

**ANALISIS DEVELOPMENT PRODUCT
PEMBIAYAAN KPR DI BTN SYARIAH PEKANBARU
PADA INDUSTRI 4.0**

SKRIPSI

*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-Tugas dan Memenuhi
Syarat-Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Pada Program Studi Perbankan Syariah*

Oleh :

AMILA WIDYA
NPM : 1801270052



UMSU

Unggul | Cerdas | Terpercaya

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

2022

SURAT PERSEMBAHAN

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Alhamdulillah saya panjatkan kepada Allah SWT, atas segala rahmat dan juga kesempatan dalam menyelesaikan tugas akhir skripsi saya dengan segala kekurangannya. Segala syukur saya ucapkan kepada-Mu Ya Rabb, Karena sudah menghadirkan dan memberikan orang-orang baik yang selalu mendukung, mensupport serta selalu memberikan doa dan semangat, sehingga skripsi saya ini dapat terselesaikan dengan baik.

Untuk karya yang sederhana ini, maka saya persembahkan untuk :

- **Ayahanda Nuzul Haq, SP dan Ibunda Netty Eva Susana**

Sebagai terima kasih yang tiada terhingga saya persembahkan karya kecil ini kepada kedua orang tua yang telah membesarkan dan memberikan kasih sayang, dukungan, ridho dan cinta kasih yang luar biasa dan tiada terhingga yang mungkin tidak dapat saya balas hanya dengan selembar kertas. Semoga ini menjadi langkah awal untuk membuat ayah dan ibu bahagia dan bangga.

- **Kakandaku Riyadil Jannah dan Kedua Adikku Tina Safrina dan Luthfi Wardhana**

Sebagai tanda terimakasihku, kupersembahkan karya kecil ini untuk kakandaku dan adik-adikku tersayang. Terimakasih atas doa serta dukungannya yang selalu memberikan saya semangat dalam menyelesaikan Tugas Akhir Ini. Semoga doa dan hal yang terbaik yang kalian berikan menjadikanku orang yang baik pula.

Motto :

*Berusaha dan berjuanglah dengan Nawaitu Lillahi Ta'ala,
karena tidak ada kata terlambat selagi masih bisa diperjuangkan*



KEPUTUSAN BERSAMA
MENTERI AGAMA DAN MENTERI PENDIDIKAN DAN
KEBUDAYAAN
REPUBLIK INDONESIA

Nomor : 158 th. 1987

Nomor : 0543bJU/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.

1. Konsonan

Fonem konsonan bahasa Arab, yang dalam tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf dan sebagian dilambangkan 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	A	A
ب	Ba	B	be
ت	Ta	T	Te
ث	Sa	S	Es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ha	H	ha(dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	Ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Zal	Z	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	S	es (dengan titik di bawah)
ض	Dad	D	de (dengan titik di bawah)
ط	Ta	T	te (dengan titik di bawah)
ظ	Za	Z	zet (dengan titik di bawah)
ع	Ain	‘	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	ء	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
/	fathah	A	a
— /	Kasrah	I	i
و—	dammah	U	u

b. Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa yang lambangnya berupa gabungan antara harkat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf yaitu :

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan Huruf	Nama
ي /	fatha dan ya	Ai	a dan i
و /	fatha 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
اَ	fathah dan alif atau ya	A	a dan garis di atas
يَ	Kasrah dan ya	I	i dan garis di atas

و	dammah dan wau	U	u dan garis di atas
---	----------------	---	---------------------

Contoh :

- qala = قل
- rama = رما
- qila = قيل

d. Ta Marbutah

Transliterasi untuk ta marbutah ada dua:

a. Ta Marbutah Hidup

Ta marbutah yang hidup atau mendapat harkat *fathah*, *kasrah* dan *dammah*, transliterasinya (t).

b. Ta Marbutah mati

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

- c. Kalau ada kata yang terakhir dengan *ta marbutah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al* serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka *ta marbutah* itu ditransliterasikan dengan ha (h).

Contoh :

- *raudah al-atfal* – *raudatul atfal* : روضة لاطفل
- *al-Madinah al-munawwarah* : المدينة المنورة
- *talhah* : طلحة

e. Syaddah (tasydid)

Syaddah ataupun *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 :

- rabbana : رَبَّنَا
- nazzala : نَزَّلَ
- al- birr : الْبِرَّ
- al- hajj : الْحَجَّ
- nu'ima : نِعْمَ

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 *syamsiyah* dan kata sandang yang diikuti oleh huruf *qamariah*.

1) Kata sandang diikuti oleh huruf *syamsiyah*

Kata sandang diikuti oleh huruf *syamsiyah* 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 *syamsiyah* maupun *qamariyah*, kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikuti dan dihubungkan dengan tanda sempang.

Contoh :

- ar- rajulu : الرَّجُلِ
- as- sayyidatu : السَّيِّدَةِ
- asy- syamsu : الشَّمْسِ
- al- qalamu : الْقَلَمِ
- al- jalalu : الْجَلَالِ

g. Hamzah

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

Contoh :

- *ta'khuzuna* : تعخوزنا
- *an-nau'* : انوء
- *syai'un* : شياء
- *inna* : ان
- *umirtu* : امرة
- *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 dengan huruf Arab sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau *harkat* yang dihilangkan, maka dalam transliterasinya ini penulisan kata tersebut dirangkaikan juga dengan kata lain yang mengikutinya.

i. Huruf Kapital

Meskipun dalam sistem tulisan Arab huruf kapital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf kapital digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri dan permulaan kalimat. Bila mana itu di dahului oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

Contoh :

- Wa mamuhammadunillarasul
- Inna awwalabaitin wudi'alinnasilallazi bi bakkata mubarakan.
- Syahru Ramadan al-lazunazilafihi al-Qur'anu
- SyahrulRamadanal-laziunzilafihil-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 penulisannya itu disatukan dengan kata lain sehingga ada huruf atau harkat yang dihilangkan, huruf kapital yang tidak dipergunakan.

Contoh :

- Nasrunminallahi wafathunqarib
- Lillahi al-amrujami'an
- Lillahil-amrujami'an
- Wallahubikullisyai'in 'alim

j. Tajwid

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

ABSTRAK

Amila Widya, 1801270052, Analisis Development Product Pembiayaan KPR Di BTN Syariah Pekanbaru Pada Industri 4.0, Pembimbing Dr. Rahmayati, M.E.I

Penelitian ini dilakukan di PT. Bank Tabungan Negara Syariah (Persero) Tbk. Cabang Pekanbaru, tujuan penelitian ini yaitu mengetahui Development Product Pembiayaan KPR Di BTN Syariah Pekanbaru pada Industri 4.0 dengan adanya teknologi digital.

Penelitian yang dilakukan adalah pendekatan deskriptif kualitatif ialah suatu analisa data yang bersifat penjelasan dan informasi yang akan dikaitkan dengan teori-teori yang akan dibahas dalam penelitian kualitatif dan memberikan kesimpulan dari penelitian ini. Subjek penelitian ini adalah Bank Tabungan Negara Syariah Pekanbaru. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah studi pustaka, observasi, wawancara dan dokumentasi, sumber data yang digunakan ialah data primer dan sekunder, dan analisis data terdiri dari Teknik induktif, teknik deduktif dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian yang diperoleh mengenai Analisis Development Product Pembiayaan KPR Di BTN Syariah Pekanbaru Pada Industri 4.0 mengembangkan produk pembiayaan KPR yang manual menjadi produk baru yang dirancang menggunakan teknologi digital atau sistem digitalisasi, dengan membuat suatu promosi pemasaran, mengatur strategi bisnis dan strategi marketing dengan tujuan mereka mampu meningkatkan target penjualan KPR pada industri 4.0

Kata Kunci: Development Product, Pembiayaan KPR, Bank Tabungan Negara Syariah

ABSTRACT

Amila Widya, 1801270052, Analysis of Product Development of Mortgage Financing at BTN Syariah Pekanbaru in Industry 4.0, Supervisor Dr. Rahmayati, M.E.I

This research was conducted at PT. Islamic State Savings Bank (Persero) Tbk. Pekanbaru Branch, the purpose of this research is to find out the Product Development of Mortgage Financing at BTN Syariah Pekanbaru in Industry 4.0 with the presence of digital technology.

The research conducted is a qualitative descriptive approach, which is an analysis of data that is explanatory and informational that will be linked to theories that will be discussed in qualitative research and provide conclusions from this research. The subject of this research is the Pekanbaru Sharia State Savings Bank. The data collection techniques used were literature study, observation, interviews and documentation, the data sources used were primary and secondary data, and data analysis consisted of inductive techniques, deductive techniques and drawing conclusions.

The results obtained regarding the Analysis of Product Development of Mortgage Financing at BTN Syariah Pekanbaru In Industry 4.0 developing manual mortgage financing products into new products designed using digital technology or digitalization systems, by making a marketing promotion, managing business strategies and marketing strategies with their goals able to increase mortgage sales targets in industry 4.0

Keywords: Development Product, Mortgage Financing, Sharia State Savings Bank

KATA PENGANTAR



Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Pertama tama penulis mengucapkan Puji syukur kehadirat Allah SWT, yang telah melimpahkan karunia dan hidayah-nya, serta Sholawat dan salam dihadiahkan kepada junjungan besar Nabi Muhammad SAW sebagai junjungan seluruh kaum yang ada di mukabumi, atas berkah dan rahmatnya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul **“Analisis Development Product Pembiayaan KPR Di BTN Syariah Pekanbaru Pada Industri 4.0”**

Penulisan skripsi ini adalah salah satu syarat untuk menyelesaikan pendidikan strata 1 (S1) program studi Perbankan Syariah, Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara. Penulis menyadari sepenuhnya akan segala kekurangan yang penulis miliki baik pengetahuan, pengalaman maupun kemampuan, oleh karena itu dengan segala kerendahan hati, penulis menerima masukan baik saran maupun kritik yang sifatnya membangun dan memotivasi penulis guna terselesaikannya skripsi ini.

Selama penulisan skripsi ini, penulis banyak memperoleh bantuan, bimbingan, dukungan dan motivasi dari berbagai pihak baik secara langsung maupun tidak langsung. Pada kesempatan ini, penulis mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya yakni kepada :

1. Kepada kedua orang tua yang sangat penulis hormati dan cintai, Ayahanda tercinta Nuzul Haq, SP dan Ibunda tercinta Netty Eva Susana, Kakak penulis Riyadil Jannah serta kedua adik penulis Tina Safrina dan Luthfi Wardhana yang selalu memberikan kasih dan sayang yang tulus dengan mengasuh, mendidik, mendoakan dan selalu

memberikan semangat yang besar sehingga penulis termotivasi untuk menggapai segala cita-cita terutama dalam menjalani proses perkuliahan dengan baik dan berjalan sesuai yang diinginkan.

2. Bapak Prof .Dr. Agussani M.AP, 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 Dr. Zailani, S.Pd.I.,M.A selaku Wakil Dekan I Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
5. Bapak Dr. Munawir Pasaribu, S.Pd.I.,M.A selaku Wakil Dekan III Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
6. Ibu Dr. Rahmayati, SE.I, M.E.I selaku Ketua Program Studi Perbankan Syariah Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
7. Bapak Riyan Pradesyah M.EI, selaku Sekretaris Program Studi Perbankan Syariah Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
8. Ibu Dr. Rahmayati, SE.I, M.E.I, selaku Dosen Pembimbing yang telah memberikan arahan serta bimbingan kepada penulis yang sangat membantu untuk menyelesaikan skripsi ini.
9. Seluruh staf Dosen Pengajar dan Biro Akademik Fakultas Agama Islam Jurusan Perbankan Syariah Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara yang selama ini telah banyak memberikan pengetahuan kepada penulis selama masa studi.
10. Kepada teman-teman seperjuangan Perbankan Syariah Kelas B1 Pagi
11. Kepada seluruh teman-teman lain beserta saudara yang telah membantu saya dalam proses pengerjaan skripsi ini.

Penulis Mengucapkan banyak Terimakasih kepada semua pihak yang telah banyak membantu, semoga Allah SWT selalu melimpahkan rahmat dan hidayah- Nya kepada kita semua. Dan permohonan maaf apabila terdapat kesalahan maupun kekurangan dalam proses penyusunan skripsil ini. Maka dari itu penulis mengharapkan kritik yang membangun serta saran berbagai pihak. Akhir kata penulis berharap agar skripsi ini bermanfaat bagi para pembacanya.

Medan, 24 Juni 2022

Penulis,

AMILA WIDYA
1801270052

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
ABSTRACT	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR GAMBAR	ix
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Identifikasi Masalah	5
C. Rumusan Masalah	5
D. Tujuan Penelitian.....	5
E. Manfaat Penelitian.....	6
F. Sistematika Penulisan.....	7
BAB II LANDASAN TEORITIS	9
A. Kajian Pustaka	9
1. Pembiayaan	9
a. Pengertian Pembiayaan	9
b. Jenis Pembiayaan	10
2. Development Product	11
a. Pengertian Development Product	11
b. Konsep Development Product.....	12
3. BTN Syariah	14
a. Pengertian BTN Syariah.....	14
b. Fungsi BTN Syariah	16
c. Peran BTN Syariah.....	16
4. Industri 4.0	17

a. Pengertian Industri 4.0	17
b. Tantangan Industri 4.0.....	18
c. Jenis Teknologi Industri 4.0	19
B. Kajian Relevan	19
C. Kerangka Pemikiran	23
BAB III METODE PENELITIAN	26
A. Rancangan Penelitian	26
B. Lokasi, Waktu dan Teknik Penelitian	27
C. Kehadiran Peneliti	28
D. Tahapan Penelitian	28
E. Data Dan Sumber Data Penelitian.....	29
F. Teknik Pengumpulan Data	30
G. Teknik Analisis Data	30
H. Pemeriksaan Keabsahan Data	32
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	34
A. Deskripsi Penelitian.....	34
B. Temuan Penelitian.....	63
C. Pembahasan	69
BAB V PENUTUP	75
A. Kesimpulan.....	75
B. Saran	76
DAFTAR PUSTAKA	77
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Nomor Tabel	Judul Tabel	Halaman
Tabel 1.1	Jumlah Penduduk Kota Pekanbaru	3
Tabel 1.2	Jumlah Kepemilikan Rumah Kota Pekanbaru	4
Tabel 2.1	Kajian Relevan	20
Tabel 3.1	Waktu Penelitian	28
Tabel 4.1.	Quisioner Wawancara	63
Tabel 4.2.	Data Pembiayaan KPR	69

DAFTAR GAMBAR

Nomor Gambar	Judul Gambar	Halaman
Gambar 2.1	Kerangka Pemikiran	23
Gambar 4.1	Kantor BTN Syariah Pekanbaru	34
Gambar 4.2	Logo BTN Syariah	37
Gambar 4.3	Struktur Organisasi BTN Syariah Pekanbaru	44
Gambar 4.4	Permasalahan Pembiayaan KPR	71

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Saat ini revolusi industri 4.0 berdampak pada sector industry dan tidak menutup kemungkinan sector keuangan juga mengalami dampak. Salah satu dampak adalah industry keuangan perbankan, yang sedang menghadapi persaingan dari beberapa perusahaan financial technology atau disebut dengan istilah fintech. Jika perusahaan-perusahaan perbankan tidak dapat mengadopsi teknologi terkini, melakukan pembaruan beberapa layanan atau service, tidak melakukan kreatif dan inovatif maka dapat terjadi gangguan pada industry perbankan. Industry perbankan berlomba lomba melakukan terobosan di bidang internet banking sebagai layanan nasabah. Tujuan adanya layanan internet banking dapat menjangkau konsumen sedekat mungkin tanpa adanya batasan jarak. Salah satu layanannya adalah Mobile Banking. Nasabah perbankan mengunjungi kantor cabang untuk mendapatkan layanan perbankan, cukup melakukan dengan smartphone dan melakukan photo dengan kamera dan data nasabah dikirim melalui website perbankan dan sudah dapat melakukan pembukaan sebagai nasabah perbankan. Trend teknologi digital sekarang ini sudah banyak menggunakan Internet of Things sebagai bentuk layanan perbankan (Eko Indrajit & Dazki, 2022).

Persaingan perbankan yang semakin ketat di era industri 4.0, memaksa pihak perbankan melakukan development product atau pengembangan produk penjualan agar para nasabah bisa lebih dekat tentang perbankan tersebut. Salah satu cara yang dilakukan untuk pengembangan produk tersebut adalah melakukan periklanan produk atau mempromosikan produk melalui pihak periklanan maupun pihak internal perbankan, serta pengembangan sistem pembayaran uang kuliah mahasiswa dengan menggunakan mobile payment BTN Syariah

yaitu Proses pembayaran tunai digantikan dengan pembayaran elektronik. Dalam proses pembayaran secara elektronik menjadi permasalahan tersendiri dan harus diperhatikan. Untuk menjaga keamanan pembayaran secara elektronik di kembangkan suatu teknologi payment system. Model sistem ini merupakan suatu sistem prabayar. Teknologi dapat digunakan untuk membantu proses transaksi yang dilakukan secara jelas. Melalui transaksi pada over the air yang dapat dilakukan dimana saja dan kapan saja atau juga dapat dilakukan melalui Anjungan Tunai Mandiri atau ATM (Purwanto & Sopingi, 2019)

Alternatif solusi yang tepat untuk menghadapi kondisi tersebut, adalah dengan memperkuat kegiatan perancangan dan pengembangan produk bagi internal perusahaan manufaktur yang ada. Bagian yang berfungsi sebagai tim riset dan pengembangan dalam internal perusahaan mutlak sangat diperlukan, dilengkapi dengan pembentukan sebuah tim pengembangan produk yang berfokus untuk menentukan arah suatu penciptaan produk yang lebih berkualitas, dalam artian aspek pemenuhan spesifikasi atau permintaan terhadap kebutuhan konsumen. Perkembangan dunia industri yang sangat pesat saat ini, telah menciptakan suatu kondisi persaingan produk yang sangat tinggi dan cepat sekali. Persaingan ini tidak hanya didominasi pada jenis-jenis produk berteknologi tinggi.. Kondisi persaingan ini merupakan hal yang sangat penting untuk diperhatikan bagi seluruh pelaku industri agar tidak tertinggal ataupun sampai dengan gulung tikar. Satu solusi yang tepat untuk kondisi tersebut adalah dengan memperkuat kegiatan perancangan dan pengembangan produk bagi internal perusahaan manufaktur yang ada. (Exacta, 2015)

Di perlukan strategi pemasaran yang efisien dan efektif untuk meningkatkan keuntungan dari produk pembiayaan kredit. Akan tetapi usaha tersebut tidak mudah dikarenakan perusahaan harus memiliki strategi bersaing yang tepat dalam usahanya mencapai target yang di

harapkan. Situasi perkembangan kondisi global yang semakin tak menentu dan berubah-ubah setiap waktu dapat menjadikan peluang peningkatan keuntungan atau bahkan menjadi ancaman bagi bank. Dengan adanya strategi pemasaran, perusahaan akan mampu bersaing untuk meningkatkan target yang dicapai secara cepat (Desra, 2019)

Berdasarkan proyeksi penduduk yang dikeluarkan oleh Bappenas yakni angka kelahiran pada 2035 menunjukkan penurunan. Jumlah penduduk Indonesia tahun 2010 sebesar 238,52 juta jiwa, dengan jumlah kelahiran mencapai 5 juta jiwa. Jumlah penduduk Indonesia pada 2011 mengalami peningkatan menjadi 242 juta jiwa. Pada tahun 2019 jumlah penduduk Indonesia mengalami peningkatan sebesar 10,29 persen, yaitu jumlah penduduk Indonesia mencapai 266,91 jiwa selama kurun waktu 8 tahun. Berdasarkan proyeksi tersebut, pada tahun 2035 tingkat kelahiran terus menunjukkan penurunan menjadi 4,29 juta jiwa (Widiawaty, 2019)

Kabupaten Kota	Jumlah		
	2016	2017	2020
Pekanbaru	1.064.566	1.091.088	983.356
Marpoyan Damai	131.245	131.362	127.600
Tenayan Raya	158.519	162.530	154.261
Rumbai	67.523	67.570	78.185
Senapelan	36.548	37.459	35.357
Tampan	269.062	285.932	203.238
Sail	21.479	22.015	20.384

TABEL 1.1. TABEL JUMLAH PENDUDUK KABUPATEN / KOTA PEKANBARU

Berdasarkan data sensus penduduk diatas, jumlah penduduk yang terdapat di Pekanbaru dibeberapa kabupaten/kota mengalami penurunan. Penurunan yang dialami dari tahun ketahun dikarenakan angka kematian lebih tinggi daripada angka kelahiran.

Kabupaten Kota	Persentase Kepemilikan Rumah Menurut Tempat Tinggal Yang Ditempati			
	2018	2019	2020	2021
Pekanbaru	266.106	272.298	233.749	236.864
Indragiri Hilir	178.885	181..136	160.163	160.871
Siak	115.256	118.230	109.979	112.580
Kampar	204.461	209.089	200.968	205.839
Rokan Hilir	160.358	164.332	146.071	148.774
Bengkalis	132.337	133.921	131.815	134.034
Riau	1.636.197	1.674.068	1.528.621	1.557.545

TABEL 1.2. TABEL JUMLAH KEPEMILIKAN RUMAH KABUPATEN/ KOTA PEKANBARU

Berdasarkan data diatas, jumlah jumlah kepemilikan rumah penduduk yang terdapat di Pekanbaru dibeberapa kabupaten/kota mulai dari tahun 2018, 2019, 2020 hingga 2021 khususnya kepemilikan rumah sendiri mengalami kenaikan. Kenaikan yang dialami dari tahun ketahun disebabkan makin bertambahnya jumlah permintaan dan semakin bertambah pula jumlah kepemilikan rumah oleh penduduk.

Menurut paparan pendahuluan tersebut, maka peneliti tertarik untuk mengadakan penelitian yang berfokus pada Pengembangan Produk Di BTN Syariah Pekanbaru. Dan peneliti akan mengamati apa saja strategi - strategi yang digunakan dalam proses perkembangan produk dan hambatan – hambatan apasaja yang dihadapi BTN Syariah Pekanbaru dimasa industri 4.0. Untuk itu judul yang diangkat dalam penelitian ini adalah **“Analisis Development Product Pembiayaan KPR Di BTN Syariah Pekanbaru Pada Industri 4.0”**

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas yang telah di jelaskan, maka penulis mengidentifikasi masalah dalam penelitian ini ialah :

1. Dibutuhkan development product di era industri 4.0 dengan teknologi digital
2. Persaingan development product di era industri 4.0 yang semakin meningkat
3. Sistem informasi produk pembiayaan KPR yang belum memadai
4. Kurangnya strategi promosi dalam pengembangan product pembiayaan KPR

C. Rumusan Masalah

Adapun rumusan masalah yang diangkat dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana mengembangkan product era industri 4.0 dengan teknologi digital di BTN Syariah Pekanbaru?
2. Bagaimana BTN Syariah menghadapi persaingan development product di era industri 4.0 yang semakin meningkat?
3. Bagaimana strategi yang dilakukan untuk pengembangan sistem informasi produk pembiayaan KPR di BTN Syariah Pekanbaru?

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

a. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Untuk mengetahui pengembangan product era industri 4.0 dengan teknologi digital di BTN Syariah Pekanbaru

- b. Untuk mengetahui cara menghadapi persaingan development product di era industri 4.0
- c. Untuk mengetahui strategi promosi pengembangan sistem informasi produk pembiayaan KPR di BTN Syariah Pekanbaru

b. Manfaat Penelitian

Dalam penulisan untuk penelitian ini, penulis berharap dapat memberikan dua manfaat yaitu :

a. Manfaat Teoritis

Dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dan pengetahuan dan digunakan sebagai tambahan referensi kepustakaan karya ilmiah bagi peneliti selanjutnya.

b. Manfaat Praktis

1. Bagi Peneliti

Sebagai metode untuk penerapan teori-teori yang diperoleh selama dibangku perkuliahan sehingga peneliti dapat menambah pengetahuan secara praktis terkait development product pembiayaan KPR

2. Bagi Dunia Akademik

Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai tambahan referensi, informasi, wawasan, serta diharapkan dapat menjadi sumbangan pemikiran bagi peneliti lainnya dan sebagai salah satu syarat untuk mendapatkan gelar sarjana ekonomi di Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Agama Islam di Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

3. Bagi BTN Syariah

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan berupa saran dan sumbangan pemikiran yang dapat digunakan sebagai masukan bagi pihak – pihak yang berkepentingan, khususnya pihak Perbankan

4. Sistematika Penulisan

Penyajian laporan skripsi ini menggunakan sistematika penulisan sebagai berikut:

a. Bagian Awal Skripsi

Bagian awal memuat halaman sampul, halaman judul, halaman persembahan, halaman pernyataan orisinalitas, halaman persetujuan skripsi, halaman surat pernyataan dosen pembimbing, halaman berita acara pengesahan skripsi, halaman pedoman transliterasi arab, halaman abstrak, halaman daftar lampiran

b. Bagian Inti Skripsi

BAB I : PENDAHULUAN

Pada bab ini diuraikan latar belakang masalah, identifikasi masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan

BAB II : LANDASAN TEORITIS

Pada bab ini memaparkan teori - teori dan hasil penelitian terdahulu yang relevan meliputi :kajian pustaka dan relevan sipenelitian terdahulu

BAB III : METODOLOGI PENELITIAN

Pada bab ini mengungkapkan sejumlah cara yang memuat mengenai uraian – uraian tentang metode dan langkah – langkah penelitian secara operasional meliputi : rancangan penelitian, lokasi dan waktu penelitian, kehadiran peneliti, tahapan penelitian, data dan sumber data, teknik pengumpulan data dan teknik analisis data.

BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini mendeskripsikan tentang : deskripsi penelitian, temuan penelitian, dan pembahasan

BAB V : PENUTUP

Pada bab terakhir atau penutup ini, berisi tentang kesimpulan, saran serta rekomendasi.

BAB II

LANDASAN TEORITIS

A. Kajian Pustaka

1. Pembiayaan

a. Pengertian Pembiayaan

Seiring berjalannya waktu produk-produk transaksi syariah cukup diminati oleh banyak orang. Dengan perkembangan tersebut memaksa Bank Indonesia (BI) menciptakan sebuah terobosan yaitu munculnya PBI No. 8/3/PBI/2006, yang diharapkan mampu mendorong kemampuan sistem perbankan nasional dalam melayani dan menyediakan kemudahan bertransaksi syariah. Hal ini ditandai dengan jumlah bank Syariah yang ada di Indonesia mengalami peningkatan tiap tahunnya. Berdasarkan data yang didapat dari statistik Bank Indonesia sampai September 2013, jumlah kantor pusat, kantor cabang pembantu, hingga kantor kas bank syariah mengalami peningkatan yang cukup signifikan. Dari data tersebut kantor pusat mengalami peningkatan sebesar 4,6%, kantor cabang pembantu mengalami peningkatan 14,2% serta kantor kas mengalami peningkatan 5,6%. Perkembangan juga terjadi pada jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan dalam perbankan syariah mengalami peningkatan sebesar 9,5% dari tahun sebelumnya (Handayani & Khamal, 2022)

Pemenuhan kebutuhan akan perumahan mempunyai peranan penting dan menentukan bagi kehidupan seseorang dalam membangun dan mengembangkan pribadinya. Perumahan merupakan unsur pokok bagi kehidupan dan kesejahteraan masyarakat, selain kebutuhan akan pangan (makanan), sandang (pakaian), pendidikan dan kesehatan. Menyadari hal tersebut, industri perbankan mulai mengembangkan produk pelayanan perumahan dalam wujud kredit pemilikan rumah (KPR). Menurut survei yang dilakukan oleh Top Brand Award tahun 2018, Bank BTN menempati posisi pertama untuk produk KPR nya. Hal ini juga berlaku untuk Bank BTN Syariah karena masih satu induk

dengan Bank BTN. Yang artinya Bank BTN syariah unggul berada pada urutan pertama dibandingkan dengan bank lain yang memiliki produk serupa. Penurunan dan kenaikan ini dipengaruhi oleh strategi promosi yang dilakukan oleh BTN Syariah. Bank menggunakan promosi untuk memicu terciptanya transaksi terhadap produk pembiayaan yang ditawarkan (Tri & Yanto, 2020)

a. Jenis Pembiayaan

KPR atau Kredit Kepemilikan Rumah adalah merupakan salah satu jenis pembiayaan angsuran yang diberikan oleh bank kepada nasabah yang mengajukan kredit khusus untuk terpenuhinya kebutuhan dalam mendirikan rumah atau memperbaiki rumah. Pihak *developer* bekerja sama dengan pihak bank memudahkan masyarakat dalam mendapatkan rumah yaitu dengan kredit kepemilikan rumah (KPR). Bank memiliki peranan yang sangat penting untuk menjunjung tinggi perekonomian rakyat, karena melalui bank unitunit yang memiliki kelebihan modal dapat di salurkan kepada masyarakat melalui pinjam kredit. Disini terjadi simbiosis mutualisme antara kreditur dan debitur. Agunan yang di perlukan KPR adalah rumah yang akan di beli itu sendiri untuk KPR Pembelian. Sedangkan KPR Multiguna atau KPR Refinancing yang menjadi Agunan adalah Rumah yang sudah dimiliki (Alanshari & Marlius, 2018).

Bagi masyarakat Indonesia Rumah merupakan cerminan dari pribadi manusianya, baik itu secara perorangan maupun dalam suatu kesatuan dan kebersamaan dengan lingkungan alamnya. KPR (Kredit Pemilikan Rumah) merupakan salah satu jenis layanan yang diberikan bank kepada para nasabah yang berharap mendapatkan pelayanan untuk mendapatkan pinjaman dalam pemberian pembiayaan perumahan. KPR muncul karena adanya kebutuhan yang tinggi dikalangan masyarakat untuk dapat memiliki rumah tanpa diimbangi dengan peningkatan daya beli di masyarakat. KPR pada awalnya merupakan salah satu produk yang dikeluarkan oleh bank konvensional. Akan tetapi, seiring dengan

berkembangnya juga banyak dilakukan oleh perbankan Syariah (Satya, 2018)

Secara garis besar Pendapatan atau income dari seseorang adalah hasil penjualannya dari faktor-faktor produksi yang dimilikinya kepada sektor produksi, sehingga mampu mengurangi angka pengangguran yang ada (Hayati et al., 2021)

Sebelumnya industry perbankan dalam melayani nasabahnya, dengan melakukan pembukaan kantor cabang sampai pada tingkat kecamatan di seluruh Indonesia. Dengan harapan menghadirkan layanan kedekatan antara nasabah dengan pihak perbankan. Setelah hadirnya teknologi komunikasi yang baik industry perbankan, menghadirkan layanan 24 jam dengan menggunakan teknologi mesin Anjungan Tunai Mandiri (ATM). Dimana industry perbankan ramai – ramai menambah jumlah mesin ATM digerai perbelanjaan, mall, universitas dan tempat – tempat strategis yang mudah terjangkau oleh nasabahnya (Eko Indrajit & Dazki, 2022)

2. Development Product

a. Pengertian Development Product

Development Product merupakan suatu kegiatan atau aktivitas yang dijalankan dalam menghadapi yang berkemungkinan akan merubah sebuah produk ke arah yang lebih baik agar bisa memberikan manfaat maupun kepuasan yang lebih tinggi. Karna produksi merupakan suatu hal yang primer dalam kehidupan. Pengembangan produk bisa dijalankan oleh personalia dalam perusahaan dengan sistem mengembangkan produk baru (Wijaya & Maghfiroh, 2018)

Tim pengembangan produk ini merupakan kolaborasi dari beberapa bagian terkait yang ada dalam perusahaan manufaktur. Masing-masing bagian terkait memiliki peranan penting untuk menentukan arah pengembangan produk. Kegiatan yang dilakukan oleh tim pengembangan produk merupakan langkah-langkah terstruktur dalam suatu metodologi

perancangan produk yang telah umum dipahami, yaitu melalui enam fase pengembangan produk yang telah banyak dibahas dan digunakan sebagai referensi dalam pelaksanaan kegiatan pengembangan produk. Perkembangan dunia industri yang sangat pesat saat ini, telah menciptakan suatu kondisi persaingan produk yang sangat tinggi dan cepat sekali. (Exacta, 2015).

Kinerja merupakan salah satu alat ukur kerja karyawan dalam sebuah perusahaan. Kinerja dari karyawan yang meningkat dapat dipastikan akan mempengaruhi pendapatan, yaitu pendapatan dari perusahaan juga pasti meningkat. Peningkatan kinerja karyawan bisa dilakukan dari berbagai sisi, salah satu contohnya adalah suatu kinerja untuk dapat mengembangkan maupun meningkatkan pengembangan suatu product terutama product perbankan (Hayati & Fitria2, 2018)

b. Konsep Development Product

Ada beberapa konsep yang dapat perusahaan lakukan dalam development product yaitu:

1. Penciptaan ide

Pengembangan produk baru diawali dengan penciptaan ide yang merupakan pencarian sistematis untuk ide produk yang baru. pengusaha kadang kalanya mempunyai beberapa ide baru untuk dapat mendapatkan sedikit ide yang baik. Tujuan dari penciptaan ide ini adalah menghasilkan ide yang cukup banyak. Ide baru ini harus dipertimbangkan apakah ide ini *flexible* atau layak untuk diproses, jika ide ini layak maka diteruskan tapi jika tidak maka dihentikan

2. Penyaringan ide

Tujuan penyaringan ide adalah menemukan ide dalam jumlah yang tidak sedikit. maksud dari tahapan ini yaitu menurunkan jumlah tersebut. Tahap pertama dalam proses pengurangan ide adalah penyaringan ide (*idea screening*), yaitu menemukan ide untuk menciptakan ide yang baik dan menyingkirkan ide yang kurang baik. Dalam hal ini produsen bisa menghasilkan ide-ide baik yang sesuai dengan kebutuhan konsumen.

3. Pengembangan dan pengujian konsep

Setelah ide disaring dilakukan langkah selanjutnya adalah memperkenalkan model produk baru kemudian diperlihatkan kepada konsumen, dan mengadakan survei terhadap pendapat konsumen pada produk baru tersebut.

4. Pengembangan strategi pemasaran

Dalam ini perusahaan merencanakan strategi pemasaran produk baru dengan menggunakan segmentasi pasar tertentu, serta cara informasi yang digunakan.

5. Analisis usaha

Analisis usaha dilakukan dengan cara memperbaiki jumlah penjualan dibandingkan dengan pembelian bahan baku, biaya produksi dan perkiraan laba.

6. Pengembangan produk

Dalam pengembangan produk ini gagasan produk yang masih dalam rancangan dikirim pada bagian produksi untuk dibuat, menaruh merk, dan membuat kemasan yang dengan semenarik mungkin. Dan inti merk yang berhasil adalah produk atau jasa yang unggul yang didukung oleh perencanaan yang sama, sejumlah besar komitmen dalam jangka panjang, dan pemasaran yang diatur dan dijalankan secara kreatif dan baik. Merk yang kuat akan menghasilkan pelanggan yang berlangganan.

7. Market testing

Langkah selanjutnya produk baru dipasarkan di segmen yang sudah dirancang sejak awal, maka dari itu akan diperoleh informasi yang sangat penting tentang keadaan barang, agen, permintaan potensial, dan sebagainya.

8. Komersialisasi

Setelah perencanaan matang, dilaksanakan, dan diuji, maka memproduksi dengan skala besar yang memerlukan modal investasi yang cukup besar. Mulailah menciptakan produk baru di pasar, yang akan menjalani proses kehidupan sebagai suatu produk baru, sampai kepada tahap proses adopsi oleh pihak konsumen, maka mampu menyebabkan

kepuasan bagi pelanggan, dan mengaut keuntungan bagi perusahaan. Pesaing adalah perusahaan yang meluncurkan atau menjual barang atau jasa yang sama atau mirip dengan produk yang kita tawarkan. Pesaing suatu perusahaan dapat dikategorikan menjadi dua, yaitu pesaing yang kuat dan pesaing yang lemah. Memahami konsumen saja tidak cukup bagi manajer pemasaran untuk masa sekarang.

Bisnis-bisnis harus bekerja lebih keras untuk merebut pasar. Akibatnya bisnis-bisnis tersebut juga mulai memperhatikan para pesaingnya di samping tetap berusaha memahami konsumen.. Maka Analisis pesaing sangat diperlukan bagi efektifitas pemasaran. Karena dari perkembangan dunia industri semakin pesat, beraneka ragam usaha dibuka dengan leluasa. Pengembangan produk harus dibuat agar dapat mempertahankan dan meningkatkan Daya saing. Pengembangan produk merupakan salah satu langkah perusahaan agar dapat tetap bertahan dan mengembangkan produk untuk dapat meningkatkan daya saing perusahaan (Wijaya & Maghfiroh, 2018)

3. BTN Syariah

a. Pengertian BTN Syariah

Bank Tabungan Negara Syariah merupakan salah satu lembaga keuangan yang memberikan dan mengembangkan salah satu produk pembiayaan bernama Kredit Pemilikan Rumah atau disingkat KPR. Dalam melakukan pelayanannya bank ini memastikan dengan kesesuaian data agar calon debitur benar benar mampu untuk melakukan pelunasan terhadap KPR yang disetujui. Untuk itu beberapa kriteria ditetapkan kepada debitur yang ingin mengajukan Kredit Pemilikan Rumah. Akad Murabahah yang biasa digunakan oleh Bank Tabungan Negara Syariah sebagai salah satu bentuk dan syarat untuk melakukan kesepakatan dalam pembelian KPR serta dengan menyesuaikan data pribadi calon debitur kepada pihak bank untuk syarat awal dalam pengajuan KPR sesuai dengan aturan yang berlaku (Al-Hafiz et al., 2017).

Agama Islam memiliki konsepsi nilai sebagai dasar kebenaran yang mengatur semua bidang kehidupan manusia secara komprehensif dan universal, baik itu dalam hubungan vertikal dengan Sang Pencipta (*habl min Allāh*) maupun hubungan secara horizontal sesama manusia (*habl min an-nās*). Adapun tiga nilai dalam ajaran Islam tersebut meliputi :

1. Akidah : komponen ajaran Islam yang mengatur tentang keyakinan atas keberadaan dan kekuasaan Allah sehingga harus menjadi keimanan seorang muslim manakala melakukan berbagai aktivitas dimuka bumi semata - mata untuk mendapatkan keridlaan Allah.
2. Syariah : komponen ajaran Islam yang mengatur tentang kehidupan seorang muslim baik dalam bidang ibadah (*hablumminAllah*) maupun dalam bidang muamalah (*hablumminannas*) yang merupakan aktualisasi dari akidah yang menjadi keyakinannya.
3. Akhlak : landasan perilaku dan kepribadian yang akan mencirikan dirinya sebagai seorang muslim yang taat berdasarkan syariah dan aqidah yang menjadi pedoman hidupnya.

Di dalam Islam terdapat cukup banyak ketentuan yang menjadi acuan dalam melakukan kegiatan ekonomi antara lain :

- a) Islam menempatkan fungsi uang semata - mata sebagai alat tukar, bukan sebagai komoditas yang diperdagangkan apalagi untuk kegiatan spekulatif.
- b) Riba dalam segala bentuknya dilarang bahkan dalam ayat al - Qur'an tentang pelarangan riba yang terakhir yaitu surah al - Baqarah [2]:278 - 279 secara tegas dinyatakan sebagai berikut:

“Hai orang - orang yang beriman takutlah kepada Allah dan tinggalkanlah Sisa – sisa riba itu jika kamu orang beriman. Kalau kamu tiada memperbuatnya ketahuilah ada peperangan dari Allah dan Rasul-Nya terhadapmu dan jika kamu bertobat maka untukmu pokok - pokok hartamu. kamu tidak menganiaya dan tidak pula teraniaya.” (Fitri, 2015)

Ada 2 akad dalam sistem transaksi KPR di BTN Syariah, yaitu akad murabahah dalam produk KPR Platinum iB dan KPR Sejahtera dan akad istishna dalam produk KPR Indesya iB. Ada 3 tahapan akad dalam pembiayaan murabahah perumahan BTN Syariah yaitu Akad wakalah adalah akad penunjang yang berfungsi untuk memberikan hak kepada nasabah untuk mewakili bank dalam membeli rumah kepada pihak pengembang. Akad murabahah pertama adalah agar rumah secara prinsip menjadi milik bank (bank membeli kepada pengembang) dan dapat dijual kepada nasabah yang lalu dilanjutkan akad murabahah kedua sebagai akad penjualan rumah dengan cicilan kepada nasabah (Rochman et al., 2019)

d. Fungsi BTN Syariah

Bank Tabungan Negara Syariah juga menjalankan fungsinya sebagai lembaga keuangan penghimpun dana saja, namun sebagai lembaga tempat masyarakat dapat memperoleh pembiayaan untuk keperluan peningkatan usaha ataupun untuk pemenuhan kebutuhan yang sifatnya konsumtif seperti rumah dan kendaraan bermotor. Bank Syariah dalam hal ini, berperan sebagai lembaga pembiayaan atau investasi kepada masyarakat. Bank syariah sebagai Lembaga keuangan, juga memiliki fungsi dalam melakukan pembiayaan, sistem pembiayaan yang diberikan tentunya menggunakan prinsip-prinsip Islam, tidak melakukan dengan sistem bunga atau system yang diharamkan oleh Alquran dan Hadis (Pradesyah, 2019)

e. Peran BTN Syariah

Peran BTN syariah sangat penting karena perbankan syariah secara langsung berkontribusi di pasar keuangan syariah yang mewajibkan industrinya dan operasionalnya secara halal dan sesuai syariah. Selain itu perbankan syariah juga memiliki hubungan langsung dengan para mitranya yaitu para nasabah dimana nasabah adalah sebagai pelaku usaha atau pengusaha yang bergerak langsung pada sektor riil dengan berbagai bisnis yang dijalankan. Hal tersebut merupakan situasi yang sangat baik

dan sangat membantu dalam perkembangan industri halal. Konsep pengembangan industri untuk produk-produk halal harus berjalan beriringan dengan perencanaan keuangannya. Dimulai dari aktivitas investasi, pelaku dalam industri halal harus memastikan bahwa usaha yang dilaksanakan sesuai dengan tuntunan syariah yang bebas dari unsur *riba* (bunga), *maysir* (ketidakpastian), dan *gharar* (perjudian). (Rahmayati, 2018)

4. Industri 4.0

a. Pengertian Industri 4.0

Industri 4.0 adalah sebuah era industri digital dimana seluruh bagian yang ada didalamnya saling berkolaborasi dan berkomunikasi dimana saja dan kapan saja dengan pemanfaatan teknologi informasi. Sejarah revolusi industry dimulai dari industri 1.0, 2.0, 3.0, hingga industri 4.0. Fase industry merupakan *real change* dari perubahan yang ada. Revolusi industry saat ini memasuki fase keempat dimana sedang mengalami puncaknya, dengan lahirnya teknologi digital yang berdampak terhadap kehidupan manusia di seluruh dunia. Melalui studi literatur, tulisan ini bertujuan melihat dari pendekatan kualitatif data mengenai bagaimana kemunculan Industri 4.0 dikaitkan dengan development product serta perannya dalam menghadapi revolusi industry 4.0. Berbeda dengan revolusi industry sebelumnya, revolusi industri 4.0 ini memiliki skala dan ruang lingkup yang lebih luas. Kemajuan teknologi baru yang mengintegrasikan dunia fisik, digital setelah mempengaruhi semua disiplin ilmu, ekonomi, industri dan pemerintah.. Konsep digitalisasi ekonomi dominan menggunakan teknologi canggih dalam kegiatan ekonominya, akhirnya tenaga manusia yang notabene sebagai penyerap tenaga kerja menjadi terkesampingkan dan negara berkembang yang tidak mampu bersaing ekonominya akan memburuk akibat tingginya jumlah pengangguran (Harahap, 2019).

b. Tantangan Industri 4.0

Tantangan dan peluang industri 4.0 mendorong inovasi pengembangan produk dengan teknologi digital. Pemerintah perlu meninjau relevansi untuk merespon perubahan, tantangan, dan peluang era industri 4.0 dengan tetap memperhatikan aspek kemanusiaan (humanities). Menjawab tantangan industri 4.0, pengembangan produk harus memiliki karakteristik sebagai berikut:

1. Berorientasi pada kinerja individu dalam dunia kerja.
2. Justifikasi khusus pada kebutuhan nyata di lapangan
3. Tolak ukur keberhasilan perusahaan
4. Kepekaan terhadap perkembangan dunia kerja
5. Memerlukan sarana dan prasarana yang memadai. (Ghufron, 2018)

Kecerdasan seseorang saat ini sangat diperlukan untuk pengembangan produk dan proses serta analisis peluang yang berkembang yang dipicu oleh industri 4.0 yang semakin meningkat. Namun, hadir sebuah pertanyaan penelitian : Bagaimana hubungan antara proses pengembangan produk dan keempat revolusi industry ini? Konsep Industri 4.0 mengidentifikasi masalah dengan cepat, mengurangi kemacetan produksi, mengoptimalkan proses, mengurangi cacat pada produk dan mencegah masalah sebelum membuat prototipe. Integrasi antara area ini memberikan lebih banyak kustomisasi untuk produksi dan produk, mengurangi waktu pengembangan produk dan waktu yang dibutuhkan untuk memasarkan produk (Santos et al., 2017).

Beberapa tahun belakangan, istilah Industri 4.0 telah muncul dan menjadi pusat perhatian yang meningkat. Mirip dengan tiga revolusi industry pertama, yang dihasilkan dari kemajuan teknologi, Industri 4.0 untuk sementara dapat disebut sebagai revolusi industry keempat. Pemicu Revolusi Industri pertama adalah penemuan mesin uap, yang memungkinkan penggunaan tenaga uap dan air untuk mekanisasi produksi. Revolusi industry keempat secara umum dapat digambarkan sebagai system teknologi kompleks yang merangkul digital manufaktur, komunikasi jaringan, komputer dan teknologi otomatisasi, serta banyak

bidang terkait lainnya Industri 4.0 yang konsepnya banyak dibahas oleh kalangan akademisi dan organisasi yang menggabungkan pabrik cerdas, mesin, sistem, produksi, dan proses dalam jaringan terintegrasi yang menyatukan dunia fisik dan virtual melalui penggunaan teknologi (Nunes et al., 2017).

c. Jenis Teknologi Industri 4.0

Untuk itu, dalam menghadapi era revolusi industri keempat, sektor industri nasional perlu banyak berbenah, terutama dalam aspek penguasaan teknologi yang menjadi kunci penentu daya saing. Setidaknya terdapat lima teknologi utama yang menopang pembangunan sistem Industri 4.0, yaitu :

1. Internet of Things
2. Artificial Intelligence
3. Human-Machine Interface
4. teknologi robotik dan sensor
5. serta teknologi 3D Printing

Kelima unsur tersebut harus mampu dikuasai oleh perusahaan manufaktur Indonesia agar dapat bersaing. Peran Industri 4.0 juga ini masih dipertanyakan bila dilihat dari gejala global yang terjadi akhir-akhir ini. Hal ini dikarenakan semakin meningkatnya peran sektor jasa. Kombinasi antara proyeksi pertumbuhan ekonomi yang tidak bertambah dengan cepat dan penurunan peran sector manufaktur telah menimbulkan keraguan tentang kehebatan Industri 4.0. Selain itu Industri 4.0 juga berdampak negatif terhadap penciptaan lapangan pekerjaan (Satya, 2018)

B. Kajian Relevan Peneliti Terdahulu

Penelitian terdahulu merupakan penelitian dimana obyek dan variable penelitiannya hamper sama dengan penelitian yang akan dilaksanakan, sehingga dapat dijadikan sebagai bahan acuan dan pembanding terhadap penelitian yang akan dilaksanakan. Berkaitan dengan penelitian ini, penulis menemukan beberapa penelitian terdahulu yang membahas mengenai Perkembangan Product dengan

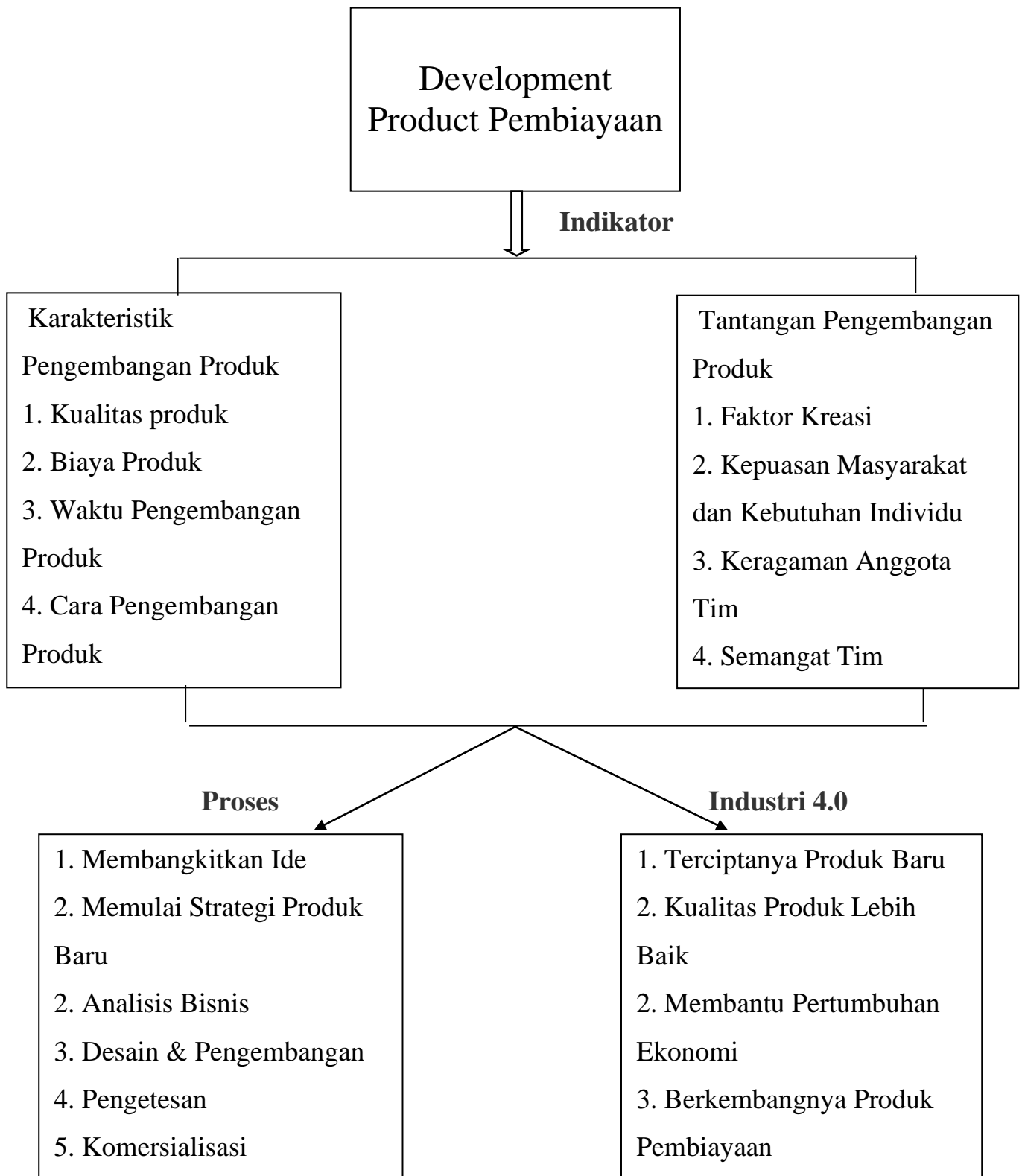
NO	NAMA	JUDUL	METODE PENELITIAN	HASIL PENELITIAN
1	Rahmayati (2018)	Strategi Perbankan Syariah Sebagai Solusi Pengembangan <i>Halal Industry</i> di Indonesia	Penelitian ini merupakan penelitian yang bersifat kualitatif dan kuantitatif dengan tujuan untuk meningkatkan <i>halal industry</i> melalui peran perbankan Syariah dengan pembiayaan yang disalurkan oleh pihak bank syariah kepada nasabah pembiayaan	Hasil penelitian menunjukkan bahwa perbankan syariah dapat turut aktif dalam pengembangan industri halal. Karena melalui pembiayaan yang disalurkan oleh bank syariah maka akan meningkatkan industri halal karena nasabah pembiayaan bank syariah adalah pelaku usaha dalam sektor riil
2	Ayu Safitri (2021)	Peranan mahasiswa dalam mendukung perkembangan perbankan syariah di era industry 4.0	Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dengan teknik random sampling, yang bertujuan Untuk mengetahui bagaimana peranan mahasiswa sebagai aktor, edukator, motivator dalam mendukung adanya perkembangan perbankan Syariah di Era Industry 4.0	Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa perguruan tinggi memiliki peran penting pembangunan bangsa. Selain sebagai wadah pembentukan sumber daya manusia yang berkualitas, juga memiliki peranan lainnya yaitu sebagai pelopor atas perkembangan peradaban manusia.

3	Ira Astuti (2018)	Strategi pemasaran Kredit Pemilikan Rumah (KPR)	Metodologi penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan tujuan menemukan strategi yang efektif diaplikasikan untuk meningkatkan penyaluran Kredit Kepemilikan Rumah (KPR)	Hasil penelitian ini menjelaskan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi tidak tercapainya target penyaluran meningkatkan penyaluran Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) yaitu melalui identifikasi faktor-faktor internal yang terdiri dari: Sumber Daya Manusia (SDM), organisasi, pemasaran, keuangan, produksi atau operasional, sistem informasi
4	Hani Werdi Apriyanti (2018)	Model Inovasi Produk Perbankan Syariah di Indonesia	Penelitian ini didasarkan pada data sekunder yang diperoleh dari buku, booklet,, jurnal, majalah dan internet. Penelitian ini bertujuan mengembangkan model konseptual strategi inovasi produk pada perbankan syariah dengan memanfaatkan peluang pesatnya perkembangan ekonomi syariah global dan membaiknya kepercayaan	Hasil penelitian ini adalah dalam melakukan pengembangan produk bank syariah, bank harus memanfaatkan teknologi Informasi sebagai sarana dalam menyampaikan nilai (<i>value</i>) kepada masyarakat melalui produk baru dengan inovasi produk. Inovasi produk menjadi isu strategis dan menjadi tanggung jawab bersama

			dunia internasional terhadap ekonomi Indonesia.	antara bank sebagai pelaku usaha.
5	Syafi'e, Richardus Eko, Erick Dazki (2022)	Kesiapan teknologi informasi perbankan hadapi revolusi industri era 4.0	Metodologi penelitian ini menggunakan metode kualitatif yang bertujuan untuk menganalisis , dan mencari penafsiran yang lebih rinci dalam suatu kejadian.	Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa persiapan dalam menghadapi persaingan di industri keuangan, mengakibatkan perusahaan harus melakukan perubahan untuk menghadapi revolusi industri era 4.0

C. Kerangka Pemikiran

Kerangka fikir merupakan model konseptual tentang bagaimana teori hubungan berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai masalah yang penting. Kerangka befikir yang baik akan menjelaskan secara jelas pengembangan produk yang akan diteliti, secara detail dijelaskan hubungan antara pengembangan produk dimasa industri 4.0. Kerangka pemikiran biasanya berbentuk diagram yang menjelaskan secara garis besar alur logika berjalannya sebuah penelitian yang dilakukan oleh penulis.



Gambar 2.1
Model Kerangka

Dalam mendukung perkembangan produk perbankan syariah khususnya di pembiayaan memiliki indikator karakteristik pengembangan produk yang terdiri dari kualitas produk, biaya produk, waktu pengembangan produk, dan cara pengembangan produk. Indikator produk pembiayaan kedua berupa tantangan pengembangan produk yang meliputi faktor kreasi, kepuasan masyarakat dan kebutuhan individu, keragaman anggota tim, dan semangat tim. Dua indikator development product pembiayaan ini sangat berperan penting dalam proses pengembangan produk itu sendiri, dengan tujuan di era industri 4.0 perbankan dan perekonomian dapat lebih baik dari era industri sebelumnya.

Adapun proses development product pembiayaan yaitu :

1. Membangkitkan Ide, produk perbankan yang sampai kini di era industri 4.0 belum meratanya penggunaan teknologi digital untuk pengembangan produk. Oleh karena itu sangat diperlukan adanya suatu gagasan atau ide yang menjadi landasan pikiran dalam proses pengembangan produk.
2. Memulai Strategi Produk Baru, era industri 4.0 tidak hanya dibidang ekonomi, namun bidang perbankan juga berlomba-lomba menciptakan suatu produk baru untuk meningkatkan jumlah konsumen dalam melakukan pembiayaan. Tidak hanya menciptakan produk baru, perbankan juga memulai strategi produk baru dengan tujuan menyetarakan teknologi digital.
3. Analisis Bisnis, perlu diketahui bahwa dunia perbankan sangat dikenal dengan sebutan perusahaan yang bergerak dibidang jasa keuangan. Dan tidak jauh dari itu perbankan juga berkaitan dengan yang namanya bisnis. Produk-produk yang ada diperbankan secara umum maupun syariah, memiliki persamaan untuk menggerakkan suatu produk itu dipasarkan kepada konsumen melalui promosi maupun periklanan. Dengan analisis bisnis perbankan mampu

mengetahui dan memahami proses yang akan dilakukan untuk pengembangan produk.

4. Desain dan Pengembangan, dengan menciptakan desain serta pengembangan produk baru, dapat membandingkan kelemahan dan kekuatan produk tersebut dengan produk yang sebelumnya.
5. Pengetesan, sebelum akhirnya produk yang telah dikembangkan dan diciptakan memiliki pembaharuan, adanya pengetesan produk dengan tujuan untuk mengetahui apakah produk tersebut layak dipasarkan kepada konsumen atau tidak.
6. Komersialisasi, merupakan tahap memperkenalkan produk yang telah diproduksi kepada para konsumen. Manajemen pembuatan komersialisasi produk merupakan keahlian untuk membuat suatu kemasan produk menjadi kemasan produk yang baru yang layak jual kepada masyarakat .

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Rancangan Penelitian

Metode penelitian adalah ilmu yang mempelajari cara atau teknik yang mengarahkan peneliti secara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan atau kegunaan tertentu. Dalam penelitian ini digunakan penelitian jenis kualitatif. Metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang digunakan untuk meneliti pada kondisi objek yang alamiah dimana peneliti adalah sebagai instrumen kunci (Sugiyono, 2016)

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan metode lapangan (field research), yaitu penelitian yang sumber datanya diperoleh langsung dilapangan. Oleh karena itu, metode yang dipandang sesuai, memiliki relevansi yang kuat untuk dipakai dalam penelitian ini adalah metode teknisanalisis. Isi (content analysis) secara kualitatif, salah satunya dinyatakan dalam bentuk – bentuk symbolic seperti pernyataan-pernyataan tafsiran. Lebih dari itu, data kualitatif biasanya diperoleh dari analisis tipe ideal terhadap sesuatu masalah. Kajian isi berupa yang meneliti gagasan-gagasan, ide - ide, konsep - konsep dan nilai-nilai dari berbagai pemikiran untuk menarik kesimpulan melalui usaha menemukan karakteristik pesan (pesankhusus) dan dilakukan secara objektif dan sistematis. Secara spesifik penelitian ini bermaksud memaparkan dan menggambarkan secara umum tentang pengembangan produk penjualan KPR. Disamping itu penelitian ini juga bersifat evaluatif, maksudnya selain memaparkan secara deskriptif dan menganalisanya, penulis juga mengevaluasi kelebihan dan kekurangan dari pengembangan product di BTN Syariah Pekanbaru.

- c. Teknik Penelitian ini dilakukan dengan metode kualitatif atau wawancara yang berfokus pada satu objek yaitu unit Financing Service BTN Syariah Pekanbaru. Wawancara ini dilakukan dengan mewawancarai salah satu pegawai di unit Financing Service yang bernama Rahmi Kurnia Suci.

C. Kehadiran Peneliti

Sesuai dengan ciri pendekatan kualitatif kehadiran peneliti salah satunya sebagai instrument kunci. Dengan itu peneliti di lapangan sangat mutlak hadir atau terjun langsung dalam melakukan penelitian. Berkenaan dengan hal tersebut, dalam mengumpulkan data peneliti berusaha menciptakan hubungan yang baik dengan informan yang menjadi sumber data agar data-data yang diperoleh betul betul valid. Dalam pelaksanaan penelitian ini, peneliti akan hadir di lapangan sejak diizinkan melakukan penelitian, yaitu dengan cara mendatangi lokasi penelitian pada waktu-waktu tertentu, baik terjadwal maupun tidak terjadwal dan harus terjun langsung ke orang-orang yang akan diteliti dalam bentuk wawancara. Peneliti melakukan penelitian di BTN Syariah Pekanbaru.

D. Tahapan Penelitian

Tahap penelitian yaitu menentukan tempat/lokasi serta melakukan survey kelokasi penelitian di BTN Syariah Pekanbaru. Kemudian peneliti menentukan topic pembahasan yang akan diteliti dengan cara bertanya langsung tentang permasalahan yang dapat diteliti setelah disetujui peneliti dapat mengajukan surat izin melakukan penelitian.

- a. Tahap kegiatan lapangan, tahap ini adalah mengumpulkan data-data yang terkait dengan focus penelitian yaitu tentang Development Product Penjualan KPR pada era Industri 4.0. Data-data yang dikumpulkan

adalah mengenai pengembangan produk penjualan KPR dan era industri 4.0 di BTN Syariah Pekanbaru.

- b. Tahap analisis data, pada tahap ini dilakukan untuk sebuah kegiatan mengolah data yang didapatkan melalui wawancara dan dokumentasi.
- c. Tahap penulisan laporan, dalam tahap ini dilakukan penyusunan hasil dari pengumpulan data pada saat penelitian. Kemudian melakukan konsultasi hasil penelitian tersebut dengan dosen pembimbing untuk mendapatkan masukan sebagai perbaikan untuk penulisan laporan sehingga hasil penelitian menjadi lebih baik dan sempurna.
- d. Langkah terakhir yaitu peneliti melakukan pengurusan kelengkapan persyaratan untuk mengadakan ujian skripsi.

E. Data Dan Sumber Data Penelitian

Jenis penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dimana temuannya tidak diperoleh dari prosedur statistik atau bentuk hitungan lainnya, penelitian ini di fokuskan pada BTN Syariah Pekanbaru.

Adapun data yang diperoleh bersumber pada:

a. Data primer

Data primer adalah data asli yang dikumpulkan oleh penelitian untuk menjawab masalah risetnya secara khusus. Jenis data yang diperoleh langsung dari hasil wawancara oleh sumber pertama Atau data yang berasal langsung dari sumber data yang dikumpulkan secara khusus dan berhubungan langsung dengan permasalahan yang diteliti. Data ini dikumpulkan dari data yang diperoleh peneliti langsung dari hasil wawancara langsung. Sedangkan subjek dari penelitian ini adalah Financing Service BTN Syariah Pekanbaru .Untuk

penelitian dengan pokok masalah ini, peneliti mengambil lokasi BTN Syariah Pekanbaru.

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang dikumpulkan oleh pihak lain bukan oleh penelitian sendiri yang kata lain data yang bersumber dari catatan yang ada dan dari sumber lainnya yaitu dengan mengadakan studi kepustakaan dengan mempelajari buku-buku yang berhubungan dengan objek penelitian, atau majalah ilmiah yang masih berhubungan dengan materi penelitian yaitu development product penjualan KPR era Industri 4.0.

F. Teknik Pengumpulan Data

Teknik Pengumpulan Data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Teknik data pustaka yaitu dilakukan dengan cara mengumpulkan data dari buku, jurnal dan internet dan segala jenis data yang berhubungan dengan permasalahan yang dibahas. Studi dokumen merupakan pengumpulan data untuk mendapatkan keterangan yang relevan.
- b. Wawancara yaitu agar peneliti dapat mengetahui informasi secara menyeluruh untuk memperoleh informasi mengenai development product penjualan KPR era Industri 4.0 di BTN Syariah Pekanbaru.

G. Teknik Analisis Data

Teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini bersifat deskriptif analisis yaitu data yang dituangkan dalam bentuk pemaparan. Proses analisis data ini peneliti lakukan secara terus-menerus, bersama dengan pengumpulan data dan kemudian dilanjutkan setelah pengumpulan data selesai dilakukan.

Tahap- tahap analisis data adalah sebagai berikut :

a. Pengumpulan data

Peneliti mencatat semua data secara objektif dan apa adanya sesuai dengan observasi dan wawancara dilapangan. Seluruh data yang sudah diperoleh dikumpulkan menurut klasifikasi masing- masing. Data yang sudah terkumpul dapat langsung dianalisis.

b. Reduksi Data

Deksripsi data dari observasi dan wawancara, serta dokumentasi keberbagai sumber data, akan menghasilkan data yang cukup banyak, dan bervariasi. Reduksi data dalam penelitian ini pada hakikatnya menyederhanakan dan menyusun secara sistematis data tersebut dalam dimensi tentang pengembangan produk yang dilaksanakan oleh BTN Syariah Kota Pekanbaru. Data-data tersebut adalah data strategi pengembangan produk KPR, pengelolaan, pengaplikasian, laporan pengajuan KPR, kelengkapan data calon debitur, penginputan data, visi dan misi, keadaan personalia, sarana dan prasarana BTN Syariah Kota Pekanbaru.

Data tersebut akan semakin lama semakin banyak apabila waktu penelitian bertambah. Data-data dari berbagai sumber tersebut ada yang sama, ada yang sejenis, ada yang berbeda, ada yang penting dan ada pula yang tidak penting. Dalam tahap reduksi ini, dilakukan pengkategorian dan pengelompokan data yang lebih penting, bermakna dan relevan dengan permasalahan dan tujuan penelitian. Melalui reduksi data ini, diharapkan gambaran tentang pemahaman pengembangan produk KPR.

c. Penyajian Data

Penyajian data merupakan sekumpulan informasi tersusun yang memberikan kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan. Penyajian data dilakukan setelah melakukan reduksi data yang akan dipergunakan sebagai bahan laporan. Dalam penyajian data ini dapat meliputi berbagai jenis gambar, keterkaitan serta tabel. Penyajian ini kemungkinan mengadakan penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan agar sajian data tidak menyimpang dari pokok permasalahan.

d. Penarikan Kesimpulan

Penarikan kesimpulan merupakan suatu kegiatan yang berupa pengambilan inti sari dan penyajian data yang merupakan hasil dari analisis yang dilakukan dalam penelitian atau kesimpulan awal yang sifatnya belum benar-benar matang, serta merupakan tahap akhir dari keseluruhan hasil penelitian dalam teknik analisis data. Kesimpulan dari data-data yang sudah terkumpul untuk dijadikan bahan pembahasan pengembangan produk penjualan KPR di era industri 4.0.

H. Pemeriksaan Keabsahan Data

Dalam penelitian kualitatif pemeriksaan keabsahan temuan dilakukan dengan beberapa teknik, yaitu :

a. Kepastian (Confirmability)

Kriterium kepastian berasal dari konsep objektivitas menurut nonkualitatif. Nonkualitatif menetapkan objektivitas dari segi kesepakatan antar subjek. Dari sini pemastian bahwa sesuatu itu objektif atau tidak bergantung pada persetujuan beberapa orang terhadap pandangan, pendapat dan penemuan seseorang.

b. Kepercayaan (Kredibility)

Penerapan kepercayaan pada dasarnya menggantikan konsep validitas internal dari nonkualitatif. Kriteria ini berfungsi: pertama, melaksanakan inkuiri sedemikian rupa sehingga tingkat kepercayaan penemuannya dapat dicapai. Kedua, mempertunjukkan derajat kepercayaan hasil-hasil penemuan dengan jalan pembuktian oleh peneliti pada kenyataan ganda yang sedang diteliti.

c. Triangulasi

Triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain. Diluar data itu untuk pengecekan atau sebagai pembandingan terhadap data itu. Teknik triangulasi yang paling banyak digunakan ialah pemeriksaan melalui sumber lainnya.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Penelitian

1. Sejarah Umum BTN Syariah Pekanbaru

PT. Bank Tabungan Negara Syariah adalah suatu lembaga yang bergerak sebagai sarana penghimpun dana dari masyarakat serta menyalurkannya lagi kembali kepada masyarakat dalam bentuk pembiayaan atau kredit perumahan dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak. Bank Tabungan Syariah Pekanbaru beralamat di Jalan Arifin Ahmad, Sidomulyo Timur, Kec. Marpoyan Damai yang terdiri dari tiga lantai. BTN Syariah Pekanbaru memiliki beberapa Kantor Cabang Pembantu Syariah (KCPS) yang terdiri dari :

1. Bank Tabungan Negara Syariah beralamat di Jalan Harapan Raya No. 268, tangkerang Timur, Kec. Tenayan Raya, Kota Pekanbaru.
2. Bank Tabungan Negara Syariah beralamat di Jalan KH. Ahmad Dahlan No.125C, Kp. Tengah, Kec. Sukajadi, Kota Pekanbaru
3. Bank tabungan Negara Syariah beralamat di Jalan HR. Soebrantas No.18, tuah Karya, Kec. Tampan, Kota Pekanbaru



GAMBAR 4.1.
BTN SYARIAH PEKANBARU

2. Peran Bank Tabungan Negara Syariah Tbk.

Peran Bank BTN semakin nyata seiring dengan kebijakan Pemerintah untuk memfasilitasi penyediaan rumah baru sebagai kebutuhan utama penduduk, yang terus tumbuh sebesar 800.000 rumah pertahun serta Program Pemerintah untuk membangun 1000 tower rumah susun untuk masyarakat.

Disamping fokus bisnis ini dibidang perumahan, Bank BTN juga menyediakan layanan perbankan umum yang luas dengan portofolio yang terus meningkat, baik disektor pendanaan, kredit maupun layanan, termasuk perbankan Syariah, untuk memenuhi kebutuhan nasabah yang beragam.

3. Visi dan Misi PT. Bank Tabungan Negara Syariah Tbk.

Visi dan Misi Bank Tabungan Negara Syariah Tbk. Yaitu:

a. Visi

“Menjadi Strategic Bisnis Unit BTN yang sehat dan terkemuka dalam penyediaan jasa keuangan syariah dan mengutamakan kemaslahatan bersama”

b. Misi

1. Mendukung pencapaian sasaran laba Bank Tabungan Negara Syariah
2. Memberikan pelayanan jasa keuangan Syariah yang unggul dalam pembiayaan perumahan dan produk serta jasa keuangan Syariah terkait sehingga dapat memberikan kepuasan bagi nasabah dan memperoleh pangsa pasar yang diharapkan.
3. Memberikan pelayanan unggul dalam pembiayaan perumahan dan industri terkait, pembiayaan konsumsi, dan usaha kecil menengah.

4. Meningkatkan keunggulan kompetitif melalui inovasi pengembangan produk, jasa, dan jaringan strategis berbasis teknologi terkini.
5. Menyiapkan dan mengembangkan *Human Capital* yang berkualitas, profesional, dan memiliki integritas tinggi.
6. Melaksanakan manajemen perbankan yang sesuai dengan prinsip kehati-hatian dan *Good Corporate Governance* untuk meningkatkan *Shareholder Value*.

4. Logo Bank BTN Syariah



GAMBAR 4.2. Logo Bank BTN Syariah

Adapun makna yang terkandung dari logo PT. Bank Tabungan Negara Syariah (Persero) Tbk, yakni sebagai berikut:

- a. Logo Bank BTN Syariah mengambil pola segi enam. Pola ini mengambil bentuk sarang lebah, yang menyiratkan adanya kegiatan menabung pada masyarakat, sebagaimana halnya lebah yang selalu menyimpan madu perolehannya.
- b. Pola ini juga menyiratkan “Atap Rumah” yang menjadi citra dan misi utama Bank BTN Syariah, yaitu sebagai pelaksana Kredit Pemilikan Rumah (KPR) untuk masyarakat.
- c. Bentuk logo dengan huruf kecil melambangkan sikap ramah dan rendah hati. Artinya, ramah terhadap semua segmen bisnis yang dimasuki dan menunjukkan keinginan yang besar untuk melayani dengan rendah hati.

- d. Simbol Syariah mengartikan bahwa segala bentuk bisnis dan kegiatan yang dijalankan menggunakan prinsip syariah yang sesuai dengan ajaran islam.
- e. Simbol dari spesialis bentuk gelombang emas cair mencerminkan system kekayaan finansial di Asia.
- f. Lengkungan emas sebagai metamorphosa dari sifat *agile, progresif*, pandangan ke depan (*excellence*), fleksibilitas serta ketangguhan atas segala kemungkinan yang akan system.
- g. Warna kuning emas (kuning system orange) merupakan warna logam mulia (emas) yang menunjukkan keagungan, kemuliaan, kemakmuran, dan kekayaan.

5. Produk-produk Bank BTN Syariah

Kegiatan Bank BTN KCS Pekanbaru yaitu melayani jasa-jasa perbankan seperti penghimpunan dana dari masyarakat melalui tabungan, giro, deposito dan memberikan pelayanan kredit system, serta memberikan jasa dan layanan perbankan lainnya. Produk-produk pendanaan yang dimiliki oleh PT. Bank Tabungan Negara Syariah (Persero) antara lain, produk pendanaan dan produk pembiayaan konsumen BTN Syariah.

Adapun Produk Pendanaan dari PT. Bank Tabungan Negara Syariah (Persero) Tbk adalah sebagai berikut:

a. Giro BTN iB

Rekening giro adalah sarana penyimpanan uang di bank oleh suatu perusahaan, badan system maupun perorangan. Pemegang rekening giro ini dapat menarik simpanannya dengan menggunakan cek atau bilyet giro, sarana penarikan pembayaran lainnya, atau dengan cara pemindahbukuan.

b. Tabungan BTN Batara iB

Tabungan ini adalah salah satu produk tabungan yang menerapkan prinsip syariah dengan akad wadi'ah atau titipan.

c. Tabungan BTN Qurban iB

Tabungan syariah yang satu ini diperuntukkan untuk pembelian dan penyaluran hewan kurban dengan akad mudharabah mutlaqah dengan bagi hasil yang ditawarkan adalah 25% untuk nasabah dan 75% untuk bank.

d. Tabungan BTN Batara Haji & Umroh

Tabungan BTN Batara Haji & Umroh ini adalah produk yang diperuntukkan kepada calon system haji dan umroh yang akan mempersiapkan ibadah haji dan umroh dengan program penyelenggaraan haji.

e. Tabungan BTN Simpanan Pelajar iB

Tabungan ini untuk Edukasi Menabung bagi siswa Paud, TK, SD, SMP, SMA, Madrasah atau sederajat. Untuk pembukaan rekening, diwajibkan menyetor sejumlah uang minimal Rp1.000

f. Tabungan BTN Emas iB

Tabungan BTN Emas iB ini ditujukan untuk yang berencana investasi dengan membeli emas. Minimal setoran awal Rp100.00 dan minimal setoran wajib dengan sistem autodebet sebesar Rp50.000. sementara saldo yang mengendap sebesar Rp50.000.

g. Deposito BTN iB

Tabungan ini merupakan produk investasi syariah dengan prinsip syariah akad mudharabah mutlaqah dengan minimal penempatan untuk perorangan sebesar Rp1.000.000 dan untuk lembaga sebesar Rp2.000.000.

h. Deposito On Call BTN iB

Tabungan ini merupakan produk investasi berjangka yang akan memberikan optimalisasi keuntungan bagi likuiditas perusahaan dengan jangka waktu 1-28 hari dan dikelola dengan prinsip syariah akad mudharabah mutlaqah.

i. Giro BTN Prima iB

Tabungan yang diperuntukkan bagi para pensiunan sebagai sarana penerimaan sistem setiap bulan yang dibayarkan oleh PT. Taspen (Persero).

j. Deposito BTN iB

Deposito BTN iB dirancang untuk menyimpan dana investasi yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu menurut perjanjian antara nasabah dengan bank, sehingga dana nasabah aman dan terus berkembang.

Adapun Produk Pembiayaan Konsumer dari PT. Bank Tabungan Negara Syariah (Persero) Tbk adalah sebagai berikut:

a. KPR BTN Platinum iB

KPR BTN Platinum iB adalah pembiayaan pembelian rumah dari Bank BTN Syariah untuk keperluan pembelian rumah dari developer ataupun non developer, baik untuk pembelian rumah baru atau second, pembelian rumah belum jadi maupun take over kredit dari Bank lain. Akad yang diterapkan adalah akad murabahah.

b. KPR BTN Indent iB

KPR BTN Indent iB adalah pembiayaan pembelian rumah, ruko, ruko, rusun atau apartement baik untuk pembelian baru atau second, pembelian apartemen belum jadi dan take over kredit dari Bank lain.

c. KPR BTN Bersubsidi iB

KPR BTN Bersubsidi iB adalah program pembiayaan pembelian rumah ditujukan untuk program kesejahteraan masyarakat berpenghasilan

rendah yang bekerja sama dengan Kementerian Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat.

d. Pembiayaan Kendaraan Bermotor BTN iB

Pembiayaan Kendaraan Bermotor BTN iB ini adalah jenis pembiayaan kepemilikan kendaraan roda dua maupun roda empat dengan proses berbasis syariah dan menggunakan akad murabahah.

e. Pembiayaan Tunai Emas BTN iB

Pembiayaan ini adalah salah satu jenis pembiayaan dengan menggadaikan emas yang kita miliki dan bisa mendapatkan sejumlah dana yang kita inginkan. Prosesnya cepat, aman dan angsuran yang ringan karena menerapkan prinsip syariah akad qardh.

f. Pembiayaan Emasku BTN iB

Pembiayaan Emasku BTN iB ini adalah jenis pembiayaan yang dapat membantu untuk mempunyai emas lantakan (batangan) yang bersertifikat antam dengan prinsip syariah akad murabahah.

g. Pembiayaan Multimanfaat BTN iB

Produk pembiayaan multimanfaat BTN iB dapat memberikan kemudahan dengan gaji yang minim untuk membeli beberapa barang kebutuhan seperti elektronik, furniture dan kebutuhan lainnya.

h. Pembiayaan Multimanfaat BTN iB

Produk pembiayaan multimanfaat BTN iB dapat memberikan kemudahan dengan gaji yang minim untuk membeli beberapa barang kebutuhan seperti elektronik, furniture dan kebutuhan lainnya.

Adapun Produk Pembiayaan Komersil dari PT. Bank Tabungan Negara Syariah (Persero) Tbk adalah sebagai berikut:

a. Pembiayaan Konstruksi BTN iB

Fasilitas pembiayaan Konstruksi BTN iB dikhususkan untuk pebisnis untuk membiayai konstruksi proyek properti. Pembiayaan yang berlaku

meliputi bangunan dan infrastruktur.

b. Pembiayaan Investasi BTN iB

Pembiayaan Investasi BTN iB adalah fasilitas pembiayaan kepada nasabahnya dalam pembelian atau pengadaan barang investasi dengan akad mudharabah, musyarakah atau istishna.

c. Pembiayaan Modal Kerja BTN iB

Fasilitas pembiayaan modal kerja iB diberikan kepada nasabah yang memerlukan modal usaha dalam menjalankan bisnisnya.

6. Nilai-Nilai Budaya Bank BTN Syariah

Adapun nilai-nilai budaya Bank BTN Syariah yakni sebagai berikut:

a) Sinergi

Membangun kerjasama yang sinergis dengan seluruh stakeholders dilandasi sikap tulus, terbuka dan mendorong kolaborasi yang produktif dengan menjunjung tinggi sikap saling percaya dan menghargai untuk mencapai tujuan.

b) Integritas

Konsisten antara pikiran, perkataan dan tindakan sesuai dengan ketentuan perusahaan, kode etik profesi dan prinsip-prinsip kebenaran yang terpuji.

c) Inovasi

Senantiasa mengembangkan gagasan baru dan penyempurnaan berkelanjutan yang memberi nilai tambah bagi perusahaan.

d) Profesionalisme

Visioner, kompeten di bidangnya, selalu mengembangkan diri dengan teknologi terkini sehingga menghasilkan kinerja terbaik.

e) Spirit mencapai keunggulan

Menunjukkan semangat dan komitmen yang kuat untuk mencapai hasil terbaik serta memberikan pelayanan yang melebihi harapan

pelanggan (internal dan eksternal) dengan menempatkan pentingnya aspek kualitas di setiap kegiatan serta resiko yang telah diperhitungkan.

7. Struktur Organisasi Perusahaan dan Deskripsi Tugas

a. Struktur Organisasi PT. Bank Tabungan Negara Syariah

Struktur organisasi merupakan suatu susunan komponen-komponen atau unit-unit kerja dalam sebuah organisasi. Struktur organisasi menunjukkan bahwa adanya pembagian kerja dan bagian fungsi atau kegiatan-kegiatan berbeda dengan yang dikoordinasikan. Selain itu, struktur organisasi ini juga menunjukkan spesialisasi dari pekerjaan, saluran perintah ataupun penyampaian laporan. Komponen-komponen yang ada dalam organisasi mempunyai ketergantungan, sehingga berpengaruh kepada komponen yang lainnya dan organisasi tersebut. Oleh karena itu, struktur organisasi perlu dirancang sedemikian rupa sehingga sumber daya manusia yang tersedia dapat difungsikan dengan sebaik-baiknya sekaligus sebagai sarana pengendalian internal melalui suatu system pembagian kerja yang serasi.

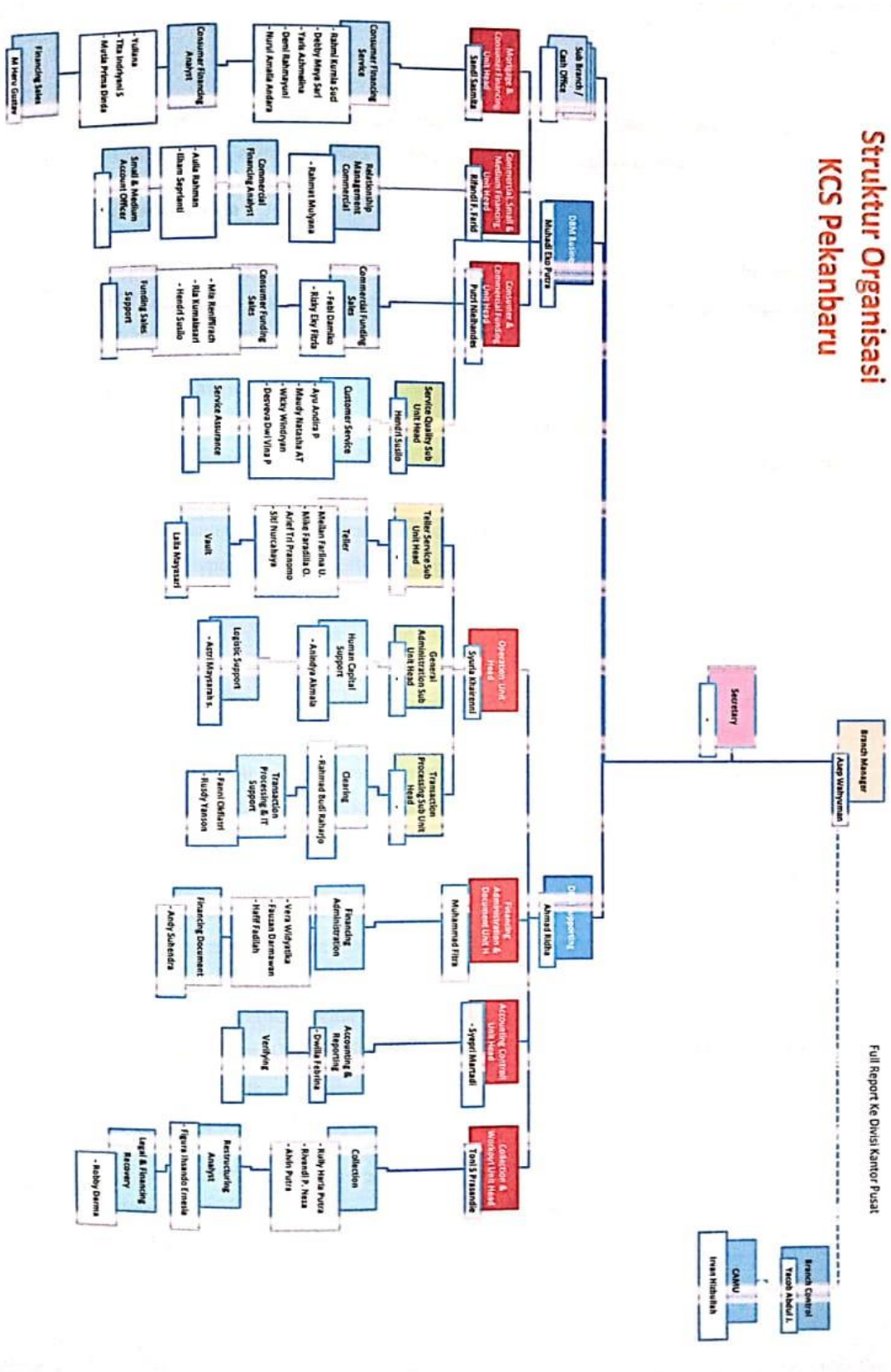
Struktur organisasi dapat didefinisikan sebagai suatu sistem atau jaringan kerja terhadap tugas – tugas, sistem pelaporan dan komunikasi yang menghubungkan secara bersama pekerjaan individual dengan kelompok untuk memastikan bahwa organisasi dirancang dengan cara yang paling baik untuk mencapai sasaran – sasaran dan tujuan – tujuannya. Ada 6 unsur kunci dalam membuat keputusan dalam pengorganisasian, termasuk dalam kegiatan membentuk organisasi baru, memperbaiki organisasi yang sudah ada, atau mengganti sistem yang sudah ada. Enam unsur kunci tersebut yaitu:

1. Pembagian kerja, adalah membagi seluruh beban pekerjaan menjadi banyak tugas yang secara wajar dan nyaman dapat dilaksanakan oleh individu dan kelompok dengan penuh rasa tanggung jawab. Tidak ada pekerjaan tidak bisa terbagi sehingga terlalu berat dan akhirnya tidak mungkin dikerjakan. Seluruh

pekerjaan harus terbagi habis menjadi banyak tugas yang dapat diselesaikan dengan baik, sesuai dengan kemampuan anggota organisasi.

2. Menggabungkan beberapa tugas secara logis sehingga diperoleh keberhasilan pencapaian tugas (efektif) dan efisien. Pengelompokan kegiatan-kegiatan kerja suatu organisasi agar kegiatan-kegiatan sejenis dan saling berhubungan dapat dikerjakan bersama disebut Departementalisasi.
3. Menetapkan siapa yang membuat laporan dan kepada siapa laporan disampaikan. Hubungan didalam organisasi itu sering disebut hierarki organisasi. Hubungan lini ke-atas dan ke-bawah, dalam arti penentuan siapa atasan dan siapa bawahan diperlukan untuk meminta pertanggung jawaban.

Struktur Organisasi Bank Tabungan Negara KCS Pekanbaru



GAMBAR 4.3 Struktur Organisasi BTN Syariah Pekanbaru

Berdasarkan penjelasan diatas, maka struktur organisasi PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk. Kantor Cabang Syariah Pekanbaru, tertera dalam lampiran.

b. Job Description

PT Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk, Kantor Cabang Syariah Pekanbaru memiliki pembagian tugas, wewenang dan tanggung jawab sesuai dengan bagiannya masing- masing, yaitu :

2.1 Branch Manager

Adapun tugas dan wewenang dari jabatan ini adalah :

- i. Bertanggung jawab atas penerapan prinsip mengenal nasabah (KDNNo.31/DIR/CMO/2010)
- b. Bertanggung jawab atas penetapan target dana pembiayaan dan jasa, dan penetapan anggaran cabang secara keseluruhan.
- c. Menciptakan iklim kerja yang kondusif.
- d. Melakukan koordinasi pelaksanaan proses bisnis pembiayaan di Kantor Cabang Syariah secara efektif sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
- e. Membina hubungan baik dengan pihak internal dan eksternal yang terkait dengan operasional dan bisnis bank.
- f. Membuat usulan kebutuhan sarana dan prasarana dalam rangka mendukung aktivitas di bidang kerjanya sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
- g. Menerapkan pelaksanaan GCG di unit kerjanya.
- h. Memberikan arahan atas kemungkinan pelaksanaan pemrosesan pembiayaan yang tidak sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
- i. Membuat usulan kebutuhan sarana dan prasarana dalam rangka mendukung aktivitas di bidang kerjanya sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
- j. Melakukan monitoring atas pemrosesan pembiayaan

- k. Memberikan Quality Service Level (QPL) kepada Nasabah Prima dana dan pembiayaan.
- l. Menciptakan iklim kerja yang kondusif.

2.2 Consumer Deputy Branch Manager

Adapun tugas dan wewenang dari jabatan ini adalah:

- a. Melakukan koordinasi pencapaian target Consumer Funding dan Consumer Financing termasuk evaluasinya secara periodik.
- b. Pembuatan laporan hasil pencapaian target Consumer Funding dan Consumer Financing.
Mencari dan memberikan masukan serta informasi yang mendukung aktivitas pekerjaannya.
- c. Mencari dan memberikan masukan serta informasi yang mendukung aktivitas pekerjaannya.
- d. Membuat usulan target dan rencana kerja strategis yang efektif dan efisien bidang Consumer Funding dan Consumer Financing.
- e. Mencari dan memanfaatkan informasi terkini secara optimal yang mengandung risiko (Risk Event)
- f. Melakukan tertib administrasi, korespondensi dan pembuatan laporan dilingkup kerjanya dengan baik dan benar.

2.3 Supporting Deputy Branch Manager

Adapun tugas dan wewenang dari jabatan ini adalah :

- a. Memastikan terselenggaranya fungsi Operasional di Kantor Cabang Syariah
- b. Memastikan terselenggaranya fungsi Accounting & Control di Kantor Cabang Syariah.
- c. Memastikan terselenggaranya fungsi Collection & Workout di Kantor Cabang Syariah. Membina hubungan baik dengan pihak internal dan eksternal yang terkait dengan operasional dan bisnis bank.
- d. Mencari dan memberikan masukan serta informasi yang

- e. mendukung aktivitas pekerjaannya.
- f. Memeriksa memo pencairan dana untuk developer dan memberi disposisi pengajuan dan persetujuan restrict.

2.4 Secretary

Adapun tugas dan wewenang dari jabatan ini adalah:

- a. Memproses pembuatan dan pengaturan jadwal Kepala Cabang.
- b. Memproses administrasi notula rapat (registrasi dan pengarsipan) baik dengan pihak intern maupun ekstern.
- c. Memproses administrasi surat masuk kepada Kantor Cabang.
Memproses administrasi penyampaian semua surat keluar yang ditandatangani oleh Kepala Cabang.
- d. Membantu manajemen dalam berkomunikasi dengan semua pihak termasuk semua pihak eksternal di Kantor Cabang.
- e. Mengirimkan memo bebas pinalti pencairan deposito dipercepat yang sudah ditandatangani

2.5 Consumer Financing Unit Head

Adapun tugas dan wewenang dari jabatan ini adalah:

- a. Pencapaian target marketing dan realisasi Consumer Financing
- b. Membuat usulan anggaran yang efektif dan efisien bidang marketing dan ekspetasi target yang dituju.
- c. Melakukan evaluasi dan melaporkan pencapaian target dan rencana kerja terhadap realisasinya.
- d. Melakukan monitoring atas pemrosesan Consumer Financing
- g. Melakukan tertib administrasi, korespodensi, dan pembuatan laporan
- e. dilingkup kerjana dengan baik dan benar.
- f. Mempergunakan analisis biaya dan manfaat dalam melakukan hubungan bisnis dengan pihak internal dan eksternal.
- g. Melakukan evaluasi atas pemrosesan Consumer Financing.
- h. Melakukan evaluasi dan monitoring anggaran secara berkala.
- i. Mengkoordinasikan alokasi anggaran promosi baik untuk

pembiayaan secara efektif.

- j. Menyampaikan rencana tindak lanjut atas laporan yang disampaikan untuk pencapaian target termasuk usulan baru yang diperlukan untuk pencapaian target.

2.6 Senior Financing Marketing Officer

Adapun tugas dan wewenang dari jabatan ini adalah:

- a. Melakukan monitoring target yang dicapai
- b. Mengevaluasi alokasi dana promosi yang telah direalisasikan
- c. Monitoring dan evaluasi terhadap efektifitas metode promosi

2.7 Junior Financing Marketing Officer

Adapun tugas dan wewenang dari jabatan ini adalah:

- a. Membuat usulan target dan rencana kerja yang efektif dan efisien.
- b. Mencari dan memanfaatkan informasi terkini secara optimal yang mengandung risiko (*risk event*).
- c. Memberikan masukan yang konstruktif dan aplikatif dalam rangka pembuatan keputusan dan atau kebijakan sesuai lingkup kerjanya dan ketentuan yang berlaku
- d. Membina hubungan kerja yang baik dengan seluruh unit kerja.
- e. Melakukan aktifitas promosi (*advertising, personal selling dan sales promotion*).

2.8 Financing Service Officer

Adapun tugas dan wewenang dari jabatan ini adalah:

- a. Membuat usulan target dan rencana kerja yang efektif dan efisien.
- b. Melakukan evaluasi dan melaporkan pencapaian rencana kerja terhadap realisasinya.
- c. Melakukan penyerahan dokumen pokok bagi nasabah yang melunasi Consumer Financing dengan benar.

- d. Melakukan verifikasi identitas konsumen dengan dokumen yang disampaikan (KTP, SIM, Pas Foto dll).
- e. Melaksanakan pola dan perilaku layanan sesuai dengan standar yang ditetapkan.
- f. Mengelola input detail data entry.
- g. Mendokumentasikan kelengkapan data pada sistem

2.9 Consumer Financing Data Entry

Adapun tugas dan wewenang dari jabatan ini adalah:

- a. Melakukan pengecekan pesan dalam sistem (inbox) atas aplikasi yang perlu ditindaklanjuti dengan melakukan input detail data aplikasi Consumer Financing.
- b. Melakukan input detail data aplikasi pemohon Consumer Financing ke dalam sistem.

2.10 Senior Consumer Financing Analyst

Adapun tugas dan wewenang dari jabatan ini adalah:

- a. Membuat usulan target dan rencana yang efektif dan efisien.
- b. Membuat usulan anggaran yang efektif dan efisien.
- c. Memberikan rekomendasi pembiayaan berdasarkan hasil analisa dan prinsip kehati-hatian bank.
- d. Bertanggung jawab atas analisa dukungan Consumer Financing dalam rangka kerjasama dengan pihak ketiga.
- e. Menyelesaikan waktu proses yang menjadi tanggungjawab nya sesuai dengan standar yang ditentukan
- f. Mempergunakan analisis biaya dan manfaat dalam melakukan hubungan bisnis dengan pihak internal dan eksternal.
- g. Melakukan tertib administrasi, korespondensi dan pembuatan laporan dilingkup kerjanya dengan baik dan benar.

2.11 Junior Consumer Financing Analyst

Adapun tugas dan wewenang dari jabatan ini adalah:

- a. Melakukan evaluasi dan melaporkan pencapaian rencana kerja terhadap realisasinya.
- b. Melakukan analisa dukungan Consumer Financing terhadap proyek, perusahaan atau obyek lainnya.
- c. Merekomendasikan dukungan Consumer Financing terhadap proyek, perusahaan atau obyek lainnya.
- d. Mencari dan memanfaatkan informasi terkini secara optimal yang mengandung risiko (*risk event*).
- e. Memonitor dan mengevaluasi hubungan bisnis dengan pihak internal dan eksternal.
- f. Menciptakan iklim kerja yang kondusif.
- g. Membina hubungan kerja yang baik dengan seluruh unit kerjanya.

2.12 Consumer Funding and Service Unit Head

Adapun tugas dan wewenang dari jabatan ini adalah:

- a. Bertanggung jawab atas monitoring dan evaluasi hasil selling service untuk dana konsumen.
- b. Mengevaluasi alokasi dana promosi yang telah direalisasikan.
- c. Memonitor pencapaian dan realisasi perolehan Syariah Consume Funding and Service.
- d. Menerima laporan posisi dan realisasi Syariah Consumer Funding and Services dari marketing and selling syariah consumer funding and services.
- e. Secara berkala melakukan pertemuan dengan pihak internal dan eksternal yang terkait dengan operasional dan bisnis bank.
- f. Memperbaiki terus menerus mekanisme kerja agar tercipta iklim kerja yang kondusif di lingkungan kerjanya.
- g. Memberikan masukan yang konstruktif dan aplikatif dalam rangka pembuatan keputusan dan atau kebijakan sesuai lingkup

kerjanya dan ketentuan yang berlaku.

- h. Sebagai perencana keuangan personal nasabah prioritas.

2.13 Senior Consumer Funding Marketing Officer

Adapun tugas dan wewenang dari jabatan ini adalah:

- a. Melakukan pemetaan potensi mitra bisnis dan pesaing.
- b. Melakukan pemetaan potensi melalui laporan bisnis, data pesaing dan keuangan daerah serta media massa.
- c. Review atas hasil perolehan dana yang dicapai tahun sebelumnya terhadap target yang ditetapkan.
- d. Memberikan usulan atas target dana yang akan ditetapkan mengacu pada data data yang ada.
- e. Melakukan kunjungan ke nasabah dan calon nasabah.
- f. Membuat laporan posisi dana dan realisasi perolehan dana periode tertentu.
- g. Melakukan aktivitas layanan prima disesuaikan dengan metode yang telah ditetapkan.
- h. Melakukan pemetaan kriteria nasabah prima.

2.14 Junior Consumer Funding Marketing Officer

Adapun tugas dan wewenang dari jabatan ini adalah:

- a. Membuat usulan target dan rencana kerja yang efektif dan efisien.
- b. Membuat usulan anggaran yang efektif dan efisien
- c. Melakukan pemetaan potensi melalui laporan bisnis, data pesaing.
- d. Menciptakan iklim kerja yang kondusif.
- e. Review kembali kegiatan promosi yang telah dilakukan mengacu pada efektifitas dan pengaruhnya terhadap perolehan Consumer Funding and service.
- f. Secara berkala melakukan pertemuan dengan pihak internal dan eksternal yang terkait dengan operasional dan bisnis bank.

2.15 Customer Care Unit Head

Adapun tugas dan wewenang dari jabatan ini adalah:

- a. Menindaklanjuti laporan dari unit Customer service maupun dari unit kerja lainnya bila ada transaksi yang mencurigakan sesuai ketentuan program anti pencurian uang dan pencegahan pendanaan teroris sesuai ketentuan perundang-undangan yang berlaku.
- b. Melakukan aktivitas otorisasi sesuai batas kewenangan.
- c. Melakukan supervisi terhadap penawaran/informasi perihal feature/fasilitas dari produk bank.
- d. Melakukan otorisasi sesuai batas kewenangan.
- e. Melakukan supervisi pelayanan jasa perbankan.
- f. Memberikan rate khusus kepada nasabah.
- g. Melakukan pembuatan usulan rencana pencapaian target dana, pembiayaan, feebase dan peningkatan penggunaan fitur produk.

2.16 Customer Service Staff

Adapun tugas dan wewenang dari jabatan ini adalah:

- a. Melakukan pengumpulan kelengkapan data master statis seluruh aplikasi loket.
- b. Memberikan informasi kepada nasabah baik yang datang, melalui telepon atau melalui surat mengenai produk, jasa dan layanan bank.
- c. Pembukaan rekening giro.
- d. Membuat laporan transaksi mencurigakan ke KP berdasarkan informasi dari unit kerja lain.
- e. Penyimpanan dan penyerahan buku tabungan setelah akad pembiayaan kepada nasabah yang datang mengambil.

2.17 Service Quality Staff

Adapun tugas dan wewenang dari jabatan ini adalah:

- a. Mengelola mystery shopping dikantor cabang syariah, kantor cabang pembantu syariah, kantor kas syariah dan

outlet/jaringan syariah lainnya.

- b. Membuat registrasi penerimaan, penanganan dan penyelesaian atas pengaduan tertulis dari nasabah.
- c. Memonitor dan mengevaluasi berbagai macam standar pelayanan dan membuat rekomendasi untuk meningkatkan customer satisfaction.
- d. Membina hubungan kerja yang baik dengan seluruh unit kerja.
- e. Mengelola training dan development untuk meningkatkan kualitas pelayanan

2.18 Commercial Deputy Branch Manager

Adapun tugas dan wewenang dari jabatan ini adalah:

- a. Mengevaluasi secara berkala dan melakukan tindakan strategis yang diperlukan untuk mencapai target.
- b. Mempergunakan sumber daya dan perangkat pendukung secara optimal untuk mencapai target Commercial Funding dan Commercial Financing.
- c. Melakukan evaluasi dan monitoring anggaran secara berkala.
- d. Memberikan arahan atas kemungkinan pelaksanaan pemrosesan kredit yang tidak sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
- e. Melakukan tertib administrasi, korespondensi dan pembuatan laporan dilingkup kerjanya dengan baik dan benar.
- f. Secara konsisten menerapkan prinsip-prinsip GCG dalam seluruh aktifitas pekerjaannya.

2.19 Sharia Housing & Commercial Financing Unit Head

Adapun tugas dan wewenang dari jabatan ini adalah:

- a. Melakukan penjualan produk commercial financing
- b. Melakukan evaluasi dan monitoring anggaran secara berkala.
- c. Menyampaikan rencana tindak lanjut atas laporan yang disampaikan untuk pencapaian target termasuk usulan baru yang diperlukan untuk pencapaian target.
- d. Melakukan evaluasi atas pemrosesan commercial financing.

- e. Memperbaiki secara terus menerus mekanisme kerja agar tercipta iklim kerja yang kondusif dilingkungan kerjanya. mencari dan memberikan masukan serta informasi yang mendukung aktivitas pekerjaannya.

2.20 Operation Unit Head

Adapun tugas dan wewenang dari jabatan ini adalah:

- a. Melakukan perhitungan batas minimum dan batas maksimal kas.
- b. Melakukan supervisi dan berkoordinasi dengan unit lain atas transaksi non loket.
- c. Melakukan supervisi atas kebenaran proses maintenance pembiayaan.
- d. Melakukan supervisi atas kebenaran proses transaksi alat pembayaran menggunakan kartu (APMK).
- e. Melakukan supervisi atas kebenaran proses pencairan pembiayaan lainnya.
- f. Melakukan supervisi atas kebenaran proses pembayaran biaya-biaya via pemindah bukuan.

2.21 Teller Service Sub Unit Head

Adapun tugas dan wewenang dari jabatan ini adalah:

- a. Menindaklanjuti laporan teller bila ada penerimaan uang palsu sesuai dengan ketentuan berlaku.
- b. Melakukan pelaporan transaksi tunai (Cash Transaction Report) sesuai ketentuan perundang-undangan yang berlaku.
- c. Memastikan uang kas terbebas dari uang palsu/tidak sah.
- d. Melakukan supervisi atas administrasi dan aktivitas kas besar.

2.22 Teller Staff

Adapun tugas dan wewenang dari jabatan ini adalah:

- a. Melakukan pertanggungjawaban kas awal hari teller.
- b. Melakukan permintaan uang tunai ke bank tujuan.

- c. Melakukan administrasi kas.
- d. Melayani transaksi giro.
- e. Melayani transaksi tabungan.
- f. Melayani transaksi deposito.
- g. Melayani transaksi kiriman uang.
- h. Melayani transaksi collection.
- i. Melayani transaksi lainnya.

2.23 Vault Staff

Adapun tugas dan wewenang dari jabatan ini adalah:

- a. Melakukan pengelolaan administrasi-administrasi kas besar.
- b. Melakukan pengelolaan permintaan uang dan peneytoran uang.
- c. Melakukan dan membukukan setoran kas keluar keteller kantor cabang syariah.
- d. Melakukan perhitungan fisik uang dilemari besar (brankas) kantor cabang syariah dan/atau kantor cabang pembantu syariah dan/atau kantor kas syariah dan/atau outlet lainnya.

2.24 Transaction Processing Sub Unit Head

Adapun tugas dan wewenang dari jabatan ini adalah:

- a. Pendebetan biaya administrasi penerbitan Buk Cek/Bilyet Giro
- b. Stop Payment Order (SPO)
- c. Pendebetan biaya permintaan surat referensi bank
- d. Memastikan kebenaran atas proses biaya pra realisasi Consumer Financing dan Commercial Financing via pemindahbukuan
- e. Pemblokiran saldo rekening tabungan, giro dan deposito
- f. Pembukaan blokir ssldo rekening tabungan, giro dan deposito
- g. Pencairan deposito via pemindahbukuan, via kliring dan via kiriman uang
- h. Update data tujuan margin deposito atas permintaan dari unit kerja lain
- i. Retur credit nota double entry

2.25 Clearing Staff

Adapun tugas dan wewenang dari jabatan ini adalah:

- a. Proses sistem kliring
- b. Memproses transmit data Credit Nota (CN), Bilyet Giro dan cek pada sistem kliring BI
- c. Membuat laporan aktivitas pemenuhan sarana dan prasarana serta penggunaannya telah sesuai ketentuan yang berlaku secara baik dan benar

2.26 Human Capital Support Staff

Adapun tugas dan wewenang dari jabatan ini adalah:

- a. Bertanggung jawab terhadap penatausahaan kepegawaian di Kantor Cabang Syariah.
- b. Memproses inventarisasi kebutuhan pelatihan bagi pegawai.
- c. Bertanggung jawab terhadap pelaksanaan pembayaran hak-hak pegawai serta menatausahakan kartu pengawasan anggaran kepegawaian

2.27 Logistic Support Staff

Adapun tugas dan wewenang dari jabatan ini adalah:

- a. Bertanggung jawab terhadap penatausahaan logistic di Kantor Cabang.
- b. Membuat dan meneruskan SPM untuk meminta tandatangan otorisator dan setuju bayar.
- c. Tindak lanjut keluhan yang terkait dengan perbaikan fisik 56ndust maupun alat mesin kantor.
- d. Pemenuhan ATK (1 bulan sekali).
- e. Pengikatan kontrak sewa 56ndust outlet bank.
- f. Bertanggung jawab terhadap administrasi inventaris seperti perlengkapan kantor, kendaraan, gedung dan kelengkapannya.
- g. Memproses pendistribusian buku tabungan, bilyet cek, bilyet giro, bilyet deposito dan kartu ATM.

2.28 General Administration Sub Unit Head

Adapun tugas dan wewenang dari jabatan ini adalah:

- a. Memastikan kebenaran atas proses administrasi dan pengiriman surat keluar dari unit kerja untuk pihak eksternal
- b. Mensupervisi proses administrasi MESA/MESOP
- c. Mempergunakan analisis biaya dan manfaat dalam melakukan hubungan bisnis dengan pihak internal dan eksternal
- d. Membuat usulan kebutuhan sarana dan prasarana yang efektif dan efisien dalam rangka menjamin terselenggaranya aktivitas unit kerja yang menjadi tanggung jawabnya sesuai ketentuan yang berlaku secara baik dan benar.

2.29 Accounting Control Unit Head

Adapun tugas dan wewenang dari jabatan ini adalah:

- a. Memastikan kebenaran proses input dan perubahan data pelaporan LBUS.
- b. Memastikan pemantauan penerapan ketaatan seluruh unit kerja kantor Cabang Syariah dan prosedur yang berlaku
- c. Bertanggung jawab atas keakuratan jurnal GL to GL dan approval atas jurnal tersebut
- d. Memastikan kebenaran proses pembukuan transaksi penyetoran PPN ke kantor pusat
- e. Bertanggungjawab atas penyelesaian suspense dan rekening selisih lainnya

2.30 Accounting & Reporting Staff

Adapun tugas dan wewenang dari jabatan ini adalah:

- a. Bertanggung jawab atas rekonsiliasi.
- b. Bertanggung jawab terhadap penyelesaian suspense dan selisih akibat system.
- c. Melaksanakan pembuatan dan penyampaian laporan keuangan dan laporan manajemen Kantor Cabang.
- d. Melaksanakan penatausahaan maploeg (bukti dasar) di Kantor Cabang.

- e. Membuat entry journal.
- f. Melakukan register setiap klaim angsuran dan secara 58ndustry lapor ke BI.
- g. Membuat laporan lalu lintas devisa, laporan bank umum dan 58ndust informasi debitur.
- h. Melakukan transaksi jurnal koreksi.

2.31 Internal Control Staff

Adapun tugas dan wewenang dari jabatan ini adalah:

- a. Melakukan checker.
- b. Bertanggung jawab dalam mengkoordinir tindak lanjut hasil pemeriksaan ekstern maupun intern
- c. Melakukan control atas penyelesaian pengaduan nasabah
- d. Menindaklanjuti permintaan data dari auditor luar.

2.32 Collection & Workout Unit Head

Adapun tugas dan wewenang dari jabatan ini adalah:

- a. Memonitor dan mengevaluasi hubungan bisnis dengan pihak internal dan eksternal.
- b. Secara konsisten menerapkan prinsip-prinsip GCG dalam seluruh aktivitas pekerjaannya
- c. Melakukan monitoring pembayaran angsuran ASABRI
- d. Melayani klain debitur/nasabah ASABRI

2.33 Senior Restructuring Staff

Adapun tugas dan wewenang dari jabatan ini adalah:

- a. Memeriksa kelengkapan/validitas berkas/dokumen pembiayaan tersebut untuk ditindaklanjuti
- b. Menindaklanjuti keputusan restrukturisasi ke pihak intern sertan ekstern
- c. Menganalisa strategi rekstrukturasi dengan debitur
- d. Menganalisa strategi restrukturisasi pembiayaan
- e. Melakukan verifikasi terhadap objek pembiayaan dan agunan

- f. Melakukan negoissi alternatif restrukturisasi dengan debitur

2.34 Senior Legal & Loan Recovery Staff

Adapun tugas dan wewenang dari jabatan ini adalah:

- a. Menghadiri pelaksanaan lelang
- b. Memantau tindaklanjut asil putusan PN/PT/MA
- c. Melakukan dan memastikan proses lelang di KPKNL

2.35 Sharia Sub Branch Manager

Adapun tugas dan wewenang dari jabatan ini adalah:

- a. Memastikan terlaksananya ketentuan-ketentuan yang menyangkut dengan operasional bank baik ketentuan intern dan ekstern
- b. Melakukan override sesuai dengan kewenangan
- c. Melakukan aktivias penjualan keluar dalam rangka pencapaian target dana, kredit, fee base dan peningkatan penggunaan fitur produk

2.36 Financing Service Staff

Adapun tugas dan wewenang dari jabatan ini adalah:

- a. Melakukan fungsi layanan informasi pembiayaan, pelunasan dan penyelesaian klaim debitur
- b. Melakukan fungsi layanan permohonan pembayaran ekstra dan advance payment
- c. Menerima dan mendokumentasikan aplikasi pembiayaan konsumen
- d. Melaksanakan realisasi pembiayaan
- e. Bertanggung jawab atas kualitas input data calon debitur kedalam database
- f. Bertanggung jawab atas kelengkapan data permohonan pembiayaan konsumen
- g. Menginput data aplikasi pembiayaan kedalam sistem sampai dengan terbentuknya nomor alikasi (initial data entry)

2.37 Sharia SME Account Officer

Adapun tugas dan wewenang dari jabatan ini adalah:

- a. Melayani transaksi inward
- b. Melayani transaksi payment point (SOPP)
- c. Melakukan pembayaran incoming transfer melalui swift
- d. Melakukan penerbitan inward draft
- e. Menerima outgoing transfer valas melalui draft
- f. Melayani transaksi pajak online
- g. Melakukan penjemputan angsuran kolektif
- h. Melakukan pengisian kas ATM

2.38 Operation Staff

Adapun tugas dan wewenang dari jabatan ini adalah:

- a. Melakukan fungsi transaksi processing
- b. Melakukan kontrol atas kecukupan uang pada mesin ATM sesuai ketentuan yang berlaku
- c. Melakukan proses pembuatan memo apabila terjadi kerusakan yang berkaitan dengan hardware & software
- d. Melakukan fungsi Accounting & Control
- e. Melakukan proses entry transaksi pembayaran angsuran KPR dan non KPR via kantor pos.
- f. Melakukan fungsi Financing Administration

2.39 Financing Administration & Document Sub Unit Head

Adapun tugas dan wewenang dari jabatan ini adalah:

- a. Melakukan supervisi dan memeriksa proses pencairan dana jaminan kelayakan konstruksi sesuai ketentuan bank.
- b. Melakukan supervisi dan memeriksa proses pencairan dana biaya notaris dan jasa penilai publik sesuai ketentuan bank.
- c. Menerima dokumen pembiayaan dari pengembang/notaris.
- d. Meregister dan melakukan verifikasi dokumen pembiayaan yang diterima.

- e. Mengadministrasikan dokumen berita acara serah terima dokumen.

2.40 Financing Administrasi Staff

Adapun tugas dan wewenang dari jabatan ini adalah:

- a. Melakukan proses OTS atas permintaan unit terkait dengan baik dan benar sesuai ketentuan bank.
- b. Memproses memo pencairan pembiayaa untuk diteruskan dan ditindaklanjuti oleh unit kerja terkait.
- c. Bertanggung jawab terhadap penyelesaian klaim debitur di sistem (financing function maintenance).
- d. Bertanggung jawab terhadap pengeolaan permohonan BAPERTARUM.
- e. Melayani dan memproses pencairan bantuan taperum untuk PNS sesuai ketentuan.
- f. Bertanggung jawab atas pembentukan ID kolektor dan ID developer ke dalam sistem.

2.41 Financing Document Staff

Adapun tugas dan wewenang dari jabatan ini adalah:

- a. Bertanggung jawab terhadap penyelesaian atas dokumen pembiayaan yang belum diterima
- b. Bertanggung jawab terhadap penatausahaan, penyusunan dan penyimpanan dokumen pembiayaan.
- c. Menerima dokumen pembiayaan dari pengembang/notaris.
- d. Memantau register dokumen pokok yang belum diselesaikan serta membuat daftar dokumen yang belum selesai ditindaklanjuti
- e. Menyimpan seluruh dokumen pembiayaan kedalam uangan dokumen
- f. Melakukan entry kesistem terhadap dokumen pembiayaan yang diterima
- g. Bertanggung jawab terhadap keamanan, kerapihan, kebersihan

ruangan penyimpanan dokumen

- h. Melakukan pemisahan dossier debitur yang telah lunas untuk diserahkan ke unit kerja terkait dan kemudian disimpan di ruang khusus
- i. Meregister dan melakukan verifikasi dokumen pembiayaan yang diterima.

2.42 Collection Staff

Adapun tugas dan wewenang dari jabatan ini adalah:

- a. Melakukan pemetaan, pengenalan wilayah dan kolektabilitas debitur binaannya.
- b. Memproses pengiriman surat konfirmasi dan surat pemberitahuan pembayaran angsuran berikutnya baik melalui POS/kurir atau diantar langsung
- c. Melakukan kunjungan langsung ke debitur (instansi, alamat agunan, KTP).
- d. Melakukan monitor dan tindaklanjut debitur lunas jatuh tempo tetapi saldo belum 0 (nol).
- e. Meneliti dan menganalisa surat-surat yang masuk dari debitur yang terkait dengan pembinaan pembiayaan
- f. Mengidentifikasi dan menganalisa penyebab terjadinya tunggakan.

2.43 Call Collection Staff

Adapun tugas dan wewenang dari jabatan ini adalah:

- a. Bertanggung jawab atas proses pembinaan debitur melalui aktifitas call collection dikantor Cabang.
- b. Menghubungi debitur melalui telepon atau cara lain yang berbasis teknologi
- c. Mengadministrasikan aktifitas butir a dan b tersebut diatas
- d. Menyampaikan rekomendasi tindak lanjut atas aktifitas Call Collection kepada atasnya sehingga dapat dijadikan sebagai dasar tindak lanjut untuk proses pembinaan.

B. Temuan Penelitian

Dalam penelitian ini peneliti akan memaparkan temuan hasil penelitian. Temuan penelitian merupakan deskripsi dari data yang diperoleh dalam pengumpulan data di lapangan melalui Observasi dan Wawancara. Semua data yang didapat oleh peneliti tentunya sesuai dengan rumusan masalah pada Bab 1 yaitu Bagaimana melakukan pengembangan product pembiayaan KPR di BTN Syariah Pekanbaru yang akan menjadi fokus penelitian. Hasil penelitian yang diperoleh dari lapangan dideskripsikan dan dianalisis sebagai dasar untuk mendapatkan kesimpulan dari tujuan penelitian. Peneliti melakukan wawancara dengan salah satu Consumer Financing Unit (Financing Service) yaitu Ibu Rahmi Kurnia Suci

Berikut adalah hasil wawancara dari penelitian di Bank Tabungan Negara Syariah Pekanbaru dengan Consumer Financing Unit (Financing Service) yaitu Ibu Rahmi Kurnia Suci.

No	Pertanyaan	Jawaban
1	Apa tahapan awal yang dilakukan dalam proses pemasaran produk pembiayaan KPR ?	Tahapan awal yang dilakukan dalam proses pemasaran produk pembiayaan KPR yaitu bekerjasama dengan developer untuk mempromosikan produk KPR yang tersedia kepada nasabah yang akan menjadi target, serta memberikan perlengkapan yang diperlukan untuk pengajuan pembelian KPR. (Rahmi, 2022)

2	Bagaimana BTN Syariah menghadapi persaingan pembiayaan KPR?	Tentunya BTN Syariah akan membuat suatu rencana dan rancangan program yang mampu meningkatkan suatu produk perbankan di BTN Syariah khususnya produk pembiayaan KPR dengan merancang salah satu teknologi digital untuk mengembangkan produk yang sedang berjalan. (Rahmi, 2022)
3	Apa permasalahan yang ditemui dalam pengembangan product di era Industry 4.0 ?	Permasalahan pengembangan produk perbankan Syariah yang ditemui yaitu masih kesulitan untuk bisa masuk lebih dalam kepasar keuangan lantaran modal masih minim, dalam menjalankan kegiatan operasionalnya masih menggunakan dana yang mahal juga (deposito syariah) serta produk yang tidak variatif dan pelayanan yang belum memadai. (Rahmi, 2022)

4	Apakah ada kendala atau hambatan dalam proses pembiayaan KPR ?	Ada. Salah satu kendalanya yang sering terjadi yaitu nasabah yang masih sering kekurangan berkas atau kelengkapan data nya dalam pembelian produk KPR, penginputan data nasabah yang tidak sesuai dari data asli dengan data sistem serta kondisi keuangan nasabah yang kurang baik sehingga memungkinkan akan terjadinya penunggakan pada angsuran KPR. (Rahmi, 2022)
5	Apakah kegiatan penjualan menjadi faktor penting dalam pembiayaan KPR ?	Iya. Karena dalam pembiayaan KPR itu sendiri memang berfokus pada penjualan ataupun pembelian KPR. Sistem pembiayaan KPR itu sendiri berkaitan dengan penjualan KPR kepada nasabah yang ingin membeli unit KPR Subsidi ataupun Non Subsidi. (Rahmi, 2022)

6	<p>Bagaimana strategi pembiayaan yang dilakukan untuk menghadapi persaingan era industry 4.0 ?</p>	<p>Salah satu strateginya yaitu dengan melakukan sinergi untuk membangun ekonomi syariah yang dilakukan baik masyarakat maupun bank syariah itu sendiri, melakukan peningkatan sumber daya manusia, memperkuat jaringan bisnis untuk meningkatkan penjualan, serta penggunaan teknologi yang tepat. (Rahmi, 2022)</p>
7	<p>Apakah kinerja dan kualitas karyawan sangat berperan penting dalam pembiayaan KPR ?</p>	<p>Kinerja dan kualitas karyawan memang menjadi peran utama dan terpenting terhadap pembiayaan KPR. Karena yang terlibat dalam proses pembiayaan dan transaksi jual beli KPR adalah karyawan itu sendiri, khususnya bagian Financing Service (Rahmi, 2022)</p>

8	<p>Apa yang dilakukan BTN Syariah untuk menghadapi maraknya teknologi digital dalam pengembangan product di era 67ndustry 4.0 ?</p>	<p>Dengan maraknya teknologi digital di era industri 4.0 dibidang perbankan, tentu saja perusahaan akan memberikan strategi marketing dan strategi bisnis khusus yang berfokus dalam menjangkau proses meningkatkannya teknologi digital. (Rahmi, 2022)</p>
9	<p>Adakah upaya tertentu yang dilakukan BTN Syariah khususnya Financing service untuk meningkatkan pembiayaan KPR ?</p>	<p>Ada. Upaya tersebut menyangkut prosedur pembiayaan, strategi pemasaran, dan penetapan kelayakan nasabah dalam pembiayaan KPR BTN Syariah juga akan menciptakan suatu teknologi digital yang berproses untuk mencegah adanya penurunan target. (Rahmi, 2022)</p>

10	Apa yang menjadi kelemahan dan kelebihan dari upaya meningkatkan pembiayaan KPR ?	Kelemahannya dalam pembiayaan KPR yaitu produk yang berupa teknologi digital belum mampu di kembangkan sepenuhnya di karenakan tingginya persaingan dengan perusahaan perbankan lain, sedangkan kelebihanannya yaitu mampu meningkatkan nilai promosi dan pemasaran produk KPR yang sudah diatur dengan strategi marketing untuk konsumen ataupun nasabah dengan tujuan memaksimalkan target perusahaan. (Rahmi, 2022)
----	---	--

C. Pembahasan

1. Data Unit KPR, Realisasi Akad, Dan Pembiayaan KPR Di BTN Syariah Pekanbaru 2020-2021

Keterangan	Unit KPR		Realisasi Akad KPR		Pembiayaan KPR	
	2020	2021	2020	2021	2020	2021
KPR Subsidi	1.700 Unit	2.000 Unit	1.400 Akad	1.980 Akad	Rp775.000.000 (775 Miliar)	Rp995.000.000.000 (995 Miliar)
KPR Non Subsidi (Platinum)	1.100 Unit	1.380 Unit	976 Akad	1.370 Akad	Rp830.400.000.000 (830,4 Miliar)	Rp1.100.000.000.000 (1,1 Triliun)

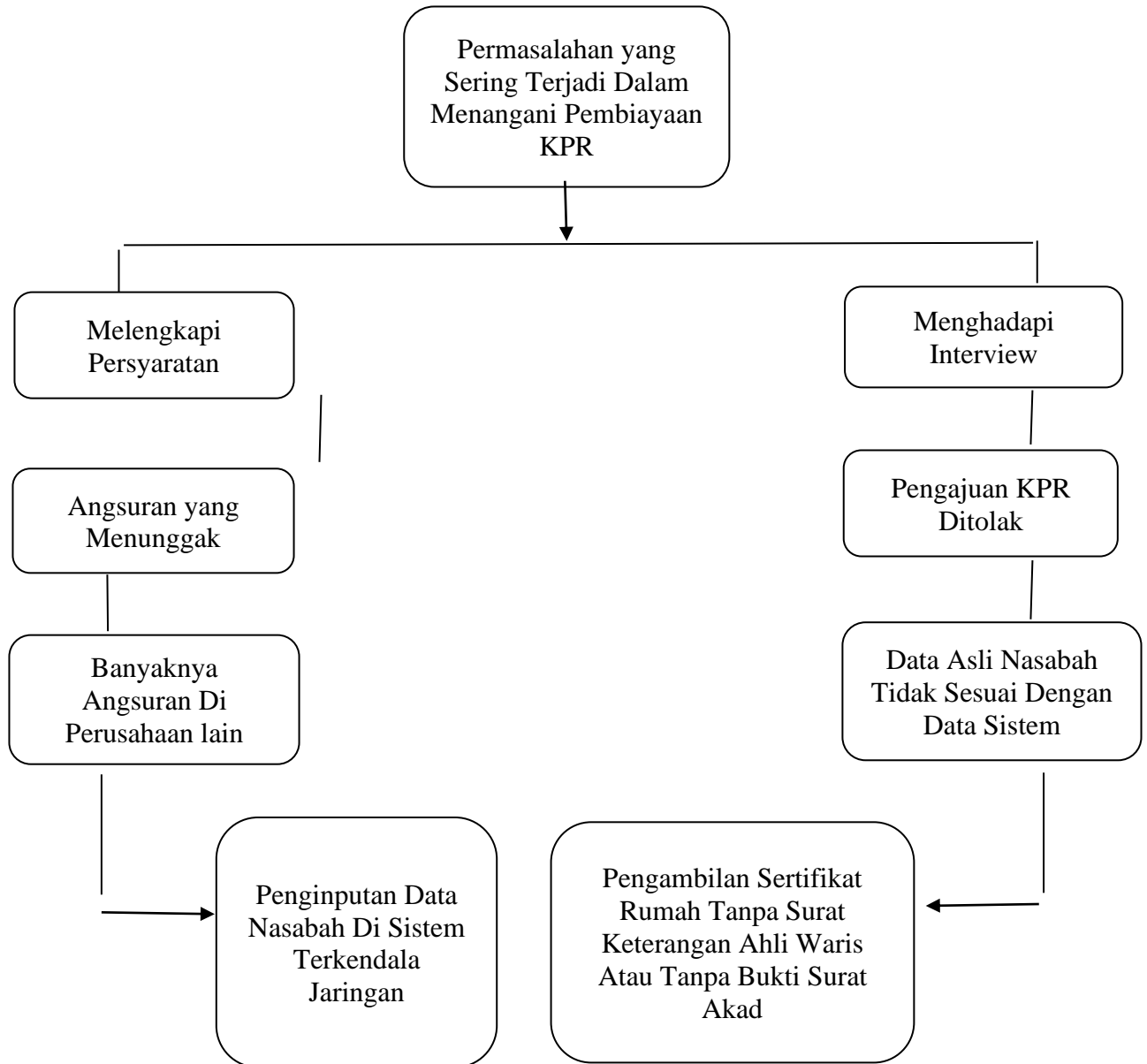
Sumber: <https://www.btn.co.id> (2020-2021)

Dengan data diatas dan hasil penelitian yang didapatkan, bahwa target pembiayaan yang dicapai setiap bulan dan setiap tahun tidak selalu sesuai ketentuan perusahaan. Adanya kendala dalam setiap pengajuan pembiayaan KPR yaitu tidak semua berkas dan pengajuan akan diterima oleh perusahaan karena adanya alasan tertentu seperti tidak lengkapnya data nasabah, adanya angsuran diperusahaan lain yang melebihi angka maksimal, tidak sesuainya data pribadi sebenarnya dengan data sistem dan lainlain. Setiap bulan ataupun setiap tahun perusahaan itu sendiri termasuk BTN Syariah Pekanbaru pasti memiliki target pencapaian dalam pembiayaan KPR, tujuannya agar perusahaan mampu meningkatkan kualitas perusahaan.

Dalam tabel data KPR diatas yang peneliti peroleh, dapat dijelaskan bahwa jumlah penjualan KPR Subsidi pada tahun 2020 sebanyak 1.700 Unit KPR, Realisasi akad KPR sebanyak 1.400 Akad KPR Syariah dan Jumlah Pembiayaan KPR tahun 2020 sebesar Rp.775 Miliar. Tahun 2020 Penjualan KPR Non Subsidi sebanyak 1.100 Unit, Realisasi Akad KPR Non Subsidi sebanyak 976 Akad, dan pembiayaan KPR Sebesar Rp.830,4 Miliar. Sedangkan pada tahun 2021 penjualan KPR subsidi sebanyak 2.000 Unit, Realisasi Akad KPR sebesar 1.980 Akad, dan Pembiayaan KPR Syariah subsidi tahun 2021 sebesar Rp.995 Miliar dan Penjualan KPR Non subsidi Tahun 2021 sebanyak 1.380 unit, Realisasi Akad KPR sebanyak 1.370 Akad, dan Pembiayaan KPR Non subsidi Tahun 2021 sebesar Rp. 1,1 Triliun Dapat disimpulkan bahwa Pembiayaan KPR pada tahun 2020 ke 2021 mengalami kenaikan hingga 0,8%. Dari data diatas dapat diketahui bahwa BTN Syariah mampu meningkatkan target penjualan KPR, realisasi akad KPR dan pembiayaan KPR.

BTN Syariah Pekanbaru menargetkan pada tahun 2021 dengan jumlah unit KPR terjual mencapai 2.000 unit dengan pembagian KPR Subsidi dan KPR Non Subsidi. Peningkatan target ini jauh lebih banyak dibanding tahun sebelumnya dikarenakan semakin banyaknya minat masyarakat yang mengajukan pembiayaan KPR Di BTN Syariah Pekanbaru masa Covid'19 yang belum usai. Peningkatan ni terjadi dan melonjak sekitar 15% dengan jumlah akad serta jumlah pembiayaan KPR yang targetnya juga meningkat.

2. Permasalahan yang Sering Terjadi Dalam Menangani Pembiayaan KPR Di BTN Syariah Pekanbaru



Sumber : BTN Syariah Pekanbaru

Berdasarkan hasil penelitian dapat diketahui bahwa ada 8 permasalahan yang perlu diatasi oleh BTN Syariah Pekanbaru khususnya bagian Consumer Financing , agar pemulihan dalam tercapainya target untuk meningkatkan pembiayaan KPR setiap tahunnya di BTN Syariah Pekanbaru. Adanya 8 permasalahan yang ditemukan ini diharapkan dapat membantu BTN Syariah

Pekanbaru dalam meningkatkan pembiayaan KPR dan mencapai target di era Industri 4.0. Pendekatan masalah ini diharapkan memudahkan untuk pengambilan keputusan dalam mengerjakan tugas dan proses pembiayaan KPR Di BTN Syariah.

Permasalahan diatas menunjukkan bahwa perlunya merancang strategi yang efektif untuk menghadapi persaingan era industri 4.0, menciptakan teknologi digital, serta mampu menarik minat masyarakat untuk meningkatkan kualitas perusahaan. Namun, dengan adanya permasalahan diatas, BTN Syariah Pekanbaru juga masih banyak kendala ataupun hambatan yang masih berkaitan dengan pembiayaan KPR yaitu pemasaran produk yang masih manual, promosi produk yang masih person to person, dan lain sebagainya. Seiring berjalannya waktu, setiap bulannya BTN Syariah juga wajib mengadakan rapat kinerja yang bertujuan untuk membahas tentang perkembangan apa saja yang telah dilakukan dan seberapa banyak yang akan dicapai untuk memaksimalkan produk pembiayaan KPR.

Dapat disimpulkan juga bahwa perbankan syariah masih terus membuat kebijakan untuk mengatur strategi dalam pengembangan produk terutama pembiayaan KPR. Menganalisis permasalahan internal dan eksternal yang dihadapi BTN Syariah Pekanbaru terhadap pembiayaan KPR Syariah, salah satu strategi alternatif yang paling tepat yaitu dengan meningkatkan sumber daya manusia, aspek keuangan, akad, edukasi masyarakat berpenghasilan rendah, serta teknologi digital.

Maraknya teknologi digital dibidang perbankan tentunya membuat BTN Syariah khususnya BTN Syariah Pekanbaru untuk terus menimbulkan sebuah ide ataupun project terbaru terkait adanya digitalisasi di era industri 4.0. Untuk itu menginovasikan sebuah produk pembiayaan syariah yang terbaru dapat mendorong Bank Syariah mengembangkan produk yang lebih baik. Terlebih lagi di era industri 4.0 tentu seluruh perusahaan perbankan akan bersaing secara positif untuk menciptakan suatu product yang kreatif untuk mengalahkan para pesaing-pesaing perusahaan lain. Pimpinan BTN Syariah Pekanbaru juga mengatakan bahwa pembangunan SDM harus dikaitkan dengan penentuan target pembiayaan

KPR untuk meningkatkan pertumbuhan ekonomi, karena era industri 4.0 bukanlah hal yang sepele untuk dihadapi, terkhusus di pengembangan produk pembiayaan KPR yang akan merujuk ke teknologi digital. Memasuki era digital industri 4.0, strategi yang akan dirancang menjadi fokus implementasi kepada masyarakat atau nasabah dimana teknologi informasi dan komunikasi pengembangan produk pembiayaan KPR dimanfaatkan sepenuhnya.

3. Merancang Teknologi Digital

Pengajuan pembiayaan KPR di BTN Syariah Pekanbaru memiliki beberapa mekanisme yaitu :

- a. Pengajuan formulir KPR BTN Syariah melalui developer
- b. Melengkapi seluruh berkas sesuai persyaratan yang diminta
- c. Interview nasabah yang bersangkutan yang ingin mengajukan pembiayaan KPR
- d. Menginput initial data entry nasabah melalui sistem
- e. Menyesuaikan data nasabah yang asli dengan data sistem
- f. Mengupload dan scan beberapa data pribadi nasabah
- g. Penginputan data ke analist sistem
- h. Analist sistem akan mengecek seluruh data nasabah termasuk pekerjaan, penghasilan, tanggungan, serta angsuran yang dimiliki
- i. Jika data nya sesuai dan tidak memiliki angsuran maka pengajuan KPR akan dilanjutkan, namun jika tidak sesuai akan ditolak
- j. Melakukan OTS (On The Spot) kelokasi perumahan yang akan diambil oleh nasabah untuk mengecek kelayakan atau ketidaklayakannya untuk dihuni.
- k. Penginputan ulang untuk menyesuaikan data perumahan KPR yang akan diambil, mulai dari nama perumahan, nama developer, harga perumahan, jangka waktu angsuran, serta tanggal akad
- l. Setelah menentukan tanggal akad, nasabah dan pihak BTN Syariah melakukan akad yang artinya antara nasabah dan BTN Syariah sudah menyelesaikan data pengajuan KPR

- m. Berkas nasabah yang telah akad akan diupgrade di bagian Financing Administration untuk dilakukannya pencairan ke PT.Perumahan yang bekerja sama dengan BTN Syariah

Dari point – point diatas, belum ada terlihat bahwa mekanisme yang dilakukan oleh BTN Syariah pekanbaru menggunakan teknologi digital, melainkan masih manual walaupun dalam penginputan data nasabah sudah melalui sistem. Namun jika teknologi digital di BTN Syariah Pekanbaru belum memadai, hal ini dapat menimbulkan sering terjadinya kendala yang akan menghambat proses pembiayaan KPR. Belum lagi mengenai persaingan perbankan dalam pengembangan produk pembiayaan KPR di seluruh BTN Syariah seindonesia yang semakin tumbuh tiap tahunnya. Adanya penciptaan salah satu strategi dengan project tertentu yang mampu mengembangkan produk pembiayaan KPR dengan menggunakan teknolohgi digital yaitu dengan meningkatkan kualitas seluruh karyawan yang ada mulai dari skill maupun softskill, strategi bisnis dan marketing yang dikedepankan, serta timbulnya cara mempromosikan pembiayaan KPR yang baru selain iklan.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai Analisis Development Product Pembiayaan KPR Di BTN Syariah Pekanbaru Pada Industri 4.0 maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Pengembangan produk pembiayaan KPR berfokus untuk menghadapi persaingan teknologi digital era industri 4.0 yang akan memberikan pemanfaatan lebih optimal.
2. BTN Syariah memiliki beberapa mekanisme untuk menghadapi persaingan development product era industri 4.0 dan bisa menuntaskan 8 permasalahan yang sering terjadi dalam menangani pembiayaan KPR Di BTN Syariah Pekanbaru.
3. Strategi yang dilakukan untuk pengembangan sistem informasi produk pembiayaan KPR yaitu bisa membangun ekonomi syariah yang dilakukan baik masyarakat maupun bank syariah itu sendiri, melakukan peningkatan sumber daya manusia, memperkuat jaringan bisnis untuk meningkatkan penjualan, serta penggunaan teknologi yang tepat.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dari kesimpulan yang telah disajikan maka selanjutnya penulis memberikan saran yang kiranya dapat memberikan manfaat kepada pihak-pihak yang berkaitan. Adapun saran yang dapat disampaikan adalah:

1. Pada BTN Syariah Pekanbaru sebaiknya diperlukan pelatihan, pemantauan, dan evaluasi dalam penyelesaian masalah pembiayaan KPR dan pengembangan product dengan adanya persaingan teknologi digital pada industri 4.0 .
2. Untuk peneliti yang akan datang disarankan menambah komponen lain dalam penelitian selanjutnya, seperti analisis pemasaran pencapaian target pada produk pembiayaan KPR.
3. Menyarankan agar BTN Syariah agar memakai sistem teknologi digital. Karena dengan memakai sistem teknologi digital akan berdampak positif ke nasabah dan juga BTN Syariah itu sendiri untuk memudahkan dalam proses pengajuan pembiayaan KPR.

DAFTAR PUSTAKA

- Al-Hafiz, N. W., Mesran, & Suginam. (2017). Sistem Pendukung Keputusan Penentuan Kredit Pemilikan Rumah Menerapkan Multi-Objective Optimization on the Basis of Ratio Analysis (Moora). *KOMIK (Konferensi Nasional Teknologi Informasi Dan Komputer)*, 1(1).
- Alanshari, F., & Marlius, D. (2018). Prosedur Pemberian Kredit KPR Pada PT Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk Cabang Pembantu Bukittinggi. *Akademi Keuangan Dan Perbankan Padang*, 2014, 1–11.
- Desra. (2019). 6 Strategi Perusahaan Menghadapi Era Revolusi Industri 4.0. *Jurnal Entrepreneur*.
- AS Marsudi, Y Widjaja, "Industri 4.0 dan Dampaknya Terhadap Financial Tecnology" didapat dari <https://journals.upiyai.ac.id/index.php/IKRAITHEKONOMIKA/article/download/398/280> Internet (diakses tanggal 10 Agustus 2022)
- Eko Indrajit, R., & Dazki, E. (2022). Kesiapan Teknologi Informasi Perbankan hadapi Revolusi Industri era 4.0. *JATISI (Jurnal Teknik Informatika Dan Sistem Informasi)*, 9(1), 533–546.
<https://doi.org/10.35957/JATISI.V9I1.1540>
- Exacta, M. I.-F., & 2015, undefined. (2011). Fase Pengembangan Konsep Produk dalam Kegiatan Perancangan dan Pengembangan Produk. *Journal.Lppmunindra.Ac.Id*, 4(3).
https://journal.lppmunindra.ac.id/index.php/Faktor_Exacta/article/view/55
- Fitri, M. (2015). Prinsip Kesyariahan Dalam Pembiayaan Syariah. *Economica: Jurnal Ekonomi Islam*, 6(1), 57–70.
<https://doi.org/10.21580/economica.2015.6.1.786>
- Ghufron, M. . (2018). Revolusi Industri 4.0: Tantangan, Peluang, Dan Solusi Bagi Dunia Pendidikan. *Seminar Nasional Dan Diskusi Panel Multidisiplin Hasil Penelitian Dan Pengabdian Kepada Masyarakat 2018*, 1(1), 332–337.
- Harahap, N. J. (2019). MAHASISWA DAN REVOLUSI INDUSTRI 4.0. *ECOBISMA (JURNAL EKONOMI, BISNIS DAN MANAJEMEN)*, 6(1).
<https://doi.org/10.36987/ecobi.v6i1.38>

- Handayai Cucu, "Pemanfaatan Sistem Informasi Penjualan Untuk Proses Pengolahan data Transaksi Penjualan Rumah" Dalam Jurnal Manajemen, No.1 Volume 15. 2021
- Hayati, I., Anisya, N. N., & Syahrul, A. (2021). Peningkatan pendapatan rumah tangga melalui daur ulang limbah masyarakat. *Seminar Nasional Kewirausahaan*, 2(1), 10–27.
- Apriyanti, H.W, " Model Inovasi Produk Perbankan Syariah di Indonesia" Dalam Jurnal Ekonomi Islam, No.1 Volume 9. 2018
- Hayati, I., & Fitria2, S. (2018). Pengaruh Burnout Terhadap Kinerja Karyawan Pada BMT El-Munawar Medan. *Intiqad: Jurnal Agama Dan Pendidikan Islam*, 10(1), 50–65. <https://doi.org/10.30596/intiqad.v10i1.1924>
- Pradesyah, R. (2019). Analisis Perkembangan Akad-Akad Di Bank Syariah. *AGHNIYA: Jurnal Ekonomi Islam*, 1(1). <https://doi.org/10.30596/aghniya.v1i1.2561>
- Purwanto, E., & Sopingi, S. (2019). PENGEMBANGAN SISTEM PEMBAYARAN MAHASISWA DENGAN MOBILE PAYMENT BTN SYARIAH. *Jurnal Inkofar*, 1(2). <https://doi.org/10.46846/jurnalinkofar.v1i2.71>
- Rochman, A., Triasih, D., & Abib, A. S. (2019). Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem Transaksi Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Di Bank Tabungan Negara Syariah (BTN Syariah) Semarang. *Hukum Dan Masyarakat Madani*, 7(3), 167. <https://doi.org/10.26623/humani.v7i3.1425>
- Satya, V. E. (2018). Strategi Indonesia Menghadapi Industri 4.0. *Kajian Singkat Terhadap Isu Aktual Dan Strategis*, 10(9).
- LAMPIRAN KETETAPAN DIREKSI, NOMOR : 31/DIR/CMO/2010,
STRUKTUR ORGANISASI KANTOR CABANG DAN KANTOR
CABANG SYARIAH PT. BANK TABUNGAN NEGARA (PERSERO)
Tbk.
- Widiawaty, M. A. (2019). Faktor-Faktor Urbanisasi di Indonesia. *Pendidikan Geografi UPI*, 1–10.
- Hakim, CM, "Problem Pengembangan Produk Dalam dalam Bank Syariah" didapat dari <https://bmeb.researchcommons.org/bmeb/vol2/iss3/8/> internet

(diakses tanggal 2 September 2022)

Satya, V.E. (2018). Strategi Indonesia Menghadapi Industri 4.0. *Kajian Singkat Terhadap Isu Aktual Dan Strategis*, 10(9)

Wijaya, T., & Maghfiroh, A. (2018). STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK UNTUK MENINGKATKAN DAYA SAING PRODUKSI (STUDI PADA TAPE “WANGI PRIMA RASA” DI BINAKAL BONDOWOSO). *Profit : Jurnal Kajian Ekonomi Dan Perbankan Syariah*, 2(1), 86–97.

<https://doi.org/10.33650/profit.v2i1.563>

Syafie, S "Kesiapan teknologi Informasi Perbankan Hadapi Revolusi Industri Era 4.0" didapat dari <https://jurnal.mdp.ac.id/index.php/jatisi/article/view/1540> Internet (diakses tanggal 5 September 2022)

Widjaatmadja, DAR. "Rukun, Syarat, Dan Prinsip Syariah" didapat dari <https://journal.pancabudi.ac.id/index.php/akuntansibisnisdanpublik/article/view/966> internet (diakses tanggal 26 September 2022)

**L
A
M
P
I
R
A
N**



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 | umsumedan | umsumedan | umsumedan



Hal : Permohonan Persetujuan Judul
 Kepada :
 Yth : Dekan FAI UMSU

24 Dzulqa'dah 1443H
 24 Juni 2022 M

Di -
 Tempat



Dengan Hormat

Saya yang bertanda tangan dibawah ini

Nama : Amila Widya
 Npm : 1801270052
 Program Studi : Perbankan Syariah
 Kredit Kumalatif : 3,67

Megajukan Judul sebagai berikut :

No	Pilihan Judul	Persetujuan Ka. Prodi	Usulan Pembimbing & Pembahas	Persetujuan Dekan
1	Analisis Transaksi Kredit Pemilikan Rumah (KPR) dan Kelayakan Pemberian Pembiayaan KPR Pada Nasabah Di BTN Syariah Pekanbaru			
2	Analisis Peningkatan Peran Bank Tabungan Negara Syariah Pekanbaru Pada Produk-Produk BTN Syariah			
3	Analisis Development Product Pembiayaan KPR Di BTN Syariah Pekanbaru Pada Industri 4.0	24/6/22 Dr. [Signature]	[Signature]	26/6/22 [Signature]

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

Wassalam
 Hormat Saya
 [Signature]
 Amila Widya

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



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) 66224567 - 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.youtube.com/umsumedan) [umsumedan](https://www.tiktok.com/umsumedan)



BERITA ACARA BIMBINGAN PROPOSAL

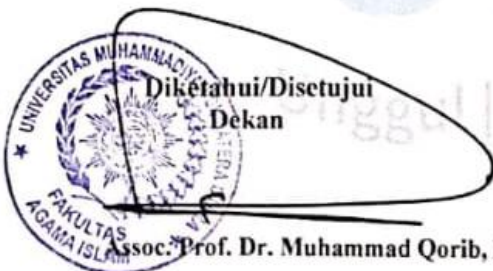
Nama Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Medan
Fakultas : Agama Islam
Program Studi : Perbankan Syariah
Jenjang : S1 (Strata Satu)

Ketua Program Studi : Dr. Rahmayati, SE.I, M.EI
Dosen Pembimbing : Dr. Rahmayati, SE.I, M.EI

Nama Mahasiswa : Amila Widya
Npm : 1801270052
Semester : VIII
Program Studi : Perbankan Syariah
Judul Skripsi : Analisis Development Product Pembiayaan KPR Di BTN Syariah Pekanbaru Pada Industri 4.0

Tanggal	Materi Bimbingan	Paraf	Keterangan
13/07/2022	<ul style="list-style-type: none"> - Latar belakang masalah belum muncul masalahnya dan tambahkan data tentang jumlah penduduk di indonesia atau sumatera utara dan berapa jumlah kepemilikan rumah masyarakat - Sajikan dalam bentuk tabel dan grafik 	<i>Pw</i>	
18/07/2022	<ul style="list-style-type: none"> - Perbaiki rumusan masalah - Bab 2 landasan tambahkan teori tentang indikator development product - Kerangka pemikiran perbaiki - Bab 3 teknik wawancara dengan pihak - Daftar pustaka dan sitasi 5 dosen 	<i>Pw</i>	
20/07/2022	<ul style="list-style-type: none"> - Latar belakang dipersingkat dan dimasukkan yang berkaitan tentang pengembangan produk-produk - Buat dibawah gambar kerangka pemikiran sumbernya: misalnya sumber penulis atau ada rujukan yang dipakai 	<i>Pw</i>	
21/07/2022	ACC PROPOSAL	<i>Pw</i>	

Medan, 21 juli 2022



Diketahui/ Disetujui
Ketua Program Studi
Pw
Dr. Rahmayati, SE.I, M.EI

Pembimbing Proposal
Pw
Dr. Rahmayati, SE.I, M.EI



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
PERBANKAN SYARIAH/ BISNIS MANAJEMEN SYARIAH

Pada hari **Rabu, 3 Agustus 2022** telah diselenggarakan Seminar Program Studi Perbankan Syari'ah dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : Amila Widya
Npm : 1801270052
Semester : VIII (Delapan)
Fakultas : Agama Islam
Program Studi : Perbankan Syariah
Judul Proposal : Analisis Development Product Pembiayaan KPR Di BTN Syariah Pada Industri 4.0

Disetujui/ Tidak disetujui

Item	Komentar
Judul	Oke
Bab I	- Perbaiki Identifikasi masalah karena belum terlewat - Perbaiki data pekaubaw , tidak relevan membandingkan karna tidak sesuai judul
Bab II	- Perbaiki kutipan
Bab III	- Ambil kutipan dari buku
Lainnya	- Perbaiki kutipan yang diulang"
Kesimpulan	Lulus <input checked="" type="checkbox"/> Tidak Lulus <input type="checkbox"/>

Medan, 3 Agustus 2022

Tim Seminar

Ketua

(Dr. Rahmayati, M.E.I)

Sekretaris

(Riyan Pradesyah, S.E.Sy., M.E.I)

Pembimbing

(Dr. Rahmayati, M.E.I)

Pembahas

(Khairunnisa, M.M)



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) 66224567 - 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.youtube.com/umsumedan)

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Pengesahan Proposal

Berdasarkan Hasil Seminar Proposal Program Studi **Perbankan Syariah** yang diselenggarakan pada Hari Rabu, 3 Agustus 2022 dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : Amila Widya
Npm : 1801270052
Semester : VIII (Delapan)
Fakultas : Agama Islam
Program Studi : Perbankan Syariah
Judul Proposal : Analisis Development Product Pembiayaan KPR Di BTN Syariah Pada Industri 4.0

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

Medan, 3 Agustus 2022

Tim Seminar

Ketua Program/Studi

(Dr. Rahmayati, M.E.I)

Sekretaris Program Studi

(Riyan Pradesyah, S.E.Sy., M.E.I)

Pembimbing

(Dr. Rahmayati, M.E.I)

Pembahas

(Khairunnisa, M.M)

Diketahui/ Disetujui

**A.n Dekan
Wakil Dekan I**



Dr. Zailani, MA



UMSU

Unggul | Cerdas | Terpercaya

Tila menjawab surat ini agar tidak
Nimra dan tanggapnya

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](https://www.facebook.com/umsumedan) [umsumedan](https://www.instagram.com/umsumedan) [umsumedan](https://www.youtube.com/umsumedan) [umsumedan](https://www.tiktok.com/umsumedan)



BERITA ACARA BIM BINGAN SKRIPSI

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

Ketua Program Studi : Dr. Rahmayati, SE.I, M.EI
Dosen Pembimbing : Dr. Rahmayati, SE.I, M.EI

Nama Mahasiswa : Amila Widya
Npm : 1801270052
Semester : VIII (Delapan)
Program Studi : Perbankan Syariah
Judul Skripsi : Analisis Development Product Pembiayaan KPR Di BTN Syariah Pekanbaru Pada Industri 4.0

Tanggal	Materi Bimbingan	Paraf	Keterangan
2 September 2022	<ul style="list-style-type: none"> - Pergantian Beberapa Quisioner Wawancara Penelitian - Pembahasan Bab 4 Masih Belum Lengkap - Tambahkan Narasi Tentang Data Pembiayaan KPR Apakah Mencapai Target Atau Tidak 		
7 September 2022	<ul style="list-style-type: none"> - Analisis Dengan Pendapat Sendiri Di Hasil Pembahasan Penelitian Bab 4 - Kembangkan Lagi Secara Luas Di Hasil Pembahasan, Kesimpulan Dan Saran 		
9 September 2022	<ul style="list-style-type: none"> - Hasil Pembahasan Penelitian, Kesimpulan Dan Saran Masih Kurang - Tambahkan Sumber Di Pembahasan Dan Sesuaikan Dengan Rumusan Masalah - Perbaiki Kata – Kata Yang Salah 		
10 September 2022	ACC SKRIPSI		

Medan, 10 September 2022

Diketahui/Disetujui
Dekan
Prof. Dr. Muhammad Qorib, MA

Diketahui/ Disetujui
Ketua Program Studi

Dr. Rahmayati, SE.I,
M.EI

Pembimbing Skripsi

Dr. Rahmayati, SE.I, M.EI

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 : Amila Widya
NPM : 1801270052
PROGRAM STUDI : Perbankan Syariah
JUDUL SKRIPSI : Analisis Development Product Pembiayaan KPR Di BTN Syariah Pekanbaru Pada Industri 4.0

Medan, 10 September 2022

Pembimbing



Dr. Rahmayati, M.E.I

**DI SETUJUI OLEH:
KETUA PROGRAM STUDI**



Dr. Rahmayati, M.E.I

Dekan,



Assoc. Prof. Dr. 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 : Amila Widya
NPM : 1801270052
PROGRAM STUDI : Perbankan Syariah
JUDUL SKRIPSI : Analisis Development Product Pembiayaan KPR Di BTN Syariah Pekanbaru Pada Industri 4.0

Medan, 10 September 2022

Pembimbing



Dr. Rahmayati, M.E.I

**DI SETUJUI OLEH:
KETUA PROGRAM STUDI**



Dr. Rahmayati, M.E.I

Dekan,



Assoc. Prof. Dr. Muhammad Qorib, MA

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Skripsi ini disusun oleh

NAMA MAHASISWA : Amila Widya
NPM : 1801270052
PROGRAM STUDI : Perbankan Syariah
JUDUL SKRIPSI : Analisis Development Product Pembiayaan KPR
Di BTN Syariah Pekanbaru Pada Industri 4.0

Disetujui dan memenuhi persyaratan untuk diajukan dalam ujian mempertahankan skripsi

Medan, 10 September 2022

Pembimbing

Dr. Rahmayati, M.E.I

DI SETUJUI OLEH:
KETUA PROGRAM STUDI

Dr. Rahmayati, M.E.I

Dekan,



Assoc. Prof. Dr. Muhammad Qorib, MA

PERSETUJUAN

Skripsi Berjudul

**ANALISIS DEVELOPMENT PRODUCT PEMBIAYAAN KPR DI
BTN SYARIAH PEKANBARU PADA INDUSTRI 4.0**

Oleh :

Amila Widya
NPM : 1801270052

Telah selesai diberikan bimbingan dalam penulisan skripsi sehingga naskah skripsi ini telah memenuhi syarat dan dapat disetujui untuk dipertahankan dalam ujian skripsi

Medan, 10 September 2022

Pembimbing



Dr. Rahmayati, M.E.I

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

2022

**ANALISIS DEVELOPMENT PRODUCT PEMBIAYAAN KPR DI
BTN SYARIAH PEKANBARU PADA INDUSTRI 4.0**

SKRIPSI

*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas – Tugas dan Memenuhi Syarat – Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Pada Program Studi Perbankan Syariah*

Oleh :

**Amila Widya
NPM : 1801270052**

Program Studi Perbankan Syariah

Pembimbing



Dr. Rahmayati, M.E.I

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

2022

PERNYATAAN ORISINALITAS

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Amila Widya
NPM : 1801270052
Jenjang Pendidikan : S1 (Starata Satu)
Program Studi : Perbankan Syariah

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi dengan judul “Analisis Development Product Pembiayaan KPR Di BTN Syariah Pekanbaru Pada Industri 4.0” merupakan karya asli saya. Jika dikemudian hari terbukti bahwa skripsi ini hasil plagiarism, maka saya bersedia ditindak sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya

Medan, 24 September 2022



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

Medan, 10 September 2022

**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 **Amila Widya** yang berjudul "**Analisis Development Product Pembiayaan KPR Di BTN Syariah Pekanbaru Pada Industri 4.0**". Maka kami berpendapat bahwa skripsi ini sudah dapat diterima dan di ajukan pada sidang Munaqasah untuk mendapat gelar Strata Satu (S1) Perbankan Syariah pada Fakultas Agama Islam UMSU. Demikianlah kami sampaikan atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing



Dr. Rahmayati, M.E.I

**Al - Muhtarifin: Islamic Banking and
Islamic Economic Journal**
E-ISSN: 2809-9699

Sept 10th, 2022

**Development Product Pembiayaan KPR Di BTN Syariah
Pekanbaru Pada Industri 4.0**

Amila Widya¹

¹ Department Sharia Banking, Faculty of Islamic Religion Universitas Muslim Nusantara, Indonesia

After peer review process, your article has been provisionally accepted for rapid publication in **Al - Muhtarifin: Islamic Banking and Islamic Economic Journal Vol. 01 No. 02 2023.**

All submitted manuscripts are subject to peer-review by the leading specialist for the respective topic.

Regards,


AL - MUHTARIFIN


Dr. Rahmayati, M.E.I

Editor in Chief Al - Muhtarifin: Islamic Banking and Islamic Economic Journal

SURAT KETERANGAN

Nomor : 1866 / KET/II.3-AU /UMSU-P/M/2022

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Berdasarkan hasil pemeriksaan data pada Sistem Perpustakaan, maka Kepala Unit Pelaksana Teknis (UPT) Perpustakaan Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara dengan ini menerangkan :

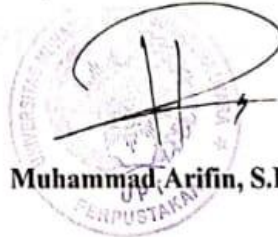
Nama : Amila Widya
NPM : 1801270052
Fakultas : Agama Islam
Jurusan : Perbankan Syariah

Telah menyelesaikan segala urusan yang berhubungan dengan Perpustakaan Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Medan.

Demikian surat keterangan ini diperbuat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Medan, 6 Safar 1444 H.
2 September 2022 M.

Kepala UPT Perpustakaan



Muhammad Arifin, S.Pd, M.Pd

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 : Amila Widya
NPM : 1801270052
Program Studi : Perbankan Syari'ah
Semester : IX
Tanggal Sidang : 24/09/2022
Waktu : 08.30 s.d selesai

TIM PENGUJI

PENGUJI I : Assoc. Prof. Dr. Siti Mujiatun, SE, MM
PENGUJI II : Drs. Sarwo Edi, MA



PENITIA PENGUJI

Ketua,

Sekretaris,

Assoc. Prof. Dr. Muhammad Qorib, MA

Dr. Zailani, MA



Unggul | Cerdas | Terpercaya



UMSU

Unggul | Cerdas | Terpercaya
Bila memuat surat di atas diartikan 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/II/2019
Pusat Administrasi: Jalan Mukhtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 6622400 - 66224567 Fax. (061) 6625474 - 6631003
<http://fal.umsu.ac.id> fa@umsu.ac.id [umsu.medan](#) [umsu.medan](#) [umsu.medan](#) [umsu.medan](#)

Nomor : 929/II.3/UMSU-01/F/2022
Lamp : -
Hal : Izin Riset

26 Muharram 1444 H
25 Agustus 2022 M

Kepada Yth :
BTN Syariah Pekanbaru Pada Industri 4.0
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 : Amila Widya
NPM : 1801270052
Semester : VIII
Fakultas : Agama Islam
Program Studi : Perbankan Syariah
Judul Skripsi : Analisis Development Product Penjualan KPR Di BTN Syariah Pekanbaru Pada Industri 4.0.

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 III



CC. File



No : 1.648/PKB/SUPP/IX/2022
Lamp : -
Hal : Surat Keterangan Pelaksanaan Riset

Pekanbaru, 09 September 2022

Kepada Yth,
**Wakil Dekan III Fakultas Agama Islam
Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara**
di-

Medan

Menunjuk surat Saudara No. 929/II.3/UMSU-01/F/2022 tanggal 25 Agustus 2022 perihal Izin Riset, dengan ini kami menerangkan bahwa nama tersebut dibawah ini :

Nama : **Amila Widya**
NPM : 1801270052
Fakultas : Agama Islam
Program Studi : Perbankan Syariah
Judul Skripsi : **"Analisis Development Product Pembiayaan KPR Di BTN Syariah Pekanbaru Pada Industri 4.0"**

Bahwa benar yang bersangkutan telah melaksanakan kegiatan penelitian dan pengumpulan data untuk bahan Skripsi pada PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk, Kantor Cabang Syariah Pekanbaru.

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenar - benarnya dan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

**PT. BANK TABUNGAN NEGARA (PERSERO) Tbk
KANTOR CABANG SYARIAH PEKANBARU**



Ahmad Ridha
DBM Supporting



Syuria Khairenni
Operation Unit Head

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. Identitas Diri

Nama : Amila Widya
NPM : 1801270052
Tempat, Tanggal Lahir : Bp. Mandoge, 05 November 2000
Jenis Kelamin : Perempuan
Agama : Islam
Kewarganegaraan : Indonesia
Alamat : Perumahan Staff Komplek Cemara, PTPN IV
Kebun Bahjambi

Nama Orang Tua
a. Ayah : Nuzul Haq, SP
b. Ibu : Netty Eva Susana



B. Jenjang Pendidikan

SD Negeri 018477 Bp. Mandoge	Tamat Tahun 2012
SMP Swasta PTPN IV Bukit Lima	Tamat Tahun 2015
SMA Swasta Tamansiswa Pematangsiantar	Tamat Tahun 2018
Strata Satu (S1) UMSU	Tamat Tahun 2022

Demikian daftar riwayat hidup ini saya buat dengan sebenarnya.

Medan, 10 September 2022

Penulis

Amila Widya
1801270052