

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Syariah Islam merangkum seluruh aspek kehidupan, baik ritual (ibadah) maupun sosial (muamalah). Ibadah diperlukan untuk menjaga ketaatan dan keharmonisan hubungan manusia dengan khaliq-Nya. Adapun muamalah diturunkan untuk menjadi *rules of the game* atau aturan main manusia dalam kehidupan sosial. Universalitas ini tampak jelas terutama pada bidang muamalah. Selain mempunyai cakupan luas dan fleksibel, muamalah tidak membedakan antara muslim dan nonmuslim.¹

Muamalah adalah sendi kehidupan dimana setiap muslim akan diuji nilai keagamaan dan kehati-hatiannya, serta konsistensinya dalam ajaran-ajaran Allah Swt.² Islam menganggap penting urusan muamalah. Islam juga mengatur hubungan antara manusia dengan manusia lainnya. Islam tidak menganggap penting urusan akhirat saja dan Islam menghendaki kesejahteraan hidup manusia baik di dunia maupun di akhirat.³

¹Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik* (Jakarta: Gema Insani, 2001), hlm. 4.

²Enang Hidayat, *Fiqh Jual Beli* (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2015), hlm. 1.

³*Ibid.*, hlm. 3.

Keinginan umat Islam Indonesia akan adanya bank yang beroperasi sesuai dengan prinsip-prinsip syariah Islam sudah sejak lama digagas oleh para tokoh dan cendekiawan muslim Indonesia. Gagasan mendirikan bank yang sejalan dengan prinsip-prinsip ekonomi Islam tersebut sudah muncul sejak tahun 1930-an, berbarengan dengan timbulnya reaksi dan kontroversi di kalangan ulama Indonesia mengenai hukum bunga bank pada perbankan konvensional.⁴

Terbitnya UU No. 10 tahun 1998 memiliki hikmah tersendiri bagi dunia perbankan nasional di mana pemerintah membuka lebar kegiatan usaha perbankan dengan berdasarkan pada prinsip syariah. Hal ini guna menampung aspirasi dan kebutuhan yang berkembang di masyarakat. Masyarakat diberikan kesempatan seluas-luasnya untuk mendirikan bank berdasarkan prinsip Bank Syariah, termasuk juga kesempatan konversi dari bank umum yang kegiatan usahanya berdasarkan pada pola konvensional menjadi pola syariah. Selain itu di bolehkan pula bagi pengelola bank umum konvensional untuk membuka kantor cabang khusus syariah dengan persyaratan yang tentunya melarang pada percampuran modal kerja dan akuntansinya yang dikenal dengan istilah *dual banking system*. Di sinilah salah satu letak kekhasan dari sistem perbankan di Indonesia, yang membedakannya dari sistem perbankan yang berlaku di Negara-negara lain. Saat ini eksistensi Bank Syariah di Indonesia sudah sedemikian kukuh dengan terbitnya UU No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah.

⁴Cik Basir, *Penyelesaian Sengketa Perbankan Syariah Di Pengadilan Agama dan Mahkamah Syari'ah*, cet. Kedua (Jakarta: Kencana, 2012), hlm. 33.

Pada tanggal 13 Agustus 2004 Bank Kalsel Syariah hadir dalam rangka memberikan alternatif perbankan kepada masyarakat Kalimantan Selatan yang mayoritas beragama Islam. Mulai saat itu Bank Kalsel Syariah memulai periode baru operasional berbasis syariah dengan membuka Kantor Cabang Syariah Banjarmasin.⁵ Bank Kalsel Syariah harus konsisten dalam penghimpunan dana dan penyaluran dana serta pelayanan jasa berdasarkan prinsip syariah serta dalam pengembangan produk bank agar sesuai dengan Fatwa Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI).

Salah satu faktor penting perbankan dalam memberikan pembiayaan harus benar-benar teliti. Sebab dalam hal ini perbankan memberikan kepercayaan kepada debitur untuk mengembalikan uang yang diterima bank dari orang-orang yang percaya kepada bank dengan menyimpan uangnya di bank sehingga pihak bank yang memberikan pembiayaan harus melakukan pemeriksaan terhadap calon debiturnya.

Firman Allah Swt, QS. *Al-Baqarah*/2: 283.

وَأِنْ كُنْتُمْ عَلَى سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهَانٌ مَّقْبُوضَةٌ ۖ فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُم بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ أَمَانَتَهُ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ ۚ وَلَا تَكْتُمُوا الشَّهَادَةَ ۚ وَمَنْ يَكْتُمْهَا فَإِنَّهُ آتَمٌ قَلْبُهُ ۚ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ

“Jika kamu dalam perjalanan (dan bermu'amalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpiutang). Akan tetapi jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (hutangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya; dan janganlah kamu (para saksi) menyembunyikan persaksian. Dan barangsiapa yang

⁵Bank Kalsel, *Profil: Sejarah Singkat Bank Kalsel Syariah*, http://www.Bankkalsel.co.id/index.php?option=com_content&view=article&id=86&Itemid=270, Diakses pada 22 Februari 2017, pukul 19.09 WITA.

menyembunyikannya, maka sesungguhnya ia adalah orang yang berdosa hatinya; dan Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan.”⁶

Hadis Nabi riwayat Tirmizi:

الصُّلْحُ جَائِزٌ بَيْنَ الْمُسْلِمِينَ إِلَّا صُلْحًا حَرَّمَ حَالًا أَوْ أَحَلَّ حَرَامًا وَالْمُسْلِمُونَ عَلَى شُرُوطِهِمْ
إِلَّا شَرْطًا حَرَّمَ حَالًا أَوْ أَحَلَّ حَرَامًا (رواه الترمذي عن عمرو بن عوف)⁷

“Perdamaian dapat dilakukan di antara kaum muslimin kecuali perdamaian yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram; dan kaum muslimin terikat dengan syarat-syarat mereka kecuali syarat yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram” (HR. Tirmizi dari ‘Amr bin ‘Auf).⁸

Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank termasuk Bank Kalsel Kantor Cabang Syariah Banjarmasin, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan defisit unit. Menurut sifat penggunaannya, pembiayaan dapat dibagi menjadi dua hal berikut:

1. Pembiayaan produktif, yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu untuk peningkatan usaha, baik usaha produksi, perdagangan maupun investasi.

⁶Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya* (Jakarta: Yayasan penyelenggara penterjemah Al-Qur'an, 1979), hlm. 71.

⁷Abu Isa Muhammad, *Sunan At-Tirmidzi*, Nomor Hadits 1357 (Beirut: Darul Fikri, 1994), hlm. 73.

⁸Muhammad Nashiruddin Al-Albani, *Shahih Sunan At-Tirmidzi Buku 2*, Nomor Hadits 1352, terj. Fachrurazi (Jakarta: Pustaka Azzam, 2014), hlm. 110.

2. Pembiayaan konsumtif, yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan.⁹

Transaksi pembiayaan yang ditujukan untuk memiliki barang dilakukan dengan prinsip jual beli. Prinsip jual beli ini dikembangkan menjadi bentuk pembiayaan-pembiayaan *mura>bahah, salam* dan *istis}na> ‘*¹⁰

Produk pembiayaan iB *Ar-Rahman* dengan akad *istis}na> ‘* pada Bank Kalsel Syariah ini adalah salah satu produk yang dikeluarkan pada tanggal 01 November 2013, produk tersebut kurang lebih 3 tahun berjalan diaplikasikan di Bank Kalsel Syariah.¹¹

Dalam pelaksanaan akad *istis}na> ‘* pada Bank Syariah, bank menjual barang kepada nasabah dengan spesifikasi, kualitas, jumlah, jangka waktu, tempat, dan harga yang disepakati.¹² Melalui akad ini kedua belah pihak bersepakat apakah pembayaran akan dilakukan dimuka, melalui angsuran, atau ditangguhkan sampai waktu tertentu yang akan datang.

Adapun pelaksanaan pada Bank Kalsel Syariah yaitu menggunakan akad *istis}na> ‘* paralel yaitu bank menerima pesanan barang dari nasabah,

⁹Muhammad Syafi'i Antonio, *op. cit.*, hlm. 160.

¹⁰M. Sulham, *Manajemen Bank Konvensional dan Syariah* (Malang: UIN-Malang Press, 2008), hlm. 148.

¹¹Sari Mulyanti, Pemasar Pembiayaan Bank Kalsel KCS Banjarmasin, Wawancara Pribadi, Banjarmasin. 05 Juni 2017.

¹²Muhammad, *Audit & Pengawasan Syariah Pada Bank Syariah* (Yogyakarta: UII Press, 2011), hlm. 69.

maksudnya calon nasabah memesan barang kepada bank melalui fasilitas *istis}na> ‘* setelah memperhitungkan keuntungan dengan pembayaran cicilan hingga penyerahan barang atau tangguhan dalam jangka waktu tertentu yang disepakati. Kemudian bank memesankan permintaan barang kepada produsen penjual dengan pembayaran di muka atau dicicil, bank meneruskan pesanan barang kepada *supplier*/produsen dengan pembayaran berdasarkan kesepakatan baik secara bayar di muka, saat penyerahan barang, saat proses pembuatan, ditangguhkan saat penyerahan barang atau kombinasi dari cara di atas. Bank menjual barang pesanan kepada nasabah sesuai dengan akad *istis}na> ‘* yang disepakati. Nasabah melakukan pembayaran *istis}na> ‘* baik secara tunai maupun tangguh.

Selain mempersiapkan produk, Bank Kalsel Syariah juga perlu menyiapkan strategi pemasarannya. Strategi adalah penempatan misi perusahaan, penetapan sasaran organisasi dengan mengikat kekuatan eksternal dan internal, perumusan kebijakan dan untuk mencapai sasaran dan memastikan implementasinya secara tepat sehingga tujuan dan sasaran utama organisasi akan tercapai.¹³ Pemasaran adalah suatu proses sosial dan manajerial yang membuat individu dan kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan.¹⁴ Pemasar dalam suatu perusahaan itu sangat diperlukan agar produk yang dihasilkan dapat laku di pasaran. Jadi strategi pemasaran

¹³George A. Steiner dan John B. Miner, *Kebijakan dan Strategi Manajemen*, terj. Ticoalu dan Agus Dharma, edisi kedua (Jakarta: Penerbit Erlangga, 1997), hlm. 18.

¹⁴Philip Kotler dan Gary Armstrong, *Dasar-Dasar Pemasaran*, terj. Alexander Sindoro, jilid satu (Jakarta: Prenhallindo, 1997), hlm. 6.

harus disesuaikan dengan kebutuhan konsumen dan juga dengan strategi para pesaing. Berdasarkan pada ukuran dan posisi dalam industri, perusahaan khususnya Bank Kalsel KCS Banjarmasin harus memutuskan bagaimana akan memposisikan diri berhadapan dengan pesaing agar dapat memperoleh keunggulan bersaing sekuat mungkin. Strategi pemasaran bersaing yang diadopsi sebuah perusahaan tergantung pada posisi industrinya. Sebuah perusahaan yang mendominasi pasar dapat mengadopsi satu atau beberapa strategi pemimpin pasar.¹⁵

Dalam hal ini analisis SWOT sangat berperan penting dalam merumuskan strategi pemasaran produk pembiayaan iB *Ar-Rahman* dengan akad *istisna* pada Bank Kalsel KCS Banjarmasin. Analisis SWOT adalah singkatan dari *strengths* (kekuatan), *weaknesses* (kelemahan), *opportunities* (peluang), dan *threats* (ancaman), dimana analisis SWOT ini dijadikan sebagai suatu model dalam menganalisis suatu organisasi yang berorientasi *profit* dan *nonprofit* dengan tujuan utama untuk mengetahui keadaan organisasi tersebut secara lebih komprehensif.¹⁶

Semakin ketatnya persaingan antar bank dalam memasarkan Produk pembiayaan dari Bank Kalsel Syariah yang berupa pembiayaan iB *Ar-Rahman* dengan akad *istisna* adalah pembiayaan iB *Ar-Rahman* dengan akad *istisna* ini diharapkan dapat diterima dengan baik serta dapat

¹⁵*Ibid.*, hlm. 48.

¹⁶Irham Fahmi, *Teori Pengambilan Keputusan: Kualitas dan kuantitas* (Jakarta: Rajawali Pers, 2016), hlm. 302.

dinikmati oleh masyarakat, guna untuk memenuhi kebutuhan seperti pembuatan rumah, ruko, gedung, dan lain sebagainya. Bank Kalsel KCS Banjarmasin pastinya perlu mempunyai strategi-strategi agar dapat menarik minat nasabah untuk melakukan pembiayaan dengan akad *istisna'*, dan mengaplikasikannya dalam keseharian guna mengembangkan dan mempertahankan usaha. Pada tahun 2014 jumlah nasabah yang melakukan pembiayaan ada 10 orang, sedangkan tahun 2015 jumlah nasabah yang melakukan pembiayaan iB *Ar-Rahman* dengan akad *istishna'* sebanyak 21 orang dan penurunan nasabah terjadi pada tahun berikutnya pada tahun 2016 yang hanya sebanyak empat orang, jumlah keseluruhan nasabahnya ialah 35 orang. Penurunan nasabah pembiayaan iB *Ar-Rahman* dengan akad *istishna'* terjadi pada tahun 2016 yang sangat signifikan.

Berdasarkan uraian di atas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang mendalam dan hasilnya akan dituangkan dalam karya ilmiah yang berbentuk sebuah skripsi dengan judul **“Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan IB *Ar-Rahman* Dengan Akad *Istisna'* Pada Bank Kalsel Kantor Cabang Syariah Banjarmasin.”**

B. Rumusan Masalah

Dari latar belakang tersebut, maka penulisan dalam penelitian ini difokuskan pada pertanyaan berikut:

1. Bagaimana strategi pemasaran produk pembiayaan iB *Ar-Rahman* dengan akad *istisna* pada Bank Kalsel KCS Banjarmasin?
2. Bagaimana kendala dalam memasarkan produk pembiayaan iB *Ar-Rahman* dengan akad *istisna* pada Bank Kalsel KCS Banjarmasin?

C. Tujuan Penelitian

Sejalan dengan perumusan masalah yang dikemukakan, maka penelitian ini bertujuan untuk mengetahui:

1. Strategi pemasaran produk pembiayaan iB *Ar-Rahman* dengan akad *istisna* pada Bank Kalsel KCS Banjarmasin.
2. Kendala dalam memasarkan produk pembiayaan iB *Ar-Rahman* dengan akad *istisna* pada Bank Kalsel KCS Banjarmasin

D. Signifikasi Penelitian

Hasil penelitian masalah ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Aspek teoritis (keilmuan), pengembangan keilmuan seputar permasalahan secara mendalam tentang strategi pemasaran produk pembiayaan iB *Ar-Rahman* dengan akad *istisna*.
2. Aspek praktis (guna laksana), menjadi bahan informan bagi pihak-pihak yang berkepentingan, baik yang ingin melakukan penelitian yang lebih kritis.

E. Definisi Operasional

Untuk memudahkan pemahaman terhadap judul dari skripsi ini dan menghindari terjadi kesalahpahaman dan kekeliruan dalam menginterpretasi judul serta permasalahan yang akan diteliti, maka perlu adanya batasan istilah sebagai berikut:

1. Strategi yaitu rencana yang cermat mengenai kegiatan untuk mencapai sasaran khusus.¹⁷ Jadi strategi yang penulis maksud di sini adalah cara atau metode yang dilakukan Bank Kalsel KCS Banjarmasin dalam melaksanakan kegiatan bank, khususnya strategi dalam bidang pemasaran.
2. Pemasaran adalah rencana untuk memperbesar pengaruh terhadap pasar baik jangka pendek maupun dalam jangka panjang.¹⁸ Pemasaran yang penulis maksud di sini adalah kegiatan yang dilakukan Bank Kalsel KCS Banjarmasin dalam memperkenalkan suatu produk kepada masyarakat agar sesuai dan tepat sasaran pada segmen pasar tertentu.
3. Pembiayaan adalah segala sesuatu yang berhubungan dengan biaya.¹⁹ Pembiayaan yang penulis maksud di sini adalah produk pembiayaan iB

¹⁷Kamus Pusat Bahasa, *Kamus Bahasa Indonesia* (Jakarta: Pusat Bahasa, 2008), hlm. 1515.

¹⁸*Ibid.*

¹⁹*Ibid.*, hlm. 195.

Ar-Rahman dengan akad *istisna'*, yaitu salah satu produk penyalur dana dari Bank Kalsel KCS Banjarmasin.

4. Bank Kalsel Kantor Cabang Syariah Banjarmasin adalah Bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah.

F. Kajian Pustaka

Dalam penelitian ini kajian pustaka sangat diperlukan untuk menghindari penelitian sama dengan penelitian yang diteliti. Oleh sebab itu penulis membuat kajian pustaka dari penelitian sebelumnya yang diantaranya sebagai berikut:

1. Hunatun Kamilah (0901160153) Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam Institut Agama Islam Negeri Antasari Banjarmasin 2013. Judul: *“Pembiayaan KPR Indent BTN iB dengan Akad Istisna' Pada BTN Kantor Cabang Syariah Banjarmasin”*. Penelitian ini dilatarbelakangi adanya mekanisme pembiayaan KPR BTN *Indent* iB dengan akad *istisna'* pada BTN Kantor Cabang Syariah Banjarmasin yang bersifat konsumtif namun dalam ketentuan pembiayaan ini yang mendapatkan fasilitas pembiayaan adalah developer yang menjalin kerjasama *indent* dengan BTN Kantor Cabang Syariah Banjarmasin, sehingga dengan ketentuan demikian, pembiayaan ini akan tercermin sebagai pembiayaan yang bersifat produktif. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan metode observasi, wawancara dan dokumentasi. Jenis penelitian merupakan penelitian lapangan. Subjek

penelitian ini adalah bagian staf pembiayaan yang menangani pembiayaan KPR BTN *indent* iB dengan akad *istis}na>‘* pada BTN Kantor Cabang Syariah Banjarmasin. Objek penelitian ini adalah mekanisme, persyaratan serta prosedur dalam pembiayaan KPR BTN *indent* iB dengan akad *istis}na>‘* pada BTN Kantor Cabang Syariah Banjarmasin. Penelitian ini menghasilkan mekanisme pembiayaan KPR BTN *indent* iB dengan akad *istis}na>‘* pada BTN KCS Banjarmasin ada dua, namun yang sering ada pada BTN KCS Banjarmasin adalah nasabah datang kepada developer yang datang/memberitahukan kepada bank atas adanya pemesanan rumah oleh nasabah tersebut dan melakukan penawaran kerjasama untuk penyediaan dana dari bank atas pemesanan rumah yang diinginkan oleh nasabah tersebut dengan kata lain yang mendapat fasilitas pembiayaan adalah developer yang menjalin kerjasama *indent* dengan BTN KCS Banjarmasin.²⁰

Adapun persamaan dari penelitian saudara Hunatun Kamilah dengan penelitian saya adalah membahas masalah pembiayaan khususnya dengan akad *istis}na>‘*. Perbedaannya adalah tempat penelitian yang berbeda dan penelitian saya membahas tentang strategi. Sedangkan saudara Hunatun Kamilah meneliti tentang mekanisme.

²⁰Hunatun Kamilah, *Pembiayaan KPR Indent BTN iB dengan Akad Istis}na>‘ Pada BTN Kantor Cabang Syariah Banjarmasin* (Skripsi tidak diterbitkan, Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam, IAIN Antasari, Banjarmasin, 2013), hlm. 58.

2. Dwi Suci Rahmadani (1101160189) Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam Institut Agama Islam Negeri Antasari Banjarmasin 2015. Judul: *“Strategi Penghimpun Dana Deposito Mudharabah di BNI Syariah Cabang Banjarmasin”*. Penelitian ini dilatarbelakangi dari banyaknya lembaga perbankan yang memiliki produk dan jasa yang hampir sama. Penelitian ini merupakan penelitian lapangan, yang bersifat kualitatif dengan menggunakan teknik observasi, wawancara. Subjek penelitian ini adalah karyawan yang berjumlah 6 orang yang khusus menangani penghimpunan dana deposito *mudharabah* di BNI Syariah Cabang Banjarmasin. Objek dalam penelitian ini adalah strategi penghimpunan dana deposito *mudharabah* di BNI Syariah Cabang Banjarmasin. Sedangkan analisisnya dengan teknik analisis deskriptif dengan mengacu pada landasan teori yang ada. Adapun hasil yang diperoleh dalam penelitian ini yaitu, pertama: ada beberapa strategi yang digunakan oleh BNI Syariah Cabang Banjarmasin diantaranya, memasarkan produk kepada instansi-instansi, membagikan brosur, promosi lewat sependuk, menggunakan iklan, promosi penjualan, dan hubungan masyarakat. Kedua faktor-faktor yang menjadi kendala BNI Syariah Cabang Banjarmasin itu ada dua yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal terdiri dari bagi hasil yang diterima nasabah dan daya saing produk dengan Bank lain. Sedangkan faktor eksternal terdiri dari persaingan antar Bank, minat calon nasabah

terhadap Bank Syariah yang masih kurang dan minimnya pengetahuan masyarakat tentang Bank Syariah.²¹

Adapun persamaan dari penelitian saudara Dwi Suci Rahmadani dengan penelitian saya adalah membahas tentang strategi. Adapun perbedaan dari penelitian tersebut adalah tempat penelitian yang berbeda. Akad yang berbeda seperti penelitian Dwi Suci Rahmadani membahas tentang akad *mudharabah* sedangkan penelitian saya membahas tentang akad *istisna'*. Perbedaan selanjutnya yaitu saudara Dwi Suci Rahmadani membahas penghimpunan sedangkan penelitian saya membahas tentang pembiayaan

3. Yeni Sartika (1101160253) Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam Institut Agama Islam Negeri Antasari Banjarmasin 2015. Judul: *"Strategi Pemasaran TabunganKu iB pada Bank Kalsel Syariah Kantor Cabang Banjarmasin"*. Penelitian ini dilatarbelakangi oleh semakin ketatnya persaingan antar bank dalam memasarkan produk tabunganKu. Penelitian ini merupakan penelitian lapangan yang bersifat kualitatif dengan menggunakan teknik observasi, wawancara dan dokumenter. Objek dalam penelitian ini adalah strategi pemasaran tabunganKu iB pada Bank Kalsel Syariah Kantor Cabang Banjarmasin. Sedangkan yang menjadi subjeknya adalah pengelola dan karyawan pemasaran dana Bank Kalsel Syariah Kantor Cabang

²¹Dwi Suci Rahmadani, *Strategi Penghimpun Dana Deposito Mudharabah di BNI Syariah Cabang Banjarmasin* (Skripsi tidak diterbitkan, Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam, IAIN Antasari, Banjarmasin, 2015), hlm. 80.

Banjarmasin. Hasil dari penelitian tersebut adalah strategi pemasaran yang digunakan bank yaitu bekerjasama dengan sekolah-sekolah dan lembaga pendidikan yang ada di Banjarmasin. Sedangkan kendala dalam memasarkan TabunganKu iB ini adalah banyaknya produk tabungan iB ini adalah banyaknya produk tabungan yang serupa dari bank lain yang memiliki macam-macam keunggulan.²²

Adapun persamaan dari penelitian saudara Yeni Sartika dengan penelitian saya adalah membahas tentang strategi pemasaran dan tempat penelitian. Adapun perbedaan penelitiannya produk yang diteliti.

G. Sistematika Penulisan

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

Bab I adalah pendahuluan yang terdiri dari latar belakang masalah diangkatnya penelitian ini terkait permasalahan yang terjadi di lapangan, selanjutnya yaitu rumusan masalah, tujuan penelitian, signifikansi penelitian, definisi operasional, kajian pustaka dan sistematika penulisan.

Bab II adalah landasan teori yang menguraikan teori-teori umum tentang strategi pemasaran dan pembiayaan dalam Bank Syariah yang dijadikan

²²Yeni Sartika, *Strategi Pemasaran TabunganKu iB pada Bank Kalsel Syariah Kantor Cabang Banjarmasin* (Skripsi tidak diterbitkan, Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam, IAIN Antasari, Banjarmasin, 2015), hlm. 53.

penulis tolak ukur dari penyajian data yang ditemukan dalam penelitian dan pedoman penganalisisan data yang penulis lakukan.

Bab III adalah metode penelitian yang berisikan tentang jenis, sifat dan lokasi penelitian, uraian dari penulis mengenai bagaimana penelitian ini dilakukan di dalamnya terdiri dari jenis pendekatan, lokasi penelitian, data dan sumber data, teknik pengumpulan data, analisis data.

Bab IV adalah penyajian data dan analisis data, penyajian data mengenai strategi pemasaran pembiayaan iB *Ar-Rahman* dengan akad *istisna* dan kendala dalam memasarkan produk pembiayaan iB *Ar-Rahman* dengan akad *istisna* pada Bank Kalsel KCS Banjarmasin dan akan dianalisis.

Bab V adalah penutup yang berisikan tentang kesimpulan dari hasil permasalahan penelitian, saran-saran untuk pihak lembaga keuangan yang terkait dan untuk pihak yang melakukan penelitian serupa.