

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Islam telah mengatur dari semua sisi kehidupan termasuk ekonomi. Manusia diwajibkan berusaha agar ia mendapatkan rezeki guna memenuhi kebutuhan hidupnya. Islam juga mengajarkan kepada manusia bahwa Allah Maha Pemurah sehingga rezeki-Nya sangat luas diberikan-Nya kepada kita sebagai hamba-Nya. Bahkan dapat kita lihat sendiri, Allah tidak memberikan rezeki itu kepada kaum muslimin saja, tetapi kepada siapa saja yang mau bekerja keras baik dia beragama Islam maupun tidak, karena Allah itu Maha Pemurah dan Penyayang kepada makhluk-Nya.

Selain itu Islam juga sebuah agama yang ajarannya *rahmatan lil'alamin*, yang pada dasarnya memberikan peluang kepada siapa pun untuk berusaha. Salah satunya mengembangkan usaha di bidang perekonomian, terlebih menyangkut persoalan perekonomian umat Islam. Hal ini karena Islam menginginkan penganutnya maju dan berkembang, tidak hidup di dalam kemiskinan, tidak punya jaminan hidup, dan saling tolong menolong satu dengan yang lainnya. Hal ini sesuai dengan firman Allah Swt dalam Q.S *al-Mā'idah/5:2*.

... وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ
اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ ﴿٢﴾

“...Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran.

Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya.”¹

Untuk mengaplikasikan konsep tolong menolong dalam kebajikan tersebut, salah satu caranya adalah pembangunan ekonomi dan bisnis umat Islam harus dilaksanakan oleh para pelaku yang tidak hanya profesional dalam teknologi bisnis dan manajemen usahanya, tetapi juga menguasai prinsip-prinsip ekonomi syariah dan muamalah.²

Setiap orang yang ingin melakukan usaha tentu memerlukan modal untuk menjalankannya. Namun sering kali mereka mengalami berupa kendala modal tersebut. Hal inilah yang membuat para pelaku usaha melakukan berbagai cara untuk mendapatkan tambahan modal agar usahanya bisa tetap berjalan dan terus berkembang. Salah satu cara yang dilakukan adalah dengan meminjam uang kepada sebuah lembaga keuangan, salah satu lembaga keuangan yang dikenal luas oleh masyarakat adalah bank.

Lembaga kredit jelas sangat dibutuhkan oleh masyarakat yang membutuhkan modal dalam melakukan usaha-usaha. Banyak jenis-jenis kredit yang menawarkan bantuan modal bagi masyarakat mulai dari bank, lembaga non bank maupun dari lembaga-lembaga lainnya. Fungsi kredit adalah memberikan

¹Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Jakarta: Yayasan Penyelenggaraan Penterjemah Al-Qur'an, 1993), hlm.

²Muhammad, *Lembaga Keuangan Umat Kontemporer* (Yogyakarta: UII Press, 2003), hlm. 1.

pelayanan kepada masyarakat dalam memenuhi kebutuhannya untuk meningkatkan usahanya.³ Kredit pada bank syariah disebut dengan pembiayaan.

Salah satu aspek bisnis perekonomian lembaga perbankan merupakan instrumen keuangan modern yang mempunyai nilai strategis dalam kehidupan suatu negara. Lembaga tersebut dimaksudkan sebagai intermediasi antara pihak-pihak yang mengalami kelebihan dana dengan pihak-pihak yang kekurangan dan membutuhkan dana.⁴

Bank Islam yang biasa disebut bank syariah merupakan lembaga keuangan yang berfungsi memperlancar mekanisme ekonomi di sektor riil melalui aktivitas kegiatan usaha (investasi, jual beli, atau lainnya) berdasarkan prinsip syariah, yaitu aturan perjanjian berdasarkan hukum Islam antara bank dan pihak lain untuk penyimpanan dana dan atau pembiayaan kegiatan usaha, atau kegiatan lainnya.⁵

Bank syariah sebagai entitas bisnis akan melaksanakan kegiatan usaha layaknya perbankan pada umumnya, yaitu dengan melakukan kegiatan penghimpunan dana dan menyalurkan kembali kepada masyarakat yang membutuhkan dalam bentuk pembiayaan. Karena tujuan dari bank syariah itu sendiri adalah:⁶

1. Untuk meningkatkan kualitas kehidupan sosial ekonomi masyarakat miskin, meminimalisir kesenjangan sosial ekonomi, meningkatkan kualitas

³Ismail, *Manajemen Perbankan dari Teori Menuju Aplikasi* (Jakarta: Kencana, 2010), hlm. 96.

⁴M. Sulhan dan Ely Siswanto, *Manajemen Bank Konvensional dan Syariah* (Malang: UIN Malang, 2008), cet. Ke-1, hlm. 3.

⁵Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah* (Jakarta: Rajawali Pers, 2011), hlm. 30.

⁶ Muhammad, *Lembaga Ekonomi Syariah* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2007), hlm. 6.

dan kegiatan usaha, peningkatan kesempatan kerja dan pendapatan masyarakat.

2. Untuk meningkatkan partisipasi masyarakat banyak dalam segi pembangunan terutama dalam bidang ekonomi keuangan.

Konsep perbankan yang sesuai dengan prinsip syariah, yaitu dengan sistem perbankan dengan mekanismenya bagi hasil atau sistem *profit and loss sharing (PLS)* dan merupakan sistem yang mendasari operasional perbankan syariah. Oleh karena itu dengan mendasarkan pada konsep tersebut maka untuk memperoleh hasil (laba), bank-bank syariah dapat melakukan kegiatan usahanya dengan menyalurkan dana melalui pembiayaan-pembiayaan dengan berbagai prinsip. Pembiayaan merupakan produk usaha bank syariah yang mampu menghasilkan keuntungan.

Selain mempersiapkan produk, bank juga perlu menyiapkan strategi pemasarannya, agar produk yang ditawarkan laku dipasaran. Pemasaran dapat diartikan sebagai suatu kegiatan yang mengusahakan agar produk yang yang dipasarkan itu dapat diterima dan disenangi oleh pasar. Produk yang disenangi dan diterima oleh pasar berarti produk tersebut laku dijual atau sering disebut laris. Tidak semua produk dapat diterima oleh pasar, banyak produk yang tidak laku dijual. Banyak produk yang dipasarkan pada saat ini kita sendiri tidak tahu atau belum pernah mengenal. Keadaan itu merupakan bukti bahwa kegiatan pemasarannya kurang baik.⁷

⁷Indriyo Gitosudarmo, *Manajemen Pemasaran* (Yogyakarta; BPFE-Yogyakarta, 2000), hlm. 2.

Menurut Undang-Undang Perbankan Nomor 10 Tahun 1998, pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dan pihak lain yang dibiayai untuk waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.⁸ Pembiayaan sangat penting bagi masyarakat yang ingin menambah modal untuk menjalankan kegiatan usahanya, seperti usaha yang berstatus UMKM (usaha mikro, kecil dan menengah) bisa mengajukan pembiayaan kepada salah satu bank syariah terkait perkembangan usaha. Perbankan syariah konsisten dalam memberikan dukungan terhadap sektor UMKM.

Banyak produk pembiayaan yang ditawarkan oleh bank syariah salah satunya pembiayaan *murābahah*. *Murābahah* adalah suatu bentuk jual beli tertentu ketika penjual menyatakan biaya perolehan barang, meliputi harga barang dan biaya-biaya lain yang dikeluarkan untuk memperoleh barang tersebut, dan tingkat keuntungan (margin) yang diinginkan.⁹ Kebutuhan modal kerja usaha perdagangan untuk membiayai barang dagangan dapat dipenuhi dengan pembiayaan berpola jual beli dengan akad *murābahah*. Dengan jual beli, kebutuhan modal pedagang terpenuhi dengan harga tetap, sementara bank syariah mendapat keuntungan margin tetap dengan meminimalkan risiko.¹⁰

Strategi dalam pemasaran merupakan suatu cara untuk memenangkan perang. Strategi penting dan diperlukan dalam bisnis begitu juga bisnis syariah, sepanjang strategi tersebut tidak menghalalkan segala cara. Menurut prinsip

⁸Ismail, *Perbankan Syariah*, Cet ke-1 (Jakarta: Kencana, 2011), hlm. 106.

⁹Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah* (Jakarta: PT RajaGrafindo, 2011), hlm.8.

¹⁰*Ibid*, hlm. 125.

syariah, kegiatan pemasaran harus dilandasi semangat beribadah kepada Tuhan Sang Maha Pencipta, berusaha semaksimal mungkin untuk kesejahteraan bersama. Dalam aktivitas ekonomi, umat Islam dilarang melakukan tindakan batil. Sebagaimana yang terdapat dalam Q.S *an-Nisā* 4:29.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ
تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.”¹¹

Ayat ini menerangkan hukum transaksi secara umum. Lebih khususnya kepada transaksi perdagangan, bisnis jual beli. Allah mengharamkan orang beriman untuk memakan, memanfaatkan, menggunakan, (dan segala bentuk transaksi lainnya) harta orang lain dengan jalan yang bathil.¹² Begitu juga halnya pada sebuah perusahaan, dalam melaksanakan sebuah strategi pemasaran tidak boleh dengan jalan yang bathil atau jalan yang tidak dibenarkan oleh syariat.

Setiap perusahaan membuat strategi pemasaran untuk menarik pelanggannya. Hal tersebut juga dilakukan industri perbankan, termasuk perbankan syariah. Pada Bank Kalsel Cabang Syariah Kandungan terdapat produk pembiayaan yang dijalankan dengan menggunakan akad *murābahah*. Pembiayaan *murābahah* yang ditawarkan pada Bank Kalsel Cabang Syariah Kandungan ada 3

¹¹Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahnya* (Jakarta: Yayasan Penterjemah Al-Qur'an, 1984), hlm. 12.

¹²<http://akmalaziz.wordpress.com/2014/01/09/pemasaran-dalam-perspektif-islam/&ei,09>
Maret 17, pukul: 11:31

jenis pembiayaan, yaitu pembiayaan *murābahah* konsumtif, pembiayaan *murābahah* investasi, dan pembiayaan *murābahah* modal kerja.

Murābahah modal kerja pada Bank Kalsel Cabang Syariah Kandnagan merupakan pembiayaan yang diperuntukkan bagi pemilik usaha yang ingin menambah modal usaha dan mengembangkan usaha.¹³ *Murābahah* modal kerja yaitu jual beli barang yang akan diperdagangkan kembali seperti jual beli barang kepada koperasi/BMT, jual barang konveksi untuk diperdagangkan dan sebagainya. Keuntungan yang diperoleh nasabah yaitu: memperoleh tambahan pinjaman modal kerja dalam bentuk barang dagangan, dana dari barang yang telah terjual dapat digunakan kembali sesuai kebutuhan modal kerja, *discount* atau bonus dari *supplier* menjadi hak nasabah. Jangka waktu minimal 3 bulan, maksimal 24 bulan.¹⁴

Tabel 4.2
Jumlah Nasabah Pembiayaan *Murābahah* Modal Kerja per 31 Desember
pada Bank Kalsel Cabang Syariah Kandangan

Tahun	Jumlah Nasabah
2014	18
2015	20
2016	14

Sumber: Data diolah, 2017

Data jumlah nasabah diatas dihitung setiap 31 Desember, jumlah tersebut sudah merupakan jumlah nasabah yang keluar dan nasabah yang masuk setiap tahunnya. Jumlah tersebut adalah jumlah nasabah yang masih aktif melakukan

¹³Brosur produk-produk pembiayaan Bank Kalsel Syariah.

¹⁴<http://www.bankkalsel.co.id/index.php/produk-dan-layanan/pembiayaan/Murābahah/modal-kerja>, diakses tgl 21 Agustus 2016, pukul 11:30

pembiayaan, bagi nasabah yang sudah lunas tidak termasuk dalam data lagi. Berdasarkan hasil wawancara dengan staf pemasaran pada Bank Kalsel Cabang Syariah Kandangan pembiayaan *murābahah* modal kerja berkembang tetapi tidak terlalu signifikan.¹⁵ Produk ini bersaing dengan adanya program pemerintah yaitu KUR yang dijalankan oleh Bank Konvensional dan lembaga keuangan lainnya yang menawarkan produk sejenis.

Jumlah nasabah pembiayaan *murābahah* modal kerja saat ini masih sedikit yaitu berjumlah 14 orang. Bank perlu meningkatkan lagi strategi pemasaran yang dilakukan untuk meningkatkan jumlah nasabahnya. Bank Kalsel Cabang Syariah Kandangan merupakan bank syariah satu-satunya yang ada di Kandangan (Hulu Sungai Selatan) saat ini. Dengan begitu bank memiliki peluang lebih besar untuk menarik minat nasabah melakukan pembiayaan. Di daerah Kandangan sendiri juga diketahui banyaknya usaha mikro yang berkembang disana. Terlebih di Kandangan masyarakatnya mayoritas muslim, yang pasti menginginkan segala aktivitas ekonominya dilaksanakan sesuai dengan syariat Islam.

Berdasarkan latar belakang di atas, peneliti tertarik untuk meneliti lebih lanjut tentang bagaimana strategi yang telah dilakukan Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan dalam memasarkan produk pembiayaannya, yang mana akan dituangkan dalam sebuah skripsi yang berjudul **“Strategi Pemasaran Pembiayaan *Murābahah* Modal Kerja pada Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan”**

¹⁵Panji Afif Hidayat, pemasar pembiayaan, wawancara pribadi, Bank Kalsel Cabang Syariah Kandangan, 20 Maret 2016.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, maka permasalahan yang akan diteliti adalah:

1. Bagaimana strategi pemasaran pembiayaan *murābahah* modal kerja pada Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan?
2. Apa saja kendala yang dihadapi Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan dalam memasarkan pembiayaan *murābahah* modal kerja?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan dari diadakannya penelitian ini adalah untuk:

1. Mengetahui strategi pemasaran pembiayaan *murābahah* modal kerja pada Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan.
2. Mengetahui kendala-kendala yang dihadapi bank dalam memasarkan pembiayaan *murābahah* modal kerja pada Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan.

D. Signifikansi Penelitian

Hasil penelitian ini, diharapkan dapat bermanfaat sebagai:

1. Bahan masukan bagi Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan dan sebagai bahan perbandingan dalam mengadakan penelitian lebih lanjut tentang masalah ini.

2. Bahan referensi bagi peneliti lain yang ingin melakukan penelitian yang lebih mendalam berkenaan dengan permasalahan yang diteliti dari sudut pandang yang berbeda.
3. Kontribusi pengetahuan dalam memperkaya khazanah kepustakaan UIN Antasari Banjarmasin pada umumnya dan Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam pada khususnya serta pihak-pihak lain yang berkepentingan dengan hasil penelitian ini.

E. Definisi Operasional

Untuk menghindari kesalahan pemahaman yang mungkin terjadi dalam memahami penelitian ini maka penulis merasa perlu memberikan batasan istilah dalam penelitian ini yaitu sebagai berikut :

1. Strategi adalah rencana yang cermat mengenai kegiatan untuk mencapai sasaran khusus.¹⁶ Pemasaran adalah kegiatan manusia yang diarahkan untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan melalui proses pertukaran.¹³

Pemasaran yang penulis maksud di sini adalah kegiatan yang dilakukan bank dalam memperkenalkan suatu produk kepada masyarakat agar sesuai dan tepat sasaran. Strategi pemasaran yaitu rencana untuk memperbesar pengaruh terhadap pasar, baik dalam jangka pendek maupun dalam jangka panjang, yang didasarkan pada riset pasar, penilaian, perencanaan produk,

¹⁶Tim Penyusun Kamus Pusat Bahasa, ed. 3. Cet. 3. *Kamus Besar Bahasa Indonesia* (Jakarta: Balai Pustaka, 2005), hlm. 1092.

promosi dan perencanaan penjualan, serta distribusi.¹⁷ Strategi yang penulis maksud di sini adalah cara atau metode bank dalam melaksanakan kegiatan bank, khususnya strategi dalam bidang pemasaran, yaitu strategi pemasaran produk pembiayaan *murābahah* modal kerja yang ada pada Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan.

2. Pembiayaan adalah segala sesuatu yang berhubungan dengan biaya.¹⁸ Pembiayaan yang penulis maksud disini adalah pembiayaan *murābahah* modal kerja yang pada Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan.
3. *Murābahah* Modal Kerja adalah pembiayaan yang diperuntukkan bagi pemilik usaha yang ingin menambah modal usaha dan mengembangkan usaha.¹⁹

F. Kajian Pustaka

Berdasarkan penelaahan terhadap penelitian terdahulu terdapat ada beberapa skripsi yang berkaitan dengan penelitian yang penulis lakukan tentang strategi, namun substansinya berbeda dengan persoalan yang akan diangkat penulis, penelitian yang dimaksud adalah:

1. Skripsi Fathul Jannah Eka Safitri (1101150097) tahun 2015 Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam, Jurusan Ekonomi Syariah IAIN Antasari Banjarmasin yang berjudul “Strategi Pemasaran Es Krim Miami (Studi pada Agen Es Krim Miami PT. Kaltim Houten). Penelitian ini membahas

¹⁷ *Ibid*, hlm. 1092.

¹⁸ *Ibid.*, hlm. 147.

¹⁹ Brosur produk-produk pembiayaan Bank kalsel syariah.

tentang bagaimana strategi dan kendala yang dihadapi PT. Kaltim Houten dalam memasarkan produk Es Krim Miami. Perbedaan dengan penelitian yang penulis lakukan adalah pada objek, subjek, dan lokasi penelitian. Persamaannya adalah sama-sama membahas tentang bagaimana strategi pemasaran, tetapi strategi pemasaran yang penulis maksud disini adalah strategi pemasaran produk pembiayaan yang ada yang ditawarkan perbankan syariah, yaitu produk pembiayaan *murābahah* modal kerja yang ada pada Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan.

2. Skripsi Yeni Sartika (1101160253) Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam, Jurusan Perbankan Syariah IAIN Antasari Banjarmasin yang berjudul “Strategi Pemasaran Tabungan iB Pada Bank Kalsel Syariah Kantor Cabang Banjarmasin”. Penelitian ini membahas tentang bagaimana strategi dan kendala yang dihadapi Bank Kalsel Syariah Kantor Cabang Banjarmasin dalam memasarkan produk tabunganKu iB. Perbedaan dengan penelitian yang penulis lakukan adalah pada objek, subjek, dan lokasi penelitian. Persamaannya adalah sama-sama membahas tentang bagaimana strategi pemasaran, tetapi strategi pemasaran yang penulis maksud disini adalah strategi pemasaran produk pembiayaan sedangkan penelitian tersebut tentang strategi produk pendanaan. Produk pembiayaan yang diteliti penulis adalah pembiayaan *murābahah* modal kerja yang ada pada Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan.
3. Skripsi Raudah Anisa (1201160287) tahun 2016 Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam jurusan Perbankan Syariah yang berjudul “Strategi

Pemasaran Pembiayaan Oto iB Hasanah Di BNI Syariah Cabang Banjarmasin. Masalah dalam penelitian ini adalah bertolak dari perkembangan pembiayaan bermotor di BNI Syariah Cabang Banjarmasin kurang baik. Dan anggapan masyarakat tentang samanya bunga bank dengan bagi hasil. Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*) dalam bidang perbankan. Perbedaan dengan penelitian yang penulis lakukan adalah pada objek, subjek, dan lokasi penelitian sedangkan persamaannya adalah sama-sama membahas tentang pembiayaan yang ada di bank syariah, tetapi pembiayaan yang penulis maksud di sini adalah pembiayaan *murābahah* modal kerja pada Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan.

G. Sistematika Penulisan

Penyusunan skripsi ini terdiri dari lima bab, dengan sistematika penulisan sebagai berikut:

Bab I merupakan pendahuluan berisi tentang latar belakang masalah dari penelitian yang akan dilakukan, kemudian akan ditarik secara eksplisit permasalahan tersebut dalam rumusan masalah. Perumusan masalah ini penting karena hasilnya akan menjadi penuntun bagi langkah-langkah selanjutnya. Lalu disebutkan tujuan penulisan sebagai sasaran yang ingin dicapai dalam penelitian. Agar lebih jelas dan terarah dibuat juga definisi operasional, kajian pustaka serta sistematika penulisan.

Bab II adalah bab landasan teori yang menguraikan pengertian strategi pemasaran, bauran pemasaran, pemasaran syariah serta pengertian pembiayaan dan jenis pembiayaan, dan akad *murābahah* yang dijadikan penulis tolak ukur untuk menganalisis data yang ditemukan dalam penelitian dan alat analisis.

Bab III merupakan bab metode penelitian yang menghubungkan antara teori dengan keadaan dilapangan, maka dibutuhkan metode penelitian yang berisi jenis, sifat, dan lokasi penelitian yang digunakan untuk penulisan skripsi, desain penelitian merupakan reka bentuk penelitian, data dan sumber data, teknik pengumpulan data, kemudian setelah itu data dianalisis dengan teknik analisis data tertentu, untuk mengetahui alur penelitian dari awal sampai akhir maka dibuatlah tahapan penelitian yang sistematis.

Bab IV merupakan laporan hasil penelitian yang berisi tentang pemaparan mengenai profil perusahaan serta penyajian data dan analisis data tentang strategi pemasaran pembiayaan modal kerja pada Bank Kalsel Cabang Syariah Kandungan dan kendala yang dihadapi dalam memasarkan pembiayaan *murābahah* modal kerja pada Bank Kalsel Cabang Syariah Kandungan.

Bab V merupakan bab penutup yang berisi simpulan atau hasil dari penelitian dan memberikan saran berdasarkan hasil dari penelitian ini.