

STRATEGI PEMASARAN PRODUK PEMBIAYAAN BSI KUR KECIL

DI PT BANK SYARIAH INDONESIA TBK KCP SERANG A YANI

Laporan magang



Disusun Oleh:

Riffa Rizky Rahmawati Ritonga

19213042

Program Studi Perbankan dan Keuangan

Program Diploma III Fakultas Bisnis dan Ekonomika

Universitas Islam Indonesia

2022

STRATEGI PEMASARAN PRODUK PEMBIAYAAN BSI KUR KECIL

DI PT BANK SYARIAH INDONESIA TBK KCP SERANG AYANI

Laporan Magang

**Laporan magang ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat
Menyelesaikan jenjang Diploma III Fakultas Bisnis dan Ekonomika**

Universitas Islam Indonesia

Disusun Oleh :

Riffa Rizky Rahmawati Ritonga

19213042

Program Studi Perbankan dan Keuangan

Program Diploma III Fakultas Bisnis dan Ekonomika

Universitas Islam Indonesia

HALAMAN PENGESAHAN

LAPORAN MAGANG

STRATEGI PEMASARAN PRODUK PEMBIAYAAN BSI KUR KECIL

DI PT BANK SYARIAH INDONESIA TBK KCP SERANG AYANI



Disusun Oleh :

Nama : Riffa Rizky Rahmawati Ritonga

No. Mahasiswa : 19213042

Jurusan : Perbankan dan Keuangan

Telah disetujui oleh Dosen Pembimbing

Pada tanggal, 24 Juni 2022

Dosen Penguji Tugas Akhir

Dosen Pembimbing

(Aidha Trisanti, S.E., MM.)

(Ahmad Rifqi Hidayat, S.IP., MM.)



Kejur Program Studi

(Dra. Diana Wijayanti, M.Si.)

PERNYATAAN BEBAS PENJIPLAKAN

“ saya yang bertanda tangan dibawah ini menyatakan bahwa laporan magang ini ditulis dengan sungguh-sungguh dan tidak ada bagian yang merupakan penjiplakan karya orang lain. Apabila kemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar maka saya sanggup menerima hukuman/sangsi apapun sesuai dengan peraturan yang berlaku”.

Serang, 29 April 2022

Penulis



Riffa Rizky Rahmawati Ritonga

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur saya panjatkan kepada Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya sehingga saya dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini yang berjudul “**Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan BSI Kur Kecil Di PT Bank Syariah Indonesia Tbk KCP Serang Ayani**“. Penulisan tugas akhir ini disusun untuk memenuhi salah satu persyaratan kelulusan untuk memperoleh gelar Ahli Madya Program studi Perbankan dan Keuangan Diploma III Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia.

Dalam proses penyusunan tugas akhir ini saya mendapatkan dorongan, bimbingan serta dukungan dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini saya ingin menyampaikan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah membantu dalam proses penulisan tugas akhir ini.

1. Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan karunianya sehingga penulisan Tugas Akhir ini dapat terselesaikan.
2. Orangtua saya yaitu Bapak Pansuri Ritonga dan Ibu Jubaedah serta kedua kaka dan abang saya Aprilita Putri depan Ritonga, Najiyah Nuru Azmi Ritonga dan Tondi Fadlillah Rahman Ritonga yang telah memberikan doa dan mendukung saya dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini.
3. Bapak Wahyu Pradeksa selaku Pimpinan Cabang Bank Syariah Indonesia KCP Serang A Yani yang telah memberikan bimbingan selama proses magang berlangsung.

4. Mbak Widya Damayanti selaku pembimbing magang di Bank Syariah Indonesia KCP Serang A Yani.
5. Seluruh karyawan Bank Syariah Indonesia KCP Serang A Yani yang telah memberikan bimbingan selama proses magang berlangsung serta membantu menyelesaikan tugas akhir ini.
6. Ibu Dra. Diana Wijayanti, M.Si sebagai Ketua Program Studi D3 Perbankan dan Keuangan Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia.
7. Bapak Ahmad Rifqi Hidayat, S.IP., M.M selaku dosen pembimbing tugas akhir yang telah memberikan bimbingan, masukan dan saran sehingga tugas akhir ini dapat diselesaikan.
8. Ibu Nur Ellyanawati Esty Rahayu S.E., M.M. selaku dosen pembimbing akademik selama perkuliahan berlangsung
9. Seluruh Dosen Diploma III Perbankan dan Keuangan Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia yang sudah memberi motivasi dan memberikan ilmu selama perkuliahan berlangsung.
10. Teman-Teman Perbankan dan Keuangan Angkatan 2019 yang selalu mendukung dan memberikan semangat.
11. Teman-Teman terdekat saya yang telah memberikan semangat dan dukungan untuk menyelesaikan tugas akhir ini.

Semoga bimbingan, bantuan, doa dan dukungan yang telah diberikan kepada saya mendapatkan balasan dari Allah SWT . Saya menyadari sepenuhnya bahwa tugas akhir ini masih banyak kekurangan dikarenakan keterbatasan ilmu

dan pengetahuan yang saya miliki. Untuk itu saya meminta maaf atas kekurangan saya serta saya menerima segala kritik dan saran untuk tugas akhir ini. Semoga tugas akhir ini dapat bermanfaat untuk saya dan bagi pembaca pada umumnya.



ABSTRAK

Strategi pemasaran merupakan sebuah rencana yang dibuat suatu perusahaan untuk bisa memperkenalkan brand seluas mungkin guna mencapai target perusahaan yang biasanya meliputi target pelanggan dan penjualan. Untuk dapat mewujudkan target perusahaan harus melibatkan semua karyawan didalamnya. Dalam melakukan kegiatannya bank memberikan pembiayaan yang dapat membantu nasabah untuk membantu kondisi keuangannya dan membantu bank untuk mendapatkan keuntungan agar bank bisa terus melakukan kegiatan usahanya yaitu menghimpun dan menyalurkan dana.

Tujuan penelitian ini adalah 1) Untuk mengetahui tentang produk pembiayaan di Bank Syariah Indonesia KCP Serang A Yani. 2) Untuk mengetahui tentang strategi pemasaran produk pembiayaan di Bank Syariah Indonesia KCP Serang A Yani.

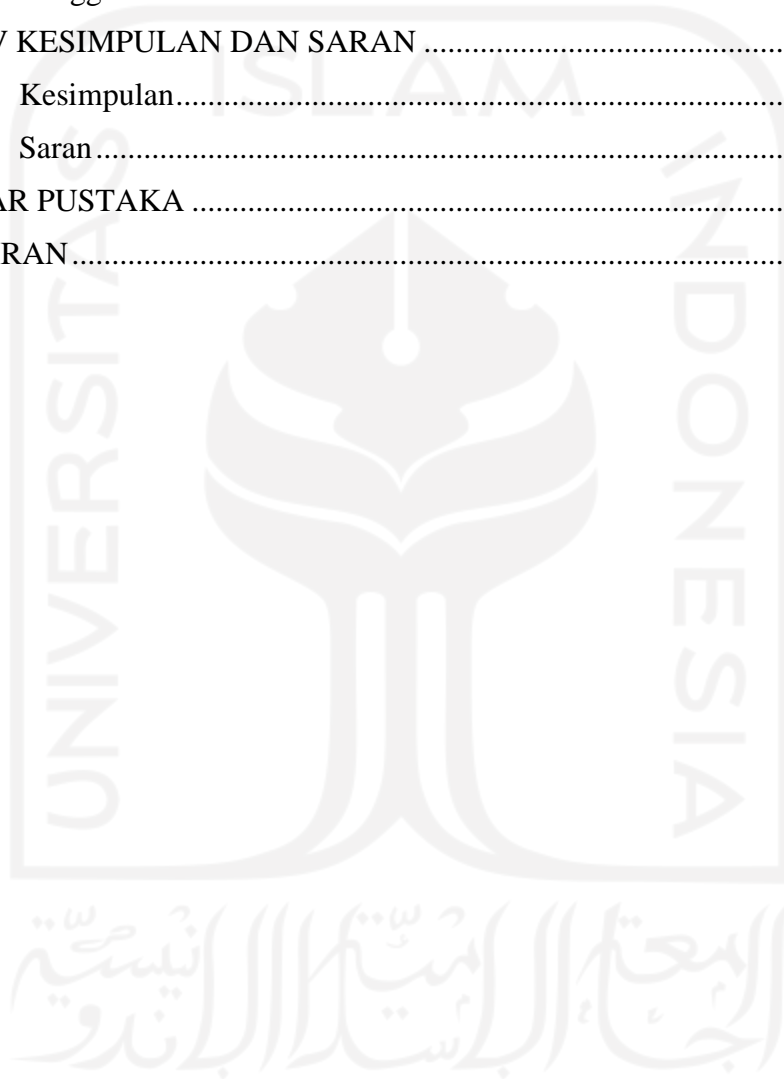
Hasil dari penelitian menunjukkan 1) Bank Syariah Indonesia KCP Serang A Yani memiliki produk pembiayaan yang ditawarkan kepada nasabah. 2) Bank Syariah Indonesia telah melakukan strategi pemasaran produk pembiayaan agar dapat dikenal dan menarik nasabah untuk melakukan pembiayaan.

Kata kunci : Strategi pemasaran, Produk pembiayaan, Bank Syariah Indonesia.

DAFTAR ISI

STRATEGI PEMASARAN PRODUK PEMBIAYAAN BSI KUR KECIL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
PERNYATAAN BEBAS PENJIPLAKAN	iii
KATA PENGANTAR	iv
ABSTRAK	vii
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR LAMPIRAN	xi
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Tujuan Penulisan Laporan Tugas Akhir	3
1.3 Target Penulisan Laporan Tugas Akhir	3
1.4 Sistematika Penulisan	4
BAB II LANDASAN TEORI	6
2.1 Pengertian Bank	6
2.2 Bank Syariah	7
2.2.1 Pengertian Bank Syariah	7
2.2.2 Fungsi Bank Syariah	9
2.2.3 Produk Bank Syariah	10
2.3 Pembiayaan	16
2.3.1 Pengertian Pembiayaan	16
2.3.2 Tujuan Pembiayaan	17
2.4 Pengertian Pembiayaan BSI Kur Kecil	19
2.5 Strategi Pemasaran	20
BAB III ANALISIS DESKRIPTIF	27
3.1 Data Umum	27
3.1.1 Sejarah Umum Bank Syariah Indonesia	27
3.1.2. Visi dan Misi Bank Syariah Indonesia	28
3.1.3 Struktur Organisasi Bank Syariah Indonesia	29

3.1.4 Nilai-Nilai Perusahaan Bank Syariah Indonesia.....	29
3.1.5 Produk Dan Jasa Bank Syariah Indonesia	30
3.2 Data Khusus.....	36
3.2.1 Produk pembiayaan BSI Kur Kecil di Bank Syariah Indonesia KCP Serang A Yani.....	36
3.2.2 Strategi pemasaran Produk Pembiayaan BSI Kur Kecil di Bank Syariah Indonesia KCP Serang A Yani menggunakan bauran pemasaran dengan (7P) dan menggunakan data base	40
BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN	46
4.1 Kesimpulan.....	46
4.2 Saran.....	47
DAFTAR PUSTAKA	48
LAMPIRAN.....	48



DAFTAR GAMBAR

- Gambar 3. 1 Struktur Organisasi Bank Syariah Indonesia KCP Serang A Yani.. 29
- Gambar 3. 2 Mekanisme Penawaran Produk Pembiayaan Kur Kecil.....40



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Brosur Pembiayaan Kur Kecil.....	50
Lampiran 2 Formulir Pembiayaan Mikro iB.....	51
Lampiran 3 Surat Keterangan Magang Di Bank Syariah Indonesia KCP Serang A Yani.....	52



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Sebagai salah satu lembaga keuangan bank memiliki peranan penting bagi perkembangan dan kemajuan suatu negara, dengan adanya bank perekonomian akan dapat terpenuhi dan dalam melakukan kegiatan usahanya bank tidak hanya mencari keuntungan tetapi juga melakukan peningkatan taraf hidup masyarakat. Bank merupakan sebuah lembaga *intermediary* yang menjadi perantara untuk menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan dana kepada masyarakat melalui pinjaman (kasmir, 2014). Bank memiliki fungsi khusus yaitu sebagai *agent of thrust* dimana dasar utama kegiatan bank adalah menjadi kepercayaan para masyarakat baik dalam menghimpun dan menyalurkan dana. Kemudian bank terbagi menjadi dua jenis yaitu bank konvensional dan bank syariah. Bank syariah adalah badan usaha yang menjalankan kegiatan usaha berdasarkan pada

prinsip-prinsip syariah dan hukum islam, dalam kegiatannya bank syariah memberikan jasa pada lalu lintas pembayaran (Otoritas Jasa Keuangan, 2017a).

Bank Syariah Indonesia merupakan hasil dari merger tiga bank syariah BUMN yaitu Bank Negara Indonesia Syariah, Bank Rakyat Indonesia Syariah, dan Bank Syariah Mandiri yang telah diresmikan pada tanggal 1 Februari 2021. Dengan hadirnya Bank Syariah Indonesia ini diharapkan bisa diterima oleh

masyarakat dan bersama-sama untuk bisa mengembangkan Bank Syariah Indonesia sehingga mampu untuk bersaing dengan bank-bank lain.

Bank Syariah Indonesia hadir dengan menawarkan produk produk terbaiknya untuk masyarakat, salah satu produk pembiayaan yang ditawarkan oleh Bank Syariah Indonesia yaitu produk pembiayaan BSI Kur Kecil . Dimana produk pembiayaan BSI Kur Kecil ini dapat membantu masyarakat yang memiliki usaha untuk mendapatkan pembiayaan dari bank untuk modal usaha dan investasi. Untuk kondisi di Indonesia saat ini banyak masyarakat yang memiliki usaha membutuhkan pembiayaan untuk usahanya tapi tidak semua pelaku usaha bisa mendapatkan pembiayaan dari bank.

Menurut Undang Undang nomor 21 tahun 2011 tentang salah satu tugas dari OJK yaitu mengatur dan mengawasi kegiatan jasa keuangan di sektor perbankan. Karena itu nasabah yang ingin melakukan pembiayaan pada bank syariah Indonesia terlebih dahulu dilakukan proses *BI checking* dimana proses ini dilakukan untuk mengetahui riwayat pembiayaan yang pernah dilakukan oleh nasabah. Dari proses ini nantinya marketing melakukan analisa terhadap *BI checking* nasabah dan bisa memutuskan untuk memberikan atau tidak memberikan pembiayaan kepada nasabah. Setelah marketing memutuskan bisa memberikan pembiayaan kepada nasabah nantinya nasabah diminta untuk melengkapi persyaratan yang dibutuhkan oleh bank, setelah proses pelengkapan dokumen persyaratan proses selanjutnya adalah bank melakukan akad pembiayaan dengan nasabah.

Untuk menarik nasabah untuk melakukan pembiayaan di Bank Syariah Indonesia dibutuhkan proses pemasaran. Dalam memasarkan dan memperkenalkan produk-produk yang ada di Bank Syariah Indonesia dibutuhkan peran marketing didalamnya. Marketing bertugas untuk memberikan informasi terkait dengan produk-produk yang disediakan oleh bank, maka dari itu seorang marketing harus bisa melakukan strategi pemasaran produk pembiayaan yang ada di bank. Dengan cara menentukan target pasar nasabah yang membutuhkan pembiayaan dan mensosialisasikan produk agar bisa dikenal oleh nasabah dan bisa diminati nasabah.

Berdasarkan uraian diatas maka laporan tugas akhir ini mengangkat judul
“STRATEGI PEMASARAN PRODUK PEMBIAYAAN BSI KUR
KECIL DI PT BANK SYARIAH INDONESIA TBK KCP SERANG A YANI”

1.2 Tujuan Penulisan Laporan Tugas Akhir

Tujuan pada kegiatan magang ini adalah untuk :

- 1) Untuk mengetahui tentang produk pembiayaan BSI Kur Kecil yang ada di Bank Syariah Indonesia.
- 2) Untuk mengetahui tentang strategi pemasaran produk pembiayaan BSI Kur Kecil di Bank Syariah Indonesia.

1.3 Target Penulisan Laporan Tugas Akhir

Target dalam pelaksanaan magang yang harus dicapai adalah :

- 1) Mampu untuk menjelaskan tentang produk pembiayaan BSI Kur Kecil yang ada di Bank Syariah Indonesia.

- 2) Mampu untuk menjelaskan tentang strategi pemasaran produk pembiayaan BSI Kur Kecil di Bank Syariah Indonesia.

1.4 Sistematika Penulisan

Pada sistematika penulisan penyusunan laporan magang ini ditulis berdasarkan pada Buku Pedoman dan Panduan Penulisan Laporan Tugas Akhir yang berisi 4 bab. Sistematika laporan magang yaitu sebagai berikut:

Bab I PENDAHULUAN

Bab ini berisi tentang dasar pemikiran yang dituangkan berdasarkan alasan penulis mengambil topik pembahasan dalam laporan tugas akhir, tujuan penulisan laporan tugas akhir, target penulisan laporan tugas akhir, dan sistematika penulisan laporan tugas akhir.

Bab II LANDASAN TEORI

Bab ini berisi tentang landasan teori yang digunakan oleh penulis untuk memecahkan masalah yang dipilih penulis dalam laporan magang. Landasan teori biasanya dapat berasal dari berbagai sumber seperti jurnal, undang-undang, peraturan pemerintah, buku dan internet.

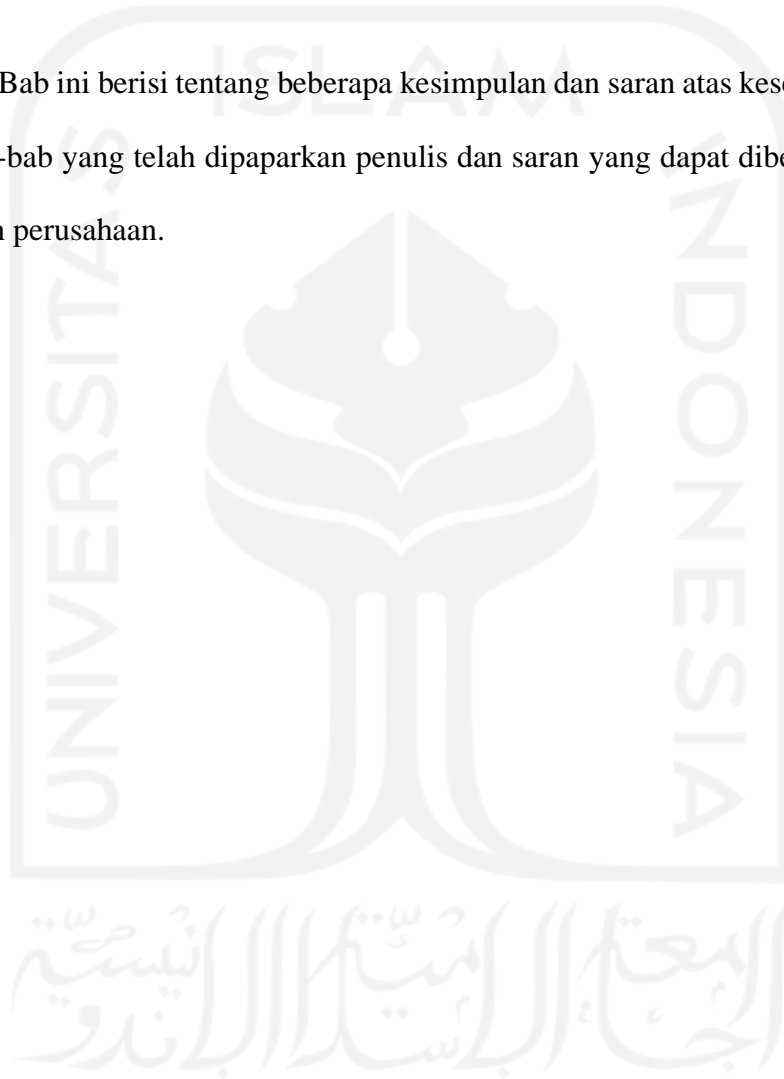
BAB III ANALISA DESKRIPTIF

Bab ini berisi tentang data umum dan data khusus. Data umum menjelaskan tentang gambaran umum tempat magang yaitu sejarah Bank Syariah Indonesia, visi dan misi, struktur organisasi, nilai-nilai perusahaan, dan produk dan jasa di Bank Syariah Indonesia. Sedangkan, data khusus berisi tentang hasil akhir dari

penulis selama kegiatan magang yang merupakan jawaban atas tujuan magang terkait judul yaitu Strategi Pemasaran Produk BSI Kur Kecil pada Bank Syariah Indonesia KCP Serang A Yani.

BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini berisi tentang beberapa kesimpulan dan saran atas keseluruhan pada bab-bab yang telah dipaparkan penulis dan saran yang dapat diberikan penulis oleh perusahaan.



BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Pengertian Bank

Menurut Marimin et al. (2017) pada saat ini perbankan, terutama bank umum merupakan inti sistem keuangan setiap negara. Bank memiliki usaha pokok yaitu menghimpun dana dari pihak yang berlebihan dana dan kemudian menyalurkan kembali dana tersebut ke masyarakat yang kekurangan dana dalam jangka waktu yang telah disepakati. Hadirnya bank di Indonesia memiliki dampak yang baik untuk masyarakat, industri besar, menengah atau bawah mempunyai peranan yang sangat besar. Hal ini terjadi karena kebutuhan bank bisa menjadi penguatan modal atau penyimpanan uang oleh masyarakat menjadi hal yang biasa. Bank sebagai lembaga yang bisa memenuhi kebutuhan masyarakat serta memberikan rasa aman, nyaman dalam transaksi perbankan. Menurut Undang-Undang RI nomor 10 tahun 1998 tanggal 10 November 1998 tentang Perbankan, pengertian bank merupakan badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkan kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau bentuk-bentuk transaksi atau kegiatan lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak (Otoritas Jasa Keuangan, 2018).

Bank adalah lembaga keuangan yang memiliki fungsi dalam menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan dana kepada masyarakat dan memberikan jasa-jasa bank (kasmir, 2014). Dari pengertian diatas dapat dijelaskan bahwa dalam melakukan aktivitasnya tidak terlepas dari bidang

keuangan, karena itu bank termasuk dalam lembaga keuangan yang melakukan aktivitas menghimpun dana. Kegiatan menghimpun dana merupakan proses mengumpulkan dana yang dilakukan dengan cara membuat strategi untuk menarik masyarakat untuk menyimpan dananya dalam bentuk simpanan di bank. Ada beberapa bentuk simpanan yang dimiliki bank yang dapat dipilih oleh masyarakat yaitu giro, tabungan, sertifikat depositi dan deposito berjangka (kasmir, 2014).

Keuntungan utama dari bisnis perbankan ini didapat dari dua prinsip yaitu berdasarkan konvensional dan syariah. Dimana berdasarkan prinsip konvensional diperoleh dari selisih bunga simpanan yang diberikan kepada penyimpan dengan bunga pinjaman atau kredit yang disalurkan, sedangkan berdasarkan prinsip syariah tidak dikenal dengan istilah bunga dalam memberikan jasa kepada penyimpan maupun peminjam di bank ini melainkan jasa bank yang diberikan disesuaikan dengan prinsip syariah sesuai dengan hukum islam atau biasa disebut dengan bagi hasil.

2.2 Bank Syariah

2.2.1 Pengertian Bank Syariah

Menurut Antonio (2001) dengan adanya bank-bank syariah yang berkembang di negara-negara islam sangat berpengaruh ke Indonesia. Pada awal periode 1980-an, diadakannya diskusi mengenai bank syariah sebagai pilar ekonomi. Tokoh-tokoh yang ikut serta dalam kajian tersebut adalah Karnaen A Perwataamadja, M. Dawam Raharjo, A.M. Saefudding, M. Amien Azis dan

lain-lain. Beberapa uji coba pada skala yang relatif terbatas telah diwujudkan mengesankan. Akan tetapi, Prakarsa lebih khusus untuk mendirikan bank islam di Indonesia baru dilakukan pada tahun 1990 menyelenggarakannya. Berkembangnya perbankan syariah di era reformasi bisa dilihat dengan disetujuinya Undang-Undang No 10 tahun 1998. Undang-Undang tersebut mengatur dengan rinci landasan hukum serta jenis-jenis usaha yang bisa dioperasikan dan diimplementasikan oleh bank syariah. Undang-undang ini juga berisikan arahan kepada bank-bank konvensional untuk membuka cabang syariah atau bahkan bisa melakukan perubahan diri secara total menjadi bank syariah. Pengertian bank syariah menurut Undang-Undang RI nomor 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah, adalah bank yang menjalankan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah atau prinsip hukum islam yang diatur dalam fatwa Majelis Ulama Indonesia (Otoritas Jasa Keuangan, 2017a). Bank syariah menerapkan kegiatan dan operasinya berdasarkan syariah islam yang berarti operasi perbankan yang dilakukan mengikuti tata cara berusaha maupun perjanjian berusaha berdasarkan Al-Quran dan sunah Rasul Muhammad. Untuk menjalankan operasinya bank syariah menggunakan sistem bagi hasil dan imbalan lainnya yang berdasarkan dengan syariah islam tanpa menggunakan bunga. Menurut Arifin (2002) adanya sistem bagi hasil ini dapat memenuhi penggunaan sumber daya perusahaan secara murni untuk kepentingan masyarakat, karena bank tidak akan terdorong menjaminkan dan hanya untuk usaha besar yang memiliki jaminan yang cukup, tetapi juga bisa untuk membiayai orang kecil yang ingin melakukan rencana usaha yang baik yang

akan dapat membantu masyarakat. Dengan sistem ini mampu mempercepat perkembangan teknologi, karena bank dapat melihat inovasi yang dilakukan perusahaan untuk memperoleh laba melalui kemitraan (*partnership*) dalam penyediaan dana untuk inovasi yang dianggap bermanfaat.

2.2.2 Fungsi Bank Syariah

Menurut Rustam (2020) sesuai dengan Pedoman Akutansi Perbankan Syariah Indonesia (PAPSI) tahun 2013 menyatakan bahwa Bank Syariah memiliki fungsi sebagai:

1. Manajer investasi

Bank syariah dapat mengelola investasi atas dana nasabah dengan menggunakan akad *mudharabah* atau sebagai agen investasi.

2. Investor

Bank syariah dapat menginvestasikan dana yang dimilikinya maupun dana nasabah yang dipercayakan kepadanya dengan menggunakan alat investasi yang sesuai dengan syariah. Keuntungan yang diperoleh dibagi secara proporsional sesuai nisbah yang disepakati antara bank dan pemilik dana.

3. Penyedia jasa keuangan dan lalu lintas pembayaran

Bank syariah dapat melakukan kegiatan jasa-jasa layanan dalam perbankan seperti yang ada di bank non syariah sepanjang tidak bertentangan dengan prinsip syariah

4. Pengemban fungsi sosial

Bank syariah melakukan kegiatan pelayanan sosial dalam bentuk pengelolaan dana zakat, infaq, shadaqah serta pinjaman kebajikan sesuai

ketentuan yang berlaku. Di samping itu konsep perbankan syariah juga mengharuskan bank syariah untuk memainkan peranan penting didalam pengembangan sumber daya manusianya dalam memberikan kontribusi bagi perlindungan dan pengembangan lingkungan. Fungsi inilah yang membedakan bank syariah dan bank konvensional. Bank syariah harus memegang amanah dalam menerima ZIS dan menyalurkan kepada pihak-pihak yang berhak untuk menerimanya dan atas semua itu haruslah dibuatkan laporan sebagai pertanggungjawaban dalam memegang amanah itu.

5. Fungsi agen investasi

Bank syariah juga menjalankan fungsi agen dengan mempergunakan akad *wakalah* atau kerjasama lainnya seperti agen penjualan surat berharga syariah yang diterbitkan pemerintah, *payment point* dan sebagainya

2.2.3 Produk Bank Syariah

Menurut Ghufron (2005) dalam melakukan operasionalnya bank syariah menawarkan berbagai jenis produk. Produk-produk yang ditawarkan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah dan juga menerapkan prinsip syariah dalam melakukan pelayanan. Berikut ini beberapa produk yang ditawarkan bank syariah sebagai berikut

- 1.) Produk penghimpunan dana dengan menggunakan akad *Al-Wadi'ah* yaitu simpan berupa titipan pada bank syariah. Prinsip *Al-Wadi'ah* yaitu sebuah perjanjian titipan murni dari satu pihak ke pihak lain, baik perorangan maupun badan hukum yang harus dijaga dan dikembalikan

kapan saja si penitip menghendaki. *Al-Wadiah* dibagi menjadi dua jenis yaitu *Al-Wadi'ah* yaitu *Al-Wadi'ah yad amanah* dan *Al-Wadiah yad dhamanah*.

a. *Al-Wadiah yad amanah*

Adalah akad titipan baik itu barang maupun uang, dimana pihak penerima titipan tidak diperbolehkan mempergunakan barang atau uang tersebut dan tidak bertanggung jawab atas apapun yang terjadi pada barang titipan yang bukan diakibatkan perbuatan atau kelalaian penerima titipan.

b. *Al-Wadi'ah yad dhamanah*

Adalah akad titipan baik itu barang maupun uang, dimana pihak penerima titipan diperbolehkan atau tanpa izin kepada pemilik barang menggunakan dan memanfaatkan barang atau uang tersebut. Dan keuntungan tersebut menjadi hak penerima titipan.

Selain menggunakan akad *Al-Wadi'ah* produk penghimpunan dan pengolahan dana di bank syariah juga menggunakan akad *Mudharabah* yaitu akad antara pihak pemilik modal (*shahibul mall*) dengan pengelola (*mudharib*) untuk mendapatkan keuntungan. Ada dua jenis *Mudharabah* yaitu *Mudhrabah Mutlaqah* dan *Mudharabah Muqayyadah*.

a. *Mudharabah Muthlaqah*

Jenis *Mudharabah* ini merupakan simpanan umum (*Unrestricted Investment*) dimana pemilik modal tidak boleh ikut serta dalam pengelolaan usaha, tetapi diperbolehkan membuat usulan atau melakukan pengawasan.

Mudharib mempunyai kekuasaan penuh untuk mengelola modal dan tidak ada batasan, baik mengenai tempat, tujuan, maupun jenis usahanya.

b. *Mudharabah Muqayadah*

Jenis *Mudharabah* ini merupakan simpanan khusus (*restricted Investment*), dimana pemilik dana (*shahibul maal*) dapat menetapkan syarat-syarat khusus yang harus dipatuhi oleh bank sebagai pengelola (*mudharib*), baik mengenai tempat, tujuan, maupun jenis usahanya.

2.) Produk dengan prinsip bagi hasil Penyaluran dana kepada nasabah dalam bank syariah dikenal dengan istilah pembiayaan. Dalam bank syariah tidak mengenal istilah bunga, tetapi bank syariah menerapkan prinsip bagi hasil. Prinsip bagi hasil yang ditetapkan pada bank syariah dalam memberikan pembiayaan dilakukan dalam empat akad utama, yaitu *Al-Musyarakah*, *Al-Mudharabah*, *Al-Muza'arah*, dan *Al-Musaqah*.

a. *Al-Musyarakah*

Produk pembiayaan dengan akad kerjasama usaha patungan antara dua pihak atau lebih pemilik modal untuk membiayai suatu jenis usaha yang halal dan produktif, dimana keuntungan dan risiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan. Semua modal disatukan untuk dijadikan modal proyek musyarakah dan dikelola bersama-sama. Setiap pemilik modal berhak turut serta dalam menentukan kebijakan usaha yang dijalankan oleh pelaksana proyek. Biaya yang timbul dalam pelaksanaan

proyek dan jangka waktu proyek harus diketahui bersama. Keuntungan dibagi sesuai porsi kesepakatan, sedangkan kerugian dibagi sesuai dengan porsi kontribusi modal. Proyek yang akan dijalankan harus disebutkan dalam akad. Setelah proyek selesai, nasabah mengembalikan dana tersebut bersama bagi hasil yang telah disepakati.

b. Mudharabah

Produk pembiayaan dengan akad kerjasama antara kedua pihak maupun lebih, dimana pemilik modal (*shahibul maal*) memberikan kepercayaan berupa modal kepada pengelola (*mudharib*) dengan suatu perjanjian pembagian keuntungan. Modal dalam pembiayaan 100 persen dari pemilik modal, sedangkan keahlian dari pengelola.

c. Muzara'ah

Produk pembiayaan dengan akad kerjasama pengolahan pertanian antara pemilik lahan dan penggarap, dimana pemilik lahan memberikan lahan pertanian kepada si penggarap untuk ditanami dan dipelihara dengan imbalan bagian tertentu (persentase) dari hasil panen.

3.) Produk pembiayaan dengan prinsip jual beli biasanya dilaksanakan sehubungan dengan adanya perpindahan kepemilikan terhadap barang atau benda (*transfer of property*). Transaksi dengan prinsip jual beli ini dapat dibedakan berdasarkan bentuk pembayaran dan waktu penyerahan barangnya. Bank syariah menetapkan prinsip jual beli dalam pembiayaan dapat dilakukan dalam tiga akad utama yaitu *murabahah*, *salam*, dan *istishna*.

a. *Murabahah*

Dalam dunia perbankan syariah produk-produk pembiayaan *murabahah* biasanya dikenal dengan bentuk pembiayaan berupa talangan dana yang biasanya digunakan nasabah untuk membeli suatu produk dengan kewajiban mengembalikan dana talangan tersebut seluruhnya pada waktu yang telah disepakati. Yang membedakan pembiayaan ini dengan jenis jual beli yang yaitu keharusan memberitahukan harga barang tersebut kepada nasabah. Dalam hal ini, bank membiayai pembelian suatu barang yang diperlukan oleh nasabah, dimana dengan menggunakan sistem pembayaran yang dilakukan kemudian hari baik secara tunai maupun cicilan. Dalam hal ini, bank memberi kuasa kepada nasabah untuk membeli barang yang diperlukannya atas nama bank. Selanjutnya, pada waktu yang bersamaan bank menjual barang tersebut kepada nasabah dengan harga asal dan disertahkan dengan sejumlah keuntungan yang disepakati, dan dibayarkan oleh nasabah pada jangka waktu tertentu. Sering kali pembiayaan *murabahah* ini diberikan kepada nasabah untuk membuka *letter of credit* dan membelikan barang yang diperlukannya oleh nasabah, untuk melakukan pembelian barang tersebut, nasabah tidak harus menyediakan dana, karena pembiayaan seluruhnya ditanggung terlebih dahulu oleh bank.

b. *Salam*

Istilah salam biasanya lebih dikenal sebagai akad pembelian barang yang diserahkan kemudian hari sementara pembayaran dilakukan terlebih

dahulu. Dalam perbankan, bank bertindak sebagai pembeli, sementara nasabah bertindak sebagai penjual. Saat barang telah diserahkan kepada bank, maka bank akan menjualnya kepada rekanan nasabah atau kepada nasabah itu sendiri secara tunai maupun dengan cara dicicil. Harga beli bank yang ditentukan yaitu harga pokok ditambah dengan keuntungan atau margin. Pembiayaan ini sering sekali dilakukan dalam pembiayaan barang yang belum ada, seperti pembelian komoditas pertanian.

c. *Istishna*

Istilah *istishna* merupakan perjanjian pada sebuah perjanjian akad jual beli barang antara pemesan dengan penerima pesanan, produk *istishna* yaitu jenis khusus dari *ba'I as-salam* yang sering sekali digunakan untuk bidang manufaktur. Pembiayaan *istishna* mempunyai ketentuan umum dimana spesifikasi barang pesanan harus jelas, seperti jenis, macam, ukuran, mutu maupun jumlahnya. Harga jual yang telah disepakati sesuai dengan yang ada didalam akad *istishna* tidak boleh berubah selama berlakunya akad, kemudian jika adanya perubahan dari kriteria pesanan dan terjadi perubahan harga setelah akad ditandatangani seluruh biaya tambahan tetap ditanggung nasabah.

- 4.) Produk pembiayaan dengan prinsip *ijarah* merupakan akad pada saat melakukan sewa menyewa barang antara bank (*muhajjir*) selaku orang yang menyewakan dan dengan pihak lain selaku penyewa (*mustajir*). Prinsip *ijarah* dilandasi dengan adanya perpindahan manfaat (hak guna), bukan perpindahan kepemilikan (hak milik).

2.3 Pembiayaan

2.3.1 Pengertian Pembiayaan

Menurut Muhamad (2014) Aktiva produktif atau dalam istilah perbankan syariah dikenal dengan pembiayaan, menurut ketentuan yang dikeluarkan Bank Indonesia yaitu penanaman dana pada bank syariah baik dalam rupiah maupun valuta asing dalam bentuk pembiayaan, piutang, qardh, surat berharga syariah, penempatan, penyertaan modal, penyertaan modal sementara, komitmen dan kontijensi pada rekening administrative serta sertifikat wadiah Bank Indonesia. Menurut Salman (2017) bank syariah dalam memberikan pembiayaan kepada nasaba menggunakan akad. Akad dalam istilah dikenal dengan *al-aqdu* yaitu keterkaitan antara ijab dengan kabul menurut konteks yang dibenarkan syariah, yang memunculkan implikasi pada objeknya. Ijab merupakan ucapan yang diucapkan pertama kali keluar dari salah satu pihak sebagai ungkapan dari ketegasan kehendaknya dalam melangsungkan akad, baik dengan perkataan “aku menjual (*Bi'itu*)” atau “aku membeli (*Isyataraytu*)”. Selain itu kabul adalah apa yang diucapkan dari pihak kedua setelah adanya ijab yang mengungkapkan persetujuan terhadap ijab. Ketika ijab dan qabul telah terjadi syarat-syarat syar'inya, maka di antara kedua pihak dinilai telah terjadi suatu ikatan. Menurut Otoritas Jasa Keuangan (2017) pembiayaan merupakan pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi baik yang dilakukan perorangan maupun lembaga. Pembiayaan ditandai dengan adanya penyerahan nilai ekonomi barang atau jasa berdasarkan kepercayaan dengan harapan mendapatkan kembali suatu ekonomi yang sama

di kemudian hari. Menurut Undang-Undang Nomor 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah Pasal 21 huruf (b) pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa satu transaksi bagi hasil dalam bentuk sebagai berikut

- 1.) Pemberian pembiayaan bagi hasil dengan menggunakan akad *Mudharabah* atau *Musyarakah*.
- 2.) Pemberian pembiayaan dengan menggunakan akad *Murabahah*, salam, *istishna*.
- 3.) Pemberian pembiayaan dengan menggunakan akad *qardh*
- 4.) Pemberian pembiayaan dengan cara menyewakan barang bergerak atau tidak bergerak kepada nasabah berdasarkan akad *ijarah* atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiyabittamlik*.

2.3.2 Tujuan Pembiayaan

Menurut Dr. Rahmat Ilyas (2018) secara umum tujuan pembiayaan dapat dibedakan menjadi dua bentuk yaitu tujuan pembiayaan dalam tingkat mikro dan tujuan pembiayaan untuk tingkat makro. Secara makro pembiayaan bertujuan :

- 1.) Sebagai peningkatan ekonomi umat, dengan adanya pembiayaan masyarakat yang tidak memiliki akses secara ekonomi, dapat meningkatkan taraf ekonominya dengan adanya pembiayaan .

- 2.) Adanya tambahan dana dari pembiayaan bisa digunakan untuk peningkatan usaha, dan pengembangan usaha. Dana tambahan ini dapat diperoleh melakukan aktivitas pembiayaan.
- 3.) Meningkatkan produktivitas, pembiayaan memberikan peluang yang sangat besar bagi masyarakat pemilik usaha mampu meningkatkan daya produksinya.
- 4.) Untuk memperluas lapangan kerja baru, dengan dibukanya sektor-sektor usaha melalui penambahan dana pembiayaan maka sektor usaha dapat menyerap tenaga kerja baru.
- 5.) Adanya distribusi pendapatan, masyarakat usaha produktif mampu melakukan aktivitas kerja.

Sedangkan mikro tujuan pembiayaan dalam rangka :

- 1.) Untuk dapat memaksimalkan hasil, tujuan dibukanya usaha yaitu untuk menghasilkan laba usaha. Setiap pengusaha pasti ingin mendapatkan hasil laba dan keuntungan yang maksimal, untuk dapat menghasilkan laba yang maksimal maka memerlukan dana yang cukup.
- 2.) Upaya meminimalkan risiko, untuk bisa mendapatkan laba yang maksimal maka pengusaha harus mampu meminimalkan risiko yang timbul. Salah satunya risiko kekurangan modal yang dapat diatasi melalui pembiayaan.
- 3.) Pendayagunaan sumber ekonomi, untuk dapat mengembangkan sumber daya ekonomi dilakukan dengan cara *mixing* antara sumber daya alam

dengan sumber daya manusia serta sumber daya modal. Jika sumber daya alam dan sumber daya manusia, sumber daya modal tidak dilakukan secara bersamaan, maka dapat dipastikan diperlukannya pembiayaan. Dengan begitu pembiayaan pada dasarnya dapat meningkatkan daya guna sumber-sumber daya ekonomi.

- 4.) Penyaluran kelebihan dana, di dalam kehidupan masyarakat mempunyai jalan kehidupannya masing-masing ada pihak yang memiliki kelebihan dana dan juga ada pihak yang kekurangan dana, maka mekanisme pembiayaan dapat menjadi jalan dalam penyeimbangan dan penyaluran kelebihan dana dari pihak yang kelebihan kepada pihak yang kekurangan.

2.4 Pengertian Pembiayaan BSI Kur Kecil

Menurut (Turnudi, 2017) sebagai salah satu pilar utama ekonomi nasional usaha mikro diharapkan dapat memperluas lapangan pekerjaan agar semakin berkembang luas serta memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat. Yang dapat berperan dalam untuk melakukan proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat, sehingga mampu untuk mendorong dan mewujudkan stabilitas ekonomi nasional. Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) dalam perekonomian nasional memiliki peran yang penting dan strategis. Namun sering sekali UMKM masih memiliki kendala dalam mengembangkan usahanya. Menurut Rahman et al. (2021) adanya UMKM di Indonesia menjadi bagian penting dari sistem perekonomian. Hal ini dikarenakan UMKM mempunyai unit-unit usaha yang lebih banyak jumlahnya

jika dibandingkan dengan usaha industry berskala besar dan memiliki keunggulan dalam menyerap tenaga kerja lebih banyak dan juga dapat mempercepat proses pemerataan sebagai bagian dari pembangunan. Berdasarkan kenyataan ini sudah selayaknya UMKM dilindungi dengan UU dan peraturan yang terkait dalam kegiatan operasional dan pengembangannya. Dengan adanya pembiayaan mikro bisa membantu para UMKM untuk mengembangkan usahanya dengan mendapatkan pembiayaan untuk modal kerja dan investasi. Bank Syariah Indonesia sebagai salah satu Bank Syariah di Indonesia yang menawarkan beberapa produk pembiayaan, salah satu produk pembiayaan mikro yang ada yaitu produk pembiayaan mikro. Adapun beberapa produk pembiayaan mikro yang ada di Bank Syariah Indonesia yaitu BSI Kur Mikro, BSI Kur Super Mikro, BSI Kur Regular dan BSI Kur Kecil. Produk BSI Kur Kecil menjadi produk pembiayaan mikro yang banyak diminati nasabah untuk melakukan pembiayaan mikro di bank syariah Indonesia. Produk pembiayaan mikro dikhususkan untuk nasabah yang memiliki usaha yang membutuhkan pembiayaan untuk mendapatkan pembiayaan investasi dan modal kerja untuk usahanya. Produk bsi kur kecil ini banyak diminati nasabah karena memiliki plafond pembiayaan paling besar yaitu di atas Rp. 50 juta s.d Rp 500 juta dibandingkan produk pembiayaan mikro lainnya.

2.5 Strategi Pemasaran

Sebagai seorang pelaku usaha untuk mendapatkan laba atau keuntungan diperlukannya strategi pemasaran di dalam usahanya. Strategi pemasaran ini dilakukan untuk bisa mendapatkan konsumen agar tertarik dan merasa puas atas

pada produk yang kita tawarkan. Pengertian strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan jangka panjang. Strategi juga dapat diartikan sebagai tindakan potensial yang membutuhkan keputusan manajemen tingkat atas dan sumber daya perusahaan yang besar. Selain itu strategi dapat mempengaruhi kemakmuran perusahaan dalam jangka panjang (David: 2006) yang dimaksud dengan pemasaran yang berkaitan dengan produk berupa real estate dan property merupakan suatu kegiatan yang diarahkan untuk dapat memenuhi kebutuhan konsumen akan rumah tinggal dan atau ruang usaha, dengan cara pengalihan hak atas produk tersebut dari perusahaan kepada konsumen melalui proses pertukaran (Santoso : 2000).

Strategi pemasaran adalah pengambilan keputusan-keputusan tentang biaya pemasaran, bauran pemasaran, alokasi pemasaran dalam hubungan dengan keadaan lingkungan yang diharapkan dan kondisi persaingan. Dalam strategi pemasaran, ada tiga faktor utama yang menyebabkan terjadinya perubahan strategi dalam pemasaran yaitu : (Yulianti et al., n.d.)

1. Daur hidup produk. Strategi ini merupakan proses penyesuaian harus dengan tahap-tahap daur hidup, yaitu seperti tahap pengenalan, tahap pertumbuhan, tahap kedewasaan dan tahap kemunduran.
2. Posisi persaingan perusahaan di pasar. Strategi ini biasanya harus disesuaikan dengan posisi perusahaan dalam persaingan, apakah memimpin, menantang, mengikuti atau hanya mengambil Sebagian kecil dari pasar.

3. Situasi ekonomi. Pada tahap ini strategi pemasaran dilakukan dengan cara menyesuaikan dengan situasi ekonomi dan pandangan ke depannya, apakah ekonomi berada dalam situasi makmur atau inflasi tinggi.

Strategi pemasaran dapat dibagi kedalam empat jenis yaitu:

1. Mewujudkan untuk memenuhi kebutuhan primer dengan menambah jumlah pemakai.
2. Mewujudkan untuk memenuhi kebutuhan primer dengan memperbesar tingkat pembelian.
3. Mewujudkan untuk memenuhi kebutuhan selektif dengan mempertahankan pelanggan yang ada.
4. Mewujudkan untuk memenuhi kebutuhan selektif dengan menjaring pelanggan baru.

Dalam proses Menyusun strategi pemasaran, biasanya dilakukan dengan mempertimbangkan beberapa hal diantaranya yaitu : (Ikatan Bankir Indonesia, 2014)

1. *Segmentation* yaitu sebuah proses yang dilakukan untuk memilih dan menyeleksi kelompok nasabah berdasarkan keinginan, kekuatan, dan daya beli. Dengan menggunakan segmentasi kita akan lebih mudah memasarkan produk sesuai dengan kebutuhan nasabahnya.
2. *Targeting* merupakan sebuah proses yang digunakan untuk menentukan target nasabah yang cocok untuk ditawarkan beberapa

produk yang akan kita jual. Proses ini mempertimbangkan segmentasi nasabah dan kesesuaian produk yang ditawarkan.

3. *Positioning* merupakan sebuah proses yang dilakukan untuk menetapkan posisi produk sedemikian rupa sehingga dapat diterima pasar/nasabah dan bisa menjadi sasaran mengenal tawaran dan citra khas perusahaan. Jika perusahaan tidak melakukan penetapan posisi dengan baik, pasar pun akan bingung.
4. Bauran pemasaran (*marketing mix*) menjadi populer setelah Neil H. Borden mempublikasikan sebuah artikel yang berjudul “*The concept of the marketing mix*” pada 1964 di mana Borden menggunakan istilah itu untuk merujuk pendapat bahwa pemasaran adalah komposisi, campuran atau kombinasi dari beberapa parameter. Parameter-parameter tersebut yang kemudian dikelompokkan McCarthy pada 1960 kedalam empat kategori besar yang kemudian dikenal sebagai 4 P’s of marketing yaitu produk, pricing, promotion, dan place.

Dikatakan kombinasi karena semua faktor dalam bauran pemasaran harus selalu ada atau diperhatikan agar keseluruhan proses pemasaran berhasil dijalankan dan mencapai tujuan yang diinginkan. Artinya, kita dapat memiliki produk terbaik, namun tanpa adanya penentuan harga yang optimal, promosi yang tepat, atau distribusi yang sesuai, maka produk pun akan gagal dipasar. Sebaliknya juga begitu.

Menurut (Kasmir, 2004) strategi kombinasi sering dilakukan oleh berbagai perusahaan dalam bidang pemasaran dikenal dengan istilah *marketing mix*. Strategi ini sering digunakan perusahaan untuk bisa mencapai tujuan pemasaran, apalagi saat menghadapi kondisi persaingan pasar yang sedemikian ketat saat ini. Kombinasi yang ada di dalam komponen *marketing mix* harus dilakukan secara terpadu artinya, pelaksanaannya dan penerapan komponen dengan komponen lainnya. Karena setiap komponennya saling memiliki keterkaitan dengan komponen lainnya sehingga dapat mencapai tujuan perusahaan dan akan lebih efektif jika komponen ini dijalankan secara bersamaan. Penggunaan *marketing mix* ini dalam dunia perbankan dilakukan dengan menggunakan konsep-konsep yang sesuai dengan kebutuhan bank. Untuk melakukan konsep bauran pemasaran biasanya terdiri dari bauran pemasaran untuk produk yang berupa barang maupun jasa. Khususnya untuk produk yang berbentuk jasa diperlakukan konsep yang sedikit berbeda dengan produk barang.

Menurut Kotler konsep yang digunakan dalam *marketing mix* terdiri dari empat P (4P), yaitu *product*, *price*, *place* dan *promotion*. Sedangkan Boom dan Bitner memberi tambahan dalam bisnis jasa, *marketing mix* disamping 4P seperti yang dikemukakan diatas, ada tambahan dengan 3P yaitu.

1. People (orang), dimaksud disini adalah semua orang yang terlibat aktif dalam pelayanan dan memengaruhi persepsi pembeli, nama, pribadi, pelanggan, dan pelanggan-pelanggan lain yang ada dalam lingkungan

pelayanan. People meliputi kegiatan untuk karyawan, seperti kegiatan rekrutmen, Pendidikan, pelatihan, motivasi, balas jasa, dan kerja sama, serta pelanggan yang menjadi nasabah atau calon nasabah.

2. *Physical evidence* (bukti fisik), yaitu adanya logo atau symbol perusahaan, moto, fasilitas yang dimiliki, seragam karyawan, laporan, kartu nama, dan jaminan perusahaan sebagai bukti fisik dari sebuah perusahaan.
3. *Process* (proses) disini merupakan keikutsertaan dari karyawan dalam melakukan pelayanan jasa, proses aktivitas, standar pelayanan, kesederhanaan atau kompleksitas prosedur kerja yang ada di bank yang bersangkutan.



BAB III

ANALISIS DESKRIPTIF

3.1 Data Umum

3.1.1 Sejarah Umum Bank Syariah Indonesia

Sebagai salah satu negara yang memiliki mayoritas muslim terbesar didunia, Indonesia sangat berpotensi besar untuk mengembangkan keuangan syariah menjadi yang lebih unggul. Untuk meningkatkan kesadaran penduduk Indonesia terhadap halal matter serta didukung oleh pemangku kebijakan yang bisa menjadi faktor penting. Bank syariah memiliki peran yang sangat penting sebagai wadah untuk mengembangkan keuangan di Indonesia dengan menerapkan prinsip-prinsip syariah yang berdasarkan al-quran dan hadist.

Bank Syariah Indonesia adalah bank yang berdiri dari hasil *merger* ketiga bank syariah BUMN yang ada yaitu Bank Mandiri Syariah (BSM), BNI Syariah, dan BRI Syariah. Bank Syariah Indonesia didirikan oleh pemerintah pada tanggal 1 Februari 2021. Dengan didirikannya Bank Syariah Indonesia menggabungkan tiga bank dengan berbagai keunggulan masing-masing dan dapat menghadirkan jangkauan pelayanan yang lebih luas bisa menjadikan Indonesia sebagai pusat ekonomi dan keuangan syariah dunia. Bank Syariah Indonesia hadir ditengah tengah masyarakat untuk memberikan pelayanan yang terbaik yang mampu bersaing dengan bank-bank lain. Proses *merger* ini merupakan sebuah iktihar yang dilakukan Indonesia untuk bisa melahirkan bank syariah yang dapat menjadi kebanggaan para masyarakat muslim. Keberadaan Bank Syariah Indonesia bisa

menimbulkan dampak yang baik dan dapat menjadi cerminan dan wajah baru untuk perbankan syariah yang lebih modern, universal dan dapat memberikan kebaikan dan kemaslahatan untuk semua masyarakat.

Bank Syariah Indonesia KCP Serang A Yani sebelumnya adalah *legasi* dari BNI Syariah dengan nama BNI KCP Serang. BNI KCP Serang ini sudah berdiri sejak tahun 2012 yang bertempat di jalan Ahmad Yani No. 34 Cipare, Kec, Serang Kota Serang Banten. Upaya optimalisasi ini terus dilakukan Bank Syariah Indonesia KCP Serang A Yani dengan cara melakukan penggabungan dengan Bank Syariah Indonesia *legasi* BRI Syariah yang dilakukan pada tanggal 14 Maret 2022.

3.1.2. Visi dan Misi Bank Syariah Indonesia

Visi dan Misi dari Bank Syariah Indonesia adalah sebagai berikut (Bank Syariah Indonesia).

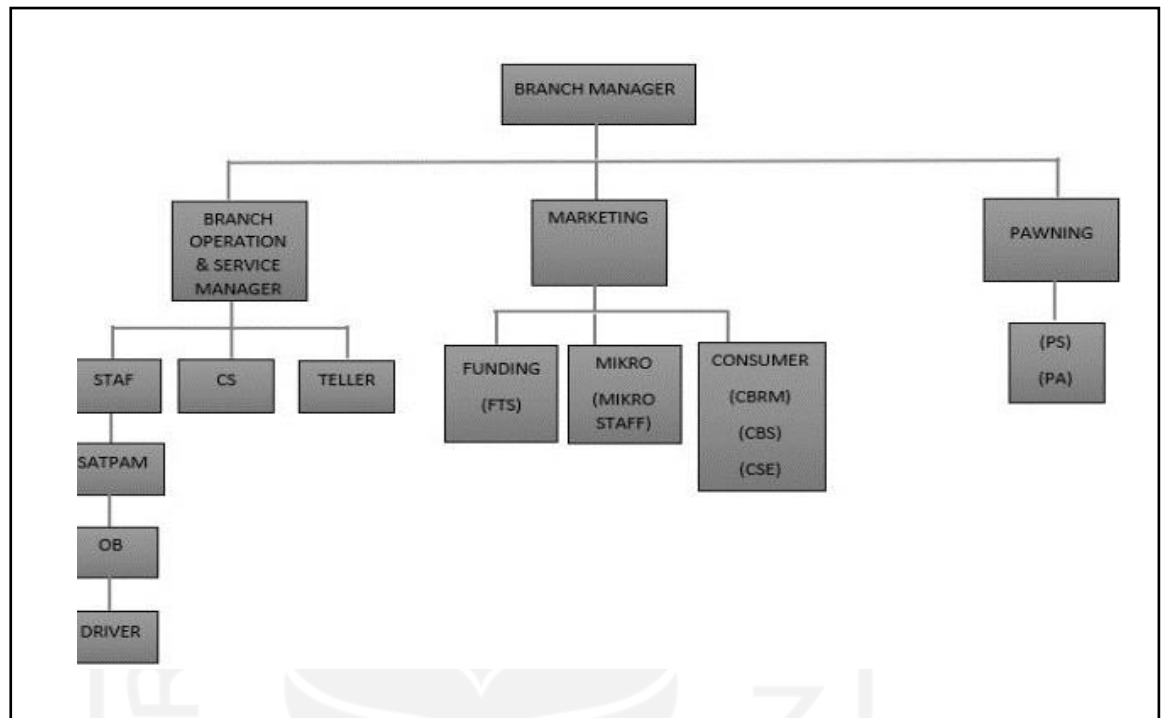
Visi

Bank Syariah Indonesia memiliki visi untuk menjadi TOP 10 Global Islamic Bank.

Misi

1. Memberikan akses solusi keuangan syariah di Indonesia
2. Menjadikan bank besar yang memberikan nilai terbaik bagi para pemegang saham
3. Menjadi perusahaan pilihan dan kebanggaan para talenta terbaik di Indonesia.

3.1.3 Struktur Organisasi Bank Syariah Indonesia



Gambar 3. 1 Struktur Organisasi Bank Syariah Indonesia KCP Serang A Yani

Sumber : Bank Syariah Indonesia KCP Serang A Yani (2022)

3.1.4 Nilai-Nilai Perusahaan Bank Syariah Indonesia

Untuk memberikan pelayanan yang terbaik kepada nasabah Bank Syariah Indonesia memegang teguh pada nilai-nilai perusahaan yang sering disebut sebagai “AKHLAK” yaitu :

1. Amanah. Artinya dimana Bank Syariah Indonesia sebagai sebuah lembaga keuangan harus bisa memegang teguh kepercayaan yang telah diberikan oleh nasabah.
2. Kompeten. Kompeten artinya Bank Syariah Indonesia harus terus belajar dan melakukan perkembangan kapabilitas perusahaan.

3. Harmonis. memiliki arti bank harus bisa memiliki sikap saling peduli dan menghargai perbedaan antar sesama manusia.
4. Loyal. Loyal artinya bank harus bisa berdedikasi dalam hal apapun dan selalu mengutamakan kepentingan bangsa dan negara
5. Adaptif. Adaptif memiliki arti yaitu sebagai sebuah lembaga bank harus bisa terus berinovasi dan antusias agar bisa terus menghadapi perubahan yang terjadi pada masyarakat.
6. Kolaboratif. Kolaboratif disini memiliki arti bank harus selalu membangun kerja sama yang sinergis kepada siapapun yang menjadi mitranya.

3.1.5 Produk Dan Jasa Bank Syariah Indonesia

Ada beberapa produk yang dimiliki Bank Syariah Indonesia di antaranya produk penghimpunan dana, produk penyaluran dana dan jasa layanan bank lainnya yang antara lain :

1. Produk Tabungan
 - a. BSI Tabungan *Easy Wadiah*. Produk tabungan yang menggunakan akad *wadiah* dimana nasabah menitipkan dananya kepada bank.
 - b. BSI Tabungan *Easy Mudharabah*. produk ini menggunakan akad *mudharabah* dimana nasabah sebagai pemilik dana akan mendapatkan bagi hasil dari bank dan bank sebagai pengelola dana.
 - c. BSI Tabungan Haji Indonesia. Produk ini biasanya diperuntukan untuk nasabah yang ingin menjalankan ibadah haji dan umrah.

- d. BSI Tabungan Haji Muda Indonesia. Produk tabungan ini biasanya diperuntukan untuk nasabah yang memiliki usia masih dibawah 17 tahun yang ingin mempersiapkan diri untuk menjalankan ibadah haji dan umrah. Dengan menggunakan akad *Mudharabah Mutlaqah*.
- e. BSI Tabungan Junior. Produk ini biasanya diperuntukan untuk nasabah pelajar dan anak-anak yang masih berusia dibawah 17 tahun. Tabungan ini dapat membantu mereka untuk belajar menabung sejak dini.
- f. BSI Tabungan Rencana. Produk ini biasanya banyak diminati para segmen perorangan untuk melakukan perencanaan keuangan dengan sistem auto debet tiap bulan dalam jangka waktu 1-20 tahun. Tabungan ini menggunakan akad *mudharabah mutlaqah*.
- g. BSI TabunganKu. Tabungan ini diperuntukan untuk nasabah perorangan untuk simpanan dengan saldo endapan 25.000 dengan menggunakan akad *wadiah yad dhamanah*.
- h. BSI Tabungan Mahasiswa. Tabungan ini diperuntukan untuk mahasiswa perguruan tinggi negeri maupun perguruan tinggi swasta yang bekerja sama dengan bank. Tabungan ini menggunakan akad *wadiah*.
- i. BSI Tabungan Pensiun. Tabungan ini biasanya diminati oleh nasabah perorangan yang telah terdaftar pada lembaga pengelola dana pensiun yang telah bekerjasama dengan bank. Produk tabungan ini menggunakan akad *Wadiah Yad Dhamanah*.

- j. BSI Tabungan Payroll. Tabungan ini merupakan produk turunan dari tabungan *wadiah/mudharabah* diperuntukan untuk nasabah payroll dan nasabah migran.
2. Produk Giro
 - a. BSI Giro Wadiah Perorangan
 - b. BSI Giro Mudharabah Umum
 - c. BSI Giro Mudharabah Khusus
 3. Produk Deposito
 - a. BSI Deposito Rupiah
 - b. BSI Deposito Valuta Asing
 - c. Deposito Ekspor SDA
 4. Produk Pembiayaan
 - a. BSI Oto. Merupakan produk pembiayaan yang ditawarkan oleh BSI untuk kepemilikan kendaraan bermotor maupun mobil baik dalam kondisi baru maupun kondisi *second* dengan angsuran yang tetap setiap bulannya
 - b. BSI Mitraguna Berkah. Merupakan produk pembiayaan yang memiliki tujuan multiguna tanpa anggunan. Dengan berbagai manfaat dan kemudahan bagi pegawai payroll di Bank Syariah Indonesia.
 - c. BSI Griya. Produk ini merupakan produk pembiayaan kepemilikan rumah yang ditawarkan oleh Bank Syariah Indonesia dengan berbagai jenis kebutuhan yaitu :

1. Untuk mendapatkan rumah baru, rumah bekas, ruko dan apartemen.
 2. Untuk mendapatkan tanah kavling yang sudah siap bangun.
 3. Untuk mendapatkan rumah atau renovasi rumah.
 4. Untuk pengambilalihan atau take over pembiayaan dari bank lain.
 5. Refinancing
- d. BSI Multiguna Hasanah. Merupakan produk pembiayaan yang biasanya digunakan nasabah untuk dapat memenuhi segala kebutuhan kehidupannya secara aman dan tentram. Fasilitas yang ditawarkan pada produk ini untuk memenuhi kebutuhan konsumtif antara lain :
1. Untuk melakukan pembelian barang seperti renovasi rumah, pembelian furniture rumah dll.
 2. Untuk memenuhi pembelian manfaat jasa seperti wedding organizer untuk pernikahan, perawatan di rumah sakit, Pendidikan, jasa travel agent, dll.
 3. Pengalihan atau pemindahan utang pembiayaan konsumtif dilembaga keuangan lain yang memiliki *underlying asset*.
- e. BSI KPR Sejahtera. Produk ini merupakan produk pembiayaan konsumtif untuk memenuhi kebutuhan hunian subsidi pemerintah dengan prinsip syariah.
- f. BSI Kur Kecil. Produk ini merupakan produk pembiayaan yang diperuntukan bagi usaha mikro, kecil dan menengah untuk memenuhi

kebutuhan modal kerja dan investasi dengan plafond Rp 50 juta sampai dengan Rp 500 juta.

g. BSI Pensiun Berkah. Produk pembiayaan ini biasanya diperuntukan yang untuk para penerima manfaat pensiun bulanan, diantaranya :

1. Kelompok pensiunan ASN & Pensiunan Janda ASN
2. Kelompok pensiunan BUMN dan BUMD
3. Kelompok pensiunan & Pensiunan Janda ASN atau PNS yang belum memasuki TMT pensiun namun telah menerima SK pensiun.

h. BSI Cash Collateral. Produk pembiayaan yang dijamin dengan agunan likuid, yaitu berupa simpanan dalam bentuk deposito, gito, dan tabungan.

i. BSI Umrah. Merupakan produk pembiayaan konsumtif untuk memenuhi kebutuhan pembelian jasa paket perjalanan ibadah umroh melalui bank yang telah bekerja sama dengan Travel agent sesuai dengan prinsip syariah.

3. Emas

a. BSI Gadai Emas. Produk ini merupakan produk di Bank Syariah Indonesia yang dapat membantu nasabah yang mempunyai kebutuhan mendesak atau perlu untuk mendapatkan uang dengan cepat bisa dilakukan dengan cara menggadaikan emasa baik itu berupa perhiasan atau logam mulia yang dimilikinya kepada bank. Lamanya waktu yang diberikan oleh bank untuk nasabah bisa mengembalikan dana

yang telah diberikan bank yaitu 4 bulan dan nantinya bisa dilakukan perpanjangan sesuai dengan kesepakatan.

- b. BSI Cicil Emas. Produk ini merupakan produk di Bank Syariah Indonesia yang dapat membantu nasabah untuk kepemilikan emas batangan atau lantakan dengan cara dicicil dengan inimal berat yaitu 5 gram. Kepemilikan emasa ini menggunakan akad *murabahah* dan pengikat agunan menggunakan akad gadai (*rahn*).

4. Jasa-Jasa Bank Syariah Indonesia

- a. BSI Card. Sebuah fasilitas yang berbentuk kartu yang sering digunakan nasabah untuk melakukan transaksi pada mesin ATM atau mesin debit. Dengan adanya fasilitas ini dapat memberikan kemudahan kepada nasabah untuk melakukan transaksi penarikan maupun setoran tunai di seluruh ATM BSI , ATM Mandiri, ATM bersama, dan ATM prima.

- b. BSI Mobile. Fasilitas Mobile banking yang dapat digunakan oleh nasabah Bank Syariah Indonesia untuk memberikan akses kemudahan dalam bertransaksi, beribadah dan berbagai macam fitur-fitur lainnya yang telah disediakan dalam sebuah aplikasi. Fasilitas BSI Mobile dapat diakses nasabah selama 24 jam, dapat diakses dengan menggunakan handphone yang dapat dilakukan dimana saja pada saat terhubung dengan koneksi internet.

- c. BSI QRIS. Fasilitas ini bisa menjadi salah satu solusi untuk nasabah dalam melakukan pembayaran digital yang lebih mudah, cepat dan

lebih aman. Pembayaran menggunakan QRIS dapat dilakukan dengan cara menscan QR code yang tersedia.

- d. BSI Aisyah. Fasilitas yang disediakan berupa asisten interaktif yang ada di Bank Syariah Indonesia yang dapat membantu nasabah menjawab pertanyaan-pertanyaan seputas produk BSI dan informasi lainnya.
- e. BSI Merchant Business merupakan sebuah layanan EDC yang disediakan Bank Syariah Indonesia untuk memberikan pelayanan kepada nasabah yang memiliki usaha agar memberikan kemudahan transaksi pembayaran kartu ATM debit kepada pelanggannya..

3.2 Data Khusus

3.2.1 Produk pembiayaan BSI Kur Kecil di Bank Syariah Indonesia KCP Serang A Yani

1. Pengertian Pembiayaan BSI Kur Kecil

BSI Kur kecil adalah salah satu produk pembiayaan mikro yang ada di Bank Syariah Indonesia. Produk BSI Kur Kecil menjadi produk pembiayaan mikro yang banyak diminati dan disukai nasabah karena memberikan plafond diatas 50 juta sampai dengan 500 juta. Produk pembiayaan ini sering digunakan nasabah untuk mendapatkan pembiayaan investasi dan modal kerja untuk usahanya. Untuk pembiayaan dibawah 250 juta bisa didapatkan nasabah dengan persetujuan pimpinan cabang Bank Syariah Indonesia KCP Serang A Yani, tetapi untuk nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan diatas 250 juta

sampai dengan 500 juta nantinya pihak micro staff dan pimpinan cabang bank Syariah Indonesia KCP Serang harus meminta persetujuan kepada pimpinan Bank Syariah Indonesia area Banten

2. Akad yang digunakan

Pembiayaan BSI Kur Kecil ini menggunakan akad *murabahah bil wakalah*. Akad *murabahah bil wakalah* merupakan akad jual beli dengan cara di wakalkan, di mana dalam menjual bank syariah mewakili pembelian produk kepada nasabah. Kemudian setelah produk didapatkan oleh nasabah, selanjutnya nasabah memberikannya kepada bank. Setelah barang tersebut menjadi milik bank dan harga barang tersebut jelas maka pihak bank menentukan margin dan jangka waktu pengembalian yang telah disepakati oleh bank dan nasabah..

3. Margin

Keuntungan atau dalam istilah perbankan dikenal dengan *margin* yang biasanya diperoleh bank dalam suatu pembiayaan yang telah disepakati dan ditentukan antara bank dan nasabah. Untuk pembiayaan BSI Kur Kecil margin yang telah disepakati besarnya yaitu sebesar 6 persen dan tetap setiap tahunnya.

4. Fitu-fitur yang terdapat dalam produk pembiayaan BSI Kur Kecil di Bank Syariah Indonesia KCP Serang A Yani

Fitur yang diperoleh nasabah ketika mengajukan pembiayaan BSI Kur Kecil adalah sebagai berikut.

- a. Pembiayaan BSI Kur Kecil diperuntukan untuk para nasabah yang memiliki usaha untuk mendapatkan pembiayaan modal kerja dan investasi.
 - b. Plafond pembiayaan BSI Kur Kecil
 - c. Lamanya waktu dalam melakukan pembiayaan paling sedikit satu tahun dan paling lama sampai dengan lima tahun.
5. Syarat dan Ketentuan Pembiayaan BSI Kur Kecil Di Bank Syariah Indonesia KCP Serang A Yani.

Beberapa Syarat dan ketentuan yang harus dipenuhi nasabah ketika ingin mengajukan pembiayaan BSI Kur Kecil adalah sebagai berikut.

- a. Warga negara Indonesia cakap umum
 - b. Usia minimal 21 tahun atau telah menikah
 - c. Memiliki usaha yang sudah berjalan minimal 6 bulan
 - d. Tidak termasuk kedalam daftar hitam BI
 - e. Sudah lulus tahap proses BI checking
 - f. Memiliki jaminan atau anggunan pembiayaan
 - g. Membayar biaya-biaya yang terdiri dari biaya administrasi, biaya asuransi, biaya notaris, dan biaya materai.
6. Kelebihan produk pembiayaan BSI Kur Kecil di Bank Syariah Indonesia
- a. Nasabah bisa melakukan pengajuan pembiayaan Kur kecil mulai dari usia 21 tahun sampai dengan usia 65 tahun.

- b. Bebas biaya provisi dan administrasi.
- c. Angsuran yang ringan dan margin yang tetap setiap tahunnya.
- d. Proses yang mudah dan cepat.

7. Dokumen-dokumen pembiayaan BSI Kur Kecil di Bank Syariah Indonesia

Beberapa keperluan dokumen yang harus dipenuhi untuk pengajuan pembiayaan Kur Kecil adalah sebagai berikut.

- a. formulir permohonan pembiayaan BSI Kur Kecil yang sudah diisi lengkap dan ditandatangani oleh nasabah yang mengajukan pembiayaan.
- b. Fotocopy kartu tanda penduduk (KTP) nasabah yang mengajukan beserta pasangan.
- c. Fotocopy NPWP
- d. Fotocopy akta nikah jika nasabah sudah menikah
- e. Fotocopy kartu keluarga
- f. Laporan rata rata penghasilan usaha perbulan
- g. Fotocopy dokumen agunan
- h. Fotocopy Surat Keterangan Usaha

8. Target

Setiap perusahaan mempunyai tujuan atau target yang ingin dicapai. Bank Syariah Indonesia memberikan target untuk pembiayaan BSI Kur Kecil yaitu setiap bulannya para marketing mikro harus menyalurkan dana pembiayaan kepada nasabah mikro sebesar 350 juta perbulan.

9. Prosedur penawaran produk pembiayaan BSI Kur Kecil

Proses yang dilakukan oleh mikro staff untuk melakukan penawaran produk Kur Kecil kepada masyarakat yaitu dengan cara sebagai berikut:



Gambar 3. 2 Mekanisme Penawaran Produk Pembiayaan BSI Kur Kecil

Sumber : Bank Syariah Indonesia KCP Serang A Yani (2022)

3.2.2 Strategi pemasaran Produk Pembiayaan BSI Kur Kecil di Bank Syariah Indonesia KCP Serang A Yani menggunakan bauran pemasaran dengan (7P) dan menggunakan data base.

1. Produk (*Product*)

BSI Kur Kecil merupakan salah satu produk pembiayaan mikro yang ditawarkan oleh Bank Syariah Indonesia. Produk BSI Kur Kecil ini menggunakan akad *murabaah bil wakalah* dimana akad jual beli yang

diwakilkan. Produk BSI Kur Kecil ini diperuntukan untuk nasabah yang memiliki usaha yang ingin melakukan pembiayaan untuk investasi dan modal kerja.

2. Tempat (*place*)

Untuk dapat dijangkau oleh calon nasabah maupun nasabah Bank Syariah Indonesia dengan memilih lokasi yang strategis yang mudah dijangkau oleh nasabah. Berada dipusat kota bertempat di JL. Ahmad Yani No. 34, Cipare, Kec Serang, Kota Serang, Banten. Lokasi yang strategis ini dapat membantu mempermudah nasabah yang ingin melakukan pembiayaan dengan cara datang langsung ke bank. Selain itu bank juga menyediakan fasilitas-fasilitas yang dapat membuat nasabah nyaman seperti ruang tunggu, banking hall yang nyaman dan menyediakan air mineral untuk nasabah. Bank Syariah Indonesia KCP Serang A Yani juga menjaga protokol Kesehatan selama pandemi COVID-19 dengan menyediakan tempat cuci tangan, melakukan pengecekan suhu kepada nasabah, menjaga jarak dan menyediakan *hand sanitaizer*.

3. Harga (*price*)

Harga atau dalam hal ini biaya-biaya yang diperlukan untuk melakukan pembiayaan BSI Kur Kecil yaitu margin yang flat setiap tahunnya sebesar 6 persen dari jumlah pembiayaan yang diinginkan nasabah. Selain itu nasabah juga harus membayar asuransi kebakaran kepada pihak asuransi yang di bayarkan hanya 1 kali dan membayar biaya materai untuk melakukan akad .

4. Orang (people)

dalam hal ini peran karyawan merupakan peran penting dalam kegiatan yang ada di dunia perbankan dalam hal ini khususnya perbankan syariah. Karena perbankan syariah adalah sebuah lembaga yang bergerak di bidang jasa, dimana karyawan diharuskan memberikan pelayanan yang optimal terhadap para nasabah. Semua karyawan yang ada di bank customer service, teller, marketing dan satpam diharuskan untuk bisa melakukan cross selling produk yang ada di bank kepada nasabah. Memberikan pelayanan yang terbaik juga menjadi tugas karyawan dengan berperilaku 5S (senyum, salam, sapa, sopan, santun) membuat nasabah nyaman terhadap pelayanan yang ada di bank.

5. Promosi (*Promotion*)

Dalam melakukan strategi promosi kepada nasabah, Bank Syariah Indonesia KCP Serang A Yani menggunakan beberapa metode sebagai berikut:

a. Penjualan pribadi (personal selling)

Strategi ini dilakukan marketing dengan cara mendatangi nasabah untuk menawarkan produk dengan cara membagikan kartu nama dan brosur kepada nasabah. Marketing juga dibantu oleh customer service untuk menawarkan produk kepada nasabah. Selain itu dengan mengikuti event-event yang ada juga bisa menjadi peluang marketing untuk mendapatkan nasabah.

b. Periklanan

Strategi ini dilakukan oleh marketing Bank Syariah Indonesia KCP Serang A Yani dengan cara membuat brosur dan membagikan kepada nasabah. Selain itu marketing juga mengiklankan produk melalui beberapa media seperti poster, banner, spanduk dan melakukan periklanan melalui media sosial seperti Whatsapp, Instagram dan Facebook.

c. Promosi Penjualan

Bank syariah Indonesia KCP Serang A Yani melakukan strategi dengan memberikan hadiah (*gift*) kepada nasabah seperti tumbler, kalender, totebag, mug, payung dan hadiah lainnya. Strategi ini diharapkan dapat menarik nasabah untuk terus menggunakan jasa Bank Syariah Indonesia.

6. Bukti Fisik (*Physical Evidence*)

Strategi ini merupakan wujud lingkungan fisik tempat terjadinya interaksi secara langsung dengan nasabah atau calon nasabah. Dalam hal ini kantor Bank Syariah Indonesia KCP Serang A Yani di desain untuk menunjukkan identitas dari Bank Syariah Indonesia secara interior maupun eskterior. Selain itu, didukung oleh seragam karyawan, kartu nama, logo sebagai identitas, dilengkapi dengan web Bank Syariah Indonesia dan bukti fisik lainnya yang dapat dilihat oleh nasabah dan calon nasabah.

7. Proses (*Proces*)

Strategi ini merupakan keseluruhan kegiatan kerja yang dilakukan oleh para karyawan untuk menarik nasabah baik dari segi aktivitas, pelayanan mekanisme maupun proses lainnya.

8. Data base nasabah

Strategi menggunakan data base ini dilakukan oleh Bank Syariah Indonesia KCP Serang A Yani. Data base diperoleh Bank dari hasil kerja sama yang dilakukan Bank Syariah Indonesia KCP Serang A Yani. Dari data base nasabah Bank Syariah Indonesia KCP Serang A Yani dapat diketahui nama, alamat, pekerjaan nasabah dan nomor handphone. Tahap selanjutnya mikro staff dapat melakukan prospek terhadap nasabah dengan cara mendatangi langsung nasabah untuk mencari informasi atau bisa juga dengan menghubungi nasabah untuk menawarkan produk-produk yang tersedia di Bank Syariah Indonesia KCP Serang A Yani

Strategi pemasaran produk pembiayaan BSI Kur Kecil yang dilakukan oleh Bank Syariah Indonesia KCP Serang A Yani tentu saja mempunyai beberapa kendala yang dihadapi oleh mikro staff dalam proses pemasaran. Mendapat penolakan dari nasabah dengan berbagai macam alasan merupakan salah satu konsekuensi yang harus diterima oleh marketing, dalam hal ini sebagai seorang marketing dituntut untuk memiliki sikap pantang menyerah dan tetap melakukan *cross selling* produk kepada nasabah. Selain itu yang menjadi kendala kedua yaitu adanya pesaingan dari kompetitor baik bank syariah maupun bank konvensional. Baik bank syariah maupun bank konvensional masing-masing memiliki produk pembiayaan mikro dengan keunggulan masing-masing produknya. Setiap bank

memiliki masing-masing strategi untuk melakukan penarikan terhadap nasabah untuk melakukan pembiayaan, dengan cara memberikan kemudahan, keringanan dan keunggulan terhadap produk yang ditawarkan.

Peran marketing sangat dibutuhkan pemasaran produk terkadang transportasi yang disediakan oleh bank menjadi kendala bagi para marketing dikarenakan Bank Syariah Indonesia KCP Serang A Yani hanya memiliki dua mobil untuk operasional dengan jumlah keseluruhan karyawan yang sangat banyak, sehingga para marketing Bank Syariah Indonesia KCP Serang harus bergantian untuk melakukan kunjungan kepada nasabah. Apabila marketing berinisiatif untuk menggunakan kendaraan pribadi untuk melakukan kunjungan kepada nasabah maka *Back Office* memberikan biaya transportasi dan biaya penunjang lainnya untuk bisa memberikan dana dan memadai untuk pembelian bahan bakar *transportasi* tersebut.

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan

Beberapa kesimpulan yang dapat dipaparkan berdasarkan pembahasan diatas dan program magang yang dilakukan maka dapat ditarik beberapa kesimpulan

- 1.) Produk pembiayaan BSI Kur Kecil merupakan sala satu produk pembiayaan mikro yang ada di Bank Syariah Indonesia KCP Serang A Yani dengan menerapkan prinsip-prinsip syariah, yang diperuntukan untuk masyarakat yang memiliki usaha untuk memunuhi kebutuhan melakukan investasi dan modal kerja terhadap usahanya. Nasabah yang akan mengajukan pembiayaan BSI Kur Kecil di Bank Syariah Indonesia KCP Serang A Yani harus memenuhi syarat, kriteria dan dokumen-dokumen yang telah ditentukan oleh pihak Bank Syariah Indonesia KCP Serang A Yani. Masyarakat yang ingin melakukan pembiayaan di Bank Syariah Indonesia harus memiliki dokumen jaminan atau dokumen anggunan yang merupakan syarat melakukan pembiayaan.
- 2.) Strategi pemasaran menggunakan bauran pemasaran 7P yang terdiri dari *Product, Place, Price, People, Promotion, Physical Evidence, Proses* dan menggunakan data base telah dilakukan dengan cukup baik agar dapat

menarik nasabah untuk melakukan pembiayaan BSI Kur Kecil di Bank

Syariah



Indonesia KCP Serang A Yani. Mikro staff dapat melakukan salah satu cara yang efektif yaitu melakukan komunikasi langsung kepada nasabah dengan cara melakukan pendekatan dan memperkenalkan produk secara detail kepada nasabah.

4.2 Saran

Dari pembahasan yang dijelaskan diatas, ada beberapa saran yang diberikan kepada Bank Syariah Indonesia KCP Serang A Yani dalam melakukan pemasaran produk pembiayaan BSI Kur Kecil adalah sebagai berikut:

1. Terus melakukan promosi dan melakukan sosialisasi memperkenalkan Bank Syariah Indonesia kepada masyarakat sehingga mampu bersaing dengan bank-bank lainnya.
2. Melakukan *maintenance* kepada nasabah-nasabah Bank Syariah Indonesia sehingga dapat mempertahankan nasabah dan tidak berpaling ke bank lain.
3. Meningkatkan promosi produk-produk Bank Syariah Indonesia dan promo-promo menarik yang tersedia menggunakan social media. Sehingga dapat dilihat oleh masyarakat luas.
4. Menjaga dan melakukan peningkatan terhadap fasilitas-fasilitas yang ada di Bank Syariah Indonesia KCP Serang A Yani.

DAFTAR PUSTAKA

- Antonio, M. S. (2001). *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*. Gema Insani.
- Arifin, Z. (2002). *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*. Alfabeta.
- Bank Syariah Indonesia. (n.d.). *Tentang Bank Syariah Indonesia*.
<https://www.bankbsi.co.id/company-information/tentang-kami>
- Dr. Rahmat Ilyas, M. S. . (2018). Analisis Sistem Pembiayaan Pada Perbankan Syariah. *Jurnal Hukum Dan Ekonomi Syari'ah, Vol. 06, 06*, 1–18.
- Ghufron, S. (2005). *Konsep & Implementasi Bank Syariah*. Renaisan ITC Cempaka Mas.
- Ikatan Bankir Indonesia. (2014). *Mengelola Kualitas Layanan* (ke 1). PT Gramedia Pustaka utama.
- kasmir. (2014). *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya* (edisi revi). PT Rajawali Pers.
- Kasmir. (2004). *Pemasaran Bank* (Edisi Revi). Kencana Prenanda Media Group.
- Kasmir. (2014a). *Bank dan lembaga Keuangan Lainnya* (Edisi revi). PT Rajawali Pers.
- Kasmir. (2014b). *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya* (Edisi Revi). PT Rajawali Pers.
- Marimin, A., Romdhoni, A. H., & Fitria, T. N. (2017). Perkembangan Bank Syariah Di Indonesia. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam, 1*(02), 75–87.

<https://doi.org/10.29040/jiei.v1i02.30>

Muhamad. (2014). *Manajemen Dana Bank Syariah*. PT Raja Grafindo Persada.

Otoritas Jasa Keuangan. (2017a). *Pengertian Bank syariah*. Otoritas Jasa Keuangan. <https://www.ojk.go.id/id/kanal/syariah/tentang-syariah/pages/PBS-dan-Kelembagaan.aspx>

Otoritas Jasa Keuangan. (2017b). *Pengertian Pembiayaan*. Otoritas Jasa Keuangan. https://www.ojk.go.id/waspada-investasi/id/regulasi/Documents/UU_No_21_Tahun_2008_Perbankan_Syariah.pdf

Otoritas Jasa Keuangan. (2018). *Pengertian Bank*. Otoritas Jasa Keuangan. <https://www.ojk.go.id/id/kanal/perbankan/pages/Bank-Umum.aspx>

Rahman, M. R., Oktavianto, M. R., & Paulinus. (2021). Perkembangan UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) di Indonesia. *Jurnal Ilmiah Fakultas Ekonomi*, 10.

Rustam, D. B. R. (2020). *Marketing Bank Syariah 4.0* (UPP STIM YKPN (ed.); edisi pert).

Salman, K. R. (2017). *Akutansi Perbankan Syariah Berbasis PSAK Syariah* (Edisi Kedu). PT Indeks.

Turnudi, M. (2017). *Pembiayaan Mikro BRI Syariah Upaya Pemberdayaan dan Peningkatan UMKM oleh BRI Syariah Cabang Kendari*. 2(1), 20–38.

Yulianti, F., Lamsah, & Periyadi. (n.d.). *Manajemen Pemasaran*. cv budi utama.

LAMPIRAN

Lampiran 1 Brosur Pembiayaan Kur Kecil

BSI BANK SYARIAH INDONESIA

BSI KUR
**Modal Usaha Meningkatkan
Bisnis Makin Melesat**
Mudah, Cepat & Berkah

- Bebas Biaya Provisi
- Proses Pembiayaan 2 Hari Cair*
- Syarat Mudah
- Sesuai Prinsip Syariah

www.bankbsi.co.id
Bank Syariah Indonesia Call 14040

**Margin
Setara
6%**

CS Dipindai dengan CamScanner

*syarat & ketentuan berlaku

Lampiran 2 Formulir Pembiayaan Mikro iB

APLIKASI PERMOHONAN PEMBIAYAAN MIKRO iB

BSI BANK SYARIAH INDONESIA

Produk : <input type="checkbox"/> Mikro Usaha <input type="checkbox"/> KUR Super Mikro <input type="checkbox"/> KUR Mikro <input type="checkbox"/> KUR Kecil	Skema : <input type="checkbox"/> Murabahah <input type="checkbox"/> Ijarah <input type="checkbox"/> IMBT <input type="checkbox"/> MMQ	Tujuan Pembiayaan : <input type="checkbox"/> Modal Kerja <input type="checkbox"/> Barang Modal Kerja <input type="checkbox"/> Investasi <input type="checkbox"/> Konsumsi <input type="checkbox"/> Sewa <input type="checkbox"/> Lainnya.....
---	--	--

Nilai Pembiayaan yang diminta :
 Jangka Waktu Pembiayaan :
 Detail Tujuan pembiayaan :

DATA PEMOHON

Nama (sesuai E-KTP) : Nama Panggilan : Jenis Kelamin : <input type="checkbox"/> Laki - laki <input type="checkbox"/> Perempuan No. E-KTP : Berlaku s/d : tgl bln thn <input type="checkbox"/> Seumur Hidup Tempat Lahir : Tanggal Lahir : tgl bln thn Pendidikan Terakhir : Status Perkawinan : Nama Pasangan : Pekerjaan Pasangan : Penghasilan Pasangan : Tanggal Lahir Pasangan : tgl bln thn Nama Ibu Kandung : Jumlah tanggungan : KETERANGAN TEMPAT TINGGAL Alamat Sesuai E-KTP/SIM/Paspor : RT/RW / Desa/Kelurahan : Kecamatan : Kota : Kode Pos : No. Telp Rumah : / No. HP : Status Tempat Tinggal Saat Ini <input type="checkbox"/> Milik Sendiri <input type="checkbox"/> Milik Keluarga <input type="checkbox"/> Sewa Lama Menempati Tempat Tinggal Saat Ini : thn DIISI OLEH BANK Tanggal Terima : tgl bln thn No. Aplikasi : Unit/Area : Nama/Kode AOM : Bagaimana perkenalan terjadi :	Tipe Pendapatan : Nama Tempat Usaha : Bidang Usaha : Alamat Tempat Usaha : RT/RW / Desa/Kelurahan : Kecamatan : Kota : Kode Pos : No. HP : Nomor NPWP : Lama Usaha : Omzet Rata-rata per Bulan : Keuntungan Rata-rata per Bulan : Jumlah Seluruh Usaha : Jumlah yang Dibiyai : INFORMASI LAINNYA Apakah Anda Memiliki Rekening Tabungan Bank Syariah Indonesia ? <input type="checkbox"/> Ya <input type="checkbox"/> Tidak Sejak Tahun : thn Saldo Rata-rata per Bulan : Semua data yang saya berikan sebagaimana tersebut dalam aplikasi ini adalah benar adanya dan dibuat dalam keadaan sadar serta tanpa tekanan dan paksaan dari pihak manapun. Selanjutnya saya setuju dan mengizinkan PT. Bank Syariah Indonesia Tbk. untuk menggunakan data tersebut dan menyelidiki semua keterangan yang diperlukan. Setiap perubahan data dari yang sebagaimana tersebut dalam aplikasi ini akan saya sampaikan ke PT. Bank Syariah Indonesia Tbk.
--	--

Pemohon	Suami/Istri Pemohon
---------	---------------------

CS Dipindai dengan CamScanner

Lampiran 3 Surat Keterangan Magang Di Bank Syariah Indonesia KCP Serang A Yani

BSI BANK SYARIAH
INDONESIA
PT Bank Syariah Indonesia, Tbk
KCP Serang A Yani 1
Jl. Jend Ahmad Yani No.34
Ruko Cipare, Cipare, Serang 42417
Tel. : 0254 222 808
www.bankbsi.co.id

SURAT KETERANGAN
No. 2/265-3/18197

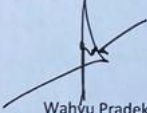
PT BANK SYARIAH INDONESIA, Tbk yang berkedudukan di **KCP Serang A Yani 1** Jalan Jendral Ahmad Yani No 34 Ruko Cipare, Kota Serang, dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : Riffa Rizky Rahmawati
NIM : 19213042
Jurusan : Perbankan dan keuangan
Sekolah/Universitas : Universitas Islam Indonesia

Telah melaksanakan praktek Kerja Lapangan di PT Bank Syariah Indonesia, Tbk Kantor Cabang Pembantu Serang A Yani 1 pada periode 07 Februari 2022 s/d 17 Mei 2022.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Serang, 18 Mei 2022
PT BANK SYARIAH INDONESIA, TBK
KCP SERANG A YANI 1


Wahyu Pradeksa
Branch Manager