

ANALISIS STRATEGI PENINGKATAN PENDAPATAN TABUNGAN HAJI KOPERASI SIMPAN PINJAM DAN PEMBIAYAAN SYARIAH BAYTUL IHKTIAR CABANG LEUWISADENG, KABUPATEN BOGOR, JAWA BARAT

Gilang Permana Putra¹, Tubagus Rifqy Thantawi², Azizah Mursyidah³.

^{1, 2, 3}Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Sahid Bogor

¹gilangpertamina4@gmail.com, ²trifqythan@febi-inais.ac.id,

³azizah.mursyidah@febi-inais.ac.id

ABSTRACT

This research aims to analyze and find out the current internal and external environment of KSPPSBaytul Ihktiar Leuwisadeng Branch, especially with regard to community empowerment through Hajj Savings at KSPPS Baytul Ihktiar Leuwisadeng Branch, analyze and find out what factors are internally and externally attached to KSPPS Baytul Ihktiar Leuwisadeng Branch in community empowerment through Hajj Savings, as well as analyzing and knowing the strategies that need to be carried out by KSPPS Baytul Ihktiar Leuwisadeng Branch in empowering the community through Hajj Savings. The method used is a qualitative method, with SWOT analysis techniques. The results of the study stated that based on the IFAS and EFAS matrix tables with a total value of IFAS 2.40 and EFAS 3.11. The next strategy that must be carried out by KSPPS Baytul Ihktiar Leuwisadeng Branch in developing the Islamic economy and empowering the community through Hajj Savings is to concentrate on Vertical Integration, which is a strategy that aims to further strengthen the market share of Hajj Savings by expanding the network in Bogor Regency and its surroundings.

Keywords: Hajj Savings, KSPPS, SWOT analysis, IFAS and EFAS matrix and Internal-External matrix.

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dan mengetahui lingkungan internal dan eksternal KSPPS Baytul Ihktiar Cabang Leuwisadeng saat ini, khususnya berkaitan dengan pemberdayaan masyarakat melalui Tabungan haji di KSPPS Baytul Ihktiar Cabang Leuwisadeng, menganalisis dan mengetahui faktor-faktor apakah yang secara internal dan eksternal melekat pada KSPPS Baytul Ihktiar Cabang Leuwisadeng dalam pemberdayaan masyarakat melalui Tabungan Haji, serta menganalisis dan mengetahui strategi yang perlu dilakukan oleh KSPPS Baytul Ihktiar Cabang Leuwisadeng dalam memberdayakan masyarakat melalui Tabungan Haji. Metode yang digunakan adalah metode kualitatif, dengan teknik

analisis SWOT. Hasil penelitian menyebutkan bahwa berdasarkan tabel matriks IFAS dan EFAS dengan nilai total IFAS 2,40 dan EFAS 3,11. Strategi selanjutnya yang harus dilakukan oleh KSPPS Baytul Ikhtiar Cabang Leuwisadeng dalam mengembangkan ekonomi syariah dan memberdayakan masyarakat melalui Tabungan Haji yaitu dengan berkonsentrasi melalui *Integrasi Vertikal*, yaitu strategi yang bertujuan untuk lebih memperkuat pangsa pasar Tabungan Haji dengan cara memperluas jaringan di Kabupaten Bogor dan sekitarnya.

Kata-kata Kunci: Tabungan Haji, KSPPS, Analisis SWOT, Matriks IFAS dan EFAS dan Matriks Internal-Eksternal.

I. PENDAHULUAN.

Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah memiliki bermacam-macam produk yang ditawarkan sesuai dengan kebutuhan masyarakat, dalam menawarkan produknya maka akan terjadi persaingan antar KSPPS sehingga perlu adanya strategi di dalam masing-masing bank tersebut. (Sarwani 2015: 8). Inovasi produk sangat penting posisinya bagi kinerja keuangan, yang tak kalah penting juga ialah hubungan erat antar organisasi bisnis dengan konsumen dan pengembangan serta distribusi (pelayanan) produk yang cepat dapat memungkinkan perusahaan memperoleh keunggulan bersaing (Muhammad, 2005:95).

Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah yang merupakan lembaga keuangan mikro syariah untuk menjadikan lembaga ekonomi rakyat kecil yang berperan terhadap bisnis dan lembaga sosial yang bersaing dengan pasar bebas. Selain berperan bisnis dan sosial KSPPS ini juga terlibat dalam definisi *baitul maal wat tamwil*. KSPPS Baytul Ikhtiar merupakan suatu lembaga bisnis yang juga berperan sosial yang terlibat dari definisi *baitul maal* KSPPS, selain berperan bisnis dan sosial KSPPS ini juga terlibat dalam definisi *baitul*

tamwil. Pada lingkungan bisnis yang semakin canggih seperti situasi saat ini, setiap perusahaan atau instansi (dalam hal ini koperasi simpan pinjam) diharuskan untuk selalu meningkatkan kemampuan dan daya saing yang berpengalaman serta perusahaan mampu mempertahankan kelanjutan serta keberadaan aktivitas usahanya adalah bahwa setiap lembaga harus selalu melaksanakan aktivitas rutin usahanya.

Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah Baytul Ikhtiar semakin berkembang sejak dibentuknya sampai dengan tahun 2022 ini. Termasuk dalam hal ini Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah Baytul Ikhtiar tetapi mampu beroperasi dan berkembang meskipun terdapat pandemi Covid-19 sejak Maret 2020 sampai dengan meredanya di tahun 2022 ini. Selain peranan di atas juga tabungan memiliki peranan yang lain yaitu sebagai alat *liquid* bagi KSPPS karena simpanan anggota merupakan pinjaman jangka pendek, sehingga sewaktu-waktu nasabah akan mengambil simpanannya, KSPPS tidak akan kekurangan atau tidak kesulitan dalam membayar simpanan anggotanya tersebut. Tetap berkembangnya Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah Baytul Ikhtiar

menandakan bahwa masyarakat sebagai anggota maupun sebagai mitra tetap percaya pada Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah Baytul Ikhtiar.

Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah Baytul Ikhtiar Leuwisadeng merupakan salah satu lembaga keuangan yang dalam kegiatannya adalah menghimpun dana dan menyalurkan dana untuk masyarakat salah satunya melalui produk tabungan haji. Dalam hal ini KSPPSBaytul Ikhtiar menggunakan prinsip titipan (*wadi'ah yad dhamanah*) yaitu akad yengdimana penerima titipan dapat memanfaatkan barang titipan tersebut dengan seijin pemilikny dan menjamin untuk mengembalikan titipan tersebut secara utuh apabila setiap saat pemilik menghendakinya (Rifqi, 2015:5). Salah satu produk yang terdapat di KSPPS Baytul Ikhtiar Cabang Leuwisadeng adalah produk tabungan haji dan merupakan yang banyak diminati serta prospeknya sangat tinggi. Hal ini terlihat pada KSPPS Baytul Ikhtiar Cabang Leuwisadeng dengan bertambahnya jumlah nasabah yang menggunakan layanan produk tabungan haji yang dimiliki KSPPS Baytul Ikhtiar Cabang Leuwisadeng. Dengan bertambahnya jumlah nasabah maka *fee base income* yang diterima oleh bank akan semakin tinggi dan hal tersebut dapat meningkatkan sumber dana. Selanjutnya dalam penelitiannya menegaskan bahwa manajemen keuangan dalam peningkatan pendapatan lembaga keuangan harus dikelola denan baik, mulai dari perencanaan, penyimpanan, strategi, pemeliharaan dan pemanfaatan dan pengawasan. Berdasarkan latar belakang masalah di atas yang telah peneliti uraikan maka di dapat pertanyaan permasalahan sebagai

berikut:

1. Apakah strategi untuk peningkatan pendapatan tabungan haji di KSPPS Baytul Ikhtiar Cabang Leuwisadeng?
2. Bagaimana analisis SWOT dalam peningkatan pendapatan tabungan haji KSPPS Baytul Ikhtiar Cabang Leuwisadeng?

II. TINJAUAN PUSTAKA.

II.1. Strategi.

Onong Uchayana Efendi mengemukakan bahwa strategi pada hakekatnya adalah perencanaan (*planning*) dan manajemen untuk mencapai tujuan tersebut, strategi tidak berfungsi sebagai peta jalan yang hanya memberi arah saja, melainkan harus mampu menunjukkan bagaimana taktik operasionalnya. Ada berbagai macam strategiyaitu sebagai berikut:

1. Strategi Integrasi Komunikasi Pemasaran.
2. Strategi Kebertahanan.
3. Strategi Penetrasi Pasar.

II.2. Simpanan / Tabungan.

Simpanan menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perubahan atas Undang-Undang pasal 1 butir (5), tentang perubahan atas Undang-Undang Perbankan Nomor 7 Tahun 1992 yang di kutip oleh Kasmir dalam buku yang sama, menyatakan bahwa "Simpanan adalah dana yang dipercayakan masyarakat kepada bank berdasarkan perjanjian penyimpan dana dalam bentuk giro, deposito, sertifikat deposito, tabungan dan atau bentuk-bentuk lainnya yang dipersamakan dengan itu. Secara umum jenis-jenis

Simpanan dapat di bagi ke dalam beberapa kelompok, diantaranya:

1. Simpanan *Wadiah Yad Adh-Dhamanah*.
2. Investasi *mudharabah Al-Mutlaqah*.
3. Investasi *mudharabah* berjangka.

II.3. Pendapatan.

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, pengertian pendapatan adalah hasil kerja (usaha dan sebagainya). Pengertian pendapatan menurut KBBI merupakan definisi pendapatan secara umum. Pada perkembangannya, pengertian pendapatan memiliki penafsiran yang berbeda-beda tergantung dari latar belakang disiplin ilmu yang digunakan untuk menyusun konsep pendapatan bagi pihak-pihak tertentu. Menurut Standar Akuntansi Keuangan (2004: 23.1), kata "*income*" diartikan sebagai penghasilan dan kata *revenue* sebagai pendapatan, penghasilan (*income*) meliputi baik pendapatan (*revenue*) maupun keuntungan (*gain*”).

King (2001 : 161) menyatakan bahwa “laba (*income*) dapat berasal dari sejumlah sumber daya namun pendapatan (*revenue*) hanya berasal dari kegiatan utama perusahaan, untuk itu dapat dibedakan jenis-jenis penerimaan yang dimasukkan (dicatat) ke dalam pendapatan dengan jenis-jenis penerimaan yang bukan merupakan pendapatan. Sejalan dengan pendapat King di atas, Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (2004 : 23.1) membagi pendapatan menjadi tiga jenis yaitu:

1. Penjualan barang.
2. Penjualan jasa.

Penggunaan aktiva perusahaan oleh

pihak-pihak lain yang menghasilkan bunga, royalti dan dividen. Penggunaan aktiva perusahaan oleh pihak lain menimbulkan pendapatan dalam bentuk:

1. Bunga – pembebanan untuk penggunaan kas atau setara kas atau jumlah terutang kepada perusahaan.
2. Royalti – pembebanan untuk penggunaan aktiva jangka panjang perusahaan, misalnya paten, merk dagang, hak cipta, perangkat lunak komputer.
3. Dividen – distribusi laba kepada pemegang investasi ekuitas sesuai dengan proporsi mereka dari jenis modal tertentu.

II.4. Tabungan Haji.

Pengertian tabungan menurut Undang- Undang Perbankan Nomor 10 Tahun 1998 adalah “Simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat-syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro dan atau lainnya yang dipersamakan dengan itu (Kasmir, 2003:103). Syarat-syarat yang dimaksud sebagai berikut:

1. Penariknya hanya dapat dilakukan ketika nasabah mendatangkan tor bank atau alat yang disediakan untuk keperluan tersebut dan tidak dapat dilakukan dengan menggunakan cek, bilyet giro dan surat perintah pelayanan lainnya yang sejenis.
2. Penarikannya dibatasi dan tidak boleh melebihi jumlah tertentu sehingga menyebabkan saldo tabungan lebih kecil dibandingkan saldo minimum, kecuali nasabah tidak akan melanjutkan tabungannya.

Menurut istilah sebagian ulama

berpendapat bahwa haji adalah menuju ke Ka'bah untuk melakukan perbuatan-perbuatan tertentu atau dengan kata lain adalah mengunjungi atau mendatangi suatu tempat tertentu (Ka'bah dan Arafah) pada waktu tertentu dengan melakukan suatu pekerjaan tertentu diantaranya: (ihram, wukuf, mabit di muzdalifah, mabit di mina, melontar jumroh, mencukur, thawaf dan sa'i) (Nasukhah, 2006:27).

Ibadah haji diwajibkan Allah kepada kaum muslimin yang telah mencukupi syarta-syaratnya. Ibadah haji diwajibkan hanya sekali seumur hidup. Selanjutnya baik yang kedua atau seterusnya hukumnya sunat. Akan tetapi bagi mereka yang bernazar (berkaul) haji menjadi wajib melaksanakannya. Dalam buku Fiqh Praktis, Muhammad Batir al-Hasby menyatakan bahwa haji berasal dari bahasa Arab: "Hajj" atau "Hijj", yang berarti menuju atau mengunjungi sesuatu (biasanya digunakan untuk mengunjungi sesuatu yang dihormati) (Al-Habsy, 1999:106).

II.5. Koperasi Syariah.

Koperasi syariah secara teknis adalah bentuk koperasi yang memiliki prinsip, tujuan, dan kegiatan usahanya berdasarkan syariah islam, yaitu Alquran dan Assunnah. Secara umum, koperasi ini merupakan badan usaha koperasi yang menjalankan aktivitas usahanya sesuai pada prinsip-prinsip syariah. Semua unit usaha, produk dan operasional koperasi ini dilakukan sesuai dengan fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) Majelis Ulama Indonesia. Tujuan koperasi syariah adalah untuk membantu meningkatkan para anggotanya dan juga kesejahteraan masyarakat secara umum, serta membangun perekonomian Indonesia sesuai prinsip-prinsip Islam.

II.6. Pembiayaan Syariah.

Pasal 1 nomor (12): Pembiayaan berdasarkan prinsip syariah yakni penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil. Nomor (13): prinsip syariah adalah aturan perjanjian berdasarkan hukum islam antara bank dan pihak lain untuk penyimpanan dana atau pembiayaan kegiatan usaha, atau kegiatan lainnya yang dinyatakan sesuai dengan syariah, antara lain yakni: pembiayaan berdasarkan prinsip bagi hasil (mudharabah), pembiayaan berdasarkan prinsip penyertaan modal (musyarakah), prinsip jual beli barang dengan memperoleh keuntungan (murabahah), atau pembiayaan barang modal berdasarkan prinsip sewa murni tanpa pilihan (ijarah), atau dengan adanya pilihan pemindahan kepemilikan atas barang yang disewa dari pihak bank oleh pihak lain (ijara wa iqtina). Jadi, pembiayaan yakni adanya penyediaan uang dari pihak koperasi (bank) untuk para anggota yang dapat digunakan sebagai investasi maupun simpan pinjam.

Tujuan pembiayaan yang dilaksanakan Bank syariah adalah untuk memenuhi kebutuhan *stakeholder*, antara lain:

1. Pemilik.
Pemilik sangat mengharapkan akan mendapatkan penghasilan atas dana yang ditanamkan pada Bank.
2. Pegawai.
Pegawai mengharapkan akan

- kesejahteraan dari Bank yang dikelola.
3. Masyarakat.
 - a. Pemilik Dana.
Masyarakat pemilik dana mengharapkan dana yang diinvestasikan akan diperoleh bagi hasil.
 - b. Debitur yang Bersangkutan.
Adanya pembiayaan, para debitur terbantu menjalankan usahanya di sektor produktif dan terbantu untuk pengadaan barang yang diinginkannya.
 - c. Masyarakat KonsumenMemperoleh barang-barang yang dibutuhkan.
 4. Pemerintah.
Adanya penyediaan pembiayaan, pemerintah terbantu dalam pembiayaan pembangunan negara, di samping itu akan memperoleh pajak (berupa pajak penghasilan atas keuntungan yang diperoleh Bank dan juga perusahaan- perusahaan).
 5. Bank.
Dari penyaluran dana, Bank dapat meneruskan dan mengembangkan usahanya agar tetap bertahan dan meluas jaringan usahanya, sehingga semakin banyak masyarakat yang dapat dilayaninya.

III. METODE PENELITIAN.

III.I. Jenis Penelitian.

Jenis penelitian ini adalah

kualitatif, yaitu merupakan suatu penelitian yang digunakan untuk menyelidiki, menemukan, menggambarkan dan kualitas atau keistimewaan dari pengaruh sosial yang tidak dapat dijelaskan dan diukur atau digambarkan melalui pendekatan kualitatif (Moleong, 2005:4). Penelitian ini dapat digolongkan ke dalam deskriptif kualitatif yaitu dengan mengumpulkan data, menyusun dan mendeskripsikan berbagai dokumen, dan data informasi yang aktual serta berupa kata-kata tertulis ataupun lisan. sumber data primer dan sekundernya melalui wawancara, dan studi dokumentasi yang dilakukan di Bank Syariah sehingga mendapatkan pengukuran yang cermat dan sistematis terhadap peristiwa tertentu dengan cara menafsirkan data yang telah ada dengan tanpa hipotesis dan tetap mempertahankan keutuhan dari objek penelitian yang terintegrasi (Sugiyono, 1999:209).

III.2. Objek dan Lokasi Penelitian.

Objek penelitian ini ditetapkan secara khusus pada KSPPS Baytul Ihtiar Cabang Leuwisadeng dan diarahkan untuk mengumpulkan data yang mendukung untuk menjawab permasalahan yang telah diungkapkan di atas. Penelitian ini khususnya diarahkan pada strategi peningkatan pendapatan meningkat.

III.3 Teknik Pengumpulan Data.

Adapun pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Wawancara.

Wawancara adalah dengan melakukan pertemuan dua orang guna saling bertukar ide serta informasi dengan menggunakan

tanya jawab, sehingga dapat makna dan tujuan opini yang dituju. Wawancara yang digunakan peneliti yaitu dengan menggunakan wawancara yang terstruktur dan semi terstruktur. Dengan menggunakan wawancara tersebut peneliti dapat terlebih dahulu menyiapkan pertanyaan-pertanyaan yang akan difokuskan dalam penelitian yang akan diajukan lalu dengan wawancara semi terstruktur peneliti lebih bebas dan lebih leluasa dalam bertanya guna mendapatkan data yang lebih banyak diluar dari pertanyaan yang telah disiapkan penulis yang nantinya akan mendapatkan suatu gambaran yang lebih luas dalam permasalahan yang akan diteliti dan permasalahan yang lebih lengkap (Sugiyono, 2015:231).

2. Dokumentasi.

Dokumentasi merupakan cara untuk memperoleh data dengan merubah dokumen yang ada hubungannya dengan pokok permasalahan dan catatan lain yang berkenaan dengan penelitian yang dilakukan dan data ini untuk mendukung serta melengkapi data- data peneliti.

III.4. Teknik Pengolahan Data.

Teknik pengumpulan data yang digunakan Teknik yang digunakan dalam mengolah data dan menganalisis data terdiri dari data deskriptif dan menggunakan pendekatan konsep manajemen strategis melalui analisis tiga tahap perumusan strategi yaitu tahap input, tahap pencocokan, dan tahap

pengambilan keputusan. Alat bantu yang digunakan dalam pengolahan data dengan merumuskan strategi peningkatan pendapatan meningkat KSPPS adalah matrik faktor internal dan faktor eksternal pada tahap input, matriks internal-eksternal dan matriks SWOT yang digunakan pada tahap pencocokan (Freddy Rengkuti, 2014:65).

III.5. Teknik Analisis Data Penelitian.

Analisis dalam sebuah penelitian sangat dibutuhkan bahkan merupakan bagian yang sangat penting dari beberapa langkah penelitian sebelumnya. Dalam penelitian kualitatif, analisis data yang dapat dilakukan sepanjang proses penelitian dengan menggunakan teknik analisis Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats (SWOT).

1. Teknik Analisis Data *Strengths Weaknesses Opportunities Threats* (SWOT).
2. Teknik Analisis Data Lingkungan Internal dan Eksternal.
3. Teknik Analisis Data Lingkungan Internal Matriks IFAS (*Internal Strategic Factors Analysis Summary*).
4. Teknik Analisis Data Lingkungan Eksternal Matriks EFAS (*External Strategic Factors Analysis Summary*).
5. Teknik Analisis Data Lingkungan Internal-Eksternal Matriks Internal- Eksternal (*Internal-external Strategic Factors Analysis Summary*).
6. Teknik Analisis Data Matriks SWOT (*Strengths Weaknesses Opportunities Threats*).

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN PENELITIAN.

IV.1. Analisis Data.

Berdasarkan data yang diperoleh secara kualitatif dari analisis strategi peningkatan pendapatan Tabungan Haji lembaga keuangan syariah, maka dilakukan sistematika terhadap analisis data tersebut. Analisis data tersebut mengarah pada pembuatan matrik IFAS dan EFAS serta matrik SWOT disertai analisis terhadapnya. Dengan demikian, sudah dapat tergambarkan bahwa kesimpulan dan saran yang diberikan nantinya akan sangat ditentukan dengan matrik dan analisis tersebut.

IV.1.1. Identifikasi Faktor – Faktor Kekuatan, Kelemahan, Peluang, dan Ancaman KSPPS Baytul Ikhtiar Cabang Leuwisadeng.

Faktor – Faktor Kekuatan Tabungan Haji KSPPS Baytul Ikhtiar Cabang Leuwisadeng Faktor-faktor yang dapat menjadi kekuatan KSPPS Baytul Ikhtiar ialah:

1. Tenaga karyawan yang bersungguh-sungguh memberikan pemahaman terhadap nasabah mengenai tabungan haji.
 2. Nasabah bersungguh-sungguh mengikuti produk tabungan haji
 3. Terjalannya hubungan baik antara karyawan dan nasabah.
 4. Fasilitas yang cukup untuk suatu KSPPS.
 5. Menggunakan akad-akad transaksi sesuai dengan syariat islam
 6. Melakukan pelatihan pembekalan karyawan yang dilakukan secara berkelanjutan.
- Faktor – Faktor Kelemahan

Tabungan Haji KSPPS Baytul Ikhtiar Cabang Leuwisadeng. Faktor-faktor yang dapat menjadi kelemahan KSPPS Baytul Ikhtiar ialah:

1. Masih lemahnya pemahaman nasabah terhadap tabungan haji.
2. Sosial mengenai produk tabungan haji yang kurang maksimal.
3. Kurang maksimalnya tingkat promosi produk tabungan haji.
4. Masih lemahnya manajemen keuangan produk tabungan haji
5. Masih lemahnya manajemen pengembangan ekonomi terhadap produk tabungan haji.
6. Belum tegasnya dalam mengambil sebuah keputusan terkait masalah di lapangan.

Faktor – Faktor Peluang Tabungan Haji KSPPS Baytul Ikhtiar Cabang Leuwisadeng. Faktor-faktor yang dapat menjadi peluang peningkatan pendapatan KSPPS Baytul Ikhtiar ialah:

1. Lokasi yang strategis di Kabupaten Bogor.
2. Dukungan dari masyarakat sekitar.
3. Membuka tangan untuk masyarakat berinvestasi dalam produk tabungan haji.
4. Masih luasnya pangsa pasar syariah di Kabupaten Bogor.
5. Berkerja sama dengan beberapa instansi dalam produk tabungan haji.
6. Perekonomian lembaga keuangan syariah yang semakin baik.

Faktor – Faktor Ancaman Tabungan Haji KSPPS Baytul Ikhtiar Cabang Leuwisadeng. Faktor-faktor yang dapat menjadi ancaman KSPPS Baytul Ikhtiar ialah:

1. Belum punya mitra dalam pemberangkatan jamaah haji.
2. Tumpang tindihnya antara satu produk tabungan dengan tabungan lainnya.
3. Adanya lembaga sejenis di wilayah Kabupaten Bogor.
4. Perkembangan ekonomi yang tidak stabil.
5. Kurangnya tanggung jawab terhadap pendekatan kerjasama dengan Pemerintah Kabupaten Bogor.
6. Tidak diperbolehkannya nasabah mengambil dua produk sekaligus.

IV.1.2. Perumusan Matriks Internal – Eksternal Tabungan Haji KSPPS Baytul Ihktiar Berdasarkan Matriks IFAS dan EFAS.

Berdasarkan hasil matriks IFAS dan EFAS Produk Tabungan Haji KSPPS Baytul Ihktiar Cabang Leuwisadeng, maka dengan analisis SWOT letak posisi Tabungan Haji pada KSPPS Baytul Ikhtiar Cabang Leuwisadeng menurut matriks IE berada di sel 5 yaitu *hold and maintain* atau stabilisasi, dengan total skor faktor strategi internal (2,40) dan total skor strategi eksternal (3,11). Pada posisi ini menurut Fred R. David, strategi yang diterapkan untuk sel 5 adalah Penetrasi Pasar (Market Penetration) dan Pengembangan Produk (*Product Development*). Analisis Matriks SWOT 4- Kuadrant. Analisis dengan menggunakan matriks SWOT 4-K menggunakan diagram yang terbagi 4 kuadran.

IV.2. Perumusan Matriks SWOT Tabungan Haji Berdasarkan Matriks Internal, Eksternal, IFAS dan EFAS.

Berdasarkan hasil yang diperoleh dari tabel IFAS dan EFAS maka dapat diperoleh gambaran mengenai I-E (Internal-Eksternal) yang dapat dijadikan parameter untuk mengetahui pengaruh faktor-faktor internal dan eksternal, maka faktor IFAS dan EFAS tersebut dimasukkan ke dalam matriks SWOT untuk merumuskan strategi alternatif yang dapat dihasilkan dari penggabungan faktor- faktor tersebut.

Berdasarkan data yang telah diperoleh, maka dapat dihasilkan suatu strategi yang dapat diterapkan sebagai berikut:

1. Hasil Matriks Internal Eksternal.
2. Hasil Keputusan Berdasarkan Analisis Matriks SWOT.

IV.2.1. Perumusan Matriks SWOT dan Hasil Matriks Internal- Eksternal Produk Tabungan Haji di KSPPS Baytul Ihktiar Cabang Leuwisadeng.

Hasil dari keputusan matriks internal- eksternal Produk Tabungan Haji di KSPPS Baytul Ihktiar Cabang Leuwisadeng adalah bahwa keadaan stabil bagi KSPPS Baytul Ihktiar Cabang Leuwisadeng, tetapi perlu berhati-hati. Berhati-hati dalam hal ini artinya bahwa KSPPS Baytul Ihktiar Cabang Leuwisadeng dalam beraktivitasnya saat ini tetapi mempunyai dan perlu memanfaatkan banyak peluang untuk meningkatkan produktivitasnya (baik dalam hal promosimaupun penambahan nasabah).

Di bagian atas, disebutkan pula bahwa KSPPS Baytul Ihktiar Cabang Leuwisadeng perlu melakukan strategi selanjutnya. Dalam hal ini KSPPS Baytul Ihktiar Cabang Leuwisadeng

dalam mengembangkan ekonomi syariah dan memberdayakan masyarakat melalui Produk Tabungan Haji, dapat meningkatkan konsentrasinya melalui Integrasi Vertikal, yaitu strategi yang bertujuan untuk lebih memperkuat pangsa pasar Produk Tabungan Haji dengan cara memperluas jaringan di Kabupaten Bogor dan sekitarnya, meningkatkan kerjasama dengan berbagai institusi pendidikan dan pemerintahan, melakukan pendekatan kepada masyarakat sekitar, meningkatkan sosialisasi dan promosi baik secara langsung maupun memanfaatkan berbagai media online yang tertuju pada masyarakat Kabupaten Bogor dan sekitarnya.

IV.2.2. Perumusan Matriks SWOT Produk Tabungan Haji KSPPS Baytul Ihktiar Cabang Leuwisadeng dan Analisisnya.

Alternatif strategi yang dapat diambil oleh KSPPS Baytul Ihktiar Cabang Leuwisadeng sebagai tahap lanjut dari keputusan matriks internal dan eksternal, dan menyusun faktor-faktor strategi perusahaan adalah dengan menggunakan matriks SWOT. Matriks SWOT ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi KSPPS Baytul Ihktiar Cabang Leuwisadeng yang disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya, dan bermanfaat untuk merancang bagaimana strategi-strategi yang dapat diambil oleh KSPPS Baytul Ihktiar Cabang Leuwisadeng dalam mengembangkan ekonomi syariah dan memberdayakan masyarakat melalui Produk Tabungan Haji.

IV.3. Prioritas Strategi Peningkatan Pendapatan Tabungan Haji KSPPS Baytul Ikhtiar.

Dengan melihat proses analisis yang sudah dilakukan sebagaimana tertulis di atas, maka penulis perlu melakukan prioritas atas rencana strategi tersebut, dengan pertimbangan yang ada pada penulis. Adapun prioritas strategi berdasarkan perumusan matriks SWOT Produk Tabungan Haji di KSPPS Baytul Ihktiar Cabang Leuwisadeng ialah:

1. Strategi S – O (*Strength & Opportunity*).
 - a. Meningkatkan kualitas standar sumber daya insani dalam penguasaan ilmu dan praktik ekonomi syariah dan produk tabungan haji
 - b. Meningkatkan kesadaran nasabah dalam kebutuhan masyarakat mengenai produk tabungan haji
 - c. Melakukan pendekatan dan kerjasama dengan pangsa pasar tabungan haji yang besar dalam bentuk keuangan Syariah
 - d. Memanfaatkan infrastruktur yang ada untuk melakukan efektif simpul-simpul di Kabupten Bogor dan sekitarnya yang berkaitan ekonomi syariah dan Tabungan Haji
 - e. Memperluas sosialisasi dan promosi ekonomi syariah dan Tabungan Haji baik secara langsung maupun memanfaatkan berbagai media online

- terhadap masyarakat
2. Strategi W – O (*Weakness & Opportunity*)
 - a. Manajemen keuangan produk tabungan haji terhadap sumber daya insani
 - b. Melakukan pelatihan manajemen ekonomi Produk Tabungan Haji dan keumatan (masyarakat sekitar) terhadap sumber daya insani.
 - c. Melakukan pelatihan pemahaman nasabah terhadap tabungan haji, sekaligus menjadi faktor penarik masyarakat untuk terlibat dalam Produk Tabungan Haji.
 - d. Secara bertahap memperbolehkan nasabah mengambil tabungan sekaligus dua dalam satu produk.
 - e. Penambahan secara bertahap menambah ruangan pengembangan tabungan haji bagi karyawan dan nasabah (masyarakat sekitar).
 3. Strategi S – T (*Strength & Threat*).
 - a. Melakukan pendekatan dan kerjasama dengan Pemerintah Kabupaten Bogor dalam mendiskusikan pemberdayaan masyarakat melalui Produk Tabungan Haji.
 - b. Melakukan pendekatan dan kerjasama dengan institusi pendidikan dengan melakukan diskusi dan pelatihan-pelatihan untuk meningkatkan pemahaman masyarakat dan UMKM terhadap ekonomi syariah dan Tabungan Haji.
 - c. Memperkuat keyakinan pemahaman ekonomi syariah dan meningkatkan produktivitas dalam pengembangan Tabungan Haji sehingga mampu meminimalisir ketidakstabilan ekonomi Kabupaten Bogor.
 - d. Menunjukkan padamasyarakat Kabupaten Bogor bahwa tetap meningkatkan produktivitas dalam pengembangan Tabungan Haji, mampu meminimalisir ketidakstabilan ekonomi di Kabupaten Bogor akibat ketidakstabilan ekonomi Kabupaten Bogor.
 - e. Meningkatkan produktivitas dalam mengembangkan Tabungan Haji turut membantu meminimalisir belum terwujudnya penyelenggaraan Haji yang terstruktur dan terjangkau masyarakat di Kabupaten Bogor.

4. Strategi W – T (*Weakness & Threat*).

- a. Sumber daya insani yang belum terlatih manajemen keuangan Tabungan Haji, tidak diberikan tanggung jawab yang banyak dalam pendekatan dan kerjasama dengan Pemerintah Kabupaten Bogor.
- b. Sumber daya insani yang belum terlatih manajemen ekonomi Tabungan Haji dan keumatan (masyarakat sekitar) tidak diberikan tanggung jawab yang banyak dalam pendekatan dan kerjasama dengan institusi pendidikan di Kabupaten Bogor dan sekitarnya.
- c. Karyawan tetap melakukan pelatihan pemahaman terhadap nasabah, di tengah ketidakstabilan ekonomi Kabupaten Bogor.
- d. Secara bertahap memperbolehkan nasabah mengambil dua produk sekaligus bagi nasabah, serta fasilitas penunjang pemahaman, dilakukan dengan memperhatikan keadaan perekonomian Kabupaten Bogor yang merupakan akibat perekonomian Kabupaten Bogor.
- e. Penambahan secara

bertahap ruangan pengembangan tabungan haji dan keumatan (masyarakat sekitar), dilakukan dengan tetap pada tujuan mewujudkan penyelenggaraan pemberangkatan jamaah haji yang benar dan terjangkau oleh masyarakat di Kabupaten Bogor

V. SIMPULAN.

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan dapat diperoleh kesimpulan dapat diketahui bahwa Strategi yang digunakan untuk pendapatan pendapatan tabungan haji di KSPPS Baytul Ikhtiar yaitu dengan analisis SWOT letak posisi Tabungan Haji pada KSPPS Baytul Ikhtiar Cabang Leuwisadeng menurut matriks IE berada di sel 5 yaitu hold and maintain atau stabilisasi, dengan total skor faktor strategi internal (2,40) dan total skor strategi eksternal (3,11). Pada posisi ini menurut Fred R. David, strategi yang diterapkan untuk sel 5 adalah Penetrasi Pasar (Market Penetration) dan Pengembangan Produk (Product Development). Analisis Matriks SWOT 4-Kuadrant. Analisis dengan menggunakan matriks SWOT 4-K menggunakan diagram yang terbagi 4 kuadran dan strategi yang dapat diterapkan analisis SWOT dalam peningkatan pendapatan Produk Tabungan Haji di KSPPS Baytul Ikhtiar Cabang Leuwisadeng adalah meningkatkan kualitas standar sumber daya insani dalam penguasaan ilmu dan praktik ekonomi syariah dan produk tabungan haji, meningkatkan kesadaran nasabah dalam kebutuhan masyarakat

mengenai produk tabungan haji, melakukan pendekatan dan kerjasama dengan pangsa pasar tabungan haji yang besar dalam bentuk keuangan syariah, memanfaatkan infrastruktur yang ada untuk melakukan efektif simpul-simpul di Kabupten Bogor dan sekitarnya yang berkaitan ekonomi syariah dan Tabungan Haji serta memperluas sosialisasi dan promosi ekonomi syariah dan Tabungan Haji baik secara langsung maupun memanfaatkan berbagai media online terhadap masyarakat.

DAFTAR PUSTAKA.

- Agustinus, Wahyudi. (1996). Manajemen Strategik: Pengantar Proses Berfikir Strategik. Jakarta: Binarupa Aksara.
- Antonio, Muhammad Syafi'i. (2001). Bank Syariah Dari Teori ke Praktik. Gema Insani Press. Jakarta.
- Antonio, Muhammad Syafi'i. (2005). Bank Syariah Dari Teori ke Praktek. Jakarta: Gema Insani Press.
- Assauri, Sofjan. (2004). Manajemen Pemasaran. Jakarta: Rajawali Pers.
- Assauri, Sofjan. (2013). Manajemen Pemasaran. Jakarta: Rajawali Pers.
- Bahri, S. (2017), Pengaruh Kepemilikan Manajerial, Kebijakan Dividen, Profitabilitas, Ukuran Perusahaan dan Arus Kas Bebas (*Free Cash Flow*) Terhadap Kebijakan Hutang. Jurnal Peta, 2.
- Dyckman, Thomas R., Roland E. Dukes, Charles J. Davis, (2002). Akuntansi.
- Estaswara. (2008). Think IMC! Efektifitas Komunikasi Untuk Meningkatkan Loyalitas Merek dan Laba Perusahaan. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- H. Hadari Nawawi (2003). Manajemen Sumber Daya Manusia Untuk Bisnis Yang Kompetitif, Cetakan ke-7, Gadjah Mada University Press, Yogyakarta.
- Harahap, Sofyan Syafri. (2002). "Analisa Kritis Atas Laporan Keuangan", Jakarta : PT Raja Grfindo Persada.
- Ikatan Akuntansi Indonesia. (2004). Standar Akuntansi Keuangan. Jakarta: Salemba Empat
- Kaballu, O.U., dan Kameo, D.D. (2001). "Strategi Bertahan Usaha Kecil Dalam Menghadapi Krisis Ekonomi (Studi Industri Kecil Konveksi di Salatiga)", Dian Ekonomi, VII (2), September 2001.
- Niswonger (1999). Definisi Pendapatan. Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada.
- Sumarsono, Sonny. (2003). Ekonomi Manajemen Sumber Daya Manusia dan Ketenagakerjaan. Yogyakarta : Graha Ilmu.

<http://baytulikhtiar.com/>