

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perkembangan perbankan syari'ah pada era reformasi ditandai dengan disetujuinya UU No. 10 Tahun 1998. Undang-Undang tersebut mengatur dengan rinci landasan hukum serta jenis-jenis usaha yang dapat dioperasikan dan diimplementasikan oleh bank syari'ah. Undang-undang tersebut juga memberikan arahan bagi bank-bank konvensional untuk membuka cabang syari'ah atau bahkan mengkonversikan diri secara total menjadi bank syari'ah. Perkembangan lembaga-lembaga keuangan syari'ah tergolong cepat salah satu alasannya adalah karena keyakinan yang kuat dikalangan masyarakat muslim bahwa perbankan konvensional itu mengandung unsur riba yang dilarang agama Islam.¹

Perkembangan perbankan syari'ah maupun konvensional sangat pesat khususnya di wilayah kota Palangka Raya. Salah satu pertumbuhan tersebut ditandai dengan munculnya sebuah lembaga keuangan yaitu PT BPRS Mitra Amanah yang berada di jl. Raden Saleh Raya yang berdiri berkisar 1 tahun yang lalu. Perkembangan lembaga keuangan di kota Palangka Raya baik lembaga keuangan konvensional maupun syari'ah sangat pesat, di mana

¹Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah Dari Teori dan Praktek*, http://eprints.walisongo.ac.id/1506/2/092503021_Bab1.pdf, (Diunduh: minggu, 11-01-2015, jam, 05.00)

masing-masing memiliki berbagai macam produk dan menawarkan berbagai macam pelayanan kepada calon nasabah maupun nasabah yang sudah ada dalam rangka mencapai tujuannya, yang salah satunya dalam hal peningkatan keuntungan.

Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPR-Syariah) adalah salah satu lembaga keuangan perbankan syariah, yang pola operasionalnya mengikuti prinsip-prinsip syariah ataupun muamalah Islam. BPRS berdiri berdasarkan UU No. 7 Tahun 1992 tentang Perbankan dan Peraturan Pemerintah (PP) No. 72 Tahun 1992 tentang Bank Berdasarkan Prinsip Bagi Hasil. Pada pasal 1 (butir 4) UU No. 10 Tahun 1998 tentang Perubahan atas UU No.7 Tahun 1992 tentang Perbankan, disebutkan bahwa BPRS adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.²

Artinya di sini, kegiatannya jauh lebih sempit jika dibandingkan dengan kegiatan bank umum. Kegiatan BPR hanya meliputi kegiatan penghimpunan dan penyaluran dana saja, bahkan dalam menghimpun dana BPR dilarang untuk menerima simpanan giro. Begitu pula dalam hal jangkauan wilayah operasi, BPR hanya dibatasi dalam wilayah-wilayah tertentu saja. Selanjutnya pendirian BPR dengan modal awal yang relatif lebih kecil jika dibandingkan

²Icanende, *Bank Perkreditan Rakyat (BPR) Syari'ah*, <https://acankende.wordpress.com/2010/11/28/bank-perkreditan-rakyat-bpr-syariah/>.(Diunduh: minggu 11-01-2015, jam, 05.00).

dengan modal awal bank umum. Larangan lainya BPR adalah tidak diperkenankan ikut kliring serta transaksi valuta asing.³

Pembatasan usaha BPR syar'ah secara lebih tegas dijelaskan dalam pasal 27 SK Direktur BI No. 32/36/KEP/DIR/1999. Menurut surat keputusan ini, kegiatan operasionalnya BPR Syari'ah adalah menghimpun dana dari masyarakat yang berupa Tabungan berdasarkan prinsip *wadiah* atau *muḍārabah*, deposito berjangka berdasarkan prinsip *muḍārabah*, bentuk lain yang menggunakan prinsip *wadiah* atau *muḍārabah*. Melakukan penyaluran dana yang meliputi transaksi jual beli berdasarkan prinsip, *murābahah*, *Istishna*, *Ijarah*, *Salam*, dan jual-beli lainnya, pembiayaan bagi hasil berdasarkan prinsip *muḍārabah*, *Musyarakah*, dan bagi hasil lainnya, pembiayaan lain berdasarkan prinsip *Rahn* dan *Qardh*.⁴

Karakteristik BPR yang hanya berpusat di provinsi tentu saja akan memiliki banyak peluang untuk menghimpun/menyalurkan dana kepada nasabah. Keuntunganya adalah uang nasabah yang terhimpun hanya berputar pada usaha yang ada di daerah tersebut. Tetapi pada kenyataanya PT BPRS yang ada di kota Palangka Raya belum dapat menghimpun/menyalurkan dana sebagaimana yang dilakukan lembaga keuangan lainnya. Berdasarkan observasi awal hal ini karena masyarakat kota Palangka Raya yang kurang memahami BPRS dan Bank Umum Syari'ah serta masyarakat kota

³Kasmir, *Manajemen Perbankan*, Jakarta: PT RAJAGRAFINDO PERSADA, 2006, h. 21-22.

⁴Heri Sudarsono, *Bank & Lembaga Keuangan Syari'ah Deskripsi dan Ilustrasi*, Yogyakarta: EKONISIA, 2007, h. 87-88.

Palangka Raya lebih memilih lembaga keuangan yang memiliki ATM karena lebih mudah untuk menarik dananya setiap saat nasabah membutuhkannya.⁵ oleh karna itulah diperlukan pemasaran.

Philip Kotler mendefinisikan pemasaran sebagai sebuah proses sosial dan manajerial di mana individu-individu dan kelompok-kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan melalui penciptaan, penawaran, dan pertukaran produk-produk yang bernilai.⁶

Salah satu produk yang dipasarkan BPR adalah produk pembiayaan. Program pembiayaan ini merupakan bagian dari upaya bank syari'ah (termasuk juga halnya dengan bank pembiayaan rakyat syari'ah (BPRS) untuk mengangkat potensi ekonomi umat Islam dalam kerangka membantu umat untuk memperluas usaha yang selama ini telah dirintisnya maupun bagi mereka yang akan membuka usaha baru. Sehingga, dengan kata lain program ini sangat membantu nasabah untuk melakukan pemenuhan kebutuhan akan kepemilikan barang atau peralatan, sekaligus sebagai upaya untuk mengentas kemiskinan.⁷

Skim *murābahah* ini muncul karena bank tidak memilki barang yang diinginkan oleh pembeli, sehingga bank harus melakukan transaksi pembelian barang yang diinginkan kepada pihak lainya yang disebut sebagai pihak *supplier*. Dengan demikian bank bertindak selaku penjual di satu sisi, dan sisi

⁵Berdasarkan Observasi.

⁶Lihat pada Muhammad Firdaus, Dkk, *Dasar & Strategi Pemasaran Syari'ah*, Jakarta: RENAISSANCE, 2005, h. 12.

⁷Pendahuluan.Dock,<https://docs.google.com/document/d/1dE4jyUj2GANOsRpCIleu4TubTMrAiAKjN-p0DbCGCHk/edit?pli=1>, (Diunduh: senin, 12-01-2015,jam, 10.00).

lain bank bertindak selaku pembeli. Kemudian bank akan menjualnya kembali dengan harga yang disesuaikan yakni harga beli ditambah margin yang disepakati.⁸ Dalam skim ini, masing-masing pihak haruslah menghormati terhadap apa yang telah diperjanjkan dalam suatu akad. Hal ini sesuai dengan ketentuan hukum al-Qur'an surah Al-Maidah (5) ayat 1:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ أُحِلَّتْ لَكُمْ بَهِيمَةُ الْأَنْعَامِ إِلَّا مَا يُتْلَىٰ عَلَيْكُمْ غَيْرَ مُحْلِي
الصَّيْدِ وَأَنْتُمْ حُرْمٌ إِنَّ اللَّهَ يَحْكُمُ مَا يُرِيدُ ۝١

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu. Dihalalkan bagimu binatang ternak, kecuali yang akan dibacakan kepadamu. (Yang demikian itu) dengan tidak menghalalkan berburu ketika kamu sedang mengerjakan haji. Sesungguhnya Allah menetapkan hukum-hukum menurut yang dikehendaki-Nya.⁹

Berdasarkan latar belakang di atas penulis tertarik untuk mengetahui lebih dalam tentang bagaimana strategi *marketing* dalam meningkatkan pembiayaan *murābahah* di PT BPRS Mitra Amanah yang dituangkan dalam tugas akhir ini dengan judul:

“STRATEGI MARKETING DALAM MENINGKATKAN PEMBIAYAAN MURĀBAḤAH DI PT BANK PEMBIAYAAN RAKYAT SYARI’AH MITRA AMANAH KOTA PALANGKA RAYA”.

⁸Sunarto Zulkifl, *Panduan Praktis Transaksi Pebankan Syari’ah*, Jakarta: Zikrul Hakim, 2004, h. 62.

⁹Ardian Sutedi, *Perbankan Syari’ah Tinjauan dan Beberapa Segi Hukum*, Bogor:Ghalia Indonesia, 2002, h. 119.

B. Rumusan Masalah

1. Apa faktor-faktor yang menjadi kendala dalam pembiayaan *murābahah* di PT BPRS Mitra Amanah Palangka Raya?
2. Apa strategi *marketing* yang diterapkan PT BPRS Mitra Amanah dalam meningkatkan pembiayaan *murābahah*?

C. Tujuan Penulisan

1. Untuk mengetahui faktor-faktor apa yang menjadi kendala dalam pembiayaan *murābahah* di PT.BPRS Mitra Amanah Palangka Raya.
2. Untuk mengetahui strategi *marketing* apa yang diterapkan oleh PT BPRS Mitra Amanah dalam meningkatkan pembiayaan *murābahah*

D. Manfaat penulisan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat sebagai berikut:

1. Manfaat Akademis

Menambah khazanah ilmu tentang analisis strategi marketing dalam meningkatkan pembiayaan *murābahah* di PT BPRS Mitra Amanah sehingga dapat menjadi acuan bagi penelitian yang lebih luas lagi dimasa mendatang.
2. Manfaat teoritis
 - a. Memperkaya khazanah keilmuan dilingkungan IAIN Palangka Raya khususnya jurusan Syariah.

- b. Sebagai bahan pengkajian dalam bidang mengenai analisis strategi marketing dalam meningkatkan pembiayaan murabahah di PT BPRS Mitra Amanah palangka raya.
 - c. Sebagai kontribusi pemikiran dalam pengembangan ilmu pengetahuan di bidang ilmu ekonomi Islam berdasarkan
3. Manfaat praktis
- a. Sebagai pertimbangan awal dalam melakukan penelitian skripsi guna tugas akhir pada program studi Ekonomi syariah (ESY) di IAIN Palangka Raya.
 - b. Sebagai bahan rujukan atau referensi mengenai analisis strategi marketing dalam meningkatkan pembiayaan murabahah di PT BPRS Mitra Amanah palangka raya.
 - c. Menjadi salah satu bahan rujukan bagi peneliti selanjutnya untuk memperdalam substansi penelitian dengan melihat permasalahan dari sudut pandang berbeda.

E. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan yang digunakan dalam menyusun skripsi ini adalah sebagai berikut:

BAB I Pendahuluan, didalam bab ini akan diuraikan tentang latar belakang, rumusan masalah, tujuan penulisan, manfaat penulisan dan sistematika penulisan.

BAB II Kajian Teoritik, didalam bab ini berisi tentang penelitian sebelumnya dan landasan teori.

BAB III Metode Penelitian, didalam bab ini berisi tentang waktu dan tempat penelitian, pendekatan, penentuan obyek dan subyek penelitian, teknik pengumpulan data, pengabsahan data, dan analisis data.

BAB IV Hasil Penelitian dan Analisis, dalam bab ini berisikan tentang gambaran umum mengenai PT Bank Pembiayaan Rakyat Syari'ah Mitra Amanah, laporan hasil penelitian dan analisis.

BAB V Penutup, pada bab ini berisikan tentang kesimpulan dan saran dari penulis.