

**MEKANISME PEMASARAN PEMBIAYAAN MURABAHAH
PADA PT.BPRS AL-WASHLIYAH MEDAN**

SKRIPSI MINOR

Oleh :

ADELIA HUSNA SIREGAR

NIM : 0504161062



PROGRAM STUDI D-III PERBANKAN SYARIAH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

MEDAN

2019/1440 H

**MEKANISME PEMASARAN PEMBIAYAAN MURABAHAH
PADA PT.BPRS AL-WASHLIYAH MEDAN**

SKRIPSI MINOR

Diajukan sebagai salah satu Syarat Untuk
Memperoleh Gelar Ahli Madya (D-III)
Dalam Ilmu Perbankan Syariah
Pada Program D-III Perbankan Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sumatera Utara

Oleh :

ADELIA HUSNA SIREGAR
NIM : 0504161062



**PROGRAM STUDI D-III PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
MEDAN**

2019 / 1440 H

LEMBAR PERSETUJUAN

**MEKANISME PEMASARAN PEMBIAYAAN *MURABAHAH* PADA PT.
BPRS AL-WASHLIYAH**

OLEH

ADELIA HUSNA SIREGAR

NIM. 0504161062

Menyetujui:

PEMBIMBING

KETUA PROGRAM STUDI

D – III PERBANKAN SYARIAH

Aqwa Naser Daulay,SE.I. M.Si

Dr. Aliyuddin Abdul Rasyid,Lc,Ma

NIP. 1100000091

NIP. 196506282003021001

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN TUGAS AKHIR

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Adelia Husna Siregar
Nim : 0504161062
Program Studi : D-III Perbankan Syariah
Perguruan Tinggi : Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

Dengan ini menyatakan bahwa tugas akhir yang saya buat dengan judul : “**Mekanisme Pemasaran Pembiayaan Murabahah pada PT. BPRS Al-Washliyah Medan**” adalah asli (orisinil) dan belum pernah diterbitkan/dipublikasikan dimana pun dan dalam bentuk apapun.

Demikianlah surat pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya tanpa ada paksaan dari pihak manapun juga. Apabila dikemudian hari ternyata saya memberikan keterangan palsu atau ada pihak lain yang mengklaim bahwa tugas akhir yang telah saya buat adalah hasil karya milik seseorang atau badan tertentu, saya bersedia diproses baik secara pidana maupun perdata dan kelulusan saya dari Universitas Islam Negeri Sumatera Utara dicabut/dibatalkan.

Medan, 27 Mei 2019

Yang menyatakan

Adelia Husna Siregar

IKHTISAR

Penelitian ini berjudul : **“Mekanisme pemasaran pembiayaan murabahah pada PT.BPRS Al-Washliyah Medan”**. Mekanisme pemasaran merupakan suatu barang atau jasa seyogianya di pengaruhi oleh barang/jasa yang akan dijual, kegiatan memperkenalkan kepada masyarakat(konsumen), dan upaya mendistribusikan barang/jasa dari produsen ke konsumen. Secara umum tujuan pemasaran yang dilakukan oleh Bank adalah memaksimumkan konsumsi atau dengan kata lain memudahkan dan merangsang konsumsi, sehingga dapat menarik nasabah untuk membeli produk yang di tawarkan Bank secara berulang-ulang. Pemberian pembiayaan merupakan fungsi strategis yang dimiliki oleh bank dan salah satu kegiatan utama yang menjadi sumber utama pendapatan bagi Bank syariah. Proses pemberian pembiayaan memang merupakan kegiatan dari seorang marketing. Marketing harus mampu meyakini calon nasabah untuk memberikan pembiayaan di PT. BPRS Al-Washliyah Medan. Ada banyak hal yang perlu untuk dilakukan oleh marketing. Salah satunya dengan memasarkan produknya yang akan di bahas di skripsi ini yaitu mekanisme pemasaran pembiayaan Murabahah. Strategi apa yang di pakai para marketing dalam pemasaran produk pembiayaan Murabahah. Untuk memperoleh jawaban tentang pertanyaan itu, studi ini diarahkan kepada penelitian yang bersifat interview(wawancara). Berdasarkan metode penelitian yang digunakan, maka ditemukan bahwa Bank PT. BPRS Al-Washliyah Medan mempunyai strategi tersendiri dalam memasarkan produk Murabahah dan ada saja kendala dan tantangan yang sering dihadapi oleh para marketing dalam memasarkan produk Murabahah kepada calon debitur.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, puji syukur penulis ucapkan kepada kehadiran Allah swt yang telah melimpahkan karunianya kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan “SKRIPSI MINOR” yang berjudul “MEKANISME PEMASARAN PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA PT. BPRS AL-WASHLIYAH MEDAN”

Shalawat dan salam senantiasa tercurahkan kepada junjungan kita Rasulullah SAW karena perjuangan beliau kita dapat menjalankan yang lebih bermartabat dengan kemajuan ilmu pengetahuan yang didasarkan kepada iman dan islam dengan penuh rasa syukur, penulis menyampaikan ucapan terima kasih dan seiring doa kepada semua pihak yang telah membantu demi kelancaran semua ini, secara khusus penulis sampaikan terima kasih kepada:

1. Allah SWT yang senantiasa memberikan Rahmat dan Hidayah-Nya, mengiringi dan memberikan jalan yang indah, lancar dan kemudahan dalam keridhoannya
2. Kepada Kedua orang tua saya yang saya cintai, Ayahanda saya H.Iskandar Siregar dan Ibunda saya Hj.Farida Lubis dan seluruh keluarga yang telah memberikan saya rasa kasih sayang dan cinta kasih, pengorbanannya, motivasi dan doanya yang diberikan selama ini kepada saya, sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi minor ini,
3. Bapak Prof. Dr Saidurrahman, M.ag selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
4. Bapak Dr. Andri soemitra, MA selaku dekan fakultas ekonomi dan bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.

5. Bapak Dr. Aliyuddin Abdul Rasyid, LC, MA sebagai ketua jurusan DIII-Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri Sumatera Utara
6. Bapak Aqwa Naser Daulay, SE.I. M. Si selaku dosen pembimbing yang telah bersedia memberikan waktu, arahan bimbingan dan petunjuk kepada saya dalam menyelesaikan minor ini.
7. Ibu Kamila, SE. Ak, M. Si selaku sekretaris prodi D-III Perbankan Syariah UIN Sumatera Utara
8. Seluruh dosen dan staff pengajar jurusan D- III Perbankan Syariah, terutama seluruh dosen yang pernah membimbing dan mengarahkan saya selama di bangku kuliah.
9. Ibu Tri Aurianti, SE, MEI (Direktur Operasional) di PT. BPRS Al-Washliyah yang telah meluangkan waktunya untuk mengarahkan ilmu di Perbankan Syariah.
10. Ibu Irmayati selaku pembimbing magang di PT. BPRS Al-Washliyah, yang telah memberikan izin untuk melaksanakan peraktek kerja lapangan(magang) di BPRS tersebut.
11. Seluruh staff pegawai di PT. BPRS Al-Washliyah Medan yang sangat membantu dalam laporan kerja praktek(magang)
12. Terima Kasih kepada Kakak kandung saya Siti Rizky Hardyana Siregar yang selalu mendoakan saya dan memberikan semangat sampai saat ini.
13. Tak Lupa juga saya ucapkan Terima kasih kepada penyemangat saya Rudi Wijaya Bancin yang selalu mendoakan saya dan memberikan dukungan sampai saat ini.

14. terima kasih kepada semua sahabat ataupun teman seperjuangan D3 Perbankan Syariah (A) yang telah memberikan semangat dan dukungannya untuk menyelesaikan skripsi minor ini.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa hasil penulisan skripsi minor ini masih jauh dari kata sempurna, maka dengan demikian adanya saran dan masukan yang bersifat membangun di harapkan dari pembaca, sehingga menjadi referensi pada masa yang akan datang untuk mengarahkan kepada perbaikan sehingga mencapai hasil yang maksimal. Penuh kerendahan hati penulis mengucapkan terima kasih dan semoga skripsi minor ini bermanfaat bagi kalangan perbankan maupun khalayak umum, Aamiin Ya rabbalalamin.....

Wassalam.....

Medan, 27 Mei 2019

Penulis

Adelia Husna Siregar
Nim. 0504161062

DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
IKHTISAR.....	iii
KATA PENGHANTAR.....	iv
DAFTAR ISI.....	v
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	5
C. Tujuan Penelitian dan Manfaat Penelitian	5
D. Manfaat Penelitian	5
E. Metode Penelitian.....	6
F. Sistematika Pembahasan	9
BAB II LANDASAN TEORITIS	
A. Produk Bank	
1. Pengertian Bank	10
2. Jenis-jenis Produk Bank	13
B. Aktivitas Bank	
1. Pengertian Aktivitas Bank	13
2. Fungsi Aktivitas Bank.....	14
C. Pembiayaan	
1. Pengertian Pembiayaan	15
2. Tujuan Pembiayaan	17
3. Fungsi Pembiayaan	18
D. Murabahah	
1. Pengertian Murabahah	19
2. Jenis-jenis Murabahah	20
3. Landasan Hukum	21
4. Syarat dan Rukun Murabahah	22
5. Manfaat Murabahah	23
E. Mekanisme Pemasaran	
1. Pengertian Mekanisme Pemasaran.....	25
2. Konsep Pemasaran	26

3. Fungsi dan Tujuan Pemasaran	27
4. Proses Pemasaran	29
5. Mekanisme Pemasaran produk Pembiayaan	31

BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Sejarah Singkat Bank BPRS Al-Washliyah Medan.....	33
B. Visi dan Misi	34
C. Produk-Produk Layanan.....	35
D. Struktur Organisasi.....	37

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Apa Saja Metode Pemasaran dilakukan.....	50
B. Penerapan SOP dalam BPRS Al-Washliyah Medan.....	53
C. Kendala yang dihadapi oleh BPRS Al-Washliyah Medan.....	56

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	61
B. Saran.....	62

DAFTAR PUSTAKA	65
-----------------------------	-----------

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Islam adalah agama rahmatan lil'alamina (menjadi rahmah bagi alam semesta). Setiap aspek kehidupan dalam Islam secara global telah mendapatkan peraturan dari Allah SWT. Sebagai mana yang tertuang dalam Al-Qur'an Peraturan Lebih Lanjut dapat kita jumpai dalam berbagai sumber hukum Islam lainnya, yaitu Hadist Nabi, Ijma' Ulama dan Qiyas. Walaupun demikian ternyata perkembangan manusia sangat cepat sehingga terkadang hukum tertinggal di belakangnya. Untuk itulah maka, dibutuhkan kemampuan dan keberanian setiap Muslim untuk menggali hukum-hukum yang ada didalam Al-Qur'an, Hadist, Ijma, dan Qiyas yang sudah ada agar dapat diterapkan dalam situasi konkret saat ini. Keberanian berijtihad bukan dalam konteks Ijtihad Mutlak maupun Ijtihad Mazhab, melainkan Ijtihad Ditataran Fatwa yang dilakukan secara baik individu oleh seorang Mufti atau secara Jama'ah oleh lembaga-lembaga fatwa.¹

Bank Islam atau selanjutnya disebut dengan bank Syariah, adalah bank yang beroperasi dengan tidak mengandalkan pada bunga. Bank Islam atau biasa disebut dengan bank tanpa bunga, adalah lembaga keuangan atau perbankan yang operasional dan produknya dikembangkan berlandaskan pada

¹ Khotibul Umam, Perbankan Syariah (Jakarta : Rajawali Pers, 2016). h. 21

Al-Qur'an dan hadist Nabi saw. Atau dengan kata lain, bank islam adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya yang memberikan pembiayaan dan jasa-jasa lainnya dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang pengorpersiannya disesuaikan dengan prinsip syariah islam.

Antonio dan perwataatmadja membedakan menjadi dua pengertian, yaitu Bank Islam dan Bank yang Beroperasi dengan prinsip syariah. bank islam adalah bank berpotensi sesuai prinsip syariah islam adalah bank yang dalam beroperasinya itu mengikuti ketentuan-ketentuan syariah islam, khususnya yang menyangkut tata cara bermualat secara islam. Dikatakan lebih lanjut, dalam tata cara bermualat itu dijauhi praktik-praktik yang di khawatirkan mengandung unsure-unsur riba untuk diisi dengan kegiatan-kegiatan investasi atas dasar bagi hasil dan pembiayaan perdagangan.² Pada dasarnya pembiayaan syariah menggunakan kerangka hukum positif yang berlaku namun tetap dalam bingkai syariah. Dalam pembiayaan syariah terutama pada bank syariah, pembiayaan syariah terutama pada bank syariah, pembiayaan disalurkan dalam bentuk akad jual beli. Implementasi akad jual beli merupakan salah satu cara yang ditempu bank dalam rangka menyalurkan dana kepada masyarakat. Produk dari bank yang didasarkan pada akad jual beli salah satunya yaitu Murabahah.³

² Muhammad, Manajemen Dana Bank Syariah, (Jakarta : Rajawali Pers, 2014). h.2

³ Muhammad Sholahuddin, Lembaga Keuangan dan Ekonomi Islam, (Yogyakarta:Penerbit Ombak, 2014) h.103

Murabahah merupakan produk financial yang berbasis *bai'* atau jual beli, Murabahah adalah produk pembiayaan yang paling banyak digunakan oleh perbankan syariah didalam kegiatan usaha. Murabahah juga merupakan produk pembiayaan perbankan syariah yang dilakukan dengan mengambil bentuk jual-beli. Namun Murabahah bukan transaksi jual beli biasa antara satu pembeli dan satu penjual saja sebagaimana yang kita kenal didalam dunia bisnis perdagangan diluar perbankan syariah. Pada perjanjian murabahah, bank membiayai pembelian barang atau asset yang dibutuhkan oleh nasabahnya dengan membeli terlebih dahulu barang itu dari pemasok barang dan setelah kepemilikan barang itu secara yuridis berada ditangan bank, kemudian bank tersebut menjualnya kepada nasabah dengan menambahkan suatu margin atau keuntungan dimana nasabah bisnis diberitahu oleh bank kepada nasabah dilakukan atas dasar cost-plus profit, setelah penjual dan pembeli membicarakan mengenai harga beli yang sesungguhnya dari penjual, yaitu harga yang diperoleh nya dari pemasok, baru kemudian antara penjual dan pembeli menyetujui besarnya keuntungan yang telah disepakati.⁴ Adapun mekanisme bank dalam kegiatan transaksi murabahah, yaitu:

1. Bank bertindak sebagai pihak penyedia dana dalam kegiatan transaksi murabahah dengan nasabah
2. Bank dapat membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.

⁴ Ibid., h. 192

3. Bank wajib menyediakan dana untuk merealisasikan penyediaan barang yang dipesan nasabah.

Peran Umum pada PT. BPRS Al-Washliyah Medan adalah melakukan pendanaan pada usaha-usaha yang dilakukan masyarakat dengan berdasarkan pada sistem perekonomian syariah Islam. Untuk menjalankan peranannya tersebut, maka terdapat produk penyaluran dana yang berupa pembiayaan dengan menggunakan akad sesuai dengan syariat islam. Seperti akad murabahah(jual beli). Pembiayaan murabahah merupakan pembiayaan yang banyak digunakan oleh bank-bank syariah karena memiliki tingkat resiko yang lebih kecil serta proses dan prakteknya lebih muda dibandingkan pembiayaan yang lainnya.

Berdasarkan latar belakang permasalahan diatas maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul **“Mekanisme Pemasaran Pembiayaan Murabahah pada PT.BPRS Al-Washliyah Medan”**

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian yang telah diuraikan diatas maka yang menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimana Mekanisme pemasaran pembiayaan murabahah pada PT.BPRS Al-Washliyah Medan ?
2. Apa Kendala dalam Pemasaran Pembiayaan Murabahah pada PT.BPRS Al-Washliyah Medan?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian sebagai berikut:

Mengetahui Bagaimana Strategi Pemasaran pembiayaan Murabahah pada PT.BPRS Al-Washliyah Medan

D. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang diharapkan dapat diperoleh dari hasil penelitian ini adalah :

1. Bagi Penulis

Sebagai Media pengembangan dan aplikasi ilmu pengetahuan mengenai seberapa penting strategi pemasaran dalam kegiatan usaha yang didapat dari bangku kuliah sekaligus memberikan tambahan pengetahuan dan pengalaman pada bidang tersebut.

2. Bagi Kantor BPRS Al-Washliyah Medan

Sebagai sumber informasi sejauh mana pentingnya suatu strategi pemasaran untuk kegiatan usaha dan sebagai bahan untuk memecahkan masalah dalam membentuk strategi pemasaran khususnya untuk pembiayaan murabahah agar dapat diterima oleh pasar nantinya

E. Metode Penelitian

1. Pendekatan Penelitian

Jenis penelitian ini merupakan penelitian kualitatif. Penelitian ini berusaha untuk mendeskripsikan usaha kantor PT.BPRS Al-Washliyah Medan dalam membentuk strategi pemasaran pembiayaan murabahah dan juga mendeskripsikan penerapan strategi pemasaran pembiayaan murabahah dan juga mendeskripsikan penerapan strategi pemasaran pembiayaan murabahah dalam kegiatan usaha pada kantor PT.BPRS Al-Washliyah Medan

2. Lokasi dan waktu penelitian

Lokasi penelitian merupakan suatu tempat atau wilayah dimana penelitian tersebut akan dilakukan. Adapun penelitian yang dilakukan oleh penulis mengambil lokasi di PT.BPRS Al-Washliyah. Waktu yang digunakan dalam penelitian ini selama bulan bulan April 2019 dimulai saat pada pengambilan data.

3. Subjek dan Objek Penelitian

1. Subjek Penelitian

Yang dimaksud subjek Penelitian adalah orang, tempat, atau benda yang diamati dalam rangka pembumbutan sebagai sasaran. Adapun subjek penelitian dalam tulisan ini.

2. Objek Penelitian

Yang dimaksud objek penelitian adalah hal yang menjadi sasaran penelitian. Menurut Supranto objek penelitian adalah himpunan elemen yang dapat berupa orang , Organisasi yang akan diteliti

4. Jenis Data dan Sumber

Data Penelitian ini merupakan data primer yang berupa Wawancara kantor PT.BPRS Al-Washliyah Krakatau

1. Defenisi data Primer

Data yang diperoleh peneliti secara langsung dari subjek penelitian dengan mengenakan alat pengukuran atau alat pengambilan data langsung pada subjek sebagai sumber informasi yang dicari.

2. Sumber

Data Ini bersumber dari data sekunder seperti brosur, document, dokumen terbaik, website

5. Teknik Pengumpulan Data

Penelitian ini bersifat kualitatif,tekhnik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah:

a. Wawancara

Wawanara adalah percakapan dengan maksud tertentu. Percakapan itu adalah dilakukan dua pihak, yaitu perwawancara yang mengajukan pertanyaan dan narasumber yang memberikan informasi atau jawabanatas pertanyaan dan narasumber yang memberikan informasi atau jawaban atas pertanyaan yang diberikan oleh pewawancara.

b. Dokumentasi

Dokumentasi adalah salah satu metode pengumpulan data kualitatif dengan melihat dan menganalisis dokumen-dokumen yang dibuat oleh subjek sendiri atau oranglain

Tekhnik ini dilakukan dengan cara mencatat dokumen lembaga kantor PT.BPRS Al-Washliyah Krakatau Medan

6. Teknik Analisis Deskriptif

a. Editing

Editing Adalah pemeriksaan kembali dari semua data terutama dari segi kelengkapannya, kejelasan antara data yang ada dan relevansi dengan penelitian. Dalam hal ini penulis meneliti kembali kelengkapan data-data yang telah diperoleh dari kantor PT.BPRS Al-Washliyah Medan

b. Organizing

Organizing adalah menyusun dan mensistematisasikan data tentang penelitian yang diperoleh dalam kerangka uraian yang telah direncanakan.

Dalam hal ini peneliti menyusun data-data yang diperoleh dengan urutan profil PT.BPRS Al-Washliyah Medan dan strategi pemasaran murabahah dalam kegiatan usaha pada kantor PT.BPRS Al-Washliyah Medan

F. Sistematika Pembahasan

Secara garis besar penyusunan proposal skripsi ini membahas beberapa bab masing-masing sub-subnya disesuaikan dengan kepentingan untuk memudahkan penulis membatasi ruang lingkup yang akan dibahas agar lebih mudah dipahami. Untuk lebih jelas sistematika penulisannya adalah sebagai berikut:

BAB I

Dalam bab ini diuraikan latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, metode penelitian dan sistematika pembahasan.

BAB II Landasan Teoritis

Dalam bab ini diuraikan mengenai penjelasan mekanisme pemasaran, pembiayaan, murabahah

BAB III Hasil Penelitian dan Pembahasan

Gambaran umum perusahaan, produk-produk kantor PT. BPRS Al-Washliyah Krakatau Medan

BAB IV Hasil Penelitian dan Pembahasan

Pada bab ini dibahas mengenai upaya kantor BPRS Al-Washliyah Medan, dalam merencanakan, melaksanakan dan mengembangkan proses pembiayaan murabahah

BAB V Penutup

Dalam bab ini akan diuraikan kesimpulan dari apa yang sudah ditulis dari bab-bab sebelumnya dan saran-saran mengenai strategi pemasaran pembiayaan murabahah.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Produk Bank

1. Pengertian Bank

Bank adalah Usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkat taraf hidup orang banyak. Sedangkan Bank Syariah adalah bank yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran dengan prinsip-prinsip syariah yang sesuai *Al-Quran* dan *Hadist*.

Menurut undang – undang No. 21 Tahun 2008 mengenai perbankan syariah, Bank Umum Syariah (BUS), adalah bank syariah yang dalam kegiataanya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran dengan menggunakan prinsip syariah.⁵

Sedangkan Unit Usaha Syariah(UUS), adalah unit kerja dari kantor pusat bank umum konvensional yang berfungsi sebagai kantor induk dari kantor atau unit yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah.

⁵ Muhammad Sholalahuddin, Lembaga Keuangan dan Ekonomi Islam (Yogyakarta:Ombak, 2014),h.84.

Atau unit kerja dikantor cabang dari suatu bank yang berkedudukan diluar negeri yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional yang berfungsi sebagai kantor induk dari kantor cabang pembantu syariah atau unit syariah

2. Jenis-Jenis Produk Bank

a. Tabungan Wadi'ah

Secara etimologis kata *wadi'ah* berasal dari kata *wada'a asy-syai'* jika ia meninggalkannya pada orang yang menerima titipan. Adapun *wadi'ah* secara terminologis, yaitu: pemberian kuasa oleh penitip kepada orang yang menjaga hartanya tanpa kompensasi (ganti).⁶ *Wadi'ah* adalah akad antara pihak pertama(masyarakat) dengan pihak kedua (bank), dimana pihak pertama menitipkan dananya kepada bank, dan pihak kedua, bank menerima titipan untuk dapat memanfaatkan titipan pihak pertama dalam transaksi yang diperbolehkan islam.⁷

Dalam *wadi'ah* untuk tabungan, bank dapat memberikan bonus kepada nasabah dari keuntungan yang diperoleh bank karena bank lebih leluasa untuk menggunakan dana ini untuk tujuan mendapatkan keuntungan.

⁶ Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah: Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2012), h.282.

⁷ Ismail, *Perbankan Syariah*,(Jakarta: Rajagrafindo Persada, 2014), h.35

Tabungan *wadi'ah* merupakan nasabah yang dapat ditarik setiap saat dan bank dapat memberikan bonus kepada nasabah pemanfaatan dana titipan ini.

b. Tabungan Mudharabah

Tabungan mudharabah adalah tabungan yang dijalankan berdasarkan akad mudharabah. Dalam hal ini, bank syariah bertindak sebagai mudharib (pengelola dana), sedangkan nasabah bertindak sebagai shahibul mal (pemilik dana).

Dari hasil pengelolaan dana mudharabah, bank syariah akan membagikan kepada pemilik dana sesuai dengan nisbah yang telah disepakati dan dituangkan dalam akad pembukaan rekening. Dalam mengelola dana tersebut bank tidak bertanggungjawab terhadap kerugian yang bukan disebabkan oleh kelalaiannya. Namun, apabila yang terjadi adalah kesalahan pemahaman manajemen terkait pengelolaan, bank bertanggungjawab penuh terhadap kerugian tersebut.⁸

Dalam mengelola harta mudharabah, bank menutup biaya operasional tabungan dengan menggunakan nisbah keuntungan yang menjadi haknya. Di samping itu, bank tidak diperkenankan mengurangi nisbah keuntungan nasabah penabung tanpa persetujuan yang bersangkutan. Sesuai dengan ketentuan yang berlaku, PPH bagi hasil

⁸ Adiwarman Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta : Rajawali Pers, 2009), hal. 299.

tabungan mudharabah dibebankan langsung ke rekening tabungan mudharabah pada saat perhitungan bagi hasil

c. Tabungan Deposito Mudharabah

Mudharabah berasal dari kata *dharb*, berarti memukul atau berjalan. Pengertian memukul atau berjalan ini lebih tepatnya adalah proses seseorang memukul kakinya dan menjalankan usaha.

Simpanan nasabah yang dikelola oleh bank untuk memperoleh keuntungan dibagi sesuai nisbah yang telah disepakati.⁹

B. Aktivitas Bank

1. Pengertian Aktivitas Bank

Aktivitas Bank merupakan Kegiatan Usaha dari suatu bank untuk penghimpunan dan penyaluran dana. Penyaluran dana dengan tujuan untuk memperoleh penerimaan akan dapat dilakukan apabila dana telah dihimpun. Penghimpunan dana dari masyarakat perlu dilakukan dengan cara-cara tertentu sehingga efisien dan dapat disesuaikan dengan rencana penggunaan dana tersebut.¹⁰

2. Fungsi Aktivitas Bank

⁹ Muhammad Syafi'I Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik* (Jakarta:Gema Insani Press,2001)h.95.

¹⁰Retnoyuliyanti,Aktivitas Bank,
<https://retnoyuliyanti.wordpress.com/2012/04/01/aktivitas-bank-7/>, Di Unduh tanggal 25 April 2019

Kegiatan bank umum secara lengkap meliputi Fungsi aktivitas bank sebagai berikut :

a. Menghimpun Dana (Funding)

Kegiatan menghimpun dana merupakan kegiatan membeli dana dari masyarakat. Kegiatan ini dikenal juga dengan kegiatan funding. Kegiatan membeli dana dapat juga dilakukan dengan cara menawarkan berbagai jenis simpanan. Simpanan sering disebut dengan nama rekening atau account.

b. Menyalurkan Dana (Lending)

Menyalurkan dana merupakan kegiatan menjual dana yang berhasil dihimpun dari masyarakat. Kegiatan ini dikenal dengan nama kegiatan Lending. Penyaluran dana yang dilakukan oleh pihak bank dilakukann melalui pemberian pinjaman yang dalam masyarakat lebih dikenal dengan nama kredit. Kredit yang diberikan oleh bank terdiri dari beragam jenis, Tergantung dari kemampuan bank yang menyalurkannya. Demikian pula dengan jumlah serta tingkat suku bunga yang ditawarkan.¹¹

c. Memberikan Jasa-Jasa Lainnya (Services)

Jasa-Jasa bank lainnya merupakan kegiatan penunjang Untuk mendukung kelancaran kegiatan menghimpun dan menyalurkan dana.

¹¹ Retnoyuliyanti, Aktivitas Bank, <https://retnoyuliyanti.wordpress.com/2012/04/01/aktivitas-bank-7/>, Di Unduh tanggal 25 April 2019.

Sekalipun sebagai kegiatan penunjang, kegiatan ini sangat banyak memberikan keuntungan bagi bank dan nasabah, bahkan dewasa ini kegiatan ini memberikan kontribusi keuntungan bank, apalagi keuntungan dari spread based semakin mengecil bahkan cenderung negatif spread (bunga simpanan lebih besar dari bunga kredit).

Semakin lengkap jasa-jasa bank yang dapat dilayani oleh suatu bank maka akan semakin baik. Kelengkapan ini ditentukan dari permodalan bank serta kesiapan bank dalam menyediakan SDM yang handal. Disamping itu ,juga perlu didukung oleh kecanggihan teknologi yang dimilikinya.

C. Pembiayaan

1. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan merupakan skim yang muncul Karena Bank tidak memiliki barang yang diinginkan oleh pembeli, sehingga Bank harus melakukan tranck saksi pembelian atas barang yang diinginkan kepada pihak lainnya yang disebut supplier. Dengan demikian, bank bertindak selaku penjual disuatu sisi dan disisi lain bertindak sebagai pembeli. Kemudian Bank akan menjualnya lagi kepada pembeli dengan harga yang telah disesuaikan yaitu harga beli bank dan margin keuntungan yang telah disepakati. Pembiayaan Murabahah merupakan salah satu dari konsep

pembiayaan yang berdasarkan jual beli yang bersifat amanah. Landasan Islam dari pada pembiayaan murabahah ini adalah Q.S. Al-Baqarah 275¹²

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ۚ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا ۗ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ۗ فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ ۗ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ ۗ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Artinya : “Orang-orang yang Makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya”. (QS. Al-Baqarah : 275)

2. Tujuan Pembiayaan

Setiap penyaluran dana oleh bank, bank pasti memiliki tujuan utama dari pemberian pinjaman pembiayaan antara lain :

¹² M. Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasarsn Bank Syariah*(Bandung: Alfabeta,2012), h.36

- a. Mencari keuntungan (*ujrah*) yaitu dengan tujuan untuk memperoleh hasil dari pembiayaan yang disalurkan berupa keuntungan yang diraih dan usaha yang dikelola nasabah.
- b. *Safety* atau keamanan yaitu keamanan dari prestasi atau fasilitas yang diberikan harus benar-benar terjamin sehingga tujuan profitability dapat benar-benar tercapai tanpa hambatan yang berarti.
- c. Membantu usaha nasabah, yaitu membantu usaha nasabah yang memerlukan dana, baik dana investasi ataupun dalam bentuk pembiayaan.

Sedangkan tujuan berdasarkan prinsip syariah adalah meningkatkan kesempatan kerja dan kesejahteraan ekonomi sesuai nilai-nilai islam. Pembiayaan tersebut dapat dinikmati oleh sebanyak-banyaknya pengusaha yang bergerak dibidang industry, pertanian, dan perdagangan untuk menunjang kesempatan kerja dan menunjang produksi dan distribusi barang-barang dan jasa-jasa dalam rangka memenuhi kebutuhan dalam negeri ekspor.¹³

3. Fungsi Pembiayaan

Adapun secara mikro, pembiayaan diberikan dalam rangka untuk :¹⁴

- 1) *Upaya* memaksimalkan *laba*. Setiap usaha yang dibuka memiliki tujuan tertinggi, yaitu menghasilkan laba usaha. Setiap pengusaha

¹³ Agus Yusuf Ahmad dan Abdul Aziz, *Manajemen Operasional Bank Syariah*(Cirebon. STAIN press,2009), h.68

¹⁴ Ahmad Rodoni, *Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: PT. Bestari Buana Murni, 2008), h.23

menginginkan mampu mencapai lab maksimal. Untuk dapat menghasilkan laba maksimal maka mereka perlu dukungan dana yang cukup.

- 2) *Upaya minimalkan resiko.* Usaha yang dilakukan agar mampu menghasilkan laba maksimal, menghasilkan laba maksimal, maka pengusaha harus mampu meminimalkan mungkin timbul. Resiko kekurangan modal usaha dapat diperoleh melalui tindakan pembiayaan.
- 3) *Pendayagunaan sumber ekonomi.* Sumber daya ekonomi dapat dikembangkan dengan melakukan *mixing* antara sumber daya alam dengan sumber daya manusia serta sumber daya modal. Jika sumber daya alam dan sumber daya manusianya ada, dan sumber daya modal tidak ada, maka dipastikan diperlukan pembiayaan.
- 4) *Penyaluran kelebihan dana.* Dalam Kehidupan masyarakat ini ada pihak yang memiliki kelebihan sementara ada pihak yang kekurangan. Dalam kaitannya dengan masalah dana, maka mekanisme pembiayaan dapat menjadi jembatan dalam penyeimbangan dana penyaluran kelebihan dana dari pihak yang berlebihan (surplus) kepada pihak yang kekurangan (minus) dana.

D. Murabahah

1. Pengertian Murabahah

Murabahah atau disebut juga ba' bitsmanil ajil. Kata murabahah berasal dari kata ribhu (keuntungan). Sehingga murabahah berarti saling

menguntungkan. Secara sederhana murabahah berarti jual beli barang ditambah keuntungan yang disepakati.

Jual beli murabahah adalah pembelian oleh suatu pihak untuk kemudian dijual kepada pihak lain yang telah mengajukan permohonan pembelian terhadap suatu barang dengan keuntungan atau tambahan harga yang transparan. Atau singkatnya jual beli murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh penjual dan pembeli serta pengembalian pokoknya dapat dilakukan dengan cara mengansur ataupun dengan tunai. Akad ini merupakan salah satu bentuk *natural certainly contracts*, Karena dalam murabahah ditentukan berapa *required rate profitnya* (Keuntungan yang diperoleh).¹⁵

Jual beli secara terminologi adalah pembiayaan yang saling menguntungkan yang dilakukan shahib al-maal dengan pihak yang membutuhkan melalui transaksi jual beli dengan penjelasan bahwa harga pengadaan barang dan harga jual terdapat nilai lebih yang merupakan keuntungan atau laba rugi shahib al-maal dan pengembaliannya dilakukan secara tunai atau mengansur.

Pembiayaan murabahah adalah suatu perjanjian yang disepakati bank dengan nasabah, dimana bank menyediakan pembiayaan untuk pembelian bahan baku atau modal kerja lainnya yang dibutuhkan nasabah sebesar

¹⁵ Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah*(Jakarta: Kencana, 2012), h.136

harga jual beli bank (harga beli bank plus margin keuntungan pada saat jatuh tempo.¹⁶

2. Jenis – Jenis Murabahah

Menurut Harahap dkk, Kegiatan jual beli berdasarkan akad murabahah terdiri dari :

- a. Murabahah tanpa pesanan, artinya ada yang beli atau tidak bank syariah akan tetap menyediakan barang
- b. Murabahah berdasarkan pesanan, artinya bank syariah baru akan melakukan transaksi jual beli apabila ada yang dipesan

Murabahah berdasarkan pesanan dapat dikategorikan dalam:

- a) Sifat mengikat, artinya murabahah berdasarkan pesanan tersebut mengikat untuk dibeli oleh nasabah sebagai pemesan
- b) Sifatnya tidak mengikat, artinya walaupun nasabah telah melakukan pemesanan barang, namun nasabah tidak terikat dalam membeli barang tersebut¹⁷

3. Landasan Hukum

Landasan hukum murabahah tercantum dalam landasan hukum beroperasinya perbankan syariah yaitu UU No. 7 Tahun 1992 yaitu pelaksanaan kegiatan perbankan dengan prinsip jual beli yang diatur lebih rinci dalam PP No. 7 Tahun 1992 tentang bank dengan prinsip bagi hasil.

¹⁶ Ahmad Rodoni, Abdul Hamid, *Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta:2008), h.47

¹⁷ Ascarya, *Akaddan Produk Bank Syariah*, (Jakarta: Rjaja Grafindo Persada, 2013), h. 89

Undang-Undang ini disempurnakan lagi dalam Undang-Undang No. 10 Tahun 1998 dan disempurnakan lagi dalam Undang-undang No. 21 Tahun 2008¹⁸

4. Syarat dan Rukun Murabahah

Syarat Murabahah : ¹⁹

- a) Penjual memberitahu biaya modal kepada Nasabah
- b) Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan
- c) Kontrak harus bebas dari riba
- d) Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian
- e) Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang.

Secara prinsip jika syarat tidak dipenuhi dalam golongan tersebut maka pembeli memiliki pilihan :

- a) Melanjutkan pembelian seperti apa adanya
- b) Kembali kepada penjual dan menyatakan ketidaksetujuan atas barang yang dijual.
- c) Membatalkan kontrak.

¹⁸ Adiwarmam Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqh dan Keuangan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2007), h.116

¹⁹ Adiwarmam Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqh dan Keuangan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2007), h.116

Rukun dari akad murabahah yang harus dipenuhi dalam transaksi ada beberapa, yaitu:

- a) Pelaku akad, yaitu ba'i (penjual) adalah pihak yang memiliki barang untuk dijual dan musytari (pembeli) adalah pihak yang memerlukan dan akan membeli barang
- b) Objek akad, yaitu mabi' (barang dagangan) dan tsanaman(harga)
- c) Shighah, yaitu Ijab dan Qabul.

5. Manfaat Murabahah

Sesuai dengan sifat bisnis/hijrah, transaksi murabahah memiliki beberapa manfaat, demikian juga resiko yang harus diantisipasi. Murabahah member banyak manfaat kepada bank syariah. Salah satunya adalah adanya keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dari penjual dengan harga jual kepada nasabah. Selain itu, Sistem murabahah juga sangat sederhana. Hal tersebut memudahkan penanganan admintrasinya di bank syariah.

Diantara kemungkinan resiko yang harus diantisipasi antara lain :²⁰

- a) Default atau kelalaian, nasabah sengaja tidak membayar angsuran.
- b) Fluktasi harga komperatif, ini terjadi bila harga suatu barang dipasar naik setelah bank membelikannya untuk nasabah. Bank tidak bisa mengubah harga jual beli tersebut.

²⁰ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah* (Suatu pengenalan Umum), h. 127.

individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan dan secara bebas mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain. Menurut pihak lain Marketing yaitu segala yang menawarkan suatu produk untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen .²¹

Marketing Syariah bukan hanya karena ditambahkan dengan kata syariah saja tetapi diartikan perusahaan yang berbasis syariah diharapkan dapat bekerja dan bersikap professional dalam dunia bisnis. Dengan sebuah solusi, marketing syariah diimplementasikan dengan berbisnis mengikuti cara Nabi Muhammad SAW, beliau sebagai pedagang memberikan contoh yang baik dalam setiap transaksi secara jujur, adil dan tidak pernah membuat pelanggannya mengeluh, apalagi kecewa. Beliau selalu menepati janji dan mengantarkan barang dagangannya dengan standar kualitas dengan permintaan pelanggannya. Adapun Landasan islam manfaat murabahah ini adalah Surah An-Nahl 90

﴿ إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُ بِالْعَدْلِ وَالْإِحْسَانِ وَإِيتَاءِ ذِي الْقُرْبَىٰ وَيَنْهَىٰ عَنِ
الْفَحْشَاءِ وَالْمُنْكَرِ وَالْبَغْيِ ۗ يَعِظُكُمْ لَعَلَّكُمْ تَذَكَّرُونَ ﴾

Artinya : Sesungguhnya Allah menyuruh (kamu) berlaku adil dan berbuat kebajikan, memberi kepada kaum kerabat, dan Allah melarang dari

²¹ Ibid.,hal 198.

perbuatan keji, kemungkaran dan permusuhan. Dia memberi pengajaran kepadamu agar kamu dapat mengambil pelajaran.(An-Nahl:90).²²

E. Mekanisme Pemasaran

1. Pengertian Mekanisme Pemasaran

Mekanisme berasal dari kata dalam bahasa Yunani *mechos* yaitu instrument, peralatan untuk membuat sesuatu dan dari kata *mechos* yaitu sarana dan cara menjalankan sesuatu.²³

Mekanisme adalah pandangan bahwa interaksi bagian-bagian dengan bagian-bagian lainnya dalam suatu keseluruhan atau sistem tanpa secara disengaja menghasilkan kegiatan atau fungsi-fungsi sesuai dengan tujuan.

Dari definisi tersebut penulis mengartikan bahwa mekanisme pemasaran adalah sebuah proses pelaksanaan suatu kegiatan yang profesionalitas.

Pemasaran adalah kegiatan manusia yang diartikan untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan melalui proses pertukaran.

²² *Al-Quran* dan Terjemahannya (Jakarta: Sari Agung, 2004),h.519.

²³ Lorens Bagus, Kamus *filsafat* (Jakarta: Gramedia, 2006),h.612

Selain itu juga ada juga mengatakan marketing adalah proses penyusunan komunikasi terpadu yang bertujuan untuk memberikan informasi mengenai barang atau jasa dalam kaitannya dengan memuaskan dan keinginan pelanggan nasabah.²⁴

2. Konsep Pemasaran

Konsep marketing atau pemasaran adalah suatu konsep dan cara dasar yang diterapkan dalam melakukan strategi pemasaran produk atau jasa pada sebuah organisasi atau perusahaan. Ada juga yang mendefinisikan konsep pemasaran adalah sebuah falsafah bisnis yang menyatakan bahwa pemuasan kebutuhan konsumen merupakan syarat ekonomi dan sosial bagi kelangsungan hidup perusahaan.

Kegiatan pemasaran dalam suatu perusahaan harus diorganisasikan secara terpadu dan memerlukan suatu pelaksanaan manajemen pemasaran yang pada hakekatnya merupakan tindakan dari konsep pemasaran.

Kebanyakan perusahaan mempraktikkan konsep penjualan ketika mereka kelebihan kapasitas. Tujuan mereka adalah untuk menjual apa yang mereka buat bukan membuat apa yang diinginkan pasar. Pemasaran ini beresiko tinggi. Konsep ini berfokus pada penciptaan transaksi penjualan dan bukannya membangun hubungan jangka panjang dan menguntungkan dengan pelanggan. Tujuan utama konsep pemasaran adalah

²⁴Alex S Nitisemito, *Marketing*(Jakarta:GhaliaIndonesia, 1997), h.197.

memaksimalkan kepuasan konsumen yang merupakan syarat ekonomis dan sosial bagi kelangsungan hidup perusahaan sehingga semua kegiatan perusahaan, baik produksi, teknik, keuangan, maupun pemasaran.

Konsep pemasaran menegaskan bahwa kunci untuk mencapai tujuan organisasi yang ditetapkan adalah perusahaan tersebut harus menjadi lebih efektif dibandingkan para pesaing dalam menciptakan, menyerahkan, mengkomunikasikan nilai pelanggan kepada pasar sasaran yang terpilih.²⁵

3. Fungsi dan Tujuan Pemasaran

a. Terdapat beberapa fungsi pemasaran yaitu :

1. Sebagai Bagian yang memperkenalkan perusahaan kepada masyarakat, melalui produk yang dibuat oleh perusahaan tersebut. Peran ini disebut sebagai peran promosi.
2. Marketing bertugas menghasilkan pemasukan bagi perusahaan dengan cara menjual produk perusahaan tersebut. Peran ini adalah salah satu dari fungsi marketing dibidang sales.
3. Marketing berperan menjalin hubungan baik dengan pelanggan dan masyarakat serta menjadi jembatan antara perusahaan dan lingkungan eksternal.
4. Marketing memiliki tugas untuk menyerap informasi dan menyampaikan kepada perusahaan tentang segala sesuatu yang

²⁵ Malayu S.P Hasibuan, *Dasar-Dasar Perbankan*, h.146

bermanfaat untuk mendukung peningkatan kualitas dan penjualan produk.

Dalam praktik tujuan suatu bank dapat bersifat jangka pendek maupun jangka panjang. Dalam jangka pendek biasanya hanya bersifat sementara dan juga dilakukan sebagai langkah untuk mencapai tujuan jangka panjang. Demikian pula dalam menjalankan kegiatan pemasaran, suatu bank memiliki banyak cara untuk dapat mencapai tujuan yang diharapkan.

b. Secara Umum tujuan pemasaran bank yaitu :

1. Memaksimumkan konsumsi atau dengan kata lain memudahkan dan merangsang konsumsi, sehingga dapat menarik nasabah untuk membeli produk yang ditawarkan bank secara berulang-ulang
2. Memaksimumkan kepuasan konsumen melalui berbagai pelayanan yang diinginkan nasabah.
3. Memaksimumkan pilihan (ragam produk) dalam arti bank menyediakan berbagai jenis produk bank sehingga nasabah memiliki beragam pilihan pula.
4. Memaksimumkan mutu hidup dengan memberikan berbagai kemudahan nasabah dan menciptakan iklim yang efisien.²⁶

Maka Penulis menganggap bahwa mekanisme pemasaran adalah tahap-tahap atau proses dari tujuan yang dapat menghasilkan suatu prestasi kerja dalam pemasaran untuk dijadikan bahan acuan untuk kesuksesan seorang pemasar bank ataupun perusahaan lainnya.

²⁶ Kasmir, *Manajemen Perbankan*(Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2003), h.171.

4. Proses Pemasaran

1. Perencanaan dan strategi

Perencanaan merupakan suatu kegiatan meliputi apa yang harus dikerjakan, Kapan dikerjakan, siapa yang akan mengerjakan, berapa lama yang akan mengerjakan, berapa biaya yang dikeluarkan, dan berapa pendapatan yang akan diterima. Manfaat perencanaan antara lain berguna bagi pemilik oleh usaha, manajemen, pihak investor atau pihak lain yang berkepentingan dengan perencanaan tersebut.²⁷

Dalam praktiknya rencana pemasaran bank meliputi hal-hal sebagai berikut :

- a. Mengejar target yang akan dicapai.
- b. Menyusun Organisasi pelaksanaan atau orang yang akan mengerjakan kegiatan pemasaran tersebut.
- c. Menyusun tentang urutan kegiatan yang harus dikerjakan terlebih dahulu kemudian kegiatan berikutnya.
- d. Menentukan jumlah biaya promosi yang harus dikeluarkan serta jenis-jenis promosi yang akan dilakukan.
- e. Serta kegiatan pemasaran lainnya.

Strategi pemasaran adalah wujud rencana yang terarah dibidang pemasaran, untuk memperoleh suatu hasil yang optimal.²⁸

²⁷ David Sukardi Kodrat, *Manajemen Eksekusi Bisnis*(Yogyakarta: Graha Ilmu,2010), h.203.

²⁸Pandji Anoraga, *Penghantar Bisnis*(Jakarta: Rineka Cipta, 2011), h.188 .

Strategi pemasaran mengacu pada faktor operasionalnya atau pelaksanaan kegiatan pemasaran seperti penentuan harga, pembungkusan, pemberian merk, penentuan saluran distribusi, pemasangan iklan dan sebagainya.

Setiap strategi pemasaran harus memiliki tujuan pemasaran yang jelas. Berdasarkan tujuan itu marketer perlu melakukan peninjauan terhadap pasar dan keadaan internal, begitu strategi pemasaran dilaksanakan, perlu dilakukan kontrol dan evaluasi yang kemudian dijadikan sebagai umpan balik untuk tujuan pemasaran dan pengembangan strategi pemasaran.²⁹

Tiga syarat yang dianjurkan untuk perumusan strategi pemasaran. Pertama, harus ada kesempatan organisasi untuk produk atau layanan dibawah pertimbangan. Hal ini memerlukan resiko dikelola pasar dan kemampuan perusahaan untuk memenuhi faktor kunci keberhasilan pasar. Kedua, strategi pemasaran harus bersesuaian dengan visi dan nilai-nilai organisasi. Sebuah perusahaan berkualitas tinggi mungkin merasa sulit untuk memperkenalkan kualitas rendah. Ketiga, harus dibangun untuk strategi pemasaran dirumuskan

5. Mekanisme Pemasaran Produk Pembiayaan

Menurut Hermawan Kartajaya dan Phillip Kotler, Pemasaran memiliki elemen penting yang terdiri atas strategy, tactic, dan value.

²⁹ Ali Hasan, *Marketing dan Kasus-Kasus Pilihan* (Yogyakarta: CAPS.2013), h.429.

Strategi meliputi segmentasi, penentuan target, dan pemosisian diri. Taktik yang harus dilakukan mencakup diferensiasi, bauran pemasaran, dan penjualan. Sedangkan ruang lingkup value adalah merek, layanan, dan proses.

Ruang lingkup strategi pemasaran dalam pembiayaan bank syariah meliputi :

- a) Menjaga kualitas asset lewat pemilihan pasar yang selektif
- b) Meningkatkan bisnis yang fokus pada sector ekonomi, daerah, dan segmen nasabah yang prospektif pada sector unggulan yang telah ditetapkan
- c) Menciptakan customer experience dengan kualitas layanan yang optimal sehingga berdampak terhadap kinerja bisnis, khususnya pada pertumbuhan dana murah dan fee based income
- d) Penetapan strategi pemasaran dalam pembiayaan dalam pembiayaan bank syariah harus memperhatikan hal berikut ini: ³⁰

³⁰ Ikatan Bankir Indonesia, Strategi Bisnis Bank Syariah (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2015). h.125.

BAB III

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Sejarah Perusahaan

1. Sejarah Umum PT. BPRS AL-WASHLIYAH MEDAN

Periode 1 beroperasi sejak tanggal 08 November 1994, yang semulah berkedudukan di jl. Perintis kemerdekaan No.151-A Tanjung Morawa. Diresmikan gubernur Sumatera Utara H.Raja Inal Siregar sebagai direktur utama H.Suprpto dan sebagai komisaris Ir.H.M. Arifin Kamidi. M.si., H.Maslim Batu Bara, Khalifah Sitohang , Hidayatullah, S.E., H.Murah Hasyim.

pada periode ke II dibentuk nama struktur organisasi baru yaitu : Direktur Utama H.T. Kholisbah dan sebagai Komisaris Ir.H.M.Arifin Kamidi. M.si., H.Maslim Batu Bara, Khalifah Sitohang , Hidayatullah, S.E., Drs.H.Mifthahuddin MBA.

Alhamdulillah, periode ke III pada tanggal 2 April 2003 kantor PT.BPRS Al-washliyah telah berpindah di Jl.SM raja No.51J simpang limun Medan yang diresmikan oleh gubernur Sumatera Utara yakni H.T.Rizal Nurdin. Sebagai Direktur Utama Hitayatullah S.E., dan komisaris adalah Ir.H.M.Arifin Kamidi. M.si., Drs.H.Mifthahuddin MBA.

Bank menjalankan operasinya berdasarkan syariah Islam, dengan menjauhkan praktek-praktek yang di khawatirkan mengandung riba dan sejak tahun 2013 PT.BPRS Al-washliyah telah memiliki gedung baru di jalan G.Krakatau No. 28 Medan, yang diresmikan oleh Gubernur Sumatera Utara yakni H.Gatot Pudjonugroho pada tanggal 06 Januari 2014 sebagai Komisaris Drs.H.Hasbullah Hadi, SH.Mkn.dan Drs.H.Miftahuddin MBA. Dengan pengawasan syariah adalah Dr.H.Ramli Abd. Wahid M.A sebagai Direktur Utama H.R Bambang Risbagio,SE dan Direktur Operasi Tri Auri Yanti, SE.

B. Visi dan Misi

a. Visi:

“Menjadikan BPR syariah sebagai sarana untuk mencapai kesejahteraan ummat”

b. Misi

- Memberikan pelayanan yang optimal berdasarkan prinsip syariah dengan mengutamakan kepuasan.
- Menjalankan bisnis yang sehat, serta melahirkan ide-ide inovatif untuk mendorong usaha bersama.

c. Tujuan

Tujuan utama manajemen PT.BPRS Al-washliyah adalah merencanakan dan mengatur perusahaan untuk menambah penghasilan dan meningkatkan profit dan falah oriented.

C. Produk Perusahaan

a. Produk Dana

1) Tabungan Wadiah

Tabungan wadiah merupakan nasabah yang dapat di tarik setiap saat dan untuk pihak Bank dapat memberikan bonus kepada nasabah atas pemanfaatan dana yang telah di titipkan

2) Tabungan mudharabah

Simpanan yang dikelola oleh pihak bank untuk memperoleh keuntungan dan akan di bagi hasilnya sesuai nibah yang telah disepakati, untuk setoran awal pihak bank akan menetapkan dana awal sebesar Rp. 10.000, dan untuk setoran selanjut tidak di batasi.

3) Dposito Mudharabah

simpanan berupa investasi tidak terkait yang penarikannya sesuai jangka yang ditetapkan dan akan memperoleh bagi hasil sesuai dengan kesepakatan.

4) Ijarah

Merupakan akad sewa menyewa antara kedua belah pihak untuk memperoleh imbalan atas barang yang di sewa

5) Ijarah/ Muntahiyah Bittamlik

Akad sewa menyewa dengan opsi perpindahan hak di akhir sewa.

6) Transaksi Multijasa

Piutang yang diberikan kepada nasabah dalam memberikan manfaat atas suatu jasa dengan menggunakan akad ijarah atau kafalah

7) Rahn

Penyerahan barang sebagai jaminan untuk mendapatkan hutang.

8) Qardh

Pinjaman dana tanpa imbalan dengan kewajiban pihak peminjaman mengembalikan pokok pinjaman, secara sekaligus atau cicilan dalam jangka waktu tertentu.

9) Qardhul hasan

10) Dana kebijakan yang bersal dari zakat, infak dan sadaqah (ZIS)

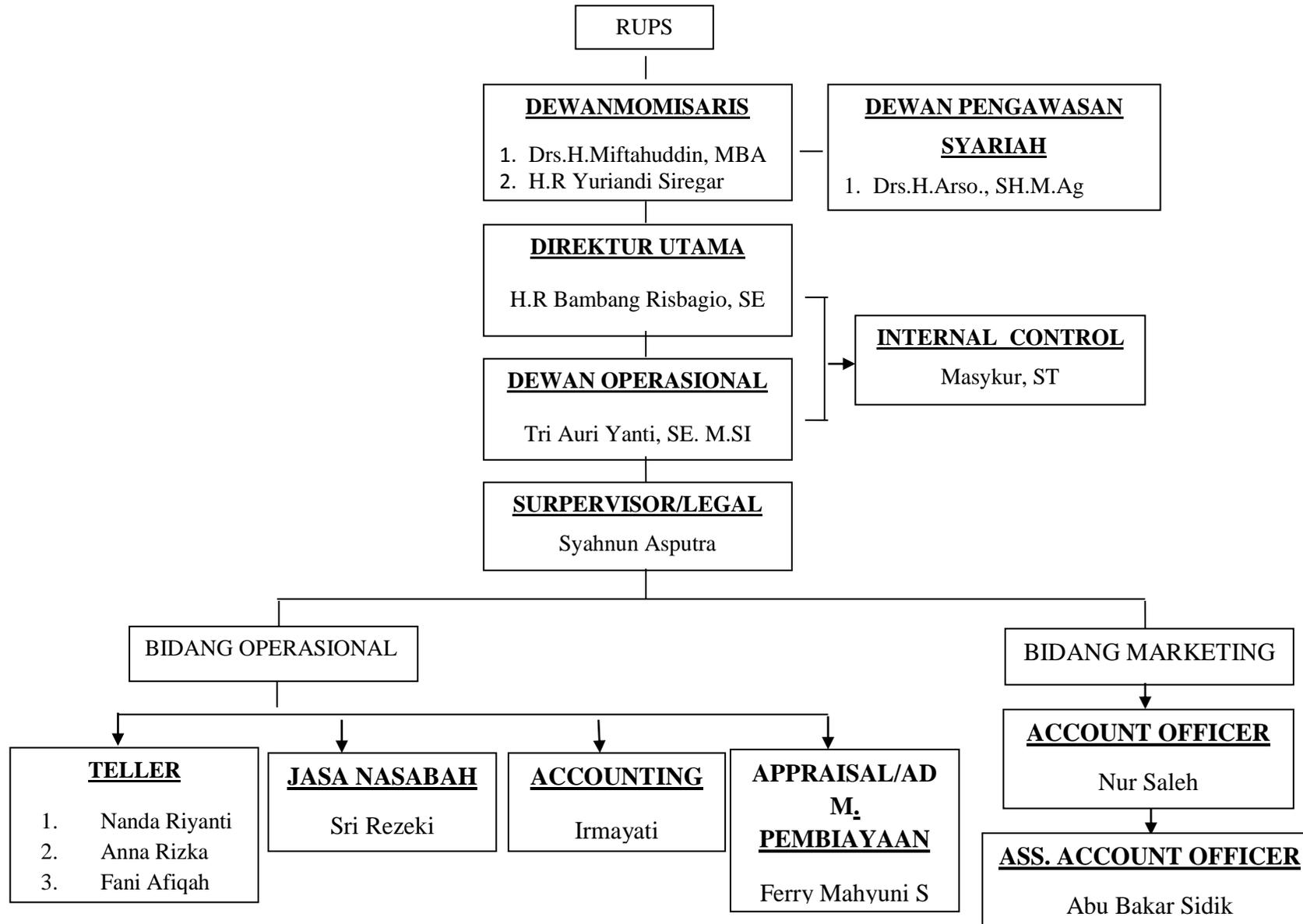
D. Struktur Organisasi Perusahaan

Struktur organisasi adalah keseluruhan dari pengelompokan tugas, wewenang dan tanggung jawab sedemikian rupa sehingga tercipta suatu organisasi yang dapat digerakkan sebagai satu kesatuan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan dalam perencanaan.

Tujuan dari struktur organisasi perusahaan adalah untuk lebih mudah dalam pembentukan dan penempatan orang-orang atau personil-personil dari suatu perusahaan dan untuk memperjelas dalam bidang masing-masing tiap personil, sehingga tujuan dari perusahaan dapat dicapai serta bagaimana seharusnya hubungan fungsional antara personil yang satu dengan lainnya, sehingga terciptanya keseluruhan yang baik dalam lingkungan kerja suatu perusahaan.

Berdasarkan pengertian organisasi di atas PT.BPRS Al-washliyah memiliki struktur organisasi. Dari struktur organisasi yang digunakan PT.BPRS Al-washliyah antara lain sebagai berikut:

STRUKTUR ORGANISASI PT.BPRS AL-WASHLIYAH



1. DEWAN KOMISARIS

- 1) Dewan komisaris bertindak sebagai badan yang melakukan pengawasan dan kebijakan Direksi serta memberikan nasehat kepada Dewan Direksi atas strategi dan berbagai hal kebijakan
- 2) Mamberikan persetujuan atas tindakan tertentu Direksi sebagaimana yang diatur dalam anggaran perseroan.
- 3) Memonitor kemajuan dan hasil dari kebijakan program dan keputusan yang dibuat Dewan Komisaris atau rapat umum pemegang Saham (RUPS).
- 4) Menyelenggarakan rapat Dewan Komisaris dan memimpin rapat umum pemegang saham
- 5) Melakukan pertemuan bulanan dengan Dewan Direksi untuk membahas dan meminta penjelasan atas strategi kebijakan, proyeksi dan tindakan yang diambil Dewan Direksi dalam memaksimalkan nilai saham atau perepatan untuk mencapai profitabilitas.
- 6) Melakukan komunikasi rutin dengan Dewan Direksi untuk membahas informasi-informasi dalam rangka upaya untuk peningkatan efisiensi operasional perusahaan dan kondisi keuangan

2. DEWAN DIREKSI

Dengan Direksi bertindak sebagai badan eksekutif perusahaan dibawah pimpinan Direktur Utama, bertanggungjawab atas semua kebijakan yang strategis dan operasional perusahaan sehari-hari. Dewan Direksi juga bertanggung jawab atas semua pemegang saham dalam RUPS.

Direktur Utama, pemegang jabatan Direktur Utama bertindak sebagai pimpinan eksekutif perusahaan dan secara keseluruhan mempunyai tanggung jawab strategi dan manajemen sehari-hari terhadap aktivitas persero.

Ia secara mendasar menetapkan arah, tujuan, dan strategi serta control atas kerja yang sinergis antara bidang keuangan, operasional, teknik, pemasaran, pengembangan bisnis dan umum. pemegang jabatan ini juga bertanggungjawab terhadap pengelolaan sumber daya manusia secara keseluruhan mulai dari seleksi dan rekrutmen, pelatihan dan pengembangan dan yang lain-lainnya secara rinci dilakukan. Direktur utama juga bertanggungjawab atas beragam aspek legal dalam kerangka hubungan perusahaan yang dikelola oleh bagian umum

Direktur Operasi, menjalankan fungsi operasional dari bisnis utama perusahaan. Tugas dan tanggungjawab atas pencapaian penjualan dan menetapkan rencana pemasaran atau penjualan. Rencana tersebut menjadi dasar dalam pengembangan bisnis perusahaan, target keuangan anggaran operasional dan ukuran kinerja.

3. DEWAN PENGAWAS SYARIAH

Tugas dan tanggungjawab dari Dewan Pengawas Syariah antara lain sebagai berikut:

- a) Memberikan saran dan nasehat kepada Dewan Direksi, serta mengawasi aktivitas bank, dan dilakukan sesuai dengan prinsip syariah.
- b) Menilai dan memastikan pemenuhan prinsip syariah sebagai dasar atau pedoman dalam aktivitas dan produk yang dikeluarkan oleh bank.
- c) Mengawasi proses pengembangan produk baru dari bank
- d) Meminta fatwah kepada Dewan Syariah Nasional untuk produk baru yang belum ada fatwahnya
- e) Melakukan review secara berkala atas pemenuhan prinsip syariah terhadap mekanisme penghimpun dana dan penyaluran dana serta pelayanan bank
- f) Meminta data informasi terkait dengan aspek syariah dari satuan kerja bank dalam rangka pelaksanaan tugasnya.

Fungsi dan Peran Dewan Pengawas Syariah :

- 1) Peran utama para ulama dalam Dewan pengawasan Syariah adalah mengawasi jalannya lembaga keuangan syariah sehari-hari agar selalu dengan ketentuan-ketentuan syariah.
- 2) Dewan pengawas syariah harus membuat pernyataan secara berkala (biasanya tiap tahun) bahwa lembaga keuangan syariah yang diawasinya telah berjalan sesuai ketentuan syariah.
- 3) Tugas lain DPS adalah meneliti dan membuat rekomendasi produk baru dari lembaga keuangan syariah yang diawasinya.
- 4) DPS bersama komisaris dan Direksi, bertugas untuk terus menurus mengawal dan menjaga penerapan nilai-nilai islam dalam setiap aktivitas yang di lakukan lembaga keuangan syariah.
- 5) DPS juga bertugas untuk melakukan sosialisasi kepada masyarakat tentang lembaga keuangan syariah melalui media-media yang sudah berjalan dan berlaku di masyarakat, seperti khutbah, majelis ta'lim, pengajian-pengajian, maupun melalui dialog rutin dengan para tokoh agama dan masyarakat.

4. DIREKTUR UTAMA

a. Tugas Pokok

Penanggung jaab BPR Syariah Al-washliyah secara keseluruhan:

- 1) Membuat perencanaan kerja bidang pemasaran dan operasi bank.
- 2) Membuat proyeksi rencana anggaran baru.
- 3) Mempersiapkan tenaga sumber daya manusia yang terampil.
- 4) Melaksanakan fungsi-fungsi manajemen.

- 5) Melaksanakan pemberian keputusan pembiayaan sesuai limit di dalam anggaran dasar.

5. DIREKTUR OPERASIONAL

a. Tugas Pokok

- 1) Melakukan supervise terhadap area operasional.

b. Tugas Harian

- 1) Memastikan laporan keuangan disiapkan dengan akurat.
- 2) Melakukan cash pada akhir hari.
- 3) Melakukan pemeriksaan terhadap kelayakan pencairan pembiayaan.
- 4) Melakukan penyimpanan dokumen pembiayaan (safe keeping and loan documentation).
- 5) Melakukan update data saham dan terkait dengan hubungan kepada pemegang saham.

c. Tugas bulanan

- 1) Melakukan pengecekan terhadap daata proofing bulanan
- 2) Melakukan pengecekan terhadap terhadap ketetapan penyusun laporan maupun target waktunya

d. Tugas tahunan

- 1) Sesuai dengan tugas tahunan

e. Tugas tambahan

Tugas-tugas lainnya sesuai dengan penguasaan Direktur Utama

6. INTERNAL CONTROL/AUDITOR

a. Tugas Pokok

- 1) Memeriksa harian
- 2) Pemeriksaan bulanan

3) Pemeriksaan tahunan

b. Tata Cara Kerja

- 1) Hal-hal yang dilakukan dalam pemeriksaan harian adalah
 - a. Kebenaran postingan General Ledger.
 - b. Kelengkapan dokumen pendukung tiket transaksi
 - c. Kelengkapan approval dokumen yang di proses
 - d. Kewajaran laporan keuangan (neraca, laba/rugi)
- 2) Pemeriksaan bulanan meliputi pencocokan (proofing) seluruh rekening-rekening laporan keuangan dengan perinciannya. Dalam pemeriksaan bulanan termasuk juga pemeriksaan terhadap kelengkapan dokumen jaminan/loan documentation.
- 3) Pemeriksaan tahunan adalah pemeriksaan terhadap akuntansi laporan keuangan pada posisi akhir tahun. Lingkup pemeriksaan adalah sama dengan pemeriksaan akhir tahun ini pemeriksaan memberikan perhatian terhadap perhitungan pajak, pencadangan akhir tahun, PPAP, dan berbagai hal terkait dengan penyajian laporan pada akhir tahun.

7. SUPERVISOR MARKETING

a. Tugas pokok

Mengkoordinir tugas-tugas dibagian sub bidang pemasaran.

- 1) Memeriksa hasil evaluasi analisa pembiayaan yang di buat AO.
- 2) Memeriksa kelengkapan data-data calon nasabah.
- 3) Memeriksa hal trad dan bank check yang di buat bagian hukum dan investigasi.
- 4) Melaksanakan pemeriksaan proses analisa pembiayaan.
- 5) Melaksanakan peninjauan usaha calon debitur.
- 6) Melaksanakan monitoring sytem pembiayaan yang telah dicairkan.

- 7) Melakukan hasil pemeriksaan hasil kredit review untuk klarifikasi.
- 8) Melakukan monitoring sytem sumber dana dan penggunaan pembiayaan jatuh tempo dan deposito jatuh tempo.

8. SUPERVISOR OPERASIONAL

Tugas, wewenang dan tanggung jawab.

- 1) Sebagai duty officer sesuai intruksi operasional.
- 2) Pemegang kunci biasa ruang khasanah.
- 3) Memeriksa laporan kas opname teller setiap hari.
- 4) Memeriksa tiket-tiket dan membuat rekapitulasi neraca.
- 5) Mempuat penyusutan inventaris dan rupa-rupa aktiva.
- 6) Penanggung jawab alat tulis kantor.
- 7) Memeriksa rekonsiliasi bank.
- 8) Membuat laporan pajak dan pembayaran pajak.
- 9) Memeriksa laporan bulanan ke BI setiap bulan.
- 10) Membuat lapran triwulan ke BI.
- 11) Membuat laporan0laporan Komisaris dan Dewan Direksi Syariah ke BI/semester.
- 12) Membuat perhitungan deviden pemegang saham.
- 13) Membuat laporan pertanggungjawaban Direktur
- 14) Membuat rencana kerja tahunan
- 15) Memeriksa segala sesuatu yang berhubungan dengan operasional dan non operasional bank

9. TELLER

Tugas, wewenang dan tanggung jawab.

a. Tugas Pokok

- 1) Mengatur dan bertanggung jawab atas dana kas yang tersedia.

- 2) Memberikan pelayanan transaksi tunai.
- 3) Memeriksa cek/bilyet giro yang jatuh tempo untuk dilakukan proses kliring
- 4) Bertanggung jawab atas kecocokan pencatatan transaksi dengan dana kas yang terjadi secara harian.

10. CUSTOMER SERVICE

a. Tugas pokok

- 1) Melaksanakan pengadministrasikan surat-surat masuk/keluar dan pengadministrasian dokumen-dokumen nasabah menyangkut Tabungan/ Deposito.
- 2) Memberikan pelayanan informasi produk pendanaan atau transaksi perbankan lainnya.
- 3) Membantu nasabah dalam melakukan pembukuan dan penutupan rekening tabungan dan deposito.
- 4) Menyiapkan buku tabungan dan mengeluarkan bilyet deposito, kemudian mencatat semua transaksi tabungan ke dalam buku tabungan .
- 5) Memberikan informasi saldo kepada nasabah.
- 6) Melakukan proses bagi hasil tabungan dan deposito pada akhir tahun.
- 7) Memeriksa deposito yang akan jatuh tempo.
- 8) Sebagai unit kerja khusus anti pencucian uang dan pencegahan pemberantasan terorisme (UKK-APU & PPT)

11. PEMBIAYAAN

a. Tugas pokok

- 1) Melakukan pembukuan atas semua transaksi pembiayaan/piutang.
- 2) Mencatat transaksi pembayaran ke dalam kartu pembiayaan/piutang.
- 3) Memuat daftar pembiayaan/piutang jatuh tempo.

- 4) Membuat tugas marketing dalam memberikan informasi kondisi pembiayaan /piutang masing-masing nasabah.
- 5) Mencetak ke kartu kunjungan debitur hasil dari penagihan.
- 6) Membuat laporan bulanan pinjaman kepada Dewan Komisaris dan laporan sandi pinjaman ke BI.
- 7) Menyesuaikan laporan bulanan/mutasi pembiayaan dengan kartur debitur.
- 8) Membuat klasifikasi pembiayaan lancar, kurang lancar, diragukan, macet untuk disampaikan ke Direksi, Komisaris, Marketing, dan Surpevisor.

12. LEGAL/SAFE KEEPING

a. Tugas Pokok

- 1) Mengikuti perkembangan proses permohonan pembiayaan nasabah khususnya dalam hal kelengkapan dokumen permohonan.
- 2) Melakukan survey ke lapangan untuk melakukan pengecekan agunan pembiayaan nasabah.
- 3) Menilai secara hukum agunan pembiayaan yang diajukan nasabah.
- 4) Melakukan proses penandatanganan akad pembiayaan bersama nasabah.
- 5) Bertanggung jawab atas penyimpanan dan pengeluaran dokumen perjanjian dan jaminan nasabah.
- 6) Mengatur dan buat surat pemblokiran kepala desa/lurah dan camat untuk jaminan surat tanah

13. ACCOUNTING

a. Tugas Pokok

- 1) Melaksanakan pencatatan pembukuan secara lengkap dan diselsaikan pada hari kerja sama
- 2) Mempersiapkan buku besar, Sub ledger, Sub-sub Ledger dan General Ledger.

- 3) Melaksanakan penelitian keabsahan tickets sebelum dilakukan posting ke buku besar.
- 4) Memeriksa dan memastikan mutasi tanggal sebelumnya telah nihil pada program pembukuan.
- 5) Melaksanakan posting berdasarkan nama dan nomor-nomor perkiraan rekening.
- 6) Memeriksa dan mencocokkan hasil posting antara back sheet dengan tickest dan rekening buku besar, bila cocok dilakukan paraf petugas pemeriksa.
- 7) Mencocokkan balance sheet rekap antar bagian.
- 8) Melaksanakan pemeriksaan terhadap pos-pos uang muka dan kewajiban segerah lainnya

14. ACCOUNT OFFICER

a. Tugas Pokok

Melaksanakan pelayanan kepada permohonan pembiayaan:

- 1) Bertanggung jawab atas proses perpanjangan pembiayaan yang telah jatuh tempo atas debitur yang langsung menjadi tanggung jawabnya.
- 2) Bertanggung jawab atas proses pembiayaan baru, dalam hal ini AO langsung menangani pinjaman untuk modal kerja atau untuk investasi yang membutuhkan analisa keuangan dari laporan keuangan yang diberikan oleh nasabah, untuk menilai kelayakan pemberian pembiayaan.
- 3) Melakukan orientasi pada kebutuhan nasabah dan pasar.
- 4) Menanamkan kepercayaan kepada nasabah dengan memberikan pelayanan yang baik, sesuai dengan “service excellent”.

15. ADMINISTRASI PEMBIAYAAN

a. Tugas Pokok

- 1) Memeriksa dan mengurus kelengkapan dokumen-dokumen yang terkait dengan pembiayaan yang akan atau diberikan, seperti dokumen agunan dan data lainnya.
- 2) Menyiapkan surat-surat perjanjian dan surat pengikatan agunan yang terkait dengan pengajuan pembiayaan nasabah.
- 3) Mengawasi dan bertanggung jawab atas pengarsipan semua dokumen pembiayaan nasabah, khususnya berkas jaminan pembiayaan nasabah.
- 4) Menghitung, mencatat dan melakukan pembayaran asuransi, jasa pengikatan atau pemblokiran jaminan nasabah kepada pihak lain.
- 5) Menghubungi notaris untuk pengikatan secara notariel dan keaslian dokumen.
- 6) Menghubungi perusahaan asuransi jiwa, kebakaran dan kendaraan.
- 7) Buat surat pemblokiran Kepala desa/Lurah dan Camat untuk jaminan tanah.

16. APPARAISAL

Kegiatan dan prosedur:

- ✓ Penilaian agunan

Mengikat bahwa kelangsungan usaha Bank Pembiayaan Rakyat Syariah tergantung dari kemampuan bank melakukan penanaman dana dengan mempertimbangkan risiko dan prinsip kehati-hatian yang tercermin pada pemenuhan kualitas aktiva dan penyisihan penghapusan aktiva yang memadai baik terhadap aktivaproduktif dan aktiva non produktif, serta salah satu aspeknyya adalah agunan sebagai pengikat dan penjamin untuk penempatan/ penyaluran dana kepada nasabah bank, maka di buatlah kebijakan mengenai kebijakan penilaian jaminan dengan permohonan kepada peraturan BI No.

13/14/PBI/2011 Bagian Ketiga Penilaian Agunan pasa 22 dengan ketentuan sebagai berikut:

1. Yang menjadikan agunan pinjaman/ pembiayaan adalah:
 - a. Tabungan wadiah, tabungan dan/ atau depositomudharabah, emas dan setoran jaminan dalam mata uang rupiah yang di blokir disertai dengan surat kuasa pencairan.
 - b. Tanah, gedung dan rumah persediaan yang telah dilakukan pengikatan sesuai ketentuan yang berlaku

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Metode Pemasaran Yang dilakukan

Pemasaran Murabahah adalah upaya memasarkan suatu produk, baik itu barang atau jasa, dengan menggunakan pola rencana dan taktik tertentu sehingga jumlah penjualan menjadi lebih tinggi. Pengertian pemasaran juga dapat diartikan sebagai rangkaian upaya yang dilakukan oleh perusahaan dalam rangka mencapai tujuan tertentu, karena potensi untuk menjual proposisi terbatas pada jumlah orang yang mengetahui hal tersebut.

Pemasaran akan menjadi semakin penting dengan semakin meningkatnya pengetahuan masyarakat. Kemudian juga dalam rangka menghadapi para pesaing yang dari waktu ke waktu semakin meningkat. Dalam melakukan kegiatan pemasaran suatu perusahaan tentu memiliki beberapa tujuan yang hendak dicapai, baik tujuan jangka pendek maupun jangka panjang. Ada beberapa tujuan suatu perusahaan melakukan kegiatan pemasaran antara lain :

1. Memenuhi kebutuhan akan suatu produk maupun jasa
2. Memenuhi keinginan para nasabah akan suatu produk atau jasa
3. Memberikan kepuasan semaksimal mungkin terhadap nasabah
4. Meningkatkan penjualan dan laba

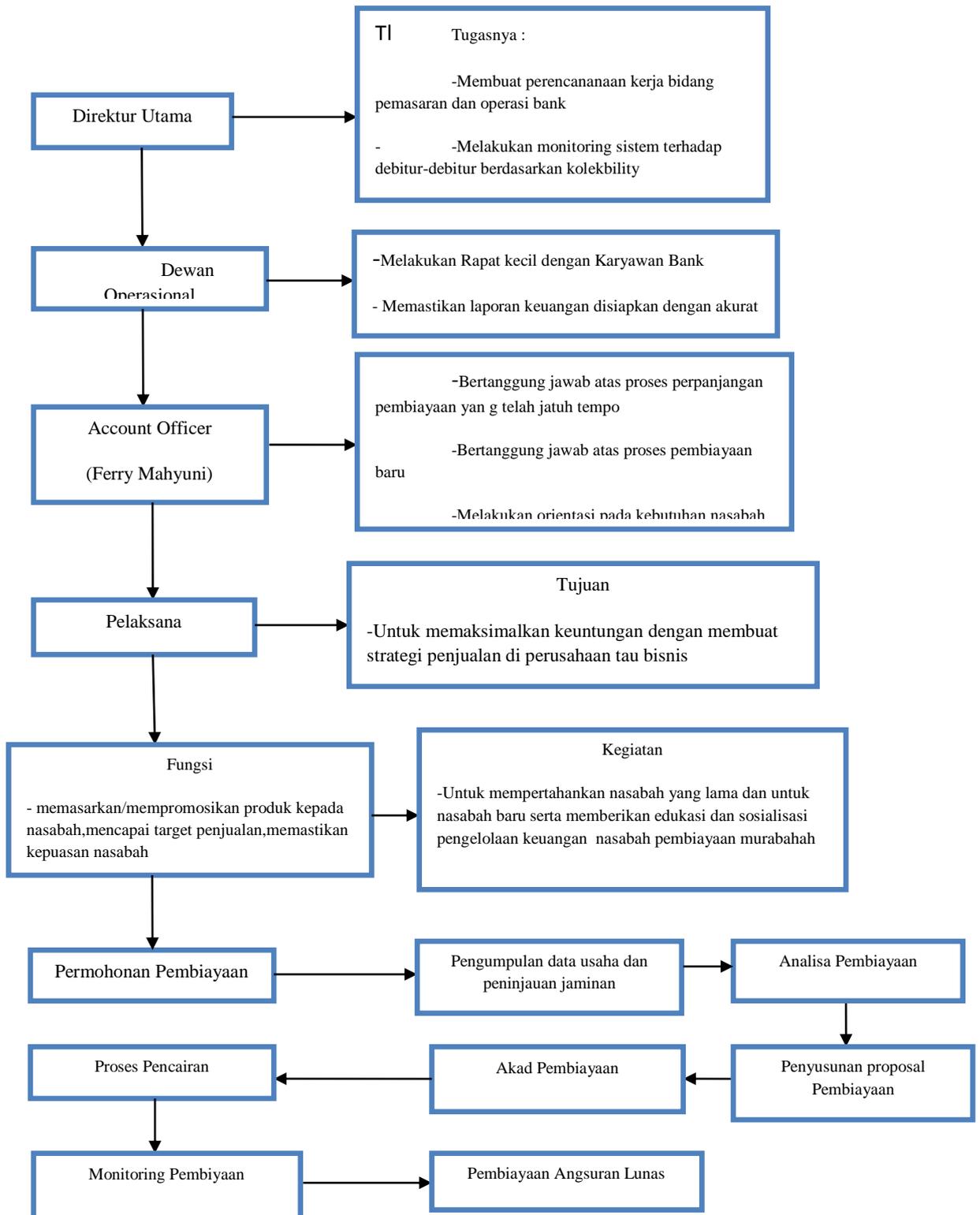
Dalam hal ini, pemasaran menjadi bagian yang menghubungkan antara kegiatan produksi dan konsumsi.

“Ketika ditanya tentang metode pemasaran yang dilakukan, Ibu Ferry Mahyuni selaku Appraissal mengatakan”:³¹

- 1) menyebarkan brosur kepada masyarakat, Dengan menyebarkan brosur dalam pemasaran untuk meningkatkan minat konsumen
- 2) Menciptakan produk yang sesuai dengan keinginan dan kebutuhan nasabahnya.
- 3) Memberikan informasi yang benar – benar dibutuhkan nasabah dalam hal keuangannya pada saat dibutuhkan
- 4) Mencetak spanduk dan Bandder
Kebanyakan spanduk memang berfungsi sebagai ajang promosi. Dominannya menggunakan kalimat-kalimat promosi dan gambar yang mendukungnya
- 5) Mendatangi atau mengunjungi kampus intansi untuk menawarkan pemasaran
- 6) Mempertahankan nasabah yang lama dan berusaha mencari nasabah yang baru baik daeri segi jumlah maupun kualitas nasabah

³¹ Wawancara dengan Ibu Ferry Mahyuni, 11:00, Senin, 20 Mei 2019, BPRS Al-Washliyah Krakatau Medan

2. Alur Kegiatan Pemasaran Produk Pembiayaan



Sumber : Ferry Mahyuni , Wawancara 20 Mei 2019

Gambar 4.1 Alur Kegiatan Pemasaran Produk Pembiayaan Murabahah

Bank tidak diperkenankan mengumpulkan dana masyarakat, kemudian dia gunakan sebagai modal untuk berdagang. Bank hanya diizinkan untuk menjadi lembaga pembiayaan.

Mengingat batasan ini, bank yang ingin menyesuaikan diri dengan syariah, kesulitan untuk menciptakan produk yang tidak melanggar syariah, namun bisa menjadi sumber pendapatan bank. Jika bank hanya meminjamkan dana ke nasabah untuk memenuhi kebutuhan nasabah, maka bank tidak boleh meminta kelebihan. Bagi bank syariah, kelebihan ini adalah riba.

Akhirnya bank menerapkan transaksi ‘semi jual beli produk’ yang mereka istilahkan dengan murabahah KPP(Kepada Pemesanan)

Ada tiga pihak yang terlibat dalam transaksi ini,

- a. Nasabah
- b. Penjual barang (contoh : Dialer)
- c. Lembaga Keuangan (bank) dalam hal ini bagian marketing

B. Bagaimana Penerapan SOP dalam PT.BPRS Al-Washliyah

Standart operasional prosedur adalah pedoman yang berisi prosedur-prosedur operasional standart yang ada didalam suatu organisasi yang digunakan untuk memastikan bahwa semua keputusan dan tindakan, serta

penggunaan fasilitas-fasilitas proses yang dilakukan oleh orang-orang yang didalam organisasi yang adalah anggota-anggota organisasi yang berjalan secara selektif (dan efisien), konsisten, standart dan sistematis.³²

1. Fungsi dan Tujuan SOP

a. Fungsi :

- 1) Mempelancar Tugas Petugas/pegawai atau tim /untit kerja.
- 2) Sebagai dasar hukum bila terjadi penyimpangan
- 3) Mengetahui dengan jelas hambatan-hambatan dan mudah dilacak
- 4) Mengarahkan petugas/pegawai untuk sama-sama disiplin dan bekerja
- 5) Sebagai Pedoman dalam melaksanakan pekerjaan rutin.

b. Tujuan :

- 1) Agar petugas/pegawai menjaga konsistensi dan tingkat kinerja petugas/pegawai atau tim dalam organisasi atau unit kerja
- 2) Agar mengetahui dengan jelas peran dan fungsi tiap-tiap posisi dalam organisasi
- 3) Memperjelas Alur Tugas, Wewenang dan tanggung jawab dari petugas/pegawai terkait

Dalam Penerapan SOP Bapak Nur Saleh menjawab :

“Harus Sesuai dengan Prosedur Sop itu itu dibuat untuk dilaksanakan dan diterapkan”

³² Wawancara dengan Bapak Nur Saleh, 20 Mei 2019,11:00, PT.BPRS Al-Washliyah Medan

Prosedurnya seperti : ³³

1. Harus memiliki agunan

Jaminan atau agunan adalah asset pihak peminjam yang dijanjikan kepada pemberi pinjaman jika peminjam tidak dapat mengembalikan pinjaman tersebut. Jika peminjam gagal bayar, pihak pemberi pinjaman dapat memiliki agunan tersebut. Dalam pemeringkatan kredit jaminan sering menjadi faktor penting untuk meningkatkan nilai kredit perseorangan ataupun perusahaan. Bahkan dalam perjanjian kredit gadai jaminan merupakan satu-satunya faktor yang dinilai dalam menentukan besarnya pinjaman

2. Dia harus memiliki Usaha/ Bisnis

usaha merupakan setiap aktivitas yang dilakukan manusia untuk mendapatkan apa yang diinginkan. Jika diartikan secara khusus, istilah usaha dapat diartikan ke dalam banyak makna dan sangat bergantung dengan di mana istilah usaha ini digunakan.

3. Harus disurvei.

tujuan kita survey ke rumah atau tempat usaha nasabah adalah untuk memperoleh keyakinan apakah nasabah mempunyai kemauan dan kemampuan memenuhi kewajibannya kepada bank/finance secara tertib, baik pembayaran pokok pinjaman maupun bunganya, sesuai dengan kesepakatan.

Kemudian, ada 2 akad transaksi yang dilakukan

³³ Wawancara dengan Bapak Ali, Senin, 20 Mei 2019, 11:00, PT.BPRS Al-Washliyah

- a. Akad jual beli antara nasabah dengan lembaga keuangan
- b. Akad jual beli antara lembaga keuangan dengan penjual barang (dealer).

Dari skema di atas, tahapan transaksi yang dilakukan bank syariah dalam murabahah-nya adalah

1. Pihak Bank Mengutuskan Marketing Untuk melakukan pemasaran pembiayaan murabahah
2. Kemudian Marketing Mencari nasabah ke Sekolah atau Kampus intansi-intansi lainnya
3. Targetya Mempromosikan pemasaran kepada konsumen
4. Kemudian Nasabah mengajukan permohonan untuk pengadaan barang, dan pihak bank melakukan observasi mengenai kelayakan nasabah
5. Jika permohonan nasabah diterima, bank melakukan transaksi jual beli kredit dengan nasabah. Nasabah bayar DP, selebihnya akan dibayar dengan cara dicicil selama rentang waktu yang ditetapkan bank.
6. Bank membeli barang ke dealer secara tunai, dan agar langsung diantar ke nasabah.
7. Setelah barang dikirim, nasabah berkewajiban membayar cicilan kepada bank.

C. Kendala-Kendala yang dihadapi oleh BPRS Al- Washliyah Dalam melakukan pemasaran Murabahah

Pada perjanjian murabahah bank syariah memiayai pembelian barang yang dibutuhkan oleh nasabah dan menjualnya kembali dengan nasabah dengan harga jual sebesar pokok dengan ditambah keuntungan yang disepakati antara bank dengan nasabah dan pembayaran dapat dilakukan dengan cara ditagguhkan. Atau dapat dikatakan sebagai suatu perjajian antara bank dan nasabah dimanabank syariah menyediakan untuk pembelian bahan baku atau modal kerja lainnya yang dibutuhkan oleh nasabah, yang akan diabar kembali oleh nasabah sebesar harga jual bank(harga beli bank plus margin kuntungan pada saat jatuh tempo).

Dalam melaksanakan penilaian calon nasabahnya BPRS Al-Washliyah medan menerapkan penilaian dasar 5C Tentang *character, capacity, capital, condition, dan collacteral*. Dengan menerapkan penilaian tersebut maka pihak BPRS Al- Washliyah dapat menekan sekecil mungkin resiko yang dihadapi. Ketika ditanya tentang penilaian dasar 5C Bapak Nur Saleh mengatakan, Adapun penilaian tersebut diantaranya :³⁴

a. *Character(Karakter)*

Berhubungan dengan keyakinan pihak BPRS Al-Washliyah mengenai *Character* calon nasabah, maka bagian AO (*Account Officer*) menggali informasi mengenai watak,moral,sifat-sifat, kebiasaan pribadinya (apakah suka melakukan hal-hal yang buruk seperti berjudi,minum-minuman keras, dll), dan keadaan keluarga

³⁴ Wawancara dengan Bapak Nur Saleh Karyawan Bank, Senin, 20 Mei 2019,11:00, PT.BPRS Al-Washliyah Medan

calon nasabah. Dalam menilai *character* calon nasabah, BPRS Al-Washliyah medan harus cerdas dalam menilai karena penilaian terhadap *character* ini bertujuan untuk mengetahui calon nasabah yang akan diberikan pembiayaan benar-benar dapat dipercaya dan bertanggungjawab. Hal ini dikarenakan dalam menyalurkan pembiayaan harus berdasarkan atas kepercayaan serta berkaitan dengan kemauan dan i'tikad baik calon nasabah dalam memenuhi kewajibannya terhadap perjanjian pembiayaan yang akan disepakati bersama.

b. *Capacity (Kemampuan)*

Penilaian terhadap kemampuan (*capacity*) calon nasabah yaitu penilaian BPRS terhadap kemampuan calon nasabah untuk melunasi atau memenuhi kewajibannya sesuai yang akan disepakati. Penilaian *capacity* dari calon nasabah, BPRS Al-Washliyah ini menilai dari berbagai sisi meliputi :

- 1) BPRS Al-Washliyah Medan menilai pendapatan yang diperoleh calon nasabah setiap bulannya. Penilaian ini harus diteliti dan tepat sehingga perhitungan terhadap pendapatan nasabah setiap bulannya tidak lebih kecil dari pengeluaran yang dikeluarkan setiap harinya. Tujuannya agar diketahui berapa besar jumlah pemasukan dan pengeluaran calon nasabah.

- 2) BPRS Al-Washliyah medan juga menilai dari pengeluaran calon nasabah setiap bulannya. Pengeluaran tersebut dilihat dari berapa jumlah anggota keluarga calon nasabah dalam memenuhi kewajibannya. Apabila jumlah anggota keluarga banyak maka kemampuan dalam membayar kewajiban akan kecil karena terhambat oleh kebutuhan untuk keluarganya.
- 3) BPRS Al-Washliyah medan menilai dari usaha calon nasabah. Apabila calon nasabah memiliki usaha maka BPRS melihat bagaimana perkembangan usaha calon nasabah dari waktu ke waktu, menilai kemampuan calon nasabah dalam persaingan pasar, dan peningkatan laba yang cukup signifikan. Sehingga hal tersebut akan menjadi pertimbangan bagi BPRS Al-Washliyah medan untuk memberikan pembiayaan

Penilaian kemampuan (*capacity*) calon nasabah ini bertujuan untuk mengetahui kondisi keuangan calon nasabah dan jangan sampai pendapatan yang diperoleh calon nasabah tidak lebih kecil daripada pengeluaran. Sehingga, apabila pembiayaan yang diajukan disetujui maka diharapkan calon nasabah tidak merasa terbebani dan kesulitan dengan besarnya angsuran setiap bulannya. Hal itu dilakukan untuk meminimalisir risiko pembiayaan yang bermasalah hingga macet yang mungkin akan terjadi.

c. *Capital* (Modal)

Penilaian terhadap capital yaitu penilaian pihak BPRS Al-Washliyah medan terhadap jumlah modal sendiri yang dimiliki calon nasabah, menilai kebutuhan modal kerja calon nasabah dan mempertimbangkan besar kecilnya jumlah modal yang akan disetujui (ada unsur tepat waktu, tepat jumlah, dan tepat sasaran). Jumlah modal yang akan diberikan kepada calon nasabah sebisa mungkin tidak lebih kecil dari jumlah pembiayaan yang dibutuhkan nasabah. Apabila jumlah modal yang diberikan lebih kecil dari pula jumlah pembiayaan yang dibutuhkan maka calon nasabah akan semakin sulit dalam melunasi kewajibannya.

d. *Condition* (Kondisi)

Pada tahap ini penilaian terhadap *condition* yaitu menilai terhadap situasi dan pengaruhnya terhadap perkembangan usaha yang nantinya akan dilakukan calon nasabah. Dalam hal ini pihak BPRS Al-Washliyah menilai dari usaha yang akan dijalankan nasabah apakah terletak pada lokasi yang strategis atau tidak, rencana prospek usaha kedepannya dan distribusi pemasarannya. Sehingga dari hal tersebut BPRS Al-Washliyah medan dapat melihat seberapa besar pengaruh kondisi ekonomi saat ini terhadap usaha calon nasabah apakah bisa berjalan dengan baik atau tidak dan mempengaruhi seberapa besarnya pengajuan pembiayaan ini akan disetujui

e. *Collateral* (agunan atau jaminan)

Penilaian jaminan atau agunan (*collateral*) yaitu penilaian pihak BPRS Al-Washliyah medan terhadap barang-barang agunan yang diserahkan calon nasabah sebagai agunan atas pembiayaan yang diterimanya. *Collateral* yang akan cukup akan menjamin pengembalian dana yang dipinjam calon nasabah. *Collateral* menjadi faktor penting karena tujuan dari penilaian terhadap *collateral* ini untuk lebih meyakinkan BPRS Al-Washliyah bahwa jika suatu risiko kegagalan pembayaran terjadi, maka *collateral* tersebut dapat digunakan untuk meminimalisir risiko yang mungkin akan terjadi atau bahkan calon nasabah tidak bisa lagi melunasi kewajibannya. Selain itu tujuan dari adanya agunan itu sendiri adalah untuk memberi dorongan kepada calon nasabah agar lebih bertanggungjawab dalam mengembalikan atau melunasi kewajiban yang akan disepakati.

Ketika ditanya kendala apa aja yang dihadapi ketika melakukan pemasaran pembiayaan Murabahah, Ibu Ferry Mahyuni mengatakan :

“ Bahwa kendala yang sering terjadi ketika melakukan pembiayaan , terletak pada jaminan dan karakter nasabah”

Setelah melakukan wawancara dengan Ibu Ferry Mahyuni ada beberapa kendala yang dihadapi oleh Bank Antara lain : ³⁵

³⁵ Wawancara dengan Ibu Ferry Mahyuni Karyawan Bank, Senin, 20 Mei 2019, 11:00, PT.BPRS Al-Washliyah Medan

1. Kurangnya pengetahuan nasabah tentang apa itu bank syariah dan akad-akad yang digunakan , Mereka mengira bahwa bank syariah menggunakan bunga dalam prinsip pemberian pembiayaan
2. Loyalitas nasabah ke bank konvensional, karena mereka menganggap bahwa bank syariah sama dengan bank konvensional
3. Sedikitnya Jumlah Nasabah PT. BPRS Al-Washliyah yang berminat menggunakan produk pembiayaan BPRS menyebabkan pihak bank sulit meningkatkan jumlah nasabah pembiayaan sehingga pihak BPRS harus meningkatkan sosialisasi dan produk.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan uraian dan hasil penelitian yang dilakukan dalam paparan yang dijelaskan sebelumnya, dengan judul ‘’Mekanisme Pemasaran Pembiayaan Murabahah pada PT. BPRS Al-Washliyah’’, maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Mekanisme Pemasaran pembiayaan Murabahah pada PT.BPRS Al-Washliyah agar target perusahaan dapat dicapai, dan biaya-biaya dapat dikendalikan antara lain :

- a. Negoisasi

Negoisasi merupakan salah satu aspek penting dalam pemasaran. Dalam negoisasi kedua pihak yaitu penjual dan pembeli membuat kesepakatan tentang harga, kuantitas, dan syarat-syarat lainnya.

- b. Presentasi

Persaingan didunia bisnis yang semakin ketat dan pengaruh globalisasi, Dalam penjualan marketing tidak hanya dituntut untuk dapat melakukan penjualan secara bernegoisasi,

tetapi juga membangun hubungan jangka panjang yang saling menguntungkan dengan nasabah.

c. Follow up

Proses follow up harus 40% keberhasilan, oleh karena itu kita juga harus merancang langkah follow up yang baik dan sistematis

Sambil melakukan follow up, kita juga menjalin hubungan yang baik dengan nasabah kita.

2. Kendala yang dihadapi pihak bank dalam mengatasi pemasaran pembiayaan murabahah ialah mengenai jaminan dan karakter nasabah

Jaminannya seperti : Jaminan surat tanah, gedung dan rumah persediaan yang telah dilakukan pengikatan sesuai ketentuan yang berlaku.

3. Penerapan SOP dalam pemasaran pembiayaan murabahah ialah kita harus mengetahui bagaimana tujuan dan fungsi SOP dalam bank

B. Saran

1. Bekerja secara sistematis supaya Marketing Bank BPRS Al-Washliyah Medan dalam memasarkan produk Bank Sumut Syariah, Khususnya Pembiayaan Murabahah agar semua masyarakat dapat mengetahui manfaat dan keunggulan pada pembiayaan ini bila dibandingkan pembiayaan kredit diperbankan lainnya.
2. Meningkatkan kualitas pelayanan terhadap nasabah di bank BPRS Al-Washliyah Medan
3. Dalam Perbankan Syariah, tidak cukup memiliki label ‘syariah’ saja, melainkan harus benar-benar melaksanakan kegiatan, baik itu yang bersifat penghimpunan, pembiayaan, maupun jasa yang sesuai dengan ketentuan syariah dengan prinsip kehati-hatian agar terwujud yang bebas riba.

4. Cara berpakaian juga sangat penting, karena cara berpakaian juga dapat memberi nilai baik pada bank tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

Khotibul Umam, *Perbankan Syariah* (Jakarta : Rajawali Pers, 2016).

Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Jakarta : Rajawali Pers, 2014)

Muhammad Sholahuddin, *Lembaga Keuangan dan Ekonomi Islam*,(Yogyakarta:Penerbit Ombak, 2014)

Muhammad Sholalahuddin, *Lembaga Keuangan dan Ekonomi Islam* (Yogyakarta:Ombak, 2014)

Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah: Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2012)

Ismail, *Perbankan Syariah*,(Jakarta: Rajagrafindo Persada, 2014)

Adiwarman Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta : Rajawali Pers, 2009)

Muhammad Syafi'I Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik* (Jakarta:Gema Insani Press,2001

Retnoyuliyanti,AktivitasBank,<https://retnoyuliyanti.wordpress.com/2012/04/01/aktivitas-bank-7/>, Di Unduh tanggal 25 April 2019

M. Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasarsn Bank Syariah*(Bandung: Alfabeta,2012)

Agus Yusuf Ahmad dan Abdul Aziz, *Manajemen Operasional Bank Syariah*(Cirebon. STAIN press,2009)

Ahmad Rodoni, *Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: PT. Bestari Buana Murni, 2008)

Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah*(Jakarta: Kencana, 2012)

Ahmad Rodoni, Abdul Hamid, *Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta:2008)

Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*,(Jakarta: Rjaja Grafindo Persada, 2013)

Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah* (Suatu pengenalan Umum)

Al-Quran dan Terjemahannya (Jakarta: Sari Agung, 2004)

Lorens Bagus, *Kamus filsafat* (Jakarta: Gramedia, 2006)

Alex S Nitisemito, *Marketing*(Jakarta:Ghalia Indonesia, 1997)

Malayu S.P Hasibuan, *Dasar-Dasar Perbankan*

Kasmir, *Manajemen Perbankan*(Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2003)

David Sukardi Kodrat, *Manajemen Eksekusi Bisnis*(Yogyakarta: Graha Ilmu,2010)

Pandji Anoraga, *Penghantar Bisnis*(Jakarta: Rineka Cipta, 2011)

Ali Hasan, *Marketing dan Kasus-Kasus Pilihan* (Yogyakarta: CAPS.2013)

Ikatan Bankir Indonesia, *Strategi Bisnis Bank Syariah* (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2015).

Wawancara dengan Ibu Ferry, Senin, 20 Mei 2019,11:00, PT.BPRS Al-Washliyah