

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Diarangi mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Diarangi mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



STRATEGI PEMASARAN DAN PROSEDUR PEMBIAYAAN KONSUMTIF DENGAN AKAD MURABAHAH DI PT. BNI SYARIAH KC PANAM ARENGKA PEKANBARU

LAPORAN AKHIR

*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas Dan Memenuhi Persyaratan Guna
Memperoleh Gelar Ahli Madya (A.Md)*



UIN SUSKA RIAU

Disusun Oleh:

ASRIL HADAMEAN
NIM: 01720614817

UIN SUSKA RIAU

DIII PERBANKAN SYARIAH

FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM RIAU

2020 M/1441 H



PERSETUJUAN

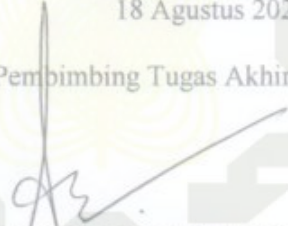
Tugas Akhir dengan judul "STRATEGI PEMASARAN DAN PROSEDUR PEMBIAYAAN KONSUMTIF DENGAN AKAD MURABAHAH DI PT. BANK BNI SYARIAH KC PANAM ARENGKA PEKANBARU" yang ditulis oleh :

Nama : ASRIL HADAMEAN
 NIM : 01720614817
 Program Studi : D3 Perbankan Syariah

Dapat diterima dan disetujui dalam sidang Munaqasyah Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

Pekanbaru, 28 Dzulhizah 1442 H
 18 Agustus 2020 M

Pembimbing Tugas Akhir


AHMAD HAMDALAH, SEL, MESy.
 NIK. 130.217031

UIN SUSKA RIAU

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



PENGESAHAN

Skripsi dengan judul, STRATEGI PEMASARAN DAN PROSEDUR PEMBIAYAAN KREDIT MURABAHAH DI PT. BANK BNI SYARIAH KC PEKANBARU yang ditulis oleh :

Nama : ASRIL HADAMEAN
 NIM : 01720614817
 Program Studi : D3 Perbankan Syariah

Terdapat dimunaqasyahkan pada :
 Hari / Tanggal : Kamis, 19 November 2020
 Waktu : 13.00 WIB

Terdapat di perbaiki sesuai dengan permintaan Tim Penguji Munaqasyah Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

Pekanbaru, 02 Desember 2020
TIM PENGUJI MUNAQASYAH

- Ketua : **Dr. H. Zainal Arifin, M. Ag**
- Sekretaris : **Dr. Nurlaili, M. Si**
- Penguji I : **Dr. Nurnasrina, SE., M. Si**
- Penguji II : **Harul anis, M. Ag**

(Handwritten signatures of the review team members)

Mengetahui :
 Dekan Fakultas Syariah dan Hukum



Dr. Drs. H. Hajar, M.Ag
 NIP. 19580712 196803 1 005

© Hatt Ripta mik UIN Suska Riau
 Stat Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

- 1. Dianggap mungutp sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencajukan dan menyebutkan sumber.
- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
- 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik UIN Suska Riau
 Staf Ahli dan Wakil Staf Ahli Kasim Riau

1. Diarangi mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

ABSTRAK

ASRIL HADAMEAN (2020): Strategi Pemasaran dan Prosedur Pembiayaan Konsumtif dengan Akad Murabahah di PT. BANK BNI Syariah KC Panam Arengka Pekanbaru

PT. BNI Syariah Kantor Cabang Pekanbaru adalah perusahaan yang bergerak dibidang perbankan yang kegiatannya memberikan pelayanan kepada masyarakat, baik jasa maupun produk perbankan lainnya. PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru dibentuk secara mandiri melalui tim proyek internal. Pola yang digunakan PT. Bank Negara Indonesia (persero) Tbk. Kantor Cabang Syariah untuk masuk kedalam pasar perbankan syariah adalah *Dual System Banking*. BNI syariah siap memasuki pasar, awal 2010, Unit Syariah BNI resmi melakukan pemisahan (*Spin Off*) dari induknya. Para pemegang saham dan dewan komisaris BNI telah menyetujui rencana BNI syariah itu menjadi bank umum murni syariah. *Spin off* dilakukan sebagai langkah strategi BNI dalam merespon perkembangan faktor-faktor eksternal, yaitu situasi ekonomi, kebutuhan pasar dan regulasi, serta faktor internal, antara lain corporate plan, kesiapan organisasi, dan *Coustomer Base*, melalui *Spin Off* ini, manajemen BNI Syariah akan lebih fokus dalam mengelola bisnis, independen, fleksibel serta responsif dalam memenuhi kebutuhan nasabah sehingga BNI Syariah dapat menjadi bank syariah pilihan.

Penelitian bertujuan untuk mengetahui strategi pemasaran dan prosedur pembiayaan konsumtif dengan akad murabahah di PT. Bank BNI Syariah KC Panam Arengka Pekanbaru, metode pengumpulan data yang digunakan adalah metode Observasi, Wawancara dan Dokumentasi.

Hasil penelitian dapat di simpulkan bahwa strategi pemasaran yang dilakukan oleh BNI Syariah khususnya pada pembiayaan konsumtif yaitu dengan memilih merumuskan pasar yang dituju yaitu menggunakan strategi *Soft Selling*, *Hard Selling* dan *Personal Selling*. Selain itu, dengan mengembangkan atau bauran pemasaran yang terdiri dari empat unsur yaitu produk, harga, distribusi dan promosi. Strategi yang digunakan BNI Syariah KC Panam Arengka juga dengan menggunakan media brosur dan spanduk yang diletakkan di depan Kantor BNI Syariah Panam Arengka. Penggunaan brosur dikarenakan lebih efektif dan efisien dalam menginformasikan produk-produk yang dimiliki, seperti manfaat, harga, keunggulan serta perbedaan produk pembiayaannya seperti pembiayaan konsumtif yang dimiliki oleh BNI syariah dengan yang lainnya. Sedangkan penggunaan spanduk supaya mempermudah masyarakat untuk mengetahui produk yang dimiliki BNI Syariah KC Panam Arengka ketika melintas di depan kantor.

Kata Kunci: Strategi, Pemasaran Pembiayaan Konsumtif Dengan Akad Murabahah

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

KATA PENGANTAR



Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Alhamdulillah rabbi'lalamin segala puji syukur penulis sampaikan kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini dengan judul “STRATEGI PEMASARAN DAN PROSEDUR PEMBIAYAAN KONSUMTIF DENGAN AKAD MURABAHAH DI PT. BNI SYARIAH KC PANAM ARENGKA PEKANBARU” sebagai salah satu persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan diploma III Perbankan Syariah pada Fakultas Syariah dan Hukum pada Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau. Shalawat dan salam buat teladan ummat sepanjang masa, Nabi Muhammad SAW yang telah berjasa besar dengan segenap pengorbanan, beliau berhasil mengantarkan ummat manusia kejalan yang di ridhoi Allah SWT.

Tugas Akhir ini merupakan persyaratan guna memperoleh gelar Ahli Madya Perbankan Syariah (A.Md.) pada Fakultas Syariah dan Hukum UIN Suska Riau. Dalam penulisan Tugas Akhir ini penulis telah banyak mendapatkan bantuan dari berbagai pihak, baik secara moril maupun materil yang sangat berharga. Oleh karena itu selayaknya penulis mengucapkan terimakasih dan penghargaan yang sebesar-besarnya kepada:

1. Keluarga tercinta yaitu Ayahanda Sahri Siregar dan Ibunda Salama Harahap yang telah memberikan cinta dan kasih sayang serta do'a yang tiada hentinya kepada penulis, selalu mengingatkan kebaikan dan tidak menunda pekerjaan, selalu memberikan dukungan moril maupun materil kepada penulis, semoga Allah SWT selalu memberikan rahmat, hidayah, perlindungan dan kebahagiaan dunia dan akhirat.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

2. Bapak Prof. Dr. H. Akhmad Mujahidin M.Ag Rektor UIN Sultan Syarif Kasim Riau, beserta jajarannya yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk menuntut ilmu di UIN Suska Riau.
3. Bapak Dr. Drs. H. Hajar, M.Ag Dekan Fakultas Syariah dan Hukum beserta jajarannya yang telah mempermudah proses penyelesaian Tugas Akhir ini.
4. Ibu Nurnasrina, SE, M.Si selaku ketua Program Studi D-III Perbankan Syariah Fakultas Syariah dan Hukum UIN Suska Riau.
5. Ibu Dr. Jenita, SE, MM selaku Sekretaris Program Studi D-III Perbankan Syariah.
 6. Bapak Ahmad Hamdalah, SEI, MESy. selaku pembimbing skripsi yang telah memberikan bimbingan, petunjuk dan arahan dalam penyusunan Tugas Akhir ini.
7. Bapak Hairul Amri, M.Ag selaku Pembimbing Akademik (PA) yang telah banyak memberi nasehat kepada penulis dalam menjalani proses perkuliahan.
8. Bapak/Ibu dosen yang telah memberikan ilmunya kepada penulis. Semua ilmu yang telah diberikan sangat berarti dan berharga demi kesuksesan penulis di masa mendatang.
9. Bapak Ade Frestan selaku *Sales Business Head* di PT. Bank BNI Syariah KC Panam Arengka Pekanbaru sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini.
10. Bapak Oki Setiawan selaku *Branch Internal Control* di PT. Bank BNI Syariah KC Panam Arengka Pekanbaru.
11. Terimakasih kepada adik-adik penulis Dedy Syaputa, Selfyah Derlan, Erika Julia Ririn yang selalu mendukung, selama masa sekolah hingga duduk dibangku kuliah. Semoga kita selalu bersama dan bisa menjadi anak yang membanggakan bagi kedua orang tua kita.
12. Terimakasih kepada para sahabat-sahabat penulis yaitu Novedy Husaini, Ghifar Rhamadan Fhadli dan Rian Hidayat Dasopang yang telah menemani penulis, memberikan semangat dan dukungan selama perkuliahan di UIN Suska Riau sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

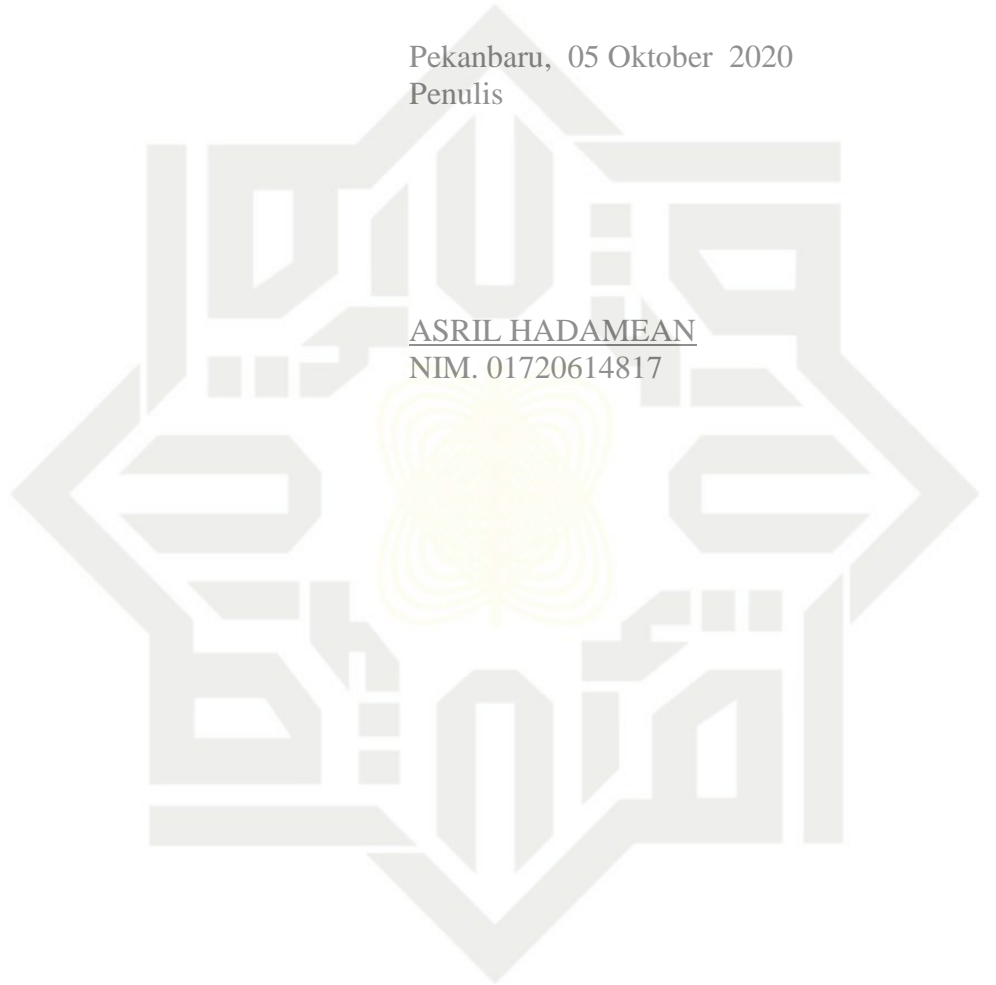
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Terimakasih kepada teman-teman seperjuangan D-III Perbankan Syariah angkatan 2017, semoga kita semua sukses dan dapat meraih cita-cita untuk dapat membanggakan dan membahagiakan orangtua.

Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu-persatu yang telah membantu dalam penulisan Tugas Akhir ini.

Pekanbaru, 05 Oktober 2020
Penulis

ASRIL HADAMEAN
NIM. 01720614817



UIN SUSKA RIAU



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Diarangi mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN	
LEMBAR PERSETUJUAN	
ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR.....	ii
DAFTAR ISI.....	v
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Batasan Masalah.....	5
C. Rumusan Masalah.....	5
D. Tujuan dan Manfaat Penelitian	5
E. Metode Penelitian.....	6
F. Sistematika Penulisan Tugas Akhir	9
BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	
A. Sejarah PT. Bank BNI Syariah	11
B. Visi dan Misi.....	13
C. Struktur Organisasi BNI Syariah KC Panam Arengka	14
D. Tugas dan Fungsi dari Struktur Organisasi.....	15
E. Aktivitas dan Pertumbuhan PT. Bank BNI Syariah KC Panam Arengka	19
BAB III TINJAUAN TEORITIS	
A. Pengertian Strategi	21
B. Pengertian Pemasaran	22
C. Strategi Pemasaran	23
D. Konsep Pemasaran	24
E. Tujuan Pemasaran	25
F. Bauran Pemasaran.....	26

© Hak cipta milik UIN Suska Riau	G. Pengertian Pembiayaan	29
	H. Tujuan dan Fungsi Pembiayaan	30
	I. Jenis-Jenis Pembiayaan	31
	J. Prinsip-prinsip Pemberian Pembiayaan	32
	K. Pengertian Murabahah	33
	L. Rukun dan Syarat Jual Beli Murabahah	34
	M. Landasan Hukum Pembiayaan Murabahah	36

BAB IV HASIL PENELITIAN

A. Strategi Pemasaran Pembiayaan Konsumtif dengan Akad Murabahah BNI Syariah KC Panam Arengka	38
B. Prosedur Pembiayaan Konsumtif dengan Akad Murabahah BNI Syariah KC Panam Arengka	48

BAB V KESIMPULAN

A. Kesimpulan	54
B. Saran	55

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**
1. Diarangi mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
 2. Diarangi mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

DAFTAR GAMBAR

Struktur Organisasi PT. BANK BNI Syariah Cabang Pekanbaru	14
Bosur Pembiayaan Konsumtif BNI	59



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Diarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Diarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Diarangi mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB I PENDAHULUAN

A Latar Belakang Masalah

Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup masyarakat.¹

Bank juga merupakan sebagai lembaga keuangan, sehingga di Indonesia lembaga keuangan bank dibagi menjadi dua jenis, yaitu bank yang bersifat konvensional dan bank yang bersifat syariah. Bank konvensional adalah bank yang kegiatan operasionalnya menggunakan sistem bunga, berbeda dengan bank syariah tidak menggunakan bunga pada sistem operasionalnya akan tetapi bank syariah memberikan pembiayaan dan jasa-jasa lainnya yang disesuaikan dengan prinsip syariah yang berlandaskan Al-Qur'an dan Hadits.

Pada Undang-undang No. 21 Tahun 2008, disebutkan bahwa bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah. Bank syariah merupakan lembaga keuangan mempunyai peran sebagai lembaga perantara (*financial intermediary*), yaitu menghimpun dana dari masyarakat yang mengalami kelebihan dana (*surplus*) dan menyalurkannya kembali kepada masyarakat yang membutuhkan dana (*deficit*).² Bank syariah juga biasa disebut dengan *Islamic Bank*, yaitu suatu sistem perbankan dalam pelaksanaan operasional tidak menggunakan sistem bunga (*riba*), spekulasi (*maisir*), dan ketidak pastian atau ketidak jelasan (*gharar*).

¹ Nurnasrina, *perbankan syariah 1* (pekanbaru : Suska Press, 2012), h. 1

² Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syari'ah*, (Yogyakarta: Ekonisia, 2004), h. 43

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Dalam operasionalnya, di bank syariah terdapat banyak varian produk yang dimiliki. Setiap produk bank syari'ah menggunakan akad penghimpunan dana maupun penyaluran dana. Bentuk- bentuk produk penghimpunan dana dapat berupa giro, tabungan dan deposito dengan menggunakan prinsip *wadi'ah*, *mudharabah* dan akad pelengkap misalnya *wakalah*.

Sedangkan pada penyaluran dana dalam bank syariah adalah berbentuk pembiayaan. Produk pembiayaan yang dilakukan bank syariah pada prinsipnya dapat digolongkan sebagai berikut:³

- a. Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil, yaitu *Musyarakah* dan *Mudharabah*.
- b. Pembiayaan dengan prinsip jual beli (piutang), yaitu *Murabahah*, *Salam* dan *Istishna'*.
- c. Pembiayaan dengan prinsip sewa, yaitu *Ijarah* dan *Ijarah Muntahiyah Bit Tamlik*.
- d. Pinjaman *Qard*

Pelaksanaan pembiayaan pada bank syariah umumnya dicakup dalam bagian pemasaran, hal ini sesuai dengan fungsi bagian pemasaran sebagai aparat manajemen yang ditugaskan untuk membantu direksi dalam menangani tugas-tugas khususnya yang menyangkut bidang *marketing* dan pembiayaan.

Semakin banyaknya pertumbuhan bank syariah menjadikan tingkat persaingan semakin ketat dalam pencarian nasabah pembiayaan. Dengan persaingan yang terjadi tersebut, setiap bank harus menyusun strategi yang efektif

³ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syari'ah* (Yogyakarta: UPP UMP YKPN, 2005), h. 22-25

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

agar bank tersebut dapat diminati oleh masyarakat dan dipercayai untuk menghimpun dan menyalurkan dana yang mereka miliki. Strategi yang penting adalah strategi *marketing* atau pemasarannya, karena *marketing* atau pemasaran merupakan satu bidang yang paling dinamis dalam area manajemen. Selain itu strategi pemasaran merupakan salah satu cara untuk dapat mengenalkan produk-produk yang dimiliki bank syariah agar produk tersebut dapat dikenal oleh masyarakat luas.

Marketing atau pemasaran bukan hanya proses suatu produk tertentu kepada konsumen atau pelanggan, tetapi lebih dari itu. *Marketing* atau pemasaran adalah proses merencanakan dan melaksanakan konsep, memberi harga, melakukan promosi, mendistribusikan ide, barang dan jasa untuk menciptakan pertukaran yang memenuhi tujuan individu dan organisasi.

Menurut Kasmir, *marketing* atau pemasaran bank dapat diartikan sebagai proses yang menciptakan dan mempertukarkan produk dan jasa bank yang ditujukan untuk memenuhi keinginan dan kebutuhan nasabah dengan cara memberikan kepuasan kepada nasabah.⁴

Pada umumnya orang mengasumsikan mengenai pemasaran hanya memasarkan barang yaitu menjual agar barang laku terjual. Hal tersebut hanyalah sebagian kecil saja dari kegiatan pemasaran, sejatinya pemasaran memiliki cakupan kegiatan yang lebih luas meliputi perumusan jenis produk, bagaimana cara memasarkan produk kepada konsumen, seberapa tinggi harga yang harusnya ditetapkan terhadap produk tersebut dan cocok tidaknya

⁴ Kasmir, *Pemasaran Bank*, (Jakarta : Kencana, 2004), Cet.1, h. 63

dengan kondisi konsumennya, serta bagaimana mengatasi kondisi persaingan yang dihadapi oleh perusahaan dan sebagainya.⁵

Di BNI Syariah KC Panam Arengka, terdapat produk-produk yang dapat memfasilitasi kebutuhan masyarakat dalam pembiayaan dan pendanaannya, terutama dalam pembiayaan konsumtifnya. Banyaknya varian produk merupakan salah satu upaya BNI Syariah KC Panam Arengka untuk menarik nasabah. Latar belakang persaingan antar lembaga keuangan yang semakin ketat dalam menarik nasabah, maka dibutuhkan upaya lebih baik sehingga tujuan yang diharapkan oleh lembaga tersebut akan tercapai.

Untuk memberikan kepuasan kepada nasabah, mengenai apa yang nasabah harapkan dan butuhkan, maka BNI Syariah KC Panam Arengka melakukan perencanaan strategi pembiayaan konsumtif yang bisa bersaing dengan pembiayaan lain sehingga menjadi suatu upaya dalam keterikatan nasabah terhadap produk pembiayaan yang mereka harapkan dan inginkan.

Dari uraian di atas Penulis tertarik mengkaji lebih dalam bagaimana strategi pemasaran dan prosedur pembiayaan konsumtif dengan akad *murabahah*. Melihat pembiayaan ini maka bersaing dengan pembiayaan *lending* lainnya dari berbagai bank lainnya baik dari segi pelayanan maupun kenyamanan. Maka dari itu penulis tertarik menggunakannya untuk dijadikan laporan penulisan Tugas Akhir dengan judul **“STRATEGI PEMASARAN DAN PROSEDUR PEMBIAYAAN KONSUMTIF DENGAN AKAD MURABAHAH DI PT. BANK BNI SYARIAH KC PANAM ARENGKA PEKANBARU.”**

⁵ Indriyo Gitosudarmo, *Manajemen Strategi*, (Yogyakarta: BPFE, 2001), h. 183

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau
State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Diarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Diarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Batasan Masalah

Dalam penelitian ini maka penulis membatasi dan memfokuskan membahas tentang strategi pemasaran dan prosedur pembiayaan konsumtif dengan akad *murabahah* di BNI Syariah KC Panam Arengka.

Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang masalah di atas, dapat diambil rumusan masalahnya, sebagai berikut:

1. Bagaimana strategi yang digunakan BNI Syariah KC Panam Arengka dalam memasarkan pembiayaan konsumtif dengan akad *murabahah* ?
2. Bagaimana prosedur Pembiayaan konsumtif dengan akad *murabahah* BNI Syariah KC Panam Arengka?

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Untuk mengetahui strategi apa yang digunakan BNI Syariah KC Panam Arengka dalam memasarkan pembiayaan konsumtif dengan akad *murabahah*.
2. Untuk mengetahui bagaimana prosedur Pembiayaan konsumtif dengan akad *murabahah* di BNI Syariah KC Panam Arengka.

E. Metode Penelitian

1. Jenis Penelitian

Metode Penelitian yang penulis gunakan adalah metode penelitian kualitatif bersifat mengembangkan teori, dengan mengumpulkan data-data, seperti arsip, brosur-brosur, buku dan majalah. Serta melakukan wawancara

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Diararang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

intensif dan observasi untuk dianalisa agar supaya mendapat hasil yang kualitatif.

Dalam hal ini, penulis menyusun dan menjelaskan data-data yang telah penulis dapat dari observasi di BNI Syariah KC Panam Arengka Pekanbaru.

2. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian ini adalah pada Bank BNI Syariah KC Panam Arengka Jl. HR.Soebrantas, Ruko Panam Raya Permai No. 83 – Panam – Pekanbaru.

3. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data merupakan langkah yang amat penting diperoleh dalam metode ilmiah. Pada umumnya data yang dikumpulkan akan digunakan, kecuali untuk keperluan eksploratif, untuk menguji hipotesa yang telah dirumuskan. Data yang digunakan harus cukup valid untuk digunakan.⁶ Pengumpulan data adalah prosedur yang sistematis dan standar untuk memperoleh data yang diperlukan dan pengumpulan data tidak lain dari suatu proses pengadaan data primer untuk keperluan penelitian.

Terdapat banyak teknik pengumpul data, tetapi teknik pengumpulan data yang penulis gunakan adalah sebagai berikut:

a. Observasi

Teknik observasi adalah pengamatan dan pencatatan secara

⁶ Ahmad Tanzeh, *Pengantar Metode Penelitian* (Yogyakarta: Teras, 2009), h. 57.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

sistematik terhadap gejala yang tampak pada objek penelitian.⁷ Teknik pelaksanaan observasi dapat dilakukan dengan pengamatan secara langsung bersama objek yang diselidiki dan tidak langsung dengan pengamatan yang dilakukan tidak pada saat berlangsungnya suatu peristiwa yang diselidiki.

b. Wawancara

Wawancara adalah teknik pengumpulan data dengan melakukan interview pada satu atau beberapa orang yang bersangkutan. Secara sederhana interview diartikan sebagai alat pengumpulan data dengan mempergunakan tanya jawab antara pencari informasi dan sumber informasi.⁸

Untuk mendapatkan informasi secara lebih lengkap lagi guna keperluan data-data penelitian untuk laporan tugas akhir, penulis melakukan wawancara secara langsung baik dengan pimpinan maupun para karyawan di BNI Syariah KC Panam Arengka atau pihak-pihak terkait di bidangnya masing-masing, seperti melakukan wawancara dengan Direktur mengenai gambaran umum dan sejarah berdirinya BNI Syariah KC Panam Arengka Pekanbaru, Marketing mengenai strategi pemasaran dengan upaya apa saja yang dilakukan, Bagian Umum tentang alur administrasi yang dijalankan dan Customer Service. .

⁷ Hadari Nawawi, *Metode Penelitian Bidang Sosial*, (Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 1991) h. 100.

⁸ *ibid*, h. 111.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

c. *Dokumentasi*

Teknik dokumentasi adalah cara mengumpulkan data melalui peninggalan tertulis, terutama berupa arsip-arsip dan termasuk juga buku-buku tentang pendapat, teori, dalil, hukum-hukum dan lain-lain yang berhubungan dengan masalah penyelidikan.⁹

Adapun sumber-sumber dokumentasi tersebut berasal dari dokumen-dokumen yang dimiliki oleh BNI Syariah KC Panam Arengka Pekanbaru, seperti arsip-arsip, formulir-formulir dokumen serta transaksi yang digunakan. Selain meminta dokumen-dokumen langsung dari bank seperti brosur produk, formulir pengajuan pembiayaan dan lainnya. Selain referensi dari berbagai buku, penulis juga mengambil beberapa referensi dari browsing di internet. Seluruh dokumen-dokumen di atas berfungsi untuk mendukung informasi-informasi yang diperlukan atau tambahan referensi guna penyusunan laporan tugas akhir ini.

4 Sumber Data

a. Data Primer

Data yang penulis peroleh dari perusahaan dengan menggunakan observasi dan wawancara dengan pimpinan dan karyawan BNI Syariah KC Panam Arengka.

b. Data Skunder

Data yang diperoleh dari buku-buku, dokumen-dokumen yang berkaitan dengan masalah yang diteliti.

⁹*ibid*, h. 133.

5. Populasi Dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah terdiri dari pimpinan BNI Syariah KC Panam Arengka, bagian Adm pembiayaan, Account Officer, Personalia, dan Costumer Service. Maka yang diambil dalam penelitian ini terdiri dari 3 orang saja.

E. Sistematika Penulisan Tugas Akhir

Untuk memberikan gambaran yang jelas secara menyeluruh dalam memahami rencana laporan tugas akhir ini, maka penulis menyusun sistematika penulisan supaya lebih terperinci berdasarkan penulisan.

Bab I Pendahuluan memuat tentang latar belakang masalah, batasan masalah, rumusan masalah, maksud dan tujuan penulisan tugas akhir, serta metode penelitian.

Bab II Gambaran umum lokasi penelitian BNI Syariah KC Panam Arengka, yang menyangkut tentang profil, sejarah, visi dan misi, produk-produknya serta struktur organisasi BNI Syariah KC Panam Arengka.

Bab III Bab ini menjelaskan tentang kajian pustaka dan kajian teoritik yaitu tentang pengertian strategi pemasaran dan prosedur pembiayaan konsumtif dengan akad *murabahah*.

Bab IV Menjelaskan tentang strategi apa yang sudah dilakukan dan akan dilaksanakan dalam memasarkan pembiayaan konsumtif dengan akad *murabahah* di BNI Syariah KC Panam Arengka Pekanbaru.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Penutup yang meliputi kesimpulan, saran-saran, dan kata penutup. Disamping itu, peneliti juga menyertakan lampiran-lampiran dan riwayat hidup.



© Hak cipta milik UIN Suska Riau

Bab V

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2. Sejarah PT. Bank BNI Syariah

Krisis moneter tahun 1997 membuktikan ketangguhan sistem perbankan syariah. Prinsip syariah dengan 3 (tiga) pilarnya yaitu adil, transparan dan menyalahat mampu menjawab kebutuhan masyarakat terhadap sistem perbankan yang lebih adil.

Pada tahun 1999 dibentuk Tim Proyek Cabang Syariah dengan tujuan untuk mempersiapkan pengelolaan bisnis perbankan syariah BNI yang beroperasi pada tanggal 29 April tahun 2000 sebagai Unit Usaha Syariah (UUS) BNI. Pada awal berdirinya, UUS BNI terdiri atas 5 kantor cabang yakni di Yogyakarta, Malang, Pekalongan, Jepara dan Banjarmasin. Pada tahun 2002, UUS BNI mulai menghasilkan laba dan pada tahun 2003 dilakukan penyusunan corporate plan yang didalamnya termasuk rencana independensi BNI Syariah pada tahun 2009-2010. Pada tahun 2005 proses independensi BNI Syariah diperkuat dengan kebijakan otonomi khusus yang diberikan oleh BNI kepada UUS BNI. Pada tahun 2009, BNI membentuk Tim Implementasi Pembentukan Bank Umum Syariah. Selanjutnya UUS BNI terus berkembang hingga pada pertengahan tahun 2010 telah memiliki 27 kantor cabang dan 31 kantor cabang pembantu.

Berdasarkan Keputusan Gubernur Bank Indonesia Nomor 12/41/KEP.GBI/2010 tanggal 21 Mei 2010 mengenai pemberian izin usaha

kepada PT Bank BNI Syariah. Dan di dalam Corporate Plan UUS BNI tahun 2003 ditetapkan bahwa status UUS bersifat temporer dan akan dilakukan spin off tahun 2009. Rencana tersebut terlaksana pada tanggal 19 Juni 2010 dengan beroperasinya BNI Syariah sebagai Bank Umum Syariah (BUS).

Realisasi waktu *spin off* bulan Juni 2010 tidak terlepas dari faktor eksternal berupa aspek regulasi yang kondusif yaitu dengan diterbitkannya UU No.19 tahun 2008 tentang Surat Berharga Syariah Negara (SBSN) dan UU No.21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah. Disamping itu, komitmen Pemerintah terhadap pengembangan perbankan syariah semakin kuat dan kesadaran terhadap keunggulan produk perbankan syariah juga semakin meningkat. Pada Juni 2014 jumlah cabang BNI Syariah mencapai 65 Kantor Cabang, 161 Kantor Cabang Pembantu, 17 Kantor Kas, 22 Mobil Layanan Gerak dan 20 Payment Point.

PT. Bank BNI Syariah KC Pekanbaru berlokasi di Jl. HR. Soebrantas, No. 88 Kode Pos 28297 dan mulai beroperasi pada bulan Agustus tahun 2012. PT. Bank BNI Syariah KC Panam Arengka Pekanbaru terdiri dari 6 (enam) Kantor Cabang Pembantu, yaitu:

1. Kantor Cabang Panam Arengka Pekanbaru
2. Kantor Cabang Pembantu Mikro Flamboyan Bangkinang
3. Kantor Cabang Pembantu Mikro Gunung Raya Kandis
4. Kantor Cabang Pembantu Mikro Kota Duri
5. Kantor Cabang Pembantu Mikro Pekanbaru Kota
6. Kantor Cabang Pembantu Mikro Ujung Batu

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

PT. Bank BNI Syariah KC Panam Arengka Pekanbaru Kota berdiri pada tahun 2012 yang mulai beroperasi pada tanggal 17 September 2012 dan memberikan produk jasa pembiayaan dibawah Rp500.000.000,00

B. Visi dan Misi PT. Bank BNI Syariah

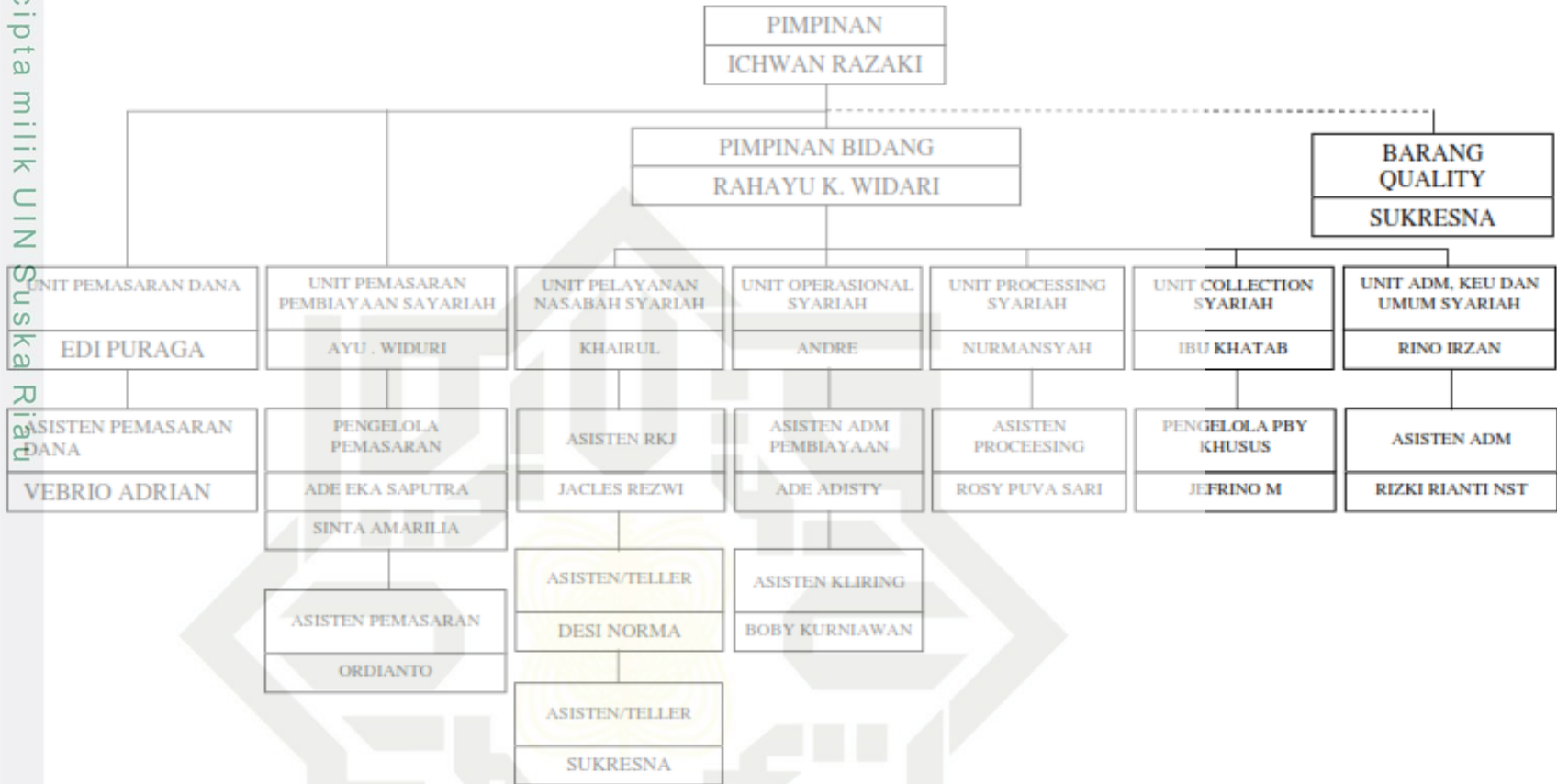
1. Visi

“Menjadi Bank Syariah pilihan masyarakat yang unggul dalam layanan dan kinerja”.

2. Misi

- a. Memberikan kontribusi positif kepada masyarakat dan peduli pada kelestarian lingkungan.
- b. Memberikan solusi bagi masyarakat untuk kebutuhan jasa perbankan syariah.
- c. Memberikan nilai investasi yang optimal bagi investor.
- d. Menciptakan wahana terbaik sebagai tempat kebanggaan untuk berkarya dan berprestasi bagi pegawai sebagai perwujudan ibadah.
- e. Menjadi acuan tata kelola perusahaan yang amanah.

**STRUKTUR ORGANISASI
PT. BNI SYARIAH CABANG PEKANBARU**



Sumber : PT. BNI Syariah Kantor Cabang Pekanbaru

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic Uni

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, pennisan karya ilmiah, penyusunan laporan
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tan



Tugas dan Fungsi dari Struktur Organisasi

Tugas dan Fungsi dari Struktur Organisasi tersebut adalah:

1. Pemimpin KC Panam Arengka
 - a. Menetapkan rencana kerja dan anggaran, sasaran utama dan tujuan yang akan dicapai
 - b. Menyelia (mengarahkan), mengendalikan dan mengawasi secara langsung unit-unit kerja menurut tugasnya pelayanan nasabah, pengembangan dan pengendalian usaha serta pengelolaan administrasi dilingkungan cabang pembantu.
 - c. Memasarkan produk dan jasa-jasa BNI Syariah kepada nasabah serta menggali calon nasabah potensial dalam rangka meningkatkan bisnis dan hasil usaha serta menguasai pasar di daerah kerjanya.
2. Analisis Pembiayaan
 - a. Meneliti kebenaran dan kelengkapan data/informasi mengenai calon debitur dengan ketentuan manajemen pembiayaan
 - b. Menilai kewajaran laporan keuangan yang diserahkan oleh debitur
 - c. Menyiapkan PAK sesuai ketentuan pembiayaan untuk disampaikan kepada unit pemasaran bisnis sebagai bagian dari PAK lengkap
 - d. Memberikan pendapat hasil analisis berbagai aspek penilaian pembiayaan
 - e. Memantau dan menganalisis aktivitas keuangan debitur melalui riwayat pembayaran sebagai bahan masukan bagi unit pemasaran

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

bisnis.

3. Penyelia Layanan

a. Menyelia langsung seluruh kegiatan pelayanan yang dilakukan asisten pelayanan nasabah antara lain meliputi:

1. Pembukaan dan pengelolaan rekening/transaksi produk dan jasa dalam dan luar negeri, melayani penerbitan BNI card, phone plus serta melayani transaksi pencairan deposito.

2. Melakukan referral dan cross selling kepada walk in customer serta mengarahkan nasabah untuk menggunakan saluran berbiaya rendah (ATM, phone plus) kepada nasabah yang datang.

b. Bertanggung jawab untuk mengontrol memecahkan permasalahan yang ada, mengelola kepegawaian di unit yang dikelolanya, memeriksa pelaporan-pelaporan yang dibuat unitnya.

c. Mengupayakan berjalannya program-program peningkatan budaya pelayanan (service culture enhancement) dari kantor besar/kantor wilayah.

4. Penyelia Pemasaran Pembiayaan

a. Memasarkan produk dan jasa perbankan kepada nasabah

b. Mengelola permohonan pembiayaan

c. Melakukan pemantauan nasabah dan kolektabilitas pembiayaan

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- d. Memberikan bantuan kepada kantor besar/wilayah/cabang lain
- e. Melayani penelitian potensi ekonomi daerah dan menyusun peta bisnis
- f. Mengerjakan tugas lainnya yang diberikan pimpinan cabang.

5. Asisten Collection

Melakukan penagihan langsung ke nasabah dan melakukan hal-hal lain yang dianggap perlu dalam upaya penyelesaian pembiayaan sesuai ketentuan berlaku atau sesuai dengan prosedur *Term Of Use* dari pihak Bank.

6. Asisten Pemasaran

- a. Memasarkan dan mengelola pembiayaan standart
- b. Membina hubungan dan memantau aktifitas nasabah wholesale dan middle
- c. Membantu mengelola produk dan jasa perbankan, penelitian ekonomi daerah dan menyusun peta bisnis.

7. Teller

- a. Seorang Teller yang baik harus datang tepat waktu sesuai jam masuk, memastikan semua perlengkapan berfungsi baik(alat penghitung uang, alat pncecek uang palsu bulpen, dsb).
- b. Jika ada nasabah maka harus bersikap ramah, memberi greeting (selamat pagi/siang/sore, mengucapkan terima kasih jika sudah selesai), memberi senyum di awal dan akhir pertemuan.
- c. Menjaga penampilan berbusana sesuai standar bank (meja

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- kerja, baju rapi, rambut rapi, mengenakan ID card, dsb.)
- d. Jika ada nasabah ingin setor/tarik tunai maka teller wajib menghitung uang, mengkonfirmasi jumlah uang kepada nasabah, melakukan perhitungan uang di depan nasabah.
 - e. Melakukan pembayaran non tunai/tunai kepada nasabah yang bertransaksi non tunai/tunai di counter bank, dan melakukan update data transaksi di sistem komputer bank.
 - f. Setelah selesai proses setor/tarik tunai teller wajib memberikan slip kuitansi/bukti kepada nasabah yang dan menandatangani sebagai tanda tangan pengesahan
 - g. Bertanggungjawab terhadap kesesuaian antara jumlah kas di sistem dengan kas di terminalnya.
8. Customer Service
- a. Memberikan informasi produk bank;
 - b. Melayani pembukaan dan penutupan rekening nasabah;
 - c. Handling Complaint, melayani segala bentuk komplain dari nasabah;
 - d. Melayani nasabah dalam hal pelayanan jasa-jasa produk bank seperti transfer, inkaso, pemindahbukuan antar rekening nasabah;
 - e. Melaksanakan tugas lainnya yang ditunjuk atasan.

Aktivitas dan Pertumbuhan PT. Bank BNI Syariah KC Panam Arengka Pekanbaru

Didalam aktivitas dan pertumbuhan Bank BNI Syariah Kantor Cabang Pekanbaru Kota terdapat adanya produk dana dan produk pembiayaan sebagai berikut:

1. BNI Syariah Deposito. Deposito iB Hasanah (BNI Syariah Deposito) yaitu investasi berjangka yang dikelola berdasarkan prinsip syariah yang ditujukan bagi nasabah perorangan dan perusahaan, dengan menggunakan prinsip mudharabah.
2. Tabungan
 - a. Tabunganku, ialah produk simpanan dana dari Bank Indonesia yang dikelola sesuai dengan prinsip syariah dengan akad *Wadiah* dalam mata uang Rupiah berupa titipan untuk meningkatkan kesadaran menabung masyarakat.
 - b. iB Hasanah *Wadiah*, ialah bentuk investasi dana yang dikelola berdasarkan prinsip syariah atau simpanan dana yang menggunakan akad *wadiah* yakni titipan murni yang harus dijaga dan dikembalikan setiap saat sesuai dengan kehendaki pemiliknya.
 - c. iB Hasanah *Mudharabah*, ialah bentuk investasi dana yang dikelola berdasarkan prinsip syariah atau simpanan dana yang menggunakan akad *mudharabah* yakni keuntungan yang didapat dari dana tersebut akan di bagi antara pemilik dana dan pengelola sesuai dengan kesepakatan.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

3. *Rahn* / Gadai Emas
 - a. *Rahn* Mikro iB Hasanah, ialah pembiayaan mulai dari Rp 500.000,00 (lima ratus ribu rupiah) hingga Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) dengan jangka waktu pembiayaan 3, 6, 9, 12 bulan (tidak dapat diperpanjang).
 - b. *Rahn* iB Hasanah, ialah penyerahan hak penguasaan secara fisik atas barang berharga berupa emas dari nasabah kepada bank sebagai jaminan atas pembiayaan yang diterima.
4. Pembiayaan Mikro
 - a. Mikro 2 iB Hasanah, ialah pembiayaan mulai dari Rp 5.000.000,00 (lima juta rupiah) hingga Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) dengan jangka waktu pembiayaan mulai dari 6 (enam) bulan hingga 36 (tiga puluh enam) bulan.
 - b. Mikro 3 iB Hasanah, ialah pembiayaan mulai dari diatas Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) hingga Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) dengan jangka waktu pembiayaan mulai dari 6 (enam) bulan hingga 60 bulan.
5. Pembiayaan Emas iB Hasanah, ialah fasilitas pembiayaan yang diberikan untuk membeli emas logam mulia dalam bentuk batangan yang di angsur secara pokok setiap bulannya melalui akad *murabahah* (jual beli).

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Diarangi mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB III

TINJAUAN TEORITIS

Pengertian Strategi

Strategi adalah ilmu perencanaan dan penentuan arah operasi-operasi bisnis berskala besar, menggerakkan semua sumber daya perusahaan yang dapat menguntungkan secara aktual dalam bisnis, Jhon A. Bryne endefinisikan strategi adalah sebuah pola yang mendasar dari sasaran dan direncanakan, penyebaran sumber daya dan interaksi organisasi dengan pasar, pesaing, dan faktor-faktor lingkungan.¹⁰

Throat menjelaskan bahwa inti dari strategi adalah bagaimana bertahan hidup dalam dunia yang semakin kompetitif, bagaimana membuat persepsi yang baik di benak konsumen, menjadi beda, mengenali kekuatan dan kelemahan pesaing, menjadi spesialisasi, menguasai satu kata yang sederhana dikepala, kepemimpinan yang memberi arah dan memahami realitas pasar dengan menjadi yang pertama, kemudian menjadi lebih baik.¹¹

Istilah strategi berasal dari bahasa Yunani *strategia* (*stratos*=militer dan *ago*=memimpin), yang artinya seni atau ilmu untuk menjadi seorang jenderal. Strategi bisa diartikan sebagai suatu rencana untuk pembagian dan penggunaan kekuatan militer dan material pada daerah - daerah tertentu untuk mencapai tujuan tindakan tertentu.¹² menurut Griffin (2000), strategi merupakan rencana komprehensif untuk mencapai tujuan organisasi. Tidak hanya sekedar

¹⁰ Ali Hasan, *marketing Bank Syariah*, (Jakarta : Ghalia Indonesia, 2010), h.29

¹¹ *Ibid*, h.29.

¹² Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran*, (Yogyakarta : CV. Andi Offset, 2008), h.3



tidak tercapai, akan tetapi strategi juga dimaksudkan untuk mempertahankan keberlangsungan organisasi tersebut menjalankan aktivitasnya.¹³

Defenisi lain juga menjelaskan bahwa strategi adalah rencana yang ditetapkan, luas dan berintegrasi yang menghubungkan keunggulan strategis perusahaan dengan tantangan lingkungan, yang dirancang untuk memastikan bahwa tujuan utama dari perusahaan yang dapat dicapai melalui pelaksanaan yang tepat oleh organisasi.¹⁴

Selain itu, strategi juga merupakan sejumlah tindakan yang terintegrasi dan terkoordinasi yang diambil untuk mendayagunakan kompetensi inti serta memperoleh keunggulan bersaing. Keberhasilan suatu perusahaan, sebagaimana diukur dengan daya saing strategis dan profitabilitas tinggi, merupakan fungsi kemampuan perusahaan dalam mengembangkan dan menggunakan kompetensi inti baru lebih cepat daripada usaha pesaing untuk meniru keunggulan yang ada saat ini.¹⁵

B. Pengertian Pemasaran

Pemasaran berarti mengolah pasar untuk menghasilkan pertukaran dengan tujuan memuaskan kebutuhan dan keinginan manusia. Pemasar adalah pihak yang memasarkan atau menawarkan manfaat suatu produk kepada pihak yang menjadi pasar sasaran dari produk tersebut.¹⁶ Kegiatan pemasaran selalu ada dalam setiap usaha, baik usaha yang beorientasi profit maupun usaha-usaha sosial. Pentingnya pemasaran dilakukan dalam rangka memenuhi kebutuhan dan

¹³ Ernie Tisnawati, *PengantarManajemen*, (Jakarta:Kencana, 2005), hal 132.

¹⁴ David, *Manajemen Strategi Konsep*, (Jakarta : Selemba Empat, 2004), h. 14

¹⁵ Hitt michael, *Manajemen Strategis*, (Jakarta: Erlangga, 1997) , h.137

¹⁶ Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syari'ah*, Bandung: ALFABETA, 2010, h.7-10.

keinginan masyarakat akan suatu produk atau jasa. Pemasaran juga dapat dilakukan dalam rangka menghadapi pesaing yang dari waktu ke waktu semakin meningkat. Para pesaing justru semakin gencar melakukan usaha pemasaran dalam rangka memasarkan produknya.¹⁷ Secara keseluruhan pemasaran meliputi pengertian yang luas. Pemasaran berkaitan dengan kegiatan penjualan, perdagangan, distribusi dan lain-lainnya yang dimaksud untuk mengadakan pertukaran produk baik berupa barang maupun jasa yang dihasilkan oleh produsen (dalam hal ini pihak perusahaan) dengan konsumen sebagai pembeli dan pengguna barang dan jasa yang dihasilkan.

Pemasaran adalah salah satu kegiatan dalam perekonomian yang membantu dalam menciptakan nilai ekonomi. Nilai ekonomi itu sendiri menentukan harga barang dan jasa. Faktor yang penting dalam menciptakan nilai tersebut adalah produksi, pemasaran dan konsumsi. Pemasaran menjadi penghubung antara kegiatan produksi dan konsumsi.

C. Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran adalah pengambilan keputusan-keputusan tentang biaya pemasaran, bauran pemasaran, alokasi pemasaran dalam hubungan dengan keadaan lingkungan yang diharapkan dan kondisi pesaing.¹⁸

Strategi pemasaran pada dasarnya adalah rencana yang menyeluruh, terpadu dan menyatu dibidang pemasaran yang memberikan panduan tentang kegiatan yang dijalankan untuk dapat tercapai tujuan pemasaran suatu perusahaan.

¹⁷ Kasmir, *Pemasaran Bank*, (Jakarta : Kencana,2004), cet ke-1, h.59

¹⁸ Nurrahmi Hayani, *Manajemen Pemasaran*, (Pekanbaru: Suska Pres, 2012), h.83

Kamus besar Ilmu Pengetahuan menjelaskan bahwa strategi pemasaran merupakan proses pemasaran yang mencakup hal-hal mengenai analisis atas kesempatan, pemilik sasaran, pengembangan strategi, perumusan rencana, implementasi dan pengawasan.¹⁹

Strategi pemasaran mempunyai peranan yang sangat penting dalam keberhasilan tujuan organisasi, karena didalamnya berisi gambaran atau pedoman yang jelas dan terarah apa aja yang dilakukan dalam menggunakan kesempatan dan peluang pada beberapa pasar sasaran. Strategi pemasaran antara lain dibutuhkan untuk menentukan konsumen mana yang akan di tuju. Penerapan strategi pemasaran manajer pemasaran dapat mengetahui konsumen tertentu sebagai sasarannya, sehingga dapat diketahui kepuasan seperti apakah yang diharapkan oleh konsumen tersebut.

D. Konsep Pemasaran

Konsep pemasaran adalah suatu falsafah manajemen dalam bidang pemasaran yang berorientasi kepada kebutuhan dan keinginan konsumen dengan didukung oleh kegiatan pemasaran terpadu yang diarahkan untuk memberi kepuasan kepada konsumen sebagai kunci keberhasilan organisasi dalam usahanya mencapai tujuan yang telah ditetapkan.²⁰

Dalam kegiatan pemasaran terdapat beberapa konsep yang mana masing masing konsep memiliki tujuan yang berbeda. Konsep ini timbul dari satu periode ke periode lainnya akibat perkembangan pengetahuan baik produsen

¹⁹ Save M.Dagun, *Kamus Besar Ilmu Pengetahun*, (Jakarta : LPKN,2000) h.804

²⁰ Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: Rajawali Press, 2010), h. 81

maupun konsumen. Penggunaan konsep ini tergantung kepada perusahaan yang juga dikaitkan dengan jenis usaha dan tujuan perusahaan yang bersangkutan²¹.

Tujuan Pemasaran

Setiap tindakan yang dilakukan oleh perusahaan atau badan usaha pasti mengandung suatu maksud dan tujuan tertentu. Penetapan tujuan disesuaikan dengan keinginan pihak manajemen perusahaan itu sendiri. Dalam praktek tujuan suatu perusahaan dapat bersifat jangka pendek dan jangka panjang. Demikian pula dalam menjalankan kegiatan pemasaran suatu perusahaan memiliki banyak kepentingan untuk mencapai tujuan yang diharapkan.

Berikut ini beberapa tujuan suatu pemasaran antara lain.

1. Dalam rangka memenuhi kebutuhan pelanggan akan suatu produk maupun jasa.
2. Dalam rangka memenuhi keinginan pelanggan akan suatu produk maupun jasa.
3. Dalam rangka memberikan kepuasan semaksimal mungkin terhadap pelanggan.
4. Dalam rangka ingin menguasai pasar dan menghadapi pesaing.
5. Dalam rangka memperbesar kegiatan usaha.²²

Tujuan pemasaran bank adalah sebagai berikut :

1. Memaksimumkan komsumsi atau dengan kata lain memudahkan dan

²¹ Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta : PT. Rajawali Pers, 2012), cet, 11 h.197-199

²² Kasmir, *Op, Cit*, h. 59

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Diararang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

merangsang konsumsi, sehingga dapat menarik nasabah untuk membeli produk yang ditawarkan bank secara berulang-ulang.

2. Memaksimumkan kepuasan pelanggan melalui berbagai pelayanan yang diinginkan nasabah. Nasabah yang puas akan menjadi ujung tombak pemasaran selanjutnya, karena kepuasan ini akan ditularkan kepada nasabah lainnya melalui ceritanya (getuk tular).
3. Memaksimumkan pilihan (ragam produk) dalam arti bank menyediakan berbagai jenis produk bank sehingga nasabah memiliki berbagai pilihan pula.

Memaksimumkan mutu hidup dengan memberikan berbagai kemudahan kepada nasabah dan menciptakan iklim yang efisien.²³

F. Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*)

Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*) merupakan alat bagi pemasar yang terdiri atas berbagai unsur suatu program pemasaran yang perlu dipertimbangkan agar implementasi strategi pemasaran dan positioning yang ditetapkan dapat berjalan sukses. Bauran Pemasaran pada produk barang yang kita kenal selama ini berbeda dengan bauran pemasaran untuk produk jasa.

Marketing mix (bauran pemasaran) merupakan kegiatan yang pemasaran yang dilakukan secara terpadu. Artinya kegiatan ini dilakukan secara bersamaan diantara elemen-elemen yang ada di marketing mix itu sendiri. Setiap elemen tidak dapat berjalan sendiri tanpa dukungan dari elemen yang lain.

Penggunaan bauran pemasaran (*marketing mix*) dalam dunia perbankan

²³ *Ibid*, h. 66-67

dilakukan dengan menggunakan konsep-konsep yang sesuai dengan kebutuhan bank.

Kotler menyebutkan konsep bauran pemasaran (*marketing mix*) terdiri dari empat P, yaitu:

1. Produk (*product*)
2. harga (*price*)
3. tempat/saluran distribus (*place*)
4. promosi (*promotion*)

1. Strategi Produk (*Product*)

Produk diartikan sebagai sesuatu yang dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan. Philip Kotler mendefinisikan produk sebagai suatu yang dapat ditawarkan kepasar untuk mendapatkan perhatian untuk dibeli, untuk digunakan atau dikomsusmi yang dapt memenuhi keinginan dan kebutuhan.²⁴

Menurut Assauri Produk adalah barang atau jasa yang dihasilkan untuk digunakan oleh konsumen guna untuk memenuhi kebutuhannya dan memberikan kepuasan.²⁵

Penentuan produk menurut ekonomi syariah adalah produk atau jasa yang dibuat harus memperhatikan nilai kehalalan, bermutu, bermamfaat, dan berhubungan dengan kebutuhan kehidupan manusia.

Melakuan jual beli yang mengandung unsur tidak jelas (*gharar*) terhadap suatu produk akan menimbulkan potensi terjadinya penipuan dan ketidakadilan

²⁴ Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta, Raja Grapindo, 2007), h.186

²⁵ Sofjan Assauri, *Op, Cit*, h.141



terhadap salah satu pihak. Nabi Muhammad SAW melarang kita untuk melakukan transaksi terhadap suatu produk yang mengandung unsur gharar, kualitas dari produk harus menjadi perhatian utama dimana barang yang dijual harus jelas dan baik kualitasnya.²⁶

Dalam dunia perbankan hal yang paling utama untuk menarik perhatian dan minat nasabah adalah keunggulan produk yang dimiliki, dan memberikan keunggulan maka bank perlu melakukan strategi produk.

2. Harga (*Price*)

Harga merupakan jumlah uang yang harus dibayar konsumen untuk mendapatkan suatu produk guna memenuhi kebutuhan dan keinginan yang belum terpuaskan.²⁷

Menurut William J. Stanton harga adalah jumlah uang kemungkinan ditambah beberapa barang) yang dibutuhkan untuk memperoleh beberapa kombinasi sebuah produk dan pelayanan yang menyerupainya.²⁸ Sedangkan menurut Ekonomi Syariah Penentuan harga didasarkan atas mekanisme pasar, yakni harga ditentukan berdasarkan atas mekanisme pasar, permintaan dan penawaran atas azas sukarela (*an taradhiin*) sehingga tidak ada satu pihak pun yang teraniaya dan *terdzalimi*. Dengan syarat, sebaiknya kedua belah pihak yang bertransaksi mengetahui mengenai produk dan harga di pasaran.²⁹

²⁶ Abdullah Amrin, *Strategi Pemasaran Asuransi Syariah*, (Jakarta : PT.Grasindo, 2007), h.59-60

²⁷ Marius, P. Anggipora, *Dasar-Dasar Pemasaran*, (Jakarta PT. Raja Grafindo Persadah, 2002), 26

²⁸ *Ibid*, h.268

²⁹ Abdullah Amrin, *Op, Cit*, h. 60

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Diarangi mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

3. Tempat (*Place*)

Tempat menunjukkan bagaimana kegiatan yang dilakukan produsen untuk menjadikan suatu produk yang dihasilkan dapat diperoleh dan tersedia bagi konsumen pada waktu dan tempat dimanapun para konsumen berada.

Penentuan tempat (*place*) menurut ekonomi syariah adalah yang mudah terjangkau dan terlihat akan memudahkan bagi konsumen untuk mengetahui, mengamati, dan memahami dari suatu produk atau jasa yang ditawarkan. Penentuan tempat didasarkan atas jenis usaha atau produk yang diciptakan. Penempatan suatu produk atau jasa sangat mempengaruhi tingkatan harga, semakin representatif suatu tempat maka berdampak akan semakin tinggi nilai suatu produk.³⁰

4. Promosi (*Promotion*)

Promosi merupakan berbagai macam kegiatan yang dilakukan perusahaan dengan tujuan untuk mengonfirmasikan, membujuk, mempengaruhi, dan mengingatkan konsumen agar membeli produk yang dihasilkan. Untuk melaksanakan kegiatan promosi produk perusahaan secara keseluruhan khususnya kegiatan penjualan, maka produsen harus memilih dan menetapkan secara seksama elemen-elemen dalam bauran.

G. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan berasal dari kata “biaya” yang berarti mengeluarkan dana untuk keperluan sesuatu. Pembiayaan adalah pentediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank

³⁰ *Ibid*, h.62



dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.³¹ Pembiayaan juga berarti pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan.³²

Pengertian lain, pembiayaan adalah salah satu jenis kegiatan usaha atau tugas pokok bank syariah, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan defisit unit.³³ Berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank syariah dan atau UUS dan pihak lain (nasabah penerima fasilitas) yang mewajibkan pihak lain yang dibiayai dan atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan ujah, tanpa imbalan, atau bagi hasil.³⁴

H. Tujuan dan Fungsi Pembiayaan

1. Tujuan Pembiayaan

Tujuan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah untuk meningkatkan kesempatan kerja dan kesejahteraan ekonomi sesuai dengan nilai-nilai Islam. Pembiayaan tersebut harus dapat dinikmati oleh sebanyak-banyaknya pengusaha yang bergerak dibidang industri, pertanian, dan perdagangan untuk menunjang kesempatan kerja dan menunjang produksi dan distribusi barang-barang dan jasa-jasa dalam rangka memenuhi kebutuhan dalam negeri maupun

³¹ Kasmir, *Manajemen Perbankan*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2011, h.73

³² Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, Togyakarta: UPP AMP YKPN, 2002, h.260.

³³ Muhammad Syafi'I Antonio, *Bank Syariah dari Teori Ke praktik*, Jakarta: Gema Insani, 2004, h.160

³⁴ Wangsawidjaja, *Pembiayaan Bank Syariah*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2002, h.78

ekspor.³⁵

2. Fungsi pembiayaan

Keberadaan bank syariah yang menjalankan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah bukan hanya untuk mencari keuntungan dan meramaikan bisnis perbankan di Indonesia, tetapi juga untuk menciptakan lingkungan bisnis yang aman, diantaranya :

1. Memberikan pembiayaan dengan prinsip syariah yang menerapkan sistem bagi hasil yang tidak memberatkan debitur.
2. Membantu kaum dhuafa yang tidak tersentuh oleh bank konvensional karena tidak mampu memenuhi persyaratan yang ditetapkan oleh bank konvensional.
3. Membantu masyarakat ekonomi lemah yang selalu dipermainkan oleh rentenir dengan membantu melalui pendanaan untuk usaha yang dilakukan.³⁶

I. Jenis – Jenis Pembiayaan

Berdasarkan tujuan penggunaannya, dibedakan dalam :

1. Pembiayaan modal kerja, yakni pembiayaan yang ditujukan untuk memberikan modal usaha seperti antara lain pembelian bahan baku atau barang yang akan diperdagangkan.
2. Pembiayaan investasi, yakni pembiayaan yang ditujukan untuk modal usaha pembelian sarana alat produksi dan atau pembelian barang modal

³⁵ Yusuf, Ayus Ahmad dan Abdul Aziz, 2009, *Manajemen operasional Bank Syariah*, Cirebon: STAIN Press., hal. 68

³⁶ *ibid*

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

1. Diarangi mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

berupa aktiva tetap / investaris.

3. Pembiayaan konsumtif, yakni pembiayaan yang ditujukan untuk pembelian suatu barang yang digunakan untuk kepentingan perseorangan (pribadi).

J. Prinsip – Prinsip Pemberian Pembiayaan

Dalam melakukan penilaian permohonan pembiayaan bank syariah bagian marketing harus memperhatikan beberapa prinsip utama yang berkaitan dengan kondisi secara keseluruhan calon nasabah. Di dunia perbankan syariah prinsip penilaian dikenal dengan 5 C + 1 S , yaitu :³⁷

a. Character

Yaitu penilaian terhadap karakter atau kepribadian calon penerima pembiayaan dengan tujuan untuk memperkirakan kemungkinan bahwa penerima pembiayaan dapat memenuhi kewajibannya.

b. Capacity

Yaitu penilaian secara subyektif tentang kemampuan penerima pembiayaan untuk melakukan pembayaran. Kemampuan diukur dengan catatan prestasi penerima pembiayaan di masa lalu yang didukung dengan pengamatan di lapangan atas sarana usahanya seperti toko, karyawan, alat-alat, pabrik serta metode kegiatan.

c. Capital

Yaitu penilaian terhadap kemampuan modal yang dimiliki oleh calon penerima pembiayaan yang diukur dengan posisi perusahaan secara keseluruhan

³⁷BPRS PNM AI-Ma'soem, 2004, *Kebijakan Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Bandung : BPRS PNM AI-Ma'soem. Hal. 7

yang ditujukan oleh rasio finansial dan penekanan pada komposisi modalnya.

d. Collateral

Yaitu jaminan yang dimiliki calon penerima pembiayaan. Penilaian ini bertujuan untuk lebih meyakinkan bahwa jika suatu resiko kegagalan pembayaran tercapai terjadi, maka jaminan dapat dipakai sebagai pengganti dari kewajiban.

e. Condition

Bank syariah harus melihat kondisi ekonomi yang terjadi di masyarakat secara spesifik melihat adanya keterkaitan dengan jenis usaha yang dilakukan oleh calon penerima pembiayaan. Hal tersebut karena kondisi eksternal berperan besar dalam proses berjalannya usaha calon penerima pembiayaan.

f. Syariah

Penilaian ini dilakukan untuk menegaskan bahwa usaha yang akan dibiayai benar-benar usaha yang tidak melanggar syariah sesuai dengan fatwa DSN “Pengelola tidak boleh menyalahi hukum syariah Islam dalam tindakannya yang berhubungan dengan mudharabah.

K. Pengertian Murabahah

Murabahah adalah bagian dari jenis ba'i, yaitu jual beli dimana harga jualnya terdiri dari harga pokok barang yang dijual ditambah dengan sejumlah keuntungan (ribhun) yang disepakati oleh kedua belah pihak, pembeli dan penjual.³⁸

³⁸ Slamet Wiyono, *Cara Mudah Memahami Auntansi Perbankan Syariah Berdasarkan PSAK dan PAPS* (Jakarta: PT. Grasindo, 2005), h. 40

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Diarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Diarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Diarangi mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Dalam Fiqih Islam, murabahah yaitu suatu bentuk jual beli tertentu ketika penjual menyatakan biaya perolehan barang, meliputi harga barang dan biaya-biaya lain yang dikeluarkan untuk memperoleh barang tersebut, dan tingkat keuntungan (margin) yang diinginkan.³⁹

Murabahah merupakan salah satu dari akad/kontrak yang memberikan kepastian pembayaran, baik dari segi waktu maupun jumlah sehingga ketika kita mendapat pembiayaan dari bank syari'ah, jumlah & waktunya telah pasti & sudah ditentukan di awal (Cashflow-Predetermined) yang formulanya, harga pokok ditambah dengan harga perolehan barang (biaya-biaya lain dalam memperoleh barang) ditambah dengan margin yang disepakati.⁴⁰

L. Rukun dan Syarat Jual Beli Murabahah

Rukun dari akad murabahah yang harus dipenuhi dalam transaksi ada beberapa, yaitu:

1. Pelaku akad, yaitu ba'I (pejual) adalah pihak yang memiliki barang untuk dijual, dan musytari (pembeli) adalah pihak yang memrlukan dan akan membeli barang.
2. Objek akad, yaitu *mabi'* (barang dagangan) dan *tsaman* (harga).
3. *Shighah*, yaitu *ijab* dan *qabul*.

Beberapa syarat pokok murabahah menurut ustmani (1999), antara lain sebagai berikut:

³⁹ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta PT. Raja Grafindo Persada, 2008), h. 1-82

⁴⁰ Siti Najma, *Bisnis Syariah dari Nol*, (Bandung: PT. Mizan Publik, 2008), h.168

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- a. Murabahah merupakan salah satu bentuk jual beli ketika penjual secara eksplisit menyatakan biaya perolehan barang yang akan dijualnya dan menjual kepada orang lain dengan menambahkan tingkat keuntungan yang diinginkan.
- b. Tingkat keuntungan dalam murabahah dapat ditentukan berdasarkan kesepakatan bersama dalam bentuk lumpsum atau persentase tertentu dari biaya.
- c. Semua biaya yang dikeluarkan penjual dalam rangka memperoleh barang, seperti biaya pengiriman, pajak, dan sebagainya dimasukkan kedalam biaya perolehan untuk menemukan harga agregat dan margin keuntungan didasarkan pada harga agregat ini.
- d. Murabahah dikatakan sah hanya ketika biaya-biaya perolehan barang dapat ditentukan secara pasti. Jika biaya-biaya tidak dapat dipastikan, barang/komoditas tersebut tidak dapat dijual dengan prinsip murabahah⁴¹

Secara singkat, syarat-syarat jual beli murabahah adalah sebagai berikut.

1. Para pihak yang berakad harus cakap hukum tidak dalam keadaan terpaksa.
2. Barang yang menjadi objek transaksi adalah barang yang halal serta jenis, ukuran, jenis dan jumlahnya.
3. Harga barang harus dinyatakan secara transparan (harga pokok dan komponenkeuntungan) dan mekanisme pembayarannya disebutkan dengan jelas.
4. Pernyataan serah terima dalam ijab qobul harus dijelaskan dengan

⁴¹ Ascarya, *Op,Cit*, h. 82-84

Hak Cipta Dilindungi
 bagi Undang-Undang

1. Diarangi mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

menyebutkan secara spesifik pihak-pihak yang terlibat yang berakad.⁴²

Landasan Hukum Pembiayaan *Murabahah*

Landasan hukum pengaturan pembiayaan *murabahah* adalah Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 04/DSN-MUI/IV/2000, bahwa dalam rangka membantu masyarakat guna melangsungkan meningkatkan kesejahteraan dan berbagai kegiatan, bank syariah perlu memiliki fasilitas *murabahah* bagi yang memerlukannya, yaitu menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba.⁴³

Ayat yang dijadikan sebagai dasar hukum pelaksanaan pembiayaan *murabahah* diantaranya adalah sebagai berikut:

- a. Al-Quran Surat An-Nisa“ Ayat 29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ
 تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا
 ٢٩

Artinya : “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”

Al-Hafizh Ibnu Katsir dalam tafsir ayat diatas mengatakan: Allah SWT melarang hamba-hamba Nya yang beriman memakan harta sebagian dari mereka atas sebagian yang dengan cara yang bathil, yakni melalui usaha yang tidak

⁴² Imam Mustofa, *Fiqih Muamalah Kontemporer*, (Jakarta: Rajawali Pres, 2016), hal. 71

⁴³ Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Murabahah*, hal

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

diakui oleh syariat, seperti dengan cara riba dan judi, serta cara-cara lainnya yang termasuk kedalam kategori tersebut dengan menggunakan berbagai macam tipuan dan pengelabuan. Sekalipun pada lahiriahnya cara-cara tersebut memakai cara yang diakui oleh hukum Syara⁶⁶ tetapi Allah lebih mengetahui bahwa sesungguhnya para pelakunya hanyalah semata-mata menjalankan riba, tetapi dengan cara *hailah* (tipu muslihat). Demikianlah yang terjadi pada kebanyakan.

b. Al-Quran Surat Al-Baqarah Ayat 275

أَوَّحَلَ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya : “...Dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”

Al-Hafizh Ibnu Katsir dalam tafsir ayat diatas mengatakan : apa-apa yang bermanfaat bagi hamba-Nya maka Allah memperbolehkannya dan apa-apa yang memadharatkannya maka Dia melarangnya bagi mereka. Dari ayat ini para ulama mengambil sebuah kaidah bahwa seluruh bentuk jual beli hukum asalnya boleh kecuali jual beli yang dilarang oleh Allah dan Rasul-Nya. Yaitu setiap transaksi jual beli yang tidak memenuhi syarat sahnya atau terdapat larangan dalam unsur jual beli tersebut.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB V

PENUTUP

A Kesimpulan

Berdasarkan penelitian penulis Tentang Strategi Pemasaran dan Prosedur Pembiayaan Konsumtif Dengan Akad Murabahah BNI Syariah KC Panam Arengka penulis mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi pemasaran yang dilakukan oleh BNI Syariah khususnya pada pembiayaan konsumtif yaitu dengan memilih merumuskan pasar yang dituju yaitu menggunakan strategi *Soft Selling*, *Hard Selling* dan *Personal Selling*. Selain itu, dengan mengembangkan atau bauran pemasaran yang terdiri dari empat unsur yaitu produk, harga, distribusi dan promosi. Strategi yang digunakan BNI Syariah KC Panam Arengka juga dengan menggunakan media brosur dan spanduk yang diletakkan di depan Kantor BNI Syariah Panam Arengka. Penggunaan brosur dikarenakan lebih efektif dan efisien dalam menginformasikan produk-produk yang dimiliki, seperti manfaat, harga, keunggulan serta perbedaan produk pembiayaannya seperti pembiayaan konsumtif yang dimiliki oleh BNI syariah dengan yang lainnya. Sedangkan penggunaan spanduk supaya mempermudah masyarakat untuk mengetahui produk yang dimiliki BNI Syariah KC Panam Arengka ketika melintas di depan kantor.
2. Adapun Prosedur Pembiayaan Konsumtif dengan Akad Murabahah yaitu:
 - a. Tahap permohonan pembiayaan.
 - b. Tahap analisa.

- c. Tahap pencairan.
- d. Tahap pembayaran angsuran/pelunasan.

B. Saran

1. Diharapkan kepada BNI Syariah KC Panam Arengka Pekanbaru bisa lebih mengenalkan produk BNI Syariah yang berlandaskan pada prinsip Syariah kepada masyarakat, terutama dalam pembiayaan konsumtifnya.
2. BNI Syariah untuk kedepan dapat meningkatkan kualitas, salah satunya peningkatan pelayanan yang maksimum, sarana dan prasarana yang lebih lengkap, manajemen yang lebih mantap sehingga dapat bersaing pada bank – bank lainnya dan yang terpenting visi dan misi BNI Syariah KC Panam Arengka dapat tercapai.
3. Sehingga dengan itu, hubungan jual beli antara pihak bank dan nasabah, juga akan menghasilkan hubungan yang lebih akrab. Dengan hubungan tersebut pihak bank dapat membina hubungan jangka panjang dengan nasabah.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.


Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Diarangi mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah Amrin.(2007). *Strategi Pemasaran Asuransi Syariah*. Jakarta : PT.Grasindo
- Ahmad Tanzeh. (2009). *Pengantar Metode Penelitian*. Yogyakarta: Teras
- Ali Hasan. (2010). *Marketing Bank Syariah*, Jakarta : Ghalia Indonesia
- Ascarya.(2008). *Akad dan Produk Bank Syariah*. Jakarta PT. Raja Grafindo Persada
- David. (2004). *Manajemen Strategi Konsep*, (Jakarta : Selemba Empat
- Ernie Tisnawati. (2005). *PengantarManajemen*. Jakarta:Kencana
- Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran*, (Yogyakarta : CV. Andi Offset, 2008)
- Hadari Nawawi. (1991). *Metode Penelitian Bidang Sosial*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.
- Hitt michael. Dkk. (1997). *Manajemen Strategis*. Jakarta: Erlangga
- Imam Mustofa. (2016). *Fiqh Muamalah Kontemporer*. Jakarta: Rajawali Pres
- Indriyo Gitosudarmo. (2001) *Manajemen Strategi*. Yogyakarta: BPFE
- Kasmir. (2012). *Manajemen Perbankan. Edisi Revisi*. Jakarta : PT. Rajawali Pers
- Kasmir. (2011). *Manajemen Perbankan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada
- Kasmir. (2004). *Pemasaran Bank*. Jakarta : Kencana
- Marius, P. Anggipora. (2002). *Dasar-Dasar Pemasaran*. Jakarta PT. Raja Grafindo Persada
- Muhammad Syafi'I Antonio. (2004). *Bank Syariah dari Teori Ke praktik*. Jakarta: Gema Insani
- Muhammad. (2002). *Manajemen Bank Syariah*. Togyakarta: UPP AMP YKPN
- Muhammad. (2004). *Manajemen Dana Bank Syari'ah*. Yogyakarta: Ekonisia
- Muhammad. (2005). *Manajemen Pembiayaan Bank Syari'ah*. Yogyakarta: UPP UMP YKPN

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Diararang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Diararang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- Nur Rianto Al Arif. (2010). *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syari'ah*. Bandung: ALFABETA
- Nurmasrina. (2012). *Perbankan Syariah 1* Pekanbaru : Suska Press
- Nurrahmi Hayani. (2012). *Manajemen Pemasaran*. Pekanbaru: Suska Pres
- Save M.Dagun. (2000). *Kamus Besar Ilmu Pengetahun*. Jakarta : LPKN
- Siti Najma. (2008). *Bisnis Syariah dari Nol*. Bandung: PT. Mizan Publik
- Soejan Assauri. (2007). *Manajemen Pemasaran (Dasar, Konsep, dan Strategi)*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada
- Soejan Assauri. (2010). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Rajawali Press
- Swasta dan Irawan. (2004). *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta: Prenada Media Group
- Wangawidjaja. (2012). *Pembiayaan Bank Syariah*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama
- Yusuf. Ayus Ahmad dan Abdul Aziz. (2009). *Manajemen operasional Bank Syariah*. Cirebon: STAIN Press Slamet Wiyono,
- Slamet Wiyono. (2005). *Cara Mudah Memahami Auntansi Perbankan Syariah Berdasarkan PSAK dan PAPSII*. Jakarta: PT. Grasindo

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

DAFTAR WAWANCARA

Nama : Asril Hadamean

Nim : 01720614817

Judul : Strategi Pemasaran dan Prosedur Pembiayaan Konsumtif dengan Akad Murabahah di PT. BNI Syariah KC Panam Arengka Pekanbaru

1. Apa saja produk yang digunakan BNI Syariah KC panam arengka dalam melaksanakan pembiayaan konsumtif dengan akad murabahah ?
2. Bagaimana strategi pemasaran pembiayaan konsumtif yang dilakukan oleh bank BNI Syariah KC panam arengka ?
3. Apa saja syarat dan ketentuan serta prosedur yang diberikan oleh bank BNI Syariah KC panam arengka dalam pembiayaan konsumtif ?
4. Apa tujuan utama pembiayaan konsumtif dengan akad murabahah bank BNI Syariah KC panam arengka ?
5. Berapa jangka waktu yang diberikan bank BNI Syariah KC panam arengka kepada nasabah dalam pembiayaan konsumtif ?

1. Diararang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Diararang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

LAMPIRAN



© Hak cipta milik UIN Suska Riau



State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau



BNI
Syariah

Produk Pembiayaan Konsumtif

Wujudkan manfaat dan tujuan Hasanah Anda

BELI EMAS

IBADAH UMRAH

KESEHATAN

RENOVASI RUMAH

SERBA GUNA

HASANAH TIKSI

PENDIDIKAN

BELI RUMAH

TRAVELING

Kemudahan transaksi di lebih dari 320 Outlet BNI Syariah (Regular dan Mikro), lebih dari 1.490 Kantor BNI dengan layanan Syariah dan lebih dari 14.000 ATM BNI, ditambah ribuan jaringan ATM Bersama, ATM Prima serta ATM berlogo Maestro dan Cirrus di seluruh dunia.

Kunjungi BNI Syariah terdekat atau www.bnisyariah.co.id
BNI Syariah syariah dan disiplin Islam OJK

1500046
BNI Card

TV Bank BNI Syariah
@bnisyariah
#syariahdanberkeadilan

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Diarangi mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Diarangi mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Diarangi mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Diarangi mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

FORMULIR PERMOHONAN PEMBIAYAAN KONSUMTIF

PERMOHONAN PEMBIAYAAN	
Jenis Pembiayaan	<input type="checkbox"/> BNI Ciriya <input type="checkbox"/> BNI Multiguna <input type="checkbox"/> BNI Fiskal <input type="checkbox"/> BNI Emas <input type="checkbox"/> BNI Ota <input type="checkbox"/> BNI Fiskal Umrah
Tujuan Pembiayaan	Bulan
Jangka Waktu	
Kebutuhan Pembiayaan	Rp.
Uang Muka Tersedia	Rp.

INFORMASI PEMOHON	
Nama Lengkap	
Jenis Kelamin	<input type="checkbox"/> Laki-laki <input type="checkbox"/> Perempuan
Tempat / Tanggal Lahir	
Status	<input type="checkbox"/> Menikah <input type="checkbox"/> Belum Menikah <input type="checkbox"/> Janda / Duda
Pendidikan	<input type="checkbox"/> S3 / S2 <input type="checkbox"/> S1 / D3 <input type="checkbox"/> SMA / SMP <input type="checkbox"/> Lainnya
Nama Gadis Ibu Kandung	
Nomor KTP	
NPPWP	
Alamat KTP	Kode Pos
Alamat Domisili	Kode Pos
Nomor Telepon Rumah	
Nomor Handphone	
Status Tempat Tinggal	<input type="checkbox"/> Pribadi <input type="checkbox"/> Keluarga <input type="checkbox"/> Sewa <input type="checkbox"/> Dinas
Lama Tinggal di Alamat Ini	
Jumlah Tanggungan	Orang

INFORMASI PEKERJAAN PEMOHON	
Jenis Pekerjaan	<input type="checkbox"/> PNS <input type="checkbox"/> Swasta <input type="checkbox"/> BUMN / D <input type="checkbox"/> Profesional <input type="checkbox"/> Wiraswasta <input type="checkbox"/> Lainnya / Sebutkan...
Nama Instansi	
Bidang Usaha	
Alamat Instansi	Kode Pos
Jabatan	
Nama Atasan Langsung	
Lama Bekerja	Mulai Bekerja Sejak (Tahun)
Telepon Kantor	ext. Fax
Email	

INFORMASI PEKERJAAN PEMOHON SEBELUMNYA	
Jenis Pekerjaan	<input type="checkbox"/> PNS <input type="checkbox"/> Swasta <input type="checkbox"/> BUMN / D <input type="checkbox"/> Profesional <input type="checkbox"/> Wiraswasta <input type="checkbox"/> Lainnya / Sebutkan...
Nama Instansi	
Bidang Usaha	
Alamat Instansi	Kode Pos
Jabatan	
Lama Bekerja	
Telepon Kantor	ext. Fax

DATA ISTRI / SUAMI	
Nama Istri / Suami	
Jenis Pekerjaan	<input type="checkbox"/> PNS <input type="checkbox"/> Swasta <input type="checkbox"/> BUMN / D <input type="checkbox"/> Profesional <input type="checkbox"/> Wiraswasta <input type="checkbox"/> Lainnya / Sebutkan...
Nama Instansi	
Bidang Usaha	
Alamat Instansi	Kode Pos
Jabatan	
Lama Bekerja	Mulai Bekerja Sejak (Tahun)

INFORMASI PEMBIAYAAN / PINJAMAN LAIN			
Nama Bank	Jenis Pinjaman	Plafon / Jumlah Pembiayaan	Jatuh Tempo

INFORMASI REKONING SIMPANAN			
Nama Bank	Jenis Simpanan	Atas Nama	Nomor Rekening
	Gir / Tab / Dep		
	Gir / Tab / Dep		
	Gir / Tab / Dep		

INFORMASI KEUANGAN	
1. Penghasilan Bersih Per-Bulan Pemohon	Rp.
2. Penghasilan Bersih Per-Bulan Pasangan	Rp.
3. Penghasilan Tambahan Lika Alik	Rp.
4. Pengeluaran Per-Bulan	Rp.
5. Angsuran Pembiayaan Lainnya	Rp.
6. Sisa Penghasilan (1-2+3-4-5)	Rp.

INFORMASI DATA AGUNAN	
Jenis Agunan	<input type="checkbox"/> Tanah <input type="checkbox"/> Rumah <input type="checkbox"/> Mobil / Motor <input type="checkbox"/> Emas <input type="checkbox"/> Deposito <input type="checkbox"/> Lainnya.....
TANAH/BANGUNAN	
Lokasi Agunan	
Luas	Tanah M ² Bangunan M ²
Status Kepemilikan	<input type="checkbox"/> SHM <input type="checkbox"/> SHGB <input type="checkbox"/> Lainnya / Sebutkan...
Nomor Sertifikat	
MOBIL/MOTOR	
Merk Mobil/Motor	Tahun
Nomor BPKB	
EMAS	
Jenis Emas	Gram
Berat Emas	
DEPOSITO	
Nominal Deposito	
** Cetak yang tidak pernah	

INFORMASI KELUARGA DEKAT TIDAK SERUMAH	
Nama	
Hubungan	
Alamat	Kode Pos HP
Telepon	Rumah

PERNYATAAN	
Saya menyatakan bahwa semua informasi yang diberikan adalah benar. Informasi ini diberikan untuk tujuan permohonan pembiayaan dan dengan ini saya mengizinkan Bank Syariah untuk mendapatkan dan memeriksa seluruh informasi yang diperlukan. Dengan ini saya menyetujui bahwa Bank Syariah berhak untuk memeriksa dan rekening Giro / Tabungan / Deposito Saya di BNI / BNN Syariah guna melunasi angsuran pembiayaan dan atau keperluan lainnya kepada Bank Syariah terkait permohonan pembiayaan. Dengan ini pula saya menyatakan bersedia dan akan patuh pada peraturan dan kebijakan yang ditetapkan Bank dan saya menyetujui bahwa Bank berhak menyetujui atau menolak permohonan ini tanpa menandatangani atasannya.	
Pemohon	Istri / Suami Pemohon





Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang



RIWAYAT HIDUP

Asril Hadamean, Lahir di Bukittinggi, Provinsi Sumatera Barat, pada tanggal 05 November 1997. Penulis merupakan anak pertama dari empat bersaudara yang terlahir dari pasangan ayahanda Sahri dan ibunda Salama, pendidikan formal yang di tempuh oleh penulis adalah SD Negeri 02 Bahagia Padang Gelugur lulus pada tahun 2010. Selanjutnya melanjutkan pendidikan ke MTs Musthafawiyah Purba Baru Lulus pada tahun

2014.

Setelah itu penulis melanjutkan pendidikan di tempat yang sama yaitu MA. Musthafawiyah Purba Baru lulus pada tahun 2017. Kemudian pada tahun 2017 melanjutkan studi kejurusan Perbankan Syariah Fakultas Syariah dan Hukum di Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau 2017-2019. Setelah menjalani proses perkuliahan pada bulan juli s/d agustus 2019 penulis melaksanakan Praktek Kerja Lapangan (PKL) pada PT. BPR Fianka Rezalina Fatma KC Pekanbaru.

Kemudian pada tahun 2020 penulis melaksanakan penelitian di Bank BNI Syariah KC panam Arengka Pekanbaru dengan judul **“Strategi Pemasaran dan Posedur Pembiayaan Konsumtif dengan Akad Murabahah di PT. BNI Syariah KC Panam Arengka Pekanbaru”**.

1. Diarangi mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.