STRATEGI BISNIS PADA LAYANAN APLIKASI MOBILE PEGADAIAN SYARIAH DIGITAL (PSD) MENGGUNAKAN ANALISIS SWOT

SKRIPSI

Diajukan Untuk Melengkapi Tugas dan Syarat-Syarat
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Dalam Bidang Perbankan Syariah

Oleh

PAISAL HARAHAP
NIM. 16 401 00090

PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
PADANGSIDIMPUAN

2021

STRATEGI BISNIS PADA LAYANAN APLIKASI MOBILE PEGADAIAN SYARIAH DIGITAL (PSD) MENGGUNAKAN ANALISIS SWOT

SKRIPSI

Diajukan untuk Melengkapi Tugas dan Syarat-Syarat
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Dalam Bidang Perbankan Syariah

Oleh

PAISAL HARAHAP
NIM. 16 401 00090

PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH

PEMBIMBING I	PEMBIMBING II
Dr. Abdul Nasser Hasibuan, M.Si	H. Ali Hardana, S.Pd., M.Si
NIP. 19790525 200604 1 004	NIDN. 2013018301

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
PADANGSIDIMPUAN
2021

Dipindai dengan CamScanner

Hal : Lampiran Skripsi
a.n. **Paisal Harahap**
Lampiran : 6 (Enam) Eksemplar

Padangsidimpuan, November 2020
KepadaYth:
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Di-
Padangsidimpuan

Assalamu'alaikumWr. Wb

Setelah membaca, menelaah dan memberikan saran-saran perbaikan seperlunya terhadap skripsi a.n **Paisal Harahap** yang berjudul **"Strategi Bisnis Pada Layanan Aplikasi Mobile Pegadaian Syariah Digital (PSD) Menggunakan Analisis *SWOT* (Studi Kasus Pegadaian Syariah CPS Alaman Bolak)"**.

Maka kami berpendapat bahwa skripsi ini telah dapat diterima untuk melengkapi tugas dan syarat-syarat mencapai gelar Sarjana Ekonomi (S.E) dalam bidang Jurusan Perbankan Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan.

Untuk itu, dalam waktu yang tidak berapa lama kami harapkan saudara tersebut dapat dipanggil untuk mempertanggungjawabkan skripsinya dalam sidang munaqosyah.

Demikianlah kami sampaikan atas perhatian dan kerjasama dari Bapak, kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikumWr. Wb.

PEMBIMBING I	**PEMBIMBING II**
Dr. Abdul Nasser Hasibuan, MSi	**H. Ali Hardana, S.Pd.M.Si**
NIP: 19790525 200604 1 004	**NIDN: 2013018301**

Dipindai dengan CamScanner

SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI

Dengan nama Allah Yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang, bahwa saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama	: **Paisal Harahap**
NIM	: 16 401 00090
Fakultas/Jurusan	: Ekonomi dan Bisnis Islam/Perbankan Syariah
Judul Skripsi	: **Strategi Bisnis Pada Layanan Aplikasi Mobile Pegadaian Syariah Digital (PSD) Menggunakan Analisis *SWOT* (Studi Kasus Pegadaian Syariah CPS Alaman Bolak).**

Dengan ini menyatakan bahwa saya telah menyusun skripsi ini sendiri tanpa meminta bantuan yang tidak sah dari pihak lain, kecuali arahan tim pembimbing, dan tidak melakukan plagiasi sesuai dengan kode etik mahasiswa pasal 14 ayat 11 tahun 2014.

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 4 tahun 2014 tentang Kode Etik Mahasiswa yaitu pencabutan gelar akademik dengan tidak hormat dan sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan hukum yang berlaku.

Padangsidimpuan, 23 November 2020
Menyatakan,

METERAI TEMPEL
6000

Paisal Harahap
NIM. 16 401 00090

Dipindai dengan CamScanner

HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK

Sebagai civitas akademika Institut Agama Islam Negeri Padangsidimpuan. Saya yang bertandatangan dibawah ini:

Nama	: Paisal Harahap
NIM	: 16 401 00090
Jurusan	: Perbankan Syariah
Fakultas	: Ekonomi dan Bisnis Islam
Jenis Karya	: Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Institut Agama Islam Negeri Padangsidimpuan. Hak Bebas Royalti Nonekslusif (*Non-Exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul: **Strategi Bisnis Pada Layanan Aplikasi Mobile Pegadaian Syariah Digital (PSD) Menggunakan Analisis *SWOT* (Studi Kasus Pegadaian Syariah CPS Alaman Bolak).**

Dengan Hak Bebas Royalti Nonekslusif ini Institut Agama Islam Negeri Padangsidimpuan berhak menyimpan, mengalih media/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*data base*), merawat, dan mempublikasikan tugas akhir Saya selama tetap mencantumkan nama Saya sebagai penulis dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini Saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Padangsidimpuan
Pada tanggal : 23 November 2020
Yang menyatakan,

METERAI TEMPEL
B1449AHF769394858
6000
ENAM RIBU RUPIAH

Piasal Harahap
NIM. 16 401 00090

Dipindai dengan CamScanner

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang Padangsidimpuan, 22733
Telepon (0634) 22080 Faximile (0634) 24022

DEWAN PENGUJI
SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI

Nama : PAISAL HARAHAP
NIM : 16 401 00090
Fak/Prodi : Ekonomidan Bisnis Islam/PerbankanSyariah
JudulSkripsi : StrategiBisnispadaLayananAplikasiMobile PegadaianSyariah Digital (PSD) MenggunakanAnalisis SWOT
(Studi Kasus Pegadaian Syariah CPS Alaman Bolak Padangsidimpuan)

Ketua	Sekretaris
Dr. DarwisHarahap, SHI.,M.Si.	Delima Sari Lubis, MA
NIP. 19780818 200901 1 015	NIP. 19840512 201403 2 002

Anggota

Dr. DarwisHarahap, SHI.,M.Si.	Delima Sari Lubis, MA
NIP. 19780818 200901 1 015	NIP.19840512 201403 2 002
H. AswadiLubis, SE.,M.Si.	Windari, SE., MA
NIP. 19630 107 199903 1 002	NIP. 19830510 201503 2 003

PelaksanaanSidangMunaqasyah:
Di : Padangsidimpuan
Hari/Tanggal : Selasa/15Desember 2020
Pukul : 09.00 s/d 11.00 WIB
Hasil/Nilai : 67,5/(C)
IPK : 3,42
Predikat : Sangat Memuaskan

Dipindai dengan CamScanner

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. T. Rizal Nurdin Km. 4,5Sihitang, Padangsidimpuan 22733
Telp.(0634) 22080 Fax.(0634) 24022

PENGESAHAN

JUDUL SKRIPSI : **STRATEGI BISNIS PADA LAYANAN APLIKASI MOBILE PEGADAIAN SYARIAH DIGITAL (PSD) MENGGUNAKAN ANALISIS SWOT**
(Studi Kasus Pegadaian Syariah CPS Alaman Bolak Padangsidimpuan)

NAMA : **PAISAL HARAHAP**
NIM : **16 401 00090**

Telah dapat diterima untuk memenuhi salah satu tugas
dan syarat-syarat dalam memperoleh gelar
Sarjana Ekonomi (SE)
Dalam Bidang Perbankan Syariah

Padangsidimpuan, 23 Februari 2021
Dekan,

Dr. Darwis Harahap, SHI., M.Si
NIP. 19780818 200901 1 015

Dipindai dengan CamScanner

ABSTRAK

Nama : Paisal Harahap.

Nim : 16 401 000 90

Judul Skrpsi : Strategi Bisnis Pada Layanan Aplikasi Mobile Pegadaian Syariah Digital Menggunakan Analisis *SWOT* (Studi Kasus: Pegadaian Syariah CPS Alaman Bolak)".

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui sejauh mana strategi bisnis pada layanan aplikasi Pegadaian Syariah Digital dalam menunjang transaksi serta mengoptimalkan potensi dan peluang yang ada didalam menghadapi persaingan.

Metode penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif melalui wawancara mendalam dengan karyawan Pegadaian Syariah CPS Alaman Bolak. Adapun pembahasan hasil penelitian menggunakan pendekatan deskriptif analisis. Dari hasil penelitian ini, menunjukkan bahwa prosedur dan proses penerapan pada (PSD) tidak sepenuhnya dilakukan secara online.

SWOT Analaysis juga menunjukkan hasil bahwa layanan (PSD) memiliki potensi kekuatan internal yang sangat baik sehingga bisa dimanfaatkan untuk menarik keuntungan, dimana memerlukan strategi pertumbuhan yang agresif. Sehingga (PSD) dalam hal ini mempertajam nilai unik atau diferensisasi perusahaan dalam menghadapi persaingan.

Hasil penelitian ini menyimpulkan bahwa dengan dibuatnya aplikasi PSD sudah sesuai dengan tujuan Pegadaian Syariah, yaitu mampu memudahkan nasabah bertransaksi dan bisa memberikan layanan yang berdampak pada kepuasan nasabah juga menekankan keterbukaan informasi secara detail dan valid supaya menghindarkan kedzaliman dalam berbisnis.

Kata Kunci: Strategi, Proses dan Prosedur Layanan PSD, *SWOT Analisis.*

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَٰنِ الرَّحِيمِ

Assalaamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Syukur Alhamdulillah penulis ucapkan ke hadirat Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat, nikmat dan hidayah-Nya yang tiada henti sehingga peneliti dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini dengan judul penelitian **"Strategi Bisnis Pada Layanan Apliksai Mobile Pegadaian Syariah Digital (PSD)" Menggunakan Analisis SWOT.** Serta tidak lupa juga shalawat dan salam senantiasa dicurahkan kepada Nabi Besar Muhammad SAW, seorang pemimpin umat yang patut dicontoh dan diteladani kepribadiaannya dan senantiasa dinantikan syafaatnya di hari Akhir.

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

1. Bapak Prof. Dr. H. Ibrahim Siregar, MCL Rektor IAIN Padangsidimpuan serta Bapak Dr. H. Muhammad Darwis Dasopang, M.Ag Wakil Rektor Bidang Akademik dan Pengembangan Lembaga, Dr. Anhar, M.A Wakil Rektor Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan, dan Bapak

Dr. H. Sumper Mulia Harahap, M.Ag Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.

2. Bapak Dr. Darwis Harahap, M.Si Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan, Bapak Dr. Abdul Nasser Hasibuan, S.E., M.Si Wakil Dekan I Bidang Akademik dan Pengembangan Lembaga, Bapak Drs. Kamaluddin, M.Ag Wakil Dekan Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan dan Bapak Dr. H. Arbanur Rasyid, M.A Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.
3. Ibu Nofinawati, M.A Selaku Ketua Prodi Perbankan Syariah dan Bapak/Ibu Dosen serta Pegawai Administrasi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
4. Dr. Abdul Nasser Hasibuan M,Si selaku pembimbing I dan Bapak H. Ali Hardana S,Pd M,Si selaku pembimbing II yang telah menyediakan waktunya untuk memberikan pengarahan, bimbingan dan ilmu yang sangat berharga bagi peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. Suban S.E Selaku pimpinan Kantor Pegadaian Syariah CPS Alaman Bolak Padangsidimpuan beserta seluruh karyawan yang telah membantu peneliti dalam menyelesaikan penelitian ini, serta Bapak Ibu Dosen IAIN Padangsidimpuan yang dengan ikhlas telah memberikan ilmu pengetahuan dan dorongan yang sangat bermanfaat bagi peneliti dalam proses perkuliahan di IAIN Padangsidimpuan.
6. Teristimewa kepada Ibunda tercinta Masnuri Harahap dan Ayahanda Parayaan Harahap beserta saudari-saudari peneliti yaitu Mahleni Harahap dan suami, Elmi Harahap dan suami, dan Juliana Harahap yang paling berjasa

dalam hidup peneliti. Doa dan usahanya yang tidak mengenal lelah memberikan dukungan dan harapan dalam menyelesaikan skripsi ini. Semoga Allah nantinya dapat membalas perjuangan mereka dengan surga firdaus-Nya.

7. Untuk sahabat peneliti Fauzan Azmi, Dika Sahlino, Dwi Purwanto, Muhammad Ikhsan, Dino Andika, Yusron Mnggita, Feri Sadillah Harahap, Maya Sari Harahap, Ahsany Desi Maimunah, Nurul Hayati, Ardy Ansyah dan rekan-rekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan yang telah berjuang bersama-sama meraih gelar S.E..
8. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah banyak membantu peneliti dalam menyelesaikan studi dan melakukan penelitian sejak awal hingga selesainya skripsi ini.

Semoga Allah SWT senantiasa memberikan balasan yang jauh lebih baik atas amal kebaikan yang telah diberikan kepada peneliti. Akhirnya peneliti mengucapkan rasa syukur yang tidak terhingga kepada Allah SWT, karena atas karunia-Nya peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Harapan peneliti semoga skripsi ini bermanfaat bagi pembaca dan peneliti. Amin yarabbalalamin.

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 mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun demi kesempurnaan skripsi ini.

Padangsidimpuan, November 2020

Peneliti,

PAISAL HARAHAP
NIM. 16 401 00090

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 huruf dan tanda sekaligus. Berikut ini daftar huruf Arab dan transliterasinya dengan huruf latin.

Huruf Arab	**Nama Huruf Latin**	**Huruf Latin**	**Nama**
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	ṡa	ṡ	Es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	ḥa	ḥ	Ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	Ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	żal	ż	Zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	Es
ص	ṣad	ṣ	Es(dengan titik di bawah)
ض	ḍad	ḍ	De (dengan titik di bawah)
ط	ṭa	ṭ	Te (dengan titik di bawah)
ظ	ẓa	ẓ	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 vocal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

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

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
ـَ	fatḥah	A	A
ـِ	Kasrah	I	I
ـُ	ḍommah	U	U

2. Vokal Rangkap adalah vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harkat dan huruf, transliterasinya gabungan huruf.

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan	Nama
.....يْ	fatḥah dan ya	Ai	a dan i
..... وْ	fatḥah dan wau	Au	a dan u

3. Maddah adalah vocal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda.

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
ا.....َ ..... ى	fatḥah dan alif atau ya	ā	a dan garis atas

ى..ِ..	Kasrah dan ya	ī	i dan garis dibawah
...ُو	ḍommah dan wau	ū	u dan garis di atas

C. Ta Mar butah

Transliterasi untuk *ta marbutah* ada dua:

1. *Ta Marbutah* hidup yaitu *Ta Marbutah* yang hidup atau mendapat harkat fatḥah, kasrah, dan ḍommah, transliterasinya adalah /t/.
2. *Ta Marbutah* mati yaitu *Ta Marbutah* yang mati atau mendapat harkat 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 didepan 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 diakhir kata. Bila hamzah itu diletakkan diawal 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 di ikuti huruf tulisan Arab huruf kapital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf kapital seperti apa yang berlaku dalam EYD, diantaranya huruf kapital digunakan untuk menuliskan huruf awal, nama diri dan permulaan kalimat. Bila nama diri itu dilalui oleh kata sandang, maka yang

ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

Penggunaan huruf awal kapital 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 Lektur Keagamaan. *Pedoman Transliterasi Arab-Latin, Cetakan Kelima,* Jakarta: Proyek Pengkajian dan Pengembangan Lektur Pendidikan Agama, 2003.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL/SAMPUL

HALAMAN PENGESAHAN

HALAMAN PERNYATAAN PEMBIMBING

SURAT PERNYATAAN PENULISAN SKRIPSI SENDIRI

HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI

BERITA ACARA UJIAN MUNAQASAH

HALAMAN PENGESAHAN DEKAN FEBI

Abstrak i

Kata Pengantar ii

Pedoman Transliterasi Arab Latin vi

Daftar Isi xi

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah 1

B. Identifikasi Masalah 3

C. Batasan Masalah 3

D. Rumusan Masalah 4

E. Tujuan Penelitian 5

F. Manfaat Penelitian 5

G. Kerangka Pikir 6

H. Sistematika Pembahasan 7

BAB II KAJIAN TEORI

A. Strategi Bisnis 8

1. Pengertian Strategi Bisnis 8
2. Strategi Bisnis Dalam Islam 9
3. Strategi Bersaing 18
4. Landasan Syariah Persaingan Bisnis 19

B. Tahapan Manajemen 20
C. Konsep Layanan 21
D. *SWOT Anlysis* 24
1. Pengertian *SWOT* *24*
2. *IFAS dan EFAS* *25*
E. Penelitian Terdahulu 26
BAB III METODE PENELITIAN 27
A. Lokasi dan Waktu Penelitian 27
B. Jenis dan Pendekatan Penelitian 27
C. Sumber dan Teknik Pengumpulan Data 28
D. Objek dan Subjek Penelitian 30
E. Teknik Analisis Data 31
F. Teknik Keabsahan Data 33
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN
A. Sejarah Pegadaian 37
1. Sejarah Pegadaian Syariah 37
2. Sejarah Pegadaian Syariah CPS Alaman Bolak 39
B. Profil Perusahaan 43
C. Visi dan Misi Perusahaan 44
1. Visi 44
2. Misi 44
D. Struktur Organisasi Pegadaian Syariah CPS Alaman Bolak ... 45
E. Produk Pegadaian Syariah 47
F. Budaya Perusahaan Pegadaian Syariah 51
G. Prosedur dan Penerapan Aplikasi PSD 54
1. Proses dan Prosedur Pendaftaran 54
2. Proses Download Aplikasi PSD 55
3. Analisis Strategi Layanan PSD 58

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan 63

B. Saran..... 64

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel I.1 Penelitian Terdahulu 26

Tabel III.1 Pegawai Pegadaian CPS Alaman Bolak 30

Table III.2 Pegawai Pegadaian CPS Alaman Bolak 36

Tabel IV.1 Pimpinan Kantor Pegadaian CPS Alaman Bolak 40

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dunia digital, internet, aplikasi mobile banyak memberikan manfaat bagi penggunanya dalam kehidupan sehari-hari. Sifat aplikasi mobile yang mudah dan dapat digunakan dimana saja, sehingga berdampak pada gaya hidup masyarakat. Penggunaan aplikasi mobile bisa dilakukan dalam berbagai aktivitas, seperti: pembelian tiket perjalanan, berbelanja online, akses informasi, games dan transaksi online lainnya.[1]

Pada era globalisasi saat ini, perkembangan teknologi saat ini makin hari makin terus berkembang. Teknologi informasi juga memberikan berbagai sarana bagi manajemen dalam mengelola bisnis yang ada, seperti lembaga keuangan syariah nonbank atau yang lebih tepatnya. Pegadaian Syariah yang saat ini mulai menuju pada tahap transformasi menjadi *finacial company*. Dari waktu kewaktu teknologi informasi mengalami perubahan dan perkembangan yang sangat pesat yang dimana manusia di era modern ini dituntut untuk megikuti perkembangan teknologi. Langka perubahan ini ditandai dengan peluncuran pegadaian syariah digital (PSD) untuk memperbesar target pasar hingga ke generasi milenial. Pegadaian Syariah Digital telah diluncurkan di tahun 2018 dan pada awal peluncurannya sudah ada lebih

[1] Yoga Kurnia Putra, *Ui Design Aplikasi Mobile E-Tiket Pt.Npm*, Padang 2019, hlm 1.

dari 10 ribu masyarakat yang mengunduh aplikasi ini melalui *Google Play Store*.

Pegadaian Syariah Digital memiliki fitur-fitur antara lain: pendaftaran sebagai nasabah Pegadaian Syariah, pemantawan data nasabah, pembayaran rahn, pembayaran mikro, *open* tabungan emas, *top up* tabungan emas, transfer emas, cetak emas, info harga jual beli tabungan emas dan harga logam mulia, serta *booking* gadai syariah (*rahn*).

Menurut Marketing Cabang Pegadaian Padangsidimpuan, Hotman P. Harahap, aplikasi ini akan memberikan kemudahan bagi pelayanan kepada para nasabah yang ingin menabung ataupun melakukan transaksi lainnya di Pegadaian. Beliau juga mengatakan dengan adanya aplikasi ini, maka nasabah cukup melakukan transaksi dari rumah saja. Dengan kata lain bisa dikatakan sebagai gadai via *online,* ujarnya. Untuk di kota Padangsidimpuan sendiri sudah banyak juga masyarakat yang menggunakan dan memanfaatkan aplikasi PSD tersebut. Hal ini terbukti dengan banyaknya proses transaksi yang terjadi dengan menggunakan layan aplikasi teknologi PSD ini.[2]

Berdasarkan wawancara bersama Marketing Pegadaian Syariah CPS Alaman Bolak Padangsidimpuan Lila Santi, Yang menyebabkan terjadinya fluktuasi nasabah dalam menggunakan PSD adalah naik turunnya jaringan serta wilayah yang belum sepenuhnya terjangkau oleh

[2] Wawancara dengan Bapak Hotman Harahap Selaku Marketing Pegadaian Syariah di *Melati Seberang*Selasa Tanggal 10 Maret 20120, Pukul : 11:30 Wib.

jaringan aplikasi PSD tersebut, sehingga akses dalam penggunaannya melemah bahkan terkadang juga dapat hilang total diwilayah tertentu.[3]

Berdasarkan latar belakang tersebut peneliti tertarik untuk melakukan penelitian di Kota Padangsidimpuan terkait dengan aplikasi Pegadaian Syariah ini, karena biasanya rata-rata nasabah yang ada pada pegadaian masih bekerja, dan tidak selalu mempunyai waktu untuk datang ke outlet. Dengan kemunculan aplikasi PSD ini dan peneliti tertarik untuk meneliti dengan judul : **Strategi Bisnis Pada Layanan Aplikasi Mobile PSD Menggunakan Analisis SWOT.**

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, dapat disimpulkan bahwa identifikasi masalahnya ialah terdapat pada:

1. Masih kurangnya Kesiapan nasabah dalam menerima aplikasi Pegadaian Syariah Digital.
2. Adanya aplikasi Pegadaian Syariah digital dapat meningkatkan citra Pegadaian Syariah.

C. Batasan Istilah

Untuk menghindari terjadinya kesalah pahaman atau pemahaman yang berbeda terhadap istilah yang digunakan dalam pembahasan ini maka diperlukan penjabaran maksud dalam istilah judul:

---

[3] Wawancara Online dengan kakak Lila Santi Selaku Marketing Pegadaian Syariah,Tanggal 07 Februari 2020, Pukul : 15:43 Wib.

1. Strategi Bisnis

Strategi bisnis adalah upaya perusahaan dalam mengambil kebijakan dan pedoman yang memiliki komitmen dan tindakan yang terintegrasi serta dirancang untuk membangun keunggulan dalam persaingan bisnis untuk memenuhi dan mencapai tujuan bisnis.

2. Aplikasi Pegadaian Syariah Digital (PSD)

Pegadaian Syariah Digital merupakan salah satu layanan Pegadaian berbasis aplikasi yang membantu Anda melakukan transaksi Pegadaian Syariah melalui smartphone Anda.

3. Analisis SWOT

SWOT Analaysis atau analisis SWOT adalah analisis kekuatan (Strengths) dan kelemahan (Weaknesses), serta secara bersamaan dapat menganalisis juga peluang (Opportunities) dan ancaman (Threats) yang dihadapi perusahaan.

4. Pegadaian Syariah CPS Alaman Bolak

Peneliti memilih kantor Pegadaian CPS Alaman Bolak Padangsidimpuan sebagai lokasi penelitian yang merupakan kantor Cabang, yang beralamat di jln. Serma lion kosong.

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah di atas maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimana strategi penerapan Pegadaian Syariah Digital (PSD) Pegadaian Syariah CPS Alaman Bolak Kota Padangsidimpuan?
2. Bagaimana hasil SWOT analaysis strategi bisnis pada layanan aplikasi Pegadaian Syariah Digital (PDS) Pegadaian Syariah CPS Alaman Bolak?

E. TujuanPenelitian

Sesuai dengan rumusan masalah yang telah ditetapkan, maka penelitian ini bertujuan untuk mengetahui untuk mengetahui strategi penerapan Pegadaian Syariah Digital (PSD) Pegadaian Syariah CPS Alaman Bolak Kota Padangsidimpuan.

F. Manfaat Peneliti

1. Bagi peneliti

   Sebagai pengembangan keilmuan dan tugas akhir untuk mencapai gelar sarjana ekonomi dalam bidang perbankan syariah.

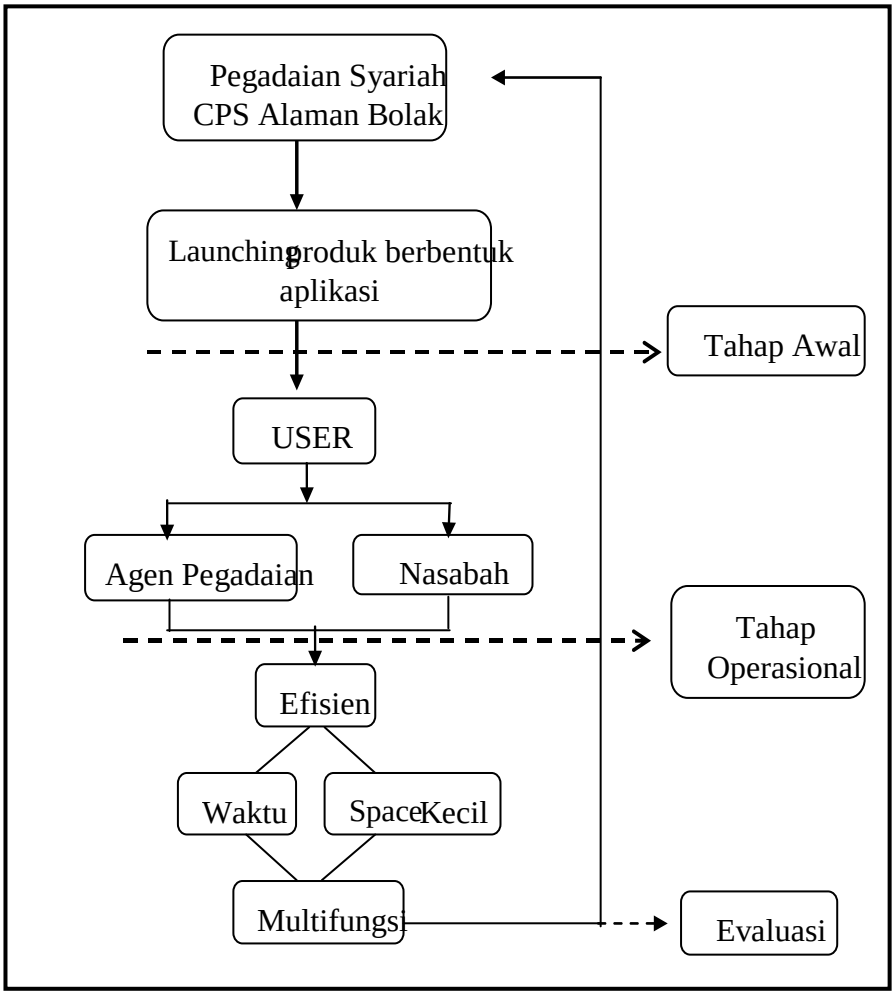
2. Bagi perusahaan

   Diharapkan menjadi informasi yang berguna untuk pengembangan operasional Pegadaian Syariah

G. Kerangka Pikir

Alur Penerapan Sistem Informasi Aplikasi PSDS

Gambar 1.1



H. Sistematika Pembahasan

Sistematika penulisan dalam penulisan karya ilmiah ini adalah sebagai berikut:

BAB I Pendahuluan yang meliputi latar belakang masalah, identifikasi masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, penelitian terdahulu, metode penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II Merupakan landasan teori tentang startegi bisnis, strategi bisnis islam, tahapan manajemen strategi, dan konsep layanan.

BAB III Merupakan Metode Penelitian terdiri dari lokasi dan waktu penelitian, jenis dan pendekatan penelitian, sumber dan teknik pengumpulan data, objek dan subjek penelitian, dan teknik analisis data.

BAB IV Pembahasan dari Sejarah Pegadaian hingga menganalisa prosedur dan proses penerapan Pegadaian Syariah Digital (PSD) pada layanan *mobile* Pegadaian Syariah Digital (PSD) yang digunakan saat ini di Pegadaian Syariah CPS Alaman Bolak Padangsidimpuan.

BAB V Penutup, pada bab terakhir ini pokok-pokok kajian dalam penelitian yang membuat kesimpulan dan saran.

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Strategi Bisnis

1. Pengertian Strategi

Menurut Kamus Umum Bahasa Indonesia, strategi adalah ilmu siasat perang atau akal (tipu muslihat) untuk mencapai suatu maksud. Namun dalam perkembangannya kata ini sering dipakai dalam pengertian yang lebih luas sebagai cara yang ditempuh seseorang atau organisasi untuk mencapai tujuan yang dicita-citakan.[4]

Jack Trout merumuskan bahwa inti dari strategi adalah bagaimana bertahan hidup dalam dunia yang semakin kompetitif, bagaimana membuat persepsi yang baik dibenak konsumen, menjadi berbeda, mengenali kekuatan dan kelemahan pesaing, menjadi spesialisasi, menguasai satu kata yang sederhana di kepala, kepemimpinan yang memberi arah dan memahami realitas pasar dengan menjadi yang pertama, kemudian menjadi yang lebih baik.[5]

Strategi adalah serangkaian rancangan besar yang menggambarkan bagaimana sebuah perusahaan harus beroperasi untuk mencapai tujuannya. Strategi merupakan daya kreativitas dan daya cipta (inovasi) serta merupakan cara pencapaian tujuan yang sudah ditentukan oleh pemimpin puncak perusahaan sedangkan fokus

[4] Makhalul Ilmi, Teori dan Praktek Lembaga Mikro Keuangan Syariah, (Yogyakarta: UII Press, 2002), h. 57

[5] Ali Hasan, Marketing Bank Syariah, Cet.1, (Bogor : Ghalia Indonesia, 2010), hlm. 29

pemasaran dilakukan oleh manajer pemasaran. Setiap bank harus memulai melakukan strategi pemasaran yang baik. Dalam rangka mengetahui keinginan dan kebutuhan nasabah, maka bank perlu melakukan riset pemasaran dan memiliki sistem informasi pemasaran yang baik. Setelah melakukan riset pemasaran, bank dapat menciptakan produk yang diinginkan dan dibutuhkan nasabah. Di samping itu, bank juga harus dapat mengetahui lingkungan pemasaran. Lingkungan pemasaran akan sangat berpengaruh terhadap pemasaran yang akan dijalankan.[6]

Strategi fokus didasarkan pada usaha memenuhi kebutuhan khususnya dari pelanggan, dengan lini produk yang sedikit. Semua itu untuk menghindar dari produk konsumen yang rawan terhadap perang iklan dan introduksi produk baru yang pesat.[7]

Strategi menempatkan parameter-parameter sebuah organisasi dalam pengertian menentukan suatu tempat bisnis dan cara bisnis untuk bersaing. Strategi menunjukkan arahan umum yang hendak ditempuh oleh suatu organisasi (perusahaan) untuk mencapai tujuannya. Strategi ini merupakan rencana besar dan rencana penting. Setiap organisasi yang dikelola secara baik memiliki strategi, walaupun tidak dinyatakan secara eksplisit.[8]

---

[6] Abdul Nasser Hasibuan, *Jurnal Imara* Volume 2, Nomor 1, Juni 2018: hlm 52.
[7] *Jurnal manajemen dan kewirausahaan*, vol.11, no. 1, maret 2009: hlm 46-58.
[8] Pandji Anoraga, *Manajemen Bisnis, Cet 4*, (Jakarta : Rineka Cipta, 2009), hlm.356

2. Strategi Bisnis Dalam Islam

Strategi adalah sebuah pola dari tujuan-tujuan, visi, misi dan kebijakan utama serta sebuah perencanaan untuk mencapai hal-hal itu semua yang dapat dinyatakan untuk mempertegas kewajiban dari perusahaan saat ini ataupun nanti dan akan seperti apa kedepannya perusahaan tersebut. Sehingga, segala tujuan, visi, misi dan kebijakan perusahaan dibuat dengan lebih teratur agar tidak keluar arah selama proses pencapaian semua hal tersebut demi menunjang eksistensi perusahaan selama berkompetisi dengan pesaingnya. Berdasarkan pengertian di atas, dapat diambil kesimpulan, bahwa strategi adalah kumpulan dari beberapa cara masih dalam berupa pola untuk mencapai tujuan dan mendukung visi serta misi dari perusahaan dalam jangka panjang.Strategi didefinisikan Menurut Robert dan Judith adalah sarana untuk individu atau organisasi mencapai tujuan mereka. Strategi diartikan oleh Ward dan Peppard sebagai sekumpulan tindakan terintegrasi yang bertujuan untuk mencapai tujuan jangka panjang dan kekuatan perusahaan untuk menghadapi para pesaing.[9]

Mengutip pendapat dari beberapa ahli mengenai strategi, di antaranya :

1) Chandler

[9]Devi Hervita, Tri Widyastuti, Irvandi Gustari, “Analisis Strategi Bisnis pada PT. Gancia Citra Rasa”, *Jurnal Eksekutif*, volume 14, nomor. 2, Desember 2017, hlm. 373-374.

Strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan perusahaan dalam kaitannya dengan tujuan jangka panjang, program tindak lanjut, serta prioritas alokasi sumber daya.

2) Learned, Christensen, Andrews, dan Guth

Strategi merupakan alat untuk menciptakan keunggulan bersaing. Dengan demikian salah satu fokus strategi adalah memutuskan apakah bisnis tersebut harus ada atau tidak.

3) Argyris, Mintzberg, Steiner dan Miner

Strategi merupakan respons secara terus-menerus maupun adaptif terhadap peluang dan ancaman eksternal serta kekuatan dan kelemahan internal yang dapat memengaruhi organisasi.

4) Porter

Strategi adalah alat yang sangat penting untuk mencapai keunggulan bersaing.

5) Andrews dan Chaffe

Strategi adalah kekuatan motivasi untuk stakeholders, seperti stakeholders, debtholders, manajer, karyawan, konsumen, komunitas, pemerintah, dan sebagainya, yang baik secara langsung maupun tidak langsung menerima keuntungan atau biaya yang ditimbulkan oleh semua tindakan yang dilakukan oleh perusahaan.

6) Hamel dan Prahalad

Strategi merupakan tindakan yang bersifat incremental (senantiasa meningkat) dan terus menerus dan dilakukan berdasarkan sudut

pandang tentang apa yang diharapkan pelanggan di masa depan. Dengan demikian, perencanaan strategi hampir selalu dimulai dari "apa yang dapat terjadi", bukan dimulai dari "apa yang terjadi". Terjadinya kecepatan inovasi pasar baru dan perubahan pola konsumen memerlukan kompetensi inti (core competencies). Perusahaan perlu mencari kompetensi inti di dalam bisnis yang dilakukan[10].

Definisi-definisi di atas menjelaskan bahwa strategi adalah alat untuk mencapai tujuan atau keunggulan bersaing dengan melihat faktor eksternal dan internal perusahaan. Perusahaan melakukan tindakan yang dapat menjadikan keuntungan baik untuk perusahaan maupun pihak lain yang berada di bawah naungan perusahaan.

Secara umumnya, bisnis *(business)* tidak terlepas dari aktifitas produksi, pembelian, penjualan, maupun pertukaran barang dan jasa yang melibatkan orang atau perusahaan. Aktivitas dalam bisnis pada umumnya punya tujuan menghasilkan laba untuk kelangsungan hidup serta mengumpulkan cukup dana bagi pelaksanaan kegiatan si pelaku bisnis atau bisnisman *(businessman)* itu sendiri.[11]

Pengertian bisnis menurut beberapa para ahli, adalah sebagai berikut :

1) Peterson,

---

[10]Freddy Rangkuti, *"Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis",* (Jakarta: GPU, 2015), hlm. 3-4.

[11]M. Fuad, dkk.,*Pengantar Bisnis*, (Jakarta:Gramedia Pustaka Utama, 2000), hlm. 1.

Bisnis adalah merupakan serangkaian kegiatan yang berhubungan dengan penjualan ataupun pembelian barang dan jasa secara konsisten

2) Prof.L.R.Dicksee,

Bisnis adalah suatu bentuk aktivitas yang utamanya bertujuan untuk memperoleh keuntungan bagi yang mengusahakan atau yang berkepentingan dalam terjadinya aktivitas tersebut.

3) Cristopher Pass,dkk.,

Bentuk ekonomi dari suatu bisnis terdiri dari dua bagian yaitu *1. Bisnis horizontal (horizontal business),* suatu bisnis yang mengfokuskan diri pada aktivitas tunggal, misalnya produksi roti; *2. Bisnis vertikal (vertical business),* suatu bisnis yang menggabungkan dua atau lebih aktivitas yang berhubungan secara vertikal, misalnya pembuatan gandum dan roti; *3. Bisnis konglomerat atau bisnis terdiversifikasi (conglomerate atau diversified business),* suatu bisnis yang menggabungkan sejumlah aktivitas produksi yang tidak berhubungan, misalnya produksi pembuatan roti dan jasa keuangan.

Dalam melakukan kegiatan usaha di Indonesia, pelaku usaha harus berasaskan demokrasi ekonomi dengan memperhatikan keseimbangan antara kepentingan pelaku usaha dan kepentingan umum. Kegiatan yang dilarang dalam praktek bisnis adalah monopoli, monopsoni, penguasaan pasar, persekongkolan, posisi

dominan, jabatan rangkap, pemilikan saham mayoritas pada beberapa perusahaan sejenis.[12]

Al-Qur'an menyebutkan bisnis dengan bahasa *tijaarah* (perniagaan), *bai'a* (jual-beli), dan *tadaayantum* (akad utang-piutang), di dalam kitab *Almufraad fii Ghariib Al-Qur'an* menurut Raghib al-Asfahani kata *tijaarah* (perniagaan)*, bai'a* (jual-beli)dan *tadaayantum* (akad utang-piutang), ketiga hal tersebut memiliki kesamaan makna yaitu pengelolaan harta benda dengan tujuan mencari keuntungan.[13]Hal ini berkenaan dengan surah Al-Baqarah ayat 282 yang menyebutkan kata *tadaayantum* (akad utang-piutang). Allah *Ta'ala* berfirman :

يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُوٓاْ إِذَا تَدَايَنتُم بِدَيْنٍ إِلَىٰٓ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَٱكْتُبُوهُ ۚ
وَلْيَكْتُب بَّيْنَكُمْ كَاتِبٌۢ بِٱلْعَدْلِ ۚ وَلَا يَأْبَ كَاتِبٌ أَن يَكْتُبَ كَمَا عَلَّمَهُ
ٱللَّهُ ۚ فَلْيَكْتُبْ وَلْيُمْلِلِ ٱلَّذِى عَلَيْهِ ٱلْحَقُّ وَلْيَتَّقِ ٱللَّهَ رَبَّهُۥ وَلَا يَبْخَسْ مِنْهُ شَيْـًٔا
ۚ فَإِن كَانَ ٱلَّذِى عَلَيْهِ ٱلْحَقُّ سَفِيهًا أَوْ ضَعِيفًا أَوْ لَا يَسْتَطِيعُ أَن يُمِلَّ هُوَ
فَلْيُمْلِلْ وَلِيُّهُۥ بِٱلْعَدْلِ ۚ وَٱسْتَشْهِدُواْ شَهِيدَيْنِ مِن رِّجَالِكُمْ ۖ فَإِن لَّمْ يَكُونَا
رَجُلَيْنِ فَرَجُلٌ وَٱمْرَأَتَانِ مِمَّن تَرْضَوْنَ مِنَ ٱلشُّهَدَآءِ أَن تَضِلَّ إِحْدَىٰهُمَا فَتُذَكِّرَ
إِحْدَىٰهُمَا ٱلْأُخْرَىٰ ۚ وَلَا يَأْبَ ٱلشُّهَدَآءُ إِذَا مَا دُعُواْ ۚ وَلَا تَسْـَٔمُوٓاْ
أَن تَكْتُبُوهُ صَغِيرًا أَوْ كَبِيرًا إِلَىٰٓ أَجَلِهِۦ ۚ ذَٰلِكُمْ أَقْسَطُ عِندَ ٱللَّهِ وَأَقْوَمُ
لِلشَّهَٰدَةِ وَأَدْنَىٰٓ أَلَّا تَرْتَابُوٓاْ ۖ إِلَّآ أَن تَكُونَ تِجَٰرَةً حَاضِرَةً تُدِيرُونَهَا
بَيْنَكُمْ فَلَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَلَّا تَكْتُبُوهَا ۗ وَأَشْهِدُوٓاْ إِذَا تَبَايَعْتُمْ ۚ وَلَا

[12]A. Kadir, *Hukum Bisnis Syariah dalam Al-Quran*, (Jakarta: AMZAH, 2013) hlm. 18-19.

[13]Ismail Nawawi Uha, *Isu-Isu Ekonomi Islam*, (Jakarta : VIV Press Jakarta, 2013), hlm. 408.

يُضَآرَّ كَاتِبٌ وَلَا شَهِيدٌ ۚ وَإِن تَفْعَلُوا۟ فَإِنَّهُۥ فُسُوقٌۢ بِكُمْ ۗ وَٱتَّقُوا۟
ٱللَّهَ ۖ وَيُعَلِّمُكُمُ ٱللَّهُ ۗ وَٱللَّهُ
بِكُلِّ شَىْءٍ عَلِيمٌ

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. Dan hendaklah seorang penulis di antara kamu menuliskannya dengan benar. Dan janganlah penulis enggan menuliskannya sebagaimana Allah mengajarkannya, meka hendaklah ia menulis, dan hendaklah orang yang berhutang itu mengimlakkan (apa yang akan ditulis itu), dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya, dan janganlah ia mengurangi sedikitpun daripada hutangnya. Jika yang berhutang itu orang yang lemah akalnya atau lemah (keadaannya) atau dia sendiri tidak mampu mengimlakkan, maka hendaklah walinya mengimlakkan dengan jujur. Dan persaksikanlah dengan dua orang saksi dari orang-orang lelaki (di antaramu). Jika tak ada dua oang lelaki, maka (boleh) seorang lelaki dan dua orang perempuan dari saksi-saksi yang kamu ridhai, supaya jika seorang lupa maka yang seorang mengingatkannya. Janganlah saksi-saksi itu enggan (memberi keterangan) apabila mereka dipanggil; dan janganlah kamu jemu menulis hutang itu, baik kecil maupun besar sampai batas waktu membayarnya. Yang demikian itu, lebih adil di sisi Allah dan lebih menguatkan persaksian dan lebih dekat kepada tidak (menimbulkan) keraguanmu. (Tulislah mu'amalahmu itu), kecuali jika mu'amalah itu perdagangan tunai yang kamu jalankan di antara kamu, maka tidak ada dosa bagi kamu, (jika) kamu tidak menulisnya. Dan persaksikanlah apabila kamu berjual beli; dan janganlah penulis dan saksi saling sulit menyulitkan. Jika kamu lakukan (yang demikian), maka sesungguhnya hal itu adalah suatu kefasikan pada dirimu. Dan bertakwalah kepada Allah; Allah mengajarmu; dan Allah Maha Mengetahui segala sesuatu. (Al-Baqarah: 282).

Pengertian kata *tadaayantum* dalam surah Al-Baqarah ayat 282 mengarah pada sistem perdagangan dan akad muamalah atau dalam bahasa ekonomi adalah bisnis. Hal ini mengartikan bahwa bahasa dan

sistem bisnis di dalam Islam sudah banyak dibahas di dalam Al-Qur'an.

Strategi bisnis *(business strategy)* adalah pedoman umum manajerial yang digunakan dalam satu bisnis yang menggambarkan tentang berbagai pola pendekatan dan arah yang dipergunakan oleh manajemen di dalam mencapai kinerja pada satu lini bisnis tertentu.[14]

Menurut Rahmat Dwi Jatmiko strategi bisnis adalah serangkaian komitmen dan tindakan yang terintegrasi dan terkoordinasi yang dirancang untuk menyediakan bagi pelanggan dan mendapatkan keunggulan kompetitif dengan mengeksploitasi kompetensi inti dari pasar produk tunggal atau produk individual dan spesifik. Satu-satunya maksud perencanaan strategi adalah untuk memungkinkan suatu perusahaan memperoleh seefisien mungkin kedudukan paling akhir yang dapat dipertahankan dalam menghadapi pesaing-pesaingnya. Jadi strategi bisnis sebuah perusahaan merupakan upaya mengubah kekuatan perusahaan yang sebanding dengan kekuatan pesaing-pesaingnya, dengan cara yang paling efisiensi.[15]

Dalam sudut pandang Islam strategi bisnis dan manajemen diistilahkan dengan menggunakan kata *al-tadbir* (pengaturan). Kata

---

[14]Hargo Utomo dan E. Tandelilin, *Manajemen Strategik*, (Jawa Barat: Penerbit Gunadarma, 1993), hlm. 30.

[15]Rahmat Dwi Jatmiko, *Ekonomi Strategik*, (Malang: UMM Press, 2010), hlm. 141.

ini berasal dari kata *dabbara* (mengatur) yang banyak terdapat dalam Al -Qur'an, Allah berfirman:

يُدَبِّرُ الْأَمْرَ مِنَ السَّمَاءِ إِلَى الْأَرْضِ ثُمَّ يَعْرُجُ إِلَيْهِ فِي يَوْمٍ كَانَ مِقْدَارُهُ أَلْفَ سَنَةٍ مِمَّا تَعُدُّونَ

Artinya: Dia mengatur urusan dari langit ke bumi, kemudian (urusan) itu naik kepadanya dalam satu hari yang kadarnya adalah seribu tahun menurut perhitunganmu (Assajadah: 5).

Dalam tafsir Kementerian Agama RI tentang surah Assajadah ayat 5 yaitu kata يُدَبِّرُadalah hanya Allah yang mengurus, mengadakan, meleyapkan dan mengatur seluruh apa saja yang ada di alam raya ini. Segala yang terjadi baik yang sudah dan akan datang sesuai dengan kehendak dari Allah *Ta'ala*, tidak ada apapun yang menyimpang dari ketetapan-Nya. Makna dari *"urusan itu naik kepadaNya"* adalah berita yang dibawa oleh Malaikat yang merupakan tamsil dan kebesaran ketentuan hanya milik Allah.[16]

Dalam pandangan lebih rincinya, dalam hal strategi dan manajemen bisnis secara Islami bahwa segala rencana dan pengaturan yang dilakukan manusia atau sebuah organisasi harus berkaitan dengan sistem ekonomi Islami yang memiliki pondasi tauhid.

Sedangkan, kata *tadabbur* memiliki maknawi yang serupa dengan kata *yudabbir* seperti yang terdapat pada awal ayat Assajadah di atas yang di dalam Al-Qur'an paling kurang diulang sebanyak dua puluh satu kali, yang artinya adalah menciptakan, mengatur dan

[16]Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Jakarta: CV Toha Putra, 1989), hlm. 660.

memikirkan. Makanya, kata *mentadabburi* memiliki maknawi memikirkan lebih dalam tentang tafsir atau isi dari ayat tersebut.[17]

3. Strategi Bersaing

Menurut Hariadi strategi bersaing perusahaan merupakan langkah- langkah strategi yang terencana maupun tidak terencana untuk dapat memiliki keunggulan bersaing sehingga dapat menarik perhatian konsumen, memperkuat posisi dalam pasar, dan bertahan terhadap terhadap tekanan persaingan. Keunggulan bersaing dalam pasar akan memudahkan perusahaan untuk meraih keuntungan lebih besar daripada pesaing dan memberikan kesempatan hidup lebih lama dalam persaingan. Strategi perusahaan dapat dijalankan secara ofensif atau defensif atau dilakukan bergantian sesuai dengan kondisi di lapangan. Strategi bersaing mencakupi berbagai manuver taktik jangka pendek untuk mengelabui lawan, menjegal untuk menahan laju serangan lawan yang semuanya ditujukan untuk memenangkan pertempuran maupun peperangan.

Menurut Porter inti dari perumusan strategi bersaing adalah menghubungkan perusahaan dengan lingkungannya walaupun lingkungan yang sangat relevan sangat luas. Mencakup kekuatan-kekuatan sosial dan juga kekuatan-kekuatan ekonomi, aspek kunci dari lingkungan perusahaan adalah industri-industri dimana perusahaan tersebut bersaing.

---

[17]Abuddin Nata, *Pendidikan dalam Perspektif Al-Qur'an*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2016), hlm. 94.

Berdasarkan beberapa pendapat di atas ma saya menyimpulkan bahwa strategi bersaing adalah suatu siasat atau rencana perusahaan untuk berbaur dan beinteraksi dengan perusahaan sekitar, dengan bertujuan menciptakan suatu produk unggul dalam pasar.Sehingga perusahaan tersebut menjadi lebih unggu dan selangkah lebih maju di bandingkan perusahaan-perusahaan lainnya. Strategi bersaing jugabertujuan agar perusahaan mengetahui peluang apa yang terdapat di dalam pasar serta ancaman persaingannya, dan juga kelebihan perusahaan tersebut dibandingkan perusahaan lain serta kekurangan perusahaan itu sendiri.

4. Landasan Syariah Persaingan Bisnis

Dunia bisnis penuh dengan tuntutan dan persaingan untuk terus berinovasi dengan mengembangkan produk maupun prosesnya. Kemudahan dan kemanfaatan bila tidak didukung dengan percepatan dan lompatan inovasi suatu produk, akan mengalami kesulitan bersaing.

Strategi bersaing atau persaingan dalam pandangan syariah dibolehkan dengan kriteria secara baik. Salah satunya dijelaskan dalam Al-Qur’an surat Al-Baqarah ayat 148 tentang anjuran berlomba dalam kebaikan:

وَلِكُلٍّ وِجْهَةٌ هُوَ مُوَلِّيهَا ۖ فَاسْتَبِقُوا الْخَيْرَاتِ ۚ أَيْنَ مَا تَكُونُوا يَأْتِ بِكُمُ اللَّهُ جَمِيعًا ۚ إِنَّ اللَّهَ عَلَىٰ كُلِّ شَيْءٍ قَدِيرٌ ﴿ ١٤٨ ﴾

Artinya:"Dan bagi tiap-tiap umat ada kiblatnya (sendiri) yang ia menghadap kepadanya. Maka berlomba-lomba kamu (dalam berbuat) kebaikan. Di mana saja kamu berada pasti Allah akan mengumpulkan kamu sekalian (pada hari kiamat). Sesungguhny Allah Maha kuasa atas segala sesuatu.

Dalam kandungan ayat Al-qur"an diatas dijelaskan bahwa berlomba, bersaing, dan bersegera dalam kebaikan (ibadah) dan usaha (bisnis) itu diperbolehkan, selama persaingan itu tidak melanggar prinsip syariah.

B. Tahapan Manajemen Strategi

Proses manajemen strategi terdiri dari tiga tahap, yaitu: formulasi strategi, implementasi strategi, dan evaluasi strategi.

a. Formulasi strategi

Tahap memformulasikan strategi antara lain menetapkan visi dan misi, mengidentifikasi peluang dan tantangan yang dihadapi organisasi dari sudut pandang eksternal, menetapkan kelemahan dan keunggulan yang dimiliki organisasi dari sudut pandang internal, menyusun rencana jangka panjang, membuat strategi-strategi alternatif dan memilih strategi tertentu yang akan dicapai.

b. Implementasi Strategi

Tahap mengimplementasikan strategi memerlukan suatu keputusan dari pihak yang berwenang dalam mengambil keputusan untuk menetapkan tujuan tahunan, membuat kebijakan, memotivasi pegawai, dan mengalokasikan sumber daya yang dimiliki sehingga strategi yang sudah diformulasikan dapat dilaksanakan.

c. Evaluasi Strategi

Tahap mengevaluasi strategi adalah tahap terakhir dalam manajemen strategis.Para manajer sangat perlu untuk mengetahui ketika ada strategi yang sudah diformulasikan tidak berjalan dengan baik.Evaluasi strategi memiliki tiga aktivitas yang fundamental, yaitu mereview faktor-faktor internal dan eksternal yang menjadi dasar untuk strategi saat ini, mengukurperforma, dan mengambil langkah korektif.

C. Konsep Layanan

a. Pengertian Layanan

Menurut kamus besar bahasa Indonesia,layanan berarti membantu menyiapkan atau mengurus apa-apa yang diperlukan seseorang.Sedangkan menurut istilah Pelayanan diberikan sebagai tindakan atau perbuatan seseorang atau organisasi untuk memberikan kepuasan kepada pelanggan atau nasabah Tindakarn tersebut dapat dilakukan melalui cara langsung melayani pelanggan atau cara tidak langsung yaitu dengan melalui mesin atau sarana teknologi informasi.

Tujuan dari pelayanan adalah untuk membantu memenuhi kepentingan orang lain atau umum, karena sering kali untuk memenuhi kebutuhan tidak dapat dilakukan sendiri melainkan memerlukan bantuan berupa sarana dan prasarana yang memadai dan sumber daya manusia yang handal.

b. Fungsi Pelayanan

Adapun fungsi dari adanya pelayanan itu adalah ;

1) Mempercepat proses pelaksanan pekerjaan, sehingga dapat menghemat waktu.
2) Meningkatkan produktifitas, baik barang maupun jasa.
3) Mendapatkan kualitas produk yang lebih atau terjamin.
4) Menimbulkan rasa kenyamanan bagi orang-orang yang berkepentingan.
5) Menimbulkan perasaan puas pada orang-orang yang berkepentingan sehingga dapat mengurangi sifat emosional mereka.[18]

c. Kualitas Layanan

Menurut Crosby seperti yang dikutipoleh Prihantoro (2012:3), kualitas (*quality*) atau mutu adalah kesesuaian terhadap persyaratan-persyaratan. Persyaratan-persyaratan perlu dispesifikasikan secara jelas sehingga semua orang tahu apa yang diharapkannya. Kualitas produk (*product quality*) adalah salah satu sarana *positioning* utama pemasar. Kualitas mempunyai dampak langsung pada kinerja produk atau jasa, oleh karena itu kualitas berhubungan erat dengan nilai dan kepuasan pelanggan. Jadi kualitas bisa didefinisikan sebagai bebas dari kerusakan, tetapi sebagian besar perusahaan yang berpusat pada pelanggan mendefinisikan kualitas berdasarkan penciptaan nilai dan kepuasan pelanggan.

Pelayanan yang baik adalah pelayanan yang dilakukan secara ramah tamah, adil, tepat, dan dengan etika yang baik sehingga memenuhi

[18]Rizky Nanda Prastya Ningrum, *Analisis Strategi Bisnis Pada Layanan Aplikasi Mobile Pegadaian Syariah Digital (Psd) Menggunakan Swot Analysis,*(Bengkulu,2019) hlm, 29.

kebutuhan dan kepuasan bagi yang menerimanya. Jadi apabila kualitas dikelola dengan tepat, maka akan terwujud kepuasan dan loyalitas pelanggan pada perusahaan. Oleh karena itu Menurut Buchari Alma (2016:282) "Kualitas pelayanan akan mendorong terwujudnya kepuasan pelanggan dan kepuasan pelanggan merupakan salah satu faktor penentu loyalitas, bila kepuasan pelanggan terbentuk maka pertumbuhan perusahaan akan terjamin''. Selanjutnya Abdurrahman (2015:423) mengatakan bahwa untuk memenangkan persaingan, perusahaan harus mampu memberikan nilai dan kepuasan kepada pelanggan melalui penyampaian produk dan jasa berkualitas dan harga bersaing.[19]

Bertolak dari definisi tersebut, kajian mengenai kualitas layanan pegadaian syariah dapat diketahui dengan cara membandingkan persepsi nasabah *(customer)* terhadap pelayanan yang mereka terima, disesuaikan dengan standar kualitas layanan pegadaian syariah yang dimaksud kepada nasabahnya. Hal ini berarti apabila layanan pegadaian syariah yang diterima atau yang dirasakan *(perceived service)* oleh nasabah sesuai dengan apayang diharapkan, maka kualitas layanan tersebut dipersepsikan baik atau berkualitas tinggi. Sebaliknya, apabila tingkat layanan yang diterima oleh nasabah lebih rendah daripada yang diharapkan, maka kualitas layanan pegadaian syariah tersebut dapat dipersepsikan buruk atau berkualitas rendah.

[19] Muhammad Isa, *Jurnal Ekonomi & Ekonomi Syariah* Vol 2 No 2, Juni 2019

Dengan demikian, persepsi yang ditunjukkan oleh nasabah akan memengaruhi loyalitas mereka terhadap perbankan dan akan menyampaikan persepsinya tersebut kepada nasabah yang lain. Hal ini berarti persepsi yang ditunjukkan oleh nasabah akan memengaruhi loyalitas nasabah secara langsung.[20]

D. *SWOT Analysis*

1. Pengertian *SWOT Analysis*

SWOT Analaysis atau analisis SWOT adalah analisis kekuatan (Strengths) dan kelemahan (Weaknesses), serta secara bersamaan dapat menganalisis juga peluang (Opportunities) dan ancaman (Threats) yang dihadapi perusahaan.

Analisa SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisa ini didasarkan pada logika yang dapat mengetahui Strengths (kekuatan) dan Weaknesses (kelemahan), serta secara bersamaan dapat juga mengetahui Opportunities (peluang) dan Threats (ancaman) yang dihadapi perusahaan.Perencanaan strategis suatuperusahaan harus menganalisis faktor-faktor strategi perusahaan yaitu kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman pada kondisi pada saat ini.

2. *Internal Factor Analysis Strategic (IFAS)* dan *External Factor Analysis Strategic (EFAS)*

[20]Rizky Nanda Prastya Ningrum, *Analisis Strategi Bisnis Pada Layanan Aplikasi Mobile Pegadaian Syariah Digital (Psd) Menggunakan Swot Analysis,*(Bengkulu,2019) hlm, 29.

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan teknik *SWOT Analysis* dengan pendekatan deskriptif kualitatif, yang terdiri dari *Strenghts*, *Weakness*, *Opportunities* dan *Threaths* terkait pengimplementasian teknologi finansial dalam perbankan syariah. Analisis ini didasarkan logika yang dapat mengetahui *strength* (kekuatan) dan *weakness* (kelemahan), serta secara bersamaan dapat mengetahui *opportunity* (peluang) dan *threat* (ancaman). *Strength* (kekuatan), *weakness* (kelemahan), *opportunity* (peluang) dan *threat* (ancaman) merupakan faktor-faktor strategis perusahaan yang perlu dianalisis dalam kondisi yang ada saat ini. Hal ini disebut pula analisis situasi dengan model analisis *SWOT*.

Analisis *SWOT* ini akan dilakukan pada pengimplementasian teknologi finansial pada Pegadaian Syariah CPS Alaman Bolak Padangsidimpuan, hal ini disebut pula analisis situasi dengan model analisis *SWOT*.

E. Penelitian Terdahulu

Tabel 1

Nama Peneliti	Judul Peneliti	Hasil Peneliti

Lindi Anjar Sari (2018)	Analisis penerapan sistem informasi aplikasi pegadaian syariah digital service dalam memudahkan nasabah bertransaksi perspektif etika bisnis islam(studi kasus Pegadaian Syariah Kebomas Gresik)	Penerapan aplikasi PSDS di Pegadaian Syariah CPS Kebomas Gresik sudah sesuai dengan tujuan dibuatnya aplikais PSDS ini didasari dengan 1. Kualitas layanan digital, yang dimana aplikasi PSDS tergolong cepat dan memberikan banyak informasi yang dibutuhkan 2. Kemudahan bertransaksi yang dimana adanya apikais PSDS sebagian nasabah merasa dimudahkan dalam bertransaksi yang terkhusus nasabah yang tidak memiliki banyak waktu untuk datang ke outlet. 4. Aplikasi PSDS sudah sesuai dengan etika bisnis islam yang ada yakni: kejujuran dalam keterbukaan inforamasi, tidak menggunakan sumpah, membangun hubungan yang baik antar nasabah.
Rizky Nanda Prastya Ningrum (2019)	Analisis Strategi Bisnis Pada Layanan Aplikasi Mobile Pegadaian Syariah Digital (Psd) Menggunakan Swot Analysis (Studi Pada Pt Pegadaian Syariah Cabang Simpang Skip Bengkulu)	seluruh prosedur dan proses penerapan produk pada Pegadaian Syariah Digital (PSD) yaitu nasabah harus melakukan pengisian data diri atau data barang yang sudah disiapkan oleh pihak pegadaian secara online, kemudian pihak bank memverifikasi data dan permintaan nasabah secara online. Selanjutnya nasabah wajib mendatangi cabang atau outlet agen terdekat untuk melakukan nilai perkiraan uang pinjaman dan pencairan pinjaman, melakukan penandatanganan perjanjian, menyerahkan emas atau barang gadai, atau mengambil buku tabungan.
Umi Masruroh. (2015)	Analisis SWOT Dalam Strategi Pemasaran Produk Tabungan Batara Ib (Studi pada Pt. Bank Btn Syariah Cabang Semarang)	Dalam praktek Bank BTN Syariah CabangSemarangmengimplementasikanstrategipemasaran menggunakan segmentasi,posisioning, targeting untuk menganalisis strategipemasaran agar lebih terarah. Untukpengembangan strategi 9 menggunakan konsepbauran pemasaraan (marketing mix), danmelakukan proses penjualandengan Up selling

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Lokasi dan Waktu Penelitian

a. Tempat Penelitian

Penelitian ini akan dilakukan di Pegadaian Syariah CPS Alaman Bolak Jalan Serma Lion kosong No. Telp 063425132 dengan website www,pegadaian.co.id

b. Waktu Penelitian

Penelitian ini dimulai dengan melakukan observasi awal bulan Mei 2020 Waktu yang digunakan peneliti untuk penelitian ini dilaksanakan sejak tanggal 11 Oktober 2020 sampai dengan 23 Oktober 2020.

B. Jenis Penelitian dan Pendekatan

a. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah deskriptif yaitu prosedur pemecahan masalah yang diselidiki dengan menggambarkan/ melukiskan keadaan/subyek/obyek penelitian pada saat sekarang berdasarkan fakta-fakta yang tampak sebagaimana adanya.

b. Pendekatan Penelitian

Dalam penelitian ini pedekatan yang digunakan adalah melalui pendekatan kualitatif yaitu prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang yang diperlukan yang dapat diamati yang diarahkan pada latar dan individu secara utuh. Penelitian ini akan menggambarkan hasil penelitian yang

ditemukan di lapangan Pegadaian Syariah CPS Alaman Bolak Kota Padangsidimpuan secara umum, dan memberikan kesimpulan dalam menjawab permasalahan penelitian pada rumusan masalah.

C. Sumber dan Teknik Pengumpulan Data

Adapun jenis penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah penelitian kualitatif dimana penelitian kualitatif adalah penelitian yang berdasarkan pada fenomena yang ada tentang apa yang dialami oleh subjek peneliti misalnya perilaku, persepsi, motivasi, dan tindakan.[21]

a. Sumber Data

1) Data Sekunder

Secara tidak langsung data sekunder dapat diperoleh, seperti dari hasil atau sumber kedua yang kita butuhkan. Data yang diperoleh melalui studi kepustakaan, yaitu pengumpulan data yang berasal dari buku-buku , jurnal, skripsi, serta bacaan lain yang berhubungan dengan layanan aplikasi mobile Pegadaian Syariah Digital (PSD).

2) Data Primer

Data primer merupakan data yang diperoleh secara langsung dari sumber data pertama di lokasi penelitian atau objek penelitian yang berkenaan dengan analisa SWOT pada pegadaian syariah dan layanan aplikasi mobile Pegadaian Syariah Digital

[21] Mudrajad Kuncoro, *Metode Riset untuk Bisnis dan Ekonomi*, (Jakarta :Erlangga, 2003), hlm.103.

(PSD) yang diperoleh melalui kuesioner serta observasi pada Pegadaian Syariah CPS Alaman Bolak.

b. Teknik Pengumpulan Data

1) Penelitian kepustakaan

Dengan cara penelitian pustaka penulis juga mengumpulkan sumber informasi dari para ahli yang bersifat teoritis dan berhubungan dengan penelitian ini.

2) Observasi

Observasi merupakan cara pengumpulan data dengan menggunakan salah satu panca indra yaitu indra penglihatan sebagai alat bantu untuk melakukan pengamatan pada nasabah yang menggunakan aplikasi PSD dalam hal ingin melakukan transaksi atau perpanjang *rahn.*

3) Wawancara

Wawancara merupakan cara menjaring informasi atau data melalui interaksi verbal\lisan.

a) Wawancara terstruktur (structured interview), wawancara terstruktur digunakan sebagai teknik pengumpulan datam bila peneliti atau pengumpul data telah mengetahu dengan pasti tentang informasi apa yang akan diperoleh.

Peneliti melakukan percakapan yang sangat hati-hati dan sudah terstruktur dengan para karyawan yang menggunakan aplikasi PSD di Kota Padangsidimpuan.

b) Wawancara semiterstruktur (semistructure interview), jenis wawancara ini sudah termasuk dalam kategori in-depth interview, di mana dalam pelaksanaanya lebih bebas bila dibandingkan dengan wawancara terstruktur.

c) Wawancara semiterstruktur (semistructure interview), jenis wawancara ini sudah termasuk dalam kategori in-depth interview, di mana dalam pelaksanaanya lebih bebas bila dibandingkan dengan wawancara terstruktur.

4) Dokumentasi

Dokumentasi merupakan catatan fenomena, peristiwa yang sudah berlalu yang dikumpulkan dalam bentuk tulisan, gambar atau karya mono mental dari seseorang[22]. Hal ini merupakan pendukung peneliti dalam hal dokumentasi dilakukan dengan cara menampilkan gambar, atau pun data guna menunjang peneliti yang ada.

D. Objek Penelitian/Subjek Penelitian

Objek penelitian/subjek penelitian adalah Kantor Pegadain Syariah CPS Alaman Bolak Kota Padangsidimpuan dan Karyawan Pegadaian Syariah CPS Alaman Bolak Kota Padangsidimpuan.

Objek peneliian dalam hal ini yanitu sebagai berikut :.

Daftar Seluruh Pegawai Pegadaian Syariah Cps Alaman Bolak Kota Padangsidimpuan Tahun 2020

[22]Ismail Nawawi, *metode penelitian kualitatif*,(Jakarta:CV Dwiputra Pustaka Jaya,2012),hlm.267-268.

Tabel 1.2

NO.	NAMA PEGAWAI	LK/PR	JABATAN
1	SUBHAN	LK	PIMPINAN CABANG
2	IAN	LK	PENAKSIR
3	MASDAWIYAH	PR	KASIR
4	YONI	LK	KASIR
5	DANI	LK	DRIVER
6	HOTMAN	LK	MARKETING
7	LILA	PR	MARKETING
8	IRWAN	LK	KEPALA SATPAM
9	JEMI	LK	SATPAM
10	GURITNO	LK	SATPAM
11	JEFRI	LK	SATPAM

E. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang peneliti gunakan dalam menganalisis data pada penelitian ini adalah induktif. Metode induktif adalah metode yang dinilai dari analisis berbagai data yang terhimpun dari suatu penelitian, kemudian bergerak kearah pembentukan kesimpulan kategori atau ciri-ciri umum tertentu.

Dengan demikian metode induktif merupakan proses dimana peneliti mengumpulkan data dan kemudian mengembangkannya menjadi suatu teori. Data yang berhasil dikumpulkan dari lokasi penelitian.

Selanjutnya dianalisa kemudian disajikan secara tertulis dalam laporan tersebut, yaitu berupa data yang ditemukan dari observasi, wawancara dan dokumentasi yang diperoleh dari Pegadaian Syariah CPS Alaman Bolak Kota Padangsidimpuan. Penerapannya adalah dengan mengolah data yang masih umum berupa jawaban dari pihak Pegadaian Syariah CPS Alaman Bolak,

Berdasarkan dengan penelitian terdahulu sang peneliti saudara Rizky Nanda Prastya Ningrumpada tahun 2019 dengan judul Analisis Strategi Bisnis Pada Layanan Aplikasi Mobile Pegadaian Syariah Digital (PSD) Menggunakan Swot Analysis (Studi Pada Pt Pegadaian Syariah Cabang Simpang Skip Bengkulu).

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan teknik *SWOT Analaysis* dengan pendekatan deskriptif kualitatif, yang terdiri dari *Strenghts, Weakness, Opportunities* dan *Threaths* terkait pengimplementasian teknologi finansial dalam perbankan syariah. Analisis ini didasarkan logika yang dapat mengetahui *strength* (kekuatan) dan *weakness* (kelemahan), serta secara bersamaan dapat mengetahui *opportunity* (peluang) dan *threat* (ancaman). *Strength* (kekuatan), *weakness* (kelemahan), *opportunity* (peluang) dan *threat* (ancaman) merupakan faktor-faktor strategis perusahaan yang perlu

dianalisis dalam kondisi yang ada saat ini. Hal ini disebut pula analisis situasi dengan model analisis *SWOT.*[23]

SWOT Analaysis atau analisis *SWOT* adalah analisis kekuatan (*Strengths*) dan kelemahan (*Weaknesses*), serta secara bersamaan dapat menganalisis juga peluang (*Opportunities*) dan ancaman (*Threats*) yang dihadapi perusahaan.

Strength adalah kekuatan ataupun kelebihan yang dimiliki suatu perusahaan maupun organisasi tersebut.

Weaknes sadalah kelemahan ataupun kekurangan yang dimiliki suatu perusahaan maupun organisasi tersebut.

*Opportunit y*adalah peluang ataupun kesempatan emas yang dimiliki suatu perusahaan maupun organisasi tersebut.

Threat adalah ancaman ataupun resiko yang dimiliki suatu perusahaan maupun organisasi tersebut.

F. Teknik Keabsahan Data

Untuk menjamin keabsahan data dalam penelitian ini diperlukan teknik pemeriksaan dan pelaksanaan, termaksuk pelaksanaan berdasarkan atas jumlah kriteria tertentu. Ada empat kriteria yang digunakan yaitu:

1. Penerapan kriterium derajat kepercayaan, pada dasarnya derajat kepercayaan menggantikan konsep validitas dan non kualitatif.
2. Kriterium keteralihan menyatakan bahwa genralisasi penemuan dapat berlaku atau diterapkan pada semua konteks dalam populasi yang sama

[23] Freddy Rangkuti, *Analysis Teknik Membedah Kasus Bisnis*, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2017

atas dasar penemuan yang diperoleh pada sampel yang secara refresentatif mewakili populasi itu. Untuk melakukan pengalihan tersebut seorang peneliti hendaknya mencari kejadian empiris tentang kesamaan konteks, dengan demikian peneliti bertanggungjawab untuk menyediakan data deskriptif secukupnya jika ia ingin membuat keputusan pengalihan tersebut.

3. Kriterium kebergantungan merupakan substansi istilah reliabilitas dalam penelitian yang non kualitatif. Di sini persoalan yang amat sulit dicapai adalah bagaimana mencari kondisi yang benar-benar sama.
4. Kriterium kepastian adalah suatu objektif atau tidak bergantung pada persetujuan beberapa orang terhadap pandangan pendapat dan penemuan seseorang.

Dari penjelasan di atas maka keabsahan data dapat dilihat dengan teknik pemeriksaan keabsahan data. Adapun teknik pemeriksaan data dapat dilakukan dengan:

a. Perpanjangan keikutsertaan yaitu tidak hanya perpanjangan yang hanya dilakukan dalam waktu yang singkat, tetapi memerlukan waktu yang panjang.
b. Ketekunan pengamatan yaitu penelitian hendaknya melakukan pengamatan dengan teliti, rinci, serta berkesinambungan terhadap yang diteliti.
c. Triangulasi yaitu teknik pemeriksaan keabsahan data untuk keperluan pengecekan atau sebagai perbandingan terhadap data itu.

d. Pemeriksaan sejawat melalui diskusi yaitu dilakukan dengan cara mengekpos hasil sementara atau hasil akhir yang diperoleh dalam bentuk diskusi dengan rekan-rekan sejawat.

e. Analisis kasus negative yaitu si peneliti mengumpulkan contoh fan kasus yang tidak sesuai dengan pola dan kecenderungan informasi yang telah dikumpulkan dan digunakan sebagai bahan perbandingan.

f. Kecukupan dan referensial yaitu alat mereka yang pada senggang dapat dimanfaatkan untuk membandingkan hasil yang diperoleh dengan kritik yang telah terkumpul.

g. Pengecekan anggota sangat penting dalam pemeriksaan derajat kepercayaan.

h. Uraian rinci merupakan suatu teknik yang membuat penelitian agar melaporkan hasil penelitiannya.

i. Auditing dimanfaatkan untuk memeriksa kebenaran dan kepastian data, hal ini dilakukan baik terhadap proses maupun terhadap hasil atau keluasan.[24]

Dari keseluruhan teknik menjamin keabsahan data di atas, peneliti mengemukakan teknik menjamin keabsahaan pada poin ketiga yaitu tringulasi, teknik pemeriksaan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain di luar data untuk keperluan pengecekan atau sebagai perbandingan terhadap data yang ada.

---

[24]Lexy J. Moelong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2004), hlm.173.

[16]*Ibid.*, hlm.190.

TABEL 1 Daftar Seluruh Pegawai Pegadaian Syariah Cps Alaman Bolak Kota Padangsidimpuan Tahun 2020
Tabel 1.3

NO.	NAMA PEGAWAI	LK/PR	JABATAN
1	SUBHAN	LK	PIMPINAN CABANG
2	IAN	LK	PENAKSIR
3	MASDAWIYAH	PR	KASIR
4	YONI	LK	KASIR
5	DANI	LK	DRIVER
6	HOTMAN	LK	MARKETING
7	LILA	PR	MARKETING
8	IRWAN	LK	KEPALA SATPAM
9	JEMI	LK	SATPAM
10	GURITNO	LK	SATPAM
11	JEFRI	LK	SATPAM

Sumber : Lila Santi[25]

Berdasarkan tabel diatas bahwa seluruh pegawai Pegadaian Syariah CPS Alaman Bolak Kota Padangsidimpuan berjumlah 11 orang dengan 9 orang laki-laki dan 2 orang wanita beserta seluruh satpam.Selain itu pegawai seluruh nama diatas ternyata juga tercatat sebagai nasabah Pegadaian Syariah CPS Alaman Bolak Kota Padangsidimpuan.

[25] Wawancara kepada *Marketing Pegadaian Syaraiah CPS Alaman Bolak Padangsidimpuan,* Lila Santi iHasibuan 14 Juli 2020 pkl 12:27 WIB.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Sejarah Pegadaian

1. Sejarah Pegadaian Syariah

Sejarah Pegadaian dimulai pada saat Pemerintah Penjajahan Belanda (VOC) mendirikan BANK VAN LEENING yaitu lembaga keuangan yang memberikan kredit dengan sistem gadai, lembaga ini pertama kali didirikan di Batavia pada tanggal 20 Agustus 1746. Ketika Inggris mengambil alih kekuasaan Indonesia dari tangan Belanda (1811-1816) Bank Van Leening milik pemerintah dibubarkan, dan masyarakat diberi keleluasaan untuk mendirikan usaha pegadaian asal mendapat lisensi dari Pemerintah Daerah setempat (*liecentie stelsel*).

Namun metode tersebut berdampak buruk, pemegang lisensi menjalankan praktek rentenir atau lintah darat yang dirasakan kurang menguntungkan pemerintah berkuasa (Inggris). Oleh karena itu, metode *liecentie stelsel* diganti menjadi pacth stelsel yaitu pendirian pegadaian diberikan kepada umum yang mampu membayarkan pajak yang tinggi kepada pemerintah.

Pada saat Belanda berkuasa kembali, pola atau metode *pacth stelsel* tetap dipertahankan dan menimbulkan dampak yang sama dimana pemegang hak ternyata banyak melakukan penyelewengan

dalam menjalankan bisnisnya.Selanjutnya pemerintah Hindia Belanda menerapkan apa yang disebut dengan cultur stelsel dimana dalam kajian tentang pegadaian, saran yang dikemukakan adalah sebaiknya kegiatan pegadaian ditangani sendiri oleh pemerintah agar dapat memberikan perlindungan dan manfaat yang lebih besar bagi masyarakat.

Berdasarkan hasil penelitian tersebut, pemerintah Hindia Belanda mengeluarkan Staatsblad (Stbl) No. 131 tanggal 12 Maret 1901 yang mengatur bahwa usaha Pegadaian merupakan monopoli Pemerintah dan tanggal 1 April 1901 didirikan Pegadaian Negara pertama di Sukabumi (Jawa Barat), selanjutnya setiap tanggal 1 April diperingati sebagai hariulang tahun Pegadaian. Pada masa pendudukan Jepang, gedung Kantor Pusat Jawatan Pegadaian yang terletak di Jalan Kramat Raya 162 dijadikan tempat tawanan perang dan Kantor Pusat Jawatan Pegadaian dipindahkan ke Jalan Kramat Raya 132.

Tidak banyak perubahan yang terjadi pada masa pemerintahan Jepang, baik dari sisi kebijakan maupun Struktur Organisasi Jawatan Pegadaian. Jawatan Pegadaian dalam Bahasa Jepang disebut Sitji Eigei kyuku, Pimpinan Jawatan Pegadaian dipegang oleh orang Jepang yang bernama Ohno-San dengan wakilnya orang pribumi yang bernama M.Saubari.

Pada masa awal pemerintahan Republik Indonesia, Kantor Jawatan Pegadaian sempat pindah ke Karang Anyar (Kebumen) karena situasi

perang yang kian terus memanas. Agresi militer Belanda yang kedua memaksa Kantor Jawatan Pegadaian dipindah lagi ke Magelang. Selanjutnya, pasca perang kemerdekaan Kantor Jawatan Pegadaian kembali lagi ke Jakarta dan Pegadaian kembali dikelola oleh Pemerintah Republik Indonesia. Dalam masa ini Pegadaian sudah beberapa kali berubah status, yaitu sebagai Perusahaan Negara (PN) sejak 1 Januari 1961, kemudian berdasarkan PP.No.7/1969 menjadi Perusahaan Jawatan (PERJAN), selanjutnya berdasarkan PP.No.10/1990 (yang diperbaharui denganPP.No.103/2000) berubah lagi menjadi Perusahaan Umum (PERUM). Hingga pada tahun 2011, berdasarkan Peraturan Pemerintah Republik Indonesia nomor 51 tahun 2011 tanggal 13 Desember 2011, bentuk badan hukum Pegadaian berubah menjadi Perusahaan Perseroan (Persero).

Pegadaian Syariah pertama kali berdiri di Jakarta dengan nama Unit Layanan Gadai Syariah (ULGS) Cabang Dewi Sartika pada bulan Januari 2003. Menyusul kemudian pendirian ULGS di Surabaya, Makasar,Semarang, Surakarta dan Yogyakarta pada tahun yang sama hingga September 2003. Pada tahun yang sama pula, empat kantor cabang Pegadaian di Aceh menjadi Pegadaian Syariah.

2. Sejarah Pegadaian Syariah CPS Alaman Bolak Padangsidimpuan

Berdasarkan informasi yang saya dapatkan melalui wawancara bersama bapak Pimpinan Security Pegadaian Syariah CPS Alaman Bolak Padangsidimpuan Irwansyah Ray pada Sabtu 17 Oktober 2020

bahwa Pegadaian Syari‟ah CPS Alaman Bolak mulai beroperasi pada tahun 2002 dengan pimpinan Ibu Vita Rahmadhani sebagai Pimpinan pertama kali Kantor Pegadaian Syariah CPS Alaman Bolak Padangsidimpuan. Pegadaian mempunyai semboyan : "Mengatasi Masalah Tanpa Masalah”. Semboyan ini bermakna bahwa apa yang mereka tawarkan adalah proses yang lebih simpel bagi pihak yang membutuhkan dana cepat. Dengan jaminan barang bergerak yang dimiliki, akan mendapatkan pinjaman dalam waktu singkat dan prosedur yang mudah. Visi Pegadaian Syari‟ah adalah menjadi lembaga keuangan syari‟ah terkemuka di Indonesia dan menjadi perusahaan yang modern, dinamis dan inovatif dengan usaha utama gadai”. Berikut peniliti cantumkan Seluruh Pimpinan Kantor Pegadaian Syariah CPS Alaman Bolak Padangsidimpuan :

Tabel IV.1

No.	Nama Pimpinan	Tahun
1	Ibu Vita Rahmadhani	2002
2	Bapak Warno	2005
3	Bapak Sarjono	2008
4	Bapak Masrizal	2011
5	Ibu Romadiana	2014

6	Bapak Warno	2017
7	Bapak Subhan	2020

Sumber : Irwan Ray

Berdirinya Pegadaian Syariah CPS Alaman Bolak diPadangsidimpuan diharapkan dapat memenuhi kebutuhan masyarakat akan adanya jasa dalam bentuk pinjaman yang berbasis pada prinsip-prinsip syariah. Dengan demikian masyarakat dapat menikmati layanan pegadaian yang sesuai dengan syariah Islam, dimana hal itu secara spiritual akan menciptakan ketenangan batin bagi konsumen karena sumber dana pegadaian syariah tersebut dari Bank Syariah Mandiri yang memakai prinsip syariah. Pegadaian CPS Alaman Bolak memiliki beberapa pegawai pada saat ini yaitu:

a. Subhan sebagai Kepala Cabang.

Kepala Kantor Cabang Pegdaian dipimpin oleh seorang manajer yang mempunyai tugas melaksanakan kegiatan operasional pemberian kredit atas dasar hukum gadai dan melaksanakan usaha–usaha lainnya serta mewakili kepentingan perusahaan dalam hubungan dengan pihak lainnya atau masyarakat sesuai ketentuan yang berlaku dalam rangka melaksanakan misi perusahaan.

b. Ian sebagai Penaksir

Karyawan kantor Cabang yang ditugaskan sebagai penaksir barang jaminan, memberikan pelayanan dalam bentuk

jasa kepada nasabahnya, yaitu dengan melakukan penilaian terhadap barang jaminan yang akan digunakan untuk meminta pinjaman. Hasil penilaian ini kemudian digunakan untuk menentukan besar kecilnya jumlah pinjaman yang dapat diterima oleh nasabah pemilik barang jaminan. Hasil penilaian dan penentuan besar kecilnya jumlah pinjaman yang dapat diterima oleh nasabah kemudian ditulis dalam Surat Bukti Kredit (SBK) yang selanjutnya diserahkan kepada nasabah untuk bahan pengambilan uang pinjaman kepada kasir.

c. Masdawiyah sebagai Kasir

Sebagai petugas Kasir untuk mengeluarkan atau membayar uang pinjaman kepada nasabah mencatat setiap pembayaran pinjaman serta selanjutnya dilaporkan kepada bagian administrasi. Pada saat pelunasan, kasir menerima dan memeriksa Surat Bukti Kredit (SBK) asli tentang kelengkapan data dan keabsahannya. Adapun tugas kasir sebagai berikut:

1) Menerima SBK lembar asli dari nasabah (rahin) dan Surat Bukti Kredit (SBK) dwilipat dari penaksir, selanjutnya memeriksa keabsahannya.
2) Menyiapkan pembayaran, membubuhkan paraf dan tanda „bayar‟ pada SBK asli dan lembar kedua. Menyerahkan Surat Bukti Kredit (SBK) asli dan uang kepada nasabah (rahin).

3) Mendistribusikan SBK kepada bagian administrasi.
4) Pada saat pelunasan, kasir menerima dan memeriksa Surat Bukti Kredit (SBK) asli tentang kelengkapan dan keabsahannya.
5) Membuat slip pelunasan rangkap.
6) Menerima pembayaran dari rahin berupa pokok pinjaman dan jasa simpan sesuai yang tertera dalam SBK dan slip pelunasan. Selanjutnya membubuhkan cap „Lunas‟ dan memberi paraf pada SBK dan kitir-kitirnya.
7) Mencatat semua penerimaan dalam bentuk pelunasan pinjaman dan pendapatan jasa simpan dalam Laporan Harian Kas (LHK) mendistribusikan Surat Bukti Kredit (SBK) kepada bagian administrasi, lembar 1 slip pelunasan diserahkan kepada rahi untuk mengambil marhun, kitir Surat Bukti Kredit (SBK) diserahkan kepada penyimpan/pemegang gudang sebagai dasar pengeluaran.[26]

B. Profil Perusahaan

Adapun Profil Pegadaian Syariah CPS Alaman Bolak yaitu :

Nama : PT. Pegadaian Syariah CPS Alaman Bolak Padangsidimpuan

Alamat : Jln. Serma Lion KosongNo.28E, Padang Sidempuan, Sumatera Utara No. Telepon : 063425132

[26] Wawancara kepada *Kepala Secuity Pegadaian Syaraiah CPS Alaman Bolak Padangsidimpuan, Irwansyah Ray* 23 September 2020 pkl 12:30

Website : www,pegadaian.co.id
Berdiri Cabang : 2002[27]

C. Visi dan Misi Pegadaian Syariah

Adapun tujuan didirikannya pegadaian yang berbasis syariah agar praktik yang terdapat unsur riba terhindar dari kalangan masyarakat. Dengan adanya pegadaian syariah masyarakat bias bermuamalah sesuai ajaran Rasulullah SAW.

a. Visi

1. Sebagai Solusi bisnis terpadu berbasis gadai yang selalu menjadi *market leader* dan mikro berbasis fidusia selalu menjadi baik untuk masyarakat menengah ke bawah
2. Suatu lembaga yang ikut meningkatkan perekonomian dengan memberikan uang pinjaman berdasarkan hukum gadai kepada masyarakat kecil
3. Terhindar dari praktek pinjaman uang dengan bunga yang tidak wajar.

b. Misi

1. Memberikan pembiayaan yang tercepat, termudah, aman dan selalu memberikan pembinaan terhadap usaha golongan menengah kebawah untuk mendorong pertumbuhan ekonomi
2. Memastikan pemerataan pelayanan dan infrastruktur yang memberikan kemudahan dan kenyamanan di seluruh

[27]*Ibid*, 17 Oktober 2020, pukul 11:51 WIB.

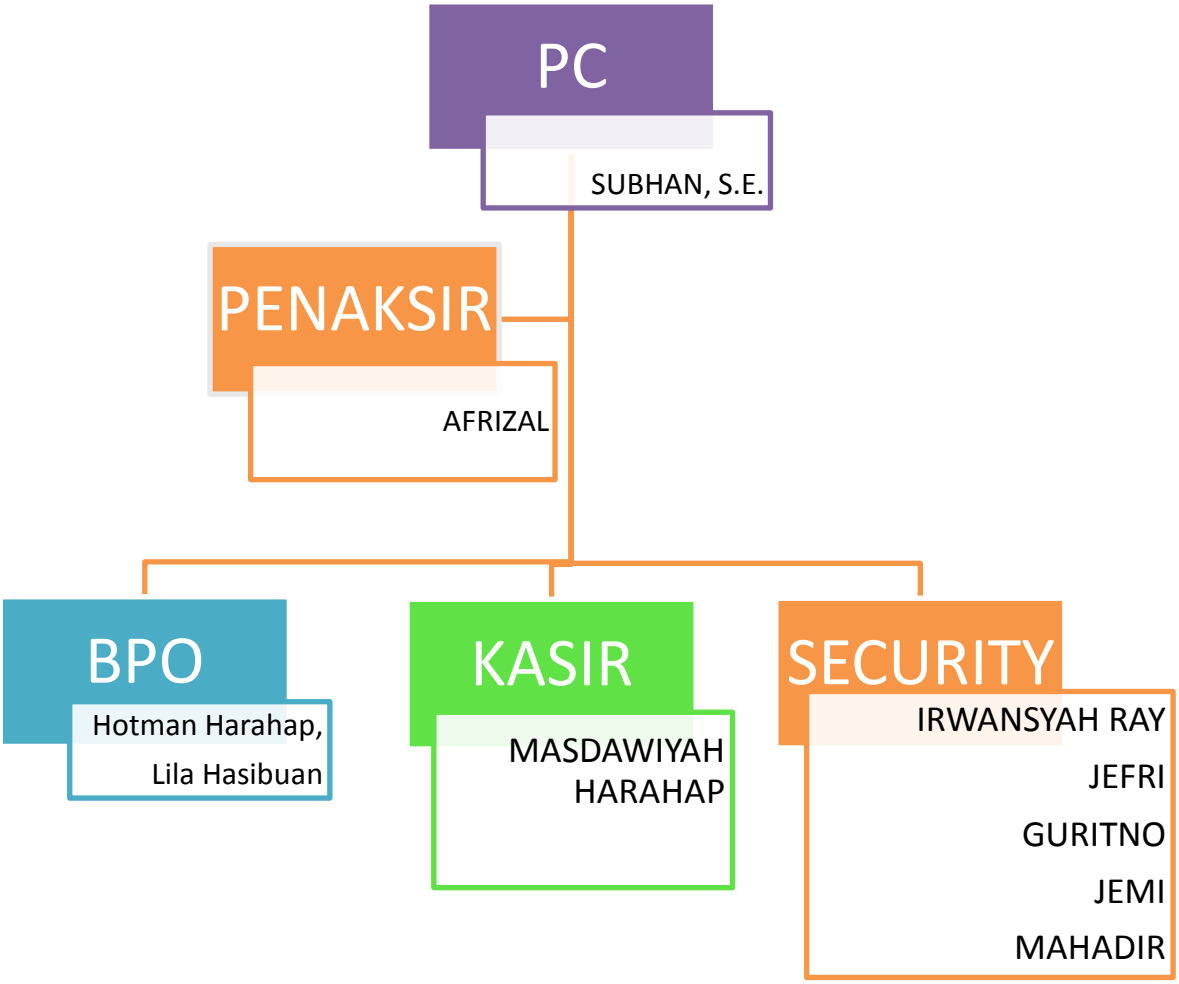
pegadaian dalam mempersiapkan diri menjadi regional dan tetap menjadi pilihan utama masyarakat

3. Membantu pemerintah dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat golongan menengah kebawah dan melaksanakan usaha lain dalam rangka optimalisasi sumber daya perusahaan.

D. Struktur Organisasi PT. Pegadaian (Persero) CPS ALAMAN BOLAK

***Job Description* PT. Pegadaian (Persero) CPS ALAMAN BOLAK**

Adapun *job description* PT. Pegadaian (Persero)UPS.**CPS ALAMAN BOLAK** sebagai berikut :



Sumber : Anak Magang Kantor Pegadaian Syariah Unit Kota Pinang

Job Description

PT. Pegadaian Syariah (Persero)

CPS. Alaman Bolak Padangsidimpuan

PC (Pengelola CPS)

Yaitu *job description* yang bertugas untuk Pengelola CPS Mengkoordinasikan, melaksanakan, dan mengawasi administrasi, keuangan, keamanan, ketertiban dan kebersihan serta pembuatan laporan kegiatan operasional Cabang Pelayanan Cabang (CPC) Syariah.

a. Penaksir

Menaksir marhun untuk menetukan mutu dan nilai barang sesuai dengan ketentuan yang berlaku dalam rangka mewujudkan penerapan taksiran dan uang pinjaman yang wajar serta citra yang baik bagi perusahaan.

b. BPO (*Bussines Process Outsourcing*)

Yaitu *job description* yang bertugas untuk mensurvei usaha mikro, survei berkas administrasi makro si rahin ke lapangan.

d. Kasir

Yaitu *job description* yang bertugas untuk menerima semua transaksi keuangan di pegadaian dimulai dari, pembayaran,pelunasan, angsuran dan juga melakukan pencatatan dan pengadministrasian lainnya yang ditugaskan atasan.

e. Security

Yaitu *job description* yang yang bertugas untuk mengamankan lokasi atau tempat Pegadaian secara keseluruhan 24 Jam Nonstop. Menyelenggarakan keamanan dan ketertiban dilingkungan kerja perusahaan khususnya pengamanan fisik (physical security). Dan memastikan keadaan di pegadaian aman dan lokasi sekitarnya aman terkendali.

E. Produk Pegadaian Syariah

1. Arrum Haji

Adalah pembiayaan syariah untuk melaksanakan ibadah haji nasabah yang memiliki emas minimal 15 gram dapat mengajukan pembiayan. Keunggulan produk ini adalah :

b. Berangkat haji, murah, mudah dan cepat.
c. Produk haji tidak ada batas waktu.
d. Produk haji dilayani di cabang dan unit pegadaian syariah seluruh Indonesia.

b. Arrum BPKB

Adalah pembiayaan yang berprinsip syariah untuk pengembangan Usaha kecil mikro dan menengah (UMKM). Sesuai dengan Fatwa DSN MUI No. 68/DSN.MUI/III/2008. Keunggulan Dari Produk ini adalah :

a. Proses pembiayaan dilayani dilebih dari 600 *outlet* Pegadaian Syariah.

b. Pembiayaan angsuran dapat dilakukan di seluruh *outlet* Pegadaian Syariah.

c. Pembiayaan berjangka waktu fleksibel mulai dari 12, 18, 24 dan 36 bulan dan dapat dilunasi sewaktu waktu.

d. Di Pegadaian mengenakan biaya pengelolaan (Mu'nah) yang menarik dan kompetitif.

e. Prosedur pelayanan cepat dan mudah.

f. Pegadaian hanya menyimpan BPKB, Kendaraan dapat digunakan Nasabah.

c. Produk Amanah

Produk Amanah Adalah pembiayaan kepemilikan kendaraan bermotor kepada karyawan tetap dan pengusaha mikro dengan prinsip syariah. Sesuai dengan Fatwa DSN MUI No. 68/DSN.MUI/III/2008. Keunggulan dari produk amanah ini adalah :

a. Proses transaksi berprinsip syariah yang adil dan menentramkan sesuai fatwa DSN MUI No. 68/DSN.MUI/III/2008.

b. Pelayanan di lebih dari 4600 outlet Pegadaian di seluruh Indonesia.

c. Pembayaan dengan uang mulai 20%.

d. Pembiayaan berjangka waktu fleksibel mulai dari 12, 18, 24, 36, 48 dan 60 bulan.

e. Pegadaian menggunakan biaya pengelolaan (Mu'nah) yang kompetitif yaitu 0,8% x taksiran.

f. Prosedur pelayanan cepat dan mudah.

5. Arrum Emas

Pembiayaan gadai sistem angsuran berprinsip syariah dengan jaminan emas sesuai dengan Fatwa DSN MUI No. 26/DSN.MUI/III/2008. Peryaratan hanya dengan copy KTP/ SIM/ Passport dan menyerahkan jaminan berupa emas atau berlian. Keunggulan dari Produk arum emas ini sebagai berikut:

a. .Proses transaksi sesuai dengan Fatwa DSN MUI No. 26/DSN.MUI/III/2008. Plafon pinjaman 95% dari nilai taksiran.

b. Pinjaman berjangka waktu fleskibel mulai 12, 18, 24, dan 36 bulan.

c. Pinjaman mulai Rp 1.000.000–Rp 200.000.000.

d. Proses cepat tanpa survey 15-30 menit.

e. Perlindungan atas risiko kehilangan atau kerusakan barang.

f. Pegadaian mengenakan biaya peliharaan (Mu‟nah) sebesar 0,95% x harga taksiran perhiasan x jangka waktu.

6. Rahn Bisnis

Adalah fitur layanan pemberian pinjaman cepat dan aman yang tepat untuk pendanaan bisnis anda, dengan agunan emas.

7. Tabungan Emas

Tabungan emas adalah layanan pembelian dan penjualan emas dengan fasilitas titipan dengan harga yang terjangkau. Layanan ini memberikan kemudahan kepada masyarakat untuk berinvestasi emas.

8. Rahn

Adalah solusi tepat kebutuhan dana cepat yang sesuai syariah. Prosesnya cepat hanya dalam waktu 15 menit dana cair dan aman penyimpanannya. Jaminan berupa barang perhiasan, elektronik atau kendaraan bermotor.

9. Mulia

Adalah layanan penjualan emas batangan kepada masyarakat secara tunai atau angsuran dengan proses mudah dan jangka waktu yang fleksibel. Mulia dapat menjadi alternatif pilihan investasi yang aman untuk mewujudkan kebutuhan masa depan, seperti menunaikan ibadah haji, mempersiapkan biaya pendidikan anak, memiliki rumah idaman serta kendaraan pribadi.

10. Multi Pembayaran Online

Melayani pembayaran berbagai tagihan seperti listrik, telepon/ pulsa ponsel, air minum, pembelian tiket kereta api, dan lain sebagainya secara online. Layanan MPO merupakan solusi pembayaran cepat yang memberikan kemudahan kepada nasabah dalam bertransaksi tanpa harus memiliki rekening di Bank.

F. Budaya Perusahaan Pegadaian Syariah

perusahaan bukan untuk kepentingan pribadi

a. Integryty

a) Melaksanakan pekerjaan tanpa dipengaruhi oleh factor internal dan eksternal yang mengganggu pencapaian target yang telah ditetapkan.

b. Professional

a) Tanpa menunggu arahan berinisiatif untuk memperbaiki keadaan dan dapat menyesuaikan dengan perubahaan eksternal dan internal untuk mengambil tindakan atau keputusan

b) Memiliki gagasan / ide untuk memperbaiki proses pekerjaan dalam rangka meningkatkan nilai tambah bagi perusahaan

c) Berinisiatif memilih pekerjaan yang menantang

d) Dalam bekerja harus memiliki prinsip dengan cara pandang yang bersifat global, komprehensif atau gambaran besar dan berorientasi pada kepentingan bisnis

e) Memahami dan menaati aturan dan kode etik perusahaan yang berlaku

f) Melaksanakan pekerjaan dengan penuh semangat dan tanggung jawab sesuai aturan dan kode etik perusahaan yang berlaku

g) Senantiasa menyelesaikan pekerjaan tepat waktu, berkualitas dan memuaskan.

c. Mutual Trust

a) Bersedia menerima masukan kritik dan saran dari rekan kerja

b) Menyampaikan informasi yang dimiliki terkait pekerjaan tanpa ada yang disembunyikan

c) Selalu bersikap terbuka untuk menyelesaikan pekerjaan secara bersama berdasarkan kepercayaan dan saling menghargai sesame rekan kerja

d) Berani menyampaikan masukan, gagasan atau kritik secara obyektif dan konstruktif kepada atasan atau rekan kerja secara langsung tanpa rasa sungkan.

d. Customer Focus

a) Mengemukakan solusi dan berempati untuk mendengarkan kebutuhan pelanggan

b) Memberikan pelayanan terbaik kepada pelanggan melebihi yang diharapkan

c) Menguasai profile pelanggan (Know Your Customer) produk dan layanan pegadaian

Mengetahui dan proaktif untuk menyelesaikan permasalahan yang terjadi pada pelanggan.

e. Social Value

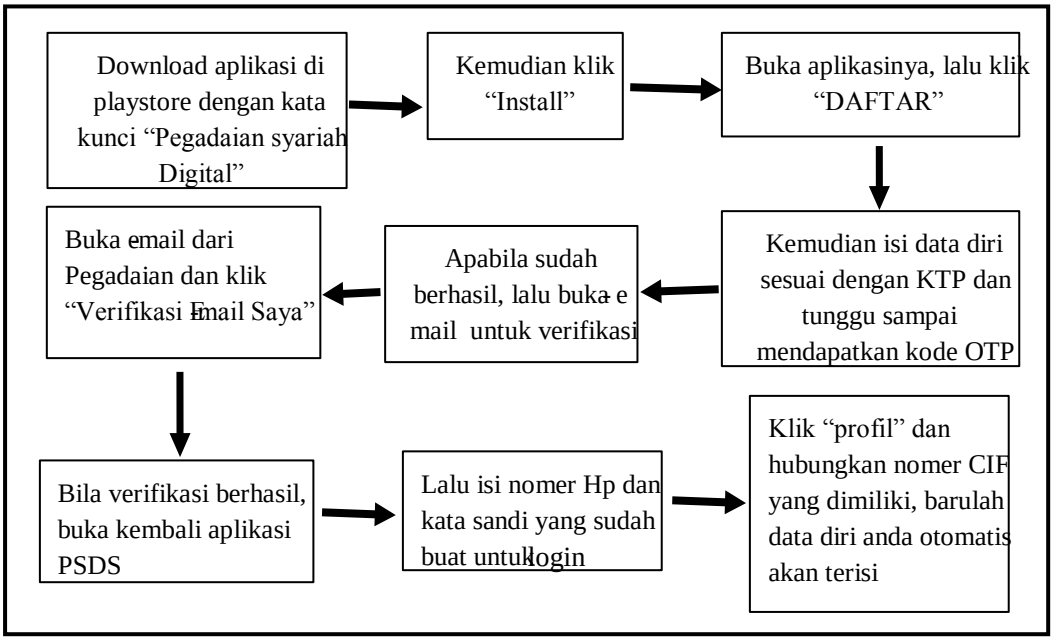
a) peka dan cepat tanggap terhadap kondisi lingkungan yang memerlukan uluran tangan, dengan tindakan yang berorientasi pada solusi

b) Dalam bekerja selalu mempertimbangkan dampak dan manfaatnya bagi lingkungan maupun masyarakat sekitar

c) Menjaga nama baik perusahaa.

G. Proses dan Prosedur Penerapan Aplikasi Pegadaian Syariah Digital PSD

Gambar 1.2 Alur Pembuatan PSD



Sumber: Wawancara Kepada Marketing

Berikut Penulis sajikan dari hasil wawancara bagaimana prosedur dan proses penerapan Pegadaian Syariah Digital (PSD) di bawah ini sebagai berikut.

1. **Proses dan Prosedur Pendaftaran/Registrasi Pegadaian Syariah Digital (PSD)**
   a. Nasabah mengisi data diri pada aplikasi Pegadaian Syariah Digital (PSD);
   b. Nasabah datang ke cabang atau agen pegadaian terdekat untuk pelaksanaanp rosedur *Know Your Customer (KYC)*;

c. Nasabah melengkapi dokumen pembukuan tabungan emas dan mengambil buku tabungan emas;

d. Nasabah mendapatakan nomor *Cost Insurance and Freight (CIF)* yang tertera di buku tabungan untuk melakukan l*inking CIF*

2. Proses Download Aplikasi Pegadaian Syariah Digital

a. Download aplikasi PSDS melalui playstore di handphone dengan kata kunci "Pegadaian Syariah Digital". Maka kita akan menemukan aplikasi tersebut pada bagian paling atas.

Gambar 1.3
PSD dalam Playstore

Sumber : Play Store

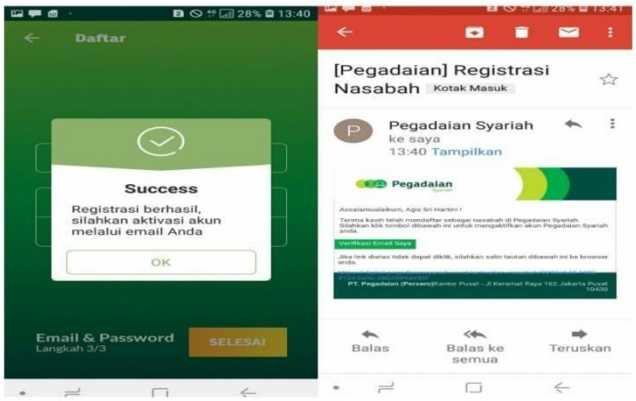
b. Setelah berhasil download dan install aplikasinya, kemudian buka aplikasi dan daftarkan diri. Ini dikarenakan pengguna yang belum memiliki akun dianjurkan untuk daftarkan data diri terlebih dahulu dengan cara mengisi data diri sesuai dengan KTP dan mengisi nomor handphone beserta e-mail yang masih aktif.

Gambar 1.3

Sumber : Aplikasi PSD

c. Apabila pengisian data diri sudah sukses maka diharuskan lagi memverifikasi lewat e-mail. Ketika sudah selesai pengisian data maka otomatis e-mail anda akan mendapatkan pesan dari Pegadaian Syariah, kemudian buka pesan tersebut dan klik "Verifikasi E-mail Saya" tunggu sampai muncul notifikasi yang bertuliskan "Verifikasi E-mail Berhasil". Apabila sudah muncul keterangan tersebut maka aplikasi PSD sudah bisa digunakan.

Gambar 1.4



Sumber : Aplikasi PSD dan email

d. Ketika sudah login aplikasi PSD menggunakan nomor handphone dan katasandi yang telah dibuat, maka langsung klik profil dan anda harus menghubungkan nomor CIF anda dengan cara klik “Hubungkan Sekarang”dan isi nomor CIF anda, maka otomatis data diri anda sudah terisi.

Pada aplikasi PSDS juga terdapat berbagai fitur layanan yang dimana fitur layanan tersebut cukup memberikan pilihan informasi yang akan dibutuhkan oleh nasabah, fitur layanan tersebut antara lain:

a) Emas, layanan ini berisi mengenai tabungan emas, top up tabungan emas, jual beli emas, buka tabungan emas. Layanan emas ini seorang nasabah juga bisa mengetahui harga emas saat ini, karena pada layanan emas ini nasabah akan mengetahui harga emas setiap harinya,dan juga nasabah bisa top up tabungan emas tanpa perlu pergi ke outlet.

b) *Rahn* (Gadai, pada layanan ini terdapat berbagai pilihan *rahn* yaitu rahn perhiasan, logam mulia, *handphone*, laptop, alat elektronik, kendaran, dan barang gudang. Pada layanan ini nasabah memang sangat dimudahkan dalam hal penentuan nominal, karena nasabah bisa mengecek sendiri barang apa yang akan di gadaikan (*rahn*) dan berapa nominal yang akan didapatkan.

c) Pembiayaan, pada layanan pembiayaan terdapat 4 menu lagi yaitu pembiayaan amanah, arum haji, arum BPKB dan arum emas. Layanan pembiayaan ini, nasabah juga disediakan berbagai pilihan yang sesuai dengan apa yang diinginkannya.

d) Pembayaran, pada layanan ini nasabah bisa melakukan pembayaran rahn yang dimilikinya dengan cara mengklik layanan pembayaran ini dan menyertakan nomer akad, kemudian transfer dengan sejumlah biaya yang tertera.

e) Cabang, pada layanan ini nasabah dapat mengetahu dimana saja letak pegadaian syariah

3. Analisis Strategi Layanan Pegadaian Syariah Digital (PSD)

Berdasarkan dengan hasil wawancara bersama Marketing Pegadaian Syariah CPS Alaman Bolak Padangsidimpuan yang dilakukan oleh peneliti maka berikut adalah beberapa Faktor Strategi *Internal* (dalam PT. Pegadian Syariah CPS Alaman Bolak) yaitu Kekuatan (*Streangths*) dan Kelemahan *(Weaknesses*), Faktor Strategi Eksternal (luar PT. Pegadaian Syariah CPS Alaman Bolak) yaitu Peluang (*Opportunities*) dan Ancaman (*Threats*).

a. Analisis *Internal SWOT* Layanan Aplikasi Pegadaian Syariah Digital (PSD)

1) *Strengths* (Kekuatan)

a) Meminimalisir Layanan Biaya Operasional Pegadaian Syariah

Kelebihan untuk pihak pegadaian, yakni dapat meminimalisir biaya oprasional pegadaian yang mana selama initerus menerus minus dari keuntungan memudahkan pegadaian dalam berinteraksi dengan nasabahnya melalui media internet setiap saat dengan fasilitas Pegadaian Syariah Digital. Pihak pegadaian juga dapat memberikan pelayanan yang maksimal kepada nasabah, serta bank dapat memblokir rekening nasabahapabila transaksi yang dilakukan ternyata fiktif .

b) Layanan transaksi dapat dilakukan dimana saja

Kelebihan untuk nasabah, yaitu nasabah bisa langsung melakukan kegiatan gadai di rumah tanpa harus antri di pegadaian. Dengan adanya layanan Pegadaian Syariah Digital, nasabah bisa memantau harga emas setiap saat, melakukan pembayaran rahn dan kegiatan gadai dimana saja.

c) Memberi kemudahan

Transaksi mudah dilakukan nasabah pegadaian syariah dapat menikmati fasilitas *mobile* pegadaian syariah digital selama 24 jam 7 hari seminggu untuk melakukan beragam

transaksi baik finansial maupun non finansial. Transaksi finansial antara lain pembayaran rahn atau mikro, *top up* emas, membayar pengeluaran rutin bulanan seperti listrik, membeli pulsa, sampai membayar BPJS. Sedangkan transaksi non finansial seperti informasi harga emas, portofolio dan informasi produk pegadaian syariah.

Nasabah juga dapat melakukan pengajuan pembiayaan usaha dan gadai barang dengan mudah dan cepat di rumah,dimanapun dan nantinya tim pegadaian bisa jemput bola memprosesnya.

d) Layanan informasi cepat

Bagi nasabah yang sebagian besar di dominasi oleh generasi milenial. Akses cepat ke pegadaian adalah suatu keharusan, lewat Pegadaian Syariah Digital nasabah bisa mengetahui harga jual dan beli emas terbaru setiap harinya tanpa harus mengecek saldo, *top up* dan transfer emas secepat yang nasabah inginkan.

2) *Weakness* (Kelemahan)

a) Kurangnya Perlindungan Hak *Privasi*

Hal ini dikarenakan karyawan pegadaian bisa mengetahui tentang data nasabah dan dana yang tersimpan karena banyak dari mereka yang memiliki akses tersebut, sehingga apabila ada beberapa orang dari pihak pegadaian yang memiliki niat

buruk terhadap dana nasabah pasti akan di salah gunakan untuk kepentingan pribadi karyawan pegadaian itu sendiri.

b) Tergantung Jaringan dan Internet

Dalam hal ini, tidak mungkin melakukan transaksi Pegadaian Syariah Digital (PSD) di kawasan yang jaringan dan jaringan internetnya belum ada atau terbilang tidak bagus. Jaringan internet yang diharapkan juga lebih kencang kecepatannya, kalau tidak Pegadaian Syariah Digital (PSD) akan mengalami gagal transaksi.

c) Kurangnya Pengetahuan Masyarakat dalam Mengakses Layanan Pegadaian Syariah Digital (PSD)

Pengetahuan masyarakat akan teknologi finansial yang relatif rendah memungkinkan mereka tidak dapat maksimal dalam mengakses layanan pegadaian, sehingga pemerintah, dalam hal ini OJK berkolaborasi dengan lembaga pegadaian dan penyedia jasa teknologi finansial perlu melakukan sosialisasi penggunaan teknologi finansial tersebut.

b. Analisis *Eksternal*

1) *Opportunities* (Peluang)

a) Adanya Penerapan Teknologi-Teknologi Baru dengan Perkembangan IT.

b) Kepercayaan Nasabah Terhadap Pegadaian Syariah Meningkat.

2) *Threads* (Ancaman)

a) Pesaing Mempunyai Teknologi yang Lebih Canggih.

b) Penyedia Jasa Layanan Teknologi Finansial Semakin Beragam.[28]

[28] Wawancara kepada *Marketing Pegadaian Syaraiah CPS Alaman Bolak Padangsidimpuan*, Lila Santi iHasibuan 22 Oktober 2020 pkl 20:23 WIB.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Secara umum seluruh prosedur dan proses penerapan produk pada Pegadaian Syariah Digital (PSD) yaitu nasabah harus melakukan pengisian data diri atau data barang yang sudah disiapkan oleh pihak pegadaian secara *online*, kemudian pihak bank memverifikasi data dan permintaan nasabah secara *online.* Selanjutnya nasabah wajib mendatangi cabang atau *outlet* agen terdekat untuk melakukan nilai perkiraan uang pinjaman dan pencairan pinjaman, melakukan penandatanganan perjanjian, menyerahkan emas atau barang gadai, atau mengambil buku tabungan.
2. Berdasarkan Analisis SWOT yang telah disimpulkan maka menunjukkan bahwa layanan aplikasi *mobile* PSD pada Pegadaian Syariah CPS Alaman Bolak Padangsidimpuan masih terdapat sisi yang memang masih perlu diperhatikan oleh para karyawan pegadaian tersebut. Strategi yang mesti diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*Growth Oriented Strategy*). Dengan formulasi strategi yaitu meningkatkan kualitas didalam pelayanan berbasis online, memperkuat dan mempertahankan *image* di masyarakat dengan menekankan prinsip syariah yang professional, juga meningkatkan kualitas pelayanan oleh karyawan dengan memberi respon yang lebih cepat kepada nasabah.

B. Saran

Berikut adalah beberapa saran bagi Pegadaian Syariah dalam meningkatkan layanan aplikasi *mobile* Pegadaian Syariah Digital (PSD) untuk menunjang transaksi pegadaian syariah :

2. Bagi Pegadaian CPS Alaman Bolak Padangsidimpuan

   Bagi Pegadain CPS Alaman Bolak Padangsidmpuan Diharapkan meningkatkan pemasaran aplikasi PSDS kepada nasabah, khususnya kepada nasabah muda yang sekiranya dirasa perlu menggunakan aplikasi tersebut. Pegadaian Syariah juga diharapkan memperbaiki sistem yang ada, agar nasabah merasa nyaman dalam penggunaannya.

3. Bagi Masyarakat Umum

   Bagi masyrakat umum diharapkan dapat lebih memahami layanan Pegadaian Syariah Digital (PSD) beserta manfaatnya yang diterapkan oleh pegadaian syariah. Sehingga dapat memudahkan dan memberikan kenyamanan bagi nasabah untuk memanfaatkan layanan Pegadaian Syariah Digital yang ada.

4. Bagi Peneliti Selanjutnya

   Dalam skripsi ini masih jauh dalam kata kesempurnaan, maka dari itu peneliti berharap untuk bagi peneliti selanjutnya dapat lebih mengupas tentang kemudahan nasabah dalam melakukan transaksi yang dilakukan melalui aplikasi PSD Sehingga kekurangan-kekurangan yang ada dapat menjadi kajian untuk peneliti berikutnya.

DAFTAR PUSTAKA

A. Kadir, *Hukum Bisnis Syariah dalam Al-Quran*, Jakarta: AMZAH, 2013

Nata Abuddin, *Pendidikan dalam Perspektif Al-Qur'an*, Jakarta: Prenadamedia Group, 2016

Hasibuan Nasser Abdul, *Jurnal Imara* Volume 2, Nomor 1, Juni 2018

Hasan Ali, Marketing Bank Syariah, Cet.1, Bogor : Ghalia Indonesia, 2010

Rangkuti Freddy, *"Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis",* Jakarta: GPU, 2015

Rangkuti Freddy, *Analysis Teknik Membedah Kasus Bisnis*, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2017

Utomo Hargo dan E. Tandelilin, *Manajemen Strategik*, Jawa Barat: Penerbit Gunadarma, 1993

Tanjung Hendri dan Abrista Devi, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam* (Jakarta: Gramata Publishing, 2013

Nawawi Ismail, *Isu-Isu Ekonomi Islam*, Jakarta : VIV Press Jakarta, 2013

Nawawi Ismail, *metode penelitian kualitatif*, Jakarta:CV Dwiputra Pustaka Jaya,2012

Jurnal manajemen dan kewirausahaan, vol.11, no. 1, maret 2009

Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, Jakarta: CV Toha Putra, 1989

M. Fuad, dkk., *Pengantar Bisnis*, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2000

Ilmi Makhalul, Teori dan Praktek Lembaga Mikro Keuangan Syariah, Yogyakarta: UII Press, 2002

Kuncoro Mudrajad, *Metode Riset untuk Bisnis dan Ekonomi*, Jakarta :Erlangga, 2003

Isa Muhammad, *Jurnal Ekonomi & Ekonomi Syariah* Vol 2 No 2, Juni 2019

Muhammad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam: Pendekatan Kuantitatif*, Jakarta: Rajawali Pers, 2008

Anoraga Pandji, Manajemen Bisnis, Cet 4, Jakarta : Rineka Cipta, 2009 .

Hervita Devi, Tri Widyastuti, Irvandi Gustari, "Analisis Strategi Bisnis pada PT. Gancia Citra Rasa", *Jurnal Eksekutif*, volume 14, nomor. 2, Desember 2017

Jatmiko Rahmat Dwi, *Ekonomi Strategik*, Malang: UMM Press, 2010

Ningrum Prastya Nanda Rizky, *Analisis Strategi Bisnis Pada Layanan Aplikasi Mobile Pegadaian Syariah Digital (Psd) Menggunakan Swot Analysis*,Bengkulu,2019

Wawancara dengan Bapak Hotman Harahap Selaku Marketing Pegadaian Syariah di *Melati Seberang*Selasa Tanggal 10 Maret 20120, Pukul : 11:30 Wib.

Wawancara kepada *Kepala Secuity Pegadaian Syaraiah CPS Alaman Bolak Padangsidimpuan, Irwansyah Ray* 23 September 2020 pkl 12:30

Wawancara kepada *Marketing Pegadaian Syaraiah CPS Alaman Bolak Padangsidimpuan,* Lila Santi iHasibuan 14 Juli 2020 pkl 12:27 WIB.

Wawancara kepada *Marketing Pegadaian Syaraiah CPS Alaman Bolak Padangsidimpuan,* Lila Santi iHasibuan 22 Oktober 2020 pkl 20:23 WIB.

Wawancara Online dengan kakak Lila Santi Selaku Marketing Pegadaian Syariah,Tanggal 07 Februari 2020, Pukul : 15:43 Wib.

Putra Kurnia Yoga, *UI DESIGN APLIKASI MOBILE E-TIKET PT.NPM*, Padang 2019

PEDOMAN WAWANCARA

Pedoman wawancara ini disusun untuk memperoleh data tentang ”Strategi Bisnis Pada Layanan Aplikasi Mobile Pegaaian Syariah Digital Menggunakan Analisis *SWOT* Pada PT. Pegadaian Syariah CPS Alaman Bolak Padangsidimpuan”.

a. Nama :
b. Jabatan :

Pertanyaan dengan pegawai :

1. Bagaimana Pendapat Bapak/Ibu mengenai aplikasi PSD ini ?
2. Apakah sudah banyak nasabah yang menggunakan aplikasi PSD ini ?
3. Apa yang meyebabkan fluktuasi dalam menngunakan aplikasi PSD ini ?
4. Kapan Kantor Pegadaian Syariah CPS Alaman Bolak Padangsidimpuan mulai beroperasi ?
5. Siapa Pimpinan pertama kantor Pegadaian Syariah CPS Alaman Bolak Padangsidimpuan ?
6. Berapa nomor telepon kantor Pegadaian Syariah CPS Alaman Bolak Padangsidimpuan ?
7. Bagaimana proses dan prosedur pendaftaran akun aplikasi PSD tersebut ?
8. Bagaimana cara mendownload aplikasi PSD tersebut ?
9. Analisis SWOT aplikasi PSD dilingkungan internal perusahaan ?
10. Analisis SWOT aplikasi PSD dilingkungan eksternal perusahaan ?

Hasil dari pegawai:

Nama : Hotman P. Harahap S.E

Jabatan : BPO

1. Aplikasi ini akan memberikan kemudahan bagi pelayanan kepada para nasabah yang ingin menabung ataupun melakukan transaksi lainnya di Pegadaian. Beliau juga mengatakan dengan adanya aplikasi ini, maka nasabah cukup melakukan transaksi dari rumah saja.
2. Untuk di kota Padangsidimpuan sendiri sudah banyak juga masyarakat yang menggunakan dan memanfaatkan aplikasi PSD tersebut. Hal ini terbukti dengan banyaknya proses transaksi yang terjadi dengan menggunakan layan aplikasi teknologi PSD ini.
3. Yang menyebabkan terjadinya fluktuasi nasabah dalam menggunakan PSD adalah naik turunnya jaringan serta wilayah yang belum sepenuhnya terjangkau oleh jaringan aplikasi PSD tersebut, sehingga akses dalam penggunaannya melemah bahkan terkadang juga dapat hilang total diwilayah tertentu.
4. Pegadaian Syari‟ah CPS Alaman Bolak mulai beroperasi pada tahun 2002.
5. Ibu Vita Rahmadhani sebagai Pimpinan pertama kali Kantor Pegadaian Syariah CPS Alaman Bolak Padangsidimpuan.
6. No. Telepon : 063425132
7. Nasabah mengisi data diri pada aplikasi Pegadaian Syariah Digital (PSD), Nasabah datang ke cabang atau agen pegadaian terdekat untuk pelaksanaan prosedur *Know Your Customer (KYC)*, Nasabah melengkapi

dokumen pembukuan tabungan emas dan mengambil buku tabungan emas, Nasabah mendapatakan nomor *Cost Insurance and Freight (CIF)* yang tertera di buku tabungan untuk melakukan l*inking CIF*

8. Download aplikasi PSDS melalui playstore di handphone dengan kata kunci “Pegadaian Syariah Digital”. Setelah berhasil download dan install aplikasinya, kemudian buka aplikasi dan daftarkan diri. Ini dikarenakan pengguna yang belum memiliki akun dianjurkan untuk daftarkan data diri terlebih dahulu dengan cara mengisi data diri sesuai dengan KTP dan mengisi nomor handphone beserta e-mail yang masih aktif. Apabila pengisian data diri sudah sukses maka diharuskan lagi memverifikasi lewat e-mail. Ketika sudah selesai pengisian data maka otomatis e-mail anda akan mendapatkan pesan dari Pegadaian Syariah, kemudian buka pesan tersebut dan klik “Verifikasi E-mail Saya” tunggu sampai muncul notifikasi yang bertuliskan “Verifikasi E-mail Berhasil”. Apabila sudah muncul keterangan tersebut maka aplikasi PSD sudah bisa digunakan. Ketika sudah login aplikasi PSD menggunakan nomor handphone dan katasandi yang telah dibuat, maka langsung klik profil dan anda harus menghubungkan nomor CIF anda dengan cara klik “Hubungkan Sekarang”dan isi nomor CIF anda, maka otomatis data diri anda sudah terisi.
9. Kekuataan : Meminimalisir Layanan Biaya Operasional Pegadaian Syariah, Layanan transaksi dapat dilakukan dimana saja, Memberi Kemudahan layanan informasi cepat.

Kelemahan : kurangnya hak perlindungan privaasi, tergantung jaringan internet, kurangnya pengetahuan masyarakat dalam mengakses layanan.

10. Peluang : Adanya Penerapan Teknologi-Teknologi Baru dengan Perkembangan IT. Kepercayaan Nasabah Terhadap Pegadaian Syariah meningkat.

    Ancaman : Pesaing Mempunyai Teknologi yang Lebih Canggih, Penyedia Jasa Layanan Teknologi Finansial Semakin Beragam.

Nama : Lila S. Hasibuan S.H

Jabatan : BPO

1. Aplikasi ini sangat membantu para nasabah dalam melakukan transaksi Gadai terutama emas, nasabah cukup melakukan transaksi dari rumah saja. Nasabah juga dapat melihat harga sebelum melakukan transaksi jual beli didalam aplikasi tersebut.
2. Untuk di kota Padangsidimpuan sudah banyak masyarakat yang menggunakan dan memanfaatkan aplikasi PSD tersebut. Hal ini terbukti dengan banyaknya proses transaksi yang terjadi dengan menggunakan layanan aplikasi teknologi PSD ini.
3. Karena naik turunnya jaringan serta wilayah yang belum sepenuhnya terjangkau oleh jaringan aplikasi PSD tersebut.
4. Pegadaian Syari‟ah CPS Alaman Bolak mulai beroperasi pada tahun 2002.
5. Ibu Vita Rahmadhani sebagai Pimpinan pertama kali Kantor Pegadaian Syariah CPS Alaman Bolak Padangsidimpuan.
6. No. Telepon : 063425132
7. Nasabah mengisi data diri pada aplikasi Pegadaian Syariah Digital (PSD), Nasabah datang ke cabang atau agen pegadaian terdekat untuk pelaksanaan prosedur *Know Your Customer (KYC)*, Nasabah melengkapi dokumen pembukuan tabungan emas dan mengambil buku tabungan emas, Nasabah mendapatakan nomor *Cost Insurance and Freight (CIF)* yang tertera di buku tabungan untuk melakukan l*inking CIF*

8. Download aplikasi PSDS melalui playstore di handphone dengan kata kunci “Pegadaian Syariah Digital”. Setelah berhasil download dan install aplikasinya, kemudian buka aplikasi dan daftarkan diri. Ini dikarenakan pengguna yang belum memiliki akun dianjurkan untuk daftarkan data diri terlebih dahulu dengan cara mengisi data diri sesuai dengan KTP dan mengisi nomor handphone beserta e-mail yang masih aktif. Apabila pengisian data diri sudah sukses maka diharuskan lagi memverifikasi lewat e-mail. Ketika sudah selesai pengisian data maka otomatis e-mail anda akan mendapatkan pesan dari Pegadaian Syariah, kemudian buka pesan tersebut dan klik “Verifikasi E-mail Saya” tunggu sampai muncul notifikasi yang bertuliskan “Verifikasi E-mail Berhasil”. Apabila sudah muncul keterangan tersebut maka aplikasi PSD sudah bisa digunakan. Ketika sudah login aplikasi PSD menggunakan nomor handphone dan katasandi yang telah dibuat, maka langsung klik profil dan anda harus menghubungkan nomor CIF anda dengan cara klik “Hubungkan Sekarang”dan isi nomor CIF anda, maka otomatis data diri anda sudah terisi.
9. Kekuataan : Meminimalisir Layanan Biaya Operasional Pegadaian Syariah, Layanan transaksi dapat dilakukan dimana saja, Memberi Kemudahan layanan informasi cepat.

   Kelemahan : kurangnya hak perlindungan privaasi, tergantung jaringan internet, kurangnya pengetahuan masyarakat dalam mengakses layanan.

10. Peluang : Adanya Penerapan Teknologi-Teknologi Baru dengan Perkembangan IT. Kepercayaan Nasabah Terhadap Pegadaian Syariah meningkat.

    Ancaman : Pesaing Mempunyai Teknologi yang Lebih Canggih, Penyedia Jasa Layanan Teknologi Finansial Semakin Beragam.

Nama : Ian

Jabatan : Penaksir

1. Aplikasi ini membantu nasabah melalukan transaksi Gadai dan beragam transaksi lain melalui smartphone.
2. Untuk di kota Padangsidimpuan sendiri sudah banyak juga masyarakat yang menggunakan dan memanfaatkan aplikasi PSD tersebut. Hal ini terbukti dengan banyaknya proses transaksi yang terjadi dengan menggunakan layan aplikasi teknologi PSD ini.
3. Karena naik turunnya jaringan dan tergantung kartu data apa yang digunakan oleh para nasabah. Karena setiap wilayah belum sepenuhnya terjangkau oleh jaringan aplikasi PSD tersebut.
4. Pegadaian Syari‟ah CPS Alaman Bolak mulai beroperasi pada tahun 2002.
5. Ibu Vita Rahmadhani sebagai Pimpinan pertama kali Kantor Pegadaian Syariah CPS Alaman Bolak Padangsidimpuan.
6. No. Telepon : 063425132
7. Nasabah mengisi data diri pada aplikasi Pegadaian Syariah Digital (PSD), Nasabah datang ke cabang atau agen pegadaian terdekat untuk pelaksanaan prosedur *Know Your Customer (KYC)*, Nasabah melengkapi dokumen pembukuan tabungan emas dan mengambil buku tabungan emas, Nasabah mendapatakan nomor *Cost Insurance and Freight (CIF)* yang tertera di buku tabungan untuk melakukan l*inking CIF*
8. Download aplikasi PSDS melalui playstore di handphone dengan kata kunci “Pegadaian Syariah Digital”. Setelah berhasil download dan install

aplikasinya, kemudian buka aplikasi dan daftarkan diri. Ini dikarenakan pengguna yang belum memiliki akun dianjurkan untuk daftarkan data diri terlebih dahulu dengan cara mengisi data diri sesuai dengan KTP dan mengisi nomor handphone beserta e-mail yang masih aktif. Apabila pengisian data diri sudah sukses maka diharuskan lagi memverifikasi lewat e-mail. Ketika sudah selesai pengisian data maka otomatis e-mail anda akan mendapatkan pesan dari Pegadaian Syariah, kemudian buka pesan tersebut dan klik "Verifikasi E-mail Saya" tunggu sampai muncul notifikasi yang bertuliskan "Verifikasi E-mail Berhasil". Apabila sudah muncul keterangan tersebut maka aplikasi PSD sudah bisa digunakan. Ketika sudah login aplikasi PSD menggunakan nomor handphone dan katasandi yang telah dibuat, maka langsung klik profil dan anda harus menghubungkan nomor CIF anda dengan cara klik "Hubungkan Sekarang"dan isi nomor CIF anda, maka otomatis data diri anda sudah terisi.

9. Kekuataan : Meminimalisir Layanan Biaya Operasional Pegadaian Syariah, Layanan transaksi dapat dilakukan dimana saja, Memberi Kemudahan layanan informasi cepat.

   Kelemahan : kurangnya hak perlindungan privaasi, tergantung jaringan internet, kurangnya pengetahuan masyarakat dalam mengakses layanan.

10. Peluang : Adanya Penerapan Teknologi-Teknologi Baru dengan Perkembangan IT. Kepercayaan Nasabah Terhadap Pegadaian Syariah meningkat.

Ancaman : Pesaing Mempunyai Teknologi yang Lebih Canggih, Penyedia Jasa Layanan Teknologi Finansial Semakin Beragam.

Nama : Masdawiyah

Jabatan : Kasir

1. Aplikasi ini memberikan dampak positif selain mempermudah dengan adanya aplikasi ini juga dapat bersaing dengan aplikasi diperusahaan lain seperti bank dengan mobile banking nya, maka nasabah dapat bertransaksi denga Pegadaian dari rumah saja tidak hanya Bank..
2. Di kota Padangsidimpuan sendiri sudah banyak juga masyarakat yang menggunakan dan memanfaatkan aplikasi PSD tersebut, baik anak muda maupun ibu ibu pekerja dan ibu rumah tangga.
3. Yang menyebabkan terjadinya fluktuasi nasabah dalam menggunakan PSD adalah naik turunnya jaringan serta wilayah yang belum sepenuhnya terjangkau oleh jaringan aplikasi PSD tersebut, sehingga akses dalam penggunaannya melemah bahkan terkadang juga dapat hilang total diwilayah tertentu.
4. Pegadaian Syari‟ah CPS Alaman Bolak mulai beroperasi pada tahun 2002.
5. Ibu Vita Rahmadhani sebagai Pimpinan pertama kali Kantor Pegadaian Syariah CPS Alaman Bolak Padangsidimpuan.
6. No. Telepon : 063425132
7. Nasabah mengisi data diri pada aplikasi Pegadaian Syariah Digital (PSD), Nasabah datang ke cabang atau agen pegadaian terdekat untuk pelaksanaan prosedur *Know Your Customer (KYC)*, Nasabah melengkapi dokumen pembukuan tabungan emas dan mengambil buku tabungan emas,

Nasabah mendapatakan nomor *Cost Insurance and Freight (CIF)* yang tertera di buku tabungan untuk melakukan l*inking CIF*

8. Download aplikasi PSDS melalui playstore di handphone dengan kata kunci “Pegadaian Syariah Digital”. Setelah berhasil download dan install aplikasinya, kemudian buka aplikasi dan daftarkan diri. Ini dikarenakan pengguna yang belum memiliki akun dianjurkan untuk daftarkan data diri terlebih dahulu dengan cara mengisi data diri sesuai dengan KTP dan mengisi nomor handphone beserta e-mail yang masih aktif. Apabila pengisian data diri sudah sukses maka diharuskan lagi memverifikasi lewat e-mail. Ketika sudah selesai pengisian data maka otomatis e-mail anda akan mendapatkan pesan dari Pegadaian Syariah, kemudian buka pesan tersebut dan klik “Verifikasi E-mail Saya” tunggu sampai muncul notifikasi yang bertuliskan “Verifikasi E-mail Berhasil”. Apabila sudah muncul keterangan tersebut maka aplikasi PSD sudah bisa digunakan. Ketika sudah login aplikasi PSD menggunakan nomor handphone dan katasandi yang telah dibuat, maka langsung klik profil dan anda harus menghubungkan nomor CIF anda dengan cara klik “Hubungkan Sekarang”dan isi nomor CIF anda, maka otomatis data diri anda sudah terisi.
9. Kekuataan : Meminimalisir Layanan Biaya Operasional Pegadaian Syariah, Layanan transaksi dapat dilakukan dimana saja, Memberi Kemudahan layanan informasi cepat.

Kelemahan : kurangnya hak perlindungan privaasi, tergantung jaringan internet, kurangnya pengetahuan masyarakat dalam mengakses layanan.

10. Peluang : Adanya Penerapan Teknologi-Teknologi Baru dengan Perkembangan IT. Kepercayaan Nasabah Terhadap Pegadaian Syariah meningkat.

    Ancaman : Pesaing Mempunyai Teknologi yang Lebih Canggih, Penyedia Jasa Layanan Teknologi Finansial Semakin Beragam.

Nama : Irwan Ray

Jabatan : Kepala Satpam

1. Untuk saya sendiri aplikasi ini memberikan kemudahan alam melakukan transaksi. Begitu juga kepada para nasabah yang ingin menabung ataupun melakukan transaksi lainnya di Pegadaian, maka nasabah cukup melakukan transaksi dari rumah saja.
2. Untuk di kota Padangsidimpuan sendiri sudah banyak juga masyarakat yang menggunakan dan memanfaatkan aplikasi PSD tersebut. Hal ini terbukti dengan banyaknya proses transaksi yang terjadi dengan menggunakan layan aplikasi teknologi PSD ini.
3. Karena naik turunnya jaringan dan tergantung kartu data apa yang digunakan oleh para nasabah. Karena setiap wilayah belum sepenuhnya terjangkau oleh jaringan aplikasi PSD tersebut.
4. Pegadaian Syari‟ah CPS Alaman Bolak mulai beroperasi pada tahun 2002.
5. Ibu Vita Rahmadhani sebagai Pimpinan pertama kali Kantor Pegadaian Syariah CPS Alaman Bolak Padangsidimpuan.
6. No. Telepon : 063425132
7. Nasabah mengisi data diri pada aplikasi Pegadaian Syariah Digital (PSD), Nasabah datang ke cabang atau agen pegadaian terdekat untuk pelaksanaan prosedur *Know Your Customer (KYC)*, Nasabah melengkapi dokumen pembukuan tabungan emas dan mengambil buku tabungan emas, Nasabah mendapatakan nomor *Cost Insurance and Freight (CIF)* yang tertera di buku tabungan untuk melakukan l*inking CIF*

8. Download aplikasi PSDS melalui playstore di handphone dengan kata kunci “Pegadaian Syariah Digital”. Setelah berhasil download dan install aplikasinya, kemudian buka aplikasi dan daftarkan diri. Ini dikarenakan pengguna yang belum memiliki akun dianjurkan untuk daftarkan data diri terlebih dahulu dengan cara mengisi data diri sesuai dengan KTP dan mengisi nomor handphone beserta e-mail yang masih aktif. Apabila pengisian data diri sudah sukses maka diharuskan lagi memverifikasi lewat e-mail. Ketika sudah selesai pengisian data maka otomatis e-mail anda akan mendapatkan pesan dari Pegadaian Syariah, kemudian buka pesan tersebut dan klik “Verifikasi E-mail Saya” tunggu sampai muncul notifikasi yang bertuliskan “Verifikasi E-mail Berhasil”. Apabila sudah muncul keterangan tersebut maka aplikasi PSD sudah bisa digunakan. Ketika sudah login aplikasi PSD menggunakan nomor handphone dan katasandi yang telah dibuat, maka langsung klik profil dan anda harus menghubungkan nomor CIF anda dengan cara klik “Hubungkan Sekarang”dan isi nomor CIF anda, maka otomatis data diri anda sudah terisi.
9. Kekuataan : Meminimalisir Layanan Biaya Operasional Pegadaian Syariah, Layanan transaksi dapat dilakukan dimana saja, Memberi Kemudahan layanan informasi cepat.

   Kelemahan : kurangnya hak perlindungan privaasi, tergantung jaringan internet, kurangnya pengetahuan masyarakat dalam mengakses layanan.

10. Peluang : Adanya Penerapan Teknologi-Teknologi Baru dengan Perkembangan IT. Kepercayaan Nasabah Terhadap Pegadaian Syariah meningkat.

    Ancaman : Pesaing Mempunyai Teknologi yang Lebih Canggih, Penyedia Jasa Layanan Teknologi Finansial Semakin Beragam.

Nama : Jemmy

Jabatan : Satpam

1. Aplikasi ini memberikan dampak positif selain mempermudah dengan adanya aplikasi ini juga dapat bersaing dengan aplikasi diperusahaan lain seperti bank dengan mobile banking nya, maka nasabah dapat bertransaksi denga Pegadaian dari rumah saja tidak hanya Bank..
2. Di kota Padangsidimpuan sendiri sudah banyak juga masyarakat yang menggunakan dan memanfaatkan aplikasi PSD tersebut, baik anak muda maupun ibu ibu pekerja dan ibu rumah tangga.
3. Yang menyebabkan terjadinya fluktuasi nasabah dalam menggunakan PSD adalah naik turunnya jaringan serta wilayah yang belum sepenuhnya terjangkau oleh jaringan aplikasi PSD tersebut, sehingga akses dalam penggunaannya melemah bahkan terkadang juga dapat hilang total diwilayah tertentu.
4. Pegadaian Syari‟ah CPS Alaman Bolak mulai beroperasi pada tahun 2002.
5. Ibu Vita Rahmadhani sebagai Pimpinan pertama kali Kantor Pegadaian Syariah CPS Alaman Bolak Padangsidimpuan.
6. No. Telepon : 063425132
7. Nasabah mengisi data diri pada aplikasi Pegadaian Syariah Digital (PSD), Nasabah datang ke cabang atau agen pegadaian terdekat untuk pelaksanaan prosedur *Know Your Customer (KYC)*, Nasabah melengkapi dokumen pembukuan tabungan emas dan mengambil buku tabungan emas,

Nasabah mendapatakan nomor *Cost Insurance and Freight (CIF)* yang tertera di buku tabungan untuk melakukan l*inking CIF*

8. Download aplikasi PSDS melalui playstore di handphone dengan kata kunci “Pegadaian Syariah Digital”. Setelah berhasil download dan install aplikasinya, kemudian buka aplikasi dan daftarkan diri. Ini dikarenakan pengguna yang belum memiliki akun dianjurkan untuk daftarkan data diri terlebih dahulu dengan cara mengisi data diri sesuai dengan KTP dan mengisi nomor handphone beserta e-mail yang masih aktif. Apabila pengisian data diri sudah sukses maka diharuskan lagi memverifikasi lewat e-mail. Ketika sudah selesai pengisian data maka otomatis e-mail anda akan mendapatkan pesan dari Pegadaian Syariah, kemudian buka pesan tersebut dan klik “Verifikasi E-mail Saya” tunggu sampai muncul notifikasi yang bertuliskan “Verifikasi E-mail Berhasil”. Apabila sudah muncul keterangan tersebut maka aplikasi PSD sudah bisa digunakan. Ketika sudah login aplikasi PSD menggunakan nomor handphone dan katasandi yang telah dibuat, maka langsung klik profil dan anda harus menghubungkan nomor CIF anda dengan cara klik “Hubungkan Sekarang”dan isi nomor CIF anda, maka otomatis data diri anda sudah terisi.
9. Kekuataan : Meminimalisir Layanan Biaya Operasional Pegadaian Syariah, Layanan transaksi dapat dilakukan dimana saja, Memberi Kemudahan layanan informasi cepat.

Kelemahan : kurangnya hak perlindungan privaasi, tergantung jaringan internet, kurangnya pengetahuan masyarakat dalam mengakses layanan.

10. Peluang : Adanya Penerapan Teknologi-Teknologi Baru dengan Perkembangan IT. Kepercayaan Nasabah Terhadap Pegadaian Syariah meningkat.

    Ancaman : Pesaing Mempunyai Teknologi yang Lebih Canggih, Penyedia Jasa Layanan Teknologi Finansial Semakin Beragam.

Nama : Jefri

Jabatan : Satpam

1. Untuk saya sendiri aplikasi ini memberikan kemudahan alam melakukan transaksi. Begitu juga kepada para nasabah yang ingin menabung ataupun melakukan transaksi lainnya di Pegadaian, maka nasabah cukup melakukan transaksi dari rumah saja.
2. Untuk di kota Padangsidimpuan sendiri sudah banyak juga masyarakat yang menggunakan dan memanfaatkan aplikasi PSD tersebut. Hal ini terbukti dengan banyaknya proses transaksi yang terjadi dengan menggunakan layan aplikasi teknologi PSD ini.
3. Karena naik turunnya jaringan dan tergantung kartu data apa yang digunakan oleh para nasabah. Karena setiap wilayah belum sepenuhnya terjangkau oleh jaringan aplikasi PSD tersebut.
4. Pegadaian Syari‟ah CPS Alaman Bolak mulai beroperasi pada tahun 2002.
5. Ibu Vita Rahmadhani sebagai Pimpinan pertama kali Kantor Pegadaian Syariah CPS Alaman Bolak Padangsidimpuan.
6. No. Telepon : 063425132
7. Nasabah mengisi data diri pada aplikasi Pegadaian Syariah Digital (PSD), Nasabah datang ke cabang atau agen pegadaian terdekat untuk pelaksanaan prosedur *Know Your Customer (KYC)*, Nasabah melengkapi dokumen pembukuan tabungan emas dan mengambil buku tabungan emas, Nasabah mendapatakan nomor *Cost Insurance and Freight (CIF)* yang tertera di buku tabungan untuk melakukan l*inking CIF*

8. Download aplikasi PSDS melalui playstore di handphone dengan kata kunci “Pegadaian Syariah Digital”. Setelah berhasil download dan install aplikasinya, kemudian buka aplikasi dan daftarkan diri. Ini dikarenakan pengguna yang belum memiliki akun dianjurkan untuk daftarkan data diri terlebih dahulu dengan cara mengisi data diri sesuai dengan KTP dan mengisi nomor handphone beserta e-mail yang masih aktif. Apabila pengisian data diri sudah sukses maka diharuskan lagi memverifikasi lewat e-mail. Ketika sudah selesai pengisian data maka otomatis e-mail anda akan mendapatkan pesan dari Pegadaian Syariah, kemudian buka pesan tersebut dan klik “Verifikasi E-mail Saya” tunggu sampai muncul notifikasi yang bertuliskan “Verifikasi E-mail Berhasil”. Apabila sudah muncul keterangan tersebut maka aplikasi PSD sudah bisa digunakan. Ketika sudah login aplikasi PSD menggunakan nomor handphone dan katasandi yang telah dibuat, maka langsung klik profil dan anda harus menghubungkan nomor CIF anda dengan cara klik “Hubungkan Sekarang”dan isi nomor CIF anda, maka otomatis data diri anda sudah terisi.
9. Kekuataan : Meminimalisir Layanan Biaya Operasional Pegadaian Syariah, Layanan transaksi dapat dilakukan dimana saja, Memberi Kemudahan layanan informasi cepat.

   Kelemahan : kurangnya hak perlindungan privaasi, tergantung jaringan internet, kurangnya pengetahuan masyarakat dalam mengakses layanan.

10. Peluang : Adanya Penerapan Teknologi-Teknologi Baru dengan Perkembangan IT. Kepercayaan Nasabah Terhadap Pegadaian Syariah meningkat.

    Ancaman : Pesaing Mempunyai Teknologi yang Lebih Canggih, Penyedia Jasa Layanan Teknologi Finansial Semakin Beragam.

Nama : Guritno

Jabatan : Satpam

1. Untuk saya sendiri aplikasi ini memberikan kemudahan alam melakukan transaksi. Begitu juga kepada para nasabah yang ingin menabung ataupun melakukan transaksi lainnya di Pegadaian, maka nasabah cukup melakukan transaksi dari rumah saja.
2. Untuk di kota Padangsidimpuan sendiri sudah banyak juga masyarakat yang menggunakan dan memanfaatkan aplikasi PSD tersebut. Hal ini terbukti dengan banyaknya proses transaksi yang terjadi dengan menggunakan layan aplikasi teknologi PSD ini.
3. Karena naik turunnya jaringan dan tergantung kartu data apa yang digunakan oleh para nasabah. Karena setiap wilayah belum sepenuhnya terjangkau oleh jaringan aplikasi PSD tersebut.
4. Pegadaian Syari"ah CPS Alaman Bolak mulai beroperasi pada tahun 2002.
5. Ibu Vita Rahmadhani sebagai Pimpinan pertama kali Kantor Pegadaian Syariah CPS Alaman Bolak Padangsidimpuan.
6. No. Telepon : 063425132
7. Nasabah mengisi data diri pada aplikasi Pegadaian Syariah Digital (PSD), Nasabah datang ke cabang atau agen pegadaian terdekat untuk pelaksanaan prosedur *Know Your Customer (KYC)*, Nasabah melengkapi dokumen pembukuan tabungan emas dan mengambil buku tabungan emas, Nasabah mendapatakan nomor *Cost Insurance and Freight (CIF)* yang tertera di buku tabungan untuk melakukan l*inking CIF*

8. Download aplikasi PSDS melalui playstore di handphone dengan kata kunci “Pegadaian Syariah Digital”. Setelah berhasil download dan install aplikasinya, kemudian buka aplikasi dan daftarkan diri. Ini dikarenakan pengguna yang belum memiliki akun dianjurkan untuk daftarkan data diri terlebih dahulu dengan cara mengisi data diri sesuai dengan KTP dan mengisi nomor handphone beserta e-mail yang masih aktif. Apabila pengisian data diri sudah sukses maka diharuskan lagi memverifikasi lewat e-mail. Ketika sudah selesai pengisian data maka otomatis e-mail anda akan mendapatkan pesan dari Pegadaian Syariah, kemudian buka pesan tersebut dan klik “Verifikasi E-mail Saya” tunggu sampai muncul notifikasi yang bertuliskan “Verifikasi E-mail Berhasil”. Apabila sudah muncul keterangan tersebut maka aplikasi PSD sudah bisa digunakan. Ketika sudah login aplikasi PSD menggunakan nomor handphone dan katasandi yang telah dibuat, maka langsung klik profil dan anda harus menghubungkan nomor CIF anda dengan cara klik “Hubungkan Sekarang”dan isi nomor CIF anda, maka otomatis data diri anda sudah terisi.
9. Kekuataan : Meminimalisir Layanan Biaya Operasional Pegadaian Syariah, Layanan transaksi dapat dilakukan dimana saja, Memberi Kemudahan layanan informasi cepat.

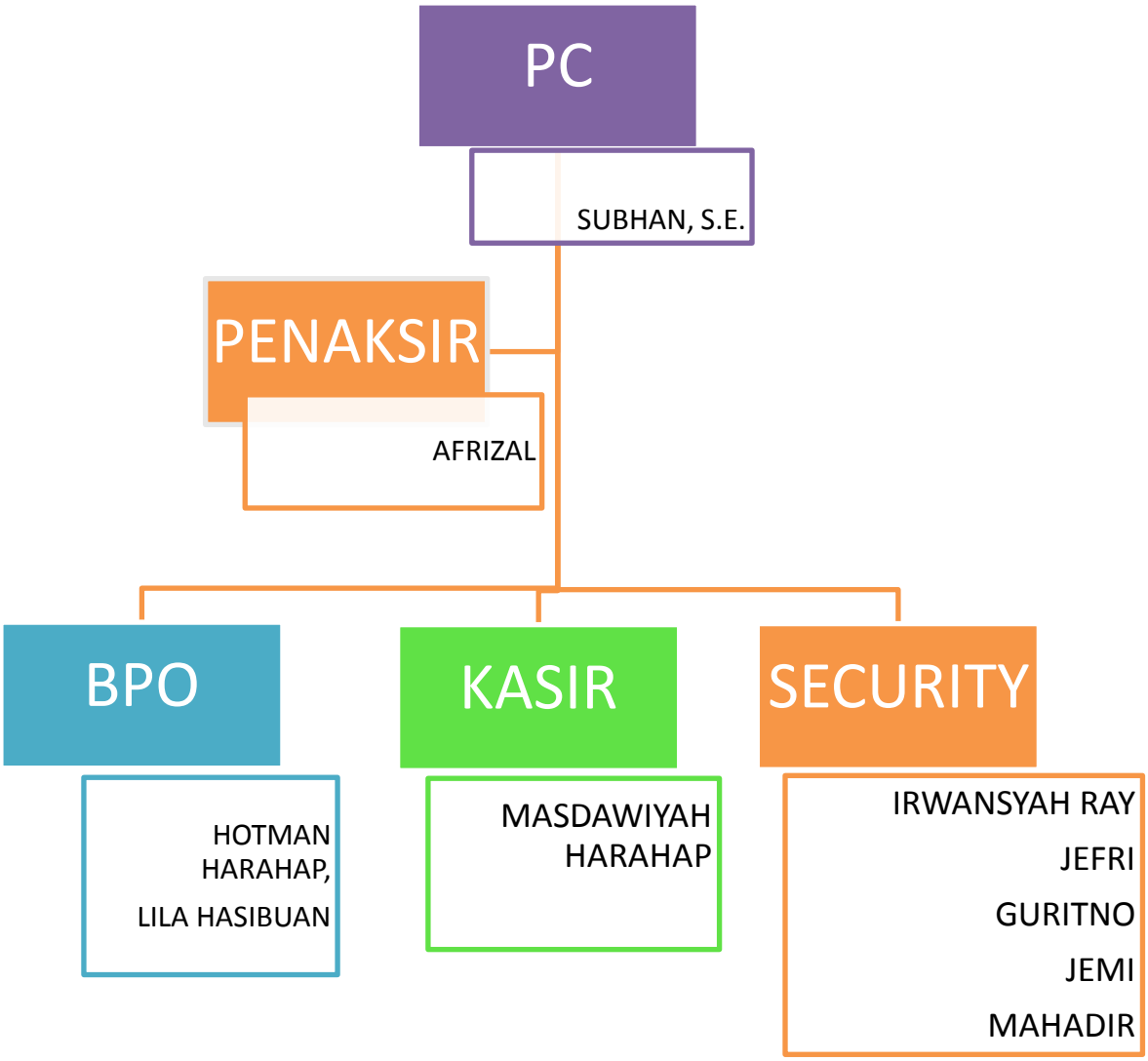
   Kelemahan : kurangnya hak perlindungan privaasi, tergantung jaringan internet, kurangnya pengetahuan masyarakat dalam mengakses layanan.

10. Peluang : Adanya Penerapan Teknologi-Teknologi Baru dengan Perkembangan IT. Kepercayaan Nasabah Terhadap Pegadaian Syariah meningkat.

    Ancaman : Pesaing Mempunyai Teknologi yang Lebih Canggih, Penyedia Jasa Layanan Teknologi Finansial Semakin Beragam.

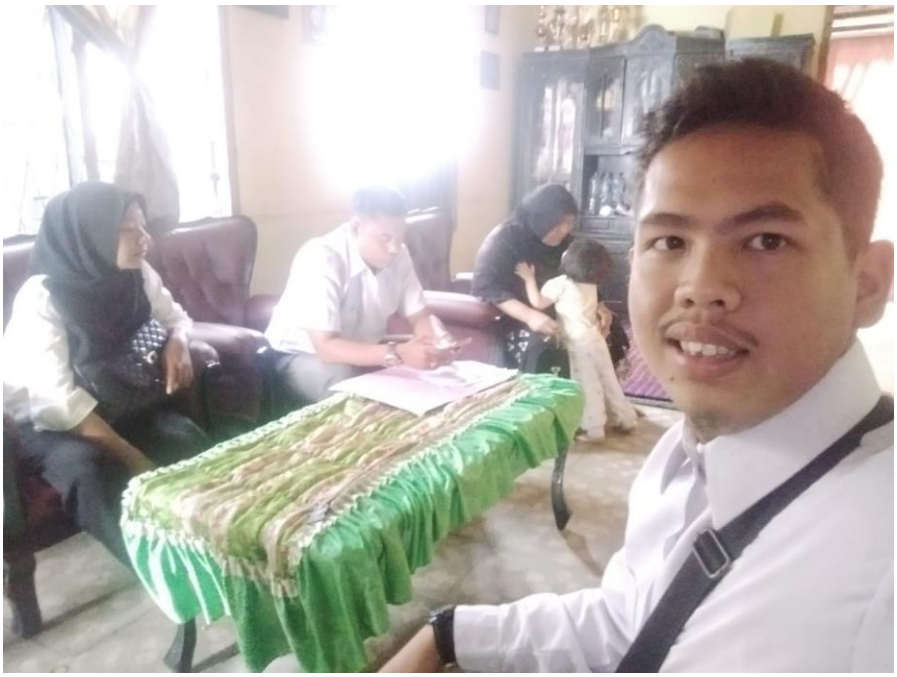
Lampiran

STRUKTUR ORGANISASI



DOKUMENTASI

Emas Batangan (LM)
minimal 3,5 Gr atau
emas perhiasan berkadar
minimal 70% senilai 7 Gr
di Pegadaian Syariah
Dapat Kepastian Nomor Porsi Haj
Seyera Daftar Sekarang
BB 2797 KK



Pegadaian
Syariah
PENAKSIR
PERHATIAN

CURICULUM VITAE

DATA PRIBADI

Nama	: PAISAL HARAHAP
Jenis Kelamin	: Laki-Laki
Tempat Tanggal Lahir	: Padangsidimpuan, 08 Juni 1998
Kewarganegaraan	: Indonesia
Agama	: Islam
Anak ke-	: 4 (empat) dari 4 bersauara
Alamat Lengkap	: Jln. Kasantaroji Kel. Ujung Padang
No. HP	: 082364046013

Data ORANG TUA

Nama Orang Tua	
Nama Ayah	: Parayaan Harahap
Nama Ibu	: Masnuri Harahap
Alamat Orang Tua	: Jln. Kasantaroji Kel. Ujung Padang
Pekerjaan Orang Tua	
Ayah	: Pensiunan PNS
Ibu	: Ibu Rumah Tangga

LATAR BELAKANG PENDIDIKAN

Tahun 2005-2010	: SD Negeri 200220 Kel. Ujung Padang
Tahun 2010-2013	: SMP Negeri 6 Padangsidimpuan
Tahun 2013-2016	: SMA Negeri 5 Padangsidimpuan
Tahun 2016-2020	: Program Sarjana Ekonomi (S.E) Perbankan Syariah IAIN Padangsidimpuan

Pegadaian
Syariah

Padangsidimpuan, 22 Oktober 2020

Nomor : 115 /60068/2020
Lampiran : -
Urgensi : Biasa

Kepada Yth,
Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis IAIN Padangsidimpuan
Di, **Padang Sidimpuan**

Hal : **Telah Selesai Melakukan Riset.**

Assalamu'alaikum Wr.Wb.
Dengan ini diberitahukan bahwa Mahasiswi di bawah ;

Nama	: Paisal Harahap
NIM	:1640100090
Judul Skripsi	: " Analisis Strategi Bisnis Pada Layanan Aplikasi Mobile PSD (Pegadaian Syariah Digital) di PT.Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidimpuan".

Telah selesai melakukan Riset di PT.Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak Padang Sidimpuan yang dilakukan selama 10 (sepuluh) hari terhitung mulai tanggal 11 Oktober 2020 sampai dengan 20 Oktober 2020
Kami atas nama Perusahan PT.Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak Padang Sidimpuan mengucapkan banyak terima kasih atas partisipasinya dalam mengenalkan Pegadaian kepada Masyarakat Umum.

Demikian disampaikan atas perhatian dan kerja sama yang baik diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Pemimpin Cabang

Pegadaian Syariah

SUBHAN
NIK.P80884

PT.Pegadaian (Persero) – Kantor Cabang Syariah Alaman Bolak
Jln. Serma Lian Kosong/ex Sudirman No.28E T 0634.25132 Padangsidimpuan 22718
www.pegadaian.co.id

CS Dipindai dengan CamScanner