

DAFTAR PUSTAKA

- Adam, M. (2015). *Manajemen Pemasaran Jasa Teori dan Aplikasi*. Alfabeta.
- Akdon. (2007). *Strategic Manajement For Educationan Manajement (Strategi Manajemen Untuk Manajemen Pendidikan)*. Alfabeta.
- Al-Arif, M. N. R. (2012). *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*. Alfabeta.
- Anwar, K., Ekonomi dan Bisnis Universitas Syiah Kuala, F., & Pembangunan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Syiah Kuala Banda Aceh, E. (2017). Pengaruh Inklusi Keuangan Terhadap Pdb Indonesia. *Agustus*, 2(3), 454–462.
- Arikunto, S. (1993). *Prosedure Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Rineka Cipta.
- Assauri, S. (2004). *Manajemen Pemasaran: Dasar Dan Konsep Strategi*. Raja Grafindo Persada.
- Brosur PT. BPRS Gebu Prima Medan*. (2019).
- Daulay, R. H. (2021). Analisis SWOT Strategi Marketing Produk Pembiayaan pada PT. BPRS Gebu Prima. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Pendidikan Agama Islam [JIMPAI]*, 1(4), 1–12.
<http://jurnalmahasiswa.umsu.ac.id/index.php/jimpai/article/view/866>
- David, & R, F. (2006). *Manajemen Strategi: Konsep-konsep*. INDEK Kelompok Gramedia.
- Demirgüç-Kunt, A., & Klapper, L. (2012). *Measuring Financial Inclusion: The Global Findex Database.* " *Policy Research Working Paper 6025*. April, 1–4.
- Edukasi document bahan sosialisai*. (2020). Bank Indonesia.
<https://www.bi.go.id/edukasi/Document/bahan-Sosialisasi-QRIS.com>
- Efendi, R., & Mikhriani. (2015). Analisis kondisi bisnis bprs dalam mengangkat pasar industri jasa perbankan. *Membangun Profesionalisme Keilmuan*, 75–95.
- Ekonomi, J., & Bisnis, D. A. N. (2013). *)Dwlpdk Gdq (Olvdehwk <Dqv\H 0Hwhnrk*. 12(1), 75–82.
- Fahmi, I. (2016). *Manajemen Risiko-Teori, Kasus, dan Solusi*. Alfabeta.
- Gabriella, L. G., Goeltom, & Swaray, M. (2013). Pengaruh Pembangunan Keuangan Perbankan Dan Akses Keuangan Perbankan Terhadap Kemiskinan Di Indonesia. *Fakultas Ekonomi, Universitas Indonesia*, 25.
- Gitosudarmo, I. (2001). *Manajemen Strategi*. BPFE-Yogyakarta.

- Hamali, A. Y. (2016). *Pemahaman Strategi Bisnis dan Kewirausahaan*. Prenadamedia Group.
- Ismail. (2013). *Perbankan Syariah*. Prenadamedia.
- Ismanto, K. (2015). *Manajemen Syariah*. Pustaka Pelajar.
- Karim, A. (2013). *Bank Islam Analisis Fiqih Dan Keuangan*. Raja Grafindo Persada.
- Kasmir. (2002). *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Raja Grafindo Persada.
- (2010a). *Dasar-Dasar Perbankan*. Rajawali Pers.
- (2010b). *Metode Penelitian Kualitatif-Kuantitatif*. UIN Malik Pres.
- Kasus, S., Pt, P., International, A., Daihatsu, T., & Noor, S. (2014). *DAIHATSU LUXIO DI MALANG. 2*.
- Kementrian, K. R. I. (2020). *ini 5 Pilar Strategi Nasional Keuangan Inklusif*. Kementrian Keuangan. <https://www.kemenkeu.go.id/publikasi/berita/ini-5-pilar-strategi-nasional-keuangan-inklusif/>
- Kurnyasih, A., & Syahbudi, M. (2022). Pengaruh E-commerce dalam Memajukan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah di Kota Binjai Tahun 2022. *El-Mal: Jurnal Kajian Ekonomi & Bisnis Islam*, 4(2), 291–300. <https://doi.org/10.47467/elmal.v4i2.1374>
- Magang, L., Farizy, W. Al, & Indonesia, U. I. (2018). *Analisis swot terhadap produk pembiayaan mikro syariah pada bank syariah mandiri kantor cabang gatot subroto denpasar*.
- Mardalis. (1997). *Metode Penelitian Suatu Pendekatan Proposal*. Bumi Aksara.
- Marliyah. (2016). Strategi Pembiayaan Mudharabah Sektor Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM): Studi Kasus Perbankan Syariah di Sumatera Utara. *Disertasi*, 1–209.
- Mubarak, Z. (2017). *Analisis SWOT Dalam Pembiayaan Sindikasi Bank Syariah*. Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta.
- Muhammad. (2005). *Manajemen Bank Syariah*. UPP AMP YKPN.
- Mulut, D. A. N., Padang, B., Zia, H. K., Semiarty, R., Lita, R. P., Sakit, R., Baiturrahmah, U., Ilmu, B., Masyarakat, K., Andalas, F. K. U., Kunci, K., Sakit, R., Baiturrahmah, R., & Teknik, P. (n.d.). *Hanim Khalida Zia * , Rima*

*Semiarty ** , Ratni Prima Lita *** ***. 6(1), 31–41.

Nadraturzaman, M. (2013). *Produk Keuangan Islam di Indonesia dan Malaysia*. Gramedia Pustaka Utama.

Nasroh Nasution, S. (2017). Analisis Strategi Marketing Bank Syariah Mandiri Dalam Meningkatkan Pembiayaan BSM Implan (Studi Kasus Bank Syariah Mandiri KC. Pematangsiantar). *Ekonomi Dan Bisnis*.

Nasution, M. L. I. (2018). *Menajemen Pembiayaan Baank Syariah* (Febi Press).

Partomo, T. S., & Soejono, A. R. (2002). *Ekonomi Skala Kecil, Menengah dan Koperasi*. Ghalia Indonesia.

Pearch, J. A., & Robinson, R. B. (2011). *Manajemen Strategi-Formulasi, Implementasi, dan Penendalian*. Selemba Empat.

Putri, S. I. (2021). *Analisis SWOT Terhadap Studi Kelayakan Pengajuan Pembiayaan di Bank Syariah Indonesia KCP Pacitan*. <http://etheses.iainponorogo.ac.id/13596/>

Ramani, N. A. B. (2016). *Metode Penelitian Ekonomi*. FEBI UIN-U PRESS.

Rangkuti, F. (2006). *Analisis SWOT teknik membedah kasus bisnis*. Gramedia Pustaka Utama.

..... (2008). *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Gramedia Pustaka Utama.

RI, D. A. (2009). *Al-Qur'an dan Terjemahan*. Indiva Media Kreasi.

Ridwan, M., & Dkk. (2018). *Ekonomi Mikro Islam II*. UIN-SU.

Rifa'i, & Achmad. (2017). Peran Bank Pembiayaan Rakyat Syariah dalam Mengimplementasikan Keuangan Inklusif Melalui Pembiayaan UMKM
Achmad Rifa' i Latar Belakang Indonesia merupakan salah satu negara yang diprediksi beberapa tahun mendatang akan menjadi bagian dari 5 besar negara. *Journal of Islamic Economics and Business*, 2(2), 177–200.
<https://doi.org/10.24042/febi.v2i1.943177177>

Sabriah, E. (2016). *Manajemen Strategi*. Pustaka Pelajar.

Semiawan, C. R. (2013). *Metode Penelitian Kualitatif*. Gramedia Widiasarana Indonesia.

Sinungan, M. (1997). *Manajemen Dana Bank*. PT Bumi Aksara.

- Soemitra, A. (2009). *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Kencana.
- Sugiono. (2010). *Metode Penelitian Pendekatan: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Alfabeta.
- (2014). *Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif, Dan R&B*. Alfabeta.
- Syahbudi, M., & Saragih, A. R. (2018). *Pengaruh Variabel Makro Ekonomi Terhadap Pembiayaan Pada Perbankan Syariah di Indonesia*. UIN-SU.
- Tambunan, T. T. . (2009). *UMKM di Indonesia*. Ghalia Indonesia.
- Veithzal, R., & Veithzal, A. P. (2008). *Islamic Financial Management Teori, Konsep, dan Aplikasi*. Raja Grafindo Persada.
- Wang, X., Dai, Y., & Cao, J. (2001). Effectiveness of short course intermittent regimen on different categories of retreated patients with pulmonary tuberculosis. *Zhonghua Jie He He Hu Xi Za Zhi = Zhonghua Jiehe He Huxi Zazhi = Chinese Journal of Tuberculosis and Respiratory Diseases*, 24(8), 472–476.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUMATERA UTARA MEDAN

Lampiran 1

Pedoman Wawancara

1. Apa saja kekuatan yang dimiliki oleh BPRS Gebu Prima?

PT. BPRS Gebu Prima memiliki produk yang terjamin kualitasnya, kita memiliki nama yang cukup dikenal oleh masyarakat sekitar, dan proses dalam pembiayaan yang cepat dengan persyaratan yang diberikan kepada calon nasabah yang cukup mudah, dan juga dalam pembagian keuntungan sesuai dengan syariat islam.

2. Apa saja kelemahan yang dimiliki BPRS Gebu Prima?

Produk yang ditawarkan oleh BPRS Gebu Prima masih sedikit, promosi perusahaan terhadap produknya juga masih kurang, dan kurangnya SDM dalam memasarkan produk.

3. Apa saja peluang yang dimiliki oleh BPRS Gebu Prima?

PT. BPRS Gebu Prima ini bekerja sama dengan beberapa perusahaan, merupakan perusahaan yang memiliki jaringan kerja yang luas, dan memiliki hubungan yang baik dengan para nasabah, dan juga sekarang banyaknya masyarakat yang mulai tertarik dengan sistem ekonomi syariah.

4. Apa saja ancaman yang dimiliki oleh BPRS Gebu Prima?

Ancaman yang dimiliki oleh BPRS Gebu Prima yaitu semakin banyaknya pesaing atau competitor baru, semakin gencarnya promosi dan iklan dari para competitor, dan juga para pesaing yang memiliki teknologi yang lebih modern dan canggih.

5. Apa saja strategi BPRS Gebu Prima dalam Mendorong Usaha Mikro?

Adapun bentuk promosi yang dilakukan oleh BPRS Gebu Prima yaitu :

a. Sosialisasi

PT. BPRS Gebu prima melakukan promosi dengan cara sosialisasi ke Sekolah-sekolah, yayasan dan juga di pajak/pasar.

b. Media sosial

PT. BPRS Gebu Prima juga melakukan promosi dengan cara memasang periklanan di media sosial. Promosi yang dipasang berkaitan dengan pengenalan produk – produk pembiayaan dan penghimpunan dana yang bertujuan untuk menarik nasabah agar mau menjadi nasabah BPRS Gebu Prima.

c. Door to door

Promosi yang dilakukan dengan cara door to door atau rumah ke rumah ini dilakukan tidak tiap hari melainkan sehari atau dua hari dalam seminggu, dan promosi ini dilakukan hanya untuk menawarkan produk pembiayaan saja.

d. Sebar brosur

Adapun bentuk promosi yang dilakukan dengan cara menyebarkan brosur ke nasabah ataupun calon nasabah ialah promosi yang selalu kita jumpai di setiap bank. Langkah promosi ini menjadi langkah awal yang dilakukan bank untuk melakukan promosi.

6. Apa saja permasalahan yang terjadi dalam strategi pembiayaan terhadap sektor mikro?

Penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah yaitu:

a. Faktor Internal

- 1) Kurang tajamnya dalam analisa
- 2) Pada saat pengajuan permohonan pembiayaan kepada *Account Officer* (Marketing) dalam melakukan analisa tidak berdasarkan data yang valid, terutama pada laporan keuangan nasabah
- 3) AO yang tidak menjalankan prinsip kehati-hatian dalam realisasi pembiayaan nasabah
- 4) Kemudian pencapaian target pembiayaan dari bank kepada karyawan dengan jumlah yang ditentukan, sehingga karyawan mempermudah cara dalam pencapaian target pembiayaan yang diberikan bank sehingga tidak menerapkan aspek kehati-hatian.

5) Seperti AO yang memberikan pembiayaan kepada keluarganya sendiri atau orang yang dikenal, faktor ini juga menyebabkan pembiayaan bermasalah di PT BPRS Gebu Prima.

b. Faktor Eksternal

Yang menyebabkan terjadinya pembiayaan bermasalah yaitu biasanya berasal dari nasabah itu sendiri:

- a. Karakter nasabah yang tidak amanah
- b. Itikad yang kurang baik dari nasabah
- c. Tidak jujur dalam memberikan informasi dan laporan kegiatan
- d. Kurang menguasai manajemen keuangan sendiri seperti melakukan pola hidup mewah dan boros, sehingga mengakibatkan nasabah mengalami kemacetan dalam pengansuran pembiayaan.
- e. Ketidakjujuran dan ingkar janji dalam menepati pembayaran angsuran, sehingga membuat nasabah menunggak angsuran.

7. Apa solusi dari permasalahan yang terjadi dalam strategi pembiayaan terhadap sektor mikro?

Bauran penanganan manajemen ini merupakan perpaduan konsep 3R yang ditujukan kepada nasabah dengan tujuan mengatasi pembiayaan bermasalah.

- a. *Rescheduling*
- b. *Reconditioning*
- c. *Restructuring*

Lampiran 2

Kuisisioner Analisis SWOT

Dalam rangka penyelesaian Studi pada Program S1 Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara (UINSU) yang saya ikuti saat ini, mempersyaratkan karya tulis dalam bentuk skripsi sebagai tugas akhir. Untuk memenuhi persyaratan tersebut, saya bermaksud menyusun skripsi yang berjudul **“Analisis Strategi Perbankan Syariah Dalam Mendukung Keuangan Inklusif Bagi Sektor Mikro (studi kasus PT. BPRS Gebu Prima Medan)”**. Penyusunan skripsi tersebut memerlukan data – data dari pendapat Bapak/Ibu di BPRS Gebu Prima. Besar harapan saya agar Bapak/Ibu bersedia membantu dengan menjawab pertanyaan yang ada pada kuisisioner ini tanpa adanya tekanan atau pengaruh apapun. Mohon Bapak/Ibu membaca dengan teliti untuk setiap butir pertanyaan dan jawaban yang telah tersedia.

Data yang diperoleh dari penelitian ini semata-mata hanya untuk kajian ilmiah. Atas kerjasama dan perhatian Bapak/Ibu saya ucapkan terimakasih.

Keterangan : Data – data hasil kuisisioner ini tidak akan disebarluaskan atau digunakan untuk keperluan komersial kepada pihak manapun. Data hanya akan digunakan untuk penulisan skripsi.

Cara pengisian :

1. Penilaian bobot faktor – faktor internal dan eksternal, responden diminta untuk menilai faktor – faktor internal dan eksternal tersebut kemungkinan dapat memberikan dampak terhadap strategi bisnis.
2. Penilaian rating. Responden diminta untuk memberikan skala berdasarkan pengaruh faktor – faktor tersebut terhadap kondisi perusahaan. Hasil dari kuisisioner ini adalah angka.
3. Beri bobot masing – masing faktor mulai dari 1,0 (sangat penting) sampai dengan 0,0 (tidak penting). Bobot yang diberikan kepada masing – masing faktor mengidentifikasi tingkat penting relatif faktor terhadap keberhasilan perusahaan dalam suatu industri. Tanpa memandang apakah faktor kunci itu adalah kekuatan internal, faktor eksternal yang dianggap memiliki pengaruh paling besar dalam

kinerja organisasi harus diberikan bobot yang tinggi, jumlah seluruh bobot yang tinggi, jumlah seluruh bobot harus sama dengan 1,0.

4. Berikan rating 1 sampai 4 bagi masing – masing faktor untuk menunjukkan apakah faktor tersebut memiliki kelemahan yang besar (rating =1), kelemahan yang kecil (rating =2), kekuatan yang besar (rating =4), kekuatan yang kecil (rating =3)

Kuisiomer IFAS

(Faktor strategi Internal)

Bobot : mulai dari 0,0 (tidk penting), sampai 1,0 (sangat penting)

Rating : variabel kekuatan : 1 (tidak baik), sampai 4 (sangat baik)

1. Kekuatan (*Strength*)

No	Kekuatan (<i>Strength</i>)	Bobot	Rating	Skor
1	Produk yang terjamin kualitasnya			
2	Memiliki nama yang cukup di kenal masyarakat sekitar			
3	Proses pembiayaan yang cepat			
4	Persyaratan yang mudah			
5	Pembagian keuntungan sesuai dengan syariat islam			
Sub Total				

2. Kelemahan (*Weakness*)

No	Kelemahan (<i>Weakness</i>)	Bobot	Rating	Skor
1	Produk yang ditawarkan masih sedikit			
2	Promosi perusahaan terhadap produk masih kurang			
3	Kurangnya SDM dalam memasarkan produk			
Sub Total				

Kuisisioner EFAS

Faktor Strategi Eksternal

Bobot : mulai dari 0,0 (tidak penting), sampai 1,0 (sangat penting)

Rating : variabel peluang : 1 (tidak baik), sampai 4 (sangat baik)

1. Peluang (*Opportunity*)

No	Peluang (<i>Opportunity</i>)	Bobot	Rating	Skor
1	Bekerja sama dengan beberapa perusahaan			
2	Perusahaan yang memiliki jaringan kerja yang luas			
3	Hubungan yang baik dengan nasabah			
4	Banyaknya masyarakat yang mulai tertarik dengan sistem ekonomi syariah			
Sub Total				

2. Ancaman (*Threat*)

No	Ancaman (<i>Threat</i>)	Bobot	Rating	Skor
1	Semakin banyaknya pesaing/competitor baru			
2	Gencarnya promosi, iklan dari competitor			
3	Pesaing yang memiliki teknologi yang lebih modern dan canggih			
Sub Total				