

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Islam merupakan suatu agama yang mengajarkan prinsip *at ta'awun* yakni saling tolong menolong dan bekerjasama untuk mengerjakan kebaikan. Islam memiliki aturan tersendiri dalam aktivitas ekonomi terutama hal keuangan didalam islam tidak diperbolehkan riba, menahan uang (*al-ikhtinaz*) dan membiarkannya menganggur. Oleh karena itu bunga secara fiqih dikategorikan sebagai riba yang haram, disejumlah negara Islam yang berpenduduk mayoritas Islam mulai timbul usaha-usaha mendirikan lembaga bank alternatif non ribawi.¹

Pertumbuhan ekonomi islam di Indonesia dimulai dengan tumbuhnya bank syariah di Indonesia, yaitu pada tahun 1992, yang sebelumnya didahului dengan lokakarya MUI yang membahas tentang perbankan syariah. Sejak saat itulah, bank syariah mulai tumbuh dan berkembang di Indonesia. Perkembangan syariah yang pesat baru terasa semenjak pemerintah dan Bank Indonesia memberikan komitmen besar dan menempuh berbagai kebijakan untuk mengembangkan sistem ekonomi

¹Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2008), Hal. 22

syariah yang serius. Walaupun lebih fokus pada kegiatan perbankan, khususnya sejak perubahan undang-undang perbankan dengan undang-undang No. 10 tahun 1998.²

Salah satu dari lembaga keuangan lainnya selain bank adalah lembaga pembiayaan atau *leasing*. Sebagai pembiayaan alternatif, lembaga ini telah mengalami perkembangan yang cukup pesat. Aktivitas perusahaan pembiayaan adalah memenuhi kebutuhan masyarakat, terutama untuk barang-barang elektronik dan kendaraan bermotor, seperti mobil dan motor. Usaha pembiayaan ini juga memungkinkan masyarakat pemakai modal yang disewa untuk memiliki barang tersebut yang belum mereka lunasi. Yang pada akhirnya mereka angsur untuk pembayaran barang tersebut.³

Konsumen produk keuangan di Indonesia kini memiliki banyak pilihan pembiayaan syariah, melihat perkembangan islam di Indonesia cukup pesat serta mayoritas penduduknya yang beragama islam maka lembaga keuangan leasing syariah perlu untuk membantu peningkatan perekonomian di Indonesia. Kemajuan ini menjadi sinyal positif untuk menunjang segala kebutuhan masyarakat yang diselenggarakan secara islami, mengingat sebelumnya belum tersedia pelayanan dan proses pemenuhan kebutuhan masyarakat yang sesuai dengan syariat islam. Dalam syariah suatu pembiayaan sewa guna usaha itu dinamakan ijarah atau leasing syariah. Sewa menyewa atau ijarah dianggap sebagai suatu transaksi yang sifatnya saling

²Dedy Akhmadi, “*Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Pembiayaan Pada PT. Federal International Finance (FIF) Syariah*” (Skripsi, 2006)

³*Ibid.*

tolong menolong mempunyai landasan yang kuat dalam Al-qur'an dan Hadits sebagai mana Allah berfirman dalam Al-qur'an QS. Az-Zukhruf/32:

أَهُمْ يَقْسِمُونَ رَحْمَةَ رَبِّكَ نَحْنُ قَسَمْنَا بَيْنَهُمْ مَعِيشَتَهُمْ فِي الْحَيَاةِ الدُّنْيَا وَرَفَعْنَا بَعْضَهُمْ فَوْقَ بَعْضٍ دَرَجَاتٍ لِيَتَّخِذَ بَعْضُهُمْ بَعْضًا سَخِرِيًّا وَرَحْمَةَ رَبِّكَ خَيْرٌ مِمَّا يَجْمَعُونَ (٣٢)

“Apakah mereka yang membagi-bagi rahmat Tuhanmu? Kami telah menentukan antara mereka penghidupan mereka dalam kehidupan dunia, dan Kami telah meninggikan sebahagian mereka atas sebagian yang lain beberapa derajat, agar sebagian mereka dapat mempergunakan sebagian yang lain. dan rahmat Tuhanmu lebih baik dari apa yang mereka kumpulkan.”⁴

Namun tetap ada beberapa perbedaan antara pembiayaan leasing syariah dan konvensional yang bisa menjadi bahan pertimbangan bagi masyarakat yang ingin mengambil pembiayaan, seperti bunga vs tanpa bunga dan dalam pembiayaan konvensional, kredit diberikan atas akad pinjaman, dan nasabah diharuskan mengembalikan pinjaman bersama bunga. Akan tetapi dalam syariat islam, bunga tidak diperbolehkan karena dianggap riba. Karena itu pembiayaan syariah tidak menggunakan prinsip akad bunga, namun menggunakan akad *murabahah* (jual beli), *ijarah wa iqtina* (sewa dengan perubahan kepemilikan), dan *musyarakah mutanaqishah* (*capital sharing*). Dalam *Murabahah*, bank bertindak sebagai pembeli benda yang diinginkan nasabah. Lalu, bank akan menjual benda tersebut kepada nasabah dengan margin tertentu. Contohnya: Nasabah menginginkan mobil baru seharga Rp. 150.000.000 (seratus lima puluh juta rupiah).

Bank akan membelikan mobil ini dan menjualnya kembali kepada nasabah seharga Rp. 155.000.000 (seratus lima puluh lima juta rupiah), dan inilah jumlah

⁴Departemen agama, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Surabaya: Al-Hidayah. 2002), Hal. 187

yang akan dicicil nasabah selama kurun waktu tertentu. Margin yang didapat adalah keuntungan bank. Dalam ijarah wa iqtina, bank akan membelikan benda yang diinginkan nasabah, dan nasabah tinggal menyewa benda yang dibeli selama waktu tertentu. Namun, setelah menggunakan benda tersebut selama waktu tertentu, nasabah bisa memutuskan untuk membeli benda tersebut. Dalam mutanaqishah, bank dan nasabah sama-sama menaruh modal dalam suatu hal. Misalnya, bank membiayai 60% dari pembelian mobil, dan nasabah membiayai 40%. Nantinya, nasabah bisa membeli porsi kepemilikan bank untuk sepenuhnya memiliki mobil tersebut.

Pembiayaan konvensional, nasabah sepenuhnya menanggung resiko jika tidak bisa membayar kembali cicilan. Namun, karena prinsip akad dalam pembiayaan syariah, bank pun ikut menanggung sebagian resiko. Misalnya, jika nasabah meminjam Rp. 100.000.000 (seratus juta rupiah) dari pembiayaan konvensional sebagai modal memulai usaha, nasabah tetap harus membayar kembali pokok pinjaman beserta bunga walau investasinya hanya menghasilkan Rp 70 juta. Namun, jika nasabah meminjam Rp. 100.000.000 (seratus juta rupiah) sebagai modal usaha dari pembiayaan syariah berdasarkan mutanaqishah, maka bank akan menanggung sebagian kerugian jika ternyata, investasi nasabah hanya menghasilkan Rp. 70.000.000 (tujuh puluh juta rupiah).

Pembiayaan syariah juga mengharuskan bahwa dana disalurkan untuk hal-hal yang halal. Karena itu, nasabah harus menyatakan kegunaan dana pinjaman, dan pemakaiannya pun tidak boleh melenceng dari itu. Namun, pembiayaan syariah bisa menawarkan produk untuk keperluan tertentu yang tidak ada pada pembiayaan

konvensional. Misalnya, Syariah Mandiri menawarkan pembiayaan khusus untuk pendidikan. Sementara itu, Permata Bank Syariah menawarkan pembiayaan untuk naik haji dan umrah.

Salah satu pembiayaan non Bank di Indonesia yaitu CITIFIN Multi Finance Syariah Banjarmasin. CITIFIN Multi Finance Syariah adalah perusahaan pembiayaan yang telah beroperasi sejak tahun 1989. Pada awal berdirinya CITIFIN Multi Finance tidak beroperasi sebagai pembiayaan *leasing* syariah melainkan pembiayaan konvensional. Perseroan ini berdiri pada tanggal 19 Agustus 1989 sesuai Akta Pendirian No. 99 oleh Notaris Darsono Purnomosidi,SH. Dengan nama PT. Marannu International Finance. Pada waktu itu kepemilikan perseroan dimiliki oleh PT. Bank Marannu. Pada tanggal 24 April 1999, Dapenma Pamsi mengakuisisi seluruh saham perseroan sehingga kepemilikan perseroan dimiliki Dapenma Pamsi. Sejalan dengan akuisisi tersebut, nama perseroan dirubah menjadi PT. Tirta Larastama Dinamika Finance atau disebut Tirta Laras Finance.⁵

Tanggal 20 Februari 2013 Dapenma Pamsi menggandeng Bapak H. Norhin menjadi pemegang saham mayoritas. Sejalan dengan akuisisi oleh Bapak H. Norhin, selanjutnya perseroan mengambil beberapa langkah strategis salah satunya yaitu mengganti nama perseroan menjadi PT. Citra Tirta Mulia atau disebut CITIFIN Multi Finance Syariah.

Adapun produk yang terdapat pada CITIFIN Multi Finance Syariah Banjarmasin sama saja dengan produk yang ditawarkan pada pembiayaan leasing

⁵<http://www.citifin.co.id/sejarah-perusahaan.html> Pkl. 20.30 WITA

konvensional, hanya saja pada produk dengan prinsip syariah tidak terdapat bunga seperti pada pembiayaan konvensional melainkan *ujroh* (biaya upah). Adapun produk yang terdapat pada CITIFIN Multi Finance Syariah yaitu produk multi guna dan produk *murabahah*. Karena perbedaan-perbedaan yang ada, penulis tertarik mengetahui bagaimanakah strategi pemasaran produk pembiayaan leasing syariah yang dijalankan CITIFIN Multi Finance Syariah Banjarmasin dalam menghadapi persaingan di dunia usaha sewa guna atau leasing. Oleh karena itu penulis memilih judul skripsi, “STRATEGI PEMASARAN PEMBIAYAAN LEASING SYARIAH PADA CITIFIN MULTI FINANCE SYARIAH BANJARMASIN”.

B. RUMUSAN MASALAH

1. Bagaimana strategi pemasaran pembiayaan leasing syariah pada CITIFIN Multi Finance Syariah Banjarmasin ?
2. Apa saja kendala yang dihadapi dalam memasarkan pembiayaan leasing syariah pada CITIFIN Multi Finance Syariah Banjarmasin ?

C. TUJUAN PENELITIAN

1. Mengetahui strategi pemasaran pembiayaan leasing syariah pada CITIFIN Multi Finance Syariah Banjarmasin.
2. Mengetahui kendala-kendala yang dihadapi dalam memasarkan pembiayaan leasing syariah pada CITIFIN Multi Finance Syariah Banjarmasin.

D. SIGNIFIKANSI PENELITIAN

Penulis berharap dari penelitian ini bisa memberikan manfaat dan dapat dipergunakan untuk:

1. Bahan referensi bagi peneliti selanjutnya yang ingin melakukan penelitian lebih mendalam berkenaan dengan permasalahan yang diteliti tentang pembiayaan sewa guna usaha atau *leasing* baik syariah maupun konvensional dari sudut pandang yang berbeda.
2. Bahan masukan bagi CITIFIN Multi Finance Syariah Banjarmasin dan sebagai bahan perbandingan dalam mengadakan penelitian lebih lanjut tentang masalah ini.
3. Kontribusi pengetahuan dalam memperkaya khazanah kepustakaan UIN Antasari Banjarmasin pada umumnya dan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada khususnya serta pihak-pihak lain yang berkepentingan dengan hasil penelitian ini.

E. DEFENISI OPERASIONAL

Untuk menghindari kekeliruan dan kesalah pahaman penulis berusaha membuat defenisi operasional sebagai berikut:

1. Strategi adalah suatu pendektan pokok dalam perusahaan dalam mencapai seluruh sasaran⁶, atau rencana untuk memperbesar pengaruh terhadap pasar,

⁶Wimardi, *Kamus Ekonomi (inggris-Indonesia)*, (Bandung: CV Mandar Maju, 1998). Hal. 64

baik dalam jangka pendek maupun jangka panjang untuk mencapai sasaran/objektif.⁷ Strategi yang penulis maksud disini adalah cara yang dilakukan oleh CITIFIN Multi Finance Syariah Banjarmasin dalam memasarkan produk pembiayaan leasing syariah.

2. Pemasaran adalah proses yang bersifat strategis dan sosial dalam menciptakan pelanggan dan menyediakan nilai yang menguntungkan serta lebih baik untuk pelanggan dengan cara berkompetisi.⁸ Pemasaran yang penulis maksud disini adalah kegiatan yang dilakukan oleh CITIFIN Multi Finance Syariah Banjarmasin dalam memperkenalkan produknya kepada masyarakat agar sesuai dan tepat sasaran.
3. Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dan pihak lain yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.⁹ Pembiayaan yang penulis maksud disini adalah pembiayaan produk yang ada di CITIFIN Multi Finance Syariah Banjarmasin.

⁷Pusat Pembinaan Dan Pengembangan Bahasa, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 2001), Hal. 860

⁸Sunny T.H Goh, *Marketing Wise*, (Jakarta: PT. Bhuana Ilmu Populer, 2008), Hal. 4.

⁹Dahlan, Siamat, *Manajemen Lembaga Keuangan*, (Jakarta: LPFE, 2014), Hal. 127.

4. Leasing syariah adalah kegiatan pembiayaan yang tata cara beroperasinya mengacu kepada ketentuan-ketentuan islam. Leasing syariah yang dimaksud disini adalah CITIFIN Multi Finance Syariah Banjarmasin.

F. KAJIAN PUSTAKA

Berdasarkan penelaahan terhadap penelitian terdahulu yang penulis lakukan, penulis menemukan beberapa penelitian sebelumnya yang juga berkaitan tentang persoalan yang akan penulis teliti, beberapa diantaranya sebagai berikut:

1. Penelitian yang dilakukan oleh Muhammad Rakhmani (2016), yang berjudul "*Strategi Sales CV. Surya Prima Unit Kayu Tangi Banjarmasin Dalam Memasarkan Sepeda Motor Yamaha*". Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana strategi pemasaran para sales di dialer Yamaha CV. Surya Prima Cabang Banjarmasin, apa saja kendala yang dihadapi para sales disini dalam memasarkan sepeda motor, dan apa saja tolak ukur bagi para sales sehingga mereka bisa dikatakan berhasil dengan menggunakan teknik analisis kualitatif. Perbedaan dengan penulis, penulis melakukan penelitian pada strategi pemasaran produk dalam pembiayaan leasing di CITIFIN Multi Finance Syariah Banjarmasin.¹⁰
2. Penelitian yang dilakukan oleh Rhosiana (2017), yang berjudul "*Analisis 4P dalam Strategi Pemasaran Pembiayaan Griya iB Hasanah pada BNI Syariah*

¹⁰Muhammad Rakhmani, "*Strategi Sales CV. Surya Prima Unit Kayu Tangi Banjarmasin Dalam Memasarkan Sepeda Motor Yamaha*" (skripsi, 2016)

Kantor Cabang Banjarmasin”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana strategi pemasaran yang dilakukan oleh pihak BNI Syariah Cabang Banjarmasin dengan menggunakan bauran pemasaran 4P dan kendala yang dihadapi dalam memasarkan pembiayaan Griya iB Hasanah. Adapun perbedaan dari penelitian ini adalah penulis menggunakan metode analisis SWOT, sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Rhosiana menggunakan metode 4P *marketing mix (product, price, place, promotion)*.¹¹

3. Penelitian yang dilakukan oleh Normasari (2016) yang berjudul “*Strategi Pengembangan Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) (Studi Kasus Pada BMT Khairul Amin Martapura)*”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pengembangan lembaga BMT Khairul Amin Martapura. Sehingga BMT Khairul Amin Martapura dapat mempertahankan eksistensinya ditengah persaingan dengan lembaga keuangan lainnya. Perbedaan dari penelitian ini adalah penulis tidak hanya mencari tahu bagaimana cara perusahaan mempertahankan eksistensinya dibidang lembaga keuangan non bank, tetapi penulis juga melakukan penelitian dalam pengembangan produk yang terdapat diperusahaan serta memberi solusi untuk peningkatan mutu perusahaan.¹²

Dengan demikian, terdapat pokok permasalahan yang berbeda serta ada kesamaan antara beberapa penelitian yang telah penulis kemukakan diatas dengan

¹¹Rhosiana, “*Analisis 4P dalam Strategi Pemasaran Pembiayaan Griya iB Hasanah pada BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin*”(Skripsi, 2017)

¹²Normasari, “*Strategi Pengembangan Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) (Studi Kasus Pada BMT Khairul Amin Martapura)*” (Skripsi. 2016)

persoalan yang penulis teliti. Dalam penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana strategi yang dilakukan oleh CITIFIN Multi Finance Syariah Banjarmasin untuk dapat mempertahankan eksistensinya di tengah persaingan yang ketat antara lembaga keuangan mikro syariah yang lainnya.

G. SISTEMATIKA PENULISAN

Adapun sistematika penulisan skripsi ini akan dibagi kedalam lima bab sebagai berikut:

Bab I Pendahuluan, merupakan penjelasan mengenai latar belakang masalah dari penelitian, permasalahan yang sudah tergambar dirumuskan dalam bentuk rumusan masalah. Setelah itu disusun tujuan penelitian dari penelitian yang merupakan hasil yang diinginkan, signifikansi penelitian merupakan kegunaan hasil penelitian. Definisi operasional dirumuskan untuk membatasi istilah-istilah dalam judul penelitian yang bermakna luas atau umum, kajian pustaka disajikan sebagai informasi adanya tulisan atau penelitian dari aspek lain yang memiliki perbedaan ataupun persamaan dengan penelitian yang dilakukan sekarang dan sistematika penulisan adalah susunan skripsi secara keseluruhan.

Bab II Landasan Teori, pada bab ini dijabarkan masalah-masalah yang akan berhubungan dengan objek penelitian melalui teori-teori yang mendukung serta relevan dari buku atau literatur yang berkaitan dengan masalah yang diteliti dan juga sumber informasi dari penelitian sebelumnya.

Bab III Metode Penelitian, yang memuat jenis dan sifat penelitian, subjek dan objek penelitian, data dan sumber data, teknik pengumpulan data, teknik analisis data, serta tahap penelitian.

Bab IV Penyajian Data, berdasarkan hasil penelitian lapangan yang telah dilakukan dan dianalisis, terdiri dari penyajian data yang meliputi laporan hasil penelitian dari penelitian lapangan yang telah dilakukan.

Bab V Penutup, yaitu bagian yang berisikan simpulan dan saran dari permasalahan penelitian.