

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

A. Penyajian Data

Gambaran Umum PT. Bank Kalsel Syariah

Krisis ekonomi dan moneter yang terjadi di Indonesia pada kurun waktu 1997-1998 merupakan pukulan yang sangat berat bagi sistem perekonomian Indonesia. Dalam periode tersebut banyak lembaga-lembaga keuangan, termasuk perbankan yang mengalami kesulitan keuangan.

Sering dengan berlakunya dual banking sistem oleh Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 Tentang Perbankan, maka untuk menjawab tantangan tersebut. Bank Pembangunan Daerah Kalimantan Selatan telah melakukan perubahan dengan Perda Nomor 16 Tahun 2003 yang membuat pembentukan operasional unit usaha syariah.

Dan pada tanggal 13 Agustus 2004 Bank Kalsel Syariah hadir dalam rangka memberikan alternative pelayanan perbankan syariah kepada masyarakat Kalimantan Selatan yang mayoritasnya beragama Islam. Sejak itu Bank Kalsel mendirikan unit usaha Syariah sekaligus Kantor Cabang Syariah Banjarmasin yang saat ini berkantor di Jalan S. Parman RT.03 Banjarmasin Telephon (0511) 3352349 faximile (0511) 3352457.

Kemudian pada tanggal 4 Desember 2005 dilanjutkan pembukaan Kantor Cabang Syariah Kandangan yang berkantor di Jalan P. Antasari No. 108-109 Kandangan Telepon (0517) 22286, faximile (0517) 23768, dan hingga saat ini pembukaan jaringan kantor unit usaha Syariah telah tersebar hampir diseluruh Kabupaten/Kota di Provinsi Kalimantan Selatan.

Dalam mengawasi, menilaidan memastikan operasional bank agar tetap konsisten dalam menghimpun dana dan menyalurkan dana serta pelayanan jasa berdasarkan prinsip syariah serta dalam pengembangan produk baru bank agar sesuai dengan fatwa Dewan Syariah Nasional – Majelis Ulama Indonesia, Bank Kalsel Syariah Memiliki Dewan Pengawas Syariah yang melakukan pengawasan. terhadap kegiatan bank. Dewan Pengawas Syariah adalah Prof. Dr. H. A. Hafiz Anshary AZ.MA dengan anggota Drs. H. Darul Quthni, MH.

Tabel 4.1

DIVISI DAN KEPALA CABANG

Kepala Divisi Unit Usaha Syariah	Pgs. M. IHYA U.BASRI
Kepala Kantor Cabang Syariah Banjarmasin	SHISKA AYU KRESNA
Kepala Kantor Cabang Syariah Kandangan	Pgs. KHALID VIKTOR R.M
Kepala Kantor Cabang Pembantu Syariah Batulicin	Pgs. M. NAZAR TAUFANI

Kepala Kantor Cabang Pembantu Syariah Banjarbaru Q-mall	Pgs. RISDA YULIANI
Kepala Kantor Cabang Pembantu Syariah (Kedai) Gatot Subroto	SYAFIEF NADHIR
Kepala Kantor Cabang Pembantu Syariah (Kedai) Kayutangi	GINA AZKIA SURYANI
Kepala Kantor Cabang Pembantu Syariah (Kedai) Amuntai	M. FARID MUZAKIR
Kepala Kantor Cabang Pembantu Syariah (Kedai) Martapura	ALFINA
Kepala Kantor Cabang Pembantu Syariah (Kedai) Paringin	BOBY HERMAWAN
Kepala Kantor Cabang Pembantu Syariah (Kedai) Barabai	AHDA MUYASSIR
Kepala Kantor Cabang Pembantu Syariah (Kedai) Pelaihari	ISMET SURYADI
Kepala Kantor Fungsional Syariah Jakarta	SYARIFULLAH

Sumber: www.bankkalsesyariah.co.id

Visi dan Misi PT. Bank Kalsel Syariah

1. Visi

Visi Bank Kalsel Syariah adalah “Menjadi Unit Usaha Syariah Bank-nya Urang Banua yang Islami, Sehat, Profesional, dan Dinamis sesuai dengan prinsip-prinsip syariah yang murni dan nyata, adapun misi dari Bank Kalsel Syariah, sebagai berikut:

2. Misi

- a. Mendorong terciptanya masyarakat yang menggunakan ekonomi syariah yang penuh dengan barokah dan mendapatkan ridho dari Allah SWT.
- b. Memenuhi kebutuhan masyarakat terhadap pelayanan produk-produk perbankan dan mampu bersaing secara sehat.
- c. Menjadikan Usaha Syariah Bank Kalsel sebagai mitra usaha yang dapat dipercaya oleh masyarakat ekonomi syariah, khususnya dalam pemberdayaan usaha mikro, kecil dan menengah.
- d. Meningkatkan kontribusi pendapatan Bank Kalsel berasal dari kegiatan usaha perbankan berdasarkan prinsip syariah.
- e. Membantu mengembangkan Sumber Daya Insani Unit Usaha Syariah Bank Kalsel sebagai Insan Kamil yang memahami dan dapat melaksanakan pelayanan perbankan berdasarkan prinsip syariah.

Untuk dapat melaksanakan visi dan misi tersebut, maka bank menetapkan langkah strategis sebagai berikut:

- a. Menjadikan Bank yang berkinerja baik
- b. Menjadikan Bank yang dapat memberikan pelayanan prima
- c. Mengembangkan produk dan jasa sesuai kebutuhan nasabah atau masyarakat
- d. Menjaga Bank agar memiliki organisasi dan tata kerja dengan sistem dan prosedur kerja yang efisien sesuai dengan perkembangan usaha dan ketentuan berlaku
- e. Meningkatkan kualitas sumber daya manusia sebagai asset penting untuk menjamin kelangsungan Bank kedepan
- f. Mengembangkan teknologi sistem informasi yang baik sesuai kebutuhan pengembangan Bank serta sarana dan prasarana kerja yang memadai.

Produk dan Layanan PT.Bank Kalsel Syariah

Produk Pendanaan

1. Tabungan iB Al-Barakah

Merupakan simpanan dana pihak ketiga pada Bank Kalsel Syariah yang dapat ditarik setiap saat dan terhadapnya diberikan bagi hasil yang sesuai dengan nisbah yang disepakati.

2. Tabungan iB Pelajar

Merupakan simpanan yang dikhususkan bagi para pelajar baik SD, SLTP, dan SLTA yang dikelola berdasarkan akad Mudharabah dengan nisbah bagi hasil dan dapat ditarik

setiap saat. (satda rika rosellawati, *customer servise*. Wawancara pribadi. Maret 10.2020)

3. Tabungan iB Sempel

Merupakan simpanan program pemerintah dalam rencana kerja dan memberikan edukasi keuangan terhadap produk tabungan dan mendorong budaya gemar menabung.

4. Tabungan Haji iB Ar-Rahman

Merupakan tabungan untuk memenuhi syarat dan jumlah ongkos naik haji (biaya penyelenggaraan ibadah haji) yang akan dikelola berdasarkan akad Mudharabah Muthlaqah.

5. TabunganKu iB

Merupakan simpanan dana pihak ketiga pada Bank Kalsel Syariah dengan menggunakan akad Wadi'ah yang dapat ditarik setiap saat.

6. Deposito iB Mudharabah

Merupakan simpanan berjangka berupa investasi sesuai dengan syariah dengan prinsip akad Mudharabah Muthlaqah dengan nisah bagi hasil dengan jangka waktu 1,3,6 dan 12 bulan.

7. Giro iB Al-Amanah

Giro iB Al-Amanah merupakan salah satu produk Bank Kalsel Syariah yang dikhususkan untuk memfasilitasi

keperluan transaksi bisnis anda, baik untuk perorangan maupun non perorangan yang dikelola berdasarkan prinsip syariah. Dengan dua pilihan akad yang disediakan yaitu Akad Wadiah dan akad mudharabah.

Produk Pembiayaan

a. Pembiayaan Murabahah

Merupakan pembiayaan kepada nasabah dengan prinsip jual beli suatu barang dengan harga perolehan barang ditambah margin yang disepakati oleh Bank dan nasabah, dimana penjual (bank) menginformasikan terlebih dahulu dalam.

b. Pembiayaan Murabahah Konsumtif

Adalah jual beli barang keperluan rumah tangga yang bersifat konsumtif seperti, pembelian rumah, kendaraan untuk pribadi , alat untuk rumah tangga, elektronikdan sebagainya.

c. Pembiayaan Murabahah Investasi

Merupakan jual beli barang modal dan atau investasi dalam rangka menunjang kegiatan usaha kegiatan usaha seperti pembelian alat berat, mesin, kendaraan angkutan, rumah toko dan sebagainya.

d. Pembiayaan Murabahah Modal Kerja

Murabahah Modal Kerja yaitu jual beli barang yang akan diperdagangkan kembali seperti jual beli barang kepada koperasi/BM, jual barang konveksi untuk diperdagangkan dan sebagainya.

e. Pembiayaan Multijasa iB Ar-Rahman

Pembiayaan Multijasa iB Ar-Rahman merupakan fasilitas pembiayaan Bank Kalsel Syariah yang dikhususkan bagi anda yang ingin membiayai kebutuhan pribadi maupun kebutuhan keluarga dalam rangka memperoleh manfaat atas suatu jasa dengan menggunakan akad ijarah. Pembiayaan ini tidak hanya terbatas pada kebutuhan biaya berobat, biaya pendidikan, biaya pernikahan, paket liburan/wisata maupun untuk paket umrah semata, akan tetapi juga dapat digunakan untuk pemenuhan jasa lainnya yang sesuai dengan kebutuhan selama tidak bertentangan dengan prinsip syariah.

f. Pembiayaan Umum iB Ar-Rahman

Pemenuhan akan kebutuhan keluarga menjadi semakin mudah melalui Bank Kalsel Syariah, mulai dari kebutuhan akan kendaraan bermotor hingga barang konsumtif rumah tangga dan elektronik, pembiayaan umum iB Ar-Rahman membantu melengkapi kebutuhan berdasarkan prinsip syariah.

g. Pembiayaan Mudharabah

Merupakan pembiayaan penanaman dana(modal) kepada nasabah untuk melakukan kegiatan syariah dengan prinsip bagi hasil usaha antara kedua belah pihak dengan nisbah yang disepakati.

h. Pembiayaan Musyarakah

Merupakan transaksi penanaman dana dari dua atau lebih pemilik dana untuk menjalankan usaha tertentu sesuai syariah dengan pembagian hasil usaha antara Bank dan Nasabah berdasarkan nisbah yang telah disepakati.

i. Qard Beragunan Emas iB Ar-Rahman

Merupakan produk pembiayaan bagi nasabah untuk memperoleh dana tunai secara mudah dan cepat dengan menggunakan akad Al-Qardh, yang disertai dengan penyerahan jaminan berupa emas melalui akad Rahn. Emas yang dapat dijamin dapat berupa perhiasan, koin maupun emas batangan.

j. Pembiayaan Kepemilikan Emas iB Ar-Rahman

Melalui pembiayaan kepemilikan emas iB Ar-Rahman yang menggunakan akad murabahah, emas yang dapat dibiayai pembeliannya yaitu berupa emas batangan, emas koin,

maupun perhiasan emas baik ataupun toko emas yang bekerja sama dengan Bank Kalsel Syariah, dan harga yang disepakati adalah harga saat akad dilakukan.

k. **Pembiayaan Hunian iB Ar-Rahman**

Merupakan pembiayaan konsumtif untuk kepemilikan property yaitu rumah tapak, rumah susun, dan rumah toko atau rumah kantor dengan menggunakan akad murabahah, istishna, MMQ dan IMBT.

l. **Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) Sejahtera Syariah**

Pembiayaan pemilikan rumah (PPR) sejahtera syariah adalah pembiayaan berdasarkan prinsip syariah dengan dukungan fasilitas likuiditas.

Produk Layanan

a. **SKB & SDB**

Surat Keterangan Bank : merupakan surat pernyataan yang dikeluarkan oleh Bank Kalsel Syariah sebagai referensi nasabah Bank Kalsel Syariah untuk keperluan tertentu bahwa nasabah telah tercatat pada Bank Kalsel Syariah.

Surat Dukungan Bank: merupakan surat pernyataan yang dikeluarkan Bank Kalsel Syariah untuk mendukung

nasabah dalam pelaksanaan proyek jika berdasarkan penilaian Bank Kalsel Syariah proyek tersebut layak.

b. Garansi Bank iB

Merupakan jaminan yang diberikan oleh Bank kepada pihak ketiga penerima jaminan atas pemenuhan kewajiban tertentu nasabah bank selaku pihak yang dijamin kepada pihak ketiga yang dimaksud. Garansi Bank iB diberikan dengan akad kafalah yaitu transaksi penjaminan yang diberikan oleh penanggung kepada pihak ketiga atau yang ditanggung untuk memenuhi kewajiban pihak kedua.

c. Kiriman Uang iB

Kiriman Uang iB diberikan dengan akad Wakalah, yaitu pelipatan kekuasaan oleh satu pihak kepada pihak lain dalam hal-hal yang boleh diwakilkan kiriman uang iB dalam implementasinya terdiri dari:

Kliring iB : adalah kiriman uang yang dilakukan antara kantor cabang syariah dengan kantor cabang BPD lain dengan menggunakan akad wakalah yang diteruskan dengan menggunakan sarana kliring Bank Indonesia.

BI-RTGS iB : adalah kiriman uang yang dilakukan antara kantor cabang syariah dengan kantor cabang atas BPD lain dengan menggunakan akad wakalah yang diteruskan dengan menggunakan sarana BI-RTGS.

d. Sharf iB Ar-Rahman

Merupakan jual beli mata uang rupiah dengan mata uang asing atau sebaliknya yang dilakukan oleh Bank Kalsel Syariah dengan nasabah.

e. SMS Banking

Layanan jasa SMS Banking diberikan untuk nasabah Bank Kalsel yang memiliki tabungan iB guna mempermudah transaksi yang dapat dilakukan kapanpun dan dimanapun selama 24 jam nonstop. Layanan ini dilakukan melalui telpon seluler (Handphone) yang dapat digunakan pada saat apapun dan tidak perlu ke Kantor Bank Kalsel. Dan layanan ini dapat memberikan kemudahan dan kecepatan bagi nasabah dalam melakukan transaksi financial dan nonfinancial.

f. M-ATM Bersama

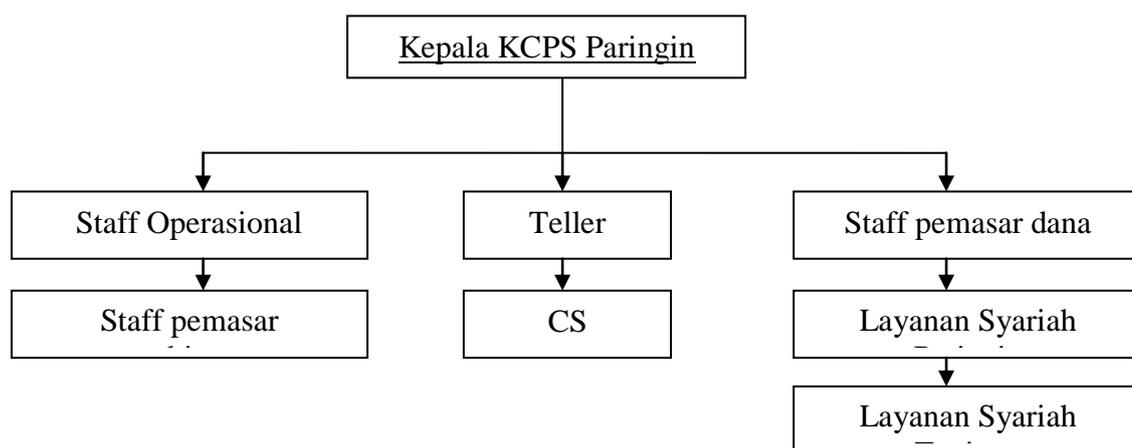
Layanan jasa M-ATM Bersama dilakukan untuk nasabah Bank Kalsel yang memiliki tabungan iB guna mempermudah transaksi yang dilakukan ditelpon seluler yang teknis transaksi merupakan pengembangan dari ATM Bersama.

g. BPD Net-Online

Layanan BPD Net-Online bekerjasama dengan Bank BPD seluruh Indonesia yang memiliki jaringan ATM Bersama BPD Net-Online ini adalah merupakan pengembangan dari layanan ATM Bersama, dimana transaksi yang biasa dilakukan di mesin ATM, kini dapat dilakukan dikonter Teller pada kantor Bank Kalsel.

Stuktur Perusahaan

Bank Kalsel Cabang Pembantu Syariah Paringin Kabupaten Balangan ini beralamat Jl. A. Yani Kelurahan Batu Piring , Kecamatan Paringin Selatan Kabupaten Balangan, Kalimantan Selatan, kode pos 71617 mempunyai stuktur organisasi yang dapat digambarkan sebagai berikut:



Komponen Operasional Karyawan Bank Kalsel Cabang Pembantu Syariah Paringin Kabupaten Balangan Tahun 2020:

1. Kepala Cabang Pembantu : Boby Hermawan

2. Staff Operasional : Muhammad Isa Firdaus
3. Staff pemasar pembiayaan : Bahrullah
4. Staff pemasar dana : Ayu Dhari
5. Teller : Uswatun Hasanah
6. Customer Service : Satda Rika Rosellawati
7. Layanan Syariah Paringin : Nodiya Yustastika Gamami
8. Layanan Syariah Tanjung : Hayatun Nisa

2. Strategi Pemasaran Terhadap Produk Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) Sejahtera Syariah pada Bank Kalsel Cabang Pembantu Syariah Paringin Kabupaten Balangan

Berdasarkan informasi yang didapat penulis pada saat melakukan penelitian melalui wawancara, peneliti tertarik untuk meneliti tentang strategi pemasaran terhadap produk pembiayaan pemilikan rumah (PPR) sejahtera syariah pada Bank Kalsel Syariah, dan setelah diteliti lebih lanjut melalui wawancara maka diperoleh hasil-hasil temuan yang berhubungan dengan pemasaran produk pembiayaan pemilikan rumah (PPR) sejahtera syariah pada Bank Kalsel Cabang Pembantu Syariah Paringin Kabupaten Balangan. Dan seperti yang sudah dikatakan sebelumnya bahwa pembiayaan pemilikan rumah (PPR) sejahtera syariah merupakan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah dengan dukungan fasilitas likuiditas pembiayaan perumahan yang diterbitkan oleh Bank pelaksana yang beroperasi secara syariah kepada Masyarakat Berpenghasilan Rendah (MBR) dalam rangka pemilikan rumah sejahtera syariah yang dibeli dari pelaku pembangunan. Dan tujuan pembiayaan ini

adalah untuk mempercepat pemenuhan kebutuhan rumah bagi masyarakat berpenghasilan rendah melalui pembiayaan pemilikan rumah sejahtera dalam rangka program sejuta rumah.

1. Nasabah yang berpenghasilan tetap seperti :
 - a. Pegawai Negeri Sipil (PNS) dan CPNS, TNI/POLRI
 - b. Karyawan yang secara resmi telah diangkat sebagai pegawai yang dibuktikan dengan Surat Keputusan Pejabat Berwenang yaitu Karyawan BUMN/NUMD/SWASTA. Termasuk pegawai yang berstatus sebagai pegawai honorer, kontrak, outsourcing atau yang disamakan dengan pada suatu dinas/instansi/atau perusahaan swasta.
 - c. Pensiunan PNS/TNI/POLRI dan wajib ditutup pertanggungjawabannya oleh perusahaan asuransi syariah
 - d. Pekerja profesional.
2. Nasabah yang berpenghasilan tidak tetap yaitu perorangan masyarakat umum, yaitu nasabah yang mengajukan permohonan pembiayaan untuk dan atas nama dirinya sendiri dan memiliki penghasilan tidak tetap namun tidak terbatas pada pedagang, wirausaha dan sebagainya yang dibuktikan secara legalitas dan dokumen pendukung lainnya.

Jika calon nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan pemilikan rumah (PPR) sejahtera syariah pada Bank Kalsel Cabang Pembantu Syariah Paringin Kabupaten Balangan, maka calon nasabah harus memperhatikan persyaratan sebagai berikut :

- 1) Fotocopy KTP suami istri (bagi yang berkeluarga)
- 2) Fotocopy karpeg, ataupun taspen (tabungan pensiun)
- 3) Fotocopy Surat Keterangan Pengangkatan Pegawai (dilegalisir)
- 4) Fotocopy kartu keluarga
- 5) Fotocopy surat keterangan gaji berkala terakhir
- 6) Fotocopy akta nikah/cerai (bagi yang berkeluarga)
- 7) Daftar gaji (diket, ttd bendahara gaji)
- 8) Fotocopy pembiayaan listrik,air (2 bulan terakhir)
- 9) Pas Photo 3x4 1 lembar (suami istri yang berkeluarga)
- 10) Surat penawaran dari developer atau dari penjual
- 11) Fotocopy surat keterangan pensiun
- 12) Fotocopy NPWP (> Rp.50.000.000)
- 13) Fotocopy sertifikat hak milik atau jaminan
- 14) Fotocopy perijinan usaha, SIUP,SITU,TDP (maks.sd Rp. >100.000.000)
- 15) Surat Keterangan Usaha dari kepala desa/ Kelurahan(maks.sd Rp. 100.000.000)
- 16) Lainnya sesuai dengan ketentuan Bank.

Adapun tata cara dalam mengajukan Produk Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) Sejahtera Syariah antara lain yaitu dengan cara:

- a) Menghubungi cabang Bank Kalsel Syariah terdekat untuk mengetahui informasi tentang produk pembiayaan pemilikan rumah sejahtera.
- b) Melengkapi persyaratan sesuai dengan ketentuan dari Bank Kalsel Cabang Pembantu Syariah Paringin Kabupaten Balangan
- c) Memilih rumah yang tersedia atau developer yang bekerja sama dengan Bank Kalsel Cabang Pembantu Syariah Paringin Kabupaten Balangan.
- d) Mengajukan pembiayaan pemilikan rumah (PPR) sejahtera syariah ke Bank Kalsel Cabang Pembantu Syariah Paringin Kabupaten Balangan.

Dan adapun alur dan mekanisme pengajuan pembiayaan pemilikan rumah (PPR) sejahtera syariah pada Bank Kalsel Cabang Pembantu Syariah Paringin Kabupaten Balangan.

Berikut ini tahapan-tahapan yang harus diikuticalon nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan pemilikan rumah (PPR) sejahtera syariah diantaranya:

- a) Mengisi formulir permohonan pembiayaan dan disertai dengan Surat pemesanan rumah (SPR) dan Developer.
- b) Melampirkan berbagai dokumen kelengkapan PPR dan surat pernyataan.
- c) Verifikasi calon nasabah

- d) Wawancara calon nasabah
- e) Appraisal (analisa harga pasar dari agunan)
- f) Persetujuan pembiayaan dari kepala cabang atau *Branch Manager*
- g) Akad pembiayaan
- h) Serah terima rumah
- i) Surat pernyataan verifikasi (kelengkapan dokumen direkap dan diregistrasi)
- j) Kirim dokumen ke Kementrian Perumahan Rakyat (KEMEPERA)

Dalam memasarkan produk pembiayaan pemilikan rumah (PPR) sejahtera syariah Bank Kalsel Cabang Pembantu Syariah Paringin Kabupaten Balangan mempunyai strategi atau cara tersendiri dalam memasarkan produk tersebut, yaitu :

- a) Melakukan promosi melalui iklan di media social dan website resmi Bank Kalsel Syariah
- b) Melakukan promosi kepada setiap nasabah yang melakukan transaksi di kantor Bank Kalsel Cabang Pembantu Syariah Paringin Kabupaten Balangan
- c) Melakukan promosi pada saat pembukaan *stand* warung mikro atau acara festival dengan menawarkan berbagai macam brosur contohnya seperti brosur produk pembiayaan pemilikan rumah sejahtera syariah

3. Kendala -kendala yang dihadapi PT.Bank Kalsel Cabang Pembantu syariah Paringin Kabupaten Balangan dalam proses memasarkan PPR sejahtera syariah

Kendala yang dihadapi Bank Kalsel Cabang Pembantu Syariah Paringin Kabupaten Balangan dalam proses memasarkan pembiayaan pemilikan rumah sejahtera syariah adalah yaitu kurang tahunya masyarakat terhadap produk pembiayaan tersebut, minimnya jumlah kouta yang disediakan, kurangnya pemahaman nasabah dalam pemberkasan sehingga pada saat pengumpulan berkas masih ada kesalahan, dan sulitnya mencari lahan yang mudah dan terjangkau dari sisi ekonomisnya untuk dibangun perumahan bersubsidi. (Bahrullah. staff pemasar (*Marketing*). Wawancara Pribadi. Maret 17.2019)

B. Analisis Data

Berdasarkan penyajian data yang sudah dikemukakan oleh penulis, maka analisis data yang menjadi masalah dalam penelitian ini. Pada proses penganalisisan data diatas, penulis memaparkan berdasarkan rumusan masalah yang dibuat.

1. Strategi Pemasaran Terhadap Produk Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) Sejahtera Syariah Pada Bank Kalsel Cabang Pembantu Syariah Paringin Kabupaten Balangan

Berdasarkan dari data yang diperoleh penulis dari informan, bahwa jika peningkatan terhadap suatu produk haruslah memiliki strategi pemasaran yang tepat. Dimana strategi pemasaran mempunyai peranan yang sangat penting dan dapat menentukan karena dalam hal ini pemasaran

mempunyai kedudukan sebagai perantara antara produsen dan konsumen. Dan Bank Kalsel Cabang Pembantu Syariah Paringin Kabupaten Balangan memiliki strategi pemasaran serta langkah-langkah yang ditempuh dalam proses memasarkan produk pembiayaan pemilikan rumah sejahtera syariah, yang mana tujuannya untuk dapat menarik banyak minat konsumen dan dapat membantu masyarakat berpenghasilan rendah tetap bisa melakukan pembiayaan terhadap produk tersebut.

Strategi pemasaran yang dilakukan Bank Kalsel Cabang Pembantu Syariah Paringin Kabupaten Balangan yaitu dengan cara bauran pemasaran yang mana terdiri dari beberapa komponen antara lain adalah sebagai berikut:

- 1) Produk (*Product*)

Produk adalah barang atau jasa yang ditawarkan oleh produsen agar dapat dikonsumsi sehingga memberikan kepuasan atau manfaat kepada konsumen. Produk merupakan unsure terpenting dalam tawaran pemasaran. pemimpin besar umumnya menawarkan produk dan jasa yang bermutu. Oleh karena itu Bank Kalsel Syariah mengeluarkan salah satu produk pembiayaan terbaiknya yaitu produk pembiayaan pemilikan rumah sejahtera syariah yang mana pada produk ini menggunakan akad *murabahah* yang mana pada produk ini bertujuan untuk membantu masyarakat berpenghasilan rendah bisa memiliki rumah, dengan jangka waktu maksimal 20 tahun, cicilan

Ringan dan uang muka yang ringan, serta margin pembiayaan yang diberikan kepada nasabah adalah setara dengan 5%.

2) Harga (*Price*)

Pada Bank Kalsel Cabang Pembantu Syariah Paringin Kabupaten Balangan, penentuan harga merupakan suatu aspek terpenting dalam strategi pemasaran yang dilakukan, karena harga menentukan laku atau tidaknya suatu produk dengan harga rumah sebesar Rp.

162.500.000 dengan type 36 luas tanah 108m². (bahrullah, staff pemasar,wawancara pribadi).

3) Promosi (*Promotion*)

Promosi adalah salah satu cara yang bertujuan untuk mempengaruhi konsumen agar tertarik dan membuat konsumen melakukan pembelian terkait produk yang ditawarkan. Promosi produk dan jasa yang dilakukan oleh Bank Kalsel Cabang Pembantu Syariah Paringin Kabupaten Balangan pada umumnya sama dengan kegiatan yang dilakukan lembaga keuangan lainnya, yaitu dengan menggunakan bauran pemasaran, dengan penjelasan seperti berikut :

a. Iklan

Iklan adalah salah satu komponen non individual dengan beban seluruh biaya yang dilakukan perusahaan melalui berbagai media. Media yang digunakan oleh Bank Kalsel Cabang Pembantu Syariah Paringin Kabupaten Balangan yaitu dengan menyebarkan brosur pada kegiatan *event* atau acara festival

dengan pembukaan *stand* , memasang spanduk, memasarkan ke media digital seperti media sosial, dan sosialisasi yang dilakukan dengan berbagai instansi serta untuk menjalin kerja sama.

b. Promosi Penjualan

Bank Kalsel Cabang Pembantu Syariah Paringin Kabupaten Balangan menjalin kerja sama dengan berbagai instansi atau perusahaan untuk melakukan promosi terkait produk dan jasa yang dijual. Adapun instansi yang bekerja sama dengan Bank Kalsel Cabang Pembantu Syariah Paringin Kabupaten Balangan salah satunya adalah perkantoran dinas kabupaten Balangan. Selain itu juga Bank Kalsel Cabang Pembantu Syariah Paringin Kabupaten Balangan melakukan promosi pada saat acara atau *event* festival, sosialisasi ke masyarakat hingga ke instansi. Pada saat sosialisasi dilakukan merupakan waktu yang tepat untuk memasarkan produk pembiayaan pemilikan rumah sejatera ini, dikarenakan pegawai akan langsung dapat berinteraksi dengan calon nasabah.

c. Penjualan perorangan.

Yaitu pendekatan dengan nasabah-nasabah yang potensial sehingga bisa tertarik dengan produk yang ditawarkan. Dan salah satu staff pemasar bank kalsel syariah menggunakan penjualan pribadi, seperti mencari data-data

nasabah melalui kenalan teman ataupun saudara untuk dilakukan kunjungan oleh staff pemasar bank kalsel cabang pembantu syariah tersebut.

d. Publisitas (*Publicity*)

Yaitu dengan mengikuti acara kemasyarakatan di tiap waktu dan berbagai tempat, sering membuka sosialisasi seperti ke pasar pagi yang aada di kabupaten Balangan.

4) Lokasi (*Place*)

Bank Kalsel Cabang Pembantu Syariah Paringin Kabupaten Balangan, Cabang pembantu ini ber alamat pada Jl. A. Yani Kelurahan Batu Piring , Kecamatan Paringin Selatan Kabupaten Balangan, Kalimantan Selatan, kode pos 71617 Lokasi bank yang strategis berada dipinggir jalan lalu lintas provinsi sehingga memudahkan bank dalam melakukan aktivitas distribusinya.

2.Kendala- kendala yang dihadapi PT.Bank Kalsel Cabang Pembantu syariah Paringin Kabupaten Balangan dalam proses memasarkan PPR sejahtera syariah.

salah satu fasilitas yang bisa dimanfaatkan masyarakat berpenghasilan rendah untuk memiliki rumah adalah melalui pembiayaan pemilikan rumah. Menurut Bahrullah staff pemasar pada Bank Kalsel Cabang Pembantu Syariah Paringin Kabupaten Balangan menyatakan bahwa masih banyak kendala-kendala bank dalam memasarkan produk pembiayaan tersebut diantaranya yaitu:

- a) Masih banyaknya masyarakat Kabupaten Balangan khususnya kurang mengetahui terhadap produk pembiayaan tersebut karena diketahui produk tersebut masih sangat terbilang baru.
- b) Masih kurangnya pemahaman calon nasabah pembiayaan dalam hal persyaratan pengajuan sehingga pada saat pengumpulan berkas masih banyak terjadi kesalahan sehingga hal tersebut membuat staff pemasar untuk menjelaskan ulang lagi terhadap nasabah,
- c) Dan dalam hal ini FLPP yang diberikan pemerintah koutanya hanya sedikit, tidak sesuai dengan minat masyarakat Balangan yang sangat tertarik terhadap produk tersebut.
- d) Lokasi rumah yang dianggap masih kurang strategis bagi pihak Bank karena akses untuk ke wilayah tersebut masih dianggap kurang praktis.
- e) Developer masih kesulitan membangun perumahan karena diketahui sering terjadi naiknya biaya produksi rumah, bahan bangunan, upah buruh, harga tanah.