

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Bank Syariah adalah lembaga keuangan atau perbankan yang operasional dan produknya dikembangkan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah Islam. Bank syariah sebagai lembaga intermediasi memiliki fungsi untuk mempertemukan masyarakat yang kelebihan dana dengan masyarakat yang membutuhkan dana. Beberapa kegiatan usaha bank syariah diantaranya menghimpun dana dari masyarakat yang kelebihan dana atau disebut dengan aktivitas *funding*, memberikan saluran dana bagi masyarakat yang membutuhkan dana atau disebut dengan aktivitas *lending* dan memberikan jasa-jasa bank lainnya.¹

Bank dalam kegiatan operasionalnya memiliki banyak produk simpanan, pembiayaan dan jasa bank lainnya. Dalam memenuhi kebutuhan masyarakat akan dana, bank akan memenuhinya melalui pembiayaan. Pembiayaan adalah pemberian fasilitas berupa penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang tergolong sebagai pihak yang kekurangan dana. Menurut sifatnya pembiayaan terbagi menjadi dua golongan yaitu pembiayaan produktif dan pembiayaan konsumtif. Pembiayaan produktif ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam definisi yang lebih luas yaitu untuk peningkatan usaha baik usaha produksi, perdagangan, maupun

¹ Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, Edisi 1 Cetakan Ketiga (Depok : PT. RajaGrafindo Persada, 2017), hlm. 2.

investasi. Sedangkan pembiayaan konsumtif ditujukan untuk memenuhi kebutuhan yang sifatnya habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan.

Salah satu produk pembiayaan adalah pembiayaan dengan akad *murabahah*, pembiayaan *murabahah* merupakan produk yang mirip dengan kredit konvensional pada bank umum, sehingga banyak masyarakat yang berminat dengan akad *murabahah*. Piutang *murabahah* dibayar oleh nasabah setiap bulan melalui cicilan. Dalam akad *murabahah* bank sebagai penyedia pembiayaan dengan membeli barang yang dibutuhkan nasabah, dengan kesepakatan keuntungan, dengan kata lain penjualan kepada nasabah dilakukan atas dasar *cost plus profit*.² Menurut Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 definisi *murabahah* dijelaskan oleh pasal 19 ayat (1) huruf d yaitu akad *murabahah* adalah akad pembiayaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai keuntungan yang disepakati.³ Wahbah az-Zuhaili memberikan definisi *murabahah* yaitu "jual beli dengan harga perolehan ditambah keuntungan". Porsi pembiayaan dengan akad *murabahah* saat ini berkontribusi paling besar dari total pembiayaan Perbankan Syariah Indonesia yakni sekitar 60%.⁴

Bank Syariah Mandiri merupakan lembaga keuangan syariah dengan kinerja terbaik di Indonesia dalam memberikan pembiayaan dan jasa-jasa lalu

² Tariqullah Khan dan Habib Ahmed, *Manajemen Risiko Lembaga Keuangan Syariah* (Jakarta: Bumi Aksara, 2008), hlm. 54

³ Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Syariah Produk-Produk dan Aspek-Aspek Hukumnya*, Edisi Pertama, Cetakan Ketiga, (Jakarta: PRENAMEDIA GROUP, 2018) hlm. 193.

⁴ OJK, *Buku Standar Produk Murabahah* diakses dari <https://www.ojk.go.id/id/kanal/syariah/berita-dan-kegiatan/publikasi/Documents/Pages/Buku-Standar-Produk-Perbankan-Syariah-Murabahah/Buku%20Standar%20Produk%20Murabahah.pdf> pada Selasa, 01 Desember 2020 pukul 16.00 WIB.

lintas pembayaran serta peredaran uang yang pengoperasiannya disesuaikan dengan prinsip-prinsip syariah Islam. Hal ini dapat dilihat dari laporan kinerja Bank Syariah Indonesia dengan perolehan laba yang cukup besar. Di urutan pertama, Bank Syariah Mandiri (BSM) memiliki aset Rp144,4 T per Juni 2020, dengan laba Rp1,07 T di Kuartal III/2020. Kedua, BNI Syariah memiliki aset Rp50,78 T dengan laba Rp387,01 M di Kuartal III/2020. Ketiga, BRI Syariah memiliki aset Rp49,6 T dengan laba Rp191 M di Kuartal III/2020.⁵ Saat ini, tiga bank syariah milik BUMN telah mendapatkan restu untuk digabungkan sejak 1 Februari 2021 menjadi PT Bank Syariah Indonesia Tbk.⁶

Kegiatan usaha Bank Mandiri Syariah sebelum menjadi Bank Syariah Indonesia dapat dikategorikan menjadi 3 (tiga) produk/jasa meliputi produk pendanaan, produk pembiayaan, serta berbagai produk layanan. Produk pembiayaan meliputi konsumen, modal kerja dan investasi. Perbankan syariah khususnya pada Bank Syariah Mandiri menyediakan pembiayaan cicil emas yang termasuk pembiayaan investasi berupa kepemilikan emas dengan menggunakan akad *murabahah*. untuk membantu nasabah membiayai pembelian atau kepemilikan emas lantakan (batangan). Jenis emas yang dibiayai adalah emas lantakan dengan minimal 10 gram dan maksimal 250 gram dengan nilai pembiayaan jenis emas batangan maksimal 80% dan harga

⁵ Alya Ramadhanti, *Daftar Bank Syariah Terbesar di Dunia, Indonesia Bisa Masuk ?*, diakses dari <https://economy.okezone.com/read/2020/12/17/320/2329654/daftar-bank-syariah-terbesar-di-dunia-indonesia-bisa-masuk?page=2> , pada hari Sabtu, 19 Desember 2020 pukul 19.34

⁶ Fadel Prayoga, *Jadi BSI, Kinerja yang Paling Bagus BSM, BRIS atau BNI Syariah?*, diakses dari <https://economy.okezone.com/read/2021/02/01/320/2354376/jadi-bsi-kinerja-yang-paling-bagus-bsm-bris-atau-bni-syariah>, pada hari Rabu, 24 Februari 2021 pukul 14.00 WIB.

beli dengan uang muka 20%. Hal ini sesuai dengan Surat Edaran yang dikeluarkan oleh Bank Indonesia No. 14/16/DPbs tanggal 31 Mei 2012 tentang Perihal Produk Pembiayaan Kepemilikan Emas Bagi Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah. Dalam surat edaran tersebut tertulis bahwa pembiayaan kepemilikan emas (PKE) adalah pembiayaan untuk kepemilikan emas dalam bentuk lantakan (batangan) dengan menggunakan akad *murabahah* dengan uang muka paling rendah sebesar 20%.⁷

Selain dikeluarkannya Surat Edaran Bank Indonesia No. 14/16/DPbs, ketentuan untuk pembiayaan cicil emas diatur oleh Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 77/DSN-MUI/V/2010 tanggal 3 Juni 2010 mengenai jual-beli emas secara tidak tunai baik melalui jual beli biasa atau jual beli *murabahah*, hukumnya boleh (*mubah, ja'iz*) selama emas tidak menjadi alat tukar yang resmi (uang) dengan batasan dan ketentuan sebagai berikut,⁸

1. Harga jual (*tsaman*) tidak boleh bertambah selama jangka waktu perjanjian meskipun ada perpanjangan waktu setelah jatuh tempo.
2. Emas yang dibeli dengan pembayaran tidak tunai boleh dijadikan jaminan (*rahn*).
3. Emas yang dijadikan jaminan sebagaimana dimaksud dalam angka 2 tidak boleh dijualbelikan atau dijadikan obyek akad lain yang menyebabkan perpindahan kepemilikan.

⁷ Surat Edaran Bank Indonesia No. 14/16/DPbs tentang Perihal Produk Pembiayaan Kepemilikan Emas Bagi Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah

⁸ Fatwa Dewan Pengawas Syariah Nomor 77/DSN-MUI/V/2010

Pelaksanaan pembiayaan produk cicil emas yang dijalankan Bank Syariah Mandiri KCP Moh Toha Bandung yang telah *merger* menjadi Bank Syariah Indonesia KCP Moh. Toha Bandung sejauh ini sudah berjalan baik untuk membantu melayani nasabah yang ingin memiliki emas. Hal ini dilihat berdasarkan data jumlah nasabah cicil emas dari tahun 2016-2020 di Bank Mandiri Syariah KCP Moh. Toha sebelum *merger* menjadi Bank Syariah Indonesia KC Moh. Toha pada tabel dibawah ini.

Tabel 1. 1
Jumlah Nasabah Pembiayaan Cilem BSI KCP Moh. Toha Tahun 2016-2020

Tahun	Kenaikan	Penurunan	Jumlah Nasabah
2016	-	-	50 orang
2017	51 orang	-	101 orang
2018	60 orang	-	161 orang
2019	64 orang	-	225 orang
2020	107 orang	-	332 orang
Total Nasabah Yang Melakukan Akad			332 orang

Sumber : Bank Syariah Indonesia KCP Moh. Toha 2020

Berdasarkan tabel di atas dapat dijelaskan bahwa jumlah nasabah pembiayaan cicil emas di Bank Syariah Mandiri KCP Moh. Toha pada tahun 2016-2020 mengalami kenaikan. Pada tahun 2016 terdapat 50 orang nasabah dan pada tahun 2017 sebanyak 51 orang nasabah dengan kenaikan sebesar 102%. Lalu pada 2018 jumlah nasabah naik kembali sebanyak 51 orang, sehingga jumlah yang melakukan akad pembiayaan cicil emas menjadi 161 orang dengan persentase 59,4%, dan di tahun 2019 jumlah nasabah meningkat

menjadi 225 orang dengan persentase 39,8%. Pada tahun 2020 terjadi kembali peningkatan jumlah nasabah sebanyak 107 orang dengan perolehan persentase sebanyak 47,5%.

Disisi lain, jumlah nasabah eksisting atau nasabah tersedia yang melakukan akad pembiayaan cicil emas di Bank Syariah Indonesia KCP Moh. Toha pada tahun 2020 sebanyak 160 orang. Hal ini dapat dilihat berdasarkan data nasabah cicil emas di bawah ini.

Tabel 1. 2
Jumlah Nasabah Eksisting Cilem BSI KCP Moh. Toha Tahun 2020

Tahun	Jumlah Nasabah Eksisting
2016	6 orang
2017	18 orang
2018	28 orang
2019	23 orang
2020	85 orang
Total	160 Orang

Sumber : Bank Syariah Indonesia KCP Moh. Toha 2020

Berdasarkan tabel di atas dapat dijelaskan bahwa jumlah nasabah eksisting pembiayaan cicil emas di Bank Syariah Indonesia KCP Moh. Toha pada akhir tahun 2020 telah terhimpun sebanyak 160 orang dengan perolehan pada tahun 2016 menyumbang sebanyak 6 orang nasabah dengan persentase 3,75%. Pada tahun 2017 sebanyak 18 orang dengan persentase 11,25% dan pada tahun 2018 sebanyak 28 orang dengan persentase 17,5%. Lalu, pada tahun 2019 menyumbang sebanyak 23 orang dengan persentase 14,375% dan di tahun 2020 jumlah nasabah eksisting menyumbang paling banyak dengan

jumlah 85 orang dengan persentase 53,125%. Sehingga dapat disimpulkan bahwa sebanyak 172 nasabah telah melakukan pelunasan dan 160 nasabah eksisting.

Adapun upaya yang sudah dilakukan Bank Syariah Indonesia KCP Moh. Toha untuk meningkatkan jumlah nasabah terhadap produk cicil emas adalah adalah program “Sapa Kebun”. Sapa kebun merupakan kunjungan pihak bank ke instansi-instansi, lembaga, perusahaan, dan pasar untuk menawarkan secara langsung produk-produk Bank Syariah Indonesia kepada nasabah secara jemput bola. Selain itu, bank melakukan kerjasama dengan lembaga yang mengadakan seminar untuk menarik nasabah retail secara langsung. Strategi lain yang dilakukan adalah bank menawarkan produk cicil emas kembali kepada nasabah yang pernah melakukan pembiayaan ini karena bank memiliki arsip data nasabah tahun sebelumnya. Berikut tabel jumlah target dan pencapaian Bank Syariah Indonesia KCP Moh. Toha ditinjau dari target pembiayaan *outstasnding* dan *Fee Based Income*.

Tabel 1.3
Jumlah Target dan Pencapaian BSI KCP Moh. Toha Berdasarkan
Pembiayaan *Outstanding* dan *Fee Based Income* Tahun 2016-2020

Tahun	Target <i>Outstanding</i>	Keterangan	Target <i>Fee Based Income</i>	Keterangan
2016	Rp 4.000.000.000,-	Tercapai	Rp 400.000.000.,	Tercapai
2017	Rp 4.000.000.000,-	Tercapai	Rp 400.000.000.,	Tercapai
2018	Rp 5.000.000.000,-	Tercapai	Rp 600.000.000.,	Tercapai
2019	Rp 6.000.000.000,-	Tercapai	Rp 800.000.000,-	Tercapai

2020	Rp 10.000.000.000,-	Tercapai	Rp 1.200.000.000.,	Tidak Tercapai (Rp 400.000.000)
------	---------------------	----------	--------------------	------------------------------------

Sumber : Bank Syariah Indonesia KCP Moh. Toha 2020

Berdasarkan tabel 1.3 di atas, jumlah pembiayaan *outstanding* yang telah dihimpun oleh Bank Syariah Indonesia KCP Moh. Toha Bandung pada tahun 2016-2020 telah tercapai sesuai dengan target. Untuk *fee based income* Bank Syariah Indonesia KCP Moh. Toha hanya tercapai pada tahun 2016-2019 dan pada tahun 2020 *fee based income* yang didapatkan hanya sebesar Rp 800.000.000,- dari target Rp 1.200.000.000,-.⁹ Sehingga upaya-upaya yang telah dilakukan masih dirasa kurang maksimal untuk meningkatkan jumlah nasabah terhadap pembiayaan cicil emas agar sesuai dengan harapan Bank Syariah Indonesia KCP Moh. Toha.

Berdasarkan permasalahan yang telah dijelaskan oleh penulis, maka penulis menganggap permasalahan ini layak untuk diteliti dalam bentuk skripsi dengan judul “Analisis Strategi Pemasaran Syariah Pembiayaan *Murabahah* Pada Produk Cicil Emas Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah (Studi Kasus Bank Syariah Indonesia KCP Moh. Toha Bandung)”

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas maka rumusan permasalahan pada penelitian ini adalah bagaimana strategi pemasaran syariah pembiayaan *murabahah* produk cicil emas dalam meningkatkan

⁹ Hasil Wawancara dengan *Manager Pawning* tanggal 19 Oktober 2020 pukul 15.41

jumlah nasabah (Studi Kasus Bank Syariah Indonesia KCP Moh. Toha Bandung) ?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas maka tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi pemasaran syariah pembiayaan *murabahah* produk cicil emas dalam meningkatkan jumlah nasabah (Studi Kasus Bank Syariah Indonesia KCP Moh. Toha Bandung).

D. Kegunaan Penelitian

Berdasarkan penelitian ini diharapkan dapat memberikan kegunaan bagi beberapa pihak diantaranya:

1. Bagi Akademis

- a. Menambah wawasan dan pengetahuan dalam mengembangkan hal-hal yang berhubungan dengan strategi pemasaran pembiayaan *murabahah* pada produk cicil emas;
- b. Sebagai wujud implementasi perbandingan antara teori yang ada dengan yang terjadi di lapangan;
- c. Sebagai referensi atau perbandingan bagi peneliti selanjutnya yang akan melakukan penelitian di masa mendatang yang berkenaan seputar strategi pemasaran pembiayaan *murabahah*.

2. Bagi Praktisi

- a. Menambah wawasan dan pengetahuan bagi para praktisi dalam mengembangkan hal-hal yang berhubungan dengan strategi pemasaran pembiayaan *murabahah* pada produk cicil emas;
- b. Menyumbangkan pemikiran bagi pihak perbankan syariah, khususnya pada praktisi di Bank Syariah Indonesia KCP Moh. Toha mengenai analisis strategi pemasaran pembiayaan *murabahah* pada produk cicil emas dalam meningkatkan jumlah nasabah sehingga bank mampu meningkatkan jumlah pembiayaan *outstanding* sesuai target;

3. Bagi Umum

Penelitian ini diharapkan dapat memperbanyak wawasan dan dikembangkan lebih lanjut serta referensi sejenis terhadap penelitian yang sejenis pula.