

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

A. Penyajian Data

Penelitian ini telah dilaksanakan dengan melakukan wawancara langsung kepada bagian pemasaran yang ada pada Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan. Wawancara dilakukan di kantor Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan di Jalan Pangeran Antasari No. 108-109 Kandangan Telepon (0517) 22286, faksimile (0517) 23768.

1. Identitas Informan

- a. Nama : Juliadi Rahman
- Umur : 34 Tahun
- Jabatan : Seksi Pemasaran
- Alamat : Jl. Pembangunan 2 Gang. Al-Kautsar No.5 RT.49
Banjarmasin
- b. Nama : Muhammad Ferza Septiyan
- Umur : 24 Tahun
- Jabatan : Pemasar Pemasar
- Alamat : Jl. Aluh Idut Kandangan Kota
- c. Nama : Panji Afif Hidayat, S.EI
- Umur : 25 Tahun
- Jabatan : Pemasar Pemasar
- Alamat : Komp. Bumi Amawang Permai, Kandangan.

- d. Nama : Hendra Irawan
Umur : 31 Tahun
Jabatan : Staf Pemasar
Alamat : Jl.HKSN Komplek AMD Blok G No. 58
Banjarmasin.
- e. Nama : Supriadi
Umur : 35 Tahun
Jabatan : Staf Pemasar
Alamat : Jalan Hamransani, perum griya pratama III
Banjarbaru.
- f. Nama : Aji Dwi Hatmojo
Umur : 27 Tahun
Jabatan : Staf Pemasar
Alamat : Jl. Cemara 2 Banjarmasin.
- g. Nama : M. Faizal Ariadi
Umur : 38 Tahun
Jabatan : Staf Pemasar
Alamat : Jl.Pahampangan Kandangan

2. Pembiayaan *Murābahah* Modal Kerja pada Bank Kalsel Cabang Syariah Kandangan

Pembiayaan *murābahah* modal kerja adalah fasilitas pembiayaan modal kerja dengan akad *murābahah* yang diberikan kepada semua kalangan masyarakat khususnya untuk usaha mikro atau pedagang-pedagang yang ingin menambah

modal usaha mereka. *Murābahah* modal kerja ini dioperasikan sejak dibukanya Kantor Cabang Syariah Kandangan, yaitu pada tahun 2005. *Murābahah* modal kerja merupakan pembiayaan yang diperuntukkan bagi pemilik usaha yang ingin menambah modal usaha dan mengembangkan usaha. Bagi pemilik usaha yang usahanya sudah berjalan minimal 1 tahun bisa mengajukan pembiayaan *murābahah* modal kerja ini dan adanya pembukuan usaha perbulannya. Margin yang ditawarkan bank kepada nasabah pembiayaan *murābahah* modal kerja adalah sebesar 8% untuk pembiayaan selama 1 tahun dan 8,5% pertahun untuk pembiayaan selama 2 tahun. Adapun uang muka untuk pembiayaan *murābahah* modal kerja ini adalah 35% dari nominal pembiayaan. Plafon dalam pembiayaan *murābahah* modal kerja calon nasabah dapat memperoleh pembiayaan Rp. 5.000.000,- s/d Rp. 500.000.000 dengan jangka waktu pembiayaan selama 2 tahun, dan biaya angsuran yang tetap sampai waktu pelunasan. Dengan jumlah angsuran yang bersifat tetap, nasabah akan merasa tenang karena selama masa pembiayaan besar angsuran tidak akan berubah meskipun kondisi ekonomi sedang tidak baik. Agunan minimal 125% dari nominal pembiayaan, dan agunannya harus bersertifikat.

Bank Kalsel Cabang Syariah Kandangan dalam menawarkan produknya khususnya produk pembiayaan *murābahah* modal kerja, bagi masyarakat yang tertarik bisa mengajukan pembiayaan. Masyarakat yang dapat mengajukan pembiayaan ini adalah masyarakat yang usahanya sudah berjalan minimal 1 (satu) tahun, dan jenis usaha dan produk yang dijualnya tidak bertentangan dengan syariah.

Keuntungan yang didapat nasabah dari pembiayaan *murābahah* modal kerja ini yaitu nasabah mendapat tambahan modal untuk mengembangkan usahanya, modal pengembalian bisa diangsur dengan angsuran tetap dan margin yang ringan, dan yang pasti akad dijalankan sesuai dengan prinsip syariah.¹

Adapun persyaratan yang harus dilengkapi calon nasabah yang ingin melakukan pembiayaan *murābahah* modal kerja adalah sebagai berikut:

Tabel 4.1 Persyaratan Pembiayaan pada Bank Kalsel Cabang Syariah Kandangan

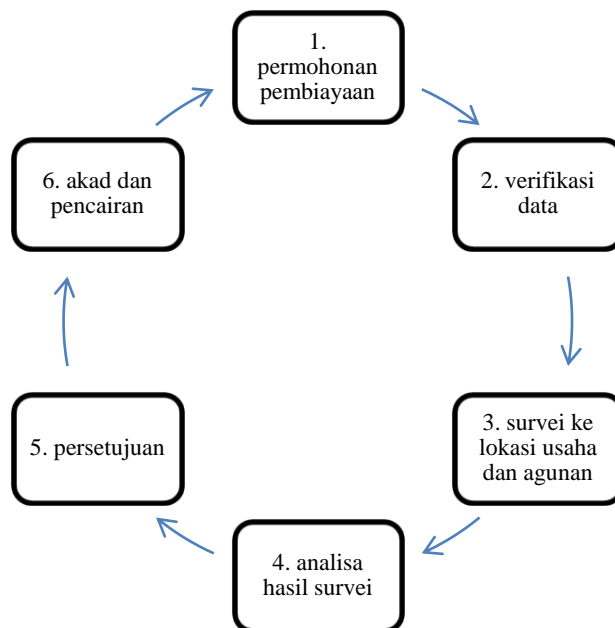
No	Persyaratan	Pegawai	Wiraswasta	perusahaan
1	Fotocopy suami istri/pengurus	√	√	√
2	Fotocopy kartu keluarga dan akta nikah	√	√	√
3	Pas photo 2x3 suami istri/pengurus	√	√	√
4	Fotocopy slip gaji/keterangan penghasilan	√	–	√
5	Fotocopy rekening koran/tabungan 3 bulan terakhir	√	√	√
6	Fotocopy SK awal s/d akhir (copy karpeg dan taspen)	√	–	√
7	Fotocopy NPWP (di atas Rp.50jt)	√	√	√
8	Rencana anggaran biaya	√	√	√
9	Fotocopy sertifikat hak milik/jaminan	√	√	√
10	Surat keterangan harga tanah	√	√	√

¹Panji Afif Hidayat, pemasar pembiayaan, wawancara pribadi, Bank Kalsel Cabang Syariah Kandangan, 20 Maret 2016.

11	Copy perijinan (SIUP, TDP, HO, SITU, dll)	-	√	-
12	PBB terbaru	√	√	√
13	Lainnya sesuai ketentuan bank	√	√	√

Sumber: Bank Kalsel Cabang Syariah Kandangan, 2017.

Mekanisme pembiayaan *murābahah* modal kerja pada Bank Kalsel Cabang Syariah Kandangan pertama-tama nasabah melakukan pengajuan pembiayaan modal kerja kemudian melengkapi dokumen yang disediakan oleh pihak bank. Setelah dokumen atau persyaratan sudah lengkap, bank melakukan survei ke tempat usaha calon nasabah dan ke tempat yang dijadikan sebagai agunan. Kemudian hasil survei diajukan ke bagian analis untuk dianalisis apakah calon nasabah ini layak untuk diberikan pembiayaan. Baru kemudian diajukan ke komite pembiayaan yang meliputi pimpinan cabang, kepala seksi pemasaran dan staf pemasaran. Setelah pengajuan pembiayaan disetujui oleh komite pembiayaan maka dilakukanlah akad dan kemudian proses pencairan.



Gambar 4.1

Mekanisme Pembiayaan pada Bank Kalsel Syariah Cabang Kandungan
 Sumber: Data diolah, 2017

Keunggulan pembiayaan *murābahah* modal kerja:

- a. Akad sesuai dengan prinsip syariah
- b. Margin ringan
- c. Adanya jaminan asuransi (jiwa dan kebakaran)
- d. Prosesnya cepat (maksimal 12 hari kerja sampai proses pencairan dana).
- e. Angsuran tetap (tidak berubah-ubah)

Berdasarkan hasil wawancara data jumlah nabasah pembiayaan *murābahah* modal kerja pada Bank Kalsel Syariah Cabang Kandungan pada 3 tahun terakhir (posisi 31 Desember).

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

Tahun	Jumlah Nasabah
2014	18
2015	20
2016	14

Sumber: Data diolah, 2017

Dari tabel 4.2 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 pembiayaan *murābahah* modal kerja, bagi nasabah yang sudah lunas tidak termasuk dalam data pembiayaan.

3. Strategi Pemasaran Pembiayaan *Murābahah* Modal Kerja pada Bank Kalsel Cabang Syariah Kandungan

Selain menyiapkan produk bank perlu menyiapkan strategi untuk memasarkan produk tersebut agar laku dipasaran. Langkah awal Bank Kalsel Cabang Syariah Kandungan dalam memasarkan produknya adalah dengan melakukan *mapping* (pemetaan wilayah), cara ini dilakukan untuk mengetahui bagaimana potensi perkecamatan di wilayah Hulu Sungai Selatan. Kemudian setelah dilakukan *mapping* bagian staf pemasar bagi tugas ke perkecamatan melakukan survei untuk mengetahui jadwal hari pasar di perkecamatan. Setelah mengetahui jadwal pasar perkecamatan, bank menjalankan strategi mereka dengan mendatangi pasar-pasar diperkecamatan dengan membagikan brosur-brosur kepada para pedagang dipasar. Strategi ini dinamai oleh pihak bank dengan

sebutan “manyasah pasar”, saat ini pihak bank aktif memasarkan produknya dipasar induk Kandangan yaitu pasar Los Batu Kandangan. Selain mendatangi pasar-pasar, Bank Kalsel Cabang Syariah Kandangan juga mendatangi kantor-kantor yang tersebar diwilayah Kandangan untuk memperkenalkan produk-produknya.²

Strategi lain yang dilakukan bank yaitu melakukan kerja sama dengan Dinas untuk melakukan sosialisasi mengenai produk-produk pada Bank Kalsel Cabang Syariah Kandangan khususnya pembiayaan *murābahah* modal kerja dengan mendatangi kelompok-kelompok usaha yang ada diwilayah HSS. Bank juga memberikan pemahaman secara lisan langsung kepada masyarakat tentang bagaimana bank syariah yang menjalankan operasionalnya sesuai dengan prinsip syariah.

Selain itu bank juga melakukan promosi melalui media cetak seperti brosur, dan spanduk. Bank mempromosikan keunggulan-keunggulan dari produk pembiayaan. Keunggulan-keunggulan dari produk pembiayaan *murābahah* modal kerja adalah akad sesuai dengan prinsip syariah, margin ringan, ada jaminan asuransi, proses cepat dan angsuran tetap sempat waktu pelunasan. Strategi yang dilakukan Bank Kalsel Cabang Syariah Kandangan adalah dengan menawarkan margin yang ringan yaitu 8%-8,5% dan menghubungi kembali nasabah yang sudah lama atau hampir lunas dengan menawarkan kembali apakah ingin melanjutkan pembiayaan, dengan catatan nasabah tersebut sudah baik dan tidak bermasalah pada pembiayaan sebelumnya.

² Panji Afif Hidayat, pemasar pembiayaan, wawancara pribadi, Bank Kalsel Cabang Syariah Kandangan, 20 Maret 2016.

Sebagaimana himbauan dari pemerintah Bupati HSS untuk menghidupkan UMKM-UMKM khususnya wilayah HSS. Bank Kalsel Syariah cabang Kandangan mengumpulkan UMKM-UMKM yang ada diwilayah HSS dengan melakukan kerja sama dengan Dinas Perindagkop dan UKM untuk melakukan sosialisasi terkait pembiayaan *murābahah* modal kerja. Dengan bantuan dinas tersebut bank dapat mengumpulkan UMKM-UMKM yang potensinya bagus.³

4. Kendala yang dihadapi Bank Kalsel Cabang Syariah Kandangan dalam memasarkan pembiayaan *Murābahah* Modal Kerja

Berdasarkan hasil wawancara dengan pihak Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan, dalam memasarkan produk pembiayaan *murābahah* modal kerja pada Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan mengalami beberapa kendala, seperti kurangnya pemahaman masyarakat mengenai produk perbankan bank syariah. Masyarakat masih menganggap bank syariah dan bank konvensional sama saja. Kendala lain yaitu, persaingan yang ketat dengan lembaga keuangan lain. Apalagi sekarang pesaingnya adalah bank konvensional yang menjalankan KUR (Kredit Usaha Rakyat), KUR merupakan program yang dicanangkan pemerintah, namun dananya sepenuhnya berasal dari dana bank. Pemerintah memberikan penjaminan terhadap risiko KUR sebesar 70% dan 30% ditanggung oleh bank pelaksana. Nilai agunan dari KUR lebih rendah dari pada agunan dari Bank Kalsel Syariah, jadi Bank Kalsel Syariah bersaing dengan adanya KUR ini.

Kendala lain yaitu agunan. Agunan ini menjadi kendala yang sering terjadi pada Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan. Permohonan pembiayaan yang

³Juliadi Rahman, pimpinan seksi pemasaran, wawancara pribadi, Bank Kalsel Cabang Syariah Kandangan, 21 Maret 2016.

diajukan calon nasabah tidak dapat dipenuhi oleh bank, hal ini dikarenakan agunan yang tidak memiliki SHM/SHGB. Pada Bank Kalsel Syariah Cabang Kandungan mewajibkan agunan tambahan untuk pembiayaan *murābahah* modal kerja, yaitu agunannya harus berupa sertifikat atas nama nasabah atau atas nama suami yang mengajukan pembiayaan. Selain kendala yang telah dijelaskan, adapun kendala lain yaitu jangka waktu angsuran pembiayaan yang hanya 2 tahun.

B. Analisis Data

1. Strategi Pemasaran Pembiayaan *Murābahah* Modal Kerja pada Bank Kalsel Cabang Syariah Kandungan

Setiap perusahaan memiliki tujuan untuk dapat tetap hidup dan berkembang. Tujuan tersebut dapat dicapai apabila bagian pemasaran perusahaan melakukan strategi yang mantap untuk dapat menggunakan kesempatan yang ada dalam pemasaran, sehingga posisi atau kedudukan perusahaan di pasar dapat dipertahankan dan sekaligus ditingkatkan. Pemasaran meliputi perumusan jenis produk, bagaimana cara menyalurkan produk tersebut kepada konsumen, seberapa tinggi harga yang seharusnya ditetapkan produk tersebut yang cocok dengan kondisi konsumennya, bagaimana cara promosi untuk mengkomunikasikan produk tersebut kepada konsumen, serta bagaimana mengatasi kondisi persaingan yang dihadapi oleh perusahaan dan sebagainya.⁴ Dunia perbankan memasuki era persaingan usaha yang semakin kompetitif, bank perlu menyusun strategi

⁴Fitrin Nisa (1106110311), *Strategi Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Jumlah Nasabah Pembiayaan Mudharabah Pada PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Bekah Gemadana Kertak Hanyar* (Banjarmasin: IAIN Antasari Banjarmasin), hlm, 4.

pemasaran yang efektif dan efisien serta sesuai dengan kondisi pasar bank pada saat ini. Bank Kalsel Cabang Syariah Kandungan dalam memasarkan produknya khususnya pembiayaan *murābahah* modal kerja harus melakukan strategi pemasaran yang efektif dan efisien, agar dapat bersaing dengan bank-bank lainnya yang memiliki produk serupa. Baik itu bank syariah maupun bank konvensional. Apalagi sekarang pesaingnya adalah bank konvensional yang menjalankan program dari pemerintah yaitu KUR (Kredit Usaha Rakyat), maka bank syariah harus lebih gencar lagi dalam memasarkan pembiayaan *murābahah* modal kerja ini. Karena ini merupakan sebuah tantangan yang harus dihadapi Bank Kalsel Cabang Syariah Kandungan dengan melakukan strategi yang tepat agar dapat bertahan dan terus berkembang.

Salah satu komponen yang mendukung bidang pemasaran yaitu bagaimana strategi pemasaran yang digunakan oleh suatu badan usaha. Strategi pemasaran yang diambil perusahaan dalam memasarkan produknya akan sangat mempengaruhi hasil yang akan diperoleh.

Pemasaran menurut Philip Kotler merupakan salah satu kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan dalam usaha untuk mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan.⁵ Penulis menganalisa pemasaran Bank Kalsel Cabang Syariah Kandungan dengan menggunakan bauran pemasaran (*marketing mix*). Karena dalam dunia pemasaran selalu terkait dengan yang namanya bauran pemasaran.

Bauran pemasaran menurut Kotler merupakan serangkaian alat pemasaran yang digunakan perusahaan untuk mencapai sasaran pemasarannya dalam pasar

⁵Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Kontrol* (Jakarta: Prehallindo, 2002), hlm. 125.

sasaran. Alat pemasaran yang digunakan meliputi empat faktor yang disebut 4P, yaitu produk (*product*), harga (*price*), tempat/distribusi (*place*) dan promosi (*promotion*).⁶Berikut strategi bauran pemasaran (*marketing mix*) pada Bank Kalsel Cabang Syariah Kandungan.

a. Strategi Produk

Menurut Kotler produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan ke suatu pasar untuk memenuhi keinginan atau kebutuhan.⁷ Produk merupakan alat bauran pemasaran yang paling pokok, yaitu penawaran nyata perusahaan kepada pasarnya, termasuk di dalamnya kualitas produk, desain produk, karakteristik/ciri-ciri produk, merek, dan kemasan produk.⁸ Produk yang ditawarkan Bank Kalsel Cabang Syariah Kandungan sangat beragam, dan sudah tentu sangat islami, termasuk dalam memberikan pelayanan kepada nasabahnya. Karena tujuan utama dari prinsip perbankan syariah adalah terhindar dari transaksi riba, maka produk yang ditawarkan tentu saja berbeda dengan produk bank umum atau konvensional.

Produk yang ditawarkan Bank Kalsel Cabang Syariah Kandungan sesuai dengan prinsip syariah. Terutama produk pembiayaan *murābahah*, pembiayaan *murābahah* adalah pembiayaan yang kontraknya bebas dari riba. Untuk merebut calon nasabah, maka bank harus berusaha keras. Nasabah tidak akan datang sendiri tanpa ada sesuatu yang menarik perhatian, sehingga berminat untuk

⁶Philip Kotler, *et. al. Manajemen Pemasaran Perspektif Asia Buku 1*, terj. Fandy Tjiptono (Yogyakarta: Andi, 1999), hlm. 123.

⁷Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran*, terj. Hendra Teguh dan Ronny Antonius Rusli (Jakarta: PT Prenhallindo, 1997) hlm. 52.

⁸Philip Khotler, *et al. eds. op. cit.* hlm. 125.

membeli produk bank. Menurut Kasmir yang paling utama untuk menarik perhatian dan minat nasabah adalah keunggulan produk yang dimiliki.⁹ Bank melakukan pemasaran produk dengan cara menjelaskan kepada nasabah bagaimana pembiayaan *murābahah* modal kerja, manfaatnya, serta menjelaskan kelebihan dan kekurangan dari pembiayaan *murābahah* modal kerja.

Adapun kelebihan dari produk pembiayaan *murābahah* modal kerja ini adalah:

1) Akad sesuai prinsip syariah

Akad yang sesuai dengan prinsip syariah adalah akad yang bebas dari yang namanya riba. Karena dalam Islam sudah dijelaskan bahwa segala sesuatu yang berkaitan dengan riba adalah haram. Dengan akad yang sesuai prinsip syariah maka akan membuat nasabah merasa aman karena produk pembiayaan yang digunakan sesuai dengan syariat Islam. Akad yang digunakan dalam pembiayaan *murābahah* modal kerja adalah akad *murābahah* yang sesuai dengan syariah.

2) Margin ringan

Margin pembiayaan *murābahah* modal kerja yang ditetapkan ringan yaitu 8%-8,5%. Margin pembiayaan yang ringan tentunya akan mampu untuk menarik minat nasabah. Karena margin nya dapat bersaing dengan bunga yang ditawarkan bank konvensional.

3) Adanya asuransi (asuransi jiwa dan kebakaran)

⁹Kasmir, *Manajemen Perbankan* (Jakarta: Rajawali Pers, 2014), hlm. 221.

Asuransi merupakan fasilitas yang diberikan kepada nasabah pembiayaan *murābahah* modal kerja. Dengan adanya asuransi ini akan menjamin keamanan dan kepercayaan nasabah dalam melakukan pembiayaan ini.

4) Prosesnya cepat

Bagi calon nasabah yang telah memenuhi kriteria dan persyaratan yang ajukan pihak bank serta bank sudah menyetujui pengajuan pembiayaan, selanjutnya bank akad melakukan akad dengan nasabah dan setelah itu akan dilakukan pencairan dana pembiayaan.

5) Angsuran tetap (tidak berubah-ubah)

Jumlah angsuran pada Bank Kalsel Cabang Syariah bersifat tetap (tidak berubah-ubah) sampai pembiayaan lunas. Sementara pada kredit bank konvensional, jumlah angsuran bersifat tidak tetap karena tergantung pada tingkat suku bunga yang berlaku. Dengan jumlah angsuran yang bersifat tetap nasabah akan merasa tenang karena selama masa pembiayaan besar angsuran tidak akan berubah meskipun kondisi ekonomi sedang tidak baik.

Keuntungan yang didapat nasabah dari pembiayaan *murābahah* modal kerja ini yaitu nasabah mendapat tambahan modal untuk mengembangkan usahanya, modal pengembalian bisa diangsur dengan angsuran tetap dan margin yang ringan, dan yang pasti akad dijalankan sesuai dengan prinsip syariah.

b. Strategi Harga

Sofjan Assauri menjelaskan, penentuan harga perusahaan dapat menciptakan hasil penerimaan penjualan dari produk yang dihasilkan dan dipasarkannya. Perananan penetapan harga akan menjadi sangat penting terutama

pada keadaan persaingan yang semakin tajam. Penentuan harga penting untuk diperhatikan, mengingat harga sangat menentukan laku tidaknya suatu produk dan jasa perbankan. Harga bagi bank syariah adalah bagi hasil atau *profit and loss sharing*.¹⁰ Harga adalah jumlah uang yang harus dibayar oleh nasabah untuk memperoleh suatu produk.

Pada strategi pemasaran Rasulullah SAW juga dijelaskan dalam menentukan harga yaitu dengan tidak menetapkan harga lebih tinggi dari harga yang ditawarkan oleh pesaing atau lebih rendah dari biaya yang dikeluarkan.¹¹ Harga yang dimaksud dalam penelitian ini adalah tentang bagaimana bank dalam menentukan margin pembiayaan yang ditetapkan kepada nasabah oleh Bank Kalsel Cabang Syariah Kandungan. Margin yang ditawarkan bank kepada nasabah pembiayaan *murābahah* modal kerja adalah sebesar 8% pertahun untuk pembiayaan dengan jangka waktu selama 1 tahun dan 8,5% pertahun untuk pembiayaan dengan jangka waktu selama 2 tahun.

Plafon pembiayaan *murābahah* modal kerja calon nasabah dapat memperoleh pembiayaan Rp 5.000.000,- s/d Rp 500.000.000 dengan jangka waktu pembiayaan maksimal selama 2 tahun, dan biaya angsuran yang tetap sampai waktu pelunasan. Dengan jumlah angsuran yang bersifat tetap nasabah akan merasa tenang karena selama masa pembiayaan besar angsuran tidak akan berubah meskipun kondisi ekonomi sedang tidak baik.

¹⁰Kasmir, *op. cit.* hlm. 227.

¹¹Ichwan Fauzi, *et al.* Eds. *Ensiklopedia Nabi Muhammad SAW Sebagai Wirausahawan* (Jakarta: PT Lentera Abadi, 2011), hlm. 273.

c. Strategi tempat (distribusi)

Penentuan tempat atau lokasi bertujuan untuk sebagaimana suatu perusahaan memberikan kemudahan untuk konsumen mendapatkan akses terhadap barang atau jasa. Pemilihan lokasi yang tepat akan berdampak terhadap penjualan terutama perusahaan yang bergerak dibidang jasa perbankan. Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan letaknya sangat strategis dan mudah ditemukan karena terletak di dekat pasar, tepatnya pasar utama Kandangan yang disebut pasar Los Batu Kandangan.

d. Strategi promosi

Setiap perusahaan selalu berusaha mempengaruhi calon pembeli, sehingga dapat tercapai tujuan dan sasaran perusahaan. Usaha perusahaan untuk mempengaruhi dengan merayu (*persuasive communication*) calon pembeli, melalui pemakaian segala unsur acuan pemasaran disebut promosi. Dengan kegiatan promosi yang dilakukan, perusahaan akan berusaha untuk membujuk calon pembeli dan langganan untuk melakukan pembelian atas produk yang dipasarkan, dalam hal ini perusahaan melakukan komunikasi dengan para konsumen.¹² Salah satu tujuan promosi bank adalah menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik calon nasabah yang baru. Adapun kegiatan yang termasuk dalam aktivitas promosi adalah periklanan (*advertising*), penjualan pribadi (*personal selling*), promosi penjualan (*sales promotion*), dan publisitas.¹³

¹²Sofjan Assauri, ed.1, cet. 7. *Op. cit.*, hlm. 265.

¹³M. Nur Rianto Al Arif, *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah* (Bandung: Alfabeta, 2010), hlm. 15-16.

Promosi merupakan salah satu sarana pemasaran perusahaan yang bertujuan agar produk yang dipasarkan dapat dikenal secara luas oleh masyarakat dengan jangkauan promosi yang luas sehingga diharapkan volume penjualan dapat lebih ditingkatkan. Keefektifan dari sarana promosi yang dilakukan tergantung dari media yang digunakan dan jenis produk yang dipasarkan. Sebagaimana firman Allah yang menggambarkan golongan kaum muslim yang beruntung dalam Q.S *Al-Mu'minūn*/23:8, yaitu:

وَالَّذِينَ هُمْ لِأَمْنَتِهِمْ وَعَهْدِهِمْ رَاعُونَ

”Dan orang-orang yang memelihara amanat-amanat (yang dipikulnya) dan janjinya.”¹⁴

Maksud amanat adalah menyampaikan hak ataupun apa saja kepada pemiliknya dengan tidak ada pengurangan. Amanat memiliki makna tanggung jawab dalam melaksanakan tugas dan kewajiban. Amanat mementingkan tanggung jawab yang sangat hakiki dalam hubungannya dengan umat manusia, yang yakin bahwa ada yang mengawasi pelaksanaan tugasnya.¹⁵ Allah berfirman dalam Q.S. *An-Nisā*/4:58

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

“Sesungguhnya Allah menyuruh kamu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya, dan (menyuruh kamu) apabila menetapkan hukum di antara manusia supaya kamu menetapkan dengan adil.

¹⁴Al-Fatih, *Al-Qur'an dan Terjemahnya* (Jakarta: PT. Insan Media Pustaka, 2013), hlm. 342.

¹⁵M. Nur Rianto al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah* (Bandung: Alfabeta, 2010), hlm. 27.

Sesungguhnya Allah memberi pengajaran yang sebaik-baiknya kepadamu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Mendengar lagi Maha Melihat.”¹⁶

Sifat amanah harus dimiliki oleh setiap orang mukmin, apalagi memiliki pekerjaan yang berhubungan dengan pelayanan bagi masyarakat, salah satu nya pekerjaan sebagai marketer.

Iklan adalah sarana promosi yang digunakan oleh perusahaan guna menginformasikan segala sesuatu produk yang dihasilkan oleh perusahaan. Informasi yang diberikan adalah nama produk, manfaat produk, harga produk, serta keuntungan-keuntungan produk dibandingkan produk sejenis yang ditawarkan oleh pesaing. Seorang pemasar dalam mengiklankan barang/jasa nya tidak boleh dilebih-lebihkan atau mengiklankan produk bagus padahal kenyataannya tidak demikian. Rasulullah SAW melarang transaksi bisnis, termasuk pemasaran yang dilakukan dengan penipuan sebagaimana sabdanya:

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ بَيْعِ الْخِصَاةِ
وَعَنْ بَيْعِ الْغَرَرِ

“Dari Abū Hurayrah r.a., katanya, Rasulullah melarang jual beli dengan cara melempar dan jual beli yang mengandung penipuan.” (HR. Muslim)

Bank Kalsel Cabang Syariah Kandungan dalam memasarkan pembiayaan *murābahah* modal kerja yaitu dengan iklan melalui brosur dan internet (Website, media sosial: *facebook* dan *instagram*).

Sesuai dengan pengertian periklanan diatas, periklanan adalah menginformasikan. Informasi yang diberikan Bank Kalsel Cabang Syariah

¹⁶Al-Fatih, *Al-Qur'an dan Terjemahnya* (Jakarta: PT. Insan Media Pustaka, 2013), hlm. 87.

Kandungan dalam mengiklankan produknya adalah dengan menyebutkan nama-nama produk, manfaat produk, harga produk, dan keunggulan-keunggulan produk.

Selain melalui iklan, promosi lain yang dilakukan adalah Pemasar secara langsung mendatangi pedagang yang ada dipasar-pasar untuk menawarkan produk-produk yang ditawarkan di Bank Kalsel Cabang Syariah Kandungan, termasuk pembiayaan *murābahah* modal kerja. Kegiatan tersebut dinamai “manyasah pasar” oleh pihak Bank Kalsel Cabang Syariah Kandungan. Bank juga mendatangi langsung kantor-kantor yang tersebar diwilayah Kandungan untuk mempromosikan produk-produk yang ada di Bank Kalsel Cabang Syariah Kandungan.

Kegiatan “manyasah pasar” adalah pemasar secara langsung bertemu dengan calon nasabah untuk menawarkan produk-produk yang ada pada Bank Kalsel Cabang Syariah Kandungan dengan menjelaskan kelebihan dan kekurangan produk tanpa melebih-lebihkan. Dalam memasarkan seorang pemasar dituntut untuk selalu jujur. Hal ini sesuai dengan nilai pemasaran syariah yaitu *Ṣiddiq*. Sebagaimana dengan sabda Nabi SAW.

عَنْ عَبْدِ اللَّهِ قَلَّ: قَلَّ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: عَلَيْكُمْ بِالصِّدْقِ. فَإِنَّ الصِّدْقَ يَهْدِي إِلَى الْبِرِّ. وَإِنَّ الْبِرَّ يَهْدِي إِلَى الْجَنَّةِ. وَمَا يَزَالُ الرَّجُلُ يَصْدُقُ وَيَتَحَرَّى الصِّدْقَ حَتَّى يُكْتَبَ عِنْدَ اللَّهِ صِدِّيقًا. وَإِيَّكُمْ وَالْكَذِبَ. فَإِنَّ الْكَذِبَ يَهْدِي إِلَى الْفُجُورِ. وَإِنَّ الْفُجُورَ يَهْدِي إِلَى النَّارِ. وَمَا يَزَالُ الرَّجُلُ يَكْذِبُ وَيَتَحَرَّى الْكَذِبَ حَتَّى يَشْكُتَبَ عِنْدَ اللَّهِ كَذَّابًا (رواه مسلم)¹⁷

¹⁷Imam Abi Husaini Muslim bin Al-Hajjaj Al-Qusairi An-Naisaburi, *Shahih Muslim juz. 4* (Bandung: 206-261H), hlm. 2013.

“Dari Abdullah, dia berkata: “Rasulullah SAW bersabda: Berpegang teguhlah kamu pada kejujuran, karena kejujuran itu membawa pada kebaikan, dan kebaikan itu akan membawa ke surga. Seseorang hendaknya berlaku jujur dan selalu jujur supaya di sisi Allah dia dicatat sebagai orang yang jujur. Jauhilah olehmu kebohongan, karena kebohongan itu menyeret kepada perbuatan maksiat, dan karena kemaksiatan itu akan membawa ke neraka. Seseorang yang berbohong dan selalu saja berbohong maka di sisi Allah dia akan dicatat sebagai tukang bohong” (HR Muslim).

Ṣiddiq yang berarti kejujuran. Tidak ada satu ucapan yang saling bertentangan dengan perbuatan. Seorang pemasar tidak boleh melakukan kebohongan atau terlalu melebih-lebihkan atas produk yang dijual hanya demi mengejar target penjualan. Amanah atau dapat dipercaya. Bank Kalsel Syariah memberikan jaminan asuransi kepada nasabah yang melakukan pembiayaan, dengan asuransi ini akan menambah kepercayaan nasabah kepada bank.

Promosi yang dilakukan dengan secara langsung mendatangi masyarakat akan menimbulkan ikatan persaudaraan antara pemasar dan masyarakat. Sebagaimana yang dijelaskan dalam sebuah hadis sebagai berikut.

عَنْ أَنَسِ بْنِ مَالِكٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ سَمِعْتُ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يَقُولُ: مَنْ سَرَّهُ أَنْ يُبْسَطَ لَهُ فِي رِزْقِهِ أَوْ يُنْسَأَ لَهُ فِي أَثَرِهِ فَلْيَصِلْ رَحْمَهُ¹⁸

“Dari Anas ibn Mālik, berkata: Aku pernah mendengar Rasulullah SAW bersabda, “Barang siapa ingin agar rezekinya dilapangkan dan pengaruhnya diluaskan, maka hendaklah ia menyambung tali silaturahmi.” (HR. *al-Bukhārī*)¹⁹

Dari hadis tersebut dapat dipahami bahwa seorang muslim harus mencari rezeki yang halal ditunjang dengan melakukan silaturahmi. Didalam transaksi jual

¹⁸Abi Abdullah Muhammad bin Ismail Al-Bukhārī, *Shahīh Al-Bukhārī juz. 2* (Indonesia, Maktabah Dahlan, 1922), hlm. 787.

¹⁹Al-Imām Zainuddin Ahmad bin Abdul-Lathif Az-Zabīdī, *Ringkasan Shahīh Al-Bukhārī*, terj. Cecep Syamsul Hari dan Tholib Anis (Bandung: Mizan, 2001), hlm. 390.

beli Islam menyarankan agar kedua belah pihak yang melakukan jual beli agar bertemu langsung karena akan timbul ikatan persaudaraan antara penjual dan pembeli. Hadist diatas menggambarkan bahwa Allah swt akan memberi rezeki bagi orang yang selalu menyambung silaturahmi antar sesama. Silaturahmi dapat diartikan dengan menyebarkan informasi dan komunikasi. Seorang pemasar harus memasarkan produknya, agar dikenal masyarakat. Silaturahmi merupakan salah satu strategi pemasaran yang tepat dalam Islam.²⁰

Strategi Bank Kalsel Cabang Syariah dalam memasarkan produk-produk bank terutama pembiayaan *murābahah* modal kerja adalah pemasar selalu berusaha memberikan pemahaman secara lisan tentang perbankan syariah yang secara operasionalnya berbeda dengan bank konvensional.

Bank selalu melakukan pendekatan kepada nasabah yang telah lama dan baik dalam pembiayaan (tidak bermasalah). Bank akan menawarkan kembali kepada nasabah untuk melakukan pembiayaan kembali.

Bank Kalsel Cabang Syariah Kandangan melakukan kerja sama dengan Dinas Perindagkop dan UKM untuk mengejar target UMKM. Dengan adanya kerja sama antara dinas dan bank, bank akan mengumpulkan UMKM-UMKM yang potensinya bagus yang ada di wilayah HSS, untuk melakukan sosialisasi terkait pembiayaan *murābahah* modal kerja.

Bank mempromosikan produk-produknya melalui sosialisasi-sosialisasi yang dilakukan. Terutama mempromosikan pembiayaan *murābahah* modal kerja kepada kelompok-kelompok usaha yang ada di wilayah Hulu Sungai Selatan.

²⁰Ifi Nur Diana, *Hadis-hadis Ekonomi* (Malang: UIN-MALIKI PRESS, 2008), hlm. 209-210.

2. Kendala Yang Dihadapi Dalam Memasarkan Pembiayaan *Murābahah* Modal Kerja pada Bank Kalsel Cabang Syariah Kandungan

Persaingan yang ketat dengan lembaga keuangan membuat bank berlomba-lomba dalam menciptakan pemasaran yang kreatif untuk menarik minat nasabah untuk melakukan pembiayaan atau kredit. Pemasaran yang dilakukan tidak selalu berjalan lancar, karena adanya hambatan dan halangan yang membuat bank kesulitan dalam melakukan pemasaran.

Bank Kalsel Cabang Syariah Kandungan dalam memasarkan pembiayaan *murābahah* modal kerja maupun memasarkan produk-produk yang lain, tidak selalu berjalan lancar, ada kalanya bank mengalami hambatan dan halangan dalam memasarkan yang membuat kesulitan dalam memasarkan produknya. Adapun kendala yang dihadapi bank dalam memasarkan pembiayaan *murābahah* modal kerja adalah:

a. Kurangnya pemahaman masyarakat tentang perbankan syariah.

Masyarakat menganggap semua bank itu sama, baik itu bank konvensional maupun bank syariah.

b. Persaingan yang ketat.

Bank Kalsel Cabang Syariah Kandungan dalam memasarkan produknya terutama produk pembiayaan *murābahah* modal kerja, pembiayaan ini bersaing dengan produk program pemerintah yang dijalankan oleh bank konvensional.

c. Agunan yang jarang mempunyai SHM/SHGB.

Banyak calon nasabah yang mengajukan pembiayaan tapi tidak dapat dipenuhi bank karena agunan yang tidak mempunyai sertifikat. Tingkat kesadaran masyarakat untuk membuat sertifikat terhadap harta yang dimiliki masih kurang.

- d. Singkatnya waktu pembiayaan, waktu pembiayaan *murābahah* modal kerja yaitu selama 2 tahun.

Waktu pembiayaan produk pembiayaan *murābahah* modal kerja pada Bank Kalsel Cabang Syariah Kandungan singkat yaitu maksimal 2 tahun.

Cara bank dalam menghadapi kendala-kendala tersebut adalah dengan memberikan pemahaman secara lisan bagaimana perbankan syariah yang beroperasi dengan prinsip-prinsip syariah, yang terbebas dari unsur riba. Hal ini sesuai dengan sifat Rasulullah yaitu *tablīg*, dimana seorang pemasar mampu memberikan pemahaman kepada masyarakat yang belum mengerti tentang ekonomi syariah, itulah yang menjadi tugas pemasar untuk menjelaskan sekaligus menjual produk syariah. Selain itu juga dengan menyampaikan keunggulan pada pembiayaan *murābahah* modal kerja. Bank Kalsel Cabang Syariah Kandungan juga melakukan kerja sama dengan Dinas Perindagkop dan UKM untuk mengejar target UMKM. Dengan adanya kerja sama antara dinas dan bank, bank akan mengumpulkan UMKM-UMKM yang potensinya bagus yang ada di wilayah HSS, untuk melakukan sosialisasi terkait pembiayaan *murābahah* modal kerja. namun untuk meningkatkan nasabah pembiayaan *murābahah* modal kerja bank harus meningkatkan lagi pemasarannya, apalagi dengan adanya program dari

pemerintah yang dijalankan oleh perbankan konvensional yang menawarkan kredit dengan bunga lebih ringan dan nilai agunan yang lebih rendah. Bank harus bisa memodifikasi produk yang sudah ada menjadi lebih menarik atau menciptakan produk baru khusus nya untuk pembiayaan dengan jangka waktu pembiayaan yang lebih lama.