

## ANALISIS STRATEGI PENINGKATAN PEMBIAYAAN MULTI GUNA (PMG) PADA PT BANK SUMUT UNIT USAHA SYARIAH

Atika<sup>1</sup>, Riri Dwita Putri<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Fakultas Ekonomi Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan

<sup>1</sup>Email: [atika@uinsu.ac.id](mailto:atika@uinsu.ac.id)

<sup>2</sup>Fakultas Ekonomi Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan

### ABSTRACT

*Improper financing management can trigger various issues, even posing a risk of bankruptcy for Islamic banks. In practice, financing provided by Islamic banking often faces multiple challenges, such as payment defaults, problematic financing, and other obstacles. Therefore, to address these challenges, Islamic banks need to implement effective strategies, not only to gain a competitive edge in the market but also to minimize financing risks. Based on this background, the research objective is to analyze the multi-use payment strategy (PMT) at PT Syariah Unit Bank Sumut Medan. This research uses a qualitative method with a descriptive approach. Research on increasing Multi-Use Financing (PMG) at PT Bank Sumut Syariah Business Unit aims to analyze bank strategies using qualitative methods and SWOT analysis. The results show great opportunities for banks, such as increasing public demand, low penetration of Islamic financing, and government support. However, the challenges faced include fierce competition, lack of public education, and complicated financing processes. Based on SWOT analysis, strategies that can be applied include increasing education, utilizing information technology, and offering products that suit the needs of the community, in order to make PT Syariah Unit Bank Sumut Syariah Business Unit the leading Islamic bank in Indonesia.*

**Keywords:** Bank, Multi-Use Financing, Improvement.

### I. PENDAHULUAN

Pembiayaan multi guna berupa penyediaan dana untuk berbagai keperluan yang bersifat konsumtif/investasi/modal kerja dengan prinsip jual-beli (Murabahah) diperuntukkan untuk pegawai-pegawai pada satu instansi yang telah melakukan Memorandum of Understanding dengan PT. Bank Sumut UUS baik payroll ataupun tidak payroll di PT. Bank Sumut UUS (Pane & Syahriza, 2023). Dilansir dari POJK Nomor 35/POJK.05/2018, Pembiayaan Multiguna adalah pembiayaan barang dan/atau jasa yang diperlukan oleh debitur untuk pemakaian/konsumsi dan bukan untuk keperluan usaha atau aktivitas produktif dalam jangka waktu yang diperjanjikan (Otoritas Jasa Keuangan, 2018).

PT. Bank Sumut awalnya didirikan dengan nama Bank Pembangunan Daerah Sumatera Utara (BPDSU) pada tanggal 4 November 1961, berdasarkan akta Perseroan Terbatas PT Bank Pembangunan Daerah Sumatera Utara No. 22 yang ditanda tangani oleh Notaris Rusli di Medan. Bank Sumut resmi beroperasi secara komersial sejak tanggal 4 November 1961. (Report, 2020). Pembiayaan multi guna di Bank Sumut Unit Usaha Syariah (UUS) merupakan salah satu layanan yang bertujuan memberikan akses keuangan yang fleksibel bagi masyarakat. Produk ini menasar segmen tertentu, seperti Aparatur Sipil Negara (ASN) dan karyawan tetap, dengan skema berbasis prinsip syariah seperti murabahah. Data menunjukkan bahwa produk ini berkontribusi signifikan terhadap pertumbuhan portofolio pembiayaan Bank Sumut UUS, terutama melalui program PMG-ASN yang dirancang untuk kebutuhan konsumtif atau produktif dengan risiko terkendali. (Harsono et al., 2023).

Fenomena menarik adalah meningkatnya permintaan pembiayaan selama pandemi, yang mendorong Bank Sumut UUS untuk mengadopsi strategi pemasaran berbasis digital guna memperluas akses layanan. Selain itu, tantangan seperti gagal bayar akibat kondisi ekonomi juga menjadi perhatian, sehingga analisis risiko dan kepatuhan syariah menjadi pilar utama dalam pengelolaan produk ini. Dengan strategi pemasaran yang efektif dan inovasi layanan berbasis teknologi, pembiayaan multi guna terus menjadi andalan Bank Sumut UUS dalam memperkuat daya saing di pasar perbankan syariah sekaligus memenuhi kebutuhan masyarakat secara lebih inklusif

PT. Bank Sumut Unit Usaha Syariah (UUS) telah mengembangkan strategi peningkatan pembiayaan multiguna (PMG). Dalam hal ini, strategi yang digunakan harus tepat, aplikatif, dan eksekutif. Aktivitas promosi yang telah dilakukan oleh Bank Sumut UUS untuk memasarkan produk PMG meliputi mengirim surat penawaran pre-approve kepada masing-masing ASN melalui SMS, Whatsapp, dan Email, serta penawaran langsung ke kantor Instansi/Dinas ASN dengan memberdayakan tenaga kerja pemasar Credit. Pada kuadran 1, posisi perusahaan PT. Bank Sumut UUS berada pada situasi yang sangat menguntungkan, dimana perusahaan memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah Strategi SO (Strength - Opportunity) (Restiana et al., 2024).

Penelitian ini sudah dilakukan oleh Muhammad Harsono , Andri Soemitra, Muhammad Arif (2023), hasil penelitian yang diperoleh hasil analisis SWOT menunjukkan bahwa posisi perusahaan berada pada posisi berada kuadran 1 yaitu mendukung strategi agresif. Posisi kuadran ini merupakan situasi yang sangat menguntungkan, dimana perusahaan mempunyai peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strateginya yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah Strategi SO (Strength – Opportunity), yaitu strategi yang memanfaatkan kekuatan internal perusahaan untuk memanfaatkan peluang eksternal. Strategi S-O dikembangkan oleh menggabungkan kekuatan dalam matriks evaluasi internal dan faktor peluang dalam matriks evaluasi eksternal. (Harsono et al., 2023) .

Meskipun begitu, permasalahan dalam pembiayaan multiguna di Bank Sumut UUS dapat terjadi karena beberapa faktor. Salah satunya adalah kurangnya pemahaman nasabah terhadap ketentuan dan persyaratan pembiayaan, yang dapat menyebabkan kesalahan dalam pengajuan dokumen atau penilaian kemampuan bayar. Selain itu, risiko kredit juga dapat meningkat akibat fluktuasi kondisi ekonomi, yang memengaruhi kemampuan nasabah untuk memenuhi kewajibannya. Faktor lain yang berkontribusi adalah kurang optimalnya proses penilaian kredit, yang mungkin belum sepenuhnya mempertimbangkan aspek risiko secara menyeluruh. Dengan demikian, diperlukan evaluasi dan penguatan sistem pengelolaan risiko untuk meminimalkan potensi masalah dalam pembiayaan multiguna.

Faktor internal yang mempengaruhi perusahaan adalah kendala yang muncul dalam penerapan prinsip pembiayaan multiguna (PMG) menggunakan akad mudharabah. Kendala pertama adalah keterbatasan sumber daya manusia (SDM), di mana karyawan yang belum cukup terampil masih kurang memahami proses pemberian pembiayaan dengan baik. Hal ini berpotensi menyebabkan kesalahan dalam menargetkan calon penerima pembiayaan yang layak (Iskandar et al., 2020). Kendala kedua adalah faktor kedekatan dengan keluarga, yang mengakibatkan petugas pembiayaan merasa sungkan untuk menegur atau menagih pembayaran ketika terjadi ketidaklancaran dari penerima pembiayaan yang memiliki ikatan kekeluargaan. Kendala terakhir adalah terjadinya erosi mental, yakni suatu kondisi di mana hubungan timbal balik antara nasabah dan pejabat bank menyebabkan proses pemberian pembiayaan tidak lagi mengikuti praktik perbankan yang sehat (Nugroho et al., 2022).

Permasalahan dalam penerapan akad mudharabah pada pembiayaan multi guna mencakup beberapa aspek penting yang dapat menghambat pelaksanaannya. Salah satu masalah utama adalah ketidakjelasan tujuan penggunaan dana, di mana penerima pembiayaan (mudharib) sering kali tidak memberikan penjelasan spesifik terkait alokasi dana, sehingga berpotensi digunakan untuk aktivitas yang tidak sesuai syariah. Selain itu, pengawasan oleh shahibul maal (pemilik modal) menjadi tantangan, terutama dalam memastikan dana benar-benar digunakan sebagaimana disepakati. Risiko moral hazard juga muncul ketika mudharib tidak transparan dalam melaporkan penggunaan dana atau keuntungan yang diperoleh. Di sisi lain, pembagian hasil usaha yang harus berdasarkan kesepakatan awal sering kali sulit diterapkan secara adil, terutama jika dana digunakan untuk berbagai kebutuhan yang tidak sepenuhnya menghasilkan keuntungan. Akhirnya, ketidakpastian dalam menghitung keuntungan atau kerugian dari pembiayaan multi guna ini dapat menambah kompleksitas dalam menjaga prinsip keadilan dan kesesuaian syariah.

Faktor eksternal yang mempengaruhi pembiayaan bermasalah di PT. Bank Sumut meliputi beberapa hal yang berada di luar kendali perusahaan. Pertama, kondisi perekonomian yang kurang stabil mengakibatkan penurunan daya beli masyarakat, yang pada akhirnya berdampak pada menurunnya produktivitas usaha nasabah. Kedua, persaingan usaha yang semakin ketat memaksa nasabah untuk dapat bertahan dan berkembang agar tetap kompetitif. Ketiga, sulitnya memperoleh bahan baku juga

menjadi kendala yang menghambat produksi usaha nasabah. Selain itu, terdapat masalah dari sisi nasabah itu sendiri, seperti kemalasan dalam memenuhi kewajiban pembayaran atau niat yang kurang baik. Faktor terakhir adalah bencana alam yang tidak dapat diprediksi, seperti gempa bumi dan banjir, yang menjadi risiko besar dalam keberhasilan pembiayaan (Sary et al., 2023).

Manfaat peningkatan pembiayaan multiguna di bank meliputi beberapa aspek penting bagi bank maupun nasabah. Bank Sumut UUS telah melakukan peningkatan pembiayaan multiguna memberikan keuntungan berupa peningkatan pendapatan dari bunga atau bagi hasil, peningkatan loyalitas nasabah, serta diversifikasi portofolio kredit yang dapat memperkuat posisi keuangan (Tuti Angraini, 2021). Sementara itu, bagi nasabah, pembiayaan multiguna memberikan akses dana yang fleksibel untuk berbagai keperluan konsumtif maupun produktif, seperti renovasi rumah, pendidikan, dan modal usaha, yang dapat meningkatkan kualitas hidup dan kapasitas ekonomi nasabah. Di sisi lain, peningkatan pembiayaan multiguna yang dikelola secara baik juga dapat berkontribusi terhadap pertumbuhan ekonomi daerah, karena dana tersebut beredar di masyarakat dan mendukung kegiatan ekonomi lokal (Siregar, 2023).

Peran pembayaran multi guna di bank adalah untuk menyediakan layanan pembayaran yang fleksibel dan serbaguna bagi nasabah, yang memungkinkan mereka untuk melakukan berbagai jenis transaksi keuangan melalui satu platform atau metode pembayaran (Mazidah, 2021). Berdasarkan dari latar belakang tersebut, tujuan penelitian untuk menganalisis strategi pembayaran multi guna (PMT) pada PT Bank Sumut Unit Syariah Medan.

## II. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Pendekatan kualitatif adalah prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif dalam bentuk kata-kata, baik tertulis maupun lisan, dari individu dan perilaku yang dapat diamati. Dalam penelitian ini, data dikumpulkan berdasarkan standar penelitian kualitatif, yaitu data primer dan sekunder. Data primer diperoleh secara langsung melalui wawancara, observasi, dan diskusi untuk mendapatkan informasi mengenai strategi pembayaran multi guna (PMT) pada PT Bank Sumut Unit Syariah Medan. Sedangkan data sekunder adalah data yang dikumpulkan dari sumber-sumber yang sudah ada, seperti literatur, buku yang keterkaitan dengan pembiayaan multi guna (PMG), jurnal atau penelitian terdahulu yang sudah meneliti terkait pembiayaan multi guna (PMG), situs web resmi, serta sumber-sumber lain yang mendukung informasi dalam penulisan artikel ini.

## III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pembiayaan multi guna merupakan penyediaan dana untuk berbagai keperluan konsumtif, investasi, atau modal kerja dengan prinsip jual-beli (Murabahah) yang ditujukan bagi pegawai di instansi yang telah menjalin Memorandum of Understanding (MoU) dengan PT. Bank Sumut UUS, baik yang menggunakan sistem payroll maupun yang tidak. Persyaratan untuk pembiayaan ini meliputi: instansi yang sudah melakukan kerja sama dengan PT. Bank Sumut, fotokopi identitas yang berlaku (KTP, SIM, atau Paspor), fotokopi daftar gaji pegawai selama satu bulan terakhir, kartu pegawai asli atau surat keterangan dari instansi tempat bekerja, serta surat keputusan pengangkatan sebagai pegawai tetap. Keuntungan dari Pembiayaan Multi Guna (PMG) antara lain bebas biaya administrasi, angsuran ringan dan tetap setiap bulan, serta pembiayaan tanpa agunan (HIKMANTO, 2021).

Strategi untuk meningkatkan Pembiayaan Multi Guna (PMG) di sektor perbankan syariah memerlukan pendekatan yang menyeluruh, termasuk inovasi produk, pengelolaan risiko, dan pemasaran yang efektif. Bank Sumut Unit Usaha Syariah dapat menerapkan strategi diversifikasi produk untuk memperluas pilihan pembiayaan, tetap berpegang pada prinsip-prinsip syariah seperti larangan riba dan praktik-praktik yang etis. Inovasi produk dapat diwujudkan dengan mengembangkan layanan pembiayaan yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat, misalnya untuk pendidikan, kesehatan, atau perumahan. Pengelolaan risiko juga menjadi bagian penting dari strategi ini (Abidin, 2021.).

Bank perlu mengimplementasikan sistem penilaian risiko yang akurat untuk memastikan kelayakan calon penerima pembiayaan serta mengurangi risiko gagal bayar. Penggunaan teknologi seperti analisis data dan kecerdasan buatan dapat mendukung proses penilaian risiko agar lebih tepat dan efisien. Dalam hal pemasaran, strategi peningkatan PMG bisa melibatkan pendekatan proaktif untuk menjangkau nasabah (Setiawansyah et al., 2023). Bank dapat mengadakan kampanye edukasi

guna meningkatkan pemahaman masyarakat tentang manfaat pembiayaan syariah serta bagaimana produk PMG dapat membantu memenuhi kebutuhan finansial mereka. Selain itu, kemitraan dengan berbagai lembaga dan komunitas lokal dapat membantu meningkatkan visibilitas serta kepercayaan nasabah terhadap Bank Sumut Unit Usaha Syariah (Sari et al., 2023).

Salah satunya adalah optimalisasi akad-akad syariah seperti murabahah dan ijarah, yang memberikan fleksibilitas kepada nasabah untuk memenuhi kebutuhan konsumsi atau produktif tanpa melanggar ketentuan syariah. Selain itu, Bank Sumut UUS juga memanfaatkan teknologi digital untuk mempercepat proses pengajuan dan penyaluran pembiayaan, sehingga lebih efisien dan mudah diakses oleh masyarakat. Edukasi kepada nasabah mengenai penggunaan dana yang sesuai dengan nilai-nilai syariah juga menjadi fokus utama, guna memastikan pembiayaan tidak hanya meningkatkan kesejahteraan finansial tetapi juga memberikan dampak sosial yang positif. Dengan pendekatan yang holistik ini, Bank Sumut UUS mampu memperluas jangkauan layanan sekaligus menjaga keberlanjutan usaha sesuai prinsip syariah. Untuk meningkatkan pembiayaan multi guna (PMG), Bank Sumut UUS telah mengimplementasikan berbagai strategi inovatif yang sesuai dengan prinsip Syariah, seperti:

### **Keuangan Syariah dan Kepatuhan Syariah**

Pembiayaan Multi Guna (PMG) dalam keuangan syariah harus mematuhi prinsip-prinsip syariah seperti larangan terhadap riba (bunga), gharar (ketidakpastian berlebihan), dan maysir (perjudian). Prinsip ini menegaskan bahwa semua strategi yang dijalankan oleh PT. Bank Sumut Unit Usaha Syariah harus sejalan dengan ketentuan-ketentuan tersebut. Untuk itu, pembiayaan multi guna dapat disalurkan melalui kontrak syariah seperti murabahah (jual beli), ijarah (sewa), atau musyarakah (kemitraan), agar struktur pembiayaan tetap sesuai dengan nilai-nilai syariah (Aulia Putri Hrp et al., 2023).

### **Inovasi Produk dan Diversifikasi**

Teori ini menyoroti pengembangan produk dan diversifikasi dalam pembiayaan syariah. PT. Bank Sumut Unit Usaha Syariah dapat memperluas portofolio PMG dengan menawarkan berbagai pembiayaan yang sesuai dengan kebutuhan beragam konsumen, misalnya pembiayaan pendidikan, kesehatan, atau kendaraan. Inovasi produk juga dapat melibatkan pemanfaatan teknologi finansial (fintech) untuk meningkatkan pengalaman nasabah dan mempercepat proses persetujuan pembiayaan.

### **Pemasaran Efektif**

Dalam meningkatkan pembiayaan multi guna, strategi pemasaran yang efektif memainkan peran penting. Strategi pemasaran yang berhasil melibatkan pemahaman mendalam terhadap kebutuhan dan preferensi nasabah serta pendekatan komunikasi yang tepat (Faqih, 2020). PT. Bank Sumut Unit Usaha Syariah dapat mengadopsi pemasaran digital, seperti media sosial dan pemasaran konten, untuk menjangkau lebih banyak nasabah. Edukasi mengenai keunggulan pembiayaan syariah dan kemudahan PMG juga dapat meningkatkan minat konsumen.

### **Manajemen Risiko**

Teori ini menekankan pentingnya identifikasi dan pengelolaan risiko dalam pembiayaan multi guna. PT. Bank Sumut Unit Usaha Syariah harus mengadopsi penilaian risiko yang komprehensif serta proses uji kelayakan yang ketat agar pembiayaan diberikan kepada nasabah yang mampu membayar (Sari et al., 2023). Teknologi seperti analisis data dan kecerdasan buatan bisa dimanfaatkan untuk menilai risiko lebih akurat dan mengurangi potensi gagal bayar.

### **Kepuasan Nasabah dan Layanan Berkualitas**

Teori ini menggarisbawahi pentingnya menjaga kepuasan nasabah melalui layanan yang berkualitas tinggi. PT. Bank Sumut Unit Usaha Syariah dapat meningkatkan pembiayaan multi guna dengan memastikan bahwa layanan yang diberikan cepat, responsif, dan ramah. Ini dapat dicapai melalui pelatihan karyawan, peningkatan infrastruktur digital, serta penerapan sistem umpan balik nasabah yang efektif (Setiawansyah et al., 2023).

Peningkatan permintaan pembiayaan multi guna memerlukan penelitian mendalam untuk memahami tren permintaan dari nasabah, termasuk faktor-faktor yang memengaruhinya seperti kondisi ekonomi, tren pasar, dan perubahan perilaku konsumen. PT Bank Sumut Syariah juga dihadapkan pada tantangan persaingan dengan produk pembiayaan multi guna dari bank konvensional, sehingga analisis perbandingan kinerja dan keunggulan produk syariah menjadi penting. Pengembangan produk yang sesuai dengan kebutuhan dan preferensi nasabah syariah dapat dilakukan melalui analisis produk yang ada serta identifikasi potensi untuk inovasi. Evaluasi strategi pemasaran dan penjualan produk pembiayaan multi guna diperlukan untuk meningkatkan efektivitas dalam menjangkau target pasar serta meningkatkan penetrasi pasar. Selain itu, memastikan kepatuhan syariah untuk semua produk dan proses terkait pembiayaan multi guna adalah hal yang krusial, sehingga pemahaman mendalam mengenai kepatuhan syariah dalam operasional bank menjadi bagian dari fokus (Ramadhani et al., 2021).

Pembiayaan multiguna (PMG) dapat dilakukan dengan menggunakan akad mudharabah, yaitu kerja sama antara pemilik modal (shahibul maal) dan pelaku usaha (mudharib). Dalam akad mudharabah, bank menyediakan modal, sedangkan nasabah menyediakan keahlian. Keduanya akan menyepakati rasio bagi hasil, dan nasabah bertanggung jawab atas pelaksanaan bisnis, proyek, atau kontrak.

Mudharabah adalah akad kerjasama antara pemilik modal (shahibul maal) dan pengelola usaha (mudharib), di mana pemilik modal menyediakan dana dan pengelola usaha menjalankan bisnis dengan kesepakatan pembagian keuntungan berdasarkan rasio yang telah ditentukan. Di Unit Usaha Syariah (UUS) Bank Sumut, penerapan mudharabah menghadapi beberapa permasalahan, seperti ketidakjelasan penggunaan dana oleh nasabah yang dapat berisiko tidak sesuai dengan prinsip syariah. Selain itu, pengawasan terhadap pengelolaan usaha menjadi tantangan karena bank harus memastikan dana digunakan secara tepat dan produktif. Transparansi laporan keuangan dari pihak nasabah juga sering menjadi kendala, yang dapat memengaruhi akurasi dalam perhitungan bagi hasil. Risiko lain adalah potensi moral hazard, di mana nasabah tidak sepenuhnya jujur dalam melaporkan keuntungan atau kerugian usaha.

Langkah Tambahan untuk Meminimalkan Risiko dalam Penerapan Prinsip pada Pembiayaan Multiguna dengan Akad Murabahah di PT. Bank Sumut mencakup penanganan pembiayaan bermasalah serta upaya tambahan dalam menganalisis pembiayaan. Agar analisis prinsip ini berjalan lancar, pihak Bank Sumut, khususnya bagian Account Officer, melakukan analisis tambahan guna mengoptimalkan upaya meminimalkan risiko yang mungkin timbul, yaitu sebagai berikut:

- a. **Preventif (pencegahan):** Bank Sumut melakukan pencegahan sejak nasabah mengajukan permohonan pembiayaan dengan melakukan analisis yang tepat dan akurat terhadap data pembiayaan, menyusun perjanjian pembiayaan yang jelas, mengikat jaminan, serta melakukan pengawasan terhadap pembiayaan yang disetujui melalui pengontrolan terhadap aspek-aspek penting yang relevan.
- b. **Analisis Penyebab Risiko Pembiayaan:** Bagian Account Officer Bank Sumut akan menganalisis penyebab pembiayaan bermasalah dengan meninjau faktor internal dan eksternal yang berkontribusi pada risiko tersebut.
- c. **Menggali Potensi Peminjam:** Bank Sumut Syariah berupaya menggali potensi nasabah yang mengalami kendala dalam memenuhi kewajiban pembayaran, dengan memotivasi mereka untuk memperbaiki atau mengantisipasi faktor-faktor penyebab kesulitan pembayaran. Potensi peminjam yang dapat mendukung efektivitas penggunaan dana juga akan diidentifikasi.
- d. **Kontrol:** Kontrol merupakan aspek paling penting dalam pemberian pembiayaan. Bank Sumut menyatakan bahwa kontrol yang baik menjadi kunci keberhasilan dan sangat berperan dalam meminimalkan risiko pembiayaan, membantu kelancaran proses pemberian seluruh jenis pembiayaan.

#### IV. KESIMPULAN

Hasil penelitian menunjukkan strategi pembiayaan multiguna yang efektif menjadi kunci penting dalam meningkatkan daya saing antarbank. Dengan mengoptimalkan analisis risiko, meningkatkan efisiensi proses, dan menawarkan produk yang fleksibel serta sesuai dengan kebutuhan nasabah, bank dapat menarik lebih banyak pelanggan dan mempertahankan loyalitas mereka. Selain itu, penerapan teknologi digital dalam pelayanan dan pengelolaan pembiayaan dapat memberikan nilai

tambah yang signifikan, meningkatkan pengalaman nasabah, sekaligus meminimalkan potensi pembiayaan bermasalah. Dengan pendekatan yang terencana dan inovatif, bank dapat memperkuat posisinya di pasar yang semakin kompetitif sambil tetap menjaga keberlanjutan operasional. Saran dan rekomendasi terkait dengan strategi peningkatan Pembiayaan Multi Guna (PMG) di PT. Bank Sumut Unit Usaha Syariah, menurut Harsono et al. (2023), adalah sebagai berikut:

- a. Meningkatkan Akses ke Pasar: Strategi ini sangat penting untuk memperbesar potensi bisnis dan pendapatan. Salah satu cara untuk mencapainya adalah dengan melakukan inovasi pada produk atau layanan yang ditawarkan. Dengan mengembangkan produk atau layanan yang lebih menarik dan sesuai dengan kebutuhan pasar, bisnis dapat menarik minat pelanggan potensial serta membedakan diri dari pesaing.
- b. Identifikasi Berbagai Faktor: Proses ini bertujuan untuk mengidentifikasi dan memahami berbagai elemen yang mempengaruhi suatu fenomena. Hasil dari proses ini dapat menjadi dasar dalam mengembangkan strategi untuk mengatasi masalah atau meningkatkan kinerja.
- c. Mengurangi Kekurangan dan Meminimalkan Ancaman: Strategi ini digunakan dalam analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, dan Threats) untuk meningkatkan keunggulan bisnis. Analisis SWOT membantu memaksimalkan kekuatan dan peluang sambil meminimalkan kelemahan serta ancaman.
- d. Kolaborasi Berbagai Strategi: Ini adalah proses kerjasama antara berbagai individu, organisasi, atau entitas yang memiliki tujuan bersama untuk mencapai hasil yang lebih baik. Dalam bisnis, kolaborasi ini dapat melibatkan perusahaan, organisasi, atau individu dengan keahlian dan sumber daya yang berbeda untuk mencapai tujuan yang lebih luas dan efektif.
- e. Mengembangkan Produk Baru: Proses ini dilakukan oleh perusahaan untuk menciptakan produk yang lebih inovatif, relevan, dan menarik bagi konsumen.

## V. REFERENSI

- Abidin, M. Z. (n.d.). *Pemulihan ekonomi nasional pada masa pandemi covid-19: Analisis produktivitas tenaga kerja sektor pertanian.* "Indonesian Treasury Review: Jurnal Perbendaharaan, Keuangan Negara Dan Kebijakan Publik 6.2. 6(2021), 117–138.
- Aulia Putri Hrp, N., Ikhsan Harahap, M., & Islam Negeri Sumatera Utara, U. (2023). Analisis Peran Good Corporate Governance (GCG) Dalam Peningkatan Company Business Progress dan Risk Management Pada Perbankan Syariah (Studi Kasus Pada Bank Sumut Syariah). *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 9(02), 2006–2012. <http://dx.doi.org/10.29040/jiei.v9i2.9135>
- Faqih, F. Al. (2020). Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Bagi Hasil Terhadap Minat Menabung Nasabah Pada Tabungan Marhamah Pt Bank Sumut Kcp Syariah Karya. *Al-Infaq: Jurnal Ekonomi Islam*, 11(1), 22. <https://doi.org/10.32507/ajei.v11i1.506>
- Harsono, M., Soemitra, A., & Arif, M. (2023). Strategi Peningkatan Pembiayaan Multi Guna (PMG) Pada PT. Bank Sumut Unit Usaha Syariah. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 9(3), 3602. <https://doi.org/10.29040/jiei.v9i3.11325>
- HIKMANTO, R. I. O. (2021). *Implikasi Yuridis Peralihan Perjanjian Utang Piutang Dari Bank Konvensional Menjadi Pembiayaan Bank Syariah (Pt Bank Brisyarlah Pusat).* <https://dspace.uui.ac.id/handle/123456789/32809>
- Iskandar, Y., Ningrum, H. F., Muhammad, B., Akbar, B., & Putra, U. N. (2020). Peran Faktor Internal Dan Eksternal. *Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, Dan Akuntansi)*, 10(2), 1–10. <https://core.ac.uk/download/pdf/327119848.pdf>
- Mazidah, A. N. (2021). *Analisis Efisiensi Kinerja Keuangan PT. Pan Indonesia Bank Tbk (Panin Bank) Sebelum Dan Sesudah Akuisisi Pada Bank Harfa.* [http://digilib.uinkhas.ac.id/id/eprint/3565%0Ahttp://digilib.uinkhas.ac.id/3565/2/AYYIS\\_NILA\\_MAZIDAH\\_083143017.pdf](http://digilib.uinkhas.ac.id/id/eprint/3565%0Ahttp://digilib.uinkhas.ac.id/3565/2/AYYIS_NILA_MAZIDAH_083143017.pdf)
- Muhammad Luthfie Helmi. (2018). Penerapan Prinsip Kehati-Hatian Dalam Pemberian Kredit Usaha Mikro Pada Bank ( Studi pada PT Bank SUMUT). *Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara*, 76. <https://core.ac.uk/download/pdf/225831203.pdf>
- Nugroho, S. S., SH, M., Rohmatiah, A., & Mutmainah, S. E. (2022). *Hukum Mitigasi Bencana Covid-19 Berbasis Kearifan Lokal.*

- [https://unmermadiun.ac.id/repository\\_jurnal\\_penelitian/Mutmainah/Penelitian/Buku Mitigasi Bencana\\_2022.pdf](https://unmermadiun.ac.id/repository_jurnal_penelitian/Mutmainah/Penelitian/Buku_Mitigasi_Bencana_2022.pdf)
- Otoritas Jasa Keuangan. (2018). POJK Nomor 35 /Pojk.05/2018 Tentang Penyelenggaraan Usaha Perusahaan Pembiayaan. *Otoritas Jasa Keuangan*, 2. [https://www.ojk.go.id/id/ regulasi/Documents/Pages/Penyelenggaraan-Usaha-Perusahaan-Pembiayaan/pojk\\_35-2018.pdf](https://www.ojk.go.id/id/ regulasi/Documents/Pages/Penyelenggaraan-Usaha-Perusahaan-Pembiayaan/pojk_35-2018.pdf)
- Pane, J. A., & Syahriza, R. (2023). Analisa Kelayakan Nasabah Pembiayaan Konsumtif Melalui Sistem Skoring pada Bank Sumut Syariah Multatuli Medan. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 9(10), 788–797.
- Ramadhani, F., Hasbi, S., & Rohim, A. N. (2021). Faktor Yang Mempengaruhi Minat Generasi Milenial Menggunakan KPR Syariah Di Jabodetabek. *Business Management, Economic, and Accounting National Seminar*, 2, 1139–1155.
- Restiana, D., Fasa, M. I., Islam, U., Raden, N., Lampung, I., & Lampung, K. B. (2024). *Strategi pemasaran perbankan syariah untuk mendorong minat menabung generasi z di perbankan syariah menuju era digital*. 2(10).
- Sari, R., Saleh, M., & Hasanah, N. (2023). Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Kinerja Produk Tabungan Wadiah Terhadap Kepuasan Nasabah PT Bank SUMUT Syariah Cabang Stabat. *JEKSya: Jurnal Ekonomi Dan Keuangan Syariah*, 02(01), 43–51.
- Sary, M. S., Mas'ud, R., & Azkar, M. (2023). Strategi PT. Bank NTB Syariah dalam Mengatasi Pembiayaan Musyarakah Bermasalah Masa Covid-19. *Jesya*, 6(2), 1223–1235. <https://doi.org/10.36778/jesya.v6i2.1255>
- Setiawansyah, A., Muchtar, M., & Saleh, M. (2023). Pengaruh Religiusitas dan Pengetahuan Produk terhadap Keputusan Nasabah Menggunakan Produk Pembiayaan Murabahah Serbaguna di PT. Bank SUMUT Syariah KCP Stabat. *AZIZI: Jurnal Perbankan Syariah Dan Manajemen Bisnis Islam*, 01(01), 1–12. <https://jurnal.staijm.ac.id/ojs/index.php/jurnalazizi>
- Siregar, M. (2023). Analisis Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Online Pada Fitur Mitraguna Mobile Banking ( Studi Kasus Bank Syariah Indonesia KC Padangsidimpuan). *Skripsi*.
- Tuti Anggraini, I. L. (2021). Analisis Strategi Pemasaran Kredit Pembiayaan Mitraguna Dalam Menarik Minat Nasabah Di Bank Syariah Indonesia Ex Bank Syariah Mandiri KCP Stabat. *Journal Economy and Currency Study (JECS)*, 3(2), 37–46. <https://doi.org/10.51178/jecs.v3i2.297>