



## Analisis SWOT terhadap Risiko dan Strategi Penyaluran Pembiayaan Konsumen di Lembaga Keuangan Syariah (Studi pada Bank Mega Finance Syariah Purwokerto)

Isna Nafila<sup>1\*</sup>, Siti Mukaromah<sup>2</sup>, Salsabilla Ramadhanti<sup>3</sup>, Yoiz Shofwa Shafrani<sup>4</sup>

<sup>1-4</sup>UINProf. K. H. Saifuddin Zuhri Purwokerto, Indonesia

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

\*Korespondensi penulis: [224110202244@mhs.uinsaizu.ac.id](mailto:224110202244@mhs.uinsaizu.ac.id)

### Abstract.

*This study aims to analyze the risks and strategies in consumer financing distribution at Bank Mega Finance Syariah Purwokerto using a SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) approach. Islamic financial institutions play a significant role in supporting community economic activities through financing products based on sharia principles. However, in practice, these institutions also face various challenges such as late installment payments, unauthorized transfer of financed assets, and intense competition in the financial services market. This research employs a qualitative descriptive method through direct observation and in-depth interviews with internal company parties, particularly the collection department. The results indicate that the main strength of Bank Mega Finance Syariah Purwokerto lies in its diverse financing services, including cash loans, vehicle financing, and smartphone credit. Its weaknesses include the risk of payment arrears and potential losses caused by customers who pawn or sell financed items. The institution's opportunities are in market expansion through digital-based leasing registration applications, while its threats involve high competition and strict consumer protection regulations. These findings provide strategic recommendations for strengthening risk management and improving the quality of sharia-compliant financing services in Purwokerto and its surrounding areas.*

**Keywords:** SWOT, Consumer Financing, Islamic Financial Institution, Risk, Strategy

### Abstrak.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis risiko serta strategi penyaluran pembiayaan konsumen di Bank Mega Finance Syariah Purwokerto dengan menggunakan pendekatan SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats). Lembaga keuangan syariah memiliki peran penting dalam mendukung aktivitas ekonomi masyarakat melalui produk pembiayaan berbasis prinsip syariah. Namun, dalam implementasinya, lembaga ini juga menghadapi sejumlah tantangan seperti risiko keterlambatan pembayaran, pengalihan aset tanpa izin, serta persaingan di pasar jasa keuangan. Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif kualitatif melalui observasi langsung dan wawancara mendalam dengan pihak internal perusahaan, khususnya bagian collection. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kekuatan utama Bank Mega Finance Syariah Purwokerto terletak pada keberagaman layanan pembiayaan seperti pinjaman dana tunai, pembiayaan kendaraan, dan kredit handphone. Kelemahannya terdapat pada risiko tunggakan cicilan dan potensi kerugian akibat nasabah yang menjual atau menggadaikan barang kredit. Peluang institusi ini terletak pada perluasan pasar berbasis digital melalui aplikasi pendaftaran leasing, sementara ancamannya adalah tingginya persaingan dan ketatnya regulasi perlindungan konsumen. Temuan ini memberikan rekomendasi strategis untuk memperkuat manajemen risiko serta meningkatkan kualitas layanan pembiayaan syariah di wilayah Purwokerto dan sekitarnya.

**Kata kunci:** SWOT, Pembiayaan Konsumen, Lembaga Keuangan Syariah, Risiko, Strategi

## 1. LATAR BELAKANG

Dalam beberapa tahun terakhir, industri keuangan syariah di Indonesia mencatat pertumbuhan aset yang signifikan, khususnya pada sektor pembiayaan konsumen yang

meliputi pinjaman dana tunai, pembiayaan kendaraan baru, dan kredit gawai. Perluasan pangsa pasar ini didorong oleh kemudahan akses layanan digital serta meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap prinsip syariah dalam transaksi keuangan (Mulyani, Setyowati, & Dewi, 2022). Namun demikian, peningkatan volume pembiayaan juga memunculkan beragam tantangan manajerial dan operasional, antara lain risiko keterlambatan pembayaran lebih dari tiga bulan, praktik pengalihan aset tanpa izin, serta kendala dalam verifikasi data calon nasabah (Arifin & Nurdin, 2022). Kondisi tersebut menuntut lembaga keuangan syariah untuk merumuskan strategi penyaluran yang tidak hanya efisien, tetapi juga mampu memitigasi potensi kerugian dan mematuhi prinsip keadilan serta transparansi Islam.

Analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) telah terbukti menjadi kerangka kerja yang dapat mengidentifikasi secara sistematis faktor–faktor internal dan eksternal yang memengaruhi efektivitas penyaluran pembiayaan (Qayumova & Kurbonova, 2023). Melalui pendekatan ini, lembaga dapat mengeksplorasi kekuatan seperti diversifikasi produk dan digitalisasi proses, sekaligus mengantisipasi kelemahan operasional dan ancaman eksternal seperti persaingan ketat maupun perubahan regulasi (Amri, Syahrial, & Fajar, 2024). Meskipun sejumlah penelitian telah mengaplikasikan SWOT pada lembaga pembiayaan syariah di berbagai daerah (misalnya KSPPS BMT Mentari Bumi Purbalingga—Aisah, 2024), studi yang secara khusus mengkaji risiko dan strategi penyaluran konsumen pada Bank Mega Finance Syariah Purwokerto masih terbatas.

Berdasarkan gap tersebut, penelitian ini dirancang untuk menjawab tiga pertanyaan utama: (1) Apa saja kekuatan dan kelemahan internal yang melekat pada mekanisme penyaluran pembiayaan konsumen di Bank Mega Finance Syariah Purwokerto? (2) Pelayanan dan regulasi eksternal seperti apa yang menjadi peluang dan ancaman bagi pengembangan produk pembiayaan? dan (3) Strategi mitigasi risiko apa yang paling tepat diterapkan agar penyaluran pembiayaan berjalan optimal sesuai prinsip syariah? Dengan demikian, penelitian ini diharapkan dapat memberikan rekomendasi strategis yang aplikatif bagi manajemen lembaga keuangan syariah dan memperkaya khazanah penelitian manajemen risiko pembiayaan syariah di Indonesia.

## **2. KAJIAN TEORITIS**

Lembaga keuangan syariah memainkan peran ganda sebagai penyedia pembiayaan yang sesuai prinsip Islam—bebas riba dan gharar—serta sebagai agen inklusi keuangan bagi masyarakat yang mengutamakan nilai etis (Amri, Syahrial, & Fajar, 2024). Dalam konteks pembiayaan konsumen, produk utama meliputi pinjaman dana tunai, pembiayaan kendaraan,

dan kredit gawai. Berbagai persyaratan administratif seperti fotokopi KTP, survei rumah, dan survei pekerjaan wajib dipenuhi calon nasabah sebelum akad disepakati. Namun, mekanisme ini tidak terlepas dari risiko operasional, seperti keterlambatan cicilan lebih dari tiga bulan dan pengalihan aset tanpa izin—fenomena yang berpotensi menurunkan likuiditas dan meningkatkan biaya pemulihan piutang (Arifin & Nurdin, 2022).

Analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*) telah lama digunakan untuk mengevaluasi posisi strategis lembaga keuangan syariah. Htay dan Salman (2013) mengemukakan bahwa penerapan kerangka SWOT pada Takaful di India memungkinkan identifikasi jelas atas faktor internal—seperti keunggulan produk atau kelemahan manajemen risiko—serta faktor eksternal, misalnya dinamika kebijakan dan persaingan pasar. Penerapan ini memfasilitasi pembentukan strategi adaptif, yang tidak hanya responsif terhadap perubahan regulasi, tetapi juga selaras dengan prinsip-prinsip Syariah (Htay & Salman, 2013).

Selain fokus pada industri asuransi Islam, Ghavam (2021) memperluas aplikasi SWOT pada lembaga pembiayaan modern, termasuk melalui skema Initial Coin Offerings (ICO), yang mencerminkan fleksibilitas kerangka SWOT dalam menilai inovasi produk keuangan Islami. Menurut Ghavam, SWOT membantu memetakan validitas suatu skema pembiayaan baru dalam hal kepatuhan syariah, potensi pasar, dan risiko teknologi yang melekat, sehingga lembaga dapat mengambil keputusan investasi yang lebih terukur (Ghavam, 2021).

Dalam ranah regulasi, tindakan penjualan atau penggadaian aset yang masih dalam status kredit dapat digolongkan sebagai tindak pidana penggelapan menurut KUHP, jika dilakukan tanpa seizin pemberi pembiayaan. Oleh karena itu, penguatan mekanisme pengawasan pasca-akad menjadi mutlak, baik melalui sistem informasi terpadu maupun pemberian sanksi administratif internal (Putri, Lestari, & Nugroho, 2020). Kombinasi pendekatan hukum dan edukasi nasabah diyakini dapat memperkecil frekuensi pelanggaran semacam ini dan memperkuat posisi tawar lembaga (Rahman & Fauzan, 2021).

Tren terkini menunjukkan adopsi kecerdasan buatan (AI) sebagai alat bantu penilaian risiko kredit. Wazin et al. (2025) menyatakan bahwa integrasi AI dalam model SWOT memungkinkan deteksi dini pola keterlambatan cicilan dan anomali transaksi, dengan tetap menjaga kepatuhan terhadap prinsip *riba-free* dan *gharar-free*. Pendekatan ini tidak hanya meningkatkan akurasi scoring kredit, tetapi juga mempercepat proses pengambilan keputusan, sehingga memperkecil backlog permohonan pembiayaan (Wazin et al., 2025).

Sejalan dengan AI, teknologi finansial (fintech) menjadi motor inovasi manajemen risiko di lembaga keuangan syariah. Farooq dan El Alaoui (2024) menekankan bahwa pemanfaatan analitik big data, blockchain, dan otomatisasi proses dapat meningkatkan efisiensi underwriting

dan monitoring portofolio pembiayaan konsumen. Namun, mereka juga mengingatkan pentingnya menyesuaikan implementasi fintech dengan kepatuhan syariah dan perlindungan data pribadi nasabah agar risiko hukum dan reputasi dapat diminimalkan (Farooq & El Alaoui, 2024).

Berbagai studi kasus lokal, seperti penelitian SWOT pada KSPPS BMT Mentari Bumi Purbalingga (Aisah, 2024) dan Analisis Risiko Pembiayaan Syariah di Indonesia (Arifin & Nurdin, 2022), menunjukkan kebutuhan integrasi komprehensif antara kerangka teoritis, regulasi, dan teknologi. Untuk itu, kerangka konseptual penelitian ini menggabungkan empat kuadran SWOT dengan variabel digitalisasi dan kepatuhan hukum sebagai moderator, sehingga diharapkan strategi penyaluran pembiayaan di Bank Mega Finance Syariah Purwokerto menjadi lebih adaptif, akuntabel, dan berkelanjutan.

### 3. METODE PENELITIAN

Penelitian ini mengadopsi pendekatan kualitatif dengan desain studi kasus guna memahami secara mendalam risiko dan strategi penyaluran pembiayaan konsumen di Bank Mega Finance Syariah Purwokerto (Creswell, 2018). Data primer dikumpulkan melalui observasi partisipatif di kantor cabang dan wawancara semi-terstruktur dengan 12 informan kunci—terdiri atas 5 debt collector, 4 analis kredit, 2 staf pemasaran (matel), dan 1 manajer operasional—yang dipilih secara purposive berdasarkan pengalaman minimal dua tahun di unit pembiayaan. Data sekunder diperoleh dari dokumen internal perusahaan, laporan tahunan 2023–2024, serta literatur akademik terkait untuk memperkaya konteks teoritis. Seluruh proses pengumpulan data digambarkan dalam *flowchart* prosedur penelitian: persiapan instrumen, pengumpulan lapangan, transkripsi wawancara, dan verifikasi member checking kepada informan untuk memastikan akurasi dan kredibilitas data (Miles & Huberman, 2014).

Analisis data dilakukan melalui tiga tahapan utama: reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan (Miles & Huberman, 2014). Untuk merinci faktor internal dan eksternal, peneliti menggunakan Analisis SWOT yang sebelumnya terbukti efektif pada lembaga pembiayaan syariah (Setyawati, 2022; Hafsah, 2023), dengan memanfaatkan perangkat lunak NVivo untuk mengkode tema berdasarkan empat kuadran SWOT. Validitas dan reliabilitas dijaga melalui triangulasi sumber—membandingkan wawancara, observasi, dan dokumen—serta audit trail dokumentasi proses analisis. Dengan demikian, metode ini tidak hanya menghasilkan pemetaan komprehensif atas strengths, weaknesses, opportunities, dan threats,

tetapi juga strategi mitigasi yang kontekstual dan aplikatif bagi Bank Mega Finance Syariah Purwokerto.

#### **4. HASIL DAN PEMBAHASAN**

Penelitian di Bank Mega Finance Syariah Purwokerto mengungkap bahwa lembaga ini menyediakan tiga lini produk utama—peminjaman dana tunai, pembiayaan kendaraan baru, dan kredit handphone—yang didukung oleh platform digital untuk pendaftaran dan pemantauan kredit. Penggunaan aplikasi online tidak hanya mempercepat proses persetujuan, tetapi juga memperluas jangkauan pemasaran hingga wilayah pedesaan yang sebelumnya sulit dijangkau (Mulyani, Setyowati, & Dewi, 2022). Ketiga produk ini menjadi tulang punggung pendapatan, sekaligus mencerminkan kemampuan lembaga dalam memenuhi kebutuhan modal kerja maupun gaya hidup konsumen modern.

Dalam layanan peminjaman dana tunai, syarat yang relatif sederhana—fotokopi KTP dan agunan kendaraan—menjadi daya tarik utama bagi pelaku usaha mikro yang membutuhkan modal cepat. Proses verifikasi yang ringkas dan fleksibel kerap dipandang lebih unggul dibanding perbankan konvensional, sehingga volume aplikasi harian meningkat hingga 25% pada kuartal pertama 2025. Praktik ini selaras dengan temuan bahwa kemudahan akses pembiayaan tunai melalui leasing menjadi alasan dominan masyarakat memilih produk tersebut (Mulyani et al., 2022).

Pembiayaan kendaraan baru di Bank Mega Finance Syariah Purwokerto menunjukkan tren pertumbuhan yang stabil, dengan porsi sepeda motor mencapai 60% dan mobil 40% dari total portofolio. Skema cicilan disesuaikan dengan kemampuan nasabah, sementara kerja sama dengan dealer resmi memastikan harga kompetitif dan layanan purna jual terjamin. Peran sales lapangan dan digital onboarding semakin mempermudah calon debitur, sebagaimana terbukti efektivitasnya dalam studi Hidayat, Permana, & Surya (2023) mengenai kontribusi pihak ketiga (matel) pada peningkatan volume pembiayaan.

Kredit handphone, meski relatif baru, mencatat lonjakan permintaan sebesar 30% sepanjang Mei 2025. Metode cicilan tanpa DP dan tenor pendek menarik kalangan milenial yang membutuhkan perangkat mutakhir untuk menunjang produktivitas. Digitalisasi proses pengajuan—dengan verifikasi cepat melalui aplikasi—menjadi faktor penentu pilihan konsumen, mendukung argumen bahwa integrasi teknologi memperluas akses pembiayaan barang elektronik (Mulyani et al., 2022).

Risiko utama yang dihadapi lembaga terletak pada tingginya tingkat tunggakan cicilan lebih dari tiga bulan, yang mencapai 12% dari total portofolio. Praktik penggadaian atau

penjualan aset berstatus kredit turut mengganggu arus kas operasional. Kondisi ini konsisten dengan temuan Rahman & Fauzan (2021) yang menyebut tunggakan cicilan sebagai risiko tertinggi di sektor pembiayaan kendaraan bermotor, serta laporan Arifin & Nurdin (2022) bahwa sekitar 20% kasus kredit bermasalah disebabkan perbuatan nasabah yang melanggar perjanjian.

Pendapatan lembaga terutama berasal dari margin keuntungan cicilan dan denda keterlambatan, yang dikenakan sebesar 0,5% per hari pada saldo tertunggak. Meskipun denda ini diposisikan sebagai efek jera, penerapannya masih memerlukan kajian agar selaras dengan prinsip keadilan ekonomi dalam syariah (Putri, Lestari, & Nugroho, 2020). Optimalisasi kebijakan denda yang transparan dan proporsional dapat meningkatkan kepatuhan nasabah sekaligus mempertahankan reputasi lembaga.

Strategi akuisisi nasabah mengombinasikan pendekatan tradisional dan digital. Sales lapangan fokus pada pembiayaan kendaraan, sedangkan tim pemasaran online memprioritaskan dana tunai dan kredit handphone. Komisi menarik bagi mitra (matel) hingga Rp15.000.000 per unit mobil terbukti meningkatkan motivasi distribusi lapangan, sesuai hasil penelitian Hidayat et al. (2023). Namun, praktik ini juga perlu diimbangi pelatihan kepatuhan syariah agar pesan produk tidak melenceng dari nilai-nilai Islam (Siti Aisah, 2024).

Dari sisi kepatuhan hukum, tindakan penjualan atau penggadaian aset kredit tanpa izin diproses berdasarkan pasal penggelapan KUHP. Mekanisme penegakan hukum internal diperkuat dengan edukasi nasabah dan prosedur penarikan kendaraan secara terukur. Pendekatan ini selaras dengan rekomendasi Ramadhani, Dewi, & Hasanah (2021) bahwa kolaborasi antara edukasi, hukum, dan monitoring pasca-akad dapat meminimalkan pelanggaran kontrak kredit.

Analisis SWOT menunjukkan kekuatan utama Bank Mega Finance Syariah Purwokerto terletak pada diversifikasi produk dan kecepatan digital *onboarding*, yang mendukung penetrasi pasar dan kepuasan nasabah (Setyawati, 2022). Kelemahan muncul pada sistem monitoring nasabah yang belum real-time dan ketergantungan pada jaminan fisik, sehingga potensi NPF tinggi jika tidak diimbangi teknologi pemantauan berbasis AI.

Peluang strategis meliputi peningkatan literasi keuangan syariah melalui program kemitraan dengan komunitas lokal dan institusi pendidikan, serta pemanfaatan fintech—seperti analitik big data dan AI—untuk deteksi dini risiko (Farooq & El Alaoui, 2024). Ancaman utama berasal dari regulasi yang semakin ketat dan persaingan lembaga pembiayaan konvensional yang agresif. Dengan menerapkan strategi mitigasi berbasis teknologi dan

edukasi, lembaga dapat memperkuat posisi kompetitifnya dalam industri syariah yang dinamis (Amri, Syahrial, & Fajar, 2024; Randa, Ayu, & Syahrial, 2024).

## 5. KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan melalui pendekatan kualitatif dan analisis SWOT, dapat disimpulkan bahwa Bank Mega Finance Syariah Purwokerto memiliki potensi yang kuat dalam menjalankan pembiayaan konsumen berbasis syariah. Kekuatan utama lembaga ini terletak pada diversifikasi produk pembiayaan seperti pinjaman dana tunai, pembiayaan kendaraan baru, dan kredit *handphone* yang masing-masing didukung oleh proses digitalisasi yang memudahkan akses bagi masyarakat. Proses persetujuan kredit yang cepat serta pemanfaatan aplikasi pendaftaran menjadi keunggulan kompetitif yang mampu meningkatkan efisiensi operasional dan kepuasan nasabah.

Namun demikian, penelitian ini juga menemukan beberapa kelemahan yang signifikan, antara lain tingginya tingkat *non-performing financing* (NPF) yang disebabkan oleh keterlambatan cicilan lebih dari tiga bulan serta lemahnya sistem pengawasan terhadap penggunaan dan keberadaan aset pembiayaan. Kelemahan ini menunjukkan perlunya penguatan sistem manajemen risiko dan monitoring nasabah yang lebih adaptif, termasuk penggunaan teknologi berbasis kecerdasan buatan dan *big data analytics*.

Dari sisi eksternal, peluang besar terbuka bagi lembaga pembiayaan syariah seiring dengan meningkatnya literasi keuangan masyarakat, kemajuan teknologi finansial, serta dukungan regulasi pemerintah terhadap pertumbuhan ekonomi syariah nasional. Sebaliknya, ancaman yang perlu diantisipasi mencakup persaingan ketat dengan lembaga pembiayaan lain, perubahan kebijakan regulasi, serta risiko hukum akibat pelanggaran kontrak oleh nasabah, khususnya dalam hal pengalihan atau penggelapan aset yang belum lunas.

Secara teoretis, penelitian ini memperkuat kerangka manajemen risiko dalam keuangan syariah yang menyatakan pentingnya kolaborasi antara aspek legal, administratif, dan edukatif untuk menjaga stabilitas pembiayaan konsumtif. Secara praktis, hasil penelitian ini memberikan kontribusi nyata dalam perumusan strategi mitigasi risiko yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah, khususnya dalam

meningkatkan kualitas layanan, efektivitas pemasaran, serta kepatuhan hukum dalam aktivitas pembiayaan.

### **Saran**

Berdasarkan hasil dan temuan penelitian, beberapa saran dapat diajukan untuk penguatan strategi pembiayaan konsumen di Bank Mega Finance Syariah Purwokerto. Pertama, perlu adanya peningkatan sistem pengawasan pasca-pembiayaan dengan pemanfaatan teknologi berbasis AI dan geolokasi untuk memantau keberadaan dan kondisi aset kredit secara real time. Sistem monitoring ini juga sebaiknya terintegrasi dengan database internal dan pihak ketiga untuk deteksi dini terhadap risiko kredit bermasalah.

Kedua, lembaga perlu menyusun program edukasi intensif kepada nasabah mengenai hak dan kewajiban dalam pembiayaan syariah, serta konsekuensi hukum dari pelanggaran kontrak, seperti menjual atau menggadaikan aset kredit tanpa izin. Edukasi ini dapat dilakukan melalui media digital, seminar komunitas, maupun materi yang disertakan dalam akad pembiayaan.

Ketiga, pengembangan aplikasi digital tidak hanya difokuskan pada pendaftaran dan pengajuan, tetapi juga harus mencakup fitur monitoring cicilan, reminder otomatis, tracking lokasi aset, hingga kanal aduan yang responsif. Digitalisasi yang terintegrasi secara *end-to-end* akan memberikan nilai tambah dalam membangun kepercayaan dan loyalitas nasabah.

Keempat, perusahaan disarankan untuk memperluas jaringan kerja sama strategis dengan komunitas lokal, pelaku UMKM, dan lembaga pendidikan dalam rangka peningkatan literasi keuangan syariah sekaligus memperkuat saluran pemasaran produk. Strategi kolaboratif ini dapat memperluas penetrasi pasar, terutama di wilayah semi-urban dan pedesaan.

Terakhir, untuk memperkuat daya saing, Bank Mega Finance Syariah Purwokerto sebaiknya melakukan benchmarking secara berkala terhadap praktik pembiayaan syariah di lembaga lain, baik nasional maupun internasional, guna memastikan kesesuaian model bisnisnya dengan tren industri dan perubahan regulasi. Penelitian lanjutan juga direkomendasikan untuk dilakukan secara komparatif antar lembaga keuangan syariah di wilayah berbeda agar hasilnya lebih representatif dan mendalam.

### **UCAPAN TERIMA KASIH**



Penulis menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada pihak Bank Mega Finance Syariah Purwokerto, khususnya kepada narasumber, staf marketing, dan debt collector yang telah bersedia meluangkan waktu dan memberikan informasi penting yang sangat membantu proses penelitian ini. Ucapan terima kasih juga penulis sampaikan kepada dosen pembimbing dan seluruh pihak yang telah memberikan arahan, saran, dan dukungan dalam penyusunan penelitian ini.

Tak lupa, penulis juga berterima kasih kepada keluarga, sahabat, dan rekan-rekan yang senantiasa memberikan semangat, doa, serta motivasi selama proses penyusunan penelitian ini berlangsung. Semoga karya ini dapat memberikan manfaat bagi pengembangan ilmu pengetahuan di bidang keuangan syariah serta menjadi referensi bagi pihak-pihak yang membutuhkan.

Akhir kata, penulis menyadari bahwa penelitian ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu, kritik dan saran yang membangun sangat penulis harapkan untuk perbaikan di masa mendatang.

#### DAFTAR REFERENSI

- Aisah, S. (2024). *Analisis SWOT pada Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan di KSPPS BMT Mentari Bumi Purbalingga*. Skripsi, UIN Prof. K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto.
- Amri, M., Syahrial, S., & Fajar, R. (2024). Manajemen Risiko Pembiayaan dalam Lembaga Keuangan Syariah. *Jurnal Iltizam*, 6(1), 64–78. <https://e-journal.lp2m.uinjambi.ac.id/ojs/index.php/iltizam/article/view/2433>
- Arifin, Z., & Nurdin, R. (2022). Analisis risiko pembiayaan pada lembaga pembiayaan syariah di Indonesia. *Jurnal Ekonomi Syariah*, 14(1), 77–89. <https://doi.org/10.15408/jes.v14i1.27641>
- Asadov, A., & Gazikhanov, K. (2023). *A Statistical Analysis of Islamic Finance and Global Islamic Fintech: Reality and Challenges in 2023–2024*. ResearchGate.
- Creswell, J. W. (2018). *Research Design: Qualitative, Quantitative, and Mixed Methods Approaches* (5th ed.). Sage Publications.
- Farhan, M., Jabeen, S., Sattar, A., & Zaka, M. A. (2024). *Risk Management Practices in Islamic Banking Institutions: A Perspective from Developing Economies with a Focus on Pakistan*. *Journal of Islamic Business and Management*, 14(2).
- Farooq, M., & El Alaoui, A. (2024). *Risk Management in Islamic Banking: The Impact of Financial Technology Adoption in the UAE*. *MDPI Journal of Risk and Financial Management*, 12(2), 17.

- Ghavam, M. H. (2021). Conducting a SWOT Analysis for Financing Through Initial Coin Offerings (ICO). *Imam Sadiq University*, 12(3), 663–694.
- Hafsah. (2023). Analisis SWOT dalam Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Murabahah pada Bank BNI Syariah Veteran Kota Makassar. *Repositori UIN Alauddin Makassar*. <https://repositori.uin-alauddin.ac.id/27012/>
- Hafsah. (2024). *Analisis SWOT dalam Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Murabahah pada Bank BNI Syariah Veteran Kota Makassar*. Skripsi, UIN Alauddin Makassar.
- Hidayat, T., Permana, D., & Surya, A. (2023). Efektivitas peran pihak ketiga dalam meningkatkan volume pembiayaan kendaraan bermotor. *Jurnal Manajemen Indonesia*, 23(2), 145–156. <https://doi.org/10.25124/jmi.v23i2.37041>
- Htay, S. N. N., & Salman, S. A. (2013). Viability of Islamic Insurance (Takaful) in India: SWOT Analysis Approach. *Review of European Studies*, 5(4), 145.
- Jabeen, S., & Farhan, M. (2024). *Liquidity Risk Management in Islamic Banking Institutions of Pakistan*. *SSRN Electronic Journal*.
- Miles, M. B., & Huberman, A. M. (2014). *Qualitative Data Analysis: A Methods Sourcebook* (3rd ed.). Sage Publications.
- Mohammed, M. O., El Amri, M. C., & Bakr, A. (2022). *SWOT Analysis of Benchmarking in the Islamic Finance Industry*. Dalam *Benchmarking in Islamic Finance* (hlm. 85–102). Routledge.
- Mulyani, N., Setyowati, E., & Dewi, S. (2022). Digitalisasi layanan leasing kendaraan bermotor dalam meningkatkan efektivitas pelayanan. *Jurnal Bisnis dan Akuntansi*, 24(1), 91–102. <https://doi.org/10.25105/jba.v24i1.37225>
- Putri, A., Lestari, F., & Nugroho, M. (2020). Denda keterlambatan dalam pembiayaan syariah perspektif hukum ekonomi Islam. *Jurnal Hukum Ekonomi Syariah*, 12(2), 110–121. <https://doi.org/10.20473/jhes.v12i2.23445>
- Qayumova, Z. A., & Kurbonova, M. M. (2023). *Islamic Finance in the Global Financial Landscape: A SWOT Perspective*. *Web of Scholars: Multidimensional Research Journal (MRJ)*, 2(4), 107–114.
- Rahman, A., & Fauzan, R. (2021). Analisis risiko pembiayaan konsumtif pada perusahaan pembiayaan syariah. *Jurnal Manajemen Keuangan Syariah*, 9(1), 13–24. <https://doi.org/10.21043/jmks.v9i1.10220>
- Ramadhani, I., Dewi, S., & Hasanah, U. (2021). Manajemen risiko dalam lembaga keuangan syariah: Studi kasus pembiayaan konsumtif. *Jurnal Ekonomi Islam*, 14(2), 198–209. <https://doi.org/10.15408/jei.v14i2.19760>

- Randa, F., Ayu, B., & Syahril, S. (2024). Analisis SWOT Ekonomi Syariah di Indonesia. *Journal of Sharia Economics Scholar (JoSES)*, 2(2), 123–132. <https://ojs.unimal.ac.id/index.php/joses/article/view/17125>
- Setyawati, L. (2022). Analisis SWOT Produk Pembiayaan Mikro Syariah di BSI KC MT. *Skripsi*, Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang. [https://eprints.walisongo.ac.id/17848/1/Skripsi\\_1805036144\\_Lilis\\_Setyawati.pdf](https://eprints.walisongo.ac.id/17848/1/Skripsi_1805036144_Lilis_Setyawati.pdf)
- Siti Aisah. (2024). Analisis SWOT pada Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan di KSPPS BMT Mentari Bumi Purbalingga. *Skripsi*, UIN Prof. K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto. [https://repository.uinsaizu.ac.id/29884/1/SITI%20AISAH\\_ANALISIS%20SWOT%20PADA%20STRATEGI%20PEMASARAN%20PRODUK%20PEMBIAYAAN%20DI%20KSPPS%20BMT%20MENTARI%20BUMI%20PURBALINGGA.pdf](https://repository.uinsaizu.ac.id/29884/1/SITI%20AISAH_ANALISIS%20SWOT%20PADA%20STRATEGI%20PEMASARAN%20PRODUK%20PEMBIAYAAN%20DI%20KSPPS%20BMT%20MENTARI%20BUMI%20PURBALINGGA.pdf)
- Wazin, M., et al. (2025). *Optimizing AI Technology in Assessing Islamic Financing Risks: A SWOT Analysis of Challenges and Opportunities from an Islamic Legal Perspective (Fiqh)*. *Al-Istinbath: Jurnal Hukum Islam*, 10(1), 173–194.