

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Lembaga keuangan pada dasarnya adalah lembaga yang menghubungkan antara pihak yang memerlukan dana dan pihak yang mengalami surplus dana. Pentingnya keberadaan lembaga keuangan tentu saja muncul setelah digunakannya uang sebagai alat tukar dalam perekonomian. Berdasarkan peran tersebut, lembaga keuangan memiliki dua kegiatan utama yaitu, penghimpun dana dari unit surplus dan penyaluran dana kepada unit defisit.¹

Sejalan dengan semakin berkembangnya suatu ekonomi dan kebutuhan pengaliran uang dalam kegiatan ekonominya, transaksi antara pihak yang mengalami surplus uang dengan pihak yang memerlukan tambahan uang tidak hanya dapat dilaksanakan dengan hanya pertemuan

langsung. Kehadiran pihak perantara, baik dalam pengertian lembaga maupun pengertian fisik, menjadi sesuatu yang sangat penting dalam perekonomian.

Perantara ini selanjutnya lebih dikenal dengan istilah lembaga keuangan.²

Menurut Surat Keputusan Menteri Keuangan Indonesia No. 792 Tahun 1990 tentang "Lembaga Keuangan", lembaga keuangan diberi batasan sebagai semua badan yang kegiatannya di bidang keuangan, melakukan penghimpunan dan penyaluran dana kepada masyarakat terutama guna

¹Sigit Triandaru dan Totok Budisantoso, *Bank dan Lembaga Keuangan Lain Edisi 2*, (Jakarta: Salemba Empat, 2008), Cet. Ke-4, Jilid 1, h. 2

²*Ibid.*, h. 4

membiayai investasi perusahaan. Meskipun dalam peraturan tersebut lembaga keuangan diutamakan untuk membiayai investasi perusahaan, namun peraturan tersebut tidak berarti membatasi kegiatan pembiayaan lembaga keuangan hanya untuk investasi perusahaan. Dalam kenyataannya, kegiatan konsumsi, serta kegiatan distribusi barang dan jasa.³

Menurut Undang-undang No. 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah yang dimaksud dengan pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa:⁴

1. Transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*.
2. Transaksi sewa menyewa dalam bentuk *ijarah* atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiyah bittamlik*.
3. Transaksi jual beli dalam bentuk piutang *murabahah*, *salam*, dan *istishna*.
4. Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk *muqardh*.
5. Transaksi sewa menyewa jasa dalam bentuk *ijarah* untuk transaksi multijasa.

Pembiayaan Multiguna iB Hasanah merupakan pembiayaan konsumtif.

Pembiayaan Konsumtif yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan.

Multiguna iB Hasanah adalah fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk membeli barang kebutuhan konsumtif dengan agunan berupa tanah dan bangunan atas nama nasabah yang berstatus SHM (sertifikat hak milik) atau SHGB (sertifikat hak guna

³*Ibid.*, h. 5

⁴Undang-Undang Republik Indonesia nomor 21 tahun 2008, *op.cit.*, h. 5

bangunan) seperti (rumah, ruko, rukan), bukan barang yang dibiayai, yang ditujukan untuk kalangan profesional, pegawai aktif, dan pengusaha yang memiliki sumber pembayaran kembali dari penghasilan tetap dan tidak termasuk kategori yang diharamkan syariah Islam. Penggunaan Multiguna iB Hasanah adalah untuk keperluan konsumtif diatur sebagai berikut:⁵

1. Pembelian tanah atau rumah (tanah & bangunan).
2. Perbaikan atau pembangunan rumah.
3. Pembelian kendaraan roda dua atau roda empat.
4. Pembelian perlengkapan/peralatan sesuai profesinya.
5. Pembelian manfaat jasa seperti wedding organizer untuk pernikahan, perawatan dirumah sakit, pendidikan, jasa travel, agent, dan lain-lain.
6. Pembelian barang konsumtif atau manfaat lainnya selama tidak bertentangan dengan peraturan pemerintah, UU berlaku serta prinsip syariah.

Pembiayaan pembelian tanah atau rumah, perbaikan atau pembangunan rumah, pembelian kendaraan roda dua atau roda empat, dan pembelian perlengkapan/peralatan sesuai profesinya, PT. Bank BNI Syariah Cabang Padang menggunakan akad jual beli (*murabahah*). Dan manfaat jasa seperti wedding organizer untuk pernikahan, perawatan dirumah sakit, pendidikan, jasa travel, agent, dan lain-lain. PT. Bank BNI Syariah Cabang Padang menggunakan akad sewa-menyewa (*ijarah*).

⁵ PT. Bank BNI Syariah, *SOP Pedoman Perusahaan Pembiayaan Kecil*, h. 1

Implementasi akad jual beli (*murabahah*) merupakan salah satu cara yang ditempuh bank dalam rangka menyalurkan dana kepada masyarakat.

Murabahah diartikan sebagai suatu perjanjian antara bank dengan nasabah dalam bentuk pembiayaan pembelian atas sesuatu barang modal seperti mesin-mesin industri, maupun barang untuk kebutuhan sehari-hari seperti sepeda motor.⁶

Secara sederhana, *murabahah* berarti suatu penjualan barang seharga barang tersebut ditambah keuntungan yang disepakati. Misalnya, seseorang membeli barang kemudian menjualnya kembali dengan keuntungan tertentu. Berapa besar keuntungan tersebut dapat dinyatakan dalam nominal rupiah tertentu atau dalam bentuk persentase dari harga pembeliannya, misalnya 10% atau 20%. Singkatnya, *murabahah* adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga peroleh dan keuntungan (*profit*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Akad ini merupakan salah satu bentuk *natural certainty contracts*, karena dalam *murabahah* ditentukan berapa *required rate of profit*-nya (keuntungan yang ingin diperoleh). Karena dalam defenisinya disebut adanya "keuntungan yang disepakati" karakteristik *murabahah*

adalah si penjual harus memberi tahu pembeli tentang harga pembelian barang dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya tersebut. Misalnya, si Fulan membeli unta 30 dinar, biaya-biaya yang

⁶Khotibul Umam dan Setiawan Budi Utomo, *Perbankan Syariah Dasar-Dasar dan Dinamika Perkembangan di Indonesia*, (Jakarta: PT Rajagrafindo Persada, 2017), Cet. Ke-2, h. 103

dikeluarkan 5 dinar, maka ketika menawarkan untanya, ia mengatakan: “Saya jual unta ini 50 dinar, saya mengambil keuntungan 15 dinar.”⁷

Salah satu produk penyaluran dana dari bank syariah kepada nasabah adalah pembiayaan yang berdasarkan perjanjian/ akad sewa-menyewa (*ijarah*). *Ijarah* adalah transaksi sewa-menyewa atas suatu barang dan atau upah mengupah atas suatu jasa dalam waktu tertentu melalui pembayaran sewa atau imbalan jasa. *Ijarah* juga dapat diinterpretasikan sebagai suatu akad pemindahan hak guna atas barang atau jasa melalui pembayarannya upah sewa, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan (*ownership/ milkiyyah*) atas barang itu sendiri.⁸

Promosi adalah komunikasi yang persuasif, mengajak, mendesak, membujuk, meyakinkan. Ciri dari komunikasi yang persuasif (komunikasi) adalah: Ada komunikasi yang secara terencana, teratur berita dan cara penyampaiannya untuk dapat memengaruhi sikap dan tingkah laku si penerima (target pendengar) dan aneka macam melakukan promosi, dan kecenderungannya ialah cara yang dipakai makin berkembang. Secara garis besar kelompok cara promosi dapat dibagi menjadi sebagai berikut:⁹

1. Periklanan (*advertising*).
2. Penjualan pribadi (*personal selling*).
3. Publisitas (*publicity*).
4. Promosi penjualan (*sales promotion*)

⁷ Adiwarmam A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: PT. Ragagrafindo Persada , 2013), Cet. Ke-9, h. 113

⁸ Khotibul Umam dan Setiawan Budi Utomo, *op.cit.*, h. 122

⁹M. Mursid, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2015), Cet. Ke-8, h. 95-96

**UIN IMAM BONJOL
PADANG**

Tabel 1.2 Perkembangan pembiayaan Multiguna iB Hasanah di PT.

BNI Syariah Cabang Padang dari tahun 2015 sampai dengan 2018:

No	Tahun	Jumlah Rekening / NOA
1	2015	18
2	2016	23
3	2017	26
4	2018 Januari s/d Maret	1
Jumlah		68

Target minimum pembiayaan Multiguna iB Hasanah PT. Bank BNI Syariah Cabang Padang, tahun 2018 adalah sebesar Rp. 6.000.000.000,- (enam milyar rupiah). Jumlah nasabah yang akan mengajukan pembiayaan Multiguna iB Hasanah pada PT. Bank BNI syariah Cabang Padang dalam proses analisa pembiayaan tahun 2018 Januari s/d Maret +/- 6000 nasabah.¹⁰

Dari data diatas dapat disimpulkan bahwa jumlah nasabah pembiayaan pada produk pembiayaan konsumtif Multiguna iB Hasanah pada PT. Bank BNI Syariah Cabang Padang meningkat setiap tahunnya. Peningkatan jumlah nasabah diatas bukan terjadi karena kebetulan saja akan tetapi ada upaya yang dilakukan sebagai bentuk kebijakan dari PT. Bank BNI Syariah Cabang Padang, dalam melayani nasabah dan calon nasabah.

**UIN IMAM BONJOL
PADANG**

¹⁰PT. BNI Syariah Cabang Padang, *Pembukuan Rekening Pembiayaan Konsumtif Multiguna iB Hasanah*

Untuk itu perlu dilakukan promosi yang tepat sehingga dapat mencapai tujuan utama yaitu memberitahukan keberadaan produk pembiayaan konsumtif pembiayaan Multiguna iB Hasanah yang ditawarkan kepada masyarakat. Dari uraian diatas dapat disimpulkan bahwa promosi adalah jenis komunikasi yang memberikan penjelasan yang menyakinkan calon konsumen tentang barang dan jasa dengan tujuan menyebarkan informasi, mempengaruhi, membujuk, meningkatkan dan menyakinkan calon konsumen. Oleh sebab itu dengan adanya promosi, maka akan mempengaruhi perkembangan produk pembiayaan konsumtif Multiguna iB Hasanah yang dipromosikan oleh *Syariah Financing Executive* pada PT. Bank BNI Syariah Cabang Padang.

Berdasarkan latar belakang diatas, maka peneliti tertarik melakukan penelitian di PT. Bank BNI Syariah Cabang Padang dan menemukannya kedalam sebuah karya ilmiah sebagai Tugas Akhir (TA) dengan judul “Upaya Promosi Pembiayaan Multiguna iB Hasanah pada PT. Bank BNI Syariah Cabang Padang.”

B. Rumusan Masalah

UIN IMAM BONJOL PADANG

Berdasarkan latar belakang diatas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah “Bagaimana upaya promosi pembiayaan Multiguna iB Hasanah pada PT. Bank BNI Syariah Cabang Padang.”

C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian dalam Tugas Akhir ini yaitu untuk mengetahui bagaimana upaya promosi pembiayaan Multiguna iB Hasanah pada PT. Bank BNI Syariah Cabang Padang.

2. Kegunaan Penelitian

Kegunaan Tugas Akhir ini adalah:

- Bagi penulis merupakan alat untuk mengembangkan ilmu pengetahuan yang penulis dapatkan selama berada dibangku perkuliahan dan memperluasnya.
- Dapat digunakan sebagai tambahan literatur oleh pihak lain dalam bidang yang sama.
- Untuk memenuhi salah satu syarat untuk mendapatkan gelar Ahli Madya (A. Md) pada program DIII Manajemen Perbankan Syariah di Fakultas

Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) di UIN Imam Bonjol Padang.

- Bagi PT. Bank BNI Syariah Cabang Padang, memberikan untuk meningkatkan upaya promosi dalam meningkatkan jumlah nasabah produk pembiayaan Multiguna iB Hasanah.

**UIN IMAM BONJOL
PADANG**

D. Penjelasan Judul

Untuk menghindari keraguan dan persepsi yang berbeda dalam memahami judul tugas akhir ini, penulis akan menjelaskan istilah yang terdapat pada judul tersebut:

Upaya : Usaha, akal atau ikhtiar untuk mencapai suatu maksud, memecahkan persoalan, mencari jalan keluar dan sebagainya.¹¹

Promosi : Promosi adalah komunikasi yang persuasif, mengajak, mendesak, membujuk, meyakinkan.¹²

Pembiayaan : Pembiayaan merupakan aktivitas Bank Syariah dalam menyalurkan dan kepada pihak lain berdasarkan prinsip

Multiguna iB Hasanah : Fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk membeli barang

**UIN IMAM BONJOL
PADANG**

kebutuhan konsumtif dengan agunan berupa tanah dan bangunan atas nama nasabah yang berstatus

SHM (sertifikat hak milik) atau SHGB (sertifikat hak guna bangunan) seperti (rumah, ruko, rukan),

bukan barang yang dibiayai, yang ditujukan untuk

¹¹ Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 1988), h. 1595

¹² Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2014), Ed. 1, Cet. Ke-3, h. 105

¹³ M. Mursid, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2014), Ed. 1, Cet. Ke-7, h. 95

kalangan profesional, pegawai aktif, dan pengusaha yang memiliki sumber pembayaran kembali dari penghasilan tetap dan tidak termasuk kategori yang diharamkan syariah Islam.¹⁴

PT. Bank BNI Syariah : Bank yang melaksanakan kegiatannya sesuai fatwa DSN MUI dan UU Perbankan Syariah dengan prinsip syariah yang mengacu pada Al-qur'an dan Hadits.¹⁵

E. Metode Penelitian

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang penulis lakukan adalah *field research* (penelitian lapangan) dengan cara mengumpulkan data-data yang dianggap perlu dan dibutuhkan dari pengamatan langsung. Hasil wawancara yang penulis lakukan dengan pihak bank saat melaksanakan Praktek Kerja Lapangan

(PKL) atau magang selama 1 (satu) bulan, yang dimulai pada tanggal 1 Februari 2018—28 Februari 2018 di PT. Bank BNI Syariah Cabang Padang

2. Sumber Data

a. Data Primer

Data primer diperoleh dari hasil wawancara secara langsung dengan Pimpinan dan karyawan lainnya yang memahami tentang

¹⁴PT. Bank BNI Syariah, *loc.cit.*

¹⁵PT. Bank BNI Syariah, *Buku Pedoman Pembiayaan.*

pelaksanaan pembiayaan Multiguna iB Hasanah pada PT. Bank BNI Syariah Cabang Padang.

b. Data Sekunder

Data sekunder diambil dari buku-buku pedoman yang berkaitan dengan masalah yang diangkat dan catatan hal yang dianggap penting serta mendokumentasikan file-file yang berhubungan upaya promosi pembiayaan Multiguna iB Hasanah pada PT. Bank BNI Syariah Cabang Padang.

3. Teknik Pengumpulan Data

a. Wawancara

Cara mengumpulkan data dengan mewawancarai secara langsung Pimpinan Sales/Marketing bagian yang meneliti bagaimana upaya promosi pembiayaan Multiguna iB Hasanah pada PT. Bank BNI Syariah Cabang Padang.

b. Observasi

Mengumpulkan data dengan cara melakukan pengamatan secara langsung pada proses pemberian pembiayaan Multiguna iB Hasanah saat melakukan magang tanggal 1 Februari 2018 – 28 Februari 2018.

c. Dokumentasi

Mengumpulkan data tertulis berupa dokumen, file – file dan arsip yang berhubungan dengan masalah yang diteliti dari PT. Bank BNI Syariah Cabang Padang.

**UIN IMAM BONJOL
PADANG**

d. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah suatu proses kerja dari seluruh tahapan pekerjaan yang mempunyai sejumlah informasi yang dapat memberikan gambaran suatu keadaan, keterangan atau fakta yang mengenai suatu persoalan dalam bentuk kategori, huruf atau bilangan. Analisis data kualitatif adalah upaya yang dilakukan dengan jalan bekerja dengan data, mengorganisasikan data, memilah-milah menjadi satu yang dapat dikelola, mensistensikannya, mencari menemukan pola, menemukan apa yang penting dan apa yang dipelajari, dan memutuskan apa yang diceritakan kepada orang lain.¹⁶

F. Sistematika Penulisan

Bab I : Merupakan pendahuluan yang terdiri dari latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan kegunaan penelitian, penjelasan judul, metodologi penelitian, dan sistematika penulisan.

Bab II : Merupakan landasan teori yang diawali dari pengertian promosi, tujuan promosi, target promosi, cara promosi, salesmanship, pengertian pembiayaan, jenis-jenis pembiayaan dan tujuan pembiayaan.

Bab III : Gambaran umum perusahaan yang berisikan tentang sejarah berdiri, visi dan misi, struktur organisasi, ruang lingkup dan produk-produk di PT. Bank BNI Syariah Cabang Padang.

¹⁶Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung PT. Remaja Rozdakarya 1991, hal 178 (Etheses, Uin-Malang. Ac. Id, diakses pada tanggal 25 Maret 2018)

Bab IV : Merupakan pokok pembahasan dari penyusunan laporan, disini penulis membahas salah satu produk pembiayaan PT. Bank BNI Syariah Cabang Padang, yaitu pembiayaan Multiguna iB Hasanah adalah mengenai pengertian pembiayaan Multiguna iB Hasanah, tujuan dan sasaran, landasan hukum, pengguna, jangka waktu, akad pembiayaan Multiguna iB Hasanah pada PT. Bank BNI Syariah Cabang Padang, upaya promosi pembiayaan Multiguna iB Hasanah pada PT. Bank BNI Syariah Cabang Padang, analisis upaya pembiayaan Multiguna iB Hasanah pada PT. Bank BNI Syariah Cabang Padang.

Bab V : Kesimpulan yang berisikan Kesimpulan dan Saran.



**UIN IMAM BONJOL
PADANG**