

PERAN ORGANISASI MUHAMMADIYAH DALAM PENGEMBANGAN BANK SYARIAH MUHAMMADIYAH DIGORONTALO DENGAN MENGGUNAKAN 4 ANALISIS

Valentina Monoarfa¹, Safril Irwansa Makalalag², Dwi Salsa Tawaa³, Rahmatiya Mahmud⁴, Adrian Ismail⁵

Universitas Negeri Gorontalo, Gorontalo, Indonesia¹
Universitas Negeri Gorontalo, Gorontalo, Indonesia²
Universitas Negeri Gorontalo, Gorontalo, Indonesia³
Universitas Negeri Gorontalo, Gorontalo, Indonesia⁴
Universitas Negeri Gorontalo, Gorontalo, Indonesia⁵

E-mail: valentinamonoarfa@gmail.com¹

Abstract: *This study aims to analyze the role of Muhammadiyah in the establishment and development of Bank Syariah Muhammadiyah (BSM) in Gorontalo by applying the SWOT, PDCA, Fishbone, and Decision Tree approaches. The research employs a descriptive qualitative method through interviews, observations, and document analysis. The findings reveal that Muhammadiyah plays a strategic role as a driving force of the Muslim economy through the implementation of a fair and sustainable Islamic financial system. The SWOT analysis highlights strengths in organizational credibility and extensive networks, while weaknesses lie in limited capital and digital transformation. The PDCA and Fishbone models emphasize the need for improving human resource quality and operational effectiveness. Based on the Decision Tree analysis, three main strategies are identified: (1) inclusive digital education programs, (2) strengthening partnerships with local communities, and (3) product innovation adaptable to public needs. In conclusion, the success of BSM's development depends on collaboration within Muhammadiyah, service innovation, and open communication strategies to strengthen the Islamic economic system in Gorontalo.*

Keywords: *Muhammadiyah; Islamic Bank; SWOT; PDCA; Fishbone; Decision Tree.*

Abstrak: Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji peran Muhammadiyah dalam mendirikan dan mengembangkan Bank Syariah Muhammadiyah (BSM) di Gorontalo dengan menggunakan pendekatan SWOT, PDCA, Fishbone, dan Decision Tree. Penelitian dilakukan dengan metode deskriptif kualitatif melalui wawancara, observasi, dan telaah dokumen. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Muhammadiyah memiliki peran strategis sebagai penggerak ekonomi umat melalui penerapan sistem keuangan syariah yang berkeadilan dan berkelanjutan. Analisis SWOT mengungkap kekuatan pada citra organisasi dan dukungan jaringan yang luas, sementara kelemahan terdapat pada keterbatasan modal dan kurangnya digitalisasi. Model PDCA dan Fishbone menekankan pentingnya peningkatan kualitas SDM serta efektivitas pelaksanaan program. Melalui Decision Tree, ditemukan tiga strategi utama: (1) peningkatan edukasi digital yang inklusif, (2) penguatan kemitraan dengan komunitas lokal, dan (3) inovasi produk yang adaptif terhadap kebutuhan masyarakat. Kesimpulannya, keberhasilan pengembangan BSM bergantung pada kolaborasi Muhammadiyah, inovasi layanan, dan strategi komunikasi yang terbuka, guna memperkuat ekonomi syariah di Gorontalo.

Kata Kunci: Muhammadiyah; Bank Syariah; SWOT; PDCA; Fishbone; Decision Tree.

PENDAHULUAN

Perkembangan ekonomi Islam di Indonesia dalam beberapa dekade terakhir menunjukkan peningkatan yang signifikan, terutama pada sektor perbankan syariah. Sistem ekonomi Islam yang berlandaskan nilai-nilai keadilan, kejujuran, transparansi, serta prinsip bebas riba dan gharar (ketidakjelasan) telah menjadi daya tarik tersendiri di tengah dinamika ekonomi modern yang sarat

dengan praktik kapitalistik. Perbankan syariah hadir bukan hanya sebagai alternatif sistem keuangan konvensional, tetapi juga sebagai instrumen pemberdayaan ekonomi umat yang menekankan nilai keberkahan, kemitraan, dan keadilan sosial. Indonesia, sebagai negara dengan jumlah penduduk Muslim terbesar di dunia, memiliki potensi luar biasa untuk mengembangkan sektor ini, baik dari sisi permintaan masyarakat maupun dukungan kebijakan pemerintah yang semakin kondusif terhadap sistem keuangan syariah.

Provinsi Gorontalo, yang dikenal dengan identitas religius dan kental dengan budaya keislaman, memiliki peluang besar dalam pengembangan lembaga keuangan syariah. Mayoritas penduduknya beragama Islam dan memiliki tingkat partisipasi sosial keagamaan yang tinggi, sehingga menjadi modal sosial yang penting dalam mendorong tumbuhnya ekonomi berbasis nilai-nilai Islam. Namun demikian, pengembangan perbankan syariah di Gorontalo masih menghadapi berbagai kendala, baik dari segi literasi keuangan masyarakat, kesiapan sumber daya manusia, maupun dukungan kelembagaan. Dalam konteks inilah, peran organisasi keagamaan seperti Muhammadiyah menjadi sangat relevan. Sebagai salah satu organisasi Islam terbesar dan tertua di Indonesia, Muhammadiyah telah memiliki pengalaman panjang dalam membangun berbagai lembaga sosial, pendidikan, dan kesehatan. Kini, komitmennya juga diarahkan pada sektor ekonomi umat melalui pendirian dan pengembangan Bank Syariah Muhammadiyah.

Pendirian Bank Syariah Muhammadiyah di Gorontalo merupakan bentuk konkret dari upaya organisasi ini dalam mengimplementasikan prinsip-prinsip ekonomi Islam di tingkat lokal. Langkah tersebut tidak hanya dimaksudkan untuk memperkuat struktur ekonomi umat, tetapi juga untuk memperluas akses masyarakat terhadap layanan keuangan yang sesuai dengan nilai-nilai syariah. Namun, proses pendirian dan pengembangannya tentu tidak terlepas dari berbagai tantangan. Tantangan internal dapat mencakup aspek manajerial, keterbatasan modal awal, hingga kesiapan sumber daya manusia yang memahami perbankan syariah secara komprehensif. Sementara tantangan eksternal bisa berasal dari faktor regulasi pemerintah, persaingan dengan bank konvensional, serta rendahnya literasi keuangan syariah di kalangan masyarakat.

Berdasarkan kondisi tersebut, penelitian ini difokuskan untuk menjawab pertanyaan utama: bagaimana peran strategis Organisasi Muhammadiyah di Gorontalo dalam inisiasi, pembentukan, hingga pengembangan berkelanjutan Bank Syariah Muhammadiyah? Penelitian ini juga akan mengidentifikasi faktor-faktor kunci yang memengaruhi peran tersebut, baik dari sisi kekuatan, kelemahan, peluang, maupun ancaman (analisis SWOT). Melalui hasil analisis ini, diharapkan dapat diperoleh gambaran komprehensif mengenai posisi strategis Muhammadiyah dalam konteks pengembangan ekonomi syariah di daerah.

Lebih lanjut, penelitian ini bertujuan untuk merumuskan strategi pengembangan Bank Syariah Muhammadiyah di Gorontalo melalui pendekatan Plan-Do-Check-Action (PDCA) yang menekankan pada proses perbaikan berkelanjutan. Dengan demikian, strategi yang dirumuskan tidak hanya bersifat konseptual, tetapi juga dapat diimplementasikan secara praktis dan berkelanjutan. Untuk memperdalam pemahaman terhadap akar permasalahan yang menghambat pengembangan bank, penelitian ini juga menggunakan pendekatan Fishbone Analysis atau diagram sebab-akibat guna mengidentifikasi faktor penyebab utama dari setiap kendala yang muncul. Selain itu, Decision Tree Analysis akan digunakan untuk memvisualisasikan berbagai alternatif keputusan strategis yang dapat diambil oleh Muhammadiyah dalam menghadapi situasi tertentu, sehingga keputusan yang dihasilkan lebih terarah dan berbasis data analitis.

Melalui kombinasi metode analisis tersebut, penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi akademik dan praktis bagi pengembangan perbankan syariah, khususnya yang berbasis pada inisiatif organisasi keagamaan. Hasil penelitian ini diharapkan tidak hanya menjadi acuan bagi Muhammadiyah di Gorontalo dalam memperkuat eksistensi Bank Syariah Muhammadiyah, tetapi juga menjadi inspirasi bagi daerah lain dalam mengembangkan lembaga keuangan syariah berbasis komunitas dan nilai-nilai Islam. Dengan demikian, pengembangan Bank Syariah Muhammadiyah tidak hanya berdampak pada aspek ekonomi, tetapi juga memperkuat fondasi sosial, spiritual, dan moral masyarakat Gorontalo dalam mewujudkan kesejahteraan yang berkeadilan sesuai prinsip Islam.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif untuk menganalisis peran strategis Muhammadiyah dalam memprakarsai, membentuk, dan mengembangkan Bank Syariah Muhammadiyah di Gorontalo. Pendekatan ini dipilih karena mampu menggambarkan kondisi sosial secara menyeluruh dan memahami fenomena berdasarkan pandangan para informan serta faktor-faktor sosial dan kelembagaan yang memengaruhinya.

Penelitian dilaksanakan di Provinsi Gorontalo, berfokus pada wilayah yang menjadi pusat aktivitas Muhammadiyah seperti kantor wilayah, lembaga pendidikan, dan amal usaha. Data yang digunakan terdiri dari data primer diperoleh melalui wawancara dengan pengurus Muhammadiyah, manajemen bank, tokoh masyarakat, dan akademisi serta data sekunder yang bersumber dari dokumen organisasi, laporan, kebijakan pemerintah, dan literatur terkait ekonomi Islam.

Teknik pengumpulan data meliputi wawancara semi-terstruktur, observasi langsung, dan studi dokumentasi untuk memperoleh informasi mengenai strategi, kebijakan, serta tantangan pengembangan Bank Syariah Muhammadiyah. Data dianalisis menggunakan kombinasi metode SWOT, Fishbone Analysis, Decision Tree Analysis, dan model PDCA (Plan-Do-Check-Action) guna mengidentifikasi faktor strategis serta merumuskan langkah pengembangan yang berkelanjutan.

HASIL PENELITIAN

Analisis Strategi Pengembangan BSM

Analisis strategis dilakukan untuk memetakan kondisi internal dan eksternal, merumuskan strategi perbaikan, mengidentifikasi hambatan mendasar, dan menentukan opsi keputusan terbaik.

Analisis SWOT



Gambar 1 Analisis SWOT

1. Strengths (Kekuatan)

- Basis Anggota yang Luas dan Solid
 Muhammadiyah memiliki jaringan organisasi yang kuat hingga ketingkat ranting dan cabang diseluruh wilayah Gorontalo. Struktur ini menjadi potensi besar untuk memperluas jangkauan nasabah dan memperkuat kepercayaan masyarakat terhadap bank syariah milik umat.
- Kredibilitas dan Reputasi Organisasi
 Muhammadiyah dikenal sebagai organisasi islam yang berintegritas, profesional, dan memiliki rekan jejak panjang di bidang pendidikan, sosial, dan kesehatan.

Reputasi ini memberikan kepercayaan publik yang tinggi terhadap lembaga keuangan yang didirikannya.

- Dukungan Nilai dan Ideologi Islam

Penerepan prinsip-prinsip syariah seperti keadilan, kejujuran, dan larangan riba menjadi nilai pembeda yang kuat dibanding bank konvensional. Hal ini sejalan dengan aspirasi masyarakat Gorontalo yang religius.

- Infrastruktur Organisasi yang Sudah Terbangun

Muhammadiyah telah memiliki aset fisik seperti gedung, kantor cabang, serta lembaga pendidikan dan amal usaha yang bisa dijadikan mitra strategis dalam promosi dan penguatan ekosistem keuangan syariah.

- SDM dengan Integritas dan Spirit Dakwah Tinggi

Kader Muhammadiyah dikenal memiliki semangat dakwah dan pengabdian tinggi, yang dapat menjadi modal sosial dan etika kerja dalam mengelola lembaga keuangan syariah secara amanah dan transparan.

2. Weaknesses (Kelemahan)

- Keterbatasan Modal dan Likuiditas Awal

Sebagai lembaga baru, ketersediaan modal operasional dan dukungan investasi awal masih terbatas. Hal ini berdampak pada kemampuan ekspansi dan pengembangan layanan perbankan.

- Minimnya SDM Profesional di Bidang Keuangan Syariah

Walaupun memiliki kader yang berdedikasi, jumlah tenaga ahli di bidang manajemen perbankan syariah masih terbatas. Diperlukan pelatihan dan rekrutmen yang lebih profesional agar pengelolaan bank lebih kompetitif.

- Kurangnya Pemanfaatan Teknologi Digital

Dalam era digitalisasi perbankan, sistem layanan online dan digital masih menjadi tantangan besar bagi lembaga keuangan syariah baru. Ketertinggalan teknologi dapat mengurangi daya saing di pasar perbankan.

- Ketegantungan Pada Struktur Organisasi

Karena berada di bawah organisasi besar, proses pengambilan keputusan sering kali memerlukan persetujuan berjenjang, yang dapat memperlambat respon terhadap dinamika pasar.

- Kurangnya Promosi dan Edukasi Publik

Pemahaman masyarakat terhadap produk perbankan syariah Muhammadiyah masih rendah. Hal ini menyebabkan kepercayaan dan minat masyarakat untuk menjadi nasabah belum optimal.

3. Opportunities (Peluang)

- Dominasi Penduduk Muslim di Gorontalo

Sebagian besar masyarakat Gorontalo adalah Muslim yang cenderung mendukung sistem ekonomi berbasis syariah. Ini menjadi potensi pasar yang luas untuk produk keuangan syariah Muhammadiyah.

- Dukungan Regulasi Pemerintah terhadap Ekonomi Syariah

Pemerintah Indonesia melalui Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan Bank Indonesia (BI) terus mendorong penguatan sektor keuangan syariah, termasuk melalui kebijakan roadmap perbankan syariah nasional.

- Pertumbuhan Kesadaran Ekonomi Syariah

Masyarakat semakin sadar akan pentingnya transaksi yang halal dan etis, sehingga peluang adopsi layanan perbankan syariah terus meningkat dari waktu ke waktu.

- Kolaborasi dengan Amal Usaha Muhammadiyah (AUM)

Amal usaha di bidang pendidikan, kesehatan, dan sosial dapat menjadi mitra strategis serta pelanggan potensial Bank Syariah Muhammadiyah, baik untuk pembiayaan, tabungan, maupun investasi.

- Perkembangan Teknologi Finansial
 Inovasi digital membuka peluang bagi bank syariah untuk menjangkau masyarakat lebih luas melalui sistem layanan daring, aplikasi mobile banking, dan platform pembayaran syariah.

4. Thereats (Ancaman)

- Persaingan Ketat antar Bank Syariah dan Konvensional
 Kehadiran bank-bank besar, baik syariah maupun konvensional, membuat pasar keuangan semakin kompetitif. Bank baru seperti Muhammadiyah harus memiliki strategi diferensiasi yang kuat agar dapat bersaing.
- Rendahnya Literasi Keuangan Syariah di Masyarakat
 Sebagian masyarakat masih belum memahami perbedaan mendasar antara bank syariah dan bank konvensional, sehingga menimbulkan persepsi bahwa layanan syariah lebih rumit atau tidak menguntungkan.
- Ketidakstabilitas Ekonomi Nasional dan Global
 Fluktuasi ekonomi, inflasi, dan kondisi global dapat memengaruhi kepercayaan masyarakat terhadap lembaga keuangan baru serta berdampak pada kinerja perbankan syariah.
- Risiko Regulasi dan Pengawasan
 Ketatnya aturan dari OJK dan BI dapat menjadi hambatan administratif bagi bank yang baru berkembang, terutama dalam aspek pelaporan keuangan dan kepatuhan syariah.
- Perubahan Perilaku Konsumen ke arah Digital Banking
 Masyarakat modern lebih memilih layanan keuangan digital yang cepat dan efisien. Jika Bank Syariah Muhammadiyah tidak segera beradaptasi dengan teknologi digital, maka dapat tertinggal dari pesaing yang lebih modern.

Analisis PDCA

PDCA BSM (Diagram Bulat)



Gambar 2 Analisis PDCA

1. Plan (Perencanaan)

Pada tahap perencanaan, BSM menetapkan tujuan atau target yang ingin dicapai, "Tingkat partisipasi AUM baru mencapai 60% dari target" Artinya, bank berfokus pada peningkatan partisipasi Amal Usaha Muhammadiyah (AUM) baru hingga mencapai 60% dari target yang sudah di tetapkan. Tahap ini berfungsi sebagai dasar untuk pelaksanaan kegiatan berikutnya dan menjadi tolak ukur dalam proses evaluasi.

2. Do (Pelaksanaan)

Tahap pelaksanaan merupakan penerapan dari rencana yang telah disusun

“Pelaksanaan terbentur jadwal pimpinan cabang Muhammadiyah yang padat.”

Hal ini menunjukkan bahwa proses pelaksanaan tidak berjalan sesuai rencana karena adanya kendala waktu dan padatnya jadwal pimpinan cabang Muhammadiyah, yang menjadi salah satu faktor penghambat dalam pencapaian target partisipasi AUM baru.

3. Check (Pemeriksaan)

Tahap pemeriksaan dilakukan untuk mengevaluasi hasil dari pelaksanaan dan membandingkannya dengan target yang sudah ditetapkan

“Ada gap antara target dan realisasi, disebabkan oleh motivasi.”

Dari hasil pemerikasaaan, ditemukan adanya kesenjangan (Gap) antara target dan hasil yang dicapai. Penyebab utama perbedaan tersebut adalah kurangnya motivasi, baik dari pihak pelaksana maupun peserta yang terlibat dalam kegiatan.

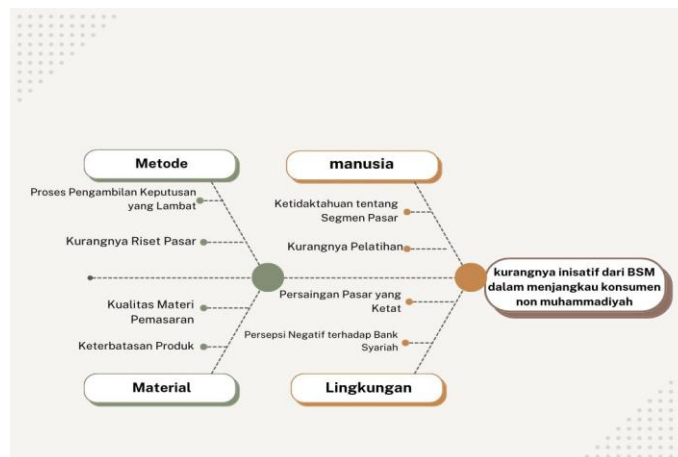
4. Action (Tindakan)

Tahap tindakan merupakan upaya perbaikan setelah dilakukan evaluasi.

“Rekomendasi tindakan korektif untuk siklus berikutnya.”

Artinya, hasil dari evaluasi dijadikan dasar untuk menyusun tindakan korektif yang akan diterapkan pada siklus PDCA berikutnya. Langkah ini bertujuan agar permasalahan yang muncul seperti kendala waktu dan kurangnya motivasi tidak terulang, serta pencapaian target dapat lebih optimal.

Anslisis Fishbone

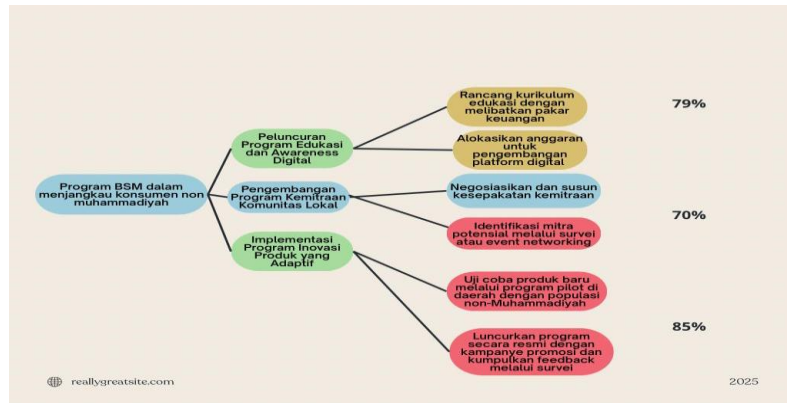


Gambar 3 Analisis Fishbone

- **Manusia**
 Kurangnya Pelatihan: Tim pemasaran dan penjualan mungkin tidak memiliki pemahaman yang cukup tentang cara menjangkau konsumen non-Muhammadiyah.
 Ketidaktahuan tentang Segmen Pasar: Kurangnya pengetahuan tentang preferensi dan kebutuhan konsumen non-Muhammadiyah.
- **Metode**
 Proses Pengambilan Keputusan yang Lambat: Proses internal yang berbelit-belit dapat menghambat inisiatif untuk mengadaptasi strategi pemasaran.
 Kurangnya Riset Pasar: Minimnya riset pasar untuk memahami karakteristik dan kebutuhan konsumen non-Muhammadiyah.
- **Lingkungan**
 Persaingan Pasar yang Ketat: Banyak lembaga keuangan lain yang lebih agresif dalam menjangkau konsumen non-Muhammadiyah.
 Persepsi Negatif terhadap Bank Syariah: Beberapa konsumen non-Muhammadiyah mungkin memiliki persepsi negatif terhadap produk bank syariah.

- Material
 - Kualitas Materi Pemasaran: Materi pemasaran yang ada mungkin tidak menarik perhatian konsumen non-Muhammadiyah.
 - Keterbatasan Produk: Produk yang ditawarkan mungkin tidak sesuai dengan preferensi konsumen di luar komunitas Muhammadiyah.

Analisis Decision Tree



Gambar 4 Analisis Decision Tree

1. Peluncuran Program Edukasi dan Awareness Digital:

Peluncuran Program Edukasi dan Awareness Digital menjadi langkah strategis untuk meningkatkan pemahaman masyarakat mengenai manfaat perbankan syariah secara inklusif dan netral. Dengan tingkat keberhasilan mencapai 79%, program ini dirancang agar tidak menonjolkan sisi religius, melainkan menekankan pada nilai-nilai universal seperti keadilan, transparansi, dan keberlanjutan dalam pengelolaan keuangan. Melalui kegiatan seperti webinar, kursus online, dan kampanye media sosial, masyarakat dapat memperoleh informasi tentang sistem keuangan syariah yang adil dan beretika. Selain itu, pendekatan digital memungkinkan jangkauan yang lebih luas, terutama bagi kalangan muda dan profesional non-Muhammadiyah yang tertarik pada konsep literasi keuangan dan investasi hijau. Dengan demikian, program ini tidak hanya memperkuat citra positif BSM sebagai lembaga keuangan yang modern dan terbuka, tetapi juga meningkatkan literasi masyarakat terhadap sistem ekonomi yang berkelanjutan.

2. Pengembangan Program Kemitraan Komunitas Lokal:

Pengembangan Program Kemitraan Komunitas Lokal memiliki efektivitas sebesar 70% dalam membangun jejaring sosial dan ekonomi lintas kelompok. Melalui kerja sama dengan komunitas non-Muhammadiyah seperti UMKM, sekolah, asosiasi bisnis, dan organisasi sosial, BSM dapat memperluas ekosistemnya ke dalam lapisan masyarakat yang lebih majemuk. Bentuk kemitraan ini dapat berupa pelatihan literasi keuangan, penawaran tabungan bersama, atau pembiayaan usaha kecil berbasis prinsip syariah yang transparan. Selain memberikan manfaat ekonomi, kegiatan ini juga mendorong terbentuknya kepercayaan dan rasa keterlibatan antara BSM dan komunitas lokal. Dengan pendekatan sosial yang inklusif, BSM akan lebih mudah diterima sebagai lembaga yang berorientasi pada kesejahteraan masyarakat, bukan hanya kelompok keagamaan tertentu.

3. Implementasi Program Inovasi Produk yang Adaptif:

Adapun Implementasi Program Inovasi Produk yang Adaptif menunjukkan tingkat keberhasilan tertinggi, yaitu 85%, karena berfokus pada pengembangan produk dan layanan yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat modern tanpa mengabaikan prinsip syariah. Inovasi ini meliputi pengembangan layanan digital seperti rekening ramah

lingkungan (eco-friendly account), investasi berbasis dampak sosial (impact investment), dan asuransi syariah yang menekankan manfaat sosial serta perlindungan keluarga. Selain itu, BSM dapat menghadirkan fitur-fitur digital yang personal dan fleksibel, seperti penyesuaian tenor tabungan atau jenis akad sesuai preferensi nasabah. Dengan pendekatan inovatif ini, BSM tidak hanya memperluas segmen pasar ke masyarakat non-Muslim yang peduli pada nilai keadilan dan keberlanjutan, tetapi juga memperkuat posisinya sebagai lembaga keuangan syariah yang progresif dan relevan di era digital.

Secara keseluruhan, ketiga solusi ini saling melengkapi dan membentuk strategi komprehensif untuk menjadikan BSM sebagai lembaga keuangan syariah yang inklusif, adaptif, dan berorientasi pada kemaslahatan sosial. Edukasi digital meningkatkan kesadaran masyarakat, kemitraan lokal memperkuat kepercayaan, dan inovasi produk memastikan daya tarik jangka panjang bagi seluruh segmen konsumen. Melalui sinergi ketiganya, BSM dapat memperluas jangkauan pasar lintas budaya dan agama sekaligus berkontribusi dalam menciptakan sistem keuangan yang adil, berkelanjutan, dan beretika di Indonesia.

PEMBAHASAN

Inisiasi dan Motivasi Pendirian

Pendirian Bank Syariah Muhammadiyah di Gorontalo berawal dari kesadaran tokoh-tokoh Muhammadiyah akan pentingnya kemandirian ekonomi umat. Beberapa tokoh lokal Muhammadiyah yang memiliki latar belakang pendidikan ekonomi Islam dan pengalaman dalam pengelolaan amal usaha mulai menggagas ide pembentukan lembaga keuangan yang berlandaskan prinsip syariah. Gagasan ini muncul sebagai respons terhadap kebutuhan masyarakat Muslim Gorontalo akan lembaga keuangan yang bebas riba, lebih adil, dan berpihak pada kesejahteraan umat. Dalam berbagai forum resmi Muhammadiyah, ide tersebut mendapat sambutan positif dan kemudian berkembang menjadi agenda organisasi yang nyata.

Motivasi utama pendirian Bank Syariah Muhammadiyah adalah untuk memberdayakan ekonomi umat melalui sistem keuangan yang sesuai dengan nilai-nilai Islam. Selain menjadi sarana dakwah bil mal (dakwah melalui pengelolaan harta), pendirian bank ini juga dimaksudkan sebagai upaya konkret dalam membangun kemandirian ekonomi organisasi serta menyediakan akses layanan keuangan yang amanah dan sesuai syariah bagi anggota dan masyarakat. Dorongan kuat juga datang dari semangat untuk memperkuat peran Muhammadiyah dalam bidang ekonomi, melengkapi kontribusinya yang selama ini lebih dominan di sektor pendidikan dan kesehatan.

Kontribusi awal dari Muhammadiyah terlihat dari berbagai bentuk dukungan konkret. Sejumlah tokoh dan anggota memberikan modal awal, menyediakan tempat operasional sementara, dan memfasilitasi berbagai kebutuhan administratif. Selain itu, dukungan kelembagaan dari Pimpinan Wilayah Muhammadiyah (PWM) Gorontalo menjadi landasan penting dalam membangun kepercayaan publik terhadap keberadaan bank tersebut. Dukungan tersebut memperlihatkan komitmen organisasi untuk menjadikan ekonomi syariah sebagai salah satu pilar utama dalam gerakan Muhammadiyah di daerah.

Dukungan Kelembagaan dan Jaringan

Dalam perkembangannya, Bank Syariah Muhammadiyah di Gorontalo mendapatkan dukungan kuat dari berbagai amal usaha Muhammadiyah (AUM) yang tersebar di wilayah tersebut. Sekolah, universitas, rumah sakit, dan panti asuhan yang dikelola oleh Muhammadiyah menjadi nasabah dan mitra strategis bank sejak awal berdirinya. Pola ini tidak hanya memperkuat basis nasabah, tetapi juga menciptakan ekosistem ekonomi syariah yang terintegrasi di lingkungan internal Muhammadiyah. Melalui jaringan AUM, bank dapat menjalankan kegiatan penghimpunan dan penyaluran dana secara efektif sekaligus memperkuat loyalitas kelembagaan.

Selain itu, Muhammadiyah secara aktif melakukan sosialisasi dan edukasi keuangan syariah kepada masyarakat Gorontalo. Kegiatan ini dilakukan melalui pengajian, seminar ekonomi Islam, dan pelatihan literasi keuangan di berbagai tingkat pimpinan Muhammadiyah. Sosialisasi ini bertujuan untuk meningkatkan pemahaman masyarakat tentang pentingnya ekonomi syariah serta mengajak mereka berpartisipasi dalam mendukung bank milik umat tersebut. Dengan pendekatan dakwah yang persuasif, Muhammadiyah berhasil membangun kesadaran bahwa pengelolaan keuangan berbasis syariah bukan sekadar alternatif, tetapi merupakan bagian dari tanggung jawab moral dan sosial umat Islam.

Dukungan kelembagaan dan jaringan sosial yang luas inilah yang kemudian menjadi pondasi penting bagi keberlangsungan dan pertumbuhan Bank Syariah Muhammadiyah di Gorontalo. Melalui sinergi antara organisasi, amal usaha, dan masyarakat, Muhammadiyah mampu menunjukkan peran nyata dalam memperkuat ekonomi berbasis nilai-nilai Islam serta membangun model kelembagaan keuangan yang berkeadilan dan berkelanjutan.

KESIMPULAN

Penelitian ini menunjukkan bahwa peran organisasi Muhammadiyah dalam pendirian dan pengembangan Bank Syariah Muhammadiyah (BSM) di Gorontalo sangat strategis dan multidimensional. Muhammadiyah tidak hanya berfungsi sebagai inisiator pendirian bank, tetapi juga sebagai penggerak utama dalam membangun ekosistem keuangan syariah yang berlandaskan nilai-nilai Islam seperti keadilan, amanah, dan keberlanjutan. Melalui dukungan kelembagaan, jaringan amal usaha, serta semangat dakwah ekonomi, Muhammadiyah berhasil menciptakan fondasi sosial yang kuat bagi eksistensi BSM di tingkat lokal.

Berdasarkan hasil analisis SWOT, BSM memiliki kekuatan besar pada aspek kredibilitas organisasi, jaringan anggota yang luas, serta dukungan nilai-nilai syariah yang menjadi pembeda dari sistem konvensional. Namun demikian, masih terdapat beberapa kelemahan yang perlu diatasi seperti keterbatasan modal, minimnya SDM profesional di bidang keuangan syariah, dan kurangnya digitalisasi layanan. Peluang besar juga terbuka lebar melalui dominasi penduduk Muslim, dukungan regulasi pemerintah, serta perkembangan teknologi finansial yang mendukung inklusi keuangan syariah. Di sisi lain, ancaman seperti rendahnya literasi keuangan dan persaingan ketat dengan bank konvensional menuntut strategi adaptif dan inovatif agar BSM tetap kompetitif.

Melalui penerapan siklus PDCA (Plan-Do-Check-Action), proses pengembangan BSM dapat berjalan lebih sistematis dan berkesinambungan. Tahap perencanaan dan evaluasi berperan penting dalam mengidentifikasi hambatan implementasi, seperti kurangnya motivasi internal dan padatannya jadwal pimpinan cabang. Dari hasil analisis Fishbone, faktor manusia dan metode menjadi penyebab utama dari belum optimalnya penetrasi pasar, terutama dalam menjangkau konsumen non-Muhammadiyah. Oleh karena itu, pelatihan SDM, riset pasar, serta strategi pemasaran inklusif menjadi langkah korektif yang perlu dilakukan.

SARAN

Untuk penulis, penting untuk melakukan studi lanjutan yang lebih mendalam mengenai faktor-faktor eksternal yang mempengaruhi pengembangan Bank Syariah Muhammadiyah di Gorontalo, seperti analisis pasar yang lebih komprehensif dan studi perbandingan dengan bank syariah lainnya di daerah lain. Penelitian juga disarankan untuk mengeksplorasi dampak dari digitalisasi dan inovasi teknologi dalam layanan perbankan syariah, serta bagaimana hal ini mempengaruhi penerimaan masyarakat.

Bagi lokasi penelitian, disarankan untuk memperluas cakupan analisis ke daerah-daerah lain di Indonesia yang juga memiliki komunitas Muhammadiyah. Hal ini dapat memberikan perspektif yang lebih luas mengenai tantangan dan peluang dalam pengembangan lembaga keuangan syariah di berbagai konteks sosial dan budaya. Selain itu, penguatan kolaborasi dengan lembaga

pendidikan dan organisasi sosial di daerah dapat menjadi cara efektif untuk meningkatkan literasi keuangan dan pemahaman masyarakat mengenai perbankan syariah.

DAFTAR PUSTAKA

- Yusuf, M., Komarudin, P., Rahmani Abduh, M., Farhanah, S. A., & Nafisah, H. (2023). *The Role of Islamic Banks in Indonesia: A Systematic Literature Review*. Al-Mashrafiyah: Jurnal Ekonomi, Keuangan, dan Perbankan Syariah, 7(1), 16-35.
- Azra, F., & Zuliani, R. (2024). *SWOT Analysis of the Mobile Banking Promotion Strategy at Bank Aceh Syariah*. AT-TIJARAH: Jurnal Penelitian Keuangan dan Perbankan Syariah, 6(2), 81-99.
- Nurrachmi, I., & Azzahra, F. (2023). *SWOT Analysis on CIMB Niaga Syariah Bank*. Islamic Banking : Jurnal Pemikiran dan Pengembangan Perbankan Syariah, 11(1), 197-212.
- Gunawan Aji, M., Septi, M., Qorry Triyulindra, & Galuh Hayuningtyas. (2022). *Kerangka Konseptual Untuk Manajemen Strategis Pada Bank Syariah Indonesia: Tinjauan Pustaka-Deskriptif*. Profit: Jurnal Manajemen, Bisnis dan Akuntansi, 2(2).
- Tiyan, L., Kurniawan, M., Asriani, A., & Hazas, S. (2023). *Analisis SWOT Financial Technology (Fintech) Perbankan Syariah dalam Optimalisasi Penyaluran Pembiayaan dan Kualitas Pelayanan*. Al-Mashrof: Islamic Banking and Finance, 2(1).
- Isnaini, S., Nurhalimah, & Khairani, D. (2023). *Analisis SWOT Financial Technology (Fintech) pada PT. Bank Sumut Cabang Syariah Padangsidempuan*. Seroja : Jurnal Pendidikan, 1(1), 106-116.
- Anggraini, Y. R., & Latifah, F. N. (2024). *Penerapan Analisis SWOT pada Strategi Pemasaran Syariah Produk Tabungan Easy Wadiah di BSI KC Sidoarjo Jenggolo*. Jurnal Tabarru': Islamic Banking and Finance, 7(1).
- Muthalib, A., & Hasan, A. (2023). *SWOT: Implementasi Aplikasi Mobile Banking terhadap Kualitas Layanan Bank Muamalat*. FINANSIA : Jurnal Akuntansi dan Perbankan Syariah, 6(2), 121-130.
- Sodiq, A. (2018). *Analisis SWOT Perkembangan Perbankan Syariah di Indonesia*. MALIA: Journal of Islamic Banking and Finance, 1(1).
- Yusuf, S. D., Ichksanul, A. M., Nur, M., & Spandi, S. R. (2024). *Characteristics of Islamic Finance and the Sustainability of Islamic Banking in Indonesia: Challenges and Opportunities*. Jurnal Ilmiah Manajemen Kesatuan, 11(2).