

## ABSTRAK

**Mochamad Natsir Ibrahim.** NIM. 931 409 190. “Strategi Pengembangan Usaha Pembiayaan Konsumen pada PT. Permata Finance Indonesia”. Program Studi S-1 Manajemen. Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Negeri Gorontalo. Pembimbing I Irwan Yantu, S.Pd., M.Si dan Pembimbing II Robiyati Podungge, S.Pd., M.AP

Penelitian ini dilaksanakan berdasarkan rumusan masalah “Bagaimana strategi pengembangan usaha pembiayaan konsumen pada PT. Permata Finance Indonesia?”. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah Metode Kualitatif. Metode ini bermaksud menggambarkan secara keseluruhan tentang obyek penelitian dalam bentuk tulisan atau penjelasan. Sedangkan dalam tehnik pengumpulan data menggunakan tehnik observasi, wawancara dan dokumentasi. Sebagai kesimpulan dari penelitian ini adalah : 1) Pola Pengembangan Usaha. Pengembangan usaha sebuah perusahaan merupakan tindak lanjut dari perencanaan strategis usaha, hal tersebut dimaksudkan agar perusahaan dapat terus mendapatkan dan meningkatkan laba/keuntungan. Perencanaan yang strategis secara langsung memberikan dampak yang progresif bagi pengembangan jasa usaha dari perusahaan tersebut. Pada kondisi riilnya, salah satu yang menjadi strategi pengembangan PT.PFI Cabang Gorontalo adalah perluasan wilayah jangkauan usaha dengan mendirikan posko-posko kerja guna menjaring kebutuhan masyarakat yang berada jauh dari wilayah Kota Gorontalo. 2) Strategi Pemasaran Sebagai Usaha Peningkatan Daya Saing. PT. PFI melakukan beberapa strategi pemasaran dengan menawarkan produk jasa lewat media cetak Gorontalo seperti Gorontalo Post, penyebaran brosur perusahaan yang dilaksanakan secara berkala di ruas-ruas jalan protokol dan menjadi sponsorship untuk acara-acara atau kegiatan-kegiatan yang sifatnya massal. Langkah ini dilakukan sebagai upaya pengenalan kepada masyarakat tentang brand PT.PFI Gorontalo dan produk jasa usahanya. 3) Strategi Loyalitas Konsumen. Pada hakikatnya apa yang telah dilakukan oleh PT.PFI Gorontalo memiliki keunggulan kompetitif serta mampu memuaskan konsumen dengan baik. Hal ini terlihat dari kemudahan yang ditawarkan PT.PFI Gorontalo dengan tidak memberikan batasan waktu pelunasan bagi konsumen yang ingin melakukan pelunasan lebih awal (*Prepayment*).

**Kata Kunci :** *Strategi Pengembangan Usaha*