

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS DATA

A. Gambaran Umum Tentang Bank BRI Syariah KCP Kayutangi

1. Sejarah Singkat Bank BRI Syariah KCP Kayutangi

Sejarah awal berdirinya Bank BRI Syariah berasal dari akuisisi PT. Bank BRI Syariah terhadap Bank Jasa Arta yang bertepatan pada tanggal 19 Desember 2007. Setelah BRI Syariah mendapat izin usaha dari Bank Indonesia melalui surat no. 10/67/Kep.GBI/DPG/2008 pada tanggal 16 oktober 2008, kemudian pada tanggal 17 November 2008 BRI Syariah resmi beroperasi dengan mengubah seluruh kegiatan perbankan menjadi sesuai dengan prinsip syariah islam

PT. Bank BRI Syariah mempersembahkan sebuah Bank dengan ritel modern terkemuka diimbangi dengan layanan keuangan digital (layanan *financial*) sesuai dengan kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan yang lebih bermakna . BRI Syariah sendiri melayani nasabahnya dengan pelayanan prima (*service excellence*) dan menawarkan berbagai macam produk yang sesuai dengan harapan nasabah dengan menggunakan prinsip syariah serta undang-undang yang berlaku diindonesia.

Dengan hadirnya PT. Bank Syariah Indonesia Syariah di tengah-tengah industri perbankan nasional terdapat pada logo perusahaan yang bermakna pendar cahaya. Kombinasi warna ialah tuntutan dari warna biru dan putih sebagai benang merah dengan brank Bank Rakyat Indonesia. Logo BRI Syariah menggambarkan tuntutan dan keinginan masyarakat kepada Bank yang modern sekelas Bank

Rakyat Indonesia Syariah yang pastinya mampu melayani masyarakat dalam zaman yang modern ini.

Bank BRI Syariah semakin berkembang dengan dilakukan pemisahan dari Unit Usaha Syariah PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk melebur kedalam Bank BRI Syariah pada tanggal 19 Desember 2008 yang penandatanganan dilakukan oleh Direktur Utama Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk yaitu Bapak Sofyan Basir dan Bapak Ventje Rahardjo yang menjabat sebagai Direktur Utama Bank BRI Syariah. Setelah itu proses spin off berjalan secara efektif pada tanggal 01 Januari 2009. (https://www.brisyariah.co.id/tentang_kami.php?f=sejarah, di akses pada tanggal 28 maret 2020)

Dalam peluasan jaringan Bank BRI Syariah membuka kantor cabang (KC) dan beberapa kantor cabang pembantu (KCP) di wilayah Provinsi Kalimantan Selatan. Adapun beberapa wilayah yang menjadi lokasi Bank BRI Syariah yaitu: Kota Banjarmasin sebagai kantor cabang (KC), Sultan Adam (kayu tangi) sebagai kantor cabang pembantu (KCP), Teluk Dalam sebagai kantor cabang pembantu (KCP), Banjarbaru sebagai kantor cabang pembantu (KCP), Tanjung sebagai kantor cabang pembantu (KCP).

Awal hadirnya BRI Syariah dikalimantan selatan di wilayah yang terletak di kota Banjarmasin yang berada di seberang Lotte Mart KM. 4,5 namun masih berbentuk Unit Usaha Syariah (UUS) yang beroperasi pada tanggal 03 September 2009. Namun pada tanggal 17 November 2009 BRI Syariah resmi berubah menjadi Bank Umum Syariah (BUS) sekaligus pindah lokasi yang terletak di kota Banjarmasin tepatnya Km. 3 No.147C Kebun Bunga. Dan Bank BRI Syariah

dengan menyangand status Bank Unit Syariah (BUS) baru beroperasi pada tahun 2011 sekaligus melakukan *spin off* dan masih beroperasi sampai sekarang.

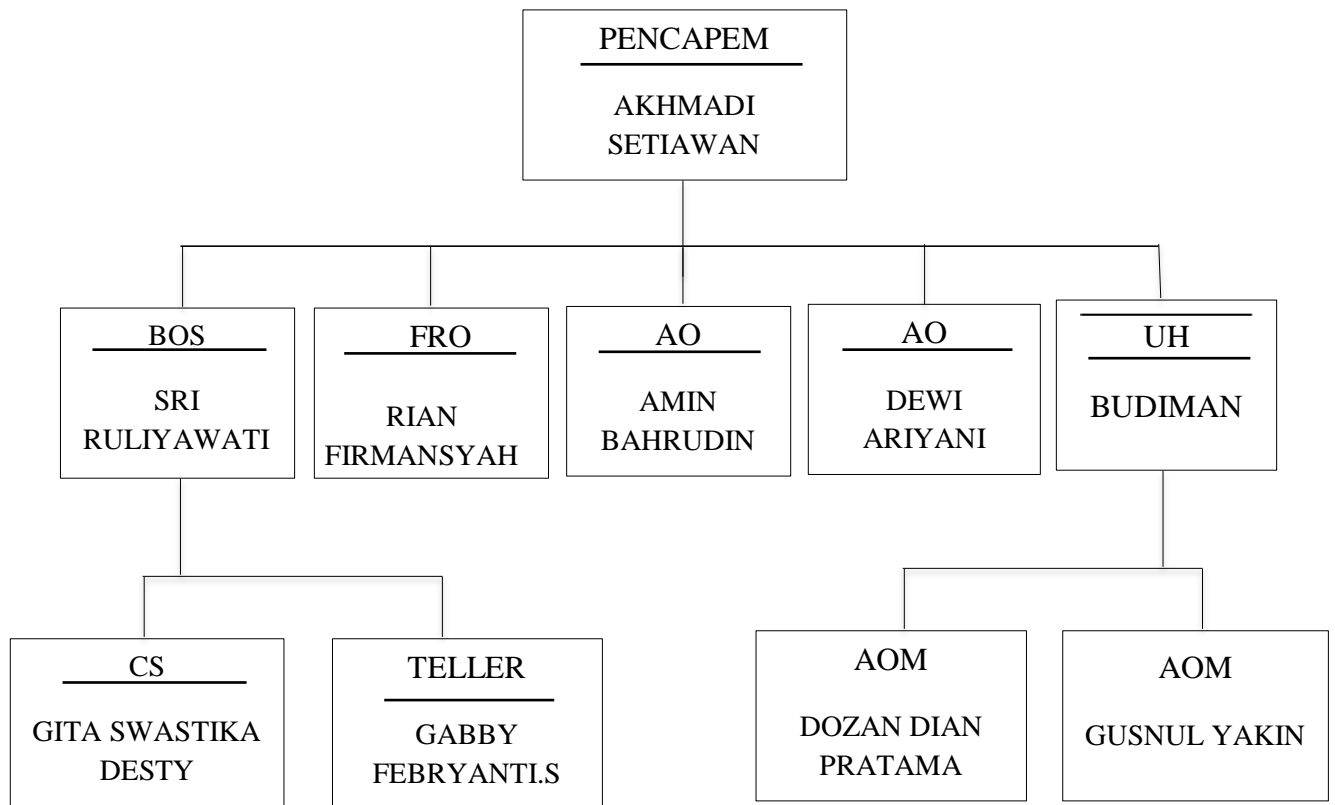
Bank BRI Syariah KCP kayutangi yang berlokasi Jl. Sultan Adam No. 13A di dirikan pada pertengahan bulan maret tahun 2013 yang di pimpin oleh Bapak Fadli yang menjabat sebagai pemimimpin cabang pembantu (Pincapem). Namun, awal mulanya Bank BRI Syariah KCP Kayutangi akan berlokasi di Kayutangi sehingga pihak Bank mendaftarkan ke Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dengan nama BRI Syariah KCP Kayutangi dan sudah di setuju oleh pihak OJK, sehingga nama Bank BRI KCP Kayutangi masih melekat sampai sekarang walaupun berlokasi di Sultan Adam. (Wawancara Budiman, 23 februari 2020)

2. Visi dan Misi

Visi yaitu menjadikan bank ritel modern terkemuka dengan ragam layanan finansial sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk hidup lebih bermakna.

Misi yaitu Memahami keragaman individu dan mengakomodasi bergam kebutuhan finansial nasabah, menyediakan produk dan layanan yang mengedepankan etika sesuai dengan prinsip-prinsip syariah, menyediakan akses ternyaman melalui berbagai sarana kapan pun dan dimana pun, memungkinkan setiap individu untuk meningkatkan kualitas hidup dengan menghadirkan ketentraman pikiran. (https://www.brisyariah.co.id/tentang_kami.php?f=visimisi, diakses 6 april 2020)

3. Struktur Organisasi



Keterangan:

PINCAPEM : *Pemimpin Cabang Pembantu*

BOS : *Branch Operation Supervisor*

FRO : *Funding Relation Officer*

AO : *Account Officer*

AOM : *Account Officer Mikro*

UH : *Unit Head*

CS : *Costomer Service*

Sumber: Bank BRI Syariah KCP Kayutangi tahun 2020

4. Job Description

Di dalam Bank BRI Syariah KCP Kayutangi memiliki tugas dan wewenang yang berbeda, sesuai dengan kedudukan jabatan yang dimiliki setiap individu. Adapun tugas dan wewenang yang ada di BRI Syariah, yaitu:

1. Pemimpin cabang pembantu bertanggung jawab serta mengawasi operasional dan financial kantor cabang pembantu. Dan memimpin, mengelola, mengembangkan seluruh kegiatan pegawai yang ada dicabang pembantu.
2. *Branch operation supervisor* secara langsung bertanggung jawab kepada *Operation Manager* atas aktivitas operasional yang dilakukan CS ataupun Teller, hasil kinerja, mengkoordinir pelayanan nasabah agar kebutuhan nasabah terpenuhi tanpa adanya transaksi yang tertunda penyelesaiannya.
3. *Funding relation officer* memiliki jobdes melakukan pemasaran serta wajib bertanggung jawab agar mencapai target simpana produk untuk dana pihak ketiga (DPK). Serta menjaga hubungan yang baik kepada nasabah agar nasabah tidak mengerluarkan nada simpanannya.
4. *Account officer* dan *account officer mikro* melakukan pemasaran produk penyaluran dana bank atau biasa disebut pembiayaan untuk diberikan kepada nasabah yang layak untuk diberikan pembiayaan serta wajib melakukan analisis kepada nasabah untuk melihat kelayakan. *Account officer* dan *account officer mikro* juga melakukan pengawasan, pembinaan, penagihan untuk nasabah yang diberikan fasilitas

pembiayaan. Serta wajib bertanggung jawab atas kelancaran nasabah dalam mengembalikan dana pinjaman.

5. *Unit head* melakukan pelayanan, menerima berkas nasabah pembiayaan dan analisis pembiayaan lalu melakukan berkas hasil analisis diajukan kepada komisi pembiayaan, melakukan pembinaan kepada nasabah yang diberikan pembiayaan agar tidak macet. Dan membuat laporan mengenai bagaimana perkembangan pembiayaan dan membuat akad serta mengaktifkan pembiayaan.
6. *Customer service* memiliki *jobdesc* memberikan layanan atas jasa-jasa perbankan dan menjaga kerahasiaan *password* ataupun biodata nasabah yang ingin menggunakan produk atau jasa di Bank BRI Syariah KCP Kayutangi. Serta mengumpulkan dan mengelola data internal dan eksternal yang berkaitan tentang produk dan jasa untuk dilaporkan guna mengetahui pencapaian kerja.
7. *Teller* memiliki *jobdisc* memberikan pelayanan bagi nasabah yang ingin transaksi tunai (rupiah atau valuta asing), menjaga password yang di kelola oleh teller untuk menghindari penyalahgunaan dalam menghindari risiko operasional, sekaligus verifikasi awal dan akhir untuk memeriksa kelengkapan jumlah dokumen transaksi dan keabsahan transaksi tunai dan dokumen lainnya, mengelola ATM sebagai petugas ATM. *Teller* melakukan proses registrasi administrasi dan pemeriksaan pinjaman dan mengelola berkas pinjaman beserta agunan nasabah BRI Syariah KCP Kayutangi dan jasa bank lainnya

untuk memastikan kelengkapan agar sesuai tata tertib administrasi dan wewenang yang berlaku. Selain itu *teller* juga melaksanakan tugas kedinasan yang di perintahkan oleh pemimpin cabang pembantu atau *branch operation supervisor* cabang pembantu sesuai. (Wawancara Budiman, 23 februari 2020)

5. Produk-Produk Bank BRI Syariah

Produk penghimpun dana (*funding product*) yang ada di Bank BRI Syariah yaitu:

1. Tabungan faedah BRISyariah iB ialah tabungan yang paling dimanati dan diberikan untuk nasabah perorangan yang menginginkan kemudahan dalam bertransaksi keuangan non tunai ataupun tunai karena dilengkapi dengan ATM yang bisa digunakan untuk menarik uang tunai ataupun transfer tanpa harus keteller. Selain itu juga dilengkapi dengan Mobile Banking yang dilengkapi dengan berbagaimacam fitur seperti membayar tagihan, melakukan pembelian pulsa, pembayaran zakat, transfer, cek saldo hanya dengan menggunakan handphone tanpa harus keluar rumah datang kemesin atm atau bank BRI Syariah, SMS Banking juga dapat mempermudah nasabah dalam bertransaksi karena dapat diakses melalui *handphone*.
2. Tabungan impian BRISyariah iB ialah tabungan berjangka yang diberikan kepada nasabah yang menginginkan sesuatu diwaktu yang akan datang untuk mewujudkan apa yang impikan nasabah. Tabungan

ini menggunakan sistem *autodebet* setoran rutin setiap bulan dengan jumlah minimal 50 ribu perbulan.

3. Tabungan haji BRISyariah ialah tabungan diberikan kepada nasabah perorangan yang ingin melakukan ibadah haji untuk memenuhi kebutuhan biaya perjalanan ibadah haji.
4. Simpanan faedah BRISyariah iB ialah dana yang dititipkan nasabah kepada pihak bank, dimana bank sebagai pengelola dana dan nasabah sebagai pemilik dana. Menggunakan sistem bagi hasil dan dengan jangka waktu sesuai kesepakatan antara pihak nasabah dan pihak bank.
5. Simpanan pelajar (SIMPEL) BRISyariah iB ialah tabungan yang di berikan kepada pelajar/siswa agar dapat melatih menabung sejak dini dengan persyaratan yang mudah dan fitur yang dapat menarik perhatian para pelajar.
6. Giro faedah BRISyariah ialah produk yang diberikan kepada nasabah yang ingin investasi dananya kepada Bank BRI Syariah. Dan penarikannya menggunakan cek atau dengan menggunakan saran pembayaran lainnya sesuai permintaan/perintah.
7. Deposito faedah BRISyariah iB ialah produk tabungan berjangka yang diberikan kepada perorangan ataupun perusahaan yang akan memberikan untung secara optimal kepada nasabahnya. Produk deposito di Bank BRI Syariah menggunakan prinsip bagi hasil sesuai dengan syariat islam.

Produk Penyaluran Dana (*financing*) yang ada Bank BRI Syariah KCP

Kayutangi yaitu:

1. Griya faedah BRISyariah iB atau bisa disebut KPR BRISyariah iB ialah produk pembiayaan yang mewujudkan keinginan nasabah yang ingin memiliki rumah, apartemen, tanah kavling, ruko, pembangunan atau renovasi, dan ambil alih pembiayaan yang menggunakan prinsip jual beli ataupun sewa-menyewa yang menggunakan sistem pembayaran diangsur setiap bulan dengan jumlah dan waktu yang telah disepakati di awal antara pihak nasabah dan pihak bank.
2. KPR sejahtera BRISyariah iB ialah produk pembiayaan kepemilikan rumah yang diberikan kepada nasabah yang berpenghasilan rendah ingin memiliki rumah sejahtera yang dibeli dari pengembang (*develover*) yang menggunakan prinsip jual beli dengan dana bantuan dari fasilitas likuiditas Pembiayaan perumahan (FLPP) yang dikelola oleh Badan Layanan Umum Pusat dan pengelolaan dana pembiayaan perumahan kementerian perumahan rakyat dilakukan oleh perbankan untuk menurunkan tingkat margin pembiayaan kepemilikan rumah.
3. Oto faedah BRISyariah atau bisa disebut KKB BRISyariah ialah produk yang diberikan kepada nasabah perorangan yang membutuhkan dan ingin meliki transportasi mobil yang pembayarannya menggunakan sistem jual beli dan pembayarannya secara berangsur setiap bulan dan dengan jangka waktu yang telah disepakati.

4. Pembiayaan umrah BRISyariah iB ialah produk pembiayaan untuk membantu nasabah mengabdikan niatnya ingin berziarah menunaikan ibadah umrah ke Baitullah. Nasabah hanya wajib membayar uang muka 10% dari nilai paket yang diinginkan, nasabah sudah bisa berangkat umrah dan untuk pengembalian pinjaman dilakukan setelah nasabah selesai menunaikan ibadah umrah di tanah suci Mekkah.
5. Purna faedah BRISyariah iB atau biasa disebut KMF Purna iB ialah produk kepemilikan multifaedah fasilitas yang diberikan kepada nasabah yang pensiun untuk memenuhi kebutuhannya dalam bentuk paket barang ataupun paket jasa yang menggunakan prinsip jual beli atau sewa menyewa yang pembayarannya menggunakan sistem angsuran setiap bulan dengan jumlah yang telah ditetapkan dan disepakati di awal.
6. Purna faedah BRISyariah iB atau biasa disebut KMF Pra Purna iB ialah produk pembiayaan yang diberikan kepada nasabah PNS aktif yang akan segera memasuki masa pensiun untuk memenuhi kebutuhan barang ataupun jasa yang menggunakan prinsip jual beli dan sewa menyewa dengan sistem angsuran setiap bulan dengan jumlah yang telah disepakati di awal dengan waktu nasabah memasuki masa pensiun.
7. Multi faedah BRISyariah iB biasa disebut KMF BRISyariah ialah pembiayaan kepemilikan multifaedah yang diberikan kepada nasabah khusus karyawan untuk memenuhi kebutuhannya berupa barang

ataupun jasa yang bersifat konsumtif dengan menggunakan sistem jual beli atau sewa menyewa.

8. Gadai faedah BRISyariah iB atau biasa disebut pembiayaan kepemilikan emas ialah produk yang diberikan kepada nasabah yang ingin memiliki emas dengan akad jual beli (murabahah) yang pembayarannya menggunakan sistem angsuran setiap bulan dengan jumlah dan waktu yang telah disepakati.
9. Gadai fedah BRISyariah iB atau biasa disebut Qardh beragunan emas ialah produk pembiayaan yang diberikan kepada nasabah yang ingin melakukan pembiayaan dengan menggunakan agunan berupa emas, emas tersebut diserahkan kepada BRIS untuk dipelihara selama jangka waktu tertentu. Namun. Nasabah harus membayar biaya untuk pemeliharaan dan penyimpanan atas emas tersebut.
10. Mikro faedah BRISyariah iB ialah produk pembiayaan untuk nasabah yang berumur minimal 21 tahun atau sudah menikah berumur minimal 18 tahun dan maksimal 65 dan diberikan kepada nasabah yang berwirausaha atau pengusaha dengan lama usaha 2 tahun untuk produk mikro dan 6 bulan untuk produk kredit usaha rakyat (KUR) yang menggunakan akad jual beli dan sistem pembayaran secara berangsur dengan jumlah dan waktu sesuai kesepakatan diawal. Adapun jenis-jenis pembiayaan mikro BRISyariah yaitu:
 - a. Mikro 25 iB dengan limit pembiayaan Rp. 5.000.000 – Rp.25.000.000.

- b. Mikro 75 iB dengan limit pembiayaan Rp. 25.000.000 – Rp. 75.000.000.
 - c. Mikro 200 iB dengan limit pembiayaan Rp. 75.000.000 – Rp. 200.000.000.
 - d. KUR Mikro iB dengan limit pembiayaan sampai dengan Rp. 25.000.000 dan KUR Kecil iB memiliki limit Rp.50.000.000 - Rp.200.000.000.
- (<https://www.brisyariah.co.id./produkperbankan.php?f=personal&idp=b9ed8f97a7fb09e73c3fa5866fc31e13>, diakses 06 april 2020)

B. Penyajian Data

Penyajian data dalam penelitian ini diperoleh dari hasil wawancara langsung kepada bagian pemasaran yang ada di Bank BRI Syariah KCP Kayutangi. Wawancara dilakukan dilakukan di kantor Bank BRI Sayariah KCP Kayutangi di Jl. Sultan Adam No.13A, Antasan Kecil Timur, Kec. Banjarmasin Utara, Kalimantan Selatan 70123. Peneliti mendapat gambaran sederhana sehingga peneliti dapat memberikan gambaran sesuai dengan apa yang diinginkan dalam penelitian ini. Supaya pembahasan dalam penelitian ini lebih terarah. Adapun Identitas Informan yang memberikan data kepada peneliti, yaitu:

- 1. Nama : Budiman
- Jenis Kelamin : Laki-Laki
- Jabatan : Unit Head
- Pendidikan : S1

2. Nama : Gusnul Yakin

Jenis Kelamin : Laki-Laki

Jabatan : Account Officer Mikro

Pendidikan : S1

Peneliti mendapat informasi dalam penelitian mengenai Produk pembiayaan mikro 75 iB ialah fasilitas pembiayaan modal kerja untuk menambah modal usaha atau pun pengembangan usaha dan konsumtif, yang memiliki limit pembiayaan 75 juta sesuai dengan namanya 75 iB. Dan untuk nasabah yang ingin melakukan pembiayaan mikro 75 iB harus memenuhi beberapa persyaratan yaitu:

1. Nasabah individu yang memiliki usaha produktif dan layak dengan lama usaha minimal 2 tahun dan memiliki surat izin usaha (SKU) atau surat izin usaha perorangan (SIUP).
2. Usia maksimal 21 tahun dan jika telah menikah dengan usia 18 tahun keatas.
3. Persyaratan administrasi (E-KTP, KK, buku nikah jika sudah menikah, akta cerai atau surat kematian untuk janda/duda)
4. Jaminan berupa BPKB mobil/motor dan fotocopy STNK, tanah dan bangunan atau tanah, toko/ruku, dan deposito BRI Syariah.
5. Pas photo berwarna suami-istri jika sudah menikah.

Jika semua berkas-berkas persyaratan sudah dipenuhi oleh nasabah dan diajukan ke Bank BRI Syariah KCP Kayutangi. Selanjutnya untuk pihak bank akan melakukan BI Checking calon nasabah yang mengajukan pembiayaan harus dengan Track Record Kolektibilitas lancar dan tidak terdaftar dalam DHN BI

untuk mengetahui apakah nasabah pernah melakukan pembiayaan macet atau tidak. Jika tidak pihak akan memproses dan menganalisis nasabah dengan prinsip 5C. Namun pada produk 75 iB hanya menggunakan 3 prinsip saja:

1. Character ialah melihat nasabah dari segi kepribadian nasabah yaitu pihak bank (*unit head*) melihat karakter calon nasabah dengan melihat slip pembayaran PDAM atau pun slip pembayaran listrik.
2. Capacity ialah menilai nasabah dari kemampuan nasabah yaitu pihak bank melihat dari nota-nota pembelian atau penjualan, catatan keuangan dan pengalaman usaha.
3. Capital ialah melihat nasabah dari aset atau kekayaan yang dimiliki nasabah.

Setelah nasabah dinyatakan layak oleh *unit head*, nasabah akan mengisi formulir aplikasi pengajuan pembiayaan dan wajib ditandatangani oleh nasabah dan menyerahkan catatan-catatan keuangan atau nota-nota penjualan maka pihak bank akan sesegera mungkin melakukan akad dan mencairkan dana sesuai yang diminta nasabah. Namun, sebelum akad nasabah harus membayar biaya-biaya diawal. Biaya tersebut untuk notaris, asuransi untuk nasabah dan asuransi aset yang dijadikan jaminan.

Akad yang digunakan dalam pembiayaan mikro 75 iB ialah akad jual beli (*murabahah*). Murabahah adalah transaksi jual beli dimana bank menyebutkan jumlah keuntungannya. Dan bank berperan sebagai penjual dan nasabah berperan sebagai pembeli. Harga jual ialah harga beli bank dari pemasok ditambah keuntungan. (Wawancara Budiman, 23 februari 2020)

Berdasarkan data yang di dapat peneliti dari unit head Bank BRI Syariah KCP Kayutangi bahwa peningkatan nasabah yang melakukan pembiayaan mikro 75 iB pada Bank BRI Syariah KCP Kayutangi setiap tahunnya tidak mengalami peningkatan yang signifikan dari awal dipasarkan produk mikro 75 iB tahun 2013 sampai sekarang tahun 2020 mengalami kenaikan hanya 5 % pertahun. Hal ini di sebabkan oleh beberapa sebab yaitu:

1. Produk pembiayaan Mikro 75 iB kalah bersaing dengan produk yang margainnya lebih rendah. Apalagi produk bank pesaing yang memiliki produk pembiayaan fungsinya sama dengan produk pembiayaan Mikro 75 iB. Sehingga membuat Bank Syariah KCP Kayutangi kalah bersaing dengan perbankan-perbankan lain.
2. Pihak Bank Syariah KCP Kayutangi tidak mengencar melakukan sosialisasi kepada masyarakat sehingga banyak masyarakat tidak begitu mengetahui produk pembiayaan Mikro 75 iB.
3. Marketing juga kurang mendapatkan simpati masyarakat saat memasarkan produk pembiayaan Mikro 75 iB karena masyarakat banyak kurang mengetahui, sehingga saat memasarkan produk banyak masyarakat yang cuek bahkan tidak merespon.
4. Strategi pemasaran yang digunakan Bank BRI Syariah KCP Kayutangi hanya *canvassing, refferal, komunitas, tapping*.

C. Analisis Data

Dari analisis penulis tentang strategi produk pembiayaan Mikro 75 iB belum begitu maksimal dilihat dari peminat produk pembiayaan Mikro 75 iB tidak signifikan. Hal ini disebabkan oleh produk pesaing yang memiliki margin lebih rendah di banding produk pembiayaan Mikro 75 iB di tambah kurang gencarnya promosi Bank Syariah KCP Kayutangi kepada masyarakat sehingga masyarakat banyak tidak mengetahui produk pembiayaan Mikro 75 iB dan membuat marketing saat memasarkan produk tersebut kurang mendapat simpati masyarakat dan bahkan cueki masyarakat. Hal ini dapat di lihat strategi pemasaran produk pembiayaan Mikro 75 iB kurang dilakukan secara maksimal dan hanya menggunakan strategi pemasaran *canvassing, refferal, komunitas, tapping*. Serta tidak menggunakan teori bauran pemasaran yaitu 4P yaitu dari *product price* , *place* dan menggunakan seperti teori Kotler dan Kasmir yang di jelaskan penulis di bab II. Dan Bank Syariah menggunakan teori Anoraga tentang *promotion* yaitu bauran pemasaran yang sangat penting dengan kegiatan pemasaran yang dilakukan perbankan untuk menarik minat konsumen untuk membeli produk yang di tawarkan dan teori Anoraga di terapkan pada strategi pemasaran produk Pembiayaan Mikro 75 iB dalam Bank Syariah memasarkan dengan strategi pemasaran yang dinamakan dengan *canvassing, refferal, komunitas, tapping* untuk menarik minat nasabah.

Dalam memasarkan produk Pembiayaan Mikro 75 iB, Bank BRI Syariah KCP Kayutangi juga memasarkan dengan teori pemasaran syariah yang dikemukakan Idri yang disebutkan di bab II yang mengatakan suatu kegiatan

harus dilandasi dengan syariat islam dan untuk kesejahteraan umat. Teori ini juga dilakukan oleh Bank syariah dimana Bank syariah dalam melakukan strategi pemasaran memasarkan dengan syariah islam dan dan dengan tujuan mensejahterakan masyarakat dengan bantuan dana kepada nasabah yang melakukan pembiayaan Mikro 75 iB.

1. Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Mikro 75 iB Bank BRI Syariah KCP Kayutangi

Beberapa metode strategi pemasaran Produk Pembiayaan Mikro 75 iB Bank BRI Syariah KCP Kayutangi yang jabarkan oleh peneliti, yaitu:

1. *Canvassing*, yaitu strategi yang diterapkan Bank BRI Syariah KCP kayutangi yaitu dengan menggunakan metode *canvassing* yang dilakukan marketing dengan cara menyusuri jalan dan mendatangi satu persatu toko-toko yang dilalui untuk menawarkan produk pembiayaan mikro 75 iB dan menjelaskan kelebihan produk tersebut sekaligus membagikan prosur kepada nasabah. Metode *canvassing* ini merupakan metode paling ampuh yang biasa dilakukan para marketing mikro untuk menawarkan produk pembiayaan.
2. *Referral* yaitu, strategi yang diterapkan Bank BRI Syariah KCP Kayutangi adalah dengan menggunakan metode *Referral* yang dilakukan yang dilakukan marketing pembiayaan Mikro 75 iB dengan cara mencari informasi atau mendapatkan informasi dari nasabah ataupun calon nasabah, lalu nasabah tersebut memberikan informasi

bahwa teman atau saudaranya membutuhkan pembiayaan dan disampaikan kepada marketing Bank BRI Syariah KCP Kayutangi.

3. *Komunitas* yaitu, strategi yang diterapkan Bank BRI Syariah KCP Kayutangi adalah dengan menggunakan metode *Komunitas* yang dilakukan marketing pembiayaan Mikro 75 iB dengan menawarkan produk dengan sosialisasi kepada komunitas pedagang yang dikumpulkan disuatu tempat lalu marketing menawarkan serta menjelaskan produk tersebut sekaligus membagikan brosur kepada nasabah. Metode ini merupakan metode yang paling mudah.
4. *Tapping* yaitu, strategi yang diterapkan Bank BRI Syariah KCP Kayutangi adalah dengan metode *Tapping* (menempel) yang dilakukan marketing pembiayaan Mikro 75 iB dengan menawarkan produk kepada pedagang yang membeli barang kepada distributor dengan duduk didepan toko distributor tersebut, jika ada pedagang yang membeli barang marketing akan mengajak berbincang sekaligus membagikan brosur dan menawarkan produk tersebut.

Berdasarkan teori Buchari Alma dan Doni Juni pada bab II mengemukakan strategi yang disiplin untuk mengarahkan proses penawaran yang keseluruhan dengan akad-akad syariah. Dan Bank BRI Syariah KCP Kayutangi menggunakan melakukan *siklus salles* yang wajib dilakukan adalah sebagai berikut:

1. *Prospecting* adalah siklus pertama yang dilakukan marketing mikro yaitu dengan mengumpulkan data dan informasi calon nasabah.

2. *Approaching* adalah siklus kedua yang dilakukan marketing untuk melakukan pendekatan untuk mengambil hati calon nasabah sekaligus membangun kepercayaan nasabah terhadap marketing tersebut.
3. *Presentation* adalah siklus ketiga dimana marketing akan menjelaskan tentang bagaimana produk mikro 75 iB dan menjelaskan keunggulan dan lain sebagainya kepada calon nasabah agar nasabah tertarik untuk melakukan pembiayaan. Namun untuk melanjutkan kesiklus ketiga marketing harus berhasil disiklus kedua.
4. *Handling Objection*, setelah nasabah tertarik barulah marketing melakukan siklus *handling objection*. Siklus *handling objection* adalah siklus dimana marketing akan meminta berkas yang dibutuhkan kepada calon nasabah. Sama dengan siklus sebelumnya jika marketing tidak berhasil melakukan siklus sebelumnya maka marketing tidak boleh meminta atau mengambil berkas calon nasabah.
5. *Closing deal* adalah siklus terakhir yang dilakukan marketing yaitu marketing akan memproses berkas nasabah untuk mengetahui kelayakan nasabah hingga waktu akad dilakukan dan pihak bank mencairkan dana pembiayaan yang diminta nasabah. Akad yang digunakan menggunakan prinsip syariah

Adapun kelebihan Pembiayaan Produk Mikro 75 iB pada Bank BRI Syariah KCP Kayutangi adalah sebagai berikut:

1. Akad sesuai syariah, akad yang digunakan Bank BRI Syariah KCP Kayutangi menggunakan aturan sesuai prinsip syariah dan menggunakan akad jual beli (murabahah) yang digunakan nasabah untuk modal kerja ataupun investasi. Dengan menggunakan prinsip syariah nasabah akan merasa nyaman dan tenang karena produk yang digunakan nasabah bebas dari riba. Karena riba di haramkan dalam islam.
 2. Proses cepat, setelah nasabah dinyatakan layak untuk diberikan pembiayaan dan sudah sesuai kriteria dan melengkapi persyaratan, maka pihak bank akan sesegera mungkin melakukan akad sekaligus mencairkan dana yang diinginkan nasabah.
 3. Margin ringan hanya 1,1 sampai dengan 1,3 % ditetapkan Bank BRI Syariah KCP Kayutangi untuk produk pembiayaan 75 iB dapat menarik minat nasabah. Dan dapat bersaing dengan bank konvensional yang memiliki bunga lebih tinggi.
 4. Angsuran tetap, Bank BRI Syariah KCP Kayutangi menggunakan sistem angsuran tetap tidak akan berubah-ubah dari awal pembiayaan sampai pembiayaan selesai.
 5. Adanya Asuransi, nasabah yang melakukan pembiayaan akan mendapat asuransi jiwa dan untuk agunan juga diasuransikan oleh pihak bank. Dengan asuransi ini akan menjamin keamanan dalam melakukan pembiayaan. (Wawancara Budiman, 23 februari 2020)
2. Kendala Yang Dialami Bank BRI Syariah KCP Kayutangi Dalam Memasarkan Produk Pembiayaan Mikro 75 iB

Setiap bank pasti akan mengalami kendala-kendala dalam melakukan pemasaran. Berdasarkan hasil wawancara dengan marketing mikro BRI Syariah KCP Kayutangi di kantor BRI Syariah KCP kayutangi, peneliti mendapatkan informasi bahwa adanya kendala yang dialami oleh marketing dalam memasarkan produk pembiayaan mikro 75 iB, yaitu:

1. Adanya bank pesaing yang memiliki produk pembiayaan yang sama dengan produk yang dimiliki Bank BRI Syariah, dan memiliki margin yang lebih rendah dibandingkan produk yang dimiliki Bank BRI Syariah. Sehingga nasabah lebih tertarik melakukan pembiayaan pada bank pesaing.
2. Adanya bank pesaing yang melakukan promo suku bunga besar-besaran pada momen-momen tertentu membuat nasabah tertarik untuk memilih pembiayaan yang sedang melakukan promo.
3. Adanya produk KUR dengan margin lebih rendah yaitu 0,31 % yang dimiliki pemerintah dan dikelola dan dipasarkan oleh pihak bank, yang memiliki fungsi sama dengan produk mikro 75 iB. Membuat nasabah lebih memilih produk KUR dibanding produk 75 iB yang memiliki margin lebih tinggi yaitu 1,3 % sampai dengan 1,1 %.
4. Bank BRI Syariah menerapkan sistem pembayaran biaya notaris, biaya asuransi jiwa dan biaya-biaya lainnya yang wajib dibayar diawal sebelum dilakukan akad membuat kebanyakan nasabah membatalkan pengajuan untuk melakukan pembiayaan.

Berdasarkan teori Arif pada bab II mengenai pemasaran syariah yang dilakukan dengan siddik, amanah, fatanah, tabliq, dan istiqamah, dimana pihak bank menyampaikan dengan jujur, menekankan kecerdasan, sabar dalam membujuk, menampilkan yang terbaik. Sehingga dapat mengatasi kendala-kendala yang telah disebutkan diatas maka Bank BRI Syariah KCP Kayutangi memiliki solusi yang dilakukan oleh para marketing mikro adalah sebagai berikut:

1. Dengan melakukan pendekatan kepada nasabah ataupun calon nasabah agar hubungan nasabah dengan marketing Bank BRI Syariah lebih akrab, santun, jujur bersikap lebih menghargai dan menyanjung nasabah serta dengan melakukan proses penanganan cepat membuat para nasabah tertarik dan tidak akan mempermasalahkan margin ataupun biaya-biaya yang wajib dibayar diawal.
2. Marketing akan menjelaskan lebih kearah syariah, karena produk pembiayaan mikro 75 iB yang dipasarkan Bank BRI Syariah KCP Kayutangi bebas dari riba karena menggunakan aturan sesuai syariah islam yang menggunakan akad jual beli (murabahah) serta menjelaskan kelebihan yang dimiliki produk pembiayaan mikro 75 iB. Dalam menjelaskan tentunya harus jujur, berusaha menampilkan yang terbaik,
3. Marketing juga akan menjelaskan kelebihan-kelebihan dari produk pembiayaan mikro 75 iB tanpa harus menjelek-jelekkkan produk pesaing. Agar nasabah tertarik untuk menggunakan pembiayaan produk mikro 75 iB. (Wawancara Gusnul Yakin, 26 Maret 2020)

Dari analisis data tentang strategi pemasaran kurang begitu maksimal dilihat dari berkembangnya jumlah nasabah dari 2013 sampai 2020 kenaikan tidak signifikan, dan tidak menggunakan semua teori yang di sebutkan penulis pada bab II.