

BAB VI

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

A. Gambaran Umum BRI Syariah

1. Sejarah Singkat Perusahaan

Sejarah BRI Syariah berawal pada tanggal 19 Desember 2007 Bank Rakyat Indonesia (persero) Tbk, menguasai Bank Jasa Arta. Setelah mendapatkan izin dari Bank Indonesia pada tanggal 16 Oktober 2008 melalui surat No. 10/76/KEP.GBI/2008, PT. BRI Syariah kemudian secara resmi menjalankan kegiatan perbankan berdasarkan prinsip syariah pada tanggal 17 Nopember 2008.

Kegiatan usaha BRI Syariah semakin kokoh setelah di tandatanganinya Akta Pemisahan Unit Usaha Syariah PT Bank Rakyat Indonesia (persero) Tbk. untuk melebur kedalam PT Bank BRI Syariah pada tanggal 19 Desember 2008 yang berlaku efektif pada tanggal 1 Januari 2009 penandatanganan yang bernilai strategis sebagai bentuk dukungan nyata induk perusahaan kepada kegiatan Operasional Bank BRI Syariah.

Kehadiran BRI Syariah turut meramaikan pasar Perbankan Syariah di Indonesia melalui layanan Perbankan Syariah di Indonesia berkonsep ritel modern yang menyediakan berbagai layanan finansial untuk memenuhi kebutuhan Nasabah dan membantu dalam mewujudkan kehidupan yang lebih bermakna. Kehidupan BRI Syariah dengan ragam produk menarik yang mengedepankan prinsip-prinsip syariah serta

didukung pelayanan prima (*service excellence*) menjadikan kehadiran cepat diterima masyarakat.

Dengan kinerja yang terus membaik, saat ini, hanya dalam waktu sekitar empat tahun sejak pendiriannya, BRI Syariah merupakan Bank Syariah ketiga terbesar di Indonesia dari sisi aset. Peluang untuk terus tumbuh makin besar dan maju terbuka lebar dengan telah dirintisnya kinerja dengan PT. Bank Rakyat Indonesia (persero) Tbk, melalui pemanfaatan jaringan kerja PT. Bank Rakyat Indonesia (persero) Tbk, sebagai Kantor layanan Syariah untuk pengembangan bisnis yang akan fokus menggarap penghimpunan dana masyarakat dan kegiatan konsumen dengan tetap berlandaskan Prinsip-prinsip Syariah.

Setelah melalui berbagai fase pertumbuhan dan pengembangan sejak tahun 2008, kini BRI Syariah makin siap berkompetisi dengan memperluas jaringan, menyiapkan SDM tangguh serta didukung sistem teknologi informasi yang handal sehingga mampu memberikan kemudahan akses, menguasai pasar dan menjadi pemenang.

SDM BRI Syariah memiliki latar belakang pendidikan dan profesi yang sangat beragam. Pada awal tahun hingga menginjak tahun ke-4 Operasional BRI Syariah upaya-upaya untuk mengkosilidasikan seluruh jajaran sumber daya yang ada di lakukan secara serius dan berkesimpulan. Langkah penyaturan visi dan misi serta penanaman Nilai-nilai yang dikenal dengan tujuh nilai inti budaya korporasi terus dilakukan melalui berbagai macam cara dan pendekatan. Mengingat pentingnya proses ini sebagai bagian integral dari strategi dan kebijakan pasar perusahaan untuk

meningkatkan nilai dan kerja perusahaan maka seluruh elemen perusahaan berupaya memberikan kontribusinya secara optimal.

Tujuh nilai budaya yang meliputi: Profesional, Antusias, Penghargaan terhadap SDM, Tawakal, Integritas, Berorientasi Bisnis, dan Kepuasan Pelanggan (PASTI OKE) telah disepakati sebagai nilai-nilai yang melandasi dan mewarnai setiap kebijakan dan tindakan bank dalam kegiatan operasional keseharian. SDM BRI Syariah tidak hanya dituntut memiliki kompetensi, namun juga integritas dan perilaku/akhlak yang baik sebagai pilar utama dan penentu keberhasilan.

Keseriusan seluruh jajaran manajemen untuk melakukan konsolidasi dan penyatuan semangat dan spirit terbukti dengan semakin solidasi tim BRI Syariah di tahun 2012, yang berdampak pada kemampuan operasional Bank yang mampu bekerja lebih optimal dalam meraih Target-target kinerjanya.

BRI Syariah terus melakukan rekrutmen untuk pemenuhan SDM terkait cabang pembukaan Kantor Cabang, Kantor Cabang pembantu, Kantor kas dan unit Mikro Syariah, sehingga dapat mendukung operasional bisnis perusahaan. Sampai akhir tahun 2012 jumlah karyawan BRI Syariah tercatat sebanyak 4.675 orang, yang terdiri dari karyawan tetap, kantor dan *outsourse*.¹

¹<http://www.brisyariah.co.id/?q=sejarah>(29 Nopember 2016).

2. Visi dan Misi

a. Visi Bank BRI Syariah

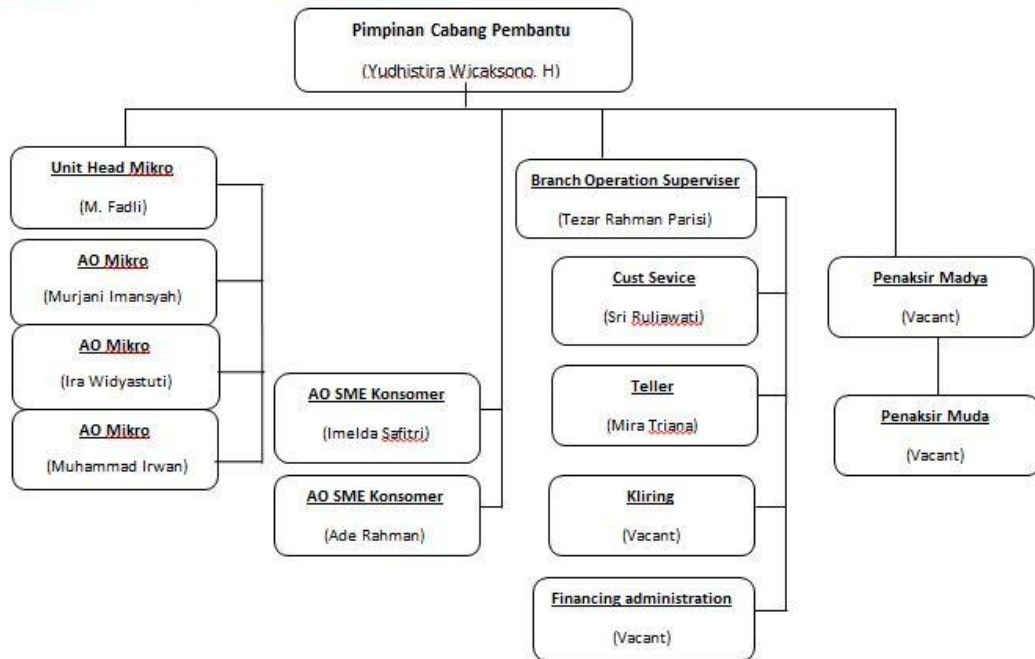
Menjadi bank ritel modern terkemuka dengan ragam layanan finansial sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah, untuk kehidupan lebih bermakna.

b. Misi Bank BRI Syariah

- 1) Memahami keragaman individu dan mengakomodasi beragam kebutuhan finansial nasabah.
- 2) Menyediakan produk dan layanan yang mengedepankan etika sesuai prinsip-prinsip Syariah.
- 3) Menyediakan akses ternyaman melalui berbagai sarana kapanpun dan dimanapun menghadirkan ketentraman pikiran.²

²<http://www.brisyariah.co.id/?q=visi-misi>(29 Nopember 2016).

Gambar 4.1 Struktur Organisasi Kantor Cabang Pembantu Pasar Baru



3. *Job Discription*

a. Kepala Cabang

Kepala cabang bertugas meneliti dan menganalisa kegiatan operasi kemungkinan perluasan dan pengembangan operasi di kantor cabang Pembantu, menyusun rencana anggaran, mengawasi dan membina para bawahan agar bekerja secara berdaya guna dan bertanggung jawab terhadap semua kegiatanyang dilakukan oleh bawahan.

b. Cabang Pembantu Syariah

Cabang pembantu syariah dirancang guna memenuhi kebutuhan masyarakat akan layanan perbankan syariah sebagai salah satu alternatif layanan perbankan, sejarah dengan pesatnya pertumbuhan ekonomi daerah dan keberagaman kebutuhan masyarakat.

c. Seksi Pemasaran

Seksi pemasaran melakukan beberapa tugas mulai dari mencari dana, menilai permohonan pembiayaan dari segala kelayakan (kebenaran lampiran) usaha maupun penggunaan pembiayaan sampai kejaminan, melayani debitur mulai dari pencairan dana sampai pelunasan ataupun pembayaran-pembayan lain yang dilakukan oleh debitur, menyiapkan surat persetujuan pembiayaan, serta menyiapkan akad pembiayaan serta pengikatan jaminan.

d. Seksi Pelayanan Nasabah

Seksi pelayanan nasabah memberikan informasi mengenai operasional Bank Syariah beserta produk-produknya, mengelola administrasi nasabah baru, melayani pembukaan dan penutupan tabungan dan melayani pencairan awal dan bagi hasil.³

URAIAN TUGAS, WEWANANG DAN TANGGUNG JAWAB

1. Nama/NIK : Muhammad Fadli / 120520
2. Posisi Jabatan : *Unit Head UMS*
3. Tujuan Jabatan :
 - a. Bertanggung jawab atas performance keuntungan UMS dengan tujuan meningkatkan laba perusahaan.
 - b. Bertanggung jawab atas akuisisi penjualan dengan kualitas calon nasabah yang baik.
 - c. Mampu melakukan sales proses dengan disiplin tinggi.
 - d. Merupakan perwakilan BRI Syariah di area dalam rangka membina hubungan dengan disiplin tinggi.
4. Tanggung jawab utama :
 - a. Menyetujui proses pembiayaan Rp. 5 juta s/d Rp. 25 juta.
 - b. Mengelola *Account Officer Micro (AOM)* untuk mencapai target pembiayaan dan penagihan mendapatkan nasabah baru serta nasabah *Take Over*.
 - c. Memastikan berjalannya disiplin proses serta melaksanakan *Sales Process (Pipeline, DSAR, WSAR, Joint Field Work, Meeting* berkala dan papan sales).

³Dokumen BRISyariah Kantor Cabang Pembantu Pasar Baru.

- d. Memastikan *Sustainable Growth* dan *Sales Performance* setiap nasabah.
- e. Menggali potensi, membangun dan membina komunitas di radius UMS yang ditetapkan.
- f. Melakukan monitor berkala terhadap kualitas pembiayaan dan *process maintenance* nasabah dengan melakukan proses analisa dan kunjungan.
- g. Melakukan monitor pembayaran angsuran, keterlambatan angsuran serta proses penagihan.
- h. Melakukan pembinaan dan monitoring kepada *Unit Financing Support* (UFS) dalam menjalankan prosedur operasional yang berlaku.
- i. Bertanggung jawab atas penyediaan laporan ke kantor pusat dan kantor cabang/cabang pembantu yang akurat dan berkala berkaitan dengan penampilan UMS.
- j. Meminimalisasi resiko *Financing Risk* dan *Operational Risk*.
- k. Memantau proses *Financing Support* antara lain adalah proses pencairan, *filling* dokumen serta kegiatan *custody*.
- l. Mengelola dan mengembangkan karyawan di setiap UMS dengan cara memberikan motivasi, pelatihan dan pengarahan secara berkala.
- m. Menangani *turnover* tenaga kerja.
- n. Membangun reputasi BRI Syariah di areanya.

- o. Menandatangani perjanjian pembiayaan dan pengikatan jaminan.
- p. Berdasarkan surat tugas dapat menandatangani putusan pembiayaan di UMS lain apabila UMS *Head* unit lain tersebut berhalangan hadir.
- q. Membangun relasi dengan aparat setempat di daerahnya.⁴

URAIAN TUGAS, WEWANANG DAN TANGGUNG JAWAB

1. Nama : Imelda Safitri
2. Posisi Jabatan : *Account Officer* SME
3. Tujuan Jabatan :
 - a. Bertanggung jawab atas performance keuntungan UMS dengan tujuan meningkatkan laba perusahaan.
 - b. Bertanggung jawab atas akuisisi penjualan dengan kualitas calon nasabah yang baik.
 - c. Mampu melaksanakan sales proses dengan disiplin tinggi.
 - d. Merupakan perwakilan BRI Syariah di area dalam rangka membina hubungan dengan komunitasnya.
4. Tugas dan tanggung jawab:
 - a. Mencapai target sales produk pembiayaan mikro yang ditetapkan.
 - b. Melakukan proses pemasaran produk mikro BRI Syariah kepada calon nasabah di sekitar komunitasnya sesuai radius

⁴Dokumen BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Pasar Baru.

yang disetujui antara lain di pasar dan lingkungan pasar/plasma.

- c. Verifikasi awal calon nasabah dan memastikan kelengkapan persyaratan dokumen pembiayaan.
- d. Mendapatkan nasabah baru, nasabah *take over* dan nasabah *existing*.
- e. Menjalankan sales proses dengan disiplin tinggi antara lain adalah *pipeline*, DSAR, WSAR dan papan sales.⁵

Menyampaikan laporan ke *Teller Sub Unit Head* bila menemukan uang yang di indikasikan palsu saat menerima setoran secara tunai untuk ditindak lanjuti sesuai ketentuan.⁶

B. Penyajian Data

Setelah data yang diperlukan terkumpul melalui teknik wawancara, maka langkah berikutnya adalah menyajikan data tentang strategi promosi sebagai upaya peningkatan jumlah nasabah pada PT. BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu di kota Banjarmasin. Adapun responden adalah sebagai berikut:

- 1. Nama : Muhammad Fadli
- Tempat/tanggal lahir : Banjarmasin, 10 Maret 1977
- Alamat : Jl. Gatot Subroto Kel. Kebun Bunga
- Jabatan : *Unit Head* UMS

⁵Dokumen BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Pasar Baru.

⁶Dokumen BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Pasar Baru.

2. Nama : Muhammad Irwan
Tempat/tanggal lahir : Aluh-aluh, 07 Maret 1987
Alamat : Jl. Desa Bunipah RT. 02 Aluh-aluh
Jabatan : *Account Officer Mikro*
3. Nama : Ira Widyastuti
Tempat/tanggal lahir : Palaihari, 12 Nopember 1984
Alamat : Jl. Cahaya Km. 5 No. 66B RT. 21
Jabatan : *Account Officer Mikro*
4. Nama : Murjani Imansyah
Tempat/tanggal lahir : Kandangan, 14 Juni 1981
Alamat : Jl. Wildan Sari No. 15 Banjarmasin
Jabatan : *Account Officer Mikro*
5. Nama : Imelda Safitri
Tempat/tanggal lahir : Banjarmasin, 11 Nopember 1985
Alamat : Komplek Palapan Permai Blok. C No. 9
Jabatan : *Account Officer*

Dalam penyajian data ini, penulis akan mengemukakan berdasarkan permasalahan yang akan dikemukakan tentang Bagaimana strategi promosi pembiayaan sebagai upaya peningkatan jumlah nasabah pada PT. BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Pasar Baru di kota Banjarmasin dan Bagaimana kendala-kendala yang ada terkait dengan strategi promosi pembiayaan sebagai upaya peningkatan jumlah nasabah pada PT. BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Pasar Baru di kota Banjarmasin, sebagai berikut:

1. Strategi promosi pembiayaan sebagai upaya peningkatan jumlah nasabah pada PT. BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Pasar Baru di kota Banjarmasin

PT. BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Pasar Baru yang berlokasi di Jl. Pasar Baru, Komp. Pasar Baru Permai Blok E/6 Kel. Kertak Baru Ilir Banjarmasin mempunyai berbagai macam produk yang berbasis syariah seperti produk penghimpun dana, penyaluran dana dan layanan jasa. Lokasi berdirinya bank yaitu pada komplek pasar yang dominan di sekeliling bank tersebut merupakan pedagang, maka produk yang lebih banyak dilakukan nasabah adalah produk penyaluran dana yaitu pembiayaan.

Pembiayaan pada PT. BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Pasar Baru terbagi menjadi beberapa jenis seperti:

a. Pembiayaan Mikro

Pembiayaan yang diperuntukan bagi pedagang/wiraswasta skala mikro yang ditunjukan untuk usaha produktif dan usahanya sesuai prinsip syariah.

Tabel 4.1 Produk Pembiayaan Mikro

Produk	Palfond (juta)	Tenor
Mikro 25iB	5-25	6-36
Mikro 75iB	5-75	6-60*
Mikro 500iB	>75-500	6-60*
<i>*Tenor dapat hingga 60 bulan dengan ketentuan khusus</i>		

Tabel 4.2 Persyaratan Dokumen (Umum)

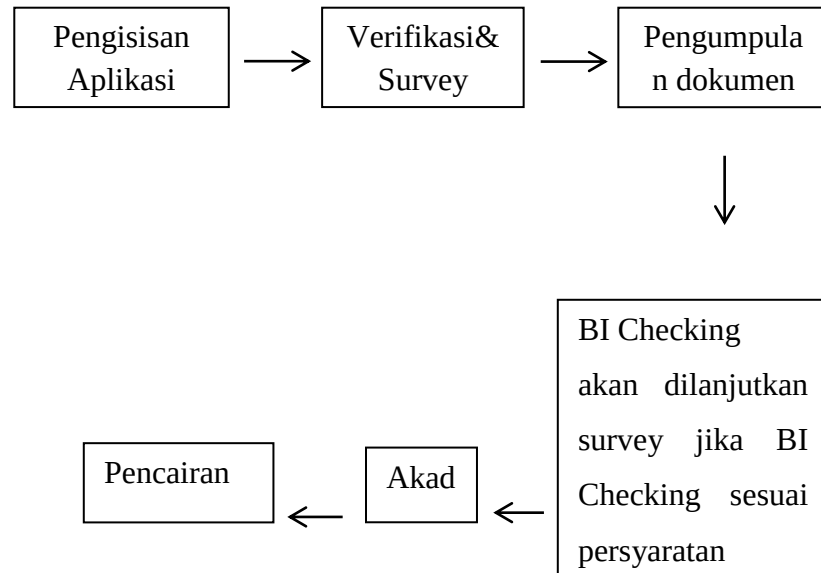
Produk	Mikro 25iB	Mikro 75iB	Mikro 500iB
FC KTP calon nasabah dan pasangan	√	√	√
Kartu keluarga dan akta nikah	√	√	√
Akta cerai/surat kematian (pasangan)	√	√	√
Keterangan izin usaha/surat keterangan usaha	√	√	√

Tabel 4.3 Persyaratan Dokumen (Khusus)

Produk	Mikro 25iB	Mikro 75iB	Mikro 500iB
Jaminan*	×	√	√
NPWP*	×	√	√
<i>*tanah dan bangunan, tanah kosong, kendaraan, kios atau deposito</i>			
<i>**untuk pembiayaan di atas 50 juta</i>			

Pembiayaan mikro pada PT. BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Pasar Baru merupakan pembiayaan kepada calon nasabah perorangan/badan usaha untuk membiayai kebutuhan usahanya melalui pembiayaan modal kerja. Proses pembiayaan di PT. BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Pasar Baru terdapat pada Gambar 4.2 berikut ini:

Gambar 4.2 Proses Pembiayaan



Pada gambar di atas dapat dijelaskan bahwa nasabah yang ingin mendapatkan pembiayaan datang ke bank, nasabah diarahkan kepada karyawan bagian pemasaran oleh satpam setelah ditanyakan oleh satpam keperluan dari nasabah, karyawan bagian pemasaran melakukan analisis terhadap usaha nasabah dengan cara melakukan survey langsung ketempat nasabah serta wawancara langsung dengan calon nasabah, lewat survey dan wawancara langsung akan diperoleh kesimpulan apakah nasabah memiliki usaha yang layak untuk diberikan pembiayaan. Setelah itu karyawan bagian pemasaran menyerahkan berkas dan melaporkan hasil analisis kepada pimpinan dan pimpinan menyetujui permohonan pembiayaan yang diajukan nasabah, kemudian nasabah diminta untuk membuka rekening tabungan serta melengkapi persyaratan yang diminta bank. Setelah nasabah melengkapi persyaratan pembiayaan, kemudian nasabah dan pimpinan melakukan proses akad.

b. Pembiayaan SME

Pembiayaan SME diberikan kepada sektor riil dengan *plafond* pembiayaan di atas Rp 500.000.000,- sampai dengan Rp 5.000.000.000,-. Kriteria nasabah:

- a. Nasabah individu atau badan hukum (perusahaan).
- b. Minimal telah menjalankan usahanya selama 2 tahun.
- c. Tidak termasuk kedalam Daftar Hitam Bank Indonesia.
- d. Memiliki usaha produktif dan tidak bertentangan dengan nilai-nilai syariah.
- e. Memiliki perijinan usaha yang lengkap dan masih berlaku.
- f. Memiliki agunan yang memadai.⁷

c. KKB BRI Syariah iB

- 1) Persyaratan umum nasabah
 - a) Warga Negara Indonesia (WNI).
 - b) Karyawan tetap dengan pengalaman kerja minimal 2 tahun.
 - c) Professional dengan pengalaman praktek minimal 2 tahun.
 - d) Usia minimal pada saat pembiayaan diberikan adalah 21 tahun dan maksimal usia pension untuk karyawan atau 65 tahun untuk profesional.
 - e) Tidak termasuk dalam daftar pembiayaan bermasalah.
 - f) Memenuhi persyaratan sebagai pemegang polis asuransi jiwa.
 - g) Memiliki atau bersedia membuka rekening tabungan pada BRI Syariah.

⁷<http://www.brisyariah.co.id/?q=pembiayaan-sme>(16 Desember 2016)

2) Persyaratan dokumen nasabah

a) Karyawan dengan penghasilan tetap

- (1) Kartu Tanda Pengenal (KTP).
- (2) Kartu keluarga dan surat nikah.
- (3) Slip gaji terakhir atau surat keterangan gaji.
- (4) Rekening Koran/tabungan 3 bulan terakhir.
- (5) NPWP pribadi untuk pembiayaan di atas Rp 50.000.000,-.

b) Profesional

- (1) Profesional.
- (2) KTP.
- (3) Kartu keluarga dan surat nikah.
- (4) Rekening Koran/tabungan 3 bulan terakhir.
- (5) Izin praktek yang masih berlaku.
- (6) NPWP pribadi untuk pembiayaan di atas Rp 50.000.000,-.

d. KPR BRI Syariah iB

Pembiayaan Kepemilikan Rumah kepada perorangan untuk memenuhi sebagian atau keseluruhan kebutuhan akan hunian dengan menggunakan prinsip jual beli (*murābahah*) dimana pembayarannya secara angsuran dengan jumlah angsuran yang telah ditetapkan di muka dan dibayar setiap bulan.

Manfaat pembiayaan KPR BRI Syariah iB:

- 1) Skim pembiayaan adalah jual beli (*murābahah*), adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan

keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh Bank dan Nasabah (*fixed margin*).

- 2) Uang muka ringan.
- 3) Jangka waktu maksimal 15 tahun.
- 4) Cicilan tetap dan meringankan selama jangka waktu.
- 5) Bebas pinalti untuk pelunasan sebelum jatuh tempo.

Tujuan pembiayaan KPR BRI Syariah:

- 1) Pembelian property, terdiri dari pembelian sbb:
 - a) Rumah *ready stock* atau dalam proses pembangunan oleh *developer (indent)*.
 - b) Rumah Bekas/Second.
 - c) Rumah Toko (Ruko) dengan syarat tertentu.
 - d) Rumah kantor (Rukan) dengan syarat tertentu.
 - e) *Apartemen strata title* dengan syarat tertentu.
 - f) Tanah dengan luas tertentu dan status tanah milik *developer* atau *non developer*.
- 2) Pembangunan/renovasi rumah:
 - a) Bahan bangunan untuk pembangunan.
 - b) Bahan bangunan untuk perbaikan/renovasi.

Syarat dan ketentuan pembiayaan KPR BRI Syariah:

- 1) WNI.
- 2) Karyawan tetap dengan pengalaman kerja minimal 2 tahun.
- 3) Wiraswasta dengan pengalaman usaha minimal 3 tahun.
- 4) Profesional dengan pengalaman praktek minimal 2 tahun.

- 5) Usia minimal pada saat pembiayaan diberikan adalah 21 tahun dan maksimal usia pensiun untuk karyawan atau 65 tahun untuk wiraswasta dan profesional.
- 6) Tidak termasuk dalam daftar pembiayaan bermasalah.
- 7) Memenuhi persyaratan sebagai pemegang polis asuransi jiwa.
- 8) Memiliki atau bersedia membuka rekening tabungan pada BRI Syariah.⁸

e. Umrah BRI Syariah iB

Akad produk pembiayaan Umrah BRI Syariah iB menggunakan prinsip akad jual beli manfaat/jasa (*Ijārah Multijasa*). Manfaat produk pembiayaan Umrah BRI Syariah iB merealisasikan niat beribadah ke baitullah melalui ibadah umrah dengan mudah, tenang nyaman dan berkah karena sesuai syariah.

Fasilitas:

- 1) Pembiayaan umrah *flexible* dengan pilihan jangka waktu sesuai kemampuan hingga 36 bulan.
- 2) Paket umrah tersedia dari berbagai pilihan Biro Tour dan *Travel* kerjasama BRI Syariah atau dari pilihan nasabah sendiri.
- 3) Dapat diangsurkan setelah nasabah selesai menyempurnakan ibadah umrah.
- 4) Uang muka minimal 10% dari nilai paket umrah yang dibeli.
- 5) Persyaratan mudah dan proses cepat.

⁸<http://www.brisyariah.co.id/?q=pembiayaan-mikro> (29 Nopember 2016).

- 6) Cicilan tetap dan ringan.
- 7) 1 orang nasabah dapat mengajukan pinjaman maksimal 5 paket.
- 8) Nilai pembiayaan umrah minimal Rp. 10.000.000- maksimal Rp. 15.000.000.

Syarat dan ketentuan pembiayaan Umrah BRI Syariah iB:

- 1) Usia minimal 21 tahun sudah menikah.
- 2) Maksimal usia 65 tahun.
- 3) Surat persetujuan Suami/Istri.
- 4) Nasabah wajib membuka Rekening Tabungan atau Giro di BRI Syariah.
- 5) Diperkenalkan pendapatan gabungan dengan pasangan (suami /istri).
- 6) Ada jaminan bisa berupa: Emas, Deposito, mobil/motor dengan BPKB, atau tanah bangunan bersertifikat SHM/SHGB.
- 7) Pelunasan dipercepat diperkenankan setelah cicilan berjalan lebih dari setengah periode jangka waktu pembiayaan.

Adapun strategi yang dilakukan PT. BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Pasar Baru dalam memasarkan produk pembiayaan sebagai upaya peningkatan jumlah nasabah, yaitu:

- a. Memberikan brosur, kartu nama dan brosur angsuran kepada masyarakat atau calon nasabah.
- b. Adanya website BRI Syariah, yaitu: www.brisyariah.co.id yang memuat tentang segala hal mengenai BRI Syariah.

- c. Pemberian kalender dan buku agenda kepada para nasabah yang melakukan transaksi pembiayaan.
- d. Melakukan Sosialisasi.
- e. Memakai Kostum yang disebut *Sandwich Man* oleh karyawan.
- f. Memberikan ucapan selamat pada hari raya, atau hari-hari tertentu berupa surat kabar atau spanduk yang diletakkan di tempat-tempat strategis.

Menurut wawancara dengan bapak Murjani Imansyah bahwa PT. BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Pasar Baru melakukan promosi dengan cara mendatangi nasabah setiap hari oleh karyawan bagian pemasaran ke toko-toko dan kerumah-rumah nasabah, kegiatan ini sering disebut dengan *Canvasing*. Selain itu juga setiap satu minggu sekali dilakukan kegiatan serbu pasar dimana seluruh karyawan melakukan promosi secara bersama-sama.⁹

2. Kendala-kendala yang ada terkait dengan strategi promosi pembiayaan sebagai upaya peningkatan jumlah nasabah pada PT. BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Pasar Baru di kota Banjarmasin

Berdasarkan wawancara dengan Ira widyastuti beliau mengatakan kendala-kendala dalam promosi pembiayaan yang ada pada PT. BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Pasar Baru, yaitu:

- a. Banyaknya pesaing disekitar PT. BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Pasar Baru.

⁹Murjani Imansyah, Account Officer Micro PT. BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Pasar Baru wawancara pribadi hari Senin, 21 Nopember 2016.

- b. Margin Bank Syariah yang lebih besar dari bank lain.
- c. Beroperasinya bank yang tergolong masih baru yang membuat minimnya pengetahuan masyarakat tentang perbankan syariah.
- d. Kurangnya mesin ATM merupakan salah satu kendala dari bank yang membuat nasabah sulit melakukan transaksi.¹⁰

Bapak Muhammad Irwan juga menyampaikan dalam wawancara penulis dengan beliau tentang apa saja kelebihan yang terdapat pada PT. BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Pasar Baru, yaitu:

- a. Satu-satunya bank yang menjalankan bisnisnya dengan berbasis syariah di kompleks tersebut.
- b. Sistem akad yang sesuai dengan syariah.
- c. Pelayanan yang baik kepada nasabah yang dilakukan oleh karyawan-karyawan.
- d. Proses pembiayaan yang cepat.
- e. Tidak ada beban biaya administrasi kepada nasabah
- f. Nasabah wajib diasuransikan baik asuransi jiwa maupun asuransi kerugian.¹¹

C. Analisis Data

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan pada PT. BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Pasar Baru telah penulis kemukakan dalam

¹⁰Ira Widyastuti, Account Officer Micro PT. BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Pasar Baru wawancara pribadi hari Jum'at, 18 Nopember 2016.

¹¹Muhammad Irwan, Account Officer Micro PT. BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Pasar Baru wawancara pribadi hari Jum'at, 09 Desember 2016.

penyajian data di atas, maka langkah selanjutnya adalah analisis data. Untuk lebih tersusunnya proses analisis data ini, maka penulis memaparkan berdasarkan rumusan masalah yang ada, yaitu:

1. Strategi promosi pembiayaan sebagai upaya peningkatan jumlah nasabah pada PT. BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Pasar Baru di kota Banjarmasin

Suatu perusahaan dalam memasarkan produknya perlu menyusun suatu strategi, cara dan juga sebuah upaya pemasaran guna memasarkan produk-produknya sebagai upaya peningkatan jumlah nasabah. Pemasaran menurut W Stanton adalah sistem keseluruhan dari kegiatan usaha yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang dan jasa yang dapat memuaskan kebutuhan pembeli maupun pembeli potensial. Adapun yang dimaksud dengan strategi pemasaran pendekatan pokok yang akan digunakan oleh unit bisnis dalam mencapai sasaran yang telah ditetapkan lebih dahulu, di dalamnya tercantum keputusan-keputusan pokok mengenai target pasar, penempatan produk di pasar, bauran pemasaran dan tingkat biaya pemasaran yang diperlukan.

Bauran pemasaran adalah suatu konsep utama dalam pemasaran modern dengan serangkaian variable pemasaran terkendali yang dipakai oleh perusahaan untuk menghasilkan tanggapan yang dikendalikan perusahaan dari pasar sasarannya. Strategi bauran pemasaran untuk mencapai strategi pemasaran yang efektif adalah strategi produk, strategi harga, strategi tempat dan strategi promosi.

Strategi promosi menurut beberapa ahli diantaranya menurut Kotler adalah berbagai kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan yang menonjolkan keistimewaan-keistimewaan yang membujuk konsumen agar membelinya. Tanpa strategi yang baik maka sebuah perusahaan tidak akan mungkin bisa bertahan dalam bersaing dengan perusahaan lain. Oleh karena itu strategi promosi merupakan hal yang penting untuk memasarkan produk-produknya. PT. BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Pasar Baru merupakan salah satu lembaga keuangan yaitu bank yang menjalankan usahanya berbasis syariah yang bergerak dibidang perbankan syariah yang menjalankan kegiatan seperti menghimpun dana dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kembali kepada masyarakat serta lembaga-lembaga lain yang memerlukan dana dalam bentuk pembiayaan.

Dalam upaya peningkatan jumlah nasabah pada PT. BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Pasar Baru melakukan banyak upaya serta strategi yang dilakukan untuk menarik nasabah untuk bertransaksi, upaya yang dilakukan mulai dari mengenalkan tentang bank serta mengenalkan produk-produk yang ada pada bank terutama produk pembiayaan.

Adapun strategi yang dilakukan PT. BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Pasar Baru dalam memasarkan produk pembiayaan sebagai upaya peningkatan jumlah nasabah dengan menggunakan bauran promosi, yaitu:

Periklanan yang diterapkan PT. BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Pasar Baru melalui media massa dengan cara memberikan

brostur, kartu nama dan brostur angsuran kepada masyarakat atau calon nasabah agar apabila nasabah dapat mengetahui produk-produk pembiayaan apa saja yang ada serta bisa menghubungi karyawan bagian pemasaran secara langsung apabila suatu hari ingin melakukan transaksi pembiayaan. selain itu, adanya website BRI Syariah, yaitu: www.brisyariah.co.id yang memuat tentang segala hal mengenai BRI Syariah juga bisa diakses langsung oleh masyarakat yang ingin mengetahui tentang BRI Syariah. Dalam melakukan periklanan PT. BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Pasar Baru juga memperhatikan etika bisnis Islam, dengan memakai prinsip-prinsip etika dalam Islam. Dalam melakukan strategi promosi pihak bank jujur dalam mempromosikan produk-produk yang ada pada bank, hal ini terbukti pada saat promosi yang mereka lakukan mereka menyebutkan berapa keuntungan yang ingin mereka peroleh kepada nasabah yang akan melakukan pembiayaan.

Promosi penjualan juga dilakukan PT. BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Pasar Baru sebagai penunjang dari kegiatan promosi lainnya. Selain itu promosi penjualan juga lebih fleksibel karena dapat dilakukan setiap saat dengan biaya yang tersedia dan dimana saja. PT. BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Pasar Baru Promosi penjualan dilakukan dengan pemberian kalender dan buku kepada nasabah pada saat nasabah melakukan transaksi pembiayaan, nasabah juga dibebaskan dari biaya administrasi serta didaftarkan pada asuransi jiwa dan kerugian hal ini membuktikan bahwa pihak bank menerapkan prinsip etika bisnis Islam longgar dan bermurah hati kepada nasabah. Kelonggaran yang diberikan

pihak bank kepada nasabah yaitu margin yang bisa dinegosiasikan dengan pihak bank.

Promosi yang dilakukan melalui hubungan masyarakat pada PT. BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Pasar Baru yaitu mempublikasikan produk yang ditawarkan terutama produk pembiayaan kepada masyarakat luas dengan cara mensponsori berbagai event-event tertentu, melakukan sosialisasi dan menjaga hubungan baik dengan instansi-instansi terkait. Tujuan dari kegiatan ini adalah memberikan kepercayaan kepada masyarakat bahwasanya PT. BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Pasar Baru berdiri di Kota Banjarmasin, selain itu kegiatan ini juga bertujuan untuk meningkatkan keuntungan dan menarik nasabah sebagai upaya peningkatan jumlah nasabah. Dengan adanya hubungan masyarakat maka akan semakin luas jaringan yang bisa dibangun dan dukungan dari berbagai kalangan. Hal ini menggambarkan bahwa pihak bank melakukan kegiatan hubungan masyarakat untuk melakukan silaturahmi dengan nasabah yang merupakan salah satu dari prinsip etika bisnis Islam.

Penjualan perorangan yang juga sering disebut jemput bola pada PT. BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Pasar Baru secara khusus memegang peranan penting guna meyakinkan nasabah atau calon nasabah yang ditawarkan. Dalam hal ini karyawan khususnya karyawan bagian pemasaran berhubungan secara langsung dengan nasabah untuk mengkomunikasikan informasi kepada nasabah, menjelaskan dan menggambarkan tentang produk dan layanan terutama produk pembiayaan. Adanya strategi jemput bola ini sangatlah membantu

masyarakat yang ingin bertransaksi untuk menambah modal bagi usahanya, karena dengan adanya strategi jemput bola ini nasabah tidak perlu mendatangi ke bank melainkan bisa berbicara langsung kepada karyawan bagian pemasaran PT. BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Pasar Baru.

Selain upaya dan strategi yang dilakukan, PT. BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Pasar Baru juga memberikan fasilitas yang nyaman pada kantor agar nasabah merasa nyaman bertransaksi di dalamnya seperti, ruang tunggu dan ruang tamu dilengkapi pendingin ruangan serta menjaga selalu kebersihan ruangan.

Promosi setiap produk pembiayaan pada PT. BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Pasar Baru memiliki strategi promosi yang berbeda-beda, antara lain:

a. Pembiayaan Mikro

Strategi promosi untuk pembiayaan mikro pada PT. BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Pasar Baru yaitu dengan cara periklanan dan penjualan perorangan seperti kegiatan *Canvassing* dan serbu pasar yang dilakukan oleh karyawan bagian pemasaran PT. BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Pasar Baru secara rutin. Kegiatan tersebut dilakukan dengan cara membagikan brosur, kartu nama dan tabel angsuran disekitar tempat lokasi berdirinya bank.

b. Pembiayaan SME

Strategi promosi untuk produk SME dilakukan dengan cara promosi penjualan dan hubungan masyarakat karena untuk pembiayaan ini merupakan pembiayaan yang *plafond* cukup tinggi yaitu di atas Rp 500.000.000,- sampai dengan Rp 5.000.000.000,-. Oleh karena itu, pihak bank melakukan promosi dengan cara memberikan kalender dan buku agenda untuk para nasabah yang melakukan pembiayaan SME serta melakukan sosialisasi agar hubungan pihak bank dengan masyarakat dapat terjalin dengan baik serta dengan adanya sosialisasi tersebut maka masyarakat akan mengetahui tentang produk tersebut.

c. KKB BRI Syariah iB

Strategi promosi yang dilakukan sama dengan strategi produk pembiayaan mikro yaitu melalui periklanan dengan membagikan brosur kepada masyarakat.

d. KPR BRI Syariah iB

Pembiayaan kepemilikan rumah dilakukan strategi promosi melalui periklanan, hubungan masyarakat serta penjualan *personal*. Periklanan yang dilakukan dalam pembiayaan ini dengan cara pembagian brosur, sosialisasi dan pengenalan pakaian yang disebut oleh pihak bank *Sandwich Man* yang dilakukan oleh karyawan bagian pemasaran.

e. Umrah BRI Syariah iB

Strategi promosi untuk produk pembiayaan Umrah BRI Syariah iB adalah dengan periklanan seperti pemberian brosur kepada masyarakat.

Jadi kesimpulannya, strategi promosi yang dilakukan oleh PT. BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Pasar Baru untuk produk pembiayaan

dengan menggunakan bauran promosi, yaitu: periklanan, promosi penjualan, hubungan masyarakat dan penjualan perorangan dengan menggunakan prinsip-prinsip etika bisnis dalam Islam dalam strategi promosi. Strategi bauran promosi merupakan upaya peningkatan jumlah nasabah merupakan hal yang penting bagi PT. BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Pasar Baru, karena keberhasilan dalam strategi promosi akan berpengaruh terhadap kelangsungan perusahaan apalagi target utama dari perusahaan adalah menyalurkan dana kepada para pedagang yang ada disekitar bank tersebut untuk memperoleh keuntungan dari kesepakatan bagi hasil antara pihak bank dengan nasabah.

2. Kendala-kendala yang ada terkait dengan strategi promosi pembiayaan sebagai upaya peningkatan jumlah nasabah pada PT. BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Pasar Baru di kota Banjarmasin

Setiap perusahaan akan melakukan upaya untuk memasarkan produknya tidak terkecuali pada PT. BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Pasar Baru. Dalam memasarkan produknya tidak selalu berjalan dengan baik, pasti ada kendala-kendala yang akan dihadapi oleh bank baik kendala *internal* maupun *eksternal*. Jika kendala-kendala tersebut tidak diselesaikan dengan baik, maka akan berdampak pada pertumbuhan perbankan syariah itu sendiri.

Kendala-kendala ini merupakan sebagai penghambat dalam kegiatan perbankan syariah untuk peningkatan jumlah nasabah, khususnya pada produk pembiayaan yang ada pada PT. BRI Syariah Kantor Cabang

Pembantu Pasar Baru. Kendala-kendala yang menjadi penghambat dalam produk pembiayaan dapat dikelompokkan menjadi dua faktor yaitu faktor *internal* dan faktor *eksternal*.

a. Faktor *Internal*

Faktor *internal* meliputi kekuatan dan kelemahan dari dalam bank, yang menjadi Kekuatan dari PT. BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Pasar Baru adalah bank tersebut merupakan satu-satunya bank yang menjalankan bisnisnya dengan berbasis syariah dikomplek tersebut. Hal ini merupakan suatu keuntungan yang membuat PT. BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Pasar Baru dapat bersaing dengan bank-bank lain karena tidak ada pesaing yang mengeluarkan produk yang sejenis. Tetapi dikomplek lain yang letaknya dekat juga ada Bank Syariah yang berdiri disana. Hal ini menuntut PT. BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Pasar Baru harus lebih giat lagi dalam memasarkan produknya. Selain itu, kekuatan dari PT. BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Pasar Baru adalah sistem akad yang sesuai dengan syariah, pelayanan yang baik kepada nasabah yang dilakukan oleh karyawan-karyawan, proses pembiayaan yang cepat, tidak ada beban biaya administrasi kepada nasabah dan nasabah wajib diasuransikan baik asuransi jiwa maupun asuransi kerugian. Dengan kekuatan yang dimiliki oleh PT. BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Pasar Baru tersebut maka bank akan mampu bersaing dengan bank-bank lain yang ada disekitar.

Kelemahan dari PT. BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Pasar Baru adalah margin yang ditetapkan yang lebih besar dari bank lain yang ada disekitar komplek dari bank tersebut membuat bank harus memikirkan bagaimana solusi yang tepat atau strategi yang baik agar kelemahan yang dimiliki oleh bank tidak membuat bank kehilangan nasabahnya serta memanfaatkan kekuatan dari bank untuk menghadapi kelemahan yang ada.

Selain itu yang menjadi kelemahan yaitu beroperasinya bank yang tergolong masih baru yang membuat masih sedikitnya pendirian dari BRI Syariah yang ada di Banjarmasin dibandingkan dengan bank lain. Letak penyebaran BRI Syariah di Banjarmasin masih minim. BRI Syariah yang ada di Banjarmasin yaitu terletak di jalan A. Yani Km. 3 sebagai kantor cabang di Banjarmasin, di Kayutangi sebagai kantor cabang pembantu dan di Pasar Baru sebagai kantor cabang pembantu, sehingga menyulitkan nasabah untuk melakukan transaksi. Kurangnya mesin ATM juga merupakan salah satu kendala yang dihadapi oleh bank.

b. Faktor *Eksternal*

Faktor *eksternal* merupakan suatu peluang dan ancaman dari luar bank. Adapun yang menjadi peluang yang ada pada PT. BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Pasar Baru adalah dapat menciptakan produk dan program yang bervariasi dari bank lain mengingat hanya PT. BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Pasar Baru yang menjalankan bisnisnya berdasarkan prinsip syariah di

komplek tersebut, munculnya UKM baru yang membutuhkan pinjaman modal juga menjadi peluang bagi bank sebagai upaya peningkatan jumlah nasabah.

Dengan adanya peluang-peluang bagi bank tersebut, maka PT. BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Pasar Baru harus memikirkan bagaimana memanfaatkan peluang yang ada menjadi suatu yang dapat membuat bank lebih unggul dari bank-bank lain.

Ancaman bagi PT. BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Pasar Baru adalah minimnya pengetahuan masyarakat tentang perbankan syariah, hal ini menuntut PT. BRI Syariah untuk lebih giat dalam memberikan pengetahuan baik mengenai bank sendiri maupun produk-produk yang ada terutama produk pembiayaan.

Adanya persaingan dengan bank lain merupakan kendala terbesar yang dihadapi oleh PT. BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Pasar Baru yang merupakan hasil wawancara dengan Ira Widyastuti. Adanya persaingan dengan bank lain karena posisi bank yang berdiri disekitar komplek pasar, banyak bank lain yang juga tertarik dan memiliki target yang sama yaitu para pedagang agar bank dapat menyalurkan dana dan mendapat keuntungan dari penyaluran dana tersebut.

Dari pemaparan yang penulis lakukan di atas dapat disimpulkan bahwa kendala-kendala yang dihadapi oleh PT. BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Pasar Baru dalam upaya peningkatan jumlah nasabah pembiayaan terdapat pada kelemahan dan

ancaman yang dipaparkan oleh penulis di atas. Dalam menghadapi kendala-kendala tersebut PT. BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Pasar Baru memanfaatkan kekuatan dan peluang yang ada agar kendala-kendala tersebut dapat diatasi.