

---

**MEMBANGUN KEUNGGULAN BERSAING DENGAN METODE  
ANALISIS SWOT 8 KUADRAN PADA PERBANKAN SYARIAH  
( STUDI PADA BRI SYARIAH KOTA BATAM )**

**Oleh :  
Ermansyah  
Dosen Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial  
UIN Sultan Syarif Kasim Riau**

**ABSTRAK**

*The development of Islamic banking in mature growing very rapidly, Islamic banking is considered as an alternative option for people who want to trade in sharia, Islamic banks are present in the community began in 1992, and the institution until 2017 there were 12 Islamic banks, 22 Sharia Islamic rural banks and 155 units BPR in Indonesia, a very tight competition in the banking industry led to a strategy that should be done by the banking system. BRI Syariah Batam as a new Islamic bank in the Islamic banking industry and nationally are expected to compete for the national market share. The purpose of this study whether strategy should BRI Syariah Batam in order to be able to compete Kepulauan Riau, To know the strategies that should be used by the author using SWOT 8 Quadrant. From the results of research by analyzing the internal and external corporate Batam found that BRI Syariah expected to apply aggressive growth strategy by way of market penetration, market development and product development.*

***Kata Kunci : Stres Akademik, Gejala Fisik, Gejala Emosional, Gejala Kognitif***

## I. PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang Masalah

Fenomena perbankan syariah dalam beberapa tahun terakhir telah menjadi suatu wacana yang sangat hangat diperbincangan, walaupun kenyataannya perbankan yang sistem operasionalnya berdasarkan sistem syariah Islam ini telah ada di Indonesia sejak tahun 1992. Terlepas dari segala kendala yang ada, sebagai alternatif baru dalam mengembang industri perbankan nasional tidak mengherankan jika kemudian sebagai intelektual memandang perlunya pengembangan sistem perbankan syariah nasional.

Perkembangan industri perbankan syariah di Indonesia didukung terbitnya UU No 21 tahun 2008 tentang Perbankan, didalamnya terdapat beberapa perubahan yang memberikan peluang lebih besar bagi pengembangan perbankan syariah. Belakangan ini kehadiran bank syariah semakin mendapat perhatian dari berbagai kalangan bisnis perbankan dan masyarakat di Indonesia, geliat Perbankan Syariah mulai berdenyut dengan berdirinya 12 Bank Umum Syariah, 22 Unit Usaha Syariah (UUS) dan 155 Unit BPR, Pangsa pasarnya tumbuh 20% pada akhir tahun 2017, Market Share mencapai 5% lebih dengan total aset Rp kurang lebih 400 T. Bank Indonesia telah melakukan program akselerasi dengan target 20% market share dan menjadikan perbankan syariah Indonesia sebagai yang terkemuka di Asia Tenggara (ASEAN) dalam grand strategy-nya guna menyaingi pangsa pasar Malaysia yang telah menyentuh 24% yang berada di peringkat ke tiga (3) secara Aset di Dunia (Bank Indonesia 2017)

**Tabel 1.1 Perkembangan Perbankan Syariah Batam (dalam juta rupiah)**

No	Posisi	2014	2015	2016	2017
1.	Asset	1.19 3	1.68 5.	2.48 5	3.67 9
2.	DPK	882	1.31 3	1.89 4	2.77 7
3.	Pembiayaan	626	1.07 5	1.70 2	2.32 9

Sumber : Bank Indonesia Kepulauan Riau 2018

Posisi Perkembangan secara umum Bank Syariah di Kepulauan Riau selalu mengalami kenaikan yang sangat signifikan. Posisi Asset Bank Syariah di Kepulauan Riau Desember 2014 sebesar 1.193 dan pada Desember 2015 mengalami kenaikan menjadi 1.685 atau mengalami pertumbuhan sebesar 17,80%, Pada Desember 2016 kembali mengalami kenaikan menjadi 2.485 atau 19,16% dan pada Desember 2017 naik sangat signifikan menjadi 3.679 atau naik hampir 55,62%

Posisi dana pihak ketiga Bank Syariah di Kepulauan Riau pada Desember 2014 sebesar 882 mengalami kenaikan pada Desember 2015 sebesar 1.313 atau naik dari tahun sebelumnya sebesar 19,60%. Pada Desember 2016 kembali mengalami peningkatan sebesar 1.894 naik sebesar 18,13%. Pertumbuhan DPK kembali mengalami kenaikan pada tahun 2017 menjadi 2.777 atau naik sebesar 18,90%.

Pada posisi Pembiayaan Bank Syariah di Kepulauan Riau pada Desember 2014 sebesar 626 dan mengalami kenaikan pada Desember 2015 sebesar 1.075 atau mengalami pertumbuhan sebesar 26,38%, Pada Desember 2016 pembiayaan mengalami kenaikan menjadi 1.702 atau mengalami pertumbuhan 18,13%. Pada 2017 kembali mencatatkan kenaikan menjadi 2.329 atau naik 15,54%

PT Bank Rakyat Indonesia Syariah adalah salah satu bank umum syariah yang dahulunya berkembang lewat unit usaha syariahnya, yang beroperasi mulai 2002 dan baru saat itu memiliki 16 kantor cabang dan 2 cabang pembantu. Dan data terbaru BRI syariah mempunyai 50 kantor cabang dan 152 Kantor Cabang Pembantu serta 8 Kantor Kas di seluruh Indonesia. ([www.bi.go.id](http://www.bi.go.id))

Perkembangan sektor perbankan syariah di tanah air khususnya di Kepulauan Riau akan memberi dampak positif yang signifikan terhadap BRI Syariah itu sendiri dimana akan terjadi persaingan yang cukup ketat antara BRI Syariah dengan bank-bank syariah lainnya di Batam.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Bagaimana Membangun Keunggulan Bersaing Dengan Metode Analisis Swot 8 Kuadran Pada Perbankan Syariah (Studi Pada Bri Syariah Batam) ?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Untuk Mengetahui Bagaimana Membangun Keunggulan Bersaing Dengan Metode Analisis Swot 8 Kuadran Pada Perbankan Syariah (Studi Pada Bri Syariah Di Batam Batam)

## **II. TINJAUAN PUSTAKA**

### **2.1. Strategi Bersaing**

Menurut Michael E. Porter Strategi bersaing yang efektif meliputi tindakan-tindakan ofensif ataupun defensif guna menciptakan posisi yang aman (defendable position) kekuatan persaingan. Inti dari strategi keunggulan bersaing adalah

apabila perusahaan menjalankan bisnis, maka untuk mencapai keunggulan yang lebih tinggi ialah membeli dengan harga rendah dan menjualnya dengan harga tinggi

Menurut Porter, terdapat 3 strategi generik yang diperbuat oleh perusahaan untuk memperoleh keunggulan bersaing, yaitu :

#### A. Keunggulan biaya menyeluruh (Overall Cost Leadership)

Strategi keunggulan biaya menyeluruh akan diperoleh perusahaan ketika perusahaan tersebut mampu menciptakan produk dalam skala ekonomi. Hal ini dapat ditempuh dengan cara menekan biaya produksi serta mengurangi pengeluaran yang tinggi pada riset dan promosi.

Dalam strategi keunggulan biaya, perusahaan berusaha menawarkan barang yang dijual dengan harga yang lebih rendah dibandingkan barang yang sejenis yang berada dalam satu kelompok industri tertentu ( **Suwarsono, 2008 : 260** )

#### B. Diferensiasi (Differentiation)

Untuk meraih keunggulan kompetitif, perusahaan akan menciptakan produk berupa barang atau jasa yang unik, dalam berbagai pilihan cara yang ditempuh misalnya dengan menciptakan keunggulan kualitas, teknologi, desain, distribusi, dan lainnya. Dalam strategi diferensiasi, perusahaan berusaha memproduksi dan memasarkan barang dengan karakteristik yang khas yang pada akhirnya mengakibatkan barang tersebut dianggap unik dan bahkan eksekutif oleh konsumen.( **Suwarsono, 2008 : 262** )

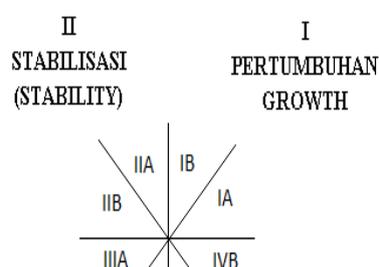
#### C. Fokus (Focus)

Strategi ini digunakan perusahaan ketika perusahaan tersebut tidak ingin terlibat dalam konfrontasi secara langsung dengan pesaingnya, sehingga perusahaan tersebut berkontrasi pada ceruk pasar tertentu. Terdapat dua varian dari strategi fokus, yaitu fokus pada diferensiasi, atau fokus pada keunggulan biaya.( **Hitt Ireland, 2009 : 187** )

## 2.2. SWOT 8 Kuadran

Menurut **Thomson Jr dan Sticland III (2003:78)**, analisi SWOT lebih sekedar membuat daftar dari keempatnya . Bagian yang sebenarnya bernilai dari analisis SWOT yang menggambarkan situasi perusahaan dan berpikir tindakan apa yang diperlukan

**Gambar 2.1 SWOT 8 Kuadran**



Konsep matrik SWOT 8 kuadran. Menurut **Desmita (2010:297)**, stres akademik merupakan stres yang disebabkan oleh academic stressor. Academic stressor yaitu stres siswa yang bersumber dari proses belajar mengajar atau hal-hal yang berhubungan dengan kegiatan belajar yang meliputi: tekanan untuk naik kelas, lama belajar, mencontek, banyak tugas, mendapat nilai ulangan, birokrasi, mendapatkan beasiswa, keputusan menentukan jurusan dan karir serta kecemasan ujian dan manajemen waktu

### **III. METEDOLOGI PENELITIAN**

#### **3.1 Lokasi Penelitian**

Penulis melakukan penelitian pada BRI Syariah Komplek Ruko Raflesia Jalan Villa Rafelsia Blok E No 08-09 Batam

#### **3.2 Jenis dan Sumber Data**

- A. Data primer. Data primer diperoleh langsung dari pihak BRI Syariah Kepulauan Riau,
- B. Data sekunder. Data tersebut merupakan data pendukung yang diperoleh penulis melalui studi pustaka yang dilakukan untuk mencari data lain, seperti peraturan-peraturan pemerintah tentang perbankan syariah, jumlah penduduk di Indonesia.

#### **3.3 Teknik Pengumpulan Data**

- A. Studi lapangan. Penulis melakukan pengamatan langsung terhadap BRI Syariah Kepulauan Riau dengan merancang pertanyaan-pertanyaan mengenai strategi perusahaan dalam menjalankan operasional usahanya.
- B. Studi Kepustakaan . Studi ini akan dilakukan untuk mendapatkan dasar-dasar teori utama yang menyangkut bagaimana perusahaan mampu menciptakan suatu competitive advantage dan distinctive capability yang akan menjadi modal utama bagi BRI Syariah Kepulauan Riau untuk mampu bertahan dalam persaingan yang semakin ketat.

### 3.4 Analisi Data

Analisis data dalam penelitian ini menggunakan analisis SWOT-8K adalah identifikasi berbagai factor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan, analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (strength) dan peluang (opportunities), namun secara bersama-sama dapat meminimalkan kekuatan (weakness) dan ancaman (threats).

## IV. PEMBAHASAN

### 4.1 Peluang dan Ancaman Lingkungan Eksternal

#### A. Peluang ( Opportunity )

- **Perkembangan perkenomian Kepulauan Riau**  
Perekonomian Kepulauan Riau triwulan IV-2017 diperkirakan tumbuh sebesar 4,64%, lebih tinggi dibandingkan triwulan III-2014 (1,91%), tetapi lebih rendah dibandingkan Triwulan yang sama tahun sebelumnya (4,91%).
- **Kepastian Hukum**  
Dukungan pemerintah lewat BI dengan mengeluarkan Undang-Undang No 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah pada tanggal 16 Juli 2008 diharapkan dapat memacu pertumbuhan perbankan syariah di Indonesia dalam memberikan kontribusi yang sangat besar bagi perekonomian bangsa.
- **Penduduk Indonesia mayoritas beragama islam.**  
Karim business Consulting menyebutkan bahwa pangsa pasar loyalitas syariah sebesar Rp 200-an Triliun. Disamping itu masih ada bagian besar umat muslim yang berada pada pasar mengambang yang apabila bank syariah dapat memperbaiki kualitas layanan, ditambah sentuhan spiritual dapat menjadi nasabah potensial.
- **Pertumbuhan perbankan syariah**  
Secara nasional yang menakjubkan, pertumbuhan tinggi ini menunjukkan minat pasar perbankan syariah sangat besar, sehingga BRI Syariah yang merupakan salah satu pemain dalam industri perbankan syariah mempunyai peluang bagus untuk berkembang.
- **Kepercayaan Investor Terhadap Perbankan Syariah.**  
Banyaknya Investor asing yang datang dan menanamkan investasinya di Perbankan syariah di Indonesia menunjukkan bahwa Perbankan Syariah di Indonesia mampu berperan dalam perekonomian dan secara makro lebih mampu bertahan dalam kondisi krisis global.

#### B. Ancaman

- **Tingkat persaingan**  
Di Kepulauan Riau Umumnya dan Kota Batam khususnya terdapat 1 Penantang utama tapi memiliki 2 kantor cadang yang sangat besar yaitu Bank Mandiri Syariah, Sedangkan yang lainnya hanya Unit Usaha Syariah seperti Bank Riau Kepri Syariah dan BTN Syariah
  - **Institusi pendukung**  
Menurut Bank Indonesia, beberapa insitusi yang belum ada dan perlu dikembangkan antara lain : Auditor Syariah yang memastikan pelaksanaan syariah oleh bank, pasar keuangan syariah yang merupakan sarana perdagangan , lembaga penjamin pembiayaan syariah yang memberikan jaminan kepada bank syariah yang mengalami kerugian akibat kelalaian nasabah.
  - **Potensi Pemandang Baru**  
Lemahnya hambatan untuk masuk (barrier to entry) ke dalam industri perbankan syariah merupakan tekanan persaingan. Hal tersebut akan memudahkan munculnya pelaku bisni baru diperbankan syariah, sehingga berpotensi terhadap meningkatnya persaingan, BCA Syariah sepertiya mulai akan menggarap wilayah Kepulauan seperti di Karimun dan di Batam
  - **Hadiah Menarik dari Bank Konvensional.**  
Keberadaan bank yang kian kompetitif telah melahirkan berbagai upaya dan kreatifitas yang beragam dari para pelakunya dengan menawarkan berbagai tawaran hadiah yang menarik dan diperbankan syariah jarang melakuka program gebyar berhadiah.
  - **Adanya Persepsi Negatif Terhadap Bank Syariah.**  
Hasil survey pun mengungkapkan bahwa 63,7% responden menilai bahwa bank syariah belum dikelola secara professional, sebanyak 62, 1 % meragukan transparansi keamanan dana yang dihimpun , serta sekitar 72,9% menyatakan resistensi terhadap kehadiran bank syariah karena alasan kesulitan mengakses jaringannya (**Bisnis Indonesia**)
- 4.2 Kekuatan dan Kelemahan Lingkungan Internal**
- A. Kekuatan
- **Kondisi Keuangan baik**  
Dapat kita lihat dalam laporan analisa laporan keuangan BRI Syariah terjadi peningkatan yang cukup signifikan didalam post neraca dan laporan laba rugi begitu juga dalam penghimpunan DPK selalu terjadi kenaikan sehingga dapat disimpulkan kondisi kemampuan keuangan BRI Syariah Kepulauan Riau sangat baik.
  - **Kerjasama BRI Syariah & Indosat**

eGlobal Transferlayanan pengiriman uang (*remittance*) yang bersifat global, mudah, aman dan cepat (*real time*).

- **Gebyar BRI Syariah Berhadiah Emas 5 Kg**

BRI syariah adalah salah satu bank syariah yang melakukan gebyar berhadiah emas yang memang salah satunya perbankan syariah yang memakai emas sebagai instrument hadiah untuk membuat nasabah tertarik untuk investasi dananya pada BRI Syariah Kepulauan Riau

- **Kerja sama BRI Syariah langsung dengan Kementerian Perumahan Rakyat.**

Adapun bantuan pembiayaan perumahan yang merupakan kerjasama BRI Syariah dengan Kemenpera adalah dalam hal pemberian Subsidi Uang Muka (untuk Pembiayaan Kepemilikan Rumah (KPR) Syariah); dan Subsidi Angsuran serta Subsidi Uang Muka (untuk KPR Satuan Rumah Susun (Sarusun) Syariah Bersubsidi).

- **Bebas biaya operasional bagi nasabah di BRI Syariah**

Dalam sistem operasional BRI Syariah tidak mengenal biaya administrasi yang biasanya di berlakukan oleh setiap bank syariah, biaya operasional bisa ditanggung oleh BRI Syariah

C. Kelemahan.

- **Kemampuan karyawan BRI Syariah masih lemah**

Secara umum kondisi SDM Perbankan Syariah di Indonesia masih belum memadai, yaitu SDM yang professional dibidang perbankan sekaligus memahami, menjiawi dan nilai-nilai islam dan muamalah

- **Sistem IT BRI Syarah masih belum terintegrasi**

Permasalahan dalam operasional Bank Syariah khususnya BRI Syariah Cabang Kota Batam adalah dukungan teknologi yang masih belum optimal, Teknologi yang berguna untuk meningkatkan kinerja internal BRI Syariah masih belum semuanya terintegrasi, bisa kita lihat dalam setiap divisi.

- **BRI Syariah adalah Bank baru dalam industri perbankan syariah**

Dalam bisnis pelayanan jasa keuangan kepercayaan adalah variabel yang sangat penting, nasabah biasanya lebih percaya kepada bank konvensional atau bank syariah yang lebih lama menjalankan kan bisnis keuangannya dan selama ini mempunyai reputasi baik, ini bisa jadi masalah bagi BRI Syariah Batam dalam menghimpun dana masyarakat dan menyalurkan pembiayaan.

- **Keterbatasan jumlah kantor cabang**

BRI Syariah Kepulauan Riau selama hanya mempunyai 1 Kantor cabang dan 2 Kantor cabang pembantu, data tersebut dianggap sangat minim dalam kondisi persaingan dalam industri perbankan syariah

- **Standar layanan yang belum optimal.**

BRI Syariah yang baru beroperasi lebih kurang hampir 2 tahun memang sedikit mengalami masalah dalam standar pelayanan kepada nasabah, disamping SOP yang belum baku juga terdapat kurangnya pemahaman karyawan yang rata-rata baru dan belum pengalaman dalam dunia perbankan

#### 4.3 Nilai Tertimbang dari SWOT BRI Syariah Batam

**Tabel 4.1 Nilai Tertimbang Kekuatan BRI Syariah Batam**

No	Variabel	Bobot	Nilai	Nilai Tertimbang
1.	Kondisi Keuangan Baik	0.20	4	0.80
2.	Produk Tabungan	0.40	5	2.00
3.	Kerjasama BRI Syariah dengan Indosat	0.15	4	0.60
4.	Tabungan berhadiah Emas	0.15	4	0.60
5.	Kerjasama dengan Kementrian Perumahan Rakyat	0.10	4	0.40
		1.00		4.40

**Tabel 4.2`Nilai Tertimbang Kelemahan BRI Syariah Batam**

No	Variabel	Bobot	Nilai	Nilai Tertimbang
1.	Kemampuan Karyawan	0.05	3	0.15
2.	Sistem IT BRI Syariah	0.15	3	0.45
3.	BRI Syariah Bank Baru	0.25	3	0.75
4.	Keterbatasan Jumlah Kantor	0.50	2	1.00
5.	Standar Layanan Belum Optimal	0.05	3	0.15
		1.00		4.40

**Tabel 4.3`Nilai Tertimbang Peluang BRI Syariah Batam**

No	Variabel	Bobot	Nilai	Nilai Tertimbang
1.	Pertumbuhan Ekonomi Batam	0.10	5	0.15
2.	Kepastian Hukum	0.10	3	0.45
3.	Kepercayaan Investor	0.10	4	0.75
4.	Pertumbuhan Perbankan Syariah	0.50	3	1.00
5.	Mayoritas Penduduk Muslim	0.20	4	0.15
		1.00		4.40

### 2.3. Gejala Stres Akademik

**Tabel 4.4 Nilai Tertimbang Ancaman BRI Syariah Batam**

No	Variabel	Bobot	Nilai	Nilai Tertimbang
1.	Pemahaman Masyarakat	0.10	4	0.40
2.	Tingkat Persaingan	0.30	5	1.50
3.	Institusi Pendukung	0.15	2	0.30
4.	Gebyar Hadiah Bank Konvensional	0.25	1	0.25
5.	Pendatang Baru	0.20	1	0.20
		1.00		2.65

**Tabel 4.5 Selisih Nilai Tertimbang SWOT BRI Syariah Batam**

Nilai Tertimbang Kekuatan Perusahaan	4.40
Nilai Tertimbang Kelemahan Perusahaan	2.40
Selisih Nilai Tertimbang Kekuatan dengan Kelemahan	2.20
Nilai Tertimbang Peluang Bisnis	3.50
Nilai Tertimbang Ancaman Bisnis	2.60
Selisih Nilai Tertimbang Peluang dengan Ancaman	0.85

BRI Syariah Batam mempunyai keunggulan bersaing yang dimiliki perusahaan secara relative lebih besar dibandingkan dengan pasar yang tersedia. Seberapa pun besar potensi pasar, Dengan kata lain, BRI Syariah menggunakan **Strategi Perumbuhan Agresif**.

Strategi perumbuhan dapat dilakukan dengan strategi pertumbuhan intensif :

A. Penetrasi Pasar

- BRI Syariah Batam lebih meningkatkan pemasangan iklan
- BRI Syariah Batam hadir disemua kegiatan dan event besar di Batam
- BRI Syariah Batam bekerja sama dengan lembaga-lembaga pendidikan di Batam
- Pengembangan Pasar BRI Syariah Batam harus punya semua kantor cabang di 5 kabupaten/kota di Batam
- BRI Syariah Batam harus mempunyai kantor kas di sekitar wilayah pasar
- BRI Syariah Batam harus membentuk lembaga mikro untuk daerah di luar Batam

B. Pengembangan Pasar

- BRI Syariah Batam harus punya semua kantor cabang di setiap Kecamatan
- BRI Syariah Batam harus mempunyai kantor kas di sekitar wilayah pasar
- BRI Syariah Batam harus membentuk lembaga mikro untuk daerah di luar Batam

C. Pengembangan Produk

- BRI Syariah Batam harus menambah varian produk tabungan seperti tabungan pendidikan dan tabungan haji

**V. PENUTUP**

**5.1 KESIMPULAN**

- Industri Perbankan Syariah mempunyai prospek untuk berkembang lebih baik di Indonesia karena beberapa alasan yaitu Pertumbuhan Ekonomi Indonesia yang makin baik dari tahun ketahun
- Dukungan pemerintah yang besar dengan mengeluarkan kebijakan dan peraturan yang mendorong pertumbuhan Bank Syariah, Kondisi politik dan

keamanan dalam negeri yang membaik sehingga peluang Investor dalam mengembangkan Perbankan Syariah bias terwujudkan

- BRI Syariah Batam masih mempunyai kelemahan SDM dan IT untuk bisa bersaing.
- BRI Syariah Batam berada pada posisi pertumbuhan, dimana posisi ini BRI Syariah mempunyai keunggulan yang dimiliki oleh perusahaan dibandingkan dengan peluang pasar yang tersedia

## 5.2 SARAN

- BRI Syariah Batam dengan potensi pertumbuhan yang besar perlu berbenah dengan cepat dengan meningkatkan kualitas SDM dan IT yang kompetitif
- Posisi BRI Syariah yang berada dalam Posisi pertumbuhan otomatis harus melakukan Strategi Penetrasi Pasar, Pengembangan Pasar dan Pengembangan Produk dimana strategi tersebut dapat membuat BRI Syariah mampu bersaing dan makin tumbuh dalam industri Perbankan Syariah yang makin kompetitif

## DAFTAR PUSTAKA

- Bank Indonesia, *Statistik perbankan indonesia, Edisi Desember, Volume 7*, Jakarta, 2012
- \_\_\_\_\_, *Statistik perbankan yogyakarta*, Yogyakarta, 2012
- Hilt, Ireland, *Manajemen strategi daya saing global*, Salemba empat, Jakarta, 2009
- Porter, Michael, *Strategi bersaing, teknik menganalisa industri dan persaingan*, Erlangga, Jakarta, 2010
- Suwarsono, *Matrik dan skenario dalam strategi*, UPP STIM YKPN, Yogyakarta, 2008

\_\_\_\_\_, *Manajemen strategik*, PRT BPFE, Yogyakarta, 2010  
Thomson, Strickland, *Strategic Management Concept and Cases*, McGraw-Hill,  
Jakarta, 2008