

IMPLEMENTASI STRATEGI BERSAING BPRS FADHILAH DALAM MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH PRODUK TABUNGAN *WADI'AH* MENGGUNAKAN *PORTER FIVE FORCES* DAN SWOT ANALISIS

Tiwi Suvia¹, Yosy Arisandi², Katra Pramadeka³

Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam

Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu

¹tiwisuvia@gmail.com, ²yosyarisandy@mail.uinfasbengkulu.ac.id,

³katra.pramadeka@mail.uinfasbengkulu.ac.id

Abstrak

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui implementasi strategi bersaing BPRS Fadhilah Bengkulu dalam meningkatkan jumlah nasabah produk tabungan wadi'ah serta menganalisis kondisi persaingan menggunakan pendekatan *Porter Five Forces* dan analisis SWOT. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan jenis penelitian lapangan (*field research*). Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi bersaing BPRS Fadhilah Bengkulu dilakukan melalui peningkatan kualitas pelayanan, penerapan layanan *pick up service*, serta penawaran produk dengan setoran awal terjangkau dan tanpa biaya administrasi bulanan. Berdasarkan analisis *Porter Five Forces*, persaingan antar lembaga keuangan syariah dengan produk serupa tergolong cukup ketat. Ancaman pendaatang baru berasal dari lembaga keuangan berbasis teknologi, namun BPRS Fadhilah menyikapinya dengan pelayanan prima dan pendekatan langsung kepada nasabah. Kekuatan nasabah dalam memperoleh layanan berkualitas mendorong peningkatan pelayanan dan kemudahan akses. Ancaman produk pengganti berasal dari produk keuangan digital, sedangkan kekuatan pihak ke-3 (*share holder*) mendukung stabilitas operasional bank melalui dukungan pendanaan. Analisis SWOT menunjukkan bahwa kekuatan terletak pada kemudahan layanan dan prinsip syariah, kelemahan pada keterbatasan fasilitas serta pemahaman masyarakat, peluang berasal dari kerja sama penggajian dan promosi media sosial, sedangkan ancaman berasal dari meningkatnya persaingan lembaga keuangan serta perkembangan teknologi perbankan.

Kata kunci: strategi bersaing, BPRS, tabungan wadi'ah, Porter Five Forces, SWOT.

Abstrack

The purpose of this study is to examine the implementation of competitive strategies of BPRS Fadhilah Bengkulu in increasing the number of customers of the wadi'ah

savings product and to analyze the competitive environment using the Porter Five Forces approach and SWOT analysis. This research employs a descriptive qualitative approach with a field research method. The results show that the competitive strategy implemented by BPRS Fadhilah Bengkulu is carried out through improving service quality, implementing pick-up service, and offering savings products with affordable initial deposits and no monthly administrative fees. Based on the Porter Five Forces analysis, competition among Islamic financial institutions offering similar savings products is relatively intense. The threat of new entrants mainly comes from technology-based financial institutions; however, BPRS Fadhilah responds by prioritizing excellent service and direct interaction with customers. The bargaining power of customers in obtaining high-quality services encourages the bank to improve service quality and accessibility. The threat of substitute products comes from digital financial services, while the role of third parties (shareholders) supports the operational stability of the bank through financial support. Meanwhile, the SWOT analysis indicates that strengths lie in service convenience and the application of Islamic principles, weaknesses are related to limited facilities and public understanding, opportunities arise from payroll cooperation and promotion through social media, while threats come from increasing competition among financial institutions and the development of banking technology.

Keywords: competitive strategy, BPRS, wadi'ah savings, Porter Five Forces, SWOT analysis.

1. Pendahuluan

1.1. Latar Belakang Penelitian

Perbankan syariah di Indonesia merupakan salah satu sektor keuangan yang mengalami perkembangan signifikan dalam beberapa dekade terakhir. Sistem perbankan ini beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip syariah atau hukum Islam yang melarang praktik riba (bunga), maisir (perjudian), dan gharar (ketidakpastian) (Neli 2020). Perkembangan sektor keuangan syariah di Indonesia didorong oleh meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap produk keuangan yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Laporan resmi dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menunjukkan adanya peningkatan aset, Dana Pihak Ketiga (DPK), serta jumlah nasabah pada industri perbankan syariah nasional (OJK n.d.).

Perkembangan perbankan syariah di Indonesia juga tidak terlepas dari peran lembaga otoritas dalam mengatur dan mengawasi industri perbankan. Keberadaan regulasi dan sistem pengawasan yang jelas memberikan landasan bagi operasional perbankan syariah agar berjalan sesuai dengan prinsip kehati-hatian serta ketentuan yang berlaku. Kondisi tersebut turut membangun tingkat kepercayaan masyarakat terhadap lembaga keuangan syariah, termasuk Bank Perekonomian Rakyat Syariah (BPRS), sebagai bagian dari sistem perbankan nasional yang melayani kebutuhan masyarakat.

Di tingkat daerah, kehadiran Bank Perekonomian Rakyat Syariah (BPRS) menjadi salah satu pilar penting dalam sistem keuangan syariah karena memberikan alternatif layanan perbankan yang berlandaskan akad-

akad syariah dan berada di bawah pengawasan otoritas terkait. PT BPRS Fadhilah Kota Bengkulu (Perseroda) merupakan lembaga keuangan milik Pemerintah Kota Bengkulu yang mulai beroperasi sejak 25 September 2020 berdasarkan izin usaha Otoritas Jasa Keuangan, dengan visi menjadi Bank Perekonomian Rakyat Syariah terbaik, sehat, dan tumbuh berkelanjutan di Bengkulu. Sebagai lembaga keuangan mikro syariah, BPRS berfokus pada pelayanan masyarakat lokal dengan pendekatan yang lebih personal serta berorientasi pada kebutuhan sektor usaha mikro dan kecil (BPRS Fadhilah n.d.).

Salah satu produk penghimpunan dana yang cukup strategis bagi BPRS Fadhilah adalah tabungan *wadi'ah*, yaitu tabungan dengan akad titipan di mana nasabah menitipkan dananya kepada bank untuk dijaga dan dikelola sesuai prinsip syariah tanpa imbal hasil yang bersifat mengikat sebagaimana bunga pada bank konvensional. Produk ini banyak diminati karena menawarkan keamanan dana, kepatuhan terhadap prinsip syariah, serta umumnya bebas biaya administrasi. Namun demikian, nasabah perbankan syariah saat ini semakin selektif dalam memilih produk tabungan yang tidak hanya memenuhi kebutuhan transaksi tetapi juga memberikan nilai tambah dari sisi pelayanan dan kemudahan akses. Kondisi tersebut menuntut BPRS Fadhilah untuk memiliki strategi bersaing yang tepat dalam meningkatkan jumlah nasabah tabungan *wadi'ah* (Zarima, 2024).

Berbagai penelitian terdahulu telah mengkaji strategi bersaing bank syariah menggunakan pendekatan analisis SWOT maupun *Porter Five Forces*. Namun demikian, penelitian yang secara khusus membahas strategi bersaing BPRS dalam meningkatkan jumlah nasabah pada produk tabungan *wadi'ah* masih terbatas, terutama dengan pendekatan kualitatif yang menggali kondisi internal dan eksternal lembaga secara lebih mendalam. Oleh karena itu, penelitian ini menggunakan pendekatan *Porter Five Forces* dan analisis SWOT untuk menganalisis strategi bersaing BPRS Fadhilah dalam meningkatkan jumlah nasabah produk tabungan *wadi'ah*. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi secara akademis dalam pengembangan kajian strategi bersaing pada lembaga keuangan syariah serta secara praktis menjadi acuan bagi BPRS Fadhilah dalam merumuskan strategi yang lebih efektif dalam menghadapi persaingan industri perbankan syariah.

1.2. Tujuan Penelitian

1. Bagaimana implementasi strategi bersaing BPRS Fadhilah Bengkulu dalam meningkatkan jumlah nasabah produk tabungan *wadi'ah* jika ditinjau dari analisis *Porter Five Forces*?
2. Bagaimana analisis SWOT dapat digunakan untuk melihat *Strengths*, *Weaknesses*, *Opportunities*, dan *Threats* dalam strategi bersaing tersebut?

1.3. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat secara teoritis maupun praktis, antara lain:

1.3.1. Secara Teoretis

Secara teoretis, penelitian ini diharapkan dapat memperkaya khazanah keilmuan dalam bidang manajemen strategi dan pemasaran pada lembaga keuangan mikro syariah. Selain itu, penelitian ini juga diharapkan dapat memberikan kontribusi akademik terkait penerapan model *Porter Five Forces* dan Analisis SWOT dalam menganalisis strategi bersaing lembaga perbankan syariah, khususnya Bank Perekonomian Rakyat Syariah (BPRS), dalam upaya meningkatkan jumlah nasabah produk tabungan.

1.3.2. Secara Praktis

a. Bagi BPRS Fadhilah Bengkulu:

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan evaluasi bagi pihak manajemen BPRS Fadhilah Kota Bengkulu dalam menilai efektivitas strategi bersaing yang telah diterapkan, khususnya dalam meningkatkan jumlah nasabah produk tabungan *wadi'ah*. Selain itu, hasil penelitian ini juga diharapkan dapat memberikan rekomendasi strategis sebagai dasar pertimbangan dalam merumuskan kebijakan pemasaran dan pengembangan layanan yang lebih tepat serta sesuai dengan kebutuhan nasabah.

b. Bagi Akademisi dan Peneliti Selanjutnya

Bisa Jadi Bahan Belajar: Penelitian ini dapat menjadi bahan pembelajaran berupa studi kasus yang bermanfaat bagi BPRS lain yang menghadapi kendala dalam meningkatkan jumlah nasabah. Melalui pengalaman BPRS Fadhilah, lembaga lain dapat memperoleh pemahaman dan referensi strategis dalam upaya pengembangan basis nasabah.

2. Kajian Pustaka

2.1. BPRS Fadhilah

PT Bank Perekonomian Rakyat Syariah (BPRS) Fadhilah Kota Bengkulu merupakan institusi keuangan mikro yang berperan vital dalam sistem perbankan syariah di tingkat daerah. Bank ini berstatus sebagai Badan Usaha Milik Daerah (BUMD) yang dimiliki oleh Pemerintah Kota Bengkulu, dan beroperasi di bawah payung hukum syariah serta tunduk pada regulasi Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Sesuai dengan amanat Undang-Undang Nomor 4 Tahun 2023, nomenklatur bank ini telah resmi disesuaikan menjadi Bank Perekonomian Rakyat Syariah. BPRS Fadhilah berfokus pada pelaksanaan fungsi intermediasi non-lalu lintas pembayaran, di mana kegiatan utamanya mencakup penghimpunan dana dari masyarakat (seperti tabungan *Mudharabah* dan *Wadi'ah*) dan penyaluran pembiayaan untuk menggerakkan sektor riil. Bank ini secara strategis memprioritaskan pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), serta menyediakan fasilitas pembiayaan bagi pegawai daerah, termasuk Pembiayaan Pegawai dan Pembiayaan PPPK. Keberadaan BPRS Fadhilah menjadi instrumen penting dalam

mendukung pemerataan kesejahteraan ekonomi rakyat dan memberikan kontribusi yang berkelanjutan terhadap Pendapatan Asli Daerah (PAD) Kota Bengkulu (BPRS Fadhilah n.d.).

2.2. Produk Tabungan *Wadi'ah*

Tabungan *wadi'ah* merupakan salah satu produk penghimpunan dana dalam perbankan syariah yang berlandaskan pada prinsip titipan (*depositum amanah*), di mana pihak bank berperan sebagai penerima titipan (*wadi'*) dan berkewajiban mengembalikan dana kepada nasabah (*muwaddi*) kapan pun diminta (Ascarya 2008). Akad *wadi'ah* menempatkan bank sebagai penerima titipan yang berkewajiban menjaga dan mengelola dana dengan aman, serta diperbolehkan memanfaatkannya sepanjang tidak bertentangan dengan prinsip syariah. Karena sifatnya sebagai titipan, bank tidak memberikan imbal hasil berupa bagi hasil seperti pada akad *mudharabah* (Ismail 2010). Tabungan *wadi'ah* merupakan simpanan nasabah yang berlandaskan prinsip titipan murni, di mana bank bertindak sebagai pihak yang dipercaya untuk menjaga dan mengelola dana tersebut secara aman dan halal. Tabungan ini bersifat fleksibel karena nasabah dapat menarik dananya kapan saja serta terbebas dari unsur riba, gharar, dan maisir (Muhammad 2005). Dengan demikian, tabungan *wadi'ah* dapat dipahami sebagai bentuk simpanan berbasis titipan murni yang menekankan aspek keamanan dan kemudahan, sekaligus menjadi alternatif tabungan yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah tanpa adanya kewajiban pemberian imbal hasil tetap.

2.3. Porter Five Forces

Model *Porter Five Forces* dikembangkan oleh Michael E. Porter pada tahun 1980 dan diperbarui pada tahun 2008 sebagai alat untuk menganalisis tingkat persaingan dalam suatu industri serta menentukan posisi kompetitif suatu perusahaan. Model ini menjelaskan bahwa tingkat profitabilitas suatu industri tidak hanya ditentukan oleh kemampuan internal perusahaan, tetapi juga oleh struktur industri tempat perusahaan beroperasi. Melalui analisis ini, perusahaan dapat memahami tekanan kompetitif yang berasal dari lingkungan eksternal sehingga dapat merumuskan strategi bersaing yang lebih efektif. Porter mengemukakan lima kekuatan utama yang memengaruhi tingkat persaingan dalam industri, yaitu:

- a. Ancaman pendatang baru (*Threat of New Entrants*), yaitu tingkat kemudahan bagi perusahaan baru untuk memasuki suatu industri.
- b. Ancaman produk pengganti (*Threat of Substitutes*), yaitu kemungkinan konsumen beralih ke produk atau layanan alternatif.
- c. Kekuatan tawar pembeli (*Bargaining Power of Buyers*), yaitu kemampuan konsumen dalam memengaruhi harga atau kualitas layanan.
- d. Kekuatan tawar pemasok (*Bargaining Power of Suppliers*), yaitu pengaruh pemasok terhadap biaya dan ketersediaan sumber daya.

Persaingan antar perusahaan dalam industri (*Industry Rivalry*), yaitu tingkat intensitas persaingan antara perusahaan yang menawarkan produk atau layanan serupa (Rizka Sobriyani Pratiwi et al. 2025).

2.4. SWOT

Analisis SWOT merupakan salah satu metode perencanaan strategis yang dipakai untuk menilai kekuatan (*Strengths*), kelemahan (*Weaknesses*), peluang (*Opportunities*), dan ancaman (*Threats*) dalam suatu proyek maupun kegiatan bisnis. Teknik ini dapat diterapkan baik untuk mengevaluasi produk sendiri maupun membandingkannya dengan pesaing. Dalam pelaksanaannya, langkah awal adalah menentukan tujuan usaha atau menetapkan objek yang akan dianalisis. Unsur kekuatan dan kelemahan dipandang sebagai faktor internal, sedangkan peluang dan ancaman digolongkan sebagai faktor eksternal (Nafi Analisis'ah 2017).

Dalam perspektif Islam, analisis SWOT dapat dipahami sebagai pendekatan evaluatif yang tidak hanya berorientasi pada pencapaian tujuan material, tetapi juga pada nilai-nilai spiritual dan prinsip-prinsip syariah. Analisis SWOT dalam Islam digunakan untuk mengevaluasi kelebihan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*) dalam konteks kehidupan umat Islam, baik dalam aspek sosial, ekonomi, maupun kelembagaan. Pendekatan ini membantu umat Islam mengidentifikasi faktor-faktor internal dan eksternal yang memengaruhi pencapaian tujuan, sehingga strategi yang dirumuskan tetap selaras dengan prinsip keadilan, kemaslahatan, dan kepatuhan terhadap syariat (Perlita n.d.).

3. Metode Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*) dengan pendekatan kualitatif deskriptif yang bertujuan untuk memahami secara mendalam strategi bersaing yang diterapkan oleh BPRS Fadhilah dalam meningkatkan jumlah nasabah produk tabungan wadi'ah. Data penelitian diperoleh secara langsung dari lokasi penelitian melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Wawancara dilakukan dengan pihak internal BPRS Fadhilah yang terlibat dalam operasional dan pelayanan bank, sedangkan observasi dilakukan terhadap aktivitas pelayanan dan pemasaran produk tabungan wadi'ah. Dokumentasi digunakan untuk melengkapi data penelitian melalui laporan resmi, dokumen internal, dan publikasi yang relevan.

Data yang diperoleh dianalisis menggunakan teknik analisis deskriptif kualitatif dengan tahapan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan sebagaimana dikemukakan oleh Miles dan Huberman. Analisis penelitian dilakukan dengan menggunakan pendekatan *Porter Five Forces* dan analisis SWOT untuk mengidentifikasi kondisi persaingan industri serta faktor internal dan eksternal yang memengaruhi strategi bersaing BPRS Fadhilah dalam meningkatkan jumlah nasabah tabungan wadi'ah.

4. Hasil dan Pembahasan

4.1. Analisis *Porter Five Forces*

a. Persaingan Antar Pesaing yang Sudah Ada

Hasil penelitian menunjukkan bahwa persaingan antar bank syariah di Bengkulu tergolong cukup ketat, khususnya pada produk tabungan *wadi'ah* yang memiliki kesamaan akad. BPRS Fadhilah menyikapi kondisi tersebut dengan mengedepankan kualitas pelayanan sebagai strategi utama. Meskipun belum memiliki fasilitas seperti ATM atau mobile banking, bank ini menawarkan layanan *pick up service*, yaitu petugas mendatangi langsung nasabah untuk menjemput tabungan, sehingga memberikan kemudahan bagi masyarakat.

b. Ancaman Pendatang Baru

Hasil penelitian menunjukkan bahwa kemunculan lembaga keuangan berbasis teknologi menjadi perhatian, namun belum memberikan dampak signifikan terhadap minat nasabah. BPRS Fadhilah tetap berfokus pada pelayanan langsung kepada nasabah sebagai keunggulan utama dalam mempertahankan loyalitas.

c. Kekuatan Nasabah dalam Memperoleh Layanan Dengan Kualitas Tinggi

Hasil penelitian menunjukkan bahwa BPRS Fadhilah memperhatikan kebutuhan nasabah melalui kemudahan layanan dan biaya yang ringan. Produk tabungan *wadi'ah* ditawarkan tanpa biaya administrasi bulanan dengan setoran awal terjangkau serta didukung layanan *pick up service*, sehingga mampu meningkatkan kepuasan dan loyalitas nasabah.

d. Ancaman Produk Pengganti

Hasil penelitian menunjukkan bahwa produk keuangan digital belum memberikan pengaruh signifikan terhadap minat nasabah. Hal ini disebabkan oleh keunggulan tabungan *wadi'ah* yang bebas biaya administrasi serta dikelola sesuai prinsip syariah, sehingga tetap memiliki daya tarik.

e. Kekuatan Pihak Ke-3 (Shareholder)

Hasil penelitian menunjukkan bahwa kerja sama dengan pihak ketiga mendukung operasional BPRS Fadhilah melalui ketersediaan pendanaan. Dukungan ini meningkatkan kemampuan bank dalam pembiayaan serta memperkuat daya saing.

4.2. Analisis SWOT

a. *Strength* (Kekuatan)

Hasil penelitian menunjukkan bahwa kekuatan utama BPRS Fadhilah terletak pada kemudahan layanan, bebas biaya administrasi, setoran awal terjangkau, layanan *pick up service*, serta penerapan prinsip syariah yang meningkatkan kepercayaan nasabah.

b. *Weakness* (Kelemahan)

Hasil penelitian menunjukkan adanya keterbatasan fasilitas seperti belum tersedianya ATM serta rendahnya pemahaman masyarakat mengenai perbankan syariah. Kondisi ini menjadi kendala dalam pemasaran produk.

c. *Opportunity* (Peluang)

Hasil penelitian menunjukkan bahwa peluang berasal dari kerja sama penggajian pegawai, layanan *pick up service*, serta pemanfaatan media sosial sebagai sarana promosi dalam meningkatkan jumlah nasabah.

d. *Threats* (Ancaman)

Hasil penelitian menunjukkan bahwa ancaman utama berasal dari meningkatnya persaingan antar lembaga keuangan serta perkembangan teknologi perbankan yang memengaruhi preferensi masyarakat.

5. Kesimpulan dan Saran

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai implementasi strategi bersaing BPRS Fadhilah dalam meningkatkan jumlah nasabah produk tabungan *wadi'ah* menggunakan analisis Porter Five Forces dan SWOT, dapat disimpulkan bahwa:

1. Implementasi strategi bersaing BPRS Fadhilah Bengkulu berdasarkan analisis Porter Five Forces menunjukkan bahwa bank menghadapi persaingan antar pesaing yang sudah ada dengan tingkat persaingan yang cukup ketat dengan produk sejenis, namun mampu mempertahankan daya saing melalui layanan *pick up service*. Ancaman pendatang baru dan ancaman produk pengganti berbasis teknologi belum memberikan dampak signifikan, sementara kekuatan nasabah dalam memperoleh layanan dengan kualitas tinggi mendorong peningkatan kualitas layanan dan kekuatan pihak ke-3 (share holder) memperkuat stabilitas operasional. Secara keseluruhan, strategi yang diterapkan berfokus pada pelayanan langsung, biaya ringan, dan prinsip syariah sebagai keunggulan kompetitif dalam meningkatkan jumlah nasabah.
2. Berdasarkan analisis SWOT, strategi BPRS Fadhilah Bengkulu menunjukkan bahwa kekuatan terletak pada kemudahan layanan dan prinsip syariah, kelemahan terdapat pada keterbatasan fasilitas dan pemahaman masyarakat, peluang muncul dari posisi sebagai lembaga penggajian serta interaksi langsung melalui layanan *pick up service* dan media sosial, sedangkan ancaman berasal dari meningkatnya persaingan dan perkembangan teknologi perbankan, sehingga strategi yang diterapkan berfokus pada peningkatan kualitas pelayanan dan adaptasi terhadap dinamika industri untuk mendukung pertumbuhan jumlah nasabah.

5.2 Saran

1. BPRS Fadhilah Bengkulu diharapkan dapat mempertahankan kualitas pelayanan yang telah berjalan dengan baik, khususnya layanan *pick up service*, karena menjadi keunggulan utama dalam menarik dan mempertahankan nasabah tabungan *wadi'ah*.
2. Bagi peneliti selanjutnya, diharapkan dapat mengembangkan penelitian ini dengan menambah jumlah narasumber atau menggunakan metode

penelitian yang berbeda agar hasil penelitian menjadi lebih luas dan mendalam.

6. Daftar Pustaka

- Anon. n.d. "Otoritas Jasa Keuangan (OJK)." *Laporan Statistik Perbankan Syariah*. Retrieved September 25, 2025 (<https://ojk.go.id/id/kanal/syariah/data-dan-statistik/statistik-perbankan-syariah/default.aspx>).
- Ascarya. 2008. *Akad Dan Produk Bank Syariah*. Jakarta: RajaGrafindo Persada.
- BPRSFadhilah. n.d. "Tentang Kami PT BPRS Fadhilah Kota Bengkulu (Perseroda)." *Situs Resmi BPRS Fadhilah*. Retrieved January 5, 2026 (<https://www.bprsfadhilahbengkulu.com/tentangkami/>).
- Ismail. 2010. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Muhammad. 2005. *Manajemen Bank Syariah*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN.
- Nafi Analisis'ah, Imroatun. 2017. "SWOT Dan Strategi Keunggulan Bersaing Pada BMT Artha Buana Desa Canggung Kecamatan Badas Kabupaten Kediri." *Teknik Membedah Kasus Bisnis* 01–90.
- Neli. 2020. "Perkembangan Perbankan Syari'ah Di Indonesia." *Sebi: Studi Ekonomi Dan Bisnis Islam* 1(2):31–37. doi: 10.37567/sebi.v1i2.159.
- Perlita. n.d. "Analisis SWOT Dalam Islam: Strategi Keberhasilan Maksimal." *PerpusTeknik.Com*. Retrieved February 24, 2025 (<https://perpusteknik.com/analisis-swot-dalam-islam/>).
- Rizka Sobriyani Pratiwi, Dianatul Aizza, Dimas Saputro, and Yoiz Shofwa Shafrani. 2025. "Analisis Kompetitif Pegadaian Syariah Purwokerto Menggunakan Metode Porter's Five Forces Strategi Pemasaran Produk Gadai Tabungan Emas." *Profit: Jurnal Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi* 4(2):257–72. doi: 10.58192/profit.v4i2.3349.
- Zarima. 2024. "Strategi Promosi Produk Simpanan Wadi'ah Pada Bank Syariah Indonesia Kcp Panam Raya Laporan." Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.