

**ANALISIS SWOT PRODUK DEPOSITO PADA PT. BANK MESTIKA DHARMA Tbk  
CABANG PEMBANTU SETIABUDI**

<sup>1</sup>ELSERRA SIEMIN CIAMAS, <sup>2</sup>FLORENCE YONGGO, <sup>3</sup>YULIANA, <sup>4</sup>DEWI ANGGRAINI, <sup>5</sup>WILLIAM VINCENT  
<sup>1,2,3,4,5</sup>AKADEMI SEKRETARI MANAJEMEN CENDANA  
ql.esc7@gmail.com

**ABSTRACT**

This study aims to determine the strengths, weaknesses, opportunities and threats (SWOT) at PT. Bank Mestika Dharma Tbk. Capem Setiabudi, Medan. The research method used is a descriptive qualitative method. Data is collected through interviews and it is analyzed in accordance to the analysis method proposed by Miles and Huberman. The conclusion of the SWOT analysis of deposit products at PT. Bank Mestika Dharma Tbk. Capem Setiabudi. The strength of this company includes owning a minimum deposit of Rp 1.000.000,- and with a low penalty rate, it can attract customers to deposit the money. The weakness of this company includes interest rates that are less competitive, which is lower than other banks. With a low penalty rate, customers have no difficulty with the 1% penalty unless their deposit amount is large. The opportunity of this company is to have a promotional activity that opens opportunities for companies to attract the attention of the public. The better public view of banking companies and the increasing public awareness of the benefits of saving becomes a good opportunity for banks. The location is strategic because it is located in the center of the crowd and it also provides opportunities for companies because there is a possibility of being visited by the people around there. And the threat of this company is about the banking regulations that can change at any time and increasingly become fierce competition conditions.

Keywords : Strength, Weakness, Opportunity, Threat (SWOT)

**PENDAHULUAN**

Pertumbuhan ekonomi tentunya membutuhkan indikator yang jelas sehingga dapat menggambarkan pasang surutnya perekonomian sebuah negara (Supriyanto, 2013). Agar pertumbuhan tersebut dapat dicapai sesuai dengan target maka semua pihak harus mampu berperan dalam mendorong pertumbuhan sektor jasa maupun industri. Namun demikian, banyaknya industri yang berkembang di Indonesia saat ini harus didukung oleh manajemen yang baik dan disiplin, agar mampu bertahan dalam persaingan dunia industri (Mayasari dan Supriyanto, 2016). Selain itu, setiap karyawan perusahaan dituntut agar dapat bekerja efektif, efisien, kualitas dan kuantitas pekerjaannya baik sehingga daya saing perusahaan semakin besar (Weny dkk, 2019). Agar dapat bersain dan bertahan maka suatu orgnasasi akan berjalan terus dan semakin komplek dari waktu ke waktu, banyaknya orang berbuat kesalahan dan guna mengevaluasi atas hasil kegiatan yang telah dilakukan, ini yang membuat fungsi pengawasan semakin penting dalam setiap organisasi (Anggraini, 2019). Kelangsungan dan profitabilitas perusahaan sangat dipengaruhi oleh kekuatan perusahaan dalam menciptakan nilai untuk para pembeli atau konsumen mereka, serta mengukur kemampuan nilai itu menjadi alat bersaing. Ketika perusahaan telah mampu mengidentifikasi pesaing utamanya, perusahaan harus mengetahui dengan pasti strategi, tujuan, kekuatan dan kelemahan, serta pola reaksi para pesaing. Persaingan banyak dipandang sebagai pengelolaan sumber daya sedemikian rupa sehingga melampaui kinerja pesaing. Persaingan yang semakin meningkat karena bertambahnya jumlah pesaing, pesatnya perkembangan teknologi, dan naiknya kebutuhan pelanggan, memaksa perusahaan untuk dapat memberikan yang terbaik kepada pelanggannya (Yuliana dkk, 2019). Persaingan dunia usaha yang semakin ketat inilah yang mendorong organisasi bisnis harus berpikir keras untuk mengembangkan strateginya yang bisa dilakukan melalui evaluasi faktor lingkungan internal yaitu kekuatan dan kelemahan, serta faktor lingkungan eksternal yaitu peluang dan ancaman yang juga disebut sebagai analisa SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity, Threat*). Analisis SWOT bisa membuat perusahaan memberi penekanan yang berlebih pada satu faktor internal atau eksternal tertentu dalam merumuskan strategi. Terdapat interelasi di antara faktor-faktor internal dan eksternal utama yang tidak ditunjukkan dalam SWOT namun penting dalam penggunaan strategi. Analisa SWOT adalah evaluasi atas kekuatan dan kelemahan internal suatu organisasi yang dilakukan secara hati-

hati dan juga evaluasi terhadap peluang dan ancaman dari lingkungan. Dalam analisa SWOT, strategi terbaik untuk mencapai misi suatu organisasi adalah dengan mengeksploitasi peluang dan kekuatan suatu organisasi, dan pada saat yang sama, menetralkan ancamannya, dan menghindari atau memperbaiki kelemahannya. PT. Bank Mestika Dharma adalah bank umum swasta devisa yang berkantor pusat di Medan, Sumatera Utara dan memiliki banyak cabang serta cabang pembantu yang tersebar di berbagai kota. Bank ini tengah menghadapi persaingan ketat dengan para kompetitor lainnya. Berdasarkan informasi tentang jumlah nasabah produk deposito diketahui bahwa jumlah nasabah untuk produk deposito mengalami fluktuasi. Berdasarkan kondisi diatas, berbagai bank sedang bersaing ketat dalam menawarkan produk-produk deposito untuk meningkatkan jumlah nasabah mereka, sehingga penulis menjadi tertarik untuk meneliti analisis SWOT faktor lingkungan internal dan faktor lingkungan eksternal.

### **KERANGKA TEORI**

Sedarmayanti (2014) menjelaskan bahwa SWOT merupakan singkatan dari *strengths* (kekuatan) dan *weakness* (kelemahan) internal dari suatu perusahaan serta *opportunities* (peluang) dan *threats* (ancaman) lingkungan eksternal yang dihadapinya. Analisis SWOT merupakan teknik historis yang terkenal di mana manajer menciptakan gambaran umum secara tepat mengenai situasi strategi perusahaan, selain itu pada dasarnya setiap perusahaan memiliki kebijakan yang berbeda – beda (Arwin dkk, 2019).

Pearce dan Robinson (Susanto, 2014) mengungkapkan beberapa keterbatasan analisis SWOT yaitu :

1. Analisis SWOT berpotensi untuk terlalu banyak memberikan penekanan pada kekuatan internal dan kurang memberikan perhatian pada ancaman eksternal. Dalam hal ini, perencana strategi di perusahaan di samping harus menyadari kekuatan yang dimiliki pada saat ini, juga harus menyadari pengaruh lingkungan eksternal terhadap kekuatan-kekuatan eksternal yang sekarang dimiliki. Perubahan lingkungan yang sangat cepat dapat menjadikan kekuatan-kekuatan yang sekarang dimiliki menjadi tidak bermakna, bahkan bisa berubah menjadi kelemahan yang menghambat kemajuan perusahaan.
2. Analisis SWOT dapat menjadi sesuatu yang bersifat statis dan beresiko mengabaikan perubahan situasi dan lingkungan yang dinamis. Hal ini sama dengan apa yang terjadi pada proses perencanaan. Kritik yang sering muncul terhadap suatu perencanaan adalah bahwa perencanaan ini hanya berhenti di atas kertas, namun miskin implementasi. Salah satu penyebabnya adalah lingkungan yang berubah sangat cepat, sehingga asumsi-asumsi yang digunakan sebagai dasar dalam proses perencanaan menjadi tidak valid. Analisis SWOT sering digunakan dalam proses perencanaan, tidaklah mengherankan bila analisis SWOT mendapat kritik dalam hal ketidakmampuannya memberikan respon yang cepat terhadap perubahan-perubahan yang terjadi.
3. Analisis SWOT berpotensi terlalu memberikan penekanan hanya pada satu kekuatan atau elemen dari strategi. Padahal kekuatan yang ditekankan tersebut belum tentu mampu menutupi kelemahan-kelemahan yang dimiliki, serta belum tentu mampu menghadapi berbagai ancaman yang muncul sehingga sebuah organisasi harus senantiasa menggali berbagai macam sumber daya yang mungkin memiliki potensi menjadi sumber kekuatan organisasi.

### **Analisis SWOT**

Dalam memenangkan persaingan bisnis yang semakin kompetitif, berbagai strategi dan model bisnis menjadi pilihan alternatif (Djufri dkk, 2020). Sehingga SWOT dilakukan dan diidentifikasi sebagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strengths*) dan peluang (*opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weaknesses*) dan ancaman (*threats*).

Berikut penjelasan tentang SWOT menurut David (2017) yaitu :

1. Kekuatan (*Strengths*). Kekuatan adalah faktor pendorong dari dalam organisasi antara lain sumber daya, keterampilan, atau keunggulan-keunggulan lain yang berhubungan dengan para pesaing dan kebutuhan pasar yang dapat dilayani oleh perusahaan. Kekuatan juga merupakan kompetisi khusus yang dimiliki perusahaan yang dapat memberikan keunggulan kompetitif bagi perusahaan.
2. Kelemahan (*Weakness*). Kelemahan adalah keterbatasan atau kekurangan perusahaan pada sumber daya, keterampilan dan kapabilitas yang secara efektif menghambat kinerja perusahaan. Keterbatasan tersebut dapat berupa fasilitas, sumber daya keuangan, kemampuan manajemen dan keterampilan pemasaran yang menjadi sumber kelemahan perusahaan.
3. Peluang (*Opportunities*). Peluang adalah situasi yang memberi keuntungan bagi perusahaan. Faktor pendukung ini biasanya berasal dari luar perusahaan seperti perubahan teknologi dan meningkatnya hubungan antara perusahaan

dengan pembeli atau pemasok.

4. Ancaman (*Threats*). Ancaman adalah situasi penting yang tidak menguntungkan bagi lingkungan perusahaan. Ancaman juga merupakan faktor penghambat atau hal – hal yang dapat mengancam stabilitas perusahaan. Adanya peraturan-peraturan pemerintah yang baru atau yang direvisi dapat merupakan ancaman bagi kesuksesan perusahaan.

Melalui empat tipe strategi yang dihasilkan melalui kombinasi kekuatan-kelemahan, kelemahan- peluang, kekuatan-ancaman, dan kelemahan-ancaman (David, 2010).

## **METODE PENELITIAN**

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian kualitatif. Bogdan dan Taylor (Gunawan, 2013) menjelaskan penelitian kualitatif adalah prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan berperilaku yang dapat diamati yang diarahkan pada latar dan individu secara holistik (utuh). Sehingga tidak diperbolehkan mengisolasi individu atau organisasi ke dalam variabel atau hipotesis, tetapi memandang sebagai bagian dari satu kesatuan yang utuh.

### **Jenis Data Dan Sumber Data**

Sugiyono (2010) menjelaskan bahwa jenis data terdiri dari data primer dan data sekunder. Data primer adalah yang memberikan data secara langsung kepada pengumpul data, dan data sekunder adalah yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya lewat orang lain atau lewat dokumen. Data primer adalah beberapa karyawan bagian pemasaran produk deposito yang menjadi narasumber wawancara. Sedangkan data sekunder dalam penelitian ini adalah buku-buku teoritis termasuk dokumen perusahaan yang relevan dengan penelitian.

### **Metode Pengumpulan Data**

Metode pengumpulan data yang digunakan oleh penulis dalam penelitian ini adalah metode wawancara. Setyadin (Gunawan, 2013) menjelaskan bahwa wawancara adalah suatu percakapan yang diarahkan pada suatu masalah tertentu dan merupakan proses tanya jawab lisan di mana dua orang atau lebih berhadapan secara fisik. Jenis wawancara yang digunakan adalah wawancara terstruktur. Gunawan (2013) menjelaskan bahwa wawancara terstruktur digunakan karena informasi yang akan diperlukan penelitian sudah pasti. Dalam menentukan narasumber wawancara, penulis menggunakan teknik purposive sampling. Dantes (2012) menjelaskan bahwa asumsi dasar dari sampling purposif (purposive sampling) adalah pertimbangan yang cermat dan strategis dari peneliti dalam menentukan kasus-kasusnya untuk dimasukkan ke dalam sampel. Sampel penelitian adalah karyawan divisi pemasaran yang telah bekerja lebih dari 3 (tiga) tahun sebagai narasumber, dengan pertimbangan mereka dinilai yang paling mengetahui tentang produk deposito PT. Bank Mestika Dharma Tbk Cabang Pembantu Setiabudi.

### **Metode Analisis Data**

Metode analisis data menggunakan model Miles dan Huberman (Sugiyono, 2010), yaitu aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas, sehingga datanya sudah jenuh. Adapun tiga tahapan analisa data adalah sebagai berikut :

1. Reduksi data merupakan proses berfikir sensitif yang memerlukan kecerdasan dan keluasan dan kedalaman wawasan yang tinggi. Bagi peneliti yang masih baru, dalam mereduksi data dapat mendiskusikan pada teman atau orang lain yang dipandang ahli. Melalui diskusi itu, maka wawasan peneliti akan berkembang, sehingga dapat mereduksi data-data yang memiliki nilai temuan dan pengembangan teori yang signifikan.
2. Penyajian data dapat dilakukan dalam bentuk uraian singkat, hubungan antar kategori, flowchart, dan sejenisnya. Dalam penelitian ini, bentuk penyajian data yang dipilih penulis adalah dalam bentuk tabel.
3. Penarikan kesimpulan yang dikemukakan masih bersifat sementara, dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya. Tetapi, apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal, didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel.

### **Uji Kredibilitas Data**

Guna melakukan pengujian kredibilitas menggunakan metode triangulasi. Triangulasi menurut Sugiyono (2010) diartikan sebagai pengecekan data melalui berbagai sumber dengan berbagai cara dan berbagai waktu dengan penjelasan sebagai berikut :

1. Triangulasi sumber adalah uji kredibilitas data dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber.
2. Triangulasi teknik adalah uji kredibilitas data dengan cara mengecek data kepada sumber yang sama dengan teknik yang berbeda.
3. Triangulasi waktu adalah uji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data dalam waktu dan situasi yang berbeda.

Pada penelitian ini, penulis melakukan pengujian kredibilitas dengan menggunakan triangulasi sumber.

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

Berdasarkan hasil wawancara, dapat diperoleh temuan-temuan mengenai *Strength* (kekuatan), *Weakness* (kelemahan), *Opportunity* (peluang), dan *Threat* (ancaman) produk deposito di PT. Bank Mestika Dharma, Tbk. Capem Setiabudi, Medan. Produk deposito Bank Mestika memiliki keunggulan yaitu hanya dengan deposito minimal Rp 1 juta saja sudah bisa mendapat bunga deposito yang mengacu SBI sedangkan bank lain memiliki ketentuan minimum yang lebih tinggi daripada Bank Mestika. Kelemahannya suku bunga depositonya kalah dibandingkan dengan produk deposito di beberapa bank lainnya. Hal ini bisa jadi kelebihan maupun kekurangan, tergantung dari sudut pandang apa. Jika dari sudut pandang nasabah, tentu saja hal ini merupakan sisi plus karena walaupun mereka menarik depositonya, hanya dikenakan penalti sebesar 1% saja. Bagi pihak perusahaan, hal ini merupakan kelemahan karena nasabah tidak kesulitan dengan penalti 1% tersebut terkecuali jumlah deposito mereka besar. Pada sisi lain, hal ini juga bisa menjadi kelebihan untuk perusahaan, dengan tingkat penalti yang rendah, dapat menarik nasabah untuk mendepositokan dananya. Lokasi PT. Bank Mestika Dharma, Tbk. Capem Setiabudi, Medan termasuk strategis karena berada di pusat keramaian. Perusahaan giat melakukan promosi di berbagai media baik media cetak maupun media elektronik. Melalui Customer Service maupun marketernya, perusahaan juga memperkenalkan dan menawarkan produk kepada nasabah maupun calon nasabah. Perusahaan juga berusaha menarik nasabah dengan berbagai penawaran menarik. Selain itu, perusahaan juga melakukan promosi penjualan, mengikuti pameran, dan sebagainya. Ancaman eksternal yang dapat mempengaruhi kelancaran pemasaran produk deposito PT. Bank Mestika Dharma di Capem Setiabudi, Medan ini adalah kondisi persaingan yang semakin ketat. Peraturan-peraturan perbankan yang bisa berubah sewaktu-waktu juga kadang-kadang menjadi ancaman. Semakin baiknya pandangan masyarakat terhadap perusahaan perbankan dan semakin meningkatnya kesadaran masyarakat tentang manfaat menabung menjadi peluang yang baik bagi bank PT. Bank Mestika Dharma, Tbk.. Cabang Pembantu Setiabudi, Medan.

### **KESIMPULAN**

Berdasarkan pembahasan maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut ini :

1. *Strength*, (a) Jumlah deposito minimal Rp 1 juta sudah dapat menempatkan dananya dalam bentuk deposito, sedangkan bank lain memiliki ketentuan minimum yang lebih tinggi daripada Bank Mestika, dan (b) Tingkat penalti yang rendah, sehingga dapat menarik nasabah untuk mendepositokan uangnya.
2. *Weakness*, (a) Suku bunga yang kurang kompetitif yaitu lebih rendah dibandingkan produk pesaing bank lain yang menjadi kompetitor, dan (b) Tingkat penalti yang rendah, nasabah tidak kesulitan dengan tersebut terkecuali jumlah deposito mereka besar.
3. *Opportunity*, (a) Perusahaan giat melakukan promosi melalui berbagai cara, dan hal ini membuka peluang bagi perusahaan untuk menarik perhatian masyarakat, (b) Semakin baiknya pandangan masyarakat terhadap perusahaan perbankan dan semakin meningkatnya kesadaran masyarakat tentang manfaat menabung menjadi peluang yang baik bagi bank, dan (c) Lokasi strategis karena di pusat keramaian juga memberikan peluang bagi perusahaan karena ada kemungkinan dikunjungi oleh masyarakat di sekitar PT. Bank Mestika Dharma, Tbk.. Cabang Pembantu Setiabudi, Medan.
4. *Threat*, (a) Peraturan-peraturan perbankan yang bisa berubah sewaktu-waktu juga kadang-kadang menjadi ancaman, dan (b) Kondisi persaingan yang semakin ketat.

**DAFTAR PUSTAKA**

- Anggraini, D. (2019). Analisis Pengawasan Sistem Pengajaran di Edu Smart Learning Center Medan. *Jurnal Ilman: Jurnal Ilmu Manajemen*, 7(1).
- Arwin, A., Ciamas, E. S., Siahaan, R. F. B., Vincent, W., & Rudy, R. (2019, February). Analisis Stress Kerja Pada PT. Gunung Permata Valasindo Medan. In *Seminar Nasional Teknologi Komputer & Sains (SAINTEKS)* (Vol. 1, No. 1).
- Dantes, Nyoman. 2A12. *Metode Penelitian*. Yogyakarta : Penerbit Andi.
- David, F. R. (2011). *Strategic Management: Concepts and Cases (13th ed.)*. New Jersey: Prentice Hall.
- Djufri, W., & Lukman, S. (2020). STRATEGI PENGEMBANGAN WORKSHOP PT SEMEN PADANG (PENDEKATAN ANALISIS SWOT DAN MODEL BISNIS KANVAS). *Menara Ilmu*, 14(2).
- Gunawan, Imam. 2013. *Metode Penelitian kualitatif: Teori & Prahik*. Jakarta: PT.Bumi Aksara.
- Mayasari, D., & Supriyanto, S. (2016). Analisis Pengendalian Persediaan Bahan Baku Menggunakan Metode EOQ (Economic Order Quantity) pada PT. Suryamas Lestari Prima. *Jurnal Bis-A: Jurnal Bisnis Administrasi*, 5(1), 26-32.
- Sedarmayanti . 2014. *Manajemen Strategi*. Bandung : PT. Refika Aditama.
- Sugiyono. 2010. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung : Alfabeta.
- Supriyanto, S. (2018). Pengaruh Kinerja Keuangan Terhadap Pendapatan Saham Perbankan Di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Bis-A: Jurnal Bisnis Administrasi*, 2(1), 39-53.
- Susanto, AB . 2014. *Manajemen Strategik Komprehensif untuk Mahasiswa dan Prahisi*. Jakarta : Erlangga.
- Tjiptono, Fandy. 2008. *Strategi Pemasaran Edisi Ketiga* Yogyakarta : Penerbit Andi.
- Utama, T., Ivone, I., Han, W. P., Berluidaham, B., & Megawati, M. (2019, February). Penilaian Kinerja Karyawan Pada PT. Dinamika Lubsindo Utama Medan. In *Seminar Nasional Teknologi Komputer & Sains (SAINTEKS)* (Vol. 1, No. 1).
- Weny, W., Nugroho, N., Anggraini, D., Sofian, S., & Erwin, E. (2019, February). Analisis Pelaksanaan Pelatihan Dan Pendidikan Pada PT. Bimasakti Mahawira Medan. In *Seminar Nasional Teknologi Komputer & Sains (SAINTEKS)* (Vol. 1, No. 1).
- Yuliana, Y., Lisa, L., Nancy, N., Chandra, W., & Aigan, W. (2019, February). Analisis Penerapan Promosi Pada PT. Adam Dani Lestari Medan. In *Seminar Nasional Teknologi Komputer & Sains (SAINTEKS)* (Vol. 1, No. 1).