

**ANALISIS STRSTEGI PENINGKATAN PEMBIAYAAN
MULTI GUNA (PMG) PADA PT. BANK SUMUT KANTOR
CABANG SYARIAH PADANGSIDIMPUAN**



SKRIPSI

*Diajukan Sebagai Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
Dalam Bidang Perbankan Syariah*

OLEH :

RONA REZKI
NIM: 21 401 00160

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY
PADANGSIDIMPUAN
2025**

**ANALISIS STRATEGI PENINGKATAN
PEMBIAYAAN MULTI GUNA (PMG) PADA PT.BANK
SUMUT KANTOR CABANG SYARIAH**



SKRIPSI

*Diajukan Sebagai Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
Dalam bidang Ekonomi Syariah*

Oleh:

RONA REZKI

NIM.21 401 00160

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SYEKH ALI
HASAN AHMAD ADDARY
PADANGSIDIMPUAN**

2025

**ANALISIS STRATEGI PENINGKATAN
PEMBIAYAAN MULTI GUNA (PMG) PADA PT.BANK
SUMUT KANTOR CABANG SYARIAH**



PROPOSAL SKRIPSI

*Diajukan sebagai Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
dalam bidang Perbankan Syariah*

Oleh:

RONA REZKI

NIM. 21 401 00160

Pembimbing I


Nofinawati, M.A

NIP. 198211162011012002

Pembimbing II


Indah Sari, M.E

NIDN.2025049403

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY
PADANGSIDIMPUAN**

2025

SURAT PERNYATAAN PEMBIMBING

Hal : Skripsi
An. **RONA REZKI**

Syekh

Padangsidempuan, Desember 2025
Kepada Yth.
Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis
Islam Universitas Islam Negeri
Ali Hasan Ahmad Addary
Padangsidempuan
di-

Padangsidempuan

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Setelah membaca, menelaah dan memberikan saran-saran perbaikan seperlunya terhadap skripsi an. **RONA REZKI** yang berjudul **Analisis Strategi Peningkatan Pembiayaan Multi Guna (PMG) Pada PT. Bank Sumut Kantor Cabang Syariah Padangsidempuan**, maka kami berpendapat bahwa skripsi ini telah dapat diterima untuk melengkapi tugas dan syarat-syarat mencapai gelar Sarjana Ekonomi dalam bidang Ekonomi Syariah pada Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam.

Seiring dengan hal diatas, maka saudara tersebut dapat menjalani sidang munaqasyah untuk mempertanggungjawab-kan skripsi-nya ini.

Wassalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh

Pembimbing I



Nofinawati
NIP. 198211162011012003

Pembimbing II



Indah Sari, M.E
NIDN. 2025049403

SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI

Dengan menyebut nama Allah Yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang bahwa saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : RONA REZKI
NIM : 21 401 00160
Program Studi : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Judul Skripsi : **Analisis Strategi Peningkatan Pembiayaan Multi Guna (PMG) Pada PT. Bank Sumut Kantor Cabang Syariah Padangsidempuan**

Dengan ini menyatakan bahwa saya telah Menyusun skripsi ini sendiri tanpa meminta bantuan dari pihak manapun yang tidak syah dari pihak lain, kecuali arahan tim pembimbing dan tidak melakukan plagiasi sesuai dengan kode etik Mahasiswa UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan Pasal 14 Ayat 12 Tahun 2023

Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi sebagaimana tercantum dalam Pasal 19 Ayat 2 Tahun 2023 tentang kode etik Mahasiswa UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan yaitu pencabutan gelar akademik dengan tidak hormat dan sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan hukum yang berlaku.

Padangsidempuan, Desember 2025

Saya yang menyatakan


RONA REZKI
NIM.21 401 00160

HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK

Sebagai civitas akademik Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan, saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : RONA REZKI
NIM : 21 401 00160
Program Studi : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan, Hak Bebas Royalti Non-eksklusif (*non-exclusive Royalti right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul: “ **Analisis Strategi Peningkatan Pembiayaan Multi Guna (PMG) Pada PT. Bank Sumut Kantor Cabang Syariah Padangsidempuan**”. Dengan Hak Bebas Royalti Non-eksklusif ini Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan berhak menyimpan, mengalih media/fprmatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*data base*), merawat, dan mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai peneliti dan sebagai pemilik hak cipta

Dengan demikian ini saya buat dengan sebenarnya

Padangsidempuan, Desember 2025



aya yang menyatakan

RONA REZKI
NIM.21 401 00160



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan. T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang, Padangsidempuan 22733
Telepon (0634) 22080 Faximile (0634) 24022

**DEWAN PENGUJI
SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI**

Nama : Rona Rezki
NIM : 21 401 00160
Fakultas/Program Studi : Ekonomi dan Bisnis Islam/Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Analisis Strategi Peningkatan Pembiayaan
Multi Guna (PMG) Pada PT. Bank SUMUT
Kantor Cabang Syariah Padangsidempuan

Ketua

Dra. Hj. Replita, M.Si.
NIDN. 2026056902

Sekretaris

Dr. Utari Evi Cahyani, MM
NIDN. 0621058703

Anggota

Dra. Hj. Replita, M.Si.
NIDN. 2026056902

Dr. Utari Evi Cahyani, MM
NIDN. 0621058703

Nofinawati, M.A
NIDN. 2016118202

Muhammad Arif, M.A
NIDN. 2014019502

Pelaksanaan Sidang Munaqasyah

Di : Padangsidempuan
Hari/Tanggal : Kamis/18 Desember 2025
Pukul : 10.00 WIB s/d Selesai
Hasil/Nilai : Lulus/81 (A)
Indeks Predikat Kumulatif : 3.64



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang Padangsidimpuan 22733
Telp. (0634) 22080 Fax. (0634) 24022
Website: <https://febi.uinsyahada.ac.id>

PENGESAHAN

Judul Skripsi : Analisis Strategi Peningkatan Pembiayaan Multi Guna (PMG) Pada PT. Bank Sumut Kantor Cabang Syariah Padangsidimpuan

Nama : Rona Rezki
NIM : 21 401 00160

Telah dapat diterima untuk memenuhi syarat dalam memperoleh gelar
Sarjana Ekonomi (S.E)
Dalam bidang Perbankan Syariah



Padangsidimpuan, 04 Februari 2026
Dekan


Prof. Dr. Darwis Harahap, S.H.I., M.Si
NIP. 19780818 200901 1 015

ABSTRAK

Nama : RONA REZKI

NIM : 21 401 00160

Juthil Skripsi : Analisis Strategi Peningkatan Pembiayaan Multi Guna (PMG) Pada PT. Bank Sumut Kantor Cabang Syariah Padangsidempuan

Pembiayaan Multi Guna (PMG) pada PT. Bank Sumut Syariah Kantor Cabang Padangsidempuan menunjukkan tren penurunan jumlah nasabah dan total pembiayaan selama periode 2022—2024, meskipun rata-rata pembiayaan per nasabah mengalami peningkatan. Kondisi ini mengindikasikan adanya ketidakseimbangan antara kebutuhan pasar dan strategi pemasaran, penetapan margin, serta kualitas layanan yang diterapkan, sehingga diperlukan evaluasi mendalam untuk menentukan langkah peningkatan yang lebih efektif. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif melalui wawancara mendalam, observasi, dan dokumentasi, serta dianalisis dengan matriks IFAS, EFAS, SWOT, dan diagram Cartesius. Validitas data diuji melalui triangulasi sumber dan metode/ Hasil penelitian menunjukkan bahwa Bank Sumut Syariah menempati posisi pada kuadran I dengan koordinat $X=1,34$ dan $Y=0,92$ yang mencerminkan strategi pertumbuhan *growth-oriented strategy*. Skor IFAS sebesar 2,54 menandakan kekuatan internal yang cukup dominan, sementara skor EFAS sebesar 2,32 menunjukkan bahwa pemanfaatan peluang eksternal masih perlu diperkuat. Kekuatan utama bank meliputi dukungan payroll ASN/PPPK (0,72), proses pembiayaan yang cepat dan mudah (0,56), serta margin kompetitif sebesar 11,75% (0,48). Di sisi lain, kelemahan bank meliputi promosi offline yang terbatas (0,28), margin yang dinilai lebih tinggi dan kompetitor (0,16), serta keberadaan biaya tambahan (0,16). Peluang yang tersedia antara lain segmen ASN/PPPK yang stabil dan kebutuhan pembiayaan konsumtif masyarakat, sementara ancaman terbesar berasal dari persaingan produk sejenis dan fluktuasi penerimaan ASN. Berdasarkan temuan tersebut, strategi yang direkomendasikan meliputi optimalisasi kerja sama payroll, penguatan promosi digital dan kegiatan daerah, penyesuaian margin, peningkatan kualitas pelayanan, serta kolaborasi dengan instansi pemerintah. Penelitian ini memberikan kontribusi teoritis bagi pengembangan kajian perbankan syariah serta manfaat praktis bagi manajemen bank dalam meningkatkan kinerja PMG secara berkelanjutan dan sesuai prinsip syariah.

Kata Kunci : Strategi, Analisis SWOT, Pembiayaan Multi Guna (PMG), ASN dan PPPK, Perbankan Syariah.

ABSTRACT

Name : RONA REZKI
Reg. Number : 21 401 00160
Thesis Title : Analysis of Multi-Purpose Financing (PMG) Improvement Strategy at PT. Bank Sumut Syariah Padangsidimpuan Branch Office

Multi-Purpose Financing (PMG) at PT. Bank Sumut Syariah Padangsidimpuan Branch Office showed a downward trend in the number of customers and total financing during the 2022-2024 period, despite an increase in average financing per customer. This condition indicates an imbalance between market needs and marketing strategies, margin determination, and service quality. Therefore, an in-depth evaluation is needed to determine more effective improvement measures. This research uses a qualitative approach through in-depth interviews, observation, and documentation, and is analyzed using the IFAS matrix, EFAS, SWOT analysis, and Cartesian diagrams. Data validity was tested through triangulation of sources and methods. The results of the study indicate that Bank Sumut Syariah is positioned in quadrant I with coordinates $X = 1.34$ and $Y = 0.92$, reflecting a growth-oriented strategy. An IFAS score of 2.54 indicates a fairly dominant internal strength, while an EFAS score of 2.32 indicates that the utilization of external opportunities still needs to be strengthened. The bank's main strengths include ASN/PPPK payroll support (0.72), a fast and easy financing process (0.56), and a competitive margin of 11.75% (0.48). On the other hand, the bank's weaknesses include limited offline promotions (0.28), a margin that is considered higher than competitors (0.16), and the existence of additional costs (0.16). Available opportunities include a stable ASN/PPPK segment and the community's need for consumer financing, while the biggest threats come from competition from similar products and fluctuations in ASN revenue. Based on these findings, recommended strategies include optimizing payroll collaboration, strengthening digital promotions and regional activities, adjusting margins, improving service quality, and collaborating with government agencies. This research provides theoretical contributions to the development of Islamic banking studies and practical benefits for bank management in improving PMG performance sustainably and in accordance with Islamic principles.

Keywords: Strategy, SWOT Analysis, Multi-Purpose Financing (PMG), Civil Servants and PPPK, Islamic Banking.

ملخص

الاسم	: رونا رزقي
الرقم الجامعي	: ٢١٤٠١٠٠١٦٠
عنوان الرسالة	: تحليل استراتيجيية تحسين التمويل متعدد الأغراض في فرع بنك سوموت شريعة بادانجسيديمبوان

أظهر التمويل متعدد الأغراض في فرع بنك سوموت شريعة بادانجسيديمبوان انخفاضاً في عدد العملاء وإجمالي التمويل خلال الفترة ٢٠٢٢-٢٠٢٤، على الرغم من ارتفاع متوسط التمويل لكل عميل. يشير هذا الوضع إلى وجود خلل في التوازن بين احتياجات السوق واستراتيجيات التسويق، وتحديد هامش الربح، وجودة الخدمة. لذا، يلزم إجراء تقييم معمق لتحديد تدابير تحسين أكثر فعالية. يستخدم هذا البحث منهجاً نوعياً من خلال المقابلات المعمقة والملاحظة والتوثيق، ويتم تحليله باستخدام مصفوفة **IFAS**، و **EFAS**، وتحليل **SWOT**، والرسوم البيانية الديكارتية. تم التحقق من صحة البيانات من خلال التثليث بين المصادر والأساليب. تشير نتائج الدراسة إلى أن بنك سوموت شريعة يقع في الربع الأول (**I**) بإحداثيات $S = 1.34$ و $V = 0.92$ ، مما يعكس استراتيجية موجهة نحو النمو. ويشير مؤشر **IFAS** البالغ 2.54 إلى قوة داخلية قوية، بينما يشير مؤشر **EFAS** البالغ 2.32 إلى ضرورة تعزيز استغلال الفرص الخارجية. وتشمل نقاط القوة الرئيسية للبنك دعم الرواتب (0.72)، وسهولة وسرعة عملية التمويل (0.56)، وهامش ربح تنافسي بنسبة 11.75% (0.48). في المقابل، تشمل نقاط ضعف البنك محدودية العروض الترويجية المباشرة (0.28)، وهامش ربح أعلى من المنافسين (0.16)، ووجود تكاليف إضافية (0.16). وتشمل الفرص المتاحة استقرار شريحة **ASN/PPPK** وحاجة المجتمع إلى تمويل المستهلكين، بينما تتمثل أكبر التهديدات في المنافسة من المنتجات المماثلة وتقلبات إيرادات **ASN**. بناءً على هذه النتائج، تشمل الاستراتيجيات الموصى بها تحسين التعاون في مجال الرواتب، وتعزيز الحملات الترويجية الرقمية والأنشطة الإقليمية، وتعديل هامش الربح، وتحسين جودة الخدمات، والتعاون مع الجهات الحكومية. يقدم هذا البحث إسهامات نظرية لتطوير دراسات الصيرفة الإسلامية، وفوائد عملية لإدارة البنوك في تحسين أداء التمويل متعدد الأغراض بشكل مستدام ووفقاً للمبادئ الإسلامية.

الكلمات المفتاحية: الاستراتيجية، تحليل **SWOT**، التمويل متعدد الأغراض، موظفو الخدمة المدنية، التمويل متعدد الأغراض، الصيرفة الإسلامية.

KATA PENGANTAR



As-salamu alaykum wa-rahmatu-llahi wa-barakatuh

Alhamdulillah segala puji syukur kehadiran Allah SWT, yang telah memberikan rahmat serta hidayah.-Nya, sehingga peneliti dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini. Untain Shalawat serta salam senantiasa tercurahkan kepada Nabi Besar Muhammad SAW, figur seorang pemimpin yang patut dicontoh dan diteladani, pencerah dunia dari kegelapan beserta keluarga dan para sahabatnya, dan yang telah membawa ajaran Islam bagi seluruh penghuni alam.

Skripsi ini berjudul: “Analisis Strategi Peningkatan pembiayaan Multi Guna (PMG) Pada Bank SUMUT Kantor Cabang Syariah Padangsidimpuan” di tulis untuk melengkapi tugas dan memenuhi syarat-syarat untuk mencapai gelar sarjana Ekonomni (SE) dalam Program Studi Perbankan Syariah di UIN Svekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan.

Skripsi ini disusun dengan bekal ilmu pengetahuan yang sangat terbatas dan amat jauh dari kesempurnaan, sehingga tanpa bantuan, bimbingan dan petunjuk dan berbagai pihak, maka sulit bagi peneliti untuk menyelesaikannya. Oleh karena itu, dengan penuh rasa svukur dan kerendahan hati. peneliti mengucapkan terima kasih sebesar-besarnva kepada seluruh pihak yang telah membantu peneliti menyelesaikan skripsi ini yaitu:

1. Bapak Prof. Dr. H. Muhammad Darwis Dasopang M. Ag., Selaku Rektor UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan serta Bapak Prof. Dr. Erawadi. M, Ag. Selaku Wakil Rektor Bidang Akademik dan Pengembangan Lembaga, Dr. Anhar, M.A, Selaku Wakil Rektor Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan, dan Bapak Dr. Ikhwanuddin, Harahap M, Ag., Selaku Wakil Rektor Bidang Kernahasiswaan dan Hubhungan Institusi.
2. Bapak Prof. Dr. Darwis Harahap, S.H.I.. M.Si., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan, Bapak Dr. Abdul Nasser Hasibuan SE., M.Si., selaku

Wakil Dekan Bidang Akademik dan Pengembangan Lembaga Ibu Dr. Rukiah, SE., M.SI. selaku Wakil Dekan Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan ibu Dra. Hj. Replita, M.Si., selaku Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.

3. Ibu Dr. Sarmiana Batubara, MA., Selaku Ketua Program Studi Ekonomi Syariah, dan seluruh Civitas Akademik UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan yang telah banyak memberikan ilmu pengetahuan dan bimbingan dalam proses perkuliahan di UIN UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan.
4. Ibu Nofinawati, M.A., selaku Pembimbing I dan Ibu Indah Sari, M.E., selaku Pembimbing II, yang telah menyediakan waktunya untuk memberikan pengarahan, bimbingan dan petunjuk yang sangat berharga bagi peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini Semoga menjadi amal yang baik dan mendapat balasan dan Allah SWT.
5. Bapak Yusri Fahmi, M. Hum.. selaku Kepala Perpustakaan serta pegawai perpustakaan yang telah memberikan kesempatan dan fasilitas peneliti untuk memperoleh buku-buku yang peneliti butuhkan dalam menyelesaikan skripsi ini.
6. Bapak dan Ibu Dosen UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan yang dengan ikhlas telah memberikan ilmu pengetahuan dan dorongan yang sangat bermanfaat bagi peneliti dalam proses perkuliahan di UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan.
7. Teristimewa untuk kedua orang tua peneliti. Al Faisal Rambe dan Efrida Siregar yang telah merawat dan membesarkan penulis, serta memberikan dukungan baik moral, material. dan doa yang dipanjatkan oleh kalian kepada Allah SWT sehingga peneliti selalu diberikan perlindungan, kesehatan, kekuatan, dan kelancaran dalam setiap langkah kehidupan dan menjadi motivasi peneliti sehingga peneliti dapat selesai serta semua yang telah diberikan sampai saat ini yang tidak dapat terbalaskan sampai kapanpun. Semoga Allah SWT senantiasa melimpahkan rahmat dan kasih sayang

kepada orang tua tercinta dan diberi balasan atas perjuangan mereka dengan surga Firdaus-Nya.

8. Terkhusus untuk Himpunan Mahasiswa Islam Komisariat Ekonomi Islam Cahang Padangsidempuan Tapanuli Selatan rumah maupun wadah untuk penulis dalam meningkatkan potensi diri hingga relasi dalam menjalani perkuliahan yang tak dapat penulis bayar sampai sekarang mungkin ucapan terima kasih dari penulis belum sebanding dengan apa yang telah diberikan Himpunan Mahasiswa Islam Komisariat Ekonomi Islam Cabang Padangsidempuan Tapanuli Selatan.
9. Saudari dan saudara peneliti, Bincar Hatorangan, S.Pd., Totop Marbulung, Dewi Indah, Afip Makarim Rambe yang telah memberikan motivasi dan bantuan selama peneliti menyelesaikan skripsi ini dan semoga keluarga peneliti selalu dalam lindungan Allah SWT.
10. Terimakasih juga kepada sahabat saya Mhd Rizky Alsaid yang telah sama penulis berjuang dalam mengejar gelar Sarjana hingga menuntut ilmu hingga staped pertama penulis telah terlewati dan akan melanjutkan staped berikutnya.
11. Teman-teman seperjuangan Mhd. Uday. Mua'rif Fajar Angkat, Wira Atmaja, Ammar A'an Fauji Hrp. Anwar Azhari Tanjung dan teman teman penulis lainnya yang tidak dapat penulis tuliskan semuanya terima kasih atas dukungan yang selalu diberikan walaupun kadang penulis malas dalam menanggapi tetapi tetap penulis jalankan walaupun agak terlambat sedikit,
12. Teman-teman seperjuangan Perbankan Syariah angkatan 2021, teman-teman kontrakan, serta semua pihak yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu yang telah banyak membantu peneliti dalam menyelesaikan studi dan melakukan penelitian sejak awal hingga selesainya skripsi ini.
13. Akhirnya peneliti mengucapkan rasa syukur yang tak terhingga kepada Allah SWT, karena atas rahmat dan karunia-Nya peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini. Harapan peneliti semoga skripsi ini bermanfaat bagi pembaca dan peneliti. Aamiin yarobbal alamin. Peneliti menyadari sepenuhnya akan keterbatasan kemampuan dan pengalaman yang ada pada diri peneliti.

Peneliti juga menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna, untuk itu peneliti sangat rnengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun demi kesempurnaan skripsi ini.

Wa-salämu alaykum wa-rahmatu-llähi wa-barakatuh

Padangsidempuan, 7 Desember 2025
Peneliti

Rona Rezki
21 401 00160

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

A. Konsonan




Fonem konsonan bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf, sebagian dilambangkan dengan tanda dan sebagian lain dilambangkan dengan Latin.

Huruf Arab	Nama Huruf Latin	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	ša	š	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	ħa	ħ	Ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	kadan ha
د	Dal	D	De
ذ	žal	ž	zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	es dan ye
ص	šad	š	S (dengan titik di bawah)
ض	ḍad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	ṭa	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	žā	ž	zet (dengan titik di bawah)
ع	‘ain	‘	Koma terbalik di atas
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Ki
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
ه	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	..’..	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye



B. Vokal

Vokal bahasa Arab seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

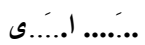


1. Vokal Tunggal adalah vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
	fathah	A	A
	Kasrah	I	I
	ḍommah	U	U

2. Vokal Rangkap adalah vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf sebagai berikut:

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan	Nama
	fathah dan ya	Ai	a dan i
	fathah dan wau	Au	a dan u

3. *Maddah* adalah vokal panjang yang lambangnya berupa harakat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda sebagai berikut:

Tanda dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
	fathah dan alif atau ya	ā	a dan garis atas
	Kasrah dan ya	ī	i dan garis di bawah
	ḍommah dan wau	ū	u dan garis di atas

C. Ta Marbutah

Transliterasi untuk *Ta Marbutah* ada dua.

1. *Ta Marbutah* hidup yaitu *Ta Marbutah* yang hidup atau mendapat harakat fathah, kasrah dan dummah, transliterasinya adalah /t/.
2. *Ta Marbutah* mati yaitu *Ta Marbutah* yang mati atau mendapat harakat sukun, transliterasinya adalah /h/.

Kalau pada suatu kata yang akhir katanya *Ta Marbutah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al, serta bacaan kedua kata itu terpisah maka *Ta Marbutah* itu ditransliterasikan dengan ha (h).

D. Syaddah (Tasydid)

Syaddah atau *tasydid* yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda, tanda *syaddah* atau tanda *tasydid*. Dalam transliterasi ini tanda *syaddah* tersebut dilambangkan dengan huruf, yaitu huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda *syaddah* itu.

E. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu: ال. Namun dalam tulisan transliterasinya kata sandang itu dibedakan antara kata sandang yang diikuti oleh huruf *syamsiah* dengan kata sandang yang diikuti oleh huruf *qamariah*.

1. Kata sandang yang diikuti huruf *syamsiah* adalah kata sandang yang diikuti oleh huruf *syamsiah* ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf /l/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung diikuti kata sandang itu.
2. Kata sandang yang diikuti huruf *qamariah* adalah kata sandang yang diikuti oleh huruf *qamariah* ditransliterasikan sesuai dengan aturan yang digariskan di depan dan sesuai dengan bunyinya.

F. Hamzah

Dinyatakan di depan Daftar Transliterasi Arab-Latin bahwa hamzah ditransliterasikan dengan apostrof. Namun, itu hanya terletak di tengah dan di akhir kata. Bila *hamzah* itu diletakkan di awal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif.

G. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata, baik *fi'il*, *isim*, maupun huruf ditulis terpisah. Bagi kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab yang sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harakat yang dihilangkan maka dalam transliterasi ini penulisan kata tersebut bisa dilakukan dengan dua cara: bisa dipisah perkata dan bisa pula dirangkaikan.

H. Huruf Kapital

Meskipun dalam sistem kata sandang yang diikuti huruf tulisan Arab huruf capital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf capital seperti apa yang berlaku dalam EYD, diantaranya huruf capital digunakan untuk menuliskan huruf awal, nama diri dan permulaan kalimat. Bila nama diri itu dilalui oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf capital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

Penggunaan huruf awal capital untuk Allah hanya berlaku dalam tulisan Arabnya memang lengkap demikian dan kalau penulisan itu disatukan dengan kata lain sehingga ada huruf atau harakat yang dihilangkan, huruf capital tidak dipergunakan.

I. Tajwid

Bagi mereka yang menginginkan kefasihan dalam bacaan, pedoman transliterasi ini merupakan bagian tak terpisahkan dengan ilmu tajwid. Karena itu keresmian pedoman transliterasi ini perlu disertai dengan pedoman tajwid.

Sumber: Tim Puslitbang Lektor Keagamaan. *Pedoman Transliterasi Arab-Latin*. Cetakan Kelima. 2003. Jakarta: Proyek Pengkajian dan Pengembangan Lektor Pendidikan Agama.

DAFTAR ISI

SAMPUL DEPAN	
HALAMAN SAMPUL	
HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING	
SURAT PERNYATAAN PEMBIMBING	
LEMBAR PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI	
DEWAN PENGUJI SIDANG MUNAQASYAH	
PENGESAHAN DEKAN	
ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR.....	iv
PEDOMAN TRANSLITEASI ARAB LATIN	viii
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xv
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Batasan Masalah.....	11
C. Batasan Istilah	11
D. Perumusan Masalah	12
E. Tujuan Penelitian	13
F. Manfaat Tujuan.....	14
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
A. Landasan Teori.....	16
1. Pengertian Strategi	16
2. Manfaat Strategi	18
3. Formulasi Strategi	18
a. Strategi tingkat Korporasi (<i>Corporate Strategy</i>	19
b. Strategi Tingkat Bisnis (<i>Business Strategy</i>).....	20
c. Strategi tingkat Fungsional (<i>Functional Strategy</i>).....	21
d. Strategi tingkat Operasional (<i>Operational Strategy</i>)	21
4. Evaluasi Strategi.....	21
5. Analisis SWOT	22
a. <i>Strengths</i> (Kekuatan).....	24
b. <i>Weakness</i> (Kelemahan).....	25
c. <i>Opportunities</i> (Peluang).....	26
d. <i>Threats</i> (Ancaman).....	26
6. Pengertian Strategi Pembiayaan Multiguna	27
B. Penelitian Terdahulu	33
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Waktu Dan Lokasi Penelitian.....	41
B. Jenis Penelitian.....	41
C. Subjek Penelitian.....	42
D. Sumber Data.....	42

E. Teknik Pengumpulan Data.....	43
F. Teknik Pengolahan dan Analisis Data	44
G. Teknik Keabsahan Data	49
H. Sistematika Pembahasan.....	50

BAB IV HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Objek Penelitian	52
B. Deskripsi Data Penelitian.....	62
C. Hasil Penelitian	68
D. Pembahasan Hasil Penelitian	77
E. Keterbatasan penelitian	82

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	84
B. Saran-saran.....	86

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel I.1.	Pembiayaan Multi Guna	9
Tabel II.1	Penelitian Terdahulu	33
Tabel III.1	Matriks SWOT	45
Tabel IV.1	Matriks IFAS	69
Tabel IV.2	Matriks EFAS	70
Tabel IV.3	Matriks SWOT	73

DAFTAR GAMBAR

Gambar IV.1 Logo Bank SUMUT Syariah.....	61
Gambar IV.2 Struktur Organisasi PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan	62
Gambar IV.3 Diagram Kertasius.....	72

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan industri perbankan syariah pada tahun 2024 menunjukkan kinerja yang positif dan menggembirakan, meskipun menghadapi tantangan ekonomi global dan domestik. Total aset perbankan syariah tercatat mencapai Rp. 980,30 triliun dengan pertumbuhan sekitar 9,88% secara tahunan, sementara market share-nya naik tipis menjadi 7,72% dari 7,44% pada tahun sebelumnya. Penyaluran pembiayaan juga meningkat signifikan sebesar 9,92% menjadi Rp. 643,55 triliun, sejalan dengan pertumbuhan industri perbankan nasional, dengan porsi pembiayaan dominan pada sektor perumahan dan UMKM. Dana Pihak Ketiga (DPK) yang dihimpun mencapai Rp. 753,60 triliun atau tumbuh sekitar 10%, jauh melampaui pertumbuhan DPK industri perbankan nasional yang hanya sekitar 4-5%.¹ Pertumbuhan ini didukung oleh peningkatan pemahaman masyarakat terhadap sistem perbankan syariah, penguatan jaringan kantor, kualitas sumber daya manusia, serta pengembangan teknologi digital yang semakin dioptimalkan. Meskipun demikian, industri ini masih menghadapi tantangan dalam meningkatkan inklusi keuangan syariah dan memperluas pangsa pasar, terutama dalam bersaing dengan bank konvensional yang lebih mapan. Kondisi ini menuntut perbankan syariah untuk terus berinovasi dan memperkuat daya saingnya agar dapat memanfaatkan peluang pasar yang semakin besar di Indonesia sebagai negara dengan populasi umat muslim yang padat.

¹ Otorisasi jasa keuangan. *Statistik perbankan syariah* february 2025. Jakarta: OJK, 2025

Perkembangan jumlah bank syariah di Indonesia pada tahun 2024, yang meliputi Bank Umum Syariah (BUS), Unit Usaha Syariah (UUS), dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS), menunjukkan dinamika yang cukup stabil namun tetap menunjukkan tren positif dalam ekspansi layanan dan kinerja industri. Berdasarkan data terbaru dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) per akhir 2024, jumlah BUS tercatat sekitar 14 institusi, UUS sekitar 18-19 entitas, dan BPRS diperkirakan tetap stabil di kisaran 160-an unit.² Proses konsolidasi dan spin-off UUS menjadi BUS mandiri terus berjalan seiring kebijakan regulator yang mendukung penguatan struktur perbankan syariah nasional untuk meningkatkan daya saing dan efisiensi. Sejak itu, terjadi dinamika penting, terutama pada BUS dan UUS, yang dipengaruhi oleh proses merger dan spin-off. Pada tahun 2021, merger tiga bank syariah BUMN membentuk Bank Syariah Indonesia (BSI) menyebabkan pengurangan jumlah BUS menjadi 12, sementara UUS bertambah menjadi 21 institusi.³ Pada tahun-tahun berikutnya, jumlah BUS kembali bertambah menjadi sekitar 14 institusi, dan UUS berkisar antara 18 hingga 20, yang disebabkan oleh pelaksanaan kebijakan spin-off UUS menjadi BUS mandiri serta konsolidasi yang terus berlangsung.

PT Bank Pembangunan Daerah Sumatera Utara (Bank Sumut) melalui Unit Usaha Syariahnya telah menunjukkan kinerja yang impresif dalam beberapa tahun terakhir. Unit Usaha Syariah Bank Sumut mencatatkan pertumbuhan aset sebesar 24,7 persen menjadi Rp. 4,7 triliun pada tahun 2024, dengan pembiayaan

² Otorisasi jasa keuangan. *Roadmap pengembangan perbankan syariah Indonesia 2020-2025*:OJK,2025

³ Otorisasi jasa keuangan. *Laporan perkembangan keuangan syariah Indonesia* Februari 2024,OJK 2025

yang disalurkan mencapai Rp. 2,9 triliun atau tumbuh 13,49 persen dibandingkan tahun 2023 senilai Rp2,6 triliun.⁴ Sebagai bank pembangunan daerah terbesar di Sumatera dengan jaringan kantor yang luas termasuk 5 Kantor Cabang Syariah dan 17 Kantor Cabang Pembantu Syariah yang tersebar di seluruh Provinsi Sumatera Utara, Bank Sumut Syariah memiliki keunggulan strategis dalam menjangkau masyarakat lokal. Namun demikian, di tengah persaingan yang semakin ketat dengan bank syariah nasional dan regional lainnya, diperlukan strategi khusus untuk mengoptimalkan produk-produk pembiayaannya.

Bank Sumut Syariah Kantor Cabang Padangsidempuan Sebagai lembaga keuangan syariah yang beroperasi di wilayah dengan potensi ekonomi yang beragam seperti Sumatera Utara, PT. Bank Sumut Syariah Kantor Cabang Padangsidempuan menyediakan berbagai produk pembiayaan berbasis prinsip syariah. Produk-produk ini dirancang untuk menjawab kebutuhan masyarakat, baik dalam aspek konsumtif maupun produktif, serta disesuaikan dengan karakteristik ekonomi lokal. Salah satu produk unggulan yang ditawarkan adalah Pembiayaan Multi Guna (PMG) yang menggunakan *akad murābahah*, yaitu akad jual beli dengan margin keuntungan yang disepakati. PMG ditujukan untuk memenuhi kebutuhan konsumtif nasabah, seperti biaya pendidikan, kesehatan, renovasi rumah, dan pembelian barang kebutuhan rumah tangga. Selain itu, terdapat pula pembiayaan modal kerja dengan *akad musyārahah* atau *muḍhārahah*, yang ditujukan kepada pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) untuk mendukung kelancaran operasional bisnis mereka, seperti

⁴ Otoritas Jasa Keuangan (OJK). *Data dan Statistik Perbankan Syariah Indonesia 2023-2024*, Jakarta, OJK.

pembelian bahan baku dan pembiayaan operasional harian.⁵ Pembiayaan Multi Guna (PMG) yang dirancang khusus untuk Aparatur Sipil Negara (ASN) dan guru Pegawai Pemerintah dengan Perjanjian Kerja (PPPK). Produk ini menawarkan skema pembiayaan berbasis akad syariah seperti murabahah, ijarah, dan musyarakah mutanaqisah yang dapat dimanfaatkan untuk berbagai kebutuhan konsumtif maupun produktif.⁶ Oleh karena itu, memahami faktor-faktor yang mempengaruhi minat guru PPPK dan ASN untuk menjadi nasabah PMG di Bank Sumut Syariah menjadi penting untuk pengembangan strategi yang efektif.

Kebutuhan jangka panjang, PT. Bank Sumut Syariah Kantor Cabang Padangsidimpuan juga menyediakan pembiayaan investasi, yang bertujuan mendanai kegiatan produktif seperti pengadaan mesin, pembangunan gudang, atau perluasan usaha. Produk ini biasanya menggunakan akad musyarakah atau muḍārabah, dengan penekanan pada prinsip bagi hasil. Di sektor perumahan, tersedia produk KPR iB Syariah (Kredit Pemilikan Rumah) dengan akad murābahah atau musyarakah mutanāqīshah, yang memberikan kesempatan kepada masyarakat untuk memiliki rumah secara syariah tanpa melibatkan bunga, penalti, atau spekulasi. Selain itu, PT. Bank Sumut Syariah Kantor Cabang Padangsidimpuan juga melayani pembiayaan kendaraan bermotor dengan akad murābahah, yang dapat dimanfaatkan oleh perorangan maupun pelaku usaha untuk membeli mobil atau motor sesuai prinsip syariah.

Hal tersebut sebagaimana firman Allah Swt dalam ayat berikut:

⁵ Otoritas Jasa Keuangan (OJK). *Statistik Perbankan Syariah* Desember 2023. Jakarta: OJK, 2023

⁶ Harahap, D. M., & Siregar, K. Analisis Produk Pembiayaan Multi Guna Bank Sumut Syariah dan Kontribusinya pada Kesejahteraan ASN. *Jurnal Ilmiah Syariah dan Ekonomi Islam*, 5(2), 2021, hlm 112-131.

(QS.AL-Baqarah 2:275)

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ ٢٧٥

Artinya : Orang-orang yang memakan riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kesurupan setan karena gila. Yang demikian itu karena mereka berkata bahwa jual beli itu sama dengan riba. Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Barang siapa mendapat peringatan dari Tuhannya, lalu dia berhenti, maka apa yang telah di perolehnya dahulu menjadi miliknya² dan urusannya (terserah) kepada Allah. Barang siapa mengulangi, maka mereka itu penghuni neraka, mereka kekal di dalamnya. (QS.AL-Baqarah 2:275)

Untuk sektor religius, disediakan pula pembiayaan talangan haji dan umrah yang menggunakan akad qardh dan ijārah, membantu nasabah dalam memperoleh porsi haji atau keberangkatan umrah dengan cicilan yang terjangkau. Tidak kalah penting adalah pembiayaan mikro syariah, yang ditujukan untuk pedagang pasar, petani, dan pelaku usaha kecil lainnya dengan proses yang sederhana, cepat, dan tanpa riba. Bank Sumut Syariah juga menyediakan pembiayaan musiman untuk sektor pertanian dan perkebunan, seperti pembiayaan tanam dan panen yang menggunakan akad muḍārabah atau musyārahah, sangat relevan bagi masyarakat Padangsidempuan yang banyak bergerak di sektor agribisnis.⁷ Keberagaman produk pembiayaan ini menunjukkan komitmen Bank Sumut Syariah dalam mendukung pertumbuhan ekonomi lokal melalui mekanisme yang sesuai syariah. Namun, untuk meningkatkan efektivitas dan jangkauan produk, strategi pengembangan berbasis kebutuhan lokal dan literasi masyarakat terhadap sistem keuangan syariah masih perlu ditingkatkan.

⁷ Yuliana, R., & Hasanah, U. Strategi Pengembangan Produk Pembiayaan Syariah di Bank Pembangunan Daerah. *Jurnal Ekonomi Syariah Indonesia*, 12(1),2022, hlm 45–57.

Pembiayaan Multi Guna (PMG) merupakan salah satu produk strategis dalam portofolio perbankan syariah yang dirancang khusus untuk memenuhi berbagai kebutuhan konsumtif nasabah dengan menggunakan prinsip-prinsip syariah. Produk ini menggunakan akad murabahah yang memungkinkan nasabah untuk memperoleh pembiayaan bagi berbagai keperluan seperti renovasi rumah, pendidikan, kesehatan, dan kebutuhan konsumtif lainnya tanpa melanggar prinsip syariah. Dalam konteks ekonomi Sumatera Utara yang didominasi oleh sektor pertanian, perkebunan, dan UMKM, PMG memiliki potensi besar untuk mendukung peningkatan taraf hidup masyarakat. Namun, penetrasi dan pertumbuhan PMG masih perlu dioptimalkan melalui strategi pemasaran dan pengembangan produk yang tepat sasaran, mengingat karakteristik demografi dan ekonomi masyarakat Sumatera Utara yang memiliki keunikan tersendiri.⁸

Analisis mendalam terhadap faktor-faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi kinerja PMG di tingkat kantor cabang, identifikasi peluang dan tantangan di pasar lokal Padang Sidimpuan, serta formulasi strategi yang tepat dan dapat diimplementasikan menjadi kebutuhan mendesak. Dengan karakteristik masyarakat Padang Sidimpuan yang majemuk dan potensi ekonomi yang masih dapat dikembangkan, penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi praktis bagi manajemen PT. Bank Sumut Syariah Kantor Cabang Padangsidimpuan dalam merumuskan kebijakan dan strategi yang efektif untuk meningkatkan kinerja PMG. Selain itu, hasil penelitian juga diharapkan dapat memberikan kontribusi teoritis dalam pengembangan ilmu manajemen perbankan

⁸ Hasanah. *Upaya Optimalisasi Produk Pembiayaan Bank Sumut Syariah Kcp Karya Pada Umkm Di Kota Medan*. Prosiding Seminar Nasional Kewirausahaan, 2023.

syariah, khususnya dalam konteks optimalisasi produk pembiayaan multi guna di bank pembangunan daerah.

Pembiayaan Multi Guna (PMG) pada PT. Bank Sumut Syariah Kantor Cabang Padangsidempuan mengalami penurunan kinerja yang signifikan selama tiga tahun terakhir yakni 2022 hingga 2024. Penurunan ini menimbulkan kekhawatiran terkait efektivitas strategi pemasaran dan pengelolaan produk yang diterapkan oleh bank. Di sisi lain, terdapat fenomena menarik bahwa rata-rata pembiayaan per nasabah justru meningkat dari Rp. 55,95 juta pada tahun 2022 menjadi Rp. 65,66 juta pada tahun 2024, yang menunjukkan pergeseran fokus bank pada segmen nasabah dengan kebutuhan pembiayaan yang lebih besar atau adanya perubahan profil risiko nasabah.⁹ Namun, peningkatan ini tidak mampu mengimbangi penurunan jumlah nasabah secara keseluruhan, sehingga berdampak negatif pada kinerja keuangan dan profitabilitas bank serta daya saing produk PMG di tengah persaingan yang semakin ketat dengan bank syariah lainnya. Faktor eksternal seperti kondisi ekonomi makro, tingkat kompetisi yang tinggi, perubahan regulasi, dan dampak pandemi juga diperkirakan turut memengaruhi kondisi ini. Oleh karena itu, diperlukan analisis mendalam untuk mengidentifikasi penyebab penurunan tersebut dan merumuskan strategi yang efektif guna meningkatkan kembali performa pembiayaan Multi Guna di cabang ini. Selain itu, kolaborasi dengan mitra strategis, seperti instansi pemerintah daerah, pelaku usaha lokal, dan komunitas masyarakat, dapat menjadi peluang untuk memperluas basis nasabah. Penerapan program promosi yang lebih kreatif, misalnya bundling

⁹ PT. Bank Sumut Syariah Kantor Cabang Padangsidempuan, *Laporan Kinerja Pembiayaan Multi Guna 2022–2024* (Padangsidempuan: PT. Bank Sumut Syariah, 2025), data diolah penulis.

produk dengan layanan lain atau pemberian insentif khusus, juga berpotensi meningkatkan minat calon nasabah.¹⁰

Penurunan nasabah dan pembiayaan ini menjadi perhatian penting karena dapat berdampak terhadap kinerja keuangan bank, tingkat profitabilitas, serta daya saing produk PMG di tengah kompetisi industri perbankan syariah yang semakin ketat. Oleh karena itu, perlu dilakukan analisis yang mendalam terhadap strategi yang selama ini diterapkan serta merumuskan alternatif strategi yang lebih tepat untuk meningkatkan kembali performa pembiayaan Multi Guna.

Berdasarkan wawancara awal yang telah calon peneliti lakukan kepada beberapa nasabah yang merupakan Aparatur Sipil Negara (ASN) dan Pegawai Pemerintah Perjanjian Kerja (PPPK) menurut “Medana Sari Rambe” Alasan utama yang dikemukakan adalah karena margin yang ditetapkan Bank Sumut Syariah relatif lebih tinggi dibandingkan dengan bank syariah lain, sehingga informan memilih untuk tidak melakukan pembiayaan apapun di bank tersebut.¹¹

Menurut “Sahmiani Boang manalu” menyampaikan bahwa ia belum tertarik untuk menggunakan produk Pembiayaan Multi Guna (PMG) di Bank Sumut Syariah Kantor Cabang Padangsidempuan. Pertimbangan utama yang dikemukakan adalah margin yang ditetapkan oleh bank dinilai relatif tinggi dibandingkan dengan lembaga keuangan syariah lainnya. Selain itu, informan juga menilai bahwa mekanisme pembiayaan yang diterapkan belum sepenuhnya

¹⁰ Yuliana, R., dan Hasanah, U., “Strategi Pengembangan Produk Pembiayaan Syariah di Bank Pembangunan Daerah,” *Jurnal Ekonomi Syariah Indonesia* 12, no. 1 (2022): 52.

¹¹ Medana Sari Rambe. *Wawancara*. Nasabah Bank SUMUT Syariah Sebagai Aparatur Sipil Negara (ASN) (Padangsidempuan:2025)

mencerminkan prinsip-prinsip syariah secara optimal, sehingga menimbulkan keraguan dalam memilih produk tersebut.¹²

Menurut pegawai *account officer* (AO) PT. Bank SUMUT Syariah Kantor Cabang Padangsidempuan dengan bapak Yusuf Pulungan bahwa peningkatan PMG ini belum terlalu signifikan karena masih banyak persaingan terhadap pembiayaan lain terutama di antara bank syariah lainnya.¹³

Tabel 1. Pembiayaan multi guna pada PT. Bank SUMUT Syariah Kantor Cabang Padangsidempuan

NO	Tahun	Jumlah Nasabah	Jumlah Pembiayaan Multi Guna
1	2022	818	Rp 45.780.000.000
2	2023	552	Rp 34.120.000.000
3	2024	495	Rp 32.500.000.000

Berdasarkan tabel I.1. Pada jumlah data pembiayaan multi guna (PMG) pada Bank SUMUT Syariah Kantor cabang padangsidempuan Data pembiayaan multi guna PT. Bank SUMUT Syariah Kantor Cabang Padangsidempuan selama periode 2022-2024 menunjukkan tren penurunan yang konsisten pada kedua indikator utama. Jumlah nasabah mengalami penurunan signifikan dari 818 nasabah pada tahun 2022 menjadi 552 nasabah pada tahun 2023 (turun 32,52%), dan terus menurun menjadi 495 nasabah pada tahun 2024 (turun 10,33% dari tahun sebelumnya). Secara keseluruhan, terjadi penurunan sebesar 323 nasabah atau 39,49% selama periode tiga tahun tersebut. Sejalan dengan penurunan jumlah nasabah, total pembiayaan multi guna juga mengalami kontraksi dari Rp. 45,78

¹² Sahmiani Boang Manalu. Wawancara.Nasabah Bank SUMUT Syariah Sebagai Aparatur Sipil Negara (ASN) (Padangsidempuan:2025)

¹³Yusuf Pulungan,wawancara, Staf pegawai account officer(AO) PT.Bank SUMUT Syariah (Padangsidempuan:2025).

miliar pada tahun 2022 menjadi Rp. 34,12 miliar pada tahun 2023 (turun 25,47%), dan selanjutnya menjadi Rp. 32,5 miliar pada tahun 2024 (turun 4,75%). Total penurunan pembiayaan mencapai Rp. 13,28 miliar atau 29,02% dari baseline tahun 2022. Meskipun kedua indikator menunjukkan tren negatif, analisis lebih mendalam mengungkapkan fenomena yang menarik terkait rata-rata pembiayaan per nasabah.

Nilai rata-rata pembiayaan per nasabah justru mengalami peningkatan progresif dari Rp. 55,95 juta pada tahun 2022 menjadi Rp. 61,81 juta pada tahun 2023, dan mencapai Rp. 65,66 juta pada tahun 2024, yang menunjukkan kenaikan sebesar 17,34% selama periode observasi. Fenomena ini mengindikasikan kemungkinan perubahan strategi bank dalam mengarahkan fokus kepada nasabah dengan kebutuhan pembiayaan yang lebih besar atau pergeseran profil nasabah menuju segmen yang memiliki kapasitas finansial lebih tinggi. Penurunan yang melambat dari tahun 2023 ke 2024 dibandingkan dengan periode 2022-2023 juga menunjukkan bahwa kondisi mulai stabil, meskipun masih dalam tren penurunan. Tren ini memerlukan evaluasi lebih lanjut untuk mengidentifikasi faktor-faktor penyebab, seperti kondisi ekonomi makro, tingkat kompetisi, perubahan regulasi, atau dampak pandemi, guna merumuskan strategi yang tepat untuk meningkatkan kinerja pembiayaan multi guna di masa mendatang.

Berdasarkan uraian tersebut calon peneliti tertarik akan melakukan penelitian yang berjudul “ **Analisis Strategi Peningkatan Pembiayaan Multi Guna (PMG) Pada PT. Bank Sumut Syariah Kantor Cabang Padangsidimpuan** ”

B. Batasan Masalah

Mengingat luasnya permasalahan yang akan dibahas serta keterbatasan peneliti untuk menghindari terjadinya kesalahan dalam memahami permasalahan, maka peneliti memberikan batasan dalam penelitian ini. Batasan masalah yang dimaksud tentang Analisis Strategi Peningkatan Pembiayaan Multi Guna (Pmg) Pada PT. Bank Sumut Syariah Kantor Cabang Padangsidimpuan.

C. Batasan Istilah

Untuk menghindari kesalah pahaman pada penelitian ini maka peneliti memberikan batasan istilah yang berkaitan sebagai berikut :

1. Analisis Strategi

Analisis strategi adalah sebuah proses sistematis dan komprehensif yang dirancang untuk mengevaluasi posisi internal dan eksternal suatu entitas, baik itu perusahaan, organisasi nirlaba, atau unit bisnis. Melalui proses ini, identifikasi menyeluruh terhadap kekuatan dan kelemahan internal dilakukan, meliputi aspek sumber daya, kapabilitas, dan kompetensi inti. Secara bersamaan, analisis ini juga mengkaji lingkungan eksternal untuk mengenali peluang dan ancaman yang muncul dari dinamika pasar, persaingan, serta tren makro ekonomi dan sosial.¹⁴ Tujuan utamanya adalah untuk mendapatkan pemahaman mendalam tentang posisi kompetitif saat ini dan potensi arah pengembangan di masa depan. Hasil dari analisis strategi ini menjadi landasan krusial dalam perumusan kebijakan dan keputusan strategis.

¹⁴ Fred R. David dan Forest R. David, *Manajemen Strategis: Konsep* (Jakarta: Salemba Empat, 2020), hlm. 45.

2. Peningkatan

Merujuk pada segala bentuk pertumbuhan, kemajuan, atau perbaikan kuantitatif maupun kualitatif dalam suatu aspek, kondisi, atau kinerja. Ini dapat diukur melalui peningkatan volume, nilai, efisiensi, kualitas, maupun efektivitas dari kondisi sebelumnya. Konteks "peningkatan" akan sangat bergantung pada objek yang sedang dibahas, misalnya peningkatan jumlah pembiayaan, peningkatan kualitas layanan, atau peningkatan jumlah nasabah.¹⁵

3. Pembiayaan Multi Guna (PMG)

Adalah fasilitas pembiayaan yang diberikan oleh lembaga keuangan kepada individu untuk memenuhi beragam kebutuhan konsumtif maupun produktif yang sifatnya tidak spesifik, seperti biaya pendidikan, renovasi rumah, pembelian kendaraan, pernikahan, atau modal usaha kecil.¹⁶ Karakteristik utama PMG adalah fleksibilitas penggunaannya, di mana dana yang dicairkan dapat dimanfaatkan nasabah untuk berbagai keperluan sesuai kebutuhannya, seringkali dengan agunan berupa aset berharga atau tanpa agunan, tergantung kebijakan dan penilaian risiko dari lembaga pembiayaan.

D. Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang permasalahan diatas, dapat dirumuskan masalah yakni

¹⁵ Anwar, R., dan Fatimah, S., "Analisis Peningkatan Kinerja Perbankan Syariah," *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam* 7, no. 2 (2023): 112.

¹⁶ Muhammad, Manajemen Pembiayaan Bank Syariah (Jakarta: Rajawali Pers, 2021), hlm. 142.

1. Bagaimana strategi *Strengths-Opportunities* PT.Bank SUMUT Syariah Kantor Cabang Padangsidempuan dalam meningkatkan pembiayaan multi guna (PMG).
2. Bagaimana strategi *Weakness-Opportunities* PT.Bank SUMUT Syariah Kantor Cabang Padangsidempuan dalam meningkatkan pembiayaan multi guna (PMG).
3. Bagaimana strategi *Strengths-Threats* PT.Bank SUMUT Syariah Kantor Cabang Padangsidempuan dalam meningkatkan pembiayaan multi guna (PMG).
4. Bagaimana strategi *Weakness-Threats* PT.Bank SUMUT Syariah Kantor Cabang Padangsidempuan dalam meningkatkan pembiayaan multi guna (PMG).

E. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini berdasarkan rumusan masalah diatas adalah:

1. Mengetahui strategi *Strengths-Opportunities* untuk meningkatkan pembiayaan multi guna (PMG) di PT.Bank Sumut Syariah Kantor Cabang Padangsidempuan.
2. Mengetahui strategi *Weakness-Opportunities* untuk meningkatkan pembiayaan multi guna (PMG) di PT.Bank Sumut Syariah Kantor Cabang Padangsidempuan.
3. Mengetahui strategi *Strengths-Threats* untuk meningkatkan pembiayaan multi guna (PMG) di PT.Bank Sumut Syariah Kantor Cabang Padangsidempuan.

4. Mengetahui strategi *Weakness-Threats* untuk meningkatkan pembiayaan multi guna (PMG) di PT.Bank Sumut Syariah Kantor Cabang Padangsidimpuan.

F. Manfaat Tujuan

Adapun manfaat penelitian ini adalah :

1. Secara Teoritis

a. Bagi peneliti

Dengan penelitian ini diharapkan dapat menambah dan memperluas wawasan untuk menambah pengetahuan di bidang perbankan syariah dan mampu menganalisis strategi dalam meningkatkan pembiayaan multi guna (PMG) pada bank sumut syariah khususnya pada kota padangsidimpuan.

b. Bagi Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan.

Menambah referensi pada Perpustakaan UIN SYAHADA Padangsidimpuan sebagai bahan referensi untuk pengembangan penelitian berikutnya.

c. Bagi Mahasiswa

Program studi perbankan syariah dari hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai dasar untuk mengetahui hal apa saja yang dilakukan dalam meningkatkan dengan menganalisis dari segi kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*), ancaman (*threats*).

2. Secara Praktis

a. Bagi PT. Bank SUMUT Syariah Kantor Cabang Padangsidimpuan

Penelitian ini memberikan manfaat praktis yang signifikan bagi manajemen bank dalam mengidentifikasi faktor-faktor penyebab penurunan kinerja pembiayaan multi guna dan merumuskan strategi perbaikan yang tepat sasaran.

b. Bagi Industri Perbankan Syariah

Penelitian ini dapat menjadi benchmark dan referensi bagi bank syariah lainnya, khususnya yang beroperasi di wilayah Sumatera Utara, dalam mengembangkan strategi pembiayaan multi guna yang efektif. Temuan penelitian dapat memberikan insight mengenai best practices dalam pengelolaan produk pembiayaan syariah, faktor-faktor kritis yang mempengaruhi kinerja pembiayaan, serta strategi adaptasi terhadap perubahan kondisi ekonomi dan persaingan pasar.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Landasan Teori

1. Pengertian Strategi

Kata strategi berasal dari bahasa Latin “stratego” yang berarti mengacu pada seni menggunakan rencana untuk mencapai tujuan. Secara umum, strategi adalah alat, rencana, atau metode yang digunakan untuk menyelesaikan suatu tugas. Strategi merupakan rencana tindakan yang disengaja untuk mencapai tujuan tertentu. Dalam kamus besar bahasa Indonesia edisi kedua, strategi mengacu pada pengetahuan dan keterampilan memanfaatkan seluruh sumber daya nasional dalam pelaksanaan kebijakan perang dan perdamaian.¹ Stephen Robbins, mengutip dari Morrison, menjelaskan bahwa strategi menentukan tujuan jangka panjang perusahaan dan tindakan untuk mencapai tujuan tersebut ditentukan oleh berbagai sumber daya informasi. Menurut Effendi, strategi terdiri dari perencanaan dan pengelolaan untuk mencapai tujuan, namun untuk mencapai tujuan tersebut, strategi tidak hanya berfungsi. peta jalan yang memberikan arahan, tetapi juga dapat menunjukkan apa taktik operasionalnya.

Jadi dapat disimpulkan Strategi merupakan salah satu cara untuk membantu organisasi mengatasi lingkungan yang selalu berubah serta membantu organisasi untuk membantu dan memecahkan masalah terpenting

¹ Setiawan Hari Purnomo dan Zulkifli Mansyah, *Manajemen Strategi: Sebuah Konsep Pengantar* (Jakarta: Lembaga Penerbit Fak. Ekonomi UI, 1999), hlm. 8.

yang mereka hadapi.² Dengan strategi, organisasi dapat membangun kekuatan dan mengambil keuntungan dari peluang, sembari mengatasi dan meminimalkan kelemahan dan ancaman dari luar pemilihan strategi merupakan langkah kritis yang harus ditangani secara hati-hati dalam perencanaan komunikasi agar tidak terjadi akibat yang fatal, terutama kerugian baik dari segi waktu, material, dan tenaga.³ Dari definisi di atas kita dapat melihat bahwa strategi adalah suatu rencana atau rancangan yang ditujukan untuk dapat mencapai suatu tujuan yang diinginkan. Strategi yang baik akan membantu agar dapat mencapai tujuan yang memenuhi harapan atau yang diinginkan, menghindari kemungkinan kesalahan yang sebenarnya berpotensi terjadi, dan membantu rencana agar dapat berhasil.

Analisis strategi merupakan proses sistematis dalam meneliti dan menganalisis organisasi beserta lingkungan bisnis tempat organisasi tersebut beroperasi untuk merumuskan strategi yang efektif. *Strategic analysis is the process of researching and analyzing an organization along with the business environment in which it operates to formulate an effective strategy.* Dalam konteks yang lebih luas, *strategic analysis enhances decision-making by providing leaders with comprehensive data and insights that clarify options and their potential outcomes.*⁴ Konsep ini telah berkembang pesat dalam beberapa tahun terakhir, terutama dalam menghadapi dinamika bisnis yang

² Siti Marwiyah. *Strategi Dalam Peningkatan Kualitas Pelayanan Public Di Era Digitalisasi*. Probolinggo, 2023 Hlm 149-150

³ Ida Suryani Wijaya, "Perencanaan Dan Strategi Komunikasi Dalam Kegiatan Pembangunan", *Jurnal Lentera XVIII*, No. 1 Juni 2015, hlm. 53-61.

⁴ Grant, R. M. *Contemporary Strategy Analysis*. 11th Edition. John Wiley & Sons, 2023. Hlm. 45

semakin kompleks dan tidak pasti. Analisis strategi tidak hanya berfokus pada evaluasi internal organisasi, tetapi juga mempertimbangkan faktor-faktor eksternal yang dapat mempengaruhi kinerja dan keberlanjutan organisasi .

2. Manfaat Strategi

Strategi dapat menghasilkan beberapa mamfaat, menurut Melville Branch dalam Philip Kotler menyebutkan manfaat-manfaat tersebut adalah :⁵

- a. Perencanaan mendorong pemikiran sistematis yang diajukan oleh manajemen.
- b. Menyebabkan kordinasi usaha perusahaan yang lebih baik.
- c. Menyebabkan kenaikan prestasi standar bagi pengendalian
- d. Menyebabkan perusahaan lebih siap menghadapi perusahaan mendadak.
- e. Menimbulkan rasa tanggung jawab yang lebih jelas bagi para pemimpin yang terlibat.

3. Formulasi Strategi

Strategi dibutuhkan oleh organisasi untuk dapat dipergunakan sebagai petunjuk atau guidelines tentang bagaimana organisasi dapat beroperasi dengan baik dan benar serta dapat sesuai dengan visi dan misi tujuan perusahaan. Oleh karena itu formulasi strategi adalah bagaimana manajer dapat mengambil keputusan dari berbagai alternatif. Tanpa adanya stretegi yang jelas, maka sulit diharapkan adanya konsistensi tindakan yang dilakukan manajer dan organisasi harus “meraba-raba” untuk memecahkan permasalahan secara efektif dan efisien. Dalam arti yang luas, keputusan tentang pendekatan dan tindakan apa

⁵ Philip Kotler, *Marketing*, Jilid 2, (Jakarta: Erlangga, 1997) hlm. 408.

yang dilakukan organisasi akan mengikut sertakan senior eksekutif, pimpinan unit bisnis atau pimpinan divisi, manager fungsional, dan bahkan manager area. Keempat tingkatan strategi tersebut dikenal dengan : *corporate strategy*, *bussines strategy*, *functional strategy*, dan *operating strategy*.⁶

a. Strategi tingkat Korporasi (*Corporate Strategy*)

Strategi Korporasi (*Corporate Strategy*) menargetkan sasaran pada lingkup ekonomi dan sosial yang harus dicapai oleh perusahaan agar dapat memenuhi harapan para pemegang saham dan menggambarkan prinsip-prinsip di sekitar lini industri yang mana perusahaan akan mengorganisasikan dan mengelola portofolio bisnisnya untuk jangka panjang.⁷ Strategi Korporasi tidak lain merupakan pedoman umum manajerial yang dipergunakan bagi organisasi multibisnis (*diversified companies*). Berbeda dengan strategi bisnis, yang merupakan rencana manajerial bagi satu unit bisnis saja, maka strategi korporasi merupakan payung utama bagi seluruh kegiatan bisnis yang dimiliki oleh perusahaan. Dalam kaitan itu, maka paling tidak ada empat area yang menjadi perhatian utama dalam memformulasi strategi korporasi multibisnis:⁸

- 1) Menciptakan kombinasi multibisnis
- 2) Mengelola dan mendorong kinerja multibisnis
- 3) Mencari bentuk kombinasi portofolio bisnis untuk membentuk sinergi
- 4) Menentukan skala prioritas dan alokasi sumberdaya produktif

34-35 ⁶ Hargo Utomo dan E. Tandelilin, *Managemen Strategik*,(Jakarta: Gunadarma:1993),hlm

⁷ Fred R. David, *Manajemen Strategi: Konsep* (Jakarta: Prenhallindo, 1998), hlm. 5–6.

⁸ Hargo Utomo dan E. Tandelilin, hlm. 28.

b. Strategi Tingkat Bisnis (*Business Strategy*)

Strategi bisnis yang dimaksudkan dalam hal ini adalah pedoman umum manajerial yang dipergunakan untuk satu unit bisnis. Ini akan menggambarkan tentang berbagai pola pendekatan dan arah yang dipergunakan oleh manajemen di dalam mencapai kinerja pada suatu lini tertentu.⁹ Berbagai elemen yang membentuk strategi bisnis antara lain adalah : kombinasi strategi fungsional utama, orientasi persaingan, kemampuan atau daya saing yang dimiliki, dan kemampuan untuk menyelesaikan dengan perubahan lingkungan bisnis.

Pada tingkat bisnis, perusahaan merumuskan strategi kompetitif untuk bersaing dalam industri setiap bisnis. Strategi bisnis didasarkan pada analisis persaingan industri dan terdiri dari pernyataan tentang sasaran bisnis cara bersaing, dan serangkaian kebijaksanaan operasi untuk mengarahkan pilihan strategi operasional.¹⁰ Isu sentral yang mendasari pembentukan strategi bisnis adalah bagaimana mengembangkan dan sekaligus memperkuat posisi persaingan perusahaan dalam jangka panjang. Untuk mencapai hal itu, maka strategi bisnis yang berbentuk harus diarahkan pada:

- 1) Kemampuan memberi respons atas perubahan lingkungan makro eksternal
- 2) Menciptakan daya saing dan tetap mempertahankan keunggulanpersaingan (*competitive advantage*) yang dimiliki

⁹Hargo Utomo dan E. Tandelilin. hlm.30.

¹⁰Fred R. David. hlm. 10-11

- 3) Memadukan berbagai strategi fungsional utama sebagai pendukung kekuatan organisasi
- 4) Mengarahkan berbagai permasalahan strategis dan operasional yang dihadapi untuk kepentingan unit bisnis

c. Strategi tingkat Fungsional (*Functional Strategy*)

Strategi fungsional akan diperlukan bagi setiap unit aktivitas bisnis yang mencakup: R&D, produksi, pemasaran, keuangan, dan sumberdaya manusia. Peran utama strategi fungsional dalam hal ini adalah sebagai unsur pendukung (*supporting*) bagi strategi bisnis secara umum.¹¹

d. Strategi tingkat Operasional (*Operational Strategy*)

Strategi operasional menunjukkan pada cakupan yang lebih sempit dan pendekatan yang rinci yang dilakukan oleh jajaran manajer fungsional atau area manajer lainnya. Strategi operasional, walaupun cakupan yang lebih sempit, namun memiliki andil yang besar dalam pencapaian target organisasi.¹²

4. Evaluasi Strategi

Ada tiga aktifitas mendasar untuk mengevaluasi strategi:

- a. Meninjau faktor-faktor eksternal dan internal yang menjadi dasar asumsi pembuatan strategi. Adapun perubahan faktor eksternal seperti tindakan yang harus dilakukan. Perubahan yang ada akan menjadi satu hambatan dalam mencapai tujuan, begitu pula dengan faktor internal yang diantaranya

¹¹ Hargo Utomo dan E. Tandelilin. hlm. 31.

¹² Hargo Utomo dan E. Tandelilin. hlm. 32

strategi yang tidak efektif atau aktifitas yang buruk dapat berakibat buruk pula pada hasil yang akan dicapai.

- b. Mengukur prestasi, yakni membandingkan hasil yang diharapkan dengan kenyataan.
- c. Mengambil tindakan korektif untuk memastikan bahwa prestasi sesuai rencana.¹³

5. Analisis SWOT

SWOT adalah metode perencanaan model, strategis, dan pengembangan usaha yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan (strengths), kelemahan (weakness), peluang (opportunities) dan ancaman (threats) dalam suatu proyek atau suatu spekulasi bisnis. Keempat faktor itulah yang membentuk akronim SWOT (strengths, weakness, opportunities, threats). SWOT akan lebih baik dibahas dengan menggunakan tabel yang dibuat dalam kertas besar, sehingga dapat dianalisis dengan baik hubungan dari setiap aspek.¹⁴

Analisis SWOT sudah menjadi salah satu alat yang berguna dalam dunia industri. Namun demikian tidak menutup kemungkinan untuk digunakan sebagai aplikasi alat bantu pembuatan keputusan dalam pengenalan program-program baru di lembaga-lembaga yang memiliki visi misi yang luar biasa dalam artian memiliki target di masa depan misalnya perusahaan, organisasi, lembaga pendidikan dan dunia bisnis lainnya. Analisis SWOT digunakan untuk

¹³ Fred David, *Manajemen Strategi Konsep*, (Jakarta: PT. Prenhallindo, 1998), hlm. 5-6.

¹⁴ I Gusti Ngurah, Alit Wiswasta, I Gusti Ayu Ari Agung, I Made Tamba, *Analisis SWOT (Kajian Perencanaan Model, Strategi, Dan Pengembangan Usaha)*, (universitas mahasaraswati press, 2018), hlm.4

membandingkan faktor eksternal dan faktor internal. Faktor eksternal terdiri dari peluang dan ancaman, sedangkan faktor internal terdiri dari kekuatan dan kelemahan. Proses penggunaan manajemen analisis SWOT menghendaki adanya survei internal tentang strengths (kekuatan) dan weaknesses (kelemahan) program, serta survei eksternal atas opportunities (ancaman) dan threats (peluang/kesempatan).¹⁵

Pengujian eksternal dan internal yang terstruktur adalah sesuatu yang unik dalam dunia perencanaan dan pengembangan. Lingkungan eksternal mempunyai dampak yang sangat berarti pada sebuah perusahaan atau yang lainnya. Jika digunakan dengan benar, analisis SWOT akan membantu untuk melihat sisi-sisi yang terlupakan atau tidak terlihat selama ini. Fungsi dari analisis SWOT adalah untuk mendapatkan informasi dari analisis situasi dan memisahkannya dalam pokok persoalan internal (kekuatan dan kelemahan) dan pokok persoalan eksternal (peluang dan ancaman). Analisis SWOT tersebut akan menjelaskan apakah informasi tersebut berindikasi sesuatu yang akan membantu perusahaan mencapai panduan sistimatis dalam diskusi untuk membahas kondisi alternatif dasar yang mungkin menjadi pertimbangan perusahaan. Analisis SWOT sangat penting perannya dalam meningkatkan kualitas manajemen suatu perusahaan atau lembaga yang lainnya karena analisis dan gambaran yang diberikan merupakan tolok ukur dalam mengembangkan lembaga lebih lanjut. Setelah analisis, perlu dirumuskan visi,

¹⁵ I Gusti Ngurah, Alit Wiswasta, I Gusti Ayu Ari Agung, I Made Tamba, *Analisis SWOT (Kajian Perencanaan Model, Strategi, Dan Pengembangan Usaha)*, (universitas mahasaraswati press, 2018), hlm.1

misi, tujuan, dan program kerja yang lebih konkret untuk memperbaiki program sebelumnya. Analisis SWOT terdiri dari empat faktor, yaitu:

a. *Strengths* (Kekuatan)

Strengths merupakan situasi atau kondisi yang merupakan kekuatan yang dimiliki oleh perusahaan atau organisasi yang bisa memberikan pengaruh positif pada saat ini atau pun di masa yang akan datang. Faktor-faktor kekuatan dalam lembaga pendidikan (contohnya) adalah kompetensi khusus atau keunggulan-keunggulan lain yang berakibat pada nilai plus atau keunggulan komparatif lembaga pendidikan tersebut.¹⁶ Hal ini bisa dilihat jika sebuah lembaga pendidikan harus memiliki skill atau keterampilan yang bisa disalurkan bagi peserta didik, lulusan terbaik atau hasil andalan, maupun kelebihan-kelebihan lain yang dapat membuat sekolah tersebut unggul dari pesaing-pesaingnya serta dapat memuaskan stakeholders maupun pelanggan (peserta didik, orang tua, masyarakat dan bangsa. Sebagai contoh dari bidang keunggulan, antara lain kekuatan pada sumber keuangan, citra yang positif, keunggulan kedudukan di masyarakat, loyalitas pengguna dan kepercayaan berbagai pihak yang berkepentingan. Selain itu antusiasme pelaksanaan pendidikan yang sangat tinggi, didukung dengan sarana prasarana pendidikan yang cukup memadai. Mengenali kekuatan dan terus melakukan refleksi adalah sebuah langkah besar untuk menuju kemajuan bagi lembaga pendidikan.¹⁷

¹⁶ Sudarwan Danim, "*Manajemen Pendidikan: Teori, Praktik, dan Masalah*," (Bandung: Pustaka Setia, 2010), hlm. 45-47

¹⁷ R. David, "*Strategic Management: Concepts and Cases*," (New Jersey: Pearson Education, 2017), hlm. 134-136

Analisa ini dapat diisi menggunakan panduan berikut:

- 1) Kelebihan apa yang dimiliki oleh perusahaan ?
- 2) Apa yang membuat perusahaan lebih baik dari perusahaan lain ?
- 3) Keunikan apa yang dimiliki oleh perusahaan ?
- 4) Apa yang dilihat atau dirasakan oleh konsumen sebagai suatu kelebihan ?

b. Weakness (kelemahan)

Kelemahan adalah hal yang wajar dalam segala sesuatu tetapi yang terpenting adalah bagaimana sebagai penentu kebijakan dalam lembaga pendidikan bisa meminimalisasi kelemahan-kelemahan tersebut atau bahkan kelemahan tersebut menjadi satu sisi kelebihan yang tidak dimiliki oleh lembaga pendidikan lain. Kelemahan-kelemahan tersebut dapat berupa kelemahan dalam sarana dan prasarana, kualitas atau kemampuan tenaga pendidik, lemahnya kepercayaan masyarakat, tidak sesuainya antara hasil lulusan dengan kebutuhan masyarakat atau dunia usaha dan industri.¹⁸

Analisa ini dapat diisi menggunakan panduan berikut:

- 1) Apa yang dapat kita tingkatkan dalam perusahaan ?
- 2) Apa saja yang harus dihindari oleh perusahaan ?
- 3) Apa saja yang dilihat oleh konsumen sebagai suatu kelemahan perusahaan ?
- 4) Apa yang dilakukan oleh pesaing sehingga mereka dapat lebih baik ?

¹⁸ R. David, "*Strategic Management: Concepts and Cases*," (New Jersey: Pearson Education, 2017), hlm. 137-139

c. *Opportunities* (peluang)

opportunities atau peluang dalam kerangka SWOT memiliki peran yang sangat kritis dalam penelitian ini karena mampu mengidentifikasi faktor-faktor eksternal positif yang dapat dimanfaatkan PT. Bank SUMUT Syariah Kantor Cabang Padangsidimpuan untuk meningkatkan kinerja pembiayaan multi guna.¹⁹ opportunities merupakan kondisi eksternal yang menguntungkan yang dapat dieksploitasi organisasi untuk mencapai keunggulan kompetitif dan pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan. Dalam konteks perbankan syariah di Padangsidimpuan, analisis peluang akan mengeksplorasi berbagai faktor eksternal seperti pertumbuhan ekonomi regional yang positif, meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap produk keuangan syariah, dukungan pemerintah daerah terhadap pengembangan ekonomi syariah, potensi segmentasi pasar yang belum tergarap seperti UMKM dan sektor informal, serta perkembangan teknologi finansial yang memungkinkan inovasi produk dan layanan. Identifikasi peluang-peluang ini akan memberikan wawasan strategis mengenai potensi pasar yang dapat dikembangkan, trend konsumen yang dapat diantisipasi, serta kondisi lingkungan bisnis yang kondusif untuk ekspansi pembiayaan multi guna.

d. *Threats*(ancaman)

Ancaman merupakan kebalikan daripada sebuah peluang. Ancaman dapat berupa faktor-faktor lingkungan yang tidak menguntungkan bagi sebuah Lembaga keuangan. Apabila ancaman tidak ditanggulangi maka

¹⁹ Thompson, A. A., Peteraf, M. A., Gamble, J. E., & Strickland, A. J. (2020). *Crafting and Executing Strategy: The Quest for Competitive Advantage* (22nd ed.). McGraw-Hill Education.

akan menjadi sebuah penghalang atau penghambat bagi majunya lembaga pendidikan. Contoh dari sebuah ancaman adalah minat peserta didik baru yang menurun, motivasi belajar peserta didik yang rendah, kurangnya kepercayaan masyarakat terhadap lembaga keuangan.²⁰

6. Pengertian Pembiayaan Multi Guna

Pembiayaan Multi Guna (PMG) didefinisikan sebagai "produk pembiayaan yang bersifat fleksibel dengan mekanisme penyaluran dana dari bank kepada nasabah untuk berbagai keperluan konsumtif maupun produktif dengan skema akad yang sesuai prinsip syariah." Harahap dan Nasution menekankan bahwa PMG dalam konteks perbankan syariah merupakan evolusi dari produk kredit multi guna konvensional yang ditransformasikan untuk memenuhi kepatuhan syariah (*sharia compliance*) melalui implementasi akad-akad seperti murabahah, ijarah, atau musyarakah mutanaqisah.²¹ Karakteristik utama yang membedakan PMG dari produk pembiayaan lainnya adalah fleksibilitas penggunaan dana yang mencakup spektrum kebutuhan yang luas, mulai dari pendidikan, kesehatan, renovasi rumah, hingga modal usaha skala mikro. Implementasi PMG di bank-bank syariah regional, Produk ini memiliki signifikansi strategis dalam meningkatkan penetrasi keuangan syariah di kalangan pegawai berpenghasilan tetap, khususnya ASN dan pegawai BUMN/BUMD, karena memadukan keamanan penyaluran (melalui pemotongan gaji) dengan kebutuhan diversifikasi pembiayaan nasabah.

²⁰ R. David, *Strategic Management: Concepts and Cases* (New Jersey: Pearson Education, 2017), hlm. 140-142.

²¹ Harahap, A. S., & Nasution, L. M. Analisis Produk Pembiayaan Multi Guna Syariah dan Implikasinya terhadap Penetrasi Pasar ASN di Sumatera Utara. *Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah*, 5(1), 2020 hlm 45-62.

Pendekatan yang lebih teknis diajukan oleh Siregar dan Ramadhany yang mendefinisikan PMG sebagai "instrumen pembiayaan multifungsi dalam sistem keuangan syariah yang dirancang dengan struktur akad *hybrid* untuk mengakomodasi kebutuhan pembiayaan yang bervariasi dengan tetap menjaga prinsip kepatuhan syariah." Siregar dan Ramadhany menyoroti bahwa kompleksitas PMG tidak hanya terletak pada fleksibilitas penggunaannya, tetapi juga pada struktur akadnya yang dapat dikombinasikan sesuai dengan karakteristik objek pembiayaan. Sebagai contoh, untuk pembiayaan konsumtif seperti renovasi rumah, akad murabahah (jual-beli) diimplementasikan, sementara untuk pembiayaan produktif seperti modal usaha, akad mudharabah atau musyarakah dapat diterapkan. Evolusi PMG dalam sistem keuangan syariah Indonesia mencerminkan proses inovasi produk yang merespons diversifikasi kebutuhan masyarakat dengan tetap mempertahankan esensi nilai-nilai syariah, yaitu kehalalan (*permissibility*), keadilan (*justice*), dan kemaslahatan (*public interest*).²² Optimalisasi PMG dapat berkontribusi signifikan pada upaya financial deepening di segmen pasar yang memiliki preferensi terhadap produk keuangan berbasis syariah.

Dalam perspektif manajemen risiko, Hendriawan dan Pratiwi mengkonseptualisasikan PMG sebagai "produk pembiayaan *multi-purpose* yang menyeimbangkan fleksibilitas penggunaan dana dengan mitigasi risiko melalui mekanisme penyaluran yang terkontrol dan penjaminan yang terstruktur." Hendriawan dan Pratiwi menekankan bahwa desain PMG,

²² Siregar, H. F., & Ramadhany, A. Struktur Akad Hybrid dalam Pembiayaan Multi Guna: Tinjauan Fikih Muamalah Kontemporer. *Jurnal Islamic Finance Studies*, 6(2), 2021 hlm 215-234.

khususnya yang ditujukan untuk segmen ASN dan pegawai tetap, mencerminkan pendekatan *risk-based financing* yang mengintegrasikan analisis profil risiko nasabah, penilaian kapasitas pembayaran, dan mekanisme collection yang efektif melalui sistem potong gaji atau *payroll system*.²³ Konstruksi PMG syariah memiliki keunggulan komparatif dalam aspek *risk governance* karena dikembangkan dengan prinsip kehati-hatian (*prudential principle*) yang ketat dan mekanisme screening yang komprehensif, tidak hanya terkait aspek finansial tetapi juga aspek kepatuhan syariah dari objek pembiayaan. Melalui *studi empiris* terhadap implementasi PMG di berbagai bank syariah, Hendriawan dan Pratiwi menemukan bahwa produk ini memiliki tingkat *non-performing financing* (NPF) yang relatif rendah dibandingkan produk pembiayaan lainnya, yang menunjukkan efektivitas kerangka manajemen risikonya.

Dimensi ekonomi dan sosial dari PMG dielaborasi oleh Lubis dan Hasibuan yang mendefinisikan PMG sebagai "instrumen pembiayaan inklusif dalam sistem keuangan syariah yang didesain untuk menjembatani kesenjangan akses pembiayaan formal bagi masyarakat berpendapatan tetap dengan tetap memperhatikan aspek kepatuhan syariah dan maqashid syariah." Lubis dan Hasibuan menyoroti bahwa PMG memiliki signifikansi sosio-ekonomi yang penting karena berkontribusi pada pengalihan (*shifting*) pola pembiayaan masyarakat dari sumber-sumber informal yang seringkali eksploitatif ke sistem

²³ Hendriawan, R., & Pratiwi, D. Manajemen Risiko Pembiayaan Multi Guna di Bank Syariah: Pendekatan Risk-Based Financing. *Jurnal Manajemen Risiko dan Perbankan Syariah*, 7(2), 2022 hlm 134-152.

pembiayaan formal yang lebih terstruktur dan terjangkau.²⁴ Dalam perspektif *financial inclusion*, PMG berperan sebagai *entry point* bagi segmen masyarakat yang sebelumnya unbanked atau underbanked untuk terlibat dalam sistem keuangan formal, sekaligus menjadi sarana edukasi keuangan syariah yang efektif.

Implementasi PMG di berbagai bank syariah telah mengalami transformasi dari sekadar produk pembiayaan konsumtif menjadi instrumen pemberdayaan ekonomi melalui peningkatan akses terhadap aset produktif, modal pendidikan, dan fasilitas kesehatan yang berkontribusi pada peningkatan kesejahteraan masyarakat dalam jangka panjang. Dari perspektif pemasaran jasa keuangan, Sinaga dan Ritonga (2023) mendefinisikan PMG sebagai "produk pembiayaan komprehensif yang dirancang dengan pendekatan customer-centric untuk mengakomodasi multiple needs nasabah dalam satu fasilitas pembiayaan yang efisien, kompetitif, dan sesuai prinsip syariah." Sinaga dan Ritonga menekankan bahwa evolusi PMG dalam lanskap perbankan syariah mencerminkan transformasi strategi pemasaran dari *product-oriented* menjadi *solution-oriented*, di mana produk dikembangkan tidak hanya berdasarkan ketersediaan instrumen akad, tetapi juga berdasarkan pemahaman mendalam terhadap *customer journey* dan *pain points* nasabah.²⁵

²⁴ Lubis, M. A., & Hasibuan, A. N. Pembiayaan Multi Guna Syariah sebagai Instrumen Financial Inclusion: Analisis Maqashid Syariah. *Jurnal Ekonomi dan Keuangan Islam*, 9(1), 2023 hlm 76-93.

²⁵ Sinaga, B. R., & Ritonga, I. Strategi Pemasaran Pembiayaan Multi Guna Syariah: Pendekatan Customer Experience. *Jurnal Manajemen Pemasaran Syariah*, 8(2), 2023 hlm 112-131.

PMG dalam menarik minat nasabah, khususnya di segmen pegawai tetap, tidak hanya ditentukan oleh aspek *pricing* yang *kompetitif*, tetapi juga oleh kualitas layanan, kemudahan prosedur, dan integrasi dengan ekosistem digital yang semakin berkembang. Preferensi nasabah terhadap PMG di berbagai bank syariah, faktor-faktor seperti kecepatan proses persetujuan, transparansi biaya, dan fleksibilitas penggunaan dana merupakan determinan utama yang membentuk *customer experience* dan selanjutnya memengaruhi keputusan pemilihan produk pembiayaan.

Perspektif terkini diajukan oleh Nasution dan Azhari yang mengkonseptualisasikan PMG dalam konteks digitalisasi keuangan syariah. Mereka mendefinisikan PMG sebagai "instrumen pembiayaan multi-fungsi berbasis teknologi dalam ekosistem keuangan syariah digital yang mengintegrasikan fleksibilitas penggunaan dana, efisiensi proses, dan kepatuhan syariah dalam satu platform pembiayaan yang seamless." Nasution dan Azhari menyoroti bahwa dalam era disrupsi digital, PMG telah bertransformasi dari produk pembiayaan konvensional menjadi layanan pembiayaan digital yang memanfaatkan teknologi seperti big data *analytics*, *artificial intelligence*, dan *blockchain* untuk meningkatkan kecepatan proses, akurasi penilaian risiko, dan personalisasi penawaran.²⁶ Inovasi PMG dalam konteks *digital banking* tidak hanya mencakup otomatisasi proses approval dan pencairan dana, tetapi juga pengembangan fitur-fitur nilai tambah seperti

²⁶ Nasution, F. R., & Azhari, T. Transformasi Digital Pembiayaan Multi Guna dalam Ekosistem Perbankan Syariah: Studi Kasus Bank Syariah di Indonesia. *Jurnal Ekonomi dan Perbankan Digital*, 6(1), 2024 hlm 23-41.

financial planning tools, spend tracking, dan integrasi dengan platform e-commerce dan marketplace.

Berdasarkan uraian tersebut kesimpulan pengertian minat menurut calon peneliti bahwa Pembiayaan Multi Guna (PMG) adalah suatu bentuk pembiayaan yang diberikan oleh lembaga keuangan, seperti bank atau perusahaan pembiayaan, kepada individu atau badan usaha untuk memenuhi berbagai kebutuhan finansial yang bersifat konsumtif maupun produktif. Pembiayaan ini dirancang untuk memberikan fleksibilitas kepada peminjam dalam menggunakan dana yang diperoleh, sehingga dapat digunakan untuk berbagai keperluan, seperti pembelian barang, modal usaha, pendidikan, kesehatan, renovasi rumah, atau kebutuhan mendesak lainnya.

Dalam PMG, peminjam biasanya tidak terikat pada satu jenis penggunaan dana, sehingga mereka dapat menyesuaikan penggunaan dana sesuai dengan kebutuhan yang muncul. Proses pengajuan PMG umumnya melibatkan analisis kelayakan kredit, di mana lembaga keuangan akan menilai kemampuan peminjam dalam mengembalikan pinjaman. Selain itu, PMG sering kali menawarkan berbagai pilihan tenor dan suku bunga yang kompetitif, sehingga memberikan kemudahan bagi peminjam dalam merencanakan pembayaran. Dengan demikian, PMG menjadi solusi yang menarik bagi individu atau usaha yang memerlukan dana cepat dan fleksibel untuk berbagai keperluan.

B. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu merupakan acuan referensi peneliti. Untuk memperkuat penelitian ini maka peneliti mengambil beberapa penelitian terdahulu yaitu sebagai berikut:

Tabel.II.1 Kajian Penelitian Terdahulu

No.	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Hasil dan Pembahasan
1	Mashuri dan Dwi Nurjannah. Tahun 2020, Journal Perbankan Syariah	Analisis SWOT sebagai strategi meningkatkan daya saing (Studi Pada PT. Bank Riau Kepri Unit Usaha Syariah Pekanbaru)	Analisis SWOT sebagai Strategi Meningkatkan Daya Saing pada PT. Bank Riau Kepri Unit Usaha Syariah Pekanbaru” menunjukkan bahwa secara umum posisi bank berada pada kuadran strategi pertumbuhan (growth strategy), dengan kekuatan berupa citra positif, komitmen manajemen, jaringan kantor, dan dukungan teknologi, meskipun masih menghadapi kelemahan seperti mutu layanan yang belum optimal, citra perusahaan yang lemah, keterbatasan cabang, serta orientasi SDM yang konvensional. Peluang pengembangan cukup besar melalui meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap perbankan syariah dan potensi kerjasama dengan pemerintah, namun persaingan dengan bank syariah lain, lembaga non-

			bank, dan fintech menjadi ancaman serius. Dari analisis SWOT ini, dirumuskan strategi SO untuk memperluas pasar dan memperkuat prinsip muamalah, strategi ST untuk menghadapi persaingan melalui penguatan citra dan teknologi, strategi WO untuk meningkatkan layanan, citra, dan produk inovatif, serta strategi WT untuk menjaga loyalitas nasabah dan meningkatkan sosialisasi produk. Secara keseluruhan, hasil penelitian menegaskan bahwa strategi berbasis SWOT menjadi landasan penting dalam memperkuat daya saing. ²⁷
2	Suspita Sari & Nurul Jannah. Tahun 2022, <i>Journal Of Economics And Management</i>	Analisis Prosedur Pemberian Pembiayaan Multiguna pada PT Bank Sumut Kantor Cabang Pembantu Syariah Karya	Pembahasan dan hasil yang di dalam journal ini adalah mengatasi kendala, pihak bank telah melakukan pengecekan berkas-berkas nasabah dengan teliti, kemudian pada saat proses analisis pembiayaan dan pembuatan akad, pihak bank memberikan kesempatan kepada karyawan magang untuk ikut serta dalam membantu

²⁷ Mashuri dan Dwi Nurjannah. Analisis SWOT sebagai strategi meningkatkan daya saing (Studi Pada PT. Bank Riau Kepri Unit Usaha Syariah Pekanbaru). *Journal Perbankan Syariah*, Tahun 2020.

			proses tersebut agar terselenggara dengan baik. ²⁸
3	Muhammad Harsono, Andri Soemitra, dan Muhammad Arif. Tahun 2023, <i>Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam</i> .	Strategi Peningkatan Pembiayaan Multi Guna (PMG) Pada PT. Bank Sumut Unit Usaha Syariah	Hasil analisis SWOT menunjukkan bahwa posisi perusahaan berada pada kuadran 1 yaitu mendukung strategi agresif. Posisi kuadran ini merupakan situasi yang sangat menguntungkan, dimana perusahaan memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan pada kondisi ini adalah Strategi SO (Strength-Opportunity), yaitu strategi yang memanfaatkan kekuatan internal perusahaan untuk memanfaatkan peluang eksternal. Strategi S-O dikembangkan dengan mengkombinasikan faktor kekuatan dalam matriks evaluasi internal dan faktor peluang dalam matriks evaluasi eksternal. ²⁹
4	Junaidi. Volume 07, Nomor 02 Tahun 2023, <i>Journal Ilmu Ekonomi Islam</i>	Pinjaman Keuangan: Analisis Akad Pembiayaan Multiguna Dengan	Tulisan ini ingin mengeksplorasi dan menganalisis tentang akad yang digunakan pada

²⁸ Suspita Sari & Nurul Jannah. Analisis Prosedur Pemberian Pembiayaan Multiguna pada PT Bank Sumut Kantor Cabang Pembantu Syariah Karya. Tahun 2022. *Journal Of Economics And Management*.

²⁹ Muhammad Harsono, Andri Soemitra, dan Muhammad Arif. Strategi Peningkatan Pembiayaan Multi Guna (PMG) Pada PT. Bank Sumut Unit Usaha Syariah. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 9(03), 2023.

		Agunan SK PNS DI BANK ACEH SYARIAH	pinjaman keuangan dengan jaminan SK PNS tersebut. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif yang deskriptif dengan dua sumber data, yaitu: sumber data primer dan sumber data sekunder. Sumber data primer didapatkan dari hasil wawancara dengan tiga nasabah Bank Aceh Syariah Capem Rimo Gunung Meriah Aceh Singkil, sedangkan sumber data sekunder diperoleh dari buku, artikel jurnal, dan web internet yang berkaitan dengan penelitian. Adapun hasil dari penelitian ini bahwa pembiayaan yang dilakukan oleh Pegawai Negeri Sipil pada Lembaga Keuangan Syariah (LKS) hal yang biasa dilaksanakan dan ada akses. ³⁰
5	Atika Atika, Riri Dwita Putri. Tahun 2024, <i>Journal Ekonomi Dan Bisnis</i>	Analisis Strategi Peningkatan Pembiayaan Multi Guna (PMG) Pada PT. BANK SUMUT Unit Usaha Syariah	Berdasarkan analisis SWOT, strategi yang dapat diterapkan antara lain meningkatkan edukasi, memanfaatkan teknologi informasi, dan menawarkan produk yang sesuai dengan kebutuhan

³⁰ Junaidi. Pinjaman Keuangan: Analisis Akad Pembiayaan Multiguna Dengan Agunan SK PNS DI BANK ACEH SYARIAH. Volume 07, Nomor 02 Tahun 2023. *Journal Ilmu Ekonomi Islam*

			masyarakat, agar dapat menjadikan PT Bank Sumut Unit Usaha Syariah sebagai bank syariah terdepan di Indonesia. ³¹
6	Santry Fadhillah Harahap, Dina Nudia Ahsanah, Sugianto. Tahun 2023, <i>Journal Manajemen dan Keuangan Syariah</i> .	Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Multi Guna Pada Bank Muamalat KCU Medan Baru Dalam Meningkatkan Nasabah	Bank Muamalat KCU Medan Baru telah menerapkan strategi pemasaran berbasis bauran pemasaran 4P secara efektif, dengan promosi sebagai elemen paling dominan dalam menarik minat nasabah terhadap iB Multiguna. Untuk pengembangan lebih lanjut, integrasi elemen 7P yang lengkap akan memperkuat daya saing produk syariah di era digital dan meningkatkan kepuasan serta loyalitas nasabah. ³²
7	Ririn Anggrainia, Alim Murtani. Tahun 2023, <i>Management, Accounting, Islamic Banking and Islamic Economic Journal</i>	Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Pembiayaan Multiguna Sepeda Motor Khusus ASN (Aparatur Sipil Negara) di PT. Bank Sumut Kantor Cabang Syariah Katamso Medan	Strategi pemasaran yang diterapkan dalam meningkatkan pembiayaan multiguna sepeda motor khusus bagi ASN (Aparatur Sipil Negara) dilakukan dengan pendekatan analisis SWOT, yang mencakup faktor internal dan eksternal perusahaan. Dari sisi analisis internal

³¹ Atika Atika, Riri Dwita Putri. Analisis Strstegi Peningkatan Pembiayaan Multi Guna (PMG) Pada PT. BANK SUMUT Unit Usaha Syariah. *Journal Ekonomi Dan Bisnis*, Vol 7 No 2, 2024.

³² Santry Fadhillah Harahap, Dina Nudia Ahsanah, Sugianto. Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Multi Guna Pada Bank Muamalat KCU Medan Baru Dalam Meningkatkan Nasabah. *Journal Manajemen dan Keuangan Syariah*. Volume 4, No.1, April 2023.

			(IFAS), ditemukan bahwa kekuatan utama (strength) Bank Sumut Syariah Katamso terletak pada reputasi institusi sebagai bank daerah yang terpercaya, serta adanya produk pembiayaan multiguna syariah yang secara khusus menasar segmen ASN. ³³
--	--	--	--

Dari penelitian di atas terdapat perbedaan juga dengan penelitian ini, diantaranya sebagai berikut:

1. Perbedaan penelitian ini dengan Mashuri dan Dwi Nurjannah yaitu terletak pada analisis yang digunakan yaitu Analisis SWOT perbedaan lainnya terletak pada penelitian Mashuri dan Dwi Nurjannah lebih fokus terhadap daya saing. Sedangkan persamaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu adalah sama-sama meneliti menggunakan analisis SWOT.
2. Perbedaan penelitian ini dengan Suspita Sari dan Nurul Jannah terletak pada subjek yang diteliti dan juga pada latar waktu dan tempat penelitian. Persamaan penelitian ini dengan Suspita Sari dan Nurul Jannah sama sama di Bank SUMUT kantor cabang yang berbeda dan sama sama membahas pembiayaan multi guna (PMG) .
3. Perbedaan penelitian ini dengan Muhammad Harsono, Andri Soemitra, dan Muhammad Arif yaitu pada pada latar tempat dan waktu dan penganalisan

³³ Ririn Anggrainia, Alim Murtani. Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Pembiayaan Multiguna Sepeda Motor Khusus ASN (Aparatur Sipil Negara) di PT. Bank Sumut Kantor Cabang Syariah Katamso Medan. *Accounting, Islamic Banking and Islamic Economic Journal*. Vol. 2 No.1Februari 2024.

yang berbeda . Sedangkan persamaan penelitian ini dengan Muhammad Harsono, Andri Soemitra, dan Muhammad Arif sama sama menggunakan menggunakan objek yg sama yaitu pembiayaan multi guna (PMG) dan memiliki subjek yang sam yaitu berfokus pada peningkatan pembiayaan multi guna(PMG).

4. Perbedaan penelitian ini dengan Junaidi hanya berfokus pada pnjaman dengan jaminan SK ASN dan perbedaan lainnya yaitu metode yang di gunakan pada latar waktu dan tempat yang digunakan. Sedangkan persamaan penelitian ini yaitu memiliki subjek yang sama yaitu pembiayaan multi guna.
5. Perbedan penelitian ini dengan Atika Atika dan Riri Dwita Putri yaitu subjek penelitin yang digunakan dan juga pada objek penelitian yaitu pembiayaan multi guna. Sedangkan persamaan penelitian ini dengan Atika Atika dan Riri Dwita sama-sama menganalisis dengan analisis SWOT.
6. Perbedaan penelitian ini dengan Santry Fadhillah Harahap, Dina Nudia Ahsanah, Sugianto yaitu pada pada latar tempat dan waktu dan penganalisan yang berbeda dan perbedaan lainnya terdapat pada subjek penelitian lebih fokus terhdap pemasaran produk. Sedangkan persamaan penelitian ini dengan Santry Fadhillah Harahap,Dina Nudia Ahsanah,Sugianto sama sama menggunakan menggunakan objek yg sama yaitu pembiayaan multi guna (PMG).
7. Perbedaan penelitian ini dengan Ririn Anggrainia, Alim Murtani yaitu pada pada latar tempat dan waktu dan penganalisan yang berbeda . Sedangkan persamaan penelitian ini dengan Ririn Anggrainia, Alim Murtani sama sama

menggunakan menggunakan objek yg sama yaitu pembiayaan multi guna (PMG) dan memiliki subjek yang sam yaitu berfokus pada penganalisisan strategi peningkatan pembiayaan multi guna(PMG).

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Lokasi dan waktu Penelitian

Adapun lokasi penelitian dilakukan di Bank SUMUT Syariah Kantor cabang Padang sidimpuan pada bulan Februari 2025 sampai dengan September 2025.

B. Jenis Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*fieldresearch*) dengan menggunakan analisis kualitatif, yaitu penelitian yang dilakukan dengan mengamati fenomena atau gejala-gejala yang ada di lapangan serta menganalisisnya dengan logika ilmiah.¹ Penelitian kualitatif adalah tradisi tertentu dalam ilmu pengetahuan sosial secara fundamental (fakta dan nyata) bergantung pada pengamatan manusia dalam pengawasannya sendiri berhubungan dengan orang-orang tersebut dalam bahasanya dan dalam peristilahannya.²

Penelitian kualitatif bersifat menggambarkan dan menganalisis yaitu mencatat secara teliti segala gejala atau fenomena yang dilihat atau yang didengar (via wawancara, observasi dan juga dokumen) terhadap masyarakat untuk mendapatkan informasi yang kemudian dianalisis oleh peneliti. Dalam makna lain penelitian kualitatif adalah jenis penelitian yang temuan-temuannya tidak diperoleh melalui prosedur statistik, atau bentuk hitungan lainnya.³

¹ Lexy J. Moleong, “*Metodologi Penelitian Kualitatif*” (Bandung: Rosda Karya, 2000), hlm.5

² J. Moleong, hlm.3.

³ Sugiyono, “*Metodologi Penelitian Kualitatif*” (Bandung: Alfabeta, 2010), hlm.25.

C. Subjek Penelitian

Subjek penelitian merupakan suatu yang diperhitungkan sebagai pemusatan pada kegiatan penelitian atau dengan kata lain segala sesuatu yang menjadi sasaran penelitian. Dalam hal ini, subjek penelitian dapat berupa benda, manusia atau penelitian lain. Adapun respondenya dalam penelitian ini adalah Pegawai Bank SUMUT Syariah beserta nasabah pembiayaan multi guna yaitu PPPK dan ASN yang berhubungan langsung dalam penelitian ini.

D. Sumber Data

Penelitian ini dilakukan dengan cara mempelajari dan menganalisa data–data penelitian yang dikelompokkan menjadi dua bagian yaitu :

1. Data primer

Data yang utama atau pokok dan sering disebut juga dengan data mentah karena data yang di dapatkan secara langsung dari informasi lapangan dan masih membutuhkan pengolahan data lebih lanjut agar data yang didapat mempunyai arti. Pemilihan informan sebagai sumber data dalam penelitian ini adalah berdasarkan pada asas subjek yang menguasai permasalahan, memiliki data, dan bersedia memberikan informasi lengkap dan akurat. Informan yang bertindak sebagai sumber data dan informasi harus memenuhi syarat, yang akan menjadi informan narasumber (*key informan*).⁴ Jumlah informan di dalam penelitian kualitatif ini tidak dipermasalahkan akan tetapi tergantung pada tepat atau tidaknya informan kunci yang dipilih, dan dari keberagaman fenomena sosial yang diteliti.

⁴ Ahmad Fauzi, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Jakarta: Pustaka Ilmu, 2022), hal. 45-46.

2. Data sekunder

Data sekunder yaitu data yang diperoleh dari atau berasal dari bahan kepustakaan. Selain itu, data sekunder merupakan data yang diperoleh atau di kumpulkan dari sumber-sumber yang telah ada yang disebut dengan data pendukung. Dalam hal ini data diperoleh dari buku-buku, dokumen-dokumen resmi dan hasil-hasil penelitian yang berwujud laporan yang membahas tentang pokok permasalahan penelitian ini.⁵ Jadi data sekunder penelitian ini adalah data yang diperoleh dari dokumen dan laporan tahunan yang diperlukan dalam penelitian ini yaitu dari pihak PT. Bank SUMUT Syariah Kantor Cabang Padangsidempuan.

E. Teknik Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data adalah cara mengumpulkan data yang dibutuhkan dari lapangan dengan menggunakan beberapa teknik :

1. Pengamatan (*observation*)

Pengamatan yaitu mengamati, melihat, meninjau objek penelitian yang berhubungan dengan masalah yang diteliti.⁶ Metode pengumpulan data dengan observation artinya mengumpulkan data atau penyaringan data dengan melakukan pengamatan terhadap subjek atau objek penelitian secara seksama (cermat dan teliti) dan sistematis. Peneliti melakukan observasi terstruktur terhadap lokasi, gedung, dan lain-lain.

⁵ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2021), hlm 402.

⁶ Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Alfabeta, 2014), hlm. 45-47; Repository UMJ, *BAB III Metodologi Penelitian*, 2020.

2. Wawancara (*interview*)

Wawancara (*interview*) yaitu suatu bentuk komunikasi verbal seperti percakapan untuk memperoleh informasi.⁷ Dalam penelitian ini, peneliti mengumpulkan data dengan tanya jawab kepada pegawai Bank SUMUT Syariah kantor cabang Padangsidimpuan.

3. Dokumentasi (*documentation*)

Dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu, dokumen biasa berbentuk tulisan, gambar atau karya-karya monumental dari seseorang. Dalam artian lain teknik dokumentasi adalah salah satu metode pengumpulan data kualitatif dengan melihat atau menganalisis dokumen-dokumen yang dibuat oleh subjek sendiri atau oleh orang lain tentang subjek. Dalam hal ini peneliti melakukan dokumentasi berupa catatan secara tertulis dan dokumentasi gambar.

F. Teknik Pengolahan dan Analisis Data

1. Teknik Pengolahan Data

Setelah data terkumpul tahapan selanjutnya adalah melakukan pengolahan data dalam penelitian ini teknik pengolahan data dilakukan dengan teknik analisis SWOT. Analisis SWOT adalah identifikasi faktor internal dan eksternal secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strength*), dan peluang (*opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan

⁷ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2019), hlm. 230-235.

kelemahan (*weakness*) dan ancaman (*threats*).⁸ Analisis SWOT merupakan alat yang dipakai untuk menyusun faktor-faktor strategis perusahaan. Dimana SWOT ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya, analisis SWOT ini akan dilakukan pada toko laluna fashion.

Tabel III.1 Matriks SWOT

OT	SW STRENGTHS (S) Tentukan faktor kekuatan internal	WEAKNESS (W) Tentukan faktor kelemahan internal
OPPORTUNITY (O) Tentukan faktor peluang eksternal	STRATEGI SO Ciptakan yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	STRATEGI WO Ciptakan strategi yang menggunakan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
THREATS (T) Tentukan faktor ancaman eksternal	STRATEGI ST Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan ancaman	STRATEGI WT Ciptakan strategi yang menggunakan kelemahan untuk memanfaatkan ancaman

- a. Strategi SO (*strength-opportunity*) strategi ini merupakan gabungan dari faktor internal (*strength*) dan faktor eksternal (*opportunity*), strategi ini menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk memanfaatkan peluang eksternal dengan tujuan memaksimalkan potensi kekuatan untuk meraih dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya.

⁸ Siti Nur Qomariah Dan Mansur Wahyu Utomo "Strategi Pemasaran Tanaman Hias Dengan Pendekatan Analisis SWOT" *Junal Epic*, Vol.3, No.3, (Agustus 2021). Hal.363.

- b. Strategi ST (strength-threat) strategu ini merupakan gabungan dari faktor internal (strength) dan gaktor ektrnal (threat) strategi ini memanfaatkan kekuatan internal untuk mengatasi atau menghindari ancaman eksternal, dengan tujuan melindungi bisnis dari dampak negative ancaman dengan kekuatan yang dimiliki.
- c. Strategi WO (weakness-opportunity) strategi ini merupakan gabungan dari faktor internal (weakness) dan faktor eksternal (opportunity) strategi yang merupakan memperbaiki kelemahan dengan memanfaatkan peluang eksternal dengan tujuan mengubah kelemahan menjadi kekuatan.
- d. Stategi WT (weakness-threat) strategi ini merupakan gabungan dari faktor internal (weakness) dan faktor eksternal (threat) strategi ini bertujuan untuk meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman dengan tujuan strategi bertahan (difensif), biasanya digunakan saat perusahaan dalam posisi lemah.

2. Analisis Data

Teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis SWOT model Matriks IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*) dan Matriks EFAS (*Eksternal Factor Analysis Summary*).

- a. Matriks IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*), Setelah faktor-faktor strategis internal suatu perusahaan diidentifikasi, suatu tabel IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*) disusun untuk merumuskan faktor-faktor strategis internal tersebut dalam kerangka strength dan weakness perusahaan. tahapannya adalah:

- 1) Tentukan faktor-faktor yang menjadi kekuatan serta kelemahan perusahaan.
- 2) Beri bobot masing-masing faktor tersebut dengan skala mulai dari 1.0 (paling penting) sampai 0.0 (tidak penting), berdasarkan pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap posisi strategis perusahaan. (Semua bobot tersebut jumlahnya tidak boleh melebihi skor total 1,0).
- 3) Berikan rating 1 sampai 4 bagi masing-masing faktor. Rating 1 menunjukkan kelemahan yang besar, rating 2 menunjukkan kelemahan yang kecil, rating 3 menunjukkan kekuatan yang kecil, dan rating 4 menunjukkan kekuatan yang besar. Perlu dipahami bahwa rating mengacu pada kondisi internal perusahaan sedangkan bobot mencerminkan tingkat kepentingan faktor tersebut dalam konteks industry tempat perusahaan beroperasi.
- 4) Kaliikan masing-masing bobot dengan ratingnya untuk mendapatkan skor.
- 5) Jumlahkan total skor masing-masing variabel.

Berapapun banyaknya faktor yang dimasukkan dalam matrik IFAS. total rata-rata tertimbang berkisar antara yang rendah 1,0 dan tertinggi 4,0 dengan rata-rata 2,5. Jika total rata-rata dibawah 2.5 menandakan bahwa secara internal perusahaan lemah, sedangkan total nilai diatas 2,5 mengindikasikan posisi internal yang kuat.

b. Matriks EFAS (*Eksternal Factor Analysis Summary*) terdapat lima tahap penyusunan matriks faktor strategi eksternal yaitu:

- 1) Tentukan faktor-faktor yang menjadi peluang dan ancaman.
- 2) Beri bobot masing-masing faktor mulai dari 1,0 (sangat penting) sampai dengan 0,0 (tidak penting). Faktor-faktor tersebut kemungkinan dapat memberikan dampak terhadap faktor strategis. Jumlah semua bobot harus sama dengan 1,0.
- 3) Menghitung rating untuk masing-masing faktor dengan memberikan skala mulai 1 sampai 4, dimana 4 (respon sangat bagus), 3 (respon di atas rata-rata), 2 (respon rata-rata), 1 (respon di bawah rata-rata). Rating ini berdasarkan pada efektivitas strategi perusahaan, dengan demikian nilainya berdasarkan pada kondisi perusahaan.
- 4) Kalikan masing-masing, bobot dengan rating-nya untuk mendapatkan skor.
- 5) Jumlahkan semua skor untuk mendapatkan jumlah skor perusahaan. Nilai skor ini menunjukkan bagaimana perusahaan bereaksi terhadap faktor-faktor strategis eksternalnya.

Dalam EFAS matrix, kemungkinan nilai tertinggi total score adalah 4,0 dan terendah adalah 1,0. Total score 4,0 mengindikasikan bahwa perusahaan merespon peluang yang ada dengan cara yang luar biasa dan menghindari ancaman-ancaman di pasar industrinya. Total score 1,0 menunjukkan strategi-strategi perusahaan tidak memanfaatkan peluang-peluang atau tidak menghindari ancaman-ancaman eksternal.

- c. Matriks SWOT merupakan alat-alat yang dipakai untuk mengukur faktor-faktor strategi perusahaan. Matriks ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dimiliki.
- d. Diagram SWOT Langkah selanjutnya adalah menelaah melalui diagram analisis SWOT dengan membuat titik potong antara sumbu X dan sumbu Y, dimana nilai dari sumbu X didapat dari selisih antara total strength dan total weakness, sedangkan untuk nilai sumbu Y didapat dari selisih antara total opportunities dan total threat. Setelah membandingkan total skor bobot nilai faktor eksternal (Y) dengan total skor bobot nilai faktor internal (X), maka dapat di tentukan strategi alternatif strategi tergantung pada posisi kuadran yang dikembangkan.⁹

G. Teknik Keabsahan Data

Untuk menjamin keabsahan data, peneliti melakukan triangulasi. Triangulasi data adalah Teknik pemeriksaan validitas data yang memanfaatkan sesuatu yang lain dari luar data itu untuk kepentingan pengecekan atau sebagai pembandingan terhadap data itu.¹⁰ Dalam istilah sehari-hari ,triangulasi ini sama dengan cek dan ricek. Teknik triangulasi ini adalah pemeriksaan kembali data dengan tiga cara yaitu:

1. Triangulasi sumber, merupakan triangulasi yang mengharuskan peneliti mencari lebih dari satu sumber untuk memahami data atau informasi.

⁹ Nur Jamaludin, dkk. “Penentuan Strategi Pemasaran Produk Griya Hasanah BSI KCP Tangerang Villa Melati Mas: Pendekatan Analisis SWOT” *Jurnal Ekonomi Syariah Pelita Bangasa*, Vol.9, No.2 (Oktober 2024), Hal. 288.

¹⁰ Meyta Pritandhari, “Penerapan Komik Strip Sebagai Media Pembelajaran Mata Kuliah Manajemen Keuangan Mahasiswa Universitas Muhammadiyah Metro”, *Jurnal Pendidikan Ekonomi Um Metro*, vol. 4, no, 2, (Januari 2016), hlm.5.

2. Triangulasi metode, yaitu menggunakan lebih dari satu metode untuk melakukan cek dan ricek. Jika pada awalnya peneliti menggunakan metode wawancara selanjutnya melakukan pengamatan terhadap yang diteliti.
3. Triangulasi antar peneliti, dilakukan dengan cara menggunakan lebih dari satu orang dalam pengumpulan dan analisis data.

Dalam penelitian ini triangulasi yang digunakan yaitu triangulasi sumber data dan triangulasi metode. Sampai data lengkap kemudian divalidasi dari berbagai sumber sehingga dapat menjadi dasar untuk penarikan kesimpulan. Dengan teknik ini diharapkan data yang dikumpulkan memenuhi konstruk penarikan kesimpulan. Kombinasi triangulasi ini dilakukan bersamaan dengan kegiatan di lapangan, sehingga peneliti bisa melakukan pencatatan data secara lengkap. Dengan demikian, diharapkan data yang dikumpulkan layak untuk dimanfaatkan.

H. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan terdiri dari lima bab, yang masing-masing bab terbagi menjadi beberapa sub bab dengan rincian sebagai berikut:

BAB I Pendahuluan yang terdiri dari latar belakang masalah yang menjelaskan pentingnya penulisan skripsi ini. Kemudian dikemukakan juga batasan masalah untuk menguraikan seluruh aspek yang berhubungan dengan masalah yang menjadi objek penelitian. Kemudian batasan istilah dalam penelitian ini mengemukakan istilah-istilah dalam penelitian ini. Selanjutnya batasan masalah dalam penelitian ini agar pembahasannya lebih terarah, lalu rumusan masalah dan tujuan penelitian dalam penelitian sehingga penelitian ini

lebih terfokus dan jelas. Selanjutnya manfaat penelitian, untuk menjelaskan manfaat yang hendak diperoleh dari hasil penelitian. Serta sistematika pembahasan yang terdapat dalam penelitian ini agar penelitian yang dilakukan sistematis.

BAB II Landasan Teori yang terdiri dari landasan teori yaitu pengertian Strategi, pengertian Peningkatan, ASN Dan PPPK, Pengertian Bank SUMUT Syariah, pengertian bank syariah, fungsi dan peran bank syariah, tujuan bank syariah, landasan hukum bank syariah, dan Kota Padangsidimpuan. Selanjutnya, terdapat penelitian terdahulu dan peneliti juga menguraikan perbedaan dan persamaan penelitian peneliti dengan penelitian terdahulu.

BAB III Metode Penelitian yang terdiri dari lokasi dan waktu penelitian yang dilakukan peneliti yaitu di Kantor Bank SUMUT Syariah Kantor Cabang padangsidimpuan Kemudian jenis penelitian yang akan dilakukan jenis penelitian kualitatif. Selanjutnya sumber data yang diperoleh peneliti yaitu data wawancara, observasi dan dokumentasi.

BAB IV berisikan Hasil Penelitian, yang terdiri dari gambaran umum bank syariah, Sejarah berdirinya Bank SUMUT Syariah kantor Cabang Padangsidimpuan.

BAB V merupakan penutup yang terdiri dari kesimpulan dari hasil penelitian yang telah dilakukan dan saran yang merupakan akhir dari keseluruhan uraian yang telah dikemukakan di atas.

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Objek Penelitian

1. Gambaran umum Bank SUMUT Kantor Cabang Syariah Padangsidempuan.

Bank Sumut yang sebelumnya dikenal dengan nama Bank pembangunan Daerah Sumatera Utara (BPDSU) didirikan pada Tanggal 04 November 1961 dengan Akte Notaris Rusli No. 22 dalam bentuk Perseroan Terbatas. Berdasarkan UU No. 13/1962 tentang ketentuan pokok Bank Pembangunan Daerah, bentuk usaha diubah menjadi Badan Usaha Milik Daerah (BUMD) sesuai dengan pembangunan daerah tingkat I Sumatera Utara No. 5/1965, dengan modal dan saham yang dimiliki pemerintah tingkat I dan pemerintah tingkat II se Sumatera Utara. Salah satu yang merupakan Bank Umum Milik Daerah (BUMD) seperti Bank Pembangunan Daerah Sumatera Utara (BPDSU) yang sekarang dikenal dengan nama Bank Sumut yang kepemilikannya sampai dengan saat ini sepenuhnya dimiliki oleh pemerintah Kabupaten/Kota di Provinsi Sumatera Utara. Bank Sumut secara terus menerus melakukan perubahan sehingga mampu bertahan di tengah persaingan tersebut.¹

Bank Sumut selalu siap siaga dalam melihat pangsa pasar perbankan syariah yang berperan sebagai tempat pelayanan terbaik dalam melayani kebutuhan masyarakat Sumatera Utara yang ingin bertransaksi secara syariah,

¹ <https://www.banksumut.coi.id/sejarah-bank-sumut/>, Diakses pada hari rabu, 3 November 2025, dain jaim 22.00 wib.

maka pada tanggal 04 November 2004 PT. Bank Sumut membuka Unit Usaha Syariah, yaitu Kantor Cabang Syariah Tebing Tinggi, Kantor Cabang Pembantu Syariah Stabat dan 76 Unit Layanan Syariah diseluruh Kantor Cabang dan Kantor Cabang Pembantu Konvensional Bank Sumut.

Kebijakan dan gagasan untuk mendirikan Unit Usaha Syariah didasari tingginya minat masyarakat di Sumatera Utara untuk mendapatkan layanan berbasis syariah dan telah berkembang cukup lama dikalangan Bank Sumut, terutama sejak dikeluarkannya UU No. 10 Tahun 1998 yang memberi peluang bagi Bank Konvensional untuk mendirikan Unit Usaha Syariah, karena akibat krisis moneter yang terjadi pada tahun 1997.

Selain Bank Umum yang membuka Divisi Usaha Syariah, Bank Konvensional seperti Bank Sumut juga berperan di dalamnya untuk membuka Unit/Divisi Usaha Syariah yang belum begitu optimal dalam tatanan sektor perbankan syariah, namun Bank Sumut ikut ambil resiko dalam mengembangkan jasa perbankan syariah. Pendirian Unit Usaha Syariah juga didasari pada kultur masyarakat Sumatera Utara yang amat Religius, khususnya umat Islam yang semakin sadar akan pentingnya menjalankan ajarannya dalam semua aspek kehidupan terutama dalam bidang ekonomi.

Komitmen untuk mendirikan Usaha Unit Syariah semakin menguat seiring keluarnya fatwa Majelis Ulama Indonesia (MUI) yang menyatakan bahwa bunga bank haram. Tentunya fatwa ini mendorong keinginan masyarakat Muslim untuk mendapatkan layanan jasa perbankan berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Atas dasar itulah akhirnya pada Tanggal 04 Nopember

2004 PT. Bank Sumut membuka Unit Usaha Syariah dengan 2 (dua) Kantor Cabang Syariah, yaitu Kantor Cabang Syariah Medan dan Kantor Cabang Syariah Padangsidimpuan.

2. Visi dan Misi Bank SUMUT Kantor Cabang Syariah Padangsidimpuan

1. Visi Perubahan

Adapun Visi dari PT. Bank Sumut Syariah adalah menjadi bank andalan bagi masyarakat untuk membantu dan mendorong pertumbuhan ekonomi dan pembangunan daerah disegala bidang serta sebagai salah satu sumber pendapatan daerah dalam rangka peningkatan taraf hidup rakyat.

2. Misi Perusahaan

Misi Perusahaan Adapun Misi dari PT. Bank Sumut Syariah adalah mengelola dana pemerintah dan masyarakat serta professional yang didasarkan pada prinsip-prinsip compliance (kepatuhan).²

3. Produk-Produk Bank SUMUT Kantor Cabang Syariah Padangsidimpuan

Bank SUMUT Kantor Cabang Syariah Padangsidimpuan komitmen menyediakan produk dan jasa perbankan yang dilandaskan pada prinsip syariah dan pemberdayaan modal secara produktif, untuk keamanan dan kemudahan investasi. Adapun produk dan jasa keuangan yang ditawarkan oleh Bank SUMUT Kantor cabang Syariah Padangsidimpuan adalah:

² <https://www.banksumut.coi.id/sejarah-bank-sumut/>, Diakses pada hari rabu, 3 November 2025, dain jaim 22.00 wib.

a. Produk Penghimpun Dana

Dalam produk ini Bank SUMUT Syariah hanya dilakukan untuk mencari dana kepada lapisan masyarakat dan perusahaan. Diantara produk yang ditawarkan adalah sebagai berikut:

1) Giro

a) Simpanan Giro Wadiah

Simpanan giro wadiah berdasarkan Fatwa MUI No. 02/DSN/MUI/IV/2000 tanggal 26 Dzulhijjah 1420 H/1 April 2000. Simpanan giro adalah tabungan yang hanya bersifat titipan saja oleh pihak pengelola dana.

b) Simpanan Giro Mudharabah

Simpanan giro mudharabah berdasarkan Fatwa MUI No. 02/DSN/MUI/IV/2000 tanggal 26 Dzulhijjah 1420 H/1 April 2000. Simpanan giro adalah tabungan yang menitipkan dana pada Bank SUMUT Syariah dengan menggunakan akad mudharabah dan mengelolanya secara professional.³

2) Tabungan

a) Tabungan Marhamah

Tabungan Marhamah merupakan produk penghimpunan dana yang dalam pengelolannya menggunakan prinsip mudharabah mutlaqah, yaitu investasi yang dilakukan oleh nasabah sebagai pemilik dana (shahibul maal) dana bank sebagai pihak Bank yang

³ <https://www.banksumut.coi.id/sejarah-bank-sumut/>, Diakses pada hari rabu, 3 November 2025, dain jaim 23.00 wib.

bebas tanpa pembatasan dan menyalurkan dana nasabah tersebut data bentuk pembayaran kepada usaha – usaha yang menguntungkan dan tidak bertentangan dengan prinsip syariah. Atas keuntungan yang di dapat dari penyaluran dana, Bank memberikan bagi hasil sesuai nisbah yang disepakati.

b) Tabungan Marwah

Tabungan marwah merupakan yang dikelola berdasarkan prinsip wadiah yad dhamanah yang merupakan titipan murni dengan seizing pemilik dana (shahibul maal), Bank dapat mengelolanya di dalam operasional Bank untuk mendukung sektor rill, dengan menjamin bahwa dana tersebut dapat ditarik setiap saat oleh pemilik dana. Lembaga Penjamin Simpanan (LPS) menjamin pengambilan dana titipan nasabah s/d Rp.2.000.000.000,.⁴

c) Tabungan Makbul

Tabungan makbul adalah tabungan yang hanya dikhususkan untuk para nasabah yang ingin menunaikan ibadah haji

3) Deposito

Deposito menurut Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 adalah investasi dana berdasarkan akad mudharabah yang penarikannya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan akad antara nasabah penyimpan dan bank syariah dan/atau UUS. Adapun salah satu jenis deposito di Bank SUMUT Syariah.

⁴ Sonya Safitri, *wawancara*, Account Officer PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan,(Senin 27 Oktober 2025 Padangsidimpuan: Senin 27 Oktober 2025)

b. Produk Pembiayaan

Dalam produk ini Bank SUMUT Syariah hanya dikhususkan untuk mencari nasabah di seluruh lapisan masyarakat dan perusahaan untuk bekerja sama dalam hal pembiayaan. Diantara produk yang ditawarkan adalah sebagai berikut:⁵

1) Pembiayaan Murabahah

Pembiayaan murabahah adalah jual beli atas suatu barang dengan harga yang telah disepakati dari awal pada kesempatan kedua belah pihak, dimana harus jelas disebutkan berapa harga pokok yang harus dibayar dan margin keuntungannya. Pada pembiayaan murabahah di Bank SUMUT Syariah ini ada berbagai macam produk diantaranya adalah sebagai berikut:

a) Murabahah KPR iB-Griya

Murabahah KPR iB-Griya ini merupakan pembiayaan yang digunakan oleh debitur yang ingin membeli rumah baru dengan memohon pembiayaan kepada pihak bank untuk pembayaran dimuka oleh bank yang bersangkutan kemudian debitur yang akan mencicil kepada pihak perusahaan.

b) Murabahah iB Serba Guna (PMG)

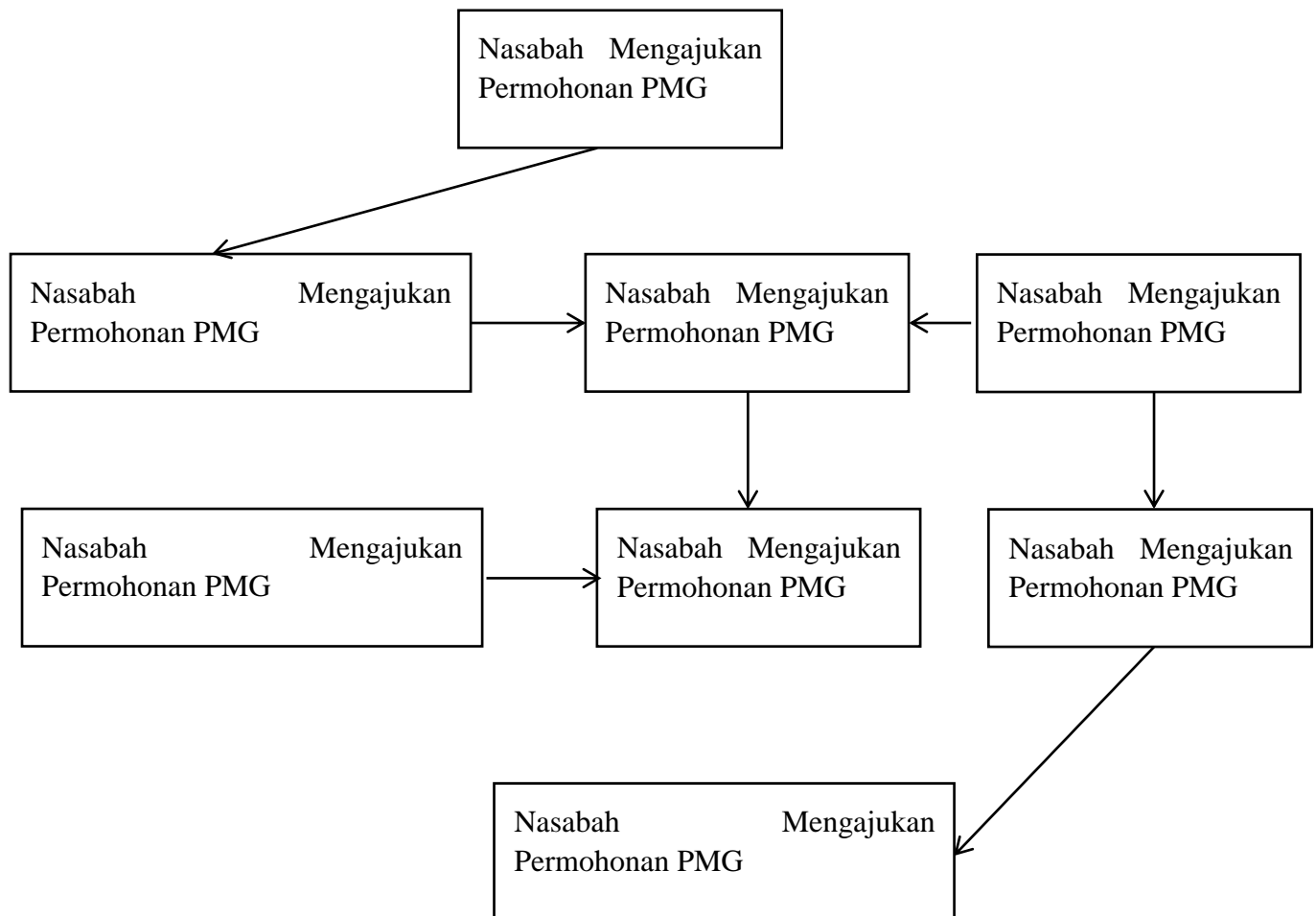
Pembiayaan Multi Guna (PMG) merupakan produk pembiayaan fleksibel yang disalurkan oleh bank syariah kepada nasabah yang merupakan ASN dan PPPK untuk memenuhi kebutuhan

⁵ Sonya Safitri, *wawancara*, Account Officer PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan, (Senin 27 Oktober 2025 Padangsidimpuan: Senin 27 Oktober 2025)

konsumtif maupun produktif dengan menggunakan akad sesuai prinsip syariah, seperti murabahah, ijarah, atau musyarakah mutanaqisah. PMG menjadi transformasi dari kredit multiguna konvensional menuju sistem yang sharia compliant. Karakteristik utama PMG adalah fleksibilitas penggunaan dana untuk berbagai kebutuhan — mulai dari pendidikan, kesehatan, renovasi rumah, hingga modal usaha mikro — dengan mekanisme penyaluran yang aman, terutama bagi ASN dan pegawai BUMN melalui sistem pemotongan gaji. Dari sisi manajemen risiko, PMG menyeimbangkan kemudahan penggunaan dana dengan mitigasi risiko melalui analisis kelayakan dan sistem pembayaran terkontrol. Secara sosial-ekonomi, PMG berperan dalam meningkatkan inklusi keuangan dan pemberdayaan masyarakat dengan mengalihkan pembiayaan dari sumber informal ke sistem keuangan syariah yang adil dan terjangkau. Dalam konteks digitalisasi, PMG kini berkembang menjadi pembiayaan berbasis teknologi dengan integrasi big data, AI, dan platform digital untuk mempercepat proses serta meningkatkan personalisasi layanan. Dengan demikian, PMG dapat dipahami sebagai instrumen pembiayaan serbaguna berbasis syariah yang menawarkan fleksibilitas, keamanan, dan kemaslahatan, sekaligus mendukung penguatan literasi serta penetrasi keuangan syariah di masyarakat.

Adapun skema skema Pembiayaan Multi Guna (PMG) PT. Bank Sumut Kantor

Cabang Syariah Padangsidempuan :



2) Pembiayaan iB Modal Kerja

Pembiayaan iB Modal Kerja di Bank SUMUT Syariah menggunakan prinsip bagi hasil yaitu dengan akad mudharabah dan musyarakah. Pembiayaan mudharabah modal kerja adalah penanaman dana dari pemilik (shahibul maal) kepada pengelola dana (mudharib) untuk melaksanakan kegiatan usaha tertentu dengan pembagian keuntungan/bagi hasil dengan menggunakan metode bagi hasil antara

kedua belah pihak berdasarkan nisbah yang telah disepakati. Pembiayaan musyarakah modal kerja adalah penanaman dana dari pemilik dana modal untuk mencampurkan dana/modal mereka pada suatu tertentu dengan pembagian keuntungan berdasarkan nisbah yang telah disepakati sebelumnya.

3) Gadai Emas

Gadai emas merupakan pembiayaan yang bisa digunakan bilamana debitur yang memohon mempunyai emas untuk digadaikan. Dimana jumlah uang yang dapat dipinjam sesuai dengan berat dan harga emas tersebut.

c. Produk Jasa

Produk jasa yang ditawarkan oleh Bank SUMUT Syariah lumayan memadai tidak kalah dengan produk jasa dari bank lain diantaranya adalah sebagai berikut:

- 1) Sistem kliring Nasional Bank Indonesia.
- 2) Bank Garansi.
- 3) Surat Keterangan Bank
- 4) Inkaso
- 5) BI-RTGS

4. Makna Logo Bank SUMUT Syariah.

Berdasarkan sejarah yang terdapat di Bank Sumut Syariah, dapat diketahui bahwa makna logo tersebut yaitu:

Gambar IV.1 Logo Bank SUMUT Syariah



Bentuk logo menggambarkan dua elemen dalam bentuk huruf “U” yang saling berkaitan ber-sinergy membentuk huruf “S” yang merupakan kata awal “Sumut”. Sebuah penggambaran bentuk kerjasama yang sangat erat antara Bank Sumut dengan masyarakat Sumatera Utara sebagaimana visi Bank Sumut. Warna orange sebagai simbol satu huruf untuk terus maju yang dilakukan dengan energik yang dipadu dengan warna biru yang sportif dan profesional sebagaimana misi Bank Sumut. Warna putih sebagai ungkapan ketulusan hati untuk melayani sebagaimana statement Bank Sumut. Jenis huruf “*plativo bold*” sederhana dan mudah dibaca. Penulis Bank dengan huruf kecil dan Sumut dengan huruf kapital guna lebih mengedepankan Sumatera Utara, sebagai gambaran keinginan dan dukungan untuk membangun dan membesarkan Sumatera Utara.⁶

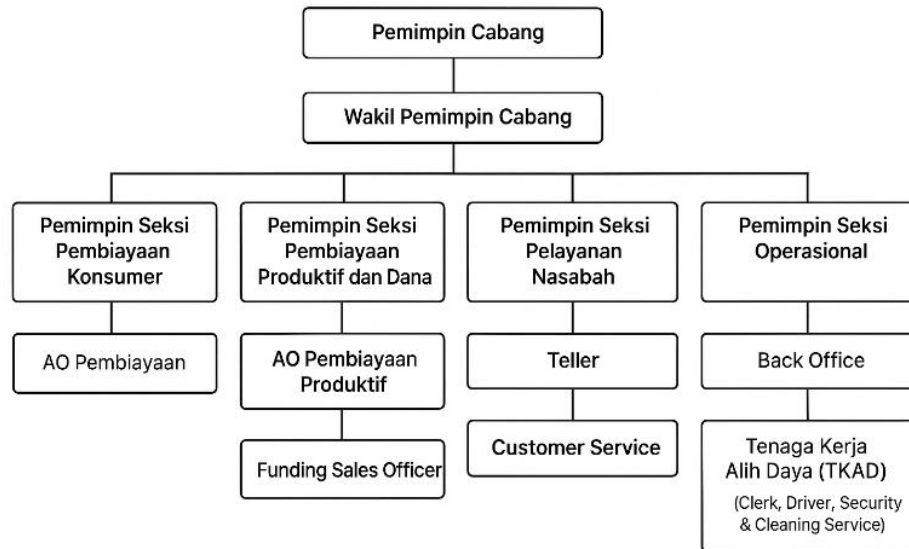
5. Lokasi Penelitian

Adapun lokasi tempat peneliti melakukan penelitian terletak di Jalan Merdeka No.12 Padangsidimpuan, Sumatera Utara. Bisa dijelaskan dengan denah lokasi dibawah ini:

⁶ <https://www.banksumut.coi.id/sejarah-bank-sumut/>, Diakses pada hari rabu, 3 November 2025, daian jaim 23.00 wib.

6. Struktur Organisasi Baru PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan⁷

Gambar IV.2 Struktur Organisasi PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan



B. Deskripsi Data Penelitian

1. Strategi *Strengths-Opportunities* PT.Bank SUMUT Syariah Kantor Cabang Padangsidimpuan dalam meningkatkan pembiayaan multi guna (PMG).

Strategi peningkatan proiduk PMG yang di impliemiestasikan oilieh PT Bank Sumut Cabang Syariah Padangsidimpuan berdasarkan pengoptimalan kekutan (*strengths*) terhadap peluang (*opportunities*) yaitu Keputusan pemerintah Sumatera Utara yang mendukung terhadap pembiayaan ini yang dimana gaji ASN dan PPPK di keluarkan melalui Bank SUMUT. Keputusan

⁷ Azuma Azhar Zumara, *wawancara*, Operational PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan,(Senin 27 Oktober 2025 Padangsidimpuan: Senin 27 Oktober 2025)

ini adalah salah satu factor pendukung supaya menjadi peluang terbaik dalam mempromosikan PMG terhadap nasabah ASN dan PPPK .

Menurut Ibu Sonya Safitri selaku pimpinan seksi *Account Officer* pembiayaan di PT Bank Sumut Cabang Syariah Padangsidimpuan, mengatakan bahwa:

Kekuatan dalam pengoptimalan Pembiayaan multi guna merupakan salah satu strategi kami dalam meningkatkan pembiayaan multi guna yang mana kekuatannya yaitu dukungan dari pemerintah terhadap kebijakannya bahwasanya gaji dari ASN dan PPPK itu di keluarkan oleh BPD yang mana melalui Bank SUMUT. Pembiayaan multi guna merupakan pembiayaan murabahah dengan margin yang cukup terjangkau dimata nasabah dengan margin 11,75% ini merupakan salah satu pembiayaan yang sangat berguna bagi kebutuhan individual nasabah.⁸

Pembiayaan multi guna (PMG) merupakan pembiayaan murabahah yang di khususkan untuk ASN dan PPPK yang di keluarkan oleh PT.Bank SUMUT yang mana pembiayaan ini sangat mendukung terhadap peluang dalam memaksimalkan nasabah karena gaji dari ASN dan PPPK dikeluarkan oleh Bank SUMUT. Kekuatan lainnya yaitu margin dari pembiayaan ini lebih terjangkau oleh nasabahnya dan sangat dibutuhkan secara individual oleh nasabah. Berdasarkan hasil wawancara saya terhadap nasabah pembiayaan multi guna.

Menurut Ibu Medana Sari Rambe selaku nasabah PMG yang merupakan ASN yang mengajar di SMK N 1 padangsidimpuan mengatakan bahwa:

⁸ Sonya Safitri, *wawancara*, Account Officer PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan,(Senin 27 Oktober 2025 Padangsidimpuan: Senin 27 Oktober 2025)

Saya melakukan pembiayaan multi guna karena pembiayaan ini sangat saya butuhkan terhadap kebutuhan individu saya maupun keluarga saya ini sangat membantu terhadap kehidupan saya dan disisi lain pembiayaan ini marginnya lebih terjangkau di banding Bank lainnya.⁹

Adapun keuntungan dalam pembiayaan ini proses yang sangat mudah dan persyaratan yang tidak membuat nasabah bingung dan ambigu ini merupakan salah satu kekuatan bagi Bank SUMUT dalam meningkatkan peluang dalam pembiayaan multi guna.

2. Strategi *Weakness-Opportunities* PT.Bank SUMUT Syariah Kantor Cabang Padangsidempuan dalam meningkatkan pembiayaan multi guna (PMG).

Mengidentifikasi kelemahan yang dapat diperbaiki dengan memanfaatkan peluang merupakan strategi yang cukup baik dalam meningkatkan pembiayaan multi guna pada PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan. Berdasarkan hasil observasi di lapangan kelemahan yang sangat berpengaruh di PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan adalah Keputusan pemerintah terhadap penerimaan ASN di Padangsidempuan dari sisi lainnya kelemahan yang berpengaruh terhadap peningkatan pembiayaan ini adanya pembiayaan yang hampir sama dengan PMG pada Bank Syariah lainnya.

Pengembangan strategi untuk mengatasi kelemahan (*Strengths*) dengan memanfaatkan peluang pada PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan yaitu banyaknya ASN yang membutuhkan pembiayaan yang

⁹ Medana Sari Rambe. *Wawancara*. Nasabah Bank SUMUT Syariah Sebagai Aparatur Sipil Negara (ASN) (Padangsidempuan:2025)

seperti ini untuk kebutuhan individual maupun *lifestyle* masing-masing ini merupakan peluang yang sangat bagus dalam meningkatkan pembiayaan multi guna pada PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan.

Menurut Ibu Sonya Safitri selaku *Account Officer* pada PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan, mengatakan bahwa:

PMG pada PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan *Stuck* pada posisi yang sama ini merupakan salah satu masalah bagi PMG diakarenakan Keputusan pemerintah penerimaan ASN yang semakin sedikit akan tetapi semakin berkembangnya zaman maka semakin banyak pula kebutuhan yang sangat di perlukan dan gaya hidup yang mengikuti *Lifestyle* yang banyak memerlukan biaya ini merupakan peluang yang cukup bagus dalam meningkatkan pembiayaan multi guna pada PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan.¹⁰

Hal ini sesuai dengan hasil wawancara dengan salah satu nasabah Bapak Ari Julpahmi, mengatakan bahwa:

Bahwasanya pengambilan pembiayaan ini sangat bermanfaat bagi saya ditinjau dari kebutuhan hidup dan keluarga yang semakin besar ini sangat membantu saya dalam memenuhi kebutuhan saya ditambah lagi marginnya masih terjangkau dan tidak memberatkan terhadap saya.¹¹

Strategi yang digunakan oleh PT. Bank SUMUT Cabng Syariah dengan memanfaatkan peluang yang ada dalam meminimalisir kelemahan yang ada dan pengoptimalan terhadap peluang terhadap peningkatan pembiayaan ini. Keputusan Pemerintah dengan menglurkan gaji ASN dan PPPK melalui Bank SUMUT sangat berpengaruh terhadap peningkatan PMG pada PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan.

¹⁰ Sonya Safitri, *wawancara*, Account Officer PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan, (Senin 27 Oktober 2025 Padangsidimpuan: Senin 27 Oktober 2025)

¹¹ Ari Julpahmi. *Wawancara*. Nasabah Pembiayaan Multi Guna Bank SUMUT Syariah Sebagai Aparatur Sipil Negara (ASN) (Padangsidimpuan:2025)

3. Strategi *Strengths-Threats* PT.Bank SUMUT Syariah Kantor Cabang Padangsidimpuan dalam meningkatkan pembiayaan multi guna (PMG).

PT. Bank SUMUT Syariah Kantor Cabang Padangsidimpuan dalam memanfaatkan kekuatan internal (*strengths*) serta menghadapi berbagai ancaman eksternal (*threats*) guna meningkatkan kinerja produk pembiayaan multi guna (PMG). Data penelitian diperoleh melalui pendekatan kualitatif dengan metode studi lapangan (*field research*), yang dilakukan secara langsung di lingkungan kerja Bank SUMUT Syariah Cabang Padangsidimpuan. Mengoptimalkan kekuatan untuk menghadapi ancaman merupakan strategi yang digunakan pada PMG. Adanya dukungan pemerintah daerah dengan mengeluarkan gaji ASN dan PPPK merupakan kekuatan yang bagus dalam menghadapi ancaman yang mana menurunnya ASN di Padangsidimpuan maupun banyaknya Bank lain yang menggunakan pembiayaan yang hamper sama dengan pembiayaan multi guna.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Yusuf Pulungan selaku AO pada PT.Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan, mengatakan bahwa:

Pembiayaan multi guna merupakan salah satu pembiayaan yang berbasis muharabah dengan proses yang cepat dan persyaratan yang mudah yang mana hanya menggunakan SK ASN dan biodata diri lainnya. Ini merupakan *privilege* pembiayaan ini hal itu salah satu kekuatan yang dapat meningkatkan PMG dan mengurangi ancaman.¹²

Berdasarkan wawancara dan observasi dilapangan mengembangkan strategi untuk mengurangi dampak ancaman merupakan salah satu strategi yang

¹² Yusuf Pulungan, wawancara, Account Officer PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan, (Oktober 2025 Padangsidimpuan: Senin 29 Oktober 2025)

digunakan oleh PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan dalam meningkatkan pembiayaan multi guna. Hal ini sangat bagus dikembangkan di lingkungan Perusahaan maupun dunia Perbankan dengan adanya dukungan dari pemerintah daerah dan proses yang cepat serta persyaratan yang mudah *Threats* akan menurun dan *Strengths* akan semakin maksimal.

4. Strategi *Weakness-Threats* PT.Bank SUMUT Syariah Kantor Cabang Padangsidempuan dalam meningkatkan pembiayaan multi guna (PMG).

PT. Bank SUMUT Syariah Kantor Cabang Padangsidempuan, diperoleh gambaran mengenai strategi yang dikembangkan dalam menghadapi kelemahan internal (*weaknesses*) serta ancaman eksternal (*threats*) dalam upaya meningkatkan Pembiayaan Multi Guna (PMG). Strategi *Weakness-Threats* (W-T) ini berfokus pada upaya meminimalkan kelemahan yang dimiliki bank agar tidak semakin diperburuk oleh berbagai ancaman yang muncul dari lingkungan eksternal.

Beberapa kelemahan yang teridentifikasi antara lain terbatasnya sumber daya manusia yang memiliki kompetensi khusus di bidang pembiayaan syariah, serta rendahnya literasi masyarakat terhadap produk PMG berbasis syariah. Di sisi lain, ancaman yang dihadapi meliputi persaingan ketat antar lembaga keuangan syariah maupun konvensional, perubahan kebijakan ekonomi makro, serta fluktuasi tingkat kepercayaan masyarakat terhadap sistem keuangan syariah. Untuk mengantisipasi hal tersebut, Bank SUMUT Syariah Kantor Cabang Padangsidempuan menerapkan sejumlah strategi W-T, di antaranya dengan melakukan peningkatan kapasitas sumber daya manusia melalui

pelatihan rutin terkait produk dan akad pembiayaan syariah, mempercepat proses pelayanan dengan digitalisasi sistem administrasi, serta memperkuat kegiatan sosialisasi dan edukasi kepada masyarakat guna meningkatkan pemahaman tentang keunggulan PMG syariah. Selain itu, bank juga memperkuat kerja sama dengan instansi pemerintah dan lembaga swasta dalam rangka memperluas pangsa pasar serta menjaga stabilitas nasabah di tengah persaingan industri perbankan.

Melalui strategi tersebut, diharapkan kelemahan internal yang dimiliki dapat ditekan seminimal mungkin, sehingga tidak menjadi hambatan dalam menghadapi ancaman eksternal. Dengan demikian, Bank SUMUT Syariah Kantor Cabang Padangsidempuan mampu mempertahankan daya saing dan meningkatkan pertumbuhan pembiayaan multi guna secara berkelanjutan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.

C. Hasil Penelitian

1. Hasil Analisis Strategi Peningkatan Pembiayaan Multi Guna Pada PT. Bank SUMUT Kantor Cabang Syariah Padangsidempuan

Analisis SWOT adalah alat yang digunakan oleh suatu perusahaan untuk mengidentifikasi atau mengevaluasi faktor-faktor internal maupun eksternal perusahaan. Faktor internal perusahaan terdiri atas kekuatan dan kelemahan perusahaan, sementara itu faktor eksternal perusahaan terdiri atas peluang dan ancaman perusahaan.

a. Analisis matriks IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*)

Berapapun banyaknya faktor yang dimasukkan dalam matrik IFAS. total rata-rata tertimbang berkisar antara yang rendah 1,0 dan tertinggi 4,0 dengan rata-rata 2,5. Jika total rata-rata dibawah 2,5 menandakan bahwa secara internal perusahaan lemah, sedangkan total nilai diatas 2,5 mengindikasikan posisi internal yang kuat.

Tabel IV.1 Matriks IFAS (*Internal Analysis Factor Summary*)

No.	Faktor Internal	Bobot	Rating	Skor (Bobot X Rating)
<i>Kekuatan (strengths)</i>				
1.	Dukungan Pemerintah mengenai gaji ASN dan PPPK melalui BPD	0,20	4	0,80
2.	Margin yang terjangkau bagi nasabah.	0,14	3	0,42
3.	Proses yang cepat dan persyaratan yang mudah	0,16	3	0,48
4.	Promosi .	0,18	4	0,72
	Total	0,68		2,42
<i>Kelemahan (weaknesses)</i>				
1.	Promosi offline kurang menjangkau pasar yang luas.	0,14	1	0,14
2.	Margin yang lebih tinggi di banding sebagian Bank Syariah lain.	0,18	2	0,36
3.	Total pembiayaan yang dibatasi	0,16	1	0,16
	Total	0,48		0,66
	Sub total	1,16		3,08

Berdasarkan hasil analisis pada tabel IFAS. Faktor kekuatan dan kelemahan memiliki total skor 3,08. Karena total skor di atas 2,5 berarti ini mengindikasikan posisi internal perusahaan dikatakan kuat. Tabel IFAS menunjukkan kekuatan utama PT.Bank SUMUT Kantor Cabang Syariah Padangsidimpuan adalah dukungan dari pemerintah mengenai peraturan gaji ASN dan PPPK dikeluarkan melalui Badan Pembangunan Daerah (BPD)

sedangkan kelemahannya terletak pada kurangnya promosi yang menjangkau pasar yang luas dan margin yang cukup tinggi disbanding Bank Syariah lainnya.

b. Matriks EFAS (*Eksternal Factor Analysis Summary*)

Dalam EFAS matrix, kemungkinan nilai tertinggi total score adalah 4,0 dan terendah adalah 1,0. Total score 4,0 mengindikasikan bahwa perusahaan merespon peluang yang ada dengan cara yang luar biasa dan menghindari ancaman-ancaman di pasar industrinya. Total score 1,0 menunjukkan strategi-strategi perusahaan tidak memanfaatkan peluang-peluang atau tidak menghindari ancaman-ancaman eksternal.

Tabel IV.2 Matriks EFAS (*Eksternal Faktor Analisis Summary*)

No.	Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Skor (Bobot X Rating)
<i>Peluang (opportunities)</i>				
1.	Nasabah ASN dan PPPK menerima gaji dari Bank SUMUT.	0,18	4	0,72
2.	Gaya <i>lifestyle</i> yang memerlukan modal.	0,16	3	0,48
3.	Adanya kolaborasi di Sebagian acara Padangsidimpuan.	0,18	3	0,54
	Total	0,52		1,74
<i>Ancaman (thereats)</i>				
1.	Adanya Bank lain yang mengeluarkan produk yang hampir serupa.	0,20	1	0,20
2.	Menurunnya penerimaan ASN di Padangsidimpuan	0,18	2	0,36
3.	Peraturan Pemerintah yang selalu berubah.	0,14	1	0,14
	Total	0,52		0,70
	Sub total	1,04		2,44

Berdasarkan hasil analisis pada tabel matriks EFAS. Faktor peluang dan ancaman memiliki total 2,44. Karena total skor lebih mendekati 1,0 dari pada 4,0 berarti ini mengindikasikan bahwa utama PT.Bank SUMUT Kantor Cabang Syariah Padangsidempuan belum merespon peluang yang ada dengan cara yang dapat menghindari ancaman-ancaman di pasaran. Tabel EFAS menunjukkan peluang utama dari utama PT.Bank SUMUT Kantor Cabang Syariah Padangsidempuan adalah Peraturan Pemerintah yang mengeluarkan gaji ASN dan PPPK melalui Badan Pemerintah Daerah (BPD) sedangkan ancaman utama utama PT.Bank SUMUT Kantor Cabang Syariah Padangsidempuan adalah Bank lainnya yang mengeluarkan produk yang hampir serupa.

Selanjutnya memasukkan hasil dari analisis matriks IFAS dan EFAS pada diagram analisis cartesius analisis SWOT. Diagram cartesius adalah diagram kuadran yang digunakan untuk melihat posisi strategi sebuah usaha berdasarkan hasil analisis SWOT, diagram ini akan menunjukkan apakah strategi usaha kamu sebaiknya agresif, diversifikasi, defensif, atau *turnaround* (perbaikan). Cara membuat diagram cartesius SWOT yaitu:

1. Hitung total skor faktor internal

$$\text{Skor internal} = \text{total strengths} - \text{total weaknesses}$$

2. Hitung total skor faktor eksternal

$$\text{Skor eksternal} = \text{total opportunities} - \text{total threats}$$

3. Tentukan koordinat x, y

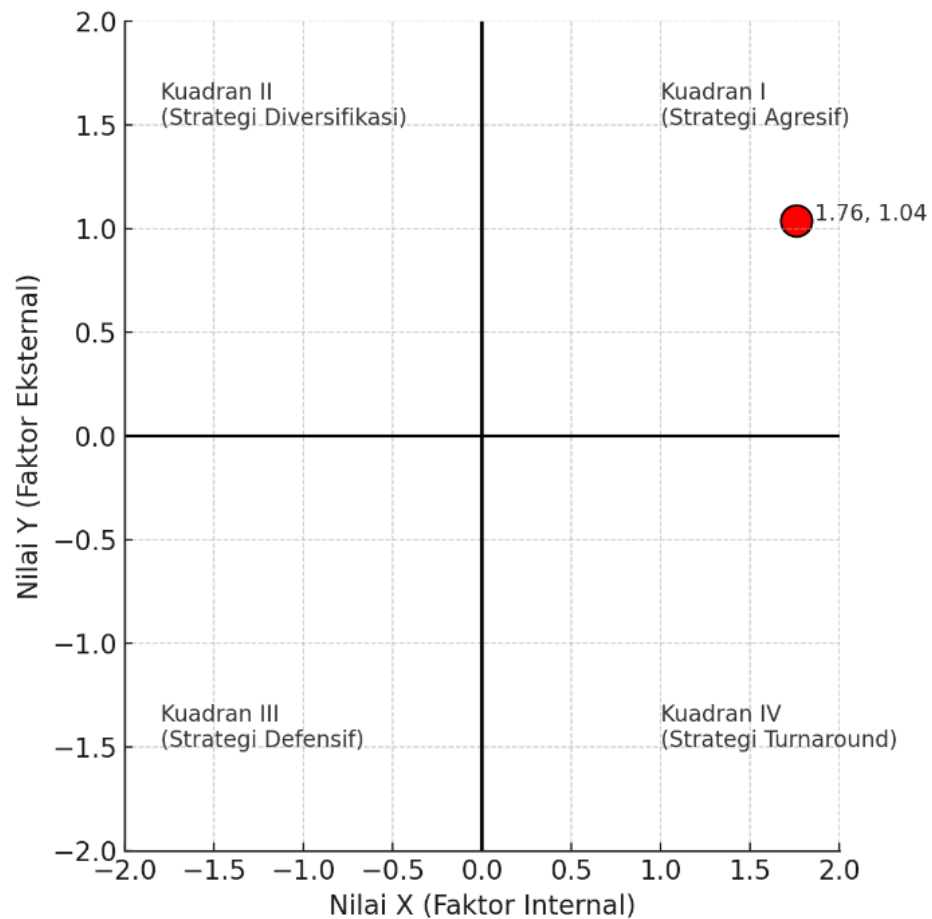
$$X = \text{skor internal}$$

Y = skor eksternal

4. Plot titik koordinat dalam kuartran cartesius

Selanjutnya total dari masing-masing faktor dapat dirinci, total strengths 2,42 dikurang total weaknesses 0,66 sehingga diketahui selisihnya adalah (+) 1,76 dan total opportunities 1,74 dikurang total threats 0,70 sehingga diketahui selisihya adalah (+) 1,04 maka koordinat X=1,76 dan koordinat Y=1,04. Dibawah ini merupakan gambar diagram carteseius analisis SWOT

Gambar IV.3 Diagram Cartesius



Berdasarkan diagram cartesius diatas koordunatnya menunjukkan PT.Bank SUMUT Kantor Cabang Syariah Padangsidimpuan berada pada kuadran 1 dimana kuadran tersebut menunjukkan bahwa PT.Bank SUMUT Kantor Cabang Syariah Padangsidimpuan dan itu merupakan situasi yang menguntungkan bagi PT.Bank SUMUT Kantor Cabang Syariah Padangsidimpuan, diagram di atas juga menggambarkan PT.Bank SUMUT Kantor Cabang Syariah Padangsidimpuan memiliki peluang dan kekuatan sehingga bisa memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus di harus diterapkan pada kondisi ini adalah *growth oriented strategi* yang berfokus pada pertumbuhan dan pengembangan produk yang bersifat akresif, dengan menerapkan growth oriented strategi PT.Bank SUMUT Kantor Cabang Syariah Padangsidimpuan dapat memaksimalkan kekuatan yang dimiliki untuk memaksimalkan berbagai peluang yang ada sehingga perusahaan dapat bersaing dengan perusahaan yang mengeluarkan produk sejenis.

Tabel IV.3 Matriks SWOT

	Strength	Weaknesses
IFAS	1. Dukungan Pemerintah mengenai gaji ASN dan PPPK melalui BPD.	1. Promosi offline kurang menjangkau pasar yang luas.
EFAS	2. Proses yang cepat dan persyaratan yang mudah.	2. Margin yang lebih tinggi di banding sebagian Bank Syariah lain.
	3. Margin yang terjangkau bagi nasabah.	3. Total pembiayaan yang dibatasi.
Opportunity	Strategi SO	Strategi WO

<ol style="list-style-type: none"> 1. Nasabah ASN dan PPPK menerima gaji dari Bank SUMUT.. 2. Gaya <i>lifestyle</i> yang memerlukan modal. 3. Adanya kalaborasi dengan acara di Padangsidimpuan. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Optimalisasi kerja sama payroll ASN dan PPPK untuk memperluas penyaluran PMG. 2. Peningkatan promosi dan sosialisasi produk PMG melalui kegiatan daerah dan kolaborasi public. 3. Pengembangan produk PMG berbasis kebutuhan gaya hidup modern secara syariah 4. Memanfaatkan keunggulan pelayanan cepat dan margin kompetitif untuk menarik nasabah baru 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan promosi digital untuk memperluas jangkauan pasar 2. Menawarkan program promosi margin khusus bagi segmen ASN dan PPPK 3. Memanfaatkan kolaborasi kegiatan daerah untuk promosi dan edukasi produk
Threat	Strategi ST	Strategi WT
<ol style="list-style-type: none"> 1. Adanya Bank lain yang mengeluarkan produk yang hampir serupa. 2. Menurunnya penerimaan ASN di Padangsidimpuan. 3. Peraturan Pemerintah yang selalu berubah. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan kualitas layanan dan efisiensi proses pembiayaan untuk menghadapi persaingan produk sejenis 2. Menyesuaikan kebijakan dan produk pembiayaan terhadap perubahan regulasi pemerintah. 3. Memperkuat 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengoptimalkan strategi promosi terpadu untuk menghadapi persaingan produk sejenis 2. Meningkatkan promosi berbasis kemitraan dan kegiatan sosial untuk memperluas jangkauan pasar 3. Menyesuaikan produk dan kebijakan

	kerja sama dengan instansi pemerintah untuk mempertahankan segmen ASN dan PPPK.	internal terhadap perubahan regulasi pemerintah
--	---	---

Berdasarkan tabel matriks SWOT di atas berikut alternatif strategi yang bisa dimanfaatkan PT.Bank SUMUT Kantor Cabang Syariah Padangsidempuan:

1) Strategi SO (*strength-opportunity*)

Strategi SO merupakan strategi yang memaksimalkan kekuatan untuk meraih peluang yang ada, strategi SO yaitu dengan adanya dukungan pemerintah dalam penyaluran gaji ASN dan PPPK melalui Bank SUMUT, bank dapat memanfaatkan data payroll sebagai dasar penawaran pembiayaan multi guna yang lebih tepat sasaran dan mengoptimalkan promosi kepada calon nasabah baru, terutama ASN, PPPK, dan masyarakat umum yang memiliki kebutuhan modal tambahan. Hal ini akan meningkatkan daya tarik produk PMG dan memperluas basis nasabah aktif.

2) Strategi WO (*Weakness-opportunity*)

Strategi WO merupakan strategi yang bertujuan memperbaiki kelemahan untuk memanfaatkan peluang yang ada, strategi WO yaitu memanfaatkan peluang kerja sama payroll ASN dan PPPK dengan memberikan program margin khusus, potongan biaya administrasi, atau promo musiman. Kebijakan ini akan meningkatkan daya tarik produk

PMG serta memperkuat loyalitas nasabah dari kalangan pegawai negeri dan aparatur daerah dan berpartisipasi aktif dalam berbagai acara atau kegiatan publik di Kota Padangsidimpuan, seperti pameran UMKM, kegiatan keagamaan, dan event pemerintah daerah. Melalui kegiatan tersebut, bank dapat melakukan sosialisasi langsung mengenai manfaat dan kemudahan produk PMG syariah, sekaligus memperluas jangkauan promosi secara efektif dengan biaya yang lebih efisien.

3) Strategi ST (*Strength-threat*)

Strategi ST merupakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman yang ada, strategi ST yaitu memperkuat kerja sama dengan instansi pemerintah untuk mempertahankan segmen ASN dan PPPK dengan dukungan pemerintah dalam penyaluran gaji ASN dan PPPK melalui Bank SUMUT, bank dapat memperdalam hubungan kelembagaan dengan instansi pemerintah daerah dan Peraturan pemerintah yang selalu berubah menuntut lembaga keuangan untuk adaptif. Bank SUMUT Syariah dapat memanfaatkan kekuatan internalnya dalam hal margin yang kompetitif dan fleksibilitas akad syariah untuk menyesuaikan kebijakan produk dengan regulasi terbaru

4) Strategi WT (*Weakness-Threat*)

Strategi ST merupakan strategi yang meminimalisir kelemahan sambil menghindari ancaman yang ada, strategi WT yaitu memperluas jangkauan promosi, bank dapat meningkatkan visibilitas produk Pembiayaan Multi Guna (PMG) dan bersaing lebih efektif dengan bank

lain yang menawarkan produk dan mempertahankan minat nasabah dan mengurangi potensi perpindahan ke bank pesaing.

D. Pembahasan Hasil Penelitian

1. Hasil Analisis Strategi Peningkatan Pembiayaan Multi Guna Pada PT. Bank SUMUT Kantor Cabang Syariah Padangsidimpuan.

Berdasarkan hasil analisis SWOT yang dilakukan terhadap PT. Bank SUMUT Syariah Kantor Cabang Padangsidimpuan, diketahui bahwa dalam upaya meningkatkan pembiayaan multi guna (PMG), bank perlu menerapkan strategi yang memanfaatkan kekuatan internal untuk menghadapi ancaman eksternal (strategi ST), sekaligus memperbaiki kelemahan agar dapat menghindari dampak negatif dari ancaman tersebut (strategi WT). Kedua strategi ini berperan penting dalam menjaga keberlanjutan pertumbuhan PMG di tengah kondisi persaingan yang semakin ketat serta perubahan lingkungan eksternal yang dinamis.

Pada dimensi *Strength-Threats* (ST), kekuatan utama yang dimiliki Bank SUMUT Syariah meliputi dukungan pemerintah terhadap penyaluran gaji ASN dan PPPK melalui Bank SUMUT, proses pembiayaan yang cepat dan persyaratan yang mudah, serta margin pembiayaan yang terjangkau bagi nasabah. Kekuatan ini menjadi landasan penting bagi bank untuk menjaga kepercayaan dan loyalitas nasabah di tengah berbagai ancaman eksternal. Adapun ancaman yang dihadapi antara lain adanya bank lain yang mengeluarkan produk pembiayaan serupa dengan skema yang kompetitif, menurunnya penerimaan ASN di wilayah Padangsidimpuan yang berpotensi

menurunkan jumlah nasabah potensial, serta perubahan kebijakan pemerintah yang dapat memengaruhi prosedur maupun regulasi pembiayaan syariah.

Menghadapi kondisi tersebut, strategi yang dapat diterapkan adalah dengan memperkuat hubungan kelembagaan bersama instansi pemerintah dan lembaga pendidikan guna menjaga kerja sama payroll ASN dan PPPK yang telah terjalin. Selain itu, Bank SUMUT Syariah perlu meningkatkan kualitas pelayanan dan efisiensi proses pembiayaan agar tetap menjadi pilihan utama bagi nasabah di tengah persaingan lembaga keuangan lainnya. Adaptasi terhadap kebijakan pemerintah juga menjadi hal penting, sehingga setiap perubahan regulasi dapat direspons dengan cepat melalui penyesuaian produk pembiayaan yang tetap sesuai dengan prinsip syariah. Dengan menerapkan strategi ini, Bank SUMUT Syariah diharapkan mampu mempertahankan stabilitas pembiayaan multi guna serta memperkuat daya saing di pasar keuangan daerah.

Sementara itu, pada dimensi *Weakness-Threats* (WT), Bank SUMUT Syariah menghadapi beberapa kelemahan internal seperti promosi offline yang belum menjangkau pasar secara luas, margin pembiayaan yang relatif lebih tinggi dibanding sebagian bank syariah lain, serta adanya biaya tambahan yang dirasakan cukup membebani sebagian nasabah. Di sisi lain, ancaman eksternal yang perlu diantisipasi meliputi munculnya bank pesaing dengan produk serupa, menurunnya penerimaan ASN di wilayah Padangsidimpuan, serta perubahan kebijakan pemerintah yang dapat berdampak pada ketentuan penyaluran pembiayaan. Mengatasi kondisi tersebut, strategi yang dapat

diterapkan Bank SUMUT Syariah adalah dengan meminimalkan kelemahan internal melalui optimalisasi promosi digital. Pemanfaatan media sosial, situs resmi, dan kerja sama dengan media lokal serta komunitas masyarakat dapat memperluas jangkauan promosi produk PMG. Selain itu, bank juga perlu melakukan evaluasi terhadap kebijakan margin dan biaya tambahan agar lebih kompetitif serta tidak memberatkan nasabah. Langkah lain yang dapat dilakukan adalah memperkuat kegiatan literasi dan edukasi keuangan syariah bagi masyarakat agar pemahaman terhadap keunggulan produk syariah meningkat, sehingga minat masyarakat terhadap pembiayaan multi guna di Bank SUMUT Syariah semakin tinggi.

Dengan penerapan strategi WT ini, Bank SUMUT Syariah dapat meminimalkan risiko penurunan minat nasabah, mengurangi dampak persaingan dari lembaga keuangan lain, serta menjaga stabilitas portofolio pembiayaan. Melalui kombinasi strategi ST dan WT, bank mampu mengoptimalkan kekuatan yang dimiliki, memperbaiki kelemahan yang ada, serta mempertahankan posisi kompetitif di tengah berbagai ancaman eksternal. Hal ini menunjukkan bahwa Bank SUMUT Syariah memiliki potensi besar untuk tetap tumbuh secara berkelanjutan dalam meningkatkan pembiayaan multi guna (PMG), dengan tetap berpegang pada prinsip kehati-hatian dan nilai-nilai syariah.

2. Dampak Penerapan Analisis Strategi Peningkatan Pembiayaan Multi Guna Pada PT. Bank SUMUT Kantor Cabang Syariah Padangsidempuan

Hasil penelitian penerapan strategi Strength–Threats (ST) dan Weakness–Threats (WT) pada PT. Bank SUMUT Syariah Kantor Cabang Padangsidempuan memberikan dampak yang signifikan terhadap upaya peningkatan pembiayaan multi guna (PMG). Strategi ST yang berfokus pada pemanfaatan kekuatan internal untuk menghadapi ancaman eksternal berdampak positif terhadap peningkatan daya saing dan loyalitas nasabah. Dengan dukungan pemerintah yang menyalurkan gaji ASN dan PPPK melalui Bank SUMUT, serta pelayanan pembiayaan yang cepat dan mudah, bank mampu mempertahankan kepercayaan nasabah meskipun dihadapkan pada kompetisi dari lembaga keuangan lain yang menawarkan produk sejenis. Selain itu, adaptasi terhadap perubahan kebijakan pemerintah melalui penyesuaian prosedur dan produk pembiayaan menjadikan Bank SUMUT Syariah lebih responsif dan fleksibel, sehingga operasionalnya tetap berjalan stabil meskipun terjadi dinamika regulasi di sektor keuangan.

Penerapan strategi ST juga berdampak pada penguatan hubungan kelembagaan antara bank dengan instansi pemerintah, lembaga pendidikan, serta mitra kerja lainnya. Kolaborasi ini tidak hanya memperkuat pangsa pasar bank, tetapi juga meningkatkan potensi ekspansi pembiayaan di kalangan ASN dan PPPK yang menjadi segmen utama produk PMG. Dengan memanfaatkan kekuatan berupa margin yang kompetitif dan pelayanan yang efisien, bank dapat menjaga keunggulan kompetitifnya di tengah persaingan antarbank.

Dampak jangka panjang dari penerapan strategi ini adalah meningkatnya stabilitas portofolio pembiayaan, reputasi yang lebih baik, serta kepercayaan masyarakat terhadap produk syariah Bank SUMUT.

Sementara itu, penerapan strategi Weakness–Threats (WT) memberikan dampak terhadap peningkatan efisiensi internal dan perbaikan citra institusi. Upaya perbaikan kelemahan seperti memperluas promosi melalui media digital, melakukan penyesuaian terhadap margin dan biaya tambahan, serta memperkuat literasi keuangan syariah di masyarakat, mampu meningkatkan minat calon nasabah baru sekaligus mempertahankan nasabah yang sudah ada. Strategi WT juga membantu bank dalam mengurangi risiko kehilangan pangsa pasar akibat munculnya bank pesaing, serta menekan dampak negatif dari perubahan regulasi pemerintah.

Dari sisi operasional, penerapan strategi WT mendorong bank untuk lebih inovatif dalam sistem pemasaran dan pelayanan, termasuk melalui digitalisasi proses pembiayaan dan transparansi biaya. Hal ini meningkatkan efisiensi, mempercepat proses pengajuan, dan memperluas jangkauan layanan tanpa harus bergantung sepenuhnya pada promosi konvensional. Dampak lain yang dirasakan adalah meningkatnya kepercayaan masyarakat terhadap prinsip syariah, karena bank dinilai mampu menyesuaikan diri dengan kebutuhan nasabah modern tanpa mengabaikan nilai-nilai syariah.

Secara keseluruhan, penerapan strategi ST dan WT berkontribusi terhadap tercapainya keseimbangan antara pertumbuhan bisnis dan pengelolaan risiko di Bank SUMUT Syariah Padangsidimpuan. Strategi ST memperkuat

posisi kompetitif bank di pasar pembiayaan syariah, sedangkan strategi WT membantu memperbaiki kelemahan internal agar dapat menghadapi ancaman eksternal dengan lebih tangguh. Sinergi kedua strategi ini berdampak pada peningkatan kinerja pembiayaan multi guna (PMG), memperluas jangkauan pasar, serta mendorong pertumbuhan ekonomi daerah melalui peningkatan akses pembiayaan berbasis syariah yang inklusif dan berkelanjutan.

E. Keterbatasan Penelitian

Keseluruhan rangkaian kegiatan dalam penelitian ini telah dilaksanakan sesuai dengan langkah-langkah yang sudah ditetapkan dalam metodologi penelitian. Peneliti menyadari bahwa penelitian ini masih jauh dari kesempurnaan dan masih memiliki kekurangan. Adapun keterbatasan yang dihadapi peneliti selama melakukan penelitian dan menyusun skripsi ini adalah sebagai berikut:

1. Sumber data yang digunakan penelitian ini sebagian besar menggunakan data primer melalui wawancara dan observasi terhadap sejumlah informan yang dipilih secara purposif. Hal ini memungkinkan adanya bias persepsi dari responden terhadap kondisi aktual di lapangan, terutama terkait pandangan subjektif mengenai kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi bank.
2. Keterbatasan juga terdapat pada sumber data yang digunakan, di mana penelitian ini sebagian besar menggunakan data primer melalui wawancara dan observasi terhadap sejumlah informan yang dipilih secara purposif. Hal ini memungkinkan adanya bias persepsi dari responden terhadap kondisi aktual di

lapangan, terutama terkait pandangan subjektif mengenai kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi bank.

3. Waktu dan kondisi lapangan turut memengaruhi kedalaman pengumpulan data. Beberapa informan kunci sulit dijangkau karena kesibukan operasional dan kebijakan internal bank, sehingga tidak semua perspektif dapat terakomodasi secara menyeluruh. Selain itu, perubahan kebijakan pemerintah atau faktor ekonomi makro yang terjadi setelah penelitian dilakukan belum sepenuhnya tercakup dalam analisis, sehingga hasil penelitian ini mencerminkan kondisi pada periode waktu tertentu.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Analisis Strategi Peningkatan Pembiayaan Multi Guna Pada PT. Bank SUMUT Kantor Cabang Syariah Padangsidimpuan.

Berdasarkan hasil pembahasan dan penelitian, disimpulkan bahwa Kekuatan utama yang dimiliki oleh Bank SUMUT Syariah antara lain adanya dukungan pemerintah dalam penyaluran gaji ASN dan PPPK melalui BPD, proses pembiayaan yang cepat dan mudah, serta margin pembiayaan yang terjangkau bagi nasabah. Faktor-faktor tersebut menjadi dasar bagi bank dalam meningkatkan daya saing produk Pembiayaan Multi Guna (PMG). Namun demikian, terdapat pula kelemahan yang perlu diperbaiki, seperti promosi offline yang belum menjangkau pasar secara luas, margin yang lebih tinggi dibandingkan sebagian bank syariah lain, serta adanya biaya tambahan yang dapat memengaruhi minat nasabah.

Dari sisi eksternal, Bank SUMUT Syariah memiliki peluang besar dalam memanfaatkan potensi nasabah ASN dan PPPK yang menerima gaji melalui bank, meningkatnya gaya hidup masyarakat yang membutuhkan akses pembiayaan, serta adanya peluang kolaborasi kegiatan sosial dan ekonomi di wilayah Padangsidimpuan. Meskipun demikian, bank juga menghadapi ancaman berupa meningkatnya persaingan antarbank dengan produk sejenis, menurunnya jumlah penerimaan ASN, serta perubahan kebijakan pemerintah yang dinamis.

Melalui penerapan strategi *Strength–Opportunities* (SO), bank dapat memperkuat hubungan kelembagaan dan memperluas pasar dengan mengoptimalkan dukungan pemerintah serta mempercepat pelayanan. Sedangkan strategi *Weakness–Opportunities* (WO) berfokus pada upaya memperluas promosi digital dan menyesuaikan margin agar lebih kompetitif. Strategi *Strength–Threats* (ST) diterapkan dengan memanfaatkan kekuatan internal untuk menghadapi ancaman eksternal melalui peningkatan pelayanan, adaptasi kebijakan, serta pemantapan hubungan dengan instansi pemerintah. Adapun strategi *Weakness–Threats* (WT) dilakukan dengan memperbaiki kelemahan internal dan meminimalkan dampak ancaman melalui inovasi promosi dan pengendalian biaya tambahan.

Secara keseluruhan, penerapan strategi yang tepat dan berkelanjutan dalam kerangka analisis SWOT telah membantu PT.Bank SUMUT Syariah Kantor Cabang Padangsidempuan dalam meningkatkan pembiayaan multi guna, memperkuat posisi kompetitif di pasar keuangan syariah, serta menjaga kepercayaan masyarakat terhadap layanan berbasis prinsip syariah. Dengan memanfaatkan kekuatan internal, memperbaiki kelemahan, serta beradaptasi terhadap perubahan eksternal, Bank SUMUT Syariah diharapkan mampu mendorong pertumbuhan pembiayaan multi guna yang berkelanjutan dan memberikan kontribusi positif terhadap perekonomian daerah.

2. Bagaiman Dampak Penerapan Analisis Strategi Peningkatan Pembiayaan Multi Guna Pada PT. Bank SUMUT Kantor Cabang Syariah Padangsidimpuan

Penerapan analisis strategi dalam peningkatan pembiayaan multi guna (PMG) pada PT. Bank SUMUT Syariah Kantor Cabang Padangsidimpuan memberikan dampak positif terhadap peningkatan kinerja dan daya saing bank. Melalui hasil analisis SWOT, bank mampu merumuskan langkah-langkah strategis yang tepat untuk mengoptimalkan kekuatan internal dan memanfaatkan peluang eksternal, seperti dukungan pemerintah, proses pembiayaan yang cepat, dan margin yang terjangkau. Dampak penerapan strategi ini terlihat dari meningkatnya efektivitas pelayanan, loyalitas nasabah, serta volume pembiayaan. Selain itu, strategi ini juga mendorong bank menjadi lebih adaptif terhadap perubahan kebijakan pemerintah dan persaingan antarbank. Melalui promosi digital dan peningkatan kualitas layanan, citra Bank SUMUT Syariah semakin baik di mata masyarakat. Secara keseluruhan, penerapan analisis strategi SWOT membantu Bank SUMUT Syariah dalam memperkuat posisi pasar, meningkatkan pertumbuhan pembiayaan multi guna, serta berkontribusi terhadap pengembangan ekonomi daerah berbasis prinsip syariah.

B. Saran

Sehubungan dengan hasil penelitian ini, maka yang menjadi saran peneliti dalam hal ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi PT.Bank Kantor Cabang Syariah Padangsidempuan.

Disarankan lebih focus memperkuat kegiatan promosi dan sosialisasi produk PMG secara berkelanjutan dan meningkatkan inovasi produk dan efisiensi layanan.

2. Bagi penelitian lainnya

Penelitian ini dapat dikembangkan Kembali, di diskusikan dan menjadi rujukan tambahan bagi penelitian selanjutnya, sehingga memperkaya nilai intelektualitas penelitian.

DAFTAR PUSTAKA

- Anwar, R., & Fatimah, S. (2023). *Analisis peningkatan kinerja perbankan syariah*. Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam.
- Atika, A., & Putri, R. D. (2024). *Analisis strategi peningkatan pembiayaan multi guna (PMG) pada PT. Bank Sumut Unit Usaha Syariah*. Jurnal Ekonomi dan Bisnis, 7(2).
- Azhar Zumara, A. (2025). *Wawancara: Operational PT. Bank Sumut Cabang Syariah Padangsidempuan*. Padangsidempuan, 27 Oktober 2025.
- Danim, S. (2010). *Manajemen pendidikan: Teori, praktik, dan masalah*. Bandung: Pustaka Setia.
- David, F. R. (1998). *Manajemen strategi: Konsep*. Jakarta: Prenhallindo.
- David, F. R., & David, F. R. (2020). *Manajemen strategis: Konsep*. Jakarta: Salemba Empat.
- Fadhillah Harahap, S., Ahsanah, D. N., & Sugianto. (2023). *Strategi pemasaran produk pembiayaan multi guna pada Bank Muamalat KCU Medan Baru dalam meningkatkan nasabah*. Jurnal Manajemen dan Keuangan Syariah.
- Fauzi, A. (2022). *Metodologi penelitian kualitatif*. Jakarta: Pustaka Ilmu.
- Grant, R. M. (2023). *Contemporary strategy analysis* (11th ed.). John Wiley & Sons.
- Harahap, A. S., & Nasution, L. M. (2020). *Analisis produk pembiayaan multi guna syariah dan implikasinya terhadap penetrasi pasar ASN di Sumatera Utara*. Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah.
- Harahap, D. M., & Siregar, K. (2021). *Analisis produk pembiayaan multi guna Bank Sumut Syariah dan kontribusinya pada kesejahteraan ASN*. Jurnal Ilmiah Syariah dan Ekonomi Islam.
- Harsono, M., Soemitra, A., & Arif, M. (2023). *Strategi peningkatan pembiayaan multi guna (PMG) pada PT. Bank Sumut Unit Usaha Syariah*. Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam.
- Hasanah, U. (2023). *Upaya optimalisasi produk pembiayaan Bank Sumut Syariah KCP Karya pada UMKM di Kota Medan*. Prosiding Seminar Nasional Kewirausahaan.

- Hendriawan, R., & Pratiwi, D. (2022). *Manajemen risiko pembiayaan multi guna di bank syariah: Pendekatan risk-based financing*. Jurnal Manajemen Risiko dan Perbankan Syariah.
- I Gusti Ngurah, A. W., I Gusti Ayu, A. A., & I Made, T. (2018). *Analisis SWOT (Kajian perencanaan model, strategi, dan pengembangan usaha)*. Denpasar: Universitas Mahasaraswati Press.
- Jamaludin, N., dkk. (2024). *Penentuan strategi pemasaran produk Griya Hasanah BSI KCP Tangerang Villa Melati Mas: Pendekatan analisis SWOT*. Jurnal Ekonomi Syariah Pelita Bangsa.
- Junaidi. (2023). *Pinjaman keuangan: Analisis akad pembiayaan multiguna dengan agunan SK PNS di Bank Aceh Syariah*. Jurnal Ilmu Ekonomi Islam.
- Kotler, P. (1997). *Marketing (Jilid 2)*. Jakarta: Erlangga.
- Lexy, J. M. (2000). *Metodologi penelitian kualitatif*. Bandung: Rosda Karya.
- Lubis, M. A., & Hasibuan, A. N. (2023). *Pembiayaan multi guna syariah sebagai instrumen financial inclusion: Analisis maqashid syariah*. Jurnal Ekonomi dan Keuangan Islam.
- Manalu, S. B. (2025). *Wawancara: Nasabah Bank Sumut Syariah sebagai ASN*. Padangsidempuan.
- Marwiyah, S. (2023). *Strategi dalam peningkatan kualitas pelayanan publik di era digitalisasi*. Probolinggo.
- Mashuri, & Nurjannah, D. (2020). *Analisis SWOT sebagai strategi meningkatkan daya saing (studi pada PT. Bank Riau Kepri Unit Usaha Syariah Pekanbaru)*. Journal Perbankan Syariah.
- Muhammad. (2021). *Manajemen pembiayaan bank syariah*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Nasution, F. R., & Azhari, T. (2024). *Transformasi digital pembiayaan multi guna dalam ekosistem perbankan syariah: Studi kasus bank syariah di Indonesia*. Jurnal Ekonomi dan Perbankan Digital.
- Otoritas Jasa Keuangan (OJK). (2023). *Statistik perbankan syariah Desember 2023*. Jakarta: OJK.
- Otoritas Jasa Keuangan (OJK). (2024). *Laporan perkembangan keuangan syariah Indonesia Februari 2024*. Jakarta: OJK.

- Otoritas Jasa Keuangan (OJK). (2025). *Statistik perbankan syariah Februari 2025*. Jakarta: OJK.
- Otoritas Jasa Keuangan (OJK). (2025). *Roadmap pengembangan perbankan syariah Indonesia 2020–2025*. Jakarta: OJK.
- Pritandhari, M. (2016). *Penerapan komik strip sebagai media pembelajaran mata kuliah manajemen keuangan mahasiswa Universitas Muhammadiyah Metro*. Jurnal Pendidikan Ekonomi UM Metro.
- PT. Bank Sumut Syariah Kantor Cabang Padangsidempuan. (2025). *Laporan kinerja pembiayaan multi guna 2022–2024*. Padangsidempuan: PT. Bank Sumut Syariah.
- Pulungan, Y. (2025). *Wawancara: Account Officer PT. Bank Sumut Syariah Cabang Padangsidempuan*. Padangsidempuan, Oktober 2025.
- Qomariah, S. N., & Utomo, M. W. (2021). *Strategi pemasaran tanaman hias dengan pendekatan analisis SWOT*. Jurnal Epic.
- Rambe, M. S. (2025). *Wawancara: Nasabah Bank Sumut Syariah sebagai ASN*. Padangsidempuan.
- Ririn, A., & Murtani, A. (2024). *Analisis strategi pemasaran dalam meningkatkan pembiayaan multiguna sepeda motor khusus ASN di PT. Bank Sumut KCS Katamsa Medan*. Accounting, Islamic Banking and Islamic Economic Journal.
- Setiawan, H. P., & Mansyah, Z. (1999). *Manajemen strategi: Sebuah konsep pengantar*. Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi UI.
- Siregar, H. F., & Ramadhany, A. (2021). *Struktur akad hybrid dalam pembiayaan multi guna: Tinjauan fikih muamalah kontemporer*. Jurnal Islamic Finance Studies.
- Siti Nur, Q., & Utomo, M. W. (2021). *Strategi pemasaran tanaman hias dengan pendekatan analisis SWOT*. Jurnal Epic.
- Sonya, S. (2025). *Wawancara: Account Officer PT. Bank Sumut Cabang Syariah Padangsidempuan*. Padangsidempuan, 27 Oktober 2025.
- Sugiyono. (2010). *Metodologi penelitian kualitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2019). *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

- Sugiyono. (2021). *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Suspita, S., & Jannah, N. (2022). *Analisis prosedur pemberian pembiayaan multiguna pada PT. Bank Sumut KCP Syariah Karya*. Journal of Economics and Management.
- Thompson, A. A., Peteraf, M. A., Gamble, J. E., & Strickland, A. J. (2020). *Crafting and executing strategy: The quest for competitive advantage* (22nd ed.). New York: McGraw-Hill Education.
- Utomo, H., & Tandelilin, E. (1993). *Manajemen strategik*. Jakarta: Gunadarma.
- Wijaya, I. S. (2015). *Perencanaan dan strategi komunikasi dalam kegiatan pembangunan*. Jurnal Lentera, XVIII(1).
- Yuliana, R., & Hasanah, U. (2022). *Strategi pengembangan produk pembiayaan syariah di bank pembangunan daerah*. Jurnal Ekonomi Syariah Indonesia.

Lampian I

HASIL WAWANCARA

Ibu Sonya Safitri selaku seksi Account Officer pembiayaan di PT Bank Sumut Cabang Syariah Padangsidimpuan, menyatakan bahwa:

Kekuatan dalam pengoptimalan Pembiayaan Multi Guna merupakan salah satu strategi kami dalam meningkatkan Pembiayaan Multi Guna yang mana kekuatannya yaitu dukungan dan pemerintah terhadap kebijakannya bahwasanya gaji dan ASN dan PPPK itu dikeluarkan oleh BPD yang mana melalui Bank SUMUT, Pembiayaan Multi Guna merupakan pembiayaan murabahah dengan margin yang cukup terjangkau dimata nasabah dengan margin 11,75% ini merupakan salah satu pembiayaan yang sangat berguna bagi kebutuhan individual nasabah.

Menurut Ibu Medana Sari Rambe selaku nasabah PMG yang merupakan ASN yang mengajar di SMK N I padangsidimpuan menyatakan bahwa:

Saya melakukan Pembiayaan Multi Guna karena pembiayaan ini sangat saya dibutuhkan terhadap kebutuhan individual saya maupun keluarga saat ini sangat membantu terhadap kehidupan saya dan disisi lain pembiayaan ini marginnya lebih terjangkau di banding Bank lainnya.

Ibu Sonya Safitri selaku pimpinan seksi *Account Officer* pembiayaan di PT Bank Sumut Cabang Syariah Padangsidimpuan, menyatakan bahwa:

PMG pada PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan Stuek pada posisi yang sama ini merupakan salah satu masalah bagi PMG dikarenakan Keputusan pemerintah penerimaan ASN yang semakin sedikit akan tetapi semakin berkembangnya zaman maka semakin banyak pula kebutuhan yang sangat diperlukan dan gaya hidup yang mengikuti Lifestyle yang banyak memerlukan biaya ini merupakan peluang yang cukup bagus dalam meningkatkan Pembiayaan Multi Guna pada PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan.

Bapak Ari Julpahmi (Nasabah Pembiayaan Multi Guna) menyatakan bahwa:

Bahwasanya pengambilan pembiayaan ini sangat bermanfaat bagi saya ditinjau dari kebutuhan hidup dan keluarga yang semakin besar ini sangat membantu saya dalam memenuhi kebutuhan saya ditambah lagi marginnya masih terjangkau dan tidak memberatkan terhadap saya.

Bapak Yusuf Pulungan selaku AO pada PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan, menyatakan bahwa:

Pembiayaan Multi Guna merupakan salah satu pembiayaan yang berbasis muharabah dengan proses yang cepat dan persyaratan yang mudah yang mana hanya menggunakan SK ASN dan biodata diri lainnya ini merupakan privilege pembiayaan ini hal itu salah satu kekuatan yang dapat meningkatkan PMG dan mengurangi ancaman.

Lampiran II

HASIL PERHITUNGAN ANALISIS SWOT IFAS DAN EFAS

No.	Faktor Internal	Tingkat Signifikan	Bobot	Rating	Skor (Bobot X Rating)
<i>Kekuatan (strengths)</i>					
1.	Dukungan Pemerintah mengenai gaji ASN dan PPPK melalui BPD	3,6	0,20	4	0,80
2.	Margin yang terjangkau bagi nasabah.	2,7	0,14	3	0,42
3.	Proses yang cepat dan persyaratan yang mudah	3,0	0,16	3	0,48
4.	Promosi .	3,4	0,18	4	0,72
	Total		0,68		2,42
<i>Kelemahan (weaknesses)</i>					
1.	Promosi offline kurang menjangkau pasar yang luas.	2,7	0,14	1	0,14
2.	Margin yang lebih tinggi di banding sebagian Bank Syariah lain.	3,4	0,18	2	0,36
3.	Total pembiayaan yang di batasi	2,4	0,16	1	0,16
	Total		0,48		0,66

	Sub total	21,20	1,16		3,08
--	-----------	-------	------	--	------

No.	Faktor Eksternal	Tingkat Signifikan	Bobot	Rating	Skor (Bobot X Rating)
<i>Peluang (opportunities)</i>					
1.	Nasabah ASN dan PPPK menerima gaji dari Bank SUMUT.	3,4	0,18	4	0,72
2.	Gaya <i>lifestyle</i> yang memerlukan modal.	2,7	0,16	3	0,48
3.	Adanya kolaborasi di Sebagian acara Padangsidempuan.	3	0,18	3	0,54
	Total		0,52		1,74
<i>Ancaman (thereats)</i>					
1.	Adanya Bank lain yang mengeluarkan produk yang hampir serupa.	3	0,20	1	0,20
2.	Menurunnya penerimaan ASN di Padangsidempuan	2,7	0,18	2	0,36
3.	Peraturan Pemerintah yang selalu berubah.	2	0,14	1	0,14
	Total		0,52		0,70
	Sub total	16,8	1,04		2,44

Berdasarkan hasil analisis pada tabel IFAS. Faktor kekuatan dan kelemahan memiliki total skor 3,08. Karena total skor di atas 2,5 berarti ini mengindikasikan posisi internal perusahaan dikatakan kuat. Tabel IFAS menunjukkan kekuatan utama PT.Bank SUMUT Kantor Cabang Syariah Padangsidimpuan adalah dukungan dari pemerintah mengenai peraturan gaji ASN dan PPPK dikeluarkan melalui Badan Pembangunan Daerah (BPD) sedangkan kelemahannya terletak pada kurangnya promosi yang menjangkau pasar yang luas dan margin yang cukup tinggi dibanding Bank Syariah lainnya.

Dalam EFAS matrix, kemungkinan nilai tertinggi total score adalah 4,0 dan terendah adalah 1,0. Total score 4,0 mengindikasikan bahwa perusahaan merespon peluang yang ada dengan cara yang luar biasa dan menghindari ancaman-ancaman di pasar industrinya. Total score 1,0 menunjukkan strategi-strategi perusahaan tidak memanfaatkan peluang-peluang atau tidak menghindari ancaman-ancaman eksternal.

Padangsidimpuan, Desember 2025
Disetujui Oleh.



Sonya Safitri
AO PT.Bank SUMUT KCSy

Lampiran III

CONTOH PERHITUNGAN NILAI BOBOT DAN RATING DARI MATRIKS IFAS DAN MATRIKS EFAS

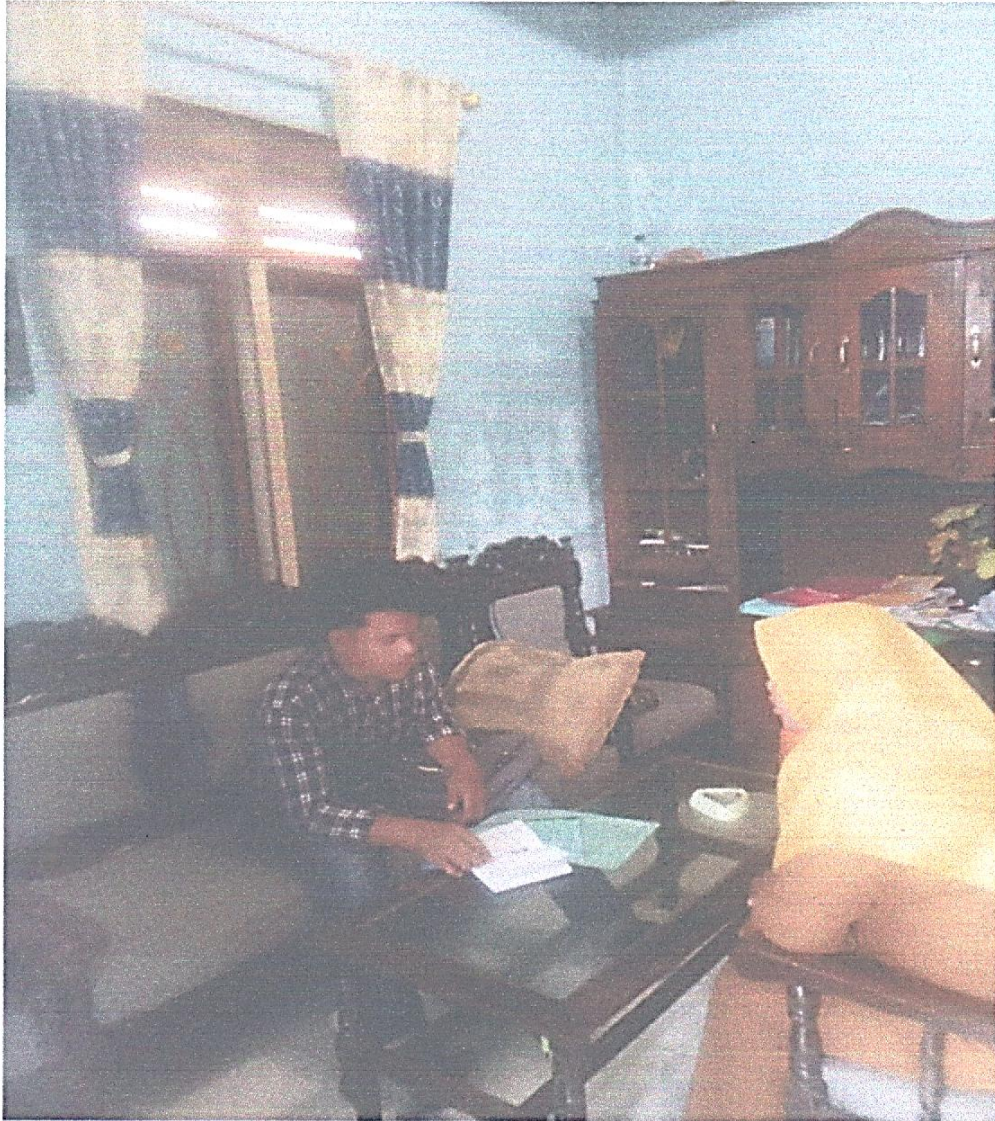
1. Contoh perhitungan matriks IFAS
 - a. Perhitungan jumlah untuk faktor kekuatan untuk menentukan nilai total signifikan dengan menggunakan skala ordinal dengan 1,2,3 sehingga nilai t signifikan di tentukan dari hasil observasi yaitu $3,6 + 2,7 + 2,3 + 3,4 = 12$
 - b. Total signifikan IFAS dari total jumlah jawaban kekuatan dan kelemahan perhitungannya adalah $12 + 2,7 + 3,4 + 2,4 = 20,5$
 - c. Perhitungan bobot untuk faktor kekuatan maupun kelemahan didapat dari nilai total signifikan dibagi dengan total frekuensi IFAS perhitungannya adalah bobot = $3:17 = 0,18$
 - d. Perhitungan rating untuk faktor kekuatan maupun kelemahan dillakukan dengan hasil observasi dan wawancara yang mendalam dengan pegawai PT.Bank SUMUT Kantor Cabang Padangsidempuan
 - e. Perhitungan untuk hasil Nilai atau skor analisis IFAS yaitu bobot x rating dari faktor kekuatan maupun kelemahan, perhitungannya adalah: Bobot x rating = $0.18 \times 4 = 0.72$
 - f. Total penjumlahan bobot x rating untuk matriks IFAS di tambahkan dari faktor kekuatan dengan kelemahan. Menghasilkan nilai IFAS yaitu: $0,72+0,48+0,56+0,18+0,28+0,16+0,16 = 2,54$

2. Contoh perhitungan matriks EFAS

- g. Perhitungan jumlah untuk faktor peluang untuk menentukan nilai total signifikan dengan menggunakan skala ordinal dengan 1,2,3 sehingga nilai total signifikan di tentukan dari hasil observasi yaitu $2,7 + 2,4 + 2 = 7,1$
- h. Total signifikan EFAS dari total jumlah jawaban peluang dan ancaman perhitungannya adalah $7,1 + 3 + 2,7 + 2 = 14,8$
- i. Perhitungan bobot untuk faktor peluang maupun ancaman didapat dari nilai total signifikan dibagi dengan total frekuensi IFAS perhitungannya adalah bobot = $2,7:14,8 = 0,18$
- j. Perhitungan rating untuk faktor peluang maupun ancaman dilakukan dengan hasil observasi dan wawancara yang mendalam dengan pegawai PT.Bank SUMUT Kantor Cabang Syariah Padangsidempuan
- k. Perhitungan untuk hasil Nilia atau skor analisis EFAS yaitu bobot x rating dari faktor kekuatan maupun kelemahan, perhitungannya adalah: Bobot x rating = $0.18 \times 4 = 0.72$
- i. Total penjumlahan bobot x rating untuk matriks EFAS di tambahkan dari faktor prluang dengan ancaman. Menghasilkan nilai EFAS yaitu: $0,72+0,48+0,42+0.20+0,36+0,14 = 2,32$

Lampiran IV

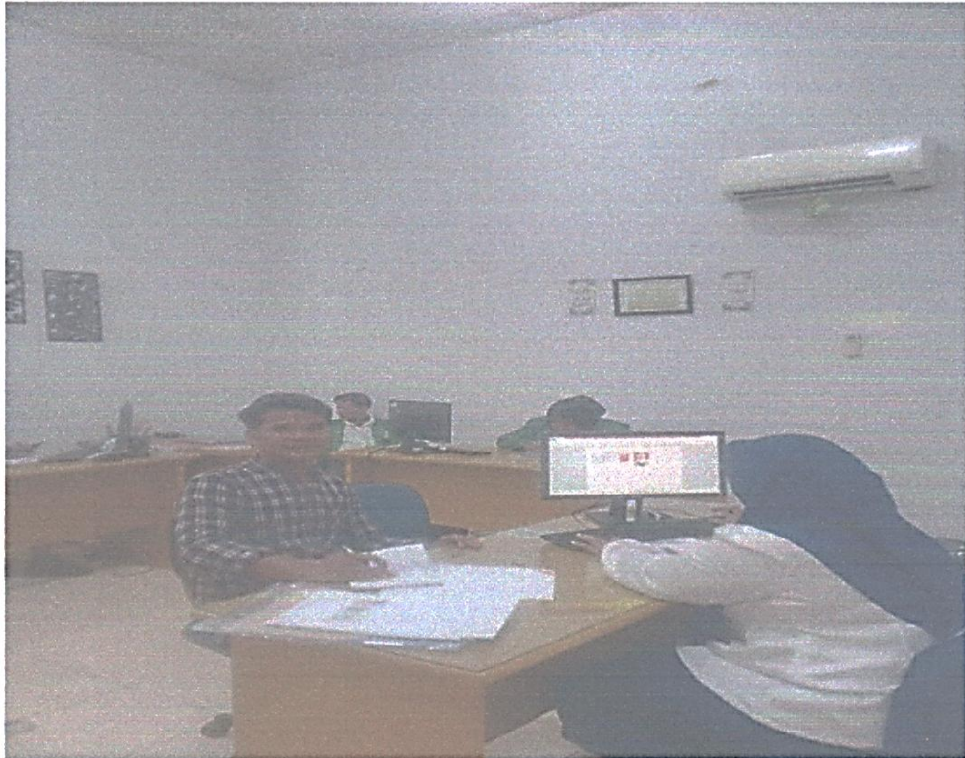
Dokumentasi bersama nasabah



**Dokumentasi bersama Ibu Sonya Safitri sebagai *Account Officer* PT.Bank
SUMUT Kantor Cabang Syariah Padangsidimpuan**



**Dokumentasi bersama Ibu Sonya Safitri sebagai *Account Officer* PT.Bank
SUMUT Kantor Cabang Syariah Padangsidempuan**





Lampiran V

KUESIONER PENELITIAN

Kepada:

Yth. Bank SUMUT Kantor Cabang Syariah padangsidimpuan

Assalamualaikum warohmatullohi wabarokatuh,


Dalam rangka menyelesaikan karya ilmiah (skripsi) pada program studi S-1 Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary padangsidimpuan. Maka saya:

Nama : RONA REZKI
NIM : 21 401 00160
Program Studi : Perbankan Syariah
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Perguruan tinggi : UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary
Padangsidimpuan

Untuk membantu kelancaran penelitian ini, saya mohon dengan hormat kesediaan PT. Bank SUMUT Kantor Cabang Syariah Padangsidimpuan untuk menanggapi pertanyaan wawancara saya. peran dari Bapak/Ibu akan sangat bermanfaat bagi keberhasilan penelitian ini yang dilaksanakan kerahasiaan jawabannya tetap terjamin. Dengan judul penelitian "**Analisis Strategi Peningkatan Pembiayaan Multi Guna(PMG) pada Bank SUMUT Kantor Cabang Syariah Padangsidimpuan**".

Atas kesediaan Bapak/Ibu untuk menjawab pernyataan ini, saya ucapkan terima kasih.

Padangsidimpuan,..... 2025
Peneliti,


RONA REZKI
NIM. 21 401 00160

Draf Wawancara :

1. Perkenalan diri dari kedua belah pihak.
2. Pertanyaan
 - a. Apa itu Pembiayaan Multi Guna (PMG)?
 - b. Bagaimana kinerja Pembiayaan Multi Guna (PMG)?
 - c. Apa kekuatan dalam pembiayaan multi guna (PMG)?
 - d. Apa kelemahan dalam pembiayaan multi guna (PMG)?
 - e. Apa peluang dalam pembiayaan multi guna (PMG)?
 - f. Apa ancaman dalam pembiayaan multi guna (PMG)?
 - g. Bagaimana perkembangan Pembiayaan Multi Guna (PMG) pada Bank SUMUT Kantor Cabang Syariah Padangsidempuan ?
 - h. Bagaimana strategi *Strengths* (Kekuatan)- *Opportunities*(Peluang) PT.Bank SUMUT Syariah Kantor Cabang Padangsidempuan dalam meningkatkan pembiayaan multi guna (PMG)?
 - i. Bagaimana strategi *Weakness* (Kelemahan)-*Opportunities*(Peluang) PT.Bank SUMUT Syariah Kantor Cabang Padangsidempuan dalam meningkatkan pembiayaan multi guna (PMG)?
 - j. Bagaimana strategi *Strengths* (Kekuatan)- *Threats*(Ancaman) PT.Bank SUMUT Syariah Kantor Cabang Padangsidempuan dalam meningkatkan pembiayaan multi guna (PMG)?
 - k. Bagaimana strategi *Weakness* (Kelemahan)- *Threats*(Ancaman) PT.Bank SUMUT Syariah Kantor Cabang Padangsidempuan dalam meningkatkan pembiayaan multi guna (PMG)?
3. Dokumentasi
4. Penutup



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY PADANGSIDIMPUAN

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan T. Rizal Nurdin Km 4,5 Sihitang Kota Padang Sidempuan 22733

Telepon (0634) 22080 Faximili (0634) 24022

Website: uinsyahada.ac.id

Nomor : 1819/Un.28/G.1/G.4c/PP.00.9/06/2025

17 Juni 2025

Sifat : Biasa

Lampiran :-

Hal : **Penunjukan Pembimbing Skripsi**

Yth. Bapak/Ibu;

1. Nofinawati, M.A

: Pembimbing I

2. Indah Sari, M.E

: Pembimbing II

Dengan hormat, bersama ini disampaikan kepada Bapak/Ibu bahwa, berdasarkan hasil sidang tim pengkajian kelayakan judul skripsi, telah ditetapkan judul skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini :

Nama : Rona Rezki

NIM : 2140100160

Program Studi : Perbankan Syariah

Judul Skripsi : **Analisis Strategi Peningkatan Pembiayaan Multi Guna (PMG) Pada Bank Syariah Kantong Cabang Padangsidempuan.**

Untuk itu, diharapkan kepada Bapak/Ibu bersedia sebagai pembimbing mahasiswa tersebut dalam penyelesaian skripsi dan sekaligus penyempurnaan judul bila diperlukan.

Demikian disampaikan, atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

an. Dekan,
Wakil Dekan Bidang Akademik
dan Kelembagaan



Dr. Abdul Nasser Hasibuan, M.Si
NIP. 197905252006041004

Tembusan :

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan T. Rizal Nurdin Km 4,5 Sihitang Kota Padang Sidempuan 22733

Telepon (0634) 22080 Faximili (0634) 24022

Website: uinsyahada.ac.id

Nomor : 2510 /Un.28/G.1/G.4c/TL.00.9/09/2025

09 September 2025

Sifat : Biasa

Lampiran : -

Hal : Mohon Izin Riset

Yth; Pimpinan Bank Sumut Syariah KC. Padangsidempuan.
Di Tempat


Dengan hormat, bersama ini kami sampaikan kepada Bapak/Ibu bahwa nama yang tersebut dibawah ini:

Nama : Rona Rezki
NIM : 2140100160
Program Studi : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Adalah benar Mahasiswa UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan yang sedang menyelesaikan Skripsi dengan Judul "**Analisis Strategi Peningkatan Pembiayaan Multi Guna (PMG) Pada Bank Sumut Kantor Cabang Syariah Padangsidempuan**". Dengan ini kami mohon kepada Bapak/Ibu untuk memberi izin riset dan data pendukung sesuai dengan judul di atas.

Demikian disampaikan, atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

an. Dekan,
Wakil Dekan Bidang Akademik
dan Kelembagaan


Dr. Abdul Nasser Hasibuan, M.Si
NIP. 197905252006041004

Tembusan :
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Isla

CABANG SYARIAH PADANG SIDIMPUAN

KANTOR PUSAT

Jl. Imam Bonjol No. 18, Medan
Phone : (081) 4155100 - 4545100
Facsimile : (081) 4142937 - 4512652

Nomor : 362/KCSy02-Ops/L/2025

Padangsidimpun, 10 Desember 2025

Lampiran : -

Kepada Yth :

Dekan Bidang Akademik dan Kelembagaan
Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpun
di
Tempat

Hal : Izin Riset an. Rona Rezeki

Assalamualaikum wr. wb.

Sehubungan dengan surat dari Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpun No. 2510/Un.28/G.1/G.4c/TL.00.9/09/2025 tanggal 08 September 2025 perihal Mohon Izin Riset, maka dengan ini kami sampaikan sebagai berikut :

1. Permohonan izin riset mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpun dengan data dibawah ini :

Nama : Rona Rezeki
NIM : 2140100160
Program Studi : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Judul : **Analisis Strategi Peningkatan Pembiayaan Multi Guna (PMG) Pada Bank Sumut Kantor Cabang Syariah Padangsidimpun.**

terhadap nama yang tersebut diatas, disetujui untuk melaksanakan riset di PT. Bank Sumut Cabang Syariah Padangsidimpun dan terlebih dahulu harus mempersiapkan kelengkapan persyaratan tambahan.

2. Kelengkapan persyaratan tambahan yang harus dipenuhi adalah sebagai berikut :

a) Mengisi Surat Pernyataan Mahasiswa Peserta Riset dan Data Diri Peserta Riset (terlampir);

b) Mem-follow/mengikuti media sosial akun resmi PT. Bank Sumut pada platform Instagram, Facebook dan Youtube;

c) Telah terdaftar di PBJS (Badan Penyelenggara Jaminan Sosial) Ketenagakerjaan program Jaminan Kecelakaan Kerja (JKK) dengan mengakses link <https://www.bpjsketenagakerjaan.go.id/bpu;>

d) Turut serta memasarkan produk dana atau jasa PT. Bank Sumut (tabungan, deposito, mobile banking dan produk lainnya) dengan melampirkan minimal 3 (tiga) bukti kepemilikan akun produk dana dan atau jasa tersebut (contoh : copy buku tabungan);

e) Bagi calon peserta riset dan nasabah referral dari dari calon peserta tersebut agar dapat menggunakan fitur dan layanan yang tersedia pada layanan Mobile Banking PT. Bank Sumut.

3. Selama pelaksanaan riset, mahasiswa tersebut dibimbing oleh Pemimpin PT. Bank Sumut Cabang Syariah Padangsidempuan dan wajib menjaga rahasia bank serta diharapkan agar mensosialisasikan keberadaan PT. Bank Sumut Cabang Syariah Padangsidempuan di lingkungannya.

4. Setelah selesai dalam pelaksanaan riset, kepada mahasiswa tersebut diwajibkan untuk menyerahkan 1 (satu) eksemplar laporan skripsi kepada PT. Bank Sumut Cabang Syariah Padangsidempuan.

Demikian disampaikan agar dapat dilaksanakan sebagaimana mestinya.

Wassalamu'alaikum wr.wb.

**Hormat Kami,
Pemimpin Cabang**



Hilman Saleh Daulay
NPP. 1226.26061976.11082004