

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Islam telah menggariskan dengan sangat jelas bahwa fungsi manusia baik secara individu maupun secara kolektif dalam hidup dan kehidupannya adalah beribadah. Dan muara yang dituju dari segala aktifitas dunia adalah kebahagiaan dan kedamaian dunia-akhirat. Firman Allah SWT QS. *Al-Jumu'ah/62:10* yang berbunyi:

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِن فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا
لَّعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿١٠﴾

“Apabila telah ditunaikan sholat, maka bertebaranlah kamu dimuka bumi; dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung”.¹

Dari ayat di atas dijelaskan bahwa segala aktivitas manusia dalam kehidupan yang berhubungan dengan keduniaan, haruslah selalu diiringi dengan nilai-nilai ibadah sebagai bukti pengabdian hambanya kepada tuhan pencipta kehidupan.

Eksistensi lembaga keuangan khususnya sektor perbankan menempati posisi yang sangat penting dalam memenuhi kebutuhan modal kerja dan

¹Yusuf Qardhawi, *Berinteraksi Dengan Al-Qur'an* (Jakarta: GEMA INSANI PRESS, 1999), hlm.121.

investasi di sektor rill dengan pemilik dana.² Untuk mencapai kehidupan ekonomi yang stabil disegala bidang maka kita harus kembali ke *sunnatullah*. Tidak ada sumber lain yang menciptakan berbagai teori, termasuk prinsip-prinsip ekonomi modern yang sesuai dengan kebutuhan modern sepanjang zaman, kecuali dari Allah dan sunnah rasul-Nya dari dulu hingga sekarang.³

Adanya perbankan sangat membantu berjalannya perekonomian suatu negara, seperti yang ada dalam firman Allah SWT. Pada Q.S. al-Maidah/5: 2.

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا لَا تُحِلُّوْا شَعۡيِرَ اللّٰهِ وَلَا الشَّهۡرَ الْحَرَامَ وَلَا اَهۡدٰى وَلَا اَلۡقَلۡبِۡدَ وَلَا
ءَاۡمِيۡنَ الْبَيْتِ الْحَرَامِ يَبۡتَغُوۡنَ فَضۡلًا مِّنۡ رَبِّهِمْ وَرِضۡوَانًا ۗ وَاِذَا حَلَلْتُمْ فَاصۡطَادُوۡا ۗ وَلَا
تَجۡرِمَنَّكُمْ شَنَاٰنُ قَوْمٍۭ اَنْ صَدُوۡكُمْ عَنِ الْمَسۡجِدِ الْحَرَامِ اَنْ تَعۡتَدُوۡا ۗ وَتَعَاوَنُوۡا عَلٰى
الۡبِرِّ وَالتَّقۡوٰى ۗ وَلَا تَعَاوَنُوۡا عَلٰى الْاِثۡمِ وَالۡعُدۡوَانِ ۗ وَاتَّقُوا اللّٰهَ ۗ اِنَّ اللّٰهَ شَدِيۡدُ الْعِقَابِ

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu melanggar syi'ar-syi'ar Allah, dan jangan melanggar kehormatan bulan-bulan haram, jangan (mengganggu) binatang-binatang had-ya, dan binatang-binatang qalaa-id, dan jangan (pula) mengganggu orang-orang yang mengunjungi Baitullah sedang mereka mencari kurnia dan keredhaan dari Tuhannya[393] dan apabila kamu telah menyelesaikan ibadah haji, Maka bolehlah berburu. dan janganlah sekali-kali kebencian(mu) kepada sesuatu kaum karena mereka menghalang-halangi kamu dari Masjidilharam, mendorongmu berbuat aniaya (kepada mereka). 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”

Menurut Adiwarman Karim Penyaluran dana atau pembiayaan merupakan aktivitas yang sangat penting karena dengan pembiayaan akan

²*Ibid.*, hlm. 65.

³Mahmud Abu Daud, *Garis-Garis Besar Ekonomi Islam* (Jakarta: Gema Insani Presss, 1996) cet. Ke-3, hlm. 8.

memperoleh sumber penetapan utama dan menjadi penunjang kelangsungan usaha bank. Sebaliknya, jika pengolahannya tidak baik akan menimbulkan permasalahan berhentinya usaha bank. Dalam menyalurkan dananya kepada nasabah, secara garis besar produk pembiayaan syariah terbagi dalam empat kategori yang membedakan tujuan penggunaannya, yaitu: pembiayaan dengan prinsip jual beli, pembiayaan dengan sewa, pembiayaan prinsip bagi hasil, pembiayaan dengan akad pelengkap.⁴

Pembiayaan- pembiayaan yang telah disediakan oleh bank syariah, masih banyak yang belum terlaksana dengan semestinya, terlihat masih ada produk pembiayaan yang belum terlalu dikenal oleh masyarakat luas. hal ini membuat bank syariah harus memiliki strategi khusus agar produk nya produktif dan tersalurkan dengan baik. Pembiayaan untuk pendidikan akan sangat membantu para anak atau orang tua yang kesulitan dalam biaya untuk masuk sekolah atau perguruan tinggi. Salah satu bentuk Lembaga Keuangan Syariah yang menerapkan transaksi pembiayaan yang bisa dijadikan solusi untuk pembiayaan pendidikan adalah BNI KCS Banjarmasin.

Melihat dengan minimnya minat nasabah dalam menggunakan produk tersebut menarik sekali untuk diteliti, bagaimana strategi yang selama ini digunakan dalam memasarkan produknya oleh bank BNI KCS Banjarmasin, tentunya ada permasalahan-permasalahan sehingga produk pembiayaan pendidikan ini tidak menjadi produk yang unggul dibanding yang lainnya.

⁴Adi Warman Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2014), hlm. 97.

Saat penulis melakukan observasi awal mengenai masalah produk multiguna dengan menggunakan akad *ijarah* multijasa pada pembiayaan pendidikan tersebut ternyata belum ada nasabah yang menggunakan produk tersebut, timbul permasalahan mengapa belum ada yang menggunakan produk tersebut, apakah persaingan dari bank lain yang lebih unggul dalam memasarkan produk tersebut atau ada masalah tersendiri dari pihak bank maupun nasabah. Dari situ penulis tertarik untuk mengangkat permasalahan tersebut menjadi sebuah penelitian yang berjudul **:STRATEGI PEMASARAN PEMBIAYAAN PENDIDIKAN DENGAN AKAD IJARAH MULTIJASA DI BNI KCS BANJARMASIN.**

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang dipaparkan di atas, maka rumusan masalah yang diambil peneliti adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana strategi pemasaran pembiayaan pendidikan dengan Akad *Ijarah* Multijasa di BNI KCS Banjarmasin ?
2. Faktor apa saja yang menjadi kendala Bank BNI KCS Banjarmasin dalam melakukan pemasaran pembiayaan pendidikan ?

C. Tujuan Penelitian

Merujuk pada rumusan masalah yang diambil, maka tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Mengetahui strategi pemasaran produk Multiguna IB hasanah dengan akad *Ijarah* Multijasa pada pembiayaan pendidikan di KCS Banjarmasin.
2. Mengetahui faktor apa saja yang menjadi kendala Bank BNI KCS Banjarmasin dalam melakukan pemasaran produk multiguna IB hasanah dengan akad *ijarah* multijasa pembiayaan pendidikan.

D. Kegunaan Penelitian

Setelah menyesuaikan penelitian ini, maka harapan peneliti ini adalah sebagai berikut:

1. Dari segi teoritis:
 - a. Bagi Mahasiswa; sebagai bahan untuk melakukan penelitian khususnya yang memiliki relevansi dengan penelitian ini, juga memperkaya ilmu pengetahuan tentang perbankan syariah khususnya di UIN Antasari Banjarmasin.
 - b. Bagi penulis: sebagai pengalaman langsung dalam melakukan penelitian terhadap perbankan syariah, sehingga menambah ilmu pengetahuan tentang bagaimana praktik strategi yang digunakan BNI Syariah KCS Banjarmasin dalam memasarkan produk Multiguna iB Hasanah pada pembiayaan pendidikan.
2. Dari segi paraktis:
 - a. Bagi perbankan: sebagai sarana untuk memperbaiki sistem strategi yang digunakan untuk memasarkan produk

multiguna iB hasanah pada pembiayaan pendidikan agar lebih efektif dalam proses pelaksanaannya dalam menarik minat nasabah untuk bergabung dalam pembiayaan tersebut.

- b. Bagi nasabah: sebagai bahan bacaan untuk mengetahui apa saja syarat-syarat yang dilengkapi untuk melakukan pembiayaan, dan mengetahui proses dalam pembiayaan sebelum dapat dicairkan.

E. Definisi Operasional

Untuk menghindari kesalahpahaman pembaca dalam menginterpretasikan judul yang akan diteliti dan kekeliruan dalam memahami tujuan penelitian ini, maka peneliti memandang perlu untuk mengemukakan secara tegas dan terperinci maksud judul “Strategi Pemasaran Multiguna iB Hasanah pada Pembiayaan pendidikan dengan Akad *Ijarah* Multijasa di BNI KCS Banjarmasin” sebagai berikut:

1. Strategi yaitu Rencana yang cermat mengenai kegiatan untuk mencapai tujuan.⁵ Jadi strategi yang penulis maksud disini yaitu cara atau metode yang dilakukan BNI KCS Banjarmasin dalam meningkatkan minat masyarakat untuk menggunakan produk multiguna iB hasanah dengan akad *ijarah* multijasa pada pembiayaan pendidikan, ini khususnya strategi dalam bidang pemasaran.

⁵ Pusat Bahasa Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 2001), hlm.1092.

2. Pemasaran yaitu kegiatan manusia yang di arahkan untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan melalui proses pertukaran atau sistem keseluruhan dari kegiatan-kegiatan bisnis yang ditujukan untuk merencanakan, menciptakan, atau mempertahankan sebuah strategi bisnis.⁶Pemasaran yang dimaksud di sini adalah kegiatan yang dilakukan BNI KCS Banjarmasin memperkenalkan pembiayaan pendidikan kepada masyarakat agar sesuai dan tepat sasaran.
3. *Ijarah* Multijasa adalah akad pembiayaan dimana bank memberikan pembiayaan kepada nasabah dalam rangka memperoleh manfaat atas suatu jasa. Dalam pembiayaan *ijarah* multijasa bank dapat memperoleh imbalan jasa/ujrah atau fee. yang digunakan BNI KCS Banjarmasin untuk melakukan transaksi pembiayaan pendidikan.
4. Pembiayaan (syariah) adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank syariah dan/atau Unit Usaha Syariah dan pihak yang dibiayai dan/atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan ujarah, tanpa imbalan, atau bagi hasil.⁷ Yaitu, yang penulis maksud adalah pembiayaan pendidikan yang disediakan oleh bank BNI KCS Banjarmasin sebagai sarana solusi untuk nasabah yang memerlukan

⁶David A.Aaker, *Manajemen Pemasaran Strategis* (Jakarta Selatan : Salemba Empat, 2008, hl m.13.

⁷Undang-Undang No 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah Pasal 1 Ayat 25.

biaya lebih dalam pendidikan, baik untuk biaya sekolah dasar sampai dengan perguruan tinggi

F. Kajian Pustaka

Kajian pustaka dalam penelitian ini sangat diperlukan untuk menghindari penelitian yang sama, berdasarkan penelusuran peneliti terdapat beberapa penelitian terdahulu yang berkaitan dengan apa yang akan diteliti oleh peneliti, diantaranya adalah:

Pertama: oleh Muhammad Yusuf, NIM. 1201160371, berjudul : *Strategi BNI Syariah Cabang Banjarmasin Dalam Mempertahankan Jumlah Dana Nasabah*. Persamaan skripsi ini dengan skripsi penulis adalah sama- sama objek penelitiannya adalah bank syariah dan membahas strategi. Perbedaannya adalah dalam praktiknya strategi yang dilaksanakan berbeda, dari segi nasabahnya adalah yang sudah ada untuk dipertahankan, sementara penulis mengenai cara meraih atau menjaring nasabah baru.

Kedua: Dimas Rezky Dwi Putra, NIM. 1201160331, berjudul : *Minat Nasabah Bank BNI Syariah cabang Banjarmasin Menggunakan Produk Pembiayaan Wisata Luar Negeri*. Persamaan skripsi ini dengan skripsi penulis adalah sama-sama objek penelitiannya sama-sama objek penelitiannya adalah bank syariah. Perbedaannya adalah skripsi ini membahas masalah minat nasabah untuk menggunakan produk

pembiayaan, sementara skripsi penulis membahas masalah strategi yang diterapkan untuk menarik minat nasabah.

G. Sistematika Penulisan

Dalam penulisan ini peneliti membagi dalam lima bab dengan susunan sebagai berikut:

Bab I Pendahuluan, pada bab ini mengeluarkan latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penulisan, kegunaan penelitian, definisi operasional, kajian pustaka, dan sistematika penulisan.

Bab II Landasan Teori, pada bab ini berisi penjelasan mengenai masalah-masalah yang berhubungan dengan objek penelitian melalui teori-teori yang mendukung serta relevan dari buku atau literatur yang berkaitan dengan masalah yang diteliti.

Bab III Metode Penelitian, pada bab ini akan membahas hubungan antara hal yang bersifat teoritis dan penelitian yang dilakukan di lapangan, maka diBuatlah metode penelitian yang berisi jenis, sifat dan lokasi penelitian, teknik pengolahan data dan analisis data, serta tahapan penelitian.

Bab IV Penyajian dan Analisis Data, merupakan hasil penelitian yang berisi analisis data terhadap permasalahan yang diBahas pada bab III.

Bab V Penutup, pada bab ini penulis membuat simpulan atas hasil penelitian dan memberikan saran berdasarkan hasil penelitian.