

Analisis SWOT Terhadap Strategi Pemasaran Ijarah Multijasa di BMT Mentari Bumi Panican, Purbalingga

Indah Ilma Maulida^{1*}, Novika Nur Fitriana², Ismiati³, Yoiz Shofwa Shafrani⁴

¹⁻⁴ UIN Prof. K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto, Indonesia

224110202065@mhs.uinsaizu.ac.id¹, 224110202080@mhs.uinsaizu.ac.id²,

224110202066@mhs.uinsaizu.ac.id³, shafraniy@uinsaizu.ac.id⁴

Alamat: Jl. Ahmad Yani No.40A, Karanganjing, Purwanegara, Kec.Purwokerto Utara, Kabupaten Banyumas, Jawa Tengah 53126

* Korespondensi penulis: 224110202065@mhs.uinsaizu.ac.id

Abstract. *This study aims to analyze the marketing strategy of the Ijarah Multijasa product at BMT Mentari Bumi Panican, Purbalingga, using a SWOT analysis approach. The Ijarah Multijasa is a service-based financing product used for non-asset needs such as education, healthcare, and other urgent expenses. Despite its great potential, the utilization rate remains low, accounting for only 19% of the total financing distributed. This research applies a descriptive method with quantitative data from questionnaires administered to relevant BMT staff and qualitative data from semi-structured interviews with BMT's internal parties. The findings reveal that the main strengths of BMT lie in its fast and friendly service process and the provision of customer education regarding the contract. Its weaknesses include limited socialization and insufficient use of digital technology. Opportunities exist in fulfilling emergency financial needs, particularly for customers requiring flexible repayment options. However, threats arise from the public's lack of understanding of the Ijarah concept and competition from more recognized and accessible financial institutions and Islamic fintech platforms. Based on the identified SWOT factors, the study recommends strengthening promotional strategies, leveraging digital tools, and enhancing community education to improve competitiveness and market penetration of the Ijarah Multijasa product. This research is expected to contribute to developing more effective marketing strategies in Islamic microfinance institutions.*

Keywords: BMT, SWOT Analysis, Multi-Service Ijarah.

Abstrak. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi pemasaran produk Ijarah Multijasa di BMT Mentari Bumi Panican, Purbalingga, menggunakan pendekatan analisis SWOT. Produk Ijarah Multijasa merupakan pembiayaan berbasis akad sewa jasa untuk kebutuhan non-barang seperti pendidikan, kesehatan, dan keperluan mendesak lainnya. Meskipun memiliki potensi yang besar, realisasi pemanfaatannya masih rendah, yaitu hanya 19% dari total pembiayaan. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kuantitatif dan kualitatif, melalui penyebaran angket dan wawancara kepada pihak internal BMT. Hasil analisis menunjukkan bahwa kekuatan utama BMT terletak pada proses layanan yang cepat, ramah, dan adanya edukasi akad kepada nasabah. Sementara itu, kelemahannya terletak pada kurangnya sosialisasi dan pemanfaatan teknologi digital. Di sisi peluang, produk ini memiliki potensi untuk memenuhi kebutuhan dana darurat masyarakat, khususnya yang membutuhkan fleksibilitas dalam pembayaran. Namun demikian, BMT menghadapi ancaman dari minimnya literasi masyarakat tentang akad Ijarah serta persaingan dari lembaga keuangan lain dan fintech syariah yang lebih dikenal dan mudah diakses. Berdasarkan identifikasi faktor-faktor SWOT tersebut, penelitian ini menyarankan perlunya penguatan strategi promosi, pemanfaatan teknologi digital, serta peningkatan edukasi masyarakat guna meningkatkan daya saing dan penetrasi pasar produk Ijarah Multijasa. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam pengembangan strategi pemasaran yang lebih efektif pada lembaga keuangan mikro syariah.

Kata kunci: BMT, Analisis SWOT, Ijarah Multijasa.

1. LATAR BELAKANG

Koperasi syariah atau yang dikenal sebagai Baitul Maal wat Tamwil (BMT) merupakan lembaga keuangan mikro yang tumbuh pesat di Indonesia, terutama di kalangan masyarakat bawah yang membutuhkan layanan keuangan berbasis prinsip-prinsip syariah Islam. BMT berperan penting dalam mendukung perekonomian masyarakat dengan menyediakan layanan simpan pinjam, pembiayaan usaha mikro, serta pengelolaan zakat, infak, dan sedekah. Sebagai institusi keuangan yang berbasis komunitas, BMT mengusung nilai-nilai keadilan, kebersamaan, dan keberkahan dalam aktivitas ekonominya, sehingga mampu menjadi alternatif dari sistem keuangan konvensional yang cenderung bersifat eksklusif dan berorientasi pada profit semata.

Salah satu BMT yang aktif berperan dalam upaya ini adalah BMT Mentari Bumi Panican yang berlokasi di Purbalingga, Jawa Tengah. BMT Mentari Bumi Panican telah menunjukkan komitmen yang tinggi dalam menyediakan produk dan layanan keuangan syariah bagi masyarakat, khususnya melalui produk Ijarah Multijasa, yaitu pembiayaan berbasis sewa jasa yang ditujukan untuk kebutuhan non-barang seperti pendidikan, kesehatan, dan kebutuhan mendesak lainnya. Produk ini memiliki potensi signifikan untuk membantu masyarakat memenuhi kebutuhan jasa esensial dengan skema yang sesuai syariah.

Namun demikian, meskipun memiliki potensi yang besar, produk Ijarah Multijasa ini belum sepenuhnya dimanfaatkan secara optimal oleh masyarakat. Hal ini tercermin dari rendahnya persentase pembiayaan Ijarah yang hanya mencapai 19% dari total pembiayaan yang disalurkan oleh BMT Mentari Bumi per akhir Maret (tahun berjalan). Angka ini menunjukkan adanya ketimpangan yang cukup signifikan antara tujuan dan potensi produk dengan realisasi penyerapannya di lapangan. Rendahnya minat masyarakat terhadap produk ini dipengaruhi oleh berbagai faktor, baik internal maupun eksternal. Faktor internal misalnya, kurangnya sosialisasi produk secara intensif dan terbatasnya pemanfaatan teknologi dalam pemasaran. Sementara itu, faktor eksternal seperti persaingan dari lembaga keuangan lain yang lebih mapan dan platform fintech syariah yang menawarkan kemudahan akses, serta tingkat literasi masyarakat yang masih rendah terkait produk keuangan syariah tertentu, turut menjadi tantangan yang harus dihadapi.

Oleh karena itu, diperlukan strategi pemasaran yang tepat dan komprehensif untuk meningkatkan daya tarik dan penetrasi pasar produk Ijarah Multijasa. Salah satu pendekatan analitis yang dapat digunakan untuk merumuskan strategi tersebut adalah analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats). Analisis ini diharapkan dapat memberikan

gambaran yang jelas mengenai posisi BMT Mentari Bumi Panican dan membantu dalam merancang langkah-langkah strategis yang efektif.

2. KAJIAN TEORITIS

Baitul Maal Wa Tamwil (BMT)

Baitul Maal Wa Tamwil terdiri dari dua istilah utama, yaitu "Baitul Maal" dan "Baitul Tamwil." Baitul Maal merupakan suatu lembaga keuangan yang berfokus pada pengumpulan serta penyaluran dana dalam bentuk zakat, infak, dan sedekah. Dana yang dihimpun digunakan untuk tujuan sosial dan keagamaan, sehingga berperan dalam kesejahteraan masyarakat. Baitul Tamwil, di sisi lain, berfungsi sebagai lembaga keuangan yang memiliki fokus utama dalam penghimpunan dana serta penyalurannya dalam bentuk pembiayaan, yang bertujuan untuk mendukung kegiatan ekonomi. Keberadaan BMT diinisiasi oleh masyarakat lokal dengan modal awal yang berasal dari mereka sendiri. Lembaga ini beroperasi berdasarkan sistem ekonomi syariah, yang mengedepankan nilai-nilai keadilan dan kesejahteraan. Sebagai lembaga keuangan mikro, BMT memiliki peran penting dalam meningkatkan perekonomian masyarakat di tingkat lokal, sekaligus tetap memperhatikan aspek sosial dan keadilan (Imsar et al., 2023).

Analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan suatu metode yang digunakan oleh perusahaan/organisasi untuk mengidentifikasi serta mengevaluasi berbagai faktor internal dan eksternal yang dapat memengaruhi kinerja perusahaan di masa depan. Metode ini memberikan pemahaman yang komprehensif bagi perusahaan atau organisasi dalam menilai kondisi dan situasi mereka secara lebih sistematis. Dalam prosesnya, faktor-faktor yang telah diidentifikasi akan dikategorikan ke dalam empat aspek utama, yaitu kekuatan (strengths) keunggulan internal yang dapat menjadi daya saing, kelemahan (weaknesses) keterbatasan yang dapat menghambat pencapaian tujuan, peluang (opportunities) kondisi eksternal yang dapat dimanfaatkan untuk pertumbuhan, serta ancaman (threats) risiko atau tantangan yang dapat menghambat perkembangan bisnis. Dengan memahami keempat aspek ini, perusahaan dapat merancang strategi yang lebih efektif dalam menghadapi dinamika pasar dan meningkatkan daya saing mereka (Safitri et al., 2024).

1. Kekuatan (Strengths)

Setiap lembaga memiliki keunggulan yang membantunya bertahan dan bersaing di pasar. Hal ini dapat berupa teknologi canggih, produk berkualitas, dan strategi

pemasaran yang efektif. Kekuatan ini akan menjadi modal utama untuk menarik pelanggan (anggota) sehingga dapat bersaing dengan lembaga lainnya.

2. Kelemahan (Weaknesses)

Di sisi lain, setiap lembaga pasti memiliki kendala yang bisa menghambat kinerjanya. Seperti terbatasnya dana, kurangnya pengalaman manajemen, atau strategi pemasaran yang belum optimal. Jika tidak segera diperbaiki, kelemahan ini bisa membuat perusahaan kesulitan berkembang dan tidak bisa bersaing dengan lembaga lainnya.

3. Peluang (Opportunities)

Peluang merupakan situasi menguntungkan yang muncul di lingkungan bisnis dan dapat dimanfaatkan oleh perusahaan untuk berkembang. Hal ini dapat berupa tren baru di pasar, perkembangan teknologi, atau kerja sama dengan mitra strategis. Dengan mengenali dan memanfaatkan peluang, lembaga bisa memperluas bisnisnya dan meraih keuntungan yang lebih besar.

4. Ancaman (Threats)

Ancaman adalah berbagai faktor eksternal dan internal yang berpotensi menghambat perkembangan dan kesuksesan perusahaan. Ancaman bisa datang dari berbagai arah, seperti kebijakan pemerintah, persaingan pasar yang semakin ketat, atau perubahan ekonomi yang tidak stabil. Jika tidak diantisipasi, ancaman menghambat pertumbuhan lembaga.

Ijarah

Secara etimologis, ijarah berasal dari kata al-ajru, yang berarti imbalan atau upah atas suatu pekerjaan. Istilah ijarah juga merujuk pada al-ijarah, yang bermakna sewa atau upah. Selain itu, dalam kajian kebahasaan, al-ajru dapat dikaitkan dengan konsep al-iwadlu, yang mengacu pada kompensasi atau imbalan. Ijarah merupakan bentuk akad yang memberikan hak kepemilikan atas manfaat tertentu dengan imbalan yang telah disepakati. Manfaat ini bisa berupa jasa atau tenaga seseorang, maupun manfaat yang berasal dari suatu barang atau benda, yang dalam praktiknya selalu diiringi dengan pembayaran sejumlah imbalan yang telah ditetapkan atau disebut dengan ujah (Salamah, 2023). Dalam praktik akad ijarah terdapat beberapa istilah yang harus dimengerti yaitu: Mu'ajir (orang yang menyewakan), Musta jir (penyewa), Majur Alaih (barang atau benda yang disewakan), Ujah (upah). Akad ijarah bisa menjadi batal sebab rusaknya barang yang disewakan seperti gedung yang disewa roboh, kendaraan yang disewa tidak berfungsi. Ijarah diklasifikasikan menjadi dua macam yaitu: ijarah dan ijarah muntahiyah bittamlik yaitu perjanjian sewa menyewa dengan

adanya Wa'd (janji) kepemilikan aset Mu'jir yang disewakan dipindahkan menjadi milik Musta 'jir (penyewa) ketika masanya sudah berakhir (Abidin et al., 2023).

Ijarah Multijasa

Ijarah multijasa merupakan bentuk transaksi dalam sistem keuangan syariah yang berlandaskan akad ijarah, yaitu perjanjian sewa menyewa atas suatu jasa. Dalam skema ini, lembaga keuangan syariah memberikan jasa tertentu kepada nasabah dan menerima kompensasi berupa upah (ujrah) atau sewa sebagai balasannya. Dalam pembiayaan multijasa, akad ijarah tidak hanya digunakan untuk transaksi jasa umum, tetapi juga dapat diterapkan dalam pembiayaan konsumtif yang tetap sesuai dengan prinsip syariah. Contohnya, akad ini memungkinkan nasabah memperoleh bantuan pembiayaan untuk berbagai keperluan seperti biaya pendidikan, pernikahan, ibadah haji, dan kebutuhan lainnya yang tidak bertentangan dengan aturan syariah. Secara teknis, pembiayaan multijasa di lembaga keuangan syariah beroperasi dengan cara lembaga tersebut terlebih dahulu membeli manfaat jasa dari penyedia jasa. Kemudian, manfaat jasa tersebut diberikan kepada nasabah, yang akan membayar sejumlah ujarah (fee) sebagai bentuk kompensasi. Pembayaran ujarah ini dapat dilakukan dengan cara mencicil dalam jangka waktu tertentu atau dilunasi sekaligus sesuai dengan kesepakatan yang telah ditetapkan dalam akad awal.

Dalam pelaksanaan pembiayaan multijasa, nasabah diberikan pilihan dalam hal pembayaran kepada pihak ketiga, yaitu penyedia jasa. Nasabah dapat memilih apakah ingin melakukan pembayaran langsung kepada penyedia jasa atau meminta lembaga keuangan syariah untuk mewakilinya dalam transaksi tersebut. Namun, dalam praktiknya, kebanyakan nasabah lebih memilih untuk membayarkan sendiri kepada pihak penyedia jasa. Dengan adanya akad ijarah dalam pembiayaan multijasa, nasabah dapat memperoleh manfaat jasa secara lebih mudah, dengan tetap mematuhi prinsip-prinsip syariah dalam setiap transaksi keuangan mereka (Arifin & Sultoni, 2024).

3. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kuantitatif, yang bertujuan untuk menggambarkan, meneliti, dan menjelaskan suatu fenomena sebagaimana adanya. Metode ini memungkinkan peneliti menarik kesimpulan berdasarkan data yang dapat diamati dalam bentuk angka-angka. Selain itu, penelitian ini juga melibatkan metode kualitatif, di mana peneliti melakukan wawancara dengan informan untuk memperoleh pemahaman yang lebih mendalam terkait variabel yang diteliti. Penelitian deskriptif kuantitatif berfokus pada

pemaparan suatu variabel tanpa bertujuan untuk menguji hipotesis tertentu. Dengan demikian, penelitian ini berperan dalam memberikan gambaran yang jelas, sistematis, dan objektif mengenai fenomena yang dikaji, berdasarkan data numerik yang diperoleh secara langsung tanpa adanya pengujian terhadap suatu asumsi atau dugaan tertentu. Pendekatan ini memungkinkan peneliti memahami pola dan karakteristik suatu fenomena dengan lebih terstruktur dan terukur (Sulistiyawati. W et al., 2022).

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

BMT Mentari Bumi Panican, Purbalingga menyelenggarakan kegiatan simpan-pinjam dan pembiayaan yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. BMT Mentari Bumi memiliki tiga produk pembiayaan utama, yaitu Murabahah, Ijarah, dan Musyarakah. Dari ketiga produk tersebut, produk Murabahah dan Ijarah merupakan keunggulan utama BMT.

Produk Ijarah di BMT Mentari Bumi Panican, Purbalingga merupakan kegiatan sewa menyewa yang tidak bertujuan untuk pembelian barang, melainkan sebagai solusi pendanaan darurat. Contoh penggunaan pembiayaan Ijarah adalah untuk menalangi biaya pendidikan, biaya rumah sakit, atau kebutuhan mendesak lainnya seperti biaya pernikahan. Misalnya, seorang nasabah dengan inisial A mengajukan pembiayaan Ijarah di BMT Mentari Bumi Purbalingga untuk membiayai pendidikan putrinya. Dalam hal ini, putrinya mendapatkan fasilitas sekolah seperti bangku dan meja yang dibiayai oleh BMT. Fasilitas tersebutlah yang menjadi objek sewa dalam akad Ijarah. Pendapatan yang diperoleh dari pembiayaan Ijarah disebut dengan ujarah. Besaran ujarah ditetapkan oleh pihak BMT Mentari Bumi sesuai dengan ketentuan dan aturan yang berlaku. Untuk melakukan pembiayaan Ijarah, nasabah harus menyampaikan tujuan penggunaan dana secara jelas dan rinci, sehingga dapat dikonsultasikan dengan *customer service* BMT. Di BMT Mentari Bumi, setiap staf tidak diberikan target penyaluran produk secara individual per produk, melainkan penilaian dilakukan berdasarkan keseluruhan penyaluran produk pembiayaan yang ada.

Keunggulan produk Ijarah di BMT Mentari Bumi dibandingkan dengan Lembaga keuangan syariah lainnya adalah sebagai berikut:

1. Persyaratan pengajuan yang mudah dan tidak rumit,
2. Tujuan yang jelas dalam penggunaan dana,
3. Besaran ujarah yang relatif rendah,
4. Pelayanan yang ramah dan profesional,
5. Proses pencairan dana yang cepat dan efisien.

Dengan demikian BMT Mentari Bumi menjadi pilihan yang tepat bagi nasabah yang membutuhkan solusi pembiayaan syariah yang cepat dan mudah. BMT Mentari Bumi memiliki sekitar 30 orang staf yang bekerja di berbagai bagian, termasuk bagian umum. BMT Mentari Bumi memiliki beberapa cabang di berbagai wilayah, yaitu Ketawis, Padamara, Kaligondang, Senggamas, dan Mrebet. Meskipun disebut sebagai kantor cabang, aktivitas di sana tidak sepadat di kantor pusat.

Secara keseluruhan, posisi pembiayaan berbasis akad ijarah di BMT Mentari Bumi pada akhir bulan Maret mencapai 19% dari total pembiayaan yang disalurkan. Jenis pembiayaan yang paling dominan di BMT Mentari Bumi adalah akad jual beli atau murabahah, karena akad ini umumnya digunakan untuk pembelian barang. Selain murabahah, ada beberapa jenis pembiayaan lain, yaitu ijarah multijasa di posisi kedua, musyarakah di posisi ketiga, dan qardh di posisi keempat.

Kendala dalam Pembiayaan Ijarah

Persentase pembiayaan ijarah yang hanya mencapai 19% disebabkan oleh rendahnya minat masyarakat terhadap akad ini. Sebagian besar anggota lebih memilih pembiayaan berbasis murabahah karena cakupannya lebih luas. Ijarah multijasa biasanya digunakan untuk membiayai jasa, seperti pembayaran biaya rumah sakit, SPP sekolah, atau penyewaan lahan. Karena kebutuhan masyarakat dalam kategori ini terbatas, permintaan terhadap pembiayaan ijarah pun tidak sebesar *murabahah*.

Proses Pengajuan dan Persetujuan Pembiayaan

1. Anggota datang untuk mengajukan pembiayaan ke BMT Mentari Bumi Purbalingga.
2. Kemudian bertemu dengan *Customer service* (CS) yang akan menerima dan mencatat permohonan mereka.
3. Setelah diterima oleh CS, permohonan akan diteruskan ke bagian marketing untuk dianalisis lebih lanjut.
4. Proses analisis ini juga mempertimbangkan batasan dan limit persetujuan pembiayaan yang berlaku. Jika jumlah pembiayaan masih berada dalam kewenangan sekretaris atau pengurus, maka persetujuan diberikan melalui komite internal. Namun, apabila nominalnya cukup besar dan memerlukan persetujuan dari ketua, maka pengajuan akan dikomitekan bersama ketua.
5. Jika seluruh pihak berwenang telah memberikan persetujuan, dokumen akan masuk ke bagian administrasi untuk dibuatkan akad pembiayaan. Pembiayaan dengan jaminan Sertifikat Hak Milik (SHM), pengikatan harus dilakukan melalui notaris. Jika terdapat

perbedaan nama antara SHM dan KTP, atau perbedaan luas antara SHM dan SPPT, maka pemohon harus melengkapi dokumen dengan surat keterangan perbedaan nama atau luas.

6. Setelah akad selesai dibuat dan ditandatangani oleh bagian administrasi, tahap pencairan dana dilakukan oleh bagian accounting, dropping, dan teller. Jika kondisi sedang sepi, pencairan dapat dilakukan dalam waktu sekitar 30 menit setelah akad selesai. Namun, apabila terdapat banyak anggota yang melakukan akad dalam waktu bersamaan, proses pencairan bisa memakan waktu hingga satu jam.

Peneliti membuat angket untuk mengumpulkan data yang didasarkan pada faktor-faktor di bawah ini.

1. Identifikasi Faktor Internal. Faktor internal digunakan untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan dari produk yang dihasilkan dari BMT Mentari Bumi, Panican Purbalingga. Berikut perumusan identifikasi dari faktor internal :

Kekuatan (Strengths)

- a. Margin yang ditentukan yang dihasilkan dari kesepakatan bersama
- b. Diberikan edukasi tentang akad yang akan dijalankan
- c. Pelayanan yang tertib dan ramah
- d. Adanya layanan jemput bola yang memudahkan anggota dalam setor cicilan per harinya
- e. Proses lebih cepat dibandingkan lembaga keuangan lainnya

Kelemahan (Weaknesses)

- a. Kurangnya sosialisasi tentang produk ijarah kepada masyarakat sekitar
- b. Kurangnya pemanfaatan teknologi dalam memasarkan BMT, seperti aplikasi tersendiri

2. Identifikasi Faktor Eksternal. Faktor eksternal digunakan untuk mengetahui peluang dan ancaman yang dihadapi oleh BMT Mentari Bumi Panican, Purbalingga. Berikut perumusan identifikasi dari faktor eksternal :

Peluang (Opportunities)

- a. Mensejahterakan anggota yang sedang memerlukan dana darurat
- b. Bekerjasama dengan pihak eksternal untuk mempromosikan produk BMT khususnya ijarah multijasa
- c. Pembayaran cicilan yang lebih fleksibel yang menjadi daya tarik tersendiri

Ancaman (Threats)

- a. Kurangnya pemahaman masyarakat tentang ijarah multijasa

- b. Persaingan dengan lembaga keuangan lain yang lebih dikenal oleh masyarakat
- c. Persaingan dengan fintech syariah, yang menawarkan kemudahan akses berbasis teknologi

Tabel 1. Faktor Internal (Kekuatan dan Kelemahan) BMT Mentari Bumi Panican, urbalingga

Faktor -Faktor	Bobot	Rating	Skor	Rank
(Kolom 1)	(Kolom 2)	(Kolom 3)	(Kolom 4)	
1. Margin yang ditentukan yang dihasilkan dari kesepakatan bersama	0.10	4	0,40	5
2. Diberikan edukasi tentang akad yang akan dijalankan	0.15	5	0,75	1
3. Pelayanan yang tertib dan ramah	0.15	5	0,75	3
4. Adanya layanan jemput bola yang memudahkan anggota dalam setor cicilan per harinya	0.15	5	0,75	2
5. Proses lebih cepat dibandingkan lembaga keuangan lainnya	0.15	4	0,60	4
1. Kurangnya sosialisasi tentang produk ijarah kepada masyarakat sekitar	0.15	3	0,45	7
2. Kurangnya pemanfaatan teknologi dalam memasarkan BMT, seperti aplikasi tersendiri	0.15	3	0,45	6
Total	1.00	29	4,15	

Sumber: BMT Mentari Bumi Panican, Purbalingga (2025).

Tabel 2. Faktor Eksternal (Peluang dan Ancaman) BMT Mentari Bumi Panican Purbalingga

Faktor -Faktor	Bobot	Rating	Skor	Rank
(Kolom 1)	(Kolom 2)	(Kolom 3)	(Kolom 4)	
1. Mensejahterakan anggota yang sedang memerlukan dana darurat	0.18	5	0,9	1
2. Bekerjasama dengan pihak eksternal untuk mempromosikan produk BMT khususnya ijarah multijasa	0.16	5	0,8	3
3. Pembayaran cicilan yang lebih fleksibel yang menjadi daya tarik tersendiri	0.18	5	0,9	2
1. Kurangnya pemahaman masyarakat tentang ijarah multijasa	0.18	4	0,72	5
2. Persaingan dengan lembaga keuangan lain yang lebih dikenal oleh Masyarakat	0.18	5	0,9	4
3. Persaingan dengan fintech syariah, yang menawarkan kemudahan akses berbasis teknologi	0.12	5	0,6	6
Total	16	29	4,82	

Sumber: BMT Mentari Bumi Panican, Purbalingga (2025).

Berdasarkan analisis SWOT yang dilakukan terhadap strategi pemasaran produk Ijarah Multijasa di BMT Mentari Bumi Panican, diperoleh total skor dari faktor internal sebesar 4,15, dan dari faktor eksternal sebesar 4,82. Nilai ini menunjukkan bahwa secara umum, posisi strategis BMT berada dalam kondisi kuat dan memiliki peluang besar untuk berkembang, meskipun masih menghadapi beberapa tantangan yang perlu diatasi.

Dengan nilai lebih dari 4,0 baik pada faktor internal maupun eksternal, maka strategi yang direkomendasikan adalah strategi agresif atau pertumbuhan (*growth strategy*) yaitu dengan memanfaatkan kekuatan internal untuk menangkap peluang eksternal secara maksimal, sambil memperbaiki kelemahan dan mengantisipasi ancaman. Maka rekomendasi yang diberikan sebagai berikut :

1. Memperluas edukasi dan sosialisasi produk ke masyarakat luas.
2. Mengembangkan teknologi informasi, misalnya melalui pembuatan aplikasi atau sistem digital pembayaran.
3. Memperkuat jaringan kemitraan dengan pihak eksternal untuk memperluas promosi.
4. Meningkatkan literasi keuangan syariah, terutama mengenai konsep ijarah multijasa.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan melalui pendekatan SWOT, dapat disimpulkan bahwa strategi pemasaran produk Ijarah Multijasa di BMT Mentari Bumi Panican memiliki potensi besar untuk dikembangkan. Keunggulan utama BMT terletak pada pelayanan yang cepat dan ramah, edukasi akad kepada nasabah, serta kemudahan dalam proses pengajuan dan pembayaran cicilan. Namun, pemanfaatan produk ini belum optimal karena minimnya sosialisasi dan belum maksimalnya pemanfaatan teknologi digital. Di sisi eksternal, BMT memiliki peluang yang cukup besar untuk memenuhi kebutuhan pembiayaan darurat masyarakat dengan sistem cicilan yang fleksibel, serta kesempatan menjalin kemitraan untuk promosi produk. Namun demikian, ancaman seperti rendahnya literasi masyarakat tentang akad ijarah dan persaingan dari lembaga keuangan lainnya maupun fintech syariah tetap menjadi tantangan serius.

Dengan nilai total SWOT yang menunjukkan posisi BMT dalam kondisi kuat dan memiliki peluang luas, maka strategi agresif perlu diterapkan, yaitu dengan memperkuat promosi, meningkatkan digitalisasi layanan, serta mengedukasi masyarakat mengenai keunggulan dan prinsip syariah dari produk Ijarah Multijasa. Upaya ini diharapkan dapat

meningkatkan daya saing serta memperluas jangkauan pasar BMT Mentari Bumi Panican ke depannya.

DAFTAR REFERENSI

- Abidin, A. Z., Kusumaningrum, B., & Huda, M. (2023). Analisis Penerapan Akuntansi Syariah Akad Ijarah Pada BMT Muamalah Tulungagung. *El-Jizya : Jurnal Ekonomi Islam*, 11(1), 37–48. <https://doi.org/10.24090/ej.v11i1.7497>
- Arifin, R., & Sultoni, H. (2024). Program Studi S1-Ekonomi Syariah, Fakultas Agama Islam, Universitas Muhammadiyah Ponorogo (email: musyarakah@umpo.ac.id) Analisis Pembiayaan Akad Ijarah Multijasa Perspektif Ekonomi Islam 1*. *Journal of Sharia Economics (MJSE)*, 4(1), 16–25. <http://journal.umpo.ac.id/index.php/musyarakah>.
- Imsar, Ramadhan, A., Pratama, T., & Syahriza, R. (2023). STRATEGI PENANGANAN PEMBIAYAAN BERMASALAH PADA BMT MASYARAKAT MADANI SUMATERA UTARA: ANALISIS SWOT. *Jurnal Masharif Al-Syariah: Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah*, Volume 8, No.3, 66. <https://doi.org/10.30651/jms.v8i3.20497>
- Safitri, Z., El, W., Sitorus, V. P., & Noviyanti, I. (2024). Analisis SWOT terhadap Pengembangan Strategi Bisnis Pada Warung Makan Asyik Desa Balunijuk. *Jurnal Manuhara : Pusat Penelitian Ilmu Manajemen Dan Bisnis*, 2(3), 140–153. <https://doi.org/10.61132/manuhara.v2i3.967>
- Salamah, M. (2023). PENERAPAN AKAD IJARAH DALAM BERMUAMALAH. *Journal of Economics Business Ethic and Science Histories*, Volume 1, Nomer 1, 43.
- Sulistiyawati. W, Wahyudi, & Trinuryono S. (2022). ANALISIS MOTIVASI BELAJAR SISWA DENGAN MENGGUNAKAN MODEL PEMBELAJARAN BLENDED LEARNING SAAT PANDEMI COVID-19 (DESKRIPTIF KUANTITATIF DI SMAN 1 BABADAN PONOROGO). *KadikMA : Jurnal Matematika Dan Pendidikan Matematika*, 13(1), 68. <https://doi.org/10.19184/kdma.v13i1.31327>