

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Indonesia mempunyai lembaga keuangan yang berbagai macam khususnya dibidang pembiayaan pendanaan untuk masyarakat baik secara bank atau pun non bank. (Edilius, 2005, hlm. 31)

Sistem perbankan bank syariah didasarkan pada prinsip-prinsip Islam. Bank syariah merupakan bank yang diperlukan oleh umat Islam. Bank Syariah yang menyelesaikan kegiatan usahanya berdasarkan standar syariah terdiri dari Transportasi (Bank Usaha Syariah), UUS (Unit Khusus Syariah) dan BPRS (Bank Penunjang Perorangan Syariah). Bank Syariah memiliki sistem operasional yang berbeda dengan bank Konvensional (Arwani, 2012, hlm. 76). Bank syariah adalah jenis lembaga keuangan yang menerima simpanan dari pemilik modal (deposan) dan diharuskan menyediakan investor sisi aset dengan pembiayaan melalui pola skema yang sesuai hukum Islam (Zainuddin, 2008, hlm. 1).

Ajaran ekonomi Islam mencakup prinsip-prinsip perbankan Islam. Larangan riba dalam segala bentuk dan penerapannya, termasuk prinsip bagi hasil merupakan salah satu pedoman ekonomi Islam. Melalui prinsip bagi hasil, bank syariah dapat menciptakan keseimbangan antara dirinya dan nasabahnya dengan memungkinkan semua pihak berbagi keuntungan dan potensi risiko. Alhasil, tercipta iklim investasi yang sehat dan adil. Karena pengelola modal dan pemilik modal sama-sama mendapatkan keuntungan,

maka pemerataan ekonomi nasional akan terpelihara dalam jangka panjang. (Utama, 2018, hlm. 40).

Bank syariah, berbeda dengan perbankan konvensional, menerapkan sistem bagi hasil dalam operasinya. Prinsip efisiensi, keadilan, dan kerja sama membentuk dasar operasi bank. Secara umum, hubungan ekonomi berbasis syariah ditentukan oleh lima akad yang melibatkan produk lembaga keuangan.

Berikut ini lima akad produk-produk lembaga keuangan syariah.

1. Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil (*mudharabah*)
2. Pembiayaan dengan prinsip penyertaan modal (*musyarakah*)
3. Konsep mencari keuntungan dari penjualan barang (*murabahah*)
4. Pembiayaan barang modal ijarah secara sewa tanpa pilihan
5. Pilihan untuk meminta pihak lain mengalihkan kepemilikan barang yang disewa dari bank (*ijarah wa iqtina*) (Huda, 2010, hlm. 44).

Pendanaan, juga dikenal sebagai pembiayaan, adalah uang yang diberikan kepada pihak lain oleh satu pihak untuk mendukung investasi yang direncanakan, baik investasi tersebut dilakukan oleh individu atau lembaga. Dengan kata lain, pembiayaan adalah uang yang diberikan untuk mendukung investasi yang direncanakan..(Sianturi, 2014, hlm. 176). Dalam Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 disebutkan bahwa pendanaan menurut standar syariah adalah pengaturan uang atau tagihan yang dipersamakan dengannya, mengingat bank dan pihak lain telah membuat kesepakatan yang mewajibkan uang atau tagihan tersebut untuk dibayar kembali setelah jangka waktu tertentu. atau berbagi keuntungan. (Ilyas, 2015 hlm. 193-196). Dalam

perbankan syariah terdapat beberapa jenis pembiayaan, salah satunya adalah pembiayaan *murabahah* seperti yang telah disebutkan sebelumnya. Dalam akad *murabahah*, barang dijual dengan keuntungan ditambah harga beli. Akad *murabahah* adalah akad jual beli yang menentukan barang yang akan dibeli serta keuntungan (margin) yang disepakati. Dalam akad jual beli *murabahah*, pembiayaan dapat diberikan secara tunai di muka, dicicil, atau ditangguhkan.

Bank syariah menggunakan akad *murabahah* untuk membantu nasabah membiayai pembelian barang konsumsi, seperti mobil pribadi, rumah, alat elektronik, dan sebagainya. Pembelian ini disebut sebagai transaksi *murabahah* konsumtif. Kemudian memenuhi pengadaan bahan baku produksi atau pembantu produksi, dan dapat juga pada barang modal seperti alat-alat berat, pabrik, mesin, dan sejenisnya yang bisa disebut sebagai transaksi *murabahah* investasi. (Zulfiyanda, 2020, hlm. 63)

Dalam kebanyakan kasus, bank syariah menggunakan kontrak *murabahah* untuk menjalankan bisnis mereka dan membiayai investasi serta modal usaha atau modal kerja.

Pengembangan produk merupakan kegiatan khusus yang krusial. Dapat dikatakan bahwa sumber utama pertumbuhan bisnis adalah inovasi produk. Perbaikan barang adalah pembuatan barang dengan kualitas baru atau barang dengan berbagai atribut, yang menawarkan keuntungan baru atau tambahan bagi pelanggan. Pengembangan produk juga dapat berupa membuat perubahan pada produk yang sudah ada atau sekadar mengubah tampilan atau penyajiannya. Definisi baru tentang apa yang diinginkan pelanggan atau pasar tertentu adalah fokus pengembangan produk. (Subagyo, 2018, hlm. 42)

Ketika produk dan jasa digunakan untuk memenuhi harapan pelanggan, kualitas adalah gabungan total dari praktik pemasaran, manufaktur, dan pemeliharaan. Pelanggan membutuhkan kualitas sekarang dan di masa depan. (Walujo, 2019, hlm. 3-4)

Bank Syariah Indonesia menawarkan sejumlah produk keuangan untuk menarik nasabah yang semuanya tentunya sesuai dengan syariat Islam. Salah satu produk tersebut adalah produk murabahah, yaitu akad jual beli yang menetapkan harga barang yang akan dibeli dan keuntungan (margin) yang disepakati.

Ketertarikan penulis untuk melakukan penelitian lebih mendalam tentang strategi pengembangan produk untuk meningkatkan kualitas pembiayaan murabahah pada Bank Syariah Indonesia di Bank Syariah Indonesia KCP Banjarbaru A Yani didasarkan pada konteks permasalahan tersebut. Penulis kemudian mencantumkan judul tersebut dalam sebuah karya ilmiah yaitu : **"Strategi Pengembangan Produk Pembiayaan Murabahah Pada Bank Syariah Indonesia Kartor Cabang Pembantu Banjarbaru A Yani"**.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, perumusan masalah dalam penelitian ini sebagai berikut.

1. Bagaimana strategi pengembangan produk dalam pembiayaan murabahah pada Bank Syariah Indonesia KCP Banjarbaru A Yani ?

2. Apa saja kendala-kendala yang dihadapi dalam pengembangan produk pembiayaan murabahah pada Bank Syariah Indonesia KCP Banjarbaru A Yani ?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan perumusan masalah, maka tujuan penelitian ini sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui bagaimana strategi pengembangan produk pembiayaan murabahah di Bank Syariah Indonesia KCP Banjarbaru A Yani.
2. Untuk mengetahui apa saja kendala-kendala dalam pengembangan produk pembiayaan murabahah pada Bank Syariah Indonesia KCP Banjarbaru A Yani.

D. Kegunaan Penelitian

1. Teoritis :

Peningkatan strategi pengembangan produk dengan pembiayaan murabahah, kualitas yang baik diharapkan dapat bermanfaat dari temuan penelitian ini di bidang perbankan syariah..

2. Praktis:

Pembaca atau akademisi: Penelitian ini dapat disajikan sebagai informasi dan data tambahan yang dapat digunakan oleh pembaca dan orang lain. semacam hotspot perspektif untuk keuntungan dalam perbaikan barang dan bekerja pada sifat pendanaan murabahah.

E. Definisi operasional

Definisi operasional diperlukan untuk menghindari kesalahpahaman ketika menafsirkan judul penelitian dan untuk memperjelas tujuan penelitian. Untuk membantu mempersempit ruang lingkup penelitian ini, penulis mendefinisikan beberapa istilah, diantaranya :

1. Strategi perusahaan meliputi strategi pengembangan produk. Ada potensi manfaat dan risiko yang terkait dengan aktivitas pengembangan produk dalam strategi pengembangan produk, dan banyak faktor yang mendorong organisasi untuk mempertimbangkan pengembangan produk baru. Pendekatan manajerial strategis untuk aktivitas pengembangan produk baru mengurangi biaya dan risiko sambil meningkatkan tingkat keberhasilan untuk hampir semua bisnis. (Sjahdeini , 2014, hlm. 193). Menurut penulis strategi pengembangan produk harus dilakukan secara pemikiran dan keyakinan yang kuat agar maksimal dan memuaskan. Sebab, kalau strategi yang dipakai hanya ingin ikut-ikutan orang lain atau pemikiran sekilas saja maka akan menghasilkan hasil yang tidak bagus bisa berupa kerugian ataupun hal lainnya.
2. Pembiayaan yang dikenal dengan pembiayaan murabahah mensyaratkan bank untuk membeli barang yang diinginkan dari pihak ketiga yang disebut pemasok karena bank tidak memiliki barang yang diinginkan. Akibatnya, bank memainkan dua peran dalam skema ini: sebagai pembeli atau penjual. Bank kemudian akan menjualnya kembali kepada pembeli dengan harga yang disesuaikan dengan margin

keuntungan yang disepakati dan harga beli bank. Salah satu pembiayaan yang didasarkan pada jual beli yang jujur disebut pembiayaan murabahah.. Landasan islam dari pada pembiayaan *murabahah* ini adalah QS. Al-Baqarah/2:275

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

“Orang-orang yang memakan riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan karena gila. Yang demikian itu karena mereka berkata bahwa jual beli sama dengan riba. Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Barangsiapa mendapat peringatan dari Tuhannya, lalu dia berhenti, maka apa yang telah diperolehnya dahulu menjadi miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Barangsiapa mengulangi, maka mereka itu penghuni neraka, mereka kekal di dalamnya”

Hal-hal yang lain terkait *murabahah* dapat diungkap secara sederhana seperti syarat *murabahah* dapat dilaksanakan sebagai berikut:

1. Pihak yang berakad
2. Objek yang diperjual belikan
3. Akad atau *shighat* (Huda dan Haikal, 2010, hlm. 41)

Menurut penulis *murabahah* adalah salah satu akad dalam

syari'ah islam yang menetapkan harga produk dan keuntungan ditetapkan bersama oleh penjual dan pembeli. Sehingga akadnya transparansi antara penjual dan pembeli, akad ini sering dipakai diberbagai bank-bank syari'ah.

Gagasan mengembangkan prosedur promosi terkait dengan masalah bagaimana menentukan jenis kontribusi untuk segmen pasar tertentu. Ini dapat dicapai dengan menyediakan alat yang dikenal sebagai bauran pemasaran, juga dikenal sebagai basis strategi yang mencakup unsur-unsur berikut:

- a. *Produk*. Item Ini termasuk produk yang dijual, pembuatan lini produk, dan desain penawaran individu setiap lini.
- b. *Harga*. Menentukan harga yang dapat mencerminkan nilai kuantitatif dari produk kepada pelanggan,
- c. *Distribusi*: Tetapkan harga yang dapat secara akurat mencerminkan nilai kuantitatif produk kepada pelanggan. saluran ritel melalui mana produk dibeli dan digunakan oleh konsumen akhir.
- d. *Komunikasi untuk pemasaran*. Mempertimbangkan penerapan pemasaran langsung, penjualan pribadi, promosi penjualan, periklanan, dan hubungan masyarakat yang tepat.

Menurut penulis didalam strategi pemasaran harus ada beberapa metode atau cara yang bisa menarik pelanggan atau konsumen. Jadi diatas sudah dijelaskan ada beberapa cara dalam menarik pelanggan salah satunya komunikasi pemasaran bisa melalui periklanan ataupun

beberapa promosi penjualan lainnya.

3. Bank Syariah Indonesia KCP Banjarbaru A Yani ini persisnya terletak di Jalan Jendral Ahmad Yani KM.33,5 No.31, Guntung Payung, Kec. Landasan Ulin, Kota Banjar Baru, Kalimantan Selatan 70712.

F. Kajian Pustaka/Penelitian Terdahulu

Penelitian sebelumnya berikut ini, menurut peneliti, sangat relevan dengan penelitian ini:

1. Ririn Widiawati (2015) . universitas Islam Negri Walisongo Semarang.
Judul: *Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Murabahah Pada Bank Mega Syariah Cabang Ungaran*. Jenis penelitian ini adalah kualitatif. Peneliti membahas tentang strategi pemasaran produk pembiayaan *murabahah*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa: Bank Mega Syariah melakukan pendanaan pada usaha-usaha yang dilakukan masyarakat dengan berdasarkan pada sistem perekonomian syariah islam. Untuk menjalankan peranannya maka produk penyaluran dana berupa pembiayaan *murabahah* (jual beli). Pembiayaan *murabahah* digunakan bank mega syariah karena memiliki tingkat risiko yang lebih kecil serta proses dan prakteknya lebih mudah dibandingkan pembiayaan lainnya.

Perbedaan antara penelitian saya dengan penelitian diatas adalah penelitian tersebut membahas tentang strategi pemasaran produk pembiayaan *murabahah* pada bank mega syariah, penelitian ini lebih fokus ke strategi pemasaran produk pembiayaan *murabahah*.

Sedangkan penelitian saya membahas tentang strategi pengembangan produk dalam meningkatkan kualitas pembiayaan *murabahah* pada bank syariah mandiri, penelitian saya lebih fokus ke dalam meningkatkan kualitas pembiayaan *murabahah*. Sedangkan persamaan dari penelitian ini sama-sama membahas tentang produk pembiayaan *murabahah*.

2. Anjarini Mandasari (2010). Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga. Judul: *Pola Pengembangan Produksi Bank Syariah Dalam Meningkatkan Kualitas Manajerial Pada BRI Syariah Yogyakarta*. Jenis penelitian ini adalah kualitatif. Peneliti membahas tentang pola pengembangan produksi bank syariah dalam meningkatkan kualitas manajerial. Hasil penelitian menunjukkan bahwa: BRI Syariah merupakan anak perusahaan dari PT. Bank Rakyat Indonesia yang melayani kebutuhan perbankan masyarakat Indonesia dengan menggunakan prinsip syariah, produk BRI syariah merupakan rancangan BRI syariah dalam mengembangkan produk melalui proses perencanaan perusahaan untuk mengetahui keinginan pasar.

Perbedaan antara penelitian saya dengan penelitian diatas adalah penelitian tersebut membahas tentang pola pengembangan produksi bank syariah dalam meningkatkan kualitas manajerial pada BRI syariah. Penelitian ini lebih fokus ke dalam meningkatkan manajerial. Sedangkan penelitian saya membahas tentang strategi pengembangan produk bank syariah dalam meningkatkan kualitas pembiayaan *murabahah*, penelitian saya lebih fokus ke dalam

meningkatkan kualitas pada pembiayaan *murabahah*. Untuk persamaan dari penelitian ini sama-sama membahas tentang dalam meningkatkan kualitas suatu produk.

G. Sistematika Penulisan

Uraian singkat tentang isi setiap bab dalam penelitian ini dicantumkan dalam sistematika penulisan.

Bab I adalah pengantar. Latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan, makna, definisi operasional, penelitian terdahulu, dan sistematika penulisan semuanya tercakup dalam bab ini.

Bab II adalah Landasan teori. Teori definisi strategi pengembangan produk bank syariah dan definisi murabahah merupakan dua teori yang dibahas dalam bab ini yang berkaitan dengan pembahasan penelitian.

Bab III merupakan metode penelitian. Data dan sumber data, lokasi penelitian, subjek dan objek, jenis dan pendekatan penelitian, metode pengumpulan data, dan teknik analisis data dibahas dalam bab ini.

Bab IV ini memuat laporan penelitian dengan temuan penelitian, paparan, dan profil serta gambaran umum Bank Syariah Indonesia KCP Banjarbaru A Yani.

Bab V merupakan penutup. Dalam bab ini menjelaskan tentang kesimpulan dan saran-saran dalam penelitian.