

## BAB IV

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### A. Gambaran Umum BMT Lisa Sejahtera Jepara

##### 1. Sejarah BMT Lisa Sejahtera Jepara

Awal terbentuknya Koperasi Serba Usaha Lima Satu merupakan koperasi di Kabupaten Jepara yang pendiriannya dipelopori oleh Pengurus NU Cabang Jepara di Jl. Pemuda No. 51 Jepara. Berawal dari munculnya semangat pemberdayaan ekonomi umat, maka pada tanggal 27 Mei 1998 di bentuklah Koperasi yang diharapkan akan menjadi payung pemberdayaan bagi Masyarakat. Pada kali pertama KSU Lima Satu menyelenggarakan usaha-usaha sebagai berikut;<sup>1</sup>

- a) Simpan Pinjam (SP) sebagai unit otonom, dan karena kurang tersedianya sumber daya maka usaha ini kurang berhasil
- b) Pertokoan/Warung Serba Ada (Waserda) yang sekarang menjadi Lisa Minimarket yang berada di Jl. Mangun Sarkoro Jepara
- c) Pelayanan Jasa ( Toko Foto Copy dan Rental Computer)
- d) Produksi Mebel

Pendirian koperasi ini dinotariskan dan mendapat pengesahan badan hukum yang legal kepada Dinas Koperasi, UMKM dan Pengelolaan Pasar Kabupaten Jepara dengan no : 16/BH/KDK.11.12/X/1998.

Setelah melalui banyak rintangan dan cobaan akhirnya pada tanggal 17 April 2011 dilahirkanlah BMT Lisa Sejahtera Jepara sebagai Unit otonom dari KSU Lima satu yang mengurus bidang Keuangan sebagai manifestasi dari Unit Simpan pinjam yang lama tidak beroperasi.

Dalam perkembangannya unit ini mampu memberikan warna baru pada KSU Lima Satu, baik segi manajemen, operasional, maupun laba usaha. Anggota KSU telah banyak bertambah, dari yang hanya 44 orang di tahun 2011, kini telah mencapai 189 orang, dan lebih dari 3.900 orang Calon Anggota.

Sumber dana BMT Lisa Sejahtera Jepara banyak yang didapatkan dari Simpanan-Simpanan oleh Anggota maupun Calon anggota, baik simpanan jangka pendek, maupun jangka panjang, dan dalam mencapai produktifitas

---

<sup>1</sup>Profil BMT Lisa Sejahtera Jepara ( 9 Februari 2017 )

maksimal, simpanan– simpanan tersebut dialokasikan dalam bentuk pembiayaan baik kepada anggota maupun calon anggota.

## 2. Profil BMT Lisa Sejahtera Jepara<sup>2</sup>

- Nama Koperasi : KSU LIMA SATU
- Nama Unit/Lembaga : UJKS BMT LISA SEJAHTERA JEPARA
- Tanggal Berdiri : 27 Mei 1998
- No. Badan Hukum : 16/BH/KDK.11-12/X/1998
- Tanggal Badan Hukum : 24 Oktober 1998
- No. Badan Hukum Perub : 518/03/16/BH/PAD/XIV.10/III/2012
- Tanggal Perubahan : 27 Maret 2012
- NPWP : 01.641.945.9.516.000
- SIUP : 510/24/PM/III/2013
- TDP : 112626400048
- SITU : 502.6/IG.ITU/043/2013
- Alamat
  - Jalan : Jl. Ki Mangun Sarkoro No. 21 Jepara
  - Nomor Telephon : 085 200 12345 1 - 0291 4296009
  - Email : bmtlisa@gmail.com
  - Kelurahan/Kec. : Panggang, Jepara
  - Kab./Prov. : Jepara, Jawa Tengah
- Susunan Pengurus, Pengawas, Pengelola<sup>3</sup>

Keterangan	Nama	Periode Masa Kerja	Berakhir MK	NO TELP
<b>Pengurus</b>				
Ketua	Sukardi	2015-2017	2017	081325527508
Sekretaris	Kholil	2015-2017	2017	082329284722
Bendahara	Dosan Rif'i	2015-2017	2017	081325433337
<b>Pengawas</b>				

<sup>2</sup>*Ibid.*

<sup>3</sup>Dokumen BMT Lisa Sejahtera Jepara ( 9 Februari 2017 )

Management	Mustaqim Umar	2015-2017	2017	085325501654
Keuangan	Abdul Wahab	2015-2017	2017	08122865167
Syariah	M. Nasrullah Huda	2015-2017	2017	081228703645

➤ Jumlah Anggota

No.	Keterangan	2014	2015	2016
	Anggota	160	189	149
	Calon Anggota	765	4.434	6.523

Keterangan	2014	2015	2016
Simpanan Pokok	192.718.000	158.856.000	159.121.000
Simpanan Wajib	81.430.000	121.515.000	151.550.000
Simpanan Penyert	47.305.881	107.524.096	329.500.000

➤ Karyawan BMT Lisa Sejahtera Jepara

a) Karyawan Kantor Pusat (Jl. Ki Mangunsarkoro No. 21 Jepara)

No	Nama	Alamat	Jabatan
1	Fatkur Rohman A., SE	Mantingan Tahunan	Manager
2	Nur Inayatul Laili, SE	Mambak Pakisaji	Accounting
3	Ulin Nuha, SHI	Sinanggul Mlonggo	Kabag. Marketing
4	Cindy Ristiyani	Srobyong Mlonggo	Staff Accounting

b) Karyawan Kantor Cabang 01 Jepara (Gdg. PC NU Jl. Pemuda No. 51 Jepara)

No	Nama	Alamat	Jabatan
1	Fatmawati Sagita, AMd	Petekeyan Tahunan	Kepala Cabang
2	Jevi Ratna AN, SE	Gajian Bangsri	Teller
3	Eko Moh. Hasan Prasojo	Bandengan Jepara	Marketing
4	Dewi Isroiyah	Bapangan Jepara	Marketing
5	Tri Fiska Aprilia, SE	Senenan Jepara	Marketing

c) Karyawan Kantor Cabang 02 Bangsri (Komplek YPI Hasyim Asy'ari Bangsri)

No	Nama	Alamat	Jabatan
1	Khoirul Abid	Bulungan, Pakis Aji	Kepala Cabang
2	Santi Aprilia Pista	Bangsri	Teller
3	Reni Fabriana	Banjaran Bangsri	Marketing
4	Sa'adatur Rif'ah	Bangsri	Marketing

d) Karyawan Kantor Cabang 03 Kedung (Jl. Bugel-Pecangaan sebelah POLSEK Bugel)

No	Nama	Alamat	Jabatan
1	M. Yusuf Marzuki, SE	Bugel Kedung	Kepala Cabang
2	Auliya Rohma Fitriyani	Tahunan	Teller
3	Nur Maksumah	Wanusobo Kedung	Marketing

e) Karyawan Kantor Cabang 04 Mayong (Jl. Mayong-Welahan blkg Pasar Mayong)

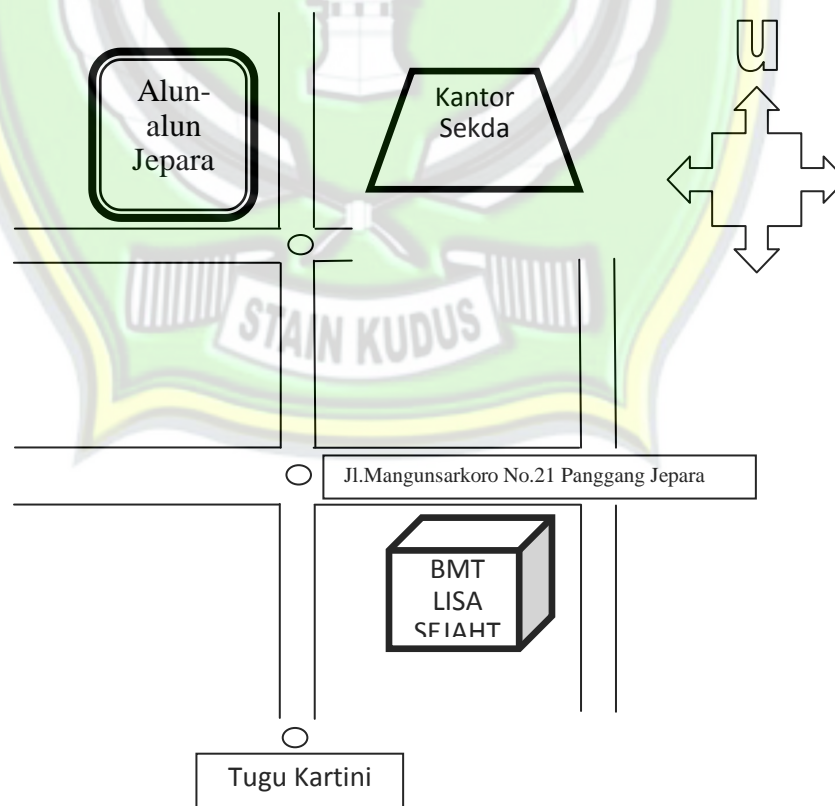
No	Nama	Alamat	Jabatan
1	Moh. Wartono, SE	Langon Tahunan	Kepala Cabang
2	Rahma Lestari, SEi	Kriyan, Kalinyamatan	Teller
3	Sipti Suliswati	Wanusobo Kedung	Marketing

### 3. Letak Geografis BMT Lisa Sejahtera Jepara

Adapun letak geografis BMT Lisa Sejahtera Jepara yaitu terletak kurang lebih 2 KM dari alun-alun Kota Jepara, lebih tepatnya di Jl. Ki Mangun Sarkoro No. 21 Panggang Jepara Jawa Tengah kode pos 59411.<sup>4</sup>

**Gambar 4.1:**

#### **Denah Lokasi BMT Lisa Sejahtera Jepara**



<sup>4</sup>*Ibid.*

#### 4. Visi dan Misi BMT Lisa Sejahtera Jepara<sup>5</sup>

##### a) Visi

Menjadi Lembaga Keuangan Syari'ah yang terpercaya, tangguh, serta terdepan dalam inovasi produk dan teknologi.

##### b) Misi

- Membangun sumberdaya manusia yang mampu memadukan kecerdasan intelektual, kecerdasan emosional dan kecerdasan spiritual.
- Mempunyai komitmen terhadap pengembangan produk-produk syari'ah.
- Menanamkan semangat kerja secara professional yang didasari nilai-nilai transidental.
- Meningkatkan performa administrasi yang tertata ndan mendukung kinerja lembaga secara optimal.
- Meningkatkan kualitas teknologi informasi yang mampu menjawab kebutuhan zaman.
- Melayani anggota secara professional dengan penuh ketulusan.
- Membangun fondasi ekonomi kerakyatan demi kesejahteraan dan kemaslahatan umat.

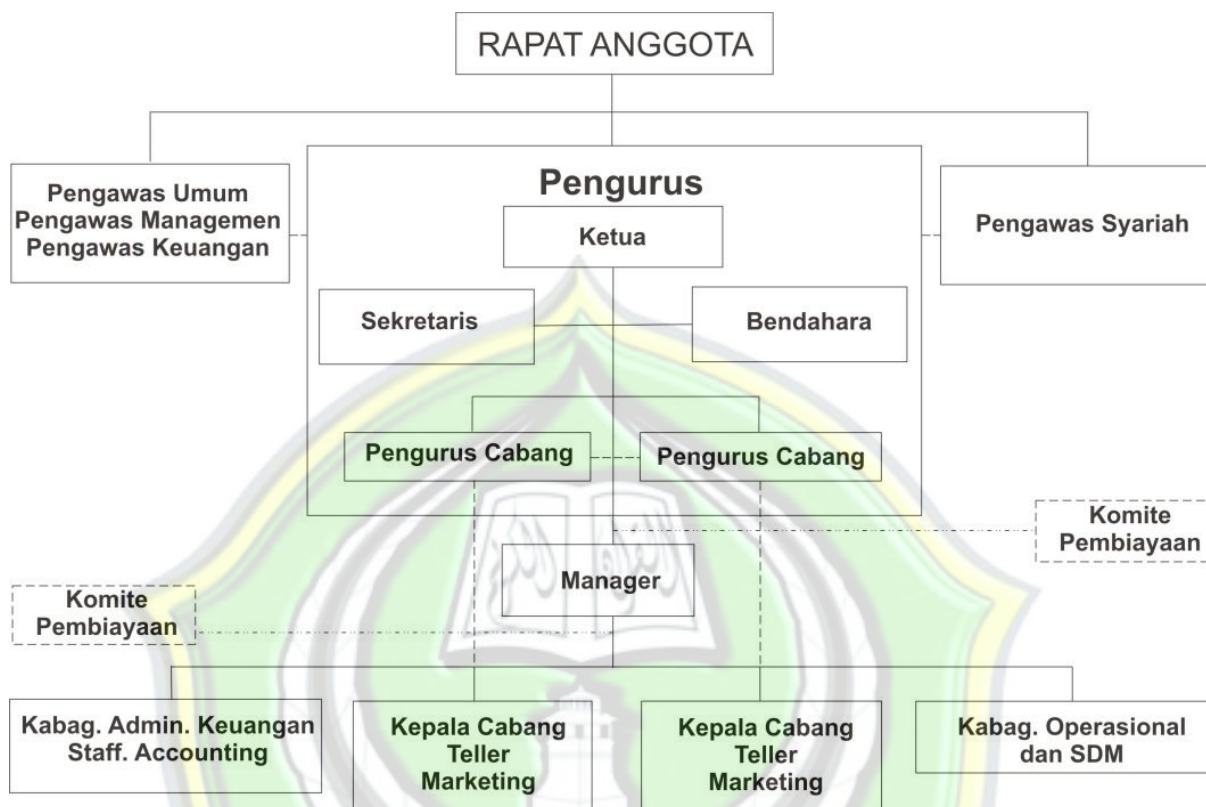
#### 5. Struktur Organisasi BMT Lisa Sejahtera Jepara<sup>6</sup>

Guna menunjang kelancaran usaha koperasi dan sesuai dengan Undang-Undang Koperasi No. 25 tahun 1992 tentang koperasi. BMT Lisa Sejahtera Jepara memiliki struktur organisasi yang cukup baik.

---

<sup>5</sup>*Ibid.*  
<sup>6</sup>*Ibid.*

**Gambar 4.2**  
**Struktur BMT Lisa Sejahtera Jepara**



Rapat Anggota yang merupakan struktur organisasi tertinggi sebagai penentu keputusan yang merupakan kesepakatan bersama seluruh anggota diadakan setiap setahun sekali.

## 6. Jenis-jenis Produk BMT Lisa Sejahtera Jepara<sup>7</sup>

### a. Penghimpunan dana (*Funding*)

#### 1) *Askowanu* (simpanan syariah warga NU)

Adalah jenis simpanan bersama koperasi anggota Askowanu, yang fleksibel dan sewaktu-waktu dapat diambil sesuai kebutuhan, dapat melakukan penyimpanan dan penarikan lebih dari 30 kantor koperasi anggota Askowanu yang tersebar diseluruh jepara.

#### 2) *Si Mada* (simpanan masa depan)

Adalah simpanan yang dirancang untuk membantu anggota merealisasikan keinginan yang terencana, baik untuk membangun rumah, membeli mobil maupun menyekolahkan putra-putri tercinta.

<sup>7</sup>Brosur BMT Lisa Sejahtera Jepara, ( 10 Februari 2017 ).

3) *Si Hara* (simpanan hari raya)

Adalah simpanan yang diperuntukan kepada anggota yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan menjelang Hari Raya Idul Fitri atau Hari Raya Qurban, simpanan ini hanya bias diambil 2 (dua) bulan menjelang lebaran sehingga lebih terencana keperluannya.

4) *Si liwa* (simpanan lembaga peduli siswa)

Adalah produk layanan pengelolaan dana yang diperuntukan bagi lembaga pendidikan dalam menghimpun dana tabungan siswa, dengan fasilitas beasiswa dan bonus untuk lembaga.

5) *Si Kasya* (simpanan berjangka syariah)/ Deposito

Adalah simpanan deposito atau berjangka, yang hanya bisa diambil untuk jangka waktu tertentu, yaitu 3, 6, 12, dan 24 bulan.

Pengertian Deposito sendiri menurut Undang-Undang No. 10 Tahun 1998 adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan perjanjian nasabah penyimpan dengan bank.<sup>8</sup>

6) *Si Haja* (simpanan haji dan umroh barokah)

Adalah simpanan rencana yang tidak dapat ditariksewaktu-waktu dan hanya dapat ditarik pada saat akan melaksanakan haji atau umroh. Anggota yang telah berniat melaksanakan haji atau umroh akan difasilitasi keperluannya oleh BMT melalui kelompok bimbingan haji (KBIH) dan bank jaringan SSKOHAT, sehingga lebih praktis dan lebih nyaman.

b. Penyaluran dana (*Lending*)

Pada saat penulis mengadakan pengamatan, penulis mewawancarai bapak Fatkur Rohman A. sebagai berikut: Produk akad pembiayaan yang di miliki BMT Lisa<sup>9</sup>

“Pembiayaan Qordlu Syar’I (*Qordlu Bisarty Rahni*)

Adalah pembiayaan multi guna dengan menggunakan akad *Qordlu Syar’I bi Syarti Rohni*, yaitu akad hutang dengan syarat gadai yang dibenarkan oleh syariat dan mempunyai landasan kuat dalam kutubus salaf dengan mekanisme yang telah diajarkan Ulama’.

Talangan Haji (*Ijaroh*)

Adalah pembiayaan yang diperuntukan bagi kaum muslimin dan muslimat yang telah berniat menunaikan ibadah haji,

<sup>8</sup>Kasmir, *Manajemen Perbankan*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002. hlm. 63.

<sup>9</sup>Wawancara langsung dengan bapak Fatkur Rahman A. ( 9 Februari 2017 ).



tetapi belum mempunyai bekal yang cukup untuk pengurusan ONH-nya, sedang mekanisme dan persyaratannya diatur dalam lembar tersendiri.

*Bai' I Bisaman Ajil (Murobahah)*

Adalah pembiayaan yang diberikan kepada nasabah dalam rangka pemenuhan kebutuhan barang modal”<sup>10</sup>.

Ada banyak keuntungan bagi penyimpan dan peminjam di BMT Lisa Sejahtera Jepara, diantaranya adalah:<sup>11</sup>

- a. Aman dan transparan sehingga mudah memantau perkembangan setiap saat.
- b. Transaksi simple, mudah, aman, sesuai syariah dan bebas riba.
- c. Mendapatkan hadiah/bonus yang halal dan menguntungkan.
- d. Bebas biaya administrasi bulanan.
- e. *Ta'awun* (saling tolong sesama umat).
- f. *Tanfisul Kurbah* (menghilangkan kesusahan sesama saudara).
- g. Dilaksanakan berdasarkan prinsip *Khiyarukum Ahsanukum Qodlo'an* (sebaik-baik kalian adalah yang paling baik ketika membayar hutang).
- h. *Tawastuq* (saling mempercayai).
- i. Ikut mengembangkan perekonomian Jam'iyah Nahdlatul Ulama'.
- j. Memperkokoh jaringan dan kelembagaan Nahdlatul Ulama'.

## B. Data Penelitian

### 1. Data tentang Strategi BMT Lisa Sejahtera Jepara Dalam Menjaring Dana Pihak Ketiga

BMT Lisa Sejahtera Jepara tampaknya tidak mau kalah dari lembaga keuangan syariah lain dalam hal peningkatan kualitas SDM, dikarenakan wajib memberikan pelayanan terbaik untuk mitranya. Selain itu, pengelolaan bisnis di BMT juga harus dilaksanakan dengan teratur dan terencana sebagaimana yang dilakukan BMT Lisa Sejahtera Jepara dalam mengelola bisnis keuangan mikro syariahnya.

Dalam wawancara penulis dengan bapak Fatkur Rohman A. menyampaikan:

”Kinerja BMT Lisa Sejahtera Jepara sangat bergantung pada kualitas individu pengelola BMT tersebut. Karena itu, BMT Lisa Sejahtera Jepara memprioritaskan penguatan di semua lini baik menyangkut sistem, lebih-lebih dalam menyangkut sumber daya manusia, karena itu merupakan salah satu bagian

<sup>10</sup>Malayu S.P. Hasibuan, *Dasar-Dasar Perbankan*, Jakarta: PT Bumi Aksara, 2001, hlm. 43.

<sup>11</sup>Profil BMT Lisa Sejahtera Jepara, ( 10 Februari 2017 ).

terpenting dalam mendorong perkembangan BMT tersebut, Terutama dalam menjaring dana pihak ketiga. Sebagai lembaga keuangan yang belum lama lahir, BMT Lisa Sejahtera Jepara masih banyak membutuhkan promosi dan sosialisasi secara optimal di masyarakat. Keaktifan pengelola dalam memasarkan produk BMT merupakan komponen terpenting diantara komponen-komponen lainnya yang akan menentukan tingkat keberhasilan lembaga. Salah satu cara efektif yang dapat dilakukan untuk mencapai target-target pemasaran produk BMT Lisa Sejahtera Jepara diawal operasionalnya adalah dengan melakukan pendekatan “ jemput bola” pendekatan ini dilakukan dengan cara petugas langsung mendatangi calon anggota sehingga dengan demikian petugas bisa lebih leluasa menjelaskan mengenai konsep keuangan syariah serta sistem, dan dari perspektif syariah, jemput bola dapat dipahami sebagai upaya BMT Lisa Sejahtera Jepara mengembangkan tradisi *silaturrahmi* yang menurut Rasulullah SAW dapat menambah rizqi, memanjangkan umur serta menjauhkan manusia dari dendam dan kebencian”.<sup>12</sup>

Di bawah ini adalah tabel anggota yang terjaring dalam penghimpunan dana pihak ketiga BMT Lisa Sejahtera Jepara dari tahun ke tahun.

**Tabel 4.1 Anggota Dana Pihak Ketiga<sup>13</sup>**

DPK	2014	2015	2016
Tabungan jangka pendek	3,525	4,969	5,755
Deposito	30	29	49
Pembiayaan	794	855	988
<b>Total</b>	<b>4,349</b>	<b>5,853</b>	<b>6,792</b>

Dari tahun 2014 jumlah anggota tabungan jangka pendek ada 3.525, kemudian pada tahun 2015 jumlah anggota tabungan meningkat menjadi 4.969, dan pada akhir oktober tahun 2016 jumlah anggota tabungan ada sekitar 5.755, begitu pula dalam anggota deposito dan pembiayaan, terjadi peningkatan dari tahun ke tahun walaupun peningkatan itu tidak sebanyak peningkatan pada anggota tabungan bahkan di bulan-bulan tertentu banyak penurunan.

<sup>12</sup>Wawancara langsung dengan bapak Fatkur Rahman A. ( 9 Februari 2017 ).

<sup>13</sup>Dokumen BMT Lisa Sejahtera Jepara (11 Februari 2017)

**Tabel 4.2 Penghimpunan Dana Pihak Ketiga dalam (tahun)<sup>14</sup>**

DPK	2014	2015	2016
<b>Aktifa Lancar</b>	1,835,908,145.96	2,110,871,382.00	4,097,169,216.30
<b>Kwajiban Lancar SIM.JK.Pendek</b>	2,388,481,919.09	3,246,857,468.54	4,054,400,859.81
<b>SIM. Berjangka</b>	1,415,151,873.51	1,023,413,545.00	2,340,391,955.86

**Tabel 4.3 Penghimpunan Dana Pihak Ketiga dalam (bulan) 2016<sup>15</sup>**

DPK	Mei	Juni	Juli	Agustus
<b>Aktifa Lancar</b>	4,593,080,007.00	3,885,538,517.00	3,939,403,584.00	4,353,204,031.00
<b>Kwajiban Lancar Sim.Jk.Pendek</b>	3,420,045,884.00	3,021,342,162.00	2,905,750,591.00	3,390,314,296.00
<b>Sim. Berjangka</b>	1,109,175,805.00	1,194,294,572.00	1,326,991,942.00	1,685,690,102.00

Dari tabel di atas dapat kita lihat dana pihak ketiga yang dapat dijarah oleh BMT Lisa Sejahtera Jepara dan juga dana pihak ketiga yang dimanfaatkan oleh BMT Lisa Sejahtera Jepara. Dari tabel anggota hampir tiap tahun selalu ada kenaikan anggota, tetapi dalam penghimpunan dana ada kalanya penurunan yang drastis, bahkan ada bulan-bulan tertentu yang memang sangat drastis dalam penurunan dana pihak ketiga.

Dalam wawancara peneliti dengan Bapak Fatkur beliau menyampaikan:

“karena hal ini disebabkan banyaknya penarikan ketika menjelang puasa, hari raya dan juga menjelang liburan sekolah dan untuk mengantisipasi agar kas slalu stabil maka pihak BMT melakukan saving dana dengan cara pembiayaan pada instansi keuangan lain yang masih kelebihan dana”<sup>16</sup>.

## **2. Data Tentang Strategi Bisnis BMT Lisa Sejahtera Jepara Dalam Memanfaatkan Dana Pihak Ketiga**

Dalam wawancara dengan Kabag. Pembiayaan bapak Ulin Nuha beliau menuturkan :

<sup>14</sup>*Ibid.*

<sup>15</sup>*Ibid.*

<sup>16</sup>Wawancara langsung dengan bapak Fatkur Rahman A. ( 11 Februari 2017 ).

“Pemanfaatan dana pihak ketiga merupakan salah satu dari tujuan yang dilakukan oleh BMT Lisa Sejahtera Jepara. Dana yang dihimpun dari mitra BMT Lisa Sejahtera Jepara harus segera dimanfaatkan ke bidang yang produktif agar BMT Lisa Sejahtera Jepara terus bisa berkembang, selain itu adanya tuntutan bagi hasil dari dana-dana para anggota yang di titipkan ke BMT Lisa Sejahtera Jepara yang membuat BMT Lisa Sejahtera Jepara harus jeli dalam membaca peluang usaha.<sup>17</sup> Seperti halnya dalam menjaring dana, dalam memanfaatkan dana BMT Lisa Sejahtera Jepara juga menggunakan strategi jempuit bola”.

Diantara pemanfaatan dana pihak ketiga yang dilakukan oleh BMT Lisa Sejahtera Jepara adalah dengan melakukan pembiayaan kepada anggotanya. Produk-produk pembiayaan yang di miliki BMT Lisa Sejahtera Jepara sebagaimana yang telah disampaikan bapak Fatkur Rohman adalah:<sup>18</sup>

*“Pembiayaan Qordlu Syar’I*

Adalah pembiayaan multi guna dengan menggunakan akad *Qordlu Syar’I bi Syarti Rohni*, yaitu akad hutang dengan syarat gadai yang dibenarkan oleh syariat dan mempunyai landasan kuat dalam kutubus salaf dengan mekanisme yang telah diajarkan Ulama’.

*Talangan Haji (Ijaroh)*

Adalah pembiayaan yang diperuntukan bagi kaum muslimin dan muslimat yang telah berniat menunaikan ibadah haji, tetapi belum mempunyai bekal yang cukup untuk pengurusan ONH-nya, sedang mekanisme dan persyaratannya diatur dalam lembar tersendiri.

*Bai’I bi’saman Ajil (Murobahah)*

Adalah pembiayaan yang diberikan kepada nasabah dalam rangka pemenuhan kebutuhan barang modal.<sup>19</sup> Dengan kata lain *Bai’I bi’saman Ajil* adalah pembiayaan atas dasar jual beli yang kemudian diangsur/ditangguhkan, dalam hal ini BMT sebagai penjual (*ba’i*) dan anggota sebagai pembeli (*Mustari*), maka disyaratkan barang berasal dari pihak ketiga telah di beli dan diterima oleh BMT lalu dijual kepada anggota berdasar harga yang disepakati. Di samping itu akad *murobahah* merupakan akad jual beli yang memiliki spesifikasi tertentu, yaitu keharusan adanya penyampaian harga semula secara jujur oleh penjual kepada calon pembeli sekaligus keuntungan yang diinginkan oleh penjual, keuntungan yang diinginkan oleh penjual tersebut harus atas kesepakatan kedua belah pihak. Hal spesifik seperti inilah yang membedakan *murobahah* dengan jual beli pada lainnya”.<sup>20</sup>

<sup>17</sup>Wawancara langsung dengan bapak Ulin Nuha. ( 11 Februari 2017 ).

<sup>18</sup>Dokumen BMT Lisa Sejahtera Jepara (9 Februari 2017).

<sup>19</sup>Malayu S.P. Hasibuan, *Dasar-Dasar Perbankan*, Jakarta: PT Bumi Aksara, 2001, hlm. 43.

<sup>20</sup>Yazid Afandi, *Fiqih Muamalah*, Yogyakarta: Logung Pustaka, 2009. hlm. 86.

Dalam menjalankan bisnis pembiayaan, BMT Lisa Sejahtera Jepara selalu berhati-hati dalam penyaluran dananya, guna menghindari hal-hal yang mungkin akan terjadi di kemudian hari, yaitu selalu menganalisa calon yang akan dibiayai dengan menggunakan prinsip analisa 5C. Prinsip 5 C adalah singkatan dari unsur-unsur *Character*, *Capacity*, *Capital*, *Conditions of Economy*, dan *Collateral*. Sebagaimana wawancara dengan bapak Ulin Nuha beliau menyampaikan sebagai berikut:

“Dalam melakukan pembiayaan, BMT Lisa selalu menggunakan prinsip 5C, hal ini untuk mengantisipasi hal-hal yang akan terjadi dikemudian hari”.<sup>21</sup>

Untuk ini akan kita tinjau satu persatu dari unsur tersebut yang seyogianya selalu ada dalam setiap pemberian kredit.<sup>22</sup>

a. *Character* (kepribadian)

Salah satu unsur yang mesti diperhatikan oleh bank sebelum memberikan kreditnya adalah penilaian atas karakter kepribadian/watak dari calon debiturnya. Karena watak yang jelek akan menimbulkan perilaku-perilaku yang jelek pula. Perilaku yang jelek ini termasuk tidak mau membayar hutang. Karena itu, sebelum kredit diluncurkan, harus terlebih dahulu ditinjau apakah misalnya calon debitur berkelakuan baik, tidak terlibat tindakan-tindakan criminal, bukan merupakan penjudi, pemabuk, atau tindakan-tindakan tidak terpuji lainnya.<sup>23</sup>

b. *Capacity* (kemampuan)<sup>24</sup>

Seorang calon debitur harus pula diketahui kemampuan bisnisnya, sehingga dapat diprediksi kemampuannya untuk melunasi hutangnya. Kalau kemampuan bisnisnya kecil, tentu tidak layak diberikan kredit dalam skala besar. Demikian juga jika trend bisnisnya ataupun kinerja bisnisnya lagi menurun, maka kredit juga semestinya tidak diberikan. Kecuali jika menurunnya itu karena kekurangan biaya sehingga dapat diantisipasi bahwa dengan tambahan biaya lewat peluncuran kredit, maka kinerja bisnisnya tersebut dipastikan akan semakin membaik.

c. *Capital* (modal)

Permodalan dari suatu debitur juga merupakan hal yang penting harus diketahui oleh calon krediturnya. Karena permodalan dan kemampuan

---

<sup>21</sup>Wawancara langsung dengan bapak Ulin Nuha. ( 11 Februari 2017 ).

<sup>22</sup> Kasmir, *Manajemen Perbankan*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002. hlm. 91-92.

<sup>23</sup> *Ibid.*

<sup>24</sup> *Ibid.*

keuangan dari suatu debitur akan mempunyai korelasi langsung dengan tingkat kemampuan bayar kredit, masalah likuiditas dan solvabilitas dari suatu badan usaha menjadi penting artinya. Dapat diketahui misalnya lewat laporan keuangan perusahaan debitur, yang apabila bila perlu disyaratkan audit oleh independent auditor.<sup>25</sup>

d. *Condition of Economy* (Kondisi Ekonomi)

Kondisi perekonomian secara mikro maupun makro merupakan faktor penting pula untuk dianalisis sebelum suatu kredit diberikan, terutama yang berhubungan langsung dengan bisnisnya pihak debitur. Misalnya jika bisnis debitur adalah di bidang bisnis yang selama ini diproteksi atau diberikan hak monopoli oleh pemerintah. Jika misalnya terdapat perubahan *policy* dimana pemerintah mencabut proteksi atau hak monopoli, maka pemberian kredit terhadap perusahaan tersebut mesti ekstra hati-hati.<sup>26</sup>

e. *Collateral* (Agunan)

Tidak diragukan lagi bahwa betapa pentingnya fungsi agunan dalam setiap pemberian kredit. Karena itu, bahkan Undang-undang mensyaratkan bahwa agunan itu mesti ada dalam setiap pemberian kredit. Agunan itu misalnya hanya berupa hak tagihan yang terbit dari proyek yang dibiayai oleh kredit yang bersangkutan. Agunan merupakan *the last resort* bagi kreditur, dimana akan direalisasi/dieksekusi jika suatu kredit benar-benar dalam keadaan macet.<sup>27</sup>

Prinsip 5C tersebut terkadang ditambahkan dengan 1C, yaitu *Constraint* artinya hambatan-hambatan yang mungkin mengganggu proses usaha.<sup>28</sup>

Tujuan dari adanya analisis 5C dalam pembiayaan memiliki dua tujuan, yaitu: tujuan umum dan tujuan khusus. Tujuan umum analisis pembiayaan adalah: pemenuhan jasa pelayanan terhadap kebutuhan masyarakat dalam rangka mendorong dan melancarkan perdagangan, produksi, jasa-jasa, bahkan konsumsi yang kesemuanya ditujukan untuk meningkatkan taraf hidup masyarakat. Sedangkan tujuan khusus analisis pembiayaan adalah:

- a. Untuk menialai kelayakan usaha calon peminjam
- b. Untuk menekan risiko akibat tidak terbayarnya pembiayaan
- c. Untuk menghitung kebutuhan pembiayaan yang layak<sup>29</sup>

---

<sup>25</sup>*Ibid.*

<sup>26</sup>*Ibid.*

<sup>27</sup>*Ibid.*

<sup>28</sup>Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, Yogyakarta: UPP STIM YKPN. 2002. hlm.305.

Tabel 4.4 Penyaluran Dana Pihak Ketiga dalam (tahun)<sup>30</sup>

Jenis Pembiayaan	2014	2015	2016
<i>Qordlu Syar'I bi Syarti Rohni</i>	2.089.971.025.34	2.995.992.043.71	4.030.625.033.33
Talangan Haji/Ijarah	-	-	-
<i>Bai'I bi'saman Ajil/Murobahah</i>	14.347.886.62	16.459.066.00	26.505.623.00

Tabel 4.5 Penyaluran Dana Pihak Ketiga dalam (bulan) 2016<sup>31</sup>

Jenis Pembiayaan	Mei	Juni	Juli	Agustus
<i>Qordlu Syar'I bi Syarti Rohni</i>	4.205.576.452	4.001.415.183	3.997.858.979	4.034.924.588
Talangan Haji/Ijarah	-	-	-	
<i>Bai'I bi'saman Ajil/Murobahah</i>	32.794.262	27.766.156	26.922.730	31.788.789

Dari tabel diatas menunjukkan bahwa dalam pemanfaatan dana pihak ketiga selalu ada kenaikan tiap tahunnya, ini menandakan bahwa masyarakat sudah percaya dengan BMT Lisa Sejahtera Jepara. Dari produk pembiayaan yang dimiliki BMT Lisa Sejahtera Jepara akad *Qordlu Syar'I bi Syarti Rohni* lebih mendominasi dikarenakan lebih fleksibel. Sedangkan untuk talangan haji kurang diminati para anggota, dan juga para pengelola juga kesulitan dengan persyaratan-persyaratan yang harus dipenuhi untuk mendaftarkan ke kementerian Agama yaitu dengan melalui Bank yang menjadi mitra BMT Lisa Sejahtera Jepara untuk mendapatkan porsi Haji. Begitu juga seperti halnya penghimpunan dana, dalam penyaluran dana juga banyak terjadi penurunan di bulan-bulan tertentu, tentunya ini menjadi momok bagi BMT Lisa

<sup>29</sup>*Ibid.*<sup>30</sup>Dokumen BMT Lisa Sejahtera Jepara (11 Februari 2017).<sup>31</sup>*Ibid.*

Sejahtera Jepara karena dengan menurunnya penyaluran dana pastinya akan berimbas terhadap hasil jasa yang diperoleh oleh BMT Lisa Sejahtera Jepara.

Adapun syarat-syarat umum pengajuan dalam pembiayaan adalah :<sup>32</sup>

- a. Foto kopi KTP yang berlaku suami istri
- b. Fc. KTP sendiri dengan orang tua jika belum menikah
- c. Fc. KK/surat nikah
- d. Fc. STNK (jalan) BPKB / Sertifikat (tupi)
- e. Fc. Kwitansi pembelian
- f. Selip gaji jika pegawai
- g. Mengisi formulir pengajuan

### 3. Data Tentang Analisis SWOT

Dalam menghadapi persaingan usaha yang begitu keras BMT Lisa Sejahtera Jepara selalu berupaya menerapkan strategi baru dan baik guna terus dapat bersaing dengan para pesaingnya. BMT Lisa Sejahtera Jepara menerapkan strategi SWOT dalam menjalankan usahanya, strategi ini sangat penting dalam setiap usaha karena strategi ini secara tidak langsung dapat memaksimalkan kekuatan dan peluang, namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan dan ancaman. Strategi SWOT yang di gunakan BMT Lisa Sejahtera Jepara adalah dengan memahami dan mengetahui kekuatan dan kelemahan yang ada di dalam lembaga ini sendiri dan juga harus mampu membaca peluang dan ancaman yang ada dari luar lembaga ini. Berikut hasil wawancara penulis dengan bapak Fatkur Rohman A. tentang analisis SWOT dalam menjaring dan memanfaatkan dana pihak ketiga yang ada di BMT Lisa Sejahtera Jepara:<sup>33</sup>

Dalam menjaring dana yaitu dengan menggunakan strategi jemput bola *Strength* (Kekuatan), kekuatan jemput bola

- Lebih leluasa untuk berinteraksi
- Bisa memberikan penawaran langsung kepada calon anggota
- Memberikan kemudahan kepada calon anggota dalam bertransaksi, baik dalam penarikan tabungan maupun menabung
- Memberikan kemudahan dan kenyamanan pelanggan terhadap produk atau jasa yang ada di BMT Lisa

*Weakness* (Kelemahan), kelemahan jemput bola

- Jika dalam presentasi kurang menarik maka calon anggota pun akan kurang tertarik
- Banyak mengeluarkan energi karena harus mendatangi calon anggota satu persatu

---

<sup>32</sup>SOM BMT Lisa Sejahtera Jepara (11 Februari 2017).

<sup>33</sup>Hasil riset Peneliti dengan Bapak Fatkur Rohman A. SE. (17 Maret 2017).



– Dengan jemput bola, posisi tawar BMT menjadi kecil sedangkan posisi tawar calon anggota menjadi besar karena terlihat BMT yang membutuhkan calon anggota

– Kurangnya SDM karyawan

– Kurangnya jumlah SDM

*Opportunity* (Peluang), untuk peluang sendiri masih terbuka lebar

– Proses transaksi bisa lebih cepat

– Peluang pasar yang cukup luas

– Penempatan kantor dekat dengan pasar tradisional

*Threat* (Ancaman), kalo ancaman

– Bisa memberikan dampak negatif seperti membuat calon anggota merasa terganggu

– Banyaknya pesaing yang juga menggunakan strategi yang sama

– Kurangnya pemahaman masyarakat tentang *Baitul Mall Wat Tamwil*

Dalam memanfaatkan dana yaitu dengan menggunakan strategi jemput bola

*Strength* (Kekuatan),

– Transaksi pembiayaan lebih mudah

– Memperluas jaringan kerjasama

– Lebih mengetahui karakter calon anggota pembiayaan

*Weakness* (Kelemahan),

– Ketika karyawan menarik tagihan anggota yang nakal banyak yang bersembunyi

– SDM karyawan kurang memumpuni

*Opportunity* (Peluang),

– Lebih mudah dalam mengakses calon nasabah untuk pembiayaan

– Bisa melihat langsung kondisi calon anggota pembiayaan

*Threat* (Ancaman),

– Banyak pesaing dari lembaga keuangan lain

– Banyak pandangan negatif dari masyarakat

## C. Pembahasan

### 1. Analisis Strategi Dalam Menjaring Dana Pihak Ketiga

Tingkat keberhasilan BMT Lisa Sejahtera Jepara dalam menjaring dana pihak ketiga dari tahun ke tahun cukup meningkat tajam, walaupun kalau dilihat dari data tiap bulan ada bulan-bulan tertentu yang mengalami penurunan dana yang sangat drastis dan ini juga mungkin dialami BMT-Bmt lain. Dengan meningkatnya dana dari pihak ketiga yang dititipkan oleh para anggota BMT Lisa Sejahtera Jepara itu menunjukkan bahwa keberadaan BMT Lisa Sejahtera Jepara diterima oleh masyarakat sekitar dan juga menunjukkan tingkat kepercayaan masyarakat kepada BMT Lisa Sejahtera Jepara.

Salah satu dalam pencapaian keberhasilan dalam menjaring dana adalah adanya sistem yang menentramkan, dimana yang diterapkan adalah bagi hasil, sehingga apabila pendapatan usaha pada saat itu sedang kecil

maka bagi hasil yang dibagikan akan kecil pula. Dalam menjaring dana tidaklah mulus namun banyak berbagai kelemahan dan ancaman yakni keterjangkauan jaringan yang masih rendah dan belum merata, kalah saing dengan bank-bank konvensional yang banyak membuka konter layanan di cabang konvensional. Selain itu juga kurangnya kualitas pelayanan yang dimiliki BMT Lisa Sejahtera Jepara meskipun setiap karyawan sudah dibekali tentang ilmu syariah.

Kendala lain yang dihadapi BMT Lisa Sejahtera Jepara ada dalam strategi yang diterapkan. Diantaranya adalah promosi. Ketika melakukan promosi hasil positif belum bisa dicapai, dikarenakan minimnya biaya promosi yang disediakan. Dalam realitanya para masyarakat lebih tertarik dengan promosi ketika hadiah yang diberikan atau iming-iming yang diberikan oleh pihak BMT Lisa Sejahtera Jepara lebih banyak dan lebih mewah. Tetapi ketika memaksakan dengan menambah biaya promosi maka BMT Lisa Sejahtera Jepara akan merugi. Seperti contoh masyarakat lebih tertarik ketika pihak BMT Lisa Sejahtera Jepara memberikan bagi hasil yang tinggi, pemberian hadiah ketika membuka rekening, mengharap mendapatkan dorpres dan lain-lain, hal ini sebagai mana yang telah disampaikan salah satu anggota BMT Lisa Sejahtera Jepara yaitu bapak jazuli<sup>34</sup> strategi lain yaitu jemput bola, strategi ini lebih menguntungkan, karena tidak terlalu mengeluarkan biaya yang banyak akan tetapi mampu membawa perubahan dalam menjaring dana. Sistem jemput bola lebih mengena ke masyarakat karena setiap karyawan mendatangi satu demi satu para calon anggota dan disini lebih ke emosional, sehingga pendekatan lebih mudah dicapai. Tetapi kendala lain yang di hadapi BMT Lisa Sejahtera Jepara dengan menerapkan sistem jemput bola adalah masalah sumber daya manusia masih kurang. Banyak pegawai yang baru, tentu akan mempengaruhi dalam negoisasi dengan para calon anggota. Ada juga pengetahuan yang dimiliki karyawan masih minim sehingga dalam menjelaskan kepada calon anggota kurang mengena.

## 2. Analisis Strategi Dalam Memanfaatkan Dana Pihak Ketiga

Dalam memanfaatkan dana pihak ketiga yang dihimpun dari para anggota BMT Lisa Sejahtera Jepara, dana tersebut langsung diputar untuk pembiayaan kepada para anggota agar dana yang telah dihimpun tidak

---

<sup>34</sup>Anggota BMT Lisa Sejahtera Jepara

menumpuk di kas BMT Lisa Sejahtera Jepara, karena itu akan mengakibatkan *idle money* (kondisi dimana dana di BMT Lisa Sejahtera Jepara terlalu banyak yang menganggur) sehingga dapat mengakibatkan pada rendahnya tingkat bagi hasil yang diterima oleh para anggota BMT Lisa Sejahtera Jepara, apabila ini terjadi maka akan mengakibatkan tingkat kepercayaan masyarakat terhadap BMT Lisa Sejahtera Jepara menurun sehingga mereka enggan menitipkan dananya ke BMT Lisa Sejahtera Jepara. Kesesuaian dalam prinsip syariah ini menjadi kekuatan dalam memanfaatkan dana yang dimiliki BMT Lisa Sejahtera Jepara sehingga dalam data tahunan dalam pembiayaan selalu meningkat dan itu tidak menutup kemungkinan bahwa banyak kelemahan maupun ancaman yang selalu di hadapi BMT Lisa Sejahtera Jepara, misalnya anggota pembiayaan yang macet, ada juga yang memberikan data-data palsu, sehingga hal ini diantisipasi oleh BMT Lisa Sejahtera Jepara dengan selalu menggunakan prinsip 5C. Meskipun sudah menggunakan analisa-analisa masih saja banyak terjadi kemacetan.

Imbas dari kemacetan dalam angsuran adalah menurunnya hasil laba usaha atau pendapatan. Ketika hasil laba menurun ini juga berpengaruh terhadap kepercayaan para anggota yang mau menitipkan uangnya di BMT Lisa Sejahtera Jepara. Selain analisa-analisa, jaminan juga diperlukan sebagai tambahan untuk menjamin agar dalam pembayaran angsuran bisa lancar. Artinya sebelum suatu fasilitas pembiayaan diberikan maka BMT harus merasa yakin terlebih dahulu bahwa pembiayaan yang diberikan benar-benar akan kembali.

Disamping penilaian dengan 5C, prinsip penilaian pembiayaan dapat pula dilakukan dengan studi kelayakan, terutama untuk pembiayaan dalam jumlah yang relatif besar. Adapun penilaian pembiayaan dengan studi kelayakan meliputi:

a. Aspek hukum

Merupakan aspek untuk menilai keabsahan dan keaslian dokumen atau surat-surat yang dimiliki oleh calon anggota pembiayaan, seperti akte notaris, izin usaha atau sertifikat tanah dan dokumen atau surat lainnya.

b. Aspek pasar dan pemasaran

Aspek untuk menilai prospek usaha anggota sekarang dan dimasa yang akan datang

c. Aspek keuangan

Merupakan aspek untuk menilai kemampuan calon anggota dalam membiayai dan mengelola usahanya. Dari aspek ini akan tergambar berapa besar biaya dan pendapatan yang akan dikeluarkan dan di perolehnya.

d. Aspek manajemen

Merupakan aspek untuk menilai sumber daya manusia yang dimiliki oleh perusahaan, baik dari segi kuantitas maupun segi kualitas.

e. Aspek ekonomi/sosial

Merupakan aspek untuk menilai dampak ekonomi dan sosial yang ditimbulkan dengan adanya suatu usaha terutama terhadap masyarakat, apakah lebih banyak benefit atau cost atau sebaliknya.

Sebelum anggota memperoleh pembiayaan, terlebih dahulu harus melalui tahapan-tahapan penilaian mulai dari pengajuan pembiayaan dan dokumen-dokumen yang diperlukan, memeriksa keaslian dokumen, analisis pembiayaan sampai dengan pembiayaan dikucurkan.

### **3. Analisis SWOT Dalam Menjaring Dan Memanfaatkan Dana Pihak Ketiga.**

Analisa SWOT dalam menjaring dan memanfaatkan dana pihak ketiga agar bisa mengembangkan bisnis di BMT Lisa Sejahtera Jepara adalah harus tau kekuatan, peluang yang dimiliki supaya bisa dimaksimalkan serta kelemahan dan ancaman harus bisa dihindari, paling tidak mampu meminimalisirnya.

Adapun kekuatan dan peluang dalam menjaring dan memanfaatkan dana pihak ketiga yaitu:

- a. Berbasis agama, karena didirikan oleh GP Ansor
- b. Kesesuaian dalam prinsip syariah
- c. Banyak melakukan kerjasama dengan berbagai instansi baik skala nasional maupun lokal
- d. Sistem adil dan menentramkan
- e. Banyak pilihan produk simpanan maupun pembiayaan sehingga anggota dapat memilih dengan apa yang di kehendaki
- f. Meningkatnya anggota dari tahun ke tahun
- g. Pemberian jasa menggunakan bagi hasil bukan bunga
- h. Peluang pasar yang cukup luas

i. Penempatan kantor dekat dengan pasar tradisional

Sedangkang kelemahan dan ancaman dalam menjaring dan memanfaatkan dana pihak ketiga adalah:

- a. Minimnya jumlah karyawan dan sumber daya manusia
- b. Loyalitas Nasabah
- c. Minimnya dana pemasaran dan promosi
- d. Keterjangkauan jaringan yang masih rendah dan belum merata
- j. Banyaknya pesaing terutama rentenir yang di anggap lebih cepat dan mudah dalam memberikan pinjaman
- e. Kualitas sumber daya manusia yang belum merata
- f. Permodalan yang belum kuat

BMT Lisa Sejahtera Jepara sendiri secara umum mengelompokan empat strategi yang dihasilkan dari analisis terhadap matrik SWOT, yaitu:

a. Strategi memanfaatkan kekuatan

1) Pendekatan *Strength Opportunity*. Langkah pertama, BMT Lisa Sejahtera Jepara menetapkan terlebih dahulu kekuatan yang diduga paling mungkin digunakan yaitu mempunyai jaringannya yang luas. Perhatian utama pendekatan ini adalah bagaimana merumuskan strategi dengan menggunakan kekuatan yang saat ini dimiliki. Peluang yang akan dimanfaatkan, dipilih dari yang paling sesuai dengan kekuatan yang akan digunakan. Contoh: BMT Lisa Sejahtera Jepara memiliki kekuatan karena jaringannya yang luas sampai pelosok pedesaan. Peluang apa yang akan dimanfaatkan? Strateginya adalah fokus melayani anggota yang menabung dan yang pembiayaan yang umumnya adalah tukang kayu dan Petani.

2) Pendekatan *Strength Threat*. Langkah pertama, BMT Lisa Sejahtera Jepara menetapkan terlebih dahulu kekuatan yang diduga paling mungkin digunakan. Pendekatan ini berusaha merumuskan strategi dengan acuan awal kekuatan perusahaan. Berdasarkan kekuatan ini kemudian dicari bagaimana cara pemanfaatannya untuk menghindari atau mereduksi pengaruh ancaman eksternal. Contoh: BMT Lisa Sejahtera Jepara saat ini berada dalam kondisi yang stabil, tidak ada peluang dan ancaman jangka pendek yang dianggap serius. Kekayaannya ini selalu digunakan untuk mengganggu kekuatan-kekuatan baru sekecil apapun yang dianggap secara laten dan jangka panjang dapat menjadi pesaing serius perusahaan.

b. Strategi menangani/memanfaatkan kelemahan

- 1) Pendekatan *Weakness Opportunity*. Langkah pertama, BMT Lisa Sejahtera Jepara menetapkan terlebih dahulu kelemahan utama perusahaan yang perlu ditangani. Pendekatan ini bertujuan untuk merumuskan strategi dengan fokus untuk perbaikan-perbaikan internal. Mengacu pada kelemahan-kelemahan yang berhasil diidentifikasi, perencanaan yang menggunakan pendekatan ini, berusaha mempertanyakan peluang-peluang yang kemungkinan bisa lepas karena kelemahan tersebut. Strategi ini berusaha kompetensi yang sebelumnya lemah untuk dibangun agar kesempatan-kesempatan tertentu tidak hilang.
- 2) Pendekatan *Weakness Threat*. Langkah pertama, BMT Lisa Sejahtera Jepara menetapkan terlebih dahulu kelemahan utama perusahaan yang perlu ditangani. Pendekatan ini berusaha merumuskan strategi yang berawal dari perasaan bahwa ada kelemahan yang dirasakan oleh organisasi. Kemudian berpikir seandainya kelemahan ini bisa diatasi ancaman apa yang bisa dihilangkan? Pendekatan ini juga akan memunculkan strategi bertahan yang paling efektif, karena sudah tahu kelemahan. Kemudian berpikir juga bagaimana agar kelemahan tersebut tidak bisa dimanfaatkan oleh ancaman (jangka lebih pendek). Berpikir juga bagaimana cara membangun mengatasi kelemahan (jangka lebih panjang).

c. Strategi menghadapi peluang

- 1) Pendekatan *Opportunity Strength*. Langkah pertama, BMT Lisa Sejahtera Jepara menetapkan terlebih dahulu peluang yang benar-benar ingin diraih. Perhatian utama pendekatan ini adalah merumuskan strategi dengan menggunakan peluang sebagai acuan awal. Kemudian dicari kekuatan organisasi yang sesuai untuk digunakan menangkap peluang tersebut.
- 2) Pendekatan *Opportunity Weakness*. Langkah pertama, BMT Lisa Sejahtera Jepara menetapkan terlebih dahulu peluang yang benar-benar ingin diraih. Pendekatan ini berusaha merancang strategi dengan acuan awal suatu peluang yang ingin dimanfaatkan. Berdasarkan peluang tersebut kemudian dicari kelemahan-kelemahan yang perlu diperbaiki agar perusahaan mampu merebut peluang. Strategi ini dirasa perlu karena sering kali suatu organisasi melihat peluang yang sedemikian

manarik di lingkungan eksternal, tetapi organisasi memiliki kendala serius yaitu pada kelemahan internal yang menghambat kemampuan bersaing untuk mengeksploitasi peluang tersebut. Contoh: BMT Lisa Sejahtera Jepara yang biasa melayani segmen bawah ingin masuk kesegmen atas karena secara umum kesejahteraan rakyat meningkat. BMT Lisa Sejahtera Jepara ini ternyata lemah dalam desain dan pelayanan. Strateginya adalah membangun kemampuan desain dan pelayanan.

d. Strategi menghadapi ancaman

- 1) Pendekatan *Threat Strength*. Langkah pertama, BMT Lisa Sejahtera Jepara menetapkan terlebih dahulu ancaman utama yang ingin ditangani. Pendekatan ini berusaha merumuskan strategi dengan acuan awal berupa ancaman yang dirasakan, kemudian mencari kekuatan yang bisa diandalkan untuk mengatasi ancaman tersebut.
- 2) Pendekatan *Threat Weakness*. Langkah pertama, BMT Lisa Sejahtera Jepara menetapkan terlebih dahulu ancaman utama yang ingin ditangani. Pendekatan ini berusaha merumuskan strategi yang berangkat dari usaha untuk mengatasi ancaman. Kemudian berpikir kelemahan apa yang bisa dihilangkan dan bagaimana cara mengatasi kelemahan agar ancaman bisa di atasi.

Metode analisis SWOT bisa dianggap sebagai metode analisis yang paling dasar, yang berguna untuk melihat suatu topik atau permasalahan dari empat sisi yang berbeda. Hasil analisis adalah arahan/rekomendasi untuk mempertahankan kekuatan dan menambah keuntungan dari peluang yang ada, dengan mengurangi kekurangan dan menghindari ancaman.