

**ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS BANK PEMBIAYAAN RAKYAT SYARIAH
PADA PT. BPRS GEBU PRIMA MEDAN**

SKRIPSI

*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas Dan
Memenuhi Syarat Guna Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Program Studi Manajemen Bisnis Syariah*

Oleh:

Muhammad Alwi Pansah Nst

NPM: 1901280068



**PROGRAM STUDI MANAJEMEN BISNIS SYARIAH
FAKULTAS AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATER UTARA
MEDAN
2024**

PERSEMBAHAN

Karya Ilmiah Kupersembahkan Kepada Keluargaku

Ayahanda tercinta Panusunan Bulung Nasution

Ibunda tersayang Annisah Nasution

Helmalia Nasution

Najwa Azzahra Nasution

Ahmad Yasir Nasution

Tiada henti selalu memberikan doa kesuksesan bagi diriku

Motto :

*Hidup Hanya Sekali, Hiduplah Yang
Berarti*



UMSU

Unggul | Cerdas | Terpercaya
Bila menjawab surat ini agar disebutkan
Nomor dan tanggalnya

MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA FAKULTAS AGAMA ISLAM

UMSU Terakreditasi A Berdasarkan Keputusan Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi No. 89/SK/BAN-PT/Akred/PT/III/2019
Pusat Administrasi: Jalan Mukhtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 6622400 - 66224567 Fax. (061) 6625474 - 6631003

<http://fai.umsu.ac.id> fai@umsu.ac.id [umsumedan](https://www.facebook.com/umsumedan) [umsumedan](https://www.instagram.com/umsumedan) [umsumedan](https://www.twitter.com/umsumedan) [umsumedan](https://www.youtube.com/umsumedan)

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Skripsi ini di susun oleh :

Nama Mahasiswa : Muhammad Alwi Pansah Nst
NPM : 1901280068
Program Studi : Manajemen Bisnis Syari'ah
Semester : XI
Judul Skripsi : Analisis Strategi Pengembangan Bisnis Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Pada PT. BPRS Gebu Prima Medan

Disetujui dan memenuhi persyaratan untuk diajukan dalam ujian mempertahankan skripsi

Medan, 18/10/2024

Pembimbing

Dr. Rahmayati, M.E.I

**DISETUJUI OLEH :
KETUA PROGRAM STUDI**

Dr. Isra Hayati, M.Si

Dekan,



Assoc. Prof. Dr. Muhammad Qorib, MA

BERITA ACARA PENGESAHAN SKRIPSI

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Skripsi ini telah di pertahankan di depan Tim Penguji Ujian Skripsi Fakultas
Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara oleh :

Nama Mahasiswa : Muhammad Alwi Pansah Nst
NPM : 1901280068
Program Studi : Manajemen Bisnis Syari'ah
Semester : XI
Tanggal Sidang : 18/10/2024
Waktu : 09.00 s.d selesai

TIM PENGUJI

PEMBIMBING : Dr. Rahmayati, M.E.I
PENGUJI I : Syahrul Amsari, S.E.Sy., M.Si
PENGUJI II : Uswah Hasanah, S.Ag, MA



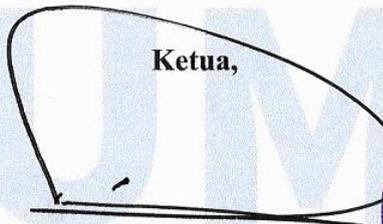




PANITIA PENGUJI

Ketua,

Sekretaris,

  
Assoc. Prof. Dr. Muhammad Qorib, MA Assoc. Prof. Dr. Zailani, MA

Unggul | Cerdas | Terpercaya

**ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS BANK PEMBIAYAAN
RAKYAT SYARIAH PADA PT. BPRS GEBU PRIMA MEDAN**

SKRIPSI

***Diajukan Untuk Melengkapi Tugas – Tugas Dan Memenuhi Syarat
– Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
Program Studi Manajemen Bisnis Syariah***

Oleh :

**Muhammad Alwi Pansah
NPM : 1901280068**

Program Studi Manajemen Bisnis Syariah

Pembimbing



Dr. Rahmayati, M.EI

**FAKULTAS AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
MEDAN**

2024

PERNYATAAN ORISINILITAS

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama Lengkap : Muhammad Alwi Pansah Nst

NPM : 1901280068

Jenjang Pendidikan : Strata Satu (S1)

Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi dengan judul **Analisis Strategi Pengembangan Bisnis Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Pada PT. BPRS Gebu Prima Medan** merupakan karya asli saya. Jika kemudian hari terbukti bahwa skripsi ini hasil dari plagiarism maka saya bersedia ditindak dengan peraturan yang berlaku

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya

Medan, 13 Oktober 2024

Yang menyatakan :


Muhammad Alwi Pansah Nst
NPM: 1901280068

Nomor : Istimewa
Lampiran : 3 (tiga) Exemplar
Hal : Skripsi

Medan, 12 Oktober 2024

**Kepada Yth: Bapak Dekan Fakultas Agama Islam
Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara
Di
Medan**

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Setelah membaca, meneliti, dan memberi saran-saran perbaikan seperlunya terhadap skripsi mahasiswa **Muhammad Alwi Pansah Nst** yang berjudul "*Analisis Strategi Pengembangan Bisnis Bank Pembiayaan Rakyat Syariah pada PT. BPRS Gebu Prima Medan*". Maka kami berpendapat bahwa skripsi ini sudah dapat diterima dan di ajukan pada sidang Munaqasah untuk mendapat gelar Strata Satu (S1) pada program studi Manajemen Bisnis Syariah Fakultas Agama Islam UMSU. Demikianlah kami sampaikan atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing



Dr. Rahmayati, M.EI

DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Nama : Muhammad Alwi Pansah Nst
Tempat & tanggal lahir : Padangsidempuan, 27 Maret 2001
Jenis Kelamin : Laki-laki
Agama : Islam
Status : Belum Kawin
Alamat : Kel. Panyanggar, Padangsidempuan Utara
No Hp : 087801323889
Email : malwi871@gmail.com
Nama Ayah : Panusunan Bulung Nasution
Nama Ibu : Annsisah Nasution

Pendidikan Formal :

1. SDN 200112 Padangsidempuan tahun 2007 - 2013
2. MTsN 1 Padangsidempuan tahun 2013 - 2016
3. SMAN 1 Padangsidempuan tahun 2016 - 2019
4. Diterima sebagai mahasiswa S1 Program Manajemen Bisnis Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara tahun 2019

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Skripsi ini disusun oleh

NAMA MAHASISWA : **Muhammad Alwi Pansah Nst**
NPM : **1901280068**
PROGRAM STUDI : **Manajemen Bisnis Syariah**
JUDUL SKRIPSI : **Analisis Strategi Pengembangan Bisnis Bank
Pembiayaan Rakyat Syariah pada PT. BPRS
Gebu Prima Medan**

Disetujui dan memenuhi persyaratan untuk diajukan dalam ujian mempertahankan skripsi

Medan, 12 Oktober 2024

Pembimbing



Dr. Rahmayati, M.EI

**DI SETUJUI OLEH:
KETUA PROGRAM STUDI**



Dr. Isra Hayati, S.Pd., M.Si

Dekan,



Assoc. Professor Muhammad Qorib, MA

BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Telah selesai di berikan bimbingan dalam penulisan skripsi sehingga naskah skripsi ini telah memenuhi syarat dan dapat di setujui untuk di pertahankan dalam ujian skripsi oleh :

NAMA MAHASISWA : **Muhammad Alwi Pansah Nst**
NPM : **1901280068**
PROGRAM STUDI : **Manajemen Bisnis Syariah**
JUDUL SKRIPSI : **Analisis Strategi Pengembangan Bisnis Bank Pembiayaan Rakyat Syariah pada PT. BPRS Gebu Prima Medan**

Medan, 12 Oktober 2024

Pembimbing



Dr. Rahmayati, M.EI

**DI SETUJUI OLEH:
KETUA PROGRAM STUDI**



Dr. Isra Hayati, S.Pd., M.Si

Dekan,



Dr. Muhammad Qorib, MA



UMSU

Unggul | Cerdas | Terpercaya

Bismillah sebagai landasan
dalam menjalankan tugas dan
memorandumnya

MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS AGAMA ISLAM

UMSU Terakreditasi A Berdasarkan Keputusan Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi No. 89/SK/BAN-PT/Akred/PT/III/2019
Pusat Administrasi: Jalan Mukhtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 66224567 - 6631003
<http://fai@umsu.ac.id> fai@umsu.ac.id [fai@umsu.ac.id](#) [umsu medan](#) [umsu medan](#) [umsu medan](#) [umsu medan](#)



BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI

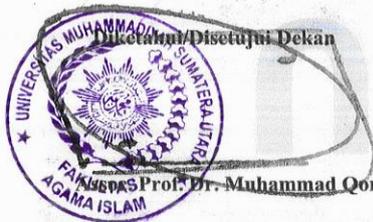
Nama Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Medan
Fakultas : Agama Islam
Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah
Jenjang : S1 (Strata Satu)

Ketua Program Studi : Dr. Isra Hayati, M.Si.,
Dosen Pembimbing : Dr. Rahmayati, M.E.I.,

Nama Mahasiswa : Muhammad Alwi Pansah Nst
Npm : 1901280068
Semester : XI (Sebelas)
Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah
Judul Skripsi : Analisis Strategi Pengembangan Bisnis Bank Pembiayaan Rakyat
Syariah pada PT. BPRS Gebu Prima Medan

Tanggal	Materi Bimbingan	Paraf	Keterangan
7/10/24	- Pengerahan Penelitian		
9/10/24	- Di pembahas penelitian penam- bahan analisa dari penelitian terdahulu yg relevan minimal 2 - Tambahan peraturan OJK tgg Peraturan BPRS dan pembahas - Kesimpulan Perbaiki - Daftar Pustaka Tambah - Perbaiki salah pengetikan		
12/10/24	ACC Skripsi		

Medan, 07 Oktober 2024



Diketahui/ Disetujui
Ketua Program Studi

Dr. Isra Hayati, S.Pd, M.Si

Pembimbing Skripsi

Dr. Rahmayati, M.E.I

**PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN KEPUTUSAN
BERSAMA MENTERI AGAMA DAN MENTERI PENDIDIKAN DAN
KEBUDAYAAN REPUBLIK INDONESIA**

Nomor : 158 th 1987 nomor 0543 BJU/1987

Transliterasi dimaksudkan sebagai pengalih-huruf dari abjad yang satu ke abjad yang lain. Transliterasi Arab-Latin di sini ialah penyalinan huruf-huruf Arab dengan huruf-huruf Latin beserta perangkatnya.

Konsonan

Fonem konsonan bahasa Arab, yang dalam tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf dan sebagian dilambangkan dengan tanda, dan sebagian lagi dilambangkan dengan huruf dan tanda secara bersama-sama. Di bawah ini daftar huruf Arab dan transliterasinya.

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Sa	ṡ	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ha	Ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	Ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Zal	Ẓ	zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syim	Sy	es dan ye
ص	Sad	Ṣ	es (dengan titik di bawah)

ض	Ḍad	Ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	Ta	Ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	Za	Ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	ʿAin	”	Koma terbalik di atas
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Waw	W	We
ه	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	ʾ	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

2. Vokal

vokal bahasa Arab adalah seperti vokal dalam bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong :

a. Vokal Tunggal

Vokal tunggal dalam bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harkat, transliterasinya adalah sebagai berikut :

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
—	fatḥah	A	A
ـَ	Kasrah	I	I
و	ḍammah	U	U

b. Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antaraharkat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf yaitu :

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan Huruf	Nama
ى	fathah dan ya	Ai	a dan i
و	fathah dan waw	Au	a dan u

Contoh:

- kataba: كتب
- fa'ala: فعل
- kaifa: كيف

c. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harkat huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu :

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
ا	fathah dan alif atau ya	Ā	a dan garis di atas
ى	Kasrah dan ya	Ī	i dan garis di atas
و	ḍammah dan wau	Ū	u dan garis di atas

Contoh:

ramā : مار

qāla : قال

qīla : قيل

d. Ta marbutah

Transliterasi untuk ta marbūtah ada dua:

1) *Ta marbūtah* hidup

ta marbūtah yang hidup atau mendapat fiarkat *fatfiah, kasrah* dan «*ammah*, transliterasinya (t).

2) *Ta marbūtah* mati

Ta marbūtah yang mati mendapat harkat *sukun*, transliterasinya adalah (h).

3) Kalau pada kata yang terakhir dengan *ta marbūtah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al* serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka *ta marbūtah* itu ditransliterasikan dengan ha (h).

Contoh:

Raudah al-afal-raudatul

لروضه الاطفا

afalAl-madinah al-

المدينه المنور

munawaroh

Thalahah

طلحة

e. Syaddah (tasydid)

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

Contoh:

- rabbanā : ربنا
- nazzala : نزل
- al-birr : البر
- al-hajj : الحج
- nu`ima : نعم

f. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu: ال, namun dalam transliterasi ini kata sandang itu dibedakan

atas kata sandang yang diikuti oleh huruf *syamsiah* dan kata sandang yang diikuti oleh huruf *qamariah*.

1. Kata sandang diikuti oleh huruf *syamsiah*

Kata sandang diikuti oleh huruf *syamsiah* ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf (I) diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu.

2. Kata sandang yang diikuti oleh huruf *qamariah*

Kata sandang yang diikuti oleh huruf *qamariah* ditransliterasikan sesuai dengan aturan yang digariskan di depan dan sesuai pula dengan bunyinya. Baik diikuti huruf *syamsiah* maupun *qamariah*, kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikuti dan dihubungkan dengan tanda sempang.

Contoh:

- ar-rajulu : الرجل
- as-sayyidatu : السيدة
- asy-syamsu : الشمس
- al-qalamu : القلم
- al-jalalu : الجلال

g. Hamzah

Dinyatakan di depan bahwa hamzah ditransliterasikan dengan apostrof. Namun, itu hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dandi akhir kata. Bila hamzah itu terletak di awal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif.

Contoh:

- ta'khuzūna : تاخذون
- an-nau' : النوع
- syai'un : شيء
- inna : ان
- umirtu : امرت
- Akala : اكل

h. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata, baik *fi'il* (kata kerja), *isim* (kata benda), maupun *huruf*, ditulis terpisah. Hanya kata-kata tertentu yang penulisannya huruf atau *harkat* yang dihilangkan, maka dalam transliterasi ini penulisan kata tersebut dirangkaikan juga dengan kata lain yang mengikutinya.

i. Penulian Kata

Meskipun dalam istem 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. Bilanama itudidahului oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

Contoh:

- Wa mamuhammadunillarasūl
- Inna awwalabaitinwudi“alinnasilallażibibakkatamubarakan
- Syahru Ramadan al-laž³unzilafihi al-Qur“anu
- SyahruRamadanal-lažiunzilafihil-Qur“anu
- Walaqadra“ahubilufuq al-mubin
- Alhamdulillahirabbil-,alamin

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

Contoh:

- Naşrunminallahi wafatfiunqarib
- Lillahi al-amrujami“an
- Lillahil-amrujami“an
- Wallahubikullisyai“in „,ali

j. Tajwid

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

ABSTRAK

Muhammad Alwi Pansah , NPM: 1901280068, “ Analisis Strategi Pengembangan Bisnis Bank Pembiayaan Syariah Pada PT PT.BPRS Gebu Prima Medan ”, Pembimbing Assoc.Prof . Dr. Rahmayati, M.E.I.

Tujuan Penelitian dilakukan yaitu untuk mengetahui strategi pengembangan bisnis yang efektif untuk meningkatkan brandawereness, kendala yang dihadapi BPRS Gebu Prima Medan dalam mengembangkan bisnis, dan Penggunaan teknologi dalam pengembangan bisnis. Jenis penelitian yaitu penelitian kualitatif yaitu kualitatif deskriptif. Kualitatif deskriptif adalah metode penelitian yang bertujuan untuk mendeskripsikan atau menggambarkan suatu fenomena secara mendalam, berdasarkan data yang diperoleh dari observasi, wawancara, atau dokumen Hasil penelitian antara lain penggunaan teknologi yang dilakukan yaitu melalui website yang dikelola untuk informasi produk di BPRS juga meningkatkan sistem keamanan *cyber*, serta Strategi pengembangan bisnis yang efektif yaitu mengembangkan bisnisnya Fokus pada BPRS dapat memperluas jangkauan pasarnya di kalangan pelaku usaha lokal, juga pameran dan event industri, dan kendala yang dihadapi PT. BPRS Gebu Prima Medan antara lain SDM belum memiliki keterampilan teknis seperti penggunaan *fintech*, analisis data dan manajerial, risiko berbasis digital, juga kurangnya inovasi juga berdampak pada ketidakmampuan BPRS dalam menyasar segmen-segmen pasar tertentu.

Kata Kunci : Pengembangan Bisnis, Strategi, Teknologi.

ABSTRACT

Muhammad Alwi Pansah, NPM: 1901280068, “Analysis of Sharia Financing Bank Business Development Strategy at PT PT.BPRS Gebu Prima Medan”, Supervisor Assoc.Prof. Dr. Rahmayati, M.E.I.

The purpose of the research was to determine effective business development strategies to increase brand awareness, obstacles faced by BPRS Gebu Prima Medan in developing business, and the use of technology in business development. The type of research is qualitative research, namely descriptive qualitative. Descriptive qualitative is a research method that aims to describe or depict a phenomenon in depth, based on data obtained from observations, interviews, or documents. The results of the study include the use of technology that is carried out through a website managed for product information at BPRS also improving the cyber security system, and an effective business development strategy is to develop its business. Focus on BPRS can expand its market reach among local business actors, as well as exhibitions and industry events, and the obstacles faced by PT. BPRS Gebu Prima Medan include HR does not yet have technical skills such as the use of fintech, data analysis and managerial, digital-based risks, and lack of innovation also has an impact on BPRS's inability to target certain market segments.

Keywords: Business Development, Strategy, Technology.

KATA PENGANTAR



Assalamu'alaikum Wr. Wb

Puji syukur Penulis ucapkan kepada Allah atas segala limpahan rahmat dan karunia-Nya kepada Penulis, yang selalu senantiasa membantu dan melancarkan Penulis dalam menyelesaikan skripsi penelitian ini dengan baik. Skripsi penelitian ini disusun sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan pendidikan Strata 1 (S-1) Program Studi Manajemen Bisnis Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara. Skripsi ini diajukan dengan Judul “ **Analisis Strategi Pengembangan Bisnis Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Pada PT. BPRS Gebu Prima Medan**”.

Banyak hal yang telah Penulis alami dalam proses pembelajaran ini berupa bimbingan, doa dan bantuan oleh dosen pembimbing, keluarga dan rekan-rekan mahasiswa sehingga Penulis mampu menyelesaikan skripsi penelitian ini dengan sebaik-baiknya. Oleh sebab itu, Penulis ingin mengucapkan banyak terimah kasih kepada:

1. Teristimewa kepada Ayahanda tercinta Panusunan Bulung Nasution dan Ibunda tersayang Annisah Nasution yang telah memberikan kasih dan sayang dengan mengasuh, mendidik, membimbing, mendoakan dan memberikan semangat sepanjang waktu sehingga Penulis mampu menjalani proses dunia pendidikan dengan sebaik-baiknya dan termotivasi dalam menggapai semua cita-cita.
2. Bapak Prof. Dr. Agussani, M.A.P selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
3. Bapak Assoc. Prof. Dr. Muhammad Qorib, MA selaku Dekan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
4. Bapak Assoc. Prof. Dr. Zailani S.PdI, M.A selaku Wakil Dekan I Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

5. Bapak Assoc. Prof. Dr. Munawir Pasaribu, S.Pd.I, M.A Wakil Dekan III Dekan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
6. Ibu Dr. Isra Hayati, M.Si. Selaku Ketua Program Studi Manajemen Bisnis Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
7. Bapak Syahrul Amsari, SE.Sy.,M.Si. selaku Sekretaris Program Studi Manajemen Bisnis Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
8. Ibu Assoc. Prof. Dr. Rahmayati, M.E.I. selaku Dosen Pembimbing saya yang telah membimbing dan memberikan saran dalam pengerjaan skripsi ini.
9. Seluruh Dosen dan Biro Akademik Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara yang telah banyak memberikan informasi dan pengetahuan kepada Penulis selama masa studi.
10. PT. BPRS Gebu Prima Kota Medan yang telah memberikan izin penulis untuk melakukan penelitian.
11. Adik-adik saya Helmalia Putri Nasution, Najwa Azzahra Nasution, dan Ahmad Yasir Nasution terima kasih atas doa dan segala dukungan baik secara moral dan moril sampai saat ini.
12. Keluarga Rumah Tahfidz Al-Qur'an Al-Fazz khususnya wali saya Bapak Dodi dan Ibu Yuli terima kasih atas doa dan segala dukungan baik secara moral dan moril sampai saat ini.
13. Serta seluruh kawan dan sahabat yang tidak dapat saya sebutkan satu per satu yang selalu memberikan semangat untuk menyelesaikan penyusunan proposal sampai skripsi.

Semoga skripsi yang penulis selesaikan menambah ilmu pengetahuan dan wawasan. Penulis menyadari masih banyak kekurangan dalam penulisan skripsi ini, maka dari itu saran dan kritik diperlukan untuk perbaikan skripsi kedepan. Semoga amal dan perbuatan yang baik tersebut mendapat imbalan yang baik pula di sisi Allah SWT. Oleh karena itu sebagai penulis selayaknya mengucapkan terimakasih kepada semua pihak yang terlibat membantu secara langsung maupun tidak langsung, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dan berguna bagi yang membaca.
Aamin Ya Robbal'alamiin.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Medan, 07 Oktober 2024

Penulis

Muhammad Alwi Pansah Nst

NPM. 190128006

DAFTAR ISI

PEDOMAN TRANSLITERASI

ABSTRAK	i
ABSTRACT	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR TABEL.....	viii
DAFTAR GAMBAR.....	ix
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Identifikasi Masalah.....	7
C. Rumusan Masalah.....	7
D. Tujuan Penelitian	7
E. Manfaat Penelitian	8
F. Sistematika Penulisan.....	8
BAB II LANDASAN TEORITIS.....	10
A. Kajian Pustaka.....	10
1. Strategi.....	10
a. Pengertian Strategi.....	10
b. Hirarki Strategi.....	12
c. Jenis - jenis Strategi	15
d. Konsep Strategi dalam Islam	17
2. Strategi Pengembangan Bisnis.....	19
a. Hakikat Strategi Pengembangan Bisnis.....	19
b. Lingkungan Bisnis	21
c. Perumusan Strategi	23

d. Konsep Pengembangan Bisnis dalam Islam.....	24
B. Penelitian Terdahulu.....	26
C. Kerangka Pemikiran.....	30
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	31
A. Pendekatan Penelitian.....	31
B. Lokasi Dan Waktu Penelitian.....	31
C. Data dan Sumber Data	32
D. Teknik Pengumpulan Data	33
E. Teknik Analisis Data	34
F. Teknik Keabsahan Data.....	34
BAB IV HASIL & PEMBAHASAN.....	36
A. Deskripsi Lokasi Penelitian.....	36
1. Sejarah Berdirinya PT. BPRS Gebu Prima Medan	36
a. Struktur Organisasi	37
b. Makna Logo BPRS Gebu Prima	39
c. Visi dan Misi Perusahaan.....	40
2. Uraian Tugas BPRS	40
3. Operasional Perusahaan.....	45
B. Hasil Penelitian.....	51
1. Penggunaan Teknologi Dalam Pengembangan Bisnis di BPRS Gebu Prima Medan.....	52
2. Strategi Pengembangan Bisnis yang Efektif <i>Brand Awareness</i> dan Menarik Segmen Pasar yang Lebih Luas PT. BPRS Gebu Prima Medan dalam Mengembangkan Bisnisnya ...	55
3. Kendala yang Dihadapi oleh PT. BPRS Gebu Prima Medan dalam Mengembangkan Bisnis	62

C. Pembahasan.....	66
1. Penggunaan Teknologi Dalam Pengemba- ngan Bisnis di BPRS Gebu Prima Medan.....	66
2. Strategi Pengembangan Bisnis yang Efektif <i>Brand Awareness</i> dan Menarik Segmen Pa- sar yang Lebih Luas PT. BPRS Gebu Prima Medan dalam Mengembangkan Bisnisnya	68
3. Kendala yang Dihadapi oleh PT. BPRS Gebu Prima Medan dalam Mengembangkan Bisnis	70
BAB V PENUTUP.....	72
A. Kesimpulan.....	72
B. Saran.....	73
DAFTAR PUSTAKA	74
LAMPIRAN.....	78

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Kajian Penelitian Terdahulu.....	26
Tabel 3.1 Jadwal Pelaksanaan Waktu Penelitian.....	32
Tabel 4.1 Informasi Narasumber.....	52

DAFTAR GAMBAR

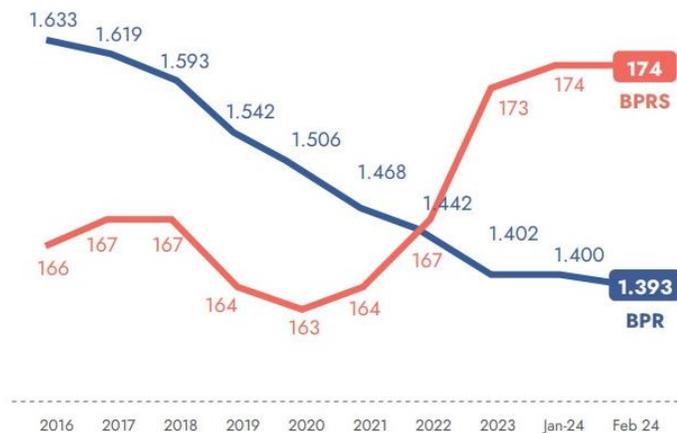
Gambar 1.1 Perkembangan Jumlah BPR dan BPRS 2016-2023	1
Gambar 1.2 Roadmap pengembangan BPRS dan BPR	4
Gambar 2.1 Level Strategi dalam Perusahaan	12
Gambar 2.2 Kerangka Pemikiran Penelitian	30
Gambar 4.1 Struktur Organisasi PT. Gebu Prima Medan	38
Gambar 4.2 Logo PT. Gebu Prima Medan	39

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan perbankan syariah di Indonesia dimulai pada tahun 1992 dengan berdirinya Bank Muamalat Indonesia sebagai bank syariah pertama. Hal ini didorong oleh kebutuhan masyarakat muslim akan sistem perbankan yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Dengan lahirnya Bank Muamalat, pemerintah kemudian mulai memikirkan pengembangan sektor mikro dengan basis syariah, yang akhirnya mengarah pada pembentukan BPRS. Seiring dengan perkembangan tahun ke tahun menunjukkan BPRS mengalami jumlah yang signifikan. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) berperan penting dalam mendukung perkembangan ekonomi mikro dan usaha kecil-menengah (UKM) di Indonesia (Mujiatun et al., 2022), khususnya melalui pembiayaan berbasis syariah. BPRS menjadi alternatif bagi masyarakat yang ingin mengakses layanan keuangan sesuai prinsip-prinsip syariah, tanpa riba dan berbasis pada keadilan serta Kerjasama (OJK, 2017).



Gambar 1.1 Perkembangan Jumlah BPR dan BPRS 2016-2023

Sumber : OJK,2023

Meskipun terjadi penurunan pada jumlah BPR, kinerja berdasarkan total aset kredit, maupun dana pihak ketiga BPR dan BPRS terus menunjukkan tren positif dengan pertumbuhan yang hampir mendekati kinerja sebelum masa Pandemi Covid-19. Pada posisi Desember 2023, Industri BPR dan BPRS mencatatkan kinerja positif dengan total aset tumbuh sebesar 7,8% *year-on-year (yoy)* menjadi senilai Rp 218.161 Miliar, pertumbuhan kredit mencapai 9,8% *yoy* menjadi senilai Rp 157.816 sebesar 9,1% *yoy* menjadi senilai Rp 153.179 Miliar. Pencapaian ini menunjukkan bahwa industri BPR dan BPRS semakin mendapatkan kepercayaan dari masyarakat, khususnya dalam hal pengelolaan dana. Tren positif ini diharapkan dapat terus berlanjut seiring dengan pemulihan ekonomi nasional, serta upaya peningkatan inklusi keuangan melalui layanan berbasis syariah dan konvensional yang ditawarkan oleh BPR dan BPRS (OJK, 2024).

Pembiayaan syariah melarang praktik riba, yaitu pengambilan bunga dari pinjaman. Dalam konteks ini, BPRS menawarkan layanan pembiayaan yang tidak melibatkan bunga, melainkan berdasarkan prinsip bagi hasil (*mudharabah*), jual beli (*murabahah*), dan sewa-menyewa (*ijarah*). Dengan demikian, BPRS membantu masyarakat menghindari riba yang dianggap merugikan dan tidak adil menurut syariah.

.Sistem pembiayaan syariah didasarkan pada konsep keadilan dan kemitraan. Keuntungan dan risiko dalam transaksi keuangan dibagi secara adil antara pihak yang terlibat, sehingga tidak ada pihak yang dirugikan. Misalnya, dalam skema bagi hasil, keuntungan dibagi sesuai dengan kesepakatan di awal, dan kerugian juga ditanggung bersama sesuai dengan proporsi modal yang telah diberikan.

BPRS secara khusus melayani sektor mikro, kecil, dan menengah (UMKM), yang sering kali terabaikan oleh perbankan konvensional. BPRS menawarkan pembiayaan yang lebih mudah diakses oleh kalangan ini, dengan prosedur yang lebih sederhana dan sesuai dengan prinsip syariah. Pembiayaan BPRS secara umum antara lain *murabahah* (pembiayaan jual beli), *murabahah* adalah akad jual beli di mana BPRS membeli barang yang dibutuhkan oleh nasabah dan kemudian menjualnya kembali kepada nasabah dengan harga yang sudah ditambahkan margin keuntungan

yang disepakati di awal kemudian *mudharabah* (pembiayaan bagi hasil), *mudharabah* adalah akad kerja sama antara dua pihak, di mana BPRS menyediakan modal dan nasabah mengelola usaha. Keuntungan dibagi sesuai dengan nisbah yang telah disepakati di awal, sementara kerugian ditanggung oleh pemilik modal (BPRS) kecuali terjadi kelalaian dari pihak pengelola (nasabah) selanjutnya *musyarakah* (pembiayaan kemitraan), *musyarakah* adalah akad kerja sama antara dua pihak atau lebih, di mana setiap pihak memberikan kontribusi modal dan berbagi keuntungan serta risiko sesuai dengan proporsi modal yang diberikan lalu *ijarah* (pembiayaan sewa), *ijarah* adalah akad sewa-menyewa di mana BPRS menyewakan aset atau barang kepada nasabah untuk jangka waktu tertentu dengan pembayaran yang disepakati. Setelah masa sewa selesai, aset dapat dikembalikan atau dibeli oleh nasabah melalui skema *ijarah muntahiyah bit tamlik* (sewa dengan kepemilikan di akhir masa sewa) kemudian *qardhul hasan* (pinjaman kebajikan), *qardhul hasan* adalah pembiayaan berupa pinjaman tanpa bunga yang diberikan BPRS kepada nasabah yang membutuhkan, biasanya untuk tujuan sosial atau kemanusiaan.

Nasabah hanya diwajibkan mengembalikan pokok pinjaman tanpa dikenakan biaya tambahan selanjutnya *istishna* (pembiayaan pesanan barang), *istishna* adalah akad jual beli berdasarkan pesanan di mana BPRS membiayai pembuatan barang atau proyek sesuai dengan spesifikasi yang ditentukan oleh nasabah. Nasabah kemudian membayar harga barang tersebut secara bertahap atau sekaligus setelah barang jadi, terakhir pembiayaan lain berdasarkan syariah. Produk-produk syariah lain yaitu BPRS juga bisa menawarkan produk pembiayaan lain yang sesuai dengan syariah, seperti *kafalah* (jaminan), *wakalah* (perwakilan), atau produk *hybrid* yang mengkombinasikan beberapa prinsip syariah sesuai dengan kebutuhan nasabah.

Hal ini membantu mendorong pertumbuhan ekonomi lokal dan memberikan akses keuangan kepada mereka yang membutuhkan, tanpa harus terjebak dalam hutang berbunga tinggi. Seiring dengan peningkatan minat masyarakat terhadap sistem keuangan syariah, BPRS menghadapi tantangan signifikan dalam hal persaingan dengan lembaga keuangan lain, baik yang berbasis syariah maupun konvensional.

Persaingan ini mendorong perlunya strategi pengembangan bisnis yang efektif agar BPRS dapat bertahan dan berkembang.

RP2B 2024-2027 memuat arah pengembangan dan penguatan struktural sebagai respon terhadap kondisi dan tantangan yang dihadapi oleh industri BPR dan BPRS ke depan, baik dari sisi internal maupun eksternal industri BPR dan BPRS. Secara umum, RP2B terdiri atas 4 (empat) pilar utama, yaitu: Penguatan struktur dan daya saing, Akselerasi digitalisasi BPR dan BPRS, Penguatan peran BPR dan BPRS terhadap wilayahnya, dan Penguatan pengaturan, perizinan, dan pengawasan. Serta empat perangkat pendukung (*enabler*) yang terdiri dari Kepemimpinan dan manajemen perubahan, Kuantitas dan kualitas Sumber Daya Manusia (SDM), Infrastruktur Teknologi Informasi, dan Kolaborasi dan kerja sama sektoral/*interdep*.

Disajikan dalam roadmap dalam *roadmap* pengembangan BPRS dan BPRS



Gambar 1.2 Roadmap pengembangan BPRS dan BPR

Sumber : OJK, 2024

RP2B sebagai peta jalan arah kebijakan bagi BPR dan BPRS memiliki fokus utama pada upaya untuk memperbaiki isu-isu fundamental pada BPR dan BPRS, sehingga industri BPR dan BPRS mampu memanfaatkan peluang sekaligus mengelola risiko dengan adanya perluasan kegiatan usaha dan aktivitas BPR dan BPRS sebagaimana diatur dalam Undang-Undang Nomor 4 Tahun 2023 tentang

Pengembangan dan Penguatan Sektor Keuangan (UU P2SK). Fokus utama tersebut dituangkan dalam *quick wins* kebijakan, yaitu melalui penguatan permodalan dan akselerasi konsolidasi bagi industri BPR dan BPRS, serta kemudian dilanjutkan dengan penguatan penerapan tata kelola yang baik untuk mendukung bisnis BPR dan BPRS yang berintegritas dan berkelanjutan.

PT. BPRS Gebu Prima Medan adalah salah satu lembaga keuangan syariah yang beroperasi di Kota Medan. Dengan potensi besar pasar di wilayah ini, penting bagi PT. BPRS Gebu Prima Medan untuk merumuskan strategi pengembangan bisnis yang mampu meningkatkan daya saing, memperluas jangkauan pasar, serta meningkatkan profitabilitas di tengah dinamika pasar yang kompetitif. Produk-produk yang ditawarkan oleh PT BPRS Gebu Prima sangat beragam seperti penggalan dana, produk penyaluran dana baik dalam bentuk pembiayaan *mudharabah*, *musyarakah*, *murabahah*, *ijarah*, piutang transaksi, *qirid*, dan *qardhul hasan* (Arianti & Nasution, 2023).

Kewajiban BPRS berdasarkan POJK antara lain penguatan kelembagaan, OJK berfokus pada penguatan struktur permodalan, perizinan, dan tata kelola BPRS, yang bertujuan meningkatkan efisiensi operasional dan daya saing BPRS. salah satu contohnya adalah persyaratan modal disetor yang lebih tinggi untuk meningkatkan stabilitas BPRS. Selanjutnya konsolidasi, OJK mendorong konsolidasi BPRS agar jumlah unit menjadi lebih terkendali dan efisien. hal ini juga diharapkan untuk menciptakan persaingan yang lebih sehat antar lembaga BPRS yang ada, sambil meningkatkan pelayanan terhadap nasabah, terutama umkm serta digitalisasi dan efisiensi, aturan baru juga mendorong penggunaan teknologi digital untuk meningkatkan pelaporan dan efisiensi operasional. ini sejalan dengan perkembangan teknologi dan kebutuhan industri perbankan modern selanjutnya penambahan pengaturan dalam kepemilikan dan kegiatan usaha ada aturan lebih ketat terkait kepemilikan dan struktur modal untuk meningkatkan akuntabilitas serta menjaga kualitas pengelolaan BPRS (OJK, 2023).

Strategi pengembangan yang dilakukan PT. BPRS Gebu Prima sudah ada

namun belum optimal seperti mengembangkan platform digital yang mendukung kebutuhan pelaku UMKM untuk mengajukan pembiayaan syariah (Andriani & Firman, 2023), serta memberikan pelatihan dan bimbingan terkait pengelolaan keuangan, permasalahan lainnya yaitu melatih karyawan untuk memberikan layanan yang lebih baik, termasuk dalam hal kecepatan, keramahan, dan pemahaman terhadap produk syariah yang ditawarkan juga perlu mengimplementasikan sistem manajemen risiko berbasis teknologi untuk meminimalkan risiko pembiayaan dan meningkatkan kualitas portofolio kredit. Berdasarkan penelitian terdahulu oleh (Rahmayati, 2021) penelitian ini menemukan bahwa strategi persaingan dalam industri perbankan syariah yang diadopsi oleh nilai pemasaran memiliki dampak yang signifikan terhadap layanan pelanggan melalui digitalisasi layanan bank. Berdasarkan latar belakang permasalahan kendala yang paling urgent dalam BPRS Syariah Gebu Prima belum kampanye edukasi melalui media sosial dan media lokal untuk meningkatkan pemahaman masyarakat mengenai kelebihan dan manfaat BPRS Gebu Prima, perusahaan tidak update informasi terbaru diakun media sosialnya juga keterbatasan dalam infrastruktur teknologi, terutama dalam mengembangkan layanan perbankan digital dan aplikasi *mobile*, bisa menjadi hambatan untuk menarik nasabah muda yang lebih menyukai layanan berbasis teknologi seperti tidak ada *mobile banking* yang menjadi kewajiban BPRS sesuai dengan POJK 2023 tentang BPRS teknologi dan kebutuhan industri perbankan modern selanjutnya penambahan pengaturan dalam kepemilikan dan kegiatan usaha ada aturan lebih ketat terkait kepemilikan dan struktur modal untuk meningkatkan akuntabilitas serta menjaga kualitas pengelolaan BPRS

Berdasarkan Penjelasan latar belakang diatas maka penulis tertarik untuk mengadakan penelitian yang berjudul “ **Analisis Strategi Pengembangan Bisnis Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Pada PT. BPRS Gebu Prima Medan**”.

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang masalah diatas, maka dapat diidentifikasi masalah sebagai berikut:

1. PT. BPRS Gebu Prima Medan menghadapi persaingan yang ketat dari lembaga keuangan syariah lainnya serta dari bank-bank konvensional yang juga menawarkan produk pembiayaan serupa.
2. Kurangnya inovasi dalam produk dan layanan yang ditawarkan oleh PT. BPRS Gebu Prima Medan mungkin menjadi hambatan dalam menarik lebih banyak nasabah.
3. Kurangnya strategi pengembangan bisnis yang efektif untuk meningkatkan *brand awareness* dan menarik segmen pasar yang lebih luas.
4. Keterbatasan sumber daya manusia yang berpengalaman dalam menggerakkan pertumbuhan BPRS.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan Identifikasi Masalah tersebut, maka dapat dirumuskan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana PT. BPRS Gebu Prima Medan menggunakan teknologi dalam pengembangan bisnis?
2. Bagaimana strategi pengembangan bisnis yang efektif untuk meningkatkan *brand awareness* dan menarik segmen pasar yang lebih luas PT. BPRS Gebu Prima Medan dalam mengembangkan bisnisnya?
3. Bagaimana kendala yang dihadapi oleh PT. BPRS Gebu Prima Medan dalam mengembangkan bisnis?

D. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang hendak dicapai dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui PT. BPRS Gebu Prima Medan menggunakan teknologi dalam pengembangan bisnis.

2. Untuk mengetahui strategi pemasaran yang efektif untuk meningkatkan *brand awareness* dan menarik segmen pasar yang lebih luas PT. BPRS Gebu Prima Medan dalam mengembangkan bisnisnya.
3. Untuk mengetahui kendala yang dihadapi oleh PT. BPRS Gebu Prima Medan dalam mengembangkan bisnis.

E. Manfaat Penelitian

Manfaat dari Penelitian ini adalah:

1. Bagi Penulis
 - a. Menambah wawasan dan pengetahuan mengenai strategi pengembangan bisnis BPRS.
 - b. Mengetahui relevansi antara teori yang diperoleh di bangku kuliah dengan praktek sebenarnya di dunia kerja.
2. Bagi Akademis

Hasil penelitian diharapkan dapat menambah wacana keilmuan dibidang penghayatan beserta penerapan nilai- nilai khususnya berkaitan dengan pengembangan kelembagaan muhammadiyah.
3. Bagi BPR Syariah Gebu Prima Medan

Sebagai bahan masukan dan pertimbangan untuk memberikan solusi permasalahan dalam pengembangan lembaga dalam mendapatkan perhatian masyarakat.

F. Sistematika Penulisan

Adapun teknik penulisan ini mengacu pada “Pedoman Penulisan Skripsi” yang diterbitkan oleh Fakultas Agama Islam Muhammadiyah Medan Sumatera Utara Tahun 2021.

Agar lebih tersusun dan terarah, penulis penelitian ini ke dalam 5 (lima) BAB dengan sub judul masing-masing sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini memuatkan, latar belakang masalah, identifikasi masalah, batasan masalah, rumus masalah, tujuan masalah, manfaat penelitian dan sistematika penulisan skripsi.

BAB II LANDASAN TEORI

Pada bab ini memaparkan teori-teori dari hasil penelitian terdahulu yang relevan meliputi kajian pustaka dan kajian penelitian terdahulu.

BAB III: METODOLOGI PENELITIAN

Dalam bab ini dipaparkan tentang rencana penelitian, lokasi dan waktu penelitian, tahapan penelitian, data dan sumber data, teknik pengumpulan data, teknik analisis data, pemeriksaan keabsahan temuan.

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini terdiri dari Deskripsi Penelitian, temuan penelitian dan juga pembahasan dari hasil penelitian.

BAB V PENUTUP

Bab ini adalah bab terakhir yang berisi kesimpulan dan saran.

BAB II

LANDASAN TEORITIS

A. Kajian Pustaka

1. Strategi

a. Pengertian Strategi

Strategi dalam Istilah Yunani kuno “seni berperang” mengacu pada strategi dengan tujuan tertentu yang ingin dicapai. Strategi adalah jalan yang akan diambil oleh sebuah organisasi untuk mencapai visinya. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), strategi, adalah ilmu dan seni menggunakan semua sumber daya untuk melaksanakan kebijaksanaan tertentu dalam perang maupun damai. Secara eksplisit, strategi adalah rencana tindakan yang menjabarkan alokasi sumber daya dan aktivitas lain untuk menanggapi lingkungan dan membantu organisasi mencapai sasaran (Suryani & FoEh, 2019). Kesimpulannya Strategi adalah rencana atau pendekatan yang dirancang untuk mencapai tujuan atau sasaran tertentu secara efektif dan efisien. Strategi biasanya melibatkan analisis situasi, pemilihan tindakan yang paling tepat, serta alokasi sumber daya yang optimal untuk mencapai hasil yang diinginkan.

Secara konseptual strategi dapat dipahami sebagai suatu garis besar haluan dalam bertindak untuk mencapai sasaran yang telah ditentukan. Strategi juga bisa dipahami sebagai segala cara dan daya untuk menghadapi sasaran tertentu dalam kondisi tertentu agar memperoleh hasil yang diharapkan secara maksimal. Strategi dapat didefinisikan paling sedikit dari dua perspektif yang berbeda, dari perspektif mengenai apa yang akan dilakukan oleh sebuah organisasi, dan juga dari perspektif mengenai apa yang pada akhirnya dilakukan oleh sebuah organisasi, apakah tindakannya sejak semula memang sudah demikian direncanakan atau tidak.

Strategi adalah "*pola tanggapan organisasi yang dilakukan terhadap lingkungannya sepanjang waktu*" (Mubarok, 2017). Dalam definisi ini, setiap organisasi mempunyai suatu strategi walaupun tidak harus selalu efektif sekalipun strategi itu tidak pernah dirumuskan secara eksplisit. Artinya, setiap organisasi mempunyai hubungan dengan lingkungannya yang dapat diamati dan dijelaskan. Pandangan seperti ini mencakup organisasi di mana perilaku para manajernya adalah reaktif, artinya para manajer menanggapi dan menyesuaikan diri dengan lingkungan hanya jika mereka merasa perlu untuk melakukannya. Pembahasan mengenai strategi dalam penelitian ini akan menyangkut kedua definisi di atas, namun akan menekankan pada peran aktif. Perumusan sebuah strategi secara aktif dikenal sebagai perencanaan strategis (*strategic planning*), yang fokusnya luas dan umumnya berjangka panjang.

Menurut *Chandler* (1962) dalam Kartika menjelaskan bahwa strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan perusahaan dalam kaitannya dengan tujuan jangka panjang, program tindak lanjut, serta prioritas alokasi sumber daya (Kartika & Akmal Tarigan, 2022). Menurut Putri dan dan Sari dalam penelitiannya mendefinisikan strategi sebagai alat untuk menciptakan keunggulan alat untuk bersaing (Putri & Chandra Sari, 2021). Dengan demikian salah satu fokus strategi adalah memutuskan apakah bisnis tersebut harus ada atau tidak ada.

Dari penjelasan diatas disimpulkan bahwa strategi berperan dalam menciptakan keunggulan kompetitif untuk bersaing, bahkan mempertimbangkan keberlangsungan bisnis itu sendiri. Dan strategi adalah respons berkelanjutan terhadap peluang dan ancaman eksternal serta kekuatan dan kelemahan internal yang memengaruhi organisasi.

b. Hirarki Strategi

Bagi perusahaan kecil atau yang baru berdiri, pihak pendiri biasanya menentukan strategi dan kebijakan perusahaan. Usaha yang dijalankan perusahaan yang demikian barangkali juga baru mencakup satu bidang (unit) usaha. Sebagai unit bisnis tunggal, tempat sang pendiri merangkap sebagai manajer puncak, tingkatan strategi juga masih cukup sederhana. Tanggung jawab manajemen puncak dalam perusahaan mencakup berbagai tahapan proses manajemen strategis. Manajer menganalisis lingkungan, merumuskan strategi, menjabarkan kebijakan, dan mengoperasionalkan kebijakan tersebut dalam bentuk program, prosedur, dan anggaran perusahaan dengan segala kemampuan dan pengalamannya.

Semakin berkembang suatu perusahaan—ketika fungsi-fungsi perusahaan diserahkan kepada para manajer fungsional—tanggung jawab strategi bisa dibagikan kepada para manajer tersebut. Pihak manajemen puncak tidak lagi harus memikirkan strategi dan kebijakan bisnis perusahaan secara keseluruhan, melainkan lebih berkonsentrasi pada strategi di tingkat korporasi dan bisnis. Sementara itu, tanggung jawab strategi fungsional, seperti bidang pemasaran, keuangan, produksi, litbang, ataupun sumber daya manusia, diserahkan kepada para manajer tingkat menengah tersebut.

Menurut (Rahim & Radjab, 2017) menjelaskan hirarki strategi dalam bagan berikut



Gambar 2.1

Level Strategi dalam Perusahaan

Penjelasan gambar diatas dijelaskan Hamid dalam penelitiannya sebagai berikut:

1) *Corporate Strategi* (Strategi Korporat)

Strategi pada level puncak berupaya untuk menentukan arah dan keterpaduan dari perusahaan. Arah dan strategi korporasi membangkitkan minat terhadap tujuan dan misi yang diemban. Sementara itu, keterpaduan amat penting bagi penyatuan langkah dan kerja sama antara unit dalam organisasi. Perusahaan yang telah memiliki banyak unit bisnis terkadang merasa kurang perlu untuk melakukan perumusan strategi di awal level korporat. Ini disebabkan masing-masing unit bisnis memang telah memiliki strategi sendiri. Akan tetapi, apabila terjadi konflik kepentingan di antara unit-unit bisnis di bawah naungan perusahaan yang sama, barulah bisa dirasakan betapa besarnya manfaat strategi korporat tersebut. Apalagi, jika antara unit bisnis yang satu dan yang lain terdapat saling keterkaitan, adanya strategi korporat amat diperlukan.

Strategi korporat tersebut juga menggambarkan bagaimana perusahaan mengembangkan suatu strategi portofolio yang tepat untuk berbagai aktivitas perusahaan. Misalnya, berdasarkan analisis portofolio, laju pertumbuhan industri alat pertanian senantiasa mengalami penurunan. Sementara itu, aktivitas perusahaan di bidang industri alat pertanian sangat kuat atau bahkan menguasai pangsa pasar yang cukup luas. Dalam situasi demikian, pihak perusahaan harus membuat suatu keputusan tentang strategi apa yang tepat untuk dilakukan. Keputusan yang akan diambil merupakan keputusan strategi dalam peringkat korporasi, termasuk keputusan dalam strategi ini, misalnya beberapa faktor keputusan tentang pendefinisian kembali bisnis perusahaan atau tipe bisnis

yang seharusnya. Keputusan tentang arus keuangan serta berbagai sumber daya dari dan ke divisi-divisi yang ada ataupun berbagai cara untuk menambah tingkat pengembalian investasi merupakan keputusan pada level ini.

2) *Business Strategy* (Strategi Bisnis)

Strategi pada level unit bisnis yang dikenal dengan istilah SBU (strategic business unit) merupakan strategi yang ditetapkan pada peringkat divisi perusahaan. Divisionalisasi organisasi perusahaan ini diperlukan dengan adanya pertumbuhan usaha. Divisi yang dibentuk bisa berdasarkan ragam produk yang dihasilkan, ragam usaha yang dijalankan, atau ragam wilayah yang dijangkau perusahaan. Berdasarkan ragam produk, kemungkinan akan dibentuk, misalnya, divisi produk A, produk B, produk C, dan sebagainya. Berdasarkan ragam usaha, suatu perusahaan mempunyai beberapa divisi usaha, seperti divisi perkapalan, agrobisnis, perbankan, industri pariwisata, dan lain-lain. Sementara itu, berdasarkan ragam wilayahnya, dibentuk divisi kawasan Indonesia bagian barat, kawasan Indonesia bagian tengah, dan kawasan Indonesia bagian timur. Jika sudah menjadi perusahaan multinasional, dibentuklah divisi berdasarkan negara atau benua, misalnya divisi Eropa, Asia, Amerika, dan sebagainya. Dengan pembagian tersebut, diperlukan keputusan strategis yang berbeda antara divisi yang satu dan divisi yang lain. SBU untuk agrobisnis tentunya berbeda dengan strategi industri perkapalan. Demikian pula strategi pada unit bisnis perbankan akan berbeda dengan unit bisnis pariwisata.

3) *Functional Strategy* (Strategi Fungsional)

Strategi ini memfokuskan perhatiannya pada pemanfaatan atau maksimalisasi sumber daya secara produktif. Strategi ini lebih

bersifat operasional karena disusun dan dikembangkan oleh para manajer di masing- masing departemen, misalnya berdasarkan analisis, departemen pemasaran perlu melakukan promosi sebagai kiat untuk memasuki pasar produk di daerah tertentu. Keputusan ini merupakan strategi pada peringkat fungsional dalam rangka mengembangkan pemasaran produk perusahaan. Strategi fungsional yang lain bisa dilakukan di bidang produksi, misalnya dengan mengembangkan sistem produksi baru sehingga produk dapat dihasilkan secara lebih efisien. Efisiensi biaya ini akan berpengaruh terhadap besarnya harga pokok produk yang akan dijual. Contoh dari strategi fungsional di bidang keuangan adalah bagaimana mencari sumber dana dari luar perusahaan. Strategi fungsional lainnya meliputi strategi fungsional di bidang sumber daya manusia serta strategi fungsional di bidang penelitian dan pengembangan. Berbagai langkah yang ditempuh para manajer pada tingkat departemen ini hendaknya dalam kerangka pemikiran yang bersifat strategis. Keputusan yang diambil lebih bersifat komprehensif dengan mempertimbangkan dampaknya, baik bagi kepentingan intern departemen maupun kepentingan yang terkait dengan departemen lain. Oleh karena itu, strategi fungsional ini bisa dilakukan melalui kerja sama antardepartemen dalam rangka merumuskan suatu strategi fungsional secara terpadu (Hamid, 2015).

c. Jenis – jenis Strategi

Strategi merupakan elemen penting dalam menentukan arah dan keberhasilan suatu organisasi atau perusahaan. Dalam konteks bisnis, strategi adalah kerangka yang dirancang untuk mencapai tujuan, baik jangka pendek maupun jangka panjang, dengan memanfaatkan sumber daya yang

ada secara efektif. Setiap organisasi perlu memilih jenis strategi yang paling sesuai dengan kondisi internal dan eksternalnya untuk mencapai keunggulan kompetitif di pasar yang semakin dinamis. Menurut Jud jenis-jenis strategi meliputi:

- 1) Strategi Integrasi Strategi ini yaitu strategi yang dilakukan oleh perusahaan dengan meningkatkan kontrol serta melakukan pengawasan yang lebih terhadap distributor, pemasok dan para pesaingnya.
- 2) Strategi Intensif Strategi ini memerlukan usaha yang intensif uantuk meningkatkan posisi persaingan perusahaan melalui produk yang ada.
- 3) Strategi Diversifikasi Strategi ini dimaksudkan untuk menambah produk baru pada bisnis yang sudah ada atau memulai usaha baru dengan konsep yang sama untuk meningkatkan laba perusahaan.
- 4) Strategi Divensif Strategi ini dimaksudkan agar perusahaan melakukan tindakan - tindakan penyelamatan agar terlepas dari kerugian yang besar yang pada akhirnya mengalami kebangkrutan.
- 5) Strategi Umum M. Porter Porter mengemukakan bahwa untuk membantu organisasi memperoleh keunggulan kompetitif dapat menggunakan tiga landasan strategi dimana ketiganya merupakan strategi umum yaitu:
 - a) Strategi Keunggulan Biaya Strategi yang menekankan pada pembuatan produk standar biaya perunit sangat rendah untuk konsumen yang sangat peka terhadap perubahan harga. Dalam penerapannya, strategi keunggulan biaya umumnya harus dilakukan bersama dengan diverensiasi.
 - b) Srategi Diferensiasi Merupakan strategi dengan tujuan membuat produk dan menyediakan jasa yang dianggap

unik dan ditujukan kepada konsumen yang relative tidak terlalu peduli terhadap perubahan harga yang dilakukan oleh suatu perusahaan.

- c) Strategi Fokus Merupakan strategi yang menekankan pada pembuatan produk dan penyediaan jasa untuk memenuhi kebutuhan para kelompok kecil konsumen. Organisasi yang menerapkan strategi ini dapat memusatkan perhatian pada kelompok pelanggan, pasar geografis dan segmen ini pada produk tertentu (Jud, 2022).

d. Konsep Strategi dalam Islam

Kata “strategi dalam Islam” menurut Abdul Halim Usman dikutip oleh Nikmah memiliki makna sesuatu yang dirancang dan di siasati secara cermat agar memberi hasil atau keuntungan berdasarkan Alquran dan hadits (Nikmah, 2019). Dalam organisasi perusahaan, strategi selalu memberikan hasil yang lebih baik, sehingga jika proses manajemen pada perusahaan tidak memberikan hasil yang lebih baik maka proses manajemen tersebut tidak dapat disebut manajemen strategis.

Manajemen strategik merupakan sebuah manajemen yang di terapkan sebuah perusahaan yang tujuannya untuk mengatur strategi apa saja yang seharusnya di lakukan sebuah perusahaan untuk mencapai keberhasilan suatu perusahaan, dengan menggunakan manajemen strategik perusahaan bisa mengetahui titik kelemahan kelebihan ancaman serta peluang yang di miliki perusahaan tersebut dan mengatur strategi ke depannya.

Konsep manajemen strategik Islam adalah sebuah proses manajemen berupa pengelolaan, perencanaan, pengawasan dan pengimplementasian harus dilaksanakan sesuai dengan landasan syariah (berdasarkan al-Qur’an dan hadits). Beberapa proses dalam manajemen Islam bisa di bagi menjadi

4 yaitu *ahdaf* (perencanaan), *tatbiq* (pelaksanaan), *muhasabah* (evaluasi), *ar-riqobah* (pengawasan) (Usman et al., 2022).

Konsep manajemen strategik Islam memiliki beberapa kesamaan terhadap konsep manajemen strategik konvensional. Sebelum melakukan keempat elemen di atas harus terlebih dahulu melakukan analisis SWOT, analisis pada lingkungan internal eksternal perusahaan. Apabila semua aspek tersebut di analisis barulah di lakukan sebuah perencanaan.

Keberadaan manajemen organisasi di pandang pula sebagai suatu sarana untuk memudahkan implementasi Islam dalam organisasi tersebut. Implementasi nilai Islam berwujud pada di fungsikannya Islam sebagai kaidah berfikir dan kaidah amal dalam seluruh kegiatan organisasi. Sebagai kaidah amal, syariah di fungsikan sebagai tolak ukur kegiatan yang di gunakan untuk membedakan aktifitas yang halal atau haram, hanya kegiatan yang halal saja yang dilakukan seorang muslim, sementara yang haram akan di tinggalkan semata-mata untuk menggapai ke ridhoan Allah SWT. Oleh karena itu dalam menyusun strategi berdasarkan perspektif Islam menekankan pada wilayah halal dan haram.

Jadi, Islam telah menetapkan bagi manusia suatu tolak ukur untuk menilai segala sesuatu, sehingga dapat diketahui mana perbuatan yang terpuji (baik) yang harus segera dilaksanakan dan mana perbuatan yang tercela (buruk) yang harus ditinggalkan. Hal tersebut dapat digunakan dalam menyusun strategi yang bertujuan untuk menggapai visi, misi dan tujuan organisasi yang harus melihat prinsip-prinsip halal dan haram, agar tujuan dari sebuah organisasi atau sebuah usaha tidak hanya demi menggapai orientasi materi tetapi juga demi menggapai ridho Allah SWT pada setiap prosesnya.

Strategi penting dan diperlukan dalam bisnis syariah, sepanjang strategi tersebut tidak menghalkan segala cara, tidak melakukan cara-cara batil, tidak melakukan penipuan dan kebohongan, dan tidak menzalimi pihak lain. Hal

ini sesuai dengan sabda Rasulullah ﷺ yang diriwayatkan oleh Imam Ahmad, Ibnu Majah, dan selainnya dari Ibnu Abbas rahimahullah, di mana Rasulullah ﷺ bersabda:

عَنْ أَبِي سَعِيدٍ سَعْدِ بْنِ مَالِكِ بْنِ سِنَانَ الْخُدْرِيِّ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ : لَا ضَرَرَ وَلَا ضِرَارَ

Dari *Abû Sa'îd Sa'd bin Mâlik bin Sinân al-Khudri -rahimahullah - Rasûlullâh ﷺ* bersabda, “Tidak boleh membahayakan diri sendiri dan tidak boleh pula membahayakan orang lain.” (Hadits hasan riwayat Ibnu Majah, *Ad-Daraquthni* dan yang lain. Imam Malik dalam *Al-Muwaththa'* dari *Amr bin Yahya*, dari ayahnya, dari Nabi *Shallallahu 'Alaihi wa Sallam*, tanpa menyebutkan *Abu Sa'id*, tetapi hadits ini memiliki jalur-jalur yang saling menguatkan)(Tuasikal, 2020).

Strategi dan taktik memang berbeda tipis dengan “tipu daya”, dan tipu daya dilarang dalam Islam karena tipu mengandung penipuan, kecurangan, dan kezaliman. Sementara ketiga hal ini dilarang oleh Allah. Karena itu dalam strategi maupun taktik pemasaran, haruslah senantiasa terbebas dari tipu daya.

2. Strategi Pengembangan Bisnis

a. Hakikat Strategi Pengembangan Bisnis

Strategi pengembangan bisnis adalah rencana yang dirancang untuk memperluas atau meningkatkan pertumbuhan perusahaan. Tujuannya adalah untuk mencapai keberlanjutan, meningkatkan keuntungan, dan memperluas pangsa pasar. Ini dapat mencakup berbagai pendekatan seperti:

- 1) Ekspansi produk atau layanan: Meluncurkan produk baru atau memperbarui yang sudah ada.
- 2) Peningkatan pasar: Menjangkau pasar baru atau meningkatkan penetrasi di pasar yang ada.

- 3) Kemitraan strategis: Bekerjasama dengan perusahaan lain untuk memperluas jaringan atau sumber daya.
- 4) Inovasi: Menerapkan teknologi atau model bisnis baru untuk mendukung efisiensi dan daya saing.
- 5) Diversifikasi: Memperluas portofolio bisnis dengan masuk ke industri atau segmen yang berbeda.

Strategi Bisnis ialah pengembangan dengan menerapkan penemuan-penemuan ilmiah baru ke dalam praktik, baik menciptakan produk baru, mengembangkan produk atau mengganti bahan baku produk dengan harapan dapat meningkatkan kualitas atau mengurangi biaya produksi/investasi (Sutisna & Sayuti, 2024).

1) Proses Pengembangan Bisnis

Pengenalan peluang pengembangan bisnis tersebut merupakan sebuah proses yang seringkali berasal dari pengetahuan dan pengalaman serta bisnis pengusaha. Pengetahuan yang sebelumnya merupakan hasil dari kombinasi pendidikan dan pengalaman, serta pengalaman yang relevan dapat berhubungan dengan pekerjaan atau berasal dari beragam pengalaman pribadi atau peristiwa.

2) Strategi Pengembangan Bisnis

Strategi merupakan implementasi dari pilihan-pilihan fungsi dan beberapa aktivitas proses bisnis terbaik yang merupakan penerjemahan dari kebutuhan dan ekspektasi konsumen eksternal, para pemegang saham, dan seluruh anggota organisasi yang merupakan bagian dari konsumen internal.

b. Lingkungan Bisnis

Lingkungan bisnis merupakan faktor-faktor yang banyak mempengaruhi bisnis yang dilakukan dalam dunia perdagangan. Lingkungan bisnis yang dapat mempengaruhi suatu usaha dagang dipengaruhi oleh faktor internal dan faktor eksternal. Dapat dijelaskan sebagai berikut:

1) Lingkungan Internal**a) Aspek Keuangan**

Aspek keuangan merupakan tahap evaluasi untuk menentukan apakah suatu bisnis yang dijalankan cukup menguntungkan untuk didirikan.

b) Aspek SDM

Analisis aspek sumber daya manusia menekankan pada ketersediaan dan kesiapan tenaga kerja baik jenis/mutu tenaga kerja maupun jumlah sumber daya manusia yang dibutuhkan untuk menjalankan bisnis.

c) Aspek Pemasaran

Aspek pemasaran termasuk ujung tombak bagi rencana pendirian perusahaan. Tanpa gambaran yang cukup cerah, sulit untuk diharapkan bahwa usaha yang direncanakan dapat berjalan lancar. Oleh karena itu, penelitian terhadap aspek ini perlu mendapat perhatian serius.

d) Aspek Operasional

Proses operasional merupakan proses yang ada dalam aktivitas operasional organisasi yang disajikan lebih detail mulai dari input, proses, dan output, yang mendefinisikan tujuan operasional kegiatan perusahaan berjalan sesuai dengan proses implementasi program

etika bisnis perusahaan dan dilaksanakan secara sistematis dan terstruktur.

2) Lingkungan Eksternal

a) Pemandang baru

Pemandang baru ke suatu industri membawa masuk kapasitas baru, keinginan untuk merenggut bagian pasar (market share), dan sering kali sumber daya yang cukup besar.

b) Pemasok yang kuat

Pemasok dapat memanfaatkan kekuatan tawar menawarnya atas para anggota industri dengan menaikkan harga atau menurunkan kualitas barang dan jasa yang dijualnya. Pemasok yang kuat karenanya, dapat menekan kemampuan suatu industri.

c) Pembeli yang kuat

Pembeli atau pelanggan dapat juga menekan harga, menuntut kualitas lebih tinggi atau layanan yang lebih banyak, dan mengadu domba sesama anggota industri. Semua ini dapat menurunkan laba industri.

d) Produk substitusi

Produk substitusi merupakan produk lain yang bisa menggantikan produk tertentu dalam memenuhi kebutuhan yang sama.

e) Persaingan antar anggota

Persaingan di kalangan anggota industri terjadi karena perusahaan berebut posisi dengan menggunakan taktik seperti persaingan harga, introduksi produk, dan perang iklan (Jud, 2022).

c. Perumusan Strategi

Perumusan strategi sangat diperlukan setelah Mengetahui suatu ancaman yang dihadapi perusahaan, peluang atau kesempatan yang dimiliki serta kekuatan dan kelemahan yang ada diperusahaan. Perumusan strategi meliputi menentukan misi perusahaan, menentukan tujuan-tujuan yang dicapai, pengembangan strategi, dan penetapan pedoman kebijakan(Fakhrurrazi, 2021).

1) Misi

Misi organisasi adalah tujuan atau alasan berdirinya suatu organisasi, pernyataan misi organisasi yang disusun dengan baik, mengidentifikasi tujuan dan yang membedakan antara suatu perusahaan dengan perusahaan yang lain, dan mengidentifikasi jangkauan operasi perusahaan dalam produk yang ditawarkan dan pasar yang dilayani.

2) Tujuan

Tujuan merupakan hasil akhir aktivitas perencanaan. Tujuan merumuskan hal-hal yang akan diselesaikan, dan sebaiknya diukur jika memungkinkan. Pencapaian tujuan perusahaan merupakan hasil dari penyelesaian misi.

3) Strategi

Strategi perusahaan merupakan rumusan perencanaan komprehensif tentang cara perusahaan akan mencapai misi dan tujuannya. Strategi memaksimalkan keunggulan kompetitif dan meminimalkan keterbatasan kemampuan.

4) Kebijakan

Kebijakan menyediakan pedoman luas untuk pengambilan keputusan organisasi secara keseluruhan. Kebijakan juga

merupakan pedoman luas yang menghubungkan perumusan strategi dan implementasi. Kebijakan-kebijakan tersebut diinterpretasi dan diimplementasi melalui strategi dan tujuan divisi masing masing. Divisi-divisi kemudian akan mengembangkan kebijakannya, yang akan menjadi pedoman bagi wilayah fungsional yang diikutinya.

d. Konsep Pengembangan Bisnis dalam Islam

Pengembangan bisnis dalam Islam bukan sekadar upaya untuk meraih keuntungan, tetapi juga sebagai bentuk ibadah yang mendatangkan berkah. Islam mengajarkan bahwa setiap aspek kehidupan, termasuk bisnis, harus dilandasi dengan nilai-nilai kejujuran, keadilan, dan tanggung jawab sosial. Prinsip-prinsip seperti larangan riba, *gharar* (ketidakpastian), dan *maisir* (spekulasi) menjaga agar kegiatan bisnis dilakukan secara etis dan menguntungkan semua pihak. Dengan berpegang pada nilai-nilai ini, bisnis dalam Islam tidak hanya berfokus pada pertumbuhan ekonomi, tetapi juga pada kemaslahatan umat dan keberlanjutan.

Menurut Fauzia bisnis terbagi dua makna dalam kata *ijarah*. Pertama, perniagaan secara umum yang mencakup transaksi antara manusia dengan Allah. Maksudnya melakukan ibadah dan menjalankan syariat sesuai perintah Allah SWT dan Rasulullah SAW. Kedua, perniagaan secara khusus, memiliki makna bahwa perdagangan jual beli antar manusia. Perniagaan yang adil dan saling menguntungkan satu sama lain (Fauzia, 2018).

Dalam menjalankan dan mengembangkan bisnis dalam Islam, perlunya memperhatikan prinsip *Tawhid String Relationship* (TSR). TSR adalah setiap bisnis syariah yang mengklaim dan menyatakan bahwa mereka menjalankan usahanya berdasarkan prinsip syariah maka mereka harus berlandaskan dan patuh terhadap perintah Allah dan menjauhi larangannya (Saidah et al., 2024).

Prinsip TSR menurut Jihad & kawan-kawan dijelaskan dalam tiga point yaitu:

- 1) Bisnis syariah dalam aktivitas bisnisnya harus berlandaskan Al-Qur'an, Hadist, *Ijma*, *Qiyas* dan *Ijtihad* serta sumber-sumber hukum Islam yang berlaku.
- 2) Bisnis syariah harus mengikuti dinamika perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi serta sesuai dengan dinamika perkembangan bisnis sehingga produk dan layanan dari lembaga keuangan syariah diminati oleh masyarakat.
- 3) Bisnis syariah harus memiliki aspek akhlaq, akal dan etika atau bank syariah harus mengelola usahanya berdasarkan Iman dan Taqwa (Imtaq) dan juga berdasarkan Ilmu Pengetahuan dan Teknologi (Iptek) (Jihad et al., 2022).

Allah SWT dalam firmanNya menegaskan prinsip ketauhidan dalam berbisnis. Disampaikan dalam Alquran Q.S An-Nisa (4) : 29 yang berbunyi:
يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا
أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ۚ ٢٩

Artinya : *“Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan cara yang batil (tidak benar), kecuali berupa perniagaan atas dasar suka sama suka di antara kamu. Janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”* (Q.S An-Nisa (4) : 29)(Agama, 2016).

Malik menjelaskan tafsir dari Q.S An-Nisa (4) : 29 bahwa mayoritas Ulama menafsirkan ayat tersebut dengan kebolehan melakukan perdagangan atas dua syarat, pertama perdagangan itu harus dilakukan atas dasar saling rela, Kedua, tidak boleh bermanfaat untuk satu pihak dengan merugikan pihak lain: tidak boleh saling merugikan (Malik, 2021).

Pengembangan bisnis yang berlandaskan pada konsep Islam memiliki peran yang sangat penting dalam menciptakan keseimbangan antara

pertumbuhan ekonomi dan nilai-nilai moral. Islam mengajarkan bahwa bisnis bukan hanya tentang meraih keuntungan material, tetapi juga tentang menegakkan keadilan, transparansi, dan kesejahteraan bersama. Dengan menghindari praktik yang merugikan seperti riba, gharar, dan maisir, serta menjalankan bisnis secara jujur dan bertanggung jawab, pelaku usaha dapat meraih keberkahan dan kesuksesan yang hakiki.

Pengembangan bisnis yang sesuai dengan syariat Islam juga membantu menciptakan lingkungan bisnis yang lebih adil, amanah, dan bermanfaat bagi semua pihak yang terlibat. Dengan demikian, menerapkan prinsip-prinsip bisnis Islami tidak hanya memberi manfaat duniawi, tetapi juga membawa kita pada ridha Allah SWT, serta keberkahan dalam kehidupan dunia dan akhirat.

B. Penelitian Terdahulu

Tabel 2.1

Kajian Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
1	(Pranoto & Hwihanus, 2023)	Penggunaan Teknologi Finansial Dalam Meningkatkan Akses Keuangan Bagi Umkm Oleh Bank Perkreditan Rakyat	Kualitatif Deskriptif	Pertumbuhan UMKM menjadi kunci ekonomi global, namun hambatan akses keuangan sering membatasi perkembangannya. Teknologi finansial (fintech) hadir sebagai solusi inovatif untuk mengatasi hambatan tersebut dan memberikan akses keuangan yang lebih mudah, cepat, dan terjangkau bagi UMKM

2	(Kambey, 2019)	Strategi Pengembangan Unit Bisnis Prioritas Pada PT. Bank Tabungan Negara	Penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif	Hasil penelitian ini berimplikasi terhadap upaya PT. Bank Pembangunan Daerah Jambi agar lebih memaksimalkan pertumbuhan laba dari aktivitas operasi yang dilakukan, sehingga dapat meningkatkan jumlah modal inti minimum serta dapat tumbuh secara mandiri baik dari aspek permodalan maupun aspek lainnya, tanpa bergantung sepenuhnya pada dukungan dari bank induk perusahaan
3	(Roziani, 2023)	Strategi Penguatan Permodalan Dalam Pemenuhan Regulasi Dan Pengembangan Bisnis Pada PT. Bank Pembangunan Daerah Jambi	Kualitatif	Strategi bisnis yang harus dilakukan adalah penetrasi pasar dan pengembangan produk, yaitu melakukan peningkatan pembiayaan secara selektif pada sektor-sektor prospektif, melakukan pembinaan pada sektor mikro dan kecil agar mampu menghadapi dampak Covid-19 dengan lebih baik, serta melakukan pengembangan produk bagi nasabah muda pemula.
4	(Munir, 2023)	<i>Business Strategy Formulation of Sharia Rural Bank (SRB) in Facing Pandemic</i>	Kualitatif	Hasil penelitian ini mengidentifikasi lima faktor kunci yang berperan penting dalam pengembangan industri BPRS, yaitu 1) faktor permodalan, 2) faktor sumber daya manusia (SDM), 3) faktor infrastruktur teknologi informasi, 4) model bisnis, dan 5) aspek regulasi.

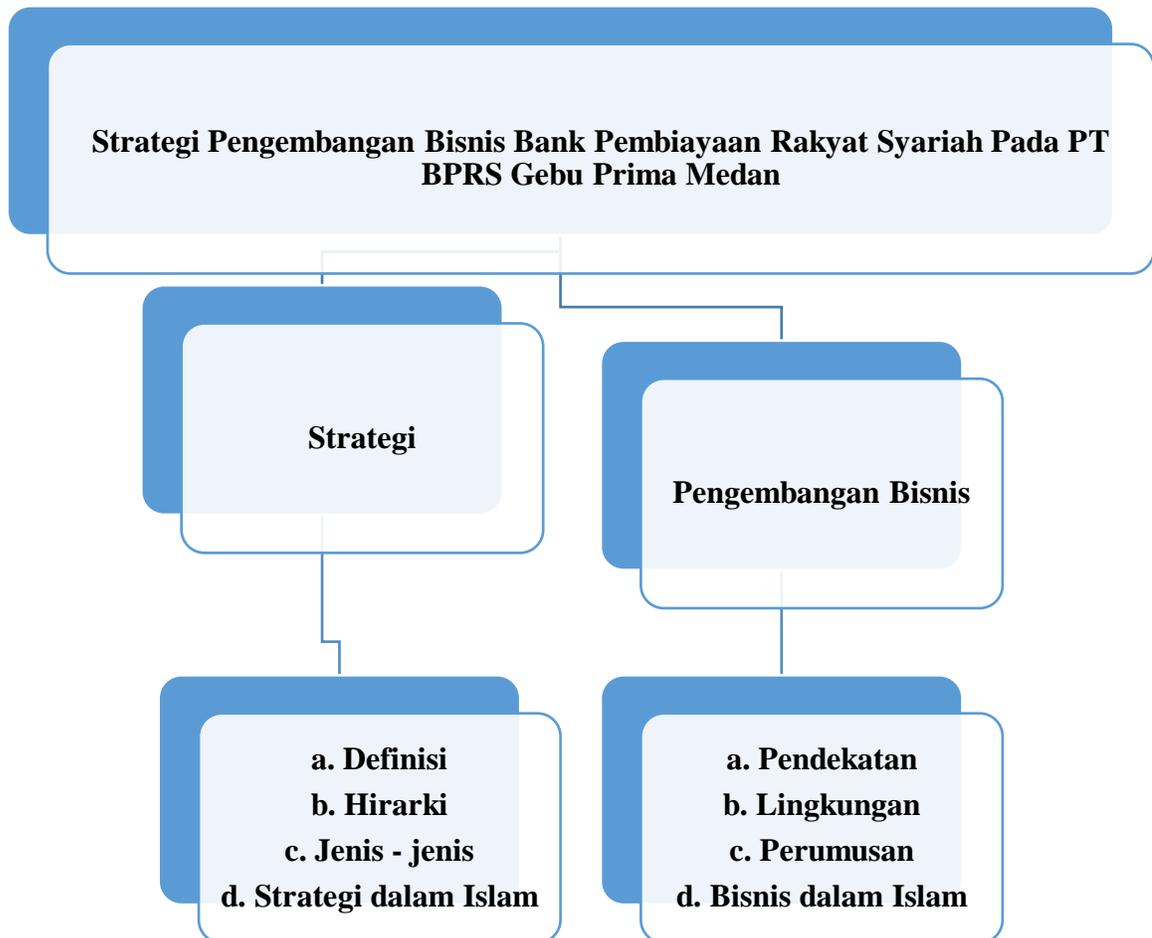
5	(Anisa Dwi Utami et al., 2023)	Strategi Pengembangan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah di Indonesia	Kualitatif	<p>Pertumbuhan bisnis BPRS relatif lebih tinggi dibandingkan BPR, namun market share-nya lebih kecil dibandingkan BPR dan BUS/UUS. Salah satu penyebabnya dapat berupa persaingan ketat yang dihadapi BPRS dengan BMT dan BUS/UUS yang juga telah merambah ke segmen UMKM. Sehingga seringkali BPRS disebut mengalami middle child syndrome, yang tidak memiliki kejelasan pasar. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi strategi dalam pengembangan pasar BPRS. Kajian ini dilakukan dengan data primer melalui focus group discussion (FGD) untuk menganalisis strategi pasar BPRS dalam pertumbuhan bisnisnya. Metode yang digunakan adalah business model canvass (BMC) dan SWOT. Hasil dari kajian ini teridentifikasi lima faktor kunci yang berperan penting dalam pengembangan industri BPRS, yaitu 1) faktor permodalan, 2) faktor sumber daya manusia (SDM), 3) faktor infrastruktur teknologi informasi, 4) model bisnis, dan 5) aspek regulasi.</p>
---	--------------------------------	---	------------	--

Berdasarkan Penelitian- penelitian terdahulu yang telah peneliti paparkan diatas, maka peneliti menyimpulkan bahwa perbedaan peneliti yang peneliti teliti dengan penelitian lainnya adalah pada penelitian penulis berfokus pada

pengembangan bisnis khusus pada institusi keuangan syariah dengan memperhatikan beberapa aspek utama serta objek penelitian terdahulu juga mungkin lebih luas, mencakup beberapa BPRS atau bank syariah konvensional yang lebih besar. Adapun persamaan dari peneliti-peneliti terdahulu sama sama meneliti lebih dalam tentang strategi pendekatan teoritis yang sama.

C. Kerangka Pemikiran

Adapun kerangka pemikiran dari penelitian yang akan dilakukan sebagai berikut :



Gambar 2.2

Kerangka Pemikiran Penelitian

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif adalah penelitian bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh penelitian.

Penelitian yang dilakukan adalah penelitian lapangan (*field reseacrh*) dengan menggunakan pendekatan deskriptif. Deskriptif kualitatif yaitu suatu prosedur penelitian yang menggunakan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan pelaku yang diamati. Kualitatif berarti sesuatu yang berkaitan dengan aspek kualitas, nilai atau makna yang terdapat dibalik fakta. Kualitas nilai atau makna hanya dapat diungkapkan dan dijelaskan melalui melalui linguistik, bahasa atau kata-kata (Fitrah & Luthfiyah, 2017).

Metode penelitian kualitatif dinamika sebagai metode baru, karena popularitasnya belum lama, dinamakan metode postpositivistik karena berlandaskan pada filsafat *postpositivisme*. Metode ini disebut juga sebagai metode artistik, karena proses penelitian lebih bersifat seni (kurang terpola), dan disebut metode interpretatif karena data hasil penelitian lebih berkenaan dengan interpretasi terhadap data yang ditemukan dilapangan (Sugiyono, 2016).

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi Penelitian ini adalah di kantor PT BPRS Gebu Prima beralamat di Jl. Arief Rahman Hakim, Ps. Merah Tim., Kec. Medan Area, Kota Medan, Sumatera Utara 20227.

Tabel 3.1
Jadwal Pelaksanaan Penelitian Waktu Kegiatan

No	Keterangan	Bulan dan minggu															
		Juli 2023				Agustus 2024				September 2024				Oktober 2024			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Pengajuan Judul																
2	Penyusunan Proposal																
3	Bimbingan Proposal																
4	Seminar Proposal																
5	Pengumpulan data																
6	Bimbingan Skripsi																
7	Sidang Skripsi																

C. Data dan Sumber Data

Adapun jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data bersifat kualitatif. Untuk sumber data berasal dari data primer dan sekunder. Dimana data primer berasal dari wawancara, data sekunder berasal dari buku kepustakaan, sedangkan dokumentasi berasal dari informasi khusus seperti buku karangan/ tulisan.

1. Data Primer

Data Primer adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan langsung di lapangan oleh orang yang melakukan penelitian atau yang bersangkutan memelukan. Data primer disebut juga data asli atau data baru. Dalam penelitian data primer diperoleh melalui wawancara dengan pihak BPRS Gebu Prima Medan sebagai data dalam penelitian.

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan oleh orang yang melakukan penelitian dari sumber-sumber yang telah ada. Data diperoleh dari perpustakaan atau laporan-laporan penelitian terdahulu. Data sekunder dalam penelitian ini diperoleh dari studi pustaka, buku-buku, dan sumber-sumber lainnya yang berkaitan dengan Strategi Pengembangan bisnis Bank.

D. Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara sebagai berikut:

1. Studi pustaka

Studi Pustaka adalah teknik pengumpulan data dari buku, jurnal dan internet dan segala bentuk jenis data yang berhubungan dengan teori yang dibahas dalam penelitian.

2. Wawancara

Wawancara adalah upaya yang dilakukan seseorang atau suatu pihak mendapatkan keterangan, atau pendapatan informasi mengenai suatu hal yang diperlukannya untuk tujuan tertentu, dari seseorang atau pihak lain dengan tanya jawab.

3. Observasi

Observasi merupakan proses pengamatan dan pencatatan secara sistematis gejala-gejala yang diteliti. Observasi penelitian dilakukan di BPR Syariah Gebu Prima Medan.

4. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan teknik pengumpulan data dengan menggunakan dokumen atau tulisan yang relevan untuk menyusun konsep penelitian serta mengungkapkan obyek penelitian. Dokumentasi juga merupakan data yang disimpan dan bisa dikaji ulang bila perlu. Dokumentasi juga diperlukan untuk mendukung kelengkapan data yang lain. Dokumentasi bisa berupa tulisan,

gambar, atau karya-karya dan sebagainya.

E. Teknik Analisis Data

Analisis kualitatif merupakan penelitian yang tidak menganalisis data-data berupa angka, pada umumnya tidak pula menggunakan statistik. Penelitian kualitatif dapat digunakan dalam pendekatan penelitian historis, penelitian kepustakaan, penelitian eksploratif dan penelitian lain yang tidak menggunakan analisis berupa angka-angka.

Teknik analisis data yang dilakukan penulis adalah menggunakan data yang diperoleh dari hasil wawancara dan dokumentasi, dengan cara mengelompokkan data dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit dan membentuknya dalam sebuah pola. Menentukan mana yang lebih penting untuk dijadikan pelajaran dan membuat sebuah kesimpulan sehingga dapat dengan mudah dimengerti oleh diri sendiri maupun orang lain.

F. Teknik Keabsahan Data

Dalam penelitian kualitatif ini peneliti menggunakan pemeriksaan keabsahan temuan yaitu :

1. Triangulasi

Triangulasi adalah teknik yang digunakan dalam penelitian untuk meningkatkan validitas dan keandalan data melalui penggunaan berbagai perspektif atau metode dalam mengumpulkan atau menganalisis data. Triangulasi melibatkan penggunaan lebih dari satu metode, teori, sumber data, atau peneliti dalam satu studi dengan tujuan untuk memperkuat temuan penelitian. Triangulasi sumber data, menggunakan berbagai sumber data (misalnya, wawancara dengan berbagai informan, data dari periode waktu yang berbeda) untuk memvalidasi temuan (Sugiyono, 2017).

2. Perpanjangan Pengamatan

Penelitian ini menjadikan penulis sebagai instrumen. Keterlibatan penulis dalam pengumpulan data memerlukan waktu tidak cukup dengan waktu yang singkat akan tetapi peneliti memerlukan perpanjangan pengamatan pada latar penelitian ini agar peningkatan kualitas data yang terpercaya atas data yang dikumpulkan.

3. Pengecekan Anggota

Tujuan member check adalah untuk mengetahui seberapa jauh data yang diperoleh sesuai dengan apa yang diberikan oleh pemberi data. Apabila data yang ditemukan disepakati oleh para pemberi data berarti datanya tersebut valid, sehingga semakin kredibel/dipercaya. Dan untuk itu apabila data sudah kredibel maka peneliti meminta tanda tangan kepada informan atau bukti dokumentasi bersama informan sebagai tanda persetujuan pada hasil pemaparan data yang telah dibuat.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Lokasi Penelitian

1. Sejarah Berdirinya PT.BPRS Gebu Prima Medan.

Rencana untuk mendirikan Bank Perkreditan Rakyat Syari'ah Gebu Prima Medan sudah lama dicanangkan oleh pendiri yang saat ini telah menjadi komisaris atau pemegang saham PT. BPRS Gebu Prima Medan dengan tujuan sesuai dengan ketentuan peraturan pemerintah No.7 Tahun 1992 yakni guna menghimpun dana dan menyalurkan dana masyarakat serta pelayanan bagi golongan ekonomi lemah/pengusaha kecil.

Tujuan ini lebih ditekankan lagi arahnya pada Bank Perkreditan Rakyat dengan system bagi hasil, yang lazimnya disebut Bank Syari'ah. Bank Islam atau Bank Muamalat dan peluang untuk mendirikan Bank Perkreditan Rakyat Bagi Hasil/Syari'ah ini sesuai dengan bunyi pasal 13 UU No. 7 Tahun 1992, Proses Pendirian Bank Perkreditas Syari'ah ini mulai dilaksanakan dengan membentuk Badan Hukumnya serta perseroan Terbatas dibuat Rancangan Anggaran Dasar Perusahaan.

Dibuat daftar calon persero, susunan Direksi, Dewan Komisaris , rencana susunan organisasi , rencana kerja, serta bukti minimal 30% dari modal setor. Hal ini dipersiapkan guna melengkapi permohonan izin prinsip (Persiapan Pendirian).

Pada Tanggal 23 Juni 1994 , prinsip PT.BPRS Gebu Prima Medan dengan nomor : S-885/MK.17/1994 dikeluarkan oleh Menteri Keuangan dan tahap selanjutnya adalah melengkapi izin usaha / operasi yang harus melampirkan anggaran dasar yang telah disahkan oleh Menteri Kehakiman berdasarkan Akte No. 38 tanggal 12 September 1994 dengan Notaris Ny. Chairan Bustami dan selanjutnya dilengkapi juga dengan daftar persero, susunan direksi Dewan Komisaris , susunan organisasi, system dan

prosedur kerja dan bukti pelunasan modal setor.

Sejalan dengan persiapan pendirian BPRS Gebu Prima Medan ini, Pihak pendiri mempersiapkan calon-calon karyawan dengan memberikan pelatihan 3 bulan dengan materi yang diajarkan mengenai prosedur dan praktek perbankan syari'ah di Forum Kajian Ekonomi Perbankan Islam IAIN Sumatera Utara serta ditambah dengan *training* dan magang pada BPRS yang sudah beroperasi di wilayah Deli Serdang.

Adanya perubahan pada legalitas anggaran dasar ini disertai perbaikan-perbaikan permohonan izin usaha serta dengan diberlakukannya peraturan baru yang lebih selektif terhadap Bank Perkreditas Rakyat yang akan berdiri sehingga izin operasi untuk PT. BPRS Gebu Prima Medan resmi diterbitkan melalui surat keputusan menteri Keuangan No. Kep. 030/KM.17/1996 tertanggal 23 Januari 1996 berdasarkan izin operasional yang ada.

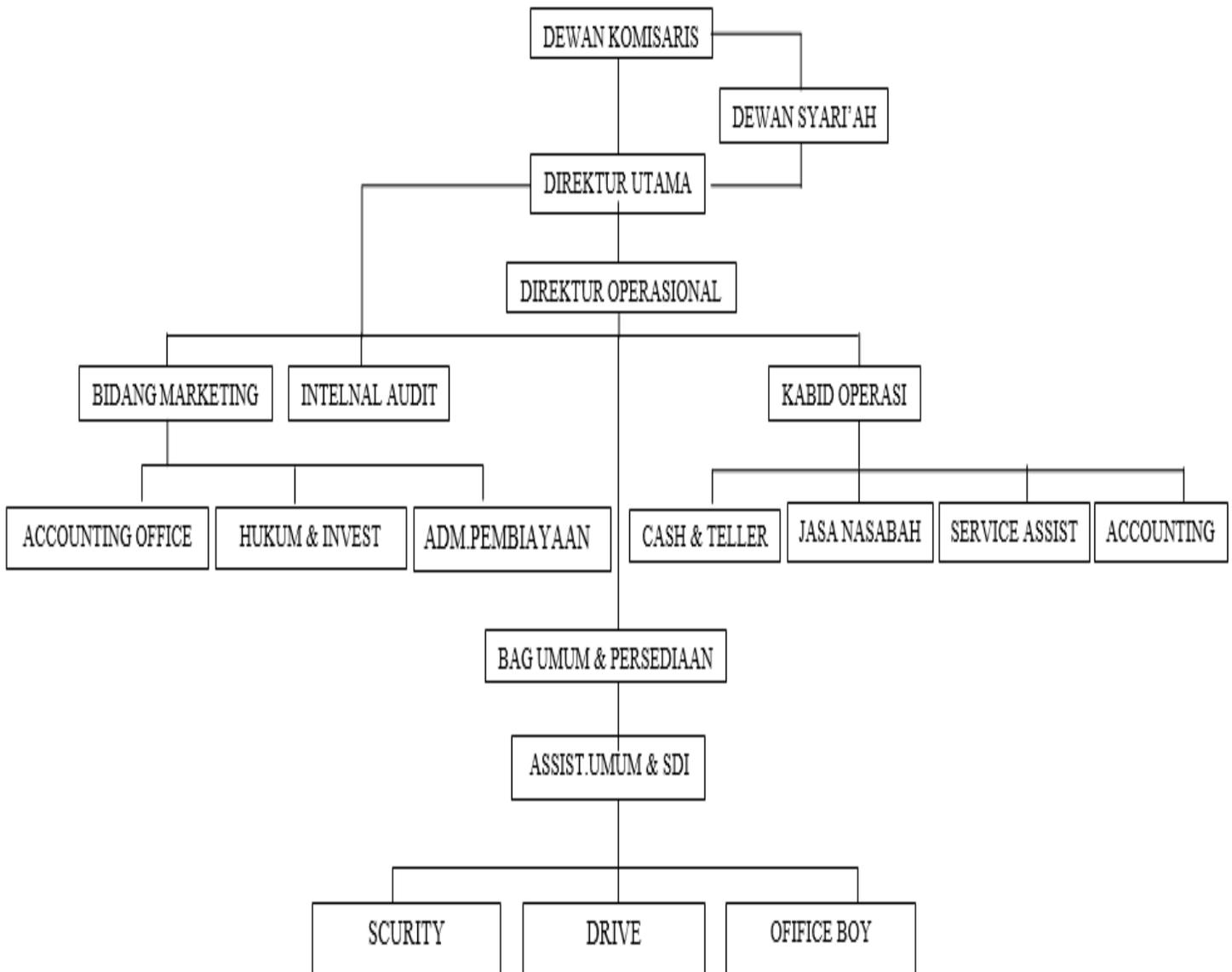
Pada tanggal 11 Maret 1996 bank Perkreditas Rakyat Syari'ah Gebu Prima Medan pada saat ini berkantor di Jalan Garuda Ruko No. 06 Perumnas Mandala Medan, diresmikan oleh salah satu seorang pengurus gebu Minang Yaitu Bapak Prof. Drs., H. Harun Zein pada saat ini berkantor pusat di Jalan Utama No. 02A Medan telepon 7323190 – 7323192 (Hunting) Fax 7321706. (Prima, n.d.)

a. Struktur Organisasi

Organisasi merupakan suatu hal yang penting dalam pencapaian tujuan perusahaan sebab organisasi adalah alat untuk mencapai tujuan atas dasar kerja sama yang mempunyai bentuk dan susunan yang jelas merumuskan tugas-tugas setiap unsur serta menegaskan hubungan antar satu dengan yang lainnya dalam satu hubungan kerja.

Dalam hal ini PT. Bank Perkreditas Rakyat Syari'ah Gebu Prima Medan menggunakan bentuk struktur organisasi Garis dan Staf (*Line dan Staf*) dimana setiap atasan mempunyai satu bawahan saja dan seorang bawahan hanya menerima perintah dari satu atasan saja . Berikut adalah struktur

organisasi PT. BPRS Gebu prima Medan :



Gambar 4.1 Struktur Organisasi PT. BPRS Gebu Prima Medan

b. Makna Logo BPRS Gebu Prima

Logo merupakan suatu ciri atau identitas suatu perusahaan. Karena adanya logo, maka identitas tersebut mudah diketahui oleh masyarakat. Selain itu logo juga menggambarkan tugas dan fungsi instansi.



Gambar 4.2 Logo PT.BPRS Gebu Prima Medan

Makna Logo PT. BPRS Gebu Prima Kota Medan

a. Hitam

Merupakan alim ulama yang menaungi, membimbing dan mengarahkan.

b. Merah

Merupakan menunjukkan kecerdasan yang tetap dinaungi oleh alim ulama agar tetap terarah dan tidak melenceng dari koridor agama.

c. Kuning

Merupakan pekerja memiliki kecerdasan dan memiliki arah yang tepat agar tidak melenceng dari koridor agama karena mendapat bimbingan dan arahan dari alim ulama.

Logo PT. BPRS Gebu Prima ini secara tidak langsung memberikan dorongan untuk melaksanakan pekerjaan dengan tanggung jawab dan memiliki kecerdasan tinggi dengan dinaungi oleh alim ulama agar tetap dalam jalur syariah.

Motto dari PT. BPRS Gebu Prima Medan yaitu “*Berkembang Bersama Umat*”.

c. Visi dan Misi Perusahaan

Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Gebu Prima Medan sebagai lembaga keuangan memiliki Visi dan misi dalam menjalankan aktivitasnya sehari-hari. Visi dan Misi tersebut ada

VISI : Terwujudnya sistem perbankan syariah yang kompetitif, efisien, dan memenuhi prinsip kehati-hatian.

Dalam rangka:

- a. Keadilan
- b. Tolong – Menolong
- c. Menuju kebaikan dengan tujuan mencapai kemaslahatan.

MISI : Membantu perekonomian masyarakat lemah yang bertujuan untuk membantu dan mendorong pertumbuhan ekonomi dan pembangunan daerah adalah rangka meningkatkan taraf hidup masyarakat melalui pengembangan dunia usaha dan pemberdayaan ekonomi rakyat, serta memberi nilai tambah kepada pemilik dan kesejahteraan kepada karyawan.

2. Uraian Tugas BPR Syariah

Desain struktur organisasi PT. BPRS Gebu Prima Medan didasarkan atas hal sebagai berikut :

1. Besar Kecilnya perusahaan.
2. Karakteristik organisasi dan kepemilikan.
3. Sifat kegiatan usaha.
4. Keanekaragaman dan tingkat kompleksitas organisasi.

5. Metode pengolahan data.
6. Persyaratan peraturan perundang-undangan yang harus ditepati.

Berdasarkan struktur organisasi diatas , maka pembagian tugas dalam setiap jabatan adalah sebagai berikut :

a. Dewan Komisaris

Merupakan perwakilan dari pemilik modal yang mewakili wewenang anatara lain :

- 1) Mewakili pemilik atau pemegang saham untuk melakukan pengawasan terhadap kebijaksanaan Direksi dan pelaksanaan tugas direksi.
- 2) Memberikan arahan mengenai kebijaksanaan dan pelaksanaan tugas direksi serta selalu memperhatikan setiap pertimbangan ekonomi serta keuangan dan perbankan.
- 3) Mengawasi direksi dalam melaksanakan tugas.
- 4) Meminta pertanggungjawaban direksi serta memberikan bantuan pengawasan kepada direksi atas kebijakan yang di ambil.

b. Dewan Syari'ah

Dewan Syari'ah memiliki tugas antara lain :

- 1) Melakukan pengawasan atas produk perbankan dalam rangka menghimpun dan menyalurkan dana dari dan untuk untuk masyarakat.
- 2) Mengadakan perbaikan terhadap suatu produk bank yang telah atau sedang berjalan.
- 3) Memberikan pedoman dan garis-garis besar syari'ah baik untuk pengerahan dana masyarakat , penyalurkan dana dan kegiatan bank lainnya.
- 4) Memeriksa buku laporan tahunan dan memberikan pernyataan tentang kesesuaian syari'ah dan semua produk dan operasi selama satu tahun berjalan.

c. Direktur Utama

Tugas dan wewenang Direktur Utama adalah :

- 1) Penanggungjawab pada PT. BPRS Gebu Prima Medan dalam tingkat *Top Management*.
- 2) Melakukan perencanaan dalam bidang marketing dan operasional.
- 3) Membuat perencanaan anggaran dana untuk rencana kerja satu tahun.
- 4) Mempersiapkan sarana dan prasarana kerja , kedudukan tenaga-tenaga terampil dan melaksanakan fungsi control.
- 5) Melaksanakan fungsi pemegang kunci ruang *hasanab* utama apabila direktur operasional berhalangan.
- 6) Memberikan keputusan kredit (Pembiayaan) kepada calon debitur, setelah melakukan analisa dan evaluasi oleh bagian kbid, *marketing*, dan *account officer*.
- 7) Mengeluarkan surat keputusan pengangkatan dan penghentian pegawai.
- 8) Melaksanakan pendekatan kepada nasabah melalui keagamaan dan memberikan motivasi dalam rangka pengembangan usaha bank dan nasabah.
- 9) Menjaga dan mempertahankan kredibilitas bank dalam bentuk perkembangan laba usaha , pengelolaan dana yang efektif dan menjaga stabilitas likuiditas bank serta menuju kepada prinsip kehati-hatian.
- 10) Melaksanakan pembuatan laporan setiap bulan Bank Indonesia dan dewan komisaris.

d. Direktur Operasional

Tugas dan direktur operasional adalah :

- 1) Bertanggungjawab sepenuhnya dalam kegiatan operasional bank.
- 2) Membantu direktur utama dalam melaksanakan pengawasan kerja dibidang operasi antara lain : *cash and teller*, jasa nasabah, *accounting* dan bagian umum.

- 3) Mengadakan pengarahan dan pembinaan serta pengawasan terhadap jalannya operasional Bank Perkreditan Syari'ah Gebu Prima Medan,
- 4) Menyetujui tiket pembukuan dan menandatangani bilyet deposito *mudharabah*.
- 5) Melakukan pemeriksaan kas apabila terjadi ketidaksesuaian.
- 6) Melaporkan kepada direktur utama serta membuat berita acara atau hasil pemeriksa yang dilakukan.
- 7) Memeriksa dan menyetujui laporan anggaran neraca harian dan laba rugi dari bagian accounting.

e. Kepala Bagian Marketing

Memiliki tugas antara lain :

- 1) Membantu direktur utama dalam mengolah kegiatan dibidang *marketing*.
- 2) Mengkoordinir tugas-tugas dibagian sub bidang *marketing*.
- 3) Memeriksa kelengkapan data calon debitur.
- 4) Melaksanakan proses analisa pembiayaan berdasarkan batas limit yang diberikan oleh direksi dalam pemutusan kredit.
- 5) Melaksanakan peninjauan usaha calon debitur.
- 6) Melaksanakan monitoring sistem kredit (pembiayaan) yang telah disetujui melalui bagian administrasi kredit.
- 7) Memberikan persetujuan overdraft sesuai limit yang ditentukan oleh direksi.
- 8) Memberikan persetujuan tentang penerbitan *Half Sheet* (nota persetujuan pembukuan) pinjaman yang di berikan melalui bagian administrasi kredit.
- 9) Mempersiapkan jadwal review kredit secara tahunan.

f. Kepala Bagian Operasi

Kepala bagian operasi memiliki tugas antara lain untuk menkoordinir tugas seluruh bagian sub operasional dan melaksanakan fungsi sebagai putusan *checker* dan semua tiket transaksi bank.

g. Bagian Umum dan Personalia

- 1) Melaksanakan pemeliharaan semua barang aktiva tetap dan inventaris kantor serta biaya-biaya kantor.
- 2) Melaksanakan pembelian alat-alat kantor *seizing* direksi.
- 3) Melaksanakan pembelian barang aktiva tetap inventaris kantor *seizing* direksi.
- 4) Mencatat pembelian barang aktiva tetap dan inventaris serta melakukan penyusutan berdasarkan umur ekonomis.
- 5) Melaksanakan serta memelihara pembayaran uang muka dan melakukan amortisasi biaya sesuai dengan taksiran umur ekonomis.
- 6) Menerima dan memberhentikan pegawai *seizing* dari direksi.

h. Jam Kerja Karyawan

Adapun jam kerja yang berlaku selama ini pada PT. BPRS Gebu Prima Kota Medan adalah mulai pada pukul 08:00 WIB dan berakhir pukul 17:00 WIB. Sebelum jam kerja dimulai pada pukul 08:00 WIB, para karyawan harus sudah berada di kantor untuk mempersiapkan segala sesuatu yang berkaitan dengan aktifitas perbankan. Pada sore harinya aktifitas perubahan perbankan sudah berakhir dan karyawan harus menyusun dan merapikan berkas agar tidak hilang dan kececeran. Akan tetapi ada beberapa karyawan yang harus menambah jam kerja (lembur), hal ini dikarenakan adanya tugas atau pekerjaan yang harus selesai pada saat itu juga.

i. Sistem Pengupahan dan Fasilitas

Sistem pengupahan yang ada di PT. BPRS Gebu Prima Kota Medan diberikan dengan pembayaran gaji/upah yang dilaksanakan setiap bulannya, dimana besaran upah/gaji sesuai dengan tingkat jabatan masing-masing karyawan. Fasilitas yang didapat adalah berupa tunjangan kesehatan, bonus upah lembur, pemberian fasilitas berupa mobil dan kereta dinas untuk kegiatan operasional dan promosi produk perusahaan.

j. Profil Pegawai

Adapun profile pegawai pada PT.Bank Perkreditan Rakyat Syari'ah Gebu Prima Medan sebagai berikut :

- 1) Jumlah dewan komisaris pada PT.BPRS Gebu Prima Medan sebanyak 3 orang.
- 2) Jumlah pegawai PT.BPRS Gebu Prima Medan sebanyak 20 orang yang terdiri dari karyawati 7 orang dan karyawan 13 orang tersebar dalam berbagai posisi.
- 3) Rata-rata pendidikan terakhir pegawai PT.BPRS Gebu Prima Medan adalah Strata-1 dan lainnya.
- 4) Status kepegawaian untuk berbagai posisi ada yang sudah menjadi pegawai tetap dan juga yang masih berstatus pegawai kontrak.

3. Operasional Perusahaan

PT. BPRS Gebu Prima Medan menjalankan aktivitas yang umum dan biasanya dilakukan oleh setiap usaha perbankan sesuai dengan ketentuan yang berlaku dan berpedoman pada prinsip-prinsip syari'ah , maka system operasional PT.BPRS Gebu Prima Medan mempunyai konsep-konsep sebagai berikut :

- a. Sistem simpanan murni (*wadi'ah*).
- b. Sistem bagi hasil.
- c. Sistem sewa dan system upah (*fee*).
- d. System jual beli dengan margin keuntungan yang disepakati.

a. Kegiatan Pengumpulan Dana (Mobilisasi Dana Masyarakat)

PT. BPRS Gebu Prima Medan mengerahkan dana masyarakat yang bersumber dari :

- 1) Menerima simpanan *Wadi'ah*.
- 2) Menyediakan fasilitas.
- 3) Menyediakan fasilitas deposito berjangka dengan system *mudharabah*.
- 4) Menerima simpanan amanah berupa zakat , infaq, sadaqah, tabungan, qurban, dan tabungan aqiqah.

Kegiatan penghimpunan dana yang dilakukan PT.BPR Syari'ah Gebu Prima Medan terdiri dari :

- a) Tabungan *Wadi'ah*
Adalah dana yang disimpan masyarakat pada bank dalam bentuk tabungan dimana penabung bertujuan untuk menitipkan uangnya tanpa mengharapkan keuntungan bagi hasil.
- b) Tabungan *Mudharabah*
Adalah tabungan yang disimpan oleh masyarakat dalam bentuk tabungan, dimana penabung mendapatkan bagian keuntungan dari bank secara *mudharabah* (bagi hasil) .
- c) Tabungan Haji
Adalah dana yang disimpan masyarakat dalam bentuk tabungan dimana penabung bertujuan untuk menghimpun dana untuk melaksanakan haji dan dana-dana tersebut bebas riba.

d) Tabungan Qurban

Adalah dana yang disimpan masyarakat pada bank dalam bentuk tabungan, dimana penabung bertujuan untuk melakukan ibadah qurban serta bank akan memberikan bonus.

e) Tabungan Pelajar

Adalah dana yang disimpan pelajar dan mahasiswa pada bank untuk mewujudkan cita-cita di masa mendatang. Bank akan memberikan bonus dan bagi penabung berprestasi akan diberikan beasiswa.

f) Simpan Amanah

Adalah kebijakan dalam bentuk zakat, infaq, dan sadaqah yang disimpan oleh masyarakat baik dalam bentuk pribadi maupun melalui lembaga bank. Dana ini dikelola bank sesuai dengan ketentuan syari'ah untuk peningkatan kegiatan ekonomi dan kesejahteraan umat.

g) Deposito *Mudharabah*

Yakni dana yang disimpan masyarakat dalam bentuk deposito, dimana deposan mendapat bagian keuntungan bank secara *mudharabah* (bagi hasil) dengan perbandingan 70:30.

b. Kegiatan Penyaluran Dana

Didalam penyaluran dana oleh PT.BPRS Gebu Prima Medan mengutamakan pembiayaan (kredit) yang sasaran utamanya adalah pengusaha kecil atau masyarakat pedesaan, maka PT. BPRS Gebu prima Medan dapat memberikan pinjaman modal kerja jangka pendek (kurang dari satu tahun) atau biasa untuk investasi lebih dari satu tahun.

Jenis pembiayaan atau bentuk fasilitas pembiayaan yang diberikan PT. BPRS Gebu Prima Medan adalah sebagai berikut :

- 1) Pembiayaan *Musyarakah*.
- 2) Pembiayaan *Ba'I Bitsama Ajil*.

3) Pembiayaan *Mudharabah*.

4) Pembiayaan *Qardhul Hasan*.

Dalam pembiayaan yang dilakukan PT. BPRS Gebu Prima Medan , jangka waktu yang ditetapkan adalah :

- 1) Jangka Pendek (kurang dari satu tahun)
- 2) Jangka Menengah (satu tahun sampai tiga tahun)
- 3) Jangka Panjang (lebih dari tiga tahun)

c. **Ketentuan Umum Penyaluran Pembiayaan**

Adapun dasar-dasar penetapan sasaran pembiayaan yang dijelaskan oleh PT. BPRS Gebu Prima Medan adalah :

1. Memperhatikan portofolio yang sudah dibiayai oleh pihak perusahaan dibidang tertentu.
2. Bidang Usaha yang *recession proof* (tidak berdampak/kibatnya dengan resesi)
3. Memperhatikan sector usaha yang memebrikan kemaslahatan umat.
4. Bidang usaha yang memberikan kemaslahatan umat.

Sesuai dengan kebijakan yang berlaku, penetapan segmentasi penanaman dana PT. BPRS Gebu Prima Medan tidak didasarkan *Line of bussines* melainkan *size of bussines* yaitu usaha kecil dan menengah.

PT. BPRS Gebu Prima Medan dalam menjalankan kegiatan usahanya berbeda dengan bank konvensional, dimana PT. BPRS Gebu Prima Medan dalam menggunakan dananya konsep jual beli (*ba'i*) , bagi hasil kerja sama (*syirkah*), dan bentuk jasa (*ijarah*). Dari segi bentuk aktivitas inilah maka PT. BPRS Gebu Prima Medan menentukan pangsa pasarnya secara regular dengan kondisi yang ada namun tidak luput dari visi, misi dan strategis pasar PT. BPRS Gebu Prima Medan.

Adapun yang menjadi ketentuan fasilitas pembiayaan yang berada di PT. BPRS Gebu Prima Medan didasarkan pada prinsip-prinsip sebagai

berikut :

a. Jual Beli (*Ba'i*)

Dimana PT. BPRS Gebu Prima Medan bertindak sebagai penyedia barang (penjual) dan nasabah sebagai pembeli (pemesan).

b. Bagi Hasil kerja sama (Syirkah)

Yaitu kerja sama antara PT. BPRS Gebu Prima Medan dengan nasabah dalam bentuk suatu proyek tertentu baik dari pendapatan kotr atau laba bersih dibagi bersama dengan nisbah yang disepakati.

c. Jasa (*Ijarah*)

Yaitu dalam bentuk kerja sama antara BPR dengan nasabah atau pihak lain. Dalam kerja sama tersebut PT. BPRS Gebu Prima Medan menerima imbalan jasa atas tenaga untuk mengerjakan proyek tersebut.

d. Prosedur Umum Penyaluran Pembiayaan

Pada umumnya prosedur pemberian (kredit) diatur oleh masing-masing bank yang bersangkutan dalam buku pedoman perkreditan. Dalam rangka pemberian kredit PT. BPRS Gebu Prima Medan sebelum permohonan kredit (Pembiayaan) dikabulkan harus tahap-tahap berikut :

1. Tahap permohonan.
2. Tahap penyelidikan dan analisis kredit.
3. Tahap keputusan persetujuan kredit atau penolakan kredit.
4. Tahap pencairan kredit, administrasi, pengawasan dan pembinaan serta pelunasan kredit.

e. Bentuk dan Standar Jaminan Pembiayaan

Pada dasarnya bank dalam memberikan pembiayaan tertentu menghendaki suatu jaminan yang dapat dipergunakan kelak bila debitu

tidak dapat memenuhi kewajibannya kepada bank. Dalam Al-Qur'an disebutkan *'bahwa tidak seorangpun dapat menjamin keberhasilan usahanya dimasa mendatang keberhasilan usahanya dimasa mendatang (esok)'*. (QS Lukman : 34)

Pemberian pembiayaan terhadap nasabah atau masyarakat maka pihak bank harus jeli melihat harta benda yang digunakan oleh nasabah , karena apabila terjadi kesalahan dalam melihat, memperhitungkan , atau melihat dari segi ekonomis maupun hokum akan mengakibatkan kerugian bagi pihak bank. Pada umumnya agunan atau jaminan mempunyai ciri-ciri yang baik dan ideal untuk dapat dijadikan sebagai jaminan suatu pembiayaan (kredit) yaitu :

1. Agunan tidak melemahkan potensi (ikatan sipencari kredit).
2. Agunan dapat secara mudah membantu perolehan kredit kredit oleh pihak yang memerlukanya.
3. Agunan memberikan kepastian kepada si pemberi pembiayaan dalam artian barang agunan setiap waktu tersedia untuk melunasi hutang kepada debitur.

Pihak bank menyetujui permohonan pembiayaan dari nasabah, apabila nilai atau besarnya nilai dari pada barang agunan lebih besar nilainya dari pada pembiayaan yang diberikan. Hal Ini menjaga bilamana nasabah tidak dapat melaksanakan kewajiban nya membayar cicilan maka pihak bank dapat melakukan penyitaan terhadap barang agunan atau melelang barang agunan tersebut melalui penggadaian. Untuk itu ada beberapa persyaratan khususnya terhadap pemberian pembiayaan yaitu :

- Mempunyai usaha dan ditunjang dengan perizinan usaha.
- Mempunyai barang agunan yang dilengkapi surat ket kepemilikan, dan surat asal-usul berupa jaminan berupa

surat keterangan harta warisan (sertifikat) yang tidak bergerak juga disertai dengan surat-surat keterangan kepemilikan .

Adapun jenis barang yang diterima sebagai agunan oleh PT.BPRS Gebu Prima Medan adalah :

1. Tanah dan bangunan.
2. Kendaraan Bermotor.
3. Surat-surat berharga.

B. Hasil Penelitian

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan dilapangan maka peneliti menemui beberapa penemuan mengenai data yang peneliti perlukan. Untuk penjelasan yang lebih jelasnya di bawah ini peneliti akan menguraikan satu – persatu temuan yang peneliti temukan di lapangan. Untuk di susun pedoman perolehan data penelitian yang di jadikan sebagai pedoman wawancara. Untuk menginterpensikan data yang di peroleh dari hasil wawancara, maka berikut ini akan dideskripsikan data hasil penelitian PT. Bank Pembiayaan rakyat Syariah Gebu Prima Medan sebagai berikut :

Informan Penelitian

Dalam pemilihan subjek atau informan penelitian ini, penelitian menggunakan teknik purposive sampling. Teknik purposive sampling yaitu teknik pengambilan sampel data dengan pertimbangan tertentu. Informan dalam penelitian ini terdiri dari 5 narasumber karyawan PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Gebu Prima Medan yaitu :

Tabel 4.1
Informasi Narasumber

No	Nama	Umur	Jabatan
1	Muhammad Faizer	50	Marketing
2	Wahyudi Pranoto	26	Marketing
3	Dicky Rizky	27	Accounting
4	Iffah Machriz Nst	30	Admin Pembiayaan
5	Yola Oktita	37	Internal Audit

1. Penggunaan Teknologi PT. BPRS Gebu Prima Medan dalam Pengembangan Bisnis

a. Bagaimana anda menilai perkembangan bisnis PT. BPRS Gebu Medan dalam Pengembangan Bisnis

Selama beberapa tahun terakhir, PT. BPRS Gebu Prima Medan telah mengalami dinamika yang signifikan dalam perkembangan bisnisnya. Meskipun terdapat beberapa tantangan, seperti penurunan jumlah nasabah pada produk pembiayaan, perusahaan telah berupaya melalui berbagai strategi promosi dan manajemen risiko untuk meningkatkan kinerjanya. Dengan menerapkan prinsip-prinsip syariah dan menggunakan analisis SWOT, PT. BPRS Gebu Prima Medan telah berhasil memanfaatkan peluang dan kekuatan yang ada, serta mengatasi ancaman yang dihadapi. Perkembangan ini menunjukkan komitmen perusahaan dalam mendukung keuangan inklusif bagi sektor mikro dan meningkatkan kualitas layanan keuangan syariah di daerah tersebut.

Berdasarkan hasil wawancara Informan ke-5 dengan Yola Oktita mengatakan bahwa “*Perkembangan bisnis PT. BPRS Gebu Prima Medan dalam beberapa tahun terakhir. Aset BPRS adalah salah satu indikator utama untuk menilai perkembangan bisnisnya. Jika ada peningkatan aset dari tahun ke tahun, itu menandakan adanya peningkatan kepercayaan masyarakat untuk menyimpan dananya di BPRS tersebut. Selain itu, pertumbuhan aset juga*

mencerminkan kemampuan perusahaan dalam memperluas basis nasabah dan menjalankan bisnis dengan baik. Pertumbuhan jumlah pembiayaan yang disalurkan adalah indikator bagaimana BPRS mampu memenuhi kebutuhan pasar. Pembiayaan yang stabil dan meningkat menunjukkan bahwa BPRS mampu memberikan produk-produk yang relevan dan sesuai dengan permintaan nasabah, baik di segmen UMKM maupun segmen personal dengan indikator laporan keuangan. Perkembangan bisnis juga dapat diukur dari jumlah kantor cabang, jaringan layanan, dan pertumbuhan jumlah nasabah. Jika BPRS membuka cabang baru atau menjangkau wilayah-wilayah potensial, ini menunjukkan ekspansi yang sehat. Laporan mengenai kenaikan pembiayaan yang disalurkan, termasuk pembiayaan produktif (UMKM) dan konsumtif. Sebagai BPRS, kepatuhan terhadap prinsip syariah menjadi penting dalam menjaga reputasi dan loyalitas nasabah. Ini termasuk kepatuhan terhadap regulasi dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) serta fatwa DSN-MUI. Laporan audit kepatuhan syariah serta ketaatan dalam mengikuti pedoman dari DSN-MUI dan OJK”.

Secara keseluruhan, perkembangan bisnis PT. BPRS Gebu Prima Medan dapat dilihat dari kombinasi pertumbuhan aset, ekspansi layanan, serta kemampuan dalam menjaga kepatuhan terhadap syariah, yang semuanya berperan penting dalam meningkatkan daya saing dan kepercayaan nasabah.

- b. Bagaimana PT. BPRS Gebu Prima Medan dalam menggunakan teknologi dalam.

Teknologi juga membuka peluang untuk menawarkan produk dan layanan yang lebih sesuai dengan kebutuhan pasar, seperti aplikasi mobile banking dan sistem pembayaran yang modern. Melalui penerapan teknologi yang tepat, PT. BPRS Gebu Prima Medan dapat mengoptimalkan proses bisnisnya, meningkatkan brand awareness, serta menarik lebih banyak segmen pasar. Dalam konteks ini, penting untuk mengeksplorasi bagaimana teknologi dapat dimanfaatkan sebagai alat strategis dalam mencapai tujuan pengembangan

bisnis yang berkelanjutan dan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah yang menjadi landasan operasional bank. Dalam wawancara dengan informan ke-5 yaitu Yola Oktita mengatakan bahwa “Penggunaan teknologi dalam pengembangan bisnis di PT. BPRS Gebu Prima Medan melalui website yang dikelola untuk informasi produk di BPRS juga meningkatkan sistem keamanan cyber untuk melindungi data nasabah dari ancaman keamanan siber sangat penting, terutama karena semakin banyak transaksi dilakukan secara online.”

- c. Apa visi dan misi utama PT. BPRS Gebu Prima Medan dalam mengembangkan bisnisnya?

PT. BPRS Gebu Prima Medan berkomitmen untuk menjadi lembaga keuangan syariah yang terdepan dalam mendukung pertumbuhan ekonomi masyarakat, khususnya di sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Hasil wawancara yang didapatkan dari Yola Oktita mengatakan bahwa “ *Visi BPSR Gebu Prima yaitu dengan terwujudnya sistem perbankan syariah yang kompetitif, efisien, dan memenuhi prinsip kehati-hatian. dalam rangka yaitu keadilan, tolong – menolong dan menuju kebaikan dengan tujuan mencapai kemaslahatan. Adapun misinya yaitu Membantu perekonomian masyarakat lemah yang bertujuan untuk membantu dan mendorong pertumbuhan ekonomi dan pembangunan daerah adalah rangka meningkatkan taraf hidup masyarakat melalui pengembangan dunia usaha dan pemberdayaan ekonomi rakyat, serta memberi nilai tambah kepada pemilik dan kesejahteraan kepada karyawan*”.

Berdasarkan analisis penulis bahwa bank ini bertujuan untuk meningkatkan taraf hidup masyarakat melalui pengembangan dunia usaha dan pemberdayaan ekonomi rakyat, serta memberikan nilai tambah bagi pemilik dan kesejahteraan kepada karyawan. Melalui pendekatan syariah yang adil dan inklusif, BPRS Gebu Prima Medan memainkan peran penting dalam memperkuat ekonomi lokal dan memberikan dampak positif bagi komunitas tempatnya beroperasi.

- d. Apa inovasi terbaru yang dilakukan oleh PT. BPRS Gebu Prima Medan untuk mempertahankan atau meningkatkan pangsa pasar?

Pengetahuan nasabah tentang bank syariah ini sangat penting karena tanpa adanya pengetahuan maka seseorang tersebut mustahil melakukan kegiatan perbankan dengan perbankan syariah. Bahkan orang yang sudah mengetahui tentang bank syariah pun belum tentu melakukan kegiatan perbankan dengan menggunakan perbankan syariah. Dengan masih rendahnya pengetahuan nasabah tentang bank syariah maka sulit bagi perbankan syariah untuk berkembang dengan cepat sementara disisi lain Indonesia adalah negara dengan penduduk mayoritas beragama Islam. Dalam hal ini didapatkan wawancara dengan informan ke- 1

Muhammad Faizer mengatakan bahwa “ *hal yang dilakukan yaitu melaksanakan program literasi keuangan syariah, baik secara langsung melalui seminar dan workshop di komunitas lokal maupun secara online melalui platform media sosial. Tujuannya adalah untuk meningkatkan pemahaman masyarakat tentang keunggulan perbankan syariah dan mengedukasi calon nasabah potensial*”.

Dengan demikian diharapkan masyarakat lebih terbuka dan tertarik untuk memanfaatkan layanan perbankan syariah, yang pada gilirannya dapat berkontribusi pada pertumbuhan industri perbankan syariah di Indonesia. Melalui upaya edukasi ini, diharapkan jumlah nasabah baru dapat meningkat, dan kepercayaan masyarakat terhadap perbankan syariah pun semakin kuat.

2. Strategi Pengembangan Bisnis yang Efektik untuk Meningkatkan Brand Awareness dan Menarik Segmen Pasar yang Lebih Luas PT. BPRS Gebu Prima Medan dalam Mengembangkan Bisnisnya

- a. Bagaimana strategi bisnis yang efektif untuk meningkatkan *brand awareness* dan menarik segmen pasar yang lebih luas PT. BPRS Gebu Prima Medan dalam mengembangkan bisnisnya?

Dalam hal ini Informan ke-3 yaitu Dicky Rizky yaitu mengatakan “ Strategi yang dilakukan untuk meningkatkan brandawereness yaitu PT. BPRS Gebu Prima Medan dapat membangun citra yang positif di mata masyarakat serta memperkuat posisinya sebagai lembaga keuangan yang terpercaya. Selain itu, strategi yang fokus pada keterlibatan komunitas, teknologi digital, dan kemitraan strategis akan membantu bank dalam memperluas jangkauannya dan meningkatkan daya tariknya di berbagai segmen pasar. Dengan pendekatan ini, diharapkan PT. BPRS Gebu Prima Medan dapat mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan dan memberikan kontribusi positif bagi masyarakat dan ekonomi lokal”.

Kemitraan dengan komunitas lokal dan pengusaha kecil memainkan peran krusial dalam pengembangan bisnis PT. BPRS Gebu Prima Medan. Melalui strategi kemitraan ini, bank tidak hanya berfungsi sebagai lembaga keuangan, tetapi juga sebagai bagian integral dari masyarakat yang lebih luas.

- b. Apa yang anda anggap sebagai kekuatan utama PT. BPRS Gebu Prima Medan dalam bersaing dengan bank syariah lainnya di Medan?

Penting untuk dicatat bahwa PT. BPRS Gebu Prima Medan memiliki posisi yang strategis dalam pasar perbankan syariah di Medan. Dalam konteks ini, kekuatan utama BPRS terletak pada pemahaman yang mendalam terhadap kebutuhan lokal, khususnya dalam melayani segmen Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Berdasarkan hasil wawancara dengan informan ke-4 yaitu Iffah Machriz Nst BPRS Gebu prima memiliki kekuatan utama PT. BPRS Gebu Prima Medan yaitu “*memiliki keunggulan dalam pemahaman terhadap kebutuhan lokal, terutama segmen Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). PT. BPRS Gebu Prima Medan dapat memanfaatkan kedekatan mereka dengan komunitas lokal untuk menawarkan produk keuangan yang lebih relevan dan personal dibandingkan bank syariah nasional yang lebih besar. Selanjutnya Kedekatan secara geografis dan emosional dengan nasabah*

merupakan salah satu kekuatan BPRS. Mereka biasanya lebih mengenal nasabah secara pribadi, dan ini membangun hubungan kepercayaan yang kuat. PT. BPRS Gebu Prima Medan dapat memanfaatkan hal ini untuk memberikan pelayanan yang lebih ramah dan personal. Dengan sangat baik, BPRS Gebu Prima telah mengimplementasikan prinsip GCG dengan baik, termasuk transparansi, akuntabilitas, dan responsibilitas. Hal ini menciptakan kepercayaan di kalangan pemangku kepentingan dan meningkatkan reputasi bank di pasar”.

Secara keseluruhan, keunggulan ini menjadikan PT. BPRS Gebu Prima Medan sebagai pemain yang kompetitif dalam industri perbankan syariah, yang mampu beradaptasi dan tumbuh dalam memenuhi kebutuhan masyarakat lokal. Hubungan ini sangat erat dengan strategi utama yang diterapkan oleh BPRS, di mana fokus pada pemahaman mendalam terhadap kebutuhan nasabah menjadi pilar penting dalam pengembangan produk dan layanan.

c. Apa strategi utama yang diterapkan oleh PT. BPRS Gebu Prima Medan dalam mengembangkan produk dan layanannya?

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan ke-2 yaitu Wahyudi Pranoto strategi utama yang diterapkan oleh PT. BPRS Gebu Prima Medan dalam mengembangkan produk dan layanannya “*BPRS Gebu Prima menggunakan konsep 5C (character, capacity, capital, collateral, dan condition of economy) untuk menyeleksi nasabah pembiayaan. Strategi ini membantu meminimalkan risiko kredit dan menjaga kesehatan finansial bank*”. Dengan demikian analisis penulis menerapkan strategi 5C, bank syariah seperti PT. BPRS Gebu Prima Medan dapat meminimalkan risiko kredit dan menjaga kesehatan finansial mereka. Evaluasi menyeluruh berdasarkan kelima elemen ini membantu bank dalam mengambil keputusan pembiayaan yang lebih baik, serta mendukung keberlanjutan hubungan dengan nasabah dan stabilitas institusi secara keseluruhan.

- d. Bagaimana PT. BPRS Gebu Prima Medan mengidentifikasi dan menjangkau segmen pasar yang potensial?

Kebutuhan nasabah terus berkembang, terutama dengan munculnya teknologi fintech dan permintaan akan layanan perbankan yang lebih cepat, aman, dan efisien. Jika BPRS tidak mampu beradaptasi dengan perubahan ini, mereka bisa kehilangan pangsa pasar. Kegagalan untuk mengikuti tren baru dalam layanan keuangan dapat menyebabkan penurunan daya saing BPRS Gebu Prima.

PT. BPRS Gebu Prima Medan mengidentifikasi dan menjangkau segmen pasar yang potensial melalui pendekatan yang terarah dan strategis, dengan menganalisis kebutuhan spesifik setiap segmen dan menawarkan solusi keuangan yang sesuai untuk meningkatkan inklusi finansial serta memperkuat posisinya sebagai lembaga keuangan syariah terpercaya. PT. BPRS Gebu Prima Medan mengidentifikasi dan menjangkau segmen pasar yang potensial melalui beberapa strategi yang telah digambarkan dalam penelitian-penelitian terkait. Hasil wawancara yang didapatkan dari informan ke-3 yaitu Dicky Rizky mengatakan “ *Langkah pertama yang dilakukan yaitu geografis, demokratis, dan perilaku BPRS Gebu Prima Medan melakukan segmentasi pasar berdasarkan tiga elemen, yaitu geografis, demografis, dan perilaku. mereka membagi pasar geografis menjadi beberapa wilayah di sekitar medan, deli serdang, dan langkat. segmentasi demografis meliputi agama (islam dan non-islam) dan jenis pekerjaan (pedagang, wiraswasta, pns). segmentasi perilaku tidak membedakan status pendidikan dan ras, serta tidak ada ketentuan umur yang penting, asalkan nasabah memiliki identitas yang jelas seperti ktp dan sim, serta usaha yang telah berjalan minimal 3 tahun*”.

Dalam hal ini Informan ke-5 yaitu Yola Oktita juga mengatakan “ *selain itu sangat diperlukan untuk Lembaga ini menerapkan strategi positioning BPRS Gebu Prima Medan memosisikan dirinya sebagai bank syariah yang dapat dipercaya dan amanah. Merek syariah ini membantu meningkatkan*

kepercayaan masyarakat dan membedakan bank dari kompetitor lain”.

Maka menurut analisis penulis Secara keseluruhan, pendekatan segmentasi dan positioning BPRS Gebu Prima Medan sangat strategis dan disesuaikan dengan konteks lokal dan prinsip syariah, yang secara efektif membantu memperkuat hubungan dengan masyarakat dan meningkatkan keunggulan kompetitif mereka di pasar keuangan syariah.

- e. Bagaimana perusahaan merencanakan pertumbuhan jangka panjangnya?

Dalam menghadapi dinamika pasar dan perubahan kebutuhan konsumen, strategi yang terarah dan inovatif sangat diperlukan untuk memastikan keberlanjutan bisnis. Sebagai lembaga keuangan syariah yang telah membangun keunggulan kompetitif melalui pendekatan segmentasi dan positioning yang kuat, PT. BPRS Gebu Prima Medan perlu mempertimbangkan langkah-langkah proaktif dalam merencanakan masa depannya dengan demikian, perusahaan merencanakan pertumbuhan jangka panjangnya. Berdasarkan hasil wawancara dengan informan ke-5 yaitu Yola Oktita mengatakan “ *dalam hal ini BPRS Gebu Prima harus berinovasi BPRS Gebu Prima terus berinovasi dalam produk layanan. Selain produk ATM tanpa kartu, bank juga melakukan strategi jemput bola untuk menawarkan produk secara langsung kepada nasabah, terutama di sekolah-sekolah. Hal ini meningkatkan kesadaran dan kepercayaan masyarakat terhadap produk bank syariah. Menurut saya juga perlu dilakukan penelitian menggunakan metode SWOT menunjukkan bahwa PT. BPRS Gebu Prima Medan memiliki peluang dan kekuatan yang signifikan. Mereka memiliki peluang untuk memanfaatkan kekuatan internal dan mengatasi ancaman eksternal dengan melakukan manajemen resiko yang hati-hati, seperti rescheduling, reconditioning, dan restructuring”.*

- f. Apa langkah yang diambil untuk memastikan bahwa pengembangan bisnis tetap berpegang pada prinsip-prinsip

syariah?

Demikian informan ke-4 yaitu Iffah Machriz Nst sebagai admin pembiayaan mengatakan “ *BPRS Gebu Prima harus selalu mengelola resiko dengan hati hati Menggunakan konsep 5C (character, capacity, capital, collateral, dan condition of ekonomi) untuk menyeleksi nasabah pembiayaan. Strategi ini membantu meminimalkan risiko kredit dan menjaga kesehatan finansial bank*”. Dengan demikian BPRS Gebu Prima Medan harus terus berinovasi dan mengelola risiko dengan bijaksana untuk mempertahankan daya saing, memperluas pangsa pasar, serta menjaga kepercayaan nasabah dalam menghadapi tantangan di industri perbankan syariah yang semakin kompetitif.

Evaluasi mendalam terhadap kebijakan operasional dan strategi yang dijalankan oleh perusahaan. Hal ini mencakup pemahaman yang jelas tentang nilai-nilai syariah serta penerapannya secara konsisten dalam setiap aspek bisnis. Keterlibatan dewan pengawas syariah dan penerapan prinsip transparansi serta keadilan juga merupakan hal-hal yang esensial dalam proses pengembangan bisnis. Langkah yang diambil untuk memastikan bahwa pengembangan bisnis tetap berpegang pada prinsip-prinsip syariah. Dalam wawancara informan ke -5 yaitu Yola Oktita mengatakan “ *Langkah Langkah yang harus diambil yaitu Mengikuti fatwa dan pedoman dari Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) untuk setiap produk dan layanan yang diluncurkan. Fatwa ini menjadi panduan utama dalam menjalankan bisnis perbankan syariah, memastikan bahwa akad-akad yang digunakan sesuai dengan hukum Islam, selanjutnya Menunjuk Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang memiliki keahlian dalam fiqh muamalah (hukum transaksi dalam Islam) dan memastikan DPS terlibat secara aktif dalam pengawasan operasional harian perusahaan. Hal lain yang dapat dilakukan juga menyelenggarakan program pelatihan internal yang berkala untuk seluruh karyawan mengenai prinsip-prinsip perbankan syariah dan fiqh muamalah. Dengan demikian, setiap staf, baik yang berada di front office*

maupun back office, memahami peran mereka dalam menjalankan bisnis syariah. Saat mengembangkan layanan digital, BPRS harus memastikan bahwa setiap fitur dan teknologi keuangan yang digunakan sesuai dengan prinsip syariah. Misalnya, aplikasi mobile banking harus dirancang agar transaksi tetap transparan dan bebas dari unsur-unsur yang dilarang”.

Langkah-langkah yang diambil untuk memastikan bahwa pengembangan bisnis tetap berpegang pada prinsip-prinsip syariah adalah fundamental untuk menjaga kredibilitas dan kepercayaan publik, terutama dalam industri yang sangat mengutamakan kepatuhan terhadap nilai-nilai moral dan agama. Dengan penerapan strategi ini, BPRS Gebu Prima Medan tidak hanya menjaga reputasinya sebagai lembaga keuangan syariah yang terpercaya, tetapi juga membuka peluang pertumbuhan yang berkelanjutan dan sesuai dengan tuntunan syariah.

g. Bagaimana strategi dengan komunitas lokal atau pengusaha kecil berkontribusi terhadap pengembangan bisnis?

Dengan meningkatkan keterlibatan masyarakat dalam pengambilan keputusan terkait produk dan layanan, BPRS dapat menciptakan rasa memiliki dan meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap bank. Selain itu, kemitraan ini juga berkontribusi pada pemberdayaan ekonomi lokal, di mana dukungan finansial dan pelatihan bagi pengusaha kecil dan UMKM dapat meningkatkan kapasitas usaha mereka. Strategi kemitraan dengan komunitas lokal atau pengusaha kecil berkontribusi terhadap pengembangan bisnis. Berdasarkan hasil wawancara dengan informan ke-5 yaitu Yola Oktita mengatakan “ *dalam hal ini strategi yang diupayakan yaitu meningkatkan keterlibatan kepada masyarakat, Dengan menjalin kemitraan dengan komunitas lokal, PT. BPRS Gebu Prima Medan dapat meningkatkan partisipasi masyarakat dalam pengambilan keputusan yang berkaitan dengan produk dan layanan yang ditawarkan. Hal ini menciptakan rasa memiliki di kalangan masyarakat dan*

meningkatkan kepercayaan terhadap bank. Kemitraan dengan pengusaha kecil dan UMKM membantu BPRS Gebu Prima dalam menyediakan akses pembiayaan yang lebih baik bagi mereka. Dengan memberikan dukungan finansial dan pelatihan, bank dapat membantu meningkatkan kapasitas usaha lokal, yang pada gilirannya mendukung pertumbuhan ekonomi di komunitas tersebut. Dengan melibatkan komunitas dalam proses perencanaan, BPRS Gebu Prima dapat mengembangkan produk dan layanan yang lebih relevan dan sesuai dengan kebutuhan lokal. Misalnya, produk pembiayaan yang dirancang khusus untuk sektor usaha tertentu di komunitas dapat meningkatkan daya tarik bank di mata nasabah potensial. Kemitraan dengan komunitas lokal juga mendukung inisiatif keberlanjutan, di mana bank dapat berkolaborasi dalam program-program pelestarian lingkungan atau budaya lokal. Ini tidak hanya bermanfaat bagi masyarakat tetapi juga meningkatkan citra perusahaan sebagai lembaga keuangan yang bertanggung jawab”.

Menurut penulis strategi kemitraan yang diterapkan oleh PT. BPRS Gebu Prima Medan menunjukkan bahwa integrasi antara bisnis dan tanggung jawab sosial merupakan kunci untuk mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan. Dengan membangun hubungan yang kuat dengan komunitas lokal dan memberikan dukungan kepada pengusaha kecil, BPRS tidak hanya memperkuat posisinya di pasar, tetapi juga berkontribusi pada kesejahteraan ekonomi dan sosial di sekitarnya.

3. Kendala yang Dihadapi Oleh PT. BPRS Gebu Prima Medan Dalam Mengembangkan Bisnis?

- a. Bagaimana perusahaan menghadapi persaingan dengan bank konvensional dan bank syariah lainnya?

Perusahaan menghadapi persaingan dengan bank konvensional dan bank syariah lainnya, sehingga penting untuk membangun hubungan yang baik dan berkelanjutan dengan nasabah demi mencapai stabilitas institusi secara

keseluruhan. Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan penulis dengan Informan ke-1 Muhamamd Faizer maka “ *Perusahaan menghadapinya dengan meningkatkan kualitas layanan dengan memperhatikan kepuasan nasabah adalah kunci. BPRS Gebu Prima harus memastikan bahwa setiap transaksi dan interaksi dengan nasabah dilakukan dengan profesionalisme tinggi serta menerapkan prinsip GCG yang kuat, termasuk transparansi dan akuntabilitas, dapat meningkatkan kepercayaan masyarakat dan membedakan BPRS Gebu Prima dari kompetitor lain dapat juga dilakukan dengan mendorong persaingan yang sehat dengan OJK telah mendorong agar lahir bank syariah besar lainnya sebagai pesaing BSI, sehingga persaingan di industri perbankan syariah dapat berjalan dengan lebih sehat dan dinamis*”.

Secara keseluruhan, penulis menganalisis bahwa keberhasilan BPRS Gebu Prima dalam menghadapi tantangan di industri perbankan syariah sangat tergantung pada kemampuannya untuk meningkatkan kualitas layanan, menerapkan prinsip GCG, dan membangun kepercayaan nasabah. Persaingan yang sehat di industri juga akan berkontribusi pada pertumbuhan dan keberlanjutan BPRS Gebu Prima. Selain itu, persaingan yang sehat di industri juga akan berkontribusi pada pertumbuhan dan keberlanjutan BPRS Gebu Prima.

- b. Apa tantangan yang dihadapi PT. BPRS Gebu Prima Medan dalam mengembangkan bisnisnya?

Proses yang dijalani tidak la mudah ada persaingan dan tantangan yang harus di hadapi khususnya tantangan untuk menjadi besar . Tantangan terbesar yang dihadapi PT. BPRS Gebu Prima Medan dalam mengembangkan bisnisnya. Dalam wawancara yang sudah dilakukan dengan informan ke-5 Yola Oktita mengatakan bahwa “*Banyak BPRS menghadapi keterbatasan dalam mengadopsi teknologi terbaru untuk layanan perbankan digital. Keterbatasan anggaran dan sumber daya manusia untuk mengembangkan infrastruktur digital dapat menghambat BPRS dalam menyediakan layanan*

yang sebanding dengan bank-bank besar.” Selanjutnya informan ke-1 Muhamamd Faizer mengatakan “bahwa kami kekurangan SDM yang menghadel terkait teknoogi tetapi sedang diupayakan ditahun depan supaya dapat membuat inovasi dan teknologi yang baru serta memudahkan masyarat pervaya akan BPRS Gebu Prima ini. Persaingan yang ketat dengan bank-bank syariah besar dan bank konvensional yang memiliki unit syariah. Bank-bank tersebut sering kali memiliki jaringan yang lebih luas, teknologi lebih canggih, serta modal yang lebih besar untuk menarik nasabah. PT. BPRS Gebu Prima mungkin kesulitan bersaing dalam hal penawaran produk dan skala ekonomi, terutama ketika harus menyesuaikan dengan kebutuhan nasabah yang semakin kompleks dan terhubung secara digital”.

Ekspansi geografis membutuhkan pembukaan cabang-cabang baru serta investasi dalam sumber daya manusia yang kompeten di bidang perbankan syariah. Mencari dan melatih karyawan yang berkompeten serta memahami prinsip-prinsip syariah bisa menjadi tantangan tersendiri.

c. Apa peran Sumber Daya Manusia (SDM) dalam mendukung bisnis di PT. BPRS Gebu Prima Medan?

Sumber Daya Manusia (SDM) merupakan aset vital dalam mendukung keberhasilan dan pengembangan bisnis di PT. BPRS Gebu Prima Medan. Sebagai lembaga keuangan syariah yang mengutamakan prinsip-prinsip syariah dalam setiap aspek operasionalnya, kualitas dan kompetensi SDM sangat berperan penting dalam menjaga kredibilitas dan kepercayaan nasabah. SDM yang terlatih dan memahami prinsip-prinsip perbankan syariah akan mampu menjalankan tugas dan tanggung jawabnya dengan lebih efektif, sekaligus menjadi ujung tombak dalam memberikan layanan yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat. Oleh karena itu, peran SDM tidak hanya sekadar operasional, tetapi juga strategis dalam memastikan pertumbuhan dan perkembangan jangka panjang perusahaan. Peran SDM (Sumber Daya Manusia) dalam mendukung pengembangan bisnis di PT. BPRS Gebu Prima

Medan sangat erat kaitannya dengan mejauan perusahaan, berdasarkan hasil wawancara dengan informan ke-5 yaitu Yola Oktita “ *sangat penting erat kaitannya dengan pemahaman mendalam tentang prinsip syariah, SDM di BPRS Gebu Prima harus memiliki pemahaman yang kuat mengenai prinsip-prinsip syariah yang berlaku dalam perbankan. Pengetahuan ini mencakup aturan terkait riba, gharar (ketidakpastian), maysir (spekulasi), serta berbagai akad syariah seperti murabahah, mudharabah, dan musyarakah*”. *SDM yang terlatih dan memiliki keahlian teknis dalam perbankan, keuangan, dan manajemen risiko sangat penting untuk keberhasilan operasional BPRS.*

Dalam hal ini informan ke-3 yaitu Dicky Rizky juga mengatakan “ *SDM adalah asset yang sangat esensial yang berperan dalam pelatihan berkelanjutan mengenai regulasi terbaru, tekno-logi perbankan, serta pengelolaan risiko syariah dapat memperkuat kinerja BPRS. SDM berperan dalam menciptakan dan memelihara budaya kerja yang sesuai dengan nilai-nilai Islam, seperti kejujuran, tanggung jawab, dan keadilan. Ini penting untuk menciptakan lingkungan kerja yang kondusif bagi pengembangan bisnis*”.

- d. Bagaimana kendala yang dihadapi PT. BPRS Prima Medan dalam mengembangkan bisnisnya?

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan ke-2 yaitu Wahyudi Pranoto “ *Dalam penggunaan teknologi PT. BPRS Gebu Prima Medan masih mengalami ketertinggalan proses administrasi menggunakan teknologi yang disediakan OJK transaksi dengan nasabah sudah menggunakan digital banking melalui berupa rekening transfer bank dari pihak lain*”.

C. Pembahasan

1. Penggunaan Teknologi Dalam Pengembangan Bisnis di BPRS Gebu Prima Medan

Di era digital yang terus berkembang, pemanfaatan teknologi dalam pengembangan bisnis menjadi sangat penting bagi lembaga keuangan seperti PT. BPRS Gebu Prima Medan. Dengan memanfaatkan berbagai inovasi teknologi, bank ini tidak hanya dapat meningkatkan efisiensi operasional, tetapi juga memperbaiki pengalaman nasabah melalui layanan yang lebih cepat dan lebih baik. Teknologi juga membuka peluang untuk menawarkan produk dan layanan yang lebih sesuai dengan kebutuhan pasar, seperti aplikasi *mobile banking* dan sistem pembayaran yang modern. Melalui penerapan teknologi yang tepat, PT. BPRS Gebu Prima Medan dapat mengoptimalkan proses bisnisnya, meningkatkan *brand awareness*, serta menarik lebih banyak segmen pasar. Dalam konteks ini, penting untuk mengeksplorasi bagaimana teknologi dapat dimanfaatkan sebagai alat strategis dalam mencapai tujuan pengembangan bisnis yang berkelanjutan dan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah yang menjadi landasan operasional bank.

Dalam menggunakan teknologi PT. BPRS Gebu Prima Medan masih mengalami ketertinggalan proses administrasi menggunakan teknologi yang disediakan OJK transaksi dengan nasabah sudah menggunakan *digital banking* melalui berupa rekening transfer bank dari pihak lain. Penggunaan Mbanking dari BPRS Gebu Prima sendiri sampai saat ini belum ada tapi akan direncanakan minimal tahun depan dengan melihat ketersediaan SDM yang tersedia, Website sempat pernah aktif belakangan ini non aktif karena karyawan yang sempat bertugas tak lagi bekerja di BPRS Gebu Prima. Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) yang terkait dengan pengembangan bisnis BPR (Bank Perkreditan Rakyat) dan BPRS (Bank Pembiayaan Rakyat Syariah) memberikan kerangka kerja yang penting bagi lembaga keuangan ini dalam merencanakan, mengembangkan, dan memperluas usahanya. Peraturan

OJK Nomor 23/POJK.03/2019 tentang Rencana Bisnis BPR dan BPRS yaitu BPR/BPRS harus menyusun rencana bisnis yang mencakup strategi pengembangan usaha, target pertumbuhan, dan evaluasi risiko, rencana bisnis harus mencakup proyeksi keuangan, strategi pengelolaan modal, dan langkah-langkah untuk meningkatkan layanan kepada nasabah, rencana tersebut dilaporkan kepada OJK untuk dievaluasi, dan OJK dapat memberikan masukan atau arahan untuk memastikan bisnis berkembang dengan baik dan sesuai regulasi. Tujuan dari rencana bisnis ini adalah untuk meningkatkan daya saing dan memperkuat struktur permodalan BPR/BPRS. Penggunaan teknologi kurang di dorong hal ini terutama nasabah yang masih *prefer* melakukan transaksi secara langsung ke kantor dan melalui *by phone*. Untuk *social media* sendiri sempat ada juga belakangan kurang berfokus disini karna kurangnya SDM.

Penelitian yang dilakukan (Tartila, 2022) hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi industri perbankan syariah dalam menghadapi era digital dapat dilakukan dengan memberikan bentuk pelayanan dan perhatian yang baik kepada nasabah. Selain berbagai layanan yang memudahkan nasabah seperti Internet Banking, berbagai layanan lainnya dapat membantu. Kedua, phone banking merupakan sarana penting untuk menjalin hubungan dengan nasabah. Ketiga, adanya cara mendatangi bank dengan menggunakan pesan singkat. Keempat, adanya layanan mobile banking, dalam hal ini bank dapat bekerja sama dengan operator jaringan seluler lainnya, sehingga dipasang kartu SIM (kartu chip seluler) dan *Global for Mobile Communications (GSM)* dengan program khusus untuk dapat melakukan transaksi perbankan, sehingga membuat segala kegiatan operasional transaksi nasabah menjadi lebih mudah, praktis dan aman. Dengan penerapan strategi-strategi digital ini, perbankan syariah dapat lebih adaptif terhadap perkembangan teknologi, memperbaiki pengalaman nasabah, dan meningkatkan daya saing dalam industri perbankan di era digital dan didukung oleh penelitian yang dilakukan (Pranoto &

Hwihanus, 2023) bahwa teknologi Finansial (*fintech*) telah muncul sebagai solusi inovatif yang dapat meningkatkan akses keuangan bagi UMKM, dengan menyediakan platform yang lebih efisien dan ramah pengguna, strategi penerapan finansial teknologi yang dapat diterapkan yakni dengan Penerapan fintech seperti layanan pembayaran digital membantu UMKM mengatasi hambatan tradisional dalam mendapatkan pembiayaan dengan cara yang lebih efisien dan inklusif serta penerapan transaksi nontunai dan *smart contracts*.

2. Strategi Pengembangan Bisnis yang Efektif untuk Meningkatkan *Brand Awareness* dan Menarik Segmen Pasar yang Lebih Luas PT. BPRS Gebu Prima Medan dalam Mengembangkan Bisnisnya

Strategi pengembangan bisnis yang efektif sangat penting bagi PT. BPRS Gebu Prima Medan dalam upaya meningkatkan *brand awareness* dan menarik segmen pasar yang lebih luas. Dalam dunia perbankan syariah yang semakin kompetitif, pemahaman yang mendalam tentang kebutuhan dan preferensi konsumen menjadi kunci untuk meraih keberhasilan. Dengan mengimplementasikan berbagai inisiatif pemasaran yang inovatif dan program pelayanan yang responsif, PT. BPRS Gebu Prima Medan dapat membangun citra yang positif di mata masyarakat serta memperkuat posisinya sebagai lembaga keuangan yang terpercaya. Selain itu, strategi yang fokus pada keterlibatan komunitas, teknologi digital, dan kemitraan strategis akan membantu bank dalam memperluas jangkauannya dan meningkatkan daya tariknya di berbagai segmen pasar. Dengan pendekatan ini, diharapkan PT. BPRS Gebu Prima Medan dapat mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan dan memberikan kontribusi positif bagi masyarakat dan ekonomi lokal.

Strategi yang dilakukan untuk meningkatkan brand awareness yaitu pemberdayaan ekonomi lokal, kemitraan dengan pengusaha kecil dan umkm membantu bprs gebu prima dalam menyediakan akses pembiayaan yang lebih baik bagi mereka selanjutnya Pengembangan produk berbasis komunitas,

dengan melibatkan komunitas dalam proses perencanaan, Kemitraan dengan komunitas lokal juga mendukung inisiatif keberlanjutan, di mana bank dapat berkolaborasi dalam program-program pelestarian lingkungan atau budaya lokal. ini tidak hanya bermanfaat bagi masyarakat tetapi juga meningkatkan citra perusahaan sebagai lembaga keuangan yang bertanggung jawab.

PT BPRS Gebu Prima memang sadar akannya brand awareness untuk saat ini pengembangan masih langsung jumpa ke nasabah. penarikan segmen pasar yang lebih luas yang cukup lambat bukannya enggan hanya sampai saat ini masih berfokus menjaga nasabah yang dimiliki bprs gebu prima. karena lingkup BPRS dan BPRS memang awalnya menyasar market yang kecil sehingga dan sama seperti kasus yang pertama SDM yang tersedia menjadi hambatan untuk berkembang.

Berdasarkan penelitian (Vanni & Nadan, 2023) yang telah dilakukan di Bank Syariah Indonesia, Bank Syariah Indonesia berhasil memasarkan Digital Banking dibuktikan jumlah pengguna digital banking semakin meningkat. Kesimpulan dari penelitian ini menunjukkan bahwa strategi pemasaran sudah dilakukan Bank Syariah Indonesia dan Strategi pemasarannya sudah efektif. Dibuktikan dengan penelitian (Safina et al., 2024) bahwa media sosial, seperti platform Instagram dan Facebook, telah menjadi sarana yang efektif bagi UMKM untuk mempromosikan produk mereka secara luas dan menjangkau konsumen potensial di luar wilayah geografis mereka. Kerjasama dengan tokoh masyarakat, seperti kepala desa atau tokoh agama, juga terbukti efektif dalam membantu UMKM mendapatkan dukungan dan kepercayaan dari masyarakat setempat. Dengan menggabungkan strategi-strategi ini, UMKM dapat meningkatkan kesadaran merek mereka dan memperluas pangsa pasar mereka, sehingga mendukung pertumbuhan dan keberlanjutan bisnis mereka di pasar yang semakin kompetitif.

3. Kendala yang Dihadapi oleh PT. BPRS Gebu Prima Medan dalam Mengembangkan Bisnis

Mengembangkan bisnis di industri perbankan syariah bukanlah hal yang mudah, dan PT. BPRS Gebu Prima Medan tidak terlepas dari berbagai kendala yang dapat menghambat pertumbuhannya. Dalam upaya untuk meningkatkan pelayanan dan menjangkau lebih banyak nasabah, bank ini menghadapi tantangan yang beragam, mulai dari aspek regulasi, persaingan yang ketat, hingga perubahan perilaku dan preferensi konsumen. Kendala-kendala ini dapat memengaruhi strategi bisnis yang diimplementasikan serta kemampuan bank untuk mencapai tujuan jangka panjangnya. Oleh karena itu, penting untuk mengidentifikasi dan menganalisis kendala-kendala ini agar PT. BPRS Gebu Prima Medan dapat merumuskan solusi yang tepat, serta tetap berkomitmen pada prinsip-prinsip syariah dalam setiap langkah pengembangannya. Dengan pemahaman yang jelas tentang tantangan yang dihadapi, bank dapat merencanakan strategi yang lebih efektif untuk terus tumbuh dan berkembang dalam pasar yang dinamis.

Kendala cukup signifikan yang dihadapi PT. BPRS Gebu Prima Medan kurangnya SDM yang mumpuni, bukannya tidak melakukan membuka perekrutan karyawan atau sekedar membuka lowongan magang. Yang diinginkan pihak BPRS adalah SDM yang mau belajar dan mempunyai ketahanan bekerja dalam team work, berbeda dengan yang tersedia di lapangan yang memiliki kualitas menguasai beberapa skill & bidang pekerjaan sayangnya tak mampu bekerja dalam kelompok.

Berdasarkan penelitian terdahulu SDM merupakan salah satu kendala yang cukup signifikan karena (Hasna, 2023) tidak memiliki program pelatihan dan pengembangan SDM yang sistematis dan berkelanjutan. Akibatnya, karyawan tidak memiliki kesempatan untuk meningkatkan kompetensi mereka sesuai dengan perkembangan industri perbankan syariah dan teknologi yang dinamis . Biaya pelatihan dan sertifikasi sering kali

menjadi kendala bagi BPRS, terutama untuk BPRS kecil yang mungkin memiliki keterbatasan anggaran dalam mengalokasikan dana untuk pengembangan SDM, didukung dengan penelitian yang dilakukan oleh (Tartila, 2022) keterbatasan dalam merekrut tenaga ahli yang menguasai teknologi perbankan syariah juga menjadi tantangan, terutama untuk pengembangan layanan berbasis digital yang semakin penting di era industri 4.0.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan maka Kesimpulan dalam penelitian antara lain:

1. Menggunakan teknologi dalam pengembangan bisnis di PT. BPRS Gebu Prima Medan melalui website yang dikelola untuk informasi produk di BPRS juga meningkatkan sistem keamanan *cyber* untuk melindungi data nasabah dari ancaman keamanan siber sangat penting, terutama karena semakin banyak transaksi dilakukan secara online.
2. Strategi pengembangan bisnis yang efektif untuk meningkatkan *brand awareness* dan menarik segmen pasar yang lebih luas PT. BPRS Gebu Prima Medan dalam mengembangkan bisnisnya Fokus pada pengembangan produk pembiayaan yang mendukung dengan menawarkan pembiayaan yang mudah diakses dan kompetitif, BPRS dapat memperluas jangkauan pasarnya di kalangan pelaku usaha lokal, juga pameran dan event industri, mengikuti atau menyelenggarakan pameran dan event yang terkait dengan perbankan syariah dan keuangan mikro akan memberikan peluang untuk memperkenalkan brand kepada pasar yang lebih luas.
3. Kendala yang dihadapi PT. BPRS Gebu Prima Medan antara lain SDM belum memiliki keterampilan teknis seperti penggunaan fintech, analisis data dan manajerial, risiko berbasis digital, juga kurangnya inovasi juga berdampak pada ketidakmampuan BPRS dalam menasar segmen-segmen pasar tertentu, seperti milenial atau pengusaha startup, yang lebih tertarik pada produk-produk berbasis teknologi dan fleksibilitas.

B. Saran

Berdasarkan Kesimpulan maka penulis memberikan saran antara lain:

1. Universitas : Sebagai universitas yang mendukung Tri Dharma Perguruan Tinggi, penting untuk menekankan bagaimana penelitian ini juga berkontribusi pada aspek pendidikan, penelitian, dan pengabdian kepada masyarakat.
2. BPRS Gebu Prima : Mengembangkan produk pembiayaan yang inovatif dan sesuai dengan kebutuhan masyarakat, seperti pembiayaan untuk sektor pertanian, pendidikan, dan kesehatan. Ini akan membantu menarik segmen pasar yang lebih luas dan BPRS harus mampu menggunakan teknologi digital untuk meningkatkan efisiensi operasional dan aksesibilitas layanan.
3. Penulis selanjutnya : Penelitian selanjutnya disarankan untuk memperluas objek penelitian ke beberapa BPRS di berbagai wilayah guna memperoleh gambaran yang lebih komprehensif terkait pengembangan bisnis BPRS di Indonesia.

DAFTAR PUSTAKA

- Agama, K. (2016). *Qur'an Kemenag*.
- Andriani, D., & Firman, D. (2023). Peran BPRS Al-Washliyah Dalam Mengangkat UMKM Melalui Program Pembiayaan Syariah Periode 2016-2020. *JURNAL MANAJEMEN AKUNTANSI (JUMSI)*, 3(4), 1–14.
<https://www.ncbi.nlm.nih.gov/books/NBK558907/>
- Anisa Dwi Utami, Lukman M Baga, Rahmat Yanuar, Tita Nursyamsiah, Busaid, & Mahanani, Y. (2023). Strategi Pengembangan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah di Indonesia. *Al-Muzara'Ah*, 11(1), 47–61. <https://doi.org/10.29244/jam.11.1.47-61>
- Arianti, C., & Nasution, S. (2023). Analysis of the Application of Risk Management in Financing Mudharabah At PT. BPRS Gebu Prima. *Rowter Journal*, 2(2), 107–119. <https://doi.org/10.33258/rowter.v2i2.946>
- Fakhrurrazi, F. (2021). Konsep Berpikir Sistemik Dalam Penyusunan Rencana Strategis. *Jurnal Isema : Islamic Educational Management*, 6(1), 13–24.
<https://doi.org/10.15575/isema.v6i1.9406>
- Fauzia, Y. I. (2018). *Etika Bisnis dalam Islam* (1st ed.). Kencana Perenada Media.
- Fitrah, M., & Luthfiah. (2017). *Metode Penelitian Kualitatif*. Cv Jejak.
- Hamid, D. (2015). *Modul Kebijakan Bisnis*.
- Hasna, N. (2023). Analisis Strategi Pengembangan Sumber Daya Manusia Melalui Pelatihan Pada Bank Syariah Indonesia. *Jurnal Ekonomi, Manajemen, Akuntansi Dan Bisnis Vol.1, 1(2)*.
- Jihad, F. M., Nugroho, L., & Sugiarti, D. (2022). Kajian Pengembangan Bisnis Syariah di Era Digitalisasi. *Jurnal Cakrawala Ilmiah*, 2(8.5.2017).
- Jud, F. (2022). *Analisis Swot Terhadap Strategi Pengembangan Usaha Distro Dalam Meningkatkan Pendapatan Ditinjau Dari Segi Etika Bisnis Islam (Studi Pada The Don's House Bandar Lampung)*. Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung.
- Kambey, J. C. (2019). Strategi Pengembangan Unit Bisnis Prioritas Pada Pt. Bank Tabungan Negara. *Jurnal Ilmu Administrasi: Media Pengembangan Ilmu Dan*

- Praktek Administrasi*, XII(Vol 12, No 1 (2015): Jurnal Ilmu Administrasi), 151–166. <http://jia.stialanbandung.ac.id/index.php/jia/article/view/240/222>
- Kartika, A., & Akmal Tarigan, A. (2022). Strategi Pengelolaan Dana ZIS secara Produktif dalam Mengembangkan Ekonomi pada BAZNAS Kabupaten Asahan. *El-Mal: Jurnal Kajian Ekonomi & Bisnis Islam*, 3(6), 1300–1307. <https://doi.org/10.47467/elmal.v3i6.1226>
- Malik, A. (2021). Perspektif Tafsir Konteks Aktual Ekonomi Qur’ani dalam QS al-Nisa’/4: 29. *Dirasat Islamiah: Jurnal Kajian Keislaman*, 2(1), 39–56.
- Mubarok, N. (2017). Strategi Pemasaran Islami Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Butik Calista. *I-Economic*, 3(1), 80.
- Mujiatun, S., Julita, J., Rahmayati, & Nainggolan, E. S. (2022). Pengembangan Model Penyaluran Kredit Bagi UKM Untuk Mengantisipasi Perkembangan Lembaga Keuangan Informal:(Studi Kasus: Pada UKM di Kabupaten Deli Serdang). *Owner: Riset Dan Jurnal Akuntansi*, 6(4).
- Munir, N. S. (2023). Business Strategy Formulation of Sharia Rural Bank (SRB) in Facing Pandemic. *Al Tijarah*, 8(2), 25–39. <https://doi.org/10.21111/tijarah.v8i2.8153>
- Nikmah, M. K. (2019). *ANALISIS SWOT TERHADAP STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PADA KURNIA SARI KATERING SEMARANG DAN DITINJAU DARI SEGI BISNIS ISLAM*. Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.
- OJK. (2017). *Sejarah Perbankan Syariah*. Otoritas Jasa Keuangan. <https://ojk.go.id/id/kanal/syariah/tentang-syariah/pages/sejarah-perbankan-syariah.aspx>
- OJK. (2023). PERATURAN OTORITAS JASA KEUANGAN REPUBLIK INDONESIA NOMOR 28 TAHUN 2023. In *Badan Analisa Fiskal* (Vol. 4).
- OJK. (2024). *Roadmap Pengembangan dan Penguatan Industri BPR dan BPRS*. <https://ojk.go.id/id/berita-dan-kegiatan/info-terkini/Pages/Roadmap-Pengembangan-dan-Penguatan-Industri-BPR-dan-BPRS-RP2B-2024---2027.aspx>

- Pranoto, A. J., & Hwihanus, H. (2023). Penggunaan Teknologi Finansial Dalam Meningkatkan Akses Keuangan Bagi Umkm Oleh Bank Perkreditan Rakyat. *JPEKBM (Jurnal Pendidikan Ekonomi, Kewirausahaan, Bisnis Dan Manajemen)*, 7(2), 11–19.
- Prima, G. (n.d.). *Rancang bangun*. 2012.
- Putri, L. P., & Chandra Sari, K. D. (2021). STRATEGI MENCIPTAKAN KEUNGGULAN BERSAING MELALUI INOVASI UNTUK MENINGKATKAN KEPUASAN PELANGGAN (Studi Kasus Persepsi Pengguna Go-Pay di Purwokerto, Jawa Tengah). *J-Lee: Journal of Law, Economics and English*, 2(2), 123–142.
- Rahim, H. A. R., & Radjab, E. (2017). MANAJEMEN STRATEGI. In *Musikolastika: Jurnal Pertunjukan dan Pendidikan Musik* (Vol. 2, Issue 2). Lembaga Perpustakaan dan Penerbitan Universitas Muhammadiyah Makassar. <https://doi.org/10.24036/musikolastika.v2i2.53>
- Rahmayati, R. (2021). Competition Strategy in the Islamic Banking Industry: An Empirical Review. *International Journal of Business, Economics, and Social Development*, 2(2), 65–71. <https://doi.org/10.46336/ijbesd.v2i2.133>
- Roziani, R. (2023). Strategi Penguatan Permodalan Dalam Pemenuhan Regulasi Dan Pengembangan Bisnis Pada Pt. Bank Pembangunan Daerah Jambi. *Jurnal Manajemen Terapan Dan Keuangan (Mankeu)*, 12(04), 1101–1115.
- Safina, F., Oktaviani, A. I., Mubin, B., Wijaya, U., Purwokerto, K., & Artikel, I. (2024). Strategi Peningkatan Brand Awareness Untuk Umkm Program Kerja Pengembangan Branding Keripik Bayam Dan. *WIKUACITYA: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 03(02), 223–231. <https://doi.org/10.56681/wikuacitya.v3i2.249>
- Saidah, F. N., Nugroho, L., & Mardoni, Y. (2024). Quo-Vadis Ekonomi Syariah di Indonesia. *PELITA: Jurnal Penelitian, Terapan Dan Aplikatif*, 1(1), 25–36. <https://doi.org/10.22441/pelita.2024.v1i1.001>
- Sugiyono. (2016). *Metodologi Penelitian kuantitatif dan R&D*. Alfabeta.
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian kuantitatif, kualitatif dan R&D*. Alfabeta.

- Suryani, N. K., & FoEh, J. (2019). *MANAJEMEN SUMBER DAYA MANUSIA, TINJAUAN PRAKTIS APLIKATIF* (1 (ed.); 1st ed.). NILCAKRA.
- Sutisna, M., & Sayuti, A. M. (2024). *Penciptaan Bisnis (Business Creation)* (1st ed.). EUREKA MEDIA AKSARA.
- Tartila, M. (2022). Strategi Industri Perbankan Syariah dalam Menghadapi Era Digital. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 8(3), 3310.
<https://doi.org/10.29040/jiei.v8i3.6408>
- Tuasikal, M. A. (2020). *Hadits Arbain #32: Tidak Boleh Memberikan Mudarat Sengaja ataupun Tidak*.
- Usman, A. T., Wasliman, L., Nurjaman, U., & Fatkhullah, F. K. (2022). Manajemen Strategis Peningkatan Mutu Dosen Di Perguruan Tinggi Swasta (Studi Kasus UMTAS Tasikmalaya dan IPI Garut). *Edukasi Islami : Jurnal Pendidikan Islam*, 11(1), 1471–1492. <https://doi.org/10.30868/ei.v11i01.3023>
- Vanni, K. M., & Nadan, V. S. (2023). Efektivitas Strategi Pemasaran Digital Banking Bank Syariah Di Indonesia. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Perbankan Syariah (JIMPA)*, 3(2), 237–248. <https://doi.org/10.36908/jimpa.v3i2.197>

LAMPIRAN

1. Pertanyaan Wawancara

- 1) Bagaimana Anda menilai perkembangan bisnis PT. BPRS Gebu Prima Medan dalam beberapa tahun terakhir?
- 2) Apa visi dan misi utama PT. BPRS Gebu Prima Medan dalam mengembangkan bisnisnya?
- 3) Apa yang Anda anggap sebagai kekuatan utama PT. BPRS Gebu Prima Medan dalam bersaing dengan bank syariah lainnya di Medan?
- 4) Apa strategi utama yang diterapkan oleh PT. BPRS Gebu Prima Medan dalam mengembangkan produk dan layanannya?
- 5) Bagaimana perusahaan menghadapi persaingan dengan bank konvensional dan bank syariah lainnya?
- 6) Apa inovasi terbaru yang dilakukan oleh PT. BPRS Gebu Prima Medan untuk mempertahankan atau meningkatkan pangsa pasar?
- 7) Apa tantangan terbesar yang dihadapi PT. BPRS Gebu Prima Medan dalam mengembangkan bisnisnya?
- 8) Bagaimana PT. BPRS Gebu Prima Medan mengidentifikasi dan menjangkau segmen pasar yang potensial?
- 9) Bagaimana perusahaan merencanakan pertumbuhan jangka panjangnya? Apakah ada rencana ekspansi?
- 10) Apa langkah yang diambil untuk memastikan bahwa pengembangan bisnis tetap berpegang pada prinsip-prinsip syariah?
- 11) Apa peran SDM (Sumber Daya Manusia) dalam mendukung pengembangan bisnis di PT. BPRS Gebu Prima Medan?
- 12) Bagaimana strategi kemitraan dengan komunitas lokal atau pengusaha kecil berkontribusi terhadap pengembangan bisnis?

2. Informasi Narasumber

No	Nama	Umur	Jabatan	Gambar
1	Muhammad Faizer	50	Marketing	
2	Wahyudi Pranoto	26	Marketing	
3	Dicky Rizky	27	Accounting	
4	Iffah Machriz Nst	30	Admin Pembiayaan	

5	Yola Oktita	37	Internal Audit	
---	-------------	----	----------------	---

3. Permohonan Persetujuan Judul



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA

FAKULTAS AGAMA ISLAM

UMSU Terakreditasi A Berdasarkan Keputusan Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi No.89/SK/BAN-PT/Akre/PT/III/2019
Pusat Administrasi : Jalan Kapten Mukhtar Basri No 3 Medan 20238 Telp (061) 6622400 Fax. (061) 6623474, 6631003
http://fai.umsu.ac.i fai@umsu.ac.id [f](#) [umsumedan](#) [i](#) [umsumedan](#) [t](#) [umsumedan](#) [u](#) [umsumedan](#)

Bila menjawab surat ini agar disebutkan Nomor dan tanggalnya

بِسْمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ

Hal : Permohonan Persetujuan Judul
Kepada Yth :
Dekan FAI UMSU

14 Rabiul Awal 1446 H
18 September 2024 M

Di -
Tempat

Dengan Hormat

Saya yang bertanda tangan dibawah ini

Nama : Muhammad Alwi Pansah Nst
Npm : 1901280068
Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah
Kredit Kumulatif : 3,63



Mengajukan Judul sebagai berikut :

No	Pilihan Judul	Acc Judul Skripsi	Acc Judul Jurnal	Persetujuan Ka. Prodi	Usulan Pembimbing	Persetujuan Dekan
1	Strategi Pengelolaan Zakat Profesi Sebagai Upaya Peningkatan Kualitas Kesadaran Berzakat pada BAZNAS Kota Medan	-	-	-	-	-
2	Analisis Strategi Pengembangan Bisnis Bank Pembiayaan Rakyat Syariah pada PT. BPRS Gebu Prima Medan	✓	-	18/9/24 [Signature]	-	-
3	Pengaruh Gaya Kepemimpinan terhadap Peningkatan Kinerja Pegawai PT. Travel Umrah Sahabat Dua Arah	-	-	-	-	-

Demikian Permohonan ini Saya sampaikan dan untuk pemeriksaan selanjutnya saya ucapkan terima kasih.

Wassalam
Hormat Saya

[Signature]
Muhammad Alwi Pansah Nst

Keterangan :

- Dibuat rangkap 3 setelah di ACC :
1. Duplikat untuk Biro FAI UMSU
 2. Duplikat untuk Arsip Mahasiswa dilampirkan di skripsi
 3. Asli untuk Ketua/Sekretaris Jurusan yang dipakai pas photo dan Map

** Paraf dan tanda ACC Dekan dan Ketua Jurusan pada lajur yang di setuju dan tanda silang pada judul yang di tolak

* Mahasiswa beralih dari skripsi dan sudah
[Signature]
[Signature]

4. Berita Acara Bimbingan Proposal



UMSU
Unggul | Cerdas | Berprestasi

Bilamanjwabaturatni ager disebukan
Nononorkantanggalnya

MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS AGAMA ISLAM

UMSU Terakreditasi A Berdasarkan Keputusan Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi No. 89/SK/BAAN-PT/Akred/PT/IIU/2019
Pusat Administrasi: Jalan Mukhtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 66224567 - 6631003
<http://fai@umsu.ac.id> [M fai@umsu.ac.id](mailto:fai@umsu.ac.id) [f umsu medan](https://www.facebook.com/umsu.medan) [i umsu medan](https://www.instagram.com/umsu.medan) [t umsu medan](https://www.youtube.com/umsu.medan) [u umsu medan](https://www.tiktok.com/umsu.medan)



BERITA ACARA BIMBINGAN PROPOSAL

Nama Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Medan
Fakultas : Agama Islam
Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah
Jenjang : S1 (Strata Satu)

Ketua Program Studi : Dr. Isra Hayati, M.Si.,
Dosen Pembimbing : Dr. Rahmayati, M.E.I.,

Nama Mahasiswa : Muhammad Alwi Pansah Nst
Npm : 1901280068
Semester : X (Sepuluh)
Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah
Judul Skripsi : Analisis Strategi Pengembangan Bisnis Bank Pembiayaan Rakyat Syariah pada PT. BPRS Gebu Prima Medan

Tanggal	Materi Bimbingan	Paraf	Keterangan
09/09/2024	<ul style="list-style-type: none"> Pelengkapan Gelar Akademis Pimpinan Fakultas & Dosen Pembimbing pada Kata Pengantar. Pelengkapan sumber referensi pada Latar Belakang Masalah dengan menggunakan body note & app mendeley. Memaparkan lebih rinci hubungan antara kewajiban BPRS tertera pada peraturan OJK 2023 tentang BPRS & alasan kenapa penulis tertarik dengan pembahasan masalah dalam penulisan penelitian lebih terfokus. 		
11/09/2024	<ul style="list-style-type: none"> Mengaitkan Rumusan Masalah dengan Latar Belakang Masalah & disesuaikan dengan tema penelitian. Pada Landasan Teoritis referensi digunakan maksimal 10 terakhir. Pengambilan referensi dari penelitian dosen UMSU minimal 3. 		
14/09/2024	<ul style="list-style-type: none"> Pembuatan Kerangka dari Memproses Kumpulan Penelitian Terdahulu dengan menghasilkan Kerangka Penelitian penulis untuk runut memulai penelitian. Revisi kembali referensi penelitian dosen UMSU minimal 3 yang mana baru 2 di referensi dipakai. 		

Medan, 18 September 2024



Diketahui/Disetujui Dekan

Assoc. Prof. Dr. Muhammad Qorib, MA

Diketahui/ Disetujui
Ketua Program Studi

Dr. Isra Hayati, S.Pd, M.Si

Pembimbing Proposal

Dr. Rahmayati, M.E.I

5. Pengesahan Proposal



Unggul | Cerdas | Terpercaya
Bila menjawab surat ini agar disebutkan
nomor dan tanggalnya

MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS AGAMA ISLAM

UMSU Terakreditasi A Berdasarkan Keputusan Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi No. 89/SK/BAN-PT/Akred/PT/III/2019
Pusat Administrasi: Jalan Mukhtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 66224567 - 6631003
http://fai@umsu.ac.id | fai@umsu.ac.id | umsumedan | umsumedan | umsumedan | umsumedan

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Pengesahan Proposal

Berdasarkan Hasil Seminar Proposal Program Studi **Manajemen Bisnis Syari'ah** yang diselenggarakan pada Hari **Sabtu 28 September 2024** dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : Muhammad Alwi Pansah Nst
Npm : 1901280068
Semester : XI (Sebelas)
Fakultas : Agama Islam
Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah
Judul Proposal : Analisis Strategi Pengembangan Bisnis Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Pada PT, BPRS Gebu Prima Medan

Proposal dinyatakan sah dan memenuhi syarat untuk menulis Skripsi dengan Pembimbing.

Medan, 28 September 2024

Tim Seminar

Ketua Program Studi


(Dr. Isra Hayati, M.Si)

Sekretaris Program Studi


(Syahrul Amsari, SE.Sy., M.Si)

Pembimbing


(Dr. Rahmayati, M.E.I)

Pembahas


(Dr. Isra Hayati, M.Si)

Diketahui/ Disetujui

A.n Dekan

Nakil Dekan I



Dr. Nailani, MA

6. Berita Acara Penilaian Proposal



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA

FAKULTAS AGAMA ISLAM

UMSU Terakreditasi A Berdasarkan Keputusan Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi No.89/SK/BAN-PT/Akre/PT/III/2019
Pusat Administrasi : Jalan Kapten Mukhtar Basri No 3 Medan 20238 Telp (061) 6622400 Fax. (061) 6623474, 6631003
http://fai.umsu.ac.id | fai@umsu.ac.id | umsumedan

Bila menjawab surat ini agar disebutkan
Nomor dan tanggalnya

BERITA ACARA PENILAIAN SEMINAR PROPOSAL PROGRAM STUDI MANAJEMEN BISNIS SYARIAH

Pada hari Sabtu, 28 September 2024 telah diselenggarakan Seminar Program Studi Manajemen Bisnis Syariah dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : Muhammad Alwi Pansah Nst
Npm : 1901280068
Semester : XI (Sebelas)
Fakultas : Agama Islam
Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah
Judul Proposal : Analisis Strategi Pengembangan Bisnis Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Pada PT. BPRS Gebu Prima

Disetujui/ Tidak disetujui

Item	Komentar
Judul	Perbaikan kata pengantar
Bab I	Perbaikan typo Perbaikan tulisan asing
Bab II	Tambahan penulisan kutipan yang jelas pada teori - kutipan ayat Al-Qur'an berkaitan dengan strategi pengem- - bangan bisnis
Bab III	- Strategi pengembangan bisnis di kerangka kearifan hanu - - muncul
Lainnya	- Hapus daftar pertanyaan wawancara di mapel
Kesimpulan	Lulus <input checked="" type="checkbox"/> Tidak Lulus <input type="checkbox"/>

Medan, 28 September 2024

Tim Seminar

Ketua

(Dr. Isra Hayati, M.Si)

Sekretaris

(Syahrul Amsari, SE.Sy.,M.Si)

Pembimbing

(Dr. Rahmayati, M.E.I)

Pembahas

(Dr. Isra Hayati, M.Si)

7. Surat Izin Riset



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA

FAKULTAS AGAMA ISLAM

UMSU Terakreditasi Unggul Berdasarkan Keputusan Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi No. 174/SK/BAN-PT/Ak.Pp/PT/III/2024

Pusat Administrasi: Jalan Mukhtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 6622400 - 66224567 Fax. (061) 6625474 - 6631003

<https://fal.umsu.ac.id>
fai@umsu.ac.id
[umsumedan](https://www.facebook.com/umsumedan)
[umsumedan](https://www.instagram.com/umsumedan)
[umsumedan](https://www.youtube.com/umsumedan)
[umsumedan](https://www.tiktok.com/umsumedan)

Nomor : 582/II.3/UMSU-01/F/2024 29 Rabiul Awal 1444 H

Lamp : - 02 Nopember 2024 M

Hal : Izin Riset

Kepada Yth :
Pimpinan PT. BPRS Gebu Prima Medan
 di-

Tempat.

Assalamu'alaikum Warohmatullahi Wabarokatuh

Dengan hormat, dalam rangka penyusunan skripsi mahasiswa guna memperoleh gelar sarjana S1 di Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara (FAI UMSU) Medan, maka kami mohon bantuan Bapak/Ibu untuk memberikan informasi data dan fasilitas seperlunya kepada mahasiswa kami yang mengadakan penelitian/riset dan pengumpulan data dengan :

Nama : Muhammad Alwi Pansah Nst
NPM : 1901280068
Semester : XI
Fakultas : Agama Islam
Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah
Judul Skripsi : Analisis Strategi Pengembangan Bisnis Bank Pembiayaan Rakyat Syariah pada PT. BPRS Gebu Prima Medan

Demikianlah hal ini kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasama yang baik kami ucapkan terima kasih. Semoga Allah meridhoi segala amal yang telah kita perbuat. Amin.

Wassalamu'alaikum Warohmatullahi Wabarokatuh

A.n Dekan,
 Wakil Dekan I




Assoc. Prof. Dr. Zailani, MA
 IDN 0106108003

CC. File





8. Balasan Riset



PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syari'ah
GEBU PRIMA



Jl. Bakti / Jl. A.R. Hakim No. 139 Telp. : (061) 7323190-7323191-7334806 (Hunting) Fax. (061) 7321706 Medan - 20217

Medan, 03 Oktober 2024

Nomor : 95 /GEMA/X/2024
Lampiran : -
Perihal : Surat Persetujuan Riset

Kepada

Yth. **Ketua Prodi Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah**
Sumatera Utara (FAI UMSU)

Di-

Tempat

Dengan Hormat,

Assalamualaikum Wr. Wb.

Bersamaan dengan ini, Kami PT Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Gebu Prima, perihal Permohonan Riset/ Penelitian, dengan ini disampaikan bahwa kami menyetujui pemohon dimaksud dengan keterangan sebagai berikut :

Nama : Muhammad Alwi Pansah Nst
NPM : 1901280068
Semester : XI
Fakultas : Agama Islam
Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah
Judul Skripsi : Analisis Strategi Perkembangan Bisnis Bank Pembiayaan Rakyat Syariah pada PT. BPRS Gebu Prima Medan.

Demikian surat pemberitahuan ini kami sampaikan, atas kerja samanya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Warohmatullahi Wabarokatuh.

PT. BPRS Gebu Prima

Yola Oktita, SE
Direksi

Tembusan :
-File

9. Lembar Pengesahan Skripsi

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Skripsi ini disusun oleh

NAMA MAHASISWA : **Muhammad Alwi Pansah Nst**

NPM : **1901280068**

PROGRAM STUDI : **Manajemen Bisnis Syariah**

JUDUL SKRIPSI : **Analisis Strategi Pengembangan Bisnis Bank
Pembiayaan Rakyat Syariah pada PT. BPRS
Gebu Prima Medan**

Disetujui dan memenuhi persyaratan untuk diajukan dalam ujian mempertahankan
skripsi

Medan, 12 Oktober 2024

Pembimbing

Dr. Rahmayati, M.EI

DI SETUJUI OLEH:
KETUA PROGRAM STUDI

Dr. Isra Hayati, S.Pd., M.Si

Dekan,



Assq. Muhammad Qorib, MA

10. Berita Acara Bimbingan Skripsi

BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI



Telah selesai di berikan bimbingan dalam penulisan skripsi sehingga naskah skripsi ini telah memenuhi syarat dan dapat di setujui untuk di pertahankan dalam ujian skripsi oleh :

NAMA MAHASISWA : **Muhammad Atwi Pansah Nst**
 NPM : **1901280068**
 PROGRAM STUDI : **Manajemen Bisnis Syariah**
 JUDUL SKRIPSI : **Analisis Strategi Pengembangan Bisnis Bank Pembiayaan Rakyat Syariah pada PT. BPRS Gebu Prima Medan**

Medan, 12 Oktober 2024

Pembimbing

Dr. Rahmayati, M.EI

DI SETUJUI OLEH:
 KETUA PROGRAM STUDI

Dr. Isra Hayati, S.Pd., M.Si

Dekan,



Dr. Muhammad Qorib, MA

11. Berita Acara Bimbingan Skripsi



UMSU
Unggul | Cerdas | Terpercaya

Dianjurkan agar disertakan
Nomor dan tanggalnya

MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS AGAMA ISLAM

UMSU Terakreditasi A Berdasarkan Keputusan Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi No. 89/SK/BAN-PT/Akred/PT/11/2019
Pusat Administrasi: Jalan Mukhtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 66224567 - 6631003
<http://fai@umsu.ac.id> fai@umsu.ac.id [umsu medan](#) [umsu medan](#) [umsu medan](#)



BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Medan
Fakultas : Agama Islam
Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah
Jenjang : S1 (Strata Satu)

Ketua Program Studi : Dr. Isra Hayati, M.Si.,
Dosen Pembimbing : Dr. Rahmayati, M.E.I.,

Nama Mahasiswa : Muhammad Alwi Pansah Nst
Npm : 1901280068
Semester : XI (Sebelas)
Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah
Judul Skripsi : Analisis Strategi Pengembangan Bisnis Bank Pembiayaan Rakyat Syariah pada PT. BPRS Gebu Prima Medan

Tanggal	Materi Bimbingan	Paraf	Keterangan
7/10/24	- Pengesahan penelibtan	<i>PH</i>	
9/10/24	- Di pembahasan penelitian penam- bahan analisa dan penelitian terdahulu yg relevan minimal 2 - Tambahan peraturan OJK bog Peraturan BPRS dan pembahasan - Kesimpulan Perbaiki - Daftar Pustaka Tambah - Perbaiki salah pengetikan	<i>PH</i>	
12/10/24	ACC Skripsi	<i>PH</i>	

Medan, 07 Oktober 2024



Diketahui/Disetujui Dekan

Prof. Dr. Muhammad Qorib, MA

Diketahui/ Disetujui
Ketua Program Studi

Dr. Isra Hayati, S.Pd, M.Si

Pembimbing Skripsi

Dr. Rahmayati, M.E.I

12. Daftar Riwayat Hidup

DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Nama : Muhammad Alwi Pansah Nst
 Tempat & tanggal lahir : Padangsidempuan, 27 Maret 2001
 Jenis Kelamin : Laki-laki
 Agama : Islam
 Status : Belum Kawin
 Alamat : Kel. Panyanggar, Padangsidempuan Utara
 No Hp : 087801323889
 Email : malwi871@gmail.com
 Nama Ayah : Panusunan Bulung Nasution
 Nama Ibu : Annsisah Nasution

Pendidikan Formal :

1. SDN 200112 Padangsidempuan tahun 2007 - 2013
2. MTsN 1 Padangsidempuan tahun 2013 - 2016
3. SMAN 1 Padangsidempuan tahun 2016 - 2019
4. Diterima sebagai mahasiswa S1 Program Manajemen Bisnis Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara tahun 2019