

**EFEKTIVITAS *MARKETING* PRODUK PEMBIAYAAN USAHA MIKRO
BANK SYARIAH MANDIRI KOTA BENGKULU**



SKRIPSI

Diajukan Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi Syariah (S.E)

OLEH:

Wandi Ardiansyah
NIM. 1416142300

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BENGKULU
BENGKULU, 2018 M/ 1439 H**

SURAT PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa :

1. Skripsi dengan judul “Efektivitas *Marketing* Produk Pembiayaan Usaha Mikro Bank Syariah Mandiri Kota Bengkulu”, adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik, baik di IAIN Bengkulu maupun di Perguruan Tinggi lainnya.
2. Skripsi ini murni gagasan, pemikiran dan rumusan saya sendiri tanpa bantuan yang tidak sah dari pihak lain kecuali arahan dari tim Pembimbing.
3. Di dalam skripsi ini tidak terdapat hasil karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali kutipan secara tertulis dengan jelas dan dicantumkan sebagai acuan di dalam naskah saya dengan disebutkan nama pengarangnya dan dicantumkan pada daftar pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya, dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran pernyataan ini, saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar sarjana, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan yang berlaku.

Bengkulu, 20 Agustus 2018 M
09 Dzulhijjah 1439 H
Mahasiswa yang menyatakan



Wandi ardiansyah
NIM 1416142300

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang ditulis oleh Wandi Ardiansyah, NIM 1416142300 dengan judul **"Efektivitas Marketing Produk Pembiayaan Usaha Mikro Bank Syariah Mandiri Kota Bengkulu"**, Program Studi Perbankan Syariah Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam telah diperiksa dan diperbaiki sesuai dengan saran Pembimbing I dan Pembimbing II. Oleh karena itu, skripsi ini disetujui dan layak untuk diujikan dalam sidang *Munaqasyah* skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.

Bengkulu, Senin 5 Agustus 2018 M
23 Dzulqa'dah 1439 H

Pembimbing I

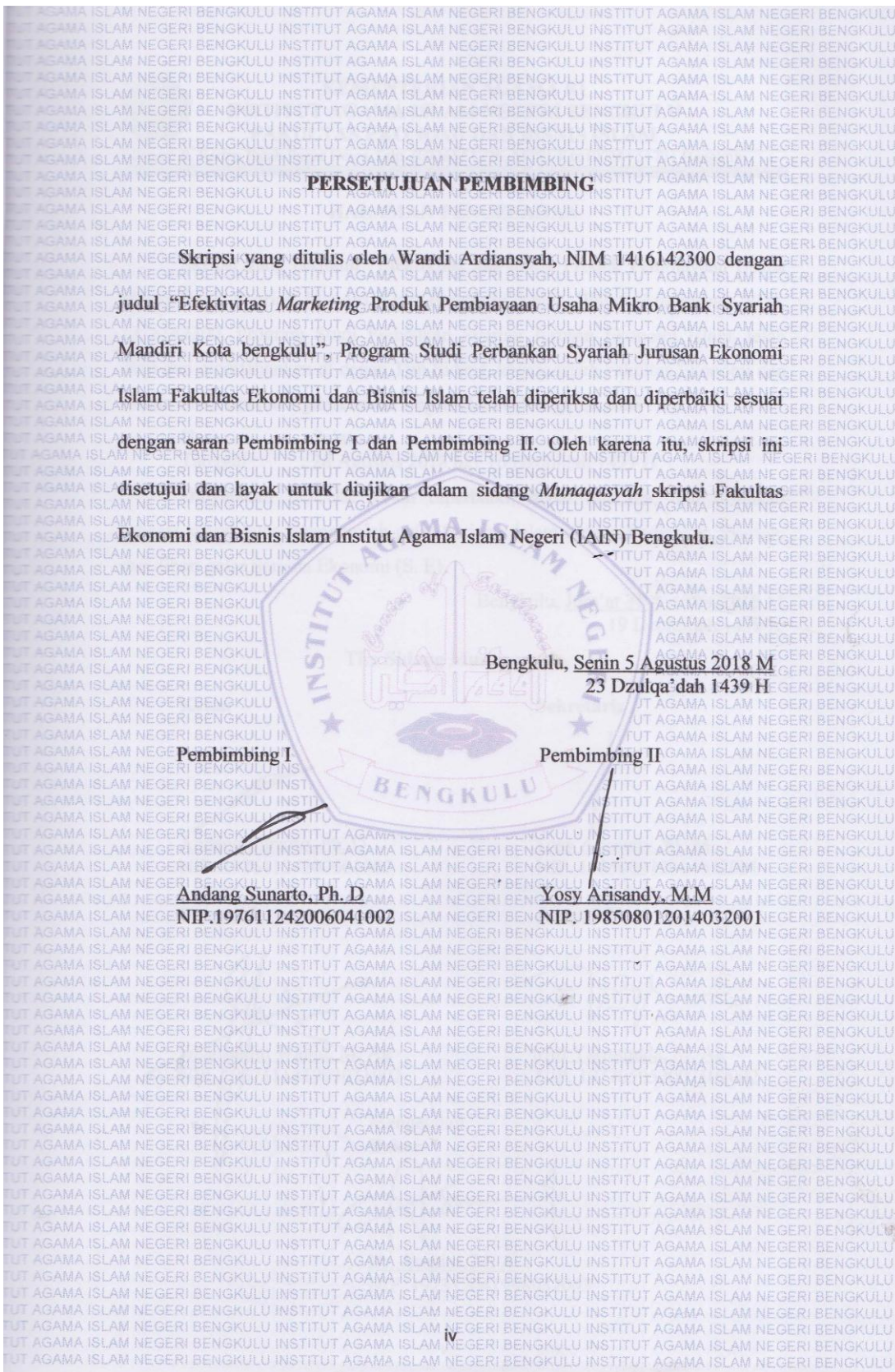
Pembimbing II

Andang Sunarto, Ph. D

Yosy Arisandy, M.M

NIP.197611242006041002

NIP. 198508012014032001





**KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Alamat: Jl. Raden Fatah Pagar Dewa Telp. (0736) 51276, 51771 Fax (0736) 51771 Bengkulu

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul “Efektivitas *Marketing* Produk Pembiayaan Usaha Mikro Bank Syariah Mandiri Kota Bengkulu”, oleh Wandī Ardiansyah NIM. 1416142300, Program Studi Perbankan Syariah Jurusan Ekonomi Islam, telah diuji dan dipertahankan di depan Tim Sidang *Munaqasyah* Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu pada :

Hari : Selasa

Tanggal : 28 Agustus 2018 M/ 16 Dzulhijjah 1439 H

Dinyatakan LULUS. Telah diperbaiki, dapat diterima, dan disahkan sebagai syarat guna memperoleh gelar Sarjana dalam bidang Perbankan Syariah dan diberi gelar Sarjana Ekonomi (S. E).

Bengkulu, Jum’at 31 Agustus 2018 M

19 Dzulhijjah 1439 H

Tim Sidang Munaqasyah

Ketua

Sekretaris

Andang Sunarto, Ph. D

NIP. 19761124200601002

Yosy Arisandy, M. M

NIP. 198508012014032001

Penguji I

Penguji II

Khairuddin Wahid, M. Ag

NIP. 195711141993031002

Miti Yarmunida, M. Ag

NIP. 197705052007102002

Mengetahui,

Dekan

Dr. Asnaini, M. A

NIP. 197312041998032003

MOTTO

Boleh jadi kamu membenci sesuatu namun ia amat baik bagimu dan boleh jadi engkau mencintai sesuatu namun ia amat buruk bagimu, Allah Maha Mengetahui sedangkan kamu tidak mengetahui

(Al-Baqarah : 216)

Dan balaslah kejahatan itu dengan kebaikan (Ar-Ra'd : 20)

PERSEMBAHAN

Skripsi ini Kupersembahkan kepada :

- ✓ *Emak dan Aba tercinta dan tersayang yang selalu mendukung dan memberikan do'a dan motivasi*
- ✓ *Sanak-Saudara terdekatku yang juga telah memberikan arahan dan dukungan baik secara moril maupun materil*
- ✓ *Sesorang yang spesial yang selalu memberi motivasi dan menenmani dalam pembuatan skripsi*
- ✓ *Sahabat dan teman seperjuangan diantaranya: Sahril Pauzi, Bayu Adipratana, Wiro Heriadi, Fikri Aldiansyah, Redo Febriansyah, Muhammad Solihin, Indah Nufita, Mia Miranti, Mia Riantika, Septi Yunikasari yang telah menjadi keluarga sendiri bagiku, dan teman teman kelas PBS F.*
- ✓ *Dosen-dosen yang telah mempermudah dalam penyelesaian studi.*
- ✓ *Dosen pembimbing yang telah membimbing dengan baik dan selalu mengarahkan dan memotivasi.*
- ✓ *Almamater IAIN Bengkulu yang telah membentuk wawasan dan pengalaman yang sangat luas*

ABSTRAK

Efektivitas *Marketing* Produk Pembiayaan Usaha Mikro Bank Syariah Mandiri Kota Bengkulu
Oleh Wandi Ardiansyah, NIM. 1416142300

Pada penelitian ini bertujuan untuk mengetahui: a. Strategi *marketing* produk pembiayaan usaha mikro Bank Syariah Mandiri kota Bengkulu. b. Efektivitas *marketing* produk pembiayaan usaha mikro Bank Syariah Mandiri kota Bengkulu. Metode penelitian yang dilakukan secara deskriptif kualitatif melalui wawancara, dokumentasi dan observasi. Selanjutnya data dan informasi yang didapatkan diuraikan dan dianalisis. Hasil dari penelitian ini berdasarkan strategi *marketing* (pemasaran) berdasarkan metode *Marketing Mix* yang diterapkan meliputi strategi produk, strategi harga, strategi lokasi, dan strategi promosi. Berdasarkan kepada teori indikator efektivitas *marketing* yaitu meliputi target pasar yang dituju, kebutuhan nasabah, koordinasi pasar, dan tingkat menghasilkan keuntungan dinilai kurang efektif, hal ini dinilai melalui belum tercapainya target nominal keuntungan pada periode 2017. Setelah dianalisis kembali berdasarkan data yang diperoleh, hal ini disebabkan beberapa oleh hal yaitu, adanya kebijakan pembatasan untuk penyaluran jumlah pembiayaan usaha mikro, masih kurangnya penggunaan media yang ada dalam kegiatan promosi dan ruang lingkup wilayah pemasaran yang masih terbatas.

Kata Kunci: *Efektivitas, Produk, Pembiayaan Usaha Mikro*

ABSTRACT

Marketing Effectiveness of Bank Syariah Mandiri Micro Business Financing Products in Bengkulu City

By Wandu Ardiansyah, NIM. 1416142300

In this study aims to find out: a. Marketing strategy of Mandiri Bank Syariah Mandiri's micro business financing products. b. The marketing effectiveness of Mandiri Syariah Bank's micro business financing products. Research methods are carried out in a descriptive qualitative manner through interviews, documentation and observation. Furthermore, the data and information obtained are described and analyzed. The results of this study based on marketing (marketing) strategies based on the Marketing Mix method applied include product strategy, price strategy, location strategy, and promotion strategy. Based on the marketing effectiveness indicator theory, which includes the target market, customer needs, market coordination, and profitability rates are considered less effective, this is assessed through the achievement of the nominal profit target in 2017. After being re-analyzed based on the data obtained, this caused by several things, namely, the existence of a restrictive policy for the distribution of the amount of micro business financing, there is still a lack of use of media in promotional activities, and the scope of the marketing area is still limited.

Keywords: *Effectiveness, Product, Micro-Business Financing*

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kehadirat Allah SWT atas segala nikmat dan karunianya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Efektivitas *Marketing* Produk Pembiayaan Usaha Mikro Bank Syariah Mandiri Kota Bengkulu”. Shalawat dan salam semoga senantiasa dilimpahkan pada junjungan kita Nabi besar Muhammad SAW yang menjadi uswatun hasanah bagi kita semua Amin.

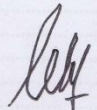
Penyusunan skripsi ini untuk memenuhi salah satu syarat guna untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada Program Studi Perbankan Syariah Jurusan Ekonomi Islam pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu. Dalam Proses penyusunan skripsi ini, penulis mendapat bantuan dari berbagai pihak. Dalam kesempatan ini izinkan penulis mengucapkan rasa terima kasih teriring doa semoga menjadi amal ibadah dan mendapat balasan dari Allah SWT, kepada :

1. Prof. Dr. H. Sirajuddin M, M.Ag, M.H. selaku Rektor IAIN Bengkulu yang telah berperan aktif dalam kebijakan-kebijkan yang ada di IAIN Bengkulu.
2. Dr. Asnaini, MA, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu, yang telah memberikan arahan, bimbingan dan kebijakan-kebijakan yang ada di Fakultas Ekokomi dan Bisnis Islam.
3. Desi Isnaini, MA selaku ketua Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu, yang telah memberikan kemudahan dan bimbingan khususnya prodi Perbankan Syariah.
4. Andang Sunarto Ph. D dan Yosy Arisandy M.M selaku pembimbing I dan II yang telah memberikan bimbingan, motivasi, semangat, dan arahan dengan penuh kesabaran.
5. Kedua orang tuaku Sukiman dan Titi Hartati yang selalu mendukung dan mendoakan kesuksesan saya.

6. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu yang telah memberi pengajaran dan membimbing serta memberikan berbagai ilmunya dengan penuh keikhlasan.
7. Staf karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu yang telah memberikan pelayanan dengan baik dalam hal administrasi.
8. Semua pihak yang telah membantu dalam penulisan skripsi ini.

Dalam penyusunan skripsi penulis menyadari masih banyak kelemahan dan kekurangan dari berbagai sisi. Oleh karena itu, penulis mohon maaf dan mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun demi kesempurnaan penulis kedepan.

Bengkulu, 20 Agustus 2018 M
09 Dzulhijjah 1439 H



Wandi Ardiansyah
NIM. 1416142300

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
SURAT PERNYATAAN <i>PLAGIARISM CHECKER</i>	ii
SURAT PERNYATAAN.....	iii
PERSETUJUAN PEMBIMBING	iv
HALAMAN PENGESAHAN.....	v
MOTTO.....	vi
PERSEMBAHAN	vii
ABSTRAK.....	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang	1
B. Batasan Masalah.....	5
C. Rumusan Masalah	5
D. Tujuan Penelitian.....	6
E. Kegunaan penelitian.....	6
F. Penelitian Terdahulu	6
G. Metode penelitian.....	10
H. Sistematika Penulisan.....	15

BAB II KAJIAN TEORI

A. Teori Efektivitas <i>Marketing</i>	16
B. Indikator Efektivitas <i>Marketing</i>	16
1. Target Pasar (<i>Target Market</i>).....	17
2. Kebutuhan Nasabah(<i>Costumer Needs</i>)	17
3. Koordinasi Pasar (<i>Coordinated Market</i>).....	17
4. Tingkat Keuntungan (<i>Profitability</i>).....	18
C. <i>Marketing</i>	18
1. Pengertian <i>Marketing</i>	18
2. Fungsi dan Tugas <i>Markketing</i>	19
3. Strategi <i>Marketing</i> dalam Bank	20
D. Pembiayaan Usaha Mikro	22

1. Pengertian Pembiayaan	22
2. Tujuan Pembiayaan.....	23

BAB III GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Sejarah Bank Syariah Mandiri	24
B. Sejarah Bank Syariah Mandiri Kota Bengkulu	26
C. Visi dan Misi Bank Syariah Mandiri Kota Bengkulu	27
D. Fasilitas Bank Syariah Mandiri Kota Bengkulu.....	28
E. Struktur Dan Manajemen Bank Syariah mandiri Kota Bengkulu	28
F. Produk-Produk Bank Syariah Mandiri	33
G. Pembiayaan Akad <i>Mudharabah</i> pada Bank Syariah Mandiri	39
1. Pengertian Pembiayaan <i>Mudharabah</i>	39
2. Ketentuan Syar'i dan Jenis-Jenis Akad <i>Mudharabah</i>	40
3. Objek <i>Mudharabah</i>	41
4. Pengawasan Syariah Transaksi <i>Mudharabah</i>	42
5. Sistematika Pengajuan Pembiayaan Pada Bank Syariah Mandiri	43

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Implementasi Strategi <i>Marketing</i> Produk Pembiayaan Usaha Mikro Bank SyariahMandiri Kota Bengkulu	48
B. Efektivitas <i>Marketing</i> Produk Pembiayaan Usaha Mikro Bank Syariah Mandiri Kota Bengkulu.....	54

BAB V PENUTUP

A. Simpulan.....	59
B. Saran.....	60

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 : Belangko Judul
- Lampiran 2 : Belangko Pergantian Judul
- Lampiran 3 : Bukti Menghadiri Seminar Proposal
- Lampiran 4 : Daftar Hadir Seminar Proposal Mahasiswa
- Lampiran 5 : Pengesahan Proposal Skripsi
- Lampiran 6 : Pengesahan Pembimbing Untuk Izin Penelitian
- Lampiran 7 : Surat penunjukan SK Pembimbing
- Lampiran 8 : Surat Permohonan Izin Penelitian
- Lampiran 9 : Surat Rekomendasi Tentang Izin Penelitian Dari Kesbangpol
- Lampiran 10 : Pedoman Wawancara
- Lampiran 11 : Tabel Angsuran BSM Mikro
- Lampiran 12 : Foto Wawancara penelitian
- Lampiran 13 : Catatan Perbaikan Bimbingan

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perkembangan Bank Syariah di Indonesia masihlah sangat minim, baik dari segi kualitas maupun kuantitas. Bank Muamalat merupakan bank syariah pertama kali berdiri di Indonesia yang bermula dari atas cetusan Majelis Ulama Indonesia (MUI) pada saat pertemuan mereka yang membahas tentang masalah bunga bank dan perbankan. Dari hasil Lokakarya tersebut Majelis Ulama Indonesia (MUI) memutuskan supaya didirikannya bank syariah, yaitu bank tanpa adanya bunga. Dalam mendukung hal tersebut terwujud, dibentuklah suatu kelompok kerja yang diketuai oleh HS. Prodjokusumo yang merupakan Sekjen dari Majelis Ulama Indonesia (MUI) itu sendiri.¹

Kelompok kerja ini melakukan usulan kepada bapak Prof. Dr. B.J. Habibie dengan memberi nama bank yang akan didirikan dengan nama “Bank Syariah Islam”, namun terjadi perdebatan dengan penggunaan kata “syariat”. Pada saat piagam Jakarta dimasa lalu, maka nama tersebut tidak dipilih. Nama selanjutnya yang diusulkan yaitu “Bank Muamalat Islam Indonesia” dan disetujui oleh presiden pada saat itu bapak Ir. Soeharto dengan satu syarat penghilangan nama “Islam”. Pada tanggal 1 November 1991 Bank Muamalat Indonesia resmi berdiri. Bank Muamalat Indonesia mulai beroperasi pada

¹ Ascarya, *Akad Dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta: Rajawali Press, 2015), h.10

tanggal 1 Mei 1992. Ikatan Cendekiawan Muslim se-Indonesia (ICMI) dan beberapa pengusaha Muslim serta masyarakat sepenuhnya mendukung berdirinya Bank Muamalat Indonesia yang dibuktikan adanya komitmen pembelian saham perseroan saat penandatanganan akta pendirian Perseroan sebesar Rp. 84 miliar. Selanjutnya, ada tambahan komitmen masyarakat Jawa Barat melalui penanaman modal senilai Rp. 106 miliar pada saat acara silaturahmi peringatan pendiriannya di Istana Bogor.²

Dua tahun setelah beroperasinya Bank Muamalat Indonesia, pada tanggal 27 Oktober 1994 Bank Muamalat berhasil meraih prestasi sebagai bank Devisa. Atas pencapaian hal tersebut menempatkan Bank Muamalat Indonesia sebagai bank syariah yang kuat, atas dasar fasilitas, produk dan jasa yang mereka miliki.³

Pada masa sekarang mulai banyak bermunculan bank syariah dan berbagai macam produk dan jasa yang diunggulkan masing-masing Bank syariah. Badan keuangan yang berdasarkan proinsip syariah adalah badan keuangan yang menempatkan sebagai lembaga yang berperan aktif untuk mendukung kegiatan-kegiatan ekonomi yang ada. Bank syariah adalah lembaga keuangan yang juga berfungsi untuk mendorong dan mengajak masyarakat untuk ikut serta dalam kegiatan ekonomi yang berbasis syariah melalui berbagai produk dan akad-akad yang ada dan sesuai dengan prinsip-prinsip Islam. Berdirinya bank yang berbasis Islam merupakan salah satu cara melakukan kegiatan ekonomi sesuai dengan ajaran Islam dengan menghindari adanya

²Ascarya, *Akad Dan Produk Bank Syariah...* h.19

³Ascarya, *Akad Dan Produk Bank Syariah....*h.21

bunga. Secara pandangan Islam bunga yang ada di bank konvensional secara umumnya dianggap haram karena dikategorikan riba, sesuai dengan dijelaskan dalam Al-Qur'an surat an-Nisa (4) : (160-161) :

فَبِظُلْمٍ مِّنَ الَّذِينَ هَادُوا حَرَّمْنَا عَلَيْهِمْ طَيِّبَاتٍ أُحِلَّتْ لَهُمْ وَبِصَدِّ هُمْ عَن سَبِيلِ
 اللَّهِ كَثِيرًا. وَأَجِدْهُمْ الرِّبَا وَقَدْ نُهُوا عَنْهُ وَأَكْلِهِمْ أَمْوَالَ النَّاسِ بِالْبَاطِلِ وَأَعْتَدْنَا
 لِلْكَافِرِينَ مِنْهُمْ عَذَابًا أَلِيمًا.

Artinya:

“Maka disebabkan kezaliman orang-orang yahudi, kami haramkan atas (memakan-makanan) yang baik-baik (yang dahulunya) dihalalkan bagi mereka, dan karena mereka banyak menghalangi (manusia) dari jalan Allah. Dan disebabkan mereka memakan riba, padahal sesungguhnya mereka telah dilarang daripadanya, dan karena mereka memakan harta benda dengan jalan yang batil. Kami telah menyediakan untuk orang-orang yang kafir di antara mereka itu siksa yang pedih. ” (Qs. an-Nisa (160-161): 4)⁴

Produk-produk perbankan syariah salah satunya adalah produk pembiayaan, dasar atas produk pembiayaan dengan asas kepercayaan dan kejujuran, yang diartikan bahwa bank syariah selaku *shahibul mal* (pemilik dana) memberikan kepercayaan kepada pihak selaku pengelola dana untuk melaksanakan tugas yang diberikan sesuai apa yang telah diamanahkan.⁵

Pada bank syariah produk pembiayaan yang paling mendominasi adalah pembiayaan modal kerja, pembiayaan investasi dan pembiayaan aneka barang dan properti. Akad yang digunakan dalam aplikasi penerapan pembiayaan tersebut sangat bervariasi dari pola bagi hasil (*mudharabah* dan *musyarakah*),

⁴ Mushaf Standar Indonesia, *Mushaf Zahra* (Solo: PT Tiga Sringkai, 2012), h. 77

⁵ Wiroso, *Penghimpunan Dana Dan Distribusi Hasil Usaha Bank Syariah...*, h. 23

pola jual beli (*murabahah, salam, istishna*) ataupun pola sewa (*ijarah dan ijarah mutahiya bittamlik*).⁶

Perkembangan usaha kecil jika didukung dengan pembiayaan yang ada pada bank syariah tentu akan membuat perekonomian warga yang memiliki usaha kecil akan menjadi lebih baik. Usaha kecil adalah usaha dengan kekayaan bersih paling banyak Rp 200.000.000 pertahun diluar tanah dan bangunan tempat usahanya, jika merujuk pada definisi ini maka usaha yang di rintis warga akan mengalami kemajuan, jika warga mau mengajukan pembiayaan pada bank syariah.

Provinsi Bengkulu merupakan salah satu wilayah yang terletak di bagian Sumatera wilayah Indonesia. Kota Bengkulu adalah ibukota Provinsi Bengkulu, Bengkulu yang dahulu disebut *Bencoolen* merupakan kota pelabuhan tua. *Bencoolen* yang dijadikan kota pendudukan dan perdagangan oleh Inggris. Kota Bengkulu dengan potensi pertambangan, perkebunan dan kehutanan yang dapat dimanfaatkan untuk pengembangan agrobisnis, pertambangan dan industri. Salah satu bank syariah di Bengkulu yaitu Bank Syariah Mandiri Kota Bengkulu merupakan bank syariah yang memiliki beberapa produk pembiayaan yaitu diantaranya produk pembiayaan usaha mikro, di wilayah Bengkulu tingkat perkembangan usaha mikro cukup tinggi, namun pada penggunaan produk pembiayaan usaha mikro pada Bank Syariah Mandiri Kota Bengkulu sangatlah rendah hal ini sangat tidak sesuai dengan melihat potensi usaha mikro yang ada di Bengkulu yang sangat tinggi. Pada tahun 2017 tingkat penggunaan produk

⁶Wiroso, *Penghimpunan Dana Dan Distribusi Hasil Usaha Bank Syariah...*, h. 25

pembiayaan usaha mikro yang ada di Bank Syariah Mandiri sangatlah minim dan tidak mencapai target yang dimiliki Bank Syariah Mandiri kota Bengkulu. Hal ini masih tertutupi oleh tingkat penggunaan produk tabungan dan pembiayaan kepada pensiun yang sangat tinggi dan melampaui target yang diinginkan.⁷

Dari uraian masalah diatas maka penulis akan membahas tentang masalah “Efektivitas *Marketing* Produk Pembiayaan Usaha Mikro Bank Syariah Mandiri Kota Bengkulu”.

B. Batasan Masalah

Bank Syariah Mandiri Kota Bengkulu terdiri dari beberapa bagian-bagian dan memiliki sistem kerja dan tugas masing masing maka penelitian ini difokuskan pada bagian *marketing*, dan memiliki berbagai jenis pembiayaan maka lebih fokus pada produk pembiayaan usaha mikro yang menggunakan akad *mudharabah* yang masih rendah penggunaan oleh masyarakat.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian uraian latar belakang diatas dapat dirumuskan masalah yang akan yang akan diteliti :

1. Bagaimana implementasi strategi *marketing* dalam pemasaran produk pembiayaan usaha mikro Bank Syariah Mandiri Kota Bengkulu?
2. Bagaimana efektivitas *marketing* produk pembiayaan usaha mikro Bank Syariah Mandiri Kota Bengkulu?

⁷ Renato Arieza, *Karyawan WarungMikro*, wawancara tanggal 25 Februari 2018

D. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang ada diatas, penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk :

1. Mengetahui implementasi *merketing* dalam pemasaran produk pembiayaan usaha mikro Bank Syariah Mandiri Kota Bengkulu.
2. Mengetahui efektivitas *marketing* produk pembiayaan usaha mikro Bank Syariah Mandiri Kota Bengkulu.

E. Kegunaan Penelitian

1. Kegunaan Teoritis

Kegunaan dari pelaksanaan penelitian secara teoritis, hasil dari penelitaian berguna sebagai :

- a. Metode dalam melakukan kegiatan pengembangan mengenai efektivitas *marketing* dan peningkatan kualitas dan penggunaan produk pembiayaan usaha mikro Bank Syariah Mandiri Kota Bengkulu.
- b. Menjadi acuan dalam melakukan operasional *marketing* produk pembiayaan usaha mikro Bank Syariah Mandiri Kota Bengkulu.

2. Kegunaan Praktis

- a. Bagi masyarakat dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan dan perbandingan antara teori dengan kenyataan pada bank syariah, sehingga masyarakat berminat untuk mengajukan pembiayaan pada bank syariah, demi meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

- b. Bagi lembaga perbankan syariah agar dapat mengetahui penyebab kurangnya penggunaan pembiayaan khususnya produk pembiayaan usaha mikro pada bank syariah melalui analisis efektivitas *marketing*, sehingga lembaga keuangan yang ada khususnya lembaga perbankan syariah dapat meningkatkan aspek-aspek yang dikategorikan masih kurang yang terdapat pada *marketing* produk pembiayaan usaha mikro, sehingga dapat meningkatkan kualitas produk pembiayaan pada bank syariah.

F. Penelitian Terdahulu

Skripsi yang ditulis oleh Niken Ayu Wulandari (2017) dengan judul *Analisis Penetapan Harga Jual Produk Murhabahah Terhadap Keputusan Nasabah Pembiayaan Mikro*. Skripsi tersebut membahas mengenai strategi pemasaran dengan penetapan harga jual produk pembiayaan *murhabahah* usaha mikro terhadap minat nasabah dan melihat tingkatan penentuan pada harga berapa yang akan mempengaruhi dan meningkatkan minat nasabah. Hasil dari penelitian penetapan harga jual produk *murabahah* yang ditetapkan mampu meningkatkan minat nasabah terhadap produk dengan menekankan pada pemberian diskon dan promo.⁸

Persamaan dan perbedaan dengan penelitian ini yaitu meningkatkan minat mengajukan pembiayaan merupakan persamaan yang menjadi fokus

⁸Niken Ayu Wulandari, *Analisis Penetapan Harga Jual Produk Murabahah Terhadap keputusan Nasabah Pembiayaan Mikro*, (Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung: Skripsi Sarjana, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, 2017), h.108

utama dalam penelitian. Perbedaan terdapat pada penggunaan analisis penelitian, analisis penelitian ditujukan pada lebih efektifnya bagian *marketing* produk pembiayaan usaha mikro yang ada di Bank Syariah Mandiri Kota Bengkulu, sedangkan pada penelitian terdahulu lebih di fokuskan pada analisis penetapan harga jual produk *murhabahah* pembiayaan usaha mikro.

Jurnal Nasional yang ditulis oleh Siskawati Sholihat (2015) yang berjudul *Analisis Efektivitas Pembiayaan Lembaga Keuangan Mikro Syariah Terhadap Perkembangan Usaha Nasabah Disektor Riil*, pada penelitian ini bertujuan fokusnya untuk mengetahui efektivitas bagian *marketing* dalam pengembangan dan peningkatan penggunaan produk pembiayaan usaha mikro yang ada di Bank Syariah Mandiri Kota Bengkulu agar lebih dikenal dan diminati oleh masyarakat, sedangkan tujuan dari penelitian terdahulu mengetahui tingkat efektivitas kinerja pembiayaan syariah yang telah dilakukan oleh Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) Berkah Madani Cimanggis dalam meningkatkan usaha anggotanya dan mengetahui dampak pembiayaan tersebut pada peningkatan kesejahteraan anggotanya. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu yaitu pembahasan yang lebih diperkecil ruang lingkupnya pada penelitian ini hanya membahas analisis efektivitas terkhusus pada bagian *marketing* yang ada di Bank Syariah Mandiri Kota Bengkulu dan terfokus pada pengembangan produk yang ada , adapun persamaan penelitian terdahulu

dengan penelitian ini adalah efektivitas *marketing* yang difokuskan pada pembiayaan usaha mikro.⁹

Jurnal internasional yang ditulis oleh Muhammad Soekarni (2015) yang berjudul *The Roles of Islamic Financing Towards The Successful of Islamic Micro Enterprise: A Study in Labuan*. Pada penelitian ini membahas tentang nilai pembiayaan yang telah berhasil disalurkan berdasarkan jenis penggunaan, sektor usaha mikro, akad pembiayaan dan analisis permasalahan pembiayaan yang disalurkan pada masyarakat umum dengan memperhatikan prinsip Islam. Hasil dari penelitian ini faktor pembiayaan berdasarkan prinsip islam menentukan keberhasilan kinerja usaha mikro islam dengan memperhatikan faktor ekuitas dan penjualan. Persamaan dari penelitian ini dengan penelitian terdahulu yaitu sama-sama di fokuskan pada pembiayaan usaha mikro yang ada, sedangkan perbedaanya pada penelitian ini efektivitas *marketing* produk pembiayaan usaha mikro yang ada di Bank Syariah Mandiri Kota Bengkulu yang dinilai masih rendah, sedangkan penelitian terdahulu menilai keefektivan pembiayaan usaha mikro yang sudah disalurkan atau sudah berjalan sesuai dengan prinsip Islam.¹⁰

⁹SiskawatiSholihat, Analisis Efektivitas Pembiayaan Lembaga Keuangan Mikro Syariah Terhadap Perkembangan Usaha Nasabah Di Sektor Rill, *Jurnal Ekonomi Islam*, No. 1, Tahun XLII (1 Maret 2015), kolom 2, h.2

¹⁰Muhammad Soekarni, The Roles Of Islamic Financing Towards The Successful Of IslamicMicro Enterprise: A Study In Labuan, *Lecturer in Islamic Finance*, No.2, Tahun XLII (1 Desember 2015), Kolom 5, h.3

G. Metode Penelitian

1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

a. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang dilakukan adalah penelitian lapangan (*field research*), penelitian lapangan data di dapatkan ketika meninjau langsung ke lokasi penelitian.

b. Pendekatan Penelitian

Berdasarkan judul penelitian yang diangkat mengenai efektivitas *marketing* produk pembiayaan usaha mikro Bank Syariah Mandiri Kota Bengkulu maka pendekatan yang digunakan pada penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif, yaitu melakukan pengumpulan data langsung ke lembaga keuangan yang bersangkutan bagaimana kualitas dan kebijakan operasional dari produk pembiayaan usaha mikro.

2. Waktu dan Lokasi Penelitian

a. Waktu penelitian

Pelaksanaan Penelitian ini dilakukan mulai pada tanggal 1 Februari 2018 sampai dengan Agustus 2018.

b. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Bank Syariah Mandiri Kota Bengkulu Jl. S.Parman, No.15, Padang Jati, Bengkulu. Alasan peneliti memilih lokasi penelitian tersebut, karena pada Bank Syariah Mandiri Kota Bengkulu memiliki produk pembiayaan usaha mikro yang

penggunaan produk tersebut dinilai masih rendah, dan pengalaman peneliti selama Praktek Kerja Lapangan (PKL) di Bank Syariah Mandiri Kota Bengkulu yang mempermudah peneliti mendapatkan akses untuk mendapatkan data yang diperlukan oleh peneliti.

3. Subjek Informan Penelitian

Dalam pemilihan subjek/informan penelitian ini, peneliti menggunakan teknik *purposive sampling* yakni peneliti hanya memilih orang-orang atau informan yang menurut peneliti bisa membantu memberikan informasi yang peneliti inginkan.

Pada penelitian ini teknik pengambilan data melalui wawancara kepada kepala bagian *marketing* dan salah satu karyawan bagian *marketing* Bank Syariah Mandiri Kota Bengkulu sesuai dengan masalah yang diangkat yaitu mengenai efektivitas *marketing*.

4. Sumber dan Teknik Pengumpulan Data

a. Sumber Data

Sumber data yang akan diperoleh pada penelitian ini di bagi menjadi dua jenis yaitu :

1. Data Primer, yaitu informasi yang penulis peroleh dari lapangan melalui obesrvasi atau pengamatan langsung pada pihak *marketing* mengenai pemasaran produk pembiayaan usaha mikro Bank Sayariah Mandiri Kota Bengkulu.
2. Data Skunder, yaitu informasi yang diperoleh secara langsung seperti data yang diperoleh dari instansi atau lembaga terkait

dengan penelitian, buku, karya ilmiah, jurnal, dan dokumen yang ada relevansinya dengan penelitian bagaimana kualitas produk pembiayaan tersebut.

b. Teknik Pengumpulan Data

Adapun teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Observasi

Observasi adalah pengamatan terhadap suatu objek yang diteliti baik secara langsung maupun tidak langsung untuk memperoleh data yang harus dikumpulkan dalam penelitian.

Pada penelitian ini penulis melakukan observasi langsung dengan pengumpulan data informasi terkait penggunaan produk pembiayaan Bank Syariah Mandiri Kota Bengkulu.

2. Wawancara

Wawancara adalah suatu teknik pengumpulan data untuk mendapatkan informasi yang digali dari sumber data langsung melalui percakapan atau tanya jawab. Wawancara dalam penelitian kualitatif sifatnya mendalam karena ingin mengeksplorasi informasi secara jelas dari informan.

Pada penelitian ini, wawancara dilakukan secara terstruktur melalui pedoman wawancara, adapun wawancara dilakukan kepada informan penelitian untuk mendapatkan informasi mengenai penelitian ini.

3. Dokumentasi

Dokumentasi yaitu mengumpulkan data dengan melihat atau mencatat suatu laporan yang sudah tersedia. metode ini dilakukan dengan melihat dokumen-dokumen resmi yang ada pada saat penelitian. Dokumen sebagai metode pengumpulan data adalah pernyataan tertulis yang disusun oleh seseorang atau lembaga untuk keperluan pengujian suatu peristiwa.

Adapun pada penelitian ini penulis mengambil beberapa data dan dokumen dari Bank Syariah Mandiri Kota Bengkulu yang terkait tentang produk pembiayaan usaha mikro.

5. Teknik Analisis Data

Analisis data dalam penelitian kualitatif adalah aktivitas yang dilakukan secara terus menerus selama penelitian berlangsung. Dimulai dari pengumpulan data sampai pada tahap penulisan laporan. Oleh karena itu dalam penelitian kualitatif pengumpulan data dan analisis data bukanlah dua hal yang terpisah, melainkan dilakukan secara bersamaan. Adapun teknik analisis data pada penelitian ini adalah sebagai berikut :

a. Reduksi data

Reduksi data merupakan bentuk analisis yang ditulis dalam bentuk laporan atau data yang terperinci, mengarahkan, menggolongkan dan membuang yang tidak perlu, berdasarkan data yang diperoleh direduksi, diarahkan, dan dipilih hal-hal yang pokok di fokuskan kepada suatu tema, konsep, atau kategori tertentu yang akan

memberikan gambaran yang lebih tajam tentang hasil pengamatan juga mempermudah peneliti untuk mencari kembali data sebagai tambahan atas data sebelumnya yang diperoleh jika diperlukan dalam penelitian. Pada penelitian ini akan difokuskan pada pengumpulan data, agar memberikan gambaran yang lebih tajam terhadap hasil penelitian.

b. Penyajian Data (*Display Data*)

Langkah selanjutnya setelah reduksi data adalah penyajian data (*Display Data*). teknik penyajian data dalam berbagai bentuk seperti table, grafik dan sejenisnya. Lebih dari itu, penyajian data dapat juga berupa uraian dan pemaparan singkat, hubungan antara kategori dan sejenisnya.¹¹

Pada penelitian ini, setelah peneliti menganalisa data yang diperoleh melalui observasi dan wawancara serta dokumen yang ada pada Bank Syariah Mandiri kota Bengkulu. Maka penulis akan menguraikan secara rinci mengenai hasil dari efektivitas *marketing* terkait produk pembiayaan usaha mikro Bank Syariah Mandiri Kota Bengkulu.

c. Kesimpulan/Penjelasan (*Conclusion Drawing/ Verification*)

Menurut Miles An Huberman adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi, kesimpulan awal yang dikemukakan bukti-bukti yang kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data. dengan

¹¹Ascarya, *Akad Dan Produk Bank Syariah...*, h. 245

demikian kesimpulan dalam penelitian dapat menjawab rumusan masalah yang dirumuskan sejak awal.¹²

Pada penelitian ini, setelah penulis melakukan reduksi data, membuang data yang tidak perlu dan kemudian menguraikan data secara rinci maka akan menarik sebuah kesimpulan yang dapat menjawab masalah yang ada.

H. Sistematika Penulisan

Untuk mempermudah proses penelitian ini, penulis menguraikan beberapa hal tentang sistematika penulisan sebagai berikut:

BAB Pertama yaitu Pendahuluan yang memuat Latar Belakang Masalah, Rumusan Masalah, Tujuan Penelitian, Kegunaan Penelitian, Penelitian Terdahulu, Metode Penelitian, dan Sistematika Penulisan.

BAB Kedua yaitu Kajian Teori yang menjelaskan tentang teori strategi *marketing* bank, indikator efektivitas *marketing*, dan pembiayaan usaha mikro.

BAB Ketiga yaitu Tinjauan Umum Bank Syariah Mandiri Kota Bengkulu mencakup sejarah singkat, visi, misi, motto, struktur organisasi, produk dan jasa khususnya produk pembiayaan usaha mikro.

BAB Keempat yaitu Hasil Penelitian dan Pembahasan mengenai efektivitas *marketing* produk pembiayaan usaha mikro Bank Syariah Mandiri Kota Bengkulu yang meliputi jawaban dari permasalahan dan rumusan masalah yang baik.

BAB Kelima yaitu Penutup yang didalamnya terdapat kesimpulan dari pembahasan yang dilakukan serta saran-saran yang bersifat praktis dan membangun.

¹²Veithzal Rivai, *Islamic Financial Management...*, h. 56

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Teori Efektivitas *Marketing* (Pemasaran)

Efektivitas secara bahasa berasal dari kata efektif yang berarti ada efeknya (akibatnya, pengaruhnya, kesannya), manjur atau mujarab (tentang obat), dapat membawa hasil, berhasil guna (tentang usaha, tindakan), mulai berlaku (tentang undang-undang, peraturan).¹³

Pemasaran atau *marketing* yang dilakukan oleh perbankan adalah konsep pemasaran jasa. Pada dasarnya konsep *marketing* mempunyai persamaan konsep setiap bank. Dasar pemikirannya bagaimana caranya aktivitas *marketing* bank dapat dilaksanakan berdasarkan suatu falsafah yang mantap yang mengungkapkan *marketing* yang tanggap, bertanggung jawab dan selalu memberi kepuasan pada nasabah serta menguntungkan bagi bank.

B. Indikator Efektivitas *Marketing*

Suatu kegiatan *marketing* dapat dinilai efektif berdasarkan kriteria standar empat konsep yang perlu diperhatikan yaitu, target pasar (*target market*), kebutuhan nasabah (*customer needs*), organisasi pasar yang baik (*coordinated market*), dan tingkat keuntungan (*profitability*).

¹³Tim Penyusun Kamus Pembinaan dan Pengembangan Bahasa, *kamus Besar Bahasa Indonesia*, Ed. 2, Cet. 9, (Jakarta: Balai Pustaka, 1997), h.250

1. Target Pasar (*Target Market*)

Suatu kegiatan *marketing* dapat dikatakan efektif dengan melihat pihak bank dapat memilih dengan tepat target pasar atau segmentasi pasar yang dituju, dengan melihat jenis produk yang akan ditawarkan apakah sesuai atau tidak dengan program pemasaran produk dan layanan yang telah dirancang sesuai setiap segmen pasar yang ada.¹⁴

2. Kebutuhan Nasabah (*Customer Needs*)

Setiap nasabah memiliki kebutuhan masing-masing yang mereka inginkan dari program layanan dan fasilitas yang ada pada produk perbankan, sehingga pihak bank harus benar-benar tepat dalam menentukan program layanan dan fasilitas yang terdapat pada setiap produk yang ada di bank tersebut.¹⁵

3. Koordinasi Pasar (*Coordinated Market*)

Merupakan suatu koordinasi atau keselarasan dari kegiatan pasar dan pihak-pihak bank yang ada, baik keselarasan secara internal ataupun eksternal pihak bank. Operasional dan kebijakan bank yang ada sudah sesuai dengan kebijakan pasar yang berlaku dan saling

¹⁴Burhannudin Yusuf, Peningkatan Efektivitas Pemasaran Jasa Perbankan Islam Melalui Pemahaman Terhadap Segmentasi Pelanggan, *Ai-Iqtishad*, No.2, Tahun XLII, (2 juli 2013), Kolom.4, h.196

¹⁵Burhannudin Yusuf, Peningkatan Efektivitas Pemasaran Jasa Perbankan Islam Melalui Pemahaman Terhadap Segmentasi Pelanggan..., Kolom.5, h.196

bekesinambungan antar bagian-bagian sistem kerja bank tersebut demi menghindari pelanggaran atas kebijakan-kebijakan yang ada.¹⁶

4. Tingkat Keuntungan (*Profitability*)

Pada masing-masing bank pasti memiliki standar target nominal keuntungan dan aset yang akan dicapai disetiap periode melalui kegiatan operasional bank dan dari produk-produk yang mereka pasarkan. Apabila target tersebut telah tercapai ataupun melebihi target, maka diperiode berikutnya akan ditingkatkan lagi nominal target keuntungan yang harus dicapai. Hal ini agar suatu bank dapat terus berkembang dari aset yang dimiliki. Apabila target tidak tercapai, maka hal tersebut akan ditambahkan kejumlah target yang akan dicapai diperiode berikutnya.¹⁷

C. Marketing

1. Pengertian *Marketing*

Marketing jika diartikan dalam Bahasa Indonesia berarti pemasaran. Jika diartikan secara rinci, maka *marketing* merupakan keseluruhan proses dalam pemenuhan kebutuhan konsumen yang dilakukan untuk memaksimalkan keuntungan perusahaan. Dalam hal ini *marketing* mencakup kegiatan penyaluran produk dan jasa, kegiatan penetapan harga jual, kegiatan penjualan, kegiatan pelayanan pasca

¹⁶Burhannudin Yusuf, Peningkatan Efektivitas Pemasaran Jasa Perbankan Islam Melalui Pemahaman Terhadap Segmentasi Pelanggan..., Kolom.6, h.198

¹⁷Burhannudin Yusuf, Peningkatan Efektivitas Pemasaran Jasa Perbankan Islam Melalui Pemahaman Terhadap Segmentasi Pelanggan..., Kolom.7, h.196

pembelian, hingga ke kegiatan pengenalan dan juga pengiklanan dari suatu produk ke konsumen.¹⁸

Philip Kotler menjelaskan, *Marketing* adalah aktivitas sosial dan sebuah pengelolaan yang dilakukan individu atau kelompok yang bertujuan untuk memperoleh apa yang diinginkan dengan cara membuat produk dan memasarkan dengan nominal harga tertentu ke pihak lainnya.¹⁹

Menurut Jay Abraham, *Marketing* adalah sebagai media untuk mencapai tujuan dan kesuksesan dengan cara memberikan pelayanan yang maksimal kepada konsumen.²⁰

2. Fungsi dan Tugas *Marketing*

Secara garis besar fungsi dan tugas dari aktivitas *marketing* yaitu sebagai berikut:²¹

- a. Sebagai bagian yang memperkenalkan suatu perusahaan kepada masyarakat, melalui produk yang dibuat oleh perusahaan tersebut
- b. Menghasilkan pemasukan bagi perusahaan dengan cara menyalurkan produk dan jasa yang dimiliki perusahaan

¹⁸Morissan, *Periklanan: Komunikasi Pemasaran Terpadu*, (Jakarta: Kencana, 2012) , h.110

¹⁹Morissan, *Periklanan: Komunikasi Pemasaran Terpadu...*, h. 98

²⁰Morissan, *periklanan: komunikasi pemasaran terpadu...*, h.100

²¹Irham Fahmi, *Manajemen Perbankan Konvensional dan Syariah*, (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2015), h.205

- c. Membangun relasi yang baik antara pihak perusahaan dengan konsumen dan masyarakat serta sebagai media antara perusahaan dengan masyarakat
- d. Mengumpulkan data yang dibutuhkan dan menyampaikan kepada bagian perusahaan untuk diolah, tentang segala sesuatu yang berguna untuk meningkatkan kualitas dan penjualan produk atau jasa bank

3. **Marketing dalam Bank**

Marketing diperlukan oleh setiap badan usaha, hal ini agar produk dan jasa yang dihasilkan dapat diterima dengan baik oleh konsumen. *Marketing* (pemasaran) yang dilakukan bank secara garis besar harus memperhatikan beberapa aspek, terdiri dari 1). Produk. meliputi keragaman produk, kualitas, desain, ciri khas, nama merk, pelayanan, garansi dan benefit produk sangat penting dalam proses *marketing*. Produk dan jasa yang dimiliki pihak bank yang baik akan mendorong nasabah untuk menggunakan produk dan jasa tersebut, sehingga akan memberikan hasil yang optimal bagi pihak bank. 2). Harga, adalah bagian yang sangat perlu dipertimbangkan, karena berhubungan dengan tingkat harga produk dan jasa bank itu sendiri. Dalam aktivitas operasional perbankan khususnya syariaah berhubungan dengan penetapan tingkat plafon untuk produk pembiayaan, sistem bagi hasil yang bisa digunakan dalam menunjang keberhasilan proses *marketing* perbankan. 3). Lokasi, letak lokasi posisi kantor cabang

yang strategis sangat berpengaruh demi mendukung keberhasilan dalam aktivitas *marketing* ini. Hal lain yang juga perlu diperhatikan sistem pemasaran, ruang lingkup cakupan pasar, pengelompokan target konsumen, persediaan dan transportasi disekitaran bank atau akses lokasi yang mudah. 4). Promosi, yaitu aktivitas operasional bank, bertujuan untuk mengenalkan produk dan jasa yang dimiliki kepada nasabah, baik produk lama yang diperbarui maupun produk baru dengan berbagai fasilitas dan kelebihannya. Salah satu caranya bisa dengan menggunakan media iklan di berbagai media masa baik itu media cetak maupun media elektronik.²²

Setiap bank akan memiliki penentuan kebijakan masing-masing dalam pemasaran dan semuanya bertujuan menarik nasabah agar tertarik atas produk dan jasa yang ditawarkan, dan diharapkan setiap produk dan jasa yang ada bisa memberikan kemudahan bagi nasabah dalam mengelolah uang.

D. Pembiayaan Usaha Mikro

1. Pengertian Pembiayaan

Kata pembiayaan dalam segi bahasa, difokuskan pada kata *I Believe, I Trust* “saya percaya” atau saya memberi kepercayaan. Perkataan pembiayaan yang berarti kepercayaan (*trust*) adalah pihak bank yang memberi pembiayaan sebagai *sahibul mal* memberi kepercayaan kepada seseorang untuk melaksanakan amanahnya yang

²²Morissan, *Periklanan: Komunikasi Pemasaran Terpadu...*, h.125

diberikan, dana tersebut harus digunakan dengan jelas, adil dan harus disertai dengan ikatan dan syarat-syarat yang jelas, serta saling menguntungkan bagi kedua belah pihak.²³

Sistem pembiayaan (*financing*), meliputi pendanaan yang disalurkan oleh pihak bank kepada pihak lain sebagai pengelola yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Pembiayaan merupakan pendanaan yang disalurkan yang bertujuan mendukung investasi yang direncanakan.²⁴

Pembiayaan merupakan penyediaan dana atau modal yang dimiliki, berdasarkan atas persetujuan dan kesepakatan antara pihak bank dengan pihak pengelola atau yang dibiayai atas usaha yang bersifat produktif dan diwajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut dengan besaran bagi hasil yang telah disepakati oleh kedua belah pihak tanpa ada paksaan.²⁵

2. Tujuan Pembiayaan

Tujuan dari pembiayaan yang mencakup secara umum pada dasarnya terdapat dua fungsi yang saling berkaitan dari pembiayaan, yaitu sebagai berikut :

- a. *Profitability* (Keuntungan), adalah dalam rangka memperoleh hasil dari pembiayaan yang telah disalurkan berupa keuntungan

²³Veithzal Rivai, *Islamic Financial Management*, (Jakarta: Rajagrafindo Persada, 2008), h.

²⁴ Veithzal Rivai, *Islamic Financial Management...*, h. 9

²⁵Muhammad Ismail, *bisnis Islami*, (Jakarta: Gema Insani, 2002), h.102

yang diperoleh dari bagi hasil atas keuntungan yang didapat dari usaha yang produktif yang dikelola bersama pihak pengelola

- b. *Safety* (Keamanan), merupakan tingkat keamanan dari tujuan dan fasilitas yang diberikan harus benar-benar terjamin agar tingkat *profitability* (keuntungan) dapat tercapai dengan maksimal tanpa hambatan yang berarti.²⁶

²⁶Ascarya, *Akad Dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta, Rajawali Press, 2015), h. 123

BAB III

GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Sejarah Bank Syariah Mandiri

Munculnya Bank Syariah Mandiri berawal pada tahun 1999, hal ini merupakan salah satu hikmah sekaligus berkah setelah terjadinya krisis ekonomi dan moneter pada tahun 1997 hingga tahun 1998. Pada saat itu, salah satu bank konvensional, yaitu PT. Bank Susila Bakti yang dimiliki PT. Bank Dagang Negara, Yayasan Kesejahteraan Pegawai dan PT. Mahkota Prestasi juga terkena dampak krisis. PT. Bank Susila Bakti berusaha untuk menyelesaikan masalah krisis yang dihadapi tersebut dengan melakukan cara merger dengan beberapa bank konvensional lain dan mengundang investor asing. Bersamaan dalam hal tersebut, pemerintah melakukan kebijakan dengan melakukan penggabungan atas empat bank diantaranya, Bank Bumi Daya, Bank Dagang Negara, Bapindo, dan Bank Exim dan diberi nama PT. Bank Mandiri (Persero) pada tanggal 31 Juli 1999.²⁷

Dalam melakukan penggabungan tersebut juga memposisikan dan menetapkan PT. Bank Mandiri (Persero) Tbk. sebagai pemilik secara umum baru Bank Susila Bakti. Untuk menindak lanjuti dari keputusan penggabungan, Bank Mandiri melakukan perekapan dan juga membentuk Tim Pengembangan Perbankan Syariah yang bertujuan untuk melakukan pembaharuan terhadap aplikasi, fasilitas dan layanan perbankan syariah di

²⁷ <http://syariahmandiri.co.id> diakses pada hari selasa, tanggal 3 juli 2018, pukul 16.30

kelompok perusahaan Bank Mandiri yang memberi peluang bank umum untuk melayani transaksi syariah. Pihak bank dengan cepat mengambil langkah dengan mempersiapkan sistem dan infrastruktur yang dibutuhkan, hal ini diharapkan agar kegiatan usaha BSB berubah dari bank konvensional menjadi bank yang kegiatannya berdasarkan prinsip syariah dengan nama PT Bank Syariah Mandiri. Tim Pengembangan Perbankan Syariah menanggapi bahwa pemberlakuan UU tersebut merupakan menjadi kesempatan yang tepat untuk melakukan perombakan PT Bank Susila Bakti yang sistem kerjanya atas dasar prinsip syariah. Bank Susila Bakti berubah menjadi bank yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah dengan nama PT Bank Syariah Mandiri dan mulai beroperasi pada tanggal Senin 1 November 1999.²⁸

B. Sejarah Bank Syariah Mandiri Kota Bengkulu

PT. Bank Syariah Mandiri Kota Bengkulu yang beralamat di Jl. S.Parman, No.15, Padang Jati, Bengkulu pertama kali berdiri pada tahun 2005. Bank Syariah Cabang Bengkulu terhitung telah empat kali berganti pimpinan hingga sekarang Bank Syariah Mandiri Cabang Bengkulu dibawah pimpinan Bapak Adjitomo. Dalam menjalankan aktivitasnya, Bank Syariah Mandiri Cabang Bengkulu terus melakukan inovasi dan pelayanan prima kepada konsumen serta profesionalisme. Bank Syariah Mandiri Cabang Bengkulu memiliki empat kantor cabang pembantu, yaitu KCP Curup dibuka pada tahun 2008, KCP S. Parman tahun 2012 dan KCP Ketahun pada tahun

²⁸ <http://syariahmandiri.co.id> diakses pada hari selasa, tanggal 3 juli 2018, pukul 16.30

2013. Unit ATM yang tersedia di Bengkulu saat ini ada empat anjungan yaitu berada pada KC Utama, KCP S. Parman, Bengkulu Ekspres dan Bengkulu Indah Mall. PT Bank Syariah Mandiri hadir, tampil dan tumbuh sebagai bank yang mampu memadukan idealisme usaha dengan nilai-nilai rohani, yang melandasi kegiatan operasionalnya. Harmoni antara idealisme usaha dan nilai-nilai rohani inilah yang menjadi salah satu keunggulan Bank Syariah Mandiri dalam kiprahnya di perbankan Indonesia. BSM hadir untuk bersama membangun Indonesia menuju Indonesia yang lebih baik. Dalam menjalankan tugas dan fungsi kesehariannya Bank Syariah Mandiri memberlakukan sistem tentang Visi dan Misi, dengan tujuan untuk diketahui, dipahami dan dihayati serta dilaksanakan oleh seluruh karyawan di lingkungan Bank Syariah Mandiri.²⁹

C. Visi Dan Misi Bank Syariah Mandiri Kota Bengkulu

1. Visi

Secara garis besar visi dari bank Syariah Mandiri Kota Bengkulu adalah “Bank Syariah Terdepan Dan Modern”, sedangkan visi secara khusus yaitu :

a. Untuk Nasabah

Bank Syariah Mandiri merupakan bank pilihan yang memberikan manfaat, menenteramkan dan memakmurkan.

²⁹ <http://syariahamandiri.co.id> diakses pada hari selasa, tanggal 3 juli 2018, pukul 16.30

b. Untuk Karyawan

Bank Syariah Mandiri merupakan badan keuangan yang memberi fasilitas kesempatan untuk beramanah dan berkarir secara profesional.

c. Untuk Investor

Bank Syariah Mandiri sebagai badan keuangan syariah Indonesia yang terpercaya yang terus memberikan nilai berkesinambungan.³⁰

2. Misi

- a. Merealisasikan pertumbuhan, perkembangan dan keuntungan di atas rata-rata industri yang saling berkesinambungan
- b. Mengutamakan penghimpunan dana murah dan penyaluran dana pembiayaan pada segmen UMKM
- c. Mengembangkan pengelolaan potensi *skill* dan lingkungan kerja yang sehat
- d. Meningkatkan kepedulian terhadap nasabah dan lingkungan
- e. Menumbuh-kembangkan nilai-nilai syariah secara merata.³¹

D. Fasilitas Bank Syariah Mandiri Kota Bengkulu

Bank Syariah Mandiri Kota Bengkulu memiliki fasilitas dan program pendukung kegiatan operasional bank, yaitu terdiri dari :³²

1. Bank Syariah Mandiri kota Bengkulu memiliki jam kerja pada hari Senin-Jumat dengan rincian jam masuk kerja 07.30 WIB, istirahat 12.00-13.00 WIB, Masuk lagi 13.00-17.00 WIB

³⁰ Brosur Bank Syariah Mandiri Kota Bengkulu, *Visi Dan Misi BSM*

³¹ Brosur Bank Syariah Mandiri Kota Bengkulu, *Visi Dan Misi BSM*

³² Brosur Bank Syarian Mandiri Kota bengkulu, *Fasilitas BSM*

2. Memiliki fasilitas kantor yang tergolong lengkap
3. Letak lokasi kantor yang strategis
4. Kegiatan operasional yang efektif dan didukung oleh jaringan internet
5. Bank Syariah Mandiri memiliki standar operasional setiap transaksi
6. Transaksi di Bank Syariah Mandiri Kota Bengkulu bisa dilakukan selama jam kerja
7. Karyawan yang direkrut oleh Bank Syariah Mandiri Kota Bengkulu merupakan tenaga kerja yang profesional dan bersertifikat standar kegiatan muamalah syariah.

E. Struktur dan Manajemen Bank Syariah Mandiri Kota Bengkulu

Bank Syariah Mandiri Kota Bengkulu memiliki bagian-bagian struktur dan manajemen operasional yang terdiri dari :³³

1. Dewan Komisaris

Bank Syariah Mandiri kota Bengkulu pada bagian Dewan Komisaris yang memiliki fungsi dan tanggung jawab dalam pelaksanaan tugas pengawasan dan memberikan saran dan kritikan atas pelaksanaan tugas dari direksi, hal ini bertujuan untuk meningkatkan sikap waspada dengan meminimalisasikan resiko yang ada agar lebih berhati-hati dalam kegiatan bisnis yang ada dan wajib mengarahkan direksi memperhatikan prinsip syariah dalam melaksanakan rapat umum pemegang saham dan melakukan laporan rinci kepada Komisaris dalam rapat tersebut.

³³ <http://syariahmandiri.co.id> diakses pada hari selasa, tanggal 3 juli 2018, pukul 16.30

2. Dewan Pengawas Syariah

Bagian Dewan Pengawas Syariah berwenang dalam mengawasi kegiatan operasional bank sesuai dengan fatwa yang berlaku dan sesuai dengan prinsip syariah beserta dalam laporan publikasi bank.

3. Dewan Direksi

Dewan direksi mempunyai tugas sebagai pengelolah dan mengarahkan dari kegiatan operasional bank sesuai dengan perundang-undangan atau hukum yang berlaku terkait atas kegiatan operasional bank.

4. Branch Manager

Merupakan bagian yang memiliki fungsi sebagai berikut :

- a. Mengawasi dan melakukan pengelolaan administrasi dan keuangan sesuai dengan ketentuan perusahaan
- b. Menyelenggarakan pelayanan kepada pemegang polis sehingga menimbulkan citra yang baik bagi perusahaan
- c. Membina dan mengawasi karyawan dilingkungan perusahaan
- d. Mengawasi dan mengakomodir terlaksananya operasional perusahaan dilingkungan kantor
- e. Menandatangani surat yang berhubungan dengan surat keluar perusahaan berdasarkan ketentuan yang ada
- f. Bertanggung jawab atas pelaksanaan pengelolaan administrasi serta keuangan di kantor.

5. Audit Internal

Bagian Audit Internal bertugas sebagai pengumpul data dan informasi, pencatatan pengumpulan klasifikasi, menyimpulkan, menyusun laporan keuangan yang tersusun atas neraca, laba-rugi, arus kas, perubahan modal yang selanjutnya memverifikasi aktiva dan pasiva dan memastikan antara penghasilan dan biaya.

6. Pemasaran

Bagian ini memiliki tugas dan wewenang dalam merencanakan dan menganalisis dalam kegiatan operasional agar mencapai sasaran yang tepat dan juga mengatasi permasalahan atas pembiayaan yang ada.

7. Penyalur Dana (*account Officer*)

Penyalur dana bertugas dalam melakukan penyaluran dana yang ada dalam bentuk pembiayaan kepada nasabah yang bersifat produktif atas usaha yang akan mereka lakukan dengan melakukan pertimbangan secara benar atas sasaran nasabah apakah layak atau tidak dilakukan pembiayaan demi menghindari pembiayaan bermaslah.

8. Penghimpun Dana (*Funding Officer*)

Penghimpun dana memiliki wewenang atas pengumpulan dana dengan cara melakukan kegiatan promosi produk-produk yang ada di bank seperti tabungan dan deposito.

9. Kolektor

Kolektor bertugas menerima catatan tagihan debitur yang belum dibayarkan atau sudah jatuh tempo dan melakukan penagihan kepada

debitur bersangkutan dan menyiapkan slip setoran pembiayaan serta memberikan informasi jumlah tagihan yang harus dibayar.

10. Kepala Remedial

Kepala Remedial berfungsi sebagai bagian yang menganalisis debitur yang berpotensi bermasalah ataupun yang sudah bermasalah agar segera ditangani secara efektif dengan mengetahui secara langsung penyebab masalah yang dihadapi debitur demi menghindari kerugian.

11. Administrasi Pembiayaan

Bagian ini berfungsi sebagai memeriksa dan menangani terkait pembiayaan yang akan dilakukan ataupun yang sudah berjalan dengan memperhatikan kelengkapan dokumen penunjang terkait pembiayaan yang ada.

12. Kepala Operasional

Bagian Kepala Operasional bertugas sebagai yang merencanakan, mengawasi dan mengarahkan kegiatan operasional bank yang ada di internal dan eksternal bank agar saling terkoordinasi secara baik antar bagian-bagian yang ada demi profesionalisme bank.

13. Pelayanan Nasabah (*Customer Service*)

Pelayanan nasabah berfungsi sebagai yang melayani nasabah yang memerlukan informasi yang mereka butuhkan terkait produk yang ada di bank ataupun keluhan terhadap masalah yang ada, terkait layanan ataupun produk.

14. Teller

Teller berfungsi melayani nasabah yang akan melakukan transaksi terkait dana kas yang tersedia baik dalam bentuk pengeluaran ataupun setoran dana.

15. Loan and Sundries

Bagian ini berfungsi sebagai yang melakukan pencatatan dan pembukuan atas transaksi pembiayaan ataupun piutang yang ada.

16. Accounting Pembukuan

Bagian ini bertugas sebagai yang melakukan pengaturan dan mengkoordinasikan hasil dari aktivitas kegiatan operasional bank dengan melakukan pemeriksaan kelengkapan bukti transaksi dan melakukan perhitungan bagi hasil atas tabungan dan deposito.

17. Kepala Seksi

Kepala seksi adalah bagian yang bertanggung jawab atas semua kegiatan operasional khususnya SDI secara internal maupun eksternal.

18. Umum dan SDI (Sumber Daya insani)

Bagian ini bertugas mencatat dan mengelolah pengeluaran dan pemasukan biaya-biaya umum demi menunjang kegiatan operasional dan melakukan pengawasan dan menyediakan perlengkapan kantor serta menyusun inventaris sesuai prosedur akuntansi.

19. Teknisi Komputer

Bagian ini bertugas sebagai yang mengatur dan mengawasi kesiapan komputer ataupun printer agar dapat digunakan menunjang

kegiatan operasional dan mengatasi masalah ataupun kerusakan komputer.

20. *Collateral Value Officer*(CVO)

Yaitu bertugas sebagai pemberi estimasi nilai wajar terhadap pasar dan memberikan penilaian terhadap agunan yang diberikan.³⁴

21. Warung Mikro

Bertugas sebagai mencari nasabah yang ingin melakukan pembiayaan dalam meningkatkan usaha mikro milik calon nasabah.

22. PMM Mitra

PMM Mitra adalah membantu pemasaran dibagian kemitraan. Contohnya tender proyek dengan perusahaan BUMN.

23. Officer Gadai

Officer gadai tugasnya untuk memasarkan produk dan memaintenance nasabah agar angsuran tetap berjalan supaya tidak DHN.

24. Manager Bisnis Mikro (MBM)

Manager bisnis mikro bertugas untuk mengidentifikasikan potensi perekonomian wilayah kerja, membuat RKA, memonitoring masalah-masalah perkreditan, membuat strategi pemasaran dan melakukan kegiatan pemasaran.

25. Keamanan (*Security*)

Kemanan merupakan bagian yang bertugas mengamankan dan mengawasi yang berada diruang lingkup bank dari segala ancaman, dan

³⁴BayuRakasiwi, *CVO*, Wawancara pada tanggal 07 Agustus 2018

mencatat tamu yang bekeperluan kepada kepala bagian atau direksi dan melayani tamu dengan baik dan selalu waspada.

26. Kantor Kas Bank

Fungsi dari Kantor Kas Bank yaitu merencanakan, mengawasi seluruh yang terkait kegiatan operasional bank yang berhubungan dengan pihak internal maupun dari luar demi meningkatkan profesionalisme bank.

27. Pos Pelayanan

Bagian ini berfungsi memberikan layanan yang dibutuhkan oleh nasabah yang ditempatkan diwilayah tertentu yang belum terjangkau dan dinilai perlu disediakan.

28. Rapat Umum Pemegang Saham

Bagian ini merupakan bagian tertinggi dari bank yang berfungsi menetapkan anggaran dasar ataupun melakukan perubahan serta mengangkat atau memberhentikan pengurus syariah dan juga menetapkan pembagian laba.

F. Produk-Produk BSM (Bank Syariah Mandiri)

Produk-produk yang dihasilkan Bank Syariah Mandiri dibagi menjadi tiga kelompok, yaitu pendanaan, pembiayaan dan jasa.

1. Pendanaan

a. Tabungan

Tabungan BSM adalah simpanan dalam mata uang rupiah yang penarikan dan setorannya dapat dilakukan setiap saat selama jam kerja

dibuka di kounter BSM atau melalui ATM. Tabungan yang ada di BSM terdiri dari :³⁵

1) Tabungan Berencana BSM

Tabungan Berencana BSM adalah simpanan berjangka yang memberikan nisbah bagi hasil berjenjang dan kepastian pencapaian target dana yang telah ditetapkan.

2) Tabungan BSM Simpatik

Tabungan BSM Simpatik adalah simpanan dalam mata uang rupiah berdasarkan prinsip *wadiah* yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat berdasarkan syarat-syarat tertentu yang disepakati.

3) Tabungan BSM Dollar

Tabungan BSM Dollar adalah simpanan dalam mata uang dollar yang penarikan dan setorannya dapat dilakukan setiap saat atau sesuai ketentuan BSM dengan menggunakan slip penarikan.

4) Tabungan MABRUR BSM

Tabungan MABRUR BSM adalah simpanan dalam mata uang rupiah yang bertujuan membantu masyarakat muslim dalam merencanakan ibadah haji dan umrah. Tabungan ini dikelola berdasarkan prinsip *Mudharabah Muthlaqah*.

5) Tabungan Kurban BSM

Tabungan Kurban BSM adalah simpanan dalam mata uang rupiah yang bertujuan membantu nasabah dalam perencanaan dan

³⁵ Brosur Bank Syariah Mandiri Kota Bengkulu, *Produk Tabungan BSM*

pelaksanaan ibadah kurban dan aqiqah. Dalam pelaksanaannya bekerja sama dengan Badan Amil Kurban.

6) Tabungan BSM Investa Cendikia

Tabungan BSM Investa Cendikia merupakan tabungan dengan ketentuan jangka waktu tertentu dalam valuta rupiah dengan jumlah setoran bulanan tetap (*installment*) yang dilengkapi perlindungan asuransi.

b. Deposito

1) Deposito BSM

Deposito BSM merupakan produk investasi dengan ketentuan berjangka waktu tertentu dalam mata uang rupiah yang dikelola berdasarkan prinsip akad *Mudharabah Muthlaqah*.

2) Deposito BSM Valas

Deposito BSM Valas merupakan produk investasi dengan ketentuan berjangka waktu tertentu dalam mata uang dollar yang dikelola berdasarkan prinsip akad *Mudharabah Muthlaqah*.

c. Giro

1) Giro BSM

Giro BSM merupakan fasilitas penyimpanan dana yang yang disalurkan untuk nasabah dengan pengelolaan berdasarkan prinsip akad *wadiah yaddhamanah*. berdasarkan prinsip akad ini ini, dana giro nasabah dikelola sebagai titipan yang dijaga keamanan dan ketersediaannya setiap saat guna membantu kelancaran transaksi.

2) Giro BSM *Euro*

Giro BSM *Euro* merupakan fasilitas penyimpanan dana dalam mata uang *Euro* yang disediakan bagi nasabah perorangan atau perusahaan/badan hukum dengan pengelolaan berdasarkan prinsip akad *wadiah yaddhamanah*.

3) Giro BSM Valas

Giro BSM Valas merupakan fasilitas penyimpanan dana dalam bentuk mata uang US Dollar yang disediakan bagi nasabah perusahaan/badan hukum dengan pengelolaan berdasarkan prinsip akad *wadiah yaddhamanah*.

d. Obligasi

1) Obligasi BSM

Obligasi BSM (*Mudharabah*) merupakan surat berharga jangka panjang berdasar prinsip syariah yang mewajibkan Emiten (BSM) untuk membayar pendapatan bagi hasil/kupon dan membayar kembali dana obligasi syariah pada saat jatuh tempo.

2. Pembiayaan

Bank Syariah Mandiri kota Bengkulu memiliki beberapa produk pembiayaan yang terdiri dari :³⁶

³⁶ Brosur Bank Syariah Mandiri Kota Bengkulu, *Produk Pembiayaan BSM*

a. Gadai Emas BSM

Gadai Emas BSM merupakan produk pembiayaan atas dasar jaminan berupa emas sebagai salah satu alternatif memperoleh uang tunai dengan cepat.

b. Pembiayaan Edukasi BSM

Pembiayaan Edukasi BSM adalah pembiayaan jangka pendek dan menengah yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan uang masuk sekolah/ perguruan tinggi/ lembaga pendidikan lainnya atau uang pendidikan pada saat pendaftaran tahun ajaran/ semester baru berikutnya dengan akad *ijarah*.

c. BSM *Customer Network Financing*

BSM *Customer Network Financing* selanjutnya disebut BSMCNF adalah fasilitas pembiayaan modal kerja yang diberikan kepada nasabah (agen, dealer dan sebagainya) untuk pembelian persediaan barang dari rekanan (ATPM, produsen/distributor dan sebagainya) yang menjalin kerjasama dengan bank.

d. Pembiayaan *Mudharabah* BSM

Pembiayaan *Mudharabah* BSM adalah pembiayaan dimana seluruh modal kerja yang dibutuhkan nasabah ditanggung oleh bank. Keuntungan yang diperoleh dibagi sesuai dengan nisbah yang disepakati.

e. Pembiayaan Khusus Modal Kerja

Pembiayaan khusus untuk modal kerja, yaitu dana dari bank merupakan bagian dari modal usaha nasabah dan keuntungan dibagi sesuai dengan nisbah yang disepakati.

f. Pembiayaan *Murabahah* BSM

Pembiayaan *Murabahah* BSM adalah pembiayaan berdasarkan akad jual beli antara bank dan nasabah. Bank membeli barang yang dibutuhkan dan menjualnya kepada nasabah sebesar harga pokok ditambah dengan keuntungan margin yang disepakati.

3. Jasa

Produk jasa yang dimiliki Bank Syariah Mandiri kota Bengkulu terdiri dari :³⁷

a. Jasa Produk

Jasa Produk, terdiri dari *BSM Card*, *Sentra Bayar BSM*, *BSM SMS Banking*, *BSM Mobile Banking GPRS*, *BSM Pooling Fund*, *BSMNet Banking*, *Jual Beli Valas BSM*, *Bank Garansi BSM*, *BSM Electronic Payroll*, *SKBDN BSM*, *BSM Letter of Credit* dan *BSM SUH (Saudi Umroh dan Haji Card)*.

b. Jasa Operasional

Jasa Operasional, terdiri dari layanan kiriman uang domestik dan luar negeri, *Kliring BSM*, *Inkaso BSM*, *BSM Intercity Clearing*, *BSM RTGS (Real Time Gross Settlement)*, transfer dalam kota, transfer

³⁷ Brosur Bank Syariah Mandiri Kota Bengkulu, *Produk Jasa BSM*

valas BSM, Pajak Online BSM, Pajak Import BSM, Referensi Bank BSM dan BSM *Standing Order*.

c. Jasa Investasi

Reksadana Mandiri Investa Syariah Berimbang adalah produk reksadana syariah yang dikeluarkan oleh PT Mandiri Manajemen Investasi (MMI). Jenis reksadana saham (*equity fund*), yaitu wadah yang digunakan untuk menghimpun dana dari masyarakat pemodal (investor) untuk selanjutnya diinvestasikan oleh manajer.

G. Pembiayaan Akad *Mudharabah* Pada Bank Syariah Mandiri

1. Pengertian Akad Pembiayaan *Mudharabah*

Pembiayaan menggunakan akad *mudharabah* merupakan pembiayaan yang disalurkan oleh bank syariah kepada pihak nasabah untuk usaha yang produktif. Secara bahasa, *mudharabah* berasal dari kata *Dharb* yang artinya melakukan perjalanan yang umumnya untuk berniaga yang dipopulerkan oleh penduduk Irak. Secara teknis dapat diartikan sebagai akad kerja sama usaha antara dua pihak di mana pihak pertama sebagai pemilik dana secara keseluruhan dari modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola. Keuntungan dari kegiatan usaha produktif yang telah dijalankan akan dibagi sesuai dengan kesepakatan diawal yang telah dituangkan dalam kontrak secara legal, sedangkan apabila mengalami kerugian, maka akan ditanggung oleh pihak pemilik dana selama kerugian tersebut disebabkan oleh faktor alam, kecuali

kerugian disebabkan oleh kesalahan pengelola dana, maka pihak pengelola harus bertanggung jawab atas kerugian tersebut.³⁸

2. Ketentuan Syar'i dan Jenis-jenis Akad *Mudharabah*

Ayat Al-Qur'an yang dapat dijadikan dasar dari akad *mudharabah* adalah firman Allah SWT dalam surat al-Muzammil (73): (20) :

لَمَّ أَنْ سَيَكُونُ مِنْكُمْ مَرَضٌ وَآخَرُونَ يَضْرِبُونَ فِي الْأَرْضِ يَبْتَغُونَ
مِنْ فَضْلِ اللَّهِ وَآخَرُونَ يُقَاتِلُونَ فِي سَبِيلِ اللَّهِ فَآرَاءُكُمْ وَأَمَّا تَبَسَّرَ مِنْهُ

Artinya:

“Dia mengetahui bahwa akan ada diantara kamu orang-orang yang sakit dan orang-orang yang berjalan di muka bumi mencari sebagian karunia Allah; dan orang-orang yang lain lagi yang berperang di jalan Allah, maka bacalah apa yang mudah (bagimu) dari Al-qur'an.” (Qs. al-Muzammil (73): 20).³⁹

Maksud dari penjelasan ayat diatas merupakan adanya kata *yadhribun* yang memiliki arti melakukan suatu perjalanan usaha. *Mudharib* sebagai pengelola merupakan pihak yang melakukan (*dharb*) perjalanan yang bertujuan mencari karunia Allah SWT dari keuntungan atas usaha produktifnya.

3. Objek *Mudharabah*

Objek *mudharabah* meliputi modal dan usaha. Pihak yang memiliki modal menyerahkan modal tersebut yang merupakan objek

³⁸Rizal Yaya, dkk. *Akutansi Perbankan Syariah*, (jakarta: Salemba Empat,2017), h. 116

³⁹ Mushaf Standar Indonesia, *Mushaf Zahra* (Solo: PT Tiga Serangkai, 2012), h. 475

dari *mudharabah*, untuk peran pelaksana usaha memberikan kontribusi dalam bentuk tenaga kerja yang dimilikinya sebagai objek *mudharabah*. Modal yang diserahkan dapat berbentuk uang atau barang yang dapat dihitung atau ada nilai riciannya. Modal tidak bisa dalam bentuk piutang yang harus dibayarkan kepada pihak *mudharib*. Hal-hal yang diperhatikan pemilik dana dalam pembiayaan :

- a. Penentuan dan kegiatan usaha merupakan hak dari pihak *mudharib*, tanpa ada campur tangan pihak pemilik dana, pihak pemilik dana mempunyai hak untuk melakukan pengawasan
- b. Pihak pemilik dana tidak berhak mempersempit tindakan dalam kegiatan pengelolaan usaha
- c. Pihak pengelola dalam melakukan kegiatan usaha didasarkan atas prinsip islam dan tidak menyalahi hukum secara umum.⁴⁰

Berikut syarat-syarat dari pembagian keuntungan atas kegiatan usaha yang telah dijalankan berdasarkan prinsip akad *mudharabah*:

- a. Pembagian hanya teruntuk kedua belah pihak yang melakukan akad kerjasama
- b. Porsi pembagian atas dasar kesepakatan sesuai akad yang telah disepakati sebelumnya

⁴⁰Jeni Susyanti, *Pengelolaan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jawa Timur: Empat Dua, 2016), h.56

- c. Kerugian ditanggung oleh pihak pemilik dana selama kerugian disebabkan faktor alam, apabila kerugian disebabkan pihak pengelola, maka kerugian ditanggung pihak pengelola.⁴¹

4. Pengawasan Syariah Transaksi *Mudharabah*

Dalam rangka memastikan dan mengawasi dari kegiatan pembiayaan berdasarkan akad *mudharabah* yang dilakukan bank syariah, DPS melakukan pengawasan secara per periodik, dilakukan untuk :

- a. Meneiliti apakah pemberian informasi secara lengkap telah disampaikan oleh pihak bank kepada nasabah, baik secara lisan ataupun tertulis
- b. Menguji apakah perhitungan bagi hasil telah dilakukan sesuai prinsip syariah
- c. Memastikan adanya persetujuan para pihak dalam perjanjian pembiayaan *mudharabah*
- d. Memastikan terpenuhinya rukun dan syarat *mudharabah*
- e. Memastikan bahwa kegiatan investasi yang dibiayai tidak termasuk jenis kegiatan usaha yang bertentangan dengan syariah.⁴²

⁴¹Rizal Yaya, dkk. *Akutansi Perbankan Syariah....*, h. 119

⁴²Rizal Yaya, dkk. *Akutansi Perbankan Syariah....*, h. 121

5. Sistematika Pengajuan Pembiayaan Pada Bank Syariah Mandiri

Adapun sistematika pengajuan permohonan pembiayaan pada bank syariah adalah permohonan secara tertulis dari nasabah berupa formulir pendaftaran, serta melengkapi dokumen-dokumen pendukung lainnya ketika ingin mengajukan pembiayaan pada bank syariah.⁴³

Berikut adalah sistematika pengajuan pembiayaan pada perbankan syariah dengan menggunakan beberapa akad yang ada pada perbankan syariah :

- a. Pada setiap permohonan pembiayaan *mudharabah* baru, bank secara ketentuan internal diwajibkan untuk menerangkan esensi dari pembiayaan *mudharabah* serta kondisi penerapannya. Hal yang wajib dijelaskan antara lain meliputi: esensi pembiayaan *mudharabah* sebagai bentuk investasi bank ke nasabah, definisi dan terminologi, *profit sharing* atau *revenue sharing*, keikutsertaan dalam skema penjaminan, *terms and conditions* dan tata cara perhitungan bagi hasil
- b. Bank wajib meminta nasabah untuk mengajukan permohonan pembiayaan *mudharabah* secara tertulis, yang dilengkapi dengan informasi :
 - 1) Usaha yang akan dibiayai
 - 2) Jumlah kebutuhan dana investasi
 - 3) Jangka waktu investasi

⁴³Veithzal Rivai, *Islamic Financial Management...*, h. 5

- 4) Jaminan yang dimiliki
 - 5) Data keuangan
- c. Dalam memproses permohonan pembiayaan *mudharabah* dimaksud, bank wajib melakukan analisis tentang :
- 1) Kelengkapan administrasi yang disyaratkan
 - 2) Aspek hukum
 - 3) Aspek personal
 - 4) Aspek usaha yang minimal meliputi pengelolaan (manajemen), produksi, pemasaran dan keuangan
 - 5) Aspek jaminan
 - 6) Bank menyampaikan tanggapan atas permohonan dimaksud sebagai tanda adanya tahapan penawaran dan penerimaan⁴⁴
- d. Pada waktu penandatanganan tersebut akad antara nasabah dan bank, kontrak akad tersebut wajib menginformasikan :
- 1) Tanggal dan tempat melakukan akad
 - 2) Definsi dan esensi pembiayaan *mudharabah*
 - 3) Usaha yang dibiayai
 - 4) Posisi nasabah sebagai pengelola dana (*mudharib*) dan bank sebagai pemilik dana (*shahibul mal*)
 - 5) Hak dan kewajiban nasabah dan bank

⁴⁴ Ascarya, *Akad Dan Produk Bank Syariah*...,h. 233

- 6) Kebebasan nasabah dalam mengelolah usaha sepanjang tidak bertentangan dengan syariah tetapi bank berhak melakukan pengawasan
- 7) Investasi yang di tanamkan di jamin atau tidak
- 8) Nilai yang akan disetorkan atau di jaminkan
- 9) Jangka waktu pembiayaan
- 10) Jaminan
- 11) Nisbah bagi hasil disepakati dan tidak berubah sepanjang jangka waktu investasi yang disepakati. Perubahan nisbah bagi hasil (*multiple nisbah*) hanya dapat dilakukan sepanjang telah dituliskan dan disepakati dalam akad
- 12) Metode perhitungan
- 13) Status penjaminan pembiayaan yang disesuaikan dengan ketentuan mengenai lembaga penjamin pembiayaan yang akan diterapkan kemudian
- 14) Rumus perhitungan dan faktor-faktor yang mengurangi nilai penempatan yang akan dibagi
- 15) Contoh perhitungan bagi hasil
- 16) Tata pembayaran baik penarikan maupun penarikan dana
- 17) Kondisi-kondisi yang akan mempengaruhi keberadaan investasi tersebut
- 18) Definisi atas kondisi yang dijadikan sebagai dasar acuan bahwa bank tidak akan mengalami kerugian

- 19) Lembaga yang berfungsi untuk menyelesaikan persengketaan antara perbankan dan nasabah apabila di kemudian hari terjadi persengketaan.⁴⁵
- e. Bank wajib menyetorkan nilai investasi sebesar yang disepakati sebagai bukti investasi telah direalisasikannya (bukan utang)
 - f. Bank wajib memiliki standar prosedur untuk menetapkan tindakan yang diambil dalam rangka kewajiban yang belum terlaksana dalam hal pembiayaan
 - g. Bank wajib meminta pengelolah untuk melaporkan angka bagi hasil (*share base*) berdasarkan laporan keuangan yang trevalidasi dengan baik, termasuk didalamnya penentuan komponen-komponen biaya yang mengacu kepada standar yang baku, terutama untuk skema *profit and loss sharing*, untuk menghindari ketidakpastian dalam kontrak yang berpotensi merugikan salah satu pihak bank wajib memiliki standar prosedur untuk menetapkan tindakan yang diambil dalam rangka *rescheduling* kewajiban yang belum terselesaikan, dalam hal pembiayaan bersifat *revenue sharing*.⁴⁶

⁴⁵Ascarya, *Akad Dan Produk Bank Syariah*, ...,h. 234

⁴⁶Ascarya, *Akad Dan Produk Bank Syariah*, ...,h. 235-236

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Implementasi Strategi *Marketing* Produk Pembiayaan Usaha Mikro Bank Syariah Mandiri Kota Bengkulu

Implementasi strategi *marketing* (pemasaran) merupakan salah satu sistem yang dimiliki oleh Bank Syariah Mandiri Kota Bengkulu dalam menerapkan strategi *marketing* dalam rangka memperkenalkan produk-produk dan jasa yang dimiliki, salah satunya produk pembiayaan usaha mikro. Kegiatan *marketing* dilakukan dalam rangka menyampaikan produk-produk yang ada, agar bisa menarik calon nasabah dan nasabah lebih banyak lagi untuk menggunakan produk dan jasa yang dimiliki pihak bank terkhususnya produk pembiayaan usaha mikro.

Letak geografis atau ketepatan lokasi berdirinya bank akan berpengaruh dalam segala aktivitas operasional bank seperti kegiatan *marketing* (pemasaran) penghimpunan dana dan penyaluran dana atau pembiayaan kepada calon nasabah dan nasabah. Oleh sebab itu setiap bank harus mempertimbangkan secara serius letak lokasi yang akan dipilih agar bisa mendapatkan lokasi yang dipilih merupakan lokasi yang strategis. Suatu lokasi bank dikatakan strategis yaitu berada dipusat kota atau daerah, dekat dengan calon nasabah dan nasabah, akses jalan yang mudah, dan dekat dengan lokasi Bank Indonesia (BI). Sesuai dengan apa yang dijelaskan sebelumnya, Bank

Syariah Mandiri Kota Bengkulu dinilai terletak di lokasi yang strategis. Bank Syariah Mandiri Kota Bengkulu beralamatkan di Jalan S. Parman, No. 15, Padang Jati Bengkulu.

Berdasarkan data yang telah didapatkan, penulis akan menganalisis implementasi strategi *marketing* (pemasaran) yang dilakukan oleh Bank Syariah Mandiri Kota Bengkulu dalam menyampaikan produk mereka yaitu pembiayaan usaha mikro kepada nasabah dan calon nasabah, yaitu sebagai berikut:

1. Produk (*Product*)

Produk pembiayaan usaha mikro secara umum merupakan produk yang disalurkan kepada nasabah dan calon nasabah dengan menggunakan prinsip akad *mudharabah*. Berdasarkan hasil dari wawancara yang telah dilakukan penulis kepada kepala bagian Warung Mikro, yaitu Bapak Asep Dwi yang memaparkan bahwa,

“Produk pembiayaan usaha mikro adalah produk yang menggunakan akad *mudharabah* dan pembagian keuntungan sesuai kesepakatan diawal sebelum akad dilakukan”⁴⁷.

Bank Syariah Mandiri kota Bengkulu memberikan aplikasi dan fasilitas bagi setiap calon nasabah dan nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan usaha mikro berdasarkan jenis golongan penghasilan calon nasabah dan nasabah, diantaranya:⁴⁸

⁴⁷ Asep Dwi, *Kepala Warung Mikro*, wawancara pada tanggal 31 Juli 2018

⁴⁸ Renato Arieza, *Karyawan Warung Mikro*, wawancara tanggal 31 Juli 2018

a. Golongan Berpenghasilan Tetap

- 1) Jangka waktu pembiayaan 5 tahun
- 2) Mendapatkan jaminan asuransi jiwa, asuransi kerugian
- 3) Bisa mengajukan peningkatan nominal pembiayaan jika berjalan lancar dan sudah melewati waktu 1 tahun.

b. Golongan Berpenghasilan Tidak Tetap

- 1) Jangka waktu pembiayaan 2 sampai dengan 3 tahun
- 2) Mendapatkan jaminan asuransi jiwa dan asuransi kerugian
- 3) Bisa mengajukan peningkatan nominal pembiayaan jika berjalan lancar dan sudah melewati waktu 1 tahun.

Setiap calon nasabah dan nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan usaha mikro akan tergolong atas dua golongan, yaitu golongan berpenghasilan tetap dan golongan berpenghasilan yang tidak tetap. Pada setiap golongan akan mendapatkan fasilitas yang berbeda. Bank Syariah Mandiri Kota Bengkulu dalam rangka menjamin dan menjaga kualitas dan kuantitas produk dan jasa yang mereka miliki demi kepuasan nasabah, pihak bank memiliki sistem manajemen produk dan jasa. Adapun sistem manajemen produk dan jasa yang mereka gunakan adalah mengikuti sistem manajemen kebijakan yang telah diatur oleh pihak Bank Syariah Mandiri pusat. Bank Syariah Mandiri Kota Bengkulu beroperasi sesuai kebijakan manajemen yang telah ditentukan.

2. Harga (*Price*)

Harga merupakan unsur yang sangat penting karena berkaitan dengan harga produk perbankan itu sendiri. Dalam kegiatan perbankan khususnya syariah berkaitan dengan penentuan plafon untuk produk pembiayaan, sistem bagi hasil yang bisa digunakan dalam menunjang keberhasilan proses *marketing* perbankan.

Berdasarkan data yang diperoleh melalui wawancara kepada karyawan bagian Warung Mikro bapak Renato Arieza menjelaskan,

“Pada produk pembiayaan usaha mikro sistem bagi hasil ditentukan sebelum akad dilakukan dengan plafon nominal pembiayaan maksimal Rp. 200.000.000 bagi usaha yang berpendapatan bersih Rp. 15.000.000 per bulan”.⁴⁹

Bank Syariah Mandiri Kota Bengkulu dalam menentukan kebijakan dalam sistem bagi hasil berdasarkan prinsip akad *mudhrabah* dan maksimal plafon pembiayaan senilai Rp. 200.000.000.

3. Lokasi (*Place*)

Hal ini berkaitan dengan letak posisi kantor cabang yang strategis demi menunjang keberhasilan dalam proses *marketing*. Selain itu juga perlu diperhatikan saluran pemasaran, ruang lingkup pasar, pengelompokan, persediaan dan transportasi disekitaran bank.

Bank Syariah Mandiri Kota Bengkulu yang beralamatkan di Jalan S. Parman, No. 15, Padang Jati, Bengkulu, dalam melakukan kegiatan

⁴⁹ Renato Arieza, *Karyawan Warung Mikro*, wawancara 31 Juli 2018

marketing sudah menyebar kewilayah-wilayah tertentu yang ada di kota Bengkulu pada umumnya, sedangkan untuk kedaerah atau kabupaten meliputi kabupaten Seluma, kabupaten Bengkulu Tengah, dan kabupaten Bengkulu Utara.⁵⁰

4. Promosi (*Promotion*)

Promosi dalam dunia perbankan bertujuan untuk memperkenalkan produk tertentu kepada nasabah, baik produk lama yang diatur ulang, maupun produk baru dengan berbagai keunggulannya. Salah satu caranya bisa dengan menggunakan iklan di berbagai media baik itu media cetak maupun media elektronik.

Dalam melakukan kegiatan promosi, pihak bank Syariah Mandiri Kota Bengkulu memilih dua kelompok golongan nasabah berdasarkan jenis penghasilan. Berdasarkan keterangan yang disampaikan oleh salah satu karyawan bagian Warung Mikro, bapak Renato Arieza menjelaskan,

Dalam penentuan kelompok golongan nasabah yang ada dipasar mengacu pada jenis penghasilan mereka, apakah termasuk pada golongan berpenghasilan tetap atau termasuk pada golongan berpenghasilan tidak tetap. Golongan yang termasuk berpenghasilan tetap yaitu seperti instansi, sedangkan golongan yang berpenghasilan tidak tetap yaitu, perkebunan, usaha rumahan, warung manisan dan sejenisnya.⁵¹

Kelompok golongan nasabah yang dituju dalam kegiatan pemasaran produk pembiayaan usaha mikro yaitu kelompok golongan berpenghasilan tetap, sektor perkebunan atau pertanian, warung

⁵⁰ Renato Arieza, *Karyawan Warung Mikro*, wawancara tanggal 31 Juli 2018

⁵¹ Renato Arieza, *Karyawan Warung Mikro*, wawancara tanggal 31 Juli 2018

manisan, kontrakan dan sejenis lainnya. Kelompok golongan berpenghasilan tetap seperti klinik dan instansi

Kegiatan promosi yang dilakukan oleh pihak Bank Syariah Mandiri Kota Bengkulu melalui beberapa cara, yaitu :⁵²

- a. Menyebarkan brosur
- b. *Door to door* (*Sales Lapangan*)
- c. Mengunjungi pasar-pasar tradisional
- d. Kunjungan kerjasama instansi untuk Aliansi

B. Efektivitas *Marketing* Pembiayaan Usaha Mikro Bank Syariah Mandiri Kota Bengkulu

1. Target Pasar (*Target Market*)

Suatu kegiatan *marketing* dapat dikatakan efektif dengan melihat pihak bank dapat memilih dengan tepat target pasar atau segmentasi pasar yang dituju, sesuai dengan situasi dan kondisi letak geografis wilayah daerah pemasaran, dengan melihat jenis produk yang akan ditawarkan, telah sesuai atau tidak dengan program dan fasilitas produk dan layanan yang telah dirancang sesuai setiap segmen pasar yang ada.

Berdasarkan hasil dari wawancara kepada Bapak Asep Dwi selaku kepala bagian Warung Mikro, menjelaskan bahwa,

Dalam penentuan sektor segmentasi pasar bisa dilakukan oleh kebijakan pihak Bank Syariah Mandiri kota Bengkulu dan juga ada kebijakan dari bank pusat. Adapun segmentasi pasar yang dituju dalam memasarkan produk pembiayaan usaha mikro yang ada di Bengkulu yaitu, seperti sektor perkebunan, warung manisan, grosir

⁵² Renato Arieza, *Karyawan Warung Mikro*, wawancara tanggal 31 Juli 2018

yang termasuk golongan berpenghasilan tidak tetap. Untuk golongan berpenghasilan tetap sektor yang dituju seperti instansi, yayasan, dan klinik. Pada Bank Syariah Mandiri Kota Bengkulu dalam pemilihan sektor segmentasi pasar lebih difokuskan pembiayaan aliansi dibanding pembiayaan usaha mikro.⁵³

Bank Syariah Mandiri Kota Bengkulu dalam melakukan penentuan sektor segmentasi pasar berdasarkan dua kebijakan, yaitu kebijakan dari Bank pusat dan kebijakan dari pihak Bank Syariah Mandiri kota Bengkulu itu sendiri. Adapun sektor segmentasi yang mereka pilih yaitu sektor seperti perkebunan, warung manisan dan grosir untuk golongan berpenghasilan tidak tetap. Pada golongan berpenghasilan tetap yaitu seperti instansi, yayasan, dan klinik. Pada Bank Syariah Mandiri Kota Bengkulu dalam kegiatan *marketing* lebih terfokuskan pada pembiayaan Aliansi yang berpenghasilan tetap dibanding pembiayaan usah mikro yang mayoritas termasuk golongan berpenghasilan tidak tetap.

2. Kebutuhan Nasabah Dan Calon Nasabah (*Costumer Needs*)

Setiap nasabah dan calon nasabah pasti memiliki kebutuhan masing-masing yang mereka inginkan dari program layanan dan fasilitas yang ada pada produk perbankan, sehingga pihak bank harus benar-benar tepat dalam menentukan program layanan dan fasilitas yang terdapat pada setiap produk yang ada di bank tersebut.

Di Bengkulu mayoritas masyarakat memiliki usaha perkebunan, warung manisan dan jenis usaha mikro lainnya, melihat hal tersebut pihak Bank Syariah Mandiri Kota Bengkulu harus menyediakan aplikasi program

⁵³ Asep Dwi, *Kepala Warung Mikro*, wawancara tanggal 31 Juli 2018

layanan sesuai kebutuhan nasabah dan calon nasabah dengan melihat potensi masyarakat yang ada di Bengkulu.

Aplikasi fasilitas dan program layanan yang ada pada produk pembiayaan usaha mikro seperti dijelaskan oleh bapak Asep Dwi,

Fasilitas program layanan yang ditawarkan dalam produk pembiayaan usaha mikro diantaranya jenis pembiayaan usaha mikro yaitu pembiayaan jangka pendek, dengan jangka waktu pembiayaan maksimal 4 sampai 5 tahun, untuk yang berpenghasilan tetap seperti klinik yaitu dengan sistem jaminan SK (Surat Kerja).⁵⁴

Bank Syariah Mandiri Kota Bengkulu memiliki aplikasi program layanan yang ditentukan oleh pihak Bank Syariah Mandiri Kota Bengkulu dan kebijakan dari Bank pusat diantaranya seperti pembatasan jangka waktu, dan difokuskan pada pembiayaan kepada Aliansi, diantaranya kebijakan dari Bank pusat dalam pembiayaan usaha mikro yang jangka waktu hanya 5 tahun tidak lebih.

3. Koordinasi Pasar (*Coordinated Market*)

Merupakan suatu koordinasi atau keselarasan dari kegiatan pasar dan pihak-pihak bank yang ada, baik keselarasan secara internal ataupun eksternal pihak bank. Operasional dan kebijakan bank yang ada sudah sesuai dengan kebijakan pasar yang berlaku dan saling bekesinambungan antar bagian-bagian sistem kerja antar bagian divisi yang ada di bank tersebut, demi menghindari kesalahan dan kerugian atau pelanggaran atas kebijakan-kebijakan yang ada, dan dapat diatasi secara efektif.

⁵⁴ Asep Dwi, *Kepala Warung Mikro*, wawancara tanggal 31 juli 2018

Koordinasi pasar yang dilakukan pihak Bank Syariah Mandiri Kota Bengkulu yang dijelaskan oleh Bapak Asep Dwi,

Dikaitkan pada pasar secara umum, apabila ada permasalahan yang dikategorikan cukup serius, maka pihak Bank pusat langsung memberikan peringatan, kemudian akan ditanggapi oleh pihak Bank Syariah Mandiri Kota Bengkulu. Dalam hal permasalahan tergolong ringan, seperti ada permasalahan disektor segmentasi pasar tertentu dalam melakukan pembiayaan, pada pihak Bank Syariah Mandiri Kota Bengkulu, alur yang dilakukan dalam mengatasinya diantaranya pihak marketing mengumpulkan data data yang diperlukan terkait permasalahan pembiayaan yang ada, kemudian data-data yang telah didapat di berikan kepada pihak manajemen Risk (manajemen resiko) untuk diolah dan dianalisa, kemudian akan ditangani bagian mikro untuk tindak lanjut penyelesaian masalah.⁵⁵

Koordinasi pasar yang dimiliki oleh pihak Bank Syariah Mandiri Kota Bengkulu memiliki koordinasi yang terstruktur antar bagian, seperti dalam mengatasi permasalahan pada koordinasi segmentasi pasar tertentu.

Dengan melihat potensi jenis permasalahan yang cukup serius dan tidak bisa diatasi oleh pihak Bank Syariah Mandiri Kota Bengkulu, maka pihak bank pusat akan mengambil alih penyelesaian masalah dan mengeluarkan kebijakan.

Sedangkan dalam permasalahan yang tergolong ringan, maka akan ditangani oleh pihak Bank Syariah Mandiri Kota Bengkulu sesuai dengan fungsi divisi antar bagian.

4. Tingkat Kemampuan Menghasilkan Keuntungan (*Profittability*)

Pada masing-masing bank pasti memiliki standar target nominal keuntungan dan aset yang akan dicapai disetiap periode, melalui kegiatan

⁵⁵ Asep Dwi, *Kepala Warung Mikro*, wawancara tanggal 31 Juli 2018

operasional bank dan dari produk-produk dan jasa yang mereka pasarkan. Apabila target tersebut telah tercapai ataupun melebihi target, maka di periode berikutnya persentase kenaikan nominal target yang akan dicapai akan ditingkatkan lagi.

Penentuan target nominal setiap periode bertujuan agar pihak bank dapat terus berkembang dari aset yang dimiliki. Apabila target tidak tercapai, maka nominal jumlah yang belum tercapai akan ditambahkan ke nominal target di periode berikutnya.

Berdasarkan hasil dari wawancara kepada Bapak Asep Dwi menjelaskan,

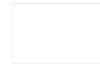
Penentuan target yang harus dicapai setiap periode satu tahun, penentuannya langsung dari bank pusat dengan mengacu pada kontribusi margin yang didapat dari seluruh pembiayaan yang ada, apakah meningkat atau sebaliknya, dan setiap bulan juga ditentukan target yang harus dicapai agar target dalam satu tahun yang telah ditentukan bisa tercapai. Apabila target tidak tercapai, maka untuk penentuan peningkatan nilai nominal target di periode yang baru persentase kenaikan nominal target akan diturunkan.⁵⁶

⁵⁶ Asep Dwi, *Kepala warung Mikro*, wawancara tanggal 31 Juli 2018

Tabel 4. 1
Nominal Target Yang Dicapai Dalam Produk Pembiayaan Usaha Mikro
Tahun 2017

No	Bagian	Nominal Target	Nominal Pencapaian
1	Mikro 1	Rp. 1.500.000.000	Rp. 1.200.000.000
2	Mikro 2	Rp. 500.000.000	Rp. 350.000.000
	Jumlah	Rp. 2.000.000.000	Rp. 1.550.000.000

Sumber: Data Bank Syariah Mandiri kota Bengkulu



BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan mengenai efektivitas *marketing* produk pembiayaan usaha mikro Bank Syariah Mandiri Kota Bengkulu, dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Implementasi strategi *marketing* (pemasaran) produk pembiayaan usaha mikro Bank Syariah Mandiri Kota Bengkulu berdasarkan data yang diperoleh dari hasil wawancara kepada kepala Warung Mikro dan salah satu karyawan Warung Mikro, dalam penerapan strategi *marketing* dengan menggunakan metode *Marketing Mix* berdasarkan aspek yang diperhatikan meliputi produk, harga, lokasi, dan promosi.
2. Efektivitas *marketing* produk pembiayaan usaha mikro Bank Syariah Mandiri Kota Bengkulu berdasarkan data yang didapatkan dari hasil wawancara, data pendukung lainnya dan indikator efektivitas *marketing* meliputi target pasar, kebutuhan nasabah, koordinasi pasar dan tingkat keuntungan, dalam pelaksanaan *marketing* (pemasaran) dinilai kurang efektif, secara garis besar dapat dilihat dari tidak tercapainya nominal target yang telah ditentukan pada tahun 2017, seperti yang tertera pada tabel 4. 1.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah dipaparkan diatas, pihak Bank Syariah Mandiri Kota Bengkulu dapat melakukan pemaksimalan pada sistem pemasaran terkhusus produk pembiayaan usaha mikro yang masih kurang, dalam rangka untuk mencapai nominal target yang telah ditentukan setiap tahun, diantaranya :

1. Memberi ruang lebih atau mengurangi batasan terhadap fasilitas yang ditawarkan produk pembiayaan usaha mikro, dan melakukan pengembangan fasilitas produk berdasarkan kebutuhan masyarakat dan potensi bisnis yang ada diwilayah Bengkulu, seperti tidak adanya perbedaan atau batasan jangka waktu pembiayaan berdasarkan golongan, tetapi lebih meningkatkan sistem penganalisaan potensi keberhasilan pembiayaan (penilaian atau survey usaha yang akan dibiayai).
2. Memaksimalkan penggunaan media masa dalam melakukan promosi, diantaranya media elektronik, seperti media sosial (*Facebook*, *Instagram*, *Twitter* dan sebagainya) yang pada masa saat ini sudah menjadi suatu kebutuhan tersendiri karena maraknya penggunaan *gadget* dikalangan masyarakat, dan juga melalui iklan seperti promosi melalui iklan di televisi.
3. Memperluas ruang lingkup cakupan wilayah pemasaran yang ada di provinsi Bengkulu. Seperti memperluas pemasaran ke daerah-daerah seperti kabupaten Kepahiang dan kabupaten Rejang Lebong.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, Thamrin. *Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah* . Jakarta: Rajawali Press. 2014
- Ascarya. *Akad Dan Produk Bank Syariah* . Jakarta: Rajawali Press. 2015
- Badudu. *Kamus Umum Bahasa Indonesia*. Jakarta: Pustaka Sinar harapan. 2001
- Bugni, Burhan. *Penelitian Kualitatif Ekonomi Kebijakan Publik Dan Sosial*. Jakarta: Kencana. 2007
- Fahmi, Irham. *Manajemen Perbankan Konvensional dan Syariah*. Jakarta: Mitra Wacana Media. 2015
- Handoko. *Manajemen* .Yogyakarta: BPFE !986
- Hartimbul, Nembah f. *Manajemen Pemasaran*. Bandung: CV Yirama Widya. 2011
- Ilja, Arefjevs dan MarijaLindemane. “*The Market Potential Assessment Model For Private Pension Savings*”. *Procedia-social and behavioral sciences* 110.2013
- Ismail, Muhammad. *Menggagas bisnis Islami*. Jakarta: Gema Insani. 2002
- Kasmir. *Kewirausahaan*. Jakarta: Rajawali Pers.2013
- Morissan. *periklanan: komunikasi pemasaran terpadu*. Jakarta: Kencana. 2012
- Purwanto, Iwan. *Manajemen Strategi*. Bandung: Yrama Widya. 2012
- Rivai, Veithzal. *Islamic Financial Management*. Jakarta: Rajagrafindo Persada. 2008
- Rizal, dkk. *Akutansi Perbankan Syariah*. jakarta: Salemba Empat.2017
- Sholihat, Siskawati. Analisis Efektivitas Pembiayaan Lembaga Keuangan Mikro Syariah Terhadap Perkembangan Usaha Nasabah Di Sektor Rill, *Jurnal Ekonomi Islam*, VI (Maret, 2015)
- Soekarni, Muhammad. The Roles Of Islamic Financing Towards The Successful Of Islamic Micro Enterprise: A Study In Labuan.*Lecturer in Islamic Finance*. VII (1 Desember 2015)
- Sugiyono.*Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta. 2014
- Susyanti, Jeni. *Pengelolaan Lembaga Keuangan Syariah*. Jawa Timur: Empat Dua. 2016
- Tim Penyusun Kamus Pembinaan dan Pengembangan Bahasa. *kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta: Balai Pustaka. 1997

Wiroso. *Penghimpunan Dana Dan Distribusi Hasil Usaha Bank Syariah*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada. 2005

Wulandari, Niken. *Analisis Penetapan Harga Jual Produk Murabahah Terhadap keputusan Nasabah Pembiayaan Mikro*. Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung: Skripsi Sarjana, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam. 2017