

# Implementation of multi-service ijarah financing in Islamic microfinance institutions: SWOT analysis

Maya Istikharoh✉, Yeny Fitriyani, Purwanto

Sekolah Tinggi Agama Islam Syubbanul Wathon Magelang, Indonesia

✉mahyaistikharoh@gmail.com

<https://doi.org/10.46367/jps.v6i1.2360>

Received: Mar 10, 2025 Revised: Apr 15, 2025 Accepted: Apr 17, 2025 Published: Apr 28, 2025



## Abstract

**Purpose** – This study aims to explore the implementation of multi-service ijarah financing in the Artha Bahana Syariah Tempuran through SWOT analysis. **Method** – This study uses a mixed approach that combines quantitative and qualitative. Data sources come from primary and secondary data in the form of observations, interviews, questionnaires, and literature. Respondents included 20 people and were complemented by four key informants. Data analysis techniques use the SWOT matrix, IFAS, and EFAS for a comprehensive understanding. **Findings** – The findings of this study identify that internal and external factors are crucial in shaping multi-service ijarah financing. Among the strengths identified are good and friendly service, public trust, strategic location, fast process, and easy procedures, which can significantly increase the promotion of multi-service ijarah financing. In addition, there are many opportunities in the predominantly Muslim community, strong member loyalty, and the growing needs of the community. However, challenges such as limited human resources, a primarily local marketing focus, and threats from competition and economic instability need to be addressed. **Implications** – This study can deepen the understanding of SWOT theory in multi-service ijarah financing and offer practical insights for developing more effective financing strategies.

**Keywords:** multi-service ijarah financing, Islamic microfinance institutions, SWOT.

## Implementasi pembiayaan ijarah multijasa pada lembaga keuangan mikro syariah: analisis SWOT

### Abstrak

**Tujuan** – Penelitian ini bertujuan untuk mengeksplorasi implementasi pembiayaan ijarah multijasa di Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) Artha Bahana Syariah Tempuran melalui analisis SWOT. **Metode** – Penelitian ini menggunakan pendekatan campuran yang menggabungkan kuantitatif dan kualitatif. Sumber data berasal dari data primer dan sekunde, berupa observasi, wawancara, kuesioner, dan kepustakaan. Responden mencakup 20 orang, dan dilengkapi dengan 4 orang informan kunci. Teknik analisis data menggunakan matriks SWOT, IFAS, dan EFAS untuk pemahaman yang komprehensif. **Temuan** – Temuan penelitian ini mengidentifikasi bahwa faktor internal dan eksternal yang krusial dalam membentuk pembiayaan ijarah multijasa. Di antara kekuatan yang diidentifikasi adalah pelayanan yang baik dan ramah, kepercayaan masyarakat, lokasi strategis, proses cepat, dan prosedur mudah menjadi kekuatan yang dapat secara signifikan meningkatkan promosi pembiayaan ijarah multijasa. Selain itu, terdapat banyak peluang dalam komunitas yang mayoritas muslim, loyalitas anggota yang kuat, dan kebutuhan masyarakat yang terus berkembang. Namun, tantangan seperti sumber daya manusia yang terbatas dan fokus pemasaran yang terutama lokal, serta ancaman dari persaingan dan ketidakstabilan ekonomi, perlu diatasi. **Implikasi** – Penelitian ini dapat memperdalam pemahaman tentang teori SWOT dalam pembiayaan ijarah multijasa dan menawarkan wawasan praktis untuk mengembangkan strategi pembiayaan yang lebih efektif.

**Kata kunci:** pembiayaan ijarah multijasa, lembaga keuangan mikro syariah, SWOT.



## Pendahuluan

Indonesia sebagai negara dengan jumlah penduduk sebagian besar beragama Islam, memiliki pasar keuangan syariah yang besar dalam industri keuangan Islam internasional (Sopiyan, Iqbal Fasa, and Suharto 2021). Salah satu industri keuangan di Indonesia ialah lembaga keuangan mikro syariah yang dijalankan berdasarkan hukum Islam dengan status koperasi (Mawardi et al. 2019). Kegiatan yang paling krusial dalam industri keuangan Islam ialah menghimpun dana dan menyalurkannya dalam bentuk pembiayaan (Fauzi, Wulandari, and Efendi 2023). Bertambahnya kebutuhan masyarakat menyebabkan munculnya berbagai produk pembiayaan baru, seperti pembiayaan ijarah multijasa (Dariana and Ismanto 2020). Pembiayaan multijasa merupakan suatu aktivitas penyaluran dana yang dilakukan oleh instansi keuangan syariah kepada nasabah untuk mendapatkan manfaat atas suatu jasa dengan akad ijarah (Hasanah, Hidayat, and Zali 2023).

Berdasarkan data pembiayaan jenis akad yang di publikasikan oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) pada tahun 2023, akad *ijarah* tercatat sebesar Rp 39,13 triliun, atau sekitar 9,895 dari total pembiayaan yaitu 585,46 triliun dan bertumbuh 18,27% dibandingkan tahun 2022 yaitu Rp 8,33 triliun. Dari total tersebut sebagian digunakan untuk pembiayaan multijasa, contohnya biaya pendidikan dan biaya umroh (OJK 2023). Demikian juga yang terjadi di KSPPS Artha Bahana Syariah. Pembiayaan akad ijarah di KSPPS Artha Bahana Syariah Tempuran mengalami perkembangan sejak tahun 2020 dengan total pembiayaan sebesar 1,6 milyar hingga tahun 2024 sebesar 2,5 milyar. Berdasarkan fakta yang terjadi di lapangan, pembiayaan menggunakan akad ijarah multijasa menjadi salah satu akad yang banyak digunakan anggota pembiayaan di KSPPS Artha Bahana Syariah Kantor Cabang Tempuran. Namun terdapat kendala dalam pembiayaan *ijarah* pada KSPPS Arta Tempuran yaitu keterbatasan kapasitas SDM, resiko pembiayaan dan pengawasan penggunaan dana menjadi.

Penelitian tentang pembiayaan *ijarah* multijasa sudah banyak dilakukan oleh para peneliti sebelumnya. Diantaranya menganalisis kesesuaian dan ketidaksesuaian dengan fatwa seperti penelitian yang dilakukan oleh Dariana and Ismanto (2020); Khasanah and Mustaqim (2020); Maulana and Rozak (2021); Fitria and Sriani (2022); Lahuri et al. (2024). Kemudian analisis penerapan akuntansi dalam akad *ijarah* multijasa, seperti penelitian yang dilakukan oleh Rokhim and Pribadi (2020); Firdausi (2021); Sukur and Arwani (2023). Penelitian lainnya menganalisis dalam perspektif hukum Islam, seperti penelitian yang dilakukan oleh Afrelia (2021); Busni et al. (2022); Hasanah, Hidayat, and Zali (2023); Mufrih et al. (2023). Akan tetapi penelitian ini memiliki perbedaan dari segi analisisnya yaitu menggunakan *SWOT*. Penelitian yang menggunakan analisis *SWOT* di lembaga keuangan syariah juga sudah pernah dilakukan oleh beberapa peneliti sebelumnya, seperti dilakukan oleh Aransyah (2021); Mohammed, El Amri, and Bakr (2021); Zulfahmi et al. (2021); Beik and Nursyamsiah (2022); Alfadri and Surya (2023); Kholis and Harmoyo (2024); Siham and Ahmed (2024); Sukaesih (2024); Zulkifli et al. (2024); Kurniawan, B., and Sani (2025), akan tetapi belum ada yang membahas pembiayaan *ijarah* multijasa di KSPPS.

Analisis *SWOT* pada KSPPS masih kurang dieksplorasi. Oleh sebab itu penelitian ini menjadi penting untuk dilakukan, kemudian KSPPS Artha Bahana Syariah memiliki keunggulan dibanding KSPPS lainnya yakni dikenal memiliki pelayanan yang baik dan ramah, serta proses pinjaman yang mudah dan cepat (Dinkop Jateng 2024). Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis implementasi pembiayaan *ijarah* multijasa di KSPPS Artha Bahana Syariah Tempuran dengan menggunakan *SWOT*. Penelitian ini penting dilakukan karena dapat mengisi kekosongan literatur dengan memfokuskan pada aspek strategis manajerial sehingga dapat menjadi tambahan wawasan tentang pengembangan produk dan strategi pembiayaan pada KSPPS, mengingat pertumbuhan pembiayaan *ijarah* multijasa yang signifikan namun minim kajian strategis.

## Telaah literatur

### *Pembiayaan*

Pembiayaan mengacu pada proses mendapatkan dana atau modal untuk mendukung aktivitas bisnis atau proyek tertentu (Samudra et al. 2022). Dana ini didapat dari sumber internal, seperti laba yang ditahan, atau dari sumber eksternal, seperti pinjaman bank, investor, atau pasar modal. Pembiayaan sangat penting untuk mendorong pertumbuhan ekonomi dan perkembangan berbagai bidang (Nurhayati and Oktavia 2024). Pembiayaan syariah tidak melibatkan bunga dan harus mematuhi prinsip keadilan dan keberlanjutan ekonomi (Habib 2023). Pembiayaan atau yang sering disebut sebagai *financing*, merujuk pada kontribusi keuangan suatu pihak kepada pihak lain guna mendukung perencanaan investasi, baik yang dilakukan secara mandiri maupun melalui lembaga (Masruroh, Ahmad, and Fitriyani 2024). Pembiayaan merupakan produk perbankan syariah yang dihadirkan sebagai penolong nasabah dalam memenuhi kebutuhannya baik berupa barang atau jasa yang digunakan untuk sendiri maupun untuk kegiatan usaha, terdapat dua jenis mekanisme pembiayaan yaitu dengan adanya jaminan dan tanpa adanya jaminan (Salsabilla and Sonjaya 2023). Bank syariah harus mengadopsi standar kehati-hatian yang lebih tinggi karena pembiayaan yang diberikan mengandung risiko tinggi bahwa tidak akan dibayarkan sesuai dengan waktu yang telah disepakati dalam akad (Riduwan et al. 2021).

### *Akad ijarah multijasa*

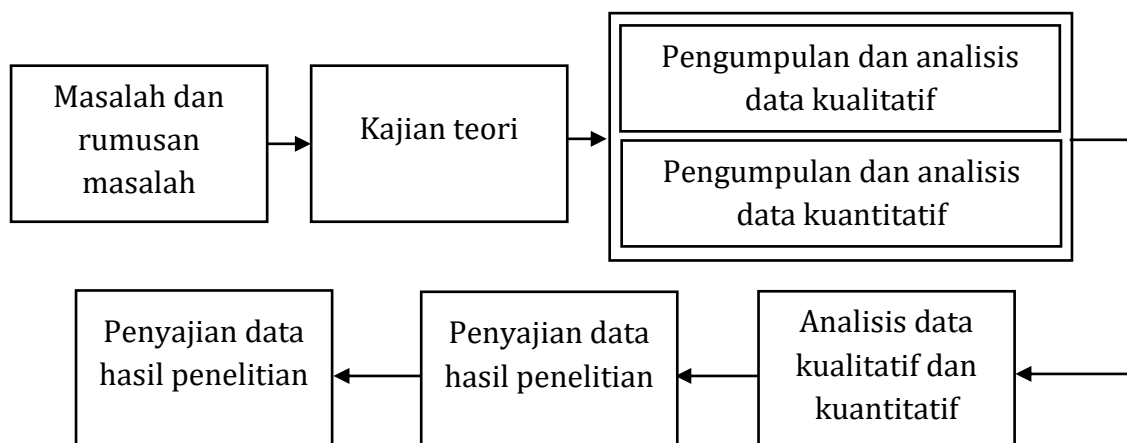
Ijarah adalah perjanjian untuk memindahkan manfaat atau hak guna atas suatu objek dalam jangka waktu tertentu dengan pembayaran ujah (sewa), tanpa mengikuti pemindahan kepemilikan objek itu sendiri (DSN MUI 2000). Prinsip jual beli dan ijarah pada dasarnya sama, tetapi objek transaksinya berbeda. Pada jual beli, objek transaksinya adalah barang, sedangkan dalam ijarah, objek transaksinya adalah barang maupun jasa (Dariana and Ismanto 2020). Pembiayaan multi jasa ialah pembiayaan yang diberikan kepada nasabah oleh lembaga keuangan syariah untuk mendapatkan manfaat dari suatu jasa. Pembiayaan multijasa dapat dilakukan dengan menggunakan akad kafalah atau ijarah. Jumlah *ujrah* harus diputuskan sejak awal dan ditulis dalam bentuk nominal, bukan prosentase (DSN MUI 2004). Pembiayaan multijasa memberikan dana untuk berbagai tujuan, seperti pendidikan, kesehatan, konsumsi, haji dan umrah, kepariwisataan, dan lain-lain. Pihak bank akan memperoleh imbalan jasa atau ujah menurut kesepakatan di muka dalam pembiayaan multijasa ini, dan imbalan ini diberikan dalam bentuk nominal, bukan prosentase (Khasanah and Mustaqim 2020).

### *Analisis SWOT*

Analisis *SWOT* merupakan sebuah metode analisis dengan teliti mengidentifikasi komponen internal dan eksternal untuk merancang strategi organisasi, lembaga, maupun perusahaan (Mukhlisin and Pasaribu 2020; Assodiqoh et al. 2024). *SWOT* memuat berbagai upaya dalam mengenali kelemahan, kekuatan, peluang, dan ancaman yang menggambarkan kinerja suatu perusahaan (Mashuri and Nurjannah 2020). Analisis *SWOT* menjadi alat analisis yang dirasa tepat untuk merumuskan strategi baru yang digunakan oleh suatu perusahaan dalam mengembangkan usahanya (Rangkuti 2021). Dengan pelaksanaan analisis yang tepat, akan dapat menciptakan strategi efektif guna memaksimalkan kekuatan dan peluang serta menangani ancaman dan kelemahan yang ada (Nur and Rahmawati 2022). Alternatif strategi yang tercipta dari analisis *SWOT* tersaji dalam bentuk matriks *SWOT*. Matriks *SWOT* disusun dengan mengklasifikasi faktor internal dan eksternal, kemudian diberi bobot dan dihitung skornya (Rangkuti 2021). Analisis ini menghubungkan setiap faktor untuk merumuskan alternatif strategi yang terdiri atas strategi *SO* (*Strength-Opportunity*), *WO* (*Weakness-Opportunity*), *ST* (*Strength-Threat*), dan *WT* (*Weakness-Threat*) (Astuti and Ratnawati 2020).

## Metode penelitian

Penelitian ini menggunakan *mix method*, yakni campuran antara kuantitatif dan kualitatif. *Mix method* adalah metode penelitian yang menggabungkan teknik, konsep, sudut pandang dan bahasa (Waruwu 2023). Penelitian campuran melibatkan pengambilan data kuantitatif dan data kualitatif sebagai respon dari hipotesis atau rumusan masalah (Creswell 2019). Penelitian kualitatif digunakan sebagai dasar untuk melanjutkan penelitian kuantitatif, yang digambarkan pada Gambar 1.



Gambar 1 *mix method*

Sumber: Creswell (2019)

*Mix method* yang digunakan berupa *exploratory sequential* dengan data kualitatif dari wawancara digunakan untuk membangun kuesioner. *Exploratory sequential* dipilih karena memiliki fleksibilitas dalam analisis dan pengumpulan data. Data dikumpulkan dengan beberapa tahap. *Pertama*, pengumpulan data kualitatif dengan observasi dan melakukan wawancara semi-terstruktur kepada responden. *Kedua*, analisis data kualitatif dengan menganalisis tema dan pola yang muncul dari data kualitatif, kemudian mengembangkan hipotesis berdasarkan hasil analisis data kualitatif. *Ketiga*, pengumpulan data kuantitatif dengan penyebaran kuesioner dan mengumpulkan data sekunder dari sumber lain. *Keempat*, analisis data kuantitatif dengan analisis data menggunakan analisis *SWOT*. *Kelima*, integrasi data kualitatif dan kuantitatif untuk memperoleh hasil yang lebih komprehensif dan analisis hasil integrasi data untuk memperoleh kesimpulan.

Penelitian dilaksanakan di KSPPS Artha Bahana Syariah Kantor Cabang Tempuran yang berlokasi di Jalan Raya Magelang-Purworejo Km 11 Meteseh, Sidoagung, Tempuran, Magelang. Penelitian dilakukan sejak bulan Desember 2024 sampai Februari 2025, yang merupakan waktu relevan dalam akhir tahun fiskal untuk melihat stabilitas ekonomi. Populasi dalam penelitian ini yaitu pegawai dan anggota KSPPS. Sampel penelitian adalah bagian kecil dari populasi yang memiliki fitur yang sama dengan populasi secara keseluruhan (Amin, Garancang, and Abunawas 2023). Teknik pengumpulan sampel yang dipakai dalam penelitian berupa *purposive sampling* dengan melihat sampel yang dibutuhkan agar bisa mewakili tujuan penelitian. Sampel diambil dari anggota pembiayaan ijarah multijasa di KSPPS Artha Bahana Syariah Tempuran yang berusia 30-60 tahun dan informan seluruh pegawai yang terdiri dari 4 orang untuk mendapatkan data yang lebih akurat. Kuesioner disebarkan pada 20 orang anggota, sedangkan wawancara dilakukan dengan 4 narasumber yang terdiri dari Eka Erlina sebagai manajer, Muhammad Catur Laksono sebagai AO, Desi Setyowati sebagai kasir dan Desty Aryani sebagai *customer service*. Hasil wawancara kemudian dijadikan dasar dalam penyebaran kuesioner kepada para anggota KSPPS.

Teknik analisis menggunakan pendekatan analisis *SWOT* untuk menganalisis dan memahami data. Penelitian ini menggunakan analisis *SWOT* yang dikembangkan oleh



Rangkuti (2021). Menghitung nilai bobot beserta rating dengan berinteraksi kepada responden kemudian menghitung rata-ratanya. Selanjutnya untuk menentukan skor dengan cara mengalikan nilai bobot dengan rating. Alat analisis menggunakan Microsoft Excel untuk membantu perhitungan data.

## Hasil dan pembahasan

### *Analisis SWOT KSPPS Artha Bahana Syariah Tempuran*

Dalam analisis implementasi pembiayaan ijarah multijasa di KSPPS Artha Bahana Syariah Tempuran menggunakan *SWOT*, dipaparkan sebagai berikut: (1) Kekuatan (*strength*): (a) Memiliki lokasi kantor yang strategis dan mudah dijangkau masyarakat sekitar. (b) mendapatkan kepercayaan masyarakat untuk menjadi anggota KSPPS. (c) Pelayanan yang baik dan ramah kepada anggota. (d) Proses pengajuan pembiayaan cepat dan mudah. (e) Prosedur pemberian pembiayaan mudah dilakukan. Kekuatan merupakan berbagai keunggulan, sumber daya, maupun keterampilan yang dimiliki KSPPS dalam menghadapi pesaing serta digunakan untuk melayani kebutuhan pasar. Kekuatan berasal dari internal perusahaan yang menjadi kompetensi khusus bagi KSPPS Artha Bahana Syariah.

(2) Kelemahan (*weakness*): (a) Pemasaran yang masih dominan pada daerah lokal. (b) Kemampuan sumber daya manusia yang terbatas. Kelemahan merupakan berbagai kekurangan dan keterbatasan yang dimiliki KSPPS. Kelemahan juga dapat diartikan sebagai sesuatu yang dapat menghambat perkembangan usaha atau kinerja perusahaan. Kelemahan juga berasal dari internal perusahaan yang perlu dievaluasi. (3) Peluang (*opportunity*): (a) Mayoritas masyarakat beragama Islam. (b) Anggota lama yang tetap setia (c) Kebutuhan masyarakat yang semakin bervariasi akan pembiayaan, baik berupa konsumtif maupun produktif. Peluang merupakan kondisi yang menguntungkan yang berasal dari lingkungan eksternal KSPPS. Peluang bisa berasal dari kemajuan teknologi maupun hubungan antara KSPPS dengan anggota yang semakin meningkat. (4) Ancaman (*threat*): (a) Banyaknya pesaing baik dari instansi keuangan syariah maupun konvensional. (b) Ketidaktahuan masyarakat terhadap produk pembiayaan syariah. (c) Keadaan ekonomi yang kian memburuk. Ancaman merupakan situasi buruk atau yang tidak menguntungkan bagi KSPPS yang berasal dari lingkungan eksternal. Ancaman dapat mengganggu produktifitas dan kinerja KSPPS apabila tidak diwaspadai.

### *Matriks internal*

Matriks internal atau *IFAS* (*internal factor analysis strategy*) mengidentifikasi unsur-unsur penting yang menentukan kekuatan dan kelemahan KSPPS Artha Bahana Syariah Tempuran dengan melihat jawaban dari responden melalui penyebaran kuesioner, yang kemudian menganalisis dan menghitung nilai bobot, rating beserta skor. Menentukan nilai bobot dan rating melalui komunikasi dengan responden kemudian menghitung rata-ratanya. Selanjutnya untuk menentukan skor dengan cara mengalikan nilai bobot dengan rating. Pendekatan ini dilakukan guna merancang strategi sesuai dengan realita kelemahan dan kekuatan yang sudah teridentifikasi. Perhitungan matriks *IFAS* disajikan pada Tabel 1.

Berdasarkan Tabel 1 didapati total skor *IFAS* sebesar 3,35 dan berada diatas skor rata-rata netral 2,5 yang secara teoritis menggambarkan bahwa kekuatan internal KSPPS Artha Bahana Syariah lebih dominan dibandingkan kelemahannya. Artinya secara internal koperasi berada dalam posisi yang cukup kuat dalam menggunakan peluang dan mengatasi ancaman eksternal, hal ini sejalan dengan pendapat Rangkuti (2021). Sedangkan pelayanan yang baik dan ramah mendapatkan skor 0,80 menjadi kekuatan utama KSPPS Arta Bahana Syariah, kemudian prosedur yang mudah dan proses cepat menjadi gambaran keberhasilan KSPPS dalam membangun hubungan yang baik dengan anggota. Namun faktor SDM memiliki skor 0,54 yang berarti SDM masih menjadi tantangan besar. Hal ini diikuti strategi pemasaran lokal

dengan skor 0,25 memperlihatkan bahwa promosi untuk memperkenalkan produk KSPPS belum maksimal, khususnya bagi masyarakat non anggota.

Tabel 1 matriks *IFAS*

| No.       | Kekuatan                        | Bobot | Rating | Skor |
|-----------|---------------------------------|-------|--------|------|
| 1         | Lokasi strategis                | 0,10  | 3      | 0,30 |
| 2         | Kepercayaan masyarakat          | 0,15  | 3      | 0,45 |
| 3         | Pelayanan baik dan ramah        | 0,20  | 4      | 0,80 |
| 4         | Proses cepat                    | 0,15  | 3,4    | 0,51 |
| 5         | Prosedur mudah                  | 0,15  | 3,3    | 0,50 |
| Kelemahan |                                 |       |        |      |
| 1         | SDM                             | 0,15  | 3,6    | 0,54 |
| 2         | Strategi pemasaran daerah lokal | 0,10  | 2,5    | 0,25 |
| Total     |                                 | 1,00  |        | 3,35 |

Sumber: data primer (diolah, 2025)

### Matriks eksternal

Matriks eksternal atau *EFAS* (*eksternal factor analysis strategy*) mengidentifikasi data-data yang berkaitan dengan lingkungan eksternal yaitu peluang dan ancaman. Tahap pembuatan matriks *EFAS* dilakukan seperti halnya pada matriks *IFAS* dengan menentukan nilai bobot, rating, dan juga skornya. Hasil perhitungan matriks *EFAS* disediakan dalam Tabel 2.

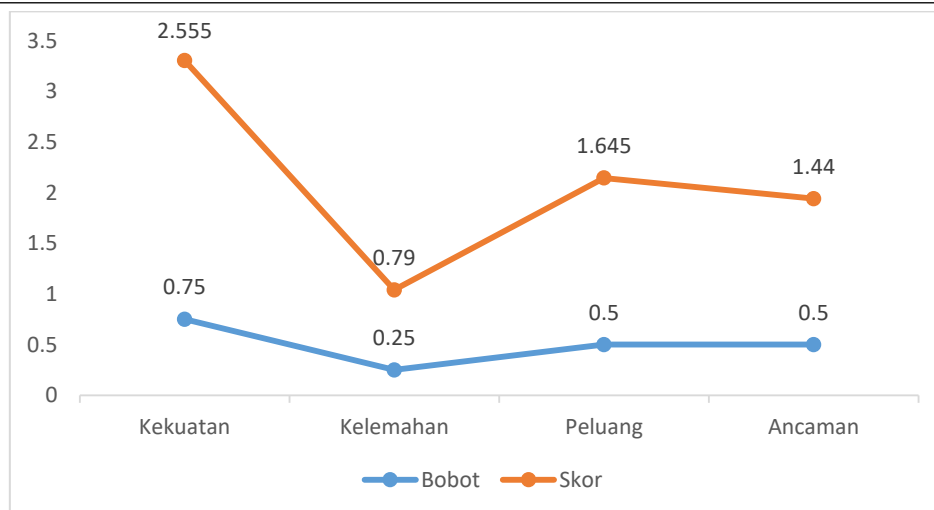
Tabel 2 matriks *EFAS*

| No.     | Peluang                             | Bobot | Rating | Skor |
|---------|-------------------------------------|-------|--------|------|
| 1       | Mayoritas masyarakat beragama Islam | 0,20  | 3,5    | 0,70 |
| 2       | Loyalitas anggota                   | 0,15  | 3,3    | 0,50 |
| 3       | Kebutuhan masyarakat                | 0,15  | 3      | 0,45 |
| Ancaman |                                     |       |        |      |
| 1       | Pesaing                             | 0,15  | 3      | 0,45 |
| 2       | Ketidaktahuan masyarakat            | 0,20  | 3      | 0,60 |
| 3       | Keadaan ekonomi yang memburuk       | 0,15  | 2,6    | 0,39 |
| Total   |                                     | 1,00  |        | 3,09 |

Sumber: data primer (diolah, 2025)

Pada Tabel 2 dapat dilihat total skor sebesar 3,09 menunjukkan bahwa pengaruh peluang eksternal lebih besar dari ancaman sehingga bisa digambarkan bahwa KSPPS cukup responsif dan adaptif terhadap faktor eksternal, hal ini sejalan dengan pendapat Mahmud, Soetanto, and Jack (2021). Untuk peluang dengan skor 0,70 menunjukkan KSPPS memiliki peluang besar bagi pengembangan lembaga keuangan syariah karena di dukung oleh demografi masyarakat Indonesia. Kemudian loyalitas sebesar 0,50 yang menciptakan pembiayaan ulang sehingga memperkuat stabilitas pembiayaan. Kebutuhan masyarakat akan pembiayaan ijarah dengan skor 0,4 berindikasi bahwa pembiayaan ijarah multijasa masih sangat dibutuhkan.

Sedangkan persaingan antar lembaga dengan skor 0,45, ketidaktahuan masyarakat tentang produk syariah (0,60) dan kondisi ekonomi yang memburuk (0,30) merupakan realitas praktis yang tidak bisa dihindari oleh koperasi lain, KSPPS maupun *fintech* syariah. Kondisi ekonomi akan mempengaruhi kemampuan bayar anggota. lebih spesifiknya, dapat melihat Gambar 2.



Gambar 2 diagram matriks *EFAS* dan *IFAS*

Sumber: data primer (diolah, 2025)

Berdasarkan hasil analisis faktor internal, kekuatan memiliki nilai yang signifikan dengan skor 2,555, walaupun kelemahan juga tetap ada dengan skor yang relatif kecil yaitu 0,79. Secara keseluruhan, KSPPS Artha Bahana Syariah Tempuran mempunyai keunggulan dalam faktor internalnya. Selain itu, dilihat dari perspektif eksternal peluang mempunyai nilai yang lebih besar dengan skor 1,645 dibanding dengan ancaman yang memiliki skor 1,44. Hal ini juga menunjukkan bahwa faktor eksternal memiliki potensi peluang yang cukup signifikan tetapi juga masih memiliki ancaman yang perlu diwaspadai. Ini menunjukkan bahwa KSPPS Artha Bahana Syariah mempunyai potensi dalam mengembangkan usahanya, akan tetapi tetap harus waspada akan ancaman yang mungkin muncul.

#### Matriks *SWOT*

Matriks *SWOT* memuat empat komponen strategi yaitu *SO* (*strength-opportunity*) yang merupakan kombinasi dari kekuatan dan peluang, *WO* (*weakness-opportunity*) kombinasi dari kelemahan dan peluang, *ST* (*strength-threat*) kombinasi dari kekuatan dan ancaman, dan *WT* (*weakness-threat*) kombinasi dari kelemahan dan ancaman (Tabel 3).

Tabel 3 matriks *SWOT*

| <i>EFAS</i> | <i>IFAS</i>                                                                                                                                             | <i>Strength</i>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | <i>Weakness</i>                                                                                                                                                                                                    |
|-------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|             |                                                                                                                                                         | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Lolasi strategis</li> <li>2. Kepercayaan masyarakat</li> <li>3. Pelayanan baik dan ramah</li> <li>4. Proses cepat</li> <li>5. Prosedur mudah</li> </ol>                                                                                                                                    | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. SDM</li> <li>2. Strategi pemasaran daerah lokal</li> </ol>                                                                                                               |
|             | <i>Opportunity</i>                                                                                                                                      | <i>SO</i>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | <i>WO</i>                                                                                                                                                                                                          |
|             | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mayoritas masyarakat beragama Islam</li> <li>2. Loyalitas anggota</li> <li>3. Kebutuhan masyarakat</li> </ol> | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memanfaatkan pelayanan untuk menarik nasabah baru (<i>S3, S4, S5, O1, O2</i>)</li> <li>2. Mengoptimalkan kepercayaan masyarakat untuk menyebarkan pengetahuan tentang pembiayaan syariah (<i>S2, O1, O2</i>)</li> <li>3. Menggiatkan jaringan pemasaran (<i>S2, O1, O2, O3</i>)</li> </ol> | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Meningkatkan kemampuan sumber daya manusia (<i>W1, O1, O2, O3</i>)</li> <li>2. Memperluas sasaran pemasaran lokal dengan pendekatan Islam (<i>W2, O1, O3</i>)</li> </ol> |



| <i>Threat</i>                    | <i>ST</i>                                                                                                          | <i>WT</i>                                                                                                  |
|----------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. Pesaing                       | 1. Memperkuat pelayanan unggulan dan inovasi produk ( <i>S2, S3, T1</i> )                                          | 1. Meningkatkan kemampuan sumber daya manusia ( <i>W1, T1, T3</i> )                                        |
| 2. Ketidaktahuan masyarakat      | 2. Meningkatkan edukasi berbasis pelayanan untuk meningkatkan pengetahuan masyarakat ( <i>S2, S3, S4, S5, T2</i> ) | 2. Mengembangkan promosi berbasis edukasi untuk mengurangi ketidaktahuan masyarakat ( <i>W2, T2</i> )      |
| 3. Keadaan ekonomi yang memburuk | 3. Menggunakan loyalitas masyarakat sebagai pelindung saat kondisi ekonomi melemah ( <i>S2, T3</i> )               | 3. Menciptakan flexibilitas produk agar tetap diterima lingkungan walau ekonomi memburuk ( <i>W2, T1</i> ) |

Sumber: data primer (diolah, 2025)

### *Analisis IFAS*

Berdasarkan matriks internal (*IFAS*) KSPPS Artha Bahana Syariah, dihasilkan yang pertama yaitu kekuatan (*strength*). Lokasi yang strategis (*S1*) menjadi kekuatan penting dalam kelancaran usaha. Ini merupakan pengembangan penelitian Kurnia (2022), yang menyatakan lokasi yang mudah dijangkau akan mempermudah anggota dalam bertransaksi. Kepercayaan masyarakat (*S2*) merupakan pondasi penting dalam membangun usaha. Sejalan dengan penelitian Assodiqoh et al. (2024), kepercayaan masyarakat dapat menjalin kerjasama ke berbagai pihak untuk menunjang pertumbuhan usahanya. Pelayanan yang baik dan ramah (*S3*) menjadi kekuatan utama yang dimiliki KSPPS dalam membangun hubungan erat dengan para anggotanya. Mengembangkan penelitian yang dilakukan Nurhakiki et al. (2023) bahwa hubungan baik dengan anggota menjadi faktor penting yang menjadi dasar kelancaran dalam bertransaksi. Pelayanan yang baik akan menciptakan kesan positif bagi anggota dan dapat menciptakan loyalitas anggota terhadap KSPPS.

Proses cepat (*S4*) akan dapat menghasilkan nilai tambah bagi pelayanan KSPPS. Sejalan dengan penelitian Assodiqoh et al. (2024), proses yang cepat akan memberikan kenyamanan kepada anggota dalam pendistribusian pembiayaan. Selanjutnya, yang terakhir yaitu prosedur mudah (*S5*). Prosedur pemberian pembiayaan yang tidak menyulitkan anggota tentu menjadi daya tarik tersendiri dalam penyaluran pembiayaan. Seperti penelitian yang dilakukan oleh Nur and Rahmawati (2022), yang juga menjadi faktor pendorong kenyamanan anggota terhadap pelayanan yang diberikan oleh KSPPS. Dengan adanya kombinasi berbagai faktor kekuatan yang dimiliki KSPPS, dapat membangun fondasi yang kuat dalam keberlangsungan usaha.

Penelitian ini tidak sama dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Sari, Meriyati, and Aravik (2021); Kusumasari, Fitriyani, and Alfianto (2024) yang hanya menganalisa berdasarkan pespektif pengurus dengan data yang bersifat deskriptif. Sedangkan penelitian ini menggabungkan data kualitatif dan kuantitatif berdasarkan perspektif pengurus dan anggota guna menghasilkan temuan yang lebih akurat. Penelitian ini membahas peran pelayanan yang baik dan ramah yang menjadi faktor unggulan dalam implementasi pembiayaan ijarah multijasa. Selanjutnya didukung dengan kepercayaan masyarakat, proses cepat dan prosedur mudah, serta lokasi yang strategis. Penelitian ini mengidentifikasi berbagai faktor yang mendukung perkembangan dan pertumbuhan berkelanjutan.

Kedua kelemahan (*weakness*), sumber daya manusia yang masih sangat terbatas dan belum memadai (*W1*), dapat menjadi sebuah hambatan dalam pemberian edukasi kepada



anggota serta pelayanan yang efektif. Hal ini sejalan dengan penelitian Bagaskara and Rohmadi (2024), keterbatasan sumber daya dalam hal pengetahuan mengenai transaksi syariah akan berimbas pada pelayanan dalam memberikan pemahaman kepada masyarakat. Strategi pemasaran yang masih terbatas pada daerah lokal (*W2*) merupakan faktor yang dapat menghambat pendistribusian pembiayaan. Seperti penelitian yang dilakukan oleh Assodiqoh et al. (2024), jaringan pemasaran yang masih terbatas pada daerah lokal menjadi kelemahan yang membatasi pertumbuhan usaha secara universal.

Hasil penelitian ini tidak jauh beda dengan Sari, Meriyati, and Aravik (2021); Kusumasari, Fitriyani, and Alfianto (2024) yang menyoroti berbagai kelemahan pembiayaan ijarah multijasa dalam memahami produk dan layanan syariah. Akan tetapi, penelitian ini lebih mengidentifikasi beberapa hambatan internal yang berkaitan dengan masih terbatasnya kemampuan yang dimiliki pegawai dan juga jaringan pemasaran yang masih berfokus pada daerah lokal. Hal ini memperlihatkan bahwa terdapat variasi dalam suatu penelitian tergantung pada fokus prioritas dan tujuan setiap penelitian.

### Analisis EFAS

Matriks eksternal (*EFAS*) mengidentifikasi berbagai peluang dan ancaman bagi KSPPS Artha Bahana Syariah. Pertama peluang (*opportunity*), seperti mayoritas masyarakat beragama Islam (*O1*) merupakan faktor utama yang menciptakan peluang besar untuk memperluas layanan dan jaringan pasar syariah. Hal ini merupakan pengembangan penelitian yang dilakukan oleh Kurnia (2022), masyarakat sekitar yang mayoritas beragama Islam menjadi peluang emas bagi KSPPS yang menyediakan barang dan jasa sesuai dengan prinsip syariah. Prinsip dan nilai-nilai syariah menjadi daya tarik tersendiri bagi masyarakat muslim dalam memenuhi kebutuhannya supaya terhindar dari transaksi yang dilarang oleh syariah. Loyalitas anggota (*O2*) menjadi hal penting yang menciptakan peluang besar bagi KSPPS. Sejalan dengan penelitian Astuti and Ratnawati (2020), kesetiaan anggota terhadap KSPPS tidak hanya menandakan pelayanan yang baik, tetapi juga dapat meningkatkan frekuensi penggunaan jasa dan layanan serta memiliki potensi meningkatnya tingkat rekomendasi anggota kepada orang lain untuk bergabung dengan KSPPS.

Kebutuhan masyarakat (*O3*) yang semakin bervariasi menjadi faktor peluang pembiayaan ijarah multijasa. Sejalan dengan penelitian yang dilakukan Dariana and Ismanto (2020), kebutuhan masyarakat akan layanan jasa seperti biaya pendidikan, sewa ruko, biaya kesehatan menjadi peluang pembiayaan ijarah multijasa, dimana kebutuhan tersebut tidak bisa menggunakan akad pembiayaan lainnya. Melihat penelitian yang dilakukan oleh Sari, Meriyati, and Aravik (2021); Kusumasari, Fitriyani, and Alfianto (2024) berbeda dengan hasil penelitian ini. Penelitian ini mengidentifikasi berbagai peluang dari lingkungan eksternal berupa mayoritas masyarakat beragama Islam sebagai faktor utama, kemudian peluang lainnya berasal dari loyalitas anggota dan juga semakin beragamnya kebutuhan masyarakat.

Kedua ancaman (*threat*), ancaman berasal dari banyaknya pesaing (*T1*) dengan produk yang sama. Mengembangkan penelitian yang dilakukan oleh Bagaskara and Rohmadi (2024), bahwa pesaing dapat menimbulkan persaingan bisnis yang kompetitif. Persaingan yang ketat berpotensi menurunkan keuntungan dan penurunan pangsa pasar. Dengan demikian, strategi alternatif perlu dirancang sebagai bentuk pertahanan dalam menghadapi banyaknya pesaing. Pengetahuan masyarakat yang rendah terhadap layanan pembiayaan syariah (*T2*) menjadi penghambat bagi perkembangan pangsa pasar. Hal ini sejalan dengan penelitian Assodiqoh et al. (2024), pemahaman masyarakat mengenai perbedaan transaksi syariah dengan transaksi konvensional menjadi ancaman yang membahayakan bagi perkembangan lembaga keuangan syariah. Untuk itu, pentingnya dilakukan edukasi ataupun upaya intensif lainnya dalam memberikan pemahaman kepada masyarakat.

Keadaan ekonomi yang memburuk (*T3*) di kalangan masyarakat juga menjadi ancaman bagi kelancaran pembiayaan di KSPPS. Ini merupakan pengembangan penelitian yang

dilakukan oleh Astuti and Ratnawati (2020), pendapatan yang tidak menentu berpotensi menimbulkan pembiayaan bermasalah yang akan merugikan perusahaan. Oleh karena itu, diperlukan upaya strategi yang dapat mencegah terjadinya pembiayaan bermasalah maupun upaya penanganan dari risiko pembiayaan bermasalah. Menilik penelitian yang dilakukan oleh Kusumasari, Fitriyani, and Alfianto (2024) yang tidak jauh berbeda dengan hasil penelitian dan berbeda dengan penelitian Sari, Meriyati, and Aravik (2021). Penelitian ini menyoroti berbagai ancaman yang timbul yang berasal dari persaingan usaha, pengetahuan masyarakat mengenai layanan syariah yang masih rendah, serta keadaan ekonomi yang memburuk.

Strategi *SO (strength-opportunity)* memuat upaya pemanfaatan kekuatan yang dimiliki untuk memanfaatkan peluang yang muncul. Contoh strategi yang bisa dilakukan oleh KSPPS adalah mengoptimalkan kepercayaan masyarakat untuk menyebarkan pengetahuan tentang pembiayaan syariah dengan melihat tingkat kepercayaan masyarakat (*S2*) dan memanfaatkan loyalitas anggota (*O2*) serta peluang dari masyarakat yang mayoritas beragama Islam (*O1*). Strategi selanjutnya dengan menggiatkan pemasaran dan meningkatkan pelayanan dengan melihat peluang masyarakat sekitar beragama Islam (*O1*) kepercayaan masyarakat yang baik terhadap KSPPS (*S2*) dan semakin meningkatnya kebutuhan masyarakat (*O3*). Dengan memanfaatkan pelayanan yang baik dan reputasi di masyarakat yang baik pula, KSPPS dapat memperluas jaringan pemasaran yang tentunya akan menghasilkan lebih banyak keuntungan.

Strategi *WO (weakness-opportunity)* merupakan upaya yang memanfaatkan peluang untuk mengatasi berbagai kelemahan yang dimiliki. Contoh strategi yang bisa dilakukan ialah meningkatkan kualitas sumber daya manusia mengingat masih terbatasnya kemampuan dan pengetahuan (*W1*) dalam merespon peluang masyarakat sekitar yang berpotensi menjadi anggota KSPPS (*O1*), menjaga loyalitas anggota (*O2*), dan menghadapi kebutuhan masyarakat yang semakin bervariasi (*O3*). Strategi berikutnya yaitu dengan memperluas jaringan pemasaran melalui pendekatan Islam, melihat jaringan pemasaran yang masih berfokus pada daerah lokal (*W2*) dengan memanfaatkan kebutuhan masyarakat yang semakin meningkat (*O3*) dan mayoritas masyarakat yang berpotensi menggunakan jasa layanan syariah (*O1*). Dengan memperluas jaringan pemasaran dan meningkatkan sumber daya manusia diharapkan akan dapat memaksimalkan layanan dan dapat memenuhi kebutuhan masyarakat secara lebih luas.

Strategi *ST (strength-threat)* memanfaatkan keunggulan yang dimiliki untuk mengatasi berbagai ancaman yang muncul. Contoh penerapan strategi yang bisa dilakukan ialah memperkuat pelayanan unggulan dan inovasi produk dalam menghadapi banyaknya pesaing (*T1*) dengan pelayanan baik dan ramah (*S3*) yang sudah dimiliki dan reputasi yang baik dari anggota (*S2*). Menjaga reputasi baik menjadi pondasi dalam menghadapi banyaknya pesaing, dengan tetap menjaga amanah dan bertanggungjawab penuh atas pekerjaan yang dilakukan. Strategi selanjutnya yaitu meningkatkan edukasi berbasis pelayanan untuk meningkatkan pengetahuan masyarakat dan menggunakan loyalitas masyarakat sebagai pelindung saat kondisi ekonomi melemah mengingat masih rendahnya tingkat pengetahuan masyarakat (*T2*) serta kemungkinan buruk dari keadaan ekonomi yang tidak stabil (*T3*). Strategi ini memanfaatkan kelebihan kepercayaan masyarakat (*S2*), pelayanan yang baik dan ramah (*S3*), serta berbagai kemudahan seperti proses cepat (*S4*) dan prosedur yang mudah (*S5*).

Strategi *WT (weakness-threat)* memuat upaya dalam mengatasi berbagai kelemahan yang dimiliki supaya dapat menghadapi berbagai ancaman yang timbul. Contoh strategi yang dapat dilakukan berupa meningkatkan sumber daya manusia, mengembangkan promosi berbasis edukasi, serta menciptakan fleksibilitas produk agar tetap diterima lingkungan walau ekonomi memburuk. Meningkatkan kualitas sumber daya manusia penting dilakukan mengingat masih rendahnya tingkat SDM (*W1*) untuk menghadapi pesaing (*T1*). Pengembangan promosi berbasis edukasi dan fleksibilitas produk menjadi strategi dalam mengatasi rendahnya pengetahuan masyarakat terkait pembiayaan syariah (*T2*), keadaan

ekonomi yang memburuk (*T3*), serta masih berfokusnya pemasaran pada daerah lokal (*W2*). Kemampuan sumber daya manusia yang unggul, pemahaman masyarakat terhadap transaksi syariah, serta jaringan pemasaran yang luas akan meningkatkan kinerja KSPPS dalam menghadapi banyaknya pesaing.

Berdasarkan analisis yang telah dilakukan, dapat diidentifikasi kekuatan paling besar terletak pada kualitas pelayanan. Selanjutnya kepercayaan masyarakat dan kemudahan proses pemberian pembiayaan. Akan tetapi, terdapat kelemahan berupa kurangnya kemampuan SDM dan pemasaran yang kurang luas. Adapun peluang berasal dari mayoritas masyarakat muslim, loyalitas anggota, serta kebutuhan masyarakat yang semakin meningkat. Sedangkan ancaman timbul dari pesaing, pemahaman masyarakat yang rendah, serta memburuknya keadaan ekonomi. Strategi yang tepat dapat dirancang untuk mengatasi ancaman dan kelemahan yang ada dengan memanfaatkan kekuatan yang dimiliki dan peluang. Rancangan strategi dengan analisis *SWOT* ini dapat digunakan oleh lembaga keuangan syariah lainnya dalam mengevaluasi perkembangan usahanya.

## Kesimpulan

Hasil analisis *SWOT* secara efektif mengidentifikasi faktor internal dan eksternal penting yang membentuk pembiayaan ijarah multijasa, dengan kualitas layanan muncul sebagai pembeda utama di tengah tantangan persaingan dan kesadaran. Selain itu, mayoritas masyarakat muslim menjadi peluang besar dalam menghadapi keterbatasan pemasaran. Analisis *SWOT* pembiayaan ijarah multijasa dapat membantu lembaga keuangan syariah dalam mengembangkan strategi yang tepat untuk mengatasi masalah saat ini dan meningkatkan keunggulan kompetitif.

Penelitian ini secara teoritis dapat memperluas pengetahuan mengenai teori *SWOT* dalam konteks pembiayaan ijarah multijasa. Sedangkan secara praktis dapat membantu dalam pembuatan strategi pembiayaan untuk ijarah multijasa yang lebih efisien dan produktif. Meskipun menggunakan analisis *SWOT* yang memberikan pemahaman berharga, namun penelitian ini masih memiliki keterbatasan. Diantara keterbatasannya yaitu masih kurangnya data yang menyebabkan analisisnya masih kurang lengkap, serta adanya subjektivitas dalam analisis *SWOT* dari sudut pandang personal responden yang berpotensi menimbulkan bias terhadap hasil penelitian.

Melihat keterbatasan penelitian ini, maka terdapat saran untuk penelitian selanjutnya. Penelitian di masa yang akan datang dapat mengeksplorasi dampak longitudinal dari kualitas layanan pada penyerapan pembiayaan atau menguji intervensi pemasaran digital untuk mengatasi kesenjangan kesadaran, dan membangun wawasan strategis studi ini. Penelitian selanjutnya juga dapat merumuskan lebih banyak strategi alternatif baru seperti memanfaatkan teknologi terbaru dalam mengembangkan produk yang dapat dimanfaatkan oleh berbagai pihak.

## Daftar pustaka

- Afrelian, Muhamad Ibnu. 2021. "Analisis Pembiayaan Ijarah Multijasa Dalam Hukum Islam." *Al-Wathan: Jurnal Ilmu Syariah* 2 (1): 102-12. <https://jurnal.stisda.ac.id/index.php/wathan/article/view/26>.
- Alfadri, Ferri, and Eko Surya. 2023. "SWOT Analysis of The Application of Financial Technology in Mobile Services PT. Bank Syariah Indonesia." *Journal of Islamic Financial Technology* 2 (2): 85-98. <https://doi.org/10.24952/jiftech.v2i2.11996>.
- Amin, Nur Fadilah, Sabaruddin Garancang, and Kamaluddin Abunawas. 2023. "Konsep Umum Populasi Dan Sampel Dalam Penelitian." *PILAR: Perspective of Contemporary Islamic Studies* 14 (1): 15-31. <https://journal.unismuh.ac.id/index.php/pilar/article/view/10624>.
- Aransyah, Muhammad Fikry. 2021. "The Study Of The Bank Syariah Indonesia Merger Based



- On SWOT Analysis." *Jurnal Manajemen Dakwah* 7 (2): 197–223. <https://ejournal.uin-suka.ac.id/dakwah/JMD/article/view/72-01>.
- Assodiqoh, Nur Ma'rifah, Yeny Fitriyani, Fuad Yanuar, Purwanto Purwanto, and Fajar Pambudi. 2024. "Implementation Of Murabaha Financing In Baitul Maal Wat Tamwil: A SWOT Analysis." *JPS (Jurnal Perbankan Syariah)* 5 (1): 155–72. <https://doi.org/10.46367/jps.v5i1.1772>.
- Astuti, Anissa Mayang Indri, and Shinta Ratnawati. 2020. "Analisis SWOT Dalam Menentukan Strategi Pemasaran (Studi Kasus Di Kantor Pos Kota Magelang 56100)." *Jurnal Ilmu Manajemen* 17 (2): 58–70. <https://journal.uny.ac.id/index.php/jim/article/view/34175>.
- Bagaskara, Doni Yusuf, and Rohmadi Rohmadi. 2024. "Analisis Swot Pembiayaan Murabahah Pada Lembaga Keuangan Syari'Ah Di Indonesia: Studi Pendekatan Nvivo Dan Literatur Review." *Jurnal Asy-Syarikah: Jurnal Lembaga Keuangan, Ekonomi Dan Bisnis Islam* 6 (1): 87–98. <https://doi.org/10.47435/asy-syarikah.v6i1.2660>.
- Beik, Irfan Syauqi, and Tita Nursyamsiah. 2022. "Swot Analysis on Research Methodologies and Techniques Adopted in Islamic Economics and Finance." In *Teaching and Research Methods for Islamic Economics and Finance*, 29–41. London: Routledge. <https://doi.org/10.4324/9781003252764-5>.
- Busni, Darti, Doli Witro, Iwan Setiawan, Nana Herdiana Abdurrahman, and Raid Alghani. 2022. "Implementation of the Hybrid Contract Concept in Multiservice Ijarah Financing as a Financing Alternative Health Service in the Covid-19 Pandemic." *JURIS: Jurnal Ilmiah Syari'ah* 21 (1): 11–25. <https://ejournal.uinmybatusangkar.ac.id/ojs/index.php/Juris/article/view/5173>.
- Creswell, John W. 2019. *Research Design Pendekatan Metode Kualitatif, Kuantitatif, Dan Campuran*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Dariana, Dariana, and Wawan Ismanto. 2020. "Analisis Pembiayaan Multijasa Dengan Akad Ijarah." *JPS (Jurnal Perbankan Syariah)* 1 (1): 1–14. <https://doi.org/10.46367/jps.v1i1.195>.
- Dinkop Jateng. 2024. "KSPPS Artha Bahana Syariah 'We Grow Up Together.'" Dinkop-Umkm.jatengprov.go.id. Jawa Tengah. 2024. <https://dinkop-umkm.jatengprov.go.id/berita/view/3667>.
- DSN MUI. 2000. *Fatwa DSN MUI No. 09/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Ijarah*. Jakarta. <https://snki.go.id/wp-content/uploads/2023/10/09-Ijarah.pdf>.
- . 2004. *Fatwa DSN MUI No. 44/DSN-MUI/VIII/2004 Tentang Pembiayaan Multijasa*. Jakarta. [https://ditbinganis.badilag.net/ekonomisyariah/dokumen\\_kompilasi/46.pdf](https://ditbinganis.badilag.net/ekonomisyariah/dokumen_kompilasi/46.pdf).
- Fauzi, Wetria, Ratih Agustin Wulandari, and Raimon Efendi. 2023. "The Urgency of Collateral Implementation in the Mudharabah Finance of Sharia Banking in Indonesia." *JCH (Jurnal Cendekia Hukum)* 9 (1): 1–14. <https://doi.org/10.3376/jch.v9i1.702>.
- Firdausi, Kamalia. 2021. "Study Of Contract Object In Multi-Service Financing Using Ijarah In Islamic Bank." *JCH (Jurnal Cendekia Hukum)* 6 (2): 225. <https://doi.org/10.33760/jch.v6i2.316>.
- Fittria, Anis, and Endang Sriani. 2022. "Analisis Multi Objek Pada Akad Pembiayaan Ijarah Multi Jasa Di Bank Pembiayaan Rakyat Syariah." *Iqtisad: Reconstruction of Justice and Welfare for Indonesia* 9 (1): 103–18. <https://doi.org/10.31942/iq.v9i1.6533>.
- Habib, Farrukh. 2023. "Islamic Finance and Sustainability: The Need to Reframe Notions of Shariah Compliance, Purpose, and Value." In *Islamic Finance, FinTech, and the Road to Sustainability*, 15–40. Cham: Palgrave Macmillan. [https://doi.org/10.1007/978-3-031-13302-2\\_2](https://doi.org/10.1007/978-3-031-13302-2_2).
- Hasanah, Uswatun, Rahmat Hidayat, and Muhammad Zali. 2023. "Penerapan Akad Ijarah Pada Pembiayaan Multi Jasa Dalam Perspektif Hukum Islam." *Journal of Science and Social Research* 6 (2): 300–303.



- <https://www.jurnal.goretanpena.com/index.php/JSSR/article/view/1315>.
- Khasanah, Nurul, and Muhamad Mustaqim. 2020. "Relevansi Fatwa DSN-MUI Pada Praktik Akad Ijarah Pembiayaan Multijasa." *Islamiconomic: Jurnal Ekonomi Islam* 11 (1): 93–108. <https://doi.org/10.32678/ije.v11i1.191>.
- Kholis, Muhammad Nur, and Dwi Harmoyo. 2024. "Swot Analysis In Productive Management Of Cash Waqf Funding At Micro Waqf Bank Of Almuna Berkah Mandiri Krapyak Yogyakarta." *Jurnal Asy-Syukriyyah* 25 (1): 18–32. <https://doi.org/10.36769/asy.v25i1.427>.
- Kurnia, Rahmat. 2022. "Implementasi Analisis SWOT Dalam Strategi Pemasaran Pembiayaan Murabahah Plus Pada Bank Nagari Syariah." *Al-Bank: Journal of Islamic Banking and Finance* 2 (2): 151. <https://doi.org/10.31958/ab.v2i2.6631>.
- Kurniawan, Muh Syawal, Nuraliyah B., and Chaerul Sani. 2025. "SWOT Analysis: The First Step in Creating a Great Strategy in Islamic Financial Institutions." *Murabahah: Journal of Islamic Economics* 1 (1): 25–36. <https://ejournal.yph-annihayah.com/index.php/mjie/article/view/11>.
- Kusumasari, Ajeng, Yeny Fitriyani, and Achmad Nur Alfianto. 2024. "Implementasi Akad Ijarah Sebagai Layanan Keuangan Syariah Di Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) Tumang." *Adz Dzahab: Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islami* 9 (1): 69–81. <https://doi.org/10.47435/adz-dzahab.v9i1.2606>.
- Lahuri, Setiawan bin, Mulyono Jamal, Khurun'in Zahro', and Nuriwanda Azizah Nugraheni. 2024. "Multi-Service Ijarah Contract for Umrah Financing: Analysis of Its Compliance with DSN-MUI Fatwa." *Al-Iqtishad: Jurnal Ilmu Ekonomi Syariah* 16 (1): 143–62. <https://journal.uinjkt.ac.id/index.php/iqtishad/article/view/35424>.
- Mahmud, Muaz, Danny Soetanto, and Sarah Jack. 2021. "A Contingency Theory Perspective of Environmental Management: Empirical Evidence from Entrepreneurial Firms." *Journal of General Management* 47 (1): 3–17. <https://doi.org/10.1177/0306307021991489>.
- Mashuri, Mashuri, and Dwi Nurjannah. 2020. "Analisis SWOT Sebagai Strategi Meningkatkan Daya Saing." *JPS (Jurnal Perbankan Syariah)* 1 (1): 97–112. <https://doi.org/10.46367/jps.v1i1.205>.
- Masruroh, Siti, Fuad Yanuar Ahmad, and Yeny Fitriyani. 2024. "Management of Murabahah and Musyarakah Financing Products at BMT Saudara Magelang as an Islamic Non-Bank Institutions." *Mutanaqishah: Journal of Islamic Banking* 4 (1): 1–14. <https://doi.org/10.54045/mutanaqishah.v4i1.1556>.
- Maulana, Diky Faqih, and Abdul Rozak. 2021. "Analisis Fatwa DSN MUI Mengenai Pembiayaan Multijasa Dengan Akad Ijarah Pada BMT." *Az-Zarqa': Jurnal Hukum Bisnis Islam* 13 (1): 101–24. <https://doi.org/10.14421/azzarqa.v13i1.2179>.
- Mawardi, Imron, Tika Widiastuti, Puji Sucia Sukmaningrum, and Muhammad Ubaidillah Al-Mustofa. 2019. "Optimum Financing Portfolio of Islamic Microfinance Institutions: Indonesia Case." *ARTÍCULOS: Utopia y Praxis Latinoamericana* 24 (Extra5): 268–74. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7531744>.
- Mohammed, Mustafa Omar, Mohamed Cherif El Amri, and Ayman Bakr. 2021. "SWOT Analysis of Benchmarking in the Islamic Finance Industry." In *Benchmarking Islamic Finance*, 56–70. London: Routledge. <https://doi.org/10.4324/9781003089988-6>.
- Mufrih, Adi Nurhani, Abdurrahman Dahlan, Ria Safitri, and Azizah Azizah. 2023. "Legal Certainty of Rights to the Benefits of Multiservice Financing Ijarah Agreements in Indonesia According to Fatwa (DSN-MUI, SAC Malaysia, and Darul Ifta' Egypt)." *Jurisprudentie: Jurusan Ilmu Hukum Fakultas Syariah Dan Hukum* 10 (2): 131–44. <https://journal3.uin-alauddin.ac.id/index.php/Jurisprudentie/article/view/44573>.
- Mukhlisin, Ahmad, and Mansyur Hidayat Pasaribu. 2020. "Analisis SWOT Dalam Membuat Keputusan Dan Mengambil Kebijakan Yang Tepat." *Invention: Journal Research and Education Studies* 1 (1): 33–44. <https://doi.org/10.51178/invention.v1i1.19>.



- Nur, Muhamad Fauzin, and Lilik Rahmawati. 2022. "Analisis SWOT Produk Pembiayaan Di Bank Muamalat Pada Masa Pandemi." *JPS (Jurnal Perbankan Syariah)* 3 (1): 14–28. <https://doi.org/10.46367/jps.v3i1.481>.
- Nurhakiki, Nurhakiki, Yeny Fitriyani, Qurotul Aini, and Muchammad Afiffudin. 2023. "Persepsi Nasabah Terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan Syariah Pada KSPPS BMT Anfa' NU Kabupaten Magelang." *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam* 9 (01): 876–84. <http://www.jurnal.stie-aas.ac.id/index.php/jei/article/view/8006>.
- Nurhayati, Dwi Astuti Wahyu, and Novi Tri Oktavia. 2024. "Bank Muamalat ' s Strategy of Branch Office of Tulungagung Regency in Facing Non Performing Financing." *Mutanaqishah: Journal of Islamic Banking* 4 (2): 140–52. <https://ejournal.iaingorontalo.ac.id/index.php/mut/article/view/1777>.
- OJK. 2023. "Laporan Perkembangan Keuangan Syariah Indonesia 2023." <https://ojk.go.id/id/berita-dan-kegiatan/info-terkini/Pages/Laporan-Perkembangan-Keuangan-Syariah-Indonesia-2023.aspx>.
- Rangkuti, Freddy. 2021. *Teknik Membedah Kasus Bisnis Analisis SWOT*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Riduwan, Riduwan, Dwi Santosa Pambudi, Muhammad Alfian Lukluk Firdausi, and Nurul Huda. 2021. "Settlement of Non-Performing Financing without Collateral: An Analytical Study on Islamic Rural Banks." *Cakrawala: Jurnal Studi Islam* 16 (1): 1–12. <https://doi.org/10.31603/cakrawala.3983>.
- Rokhim, Angga Abdul, and Rizky Maulana Pribadi. 2020. "Penerapan PSAK 107 Atas Pembiayaan Ijarah Multijasa Pada BMT Al-Fath IKMI Cabang Legoso, Kota Tangerang Selatan." *Jurnal Riset Akuntansi Dan Manajemen* 9 (1): 76–85. <https://www.ojs.itb-ad.ac.id/index.php/LQ/article/view/574>.
- Salsabilla, Alivia, and Adang Sonjaya. 2023. "Implementasi Akad Ijarah Paralel Dalam Pembiayaan Multiguna Tanpa Agunan Di Perbankan Syariah." *Al-Muamalat: Jurnal Hukum Dan Ekonomi Syariah* 8 (2): 52–71. <https://journal.iainlangsa.ac.id/index.php/muamalat/article/view/6818>.
- Samudra, Gilang, Gina Sakinah, Nurhaeti Nurhaeti, and Taufiq Ridwan Murtadho. 2022. "Analisis Pembiayaan Sindikasi Bank Syariah Perspektif Hukum Ekonomi Syariah." *Jurnal Ilmu Akuntansi Dan Bisnis Syariah (AKSY)* 4 (1): 19–32. <https://doi.org/10.15575/aksy.v4i1.17098>.
- Sari, Elmita, Meriyati Meriyati, and Havis Aravik. 2021. "Analisis SWOT Terhadap Pembiayaan Produk Multijasa Di PT. BPRS Al-Falah Banyuasin." *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Perbankan Syariah (JIMPA)* 1 (2): 115–24. <https://doi.org/10.36908/jimpa.v1i2.25>.
- Siham, Rahmani, and Kadari Ahmed. 2024. "Toward Integrating Smart Contracts In Islamic Finance: A Swot Analysis Unveiling Critical Success Factors." *Algerian Scientific Journal Platform* 9 (2): 241–61. <https://asjp.cerist.dz/en/article/256768>.
- Sopiyan, Vina, Muhammad Iqbal Fasa, and Suharto Suharto. 2021. "Analisis Peran Pembiayaan Bank Syariah Terhadap Produktivitas Masyarakat Di Era Digital." *I-Economics: A Research Journal on Islamic Economics* 7 (2): 112–23. <https://doi.org/10.19109/ieconomics.v7i2.10335>.
- Sukaesih, Elvi. 2024. "SWOT Analysis on The Opportunity to Establish Sharia Microfinance Institutions with The Concept of Cash Waqf as an Option to Overcome Loan Sharking Activities in Traditional Fishermen." *Journal of Comprehensive Science (JCS)* 3 (11): 5156–64. <https://doi.org/10.59188/jcs.v3i11.2723>.
- Sukur, Muhammad Yazid Abdus, and Agus Arwani. 2023. "Implementasi Akuntansi Ijarah (Ijarah Accounting) Dalam Pembiayaan Multijasa Pada KSPPS BMT An – Najah Kantor Cabang Kajen Pekalongan." *Jurnal Akuntansi Dan Audit Syariah (JAAiS)* 4 (2): 152–74. <https://doi.org/10.28918/jaais.v4i2.1949>.
- Waruwu, Marinu. 2023. "Pendekatan Penelitian Pendidikan: Metode Penelitian Kualitatif,

Metode Penelitian Kuantitatif Dan Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Method)."  
*Jurnal Pendidikan Tambusai* 7 (1): 2896–2910.  
<https://jptam.org/index.php/jptam/article/view/6187>.

Zulfahmi, Zulfahmi, Abrista Devi, Eyup Asker, and Rusni Hassan. 2021. "Participation Banks in Turkey: Issues and Proposes Strategies Based on SWOT Analysis." *International Journal of Islamic Economics and Finance (IJIEF)* 4 (SI): 121–52.  
<https://doi.org/10.18196/ijief.v4i0.10475>.

Zulkifli, Zulkifli, Muhammad Noor Sayuti, Fadiah Adlina, and Anisa Anisa. 2024. "The Role of SWOT Analysis of the Potency for Establishing a Micro Waqf Bank in East Kotawaringin Regency." *Indonesian Interdisciplinary Journal of Sharia Economics (IIJSE)* 7 (3): 7043–66. <https://www.e-journal.uac.ac.id/index.php/ijse/article/view/5442>.

