

**ANALISIS SWOT DBLM (*DUAL BANKING LEVERAGE
MODEL*) PADA BANK SUMUT KCP SYARIAH
MULTATULI**

SKRIPSI

*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-Tugas Dan Memenuhi Syarat-Syarat
Guna Memperoleh Gelar Ekonomi Syariah (SE)
Pada Program Studi Perbankan Syariah*

Oleh:

FAUZIAH YURH SITORUS PANE

(1701270032)



**FAKULTAS AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
MEDAN
2022**

**ANALISIS SWOT DBLM (*DUAL BANKING LEVERAGE
MODEL*) PADA BANK SUMUT KCP SYARIAH
MULTATULI**

SKRIPSI

*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-Tugas dan Memenuhi Syarat-Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Pada Program Studi
Perbankan Syariah*

Oleh :

FAUZIAH YURH SITORUS PANE

NPM : 1701270032

Program Studi Perbankan Syariah

Pembimbing



Dr. Rahmayati, M.E.I

**FAKULTAS AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
MEDAN
2022**

PERSEMBAHAN

Karya ilmiah ini kupersembahkan kepada kedua orangtuaku tercinta yang telah memberikan dukungan dan doa yang tiada henti

Alm. Ayahanda Maju Arnanta Sitorus

Ibunda Sriani & Asnawaty

Adinda Fadil

Adinda Zaki

Adinda Auny

Yang selalu mendo'akan kesuksesan dan keberhasilan bagi diriku

Doa setiap sujudmu papa, mama menjadi penguat dan motivasi tersendiri dalam setiap langkah yang telah ku jalani.

Serta sahabat-sahabat saya Desi Ramadani, Maharani, Indri Lestari, Ahmad Aqshal yang selalu ada dalam memberi semangat dan menemani canda tawa dan tangis dalam proses skripsi.

Terima kasih sudah mengisi hari-hari di masa perkuliahan saya.

Wadah Berproses keluarga besar ANAK BAIK, Yang selalu menjadi support system terbaik, serta masih kebersamaan sampai saat ini.

Motto

Ambil Resiko, Bermimpi Lebih Besar, dan Berharap Besar.

PERNYATAAN ORISINALITAS

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Fauziah Yurh Sitorus Pane

NPM : 1701270032

Jenjang Pendidikan : S1 (Strata Satu)

Program Studi : Perbankan Syariah

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi dengan judul “Analisis Swot Dalam (*Dual Banking Leverage Model*) Pada Bank Sumut KCP Syariah Multatuli” merupakan karya asli saya. jika dikemudian hari terbukti bahwa skripsi ini hasil plagiarisme maka saya bersedia ditindak sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya

Medan, 05 Oktober 2022



Fauziah Yurh Sitorus Pane
NPM: 1701270032

PERSETUJUAN

Skripsi Berjudul

**ANALISIS SWOT DBLM (*DUAL BANKING LEVERAGE
MODEL*) PADA BANK SUMUT KCP SYARIAH
MULTATULI**

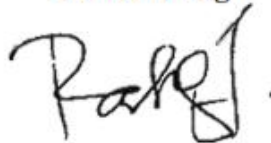
Oleh :

FAUZIAH YURH SITORUS PANE
NPM : 1701270032

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

Medan, 05 Oktober 2022

Pembimbing



Dr. Rahmayati, M.E.I

**FAKULTAS AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
MEDAN
2022**

Medan, 05 Oktober 2022

Nomor : Istimewa
Lampiran : 3 (tiga) Exemplar
Hal : Skripsi a.n, Fauziah Yurh Sitorus Pane
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 **Fauziah Yurh Sitorus Pane** yang berjudul "**Analisis Swot Dalam (Dual Banking Leverage Model) Pada Bank Sumut KCP Syariah Multatuli**". Maka kami berpendapat bahwa skripsi ini sudah dapat diterima dan di ajukan pada sidang Munaqasah untuk mendapat gelar Strata Satu (S1) dalam Ilmu Pendidikan pada Fakultas Agama Islam UMSU. Demikianlah kami sampaikan atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing



Dr. Rahmayati, M.E.I

BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI

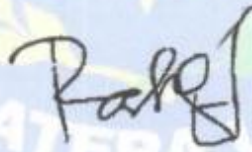
بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

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 : Fauziah Yurh Sitorus Pane
NPM : 1701270032
PROGRAM STUDI : Perbankan Syariah
JUDUL SKRIPSI : Analisis Swot Dalam (*Dual Banking Leverage Model*) Pada Bank Sumut KCP Syariah Multatuli

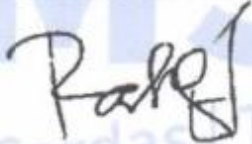
Medan, 05 Oktober 2022

Pembimbing



Dr. Rahmayati, M.E.I

**DI SETUJUI OLEH:
KETUA PROGRAM STUDI**



Dr. Rahmayati, M.E.I

Dekan,

Dr. Muhammad Qorib, MA



LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

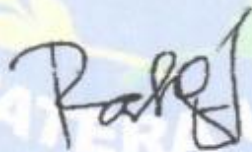
Skripsi ini disusun oleh

NAMA MAHASISWA : Fauziah Yurh Sitorus Pane
NPM : 1701270032
PROGRAM STUDI : Perbankan Syariah
JUDUL SKRIPSI : Analisis Swot Dalam (*Dual Banking Leverage Model*) Pada Bank Sumut KCP Syariah Multatuli

Disetujui dan memenuhi persyaratan untuk diajukan dalam ujian mempertahankan skripsi

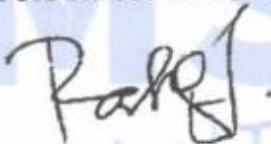
Medan, 05 Oktober 2022

Pembimbing



Dr. Rahmayati, M.E.I

**DI SETUJUI OLEH:
KETUA PROGRAM STUDI**



Dr. Rahmayati, M.E.I

Dekan,



Dr. Muhammad Qorib, MA

BERITA ACARA PENGESAHAN SKRIPSI

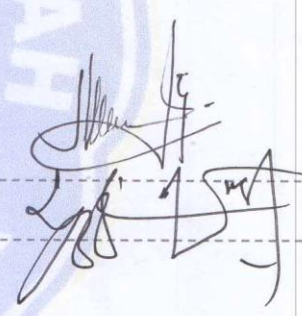
بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

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

Nama Mahasiswa : Fauziah Yurh Sitorus Pane
NPM : 1701270032
Program Studi : Perbankan Syari'ah
Semester : XI
Tanggal Sidang : 07/10/2022
Waktu : 09.00 s.d selesai

TIM PENGUJI

PENGUJI I : Dr.Sri Sudiarti,MA
PENGUJI II : Dr. Salman Nasution, M.A



PENITIA PENGUJI

Ketua,

Sekretaris,

Assoc. Prof. Dr. Muhammad Qorib

Dr. Zailani, MA



Unggul | Cerdas | Terpercaya

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN

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 dengan tanda, dan sebagian lagi dilambangkan dengan huruf dan tanda secara bersama-sama. Di bawah ini daftar huruf Arab dan transliterasinya.

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Sa	Ṣ	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ha	Ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	Ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Zal	Ḍ	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	Ş	es (dengan titik di bawah)
ض	Ḍad	Ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	Ta	Ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	Za	Ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	'Ain	'	Komater balik 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
هـ	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	L	I
و —	Dammah	U	u

b. Vokal Rangkap

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

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan Huruf	Nama
ي — /	Fathah dan ya	Ai	a dan i
و — /	Fathah dan waw	Au	a dan u

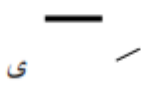

Contoh :

- Kataba : كَتَبَ
- Fa'ala : فَعَلَ
- Kaifa : كَيْفَ

c. Maddah

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

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
ا — /	Fathah dan alif atau ya	Ā	a dan garis di atas

	Kasrah dan ya	Ī	I dan garis di atas
	Fathah dan waw	Au	a dan u

Contoh:

- qāla : قال
- ramā : مار
- qīla : قيل

d. Ta marbūtah

Transliterasi untuk ta marbūtah ada dua:

1) Ta marbūtah hidup

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

2) Ta marbūtah mati

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

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

Contoh:

- *rauḍah al-atfāl* - *rauḍatul atfāl*: لروضة الاطفال
- *al-Madīnah al-munawwarah*: المدينة المنورة
- *ṭalḥah*: طلحة

e. Syaddah (tasydid)

Syaddah atau *tasydid* yang pada tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda, tanda *syaddah* atau tanda *tasydid*, dalam transliterasi ini

tanda *tasydid* tersebut dilambangkan dengan huruf, yaitu yang sama dengan huruf yang diberi tanda *syaddah* itu.

Contoh :

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

f. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu: ال, namun dalam transliterasi ini kata sandang itu dibedakan atas kata sandang yang diikuti oleh huruf *syamsiah* dan kata sandang yang diikuti oleh huruf *qamariah*.

1) Kata sandang diikuti oleh huruf *syamsiah*

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

2) Kata sandang yang diikuti oleh huruf *qamariah*

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

Contoh:

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

g. Hamzah

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

Contoh:

- *ta'khuzūna*: تاخذون
- *an-nau'*: النوء
- *syai'un*: شيء
- *inna*: ان
- *umirtu*: امرت
- *akala*: اكل

h. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata, baik *fi'il* (kata kerja), *isim* (kata benda), maupun *huruf*, ditulis terpisah. Hanya kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau *harkat* yang dihilangkan, maka dalam transliterasi 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 seperti apa yang berlaku dalam EYD, di antaranya: huruf kapital digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri dan permulaan kalimat. Bilamana itu didahului oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

Contoh:

- Wa mamuhammadunillarasūl
- Inna awwalabaitinwudi'alinnasilallażibibakkatamubarakan

- Syahru Ramadan al-laẓ³unzilafihī al-Qur'anū
- SyahruRamadanal –laẓiunzilafihil - Qur'anū
- Walaqadra'ahubilufuq al-mubin
- Allhamdulillahirabbil-'alamin

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

Contoh:

- Naṣrunminallahiwafathunqarib
- 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

Analisis Swot DBLM (*Dual Banking Leverage Model*) Pada Bank Sumut Kcp Syariah Multatuli

Fauziah Yurs Sitorus Pane

Email : fauziahsitorus@icloud.com

**Prodi Manajemen Bisnis Syariah
Universitas Muhammadiyah Sumatra Utara**

Adapun tujuan penelitian ini adalah tujuan untuk mengetahui mengetahui bagaimana analisis SWOT pada Bank Sumut Terkait Implementasi DBLM, Lokasi dan Waktu Penelitian. Lokasi Penelitian merupakan tempat penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti, untuk mendapatkan data-data yang diinginkan oleh peneliti. Penelitian ini dilaksanakan di PT. Bank SUMUT KCPSy Multatuli Medan, Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Juli 2022 sampai selesai, penelitian ini adalah menggunakan penelitian deskriptif kualitatif, Sumber data yang akan diperoleh penulis dalam melaksanakan penelitian ini yaitu dengan cara mengumpulkan sejumlah data yang telah diberikan oleh pihak yang dapat mengetahui dan memahami tentang objek yang akan diteliti oleh penulis baik beberapa data dokumen tertulis, literatur, serta peraturan-peraturan yang berkaitan dengan objek dalam penelitian ini, adapun yang menjadi hasil penelitian ini adalah menunjukkan bahwa dengan analisis SWOT penerapan DBLM (*Dual Banking Leverage Model*) pada Bank Sumut KCP Syariah Multatuli terbilang cukup penting dikarenakan dengan penerapan DBLM maka masing-masing unit usaha akan lebih fleksibel untuk dijalankan karena lebih banyak bidang yang bisa diekspansi , penerapan DBLM (*Dual Banking Leverage Model*) juga bisa mengantisipasi regulasi pemerintah yang cenderung berubah-ubah dikarenakan banyak peluang yang bisa dimanfaatkan. Berdasarkan hasil wawancara yang penulis lakukan terhadap manager Bank Sumut Syariah KCP Syariah Multatuli dengan membagi unit usaha menjadi unit usaha syariah maka keuntungan yang didapatkan oleh Bank Sumut menjadi lebih besar Setelah mengelompokkan kekuatan (*strengths*) , kelemahan (*weaknesses*) , peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*) dari pengembangan PT.Bank Sumut Syariah, maka akan dianalisa dengan menggunakan SWOT tentang DBLM (*Dual Banking Leverage Model*) pada penerapannya di Bank Sumut KCP Syariah Multatuli.

Kata kunci : DBLM (*Dual Banking Leverage Model*), kekuatan (*strengths*) , kelemahan (*weaknesses*) , peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*)

ABSTRACT

DBLM (Dual Banking Leverage Model) SWOT Analysis at Bank Sumut Kcp Syariah Multatuli

Fauziah Yurs Sitorus Pane

Email : fauziahsitorus@icloud.com

***Sharia Business Management Study Program
North Sumatra Muhammadiyah University***

The purpose of this study is to find out how the SWOT analysis at the Bank of North Sumatra is related to DBLM implementation, location and time of research. Research location is a place of research to be carried out by researchers, to obtain data desired by researchers. This research was conducted at PT. Bank SUMUT KCPSy Multatuli Medan, This research was carried out in July 2022 to completion, this research is using qualitative descriptive research. The source of data that will be obtained by the author in carrying out this research is by collecting a number of data that have been provided by parties who can know and understand about the object to be studied by the author, both written document data, literature, and regulations related to the object in this study, as for the results of this study, it is shown that with a SWOT analysis of the application of DBLM (Dual Banking Leverage Model) at Bank Sumut KCP Syariah Multatuli is quite important because with the implementation of DBLM, each business unit will be more flexible to run because there are more fields that can be expanded, the application of DBLM (Dual Banking Leverage Model) can also anticipate government regulations that tend to change due to changes in many opportunities that can be exploited. Based on the results of interviews that the author conducted with the manager of Bank Sumut Syariah KCP Syariah Multatuli by dividing the business unit into sharia business units, the profits obtained by Bank Sumut became greater After classifying strengths, weaknesses, opportunities and threats (threats) from the development of PT. Bank Sumut Syariah, it will be analyzed using SWOT on DBLM (Dual Banking Leverage Model) in its application at Bank Sumut KCP Syariah Multatuli.

Keywords: DBLM (Dual Banking Leverage Model), strengths, weaknesses, opportunities and threats

KATA PENGANTAR



Assalamu'alaikum Warrahmatullahi Wabarakatuh

Dengan mengucapkan puji syukur Alhamdulillah kepada Allah SWT, pada akhirnya penulis dapat menyelesaikan proposal ini dengan waktu yang sudah ditetapkan. Proposal ini sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan pendidikan Strata-1 (S1) Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara. Proposal ini diajukan dengan judul **“ANALISIS SWOT DALAM (DUAL BANKING LEVERAGE MODEL) PADA BANK SUMUT KCP SYARIAH MULTATULI”**.

Selama penyusunan proposal ini, penulis banyak mendapatkan saran, bimbingan serta arahan baik langsung maupun tidak langsung dalam berbagai penyusunan proposal ini. Pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan banyak terimakasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Agussani, M.AP selaku rektor Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
2. Bapak Assoc. Prof . Dr. Muhammad Qorib, MA selaku Dekan Fakultas Agama Islam.
3. Bapak Dr. Zailani, S.Pd.I, MA selaku Wakil Dekan I Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara
4. Bapak Dr. Munawir Pasaribu, S.Pd.I, MA selaku Wakil Dekan III Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara
5. Ibu Dr. Rahmayati, M.E.I selaku Ketua Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
6. Bapak Riyan Pradesyah, SE,Sy, M.E.I selaku Sekretaris Program Studi Perbankan Syariah.
7. Ibu Dr. Rahmayati, M.E.I selaku Dosen Pembimbing yang telah meluangkan waktunya untuk memberikan bimbingan dan pengarahan

kepada penulis untuk menyelesaikan proposal ini.

8. Seluruh Bapak/Ibu Dosen, Biro Fakultas Agama Islam dan Staf Pengajar Fakultas Agama Islam Program Studi Perbankan Syariah yang telah membekali penulis ilmu pengetahuan.
9. Keluarga besarku yang tercinta, Adiku (Fadhil Anwar dan Murzakky) yang selalu senantiasa memberikan support kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
10. Terimakasih untuk sahabat sahabatku Desi Ramadani, Maharani, Indri Lestari, Ahmad Aqshal, terima kasih atas segala motivasi yang diberikan kepada penulis

Semoga proposal yang penulis selesaikan dapat memperkaya wacana, intelektual, khususnya bagi ilmu – ilmu perbankan syariah. Dengan segala kerendahan hati, penulis memohon doa dan restu semuanya, agar ilmu yang diberikan dapat bermanfaat dan memberikan keberkahan bagi penulis. Aamiin

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Medan, Maret 2022

Penulis

(Fauziah Yurh Sitorus Pane)

1701270032

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
ABSTRACT	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR TABEL	vii
DAFTAR GAMBAR.....	viii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Identifikasi Masalah	6
D. Rumusan Masalah	7
E. Tujuan Penelitian.....	7
BAB II LANDASAN TEORI.....	8
A. Deskripsi Teori.....	8
1. Bank Syariah	8
a. Pengertian Bank Syariah	8
b. Prinsip dan Tujuan Bank Syariah	9
2. DBLM (<i>Dual Bank Leverage Model</i>).....	11
a. Pengertian Leverage	11
b. Keuntungan DBLM (<i>Dual Banking Leverage Model</i>).....	12
c. Tren DBLM di Indonesia	13
d. Proses penerapan <i>Dual Banking Leverage Model</i>	14
3. Analisis SWOT.....	16
a. Pengertian Analisis SWOT.....	16
b. Tujuan Dan Manfaat Analisis SWOT	18
c. Fomula Analisis SWOT.....	18
B. Penelitian Yang Relevan.....	20
C. Kerangka Berfikir	21
BAB III METODE PENELITIAN	23
A. Lokasi dan Waktu Penelitian	23
1. Lokasi Penelitian	23
2. Waktu Penelitian	23
B. Jenis Penelitian.....	24
C. Kehadiran Peneliti	24
D. Tahapan Penelitian	25
E. Data dan Sumber Data	25
F. Teknik Pengumpulan Data	26
G. Teknik Analisis Data	27
H. Pemeriksaan Keabsahan Temuan.....	29
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	30
A. Deskripsi Penelitian	30
1. Sejarah Berdirinya Unit Usaha Syariah PT. Bank Sumut	30
2. Makna Logo Bank Sumut Syariah Kc Medan.....	31
3. Lokasi Perusahaan	31

4. Visi dan Misi Perusahaan	31
a. Visi Perusahaan	31
b. Misi Perusahaan	32
5. Kegiatan Operasional PT. Bank Sumut	32
a. Produk Penghimpunan Dana (funding)	32
b. Produk Penyaluran Dana (Lending)	34
6. Deskripsi Tugas	40
a. Struktur organisasi pada Bank Sumut Kantor Cabang Syariah Medan	40
7. Pimpinan Seksi Pemasaran.....	42
8. Pemimpin Seksi ADM & Penyelamatan Pembiayaan	44
9. Teller	46
10. Costumer Service	46
11. Jumlah Karyawan	46
B. Temuan Penelitian	47
C. Pembahasan Hasil Penelitian	48
1. Analisis SWOT DBLM (Dual Bank Leverage Model) Pada Bank Sumut KCP Syariah Multatuli	48
a. Kekuatan (Strengths) DBLM (Dual Bank Laverage Model) Pada Bank Sumut KCP Syariah Multatuli	49
b. Kelemahan (weaknesses) DBLM (Dual Bank Laverage Model) Pada Bank Sumut KCP Syariah Multatuli.....	50
c. Kesempatan (Opportunity) DBLM (Dual Bank Laverage Model) Pada Bank Sumut KCP Syariah Multatuli.....	51
d. Ancaman (Threats) DBLM (Dual Bank Laverage Model) Pada Bank Sumut KCP Syariah Multatuli	52
2. Strategi DBLM (Dual Bank Laverage Model) Pada Bank Sumut KCP Syariah Multatuli.....	52
3. IFAS & EFAS Strategi DBLM (Dual Bank Laverage Model) Pada Bank Sumut KCP Syariah Multatuli.....	55
BAB V PENUTUP	57
A. Kesimpulan	57
B. Saran	57
DAFTAR PUSTAKA	59

DAFTAR TABEL

Tabel 1.2	Jumlah Dana Pihak Ketiga, Modal Sendiri dan Pembiayaan Mudharabah (Dalam Milyar Rupiah)	3
Tabel 2.1	Penelitian Terdahulu.....	19
Tabel 3.1	Rincian Waktu Penelitian	23
Tabel 3.2	Matriks SWOT	28
Tabel 4.1	Hasil Wawancara.....	48
Tabel 4.2	Startegi SWOT DBLM Bank Sumut Syariah	54
Tabel 4.3	Tabel IFAS	55
Tabel 4.4	Tabel EFAS	56

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	Skema Kerangka Berfikir	22
Gambar 4.1	Logo Bank Sumut Syariah.....	31
Gambar 4.2	Struktur Organisasi Bank Sumut Syariah KC Medan.....	40

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perbankan sebagai lembaga perantara keuangan yang memiliki fungsi utama sebagai pemasuk kredit dari pihak yang memiliki dana kepada pihak yang membutuhkan dana. Distribusi kredit yang tepat akan dapat memberikan manfaat bagi Bank berdasarkan perbedaan bunga dengan pinjaman yang diambil. Biasanya, Bank yang mampu meningkatkan pinjaman akan terus meningkatkan laba. Perbankan umumnya menghasilkan pendapatan dengan bunga kredit sebagai sumber pendapatan dalam membiayai operasinya. Bahkan, tidak semua kredit yang dicairkan bebas risiko, karena risiko pembayaran dan kehilangan kredit yang tidak tepat. (Hafiz et al., 2019)

Bank sebagai lembaga keuangan yang membutuhkan strategi pemasaran untuk memasarkan produknya, Perbankan merupakan suatu lembaga yang berperan melayani masyarakat dalam memanfaatkan dana, baik sebagai kreditur maupun debitur. Sehubungan dengan hal ini maka kegiatan perbankan tidak terlepas dari bagaimana perbankan memberikan pelayanan yang baik dan berkualitas kepada pengguna jasa, Bank syariah dikembangkan sebagai lembaga bisnis keuangan yang melaksanakan kegiatan usahanya sejalan dengan prinsip-prinsip dasar dalam ekonomi Islam (Gunawan & Sari, 2019).

Tujuan ekonomi Islam bagi bank syariah tidak hanya terfokus pada tujuan komersil yang tergambar pada pencapaian keuntungan maksimal, tetapi juga mempertimbangkan perannya dalam memberikan kesejahteraan secara luas bagi masyarakat. Kontribusi untuk turut serta dalam mewujudkan kesejahteraan masyarakat tersebut merupakan peran bank syariah dalam melaksanakan fungsi sosialnya (Annastasya Meisa Putri, 2020).

Bank Islam atau biasa disebut dengan Bank Tanpa Bunga, adalah lembaga keuangan / perbankan yang beroperasi dengan produknya dikembangkan berlandaskan pada Al-Qur' an dan Hadist Nabi Saw. Dengan demikian, Bank Islam adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan

jasa-jasa lainnya dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang pengoperasiannya disesuaikan dengan prinsip syariat Islam (Rambe, 2021)

Perkembangan perbankan syariah di Indonesia diawali pada berdirinya Bank Muamalat pada tahun 1991 dan beroperasi pada 1992 setelah adanya UU No. 7 tahun 1992. Pada UU No. 10 Tahun 1998, yang secara tegas menjelaskan bahwa terdapat dua sistem dalam perbankan di tanah air (dual banking system), yaitu sistem perbankan konvensional dan sistem perbankan syariah. Peluang ini disambut hangat masyarakat perbankan, yang ditandai dengan berdirinya beberapa Bank Islam lain, yakni Bank IFI, Bank Syariah Mandiri, Bank Niaga, Bank BTN, Bank Mega, Bank BRI, Bank Bukopin, BPD Jabar dan BPD Aceh dll. Per April 2018 sudah terdapat 13 BUS, 21 UUS, dan 168 BPRS yang tersebar di seluruh Indonesia, jumlah ini dinilai meningkat cukup signifikan, jika dibandingkan dengan masa awal industri perbankan syariah berkembang. (Nurmalia & Ardana, 2020)

Kinerja perbankan syariah di Indonesia sampai saat ini masih dinilai cukup baik, untuk BUS secara agregat tercatat rasio NPF Gross 4,84% , CAR 17,93%, ROA 1,23% dan BOPO 89,75%. Sedangkan untuk UUS NPF gross sebesar 2,54%, ROA 2,47% dan BOPO 71,9%. Meskipun secara kinerja perbankan nasional dinilai cukup baik, terdapat tantangan utama yang harus dihadapi, yaitu perihalan market share perbankan syariah nasional. Per April 2018 aset perbankan syariah tercatat mencapai 425,2 triliun atau sama dengan 5,76% dari aset perbankan nasional, angka ini tidak banyak mengalami perubahan yang signifikan dalam beberapa tahun belakangan. Kondisi ini tentunya menimbulkan banyak keprihatinan, mengingat Indonesia merupakan negara dengan jumlah muslim terbesar di Indonesia, yaitu mencapai 250 juta jiwa atau sekitar 70% dari total populasi nasional (Puspita, 2019).

Terdapat beberapa opini mengenai lambatnya pertumbuhan industri perbankan syariah di Indonesia, salah satunya adalah cost of production yang tinggi, seperti biaya untuk pemasaran, pembukaan kantor cabang, serta biaya untuk pengembangan teknologi dan fasilitas. Dengan adanya kendala ini, munculah sebuah model perbankan yang bernama "*Dual Banking Leverage Model*" atau DBLM. Secara sederhana DBLM merupakan sebuah model

perbankan, dimana divisi syariah dari suatu perbankan beroperasi secara parallel dengan platform konvensional.

Dual Banking Leverage Model (DBLM) memiliki beberapa kelebihan. Pertama, unit usaha syariah dapat memanfaatkan infrastruktur dan sumber daya bank induknya, sehingga biaya yang dikeluarkan dapat lebih efisien. Kedua, dengan adanya DBLM maka setiap aspek internal perusahaan diharuskan memahami dan mendukung produk-produk syariah, karena sektor syariah juga menjadi aspek yang dinilai dari perusahaan induknya, atau dengan kata lain kinerja perbankan syariah juga mempengaruhi kinerja perbankan konvensional. Ketiga, nasabah yang memakai produk syariah memiliki fasilitas yang sama dengan produk konvensional, sehingga dapat menambah nilai jual dari produk perbankan syariah. (Puspita, 2019)

Tabel 1.2
Jumlah Dana Pihak Ketiga, Modal Sendiri dan Pembiayaan *Mudharabah*
(Dalam Milyar Rupiah)

Tahun	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
DPK	57.6183	59.21252	68.66465	78.11678	79.711	80.557	85.764	87.493	89.769	91.564	93.15822
Modal Sendiri	8.534322	9.896661	11.259	11.8845	12.51	12.643	12.777	11.934	16.608	17.122	15.75966
Tingkat Bagi Hasil	17.78%	19.03%	18.41128	20.00%	19.38 %	19.11%	17.39%	16.05%	15.72%	15.63%	17.22422
Pembiayaan <i>Mudharabah</i>	6,372	7,789	5,979	6,774	7,979	7,577	6,584	5,477	5,531	4,774	5,420

Sumber : Statistik Perbankan Syariah OJK 2022 (Data Diolah)

Dari tabel diatas menunjukkan bahwa modal sendiri dari tahun 2015 ke 2016 bertambah sebesar 133 juta, tahun 2016 bertambah sebesar 134 juta, tahun 2017 berkurang sebesar 864 juta, tahun 2019 bertambah sebesar 4.665 juta, jadi dari tahun 2015 sampai 2017 Modal Sendiri mengalami peningkatan yang tinggi sedangkan di tahun 2018 mengalami penurunan dan terjadi peningkatan yang tinggi lagi di tahun 2019 dan pada tahun 2020 kembali mengalami kenaikan menjadi 17.122. Perkembangan dana pihak ketiga dari tahun 2015 ke tahun 2016 mengalami kenaikan sebesar 846 juta, tahun 2015 bertambah sebesar 5.207 juta, tahun 2017 bertambah sebesar 1.729 juta, tahun 2017 bertambah sebesar 2.276, jadi setiap tahun dana pihak ketiga mengalami peningkatan yang sangat tinggi, pada tahun 2018-2020 juga mengalami peningkatan untuk dana pihak ketiga.

Perkembangan pembiayaan *mudharabah* pada Bank Umum Syariah mengalami penurunan pada tahun 2015 hingga 2020. Hal tersebut menyebabkan pembiayaan *Mudharabah* pada Bank Umum Syariah menjadi perhatian untuk dikembangkan. Karena tahun 2015 pembiayaan *Mudharabah* yang tersalurkan sebesar 8,424 Triliun dan menjadi 4,744 Triliun pada tahun 2020, seharusnya jika DPK (Dana Pihak Ketiga), modal sendiri dan tingkat bagi hasil meningkat maka akan meningkatkan pembiayaan *mudharabah* pada Bank Umum Syariah namun data lapangan menunjukkan walaupun Dana Pihak Ketiga, modal sendiri dan tingkat bagi hasil mengalami kenaikan tapi tidak diimbangi dengan kenaikan pembiayaan *mudharabah*.

Target tersebut membuat pemerintah terus memberikan *treatment* pada industri perbankan syariah, yang terbaru pada akhir tahun 2013, Bank Indonesia (BI) menyatakan, akan ada leverage model system pada tahun 2014 dimana Bank Umum Syariah (BUS) dapat memanfaatkan jaringan konvensional milik induknya dalam melaksanakan layanan syariah yang merupakan perpanjangan tangan dari sistem *office channelling*. Hal tersebut disampaikan oleh Ahmad Buchori, Direktur Kepala Grup Penelitian, Perkembangan, dan Regulasi Perbankan Syariah BI, yang menyatakan bahwa sistem ini dapat meningkatkan pangsa pasar perbankan syariah menjadi 15% dalam 10 tahun ke depan, Leverage Model System adalah penyaluran pembiayaan syariah melalui kantor cabang induk perusahaan. Artinya bank umum syariah (BUS) akan menggunakan cabang milik bank umum konvensional dalam menawarkan produk-produk syariah. Sistem ini sebenarnya mirip dengan *office channeling* yang sudah berjalan, hanya saja *office channeling* hanya terbatas pada penghimpunan dana (*funding*), layanan tabungan syariah dinilai tidak bermasalah bila ditempatkan di perbankan konvensional.

Model Leverage Perbankan Ganda (DBLM) adalah model bisnis yang pertama kali diperkenalkan oleh CIMB Group pada tahun 2005. Divisi syariah dari sebuah lembaga keuangan memanfaatkan dan beroperasi secara paralel dengan platform konvensional, Beberapa unit syariah bertindak sebagai jendela perbankan syariah dari bank umum konvensional. Setidaknya ada tiga keuntungan bagi bank yang menerapkan model ini, Pertama, memungkinkan unit

syariah untuk memanfaatkan sumber daya dan infrastruktur penuh dari bank konvensional tanpa meningkatkan biaya tambahan yang tidak perlu, melalui keterlibatan dan skala ekonomi. Kedua, mendorong kerjasama yang erat antar departemen terkait, menekankan sinergi dan integrasi di seluruh bank, Akibatnya, efek potensial dari diseconomies of scale diminimalkan. Ketiga, model ini memberikan kemudahan bagi nasabah bank untuk menikmati penawaran perbankan syariah dan konvensional di semua cabang, Implementasi DBLM yang memiliki peran yang berarti dalam mendorong kinerja unit bank syariah, memerlukan strategi yang terdefinisi dengan baik yang berfokus pada tiga bidang utama, membangun kesadaran di antara karyawan dan nasabah, memastikan pemenuhan kepatuhan syariah dan koordinasi internal lintas fungsi terkait. dengan indikator kinerja utama (KPI), produk yang ditawarkan dan prosesnya (Puspita, 2019).

Tugas pertama adalah mengidentifikasi sifat sistem dan produk perbankan syariah yang sesuai dan mudah dipahami oleh nasabah, Perlu ada penjabaran strategi yang memastikan seluruh karyawan memahami prinsip-prinsip dasar syariah, produk yang ditawarkan dan cara menjualnya, Tugas kedua adalah menempatkan kerangka kepatuhan syariah yang komprehensif, terutama untuk cabang konvensional yang menawarkan produk perbankan syariah, Dengan dukungan jaringan distribusi, serta saluran elektronik handal yang dimiliki bank konvensional, unit syariah memiliki kekuatan untuk menembus pasar yang lebih besar dibandingkan bank syariah lainnya, bahkan hingga bank konvensional, Basis pelanggan yang ada dapat dikembangkan untuk menggunakan fasilitas syariah, sekaligus memenuhi kebutuhan klien utama dalam perbankan transaksional. Dengan begitu, nasabah bisa menjajal perbankan syariah secara bertahap (Destari Nurlaila et al., 2019)..

Untuk mencapai target yang diharapkan, diperlukan penetapan KPI yang tepat. KPI ditentukan melalui target yang jelas dan konsistensi dengan jadwal, Tentunya penerapan sistem DBLM ini memerlukan sistem koordinasi yang baik antara bank induk dan bank syariah, sistem IT serta SDM yang memadai, agar perkembangannya berjalan optimal (Nurmalia & Ardana, 2020).

PT Bank SUMUT Syariah adalah salah satu unit usaha syariah (UUS) yang telah memperoleh izin operasional dari Bank Indonesia. UUS SUMUT yang menjadi bank umum syariah (BUS) melalui proses spin off dan melakukan launching pada tanggal 19 Juni 2004. Dikarenakan Bank Sumut Syariah baru menerapkan sistem DBLM terdapat beberapa masalah yang menjadi fokus penelitian ini diantaranya adalah, Unit Bank Sumut syariah belum bisa memanfaatkan sumber daya dan infrastruktur penuh dari bank konvensional tanpa meningkatkan biaya tambahan yang tidak perlu, melalui keterlibatan dan skala ekonomi, Unit Bank Sumut syariah belum mendorong kerjasama yang erat antar departemen terkait, menekankan sinergi dan integrasi di seluruh bank, Akibatnya, efek potensial dari *diseconomies of scale* diminimalkan, Unit Bank Sumut syariah belum memberikan kemudahan bagi nasabah bank untuk menikmati penawaran perbankan syariah dan konvensional di semua cabang.

Oleh karena itu saya tertarik untuk mengetahui bagaimana penerapan SWOT pada strategi DBLM dengan melakukan penelitian yang berjudul: **Analisis SWOT DBLM (Dual Bank Leverage Model) Pada Bank Sumut KCP Syariah Multatuli**

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka dapat diidentifikasi beberapa masalah yang timbul, antara lain :

1. Unit Bank Sumut syariah belum bisa memanfaatkan sumber daya dan infrastruktur penuh dari bank konvensional tanpa meningkatkan biaya tambahan yang tidak perlu, melalui keterlibatan skala ekonomi.
2. Unit Bank Sumut syariah baru menerapkan sistem DBLM dan memerlukan sistem koordinasi yang baik antara bank induk
3. Unit Bank Sumut syariah belum memberikan kemudahan bagi nasabah bank untuk menikmati penawaran perbankan syariah dan konvensional di semua cabang.

C. Rumusan Masalah

Adapun rumusan masalah dalam penelitian ini adalah : Bagaimana Analisis SWOT pada Bank Sumut Terkait Implementasi DBLM?

D. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan masalah yang diteliti adalah: Untuk mengetahui Bagaimana Analisis SWOT pada Bank Sumut Terkait Implementasi DBLM?

E. Manfaat Penelitian

1. Bagi Penulis

Sebagai persyaratan guna menyelesaikan tugas akhir mahasiswa untuk memperoleh gelar strata (S1) program studi Perbankan Syariah di Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara dan untuk mengetahui kemampuan yang dimiliki secara teoritis dalam menambah wawasan mengenai kualitas pelayanan perbankan syariah.

2. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi bagi PT. Bank SUMUT KCPSy Multatuli Medan mengenai DBLM untuk meningkatkan kinerja Perbankan Bank Sumut Syariah.

3. Bagi Akademis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan referensi dan masukan bagi penulis yang akan datang dalam pelaksanaan penelitian selanjutnya. Dan sebagai penambah, pelengkap sekaligus pembanding hasil-hasil penelitian menyangkut topik yang sama.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Deskripsi Teori

1. Bank Syariah

a. Pengertian Bank Syariah

Bank merupakan suatu lembaga keuangan yang berperan penting dalam perekonomian suatu negara. Semakin berkembang industri perbankan maka semakin baik pula pertumbuhan ekonomi negara tersebut. Bank sebagai lembaga keuangan berfungsi untuk menghimpin dan menyalurkan dana kepada masyarakat dalam rangka pemerataan, pertumbuhan ekonomi dan stabilitas nasional kearah peningkatan kesejahteraan rakyat. Menurut Undang-Undang RI Nomor 10 Tahun 1998 tanggal 10 November 1998 tentang perbankan, yang dimaksud dengan bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkan kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak (Destari Nurlaila et al., 2019).

Bank syariah adalah bank yang sistem perbankannya menganut prinsip-prinsip dalam islam. Bank syariah merupakan bank yang diimpikan oleh para umat islam. Selanjutnya para pakar memberikan pendapatnya mengenai pengertian bank syariah di bawah ini (Darmansyah, 2012)

- 1) Menurut Sudarsono, Bank Syariah adalah lembaga keuangan negara yang memberikan kredit dan jasa-jasa lainnya di dalam lalu lintas pembayaran dan juga peredaran uang yang beroperasi dengan menggunakan prinsip-prinsip syariah atau Islam.
- 2) Menurut Perwataatmadja, Bank Syariah ialah bank yang beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip syariah (Islam) dan tata caranya didasarkan pada ketentuan Al-quran dan Hadist.
- 3) Menurut Schaik, Bank Syariah adalah suatu bentuk dari bank modern yang didasarkan pada hukum Islam, yang dikembangkan pada abad pertengahan Islam dengan menggunakan konsep bagi resiko sebagai sistem utama dan meniadakan sistem keuangan yang didasarkan pada kepastian dan keuntungan yang telah ditentukan sebelumnya.

- 4) Dalam UU No.21 tahun 2008 mengenai Perbankan Syariah mengemukakan pengertian perbankan syariah dan pengertian bank syariah. Perbankan Syariah yaitu segala sesuatu yang menyangkut bank syariah dan unit usaha syariah, mencakup kelembagaan, mencakup kegiatan usaha, serta tata cara dan proses di dalam melaksanakan kegiatan usahanya.

Jadi bisa disimpulkan Bank Syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya dengan didasarkan pada prinsip syariah dan menurut jenisnya bank syariah terdiri dari BUS (Bank Umum Syariah), UUS (Unit Usaha Syariah) dan BPRS (Bank Pembiayaan Rakyat Syariah)

b. Prinsip dan Tujuan Bank Syariah

Menurut Syafii Antonio dalam (Hendri Hermawan Adinugraha, 2017) Prinsip-prinsip bank syariah diantaranya adalah sebagai berikut :

- 1) Prinsip Keadilan (adl), yaitu menempatkan sesuatu yang hanya pada tempatnya dan memberikan sesuatu hanya pada bank yang berhak serta memperlakukan sesuatu sesuai porsinya.
- 2) Prinsip Keseimbangan (tawazun) yaitu keseimbangan yang meliputi aspek material dan spiritual , aspek privat dan publik, sektor keuangan, dan sektor riil, bisnis dan sosial, dan keseimbangan aspek pemanfaatan dan kelestarian.
- 3) Prinsip kemaslahatan (maslahah), yaitu merupakan segala bentuk kebaikan yang berdimensi duniawi dan ukhrawi, material dan spiritual serta individual dan kolektif serta harus memenuhi 3 unsur yakni kepatuhan syariah (halal) , bermanfaat dan membawa kebaikan dalam semua aspek secara keseluruhan dan tidak menimbulkan kmudarat.
- 4) Prinsip universalisme (alamiyah) yaitu sesuatu dapat dilakukan dan diterima oleh, dengan dan untuk semua pihak yang berkepentingan (stakeholder) tanpa membedakan suku, agama, ras dan golongan, sesuai dengan semangat kerahmatan semesta (rahmatan lil alamin).

Mulawarman berpendapat bahwa adapun Bank syariah dibentuk dengan tujuan sebagai berikut :

- 1) Mengarahkan kegiatan ekonomi umat untuk bermuamalah secara Islam khususnya muamalah yang berhubungan dengan perbankan, agar terhindar dari praktek-praktek riba atau jenis usaha/perdagangan lain yang mengandung unsur haram dimana jenis-jenis usaha tersebut selain dilarang dalam Islam, juga menimbulkan dampak negatif terhadap kehidupan ekonomi umat.
- 2) Untuk menciptakan suatu keadilan di bidang ekonomi, dengan jalan meratakan pendapatan melalui kegiatan investasi agar tidak terjadi kesenjangan yang amat besar, antara pemilik modal dengan pihak yang membutuhkan modal.
- 3) Untuk meningkatkan kualitas hidup umat, dengan jalan membuka peluang usaha yang lebih besar terutama kepada kelompok miskin yang diarahkan kepada kegiatan usaha yang produktif, menuju terciptanya kemandirian berusaha.
- 4) Untuk membantu menanggulangi (mengentaskan garis kemiskinan), yang pada umumnya merupakan program utama dari negara-negara yang sedang berkembang. Upaya bank syariah dalam mengentaskan kemiskinan ini berupa pembinaan nasabah yang lebih menonjol sifat kebersamaan dari siklus usaha yang lengkap seperti program pembinaan pengusaha produsen, pembinaan pedagang perantara, program pembinaan konsumen, program pengembangan modal kerja dan program pengembangan usaha bersama.
- 5) Untuk menjaga kestabilan ekonomi dan moneter pemerintah. Dengan aktivitas-aktivitas bank syariah yang diharapkan mampu menghindarkan inflasi akibat penerapan sistem bunga, menghindarkan persaingan yang tidak sehat antara lembaga keuangan, khususnya bank dan menanggulangi kemandirian lembaga keuangan, khususnya bank dari pengaruh gejolak moneter baik dari dalam maupun luar negeri (Alfia et al., 2018).

Jadi, Perbankan Syariah merupakan bank yang kegiatannya mengacu pada hukum islam dan dalam kegiatannya tidak membebankan bunga maupun tidak membayar bunga kepada nasabah. Imbalan bank syariah yang diterima maupun

yang dibayarkan pada nasabah tergantung dari akad dan perjanjian yang dilakukan oleh pihak nasabah dan pihak bank. Perjanjian (akad) yang terdapat di perbankan syariah harus tunduk pada syarat dan rukun akad sebagaimana diatur dalam syariat islam.

2. DBLM (*Dual Bank Leverage Model*)

a. Pengertian Leverage

Leverage merupakan tingkat kemampuan perusahaan dalam menggunakan aset atau modal yang memiliki biaya tetap (hutang atau saham) dalam rangka mewujudkan tujuan perusahaan untuk memaksimalkan nilai perusahaan yang bersangkutan. Diharapkan setelah perusahaan menerapkan leverage ini, tingkat kekayaan perusahaan juga ikut meningkat. Permasalahan leverage akan selalu dihadapi oleh perusahaan. Pengertian lain dari leverage adalah kemampuan perusahaan untuk menggunakan aset atau dana yang mempunyai biaya tetap (*fixed cost assets or funds*) untuk memperbesar tingkat penghasilan (*return*) bagi pemilik perusahaan”. Kebijakan leverage timbul jika perusahaan dalam membiayai kegiatan operasionalnya menggunakan dana pinjaman atau dana yang mempunyai beban tetap seperti beban bunga. Tujuan perusahaan mengambil kebijakan leverage yaitu dalam rangka meningkatkan dan memaksimalkan kekayaan dari pemilik perusahaan itu sendiri. Leverage selalu berurusan dengan biaya tetap operasi maupun biaya finansial. Biaya tetap operasi adalah biaya yang harus dikeluarkan oleh perusahaan karena mengadakan kegiatan investasi, baik itu investasi perlengkapan, peralatan ataupun juga investasi jangka panjang (Syamsudin, 2016)

Sedangkan *Dual Banking Leverage Model* (DBLM) adalah model bisnis perbankan yang dijalankan oleh UUS yang berada di Indonesia, salah satu pionir dari sistem ini adalah CIMB Niaga Syariah. Melalui sistem ini CIMB Niaga Syariah menorehkan kinerja yang sangat baik, Pandangan berbagai pihak terhadap sistem DBLM ini tidak selalu positif, terutama banyak yang meragukan tingkat syariah compliance bank yang menggunakan model bisnis ini, karena dengan tidak terpisahnya sektor konvensional dan sektor syariah dalam suatu bank, maka perputaran uang juga akan tercampur. Namun, hal ini ditepis oleh sebuah pandangan bahwa masyarakat tidak perlu ragu terjadinya percampuran bank

syariah dan bank konvensional, karena sistem IT memisahkan pencatatannya. Di sini berlaku kaedah fiqh “tafriqul halal ‘anil haram” (memisahkan asset yang halal dari yang haram). Tentunya penerapan sistem DBLM ini memerlukan sistem koordinasi yang baik antara bank induk dan bank syariah, sistem IT serta SDM yang memadai, agar perkembangannya berjalan optimal. (Puspita, 2019)

b. Keuntungan DBLM (*Dual Banking Leverage Model*)

Unit usaha syariah bertindak sebagai jendela perbankan syariah dari bank umum konvensional. Menurut (Nurmalia & Ardana, 2020) Ada tiga manfaat bagi bank yang menerapkan strategi DBLM ini yakni sebagai berikut ;

- 1) Memungkinkan unit syariah memanfaatkan sumber daya dan infrastruktur bank konvensional tanpa menaikkan biaya tambahan yang tidak perlu.
- 2) Memupuk kerja sama yang erat antara internal departemen terkait, yang menekankan sinergi dan integrasi ke seluruh bank, yang akibatnya memiliki dampak yang baik terhadap biaya yang dapat diminimalkan.
- 3) Ketiga, strategi DBLM ini memberi kemudahan kepada nasabah bank untuk menikmati penawaran perbankan syariah dan konvensional di semua cabang.

Implementasi strategi DBLM, memiliki peran penting dalam meningkatkan kinerja unit bank syariah, dimana strategi terdefinisi dengan baik yang berfokus pada tiga area utama.

- 1) Membangun kesadaran di antara karyawan dan pelanggan.
- 2) Memastikan pemenuhan kepatuhan syariah dan koordinasi internal lintas fungsi yang terkait ke indikator kinerja utama (KPI – Key Performance Indicator), produk yang ditawarkan dan proses yang dijalankan.

Untuk mengimplementasikan strategi DBLM diperlukan hal-hal sebagai berikut :

- 1) Mengidentifikasi sifat sistem perbankan syariah dan produk yang sesuai dan mudah dipahami oleh pelanggan.

- 2) Diperlukan strategi yang tepat yang memastikan semua karyawan memahami prinsip dasar syariah, produk yang ditawarkan dan cara menjualnya.
- 3) Membuat kerangka kepatuhan syariah banking yang komprehensif, terutama untuk cabang konvensional yang menawarkan produk perbankan syariah.

Basis pelanggan yang ada dapat dikembangkan untuk menggunakan fasilitas syariah, sekaligus memenuhi kebutuhan klien utama dengan transaksi perbankan yang bervariasi. Dengan cara ini, nasabah bisa mencoba perbankan syariah secara bertahap.

c. Tren DBLM di Indonesia

Terdapat beberapa opini mengenai lambatnya pertumbuhan industri perbankan syariah di Indonesia, salah satunya adalah *cost of production* yang tinggi, seperti biaya untuk pemasaran, pembukaan kantor cabang, serta biaya untuk pengembangan teknologi dan fasilitas. Dengan adanya kendala ini, munculah sebuah model perbankan yang bernama "*Dual Banking Leverage Model*" atau DBLM. Secara sederhana DBLM merupakan sebuah model perbankan, dimana divisi syariah dari suatu perbankan beroperasi secara parallel dengan *platform* konvensional, Regulasi mengenai spin-off tetap membolehkan praktik *Dual Banking Leverage Model* (DBLM). Model bisnis ini memungkinkan bisnis bank syariah menyatu dengan bank konvensional perusahaan induknya, model dual banking masih dibutuhkan untuk mendorong perkembangan perbankan syariah di kawasan Asia Tenggara, termasuk Indonesia. model dual banking dapat meningkatkan efisiensi bisnis perbankan karena apabila tidak menggunakan model bisnis dual banking, maka akan berpengaruh terhadap peningkatan biaya operasional sumber (www.ibec-febui.com) .

Biaya akan semakin membengkak apabila entitas baru tersebut memilih mempertahankan pegawai berkualitas tinggi yang secara otomatis berbanding lurus dengan remunerasi yang juga tinggi., kemampuan perseroan untuk menggaet SDM yang berkualitas menjadi lebih kecil dengan menyusutnya ukuran bisnis. Jadi Alasan dual banking itu juga adalah financing risk mitigation, kalau seandainya tidak dual banking, akibatnya NPF-nya jeblok, karena hal tersebut dual banking di

terapkan, Di sisi lain, dengan skala permodalan yang lebih kecil setelah dilepaskan dari induknya, bank umum syariah yang baru terbentuk akan kehilangan potensi untuk membiayai debitur korporasi besar karena terhambat oleh Batas Maksimum Penyaluran Dana (BMPD). (<https://finansial.bisnis.com>)

Di Indonesia sendiri Dual Banking Leverage System sudah mulai banyak digunakan oleh perbankan konvensional untuk merambah ekspansinya ke layanan syariah aturan tentang DBLM ini tercatat di Salinan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 64 /POJK.03/2016 tentang perubahan kegiatan usaha bank konvensional menjadi bank syariah, Kebijakan ini sangat strategis dalam mendorong pertumbuhan asset perbankan syariah, namun bank syariah harus lebih agresif dalam menghimpun dana masyarakat (DPK), karena selama ini bank syariah juga kekurangan likuiditas, hal itu terlihat dari FDR bank syariah yang berada di atas 100 persen. Untuk itu dana haji wajib ditempatkan di bank-bank syariah agar likuiditas bank syariah cukup dan memadai. Kedua, leverage model akan meningkatkan efisiensi perbankan syariah karena cara ini akan mengurangi biaya Bank Umum Syariah (BUS) dalam ekspansi pembukaan cabang. Biaya membuka cabang baru jauh lebih mahal, Dengan demikian system leverage model akan lebih efektif dan efisien dalam pemasaran produk, tanpa membuka jaringan kantor cabang baru, sehingga beban operasional bank syariah bisa turun. Selama ini BOPO bank syariah selalu lebih tinggi dibanding bank konvensional sumber (<https://www.neraca.co.id/>)

d. Proses penerapan *Dual Banking Leverage Model*

Untuk penerapan leverage model setidaknya setidaknya empat hal yang harus diperhatikan, pertama system teknologi informasi, System IT antara bank konvensional dan bank syariah harus terkoneksi. Jika IT terintegrasi, transaksi yang terjadi bisa langsung tercatat di bank syariah, Masyarakat tidak perlu ragu terjadinya percampuran bank syariah dan bank konvensional, karena system IT memisahkan pencatatannya. Di sini berlaku kaedah fiqh “tafriqul halal ‘anil haram” (memisahkan asset yang halal dari yang haram).

Kedua, Selain pilar teknologi, hal lainnya yang perlu dipersiapkan adalah SDMnya. SDM di kantor cabang bank konvensional yang mengelola pembiayaan syariah harus dibekali ilmu syariah, agar tidak melanggar prinsip-prinsip syariah.

Jadi, penerapan leverage model tidak perlu dikhawatirkan akan mempengaruhi kredibilitas perbankan syariah dengan pelanggaran prinsip syariah, karena sumber daya Insaninya terlebih dahulu diberi pembekalan (pelatihan) dan tampaknya saat ini belum diperlukan sertifikasi syariah, Karena, kalau menunggu sertifikasi dulu maka proses penerapannya akan memakan waktu lama, jadi cukup pembekalan saja, dan diharapkan pihak internal atau DPS sesekali perlu melakukan pengawasan (peninjauan) ke kantor cabang bank konvensional tersebut. Tegasnya, leverage model tak perlu dikhawatirkan karena product features, SOP dan pengawasan berjalan dengan baik.

Ketiga, akad-akad syariah yang digunakan, Akad-akad yang bisa digunakan antara bank syariah dengan bank konvensional, yaitu wakalah bil ujah atau mudharabah. Jika akad wakalah bil ujah, maka bank konvensional akan mendapatkan fee, sedangkan pada akad mudharabah, maka bank konvensional mendapatkan bagi hasil, Namun di masa depan, bisa dimungkinkan penerapan akad musyarakah, karena akad pembiayaannya kepada nasabah secara syariah. Dengan cara ini, dana bank konvensional menggunakan prinsip syariah. Namun dalam hal ini perlu kajian lagi, karena bank konvensional akan memberikan dana bagi hasil itu kepada nasabahnya secara bunga, Keempat, Satu hal lagi yang harus diperhatikan adalah soal target. Untuk memberhasilkan sistem leverage model ini, bank konvensional harus memasang target pembiayaan syariah kepada setiap cabangnya. Keberhasilan office channeling, sehingga bisa melampaui target, disebabkan karena bank induknya memasang target kepada setiap cabangnya.

Berdasarkan hasil penelitian thesis (2011) di PSTTI UI, Bank Permata Syariah sukses menerapkan office channeling, karena bank induknya memasang target funding kepada setiap cabangnya. Sedangkan bank lain yang tidak memasang target, perolehan dana pihak ketiga jauh lebih rendah dibanding permata. Perolehan Bank Bank Permata Syariah 5 kali lipat lebih besar dari perolehan bank syariah yang tidak memasang target.

Kesuksesan model bisnis ini sangat bergantung kepada komitmen bank induk untuk mengembangkan bisnis syariahnya. Salah satunya dengan memasukan key performance indikator bisnis syariah ke dalam parameter bisnis di seluruh cabang konvensional.

Kalau diperlukan nantinya, dalam rangka pengawalan ‘*leverage model*’ perlu ada sistem pemberian award penghargaan dan punishment, supaya nanti bila ada penyimpangan bisa segera diluruskan, Untuk tahap awal bisa dibuat dulu pilot project atau percontohan pada bank-bank tertentu dan di kota-kota tertentu, misalnya di Jakarta dan Surabaya, agar lebih mudah memantaunya, Tahun berikutnya baru diberlakukan di daerah-daerah lain, Pembiayaan syariah yang akan dilakukan kantor cabang konvensional, utamanya untuk usaha sektor riil usaha kecil, menengah dan besar (corporate), termasuk gadai emas dan pembiayaan pembelian emas (murabahah emas) agar masyarakat memiliki simpanan emas yang berdaya tahan inflasi. (agustiantocenter.com)

3. Analisis SWOT

a. Pengertian Analisis SWOT

SWOT adalah akronim dari *strengths* (kekuatan), *weaknesses* (kelemahan), *opportunities* (peluang), dan *threats* (ancaman), dimana SWOT dijadikan sebagai suatu model dalam menganalisis suatu organisasi yang berorientasi pada profit dan non profit dengan tujuan utama untuk mengetahui keadaan organisasi tersebut secara lebih komprehensif (Fahmi, 2015), Dalam proses perumusan strategi yang jitu, maka dilakukan pengintegrasian kedua analisis, yaitu analisis internal perusahaan dan analisis eksternal perusahaan. Analisis internal perusahaan digunakan untuk mengidentifikasi keunggulan dan kelemahan perusahaan sedangkan analisis eksternal digunakan untuk mengidentifikasi peluang dan ancaman eksternal. Dengan pengintegrasian kedua analisis tersebut maka diperoleh analisis ULPA yaitu Keunggulan, Kelemahan, Peluang, dan Ancaman. Analisis ULPA umumnya dikenal dengan Analisis SWOT (Sofyan Assauri, 2013).

Menurut Fredy Rangkuti, Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai factor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strenghts*) dan Peluang (*opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weaknesses*) dan ancaman (*threats*). Proses pengambilan keputusan strategis selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategis dan kebijakan perusahaan. Dengan demikian perencana strategis (*strategic planner*)

harus menganalisis faktor-faktor strategis perusahaan (kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman) dalam kondisi yang ada saat ini. Hal ini disebut dengan analisis situasi. Model yang paling populer untuk analisis situasi adalah analisis SWOT (Neneng Nurmalasari & Masitoh, 2020).

Analisis SWOT merupakan bentuk analisis situasi dan kondisi yang bersifat deskriptif (memberi gambaran). Analisis ini menempatkan situasi dan kondisi sebagai faktor masukan, kemudian dikelompokkan menurut kontribusinya masing-masing. Analisis SWOT adalah alat analisis yang ditujukan untuk menggambarkan situasi yang sedang dihadapi atau mungkin akan dihadapi oleh organisasi. Analisis ini didasarkan agar dapat memaksimalkan kekuatan (strengths) dan peluang (opportunities), yang secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (weaknesses) dan ancaman (threats) (Neneng Nurmalasari & Masitoh, 2020).

Analisis SWOT terdiri atas empat komponen dasar, yaitu: (a) *Strengths* (S) adalah situasi atau kondisi kekuatan organisasi atau program pada saat ini; (b) *weaknesses* (W) adalah situasi atau kondisi kelemahan dari organisasi atau program pada saat ini; (c) *opportunities* (O) adalah situasi atau kondisi peluang yang berasal dari luar organisasi, dan *threats* (T) adalah situasi ancaman bagi organisasi yang datang dari luar organisasi dan dapat mengancam eksistensi organisasi pada masa depan. Metode analisis SWOT dianggap sebagai metode analisis yang paling dasar, yang berguna untuk melihat suatu topik atau permasalahan dari empat sisi yang berbeda. Hasil analisis adalah menambah keuntungan dari peluang yang ada, dengan mengurangi kekurangan dan menghindari ancaman.

Analisis SWOT dalam kehidupan dalam salah satu ayat Al-quran, Allah bersabda :
يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَلِنَنْظُرَ نَفْسٌ مَّا قَدَّمْتُمْ لِغَدٍ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ

“Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah Setiap diri memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat); dan bertakwalah kepada Allah, Sesungguhnya Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan”. (QS. Al-Hasyr Ayat 18).

Bila kita perhatikan, ini adalah pertanyaan dari Allah yang mengharuskan kita berfikir dan bermuhasabah terhadap apa yang sudah atau akan kita lakukan dalam hidup. Sehingga kita bisa memakai sebuah cabang ilmu manajemen dengan menggunakan strategi manajemen.

b. Tujuan Dan Manfaat Analisis SWOT

Analisis SWOT menurut Philip Kotler diartikan sebagai evaluasi terhadap keseluruhan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman (Kotler & Keller, 2009) Penerapan SWOT pada perusahaan bertujuan untuk memberikan suatu panduan agar perusahaan menjadi lebih fokus, sehingga dengan penempatan analisis SWOT dapat dijadikan sebagai perbandingan pikir dari berbagai sudut pandang, baik dari segi kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman. Tujuan lain diperlakukannya analisis SWOT adalah dimana setiap produk yang ditawarkan pasti akan mengalami pasang surut atau yang lebih dikenal dengan istilah daur hidup produk (life cycle product)

Kemudian Manfaat atau kegunaan analisis SWOT adalah:

- 1) Mampu memberikan gambaran suatu organisasi dari empat sudut dimensi, yaitu *strengths* , *weaknesses* , *opportunities* , dan *threats*. Sehingga pengambil keputusan dapat melihat dari empat dimensi ini secara lebih komprehensif.
- 2) Dapat dijadikan sebagai rujukan pembuatan rencana keputusan jangka panjang.
- 3) Mampu memberikan pemahaman kepada para stakeholders” yang berkeinginan menaruh simpati bahkan bergabung dengan perusahaan dalam suatu ikatan kerjasama yang saling menguntungkan.
- 4) Dapat dijadikan penilai secara rutin dalam melihat progress report dari setiap keputusan yang telah dibuat selama ini (Fahmi, 2015).

c. Formula Analisis SWOT

Untuk menganalisis secara lebih dalam tentang SWOT, maka perlu dilihat faktor eksternal dan internal sebagai bagian penting dalam analisis SWOT, yaitu:

- 1) Faktor Eksternal Faktor eksternal ini mempengaruhi terbentuknya opportunities and threats (O and T). dimana faktor ini menyangkut dengan kondisikondisi yang terjadi di luar perusahaan yang mempengaruhi dalam pembuatan keputusan perusahaan. Faktor ini mencakup lingkungan industri (*industry environment*), ekonomi, politik, hukum, teknologi, kependudukan, dan sosial budaya.
- 2) Faktor internal Faktor ini akan mempengaruhi terbentuknya strength and weaknesses (S dan W) dimana faktor ini menyangkut kondisi yang terjadi dalam perusahaan, dimana hal ini turut mempengaruhi terbentuknya pembuatan keputusan (decision making) perusahaan. Faktor internal ini meliputi semua manajemen fungsional: pemasaran, keuangan operasi, sumberdaya manusia, penelitian dan pengembangan, sistem informasi manajemen, dan budaya perusahaan (corporate culture) (Radiman et al., 2018).

Matriks SWOT digunakan untuk menyusun strategi organisasi atau perusahaan yang menggambarkan secara jelas peluang dan ancaman yang dihadapi organisasi/perusahaan sehingga dapat sisesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan organisasi/perusahaan. Matriks ini meghasilkan empat kemungkinan alternatif strategi yaitu strategi S-O, strategi W-O, strategi S-T dan strategi W-T.

Tabel 2.1 Matriks SWOT

EFAS	IFAS	Strengths (S)	Weaknesses (W)
Opportunities (O)		STRATEGI SO strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	STRATEGI WO strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
Threats (T)		STRATEGI ST strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	Strategi WT strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

Keterangan:

- 1) Strategi SO Strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya.

- 2) Strategi ST Merupakan strategi dalam menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman.
- 3) Strategi WO Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.
- 4) Strategi WT Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensive dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.

B. Penelitian Yang Relevan

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Variabel Penelitian	Hasil Penelitian	Perbedaan
1	(Nosheen & Rashid, 2021)	Kesehatan keuangan sistem perbankan tunggal versus ganda: menjelaskan peran bank syariah	Kesehatan keuangan sistem perbankan tunggal versus ganda	hasil sangat mengkonfirmasi stabilitas yang lebih besar dari bank syariah dibandingkan dengan rekan-rekan konvensional mereka. Meskipun bank syariah meniru praktik perbankan konvensional, peningkatan interaksi mereka dengan ekonomi riil, investasi dalam aset riil, profil pinjaman non-agresif, dan eksposur terbatas terhadap aktivitas spekulatif membuat mereka lebih tangguh dan terlindungi.	Penelitian sebelumnya meneliti perbedaan sistem keuangan konvensional dan syariah
2	(Lee & Isa, 2017)	Penentu margin bank dalam sistem perbankan ganda	margin bank, sistem perbankan ganda	Hasilnya juga memiliki implikasi kebijakan penting pada kebutuhan untuk memperluas ukuran perbankan syariah di Malaysia. Orisinalitas/nilai: Ada relatif sedikit studi tentang determinan margin bank di pasar negara berkembang. Studi ini menambah literatur dengan menghadirkan bukti dari Malaysia, pasar berkembang dengan sistem perbankan ganda. Hal ini memungkinkan kita untuk mengeksplorasi persamaan dan perbedaan antara bank konvensional dan syariah di Malaysia dalam hal determinan margin.	Perbedaan dengan penelitian penulis adalah pada penelitian terdahulu variabel yang digunakan menggunakan Dual Banking saja tidak menggunakan strategi DBLM
3	(Hasan, 2016)	Instrumen Kontrol Kredit Dalam Sistem Perbankan	Leverage Sistem Perbankan Ganda	Tarif yang diusulkan berasal dari rasio bagi hasil di perbankan syariah. Dikatakan bahwa ukuran baru memiliki	Perbedaan dengan penelitian penulis adalah

		Ganda: Tingkat Kontrol Leverage (LCR)		keunggulan atas instrumen suku bunga kuno yang sebenarnya dapat diganti dengan keuntungan. Ini mungkin bisa menjadi ukuran umum dalam sistem ganda.	pada penelitian terdahulu adalah tahun dan lokasi penelitian
4	(Dinçer et al., 2018)	Pemilihan strategi kompetitif di sektor perbankan Eropa menggunakan pendekatan pengambilan keputusan hybrid	Keputusan gabungan, dan analisis SWOT	Hasil DANP menggambarkan bahwa dimensi peluang memiliki dampak tertinggi dan kekuatan paling rendah di antara yang lain. Hasil fuzzy TOPSIS menunjukkan bahwa "Uni Eropa Perbankan (EBU) diharapkan untuk menghapus divergensi di sektor perbankan kawasan Euro" adalah strategi yang paling penting, sementara "persyaratan rasio leverage berbasis non-risiko (LR) oleh Basel III" telah kepentingan terlemah di antara preferensi strategi.	Penelitian ini menggunakan model SOWT untuk melihat keputusan gabungan
5	(Puspita, 2019)	Studi Komparasi Pengukuran Efisiensi pada Dual Banking Systems di Indonesia Menggunakan Metode Data Envelopment Analysis	Efisiensi, Risiko, Profitabilitas, Data Envelopment Analysis (DEA)	Untuk melihat apakah terdapat perbedaan yang signifikan pada keempat model tersebut. Hasil pengukuran membuktikan bahwa antara bank syariah dan konvensional tidak terdapat perbedaan signifikan pada model NIM, terdapat perbedaan signifikan pada model ROA yang disebabkan oleh perbedaan total aset, terdapat perbedaan pada model ROE yang disebabkan oleh perbedaan total ekuitas, dan tidak terdapat perbedaan pada model ALL	Perbedaan dengan penelitian ini adalah model yang digunakan penelitian sebelumnya menggunakan Metode Data Envelopment Analysis

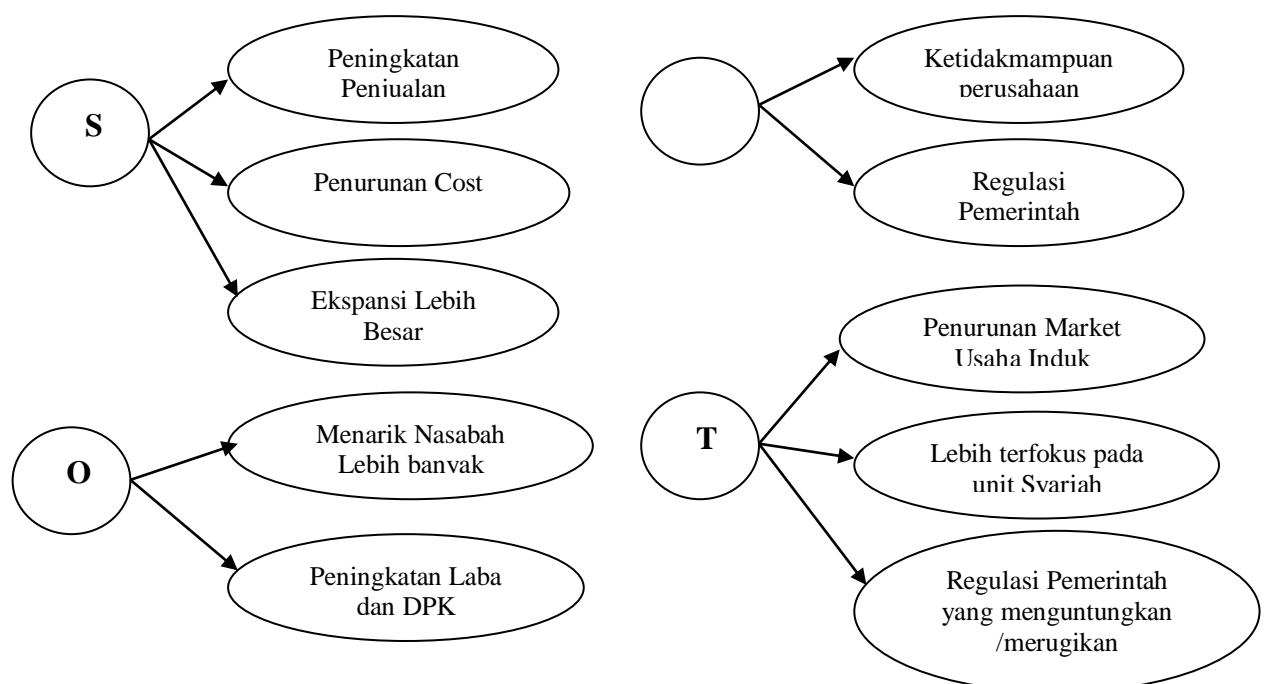
C. Kerangka Berfikir

Kerangka pemikiran adalah “sintesa dari serangkaian yang tertuang dalam tinjauan pustaka, yang pada dasarnya merupakan gambaran sistematis dari kinerja teori dalam memberikan solusi atau alternative dan serangkaian masalah yang ditetapkan” (Irfan,. & Juliandi, 2013).

Dual Banking Leverage Model (DBLM) adalah terminology atau istilah strategi bisnis unit usaha syariah (UUS) yang diperkenalkan oleh Bank X pada tahun 2005. Unit Usaha Syariah (UUS) Bank X menjalankan bisnisnya dengan penerapan model bisnis *Window Banking* atau *Office Chaneling* sesuai peraturan Bank Indonesia dengan pola leveraging memanfaatkan platform bank

konvensional, yang sejajar untuk mendukung bisnis perbankan syariah. Strategi DBLM ini selanjutnya diimplementasikan oleh Bank X secara bankwide di seluruh cabang di Indonesia (Puspita, 2019)

Analisis SWOT merupakan bentuk analisis situasi dan kondisi yang bersifat deskriptif (memberi gambaran). Analisis ini menempatkan situasi dan kondisi sebagai faktor masukan, kemudian dikelompokkan menurut kontribusinya masing-masing. Analisis SWOT adalah alat analisis yang ditujukan untuk menggambarkan situasi yang sedang dihadapi atau mungkin akan dihadapi oleh organisasi. Analisis ini didasarkan agar dapat memaksimalkan kekuatan (strengths) dan peluang (opportunities), yang secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (weaknesses) dan ancaman (threats), Analisis SWOT menurut Philip Kotler diartikan sebagai evaluasi terhadap keseluruhan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman (Kotler & Keller, 2009). Penerapan SWOT pada perusahaan bertujuan untuk memberikan suatu panduan agar perusahaan menjadi lebih fokus, sehingga dengan penempatan analisis SWOT dapat dijadikan sebagai perbandingan pikir dari berbagai sudut pandang, baik dari segi kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman. Tujuan lain diperlakukannya analisis SWOT adalah dimana setiap produk yang ditawarkan pasti akan mengalami pasang surut atau yang lebih dikenal dengan istilah daur hidup produk (life cycle product), lebih jelas kerangka konseptual dalam penelitian ini tergambaran dibawah ini.



Gambar 2.1 Kerangka Konseptual

BAB III
METODE PENELITIAN

A. Lokasi dan Waktu Penelitian

1. Lokasi Penelitian

Lokasi dan Waktu Penelitian. Lokasi Penelitian merupakan tempat penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti, untuk mendapatkan data-data yang diinginkan oleh peneliti. Penelitian ini dilaksanakan di PT. Bank SUMUT KCPSy Multatuli Medan.

2. Waktu Penelitian

Waktu penelitian merupakan jadwal lamanya penelitian yang akan dilakukan, sampai pada akhir penelitian. Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Januari 2022 s/d April 2022. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel dibawah ini

Tabel 3.1
Rincian Waktu Penelitian

No	Kegiatan Penelitian	Bulan											
		Jan 2022			Peb 2022			Mar 2022			Apr 2022		
1	Pengajuan judul	■											
2	Penyusunan proposal				■								
3	Bimbingan proposal							■					
4	Seminar proposal							■					
5	Pengelolaan data												
6	Bimbing skripsi												
7	Siding mejahijau												

B. Jenis Penelitian

Rancangan penelitian yang dilakukan penulis dalam penelitian ini adalah menggunakan penelitian deskriptif kualitatif, agar memperoleh pemahaman yang mendalam atas suatu fenomena yang terjadi. Yang dimaksud dengan deskriptif yaitu penelitian yang mendeskripsikan suatu gejala, peristiwa, serta kejadian yang terjadi saat sekarang dengan menentukan prosedur pengumpulan data melalui observasi atau pengamatan, pengolahan informasi atau data, serta menarik kesimpulan penelitian. Kualitatif merupakan sesuatu yang berkaitan dengan kualitas ataupun makna yang terdapat dibalik suatu fakta, dan hanya dapat dijelaskan melalui bahasa atau kata-kata. Sedangkan penelitian deskriptif kualitatif yaitu berusaha mendeskripsikan seluruh gejala atau keadaan yang ada menurut apa adanya pada saat melakukan penelitian (Juliandi, 2013).

Sebelum melakukan penelitian, penelitian kualitatif terlebih dahulu merumuskan masalah yang dijadikan untuk fokus penelitian. Rumusan masalah yang ada dalam penelitian kualitatif masih bersifat sementara dan akan mulai berkembang setelah peneliti melakukan penelitian lapangan untuk mengetahui situasi sosial tertentu. Dengan maksud untuk lebih memahami gejala yang masih belum pasti (remang-remang), sehingga ketika selesai diteliti menjadi lebih jelas apa yang terjadi dalam situasi tersebut. Selain itu, pada penelitian kualitatif ini lebih mengutamakan menggunakan logika induktif dimana keadaan tersebut didapat dari pertemuan peneliti dengan informan yang ada di lapangan atau dengan data-data yang didapat. Sehingga pada penelitian kualitatif ini berisikan informasi dan teori yang akan dapat menjelaskan fenomena sosial tersebut (Irfan, & Juliandi, 2013).

C. Kehadiran Peneliti

Dalam penelitian kualitatif ini kehadiran peneliti sebagai human instrumen yang berfungsi untuk menetapkan pada fokus penelitian, melakukan pengumpulan data, memilih informasi data, menilai kualitas suatu data, menganalisis suatu data, menafsirkan data, serta membuat suatu kesimpulan atas temuan penelitiannya. Artinya, peneliti memiliki kedudukan sebagai instrument yang mempunyai tanggung jawab penting atas terlaksana penelitian tersebut, Dengan demikian, keuntungan yang akan didapat dari kehadiran peneliti yaitu agar peneliti dapat

menyesuaikan diri di tempat penelitian, serta dapat mengambil keputusan yang berkaitan dengan penelitian dapat diambil dengan terarah. Oleh karena itu, kehadiran peneliti dalam melakukan penelitian sangat diperlukan.

D. Tahapan Penelitian

Pada tahapan penelitian ini ada beberapa tahapan yang sangat penting. Oleh karena itu tahapan penelitian yang baik dan benar akan sangat berpengaruh pada hasil penelitian. Adapun penelitian yang akan dilakukan oleh penulis, yaitu sebagai berikut:

1. Tahapan Awal
 - a) Melakukan permohonan izin kepada pihak Bank Syariah Sumut.
 - b) Melakukan survei ke Bank Syariah Sumut.

2. Tahapan Kegiatan

Tahapan kegiatan yaitu melakukan pengumpulan data yang akan menjawab permasalahan yang ada. Peneliti menggunakan tehnik pengumpulan data dengan cara, studi pustaka, obsevasi, wawancara dan dokumentasi.

3. Tahap Analisis

Tahap analisis yaitu menganalisis data yang diperoleh dilapangan.

E. Data dan Sumber Data

1. Data

Data yang akan digunakan oleh penulis dalam penelitian ini adalah data kualitatif. Yang dimaksud dengan kualitatif yaitu suatu proses penelitian yang dilakukan pada kondisi alamiah serta beresifat penemuan. Penelitian kualitatif merupakan yang tidak menggunakan model matematik, statistik atau komputer. Pada proses penelitian kualitatif akan dimulai dengan menyusun asumsi dasar serta aturan berpikir yang akan digunakan untuk penelitian. Dengan demikian, penelitian kualitatif merupakan penelitian yang dalam kegiatan penelitiannya tidak menggunakan angka dalam pengumpulan datanya (Sugiyono, 2017).

2. Sumber Data

Sumber data yang akan diperoleh penulisis dalam melaksanakan penelitian ini yaitu dengan cara mengumpulkan sejumlah data yang telah diberikan oleh pihak yang dapat mengetahui dan memahami tentang objek yang akan diteliti

oleh penulis baik beberapa data dokumen tertulis, literatur, serta peraturan-peraturan yang berkaitan dengan objek dalam penelitian ini. Berdasarkan yang telah dijelaskan tersebut, maka penulis menggunakan data dalam penelitian ini sebagai berikut :

a) Data Primer

Data primer adalah sumber data yang dikumpulkan secara langsung dari suatu perusahaan. Dalam penelitian ini penulis memperoleh data primer dari Bank Syariah Sumut. Dengan informasi yang didapat oleh penulis dalam melakukan pengumpulan data yang bersumber dari Manager Bank Sumut , Auditor dan Back Office.

b) Data Sekunder

Data sekunder adalah sumber data yang dikumpulkan secara tidak langsung. Dalam penelitian ini penulis memperoleh data sekunder melalui internet atau buku yang dijadikan sebagai bahan referensi untuk mendukung penelitian ini.

F. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data penelitian yaitu cara yang digunakan untuk mengumpulkan data yang akurat bagi penelitian. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan studi pustaka, wawancara, observasi dan dokumentasi (Sugiyono, 2017), Adapun pengertian dari studi pustaka, wawancara, observasi, dan dokumentasi yaitu sebagai berikut:

1. Studi Pustaka

Studi pustaka merupakan pengumpulan data dari buku, jurnal dan segala dan segala jenis bentuk data yang berhubungan dengan segala teori peneliti yang dibahas dalam penelitian ini.

2. Observasi

Observasi merupakan pengamatan langsung terhadap objek yang akan diteliti sesuai dengan tujuan penelitian.

3. Wawancara

Wawancara merupakan percakapan langsung antara peneliti dengan responden penelitian. Dengan maksud untuk mendapat topik yang akan diteliti, dalam penelitian ini yang akan penulis wawancarai berjumlah 3 orang

yakni, manager Bank Sumut, Auditor dan Back Office.

4. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan catatan suatu peristiwa yang sudah dilakukan.

Dalam dokumentasi bisa berbentuk tulisan atau berbentuk gambar.

G. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah bagian dari salah satu proses penelitian. Dengan maksud analisis data yaitu menginterpretasikan data-data yang telah dikumpulkan dari lapangan penelitian dan telah diolah sehingga dapat menghasilkan informasi tertentu (Juliandi, 2013), Teknik analisis data yang digunakan oleh penulis dalam penelitian ini yaitu menggunakan data yang diperoleh dari hasil wawancara, observasi dan dokumentasi, dengan cara mengumpulkan, menjabarkan, dan membentuknya dalam sebuah pola. Serta menentukan data yang lebih penting agar dijadikan pelajaran dan membuat sebuah kesimpulan sehingga dapat dengan mudah dimengerti.

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan teknik analisis SWOT dengan pendekatan kualitatif, yang terdiri dari Strengths, Weakness, Opportunities dan Threats. Analisis SWOT bertujuan untuk memaksimalkan kekuatan (strengths) dan peluang (opportunities), namun dapat meminimalkan kelemahan (weakness) dan ancaman (threats). Analisis SWOT adalah suatu identifikasi faktor strategis secara sistematis untuk merumuskan strategi. Strategi adalah alat yang sangat penting untuk mencapai tujuan. Jadi pada dasarnya analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strength*) dan peluang (*opportunity*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weakness*) dan ancaman (*threat*) (Lumbessy et al., 2015).

Matriks SWOT menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki. Matriks ini akan terbentuk empat kemungkinan alternatif strategi terdapat dalam faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dengan komponen-komponen yang terdapat dalam faktor eksternal (peluang dan ancama) guna mendapatkan strategi pengelolaan.

Tabel 3.2 Matriks SWOT

<p style="text-align: center;">Faktor Internal</p>	<p style="text-align: center;">Kekuatan (<i>Strength</i>)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Memungkinkan unit syariah memanfaatkan sumber daya dan infrastruktur bank konvensional tanpa menaikkan biaya tambahan yang tidak perlu 2) Memupuk kerja sama yang erat antara internal departemen terkait, yang menekankan sinergi dan integrasi ke seluruh bank, yang akibatnya memiliki dampak yang baik terhadap biaya yang dapat diminimalkan 3) Ketiga, strategi DBLM ini memberi kemudahan kepada nasabah bank untuk menikmati penawaran perbankan syariah dan konvensional di semua cabang 	<p style="text-align: center;">Kelemahan (<i>Weakness</i>)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Ketidak mampuan perusahaan dalam menjalankan program DBLM karena banyaknya syarat yang harus dipenuhi 2) Regulasi pemerintah yang terbilang ambigu untuk masalah DBLM ini
<p style="text-align: center;">Faktor Eksternal</p> <p style="text-align: center;">Peluang (<i>opportunity</i>)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Kebijakan ini sangat strategis dalam mendongkrak pertumbuhan asset perbankan syariah 2) leverage model akan meningkatkan efisiensi perbankan syariah karena cara ini akan mengurangi biaya Bank Umum Syariah (BUS) dalam ekspansi pembukaan cabang 	<p style="text-align: center;">Strategi S-O</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Membangun kesadaran di antara karyawan dan pelanggan 2) Memastikan pemenuhan kepatuhan syariah dan koordinasi internal lintas fungsi yang terkait ke indikator kinerja utama (KPI – Key Performance Indicator), produk yang ditawarkan dan proses yang dijalankan 	<p style="text-align: center;">Strategi S-W</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Mengidentifikasi sifat sistem perbankan syariah dan produk yang sesuai dan mudah dipahami oleh pelanggan. 2) Diperlukan strategi yang tepat yang memastikan semua karyawan memahami prinsip dasar syariah, produk yang ditawarkan dan cara menjualnya. 3) Membuat kerangka kepatuhan syariah banking yang komprehensif, terutama untuk cabang konvensional yang menawarkan produk perbankan syariah
<p style="text-align: center;">Ancaman (<i>Threats</i>)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) bank umum syariah akan kehilangan potensi untuk membiayai debitur korporasi besar karena terhambat oleh Batas Maksimum Penyaluran Dana 2) Biaya akan semakin 	<p style="text-align: center;">Strategi S-T</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) komitmen bank induk untuk mengembangkan bisnis syariahnya 2) perlu ada sistem pemberian award penghargaan dan punishment, supaya nanti bila ada penyimpangan bisa segera 	<p style="text-align: center;">Strategi S-W</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) perusahaan harus bisa mempertahankan segala jenis usaha induk agar tidak kehilangan market utamanya 2) mencari SDM SDM yang lebih terampil agar bisa memahami unit syariah dan unit

membangkal apabila entitas baru tersebut memilih mempertahankan pegawai berkualitas tinggi yang secara otomatis berbanding lurus dengan remunerasi yang juga tinggi	diluruskan	perbankan Umum 3) mempelajari tentang regulasi pemerintah dan merumuskan masalah akan hal tersebut
---	------------	---

H. Pemeriksaan Keabsahan Temuan

Kriteria yang digunakan dalam pemeriksaan keabsahan dalam penelitian ini adalah pemeriksaan dengan kriteria kredibilitas. Kredibilitas adalah suatu kriteria untuk memenuhi informasi yang dikumpulkan harus mengandung nilai kebenaran, yang berarti bahwa hasil penelitian kualitatif dapat dipercaya oleh pembaca dan dapat diterima oleh responden yang memberikan informasi yang dikumpulkan selama penelitian berlangsung.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Dalam penelitian ini pemeriksaan keabsahan data dengan menggunakan triangulasi sumber data. Yang dimaksud dengan triangulasi sumber data adalah pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain diluar data itu untuk keperluan pengecekan atau sebagai banding terhadap data itu.

Triangulasi sumber data adalah menguji kredibilitas dengan cara mengecek data yang diperoleh melalui data dilakukan dengan cara mengecek data yang diperoleh melalui beberapa sumber. Data dari sumber tersebut tidak bisa dirata-ratakan seperti dalam penelitian kuantitatif, tetapi dideskripsikan, dikategorikan, mana pandangan yang sama, yang berbeda, dan mana spesifik dari beberapa sumber tersebut, data yang telah dianalisis oleh peneliti sehingga menghasilkan suatu kesimpulan.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Penelitian

1. Sejarah Berdirinya Unit Usaha Syariah PT. Bank Sumut

Gagasan dan wacana untuk mendirikan Unit Usaha Syariah sebenarnya telah berkembang cukup lama dikalangan *stakeholder* PT. Bank Sumut, khususnya direksi dan komisaris yaitu sejak dikeluarkannya UU No. 10 Tahun 1998 tentang Perbankan yang memberikan kesempatan bagi bank konvensional untuk mendirikan Unit Usaha Syariah. Pendirian Unit Usaha Syariah juga didasarkan pada kultur masyarakat Sumatera Utara yang religius, khususnya umat Islam yang semakin sadar akan pentingnya menjalankan ajarannya dalam semua aspek kehidupan termasuk dalam bidang ekonomi. Komitmen untuk mendirikan Unit Usaha Syariah semakin menguat seiring dikeluarkannya fatwa Majelis Ulama Indonesia (MUI) yang menyatakan tentang pengharaman terhadap bunga bank. Tentunya, fatwa ini mendorong keinginan masyarakat muslim untuk mendapatkan layanan jasa-jasa perbankan berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Dari hasil survey yang dilakukan pada 8 (delapan) kota di Sumatera Utara menunjukkan bahwa minat masyarakat terhadap pelayanan bank syariah cukup tinggi yaitu mencapai 70% untuk tingkat ketertarikan dan di atas 50% untuk keinginan mendapatkan pelayanan perbankan syariah. Atas dasar ini komitmen PT. Bank Sumut terhadap pengembangan layanan perbankan syariah, maka pada tanggal 04 November 2004 PT. Bank Sumut membuka Unit Usaha Syariah dengan 2 (dua) kantor cabang syariah yaitu Kantor Cabang Syariah Medan dan Kantor Cabang Syariah Padang Sidempuan.

Visi dan misi Unit Usaha Syariah haruslah mendukung visi dan misi PT. Bank Sumut secara umum, atas dasar itu ditetapkan visi Unit Usaha Syariah yaitu “meningkatkan keunggulan PT. Bank Sumut dengan memberikan pelayanan lebih luas berdasarkan prinsip-prinsip syariah sehingga mendorong partisipasi masyarakat secara luas dalam pembangunan daerah guna mewujudkan masyarakat yang sejahtera”. Sedangkan misinya adalah “Meningkatkan posisi PT. Bank Sumut melalui prinsip layanan perbankan syariah yang aman, adil dan saling dapat berperan lebih besar sesuai dengan visi dan misinya. Lebih menguntungkan

dikelola secara professional”.Melalui pengembangan layanan perbankan syariah diharapkan PT. Bank Sumut lanjut mengembangkan usaha ini juga ditargetkan dapat meningkatkan profitabilitas PT. Bank Sumut sekaligus memperkuat tingkat kesehatannya.

2. Makna Logo Bank Sumut Syariah Kc Medan



Gambar 4.1 Logo Bank Sumut Syariah

Bentuk Logo menggambarkan dua elemen dalam bentuk huruf “U” yang saling berkaitan ber-sinergy membentuk huruf “S” yang merupakan kata awal “Sumut”.Sebuah penggambaran bentuk kerjasama yang sangat erat antara Bank Sumut dengan masyarakat Sumatera Utara sebagaimana visi Bank Sumut.Warna *orange* sebagai simbol satu huruf untuk terus maju yang dilakukan dengan energik yang di padu dengan warna Biru yang sportif dan professional sebagaimana misi Bank Sumut

Warna putih sebagai ungkapan ketulusan hati untuk melayani sebagaimana statemen Bank Sumut. Jenis huruf “*palatino bold*” sederhana dan mudah dibaca. Penulisan kata Bank dengan huruf kecil dan Sumut dengan huruf kapital guna lebih mengedapankan Sumatera Utara sebagai gambaran keinginan dan dukungan untuk membangun dan membesarkan Sumatera Utara.

3. Lokasi Perusahaan

Bank SUMUT Kantor Cabang Syariah Medan beralamatkan Jl. Multatuli No.38, Hamdan, Kec. Medan Maimun, Kota Medan, Sumatera Utara 20151.

4. Visi dan Misi Perusahaan

a. Visi Perusahaan :

Adapun Visi dari PT. Bank Sumut adalah menjadi bank andalan untuk membantu dan mendorong pertumbuhan perekonomian dan pembangunan daerah di segala bidang serta sebagai salah satu sumber pendapatan daerah dalam rangka peningkatan taraf hidup rakyat.

b. Misi Perusahaan

Adapun Misi dari PT. Bank Sumut adalah mengelola dana pemerintah dan masyarakat serta professional yang didasarkan pada prinsip-prinsip *compliance* (Kepatuhan).

5. Kegiatan Operasional PT. Bank Sumut

Dalam kegiatan operasionalnya unit usaha syariah PT. Bank Sumut membagi produknya menjadi 2 (dua) bagian yaitu:

a. Produk Penghimpunan Dana (*funding*)

Adapun produk PT. Bank SUMUT KCPSy Multatuli Medan yang bersifat menghimpun dana adalah:

1) Produk *Wadiah*

a) Tabungan iB Martabe (Marwah)

Merupakan tabungan yang dikelola berdasarkan prinsip *wadiah yad dhamanah* yang merupakan titipan murni dengan seizin pemilik dana (*shahibul mal*), bank dapat mengelolanya di dalam operasional bank untuk mendukung sektor riil, menjamin bahwa dana tersebut dapat ditarik setiap saat oleh pemilik dana.

Syarat-syarat pembukaan Tabungan Marwah:

- 1) Fotocopi kartu identitas yang masih berlaku (KTP/SIM/paspor/KITAS/ KIMS).
- 2) Mengisi dan menandatangani formulir pemohon pembukaan rekening.
- 3) Setoran awal perorangan minimal Rp.10.000,-
- 4) Setoran selanjutnya minimal Rp.10.000,-
- 5) Saldo minimal Rp.10.000,-
- 6) Pajak sesuai ketentuan pemerintah.
- 7) Tidak dikenakan biaya administrasi.
- 8) Biaya penutupan rekening Rp.10.000,-

b) Simpanan Giro *Wadiah*

Merupakan produk penyimpanan dana yang menggunakan prinsip *wadiah yad-dhamanah* (titipan murni). Pada produk ini nasabah menitipkan dana dan bank akan menggunakan dana tersebut dengan

prinsip syariah dan menjamin akan mengembalikan titipan tersebut secara utuh bila sewaktu-waktu nasabah membutuhkannya, Syarat-syarat pembukaan Simpanan Giro *wadiah*

- 1) Fotocopy kartu identitas yang masih aktif (KTP/Pasport/KITAS/KIMS).
- 2) Mengisi aplikasi pembukaan rekening giro.
- 3) Mengisi formulir data nasabah atau data perusahaan.
- 4) Mengisi specimen tanda tangan berserta pasfoto nasabah atau pemimpin perusahaan.
- 5) Untuk perusahaan atau badan usaha harus dilengkapi dengan *company profile*, SIUP, SITU, TDP dan akta pendirian atau perubahan perusahaan.
- 6) Akad pembukaan rekening giro.

2) Produk *Mudharabah*

Adapun jenis produk *Mudharabah* yaitu:

a) Tabungan iB Martabe Bagi Hasil (Marhamah)

Merupakan produk penghimpunan dana yang dalam pengelolaannya menggunakan prinsip *Mudharabah Mutalaqah*, yaitu investasi yang dilakukan oleh nasabah sebagai pemilik dana (*shahibul mal*) dan bank sebagai pihak bebas tanpa pembatasan dari pemilik dana menyalurkan dana nasabah tersebut dalam bentuk pembiayaan kepada usaha-usaha yang menguntungkan dan tidak bertentangan dengan prinsip syariah. Syarat-syarat Pembukaan Tabungan iB Martabe bagi Hasil (Marhamah):

- 1) Fotocopi kartu identitas yang masih aktif (KTP/SIM/Pasport).
- 2) Mengisi dan mendatangi formulir pemohon pembukaan rekening.
- 3) Setoran awal Rp. 50.000,-
- 4) Saldo minimal Rp. 50.000,-
- 5) Pajak sesuai pemerintah.
- 6) Table pembagian nisbah (bagi hasil) tabungan marhamah telampir.

b) Deposito iB Ibadah

Merupakan produk yang sistem pengelolaannya berdasarkan prinsip *Mudharabah Mutlaqah*. Prinsip yang sama dengan tabungan marhamah, akan tetapi dana yang disimpan oleh nasabah hanya dapat ditarik berdasarkan jangka waktu yang telah ditentukan dengan bagi hasil dan keuntungan yang telah disepakati bersama. Investasi akan disalurkan untuk usaha yang produktif dan halal. Tabel pembagian nisbah deposito ibadah PT. Bank Sumut Kantor Cabang Syariah Medan terlampir.

c) Tabungan Makbul

Merupakan tabungan khusus PT. Bank Sumut Syariah Kc Medan sebagai sarana BPHI (Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji) penabung perorangan secara bertahap ataupun sekaligus dan tidak dapat melakukan transaksi penarikan. Syarat-syarat Pembukaan Tabungan Makbul:

- 1) Penabung adalah perorangan yang berniat menunaikan ibadah haji bentuk tabungan.
- 2) Mengisi formulir permohonan dengan melengkapi kartu identitas diri.
- 3) Pembukaan rekening hanya dapat dilakukan pada Unit kantor PT. Bank Sumut yang berlokasi sesuai dengan alamat domisili yang tertera pada kartu identitas diri nasabah.
- 4) Setoran awal Rp. 1.000.000,-
- 5) setoran selanjutnya sebesar Rp. 100.000,-
- 6) Penabung tidak dapat melakukan penarikan dari tabungan kecuali dalam rangka penutupan tabungan.

b. Produk Penyaluran Dana (*Lending*).

Adapun produk PT. Bank Sumut Kantor Cabang Syariah Medan yang bersifat menyalurkan dana adalah:

- 1) Pembiayaan dengan Akad Jual Beli (*Murabahah*).
- 2) Pembiayaan dengan sistem Bagi hasil (*Mudharabah*).
- 3) Pembiayaan *Musarakah*.

4) Pinjaman (*Qardh*) dengan Gadai Emas iB.

1) **Prosedur Penyaluran Pembiayaan**

Prosedur penyaluran pembiayaan merupakan suatu sistematis sehubungan dengan pengelolaan pembiayaan mulai dari tahap pengajuan berkas-berkas pembiayaan yang diajukan sampai dengan tahap pelaksanaan penyaluran pembiayaan. Adapun prosedur penyaluran pembiayaan pada PT. Bank Sumut Kantor Cabang Syariah Medan terdiri dari beberapa tahap, yaitu sebagai berikut:

a) Tahap Pengajuan Berkas-Berkas

Dalam hal ini berkas-berkas permohonan pengajuan pembiayaan untuk memperoleh pembiayaan sendiri berbeda antara pegawai negeri dan pegawai swasta serta seorang wiraswasta.

1) Bagi Pegawai Negeri

- a) Fotocopi KTP suami dan istri masing-masing sebanyak dua lembar.
- b) Fotocopi kartu keluarga.
- c) Fotocopi SK pengangkatan terakhir.
- d) Fotocopi kartu pegawai.
- e) Fotocopi jaminan (tanah, bangunan, dan kendaraan yang dimiliki).
- f) Surat persetujuan suami/istri.
- g) Surat keterangan/rekomendasi perusahaan.

2) Bagi Pegawai swasta

- a) Fotocopi KTP suami dan istri masing-masing sebanyak dua lembar.
- b) Fotocopi kartu keluarga.
- c) Fotocopi agunan, jika agunan tersebut berupa mobil atau sepeda motor maka calon debitur harus melampirkan fotocopi BPKP dan fotocopi STNK, jika agunan tersebut berupa tanah, maka debitur harus melampirkan fotocopi surat tanah tersebut dengan persyaratan bahwa

pemilikandari benda yang dijadikan agunan harus kepunyaan pribadi.

3) Bagi Wiraswata

a) Mengajukan proposal yang berisi tentang:

Latar belakang perusahaan, seperti riwayat hidup singkat perusahaan, jenis bidang usaha, identitas perusahaan, nama pengurus perusahaan, pengetahuan dan pendidikannya, perkembanganperusahaan serta relasinya serta pihak pemerintah maupun swasta termasuk pengalamannya dalam mengerjakan berbagai usahanya selama ini, Maksud dan tujuan,apakah untuk memperbesar omset penjualan atau meningkatkan kapasitas produksi atau mendirikan usaha baru serta tujuan lainnya. Besarnya kredit dan jangka waktu,dalam hal ini pemohon menentukan besarnya jumlah pembiayaan yang ingin diperoleh dan jangka waktu pembayarannya serta harus memberitahukan apa yang menjadi agunan dengan syarat agunan tersebut harus diasuransikan terlebih dahulu.

b) Melampirkan dokumen-dokumen yang meliputi:

- 1) Fotocopi akta notaris, dipergunakan untuk perusahaan yang berbentuk Perseroan Terbatas atau Yayasan.
- 2) Fotocopi tanda daftar perusahaan.
- 3) Fotocopi Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP).
- 4) Surat pengesahan dari departemen kehakiman.
- 5) Neraca dan laporan rugi/laba.

b) Tahap Penilaian Pembiayaan

Bank meneliti apa, bagaimana, dan siapa calon debiturnya sehingga untuk menentukan nilai pembiyaan pada PT.Bank Sumut Kantor Cabang Syariah Medan menggunakan analisis 5C.

1) *Character* (Watak)

Karakter ini menyangkut tanggungjawab moral calon debitur dalam upaya untuk membayar kembali sejumlah pokok

pinjamannya. Karakter identik dengan aspek psikologis moral dan iktikad baik nasabah serta komitmennya untuk pengakuan utang dan upaya pelunasannya. Karakter dari seorang calon pemohon ini dapat diketahui dari:

- a) Riwayat hidup.
- b) Cara/pola hidup.
- c) Sikap/sifat pemohon pembiayaan

2) Capacity (Kemampuan)

Kemampuan sipemohon untuk memperoleh pembiayaan, memanfaatkan, dan membayarnya kembali.

3) *Capital* (Modal)

Yaitu modal dana (modal) sendiri yang dimiliki data permohonan diajukan. Penyelidikan terhadap modal dari permohonan pembiayaan tidak hanya dilihat dari besarkecilnya modal, tetapi bagaimana distribusi modal tersebut di tempatkan oleh si pemohon, cukupkah modal yang tersedia sehingga segala sumber-sumber produksi bergerak secara efektif dan efisien. Penggunaan modal juga diteliti untuk mengetahui apakah modal berjalan dengan baik sehingga perusahaan dapat berjalan dengan lancar.

4) *Colleteral* (Jaminan)

Yaitu barang yang digunakan sebagai jaminan atas barang telah diterima. Jaminan ini diperlukan agar pembiayaan yang diberikan oleh bank terjamin pengambilan, Adapun syarat-syarat barnang yang dapat dijadikan jaminan adalah:

- a) Memiliki harga pasar.
- b) Tidak dalam keadaan sedang dijaminkan.
- c) Memiliki bukti-bukti kepemilikan.
- d) Memiliki nilai yang cukup untuk menjamin pembiayaan.

Harga dari suatu barang jaminan ditentukan oleh:

- a) Sifat barang.
- b) Jenis barang.

- c) Stabilitas harga barang.
- d) Luasnya pasar.
- e) *Condition of Economy* (kondisi Ekonomi).

5. *Condition of Economy* yaitu situasi dan kondisi politik, sosial, ekonomi, budaya yang mempengaruhi keadaan perekonomian pada suatu saat yang kemungkinan juga mempengaruhi kelancaran perusahaan calon debitur. Setidaknya perlu diyakini bahwa dalam masa kredit usaha calon debitur masih prospektif. Keyakinan atas hal ini dapat diperoleh melalui penelitian terhadap:

- a) Keadaan konjungtur.
- b) Peraturan-peraturan pemerintah.
- c) Situasi, politik dan perekonomian dunia.
- d) Keadaan lain yang mempengaruhi pemasaran.

Dari prinsip 5C diatas, yang paling perlu mendapat perhatian adalah *Character*, dan apabila prinsip ini tidak dipenuhi maka prinsip lainnya menjadi tidak berarti, dengan perkataan lain permohonan pembiayaan harus ditolak.

c) Tahap Pencarian Informasi Debitur

- 1) Menyelidiki berkas pinjaman, tujuannya adalah untuk mengetahui apakah berkas yang diajukan sudah lengkap sesuai persyaratan dan sudah benar termasuk menyelidiki keabsahan berkas.
- 2) *Interview* dengan pemohon pembiayaan, merupakan penyelidikan dimana calon peminjam langsung berhadapan pihak bank. Tujuannya adalah untuk meyakinkan pihak bank apakah berkas-berkas tersebut telah sesuai dengan persyaratan yang ditentukan bank. *Interview* ini juga untuk mengetahui kerugian dan kebutuhan nasabah sebenarnya. Dua hal penting yang harus diketahui dari *interview* adalah tujuan penggunaan kredit dan bagaimana rencana pengambilan pembiayaan tersebut. Hal lain yang perlu diketahui dari *interview* ini adalah mengenai usaha nasabah (dalam bidang apa perusahaan

bergerak dan bagaimana produksi yang diusahakan) dan mengenai situasi perdagangan nasabah serta bagaimana persaingannya.

d) Tahap Analisa Pembiayaan

Pada tahap ini dilakukan kegiatan pemeriksaan ke lokasi dengan meninjau berbagai obek yang akan dijadikan usaha atau jaminan. Kegiatan ini dilakukan untuk mengetahui tentang:

- 1) Kebenaran atas keterangan tentang bidang usaha nasabah, izin usahanya, akta perusahaan dan lain sebagainya.
- 2) Kelancaran usaha yang diketahui dari data tentang perkembangan usahanya.
- 3) Kualitas dari barang-barang yang diproduksi atau barang-barang yang diperdagangkan, juga tentang harganya apakah cocok dengan harga pasarnya.
- 4) Kemampuan dan pengetahuan manajemen dalam bidang usahanya tersebut.
- 5) Lokasi perusahaan, apakah mendekati pasar atau mendekati sumber bahan mentah/lokasi kerja.

Pada saat melakukan pengecekan kelapangan, hendaknya para debitur tidak memberitahukannya kepada nasabah, sehingga apa yang dilihat dilapangan sesuai dengan kondisi yang sebenarnya. Hasil yang diperoleh kemudian dicocokkan dengan hasil dari interview, apabila terdapat ketidaksesuaian maka pihak bank melakukan perbaikan terhadap berkas tersebut. Kegiatan pemeriksaan atas survey kelapangan dilakukan oleh petugas lapangan atau *Account Officer* dan kepala bagian pembiayaan atau Manajer Operasional.

e) Tahap Pelaksanaan Pembiayaan

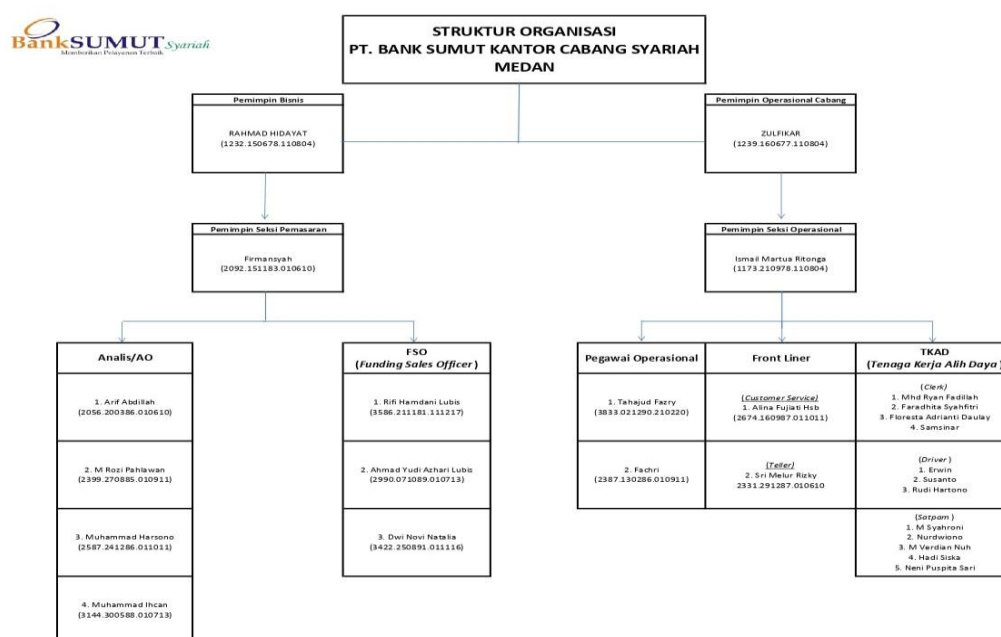
- 1) Setelah dilakukan pengecekan ulang, pihak bank memutuskan apakah debitur berhak mendapat pembiayaan atau tidak.
- 2) Keputusan pelaksanaan pembiayaan dilakukan oleh Manajer Operasional dan kepala bagian pembiayaan dalam suatu rapat tentang pembiayaan tersebut. Hal ini mencakup jumlah uang

yang dapat dijadikan pembiayaan sesuai dengan jangka waktu pembiayaan, selanjutnya pihak bank melakukan perjanjian secara tertulis dengan pihak debitur.

- 3) Penandatanganan dilaksanakan antara pihak bank dan beditur secar langsung atau melalui notaris. Setelah dilakukan penandatanganan tersebut, maka pencairan dana tersebut baru dilaukan oleh pihak bank.

6. Deskripsi Tugas

a. Struktur organisasi pada Bank Sumut Kantor Cabang Syariah Medan



Gambar 4.2 Struktur Organisasi Bank Sumut Syariah KC Medan

1. Pimpinan Bank Sumut Kantor Cabang Syariah Medan

Sebagai Pemimpin memiliki tugas membawahi seluruh bagian yang ada dan bertanggung jawab atas segala kegiatan yang menyangkut perkembangan dan kelangsungan hidup bank serta yang terpenting adalah menetapkan berbagai kebijakan-kebijakan dan pengambilan keputusan demi kemajuan Bank Sumut Kantor Cabang Syariah Medan, Tanggung Jawab Pemimpin:

- a) Seluruh operasional kantor cabang syariah dan unit kantor dibawahnya kepada direksi.

- b) Kinerja kantor cabang syariah dengan mengacu pada rencana kerja anggaran tahunan dan standar rasio yang sehat.
- c) Pencapaian program kerja kantor cabang syariah.
- d) Kelayakan dan kualitas pembiayaan yang diberikan.
- e) Pengeluaran biaya yang terjadi di kantor cabang syariah.
- f) Kebenaran dan ketetapan waktu laporan yang diterbitkan.
- g) Pemahaman dan kepatuhan melaksanakan pekerjaan sesuai dengan standar operasional prosedur dilingkungan kantor cabang syariah.
- h) Keberhasilan pelaksanaan standar pelayanan Bank Sumut dilingkungan kantor cabang syariah.
- i) Disiplin kerja pejabat dan pegawai dilingkungan kantor cabang syariah.
- j) Keamanan transaksi dan penggunaan aplikasi OLIB'S.
- k) Kerahasiaan dan keselamatan dokumen, arsip serta seluruh kelayakan perusahaan yang berada dilingkungan kantor cabang syariah.

2. Wakil Pimpinan Bank Sumut Kantor Cabang Syariah Medan

Tugas Wakil Pimpinan:

- a) Membantu pimpinan cabang syariah.
- b) Mengajukan rencana anggaran, investasi, inventaris untuk seksi operasional yang akan dituangkan ke dalam Rencana Kerja Anggaran Tahunan Bank.
- c) Menyusun program kerja seksi operasional sehubungan dengan upaya pencapaian target rencana kerja dan melakukan pemantauan serta mengevaluasi pelaksanaannya.
- d) Menindaklanjuti hasil temuan dan/atau rekomendasi dari *control inten* atau satuan pemeriksaan internal kepada pimpinan cabang syariah.
- e) Melakukan proses tutup hari transaksi dan mencetak rekap lampiran serta mencocokkannya dengan neraca.
- f) Mengkoordinir pembuatan perhitungan ongkos yang masih harus dibayar pada akhir tahun buku.
- g) Mengatur pemakaian kendaraan dinas untuk keperluan kantor cabang syariah.

- h) Mengatur penjilidan nota-nota dan dokumen serta menata usahakan penyimpanannya.
- i) Melakukan administrasi dan pendistribusian surat menyurat dan mengawasi, memelihara serta mengatur ruang arsip kantor cabang syariah.
- j) Menatausahakan surat edaran, surat induksi, surat keputusan nota dinas direksi dan naskah tata dinas lainnya.
- k) Memonitor dan mengerjakan pengiriman surat melalui tromol pos maupun pengantar surat.
- l) Membuat laporan terkait operasional seksi operasional sesuai ketentuan yang berlaku.
- m) Melakukan evaluasi atas kinerja seksi operasional.
- n) Melakukan tugas lainnya sesuai fungsi dan aktivitas seksi operasional.

Tanggung Jawab Wakil Pimpinan:

- 1) Seluruh operasional, seksi operasional wakil pimpinan cabang syariah.
- 2) Kinerja seksi operasional dengan mengacu pada rencana kerja anggaran tahunan dan standar rasio yang sehat.
- 3) Pencapaian program kerja seksi operasional.
- 4) Disiplin kerja pejabat, staf dan pegawai dilingkungan seksi operasional.
- 5) Kebenaran dan ketepatan waktu laporan yang diterbitkan.
- 6) Penerapan tata kelola perusahaan dilingkungan seksi operasional.
- 7) Keberhasilan pelaksanaan standar pelayanan Bank Sumut dilingkungan seksi operasional.
- 8) Keamanan transaksi dan penggunaan aplikasi OLIB'S.
- 9) Kerahasiaan dan keselamatan dokumen, arsip serta seluruh kelayakan perusahaan yang berada dilingkungan seksi operasional.

7. Pimpinan Seksi Pemasaran

Tugas Seksi Pemasaran adalah membantu pimpinan cabang syariah dalam:

- a) Kegiatan pembiayaan produk penghimpunan dana, pembiayaan dan jasa bank serta layanan syariah sesuai rencana kerja bank.

- b) Melakukan analisa permohonan pembiayaan dan bank garansi.
- c) Mengawasi kepatuhan pegawai melaksanakan standar operasional prosedur dilingkungan seksi pemasaran.
- d) Mengawasi pelaksanaan tata kelola perusahaan (GCG) oleh pegawai dilingkungan seksi pemasaran.
- e) Penggunaan teknologi informasi oleh pejabat dan pegawai dilingkungan seksi pemasaran.
- f) Mengawasi pelaksanaan standar pelayanan Bank Sumut oleh pegawai dilingkungan seksi pemasaran.
- g) Mengajukan rencana anggaran, investasi, inventaris seksi pemasaran untuk dituangkan ke dalam rencana anggaran tahunan bank.
- h) Menyusun program kerja seksi pemasaran sehubungan dengan upaya pencapaian target rencana kerja dan melakukan pemantauan serta mengevaluasi pelaksanaannya.
- i) Menindaklanjuti hasil temuan atau rekomendasi dari *control internal* satuan pemeriksaan internal serta melaporkan tindak lanjut temuan kepada Pemimpin cabang syariah.
- j) Menghadiri dan memberikan pendapat dalam rapat kelompok pemutus pembiayaan.
- k) Melakukan kunjungan ke lokasi usaha atau proyek yang telah dibiayai serta periodik dalam rangka pengawasan atas pembiayaan yang diberikan.
- l) Memberikan saran atau pertimbangan kepada pimpinan cabang syariah tentang langkah-langkah yang perlu diambil dibidang tugasnya.
- m) Melakukan koordinasi kerja dengan unit kerja di kantor cabang syariah.
- n) Membuat laporan terkait operasional seksi pemasaran sesuai ketentuan yang berlaku.
- o) Melaksanakan tugas lainnya sesuai fungsi dan aktifitas seksi pemasaran.

Tanggung Jawab Seksi Pemasaran:

- a) Pencapaian target penghimpunan dana, pembiayaan, pembiayaan produk jasa bank dan pembiayaan syariah (*Office Chanelling*).
- b) Pencapaian program kerja seksi pemasaran.
- c) Kelayakan dan kualitas pembiayaan yang diberikan.
- d) Kebenaran dan ketepatan waktu laporan yang diterbitkan.
- e) Pemahaman dan kepatuhan melaksanakan pekerjaan sesuai dengan standar operasional prosedur dilingkungan pegawai seksi pemasaran.
- f) Keberhasilan pelaksanaan standar pelayanan Bank Sumut dilingkungan pegawai seksi pemasaran.
- g) Disiplin kerja dilingkungan pegawai seksi pemasaran.
- h) Keamanan transaksi dan penggunaan aplikasi OLIB'S oleh pegawai seksi pemasaran.
- i) Kerahasiaan dan keselamatan dokumen, arsip serta seluruh kekayaan perusahaan yang berada dilingkungan seksi pemasaran.
- j) Memegang teguh rahasia jabatan dan rahasia bank.

8. Pemimpin Seksi ADM & Penyelamatan Pembiayaan

Tugas seksi ADM & penyelamatan pembiayaan adalah membantu pimpinan cabang syariah dalam:

- a) Kegiatan administrasi pembiayaan.
- b) Melakukan kunjungan kepada debitur bermasalah dan pengupayaan penyelesaian pembiayaan non lancar sesuai ketentuan yang berlaku.
- c) Penyelenggaraan kegiatan yang berhubungan dengan restrukturisasi pembiayaan.
- d) Mengawasi kepatuhan dalam melaksanakan standar operasional prosedur dilingkungan pegawai seksi Adm & penyelamatan pembiayaan.
- e) Mengawasi penggunaan teknologi informasi dilingkungan pegawai seksi Adm & penyelamatan pembiayaan.
- f) Mengajukan rencana anggaran, investasi, inventaris seksi Adm & penyelamatan pembiayaan.

- g) Menyusun program kerja seksi Adm & penyelamatan pembiayaan sehubungan dengan upaya pencapaian target rencana kerja dan melakukan pemantauan serta mengevaluasi pelaksanaannya.
- h) Menyusun jadwal kunjungan tim penyelamatan pembiayaan dan mengkoordinir penagihan tunggakan pembiayaan.
- i) Membuat surat peringatan dan surat panggilan kepada debitur pembiayaan non lancer.
- j) Membuat laporan terkait operasional seksi Adm & penyelamatan pembiayaan.
- k) Melakukan evaluasi atas kinerja seksi Adm & penyelamatan pembiayaan.
- l) Mewakili bank dalam mengadakan hubungan atau kerjasama dengan pihak lain berkaitan pelaksanaan fungsi seksi Adm & penyelamatan pembiayaan.
- m) Menghadiri dan memberikan pendapat dalam rapat kelompok pemutus pemasaran.
- n) Mempersiapkan surat pengajuan penagihan/penyelamatan pembiayaan bermasalah kepada BUPLN melalui/atas izin kantor pusat.
- o) Mengelola dan mengamankan kunci penyimoanan surat barang agunaan pembiayaan.

Tanggung jawab Pemimpin seksi Adm dan penyelamatan pembiayaan:

- a) Seluruh kegiatan operasional seksi Adm dan penyelamatan pembiayaan kepada Pemimpin cabang syariah.
- b) Kinerja seksi Adm dan penyelamatan pembiayaan dengan mengacu pada rencana kerja tahunan dan standar rasio yang sehat.
- c) Penerapan tata kelola perusahaan dilingkungan pegawai seksi Adm dan penyelamatan pembiayaan.
- d) Keamanan transaksi dan penggunaan aplikasi OLIB'S.
- e) Kebenaran dan ketetapan waktu laporan yang diterbitkan.
- f) Kerahasiaan dan kepatuhan melaksanakan pekerjaan sesuai dengan standar operasional prosedur dilingkungan pegawai seksi Adm dan penyelamatan pembiayaan.

g) Pencapaian program kerja seksi Adm dan penyelamatan pembiayaan.

9. Teller

Tugas Teller:

- a) Melayani penyetoran dan pembayaran tunai sehubungan transaksi.
- b) Melakukan pembayaran dan penerimaan yang berhubungan dengan pembayaran biaya bank, personalia dan umum melalui counter bank.
- c) Menyusun daftar penerimaan dan pengeluaran uang tunai dan melakukan pencocokan saldo dengan fisik uang dan saldo pada neraca harian.

10. Costumer Service

Tugas Costumer Service:

- a) Memberikan pelayanan kepada nasabah yang berkaitan dengan pembukaan rekening tabungan, giro, pembukaan deposito, permohonan nasabah yang lainnya.
- b) Menerima, melayani dan mengatasi permasalahan yang disampaikan nasabah sehubungan dengan ketidakpuasan nasabah atas pelayanan yang diberikan oleh pihak bank.
- c) Mengadministrasi daftar hitam Bank Indonesia dan daftar rehabilitasi nasabah serta file nasabah.
- d) Mengadministrasi resi permintaan dan pengembalian buku cek dan bilyet giro serta surat kuasa.
- e) Memberikan informasi tentang saldo dan mutasi nasabah.
- f) Mengadministrasi buku cek, bilyet giro dan buku tabungan.
Memperkenalkan dan menawarkan produk dan jasa yang ada dan yang baru sesuai dengan keinginan dan kebutuhan nasabah

11. Jumlah Karyawan

Adapun jumlah keseluruhan karyawan PT. Bank Sumut Kantor Cabang Syariah Medan sebagai berikut:

- a) Pimpinan Cabang : 1 orang
- b) Wakil Pimpinan Cabang : 1 orang
- c) Pelayanan Nasabah : 5 orang
- d) Operasional : 2 orang

- e) Legal & Admin Pembiayaan : 2 orang
- f) Penyelamatan Pembiayaan : 1 orang
- g) Pemasaran : 4 orang
- h) Divisi Pengawasan : 2 orang
- i) Unit Usaha Syariah : 2 orang

B. Temuan Penelitian

Model *Leverage* Perbankan Ganda (DBLM) adalah model bisnis yang pertama kali diperkenalkan oleh CIMB Group pada tahun 2005. Divisi syariah dari sebuah lembaga keuangan memanfaatkan dan beroperasi secara paralel dengan platform konvensional, Beberapa unit syariah bertindak sebagai jendela perbankan syariah dari bank umum konvensional. Setidaknya ada tiga keuntungan bagi bank yang menerapkan model ini, Pertama, memungkinkan unit syariah untuk memanfaatkan sumber daya dan infrastruktur penuh dari bank konvensional tanpa meningkatkan biaya tambahan yang tidak perlu, melalui keterlibatan dan skala ekonomi. Kedua, mendorong kerjasama yang erat antar departemen terkait, menekankan sinergi dan integrasi di seluruh bank, Akibatnya, efek potensial dari *diseconomies of scale* diminimalkan. Ketiga, model ini memberikan kemudahan bagi nasabah bank untuk menikmati penawaran perbankan syariah dan konvensional di semua cabang, Implementasi DBLM yang memiliki peran yang berarti dalam mendorong kinerja unit bank syariah, memerlukan strategi yang terdefinisi dengan baik yang berfokus pada tiga bidang utama, membangun kesadaran di antara karyawan dan nasabah, memastikan pemenuhan kepatuhan syariah dan koordinasi internal lintas fungsi terkait. dengan indikator kinerja utama (KPI), produk yang ditawarkan dan prosesnya.

Tugas pertama adalah mengidentifikasi sifat sistem dan produk perbankan syariah yang sesuai dan mudah dipahami oleh nasabah, Perlu ada penjabaran strategi yang memastikan seluruh karyawan memahami prinsip-prinsip dasar syariah, produk yang ditawarkan dan cara menjualnya, Tugas kedua adalah menempatkan kerangka kepatuhan syariah yang komprehensif, terutama untuk cabang konvensional yang menawarkan produk perbankan syariah, Dengan dukungan jaringan distribusi, serta saluran elektronik handal yang dimiliki bank konvensional, unit syariah memiliki kekuatan untuk menembus pasar yang lebih

besar dibandingkan bank syariah lainnya, bahkan hingga bank konvensional, Basis pelanggan yang ada dapat dikembangkan untuk menggunakan fasilitas syariah, sekaligus memenuhi kebutuhan klien utama dalam perbankan transaksional. Dengan begitu, nasabah bisa menjajal perbankan syariah secara bertahap.

PT Bank SUMUT Syariah adalah salah satu unit usaha syariah (UUS) yang telah memperoleh izin operasional dari Bank Indonesia. UUS SUMUT yang menjadi bank umum syariah (BUS) melalui proses spin off dan melakukan launching pada tanggal 19 Juni 2004. Dikarenakan Bank Sumut Syariah baru menerapkan sistem DBLM terdapat beberapa masalah yang menjadi fokus penelitian ini diantaranya adalah, Unit Bank Sumut syariah belum bisa memanfaatkan sumber daya dan infrastruktur penuh dari bank konvensional tanpa meningkatkan biaya tambahan yang tidak perlu, melalui keterlibatan dan skala ekonomi, Unit Bank Sumut syariah belum mendorong kerjasama yang erat antar departemen terkait, menekankan sinergi dan integrasi di seluruh bank, Akibatnya, efek potensial dari *diseconomies of scale* diminimalkan, Unit Bank Sumut syariah belum memberikan kemudahan bagi nasabah bank untuk menikmati penawaran perbankan syariah dan konvensional di semua cabang.

C. Pembahasan Hasil Penelitian

1. Analisis SWOT DBLM (Dual Bank Leverage Model) Pada Bank Sumut KCP Syariah Multatuli

Setelah mengelompokkan kekuatan (strengths), kelemahan (weaknesses), peluang (opportunities) dan ancaman (threats) dari pengembangan PT. Bank Sumut Syariah, maka akan dianalisa dengan menggunakan SWOT tentang DBLM (Dual Bank Leverage Model) Pada penerapannya di Bank Sumut KCP Syariah Multatuli.

Tabel 4.1 Hasil Wawancara

no	Pertanyaan	Jawaban
1	Bagaimana Kekuatan (Strengths) DBLM (Dual Bank Leverage Model) Pada Bank Sumut KCP Syariah Multatuli	<i>“PT. Bank Sumut Syariah dapat menggunakan strategi pertumbuhan peran namun dilakukan secara bertahap sesuai skala prioritas. Dan strategi tersebut didukung dengan adanya alternative dan peluang untuk menarik nasabah yang lebih banyak dengan melakukan pengembangan produk dan layanan syariah untuk memuaskan nasabahnya”</i> Wawancara dengan Bapak Syarif Mahmuddin (18 Mei 2022 di Kantor Bank Sumut Syariah Kc Multatuli)

2	Bagaimana Keuntungan Penerapan DBLM (Dual Bank Lverage Model) Pada Bank Sumut KCP Syariah Multatuli	<i>“Lahirnya UUS PT Bank Sumut adalah bentuk perwujudan komitmen pemerintra daerah (provinsi/kabupaten/kota) untuk memenuhi harapan masyarakat yang menginginkan hadirnya perbankan syariah dan produk-produknya di Sumatera Utara. Sumatera Utara, sesungguhnya memiliki potensi pasar yang cukup besar untuk produk-produk perbankan syariah, potensi tersebut di atas diantaranya, jumlah umat islam yang besar, pasar perbankan syariah yang masih relative kecil dibandingkan bank konvensional, lembaga pendidikan tentang ekonomi islam yang cukup banyak di Sumatera Utara”</i> Wawancara dengan Bapak Syarif Mahmuddin (18 Mei 2022 di Kantor Bank Sumut Syariah Kc Multatuli)
3	Apakah Bank Bank Sumut KCP Syariah Multatuli memiliki SDM yang memadai dalam penerapan DBLM	<i>Jika mau dikatakan bahwa sejujurnya bahwa SDM yang berkompten untuk menjalan program syariah secara khusus, tidak banyak SDM yang mampu mengelola azas perhitungan ekonomi islam secara terperinci, jika mau dikatakan kekurangan SDM dikarenakan tidak terlalu banyak Universitas yang khusus mendalami fiqih perbankan syariah ini”</i> Wawancara dengan Bapak Syarif Mahmuddin (18 Mei 2022 di Kantor Bank Sumut Syariah Kc Multatuli)

Sumber : hasil olah data penelitian, 2022

a. Kekuatan (Strengths) DBLM (Dual Bank Lverage Model) Pada Bank Sumut KCP Syariah Multatuli

Bedasarkan hasil wawancara yang penulis lakukan terhadap manager Bank Sumut Syairah KCP Syariah Multatuli dengan membagi unit usaha menjadi unit usaha syariah maka keuntungan yang didapatkan oleh Bank Sumut menjadi lebih besar, diantara keuntungan keuntungan yang didapatkan dengan membuka unit usaha syariah adalah bisa meningkatkan penjualan dari perbankan tersebut, dengan membuka unit usaha syariah maka pasar yang bisa didapatkan perbankan umum bisa lebih besar dikarenakan membuka dua unit usaha, banyak masyarakat di zaman sekarang ini yang yang paham dengan ilmu agama dan berusaha menghindari transaksi yang berhubungan dengan riba, sehingga dengan membuka unit usaha syariah maka keuntungan yang bisa didapat bisa lebih banyak.

Keuntungan lain yang di dapat suatu perbankan dengan membuka Unit Usaha Syariah adalah biaya biaya yang bisa diturunkan dengan membuka unit usaha ini, pembentukan unit usaha syariah tidak membutuhkan biaya yang besar dikarenakan masih bisa menggunakan sumber daya yang tersedia pada unit usaha sebelumnya, sehingga dengan menggunakan biaya yang minimum perbankan sudah bisa membuka unit usaha lain yang bisa menghasilkan keuntungan berlebih.

Unit usaha syariah merupakan unit usaha yang dibentuk oleh bank konvensional, akan tetapi dalam aktivitasnya menjalankan kegiatan perbankan

berdasarkan prinsip syariah, serta melaksanakan kegiatan lalu lintas pembayaran. Aktivitas unit usaha syariah sama dengan aktivitas yang dilakukan oleh bank umum syariah, yaitu aktivitas dalam menawarkan produk penghimpunan dana pihak ketiga, penyaluran dana kepada pihak yang membutuhkan, serta memberikan pelayanan jasa perbankan lainnya. Unit usaha syariah (UUS) adalah unit kerja dari kantor pusat bank konvensional yang berfungsi sebagai kantor induk dari kantor atau unit yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah, atau unit kerja di kantor cabang dari suatu bank yang berkedudukan di luar negeri yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional yang berfungsi sebagai kantor induk dari kantor cabang pembantu syariah sehingga pelaksanaan tidak membutuhkan banyak biaya.

b. Kelemahan (*weaknesses*) DBLM (Dual Bank Leverage Model) Pada Bank Sumut KCP Syariah Multatuli

Salah satu kelemahan yang dialami perbankan jika ingin membuka unit usaha syariah adalah ketidakmampuan karyawan dalam menjalankan unit usaha syariahnya, walaupun pihak perbankan bisa menggunakan sumber sumber daya yang tersedia namun pihak perbankan tetap membutuhkan sumber daya manusia yang handal untuk bisa membangun unit usaha syariah sehingga bisa berjalan dengan hukum hukum islam. Beberapa kelemahan yang dialami oleh Bank Sumut dalam pembentukan Unit Usahanya adalah

- 1) *Corporate Image* masih lemah.
- 2) Mutu Pelayanan masih dikeluhkan nasabah.
- 3) Jaringan cabang masih terbatas.
- 4) Pemahaman produk syariah bagi masyarakat belum optimal.
- 5) Sosialisasi produk syariah belum dilakukan secara optimal.
- 6) Database nasabah belum dimanfaatkan secara maksimal.
- 7) SDM secara kuantitas dan kualitas belum memenuhi kebutuhan pasar.
- 8) Positioning belum jelas di mata calon nasabah.
- 9) Budaya pelayanan yang masih terkonsentrasi ke bisnis konvensional,

Selain hal hal tersebut regulasi pemerintah juga menjadi kelemahan dalam proses penambahan unit usaha bank konvensional ke bank syariah, memang dimasa sekarang ini kondisi ekonomi sudah memudahkan iklim usaha perbankan

dalam membagi usahanya, namun tidak dapat dipungkiri bahwa cukup banyak persyaratan yang harus di hadapi dalam membagi unit usahanya menjadi unit usaha syariah.

c. Kesempatan (*Opportunity*) DBLM (Dual Bank Leverage Model) Pada Bank Sumut KCP Syariah Multatuli

Peluang merupakan situasi utama yang menguntungkan dalam lingkungan suatu perusahaan. Kecenderungan utama merupakan salah satu sumber peluang. Identifikasi atas segmen pasar yang sebelumnya terlewatkan, perubahan dalam kondisi persaingan/ regulasi, perubahan teknologi, dan membaiknya hubungan dengan pembeli/ pemasok dapat menjadi peluang bagi perusahaan, penerapan DBLM (Dual Bank Leverage Model) pada Bank Sumut KCP Syariah Multatuli memberikan peluang kepada Bank Sumut untuk menarik lebih banyak nasabah, hal ini bisa dilakukan karena dengan membagi unit usahanya Bank Sumut bisa menarik nasabah sesuai dengan segmen segmen yang nasabah butuhkan selain itu peluang peluang yang bisa di dapat antara lain

(a) Otonomi daerah memacu pertumbuhan ekonomi dan pemerataan penghasilan bagi sektor riil. (b) Adanya Fatwa MUI mengenai Bunga Bank haram. (c) Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 dan Peraturan Bank Indonesia No./10/11/PBI/2009 yang mendorong percepatan pertumbuhan jaringan kantor Bank Umum Konvensional yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah. (d) Undang Undang No.42 Tahun 2009 tentang Pajak Pertambahan Nilai (PPn) yang memuat mengenai netralisasi pengenaan pajak berganda pada transaksi murabahah yang mendorong berkembangnya produk murabahah. (e) Prinsip usaha Syariah yang tidak membatasi nasabah berdasarkan agama tetapi lebih kepada sistem yang berbasis muamalah (ekonomi). (f) Preferensi nasabah diperkirakan masih sangat positif terhadap sistem atau prinsip Syariah, sehingga dapat merupakan potensi pengembangan bisnis ke depan. (g). Peluang adalah situasi penting yang menguntungkan dalam lingkungan perusahaan. Adanya Fatwa MUI mengenai Bunga Bank haram. Adanya peraturan yang mendukung dari segi Undang-Undang. Preferensi nasabah diperkirakan masih sangat positif terhadap sistem atau prinsip Syariah, sehingga dapat merupakan potensi pengembangan bisnis ke depan dapat memberikan peluang

bagi PT. Bank Sumut Unit Usaha Syariah'ah.

d. Ancaman (*Threats*) DBLM (Dual Bank Leverage Model) Pada Bank Sumut KCP Syariah Multatuli

Ancaman merupakan situasi utama yang tidak menguntungkan dalam lingkungan suatu perusahaan. Ancaman merupakan penghalang utama bagi perusahaan dalam mencapai posisi saat ini atau yang diinginkan. Masuknya pesaing baru, pertumbuhan pasar yang lamban, meningkatnya kekuatan tawar-menawar dari pembeli/ pemasok utama, perubahan teknologi, dan direvisinya atau pembaharuan peraturan, dapat menjadi penghalang bagi keberhasilan perusahaan, adapun ancaman yang bisa di hadapi Bank Sumut Syariah dalam penerapan DBLM (Dual Bank Leverage Model) adalah terjadinya penurunan market usaha induk, dikarenakan terfokusnya unit usaha pada pengembangan unit usaha syariah, regulasi pemerintah yang terkadang berubah ubah sesuai dengan kondisi ekonomi suatu negara.

Selain itu Ancaman (*Threats*) lain bisa berupa : (a) Bank-bank pesaing mulai lebih fokus untuk mengembangkan bisnis Syariah baik secara umum di Indonesia, maupun secara khusus di Sumut. (b) Penguasaan sistem informasi dan teknologi bank pesaing yang lebih unggul. (c) Variasi pilihan produk Bank pesaing yang lebih sesuai dengan kebutuhan pasar dan memiliki keunggulan komparatif. Ancaman adalah situasi yang tidak menguntungkan dalam organisasi. Ancaman merupakan pengganggu utama bagi posisi sekarang atau yang diinginkan PT. Bank Sumut Unit Usaha Syariah'ah. Dengan adanya persaingan, perubahan teknologi, variasi pilihan produk Bank pesaing yang lebih sesuai dengan kebutuhan pasar dan memiliki keunggulan komparatif dapat menjadi ancaman bagi keberhasilan PT. Bank Sumut Unit Usaha Syariah'ah.

2. Strategi DBLM (Dual Bank Leverage Model) Pada Bank Sumut KCP Syariah Multatuli

Faktor kekuatan dan kelemahan dalam suatu perusahaan, sedang peluang dan ancaman merupakan faktor- faktor lingkungan yang dihadapi oleh perusahaan yang bersangkutan. Analisis SWOT merupakan instrument yang ampuh dalam melakukan analisis strategi, kemampuan tersebut terletak pada kemampuan para penentu strategi perusahaan untuk memaksimalkan peranan faktor kekuatan dan

pemanfaatan peluang sehingga berperan sebagai alat untuk meminimalisasi kelemahan yang terdapat dalam tubuh perusahaan dan menekan dampak ancaman yang timbul dan harus dihadapi, sehingga Untuk membuat suatu rencana harus mengevaluasi faktor eksternal maupun faktor internal. Analisis faktor-faktor haruslah menghasilkan adanya kekuatan (strength) yang dimiliki oleh suatu organisasi, serta mengetahui kelemahan (weakness) yang terdapat pada organisasi itu. Sedangkan analisis terhadap faktor eksternal harus dapat mengetahui peluang (opportunity) yang terbuka bagi organisasi serta dapat mengetahui pula ancaman (treath) yang dialami oleh organisasi yang bersangkutan. Untuk menganalisis secara lebih dalam tentang SWOT, maka perlu dilihat faktor eksternal dan internal sebagai bagian penting dalam analisis SWOT, yaitu:

- a. Faktor eksternal ini mempengaruhi opportunities and threats (O dan T). Dimana faktor ini menyangkut dengan kondisi- kondisi yang terjadi di luar perusahaan yang mempengaruhi dalam pembuatan keputusan perusahaan. Faktor ini mencakup lingkungan industry (industry environment) dan lingkungan bisnin makro (macro environment), ekonomi, politik, hukum, teknologi, kependudukan, dan sosial budaya.
- b. Faktor internal ini mempengaruhi terbentuknya strengths and weaknesses (S dan W). Dimana faktor ini menyangkut dengan kondisi yang terjadi dalam perusahaan, yang mana ini turut mempengaruhi terbentuknya pembuatan keputusan (decision making) perusahaan. Faktor internal ini meliputi semua macam manajemen fungsional: pemasaran, keuangan, operasi, sumberdaya manusia, penelitian dan pengembangan, sistem informasi manajemen, dan budaya perusahaan (corporate culture) Matriks SWOT dapat menggambarkan bagaimana peluang dan ancaman dari lingkungan eksternal perusahaan diantisipasi dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Maktriks SWOT akan mempermudah merumuskan berbagai strategi. Pada dasarnya alternatif strategi yang diambil harus di arahkan pada usaha- usaha untuk menggunakan kekuatan dan memperbaiki kelemahan, memanfaatkan peluang- peluang bisnis serta mengatasi ancaman. Sehingga dari matriks SWOT tersebut akan memperoleh empat kelompok alternatif strategi yang disebut strategi SO,

strategi ST, strategi WO, dan strategi WT

Tabel 4.2 Startegi SWOT DBLM Bank Sumut Syariah

<p style="text-align: center;">Faktor Internal</p> <p style="text-align: center;">Faktor Eksternal</p>	<p>Kekuatan (<i>Strength</i>)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Peningkatan Penjualan dengan Startegi DBLM maka ekspansi perusahaan akan lebih besar dalam menarik nasabah 2. Penurunan Cost, dengan Startegi DBLM perusahaan bisa melebarkan unit usaha tanpa harus menambah sumber daya secara berlebihan 3. Ekspansi Lebih Besar dengan Startegi DBLM maka ekspansi perusahaan bisa menarik 2 jenis nasabah, nasabah umum dan nasabah religius 	<p>Kelemahan (<i>Weakness</i>)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ketidakmampuan perusahaan Startegi DBLM membutuhkan pendekatan yang berbeda sehingga membutuhkan orang-orang yang cukup kompeten di bidangnya masing-masing 2. Regulasi Pemerintah, terkadang regulasi pemerintah sering merubah regulasi demi membuat iklim usaha yang sehat. Dengan penerapan Startegi DBLM maka perusahaan akan lebih fleksibel dalam mengikuti regulasi pemerintah.
	<p>Opportunity (Peluang)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Menarik Lebih Banyak nasabah dengan Startegi DBLM maka ekspansi perusahaan bisa menarik 2 jenis nasabah, nasabah umum dan nasabah religius 2. Peningkatan Laba dan DPK, dengan menarik lebih banyak nasabah maka segementasi produk akan lebih banyak menarik nasabah 	<p style="text-align: center;">Strategi S-O</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Dengan menerapkan DBLM membuat Bank Sumut bisa menambah revenue perusahaan dengan cost yang minimum karena bisa memanfaatkan sumber daya yang ada dengan menambah nasabah 2. Dengan Menerapkan DBLM dan memecah unit usaha maka nasabah akan semakin banyak yang membuat laba dan DPK perusahaan semakin banyak.
<p>Threats (Ancaman)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Penurunan Market Usaha Induk, dengan Startegi DBLM maka ekspansi perusahaan bisa menarik 2 jenis nasabah, nasabah umum dan nasabah religius, namun tidak bisa di pungkiri salah satu unit usaha akan lebih mendominasi unit usaha lainnya 2. Lebih terfokus sistem usaha syariah, dengan terfokus dengan unit usaha syariah akan membuat unit usaha umum bank sumut tidak bisa 	<p style="text-align: center;">Strategi S-T</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Tetap memfokuskan kedua unit usaha tanpa menggabungkan nasabah kedua unit usaha, dengan Startegi DBLM maka ekspansi perusahaan bisa menarik 2 jenis nasabah, nasabah umum dan nasabah religius sehingga kepentingan nasabah tidak bergabung 2. Tetap berinovasi kepada kedua unit usaha sehingga perusahaan tetap mendapatkan keuntungan dari kedua unit usaha 	<p style="text-align: center;">Strategi S-W</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mencegah Penurunan Market Usaha Induk dengan memfokuskan sumber daya yang kompeten di dua unit usaha, dengan Startegi DBLM lebih banyak segmen nasabah yang bisa di tarik 2. Tidak terfokus sistem usaha syariah saja melainkan turut membangun semua unit usaha dengan sama rata dengan Startegi DBLM lebih banyak segmen

<p>berkembang</p> <p>3. Regulasi Pemerintah yang menguntungkan /merugikan, perubahan regulasi akan membuat penerapan DBLM juga menjadi kendala di perusahaan dikarenakan merangkum beberapa unit usaha sekaligus.</p>	<p>3. Mempersiapkan kebijakan kebijakan yang mampu mencegah kerugian yang disebabkan perubahan regulasi</p>	<p>nasabah yang bisa di tarik dengan menciptakan berbagai produk sesuai kebutuhan nasabah</p> <p>3. Mengantisipasi Regulasi Pemerintah dengan dengan Startegi DBLM lebih banyak segmen nasabah yang bisa di tarik produk produk yang mampu bertahan di kondisi kebijakan apapun</p>
---	---	---

Sumber : hasil olah data penelitian, 2022

3. IFAS & EFAS Strategi DBLM (Dual Bank Leverage Model) Pada Bank Sumut KCP Syariah Multatuli

IFAS (*Internal Strategis Factors Analysis Summary*) dan EFAS (*Eksternal Strategis Factors Analysis Summary*) adalah faktor-faktor strategis internal dan eksternal perusahaan untuk diidentifikasi, suatu tabel IFAS dan EFAS disusun untuk merumuskan faktor-faktor strategis internal (kekuatan dan kelemahan) dan eksternal (peluang dan ancaman) dalam perusahaan.

Tabel 4.3
Tabel IFAS

Faktor Startegi Internal	Bobot	Rating	Bobot x Rating	Keterangan
Kekuatan 1. Peningkatan Penjualan	0.20	20	4.00	Dengan menerapkan DBLM membuat Bank Sumut bisa menambah revenue perusahaan dengan cost yang minimum karena bisa memanfaatkan sumber daya yang ada dengan menambah nasabah
2. Penurunan Cost	0.20	20	4.00	Dengan menerapkan DBLM membuat Bank Sumut bisa menambah revenue perusahaan dengan cost yang minimum karena bisa memanfaatkan sumber daya yang ada dengan menambah nasabah
3. Ekspansi Lebih Besar	0.20	20	4.00	Dengan lebih banyak revenue perusahaan bisa merekrut lebih banyak SDM yang kompeten sehingga keberlangsungan dua unit usaha tetap terjaga.
Kelemahan 1. Ketidamampuan perusahaan	0.20	20	4.00	Perusahaan mencari sumber daya yang kompeten langsung dari perusahaan
2. Regulasi Pemerintah	0.20	20	4.00	Mengantisipasi Regulasi Pemerintah dengan produk produk yang mampu bertahan di kondisi kebijakan apapun
Total	1.00	100	20.00	

Sumber : hasil olah data penelitian, 2022

Dalam pemberian bobot masing-masing faktor, penulis menggunakan skala

mulai dari 2,0 (paling penting) sampai 0,0 (tidak penting), berdasarkan pengaruh faktor-faktor terhadap Strategi DBLM (Dual Bank Lverage Model) Pada Bank Sumut KCP Syariah Multatuli, semua bobot tersebut jumlahnya tidak melebihi skor total 2,00. Masing-masing rating adalah dengan memberikan skala mulai dari 4 sampai dengan 1.

Tabel 4.4
Tabel EFAS

Faktor Startegi Eksternal	Bobot	Rating	Bobot x Rating	Keterangan
Peluang 1. Menarik Lebih Banyak nasabah	0.20	20	4.00	Dengan lebih banyak revenue perusahaan bisa merekrut lebih banyak SDM yang kompeten sehingga keberlangsungan dua unit usaha tetap terjaga.
2. Peningkatan Laba dan DPK	0.20	20	4.00	Mencegah Penurunan Market Usaha Induk dengan memfokuskan sumber daya yang kompeten di dua unit usaha
Ancaman 1. Penurunan Market Usaha Induk	0.20	20	4.00	Tetap memfokuskan kedua unit usaha tanpa menggabungkan nasabah kedua unit usaha
2. Lebih terfokus sistem usaha syariah	0.15	20	3.00	Tetap berinovasi kepada kedua unit usaha sehingga perusahaan tetap mendapatkan keuntungan dari ke dua unit usaha
3. Regulasi Pemerintah yang menguntungkan /merugikan	0.15	20	3.00	Mempersiapkan kebijakan kebijakan yang mampu mencegah kerugian yang disebabkan perubahan regulasi
Total	0.90	100	18.00	

Sumber : hasil olah data penelitian, 2022

Dalam menganalisis faktor-faktor strategis eksternalnya (peluang dan ancaman) penulis menggunakan skala mulai dari 1,0 (sangat penting) sampai dengan 0,0 (tidak penting). Faktor-faktor tersebut kemungkinan dapat memberikan dampak terhadap faktor strategis penerapan DBLM (Dual Bank Lverage Model) Pada Bank Sumut KCP Syariah Multatuli.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Hasil dari analisis SWOT penerapan DBLM di Bank Sumut Syariah menunjukkan bahwa :

1. Berdasarkan hasil wawancara yang penulis lakukan terhadap manager Bank Sumut Syariah KCP Syariah Multatuli dengan membagi unit usaha menjadi unit usaha syariah maka keuntungan yang didapatkan oleh Bank Sumut menjadi lebih besar, kemudian hasil wawancara juga menemukan bahwa Lahirnya UUS PT Bank Sumut adalah bentuk perwujudan komitmen pemerintarah daerah (provinsi/kabupaten/kota) untuk memenuhi harapan masyarakat yang menginginkan hadirnya perbankan syariah dan produk-produknya di Sumatera Utara. Sumatera Utara, sesungguhnya memiliki potensi pasar yang cukup besar untuk produk-produk perbankan syariah, potensi tersebut di atas diantaranya, jumlah umat islam yang besar, pasar perbankan syariah yang masih relative kecil dibandingkan bank konvensional, lembaga pendidikan tentang ekonomi islam yang cukup banyak di Sumatera Utara.
2. Kelemahan yang dialami tentang penerapan DBLM adalah SDM yang berkompten untuk menjalankan program syariah secara khusus, tidak banyak SDM yang mampu mengelola azas perhitungan ekonomi islam secara terperinci, jika mau dikatakan kekurangan SDM dikarenakan tidak terlalu banyak Universitas yang khusus mendalami fiqh perbankan syariah
3. Setelah mengelompokkan kekuatan (strengths) , kelemahan (weaknesses) , peluang (opportunities) dan ancaman (threats) dari pengembangan PT.Bank Sumut Syariah, maka akan dianalisa dengan menggunakan SWOT tentang DBLM (Dual Banking Leverage Model) pada penerapannya di Bank Sumut KCP Syariah Multatuli. Menunjukkan bahwa dengan analisis SWOT penerapan DBLM (Dual Banking Leverage Model) pada Bank Sumut KCP Syariah Multatuli terbilang cukup penting dikarenakan dengan penerapan DBLM maka masing-masing unit usaha akan lebih fleksibel untuk dijalankan

karena lebih banyak bidang yang bisa diekspansi , penerapan DBLM (Dual Banking Leverage Model) juga bisa mengantisipasi regulasi pemerintah yang cenderung berubah-ubah dikarenakan banyak peluang yang bisa dimanfaatkan.

B. Saran

1. Dengan menerapkan DBLM membuat Bank Sumut bisa menambah revenue perusahaan dengan cost yang minimum karena bisa memanfaatkan sumber daya yang ada dengan menambah nasabah
2. Dengan Menerapkan DBLM dan memecah unit usaha maka nasabah akan semakin banyak yang membuat laba dan DPK perusahaan semakin banyak
3. Perusahaan mencari sumber daya yang kompeten langsung dari perusahaan, Dengan lebih banyak revenue perusahaan bisa merekrut lebih banyak SDM yang kompeten sehingga keberlangsungan dua unit usaha tetap terjaga.
4. Tetap memfokuskan kedua unit usaha tanpa menggabungkan nasabah kedua unit usaha dan Tetap berinovasi kepada kedua unit usaha sehingga perusahaan tetap mendapatkan keuntungan dari ke dua unit usaha
5. Mencegah Penurunan Market Usaha Induk dengan memfokuskan sumber daya yang kompeten di dua unit usaha dengan Tidak terfokus sistem usaha syariah saja melainkan turut membangun semua unit usaha dengan sama rata serta Mengantisipasi Regulasi Pemerintah dengan produk produk yang mampu bertahan di kondisi kebijakan apapun.

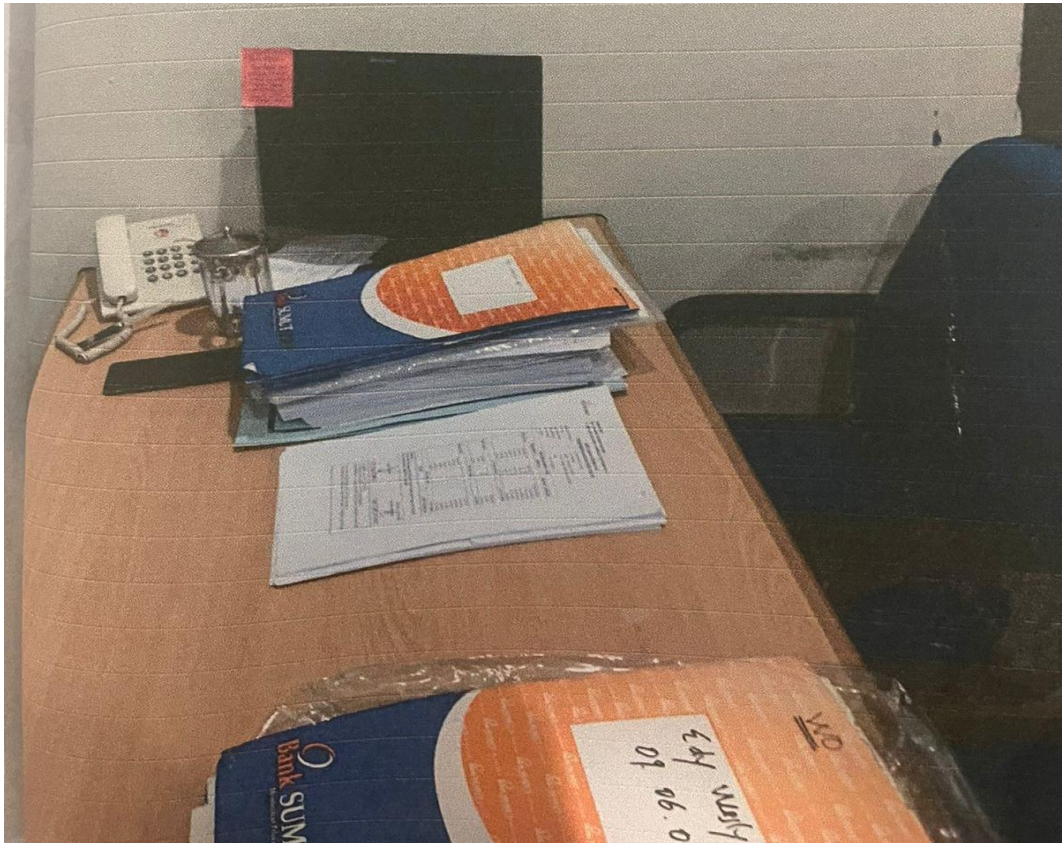
DAFTAR PUSTAKA

- Alfia, Y. D., Triyuwono, I., & Mulawarman, A. D. (2018). KRITIK ATAS TUJUAN AKUNTANSI SYARIAH: PERSPEKTIF REALITAS SADRIAN. *Jurnal AKSI (Akuntansi Dan Sistem Informasi)*. <https://doi.org/10.32486/aksi.v2i2.266>
- Annastasya Meisa Putri, & Iradianty, A. (2020). ANALISIS PERBANDINGAN KINERJA KEUANGAN PERBANKAN SYARIAH DENGAN PERBANKAN KONVENSIONAL 2015-2019. *Jurnal Mitra Manajemen*. <https://doi.org/10.52160/ejmm.v4i8.438>
- Darmansyah. (2012). Pengaruh Total Quality Service terhadap Kepuasan Nasabah pada Bank Syariah di Bengkulu. *Jurnal Aplikasi Manajemen*.
- Dinçer, H., Akdeniz, O. O., & Hacıoglu, U. (2018). Competitive strategy selection in the European banking sector using a hybrid decision-making approach. *Zbornik Radova Ekonomskog Fakulteta u Rijeci: Časopis Za Ekonomsku Teoriju i Praksu/Proceedings of Rijeka Faculty of Economics: Journal of Economics and Business*. <https://doi.org/10.18045/zbefri.2018.1.213>
- Fahmi, I. (2015). Manajemen Strategis Teori dan Aplikasi Alfaberta. In *Manajemen Laba*.
- Hariani MD, P. P., Rahmayati, R., & Mujiatun, S. (2020). Model Bisnis Islamic Financial Technology Produk Bank Syariah di Kota Medan. *Al-Mashrafiyah: Jurnal Ekonomi, Keuangan, Dan Perbankan Syariah*. <https://doi.org/10.24252/al-mashrafiyah.v4i2.15545>
- HASAN, Z. (2016). CREDIT CONTROL INSTRUMENTS IN A DUAL BANKING SYSTEM: LEVERAGE CONTROL RATE (LCR) - A PROPOSAL. *Turkish Journal of Islamic Economics*. <https://doi.org/10.15238/tujise.2016.3.1.1-15>
- Hendri Hermawan Adinugraha, A. G. (2017). Pemikiran Ekonomi Islam Muhammad Syafi'i Antonio (Analisis Terhadap Perbankan Syariah Di Indonesia). *Smart : Studi Masyarakat, Religi, Dan Tradisi*.
- Irfan,. & Juliandi, A. (2013). *Metodologi Penelitian Kuantitatif Untuk Ilmu-Ilmu Bisnis*. Citapustaka Media Perintis.
- Juliandi, A. (2013). *Metodelogi Penelitian Kuantitatif: untuk ilmu-ilmu Bisnis*. M2000.
- Julita, J., Oktariyani, A., Atika, Darminto, Handayani, S. R., Harahap, S. S., Ardian, A. V., Andini, R., Raharjo, K., Efendi, A. F. W., Wibowo, S. S. A., Suharsimi, A., Ginting, M. C., Kasmir, Subramanyam, W., John, J., Ardiyanto, F. D., Hapsari, E. I., Widati, L. W., ... Rahar, K. (2014). analisa laporann keuangan. In *Jurnal Wira Ekonomi Mikroskil*.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2009). Manajemen pemasaran Jilid 1. In *Jakarta*.
- Lee, S. P., & Isa, M. (2017). Determinants of bank margins in a dual banking system. *Managerial Finance*. <https://doi.org/10.1108/MF-07-2016-0189>
- Lumbessy, H., Rengkung, J., Gosal, P. H., Wilayah, P. P., Arsitektur-ft, K. J., Kabupaten, P., & Sula, K. (2015). Strategi Konservasi Ekosistem Mangrove Desa Mangega Dan Desa Bajo Sebagai Destinasi Ekowisata Di Kabupaten Kepulauan Sula. *Spasial*, 2(3), 192–200.
- Neneng Nurmalasari, & Masitoh, I. (2020). Manajemen Strategi Pemasaran Pendidikan Berbasis Media Sosial. *Jurnal.Unigal.Ac.Id*.

- Nosheen, & Rashid, A. (2021). Financial soundness of single versus dual banking system: explaining the role of Islamic banks. *Portuguese Economic Journal*. <https://doi.org/10.1007/s10258-019-00171-2>
- Nurmalia, G., & Ardana, Y. (2020). Analisis Pelaporan Zakat, ICSR, Dewan Pengawas Syariah dan Leverage dalam Mengungkapkan Kinerja Bank Umum Syariah di Indonesia. *Cakrawala: Jurnal Studi Islam*. <https://doi.org/10.31603/cakrawala.v14i2.3093>
- Puspita, M. E. (2019). Studi Komparasi Pengukuran Efisiensi pada Dual Banking Systems di Indonesia Menggunakan Metode Data Envelopment Analysis. *Jurnal IPTEK*. <https://doi.org/10.31543/jii.v3i1.136>
- Radiman, R., Gunawan, A., & Wahyuni, S. F. (2018). The Effect of Marketing Mix, Service Quality, Islamic Values and Institutional Image on Students' Satisfaction and Loyalty. *Expert Journal of Marketing*, 6(2), 95–105.
- Rahmayati. (2021). Competition Strategy in the Islamic Banking Industry: An Empirical Review. *International Journal of Business, Economics and Social Development*, 2(p-ISSN27722-1164), 65–71.
- Rahmayati, R., Mujiatun, S., & Sari, M. (2022). Islamic Green Banking At Bank Pembangunan Daerah In Indonesia. *Indonesian Interdisciplinary Journal of Sharia Economics (IIJSE)*. <https://doi.org/10.31538/ijse.v5i1.1850>
- Rambe, A. Y. F. (2021). Manajemen Keuangan Syariah Q. *Quz-Qazah Journal of Islamic Economics*.
- Sofyan Assauri. (2013). Manajemen Pemasaran. In *PT Raja Grafindo Persada*.
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Alfabeta.
- Syamsudin, L. (2016). Manajemen Keuangan Perusahaan Edisi Terbaru. *PT. Raja Grafindo Persada*.

KUESIONER

no	Pertanyaan	Jawaban
1	Bagaimana Kekuatan penerapan DBLM (Dual Bank Lverage Model) Pada Bank Sumut KCP Syariah Multatuli	
2	Bagaimana Keuntungan Penerapan DBLM (Dual Bank Lverage Model) Pada Bank Sumut KCP Syariah Multatuli	
3	Apakah Bank Bank Sumut KCP Syariah Multatuli memiliki SDM yang memadai dalam penerapan DBLM	
4	Hal apa saja yang menjadi kelemahan dalam penerapan DBLM di bank Sumut Syariah	
5	Hal hal apa saja yang bisa dicapai dengan penerapan DBLM pada bank Sumut Syariah	
6	Bagaimana pihak bank Sumut Syariah membuat planing tentang regulasi pemerintah yang selalu berubah ubah	
7	Apakah bank Sumut Syariah tidak takut Penurunan Market Usaha Induk karena penerapan DBLM ini	







UMSU
Unggul | Cerdas | Terpercaya

Sila kunjungi kami di media sosial:
Facebook dan Instagram

MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS AGAMA ISLAM

Jalan Kaptem Mukhtar Basri No 3 Medan 20238 Telp (061) 6622400

Website : www.umsu.ac.id E-mail : rektor@umsu.ac.id

Bankir : Bank Syariah Mandiri, Bank Bukopin, Bank Mandiri, Bank BNI 1946, Bank Sumut



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

2Rabi'ul Awal 1439H
25 Oktober 2021 M



Dengan Hormat
Saya yang bertanda tangan dibawah ini

Nama : Fauziah Yurh Sitorus
Npm : 1701270032
Program Studi : Perbankan Syariah
Kredit Kumalatif : 2,64
Megajukan Judul sebagai berikut :

No	Pilihan Judul	Persetujuan Ka. Prodi	Usulan Pembimbing & Pembahas	Persetujuan Dekan
1	Pengaruh Teknik Promosi, Penentuan Harga Dan Daya Saing Terhadap Peningkatan Jumlah Nasabah Di Bank SUMUT Syariah.			
2	Pengaruh Budaya Organisasi Lingkungan Kerja, Kompensasi Dan Motivasi Terhadap Kinerja Karyawan Bank Syariah.			
3	Analisis SWOT DBLM (Dual Banking Lverage Model) Pada Bank SUMUT Kcp Syariah Multatuli.		Dr. Rahmawati MEI	

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

Wassalam
Hormat Saya

Fauziah Yurh Sitorus

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



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

Pusat Administrasi : Jalan Kapten Mukhtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 6622400 Fax. (061) 662347, 6631003
Website : www.umsu.ac.id E-mail : rektor@umsu.ac.id

Bila terdapat surat ini agar diutamakan
tentor dan tanggapsya



BERITA ACARA BIMBINGAN 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 : Fauziah Yurh Sitorus
NPM : 1701270032
Semester : x
Program Studi : Perbankan Syariah
Judul Skripsi : Analisis SWOT DBLM (Dual Banking Leverage Model) pada Bank Sumut KCP Syariah Multatuli

Tanggal	Materi Bimbingan	Paraf	Keterangan
24/8/2022	- Perbaikan Kesimpulan dan Saran - Pembobotan SWOT		
26/8/2022	- Ace Skripsi untuk disidangkan		

Medan, 2022

Diketahui/Disetujui
Dekan



Muhammad Qorib, MA

Diketahui/ Disetujui
Ketua Program Studi

Dr. Rahmayati, SE.I., M.EI

Pembimbing Skripsi

Dr. Rahmayati, SE.I., M.EI



UMSU
Unggul | Cerdas | Terpercaya

Bila menjawab surat ini agar disebutkan Nomor dan tanggalnya

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

Pusat Administrasi : Jalan Kapten Mukhtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 6622400 Fax. (061) 662347, 6631003
Website : www.umsu.ac.id E-mail : rektor@umsu.ac.id



BERITA ACARA BIMBINGAN PROPOSAL

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

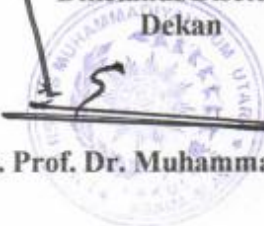
Ketua Program Studi : **Dr. Rahmayati, M.E.I**
Dosen Pembimbing : **Dr. Rahmayati, M.E.I**

Nama Mahasiswa : Fauziah Yurh Sitorus
Npm : 1701270032
Semester : VIII
Program Studi : Perbankan Syariah
Judul Skripsi : Analisis SWOT DBLM (Dual Banking Leverage Model) pada Bank Sumut KCP Syariah Multatuli

Tanggal	Materi Bimbingan	Paraf	Keterangan
15-12-2021	- Perbaikan latar belakang masalah - Perbaikan paragraf body note - Perbaikan tabel penelitian	PR	
17-01-2022	- Penambahan tabel penelitian - Penambahan kerangka konseptual SWOT	WR	
26-01-2022	- Perbaikan rumusan masalah - Penambahan daftar pustaka	WR	
28-01-2022	ACC proposal	PR	

Medan, 28 Januari 2022

Diketahui/Disetujui
Dekan



Assoc. Prof. Dr. Muhammad Qorib, MA

Diketahui/ Disetujui
Ketua Program Studi

Dr. Rahmayati, M.E.I

Pembimbing Proposal

Dr. Rahmayati, M.E.I



UMSU

Unggul | Cerdas | Terpercaya

Bila menjawab surat ini agar disebutkan nomor dan tanggalnya

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

UMSU Terakreditasi A Berdasarkan Keputusan Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi No. 89/SK/BAN-PT/Akred/PT/III/2019

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

<http://fai.umsu.ac.id>

fai@umsu.ac.id

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

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

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

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

Nomor : 1069/II.3/UMSU-01/F/2022
Lamp : -
Hal : Izin Riset

03 Safar 1444 H
30 Agustus 2022 M

Kepada Yth :
Pimpinan Sumut KCP Syariah Multatuli
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 : Fauziah Yurh Sitorus
NPM : 1701270032
Semester : X
Fakultas : Agama Islam
Program Studi : Perbankan Syariah
Judul Skripsi : Analisis SWOT DBLM (Dual Banking Leverage Model) Pada Bank Sumut KCP Syariah Multatuli.

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



KANTOR CABANG SYARIAH :

MEDAN RINGROAD

KANTOR PUSAT

Jl. Imam Bonjol No. 18, Medan
Phone : (061) 415 5100 - 451 5100
Facsimile : (061) 414 2937 - 451 2652

Medan, 08 September 2022

No : 164 /t /KCSy01-Ops/L/2022
Lamp. : -

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Agama Islam
Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara
Di -
Tempat

Hal : Izin Riset

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Dengan Hormat,

Sehubungan dengan surat dari Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Nomor : 1069/IL3/UMSU-01/F/2022 tanggal 30 Agustus 2022 perihal Permohonan Riset, dengan ini kami sampaikan sebagai berikut:

1. Permohonan Izin Riset Mahasiswa Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara yang akan dilaksanakan di PT. Bank Sumut Kantor Cabang Pembantu Syariah Multatuli, adapun data Mahasiswa sebagai berikut :
Nama : Fauziah Yurh Sitorus Pane:
NIM : 1701270032
Judul : Analisis Swot Dblm (Dual Banking Leverage Model) Pada Bank Sumut KCP Syariah Multatuli
2. Permohonan tersebut telah Disetujui untuk melaksanakan riset di PT. Bank Sumut KCP Syariah Multatuli. Selama melaksanakan Riset, Mahasiswa tersebut dibimbing oleh Pemimpin PT. Bank Sumut Kantor Cabang Syariah Medan dan menjaga rahasia bank.
3. Selesai melaksanakan Riset, Mahasiswa yang bersangkutan diwajibkan menyerahkan 1 (satu) Eksemplar laporan kepada PT. Bank Sumut Kantor KCP Syariah Multatuli

Demikian disampaikan, atas penerimaannya diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

PT. Bank Sumut

Kantor Cabang Syariah Medan Ringroad
Pemimpin Operasional Cabang



Edywan Putra Ginting
NPP. 1500.041281.010706



Unggul Gemak & Cerdas

Bila menjawab surat ini agar disebutkan Nomor dan tanggalnya

MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA FAKULTAS AGAMA ISLAM

Jalan kaptem Mukhtar Basri No 3 Medan 20238 Telp (061) 6622400

Website : www.umsu.ac.id E-mail : rektor@umsu.ac.id

Bankir : Bank Syariah Mandiri, Bank Bukopin, Bank Mandiri, Bank BNI 1946, Bank Sumut

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

PENGESAHAN PROPOSAL

Berdasarkan hasil Seminar Proposal Program Studi Perbankan Syariah yang diselenggarakan pada hari Rabu, 02 Maret 2022, mencerangkan bahwa :

Nama : Fauziah Yurh Sitorus
Npm : 1701270032
Semester : X
Fakultas : Agama Islam
Program Studi : Perbankan Syariah
Judul Proposal : Analisis SWOT DBLM (Dual Banking Leverage Model) pada Bank Sumut KCP Syariah Multatuli

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

Medan, 11 Agustus 2022

Tim Seminar

Ketua

(Dr. Rahmayati, M.E.I)

Sekretaris

(Rlyan Pradesyati, SE.Sy, M.EI)

Pembimbing

(Dr. Rahmayati, M.E.I)

Pembahas

(Khaيرانننسا, S.E.I., M.M)

Diketahui/ Disetujui

A.n Dekan

Wakil Dekan I



(Zailani, S.Pd.I., M.A)



Unggul Gender & Cerdas

Bila menjawab surat ini agar disebutkan Nomor dan tanggalnya

MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA FAKULTAS AGAMA ISLAM

Jalan Kaptem Mukhtar Basri No 3 Medan 20238 Telp (061) 6622400

Website : www.umsu.ac.id E-mail : rektor@umsu.ac.id

Bankir : Bank Syariah Mandiri, Bank Bukopin, Bank Mandiri, Bank BNI 1946, Bank Sumut

BERITA ACARA SEMINAR PROPOSAL PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH

Pada hari ini Rabu, Tanggal 02 Maret 2022 M telah diselenggarakan Seminar Proposal Program Studi Perbankan Syariah menerangkan bahwa :

Nama : Fauziah Yurh Sitorus
Npm : 1701270032
Fakultas : Agama Islam
Program Studi : Perbankan Syariah
Judul Proposal : Analisis SWOT DBLM (Dual Banking Leverage Model) pada Bank Sumut KCP Syariah Multatuli

Disetujui/ Tidak disetujui

Item	Komentar
Judul	Okey
Bab I	Perbaiki cara pengutipan Perbaiki redaksi & kurang ilmiah
Bab II	kurang asing dikele mering
Bab III	Perbaiki kesalahan pengutipan
Lainnya	-Perbaiki format halaman, dan daftar tabel-gambar
Kesimpulan	<input checked="" type="checkbox"/> Lulus <input type="checkbox"/> Tidak Lulus

Medan, 02 Maret 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, S.E.I., M.M)

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Data Pribadi

Nama : Fauziah Yurh Sitorus Pane
Tempat/Tanggal Lahir : Pematang Siantar, 07 Maret 2000
Jenis Kelamin : Perempuan
Agama : Islam
Pekerjaan : Mahasiswa
Kewarganegaraan : Indonesia
Alamat : Jl. Anyelir Raya No. 2 Kec. Siantar Martoba
Telepon : 082267070487
Email : fauziahsitorus@icloud.com

Nama Ayah : Maju Arnanta Sitorus
Nama Ibu : Sriani

Pendidikan

1. SD Muhammadiyah 01 Tahun 2005-2011
2. MTsN Pematang Siantar Tahun 2011-2014
3. SMA YPK Pematang Siantar Tahun 2014-2017
4. Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Tahun 2017-2022