dengan menawarkan biaya rendah, keamanan transaksi dan keunikan produk. 	<p>Strategi WT</p> <ul style="list-style-type: none"> • Meningkatkan kerja sama dengan lembaga perbankan berbasis <i>financial technology</i> agar mengurangi pesaing.

<ul style="list-style-type: none"> • Proses perijinan pengadaan ATM dan pembukaan cabang yang sulit • Pola pikir masyarakat yang masih minim pengetahuan akan keuangan syari'ah • Perubahan teknologi (masuk era industri 4.0). 	<ul style="list-style-type: none"> • Memberikan pelayanan yang cepat dan mudah • Menciptakan suasana lingkungan kerja yang Islami. • Menjalin kerja sama dengan bank lain untuk memberikan fasilitas ATM sementara, selama proses pengadaan ATM. • Memberikan <i>sosial education</i> kepada masyarakat tentang perbankan syari'ah. 	<ul style="list-style-type: none"> • Memanfaatkan Tabungan "GAUL" sebagai inovasi produk berbasis financial technology untuk melakukan sosialisasi. • Memanfaatkan internet dan media sosial sebagai jembatan pelayanan untuk meminimalisir kurang efisiennya transaksi yang diinginkan nasabah. • Menetapkan strategi bisnis baru yang lebih inovatif, kreatif dan efisien.
--	---	---

Berdasarkan hasil analisis diatas menunjukkan bahwa alternatif strategi yang dilakukan BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan dapat ditentukan oleh kombinasi kekuatan dan kelemahan (faktor internal) dengan peluang dan ancaman (faktor eksternal). Strategi yang dihasilkan dari kombinasi kedua faktor tersebut adalah sebagai berikut:

a. Strategi SO (*Strength Opportunities*)

Strategi ini dihasilkan melalui suatu cara pandang bahwa perusahaan atau unit bisnis tertentu dapat menggunakan kekuatan (*strength*) yang mereka miliki untuk memanfaatkan berbagai peluang (*opportunities*).⁴⁸ Strategi SO yang dilakukan oleh BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan adalah sebagai berikut:

- 1) Meningkatkan sosialisasi kepada masyarakat pamekasan khususnya dan masyarakat Pulau Madura.

⁴⁸ Ismail Solihin, Manajemen Strategik, (Bandung: Erlangga, 2012), hlm. 170

- 2) Kampanye transaksi keuangan syari'ah kepada masyarakat.
- 3) Memanfaatkan media sosial sebagai sarana pemasaran produk perbankan yang dimiliki BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan.
- 4) Menerapkan Strategi jemput bola.
- 5) Memberikan kemudahan bagi nasabah dalam melakukan transaksi.

b. Strategi ST (*Strengt Treaths*)

Strategi ini dihasilkan melalui suatu cara pandang bahwa perusahaan atau unit bisnis tertentu dapat menggunakan kekuatan (*strengths*) yang mereka miliki untuk menghindari berbagai ancaman (*threaths*).⁴⁹ Strategi ST yang dilakukan oleh BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan adalah sebagai berikut:

- 1) Meningkatkan promosi dengan menawarkan biaya rendah.
- 2) Memberikan pelayanan yang cepat dan mudah.
- 3) Menciptakan suasana lingkungan kerja yang Islami.
- 4) Menjalin kerja sama dengan bank lain untuk memberikan fasilitas ATM sementara, selama proses pengadaan ATM.
- 5) Memberikan *sosial education* kepada masyarakat tentang perbankan syari'ah.

c. Strategi WO (*Weaknesses Opportunities*)

Strategi ini dihasilkan melalui suatu cara pandang bahwa perusahaan atau unit bisnis tertentu dapat memanfaatkan berbagai peluang yang ada dilingkungan eksternal dengan cara mengatasi berbagai kelemahan (*weakness*) sumberdaya internal yang dimiliki perusahaan saat ini.⁵⁰ Strategi ST yang dilakukan oleh BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan adalah sebagai berikut:

⁴⁹ Ibid., hlm. 170

⁵⁰ Ibid., hlm. 170

- 1) Meningkatkan promosi dengan menawarkan biaya rendah, keamanan transaksi dan keunikan produk.
- 2) Memberikan pelayanan yang cepat dan mudah
- 3) Menciptakan suasana lingkungan kerja yang Islami.
- 4) Menjalinkan kerja sama dengan bank lain untuk memberikan fasilitas ATM sementara, selama proses pengadaan ATM.
- 5) Memberikan *sosial education* kepada masyarakat tentang perbankan syariah.

d. Strategi WT (*Weaknesses Threats*)

Strategi yang dihasilkan melalui suatu cara pandang bahwa perusahaan atau unit bisnis tertentu dapat menggunakan kekuatan (*strengths*) yang mereka miliki untuk menghindari berbagai ancaman (*threats*).⁵¹ Strategi ST yang dilakukan oleh BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan adalah sebagai berikut:

- 1) Meningkatkan kerja sama dengan lembaga perbankan berbasis financial technology agar mengurangi pesaing.
- 2) Memanfaatkan Tabungan “GAUL” sebagai inovasi produk berbasis financial technology untuk melakukan sosialisasi.
- 3) Memanfaatkan internet dan media sosial sebagai jembatan pelayanan untuk meminimalisir kurang efisiennya transaksi yang diinginkan nasabah.
- 4) Menetapkan strategi bisnis baru yang lebih inovatif, kreatif dan efisien.

⁵¹ Ibid., hlm. 170