

Pengembangan Pegadaian Syariah di Indonesia Dengan Analisis SWOT*

Oleh:

Wakhyudin dan Sasli Rais

Abstraksi: Perkembangan Pegadaian Syariah di Indonesia telah menunjukkan kemajuan yang sangat cepat. Namun, perkembangan ini tetap perlu dilihat dengan menggunakan analisis SWOT (strength, weakness, opportunity, threat).

Berdasarkan hasil pengamatan ditemukan bahwa perlu ada strategi yang berkaitan dengan memperkuat faktor internal dan mendorong faktor eksternal, baik melalui strategi SO, ST, WO maupun WT melalui dukungan aturan yang jelas, menambah jaringan kantor, diversifikasi produk, pendampingan nasabah dan membuat visi dan misi Pegadaian Syariah sendiri.

Key Word: Pegadaian Syariah, Analisis SWOT

1. Latar Belakang

Perum Pegadaian terus berkomitmen memberikan pelayanan jasa keuangan berbasis gadai dan *fiducia* yang dibutuhkan oleh masyarakat. Salah satu upayanya melalui pengembangan pasar baru 'membuka pegadaian syariah'. Saat ini, Pegadaian Syariah terus berkomitmen mengembangkan produk-produk jasa keuangan dengan pola syariah yang dibutuhkan masyarakat.

Beberapa produk jasa Pegadaian Syariah tersebut antara lain, *Ar-Rahn* yaitu skim pinjaman (pembiayaan) untuk memenuhi kebutuhan dana bagi masyarakat dengan sistem gadai yang sesuai syariah Islam dengan agunan berupa perhiasan emas, bertanah, elektronik dan kendaraan bermotor. Nasabah hanya akan dibebani biaya administrasi, biaya jasa simpanan dan pemeliharaan barang jaminan (*ijarah*). Produk *Ar-Rum*, yaitu skim pembiayaan untuk memenuhi keperluan pengembangan usaha dengan sistem pengembalian secara angsuran dengan agunan BPKB motor atau pun mobil (Harian Republika, 24 April 2009).

2. Perkembangan Pegadaian Syariah

Perkembangan lembaga pegadaian syariah ibarat jamur pada musim hujan, seiring dengan perkembangan pegadaian konvensional meskipun secara kuantitas kantor jaringan, nasabah, omzet, dan laba masih belum besar. Namun, paling tidak perkembangannya patut dipertimbangkan apalagi dengan adanya kebijakan manajemen di beberapa daerah kantor jaringan pegadaian konvensional dikonversi semuanya menjadi kantor jaringan Pegadaian Syariah sebagaimana yang ada di provinsi Nanggroe Aceh Darussalam (NAD).

Kini keberadaan Pegadaian Syariah ini di Indonesia sudah memasuki tahun ke-7, sejak diluncurkan pada Januari 2003. Beberapa kemajuan sudah dicapai meskipun sudah tentu tidak terlepas dari kekurangan. Namun, secara umum perkembangannya cukup menggembirakan bagi lembaga keuangan syariah di Indonesia.

Perkembangan Pegadaian Syariah sampai akhir Februari 2009, jumlah pembiayaan mencapai Rp 1.6 triliun dengan jumlah nasabah 600 ribu orang; Jumlah kantor cabang berjumlah 120 buah, meskipun kondisi ini masih lebih kecil dibandingkan dengan kantor cabang Pegadaian Konvensional yang berjumlah 3.000 buah, yang berarti baru 4% saja. Diharapkan pada tahun 2009 ini, besarnya pembiayaan sebesar Rp 2.8 triliun dan jumlah kantor cabang pegadaian syariah menjadi 300 buah (Harian Republika, 16 Februari 2009).

Pada tahun 2009 ini, skim pembiayaan pegadaian syariah "produk Arrum" bagi Usaha Kecil dan Menengah (UKM) sebesar Rp 8.2 milyar, yang berarti lebih besar

i Wakhyudin, Staf Pengajar STIE Pengembangan Bisnis dan Manajemen, Jakarta; Sasli Rais, Staf Pengajar STIE Pengembangan Bisnis dan Manajemen, Jakarta dan Tenaga Teknis PMU PNPM Mandiri Daerah Tertinggal dan Khusus - P2DTK, Bappenas.
* Dimuat Jurnal Pengembangan Bisnis & Manajemen STIE PBM, Vol. IX No. 14, April 2009, ISSN-1412-7628.

jumlahnya dari target awalnya, sebesar Rp 7.5 milyar. Pegadaian Syariah pada tahun ini juga akan mengembangkan investasi emas dengan produk Mulia.

3. Visi dan Misi Pegadaian

Pegadaian Syariah saat ini belum memiliki visi dan misi sendiri karena masih mengikuti visi dan misi Pegadaian konvensional yang menjadi induknya. Dalam visi dan misi ini harus tercapai kondisi ideal seoptimal mungkin, tanpa harus menyimpang dari tujuan pegadaian yang telah ditetapkan dalam PP No. 10 Tahun 1990. Sejalan dengan perkembangan lingkungan perusahaan di masa depan, Pimpinan dan seluruh staf Pegadaian bertekad mewujudkan visi Pegadaian yaitu menjadikan tahun 2010 menjadi perusahaan yang modern, dinamis, inovatif, profitabel dapat terlaksana dengan baik.

Sebagai BUMN, Pegadaian mengemban tugas dari pemerintah untuk ikut melaksanakan kegiatan pembangunan di sektor ekonomi, ditambah dengan kepentingan untuk mewujudkan visi, guna merumuskan misi Pegadaian, yaitu :

“ikut membantu program pemerintah dalam upaya meningkatkan kesejahteraan masyarakat golongan menengah ke bawah, melalui kegiatan utama, berupa penyaluran pinjaman/pembiayaan gadai dan melakukan usaha lain yang menguntungkan” (Ronald, Tony: 2001, hlm 50).

Maka untuk melaksanakan misi tersebut, dicanangkan budaya perusahaan yang diimplementasikan dalam etos dan budaya kerja **Si Intan**, yakni Inovatif, Nilai Moral Tinggi, Terampil, Adi Layanan, dan Nuansa Citra (www.pegadaian.go.id).

4. Tugas, Tujuan, dan Fungsi Pegadaian

Demikian juga dengan tugas, tujuan dan fungsi Pegadaian Syariah masih mengikuti perusahaan induknya, Pegadaian konvensional. Pegadaian konvensional merupakan lembaga keuangan bukan bank, yang menyalurkan pinjaman/pembiayaan dengan pengikatan cara gadai. Ada dua hal yang membuat pegadaian menjadi bentuk usaha lembaga keuangan bukan bank.

- (1) Transaksi pembiayaan yang diberikan oleh pegadaian mirip dengan pinjaman/pembiayaan melalui bank, namun diatur secara terpisah atas dasar hukum gadai, dan bukan dengan peraturan mengenai pinjam-meminjam biasa;
- (2) Usaha pegadaian di Indonesia secara legal masih dimonopoli oleh hanya satu badan usaha saja, yaitu di bawah Perum Pegadaian (Susilo, Triandaru; Santoso, 2000: hlm. 179).

Perum Pegadaian sebagai badan usaha yang memonopoli atau satu-satunya lembaga formal di Indonesia yang berdasarkan hukum diperbolehkan melakukan pembiayaan dengan bentuk penyaluran kredit atas dasar hukum gadai, memiliki tugas pokok, yaitu untuk menjembatani kebutuhan dana masyarakat dengan memberi uang pinjaman/pembiayaan berdasarkan hukum gadai dan usaha-usaha lain yang berhubungan dengan tujuan pegadaian atas dasar materi. Tugas tersebut untuk membantu masyarakat agar tidak terjerat dalam praktik lintah darat, ijon atau pelepas uang lainnya (*money lender*), dalam usahanya untuk memenuhi kehidupan hidupnya sehari-hari (Siamat, Dahlan, 2001: hal 502).

Sifat usaha Pegadaian pada prinsipnya menyediakan pelayanan bagi kemanfaatan umum, dan sekaligus memupuk keuntungan berdasarkan prinsip pengelolaan. Oleh karena itu, Pegadaian memiliki tujuan sebagai berikut:

- (1) Turut melaksanakan dan menunjang pelaksanaan kebijaksanaan dan program pemerintah di bidang ekonomi dan pembangunan nasional pada umumnya melalui penyaluran uang pinjaman/pembiayaan atas dasar hukum gadai (Siamat, Dahlan, 2000: hal 359);
- (2) Untuk mengatasi agar masyarakat yang sedang membutuhkan uang tidak jatuh ke tangan para pelepas uang atau tukang ijon atau tukang rentenir yang bunganya relatif tinggi;
- (3) Mencegah praktik pegadaian gelap dan pinjaman yang tidak wajar (Kasmir, 2002: hal 248).

Kemudian dalam PP RI No. 103 tahun 2000, tujuan Pegadaian kembali dipertegas, yaitu: meningkatkan kesejahteraan masyarakat, terutama golongan menengah ke bawah, melalui penyediaan dana atas dasar hukum gadai. Juga menjadi penyedia jasa di bidang keuangan lainnya, berdasarkan ketentuan per-UU-an yang berlaku, serta menghindarkan masyarakat dari gadai gelap, praktik riba, dan pinjaman yang tidak wajar lainnya (Usman, Marzuki: 2005, hlm 359).

Sedangkan fungsi pokok Pegadaian menurut Usman¹ adalah sebagai berikut:

- (1) Mengelola penyaluran uang pinjaman atas dasar hukum gadai dengan cara mudah, cepat, aman, dan hemat;
- (2) Menciptakan dan mengembangkan usaha-usaha lain yang menguntungkan bagi lembaga Pegadaian maupun masyarakat;
- (3) Mengelola keuangan, perlengkapan, kepegawaian, dan diklat;
- (4) Mengelola organisasi, tata kerja dan tata laksana Pegadaian; dan
- (5) Melakukan penelitian dan pengembangan, serta mengawasi pengelolaan Pegadaian.

Meskipun perkembangan Pegadaian Syariah sudah cukup menggembirakan, agar dapat memilih dan menetapkan strategi dan sasaran sehingga tersusun program-program dan proyek-proyek yang efektif dan efisien maka diperlukan suatu analisis yang tajam dari para pegiat organisasi. Salah satu analisis yang cukup populer di kalangan pelaku organisasi adalah Analisis SWOT (www.geocities.com)

5. Analisa SWOT

Analisa SWOT adalah sebuah bentuk analisa situasi dan kondisi yang bersifat deskriptif (memberi gambaran). Analisa ini menempatkan situasi dan kondisi sebagai faktor masukan, yang kemudian dikelompokkan menurut kontribusinya masing-masing. Satu hal yang harus diingat baik-baik oleh para pengguna analisa SWOT, bahwa analisa SWOT adalah semata-mata sebuah alat analisa yang ditujukan untuk menggambarkan situasi yang sedang dihadapi atau yang mungkin akan dihadapi oleh organisasi, dan bukan sebuah alat analisa ajaib yang mampu memberikan jalan keluar yang “cespleng” bagi masalah-masalah yang dihadapi oleh organisasi (<http://www.geocities.com>: hal 2).

Analisis SWOT singkatan dari *strengths*, *weaknesses*, *opportunities*, dan *threats* merupakan metode perencanaan strategis yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dalam suatu proyek atau suatu spekulasi bisnis. Proses ini melibatkan penentuan tujuan yang spesifik dari spekulasi bisnis atau proyek dan mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang mendukung dan yang tidak dalam mencapai tujuan tersebut. Perencanaan strategis yang dimaksud adalah proses yang dilakukan suatu organisasi untuk menentukan strategi atau arahan, serta mengambil keputusan untuk mengalokasikan sumber

dayanya (termasuk modal dan sumber daya manusia) untuk mencapai strategi ini. Berbagai teknik analisis bisnis dapat digunakan dalam proses ini, termasuk analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats), PEST (Political, Economic, Social, Technological), atau STEER (Socio-cultural, Technological, Economic, Ecological, Regulatory).

Proses dalam hal ini lebih pada urutan pelaksanaan atau kejadian yang terjadi secara alami atau didesain, mungkin menggunakan waktu, ruang, keahlian atau sumber daya lainnya, yang menghasilkan suatu hasil. Suatu proses mungkin dikenali oleh perubahan yang diciptakan terhadap sifat-sifat dari satu atau lebih objek di bawah pengaruhnya. Strategi dalam analisis SWOT pendekatan secara keseluruhan yang berkaitan dengan pelaksanaan gagasan, perencanaan, dan eksekusi sebuah aktifitas dalam kurun waktu tertentu. Didalam strategi yang baik terdapat koordinasi tim kerja, memiliki tema, mengidentifikasi faktor pendukung yang sesuai dengan prinsip-prinsip pelaksanaan gagasan secara rasional, efisien dalam pendanaan, dan memiliki taktik untuk mencapai tujuan secara efektif.

Meskipun pada awalnya kata ini dipergunakan untuk kepentingan militer saja tetapi kemudian berkembang ke berbagai bidang yang berbeda seperti strategi bisnis, olahraga (misalnya sepak bola dan tenis), catur, ekonomi, pemasaran, perdagangan, manajemen strategi, dll. Teknik ini dibuat oleh Albert Humphrey, yang memimpin proyek riset pada Universitas Stanford pada dasawarsa 1960-an dan 1970-an dengan menggunakan data dari perusahaan-perusahaan Fortune 500 (<http://id.wikipedia.org>).

Metoda analisa SWOT dianggap sebagai metoda analisa yang paling dasar, berguna untuk melihat suatu topik atau permasalahan dari 4 (empat) sisi yang berbeda. Hasil analisa biasanya adalah arahan/rekomendasi untuk mempertahankan kekuatan dan menambah keuntungan dari peluang yang ada, sambil mengurangi kekurangan dan menghindari ancaman. Jika digunakan dengan benar, analisa SWOT akan membantu kita untuk melihat sisi-sisi yg terlupakan atau tidak terlihat selama ini (<http://meidii.multiply.com>).

Analisa ini terbagi atas empat komponen dasar yaitu :

S = *Strength*, adalah situasi atau kondisi yang merupakan kekuatan dari organisasi atau program pada saat ini.

W = *Weakness*, adalah situasi atau kondisi yang merupakan kelemahan dari organisasi atau program pada saat ini.

O = *Opportunity*, adalah situasi atau kondisi yang merupakan peluang di luar organisasi dan memberikan peluang berkembang bagi organisasi di masa depan.

T = *Threat*, adalah situasi yang merupakan ancaman bagi organisasi yang datang dari luar organisasi dan dapat mengancam eksistensi organisasi di masa depan.

Selain empat komponen dasar ini, analisa SWOT dalam proses penganalisaannya akan berkembang menjadi beberapa Sub komponen yang jumlahnya tergantung pada kondisi organisasi. Sebenarnya masing-masing sub komponen adalah pengejawantahan dari masing-masing komponen, seperti komponen *strength* mungkin memiliki 12 sub komponen, komponen *weakness* mungkin memiliki 8 sub komponen dan seterusnya.

6. Jenis Analisa SWOT

Terdapat dua model analisa SWOT yang umum digunakan dalam melakukan analisa situasi yaitu (Hasanuddin, 2008):

(1) Model Kuantitatif

iv	Wakhyudin, Staf Pengajar STIE Pengembangan Bisnis dan Manajemen, Jakarta; Sasli Rais, Staf Pengajar STIE Pengembangan Bisnis dan Manajemen, Jakarta dan Tenaga Teknis PMU PNPM Mandiri Daerah Tertinggal dan Khusus - P2DTK, Bappenas. * Dimuat Jurnal Pengembangan Bisnis & Manajemen STIE PBM, Vol. IX No. 14, April 2009, ISSN-1412-7628.
----	---

Sebuah asumsi dasar dari model ini adalah kondisi yang berpasangan antara S dan W serta O dan T. Kondisi berpasangan ini terjadi karena diasumsikan bahwa dalam setiap kekuatan selalu ada kelemahan yang tersembunyi dan dari setiap kesempatan yang terbuka selalu ada ancaman yang harus diwaspadai. Ini berarti setiap satu rumusan *Strength* (S), harus selalu memiliki satu pasangan *Weakness* (W) dan setiap satu rumusan *Opportunity* (O) harus memiliki satu pasangan satu *Threat* (T).

Tabel 1. Contoh Pasangan Kekuatan dan Kelemahan :

Komponen	Sub Komponen	Komponen	Sub Komponen
S	Organisasi saat ini memiliki jumlah anggota yang sangat besar	W	Jumlah anggota yang besar menurunkan tingkat efektifitas koordinasi dan komunikasi antar anggota

Tabel 2. Contoh Pasangan Kesempatan dan Ancaman :

Komponen	Sub Komponen	Komponen	Sub Komponen
O	Perbaikan tingkat ekonomi membuat makin banyak anak-anak Hindu yang bersekolah hingga perguruan tinggi di Surabaya, sehingga calon anggota KMHDI PC Surabaya makin banyak	T	Calon anggota yang berasal dari keluarga yang mapan seringkali tidak militan dan bersifat agak borjuis

(2) Model Kualitatif

Urut-urutan dalam membuat analisa SWOT kualitatif, tidak berbeda jauh dengan urutan model kuantitatif, perbedaan besar diantara keduanya adalah pada saat pembuatan sub komponen dari masing-masing komponen. Apabila pada model kuantitatif setiap sub komponen S memiliki pasangan sub komponen W, dan satu sub komponen O memiliki pasangan satu sub komponen T, maka dalam model kualitatif hal ini tidak terjadi. Selain itu, Sub Komponen pada masing-masing komponen (S-W-O-T) adalah berdiri bebas dan tidak memiliki hubungan satu sama lain. Ini berarti model kualitatif tidak dapat dibuatkan Diagram Cartesian, karena mungkin saja misalnya, Sub Komponen S ada sebanyak 10 buah, sementara sub komponen W hanya 6 buah..

Tabel 3. Contoh Model Kualitatif

Komp	Sub.Komp	Komp	Sub.Komp
S	<ol style="list-style-type: none"> 1. Organisasi memiliki anggota yang banyak 2. Organisasi memiliki cadangan dana yang besar 3. Organisasi memiliki peraturan yang lengkap 7. Organisasi memiliki sekretariat yang representatif 	W	<ol style="list-style-type: none"> 1. Budaya organisasi adalah budaya tradisional yang menghambat tercapainya kondisi kerja yang efisien 2. Keinginan anggota untuk belajar dari kesalahan sangat rendah

Sebagai alat analisa, analisa SWOT berfungsi sebagai panduan pembuatan peta. Ketika telah berhasil membuat peta, langkah tidak boleh berhenti karena peta tidak

▼ **Wakhyudin**, Staf Pengajar STIE Pengembangan Bisnis dan Manajemen, Jakarta; **Sasli Rais**, Staf Pengajar STIE Pengembangan Bisnis dan Manajemen, Jakarta dan Tenaga Teknis PMU PNPM Mandiri Daerah Tertinggal dan Khusus - P2DTK, Bappenas. * Dimuat Jurnal Pengembangan Bisnis & Manajemen STIE PBM, Vol. IX No. 14, April 2009, ISSN-1412-7628.

menunjukkan kemana harus pergi, tetapi peta dapat menggambarkan banyak jalan yang dapat ditempuh jika ingin mencapai tujuan tertentu. Peta baru akan berguna jika tujuan telah ditetapkan. Bagaimana menetapkan tujuan adalah bahasan selanjutnya yaitu membangun visi-misi organisasi atau program. Dalam tulisan ini, metode analisis yang tepat digunakan adalah dengan metode kualitatif.

8. Kelebihan dan Kekurangan Pegadaian Syariah

Pegadaian sebagai lembaga milik pemerintah, tentunya mempunyai kelebihan maupun kekurangan dibandingkan dengan bank (Iin Endang, 1994: hal 33; Muhammad, 1997). Adapun kelebihan-kelebihan tersebut antara lain:

- (1) Persyaratan yang sangat sederhana, sehingga memudahkan konsumen untuk memenuhinya;
- (2) Waktu yang relatif singkat untuk memperoleh uang, yaitu pada hari itu juga, hal ini disebabkan prosedurnya yang sederhana cukup 15 menit;
- (3) Keanekaragaman barang yang dapat dijadikan jaminan; Angsuran ringan karena tidak ditentukan besarnya, sehingga dapat diangsur sesuai kemampuan dengan jangka waktu 120 hari;
- (4) Cukup dipungut biaya administrasi dan biaya ijarah;
- (5) Pihak Pegadaian tidak memperlakukan uang tersebut digunakan untuk apa, jadi sesuai dengan kehendak masyarakat atau nasabahnya;²
- (6) Dapat dilunasi sewaktu-waktu atau pun dapat diperpanjang hanya dengan membayar biaya administrasi dan biaya ijarahnya;
- (7) Operasional gadai syariah telah dikeluarkan fatwa oleh MUI tentang kebolehanannya.

Adapun kelemahan Pegadaian yaitu:

- (1) Harus ada jaminan berupa barang bergerak yang mempunyai nilai;
- (2) Barang bergerak yang digadaikan harus diserahkan ke Pegadaian, sehingga barang tersebut tidak dapat dimanfaatkan selama digadaikan;
- (3) Jumlah kredit gadai yang dapat diberikan masih terbatas untuk jenis emas dan berlian terutama di kota-kota besar padahal justru di kota besar ini angka kemiskinan relatif tinggi dibandingkan di daerah/ kota kecil;
- (4) Tidak semua SDM memahami betul tentang operasional gadai syariah; dan
- (5) Belum memiliki visi dan misi sendiri karena masih ikut dengan perusahaan induk (Perum Pegadaian).

9. Peluang dan Tantangan Pegadaian Syariah

Pegadaian sebagai lembaga perkreditan milik pemerintah, akan mendapatkan pengaruh juga dari luar lingkungannya karena ke depan pengaruh keuangan global ini akan memberikan pengaruh yang cukup signifikan bagi pengembangan kinerja pegadaian syariah sendiri, dapat menjadi peluang tapi dapat juga menjadi tantangan.

Adapun peluang tersebut antara lain:

- (1) Nasabah pegadaian syariah bukan hanya dari umat Islam, umat non Islam pun memanfaatkan keberadaan pegadaian syariah ini karena mereka lebih pada faktor pelayanan bukan pada faktor 'idialisme atau agama';
- (2) Konsumen atau calon nasabah pegadaian syariah, masih cukup terbuka lebar dikarenakan pesaingnya relatif masih belum banyak. Saat ini, pesaingnya hanya dari internal perusahaan sendiri 'pegadaian konvensional' dan pegadaian illegal 'swasta' yang jumlah assetnya masih cukup kecil serta jumlah pinjaman atau

‘pendanaan’ relatif masih dalam jumlah kecil (nasabah menengah-bawah); (Rais, Sasli: 2005)

Adapun tantangan Pegadaian Syariah, yaitu:

- (1) Belum ada undang-undang atau aturan lainnya, yang mengatur tentang keberadaan pegadaian swasta atau pun pegadaian syariah sehingga pengembangan pegadaian syariah belum cukup optimal selama ini. Saat ini, aturan berkaitan dengan gadai swasta ini sedang dipersiapkan draft undang-undangnya oleh Depkeu (Rais, Sasli: 2009);
- (2) Adanya masyarakat yang membuka ‘gadai’ swasta dengan memberikan kemudahan untuk semua jenis barang gadai sehingga keberadaannya terus berkembang meskipun masih illegal;

10. Strategi

Berdasarkan dari hasil pemaparan terhadap *strength* (kekuatan), *weakness* (kelemahan), *opportunity* (peluang), *treath* (tantangan) maka alternative strategi sebagai rekomendasi untuk pengembangan Pegadaian Syariah ke depannya sebgaimana table berikut ini.

Tabel 4. Matrik Analisis SWOT

Eksternal	Peluang (O)	Tantangan (T)
Internal		
Kekuatan (S)	Strategi SO:	Strategi ST:
	Mengembangkan jaringan usaha.	Memisahkan diri dari perusahaan induk agar dapat melakukan inovasi manajemen.
	Melakukan diversifikasi produk utamanya terkait dengan nasabah menengah ke bawah.	Membuat visi dan misi yang sesuai dengan gadai syariah.
		Melakukan jalinan (MOU) dengan lembaga asuransi syariah sebagai bentuk pengamanan barang gadai dan asset Pegadaian Syariah.
Kelemahan (W)	Strategi WO:	Strategi WT:
	Mengembangkan jaringan kantor utamanya di lokasi daerah-daerah berbasis Islam.	Memberikan kemudahan barang gadaian meskipun itu di kota besar sebagai komitmen terhadap nasabah kecil.
	Memberikan pembinaan terhadap nasabah agar tetap komitmen dengan produk gadai syariah.	memberikan masukan secara aktif kepada pemerintah untuk secepatnya dibuat aturan tentang gadai swasta ini.
	Melakukan peningkatan kapasitas terhadap SDM gadai syariah agar betul-betul optimal didalam membangun image tentang gadai syariah.	

11. PENUTUP

Metode dengan menggunakan analisis SWOT ini ada sisi kelemahannya utamanya terkait strategi dan rekomendasi yang dihasilkan apalagi apabila analisis ini dilakukan secara subyektif sehingga boleh jadi hasil analisis Penulis akan berbeda dengan orang lain pada saat yang sama.

Oleh karena itu, dalam melakukan analisis SWOT ini perlu diperhatikan oleh pembuat analisis, hal-hal berikut ini:

- (1) Menjabarkan kekuatan dan kelemahan internal secara realistis. Kelemahan yg disembunyikan atau kekuatan yg tidak terjabarkan akan membuat rekomendasi strategi menjadi tidak tepat;
- (2) Analisa harus didasarkan atas kondisi yg sedang terjadi dan bukan situasi yang seharusnya terjadi;
- (3) Menghindari *grey areas* agar mudah membedakan antara kekuatan dan kelemahan, selalu hubungkan situasi yang dihadapi dengan persaingan yg sedang berjalan; dan
- (4) Menghindari kerumitan yg tidak perlu dan analisa yang berlebihan. Analisa SWOT dibuat sesingkat dan sesederhana mungkin.

DAFTAR PUSTAKA

- Ali, Zainuddin, 2008, Hukum Gadai Syariah, Edisi Pertama, Cetakan Pertama, Jakarta: Sinar Grafika Offset.
- Analisa SWOT, http://id.wikipedia.org/wiki/Analisis_SWOT, didownload pada 22 April 2009
- Analisa SWOT, Visi dan Misi, <http://www.geocities.com/bukukmhdi/bpo21.html>, didownload pada 22 April 2009.
- Anshori, Abudul Ghofur, 2006, Gadai Syariah di Indonesia: Konsep, Implementasi dan Institusionalisasi, Cetakan Pertama, Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.
- Company Profile Pegadaian, 2004, www.pegadaian.go.id.
- Firdaus, Muhammad et.al (Tim Penyunting), 2005, Mengatasi Masalah Dengan Pegadaian Syariah, Cetakan Pertama, Jakarta: RENAISSAN.
- Ghofur, Ruslan Abdul, Pegadaian Syariah Di Indonesia (Aplikasi Penerapan Gadai Syariah pada ULGS Cabang Pamekasan dan Yogyakarta), Abstrak Tesis, MSI-UII.Net - 30/9/2004
- Hasanuddin, SWOT Analysis, <http://hasanuddin.torajanet.com/?p=39>, 10 September 2008.
- Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) untuk Lembaga Keuangan Syariah, 2001, Edisi 1, Jakarta: Diterbitkan atas Kerjasama DSN-MUI dan Bank Indonesia. http://www.geocities.com/bela_jar/swot.html, didownload pada 22 April 2009. <http://meidii.multiply.com/journal/item/7>, didownload pada 23 April 2009.
- Jasa Pegadaian Untuk Semua dari Konvensional hingga Syariah, Harian Umum Republika, 24 April 2009.
- Kasmir, 2002, Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya, Edisi 6, Cetakan 6, Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada.

- Mardiani, Iin Endang, 1994, Analisis Faktor Penentu Perkembangan Pegadaian di Jawa Tengah, Jakarta: Tesis Program Pascasarjana Universitas Indonesia, Program Studi Magister Manajemen.
- Muhammad, 1997, Konsep, Operasionalisasi, dan Prospek Pegadaian Syariah di Indonesia, Paper Dialog Ekonomi Syariah oleh Pusat Studi Perbankan Syariah (PSPS) STIE SBI Yogyakarta: 25 Agustus 1997.
- Rais, Sasli, 2008, *Capacity Building* Nasabah Pegadaian Syariah, Artikel, Jakarta: Sharia Economic Magazine, University of Trisakti, Vol. 7. No. 4 - 2008,
-, 2006, Pegadaian Syariah dimana Peran Swasta, Artikel, Jakarta: Sharia Economic Magazine, University of Trisakti, Vol. 5. No. 6 - 2006.
-, 2005, Pegadaian Syariah, Konsep dan Sistem Operasional: Suatu Kajian Kontemporer, **Book**, Cetakan Pertama, Jakarta: Universitas Indonesia Press.
-, 2004, Analisis Mekanisme Operasional di Pegadaian Syariah Dewi Sartika Jakarta, Jakarta: **Jurnal Pengembangan Bisnis & Manajemen STIE PBM**, Vol. III No. 5, Oktober 2004.
-, 2008, Menyambut *Undang-Undang Gadai Swasta* (Pegadaian Syariah), Artikel, <http://nuris2007.multiply.com>, Desember 2008.
-, 2004, Kritik Setahun Operasional Pegadaian Syariah, Artikel, <http://nuris2007.multiply.com>, April 2004.
-, 2003, Membangunkan Gadai Syariah yang Berpihak Ekonomi Lemah, Artikel, <http://nuris2007.multiply.com>, Nopember 2003.
- Ronald, Tony, 2001, Analisis Kepuasan Konsumen Kotamadya Malang terhadap Jasa Kredit Gadai Perum Pegadaian Kantor Daerah X Malang, Jakarta: Tesis Program Pascasarjana Universitas Indonesia, Program Studi Magister Manajemen.
- Susilo, Y. Sri, Sigit Triandaru, dan A. Totok Budi Santoso, 2000, Bank dan Lembaga Keuangan Lain, Cetakan Pertama, Jakarta: Salemba Empat.
- Usman, Marzuki, 1995, Manajemen Lembaga Keuangan, Jakarta: CV. Intermedia.