

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN ANALISIS DATA

A. Hasil Penelitian

1. Profil PT. Jaminan Pembiayaan Askrindo Syariah Kantor Cabang Banjarmasin.

PT. Askrindo Syariah merupakan anak perusahaan dari PT. (Persero) Asuransi Kredit Usaha Indonesia, atau PT. Askrindo (Persero), yang merupakan salah satu Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang bergerak di bidang asuransi/jaminan. Perusahaan ini memiliki peran yang tidak terpisahkan dari pembangunan ekonomi bangsa dan negara Republik Indonesia.

PT. Askrindo Syariah didirikan pada tanggal 28 Desember 2012 melalui Keputusan Menteri Keuangan No. KEP-777/KM.10/2012 tanggal 28 Desember 2012 tentang Pemberian Izin Usaha Perusahaan Penjaminan Kredit kepada PT Asuransi Askrindo Syariah.

a. Visi dan Misi PT. Askrindo Syariah

PT. Askrindo Syariah adalah perusahaan full fledge pertama di Indonesia yang beroperasi sepenuhnya berdasarkan prinsip syariah. PT Asuransi Askrindo Syariah turut serta melaksanakan dan mendukung kebijakan serta program pemerintah di bidang ekonomi dan pembangunan nasional, khususnya dalam usaha penjaminan dengan prinsip syariah. Perusahaan ini juga berupaya mengoptimalkan pemanfaatan sumber daya untuk menghasilkan layanan berkualitas tinggi dengan menerapkan prinsip tata kelola perusahaan yang baik.

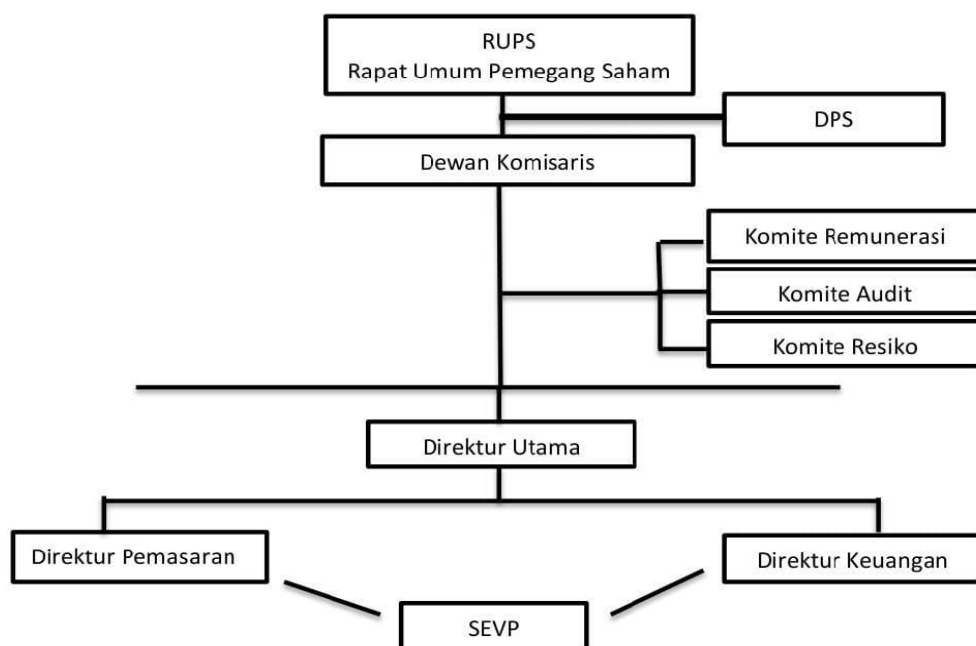
Visi: Menjadi perusahaan PT. Askrindo Syariah yang terkemuka dalam

mendukung pengembangan ekonomi sosial dan berperan aktif di pasar global.

Misi :

- 1) Berkontribusi dalam pengembangan ekonomi nasional, terutama yang berbasis syariah.
- 2) Memberikan kemudahan akses kepada seluruh pemangku kepentingan dalam bisnis pembiayaan berbasis syariah.
- 3) Menyediakan layanan jaminan yang amanah dengan memprioritaskan prinsip kehati-hatian untuk memberikan perlindungan finansial kepada semua pihak terkait.
- 4) Terus melakukan pengembangan layanan dan inovasi produk secara berkelanjutan untuk meningkatkan nilai perusahaan.
- 5) Menjalankan tata kelola perusahaan yang menghormati nilai-nilai profesionalisme dan integritas. (Sumber: (<https://askrindo.co.id>)(<https://askrindo.co.id>))

b. Struktur Asuransi Askrindo Syariah



Sebagaimana yang tertuang dalam *Board Manual* PT Jaminan Pembiayaan Askrindo Syariah maka pelaksanaan fungsi pengawasan dan pemberian nasihat kepada Direksi, Dewan Komisaris mempunyai tugas dan atau kewajiban untuk :

- a. Meminta keterangan secara tertulis kepada Direksi terhadap suatu permasalahan yang terjadi.
- b. Memberikan pendapat atau arahan dalam rapat Dewan Komisaris dengan Direksi atau rapat-rapat lain yang dihadiri oleh Dewan Komisaris.
- c. Kunjungan ke kantor cabang tertentu dalam rangka memastikan pelaksanaan operasional perusahaan seperti underwriting, pembayaran klaim, pemasaran, sumber daya manusia keuangan dan aspek lainnya berjalan secara efektif.

Dewan Komisaris membawahi direktur utama, direktur operasional, dan direktur keuangan atau direksi. Adapun ruang lingkup dan tugas Direksi:

- a. Mengusahakan dan menjamin terlaksananya usaha dan kegiatan Perseroan sesuai dengan maksud dan tujuan serta kegiatan usahanya.
- b. Menyiapkan pada waktunya Rencana Jangka Panjang Perusahaan, Rencana Kerja dan Anggaran Perusahaan, dan perubahannya serta menyampaikannya kepada Dewan Komisaris dan Pemegang Saham untuk mendapatkan pengesahan RUPS.
- c. Memberikan penjelasan kepada RUPS mengenai Rencana Jangka Panjang Perusahaan dan Rencana Kerja dan Anggaran Perusahaan piutang.
- d. Menyampaikan Neraca dan Laporan Laba Rugi yang telah disahkan oleh RUPS kepada Menteri yang membidangi Hukum dan HAM sesuai dengan

ketentuan peraturan perundang-undangan.

- e. Menyusun Laporan Keuangan berdasarkan Standar Akuntansi Keuangan dan menyerahkan kepada Akuntan Publik untuk diaudit.
- f. Menyampaikan laporan perubahan susunan Pemegang Saham, Direksi dan Dewan Komisaris kepada Menteri yang membidangi Hukum dan HAM.

Direksi dalam melakukan tugas dan kewajibannya di bantu oleh beberapa divisi yaitu:

a. Divisi pemasaran

Unit kerja yang melaksanakan kebijakan dalam bidang pemasaran asuransi syariah, bagian ini di pimpin kepala divisi pemasaran. Adapun ruang lingkup dan tugasnya yaitu:

- 1) Merencanakan dan melaksanakan pemasaran produk-produk perusahaan kenasabah sesuai dengan target yang di tetapkan.
- 2) Melakukan pendekatan dan memelihara hubungan kerjasama yang baik dengan tertanggung, bank syariah, dan pihak-pihak yang terkait.
- 3) Meningkatkan pemasaran melalui berbagai media.
- 4) Memperkenalkan dan menawarkan produk-produk kafalah.

b. Divisi SDM

Unit kerja yang melaksanakan kebijakan dalam bidang sumber daya manusia, bagian ini di pimpin kepala divisi SDM. Adapun tugasnya yaitu:

- 1) Mengkordinasi perumusan perencanaan dan pemberdayaan pegawai.
- 2) Mengkordinasikan perumusan sistem pengadaan, penempatan dan pengembangan pegawai

- 3) Menyelenggarakan system informasi SDM dalam suatu data base pegawai
- 4) Menyelenggarakan administrasi, penempatan, penyimpanan dan penggunaan peralatan, inventaris dan fasilitas kantor.
- 5) Menyiapkan laporan kegiatan divisi secara benar dan tepat waktu.

c. Divisi Teknologi dan informasi

Unit kerja yang melaksanakan kebijakan dalam bidang teknologi dan informasi, bagian ini di pimpin kepala divisi TI. Adapun ruang lingkup dan tugasnya yaitu:

- 1) Menilai inovasi teknologi baru dengan melakukan perbandingan, ujicoba dan analisis untuk mendapatkan teknologi yang sesuai dengan proses bisnis perusahaan.
- 2) Membuat usulan dan saran-saran penyesuaian program dan strategi di bidang system dan teknologi informasi yang dipandang perlu dengan cara menyampaikan hasil evaluasi dalam rangka pencapaian tujuan jangka panjang.
- 3) Merencanakan manajemen sistem informasi dengan membuat strategi, metodologi sistem informasi agar cepat diaplikasikan.
- 4) Mengelola penerapan teknologi baru menggunakan prinsip-prinsip manajemen perubahan dengan cara sosialisasi yang terencana untuk meminimalkan resistensi pengguna.
- 5) Menjaga dan memperhatikan *Online System Application* yang digunakan oleh PT Jaminan Pembiayaan Askrindo Syariah.

d. Divisi Sekretaris

Unit kerja yang melaksanakan kebijakan dalam bidang sekretariat. Adapun Menyusun jadwal, membuat undangan dan mengatur pelaksanaan pertemuan/rapat Direksi baik dengan pihak internal, eksternal Perusahaan dan pertemuan penting lainnya.

- 1) Menyiapkan dan memastikan agenda Rapat Direksi, RADIKOM dan RUPS Tahunan.
- 2) Memastikan bahwa agenda rapat sudah termasuk masalah-masalah yang perlu mendapatkan perhatian dan atau keputusan serta masalah non-rutin yang signifikan. Agenda rapat tersebut disampaikan bersamaan dengan penyampaian undangan.
- 3) Menyampaikan Risalah Rapat kepada seluruh anggota Direksi paling lambat 7 (tujuh) hari setelah Rapat dilaksanakan.
- 4) Melakukan perbaikan atas risalah rapat Direksi (jika ada keberatan atau usulan perbaikan) yang disampaikan Direksi
- 5) Mengatur dan memastikan Pemegang Saham, Dewan Komisaris dan Direksi menghadiri RUPS.

e. Tugas Audit Intern

Unit kerja yang melaksanakan kebijakan dalam bidang audit internal, bagian ini di pimpin kepala divisi audit intern. Adapun tugasnya yaitu:

- 1) Membahas dan menilai kebaikan dan ketepatan pelaksanaan pengendalian akuntansi, keuangan serta operasi.
- 2) Meyakinkah apakah pelaksanaan sesuai dengan kebijakan, rencana dan

prosedur yang ditetapkan.

- a) Meyakinkan apakah kekayaan perusahaan dipertanggung jawabkan dengan baik dan dijaga dengan aman dari segala resiko kerugian.
- b) Meyakinkan tingkat kepercayaan akuntansi dan caralainnya yang dikembangkan dalam organisasi.
- c) Menilai kualitas pelaksanaan tugas dan tanggung jawab yang dibebankan.

f. Divisi Manajemen Resiko

Unit kerja yang melaksanakan kebijakan dalam bidang manajemen resiko, bagian ini dipimpin kepala divisi manajemen resiko. Adapun tugasnya yaitu:

- 1) Mendeteksi resiko sedini mungkin pada setiap aktivitas terkait dengan tugas, wewenang dan tanggung jawab.
- 2) Melakukan pengukuran resiko dengan memperhitungkan besarnya dampak dan peluang terjadinya resiko
- 3) Melakukan evaluasi terjadinya sumber dan penyebab terjadinya resiko
- 4) Melakukan pemantauan resiko secara terus menerus.
- 5) Melaporkan hasil identifikasi, pemantauan dan tindak lanjut pengendalian resiko secara periodik setiap triwulan, semester dan tahun.

g. Divisi operasi

Unit kerja yang melaksanakan kebijakan dalam bidang operasional, bagian ini dipimpin kepala divisi operasi. Adapun ruang lingkup dan tugasnya yaitu:

- 1) Memangkas habis biaya-biaya operasi yang tidak menguntungkan perusahaan.
- 2) Membuat pengembangan operasi dalam jangka panjang dan pendek.
- 3) Melaksanakan penerbitan dan pembuatan polis
- 4) Melakukan survey resiko pertanggungan maupun survey klaim.
- 5) Menganalisa hasil survey
- 6) Melaksanakan proses klaim
- 7) Membuat laporan produksi polis yang telah di input dalam sistem.

h. Divisi keuangan dan umum

Unit kerja yang melaksanakan kebijakan dalam bidang *finance* atau keuangan, bagian ini di pimpin kepala divisi keuangan. Adapun tugasnya yaitu:

- 1) Melaksanakan penagihan piutang ujah dan piutang lainnya.
- 2) Melakukan pencatatan transaksi keuangan perusahaan.
- 3) Memverifikasi pendapatan ujah masuk sesuai dengan nomor polis dan referensi dari bank-bank syariah dengan menggunakan *online system application* Askrindo Syariah.
- 4) Mencatat pendapatan piutang ujah yang telah di terima
- 5) Menyusun neraca dan perhitungan laba rugi
- 6) Menyusun laporan keuangan.
- 7) Menghitung
- 8) Menata usahakan administrasi kepegawaian.
- 9) Menyelenggarakan dokumentasi dan administrasi atau *filling*

2. Kegiatan Usaha PT. Jaminan Askrindo Pembiayaan Askrindo Syariah

PT. Jaminan Askrindo Pembiayaan Askrindo Syariah adalah lembaga milik Negara yang beroperasi di bidang penjaminan pembiayaan, dengan menjunjung prinsip-prinsip syariah. Fokusnya adalah memberikan jaminan kepada bank-bank syariah dalam setiap akad atau perjanjian yang mereka lakukan, serta terlibat dalam kegiatan yang terkait dengan kafalah (penjaminan) sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Berikut adalah beberapa produk yang dimiliki oleh PT. Jaminan Pembiayaan Askrindo Syariah:

- a. Askrindo Kafalah: Produk penjaminan yang memberikan perlindungan terhadap pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah.
- b. Askrindo Makmur: Produk penjaminan untuk pembiayaan modal kerja dan investasi bagi usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) yang berbasis syariah.
- c. Askrindo Multiguna Syariah: Produk penjaminan untuk pembiayaan multiguna syariah yang mencakup berbagai kebutuhan konsumen, seperti pendidikan, perumahan, atau keperluan konsumtif lainnya.
- d. Askrindo BumDes Syariah: Produk penjaminan yang ditujukan untuk Badan Usaha Milik Desa (BumDes) yang bergerak di sektor ekonomi syariah.
- e. Askrindo UMKM Syariah: Produk penjaminan khusus untuk mendukung pembiayaan bagi UMKM yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah.

Itulah beberapa produk yang dimiliki oleh PT. Jaminan Pembiayaan

Askrindo Syariah untuk memenuhi kebutuhan pembiayaan yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.

3. Strategi yang dilakukan PT. Jaminan Pembiayaan Askrindo Syariah Kantor Cabang Banjarmasin dalam meningkatkan nasabah pada produk asuransi pembiayaan syariah

Memahami bahwa mempertahankan dan meningkatkan jumlah nasabah adalah hal yang mendasar dalam strategi pemasaran, PT. Jaminan Pembiayaan Askrindo Syariah Kantor Cabang Banjarmasin menempatkan calon nasabah pada urutan pertama dalam penyusunan rencana pemasaran. Dengan demikian, upaya pelayanan yang terbaik dapat diberikan kepada calon nasabah, memastikan bahwa mereka merasa diutamakan dan didengarkan dalam setiap interaksi.

Strategi pemasaran yang efektif dapat menjadi kunci untuk menarik perhatian dan minat nasabah atau calon nasabah untuk menggunakan layanan PT. Jaminan Pembiayaan Askrindo Syariah Kantor Cabang Banjarmasin. Dengan pendekatan yang tepat dan komunikasi yang jelas mengenai nilai-nilai, manfaat, dan keunggulan produk serta layanan yang ditawarkan, perusahaan dapat membangun kepercayaan dan memperkuat potensi nasabah untuk menjangkau kredit mereka.

a. Produk (*Product*)

Untuk merebut hati calon nasabah, maka PT. Jaminan Pembiayaan Askrindo Syariah Kantor Cabang Banjarmasin harus berusaha keras karena pada dasarnya nasabah tidak akan datang sendiri tanpa ada sesuatu yang menarik perhatian sehingga berminat untuk membeli dan menggunakan produk PT. Jaminan Pembiayaan Askrindo Syariah Kantor Cabang Banjarmasin. Oleh karena

itu, dalam pemasarannya PT. Jaminan Pembiayaan Askrindo Syariah Kantor Cabang Banjarmasin memperkenalkan produk asuransi berbeda, yaitu asuransi berbasis syariah yang bekerja sama dengan Perbankan Syariah.

Produk asuransi yang ditawarkan PT. Jaminan Pembiayaan Askrindo Syariah Kantor Cabang Banjarmasin seperti yang dikemukakan oleh Bapak M. Surya:

"Kalau PT. Jaminan Pembiayaan Askrindo Syariah Kantor Cabang Banjarmasin itu basicnya di penjaminan kredit yang bekerja sama dengan Perbankan Syariah. Contohnya produk Kredit Usaha Rakyat (KUR). Jadi, PT. Jaminan Pembiayaan Askrindo Syariah Kantor Cabang Banjarmasin tidak langsung kontak dengan nasabah (memback up perbankan dari belakang".

Strategi pemasaran produk, PT. Jaminan Pembiayaan Askrindo Syariah mendatangi langsung ke pihak perbankan syariah untuk melakukan sosialisasi produk pembiayaan yang akan di jamin. Dalam pemberian jaminan terlebih dulu pihak PT. Jaminan Pembiayaan Askrindo Syariah akan menyertakan berkas PKS (Perjanjian kerja sama) yang mana ini akan di setujui oleh kedua belah pihak yang dikeluarkan oleh kantor pusat, sehingga cabang banjarmasin langsung memproses jaminan pembiayaan nasabah perbankan syariah yang melakukan pembiayaan.

Dalam pembiayaan ini, nasabah tidak langsung melakukan pembiayaan ke PT. Jaminan Pembiayaan Askrindo Syariah. Sebaliknya, perbankan syariah yang menjamin nasabahnya kepada Askrindo Syariah. Oleh karena itu, promosi produk pembiayaan dilakukan melalui sponsorship daripada melalui media televisi. PT. Jaminan Pembiayaan Askrindo Syariah memasarkan produknya dengan pendekatan yang berbeda dari perusahaan pembiayaan lainnya. Mereka tidak

mengandalkan pemasaran umum karena telah memiliki perjanjian kerja sama yang disepakati oleh kedua belah pihak. Produk pembiayaan mereka tidak berwujud barang fisik, melainkan berupa jasa penjaminan pembiayaan syariah, sehingga tidak perlu diiklankan secara langsung kepada nasabah.

Dengan pendekatan yang fokus pada perbankan syariah, PT. Jaminan Pembiayaan Askrindo Syariah memastikan bahwa mereka tidak hanya berkompetisi dengan Askrindo Syariah, tetapi juga dengan perusahaan penjaminan pembiayaan syariah lainnya di Kalimantan Selatan dan seluruh Indonesia. Oleh karena itu, strategi pemasaran mereka mencakup kunjungan ke lembaga perbankan syariah serta dukungan terhadap kegiatan yang dilakukan oleh pihak-pihak perbankan tersebut.

b. Harga (*Price*)

Penetapan harga memiliki peran yang sangat penting dalam memberikan nilai kepada konsumen serta memengaruhi citra produk dan keputusan pembelian konsumen. Dalam konteks penelitian ini, harga yang dimaksud adalah biaya premi. Besar premi ini dinilai berdasarkan usia dan jumlah uang pertanggungan. Semakin tua seseorang, risiko yang dihadapi juga semakin besar, sehingga biaya premi yang harus dibayarnya juga semakin tinggi.. Seperti yang dikemukakan oleh Bapak M. Surya:

“Di dalam CAC besaran pembiayaan maksimal s.d Rp. 300.000.000,- (tiga ratus juta rupiah) dengan ketentuan PKS”.

c. Tempat (*Place*)

Dalam konteks PT. Jaminan Pembiayaan Askrindo Syariah Kantor Cabang

Banjarmasin, penentuan lokasi operasionalnya merupakan pertimbangan penting. Lokasi tersebut harus mempertimbangkan faktor-faktor seperti keberadaan kawasan industri atau pabrik, lokasi perkantoran, pasar, serta perumahan atau pemukiman masyarakat. Tujuannya adalah untuk memudahkan akses bagi nasabah, sehingga mereka tidak perlu bepergian jauh ke kantor cabang PT. Jaminan Pembiayaan yang mereka pilih. Dengan demikian, pemilihan lokasi yang strategis dapat meningkatkan kenyamanan dan kepuasan nasabah, serta memperkuat hubungan antara perusahaan dengan pelanggannya. seperti yang dikemukakan oleh Bapak M. Surya bahwa:

“PT. Jaminan Pembiayaan Askrindo Syariah Kantor Cabang Banjarmasin berada di posisi yang cukup strategis yakni beralamat di Jalan Ahmad Yani KM. 7 No. 3, Pemurus Luar, Kecamatan Kertak Hanyar, Kota Banjarmasin, Kalimantan Selatan, dengan kode pos 70654”.

Dari wawancara dengan Bapak M. Surya, Kepala Pemasaran PT. Jaminan Pembiayaan Askrindo Syariah Kantor Cabang Banjarmasin, disimpulkan bahwa pemilihan lokasi yang tepat dan mudah dijangkau memiliki dampak positif pada penjualan. Semakin strategis lokasinya, semakin tinggi harapan untuk meningkatkan jumlah nasabah perusahaan.

d. Promosi (*Promotion*)

Promosi merupakan salah satu variabel terpenting dalam bauran pemasaran. Ini mencakup kegiatan perusahaan untuk mengkomunikasikan keunggulan produk dan membujuk konsumen agar mereka mau membeli atau menggunakan jasa yang ditawarkan. Suatu produk mungkin sangat bermanfaat,

tetapi jika tidak dikenal oleh masyarakat, manfaatnya tidak akan tersampaikan. Oleh karena itu, promosi menjadi hal yang sangat penting untuk memperkenalkan produk dan membangun kesadaran serta minat konsumen seperti yang dikemukakan oleh Bapak M. Surya bahwa:

"PT. Jaminan Pembiayaan Askrindo Syariah Kantor Cabang Banjarmasin bekerja sama dengan Perbankan Syariah khususnya yang menjadi nasabah Kredit Usaha Rakyat (KUR)".

Berdasarkan hasil wawancara yang tersebut, dapat disimpulkan bahwa ada banyak alternatif yang digunakan PT. Jaminan Pembiayaan Askrindo Syariah Kantor Cabang Banjarmasin dalam upaya mempromosikan produk asuransi syariah kepada masyarakat guna untuk membujuk sekaligus meyakinkan masyarakat tentang produk asuransi kredit syariah.

Terkait strategi yang dilakukan PT. Jaminan Pembiayaan Askrindo Syariah Kantor Cabang Banjarmasin dalam upaya meningkatkan jumlah nasabah, berikut penuturan Bapak M. Surya kepada peneliti:

"Dalam upaya meningkatkan nasabah yang PT. Jaminan Pembiayaan Askrindo Syariah Kantor Cabang Banjarmasin lakukan ialah dengan cara menjaga hubungan baik dengan Perbankan, langsung ke Perbankan karena PT. Jaminan Pembiayaan Askrindo Syariah Kantor Cabang Banjarmasin tidak ada social media atau mitra bisnis"

Selain itu PT. Jaminan Pembiayaan Askrindo Syariah Kantor Cabang Banjarmasin juga selalu menjaga hubungan relasi Perbankan, kunjungan rutin ke Perbankan, jika ada nasabah yang macet PT. Jaminan Pembiayaan Askrindo Syariah Kantor Cabang Banjarmasin akan mem *follow up* kemudian dilengkapi data-data yang kurang lengkap pada saat pengajuan kredit.

4. Efektivitas strategi yang dilakukan PT. Jaminan Pembiayaan Askrindo Syariah Kantor Cabang Banjarmasin dalam meningkatkan nasabah pada produk asuransi pembiayaan syariah.

Prestasi PT. Jaminan Pembiayaan Askrindo Syariah Kantor Cabang Banjarmasin dalam meningkatkan jumlah nasabah dari pihak perbankan syariah sejak tahun 2013 hingga saat ini memang patut diapresiasi. Keberhasilan ini menunjukkan bahwa strategi pemasaran yang telah diterapkan telah efektif dalam menarik minat dan kepercayaan dari nasabah. Pentingnya memperhatikan kebutuhan dan aspirasi pihak perbankan syariah atas nasabahnya menunjukkan bahwa PT. Jaminan Pembiayaan Askrindo Syariah Kantor Cabang Banjarmasin tidak hanya berfokus pada penjualan produk jasa penjaminan pembiayaan syariah semata, tetapi juga memperhatikan hubungan yang berkelanjutan dengan mitra bisnisnya. Keberhasilan perusahaan ini dalam bertahan di tengah persaingan yang semakin ketat adalah bukti dari komitmen dan strategi yang kokoh dalam menjalankan operasional pemasaran. Hal ini menunjukkan bahwa PT. Jaminan Pembiayaan Askrindo Syariah Kantor Cabang Banjarmasin telah berhasil memposisikan dirinya sebagai pilihan yang diandalkan dan dihormati dalam industri ini.

B. Analisis Data

Dari hasil penelitian yang melibatkan wawancara dan studi dokumenter, penulis mendapatkan sejumlah temuan terkait Strategi Pemasaran Produk Jaminan Pembiayaan Syariah. (Studi pada PT. Jaminan Pembiayaan Askrindo Syariah).

Seperti yang telah disebutkan sebelumnya, PT Jaminan Pembiayaan Askrindo Syariah merupakan anak perusahaan PT (Persero) Asuransi Kredit

Indonesia, yang secara mayoritas dimiliki oleh negara dengan kepemilikan sebesar 99,9%. Perusahaan ini fokus pada bidang penjaminan pembiayaan dan kegiatan lain yang berbasis syariah. Lingkupnya mencakup pembiayaan untuk sektor mikro, kecil, menengah, dan komersial yang berdasarkan prinsip syariah, baik untuk tujuan produktif, konsumtif, maupun pembiayaan proyek (komersial). Penyediaan pembiayaan dapat berupa tunai maupun non-tunai.

PT. Jaminan Pembiayaan Askrindo Syariah didirikan berdasarkan landasan hukum yang diperkuat oleh sejumlah peraturan perundang-undangan yang relevan serta fatwa dari organisasi Islam., diantaranya:

- a. Akta Pendirian Perusahaan No. 45 pada tanggal 29 November 2012 oleh Notaris Hadijah, SH., Mkn.
- b. Keputusan Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia Nomor : AHU-65647.AH.01.02. Tahun 2012 tentang Persetujuan Perubahan Anggaran Dasar Perseroan.
- c. Keputusan Menteri Keuangan (BAPEPAM-LK) Nomor : KEP- 777/KM-10/2012 Tentang pemberian izin usaha perusahaan penjaminan kepada PT Jaminan Pembiayaan Askrindo Syariah.
- d. Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 74/DSN-MUI/I/2009.
- e. Surat Pernyataan Kesesuaian Syariah dari Dewan Syariah Nasional MUI Nomor : B-011/DSN-MUI/I/2012.

Produk penjaminan pembiayaan syariah yang disediakan oleh PT. Jaminan Pembiayaan Askrindo Syariah menggunakan sistem Kafalah. Sistem ini merupakan akad pemberian jaminan yang dilakukan oleh satu pihak kepada pihak

lain, di mana pihak yang memberikan jaminan (kafil) bertanggung jawab atas pembayaran kembali utang yang menjadi hak penerima jaminan (makful). Dalam akad penjaminan ini, penganggu (kafil) memberikan jaminan kepada pihak ketiga untuk memenuhi kewajiban pihak kedua atau yang ditanggung (makful'anh). Dengan demikian, tanggung jawab seseorang yang dijamin dialihkan dengan berpegang pada tanggung jawab orang lain sebagai penjamin. (Ahmad Ifham Sholihin, 2010 : 376) Pada dasarnya, akad kafalah memang merupakan salah satu bentuk pertanggungan yang lazim dilakukan oleh perusahaan. (Ilham, 2016)

Pemasaran produk pembiayaan dari PT. Jaminan Pembiayaan Askrindo Syariah melibatkan praktik di mana pihak perbankan syariah menjaminkan nasabahnya untuk melakukan penjaminan pembiayaan kepada PT. Jaminan Pembiayaan Askrindo Syariah. Alasan utama di balik praktik ini adalah agar pihak perbankan syariah dapat mengantisipasi kemungkinan keterlambatan atau wanprestasi (macet) pembayaran dari nasabahnya yang memanfaatkan pembiayaan dari perbankan syariah tersebut. Hal ini sangat penting karena terjadinya keterlambatan atau wanprestasi pembayaran dari nasabah dapat berdampak negatif pada kesehatan keuangan perbankan syariah itu sendiri. Dengan menjaminkan nasabahnya tanpa sepengetahuan mereka, pihak perbankan syariah bertujuan untuk menghindari kesalahan pemahaman dari pihak nasabah terkait status mereka dalam transaksi tersebut. Dengan kata lain, pihak perbankan ingin memastikan bahwa nasabah tidak menganggap dirinya telah dijamin sehingga menjadi lengah dalam memenuhi kewajiban pembayaran mereka.

Dengan demikian, tindakan ini diambil sebagai langkah preventif untuk memastikan bahwa nasabah tetap bertanggung jawab atas kewajiban pembayaran mereka terhadap perbankan syariah tanpa terpengaruh oleh adanya jaminan yang diberikan.

Untuk meningkatkan jumlah nasabah, pemasaran di PT. Jaminan Pembiayaan Askrindo Syariah Kantor Cabang Banjarmasin harus optimal. Hal ini diperlukan untuk bersaing dengan perusahaan lain yang menawarkan produk serupa di bidang penjaminan pembiayaan syariah. Agar dapat bertahan di tengah persaingan sengit antar perusahaan, PT. Jaminan Pembiayaan Askrindo Syariah perlu merancang strategi pemasaran yang efektif untuk mempromosikan produknya.

Pemasaran di PT. Jaminan Pembiayaan Askrindo Syariah didasarkan pada berbagai macam produk yang mereka tawarkan, yang setiap produknya dirancang untuk memenuhi kebutuhan perbankan syariah. PT. Jaminan Pembiayaan Askrindo Syariah akan menyesuaikan produk yang diminta oleh perbankan syariah dengan persyaratan yang telah disepakati dalam Perjanjian Kerja Sama (PKS) antara kedua belah pihak. Secara umum, produk penjaminan pembiayaan yang ditawarkan oleh PT. Jaminan Pembiayaan Askrindo Syariah mencakup Kafalah Pembiayaan, Kafalah Transaksi Perdagangan, dan Kafalah Bank Garansi.

Keunggulan dan kelebihan produk dari PT. Jaminan Pembiayaan Askrindo Syariah Kantor Cabang Banjarmasin memiliki dampak yang signifikan dalam pemasaran produk penjaminan. Pelayanan yang baik dan proses yang cepat sangat berpengaruh terhadap daya saing perusahaan. Untuk menjaga kelangsungan bisnis

di tengah persaingan yang semakin ketat, perusahaan tidak hanya harus memperhatikan keunggulan produk, tetapi juga harus memiliki strategi segmentasi, target pemasaran, dan positioning yang tepat.

Segmentasi pasar penting dilakukan karena pasar untuk suatu produk atau jasa seringkali memiliki variasi kebutuhan, keinginan, dan daya beli yang beragam. Dengan melakukan segmentasi pasar, perusahaan dapat lebih efektif dalam memenuhi beragam kebutuhan dan keinginan dari berbagai segmen pasar tersebut. Selain itu, segmentasi diperlukan karena di dalam suatu pasar terdapat banyak pembeli dengan preferensi dan kebutuhan yang berbeda-beda. (M. Nur Rianto Al Arif , 2015 : 83) Setelah melakukan segmentasi pasar, langkah selanjutnya adalah menetapkan target pemasaran. Ini melibatkan proses pemilihan produk, baik barang maupun jasa, atau pelayanan terbaik sehingga dapat ditempatkan pada posisi yang optimal untuk mencapai kesuksesan perusahaan. (M. Nur Rianto Al-Arif , 2010 : 96) Positioning merupakan hal yang sangat penting karena: a) Produk atau perusahaan yang baru seringkali sulit untuk bersaing secara langsung dengan perusahaan yang sudah memiliki posisi yang mapan dan kuat di pasar. Dengan strategi positioning, produk atau perusahaan baru dapat menemukan celah untuk bersaing, baik dengan menempatkan dirinya di sekitar perusahaan yang sudah ada, di bawahnya, atau di atasnya, tanpa bersaing secara langsung. b) Dalam proses penempatan, nama perusahaan atau produk memiliki peran yang krusial. Jika nama perusahaan tidak sesuai dengan produk baru yang ingin dipasarkan, perusahaan dapat mempertimbangkan untuk menciptakan nama perusahaan baru dan mencari posisi yang lebih sesuai dengan produk tersebut. (M.

Nur Rianto Al-Arif, 2010 : 114)

Strategi pemasaran merupakan serangkaian langkah atau metode yang dilakukan oleh individu atau perusahaan untuk meningkatkan penjualan barang atau jasa mereka. Pendekatan lain menyatakan bahwa strategi pemasaran adalah upaya yang dilakukan oleh penjual untuk mempengaruhi perilaku pembeli. Dalam kedua pengertian tersebut, strategi pemasaran memiliki tujuan yang sama, yaitu untuk mencapai keberhasilan dalam menjual produk atau jasa.

Salah satu strategi utama dalam membedakan sebuah perusahaan jasa adalah dengan memberikan layanan yang memiliki kualitas lebih tinggi daripada pesaing secara konsisten. Kunci utamanya adalah untuk memenuhi atau bahkan melebihi harapan kualitas layanan dari pelanggan yang menjadi target pasar perusahaan tersebut. Dengan demikian, perusahaan dapat membangun reputasi yang kuat dan loyalitas pelanggan yang tinggi melalui pengalaman positif yang konsisten dalam penggunaan jasanya. (Philip Kotler, et.al., 1997: 91)

Melalui strategi pemasaran, perusahaan penjaminan pembiayaan dapat memperkenalkan produk mereka secara lebih luas kepada lembaga perbankan syariah. Ini dapat dilakukan melalui berbagai cara, termasuk promosi dan strategi pemasaran lainnya. Tujuan utamanya adalah untuk meningkatkan daya tarik produk di pasar dan mendorong peningkatan penjualan. Dengan meningkatkan daya jual-beli produk, perusahaan dapat memastikan kelangsungan dan pertumbuhan bisnis mereka di pasar yang kompetitif.

Strategi pemasaran memiliki peranan yang sangat penting dalam kesuksesan suatu usaha. Selain itu, strategi tersebut harus terus ditinjau dan

dikembangkan sesuai dengan dinamika pasar dan lingkungan bisnis yang berubah. Dengan cara ini, teknik pemasaran harus mampu memberikan gambaran yang jelas dan terarah tentang langkah-langkah yang akan diambil perusahaan untuk memanfaatkan setiap peluang atau kesempatan yang muncul.

Praktik pemasaran juga dapat ditemukan dalam ajaran dan praktik Rasulullah SAW. Dalam konteks perbankan syariah, sangat dianjurkan untuk meneladani sifat-sifat yang dimiliki oleh Rasulullah SAW. Sifat-sifat tersebut antara lain adalah kejujuran (Shiddiq), kecerdasan atau kompetensi (Fathanah), tanggung jawab (Amanah), dan kemampuan untuk menyebarkan informasi atau pesan (Tabligh). Dengan mengintegrasikan nilai-nilai ini dalam praktik bisnis, perbankan syariah dapat membangun hubungan yang kuat dengan nasabah dan masyarakat serta meningkatkan kepercayaan dan reputasi di mata publik.

Prinsip-prinsip bagi seorang pemasar syariah dalam menjalankan fungsi-fungsi pemasaran antara lain:

- a. Memiliki kepribadian spiritual (takwa): Menjalankan tugas-tugas pemasaran dengan penuh kesadaran akan ketaatan kepada Tuhan dan kepatuhan terhadap prinsip-prinsip agama.
- b. Berperilaku baik dan simpatik (Shidq): Menunjukkan perilaku yang baik dan bersikap tulus serta ramah dalam berinteraksi dengan konsumen.
- c. Berlaku adil dalam bisnis (al-'adl): Menegakkan prinsip keadilan dalam setiap transaksi bisnis, tanpa memihak kepada pihak tertentu.
- d. Bersikap melayani dan rendah hati (khidmah): Membangun hubungan yang baik dengan konsumen melalui pelayanan yang ramah dan rendah

hati.

- e. Menepati janji dan tidak curang: Memenuhi komitmen dan janji kepada konsumen serta tidak melakukan tindakan curang dalam bisnis.
- f. Jujur dan terpercaya (al-amanah): Menyampaikan informasi secara jujur dan dapat dipercaya kepada konsumen tanpa menyembunyikan fakta yang penting.
- g. Tidak suka berburuk sangka (su'uzh-zhann): Menjauhi prasangka buruk terhadap konsumen atau pesaing dan berusaha untuk melihat hal-hal dari sudut pandang yang positif.
- h. Tidak suka menjelek-jelekkan (ghibah): Menghindari tindakan yang merendahkan martabat atau merugikan reputasi pesaing atau pihak lain dalam bisnis.
- i. Tidak melakukan sogok/suap (risywah): Menolak segala bentuk gratifikasi atau suap yang dapat merusak integritas dan etika dalam bisnis.

Dengan menerapkan prinsip-prinsip ini, seorang pemasar syariah dapat membangun hubungan yang baik dengan konsumen dan masyarakat serta menjalankan fungsi-fungsi pemasaran dengan penuh integritas dan kepatuhan terhadap prinsip-prinsip agama.

Sifat amanah atau tanggung jawab adalah salah satu nilai yang sangat penting dalam Islam dan juga menjadi bagian integral dari etika pemasaran Islam. Dalam konteks pemasaran syariah, bertanggung jawab terhadap segala tindakan dan keputusan yang diambil merupakan prinsip yang harus dijunjung tinggi oleh setiap pelaku bisnis, termasuk dalam penjaminan pembiayaan.

PT. Jaminan Pembiayaan Askrindo Syariah telah menegaskan nilai budaya perusahaan mereka dengan menempatkan amanah sebagai salah satu pilar utama. Memegang teguh nilai-nilai kejujuran dan berperilaku secara terpuji dalam menjalankan tanggung jawab pekerjaan adalah landasan yang kuat bagi perusahaan tersebut. Hal ini tercermin dalam komitmen mereka untuk memberikan penjaminan pembiayaan yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah, serta memastikan bahwa setiap tindakan mereka memberikan manfaat dan keadilan bagi nasabah perbankan syariah.

Dengan menginternalisasi nilai amanah dalam budaya perusahaan, PT. Jaminan Pembiayaan Askrindo Syariah tidak hanya membangun kepercayaan dan reputasi yang kuat di mata nasabah dan masyarakat, tetapi juga berkontribusi pada pembangunan industri perbankan syariah secara keseluruhan.

Dalil al-Qur‘ān yang menjelaskan tentang amanah yang terdapat dalam Q.S. an-Nisā ayat 58.

﴿ إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا وَإِذَا حَكَمْتُمْ بَيْنَ النَّاسِ أَنْ تَحْكُمُوا بِالْعَدْلِ إِنَّ اللَّهَ نِعِمَّا يَعِظُكُمْ بِهِ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ سَمِيعًا بَصِيرًا ۝٥٨﴾

Artinya : “Sesungguhnya Allah menyuruh kamu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya, dan (menyuruh kamu) apabila menetapkan hukum di antara manusia supaya kamu menetapkan dengan adil. Sesungguhnya Allah memberi pengajaran yang sebaik-baiknya kepadamu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Mendengar lagi Maha Melihat.” (QS. An-Nisā/4:58). (Departemen Agama RI, 1993: 128)

Dalil lain yang menjelaskan tentang amanah :

﴿ وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهْنَ مَقْبُوضَةً ۖ فَإِنْ أَثِمَ بَعْضُكُم بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ أَمْنَتَهُ ۚ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ ۚ وَلَا تَكْتُمُوا الشَّهَادَةَ ۚ وَمَنْ يَكْتُمْهَا فَإِنَّهُ آثِمٌ قَلْبُهُ ۚ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ ۝٢٨٣﴾

.jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (hutangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya. (QS. al-Baqarāh : 2/283). (Departemen Agama RI, 1993: 71)

Dalam Islam, semua tindakan manusia, termasuk dalam dunia bisnis, seharusnya dilakukan dengan niat yang tulus untuk mencari ridha Allah SWT. Prinsip-prinsip moral dan etika yang diajarkan dalam agama juga harus menjadi panduan dalam menjalankan bisnis. Hal ini tentu juga berlaku bagi PT. Jaminan Pembiayaan Askrindo Syariah Kantor Cabang Banjarmasin. Mereka perlu mengintegrasikan nilai-nilai Islam dalam strategi pemasaran dan operasional mereka, serta meneladani sifat-sifat teladan Rasulullah SAW dalam berbisnis, seperti kejujuran, keadilan, amanah, dan pelayanan yang baik kepada nasabah. Dengan demikian, perusahaan tersebut dapat menjalankan bisnisnya dengan penuh tanggung jawab dan berkah, serta meraih kesuksesan yang berkelanjutan dengan ridha Allah SWT.

Adapun strategi pemasaran produk jaminan pembiayaan syariah yang dilakukan oleh PT. Jaminan Pembiayaan Askrindo Syariah Kantor Cabang dalam meningkatkan nasabah Banjarmasin adalah sebagai berikut:

- a. Memberikan produk penjaminan yang sesuai dengan kebutuhan pihak

perbankan syariah merupakan langkah yang sangat penting dalam strategi pemasaran PT. Jaminan Pembiayaan Askrindo Syariah Kantor Cabang Banjarmasin. Hal ini melibatkan pemahaman mendalam terhadap kebutuhan dan preferensi perbankan syariah dalam hal penjaminan pembiayaan. PT. Jaminan Pembiayaan Askrindo Syariah perlu menyelaraskan produk-produknya dengan kebijakan dan praktik perbankan syariah serta memastikan bahwa produk penjaminan yang mereka tawarkan dapat memberikan nilai tambah yang signifikan bagi nasabah perbankan syariah. Dengan cara ini, perusahaan dapat memperoleh kepercayaan dan dukungan dari pihak perbankan syariah serta memperluas pangsa pasar mereka dalam industri penjaminan pembiayaan syariah.

- b. Selalu melakukan kunjungan dan sosialisasi ke pihak perbankan syariah merupakan langkah strategis dalam memperkuat hubungan bisnis dan membangun kolaborasi yang baik antara PT. Jaminan Pembiayaan Askrindo Syariah Kantor Cabang Banjarmasin dengan lembaga keuangan syariah. Melalui kunjungan dan sosialisasi ini, perusahaan dapat memperkenalkan produk dan layanan mereka secara langsung kepada pihak perbankan syariah, menjelaskan manfaat dan keunggulan yang dimiliki, serta mendengarkan masukan dan feedback dari pihak perbankan syariah terkait kebutuhan dan harapan mereka terhadap produk penjaminan. Dengan membangun komunikasi yang aktif dan berkelanjutan, PT. Jaminan Pembiayaan Askrindo Syariah dapat

memperkuat hubungan kerja sama dengan pihak perbankan syariah, meningkatkan peluang bisnis, serta menciptakan sinergi yang saling menguntungkan bagi kedua belah pihak.

- c. Hadir dalam forum-forum kegiatan perbankan syariah merupakan strategi efektif untuk memperluas jaringan dan meningkatkan eksposur PT. Jaminan Pembiayaan Askrindo Syariah Kantor Cabang Banjarmasin di kalangan pemangku kepentingan industri perbankan syariah. Dengan berpartisipasi dalam forum-forum tersebut, perusahaan dapat memperkenalkan diri, mempromosikan produk dan layanan mereka, serta berinteraksi langsung dengan pemangku kepentingan utama seperti bank-bank syariah, lembaga-lembaga keuangan non-bank, dan asosiasi perbankan syariah. Selain itu, kehadiran dalam forum-forum tersebut juga dapat memberikan kesempatan untuk mengikuti perkembangan terkini dalam industri perbankan syariah, memperoleh wawasan tentang tren dan peluang pasar, serta membangun hubungan yang lebih dekat dengan para pemangku kepentingan.
- d. Bekerjasama dengan pihak perbankan syariah merupakan langkah strategis dalam memperluas pasar dan meningkatkan penjualan produk penjaminan PT. Jaminan Pembiayaan Askrindo Syariah Kantor Cabang Banjarmasin. Kolaborasi dengan perbankan syariah dapat berupa penyediaan produk penjaminan untuk nasabah perbankan syariah, kerjasama pemasaran untuk mengedukasi nasabah tentang pentingnya penjaminan pembiayaan, atau pengembangan produk bersama yang mengintegrasikan layanan perbankan

syariah dengan penjaminan pembiayaan. Dengan bekerjasama secara aktif dengan perbankan syariah, PT. Jaminan Pembiayaan Askrindo Syariah dapat memperluas cakupan pasar, meningkatkan pangsa pasar, serta menciptakan nilai tambah yang lebih besar bagi nasabah dan pemangku kepentingan.

- e. Memberikan pelayanan yang baik, mudah, dan cepat serta mendukung kegiatan pihak perbankan syariah merupakan strategi penting dalam membangun hubungan yang berkelanjutan dan memperkuat kolaborasi antara PT. Jaminan Pembiayaan Askrindo Syariah Kantor Cabang Banjarmasin dengan lembaga keuangan syariah. Pelayanan yang baik, mudah, dan cepat mencakup respons yang cepat terhadap permintaan dan kebutuhan nasabah, proses yang efisien dalam penyelesaian transaksi, serta komunikasi yang jelas dan terbuka dengan pihak perbankan syariah.

Tindakan memberikan dukungan aktif kepada kegiatan yang diselenggarakan oleh pihak perbankan syariah merupakan langkah yang sangat positif dalam memperkuat hubungan antara PT. Jaminan Pembiayaan Askrindo Syariah dengan lembaga keuangan syariah serta memperluas jaringan dan kolaborasi dalam industri perbankan syariah. Dukungan ini dapat berupa berbagai bentuk, seperti menjadi sponsor acara, menyediakan materi atau pembicara ahli, atau bahkan menjadi penyelenggara acara.

Melalui partisipasi aktif dalam seminar, lokakarya, atau acara komunitas yang diselenggarakan oleh perbankan syariah, PT. Jaminan Pembiayaan Askrindo Syariah dapat memperkenalkan dirinya kepada pemangku kepentingan utama

dalam industri tersebut, membangun citra merek yang positif, serta meningkatkan kepercayaan dan loyalitas nasabah. Selain itu, dengan terlibat dalam diskusi dan panel, perusahaan dapat berkontribusi pada peningkatan pemahaman tentang produk dan layanan penjaminan pembiayaan syariah, serta memperluas jaringan kerja sama dengan pemangku kepentingan lainnya.

Secara keseluruhan, tindakan ini tidak hanya memberikan manfaat bagi PT. Jaminan Pembiayaan Askrindo Syariah dalam memperluas pangsa pasar dan meningkatkan reputasi perusahaan, tetapi juga mendukung pertumbuhan dan perkembangan industri perbankan syariah secara keseluruhan.

Teori pemasaran yang menyatakan bahwa pemasaran adalah suatu proses sosial yang merancang dan menawarkan sesuatu yang menjadi kebutuhan dan keinginan pelanggan dalam rangka memberikan kepuasan optimal kepada mereka, sesuai dengan pendekatan yang diterapkan oleh PT. Jaminan Pembiayaan Askrindo Syariah Kantor Cabang Banjarmasin.

Perusahaan ini telah membangun strategi pemasaran yang berfokus pada pemahaman mendalam terhadap kebutuhan dan keinginan nasabah perbankan syariah. Dengan merancang produk penjaminan pembiayaan yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah dan memberikan layanan yang baik serta dukungan aktif kepada kegiatan perbankan syariah, PT. Jaminan Pembiayaan Askrindo Syariah Kantor Cabang Banjarmasin bertujuan untuk memberikan kepuasan optimal kepada pelanggan.

Dengan memperhatikan teori pemasaran tersebut dan mengimplementasikan strategi pemasaran yang sesuai, perusahaan ini dapat

memperkuat hubungan dengan pelanggan, meningkatkan loyalitas pelanggan, dan mencapai kesuksesan dalam industri penjaminan pembiayaan syariah.

Strategi-strategi pemasaran yang dilakukan oleh PT. Jaminan Pembiayaan Askrindo Syariah Kantor Cabang Banjarmasin dalam memasarkan produk pembiayaan dapat dikaitkan dengan konsep bauran pemasaran (marketing mix). Bauran pemasaran ini terdiri dari empat elemen utama: produk, harga, distribusi/lokasi, dan promosi.

- a. Strategi Produk: PT. Jaminan Pembiayaan Askrindo Syariah Kantor Cabang Banjarmasin mengembangkan produk penjaminan pembiayaan yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah dan memenuhi kebutuhan nasabah perbankan syariah. Mereka mungkin menghadirkan berbagai opsi produk penjaminan dengan berbagai fitur dan manfaat yang disesuaikan dengan kebutuhan nasabah.
- b. Strategi Harga: Perusahaan ini menetapkan harga premi yang adil dan kompetitif untuk produk penjaminan pembiayaannya, dengan mempertimbangkan faktor-faktor seperti risiko, usia, dan besarnya uang pertanggungan. Harga tersebut haruslah mencerminkan nilai tambah yang diberikan oleh produk penjaminan tersebut kepada nasabah.
- c. Strategi Distribusi/Lokasi: PT. Jaminan Pembiayaan Askrindo Syariah Kantor Cabang Banjarmasin memilih lokasi kantor cabangnya dengan cermat, memastikan aksesibilitas dan keterjangkauan bagi nasabah perbankan syariah. Lokasi yang strategis akan memudahkan nasabah dalam mengakses layanan penjaminan pembiayaan.

- d. Strategi Promosi: Perusahaan ini menggunakan berbagai metode promosi, seperti sponsor acara, partisipasi dalam forum-forum industri, dan dukungan terhadap kegiatan perbankan syariah. Mereka juga mungkin menggunakan media sosial, situs web, dan materi promosi lainnya untuk meningkatkan kesadaran dan menarik minat nasabah potensial.

Dengan menyelaraskan strategi-strategi ini dalam bauran pemasaran, PT. Jaminan Pembiayaan Askrindo Syariah Kantor Cabang Banjarmasin dapat memaksimalkan efektivitas pemasarannya dan mencapai tujuan bisnisnya dalam industri penjaminan pembiayaan syariah.

Mengenai penetapan harga untuk produk penjaminan pembiayaan PT. Jaminan Pembiayaan Askrindo Syariah Kantor Cabang Banjarmasin. Dengan adanya keterlibatan kantor pusat bagian Aktuaria dan pemantauan dari Dewan Syariah, harga produk penjaminan pembiayaan tersebut menjadi terstandarisasi dan dipastikan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah serta memiliki patokan harga terendah dan tertinggi yang telah ditetapkan.

Dalam strategi pemasaran segi harga, terdapat dua pola yang diterapkan, yaitu CAC (*Conditional Automatic Cover*) dan CBC (*Cash By Cash*):

- a. Pola CAC (*Conditional Automatic Cover*): Merupakan mekanisme penjaminan yang dilaksanakan secara otomatis dengan persetujuan sesuai dengan persyaratan pembiayaan Makful Lahu. Dalam pola ini, besaran pembiayaan maksimal yang dijamin adalah hingga Rp. 300.000.000,- (tiga ratus juta rupiah) dengan ketentuan yang telah ditetapkan dalam Perjanjian Kerja Sama (PKS).

2. Pola CBC (*Cash By Cash*): Merupakan mekanisme penjaminan yang melibatkan proses analisis penjaminan oleh *kafil*, dan *kafil* berhak untuk menyetujui atau menolak pengajuan penjaminan atas pembiayaan yang akan disalurkan oleh *Makful Lahu*. Dalam pola ini, besaran pembiayaan yang lebih besar dari Rp. 300.000.000,- (lebih dari tiga ratus juta rupiah) dapat diajukan.

Dengan menerapkan kedua pola ini, PT. Jaminan Pembiayaan Askrindo Syariah Kantor Cabang Banjarmasin dapat memberikan fleksibilitas yang sesuai dengan kebutuhan nasabahnya serta menjaga kesesuaian dengan prinsip-prinsip syariah dalam proses penjaminan pembiayaan.

Dilihat dari segi lokasi, PT. Jaminan Pembiayaan Askrindo Syariah memilih lokasi unit atau cabangnya secara sangat strategis. Contohnya adalah Kantor Cabang Banjarmasin yang berlokasi persis di samping jalan raya utama kota Banjarmasin, tepatnya di Jl. Jenderal Ahmad Yani Km. 6.9 No. 2, Provinsi Kalimantan Selatan, 70235. Keputusan ini memberikan keuntungan karena memudahkan PT. Jaminan Pembiayaan Askrindo Syariah dalam kegiatan distribusi, dan juga mempermudah pihak perbankan syariah dalam melakukan penjaminan pembiayaan syariah.

Untuk strategi promosinya, PT. Jaminan Pembiayaan Askrindo Syariah memiliki berbagai macam kegiatan promosi, seperti:

1. Mengikuti kegiatan OJK (Otoritas Jasa Keuangan).
2. Membangun stand dan berpartisipasi dalam pameran atau acara terkait.
3. Hadir dalam forum-forum kegiatan Perbankan Syariah.

4. Mendukung kegiatan perbankan syariah.
5. Terlibat langsung dalam kegiatan lapangan untuk aktif berpartisipasi.