

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Bank Syariah Mandiri adalah lembaga perbankan di Indonesia. Bank ini berdiri pada tahun 1955 dengan nama Bank Industri Nasional. Bank ini beberapa kali berganti nama dan terakhir kali berganti nama menjadi Bank Syariah Mandiri pada 1 November 1999 setelah sebelumnya bernama Bank Susila Bakti yang dimiliki oleh Yayasan Kesejahteraan Pegawai Bank Dagang Negara dan PT. Mahkota Prestasi.

Seiring dengan berkembangnya Bank Mandiri Syariah berganti nama menjadi Bank Syariah Mandiri, di wilayah Sumatera Barat juga didirikan Bank Syariah Mandiri, tepatnya di kota Bukittinggi pada tahun 2004. Makin lama bank syariah mandiri mulai berkembang di daerah Sumatera Barat dan memusatkan Bank Syariah Mandiri memberanikan diri membuka kantor-kantor kas juga kantor-kantor cabang pembantu di daerah Bukittinggi dan sekitarnya, salah satunya di kota Padang Panjang, yang didirikan pada tanggal 4 Agustus 2009 dengan status sebagai kantor kas, karena kinerja dari kantor kas yang bagus belum sampai satu tahun tepatnya di bulan Juni Kantor Kas Padang Panjang berubah status menjadi Cabang Pembantu.¹

¹BSM, Buku Panduan BSM Kantor Cabang Padang Panjang

Sebagai lembaga keuangan yang memiliki fasilitas-fasilitas unggulan terutama pada fasilitas pembiayaan Bank Syariah Mandiri . Salah satu fasilitas pembiayaan pada Bank Syariah Mandiri adalah pembiayaan *Re-Financing*.

Re-Financing merupakan pendanaan ulang utang dengan menutupi pinjaman yang anda miliki dengan pinjaman lain, berdasarkan prinsip syariah. Pinjaman ulang ini dapat dilakukan dengan lembaga pemberi pinjaman yang saat ini sedang berjalan atau dengan lembaga pemberi pinjaman yang lain. Tetapi dalam hal ini, *refinancing* hanya terjadi antara sesama bank syariah. *Re-financing* syariah mencakup dua keadaan:

1. Pembiayaan yang diberikan kepada calon nasabah yang telah memiliki asset sepenuhnya.
2. Pembiayaan yang diberikan kepada calon nasabah yang telah menerima pembiayaan yang belum dilunasinya.

Perkembangan jumlah nasabah yang melakukan fasilitas pembiayaan refinancing di Bank Syariah Mandiri KCP Padang Panjang belum sepenuhnya ada peningkatan karena *refinancing* ini masih merupakan produk baru di Bank Syariah Mandiri KCP Padang Panjang. Pembiayaan *refinancing* ini baru berjalan satu (1) tahun di BSM dan data yang ada hanya satu tahun terakhir. Berikut adalah jumlah *refinancing* nasabah di Bank Syariah Mandiri KCP Padang Panjang.

Tabel 1.1
Jumlah Nasabah *Re-Financing* Bank Syariah Mandiri KCP Padang Panjang

Tahun	Target Pencapaian	Jumlah Nasabah <i>Refinancing</i>
2018	100%	15

(Sumber: Bank Syariah Mandiri KCP Padang Panjang)

Berdasarkan Tabel 1.1 diatas dapat dilihat bahwa target pencapaian nasabah Bank Syariah Mandiri KCP Padang Panjang pada tahun 2018 adalah 100%. Namun berbeda dengan kenyataannya jumlah nasabah yang tercapai hanya sebanyak 15 orang nasabah. Jumlah nasabah *refinancing* belum sepenuhnya mengalami peningkatan dari tahun 2018 sampai sekarang pada Bank Syariah Mandiri KCP Padang panjang.

Dalam meningkatkan kualitasnya bank syariah terlebih dahulu menyesuaikan kualitas yang ada diterapkan sesuai dengan standar yang berlaku di bank syariah dan berlandaskan hukum syariah. Dalam menarik minat masyarakat bank syariah harus mempromosikan atau memberitahu khalayak umum mengenai bank syariah seperti, menyebarkan brosur atau mempromosikan di internet.

Promosi merupakan kegiatan mengkomunikasikan dan memperkenalkan produk yang dilakukan oleh suatu perusahaan pada target pemasarannya. Beberapa bentuk promosi yang tersebar di kalangan masyarakat yaitu: iklan, penjualan pribadi, promosi penjualan, hubungan

masyarakat, dan alat-alat pemasaran langsung yang digunakan perusahaan untuk mencapai tujuan iklan dan pemasarannya. Media promosi menjadi acuan bagi setiap individu dalam melakukan segala aktifitasnya guna mendapatkan hasil yang sesuai dengan keinginannya.

Kegiatan promosi yang dilakukan oleh perbankan syariah, termasuk dalam kegiatan manajemen pemasaran bank yang dilakukan seefektif dan seefisien mungkin dan mampu menarik minat masyarakat sehingga tujuan bank dapat tercapai dengan baik. Bentuk-bentuk promosi dapat berupa media cetak seperti brosur dan koran, media elektronik seperti televisi, facebook dan instagram, dan dapat juga berupa informasi yang disampaikan melalui internet. Tujuan promosi untuk menginformasikan tentang keberadaan produk yang dapat dilakukan melalui iklan, untuk mempengaruhi nasabah dilakukan melalui sales promotion serta untuk memberikan citra perbankan yang bisa dilakukan melalui publisitas.²

Promosi juga bisa dilakukan pada saat-saat tertentu dan momen tertentu. Biasanya Bank Syariah Mandiri melakukan promosi pada moment acara-acara tertentu dan memperkenalkan produk barunya kepada orang-orang menghadiri acara tersebut dengan membagikan brosur-brosur tentang pembiayaan *refinancing*.

² Kasmir, *Pemasaran Bank*, (Jakarta : Kencana, 2008) hal. 155-156

Dari latar belakang yang telah diuraikan di atas maka penulis tertarik tertarik untuk melakukan penelitian untuk diangkat menjadi Tugas Akhir dengan judul “**Upaya Promosi Fasilitas Pembiayaan *Re-Financing* pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Padang Panjang**”.

B. Rumusan Masalah

Dalam penjelasan hasil penelitian ini penulis memberikan gambaran tentang rumusan masalah agar pembahasan dalam penelitian ini tidak terlalu melebar dan keluar dari pembahasan yang diteliti. Adapun rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

- a. Bagaimana upaya promosi fasilitas pembiayaan *Re-Financing* pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Padang Panjang?
- b. Apa saja hambatan dalam upaya promosi fasilitas pembiayaan *Re-Financing* pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Padang Panjang?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian dari proposal ini adalah :

- a. Untuk mengetahui bagaimana upaya promosi fasilitas pembiayaan *Re-Financing* pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Padang Panjang?

- b. Untuk mengetahui apa saja hambatan dalam upaya promosi fasilitas pembiayaan *Re-Financing* pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Padang Panjang?

D. Kegunaan Penelitian

Adapun kegunaan penelitian dari proposal ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi Masyarakat

Penelitian ini di harapkan dapat memberikan informasi kepada suatu perusahaan bagaimana upaya promosi fasilitas pembiayaan *Re-Financing* pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Padang Panjang yang dapat mempermudah masyarakat agar dapat mengajukan pembiayaan untuk memudahkan nasabah dalam mengalihkan pinjaman.

2. Bagi Penulis

Untuk dapat menambah ilmu dan wawasan mengenai penerapan upaya promosi fasilitas pembiayaan *Re-Financing* pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Padang Panjang dan untuk melengkapi salah satu syarat tugas akhir D-III Manajemen Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Imam Bonjol Padang.

3. Bagi Mahasiswa

Penelitian ini di harapkan dapat menambah informasi kepada mahasiswa tentang bagaimana upaya promosi fasilitas pembiayaan *Re-Financing* pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Padang Panjang .

E. Penjelasan Judul

Judul yang penulis angkat pada proposal ini adalah bagaimana **“Upaya Promosi Pembiayaan *Re-Financing* pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Padang Panjang”**”. Untuk memperoleh memperoleh gambaran yang lebih jelas tentang maksud dari judul ini dan menghindari terjadinya kesalahpahaman, maka penulis akan memberikan penjelasan kata terhadap judul serta istilah yang terdapat di dalamnya.

Upaya :Usaha untuk mencapai suatu maksud, menyelesaikan persoalan, mencari jalan keluar, dan sebagainya.³

Promosi :Kegiatan dalam menginformasikan tentang kelebihan-kelebihan produk yang dimiliki kepada masyarakat luas, membujuk dan mempengaruhi masyarakat agar membeli produk tersebut.

³ <https://kbbi.web.id/upaya> , diakses pada tanggal 08 Juli 2019 pada pukul 21.15 WIB

Fasilitas :Segala sesuatu yang dapat memudahkan dan melancarkan pelaksanaan suatu usaha dan merupakan sarana dan prasarana yang dibutuhkan dalam melakukan atau memperlancar suatu kegiatan.

Pembiayaan :Penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dan pihak lain yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.⁴

Re-Financing :Fasilitas pembiayaan ulang (kembali) bagi nasabah bank atau bagi nasabah yang belum pernah memperoleh pembiayaan sebelumnya, berdasarkan prinsip syariah.⁵

Bank Syariah Mandiri :Adalah salah satu lembaga keuangan perbankan yang berbasis syariah yang mampu memadukan idealisme usaha

⁴ Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2017), Cet. 5, hlm. 106

⁵ Fatwa DSN-MUI No: 89/DSN-MUI/XII/2013 tentang *Pembiayaan Re-financing*

dengan nilai-nilai rohani, yang melandasi kegiatan operasionalnya.⁶

F. Metodologi Penelitian

1. Sumber Data

a. Data Sekunder

Data sekunder merupakan data tambahan yang diperoleh dari lembaga pengumpulan data, membaca buku-buku, dokumen, jurnal, website, brosur, dan informasi dari internet mengenai bagaimana upaya promosi pada fasilitas pembiayaan *refinancing*.

b. Data Primer

Merupakan data penelitian yang diperoleh secara langsung dari sumber asli (tidak melalui perantara). Data primer secara khusus dikumpulkan oleh penulis untuk menjawab pertanyaan tentang upaya promosi fasilitas pembiayaan *refinancing*.

2. Teknik Pengumpulan Data

a. Dokumentasi

Merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan maksud memperoleh bahan teori berupa laporan, dokumen, arsip, referensi buku-buku perbankan, koran, majalah, dan pengertian-pengertian pokok yang berhubungan upaya promosi pada fasilitas pembiayaan *re-financing*.

⁶ Buku Panduan Bank Syariah Mandiri KCP Padang Panjang

b. *Interview* (wawancara)

Interview yaitu kegiatan atau metode pengumpulan data yang dilakukan dengan responden. Dalam penelitian ini penulis melakukan wawancara secara langsung dengan pihak administrasi pembiayaan/legal dengan mengajukan beberapa pertanyaan tentang upaya promosi pada fasilitas pembiayaan *refinancing*.

3. Analisa Data

Analisa yang digunakan adalah analisa deskriptif kualitatif yaitu analisa data yang diwujudkan dalam bentuk angka tetapi dalam bentuk laporan dan uraian yang sifatnya deskriptif. Data yang dikumpulkan berupa kata-kata dan bukanlah angka-angka. Metode ini bertujuan untuk menggambarkan secara sistematis, faktual dan akurat mengenai objek penelitian. Penelitian ini digunakan untuk menganalisa data tentang fasilitas pembiayaan *Re-Financing* serta bagaimana upaya pemasaran pembiayaan tersebut pada Bank Syariah Mandiri KC Padang Panjang. Hal ini semestinya disesuaikan untuk mendapatkan kesimpulan yang bisa dipahami.

G. Sistematika Penulisan

Dalam penulisan tugas akhir ini terdiri dari lima bab yaitu:

BAB I PENDAHULUAN

Merupakan Pendahuluan yang berisikan Latar Belakang Masalah, Rumusan Masalah, Penjelasan Judul, Tujuan dan Kegunaan Penelitian, Metode Penelitian dan Sistematika Penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Merupakan berisi tentang Pengertian Pembiayaan Re-Financing, Unsur-unsur Pembiayaan *Re-Financing*, Fungsi Pembiayaan *Re-Financing*, Manfaat Pembiayaan *Re-Financing*, Pengertian Promosi, Tujuan Promosi, Jenis-Jenis Promosi, Manfaat Promosi.

BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Merupakan Gambaran secara umum Bank Syariah Mandiri yang membahas mengenai Sejarah Berdirinya Bank Syariah Mandiri, Motto, Visi dan Misi Bank Syariah Mandiri, Struktur Organisasi Bank Syariah Mandiri, Ruang Lingkup Kegiatan Bank Syariah Mandiri.

BAB IV PEMBAHASAN

Merupakan Pembahasan yang berisi tentang Upaya Promosi Fasilitas Pembiayaan *Re-Financing* Pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Padang Panjang.

BAB V PENUTUP

Merupakan Bagian Akhir dari Penulisan Tugas Akhir yang berisi Kesimpulan dan Saran.

