

**STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN PEMBIAYAAN PADA GRIYA IB HASANAH
DIMASA PANDEMI COVID 19**

(STUDI KASUS BANK BNI SYARIAH CABANG BUKITTINGGI)

SKRIPSI

*Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Mendapatkan Gelar Sarjana (S.E) Pada
Program Studi Perbankan Syariah S1*



Disusun Oleh :

Maha Yesti Futri

3317133

Pembimbing:

Dr. IIZ IZMUDDIN, MA

NIP:197503032001121007

**PROGRAM STUDI S1 PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM (FEBI)
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BUKITTINGGI**

2021

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Pembimbing skripsi atas nama **Maha Yesti Futri , Nim: 3317133** dengan judul: **“Strategi pemasaran dalam meningkatkan pembiayaan griya IB Hasanah dimasa Pandemi Covid 19 (Study Kasus : BNI Syariah KC Bukittinggi)”** memandang bahwa skripsi yang bersangkutan telah memenuhi persyaratan ilmiah dan dapat disetujui untuk diajukan ke Sidang Munaqasah.

Demikianlah persetujuan ini diberikan untuk dapat digunakan seperlunya.

Bukittinggi, 21 Juni 2021
Pembimbing,



Dr.IIZ IZMUDDIN, MA

NIP:197503032001121007

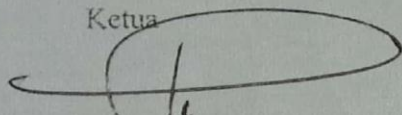
PENGESAHAN TIM PENGUJI

Skripsi berjudul "Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Pembiayaan Griya Ib Hasanah Di Masa Pandemi Covid 19(Studi Kasus : Bank BNI Syariah KC Bukittinggi)" yang disusun oleh Maha Vesti Putri dengan NIM 3317133 telah diuji dalam sidang munaqasah program studi S1 Perbankan Syariah pada hari kamis tanggal 12 Agustus 2021 dan telah berhasil dipertahankan di hadapan dewan penguji dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar sarjana pada program studi S1 Perbankan Syariah.

Bukittinggi, 12 Agustus 2021

Tim Penguji

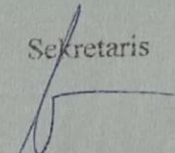
Ketua



H. Harfandi, SE, M.Si

NIP: 196211161999031001

Sekretaris

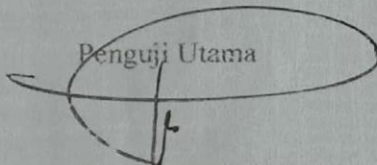


Dr. Iiz Izmuddin, MA

NIP: 197503032001121000

Anggota

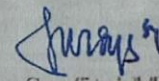
Penguji Utama



H. Harfandi, SE, M.Si

NIP: 196211101999031001

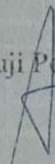
Penguji Utama



Widya Syafitri, M.Pd

NIP: 198007262015032002

Penguji Pendamping



Dr. Iiz Izmuddin, MA

NIP: 197503032001121000

Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi



Dr. Iiz Izmuddin, MA

NIP: 197503032001121000

SURAT PERNYATAAN ORISINALITAS

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Maha Yesti Putri

Nim : 3317133

Tempat/Tanggal Lahir : Tandun ,12 November 1998

Jurusan : S1 Perbankan Syariah

Judul Skripsi : **Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Pembiayaan
Pada Griya Ib Hasanah Di Masa Pandemi Ccovid 19
(Studi Kasus Bank Bni Syariah Cabang Bukittinggi)**

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa karya ilmiah (skripsi) saya dengan judul diatas adalah benar hasil karya ilmiah saya sendiri. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa skripsi bukan karya saya sendiri, maka saya bersedia diperoses secara hukum yang berlaku dengan gelar kesarjanaan saya dapat dicabut sampai batas yang telah ditentukan.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Bukittinggi, 19 Juni 2021



NIM: 3317133



ABSTRAK

Skripsi ini disusun oleh **Maha Yesti Putri nim 3317133**, Program Studi SI Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi dengan judul **“Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Pembiayaan Pada Griya Ib Hasanah Di Masa Pandemi Covid 19 Di Bni Syariah KC Bukittinggi”**.

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh adanya pandemi Covid-19 dan persaingan pasar yang sangat ketat sekarang ini maka perlu adanya strategi pemasaran yang tepat agar bank mampu bersaing dengan Bank yang lainnya sehingga Bank BNI Syariah dapat meningkatkan jumlah nasabah yang ingin melakukan pembiayaan di masa pandemi covid 19. Sedangkan tujuan dari penelitian ini adalah mengetahui bagaimana strategi pemasaran dalam meningkatkan pembiayaan pada griya IB Hasanah di masa pandemi covid 19 di Bank BNI Syariah KC Bukittinggi.

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*), dengan pendekatan kualitatif deskriptif. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini berasal dari data primer dan data sekunder, dari data tersebut penulis melakukan wawancara dengan PIC Griya IB Hasanah KC Bukittinggi dan juga melakukan wawancara dengan karyawan bagian umum Bank BNI Syariah KC Bukittinggi. Untuk mengumpulkan data dalam penelitian ini, penulis menggunakan data wawancara, dokumentasi dan informan, kemudian data tersebut dianalisis menggunakan analisis deskriptif.

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan pada Bank BNI Syariah KC Bukittinggi bahwa upaya meningkatkan pembiayaan Griya IB Hasanah dengan melalui strategi pemasaran dengan menjalankan prinsip kehati-hatian, salah satunya dengan melaksanakan analisa prinsip 5C yang terdiri dari character, capacity, collateral, capital, serta condition of economy. Melalui strategi pemasaran dengan cara melakukan promosi, menjalin hubungan baik dengan nasabah atau calon nasabah, menjalin kerjasama dengan developer yang ingin membangun rumah

Kata Kunci: Strategi, Griya Ib Hasanah, Pandemi Covid-19

Motto dan persembahan

motto

“sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan, maka apabila kamu telah selesai (dari suatu urusan) kerjakan dengan sesungguhnya (urusan) yang lain dan kepada tuhanmulah hendaknya kamu berharap.”(Al –Insyiroh:6-8)

“Hai orang-orang beriman, jadikanlah sabar dan shalatmu sebagai penolongmu, sesungguhnya allah beserta orang-orang yang sabar”

(al-baqarah:153)

Semua impian dapat menjadi kenyataan andaikan kita memiliki keberanian untuk mewujudkannya

Kupersembahkan karya sederhana ini kepada semua orang yang sangat aku kukasihi dan sayangi

Mama dan PapaTercinta

Sebagai tanda bakti, hormat, dan rasa terima kasih yang tiada terhingga yesti persembahkan karya kecil ini untuk mama dan papa yang telah memberikan kasih dan sayang, dukungan serta cinta kasih yang diberikan yang tak terhingga yang tidak mungkin terbalas dengan selebar kata cinta dan persembahan ini. Semoga ini menjadi langkah awal untuk membuat mamak dan bapak bahagia..amin yarobbal alamin

Kakakku Tersayang

Untuk kakak, **Yogi Refsyan Yani** , kakak **ferdila anggun sari**, kakak **silfi endika roza**.Tiada yang paling menyenangkan saat kumpul akur bersama. Terimakasih atas dukungan dan Suppor kakak kepada Yesti sehingga Yesti bisa menyelesaikan skripsi ini.Tidak ada hal yang paling menyenangkan selain Menghabiskan waktu bersama kalian, Walaupun saat dekat Kita selalu saja bertengkar Tapi saat jauh kita akan saling rindu

Untuk Pejuang S.E

Untuk teman sekaligus sahabat, yang paling aku banggakan, yang begitu setia menemani, membantu dengan sepenuh hati**Sugara Hadi Pranata, Riska Dewi,Dilla Novriani,Riri Ramadhani,Silvia Ananda S, Fitriani**,makasi atas supportnya selama ini tangguh dan bisa bertahan walau sedang dalam keadaan apapun. Dan juga terimakasih untuk **PS-Datas** perhatian yang selalu diberikan, sesulit apapun keadaan yang dialami selalu ada untuk mendampingi.., memberikan support yang luar biasa. Terimakasih untuk beberapa tahun ini sudah

menemani dan selalu memberikan yang terbaik.. semoga Allah SWT

selalu melindungimu dan mendengar doa-doa kita ya..

Amin yarobbal alamin...

~Maha Yesti Futri~

DAFTAR ISI

PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	i
PENGESAHAN TIM PENGUJI.....	ii
SURAT PERNYATAAN ORISINALITAS.....	iii
ABSTRAK.....	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
 BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Identifikasi Masalah	7
C. Batasan Masalah.....	7
D. Rumusan Masalah	8
E. Tujuan penelitian.....	8
F. Manfaat Penelitian	9
G. Penjelasan Judul	10
H. Sistematika Penulisan.....	12

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

A. Strategi Pemasaran	14
1. Pengertian Pemasaran	14
2. Pengertian strategi.....	15
3. Pengertian Strategi Pemasaran	17
4. Strategi Pemasaran Syariah	18
B. Akad murabahah	21
1. Pengertian Murabahah.....	21
2. Landasan Hukum.....	22
3. Rukun Dan Syarat PembiayaanMurabahah.....	23
4. Pembiayaan Murabahah Menurut Fatwa Dewan Syariah Nasional(DSN) No. 4/DSN-MUI/IV/2000.....	24
5. Skema akad murabahah.....	27
C. Pembiayaan	29
1. Pengertian Pembiayaan	29
2. Tujuan Dan Fungsi Pembiayaan	30
3. Dasar Hukum Pembiayaan.....	31
4. Kualitas Pembiayaan	31
5. Proses Pemberian Pembiayaan Bank	33
6. Prinsip Pemberian Pembiayaan	35
7. Landasan Hukum Prinsip5C.....	46
D. Kajian terdahulu.....	48

BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian.....	50
B. Subjek Dan Objek Penelitian	50
C. Lokasi Penelitian	50
D. Sumber Data.....	51
E. Teknik Pengumpulan Data.....	51
F. Teknik Analisis Data.....	53

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Monografi PT. Bank BNI Syariah Cabang Bukittinggi	54
B. Strategi pemasaran dilakukan Bank Syariah KC Bukittinggi pada masa pandemi covid-19.....	72
C. Kendala dan Upaya yang Dilakukan Bank BNI Syariah KC Bukittinggi Dalam Melakukan Pemasaran Pembiayaan Griya IB Hasanah dimasa Pandemi Covid 19.....	73
D. Penerapan Metode 5C Pada Pembiayaan Griya Ib Hasanah Menggunakan Akad Murabahah Di Bank Bni Syariah Kc Bukittinggi.	75

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	90
B. saran	92

DAFTAR KEPUSTAKAAN

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Jumlah Nasabah Pembiayaan Griya Ib Hasanah Bank BNI Syariah KC Bukittinggi periode 2016-2020.....	5
Tabel 1.2 Data Pertumbuhan Outstanding Nasabah Pembiayaan Wirausaha IB Hasanah	6

DAFTAR GAMBAR

Gambar2.1 Skema Jual-Beli Akad Murabahah.....	29
Gambar4.2 Struktur Organisasi PT. Bank BNI Syariah KC Bukittinggi tahun 2020.....	48

Kata Pengantar



Syukur Alhamdulillah kita panjatkan kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-nya sehingga penulis mampu menyelesaikan penyusunan skripsi yang berjudul ***“Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Pembiayaan Pada Griya Ib Hasanah Di Masa Pandemi Covid19”***. yang merupakan syarat dalam rangka menyelesaikan penelitian untuk menempuh gelar Sarjana Ekonomi di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negara(IAIN) Bukittinggi

Shalawat beserta salam tidak lupa kita curahkan kepada junjungan Nabi besar kita Nabi Muhammad SAW, yang sudah mendidik seluruh umatnya buat selaku generasi terbaik di muka bumi ini, serta keluarga dan sahabat-sahabat beliau.

Dalam penyelesaian skripsi ini tidak bisa terselesaikan tanpa terdapatnya dorongan dari segala pihak, paling utama keluarga yang sudah membantu penulis baik secara moril ataupun materil, teristimewa kepada ayahanda penulis Hadisman serta ibunda penulis Yetma Yetti tercinta yang sudah mendidik, membesarkan, memotivasi dan mendo`akan sehingga penulis bisa menyelesaikan skripsi ini.

Penulis ucapkan ribuan terima kasih kepada Bapak**Dr. Iiz Izmuddin, MA**, selaku Dosen Pembimbing penulis, yang dalam kesibukannya masih sempat

meluangkan waktu, tenaga dan pikirannya guna membimbing dan memberikan pengarahan kepada penulis yang sangat berharga dalam menyelesaikan penulisan skripsi ini. Tanpa bantuan dari bapak , penulis tidak akan bisa menyelesaikan penyusunan skripsi ini. Selanjutnya penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Ibu **Dr. Ridha Ahida, M.Hum**, selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi
2. Bapak dan Ibu Wakil Rektor yang telah memberikan fasilitas kepada penulis dalam menambah ilmu pengetahuan di IAIN Bukittinggi
3. Bapak **Dr. Iiz Izmuddin, MA** selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bukittinggi
4. Ibu **Sandra Dewi, SE.,MM** selaku ketua jurusan S1 Perbankan Syariah
5. Ibu **Leli Lismay, M.PD** selaku Dosen Pembimbing Akademik (PA) yang telah memberikan dorongan kepada penulis untuk menyelesaikan skripsi ini
6. Segenap Dosen dan Staff FEBI IAIN Bukittinggi, yang telah memberikan ilmunya sehingga penulis bisa melanjutkan karya ilmiah dalam bentuk skripsi
7. Kepada Bapak dan Ibu Staff Perpustakaan IAIN Bukittinggi yang telah menyediakan fasilitas peminjaman buku yang penulis butuhkan dalam penulisan skripsi ini.

8. Kepada Kakak **Yogi refsyan yani S.Pd,ferdila anggung sari, silfi endika roza S.Pd** yang telah memberi dorongan semangat dan Motivasi kepada penulis.
9. Kepada, **Sugara Hadi Pranata, Riska Dewi,Dilla Novriani,Riri Ramadhani,Silvia Ananda S, Fitriani** Terima kasih telah memberikan semangat dan motivasi kepada penulis dalam penulisan skripsi ini
10. Kepada teman seperjuangan di Program Studi Perbankan Syariah khususnya kelas PS-D angkatan 2017yang memberikan semangat kepada penulis.
11. Terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini yang tentunya tidak bisa penulis sebutkan satu

Penulis berdoa dan berharap pada allah SWT, semoga amal dan kebaikan kita di ridhoi semua di ridhoi oleh Allah SWT, Aamiin. Harapan penulis, semoga skripsi ini bermanfaat bagi kita semua.

Penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna, baik dari segi penulisan maupun isi. Untuk itu penulis sangat menghargai kritik dan saran dari segenap pembaca untuk lebih sempurnanya skripsi ini. Atas kritik dan saran yang disampaikan, penulis ucapkan terima kasih.

Wassalamu `alaikum, Wr,Wb

Bukittinggi ,21Juni 2021



Maha yesti futri
Nim:3317133

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan Bank Syariah sangatlah cepat dan bank syariah mempunyai kinerja yang sangat baik untuk kedepannya. Selain itu bantuan terhadap bank syariah dari negara Islam sangat tinggi, sehingga bank-bank syariah di Indonesia terpacu kedalam bisnis yang profesional, menguntungkan dan sesuai dengan prinsip syariah. Data dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mencatat pertumbuhan perbankan syariah yakni tumbuh positif 9,22 persen (yoy) atau Rp 545,39 triliun.

Pertumbuhan bank syariah Indonesia mengalami pertumbuhan yang signifikan akibat adanya kejelasan dari sisi regulasi yaitu adanya Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perubahan Atas Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan yang lebih mengakomodasi dan memberi peluang bagi perkembangan perbankan syariah¹. Adanya undang-undang tersebut diperjelas lagi dengan adanya Undang-Undang Nomor 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah yang secara tegas mengakui eksistensi dari perbankan syariah dan membedakannya dengan sistem perbankan konvensional.²

¹Rahcmadi Usman , *Aspek hukum perbankan syariah di indonesia* (Jakarta: sinar grafika, 2014) hlm. 72

²Rahcmadi Usman, *Aspek Hukum...*, hlm. 80

Perbankan memiliki fungsi yang sangat penting dalam perekonomian. Khususnya untuk pelaku bisnis yang membutuhkan pembiayaan dalam mengembangkan bisnisnya. Perbankan sebagai wadah untuk menyimpan uang yang aman, melalui kegiatan bank itu menghimpun dana dari masyarakat, maka bank juga perlu menyalurkan dana dalam bentuk pembiayaan selain kepentingan pemilik dana-dana tersebut.³

Terjadinya pandemi COVID 19 telah menghadirkan permasalahan yang cukup serius, dimana hampir semua bagian negara di Dunia mengalami hal tersebut. Beberapa sektor usaha mengalami dampak dari wabah virus corona itu sendiri, didalamnya termasuk sektor perbankan. Karena hal tersebut, agar sektor perbankan tetap laju ditengah pandemi ini, maka perbankan wajib melakukan mitigasi resiko secara teliti terkhusus pada perbankan syariah, dan juga menggunakan strategi yang kreatif dalam menghadapi kondisi pada saat ini.

Perkembangan manusia yang semakin bertambah menyebabkan semakin bertambahnya kebutuhan akan perumahan. Rumah merupakan kebutuhan primer bagi pemenuhan kesejahteraan manusia setelah sandang dan pangan. Namun demikian, ternyata kebutuhan akan perumahan ini seringkali terbentur pada minimnya dana yang dimiliki oleh konsumen yang ingin memiliki rumah sendiri. Sehingga, pengembangan melalui

³Hasyim, *Perkreditan & lembaga-lembaga keuangan kita*. (yogyakarta: PFEE-UGM, 1987), Edisi ke-1, hlm 3

pembiayaan kepemilikan rumah dilirik sebagai alternatif utama pembiayaan perumahan merupakan salah satu sektor bisnis yang menarik

Salah satu bank syariah yang mempunyai produk pembiayaan kepemilikan rumah adalah BNI Syariah dengan nama produk BNI Griya IB Hasanah dengan pembiayaan syariah terhindar dari transaksi yang ribawi, proses persetujuan pembiayaan yang mudah dan relatif cepat, jangka waktu pembiayaan sampai dengan 15 tahun, selama masa pembiayaan besarnya angsuran tidak terpengaruh dengan suku bunga seperti di bank konvensional maka besarnya angsuran setiap bulan tetap dan tidak berubah sampai lunas, memberikan fasilitas pembiayaan pemilikan rumah, ruko, kavling siap bangun, pembagunan dan merenovasi rumah serta pembelian rumah inden, pembayaran angsuran melalui debit rekening secara otomatis, maksimum pembiayaan sampai dengan Rp. 15 Milyar, apabila nasabah ingin melunasi angsuran sebelum jatuh tempo atau ingin melunasi sebelum akhir masa pembayaran nasabah tidak akan terkena pinalti atau denda.

Dengan berbagai keunggulan tersebut Griya iB hasanah merupakan salah satu bank yang diminat oleh masyarakat untuk melakukan pembiayaan rumah, selain bank BNI Syariah, bank syariah lain yang mengeluarkan produk yang serupa seperti Bank BTN Syariah, Bank Mandiri Syariah, Bank BRI Syariah, dan bank lainnya yang memiliki masing-masing kriteria keunggulan yang ditawarkan oleh bank tersebut

agar dapat diterima dengan baik oleh masyarakat. Hal ini dikarenakan semakin meningkatnya pertumbuhan pasar produk pembiayaan perumahan dan daya saing yang meningkat pada setiap perbankan syariah.

Persaingan memperebutkan pasar yang sangat ketat seperti sekarang ini dimasa pandemi covid 19 membuat perbankan syariah harus mengkaji pendekatan strategi pemasarannya. Tidak hanya mengandalkan kepada produk yang berkualitas dan harga yang bersaing, tetapi didukung juga oleh upaya-upaya dalam mempromosikan produk atau jasa yang dihasilkan. Pemasaran diarahkan untuk mengetahui kebutuhan pembeli kemudian memuaskan kebutuhan tersebut. Dalam strategi pemasaran ini, terdapat strategi 5C adalah kumpulan alat pemasaran yang terkendali yang dipadukan untuk menghasilkan Respon yang diinginkan di pasar sasaran

Dengan adanya strategi pemasaran yang tepat bank akan mampu bersaing dengan bank yang lainnya dan dapat meningkatkan jumlah nasabah yang ingin melakukan pembiayaan di tengah pandemi covid 19 serta bank dapat mencapai target yang diinginkan.

Tabel 1.1.

**Jumlah Nasabah Pembiayaan Griya Ib Hasanah Bank BNI
Syariah KC Bukittinggi periode 2016-2020⁴**

No	Tahun	Jumlah nasabah
1	2016	488 orang
2	2017	529 orang
3	2018	667 orang
4	2019	677 orang
5	2020	731orang

Sumber: Bank BNI Syariah KC Bukittinggi

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan bahwa adanya penambahan jumlah nasabah setiap tahunnya. Oleh karena itu, perlu dikaji lebih mendalam karena untuk mengetahui bagaimana strategi pemasaran yang akan dilakukan bank BNI Syariah guna mendapat jumlah nasabah yang lebih banyak yang ingin melakukan pembiayaan

Dilihat dari data pertumbuhan Outstanding nasabah *Pembiayaan griya iB Hasanah* dari tahun ketahun adalah sebagai berikut:

⁴ Dokumentasi, PIC Bagian Pemasaran Produk Pembiayaan Griya IB Hasanah BNI Syariah Bukittinggi, tanggal 12 Desember 2020

Tabel 1.2
Data Pertumbuhan Outstanding Nasabah
Pembiayaan Griya iB Hasanah.⁵

Tahun	Jumlah Outstanding Nasabah
2016	1M
2017	3M
2018	5M
2019	7M
2020	10M

Sumber: Bank Bni Syariah Kc Bukittinggi

Menurut perkembangan jumlah Outstanding nasabah diatas, dapat dilihat bahwa pembiayaan *Griya iB Hasanah* ini mengalami peningkatan yang positif dari tahun ketahun, pertumbuhan nasabah pembiayaan ini rata-rata selalu berkembang setiap tahunnya.

Berdasarkan latar belakang penulis melakukan penelitian skripsi dengan judul “Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Pembiayaan Pada

⁵ Dokumentasi, PIC Bagian Pemasaran Produk Pembiayaan Griya IB Hasanah BNI Syariah Bukittinggi, tanggal 12 Desember 2020

Griya iB Hasanah Dimasa Pandemi Covid 19 di BNI Syariah KC Bukittinggi”.

B. Identifikasi Masalah

1. Adanya dampak buruk yang terjadi pada perekonomian yang juga berdampak buruk yang berlaku pada pemasaran produk griya iB Hasanah KC Bukittinggi akibat pandemi Covid 19.
2. Ketidak stabilan pendapatan nasabah yang mempengaruhi pemasaran product griya iB Hasanah di Bank Bni Syariah Kc Bukittinggi di akibatkan Covid 19
3. Kurangnya pemasaran pada pembiayaan produk griya ib hasanah di bank bni syariah cabang bukittinggi di tengah masa pandemi covid 19 yang mengakibatkan rendahnya jumlah nasabah

C. Batasan Masalah

Agar penelitian ini dapat dilakukan lebih fokus , sempurna dan mendalam maka penulis memandang permasalahan penelitian yang perlu dibatasi variabelnya. Oleh sebab penulis membatasi diri hanya berkaitan dengan “Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Pembiayaan Pada Griya Ib Hasanah Dimasa Pandemi Covid 19 Bank Bni Syariah Kc Bukittinggi “

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang tersebut penulis merumuskan masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana Strategi yang digunakan dalam memasarkan sehingga menambah pembiayaan Griya iB Hasanah di masa pandemi covid 19?
2. Apa kendala dan upaya yang dilakukan Bank BNI Syariah KC Bukittinggi dalam melakukan pemasaran pembiayaan Griya iB Hasanah dimasa pandemi covid 19?
3. Bagaimana analisis 5C terhadap pemasaran pembiayaan *Griya iB Hasanah* pada Bank BNI Syariah KC Bukittinggi dimasa pandemi covid 19

E. Tujuan penelitian

Sesuai dengan rumusan masalah tersebut, maka penelitian ini bertujuan sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui bagaimana strategi yang digunakan dalam memasarkan sehingga menambah pembiayaan Griya IB Hasanah di masa pandemi covid 19?
2. Untuk mengetahui apa kendala dan upaya yang dilakukan Bank BNI Syariah KC Bukittinggi dalam melakukan pemasaran Griya IB Hasanah di masa pandemi covid 19
3. Untuk mengetahui Bagaimana analisis 5C terhadap pemasaran produk pembiayaan Griya iB Hasanah pada Bank BNI Syariah

F. Manfaat penelitian

Manfaat penelitian yang ingin diperoleh dalam penelitian antara lain sebagai berikut:

1. Secara teoritis

Mengetahui strategi pemasaran dalam meningkatkan pembiayaan pada Griya iB dimasa pandemi covid 19 di BNI Syariah KC Bukittinggi. Serta menambah referensi pengetahuan khususnya di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bukittinggi.

2. Secara praktis

1) Bagi BNI Syariah KC bukittinggi

BNI Syariah KC Bukittinggi mengetahui strategi pemasaran dalam meningkatkan pembiayaan pada griya ib hasanah di masa pandemi covid 19 di KC Bukittinggi.

2) Bagi pembaca

Memberikan wawasan pengetahuan dan menjadi perbandingan antara ilmu yang diperoleh di bangku kuliah, penelitian ini diharapkan mampu menjadi penerapan ilmu yang didapatkan penulis di bangku kuliah ke dalam kehidupan. Sebagian bahan referensi untuk melakukan penelitian lanjutan tentang peningkatan pembiayaan pada Griya IB Hasanah KC Bukittinggi di tinjau dari marketing mix

G. Penjelasan judul

Untuk menghindari kekeliruan dalam memahami judul ini, maka penulis perlu untuk menjelaskan pengertian dari beberapa kata yang penting untuk menjelaskan pengertian dari beberapa kata yang penting, yang terdapat pada judul :

Strategi pemasaran :sebuah penyelidikan terhadap rencana yang lengkap, terstruktur serta melekat dibidang pemasaran, yang memberikan petunjuk mengenai kegiatan yang akan diusahakan agar tercapainya tujuan pemasaran suatu perusahaan.⁶

Pembiayaan :pembiayaan ialah pendanaan yang diberikan oleh suatu bagian kepada bagian lain untuk membantu investasi yang sudah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Dengan kata lain pembiayaan adalah pendanaan yang

⁶Sofan Assauri, *Manajemen Pemasaran*, cetakan ke-11, (jakarta:PT Raja Grafindo 2011), hlm.30

dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan.

Produk Griya Ib Hasanah : fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada masyarakat guna membeli, membangun, merenovasi rumah (termasuk ruko, rusun, rukan, apartemen dan sejenisnya), serta membeli tanah kavling dan rumah indent, besarnya bisa disesuaikan sesuai kebutuhan pembiayaan dan kemampuan membayar kembali masing-masing calon nasabah.⁷

Pandemi covid 19: peristiwa menyebarnya penyakit koronisvirus 2019

Bank BNI syariah : lembaga perbankan di Indonesia. Bank ini semula bernama Unit Usaha Syariah Bank Negara Indonesia yang merupakan anak perusahaan PT BNI, Persero, Tbk. Sejak 2010, Unit Usaha BNI Syariah berubah menjadi bank

⁷<https://bnisyariah.co.id/id-id/personal/bnigriyaibhasanah> diakses senin 23/11/2020 pukul 11:14 WIB

umum syariah dengan nama PT Bank
 BNI Syariah.⁸

Jadi maksud dari penjelasan judul diatas yaitu Bagaimana Strategi
 Pemasaran Dalam Meningkatkan Pembiayaan Pada Griya iB Hasanah
 Dimasa Pandemi Covid 19 di bank bni syariah kc bukittinggi.

H. Sistematika penulisan

Penulisan dalam proposal tersusun secara terstruktur dan terarah
 sebagai berikut:

BAB I :pendahuluan

Merupakan bagian pertama dalam bab ini berisi
 latar belakang masalah,identifikasi masalah, batasan
 dan rumusan masalah, tujuan penelitian , manfaat
 penelitian, penjelasan judul,kajian terdahulu
 ,sistematika penulisan.

BAB II : Landasan Teori

Merupakan bab landasan teori yang berisi
 mendukung permasalahan yang penulis angkat di
 atas memuat uraian mengenai ruang lingkup strategi

⁸https://id.wikipedia.org/wiki/Bank_BNI_Syariah diakses senin 24 november 2020, pukul
 20:38 WIB

pemasaran dalam meningkatkan pembiayaan pada griya ib hasanah dimasa pandemi covid 19 .

BAB III : Metodologi Penelitian

Yang memuat tentang jenis penelitian, lokasi penelitian , sumber data , teknik analisis data, Sejarah Umum Bank BNI Syariah, Produk dan layanan Bank BNI Syariah.

BAB IV : Hasil Penelitian

Yang berisi tentang hasil dari penelitian terkait strategi pemasaran dalam meningkatkan pembiayaan pada griya ib hasanah dimasa pandemi covid 19 BNI Syariah Kc Bukittinggi

BAB V : Penutup

Memberikan kesimpulan terhadap pembahasan atas bab-bab sebelumnya yang telah diteliti dan dianalisa maka bab ini terdiri dari kesimpulan dan saran.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Strategi Pemasaran

1. Pengertian Pemasaran

Pemasaran(marketing) sebagai proses dimana perusahaan menghasilkan nilai untuk pelanggan serta membangun ikatan yang kuat dengan pelanggan, dengan tujuan menangkap nilai dari pelanggan selaku imbalanya.⁹

menurut W. Y. Stanton, pemasaran merupakan suatu yang meliputi segala sistem yang berhubungan dengan tujuan buat merancang serta memastikan harga hingga dengan mempromosikan serta mendistribusikan benda serta jasa yang dapat memuaskan kebutuhan pembeli aktual ataupun potensial.¹⁰

Pengertian pemasaran(marketing) dikala ini bukan hanya menjual(to sales) dengan ukuran jangka pendek(jual beli putus) namun memasarkan(to marketing) dengan ukuran jangka panjang.

a. Tujuan pemasaran Bank :

Secara umum tujuan pemasaran bank adalah sebagai berikut:

- 1) Memaksimumkan konsumsi atau dengan kata lain

⁹Philip Kotler , Gary Amstrong, *Prinsip-prinsip pemasaran*, (jakarta: Erlangga,2008)hlm. 6

¹⁰Agus Hermawan, *Komunikasi Pemasaran*,(jakarta: Erlangga,2012),hlm.33

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

2) Memaksimalkan kepuasan konsumen melalui berbagai pelayanan yang diinginkan nasabah

3) untuk memahami keinginan dan kebutuhan konsumen agar produk atau jasa sesuai bagi konsumen sehingga produk atau jasa tersebut dapat terjual dengansendirinya.

Dalam pemasaran perlu ditinjau segi kemampuan perusahaan menyediakan produk dalam jumlah yang tepat seperti diminta konsumen. Dalam pemasaran juga mencakup kepuasan atau kebutuhan dan keinginan konsumen. Tugas dari segala jenis bisnis adalah menyerahkan nilai pelanggan untuk mendapatkan laba.

2. Pengertian Strategi

Strategi didefinisikan oleh David sebagai alat untuk mencapai tujuan jangka panjang, strategi merupakan tindakan potensial yang membutuhkan keputusan manajemen tingkat atas dan sumber daya perusahaan dalam jumlah yang besar. Strategi juga mempengaruhi kemakmuran perusahaan dalam jangka panjang. Strategi memilih konsekuensi yang multifungsi dan multi dimensi serta perlu

mempertimbangkan faktor-faktor eksternal dan internal yang dihadapi perusahaan.

Definisi Strategi menurut Thomson dan Stirckland adalah sekumpulan langkah-langkah kompetitif dan pendekatan-pendekatan bisnis yang digunakan oleh manajer untuk menarik dan memuaskan pelanggan, bersaing, mengembangkan bisnis, melaksanakan operasional sehari-hari dan mencapai tujuan yang ditargetkan. Strategi mengindikasikan pilihan-pilihan yang diambil tentang bagaimana perusahaan mendapatkan pelanggan, merespon, perubahan-perubahan pasar, berkompetisi, mengembangkan bisnis, dan bagaimana cara untuk mencapai target.

Berdasarkan teori di atas dapat disimpulkan bahwa strategi merupakan proses penyusunan langkah-langkah ke depan yang dimaksudkan untuk membangun visi dan misi organisasi, menetapkan tujuan strategis dan keuangan perusahaan, serta merancang strategi untuk mencapai tujuan tersebut dalam rangka menyediakan customer value terbaik¹¹.

¹¹ Devi Hervita, Triwidyastuti, Irvandi Gustari, “*Analisis Strategi Bisnis Pada PT.Gancia Citra Rasa*”, *Eksekutif*, (Universitas Pancasila), Vol.14, No 2, Desember 2017, 372-373

3. Pengertian Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran merupakan sesuatu rencana yang membolehkan industri dalam menggunakan sumber energi yang dipunyai dengan sebaik-baiknya buat menggapai tujuan industri.¹²

Sedangkan Bygrave serta Ismail Yusanto mendefenisikan strategi pemasaran selaku kumpulan petunjuk dalam kebijakan yang digunakan secara efisien buat mencocokkan program pemasaran(produk, harga, promosi, serta distribusi) dengan kesempatan besar guna menggapai target usaha. Dalam bahasa yang lebih simpel, sesuatu strategi pemasaran pada dasarnya membuktikan gimana pemasaran bisa dicapai.¹³

Strategi pemasaran ialah rencana yang menyaluruh, terpadu serta menyatu dibidang pemasran, yang membagikan tentnag aktivitas yang hendak dijalankan buat bisa tercapainya tujuan pemasaran. Denga kata lain, strategi pemasran merupakan serangkaian tujuan serta target, kebijakan serta ketentuan yang memberi arah kepada usaha- usaha pemasaran industri dari waktu ke waktu, pada tiap- tiap tingkatan serta acuan dan alokasinya, paling utama selaku asumsi industri dalam mengalami area serta kondisi persaingan yang senantiasa berubah.¹⁴

¹⁴Titi Nurhayati dan Muhamad Machfoedz,*Manajemen Pemasaran Kontemporen* (Yogyakarta:Kayon, 2005),cet ke-1,hlm.110.

¹³Ismail Yusanto dan M.Karebet Widjayakusuma*Menggagas Bisnis Islam* (jakarta:GIP,2002)HLM.169

¹⁴Sofjan Assauri, *Manajemen pemasaran , Dasar Konsep dan Strategi* (jakarta:PT Raja Grafindo,2004),cet ke-7, hlm.187.

4. Strategi Pemasaran Syariah

Pemasaran menurut perspektif syariah adalah penerapan suatu disiplin bisnis strategi yang sesuai dengan nilai dan prinsip syariah. Jadi pemasaran syariah dijalankan berdasarkan konsep keislaman yang sudah dianjurkan oleh Nabi Muhammad Saw.

Menurut Hermawan Kertajaya, nilai inti dari pemasaran syariah adalah *integritas* dan *transparansi*, sehingga tidak boleh berbohong dan orang membeli karena butuh dan sesuai dengan keinginan dan kebutuhan, bukan karena diskonnya atau atas iming-iming hadiah berkala. pemasaran syariah merupakan suatu disiplin bisnis strategi yang memusatkan proses penciptaan, penawaran, serta pergantian value dari inisiator kepada stake holdersnya yang dalam totalitas prosesnya cocok dengan akad serta prinsip-prinsip muamalah dalam Islam. Maksudnya dalam pemasaran syariah, segala proses baik proses penciptaan, proses penawaran ataupun proses pergantian nilai tidak boleh terdapat yang berlawanan dengan prinsip-prinsip syariah¹⁵

¹⁶Dalam syariah marketing, bisnis yang diiringi keikhlasan sekedar cuma buat mencari ridha Allah, terdapat sebagian watak yang

¹⁵M.Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2010), hlm. 20-22

¹⁶Nurul Mubarak, *Strategi Pemasaran Islam*, (I-Ekonomi, vol. 3. no 1. juni 2017)

membuat Nabi Muhammad SAW sukses dalam melaksanakan bisnis ialah:

1. *Shiddiq*(Jujur) maksudnya mempunyai kejujuran serta senantiasa melandasi perkataan, kepercayaan, dan perbuatan bersumber pada ajaran Islam. Tidak terdapat satu perkataan juga yang silih berlawanan dengan ajaran Allah.Allah. Pada perbankan syariah, seorang pemasar sekalipun tidak boleh melakukan kebohongan atau terlalu melebih-lebihkan atas produk yang dijual hanya demi mengejar target penjualan. dalam perbankan syariah, antara nasabah dan pihak perbankan merupakan Mitra sejajar, sehingga pihak bank pun memperlakukan Sabah seakan-akan sebagai saudaranya sendiri. Hal ini akan berimplikasi bahwa segala terkait dengan perencanaan keuangan nasabah didasari pada prinsip saling percaya dan bertujuan untuk memberdayakan nasabah dan bukan memperdaya nasabah.
2. *Amanah* (atau dapat dipercaya) saat menjadi pedagang Nabi Muhammad selalu mengembalikan hak milik atasannya, baik itu berupa hasil penjualan maupun atau sisa barang.
3. *Fathanah* (cerdas) dalam hal ini pemimpin yang mampu memahami, menghayati, dan mengenal tugas dan tanggung jawab bisnisnya dengan sangat baik.

4. *Tabligh* artinya mengajak sekaligus memberikan contoh kepada pihak lain untuk melaksanakan ketentuan-ketentuan ajaran Islam dalam setiap gerak aktivitas ekonomi yang dilakukan sehari-hari. *Tabligh* yang disampaikan dengan hikmah, sabar, argumentatif dan persuasif akan menumbuhkan hubungan kemanusiaan yang semakin Solid dan kuat. Seorang pemasar syariah harus mempromosikan dirinya tidak hanya sebagai representasi dari perusahaan namun turut pula sebagai juru dakwah dalam pengembangan ekonomi syariah. Masih banyak masyarakat yang belum mengerti tentang ekonomi syariah, dan itulah yang menjadi tugas bagi seorang pemasar Syariah untuk menjelaskan sekaligus menjual produk syariah yang akan ditawarkan kepada konsumen.

5. *Istiqamah* artinya konsisten.

Hal ini memberikan makna seorang pemasar syariah dalam praktik pemasaran nya selalu *istiqamah* dalam penerapan aturan syariah. Seorang pemasar syariah harus dapat dipegang janjinya, tidak diperkenankan seorang pemasar syariah berubah-ubah dalam memberikan janji. Sebab dalam suatu perusahaan syariah konsisten dari seorang pemasarannya menjadi cermin dari perusahaan tersebut secara keseluruhan¹⁷.

¹⁷M.Nur Rianto Al Arif, Dasar-Dasar Pemasaran Syariah,...hlm.25-28

Kelima nilai ini akan mampu melahirkan suatu turunan budaya kerja yang berbeda pada institusi keuangan syariah

B. Akad murabahah

1. Pengertian Murabahah

Murabahah merupakan berasal dari kata al- ribh(silih menguntungkan).¹⁸Murabahah merupakan akad jual beli buat kepemilikan suatu benda.¹⁹Murabahah merupakan akad jual beli dimana penjual memberitahukan harga beli, keuntungan yang hendak diambil serta harga jual atas benda yang dijual tersebut kepada pembeli buat setelah itu memohon persetujuan akad atas harga jual yang diberikan penjual kepada pembeli tersebut.²⁰

Menurut Wiroso dalam bukunya, murabahah didefinisikan oleh para fuqaha sebagai penjualan barang sehingga biaya atau harga pokok (cost) barang tersebut ditambah keuntungan yang disepakati. Karakteristik murabahah adalah bahwa penjual harus memberitahu pembeli mengenai harga pembelian produk dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya tersebut.²¹

¹⁸Panduan Komprehensif Jurusan D.3 perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang, hlm 27

¹⁹Buku Saku Bank Jateng Syariah, hlm.2

²⁰Gita Danupranata, *Manajemen Perbankan syariah*,(Jakarta:Penerbit Salemba Empat,2013,hlm.110

²¹Wiroso, *Jual Beli Murabahah*,(Yogyakarta:UII Press,2005),hlm.13

Beberapa alasan mengapa transaksi murabahah begitu dominan dalam pelaksanaan investasi perbankan Syariah, yaitu sebagai berikut:

- a. Murabahah adalah mekanisme penanaman modal jangka pendek dengan pembagian untung rugi/ bagi hasil.
- b. Mark-up(keuntungan) data ditetapkan dengan cara yang menjamin bahwa bank mampu mengembangkan dibandingkan dengan bank-bank yang berbasis bunga dimana bank-bank Islam sangat kompetitif.
- c. Murabahah menghindari ketidakpastian yang diletakkan dengan perolehan usaha berdasarkan sistem bagi hasil.
- d. Murabahah tidak mengizinkan bank Islam untuk turut campur dalam manajemen bisnis karena bank bukanlah partner dengan klien tetapi hubungan mereka adalah hubungan kreditur dengan debitur.²²

2. Landasan Hukum

Terdapat beberapa landasan hukum akad *Murabahah* yang telah dijelaskan di dalam Al-Qur'an maupun Al-Hadis antara lain adalah sebagai berikut:

- a. Dalil Al-Qur'an Surat Al-baqarah ayat 275

الرِّبَا وَحَرَّمَ الْبَيْعَ اللَّهُ وَأَحْلَىٰ... 

²²Abdullah Saeed, Bank Islam dan Bunga (yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2004), hlm. 140

“...Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba...
(Q.S. Al-Baqarah 275)²³

b. Al-Hadits

Dari Suhaib Ar-Rumi Radhiallahu'anhui bahwa Rasulullah saw. *“tiga hal yang di dalamnya terdapat keberkahan: jual beli secara tangguh, muqaradhah (mudharabah), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual.”* (HR Ibnu Majah)²⁴

3. Rukun dan Syarat Pembiayaan Murabahah

Rukun pembiayaan murabahah²⁵ :

- a. Terdapat penjual dan pembeli.
- b. Tersedianya barang yang diperjualbelikan.
- c. Harga .
- d. Ijab kabul

Syarat-syarat pembiayaan murabahah²⁶:

- a. Penjual dan pembeli harus dengan syarat orang-orang yang memenuhi kualifikasi untuk dapat melakukan perjanjian. Dengan kata lain bahwa dalam melakukan suatu perjanjian para pihak yang terkait harus sudah cukup umur (*baligh*), berakal, dapat

²³Departemen Agama RI, Al-Qur'an dan Terjemahannya, (Badung: CV. Diponogoro, 2005), hlm. 36

²⁴ Darsono, Perbankan Syariah di Indonesia Kelembagaan Dan Kebijakan Serta Tantangan Kedepan, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2017), hlm. 222

²⁵ Sugeng Widodo, *Model Pembiayaan Keuangan Islam*, (Yogyakarta: Kaukaba, 2014), hlm. 417

²⁶ Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Syariah (Produk-Produk dan Aspek-Aspek Hukumnya)*, Jakarta : Prenadamedia Group, 2014, hlm. 202

membedakan benar dan salah, bersifat jujur, dan memiliki kecakapan hukum, memiliki kerelaan (salingrela).

b. Kehalalan barang yang diperjualbelikan, spesifikasi, kualitas, dan kuantitas dari barang yang diperjualbelikan.

c. Harga barang yang diperjualbelikan dan keuntungan yang nantinya akan didapat oleh penjual sudah berdasarkan atas kesepakatan kedua belah pihak dan semuanya dinyatakan pada saat ijab qabul secara resmi dan sah di mata hukum, dapat dibuktikan dengan surat perjanjian resmi dari pihak penjual untuk nasabah

4. Pembiayaan Murabahah Menurut Fatwa Dewan Syariah Nasional(DSN) No. 4/DSN-MUI/IV/2000²⁷

a. Ketentuan umum murabahah dalam bank syariah

- 1) Bank dan nasabah harus melakukan akad murabahah yang bebas riba.
- 2) Barang yang diperjual-belikan tidak diharamkan oleh syariat Islam.
- 3) Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
- 4) Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.

²⁷ DSN, Himpunan Fatwa Dewan Syariat Nasional (Ciputat: Gaung Persada, 2006), hlm 20

- 5) Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.
 - 6) Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli serta keuntungannya. Dalam kasus ini, bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
 - 7) Nasabah membiayai harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
 - 8) Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
 - 9) Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga (akad wakalah), akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi hak milik bank.
- b. Ketentuan murabahah kepada nasabah
- 1) Nasabah mengajukan permohonan dan janji pembelian suatu barang atau aset kepada bank.
 - 2) Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.

- 3) Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membelinya) sesuai dengan janji yang telah disepakatinya.
- 4) Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membiayai uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
- 5) Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut , biaya riil bank harus dibiayai dari uang muka tersebut.

Jika uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.

c. Ketentuan jaminan dalam murabahah

- 1) Jaminan dalam murabahah dibolehkan, agar nasabah serius dengan pesannya.
- 2) Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.

d. Ketentuan Hutang Dalam Murabahah

- 1) Secara prinsip, penyelesaian hutang dalam transaksi murabahah tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukan nasabah dengan pihak ketiga atas barang tersebut. Jika nasabah menjual kembalibarang tersebut dengan

keuntungan atau kerugian, ia tetap berkewajiban untuk menyelesaikan hutangnya kepada bank.

- 2) Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruh angsurannya.
- 3) Jika penjualan barang tersebut menyebabkan kerugian, nasabah tetap harus menyelesaikan hutangnya sesuai kesepakatan awal. Ia tidak boleh memperlambat pembayaran angsuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan.

e. Ketentuan Penundaan Pembayaran Dalam Murabahah

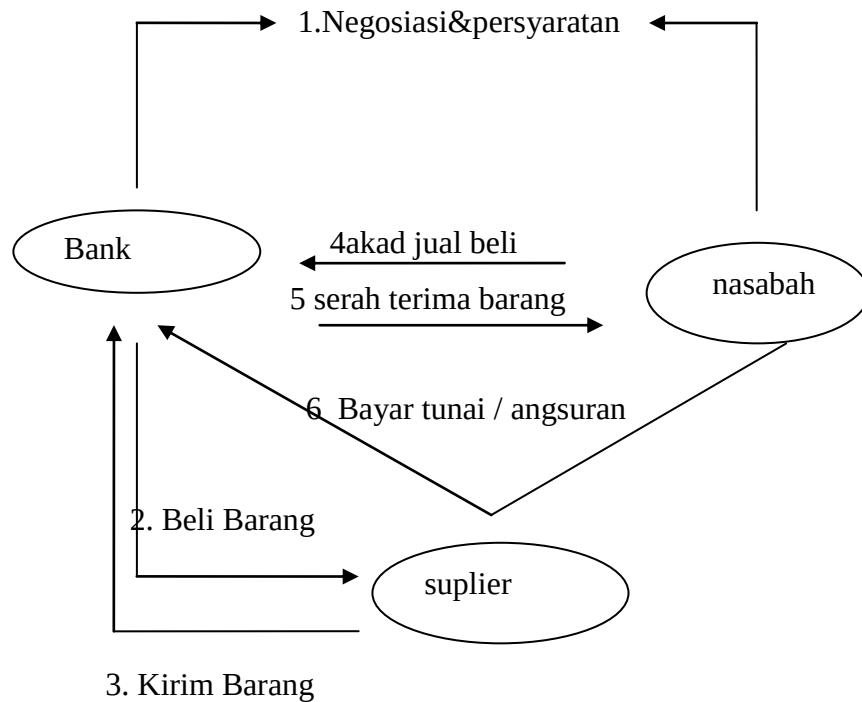
- 1) Nasabah yang memiliki kemampuan membiayai tidak dibenarkan menunda penyelesaian hutangnya.
- 2) Jika nasabah menunda-nunda pembayaran dengan sengaja, atau jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrasi Syari'ah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

- f. Ketentuan bangkrut dalam murabahah Jika nasabah telah dinyatakan pailit dan gagal menyelesaikan utangnya, bank harus menunda tagihan utang sampai ia menjadi sanggup kembali, atau berdasarkan kesepakatan.

5. Skema Jual-Beli Akad Murabahah

Berikut ini merupakan skema pembiayaan murabahah:

Gambar 2.1 skema murabahah



Sumber: Wiroso dalam buku Jual Beli Murabahah

Skema di atas bisa dipaparkan kalau nasabah serta bank melaksanakan negosiasi atas benda yang hendak dibeli ataupun dipesan serta disitu terjalin akad jual beli antara bank dengan nasabah, bank serta langsung mengatakan atas keuntungan(margin) yang hendak diambilnya. Bank membeli benda yang telah dipesan oleh nasabah kepada si penjual ataupun pembuat benda serta bank menyuruh sang penjual mengirimkan benda kepada nasabah yang memesan benda. Serta nasabah menerima benda dan dokumen- dokumen yang hendak dibayarkan kepada pihak bank.

Dengan demikian sudah terjalin transaksi murabahah, serta teknis murabahah ialah akad penyediaan benda bersumber pada akad jual beli, di mana penjual(bank) menyerahkan benda yang diperlukan pembeli(nasabah) dengan bonus keuntungan yang sudah disepakati pada dikala akad terjalin.

C. Pembiayaan

1. Pengertian pembiayaan

Pembiayaan dalam perbankan syariah ataupun sebutan teknisnya aktiva produktif, bagi ketentuan Bank Indonesia merupakan penanaman dana pada Bank Syariah baik dalam rupiah ataupun valuta asing dalam bentuk piutang, qardh, pesan berharga syariah, penempatan, penyertaan modal, penyertaan modal, penyertaan modal sedangkan, komitmen serta kontijensi pada rekening administratif dan sertifikat wadiah Bank Indonesia.²⁸

Tugas pokok bank syariah dalam pembiayaan, ialah pemberian sarana penyediaan dana buat penuhi kebutuhan pihak- pihak yang terkategori selaku pihak yang hadapi kekeurangan dana(*deficit unit*).²⁹

Jadi bisa disimpulkan kalau, pembiayaan ialah pemberian sarana berbentuk penyediaan benda yang diperlukan nasabah serta bank

²⁸Muhamad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2014), hlm 302

²⁹Gita Danupranata, *Manajemen Perbankan Syariah*, (Jakarta: Penerbit Salemba Empat, 2013), hlm 103

syariah berperan selaku penyedia benda. Sesuai dengan syarat akad yang digunakan sistem pembayaran bisa berbentuk dicicil serta selaku lembaga keuangan bank berhak menerima imbalan/ bagi hasil/ margin/ keuntungan/ biaya administrasi yang lain atas benda yang disediakan buat penuhi kebutuhan nasabah.

2. Tujuan dan Fungsi Pembiayaan

Pembiayaan yang diberikan bank syariah berperan buat menolong warga dalam penuhi kebutuhan dan buat meningkatkan serta tingkatan usaha. Tidak hanya itu bank syariah pula wajib sanggup berkomitmen dalam perihal membagikan fasilitas pembiayaan yang nantinya hendak memunculkan konsekuensi kewajiban baik untuk bank syariah ataupun nasabah. Konsekuensi kewajiban yang didapat bank ialah merealisasikan pembiayaan tersebut. Sebaliknya untuk nasabah, wajib memiliki komitmen dalam pengembalian pembiayaan yang diberikan bank. Ikatan antara kedua belah pihak wajib silih terpelihara serta mempertahankan komitmen yang disepakati diawal akad tersebut terbuat serta disetujui kedua belah pihak biar sarana pembiayaan yang diberikan bisa mempunyai khasiat satu sama lain.³⁰ Secara terperinci fungsi pembiayaan adalah³¹:

³⁰Zainul Arifin, *Dasar Manajemen Bank Syariah*, (Jakarta: Pustaka Alvabet, cet 4, 2006), hlm 158.

³¹Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana Prenadamedia Grup, 2011), hlm 108-109

- 1) Pembiayaan dapat meningkatkan arus tukar menukar barang dan jasa
- 2) Pembiayaan merupakan alat yang dipakai untuk memanfaatkan *idlefund*.
- 3) Pembiayaan sebagai alat pengendalian harga
- 4) Pembiayaan dapat mengaktifkan dan meningkatkan manfaat ekonomi yang ada

3. Dasar hukum pembiayaan

- 1) Dalil Al-Qur'an Surat Al Baqarah ayat 280:

وَإِنْ كَانَ دُوْ عُسْرَةٌ فَنُظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ ۖ وَأَنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَّكُمْ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ

“Dan jika (orang berutang itu) dalam kesukaran, maka berilah tangguh waktu sampai ia berkelapangan. Dan jika kau menyedekahkan, itu lebih baik bagimu, jika kamu mengetahui”.

- 2) Al Hadis

Dari Nabi riwayat al- jama'ah bersabda, “*menunda-menunda (pembayaran) yang dilakukan oleh orang mampu adalah kezaliman.....*”

4. Kualitas Pembiayaan

Dalam melakukan penilaian pembiayaan bank syariah juga harus menentukan kualitas dan kuantitas pembiayaan yang diberikan kepada calon nasabahnya. Hal ini dilakukan supaya pihak bank syariah terutama pada bagian pembiayaan dapat menggolongkan pembiayaan-pembiayaan mana yang memang sudah tidak layak untuk disetujui atau diterima dan pembiayaan-pembiayaan yang bersifat wajar.

Buat menetapkan golongan mutu pembiayaan, pada masing masing komponen ditetapkan kriteria- kriteria tertentu buat tiap- tiap kelompok produk pembiayaan, hingga pembiayaan digolongkan kepada 5 kriteria:

a. Lancar

Apabila pembayaran angsuran pas waktu, tidak terdapat tunggakan sesuai dengan persyaratan akad serta diikuti dokumentasi perjanjian piutang lengkap serta pengikatan agunan kuat.

b. Dalam perhatian khusus

Apabila ada tunggakan pembayaran angsuran pokok serta ataupun margin hingga dengan 90 hari, dokumentasi perjanjian piutang lengkap serta pengikatan agunan kuat dan pelanggaran terhadap persyaratan perjanjian piutang yang tidak prinsipil.

c. Kurang lancar

Apabila ada tunggakan pembayaran angsuran pokok serta ataupun margin yang sudah melewati 90 hari hingga dengan 180 hari, dokumentasi perjanjian piutang kurang lengkap serta pengikatan agunan kuat, berlangsung pelanggaran terhadap persyaratan pokok perjanjian piutang, serta berupaya melaksanakan perpanjangan piutang buat menyembunyikan kesulitan keuangan.

d. Diragukan

Apabila ada tunggakan pembayaran angsuran pokok serta ataupun margin sudah melewati 180 hari hingga dengan 270 hari. Dokumentasi perjanjian piutang tidak lengkap serta pengikatan agunan lemah dan berlangsung pelanggaran yang prinsip terhadap persyaratan pokok perjanjian piutang.

e. Macet

Apabila ada tunggakan pembayaran angsuran pokok serta maupun margin yang sudah melewati 270hari, serta dokumentasi perjanjian piutang atau pengikatan agunan tidak ada

5. Proses pemberian pembiayaan bank

Proses Pemberian Pembiayaan Bank Proses pemberian pembiayaan merupakan suatu rangkaian yang bersifat end to end, mulai dari tahap inisiasi saat bank menerima permohonan nasabah, tahap analisis pembiayaan, tahap keputusan pembiayaan, tahap pencairan, tahap monitoring, dan tahap penyelesaian atau tahap restrukturisasi jika pembiayaan menjadi bermasalah. Secara umum, tahapan dalam proses pemberian pembiayaan secara end to end yaitu:

a. Inisiasi

Pada tahap ini, bank menerima permohonan nasabah atau

memberikan penawaran pembiayaan kepada nasabah. Sesuai dengan ketentuan Bank Indonesia, dalam penilaian permohonan pembiayaan diajukan secara tertulis

1) Permohonan pembiayaan yang diajukan oleh nasabah memiliki beberapa tujuan sebagai berikut:

- a) Permohonan pembiayaan baru
- b) Permohonan tambahan pembiayaan yang telah berjalan
- c) Permohonan perpanjangan jangka waktu pembiayaan yang telah jatuh tempo
- d) Permohonan-permohonan lainnya dalam rangka perubahan syarat atau restrukturisasi dan sebagainya.

2) Berkas permohonan pembiayaan dari nasabah terdiri atas surat permohonan pembiayaan yang ditandatangani nasabah atau pihak yang diberikuasa untuk mengajukan permohonan pembiayaan konsumen, yaitu meliputi:

- a) Identitas nasabah, seperti fotokopi Kartu Tanda Penduduk (KTP), Kartu Keluarga(KK),serta Akta Nikah.
- b) Fakta sumber pendapatan, semacam slip pendapatan buat calon nasabah pegawai, fotokopi rekening tabungan, No Pokok Wajib Pajak(NPWP), laporan keuangan buat wiraswasta, surat Izin Penerapan

ataupun usaha buat kategori pekerjaan tertentu, Surat Pemberitahuan(SPT) Pajak.

- c) Dokumen kepemilikan Agunan(buat pembiayaan berbasis agunan) serta dokumen Izin Mendirikan Bangunan(IMB), ataupun data setoran pembayaran Pajak Bumi serta Bangunan(PBB)³²
- 3) Dokumen-dokumen yang diserahkan kepada bank perlu diteliti dengan seksama atas kewajaran dan konsistensi data, sebelum dilakukan analisis yang mendalam
- 4) Tahap selanjutnya yang dilakukan oleh bank adalah proses investigasi, antara lain melakukan wawancara dengan nasabah.
- 5) Setelah memperoleh informasi darinasabah dan mereviewdata yang diperoleh tersebut, bank akan memutuskan apakah proses pemberian pembiayaan akanterus dilakukan. Proses tidak akan diteruskan apabila permohonan pembiayaan tidakbankable

6. Prinsip – prinsip pemberian pembiayaan

Beberapa prinsip dasar yang perlu dilakukan sebelum memutuskan pembiayaan yang diajukan oleh calon nasabah antara lain dikenal dengan prinsip 5C. Penilaian dengan prinsip 5C adalah sebagai berikut:

³²Ikatan Bankir Indonesia (IBI),MengelolaBisnis Pembiayaan,hlm 109

a. Character

Character merupakan sifat atau watak seseorang. Sifat atau watak dari orang-orang yang akan diberikan kredit benar-benar harus dapat dipercaya. Untuk membaca watak atau sifat dari calon debitur dapat dilihat dari latar belakang si nasabah, baik yang bersifat pribadi. Dari sifat dan watak ini dapat dijadikan suatu ukuran tentang “kemauan” nasabah untuk membayar.³³

Bank perlu melakukan analisis terhadap karakter calon nasabah dengan tujuan untuk mengetahui bahwa calon nasabah mempunyai keinginan untuk memenuhi kewajiban membayar kembali pembiayaan yang telah diterima hingga lunas. Bank ingin meyakini *willingness to repay* dari calon nasabah, yaitu keyakinan bank terhadap kemauancalon nasabah mau memenuhi kewajibannya sesuai dengan jangka waktu yang telah diperjanjikan.³⁴

Calon peminjam tidak boleh berpredikat penjudi, pencuri, pemabuk, pemakai narkoba ataupun penipu. Pendek kata calon peminjam haruslah memiliki reputasi yang baik. Dalam prakteknya untuk hingga kepada pengetahuan kalau calon peminjam tersebut memiliki sifat yang baik serta penuhi ketentuan selaku peminjam, bukanlah semuda yang diprediksi, paling utama buat peminjam/

³³ Kasmir, *Dasar-dasar Perbankan-Edisi Revisi 2014...*, hlm. 136.

³⁴ Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2011) hlm. 120

nasabah debitur yang baru awal kalinya. Oleh sebab itu, upaya“ penyidikan” tentang sifat ini pihak bank haruslah mengumpulkan informasi serta informasi- informasi dari pihak lain yang bisa dipercaya.³⁵

Cara yang perlu dilakukan oleh bank untuk mengenali *character* calon nasabah antarlain:

1) *BIChecking*

Bank bisa melaksanakan penelitian dengan melaksanakan BI Cheking, ialah melaksanakan penelitian terhadap calon nasabah dengan melihat informasi nasabah lewat komputer yang online dengan Bank Indonesia. BI Checking bisa digunakan oleh bank buat mengenali dengan jelas calon nasabahnya, baik mutu pembiayaan calon nasabah apabila jajak jadi debitur bank lain.

2) Informasi dari PihakLain

Dalam perihal calon nasabah masih belum mempunyai pinjaman di bank lain, hingga metode yang efisien ditempuh ialah dengan mempelajari calon nasabah lewat pihak- pihak lain yang memahami dengan baik calon nasabah. Misalnya, mencari data tentang kepribadian calon nasabah lewat tetangga, sahabat kerja, atasan

³⁵ Rachmat Firdaus dan Maya Ariyanti, *Manajemen Perkreditan Bank umum*, (Bandung: Alfabeta, 2009) hlm. 84

langsung, serta rekan usahanya.³⁶

b. Capacity

Capacity merupakan keahlian nasabah buat melaksanakan usahanya guna mendapatkan laba sehingga bisa mengembalikan pinjaman/ pembiayaan dari laba yang dihasilkan. Evaluasi ini berguna buat mengukur sepanjang mana calon mudharib sanggup melunasi utang- utangnya secara tepat waktu, dari hasil usaha yang diperolehnya³⁷.

Bank perlu mengetahui dengan pasti kemampuan keuangan calon nasabah dalam memenuhi kewajibannya setelah bank syariah memberikan pembiayaan. Kemampuan keuangan calon nasabah sangat penting karena merupakan sumber utama pembayaran. Semakin baik kemampuan keuangan calon nasabah, maka akan semakin baik kemungkinan kualitas pembiayaan, maksudnya bisa ditentukan kalau pembiayaan yang diberikan bank syariah bisa dibayar sesuai dengan jangka waktu yang diperjanjikan³⁸.

Buat mengenali hingga dimana capacity calon peminjam, bank bisa memperolehnya dengan bermacam metode, misalnya terhadap

³⁶ Ismail, *Perbankan Syariah...*, hlm. 121

³⁷ Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah.....*, hlm. 81

³⁸ Ismail, *Perbankan Syariah...*, hlm. 121

nasabah yang telah dikenalnya, pasti tinggal melihat- lihat dokumen- dokumen, berkas- berkas, arsip serta catatan- catatan yang terdapat tentang pengalaman- pengalaman kreditnya yang sudah- sudah. Informasi- data dari luar cuma hanya bonus saja terbatas kepada hal- perihal yang belum ada. Sebaliknya dalam mengalami“ pendatang baru” umumnya dengan metode melihat riwayat hidup(biodata) tercantum pembelajaran, kursus- kursus serta latihan- latihan yang sempat disertai dan tidak kalah artinya pengalaman- pengalaman kerja di masa yang lalu³⁹.

Pengukuran capacity bisa dicoba lewat bermacam pendekatan, antara lain⁴⁰:

- 1) Pendekatan historis, ialah memperkirakan past performance, apakah menampilkan pertumbuhan dari waktu ke waktu.
- 2) Pendekatan finansial, ialah memperkirakan latar belakang pendidikan para pengurus.
- 3) Pendekatan yuridis, ialah secara yuridis apakah calon mudharib mempunyai kapasitas untuk mewakili badan usaha buat mengadakan perjanjian pembiayaan dengan bank

³⁹ Rachmat Firdaus dan Maya Ariyanti, *Manajemen Perkreditan Bank umum...*, hlm. 84

⁴⁰ Rachmat Firdaus dan Maya Ariyanti, *Manajemen Perkreditan Bank umum...*, hlm. 89

- 4) Pendekatan manjerial, ialah memperkirakan sepanjang mana keahlian serta keahlian customer melakukan fungsi- fungsi manajemen dalam mengetuai industri.
- 5) Pendekatan Teknis, ialah buat memperkirakan sepanjang mana keahlian calon *mudharib* mengelola faktor- faktor produksi, semacam tenaga kerja, sumber bahan baku, peralatan- peralatan/ mesin- mesin, administrasi serta keuangan hingga pada keahlian merebut pasar

Dari sebagian pendekatan tersebut bisa disimpulkan yaitu kalau buat memperkirakan keahlian calon nasabah bisa dinilai dengan melihat seberapa besar keahlian calon nasabah buat mengelola usahanya, baik pada masa sukses ataupun masa- masa susah. Sebab pada masa susah tersebut bank hendak mengenali seberapa besar usaha pebisnis buat membangkitkan usahanya kembali.

c. Capital

Capital adalah jumlah dana atau modal sendiri yang dimiliki oleh calon *mudharib*. Makin besar modal sendiri dalam perusahaan, tentu semakin tinggi kesungguhan calon *mudharib* menjalankan usahanya dan bank akan merasa lebih yakin memberikan pembiayaan. Kemampuan modal sendiri akan menjadi benteng yang kuat, agar tidak mudah mendapat guncangan dari

luar, misalnya jika terjadi kenaikan suku bunga⁴¹.

Modal merupakan hal yang sangat penting, karena ada kalanya bank mensyaratkan berapa maksimum pinjaman yang wajar dibandingkan dengan total modal yang dimiliki debitur. Kebijakan pembatasan prosentase antara jumlah utang dengan modal antar bank satu dengan bank lain berbeda tergantung dari kebiasaan dan adjustment masing-masing manajemen bank yang bersangkutan.⁴²

Modal sendiri juga akan menjadi bahan pertimbangan bank, sebagai bukti kesungguhan dan tanggung jawab *mudharib* dalam menjalankan usahanya, karena ikut menanggung risiko terhadap gagalnya usaha. Dalam praktiknya, kemampuan *capital* ini dimanifestasikan dalam bentuk kewajiban untuk menyediakan *self financial*, yang sebaiknya jumlahnya lebih besar dari kredit yang diminta kepada bank. Bentuk dari *self financing* ini tidak selalu harus berupa uang tunai, bisa saja dalam bentuk barang modal seperti tanah, bangunan, dan mesin-mesin.⁴³

Cara yang ditempuh oleh Bank untuk mengetahui *capital* antaralain:⁴⁴

⁴¹ Rachmat Firdaus dan Maya Ariyanti, *Manajemen Perkreditan Bank umum...*, hlm. 351

⁴² Suharno, *Analisa Kredit: Dilengkapi Contoh Kasus*, (Jakarta: Djambatan, 2003) hlm. 41

⁴³ Veithzal Rivai dan Andria Permata Veithzal, *Islamic Financial Management...*, hlm. 351

⁴⁴ Ismail, *Perbankan Syariah ...*, hlm. 123

1) Laporan Keuangan Calon Nasabah

Dalam perihal calon nasabah merupakan industri, hingga struktur modal ini berarti buat memperkirakan tingkatan debt to equity ratio. Industri dikira kuat dalam mengalami bermacam berbagai resiko apabila jumlah modal sendiri yang dipunyai lumayan besar.

2) Uang muka

Uang muka yang dibayarkan dalam memperoleh pembiayaan.

Dalam perihal calon nasabah merupakan perorangan, serta tujuannya penggunaannya jelas, misalnya pembiayaan buat pembelian rumah, hingga analisis capital bisa dimaksud selaku jumlah uang muka yang dibayarkan oleh calon nasabah kepada pengembang ataupun duit muka yang sudah disiapkan. Terus menjadi besar uang muka yang dibayarkan oleh calon nasabah, terus menjadi meyakinkan untuk bank kalau pembiayaan yang hendak disalurkan mungkin akan lancar

d. Collateral

Collateral adalah barang yang diserahkan *mudharib* sebagai agunan terhadap pembiayaan yang diterimanya. *Collateral* harus dinilai oleh bank untuk mengetahui sejauh mana risiko kewajiban financial *mudharib* kepada bank. Penilaian terhadap agunan ini

meliputi jenis, lokasi, bukti kepemilikan, dan status hukumnya⁴⁵.

Jaminan yang diberikan calon nasabah baik yang bersifat fisik maupun non fisik. Jaminan hendaknya melebihi jumlah kredit yang diberikan⁴⁶. Bank tidak akan memberikan pembiayaan yang melebihi dari nilai agunan, kecuali untuk pembiayaan tertentu yang dijamin pembayarannya oleh pihak tertentu.

Dalam analisis agunan, faktor yang sangat penting dan harus diperhatikan adalah barang jual dari agunan yang diserahkan kepada bank. Bank syariah perlu mengetahui minat pasar terhadap agunan yang diserahkan oleh calon nasabah. Bila agunan merupakan barang yang diminati oleh banyak orang (*marketable*), maka bank yakin bahwa agunayang diserahkan calonnasabah mudah diperjualbelikan. Pembiayaan yang ditutup oleh agunan yang purnajualnya bagus, risikonyarendah.⁴⁷

Jaminan memiliki 2 guna ialah, awal buat pembayaran utang seandainya debitur tidak sanggup membayar dengan jalan menguangkan/ menjual jaminan tersebut. Sedangkan guna kedua, selaku akibat dari fungsi awal yakni ialah salah satu aspek penentu

⁴⁵ Veithzal Rivai dan Andria Permata Veithzal, *Islamic Financial Mnagement...*, hlm. 352

⁴⁶ Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: Pt RajaGrafindo Persada, 2014) hlm. 92

⁴⁷ Ismail, *Perbankan Syariah ...*, hlm. 124

jumlah kredit yang bisa diberikan.

Secara perinci pertimbangan atas collateral diketahui dengan MAST:⁴⁸

1) *Marketability*

Agunan yang diterima oleh bank haruslah agunan yang mudah diperjual belikan dengan harga yang menarik serta bertambah dari waktu ke waktu.

2) *Ascertainability of value*

Agunan yang diterima mempunyai standar harga yang lebih tentu.

3) *Stability of value*

Agunan yang diserahkan bank mempunyai harga yang normal, sehingga ketika agunan dijual, hingga hasil penjualan dapat meng-cover kewajiban debitur.

4) *Transferability*

Agunan yang diserahkan bank mudah dipindah tangankan serta mudah dipindahkan dari satu tempat ke tempat yang lain.

e. Condition

Condition merupakan memperhitungkan kredit dengan memperhitungkan keadaan ekonomi, sosial, serta politik yang terdapat saat ini serta prediksi buat di masa yang hendak datang. Evaluasi keadaan

⁴⁸Ismail, *perbankan Syariah*, hlm 124-125

ataupun prospek bidang usaha yang dibiayai sebaiknya betul- betul mempunyai prospek yang baik, sehingga mungkin kredit tersebut bermasalah relatif kecil.⁴⁹

Sebagai contoh apakah ada peraturan pemerintah yang membatasi ataupun mendukung marketing(pemasaran) produknya, misalnya larangan ataupun dorongan ekspor. Contoh lain yang berkaitan dengan mode, apakah perusahaan calon peminjam bisa membiasakan produk- produknya dengan selera konsumen(up to date) ataupun sudah ketinggalan jaman(out of fashion). Setelah itu untuk perusahaan musiman, kredit baru bisa diberikan pada waktu musimnya, misalnya kredit buat pertanian, baru bisa diberikan pada sebagian disaat saat sebelum masa penghujan, jangan berbulan- bulan tadinya ataupun jika telah hampir kemarau.⁵⁰

Analisis ditunjukkan pada kondisi sekitar yang secara langsung ataupun tidak langsung mempengaruhi terhadap usaha calon nasabah. Keadaan yang wajib di perhatikan bank antara lain⁵¹:

- 1) Kondisi ekonomi yang hendak pengaruhi pertumbuhan usaha calon nasabah.

⁴⁹ Kasmir, *Dasar-dasar Perbankan-Edisi Revisi 2014...*, hlm. 137

⁵⁰ Rachmat Firdaus dan Maya Ariyanti, *Manajemen Perkreditan Bank umum...*, hlm. 85

⁵¹ Sumarto Zulkifli, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*, (Jakarta: Zikrul Hakim, 2003) hlm. 146

- 2) Keadaan usaha calon Nasabah, perbandinganya posisi kawasan wilayah usahanya.
- 3) Kondisi pemasaran dari hasil usaha.
- 4) Prospek usaha pada waktu yang hendak datang.
- 5) Kebijakan pemerintah yang pengaruhi prospek industri dimana perusahaan calon nasabah terkait di dalamnya

Kondisi ekonomi yang perlu disoroti mencakup hal-hal sebagai berikut:

- 1) Pemasaran: kebutuhan, daya beli warga, luas pasar, perusahaan mode, bentuk persaingan, peranan barang substitusi, serta lain- lain
- 2) Tekns produksi: pertumbuhan teknologi, tersedianya bahan baku, serta metode penjualan dengan sistem cash ataupun pembiayaan
- 3) Peraturan pemerintah: mungkin pengaruhnya terhadap produk yang dihasilkan. Misalnya, larangan peredaran jenis obat tertentu.⁵²

Landasan Hukum Prinsip5C

Dalam Al- qur' an, Surat Al- Maidah ayat 92 dipaparkan gimana kita mesti berjaga- jaga dalam melaksanakan seluruh kegiatan.⁵³

وَأَطِيعُوا اللَّهَ وَأَطِيعُوا الرَّسُولَ وَاحْذَرُوا فَإِنْ تَوَلَّيْتُمْ فَأَعْلَمُوا أَنَّكُمْ عَلَى رَسُولِنَا الْبَلْغُ الْمُبِينُ

⁵² Veithzal Rivai dan Andria Permata Veithzal, *Islamic Financial Mnagement...*, hlm. 352

⁵³ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Bandung: CV Penerbit J-Art, 2005) hlm. 123

“Dan taatlah kamu kepada Allah dan taatlah kamu kepada Rasul-Nya) dan berhati-hatilah. jika kamu berpaling, Maka ketahuilah bahwa Sesungguhnya kewajiban Rasul Kami, hanyalah menyampaikan (amanat Allah) dengan terang.” (QS Al-Maidah ayat 92)

Undang- undang perbankan secara langsung tidak terdapat yang mengendalikan tentang prinsip 5C ini, hendak namun Undang- undang mengendalikan prinsip kehati- hatian(prudent banking principles). Prinsip ini merupakan sesuatu asas yang memberitahukan kalau bank ataupun lembaga keuangan yang lain dalam melaksanakan guna serta aktivitas usahanya harus bersikap hati- hati dalam rangka melindungi dana warga yang dipercayakan padanya.⁵⁴

Ada satu pasal dalam UU Perbankan yang secara eksplisit memiliki substansi prinsip kehati- hatian, ialah pasal 29 ayat 2, 3, serta 4 UU No 10 Tahun 1998. berikut bunyi pasal 29 UU nomor. 10 tahun 1998:⁵⁵

- b. Bank harus memelihara tingkatan kesehatan bank sesuai dengan syarat kecukupan modal, kualitas aset, kualitas manajemen, likuiditas, rentabilitas, solvabilitas, serta aspek lain yang berhubungan dengan usaha bank serta harus melaksanakan usaha dengan prinsip kehati- hatian.
- c. Dalam memeberikan kredit ataupun pembiayaan bersumber pada

⁵⁴Rachmadi Usman, *Aspek-Aspek Hukum Perbankan di Indonesia*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2001) hlm. 18

⁵⁵Mulhadi, *Prinsip Kehati-hatian (Prudent Banking Principles) dalam Kerangka UU Perbankan di Indonesia*, (Universitas Sumatera Utara: Diktat tidak diterbitkan, 2005) hlm. 13.

- prinsip Syariah serta melaksanakan aktivitas usaha yang lain, bank harus menempuh cara- cara yang tidak merugikan bank serta kepentingan nasabah yang mempercayakan dananya kepada bank.
- d. Buat kepentingan nasabah, bank harus sediakan data mengenai kemungkinan munculnya resiko kerugian sehubungan dengan transaksi nasabah yang dilakukan lewat bank

D. Kajian Terdahulu

Linda Rahmawati, Jurusan Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN Raden Intan Lampung (2018), Judul Skripsi “Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Pembiayaan Produk Griya Ib Hasanah Pada Bank Bni Syariah Kantor Cabang Teluk Betung Lampung” dalam skripsi ini membahas tentang analisis produk Pembiayaan Griya iB Hasanah pada periode 2014 sampai 2018 menggunakan analisis SWOT

Novita Diah Astutik, Jurusan Jurusan D3 Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Iain Metro (2019) Judul Skripsi “Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Pembiayaan Pada Griya Ib Hasanah Di Bni Syariah Kcp Rajabasa Bandar Lampung” dalam skripsi ini membahas tentang strategi pembiayaan griya ib hasanah pada periode 2019 menggunakan analisis Marketing Mix

Neneng Zakiatul Badariyah, Jurusan Manajemen Dakwah, Fakultas Ilmu Dakwah Dan Ilmu Komunikasi , Uin Syarif Hidayatullah Jakarta (2014), judul skripsi “Strategi Pemasaran Kredit Pemilikan Rumah (Kpr) Griya Ib Hasanah Bank Bni Syariah Kcp Cilandak” dalam skripsi ini strategi pemasaran kpr Griya iB Hasanah pada periode 2014 menggunakan rumusan strategi KPR BNI Syariah serta implementasi dan evaluasinya

Perbedaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu adalah jika pada penelitian saudara Linda Rahmawati yaitu “Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Pembiayaan Produk Griya Ib Hasanah” pada masa normal, sementara penulis melakukan penelitian tentang pemasaran produk pembiayaan Griya iB Hasanah pada masa pandemi covid 19 dan menggunakan analisis 5C.

Jika pada penelitian saudara Novita Diah Astutik yaitu “strategi pemasaran dalam meningkatkan pembiayaan pada Griya iB Hasanah pada masa normal, sementara penulis melakukan penelitian tentang pemasaran dalam meningkatkan pembiayaan pada Griya iB Hasanah masa pandemi covid 19⁵⁶.

Jika pada penelitian saudara Neneng Zakiatul Badariyah yaitu Strategi Pemasaran Kredit Pemilikan Rumah (Kpr) Griya Ib Hasanah

⁵⁶Linda Rahmawati, “Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Pembiayaan Produk Griya IB Hasanah pada bank bni syariah kantor cabang teluk betung lampung”. (Skripsi perbankan UIN Raden intan lampung, 2018). hlm. 86

sementara penulis melakukan penelitian tentang pemasaran dalam meningkatkan pembiayaan pada Griya IB Hasanah pada masa pandemi covid 19.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Pada penyusunan penelitian ini, penulis menggunakan penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Untuk memahami fenomena-fenomena dari sudut pandang partisipan serta penelitian kualitatif ini menghasilkan data berupa deskriptif kata-kata tertulis maupun lisan dari sumber yang telah diwawancarai.

B. Subjek dan Objek Penelitian

Subjek dalam penelitian ini adalah Bank BNI Syariah KC Bukittinggi. Sedangkan objek penelitian dalam penelitian ini adalah Strategi Pemasaran.

C. Lokasi Penelitian

Adapun tempat dilakukuan penelitian ini adalah Bank BNI Syariah, yang berlokasi di Jalan. Jendral Sudirman No. 16 B / C. Tarok Dipo, Guguak Panjang, Kota Bukittinggi, Sumatera Barat, 26117, Indonesia

D. Sumber Data

Sumber data merupakan semua hal yang sangat penting untuk digunakan dalam penelitian guna menjelaskan riil atau tidaknya suatu

penelitian tersebut. Dalam hal ini penulis menggunakan :

1. Data Primer

Data primer adalah merupakan data yang diperoleh langsung dari responden atau objek yang diteliti yang diperoleh berdasarkan pengukuran secara langsung oleh peneliti dari sumber sebelumnya.⁵⁷ Data primer dalam penelitian ini diperoleh melalui observasi dan wawancara kepada pihak bank bni syariah kc bukittinggi yang memagami tentang mekanisme pembiayaan griya iB Hasanah.

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang telah dikumpulkan oleh pihak lain dan telah terdokumentasi sehingga penulis tinggal menyalin data tersebut untuk kepentingan penelitiannya.⁵⁸ Dalam penelitian ini adalah berupa dokumen-dokumen , literatur serta informasi lain yang tertulis dan berkaitan dengan strategi pemasaran untuk meningkatkan pembiayaan griya iB hasanah.

E. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data merupakan suatu proses pengadaan data (primer) untuk keperluan penelitian. Pengumpulan data merupakan

⁵⁷Muhammad, *Metode Penelitian Ekonomi Islam Pendekatan Kualitatif*,(Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2006), hlm.129

⁵⁸Zainal mustafa, *Mengurai Variabel Hingga Instrumentasi*, (Yogyakarta:Graha ilmu ,2013, hlm.92

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. Teknik pengumpulan data yang peneliti gunakan adalah sebagai berikut:

a) Wawancara

Wawancara biasanya dimaksudkan untuk memperoleh keterangan, pendirian, pendapat secara lisan dari seseorang (yang lazim disebut responden) baik itu yang berbicara langsung (*face to face*) dengan orang tersebut atau tidak langsung, melainkan dapat saja dengan memanfaatkan sarana komunikasi lain, misalnya telepon dan internet.

Dalam wawancara ini, peneliti sebagai pewawancara yang mengajukan berbagai pertanyaan kepada pimpinan BNI Syariah Kc Bukittinggi maupun para karyawan di BNI Syariah KC Bukittinggi atau pihak-pihak terkait di bidangnya masing-masing seperti melakukan wawancara dengan Operasional & Service Head, Sales Assistant dan nasabah.

b) Observasi

Observasi yaitu dengan mendatangi dan melakukan pengamatan secara langsung di Bank BNI Syariah KC Bukittinggi.

c) Dokumentasi

Dokumentasi adalah cara mengumpulkan data melalui peninggalan tertulis, terutama berupa arsip-arsip dan termasuk juga buku-buku tentang pendapat teori, dalil-dalil yang berhubungan dengan masalah penelitian

F. Teknik Analisis Data

Dalam menganalisis data penulis menggunakan metode deskriptif analisis, yaitu suatu teknik analisis data dimana penulis lebih dahulu menganalisisnya dengan berpedoman pada sumber-sumber yang tertulis. Ada berbagai cara untuk menganalisa data, tetapi secara garis besarnya dengan langkah-langkah sebagai berikut :

- a) Menelaah semua data yang diperoleh baik dari sumber primer maupun dari sumber sekunder.
- b) Melakukan klasifikasi terhadap data yang terkumpul sesuai dengan masalah yang diteliti.
- c) Menghubungkan data yang terpilih dengan teori yang sudah dikemukakan dalam kerangkapemikiran.
- d) Penarikan kesimpulan dari data-data yang dianalisis.

.

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Monografi PT. Bank BNI Syariah Cabang Bukittinggi

1. Sejarah Berdirinya PT. Bank BNI Syariah Cabang Bukittinggi

Prinsip Syariah dengan 3 pilarnya ialah adil, transparan, serta maslahat sanggup menjawab kebutuhan masyarakat terhadap sistem perbankan yang lebih adil. Dengan berlandaskan pada Undang-Undang Nomor. 10 Tahun 1998, pada bertepatan pada 29 April 2000 didirikan Unit Usaha Syariah(UUS) BNI dengan 5 kantor cabang di Yogyakarta, Malang, Pekalongan, Jepara, serta Banjarmasin. Berikutnya UUS BNI terus tumbuh jadi 28 Kantor Cabang serta 31 Kantor Cabang Pembantu, tercantum di Medan dikala ini ada satu Kantor Cabang serta 3 Kantor Cabang Pembantu.⁵⁹

Di dalam Corporate Plan UUS BNI tahun 2000 diresmikan kalau status UUS bersifat temporer serta hendak dilakukan spin off tahun 2009. Rencana tersebut terlaksana pada bertepatan pada 19 Juni 2010 dengan beroperasinya BNI Syariah selaku Bank Umum Syariah(BUS). Realisasi waktu spin off bulan Juni 2010 tidak terlepas dari aspek eksternal berbentuk aspek regulasi yang kondusif ialah dengan diterbitkannya UU Nomor. 19 tahun 2008 tentang Pesan Berharga Syariah Negara(SBSN) serta UU Nomor. 21 tahun 2008 tentang

⁵⁹hanafi, Monografi PT. Bank BNI Syariah KC Bukittinggi, 24 mei 2021

Perbankan Syariah. Disamping itu, komitmen Pemerintah terhadap pengembangan perbankan syariah terus menjadi kuat serta pemahaman terhadap keunggulan produk perbankan syariah pula terus menjadi bertambah.

BNi Syariah Bukittinggi, beroperasi semenjak 30 Juli 2012 jadi selaku kantor cabang Bukittinggi. Saat sebelum bertepatan pada 30 Juli 2012 tersebut, BNi Syariah berstatus selaku kantor cabang pembantu dimana BNi Syariah Padang selaku kantor cabangnya..

2. Visi Misi Bank Bni Syariah Bukittinggi

a. Visi bank bni syariah

Menjadikan bank syariah pilihan publik yang unggul dalam layanan serta kinerja

b. Misi bank syariah

- 1) Membagikan kontribusi positif kepada publik serta peduli kepada kelurahan area.
- 2) Memberikan penyelesaian untuk publik, untuk kebutuhan jasa perbankan syariah.
- 3) Memberikan nilai investasi yang maksimal untuk investor.
- 4) Menghasilkan wahana terbaik selaku tempat kebanggaan, buat berkarya serta berpartisipasi untuk pegawai selaku perwujudan ibadah.

5) Sebagai acuan tata kelola industri yang amanah.⁶⁰.

3. Profil BNI Syariah KC Bukittinggi

Alamat: Jalan. Jend. Sudirman Nomor. 16 BC, Kec Guguk panjang
Kota Bukittinggi, Sumatera Barat

Kode pos: 26117

Telepon: 0752- 31146

Kode Bank: 427

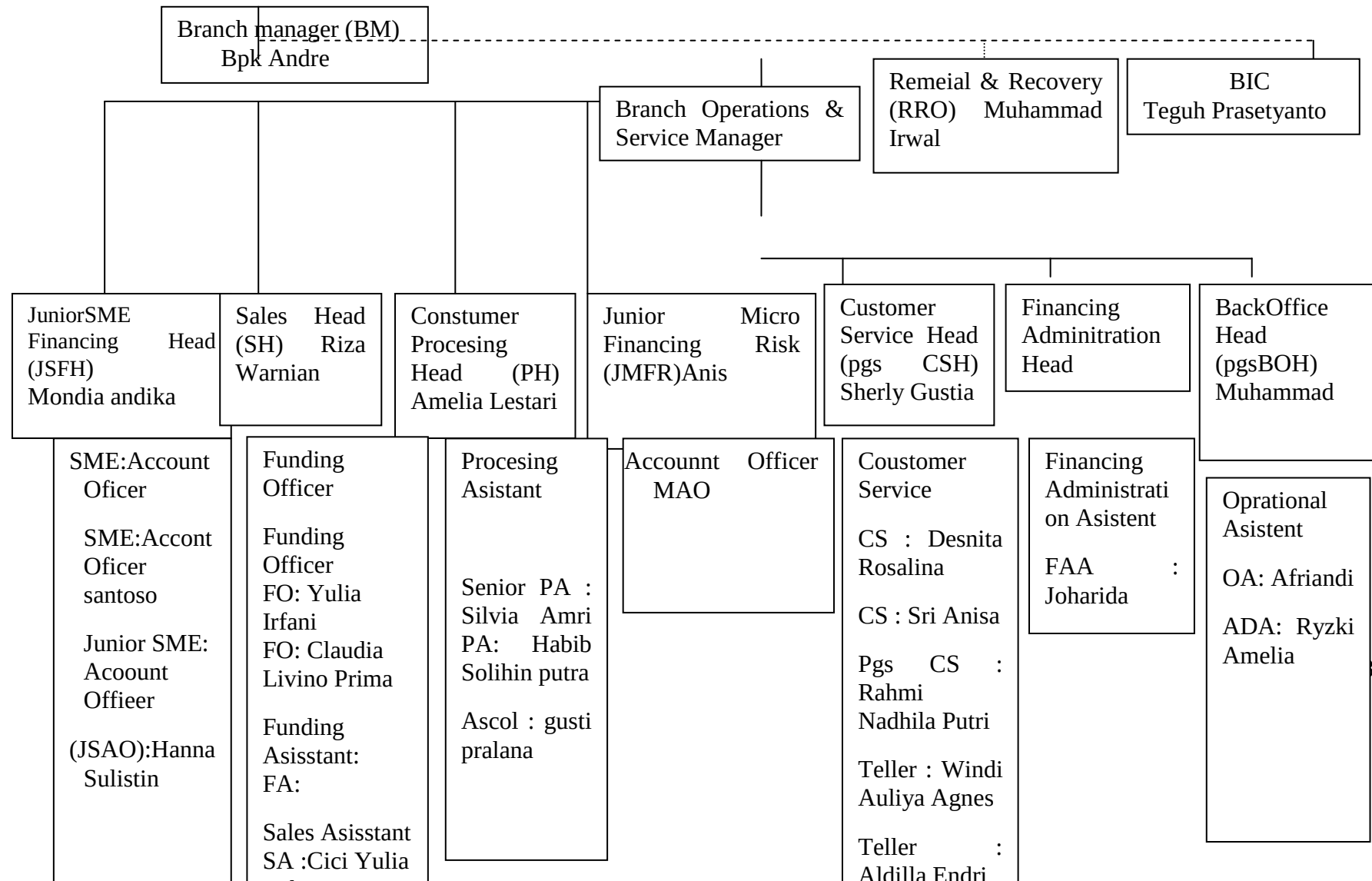
Industri: BANK BNI SYARIAH

NomerKode:55000000

⁶⁰Hasil Wawancara dengan bapak Hanafi, selaku Bagian Umum Bank Bni Syariah Kc Bukittinggi, Kamis 21 Januari 2021. Waktu 14.00 Wib

4. Struktur Organisasi PT. Bank BNI Syarih KC Bukittinggi tahun 2020

Gambar 4.2



5. Produk dan Layanan BNI Syariah

a. Produk Dana⁶¹

1) BNI Syariah Deposito

Deposito iB Hasanah(BNI Syariah Deposito) ialah investasi berjangka yang dikelola bersumber pada prinsip syariah yang diperuntukan untuk nasabah perorangan serta industri, dengan memakai akad mudharabah.

2) BNI Syariah Giro

Giro iB Hasanah(BNI Syariah Giro) yakni titipan dana dari pihak ketiga yang dikelola bersumber pada prinsip syariah dengan akad Wadiah yang penarikannya bisa dilakukan setiap dikala dengan memakai Cek, Bilyet Giro, fasilitas perintah pembayaran yang lain ataupun dengan pemindah bukuan.

3) Tabungan

a) Tabungan iB Baitullah Hasanah

Tabungan iB Baitullah Hasanah merupakan tabungan dengan akad Mudharabah ataupun Wadiah yang dipergunakan selaku fasilitas buat memperoleh kepastian jatah berangkat menunaikan ibadah Haji(Reguler/ Spesial)

⁶¹ “Produk Dana Bank BNI Syariah” artikel diakses Pada Tanggal 20 November 2020 dari <http://www.bnisyariah.co.id/kategori-produk/produk-dana>

serta merancang ibadah Umrah cocok kemauan penabung dengan sistem setoran leluasa ataupun bulanan dalam mata duit Rupiah serta USD.

b) BNI Syariah Tabungan Prima

Tabungan iB Hasanah Prima(BNI Syariah Tabungan Prima) merupakan tabungan dengan akad Mudharabah yang membagikan bermacam sarana dan kemudahan untuk Nasabah segmen high networth individuals secara perorangan dalam mata uang rupiah serta untuk hasil yang lebih kompetitif.

c) BNI Syariah Tabungan Anak

BNI Syariah Tabungan Anak(Tabungan iB TunasHasanah) merupakan tabungan dengan akad Wadiah yang diperuntukkan untuk anak- anak serta pelajar yang berumur di bawah 17 tahun.

d) BNI Syariah Tabungan Bisnis

Tabungan IB Bisnis Hasanah merupakan tabungan dengan akad Mudharabah yang dilengkapi dengan detail mutasi debit serta kredit pada buku tabungan serta untuk hasil yang lebih kompetitif dalam mata uang rupiah

e) Tabungan iB Hasanah

Tabungan iB Hasanah merupakan tabungan dengan

akad Mudharabah ataupun Wadiah yang membagikan bermacam sarana dan kemudahan dalam mata uang Rupiah.

f). BNI Syariah Tabungan Perencanaan

Tabungan iB Tapenas Hasanah (BNI Syariah Tabungan Rencana) merupakan tabungan berjangka dengan akad Mudharabah buat perencanaan masa depan yang dikelola bersumber pada prinsip syariah dengan sistem setoran bulanan yang berguna buat menolong mempersiapkan rencana masa depan semacam rencana liburan, ibadah umrah, pembelajaran maupun rencana masa depan yang lain.

g) TabunganKu iB

TabunganKu iB yakni produk simpanan dana dari Bank Indonesia yang dikelola cocok dengan prinsip syariah dengan akad Wadiah dalam mata uang Rupiah untuk menambah pemahaman menabung warga.

b. Produk Pembiayaan

1) Personal

a) BNI Syariah Multiguna

Multiguna iB Hasanah Fasilitas Pembiayaan Konsumtif yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk pembelian barang kebutuhan konsumtif serta/ ataupun jasa sesuai prinsip syariah dengan diiringi agunan berbentuk

tanah serta bangunan yang ditempati berstatus SHM ataupun SHGB serta bukan benda yang dibiayai.

b) Pembiayaan Otomotif

Oto iB Hasanah merupakan sarana pembiayaan konsumtif murabahah yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk pembelian kendaraan bermotor dengan agunan kendaraan bermotor yang dibiayai dengan pembiayaan ini.

c) BNI Syariah Kepemilikan Emas

Pembiayaan Emas iB Hasanah(BNI Syariah Kepemilikan Emas) ialah sarana pembiayaan yang diberikan untuk membeli emas logam mulia dalam wujud batangan yang diangsur secara pokok tiap bulannya melalui akad murabahah(jualbeli).

d) BNI Syariah Pembiayaan Jaminan Cash

CCF iB Hasanah merupakan pembiayaan yang dipastikan dengan cash, ialah dijamin dengan Simpanan dalam wujud Deposito, Giro, serta Tabungan yang diterbitkan BNI Syariah.

e) BNI Syariah Jasa Umroh

Fleksi IB Hasanah Umroh(Fleksi Umroh) Pembiayaan konsumtif untuk anggota masyarakat untuk penuhi kebutuhan pembelian Jasa Paket Ekspedisi Ibadah

Umroh lewat BNI Syariah yang sudah bekerja sama dengan Travel Agent sesuai dengan prinsip syariah.

f) Hasanah Card

IB hasanah card ialah kartu pembiayaan yang berperan sebagai kartu kredit bersumber pada prinsip syariah, yakni dengan sistem perhitungan bayaran bersifat tetap, adil, transparan, serta kompetitif tanpa perhitungan bunga. IB hasanah card merupakan kartu berbasis Syariah yang berperan seperti kartu pembiayaan sehingga diterima di segala tempat bertanda MasterCard serta seluruh ATM yang bertanda CIRRUS di seluruh dunia. IB hasanah card merupakan salah satu kartu kredit yang memakai akad Syariah, yang diterbitkan oleh BNI Syariah.

g) BNI Syariah KPR Syariah

BNI Syariah KPR Syariah(Griya iB Hasanah) merupakan sarana pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk membeli, membangun, merenovasi rumah(termasuk ruko, rusun, rukan, apartemen serta sejenisnya), serta membeli tanah kavling dan rumah indent, yang besarnya disesuaikan dengan kebutuhan pembiayaan serta kemampuan membayar

kembali masing- masing calon.

2) Mikro

a) Rahn Mikro

Pembiayaan mulai dari Rp. 500 rb sampai Rp. 50 Jt
 Jangka Waktu Pembiayaan 3, 6, 9, 12 bulan(tidak bisa
 diperpanjang) Tujuan: Modal Usaha/ produktif, anggaran
 pendidikan, kesehatan,dll(konsumtif) serta
 Keperluanlainnya

b) Mikro 3 IB Hasanah

Pembiayaan mulai dariRp. 50 Juta sampai Rp. 500
 Juta Jangka Waktu Pembiayaan mulai 6 bulan sampai 60
 bulan Tujuan: Pembiayaan Pembelian barang modal
 kerja, Investasi produktif serta pembelian barang yang
 lain(konsumtif).

c) Mikro 2 iB Hasanah

Pembiayaan mulai dari Rp. 5 Juta sampai Rp. 50 Juta
 Jangka Waktu Pembiayaan mulai 6 bulan sampai 36
 bulan Tujuan: Pembiayaan pembelian barang modal
 kerja, Investasi produktif serta pembelian barang yang
 lain(konsumtif).

3) Usaha kecil danmenengah

a) Wirausaha iB Hasanah

Wirausaha iB Hasanah(WUS) merupakan sarana pembiayaan produktif yang diperuntukan untuk penunji kebutuhan pembiayaan usaha- usaha produktif(modal kerja serta investasi) yang tidak bertentangan dengan syariah serta ketentuan peraturan perundangan yang berlaku.

b) BNI Syariah Valas

Pembiayaan Valas iB Hasanah merupakan pembiayaan yang diberikan oleh unit operasional dalam negara kepada nasabah pembiayaan dalam negara, dalam wujud mata duit valuta asing.

c) BNI Syariah Kopkar/ Kopeg

Pembiayaan Kerjasama Kopkar/ Kopeg iB Hasanah merupakan sarana pembiayaan mudharabah produktif dimana BNI Syariah selaku pemilik dana menyalurkan pembiayaan dengan pola executing kepada Koperasi Karyawan(Kopkar)/ Koperasi Pegawai(kopeg) untuk disalurkan secara prinsip syariah kepada user/ pegawai.

d) BNI Syariah Dealer iB Hasanah

Pola kerjasama pemasaran dealer dilatarbelakangi oleh terdapatnya kemampuan pembiayaan kendaraan bermotor secara kolektif yang mengaitkan end user

dalam jumlah yang cukup banyak. Perihal tersebut memerlukan tenaga yang lumayan besar dalam perihal penyaluran, pemantauan, ataupun penyelesaian pembiayaannya.

e) BNI Syariah Usaha Kecil

Usaha Kecil iB Hasanah merupakan pembiayaan syariah yang digunakan untuk tujuan produktif(modal kerja ataupun investasi) kepada pengusaha kecil berlandaskan prinsip- prinsip pembiayaan syariah.

4) Korporasi

a) BNI Syariah Multi finance

Pembiayaan kepada Multifinance merupakan penyaluran pembiayaan langsung dengan pola executing, kepada Multifinance untuk usahanya dibidang industri pembiayaan sesuai dengan prinsip Syariah.

b) BNI Syariah Kopkar/ Kopeg

Pembiayaan Kerjasama Kopkar/ Kopeg iB Hasanah merupakan sarana pembiayaan mudharabah produktif dimana BNI Syariah selaku pemilik dana menyalurkan pembiayaan dengan pola executing kepada Koperasi Karyawan(Kopkar)/ Koperasi Pegawai(kopeg) untuk disalurkan secara prinsip syariah ke end user/ pegawai.

c) BNI Syariah Usaha Besar

Usaha Besar iB Hasanah merupakan pembiayaan syariah yang digunakan untuk tujuan produktif(modal kerja ataupun investasi) kepada pengusaha pada segmentasi besar berlandaskan prinsip- prinsip pembiayaan syariah.

d) BNI Syariah Valas iB Hasanah

Pembiayaan Valas iB Hasanah merupakan pembiayaan yang diberikan oleh unit operasional dalam negeri kepada nasabah pembiayaan dalam negeri, dalam wujud mata uang valuta asing.

e) BNI Syariah Ekspor

Pembiayaan Ekspor iB Hasanah merupakan sarana pembiayaan yang diberikan kepada eksportir(industri ekspor), baik dalam rupiah ataupun valuta asing untuk keperluan modal kerja dalam rangka pengadaan beberapa barang yang hendak diekspor(sebelum barang dikapalkan/ preshipment) serta/ ataupun untuk keperluan pembiayaan proyek investasi dalam rangka produksi barang ekspor.

f) BNI Syariah Onshore

Pembiayaan Onshore iB Hasanah merupakan

pembiayaan yang diberikan oleh unit operasional dalam negeri kepada nasabah pembiayaan dalam negeri, dalam wujud mata uang valuta asing untuk membiayai usaha yang dikategorikan aktivitas ekspor(penghasil devisa).

g) BNI Syariah Sindikasi

Pembiayaan Sindikasi iB Hasanah merupakan pembiayaan yang diberikan oleh 2 ataupun lebih Lembaga Keuangan untuk membiaya suatu proyek/ usaha dengan syarat- syarat serta ketentuan yang sama, menggunakan dokumen yang sama serta diadministrasikan oleh Agen yang sama pula.

6. **Produk pembiayaan Griya IB Hasanah**

Griya IB hasanah adalah fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada masyarakat untuk membeli, membangun dan merenovasi rumah (termasuk ruko, rusun, apartemen dan sejenisnya), dan membelikan tanah kavling serta rumah indent yang besarnya disesuaikan dengan kebutuhan pembiayaan dan kemampuan membayar kembali masing-masing calon nasabah.

Pembiayaan Griya Ib Hasanah adalah pembiayaan jangka pendek, menengah, atau panjang untuk membiayai pembelian rumah tinggal (konsumer), baik baru maupun bekas, di

lingkungan developer dengan sistem murabahah. Pihak bank akan memberikan dana pembelian rumah, selanjutnya nasabah menanda tangani tanda bukti penerimaan uang sebagai bukti telah diterimanya dana oleh nasabah dari bank. Bank akan membayarkan pembelian rumah yang dimaksud ke rekening

Perorangan(penjual) yang menjual rumah melalui rekening nasabah, dan nasabah akan memperoleh kwi ibtansi atau bukti pembelian rumah dari penjual untuk diserahkan kepada bank sebagai tanda terima barang oleh bank dari nasabah.

Pembiayaan griya adalah pembiayaan untuk pembelian Rumah ready stock dan indent (Developer Rekanan), Take over (pemindahan fasilitas KPR), Pembelian apartemen ready stock, dan Multiguna beragunan rumah (refinancing).

Hasil wawancara dengan ibu riza warnian Pic Griya Ib Hasanah Kc Bukittinggi dapat disimpulkan :

“Ibu riza warnian mengatakan “manfaat pembiayaan Griya ib hasanah yaitu untuk Membiayai kebutuhan nasabah dalam hal pengadaan rumah tinggal (konsumer), baik baru maupun bekas, serta nasabah dapat mengangsur pembayarannya dengan jumlah angsuran yang tidak akan berubah selama masa perjanjian”⁶².

⁶²Hasil Wawancara dengan ibu riza warnian ,selaku Bagian PIC Griya IB Hasanah Bank Bni Syariah Kc Bukittinggi ,Kamis 21 Januari 2021. Waktu 14.00 Wib

a. Keunggulan Produk Griya iB Hasanah

- 1) Tidak terdapat pinalti bila telah jatuh tempo sesuai ketentuan
- 2) Proses lebih cepat dengan persyaratan gampang sesuai dengan prinsip syariah
- 3) Maksimum pembiayaan s. d Rp. 25 Milyar
- 4) Jangka waktu pembiayaan hingga dengan 15 tahun kecuali buat pembiayaan kavling optimal 10 tahun ataupun disesuaikan dengan kemampuan pembayaran.
- 5) Jangka waktu s. d 20 tahun buat nasabah fix- income.
- 6) Uang muka ringan yang dikaitan dengan pemakaian pembiayaan⁶³

b. Persyaratan Melaksanakan Pembiayaan Griya iB Hasanah

- 1) Warga Negara Indonesia
- 2) Umur minimum 21 tahun serta optimal hingga dengan dikala pensiun
- 3) Pembiayaan wajib lunas
- 4) Berpenghasilan tetap serta sanggup mengangsur
- 5) Penuhi persyaratan bersumber pada evaluasi bank

c. Ketentuan biaya:

⁶³Hasil observasi dengan ibuk riza warnian (Pic Griya Ib Hasanah) bank Bni syariah KC Bukittinggi, Selasa 15 desember 2020

- 1) Biaya Administrai: 1% dari maksimum pembiayaan
- 2) Asuransi: Jiwa dan Kerugian
- 3) Notaris, Materai, dll: sesuai ketentuan yang berlaku.
- 4) Biaya sewaktu- waktu dapat berubah tanpa pemberitahuan terlebih dahulu⁶⁴

d. **Akad**

murabahah

e. **Dokumen-dokumen**

- 1) Foto copy(FC) KTP pemohon serta isteri/ suami, FC surat nikah/ cerai, KK, NPWP.
- 2) Pas foto 3x4 pemohon serta suami/istri.
- 3) RC serta FC rekening buku tabungan 6 bulan terakhir(rekening, mutasi pendapatan serta simpanan) pemohon serta suami/ istri.
- 4) Asli slip pendapatan/ penjelasan pemasukan pemohon serta atau suami/ istri.
- 5) Asli surat keterangan masa kerja serta jabatan terakhir dari industri(untuk pegawai), pemohon serta maupun suami/ istri; minimum berstatus pegawai senantiasa sepanjang 2 tahun..
- 6) FC SK kenaikan mula serta akhir pegawai, pemohon serta maupun suami/ istri..

⁶⁴www.bnisyariah.co.id/id-id/personal/bnigriyaibhasanah Kamis 24/11/2020 14: 12 WIB

- 7) SPT pajak 1 tahun terakhir(untuk pengusaha serta pegawai dengan pemasukan tunai).
- 8) FC akta perusahaan, SIUP, TDP, Laporan keuangan 2 tahun terakhir(untuk pengusaha; minimum usaha berjalan telah 2 tahun).
- 9) FC surat ijin profesi(untuk profesional)
- 10) FC sertifikat, IMB, SPPT, serta STTS PBB tahun terakhir.
- 11) Denah lokasi jaminan
- 12) Surat penawaran jual-beli rumah.
- 13) RAB (Rencana Anggaran Biaya)

B. Strategi Pemasaran Dilakukan Bank Syariah KC Bukittinggi Pada Masa Pandemi Covid-19.

Hasil wawancara dengan ibuk riza warnian Pic Griya Ib Hasanah

Kc Bukittinggi dapat disimpulkan :

*“Ibuk riza warnian mengatakan“Dengan mengetahui permasalahan yang ada, manajer pengelola pembiayaan griya ib hasanah memilih strategi yang tepat dalam masalah tersebut. Pihak dari pengelola pembiayaan griya ib hasanah melakukan langkah-langkah yang harus dilakukan. Sebab itu akan berpengaruh pada perkembangan pemasaran produk pembiayaan griya ib hasanah.Dengan pengambilan keputusan yang tepat pemasaran produk dapat dilakukan dengan baik”.*⁶⁵

⁶⁵Hasil wawancara dengan ibuk riza warnian (Pic Griya iB Hasanah) bank bni syariah kc bukittinggi, kamis 20 januari 2021.

Strategi yang dilakukan bni Syari'ah dalam mengenalkan dan memasarkan produk pembiayaan Griya iB Hasanah sebagai berikut⁶⁶:

1. Melalui progres
2. Melakukan promo tunjuk rumah BNI Griya iB Hasanah dengan bebas uang muka atau DP 0% dengan program yang bertujuan agar mempermudah dan membantu masyarakat yang ingin memiliki rumah di masa pandemi covid19
3. Menjalin kerjasama dengan devloper,dengan demikian jika ada deplover yang ingin membeli rumah maka deplover yang akan menginfokan kepada pihak bank bni syariah maka pihak bank bisa atau tidak mengkovers
4. Menjalin hubungan baik dengan nasabah-nasabah atau calon nasabah
5. Bank wajib melakukan mitigasi risiko dengan teliti. Bank haruslah fokus terhadap industri yang probabilitas untuk dibiayai. Kemudian, Bank harus merambah pilihan pada sektor usaha yang aktif dan berkembang di tengah-tengah terjadinya wabah COVID-19.
6. Inovasi dan Kreativitas Bank. Maraknya virus corona menuntut pihak Bank harus lebih berinovasi lagi. Semisalnya, Bank saat ini

⁶⁶Hasil wawancara dengan ibuk riza warnian (Pic Griya iB Hasanah) bank bni syariah kc bukitinggi, Kamis 20 Januari 2021.

tidak hanya berpatok pada pembayaran angsuran dan kredit pada debiturnya. Akan tetapi, Bank juga harus memikirkan agar dapat membantu nasabah melalui pemasaran pada produknya.

7. memanfaatkan Tools Zoom untuk On The Spot (OTS) Bank. Ketika pemerintah mengeluarkan kebijakan PSBB yaitu salah satunya mewajibkan Sosial Distancing ataupun Physical Distancing, maka harapan terhadap respon Bank ialah dengan menetapkan verifikasi jaminan kredit di lapangan atau OTS melalui sistem Zoom atau Video Call.

C. Kendala dan Upaya yang Dilakukan Bank BNI Syariah KC Bukittinggi Dalam Melakukan Pemasaran Pembiayaan Griya IB Hasanah dimasa Pandemi Covid 19

Dalam menjalankan suatu usaha pasti memiliki suatu strategi yang baik dalam mencapai suatu tujuan yang diinginkan. Tetapi dalam menjalankan suatu usaha pasti memiliki kendala serta hambatan dalam menjalankan strategi. Begitu juga dengan PT. BNI Syariah KC Bukittinggi dalam mengembangkan strategi juga memiliki kendala dalam mencapai tujuan.

Menurut wawancara bersama ibu Riza Warnain selaku PIC pembiayaan Griya iB Hasanah, kendala yang di hadapi BNI Syariah KC Bukittinggi dalam melaksanakan strategi pemasaran produk pembiayaan Griya iB Hasanah dimasa Covid-19 yaitu *“Terjadinya ketidakstabilan ekonomi dan pendapatan yang menurun akibat adanya Covid-19, sehingga sektor usaha menengah sangat*

berdampak kepada pendapatannya, pihak nasabah yang melakukan pembiayaan pada saat ini banyak yang mengalami pembayaran macet, likuiditas yang tidak merata di industri .

Jadi dapat disimpulkan bahwa kendala serta hambatan yang dihadapi PT. Bank BNI Syariah KC Bukittinggi dalam menjalankan strategi untuk menarik minat nasabah melakukan pembiayaan Griya iB Hasanah dimasa Covid-19 ialah: Kondisi ekonomi masyarakat yang menurun. Kondisi ini disebabkan karena adanya Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) yang dilakukan oleh pemerintah pasca Covid-19 sehingga masyarakat juga membatasi kegiatan usaha yang dilakukan oleh masyarakat. Dampak Covid-19 ini sangat memberikan dampak yang sangat luar biasa kepada pendapatan masyarakat serta sektor usaha, sehingga menyebabkan adanya penurunan nasabah baik nasabah penghimpun dana maupun nasabah yang melakukan pembiayaan.

Untuk pengendalian kendala yang terjadi dibutuhkan upaya pengendalian agar suatu usaha dapat stabil dan berjalan sesuai tujuan. Begitu juga dengan PT. BNI Syariah KC Bukittinggi dalam mengembangkan strategi juga memiliki upaya pengendalian kendala dalam mencapai tujuan. “Ibuk riza warnian mengatakan “*upaya yang dilakukan oleh Bank BNI Syariah KC Bukittinggi adalah dengan melakukan promo tunjuk rumah BNI Griya iB Hasanah dengan bebas uang muka atau DP 0% dengan program yang bertujuan agar*

mempermudah dan membantu masyarakat yang ingin memiliki rumah di masa pandemi covid 19.

Jadi dapat disimpulkan bahwa Upaya yang dilakukan PT. Bank BNI Syariah KC Bukittinggi dalam menjalankan strategi untuk menarik minat nasabah untuk meningkatkan pembiayaan Griya IB Hasanah dimasa Covid-19 ialah:

1. Melakukan promo tunjuk rumah BNI Griya IB Hasanah dengan bebas uang muka atau DP 0% dengan program yang bertujuan agar mempermudah dan membantu masyarakat yang ingin memiliki rumah di masa pandemi covid 19
2. Sosialisasi kepada developer rekanan BNI Syariah
3. Melakukan strategi marketing baik offline maupun online
4. Berpartisipasi di acara event/kegiatan terkait griya.

D. Penerapan Metode 5C Pada Pembiayaan Griya Ib Hasanah Menggunakan Akad Murabahah Di Bank Bni Syariah Kc Bukittinggi

Hasil wawancara dengan ibuk riza warnian Pic Griya Ib Hasanah Kc Bukittinggi dapat disimpulkan :

“Ibuk riza warnian mengatakan “Adapun untuk mendukung kelancaran pembiayaan produk Griya IB Hasanah yang telah direncanakan maka pihak bank bni syariah melakukan analisa dengan baik. Oleh karenanya pihak bank bni syariah kc bukittinggi dalam memberikan pembiayaan harus benar-

benar memperhatikan dalam menganalisa pembiayaan, salah satunya dengan menggunakan prinsip 5C.”⁶⁷

Mengenai penerapan prinsip 5c diberlakukan oleh bank bni syariah bukittinggi ketika nasabah yang ingin mengacukan pembiayaan murabahah, yaitu sebelum mengacukan dokumen analisa yang dilakukan dengan wawancara kepada calon nasabah. Selanjutnya setelah pengajuan dokumen pembiayaan, pihak bank bni syariah bukittinggi melakukan analisa prinsip 5C kembali dengan observasi data dari dokumen yang diberikan ,dengan begitu saat pembiayaan sudah diberikan oleh pihak bank syariah bukittinggi pihak bank bni tetap terus melakukan upaya menanalisa agar dapat mengurangi risiko-risiko yang akan terjadi.

Hasil wawancara dengan ibuk riza warnian Pic Griya Ib Hasanah

Kc Bukittinggi dapat disimpulkan :

“Ibuk riza warnian mengatakan “Penerapan analisa pembiayaan griya ib hasanah dengan menggunakan akad murabahah bank bni syariah bukittinggi.dengan prinsip 5C “yaitu ⁶⁸. :

- 1. Calon Nasabah melakukan pengisian data aplikasi pembiayaan disertai mengumpulkan dokumen-dokumen yang di persyaratkan.*
- 2. Pihak divisi sales melakukakan pencekan dokumen nasabah yang bertujuan untuk mendapatkan nasabah yang layak memperoleh pembiayaan*

⁶⁷ Hasil wawancara dengan ibuk Riza warnain (PIC produk griya ib hasanah) bank bni syariah kc bukittinggi, selasa 26 januari 2021 .14.00 WIB

⁶⁸ Hasil wawancara dengan ibuk Riza warnain (PIC produk griya ib hasanah) bank bni syariah kc bukittinggi, selasa 26 januari 2021 .14.00 WIB

3. Pihak divisi sales melakukan analisa pembiayaan terhadap calon nasabah yang layak untuk memperoleh pembiayaan, dengan menggunakan prinsip:

a. Karakter

Hasil wawancara dengan ibuk riza warnian Pic Griya Ib

Hasanah Kc Bukittinggi dapat disimpulkan :

“Ibuk riza warnian mengatakan “Character adalah sifat tingkah laku atau pembawaan pribadi diri calon nasabah yang harus diketahui oleh pihak bank, pengetahuan terhadap analisa pembiayaan, terutama dibidang karakter merupakan langkah terbaik dalam mengantisipasi terjadinya resiko. Pengetahuan tersebut dapat meliputi bagaimana memilih calon anggota pembiayaan yang potensial, juga harus memiliki sikap, intelektualitas dan juga attitude yang baik dalam menjalankan pekerjaannya”⁶⁹.

Analisa character ialah aspek kualitatif yang dapat dimengerti bila kita sudah memahami lama calon penerima pembiayaan. Aspek ini ialah aspek terbanyak yang jadi pemicu pembiayaan bermasalah, karena rating paling tinggi pemicu bermasalah merupakan aspek character. Oleh sebab itu seseorang pembiayaan ataupun Account Officer wajib teliti terhadap evaluasi kepribadian calon penerima pembiayaan. Karena character seorang tidak lumayan cuma dilihat dari sekali pertemuan. Pihak pembiayaan pula wajib membenarkan apakah calon penerima pembiayaan betul- betul orang yang cocok ialah dengan menanyakan kepada orang sebelah, rekan kerja sampai suppliernya. Perihal ini dicoba buat mengestimasi terbentuknya resiko pembiayaan sehabis pembiayaan diberikan.

⁶⁹ Hasil wawancara dengan ibuk Riza warnain (PIC produk griya ib hasanah) bank bni syriah kc bukittinggi, selasa 26 januari 2021 .14.00 WIB

Tidak hanya itu yang tidak kalah berarti merupakan seseorang petugas pembiayaan wajib mempunyai keahlian analisa keuangan yang baik buat memegang kunci keberhasilan pembiayaan yang diberikan, serta didalam membagikan pembiayaan murabahah, seseorang petugas Account Officer pembiayaan wajib berlagak netral serta tidak mementingkan kepentingan individu, semacam mengejar sasaran sampai mengabaikan resiko pembiayaan serta sistem operasional serta prosedur.

Mekanisme awal tahapan-tahapan analisa pembiayaan yang sehat yakni bisa ditinjau dari beberapa tahapan antara lain yaitu:⁷⁰

1) *Account Officer* mencari nasabah

Account Officer mencari nasabah cocok dengan referensi yang telah dipunyai, maupun tanpa harus mencarinya sebab terdapat pula nasabah yang langsung tiba ke Bank Bni Syariah bukittinggi.

2) Melakukan wawancara

Account Officer melaksanakan wawancara awal dengan nasabah, sebab character seorang bisa dideteksi sehabis melaksanakan verifikasi serta *interview*. Tidak hanya itu pihak

⁷⁰ Hasil wawancara dengan ibuk Riza warnain (PIC produk griya ib hasanah) bank bni syriah kc bukittinggi, selasa 26 januari 2021 .14.00 WIB

bank bni syariah bukittinggi pula memperhitungkan kepribadian dari calon debitur dikala pengajuan peranyaan seputar usaha yang hendak dibiayainya

Berdasarkan pada wawancara tersebut bisa dilihat perilaku serta cara menanggapi calon debitur yang mana hendak dikenal serta bisa disimpulkan character mereka. Sebaliknya untuk nasabah lama, hingga evaluasi character dicoba dengan memandang riwayat pembiayaan murabahah yang telah sempat diberikan tadinya, bersumber pada riwayat tersebut hingga pihak Bank Bni Syariah Bukittinggi bisa menegtahui mana nasabah yang mempunyai watak serta itikad yang bertanggung jawab dalam pengembalian hutang(pembiayaan murabahah) nantinya.

Perihal ini sesuai dengan pendapat Ismail(2010), di mana bahwasanya character menggambarkan sifat serta karakter calon debitur dengan tujuan buat mengenali bahwacalondebitur memiliki kemauan buat penuhi kewajiban membayar pinjaman hingga dengan lunas. Hingga bidang Account Officer mau meyakini terhadap calon debitur kalau calon debitur bisa penuhi kewajibanya cocok dengan jangka waktu yang sudah dijanjikan.

Hasil wawancara dengan ibuk riza warnian Pic Griya Ib Hasanah Kc Bukittinggi dapat disimpulkan :

“Ibuk riza warnian mengatakan Bahwa Pihak bank bni syariah bukittinggi menganalisa character sering juga dilakukan untuk melihat dan mewaspadaikan terhadap nasabah yang meminta pihak bank untuk mempercepat pencairan dana pembiayaan yang diberikan pihak bank. Biasanya nasabah tersebut sedang terbelit hutangnya. Oleh karena itu, pihak bank yang sudah dapat membaca character tersebut maka tidak akan memberikan pembiayaan yang nasabah inginkan. Ini juga suatu analisa character yang sudah diprediksi oleh pihak bank, dan juga termasuk kasus yang terjadi pada pemberian pembiayaan murabahah.”⁷¹

Account Officer harus sanggup menganalisa kondisi nasabah terpaut perilaku dalam pelunasan pembayaran pembiayaannya. Bila nasabah berniat tidak baik, meski ia memiliki keahlian buat melunasinya namun ia enggan melunasi pembiayaan yang telah diambil. Begitu pula terdapat character yang kebalikannya, di mana seorang nasabah yang tidak bisa penuhi tanggung jawabnya dalam pelunasan pembiayaan yang diberikan, hendak namun terdapat sesuatu usaha buat membayarnya meski seadanya. Hingga yang semacam ini layak buat dipertimbangkan. Hingga dari ini, pihak Account Officer harus bisa melaksanakan analisa sebaik bisa jadi terhadap character nasabah dalam upaya mengestimasi terbentuknya resiko yang lebih besar dikemudian hari.

3) BI (Bank Indonesia) checking

BI checking dilakukan oleh pihak Bank Bni Syariah untuk mengenali riwayat pembiayaan yang sudah diterima oleh nasabah

⁷¹ Hasil wawancara dengan ibuk Riza warnain (PIC produk griya ib hasanah) bank bni syariah kc bukittinggi, selasa 26 januari 2021 .14.00 WIB

berikut status nasabah yang diresmikan oleh BI. Sehingga dengan pengecekan tersebut, pihak bank bisa mengenali rating nasabah tersebut baik ataupun bermasalah serta Bank Checking dilakukan secara personal antara sesama Account Officer bank, baik dari bank yang sama ataupun bank yang berbeda sebab umumnya tiap Account Officer bank mempunyai pengalaman tertentu dalam berhubungan dengan calon nasabah

4) *Tradechecking*

Analisa dilakukan Bank Bni Syariah terhadap nasabah buat mengenali lebih jauh tentang usaha- usaha sejenis pesaing, pemasok serta konsumen dari usaha yang diajukan ataupun diusulkan oleh pihak nasabah yang mau mengambil pembiayaan serta pula analisa ini bisa memandang tentang pengalaman kemitraan seluruh pihak terpaut. Pasti ini membagikan indikasi tentang kepribadian calon nasabah, paling utama permasalahan keuangan semacam cara pembayaran.

Hasil wawancara dengan ibu riza warnian Pic Griya Ib Hasanah Kc Bukittinggi dapat disimpulkan :

“Ibu riza warnian mengatakandalam melakukan analisa character pihak Bank Bni Syariah terus menjalankan prosedur-prosedur kelengkapan data pembiayaan murabahah antara lain dengan menganalisa berkas yang telah dilakukan analisa oleh Bank Bni Syariah Account Officer memastikan serta meneliti kelengkapan pengisian formulir permohonan pembiayaan dan juga kelengkapan data maupun persyaratan permohonan pembiayaan dan dibuatkan

cek list. Sebelum Bank Bni Syariah memberikan pembiayaan kepada calon nasabah, ada beberapa persyaratan umum yang harus dilengkapi oleh calon nasabah pembiayaan “yaitu.”⁷²

1. Setelah melakukan penelitian terhadap kelengkapan serta pengisian formulir, petugas Account Officer melaksanakan verifikasi bukti diri nasabah dengan mencocokkan no KTP masa berlakunya, KK dan novel nikah, nama, alamat tempat bertepatan pada lahir serta ciri tangan nasabah pada formulir permohonan.
2. *Account Officer* harus meyakinkan keaslian serta keabsahan surat dari lembaga permohonan(SK Pegawai, Pesan Penjelasan, Pesan Kuasa, dll) serta dilakukan vertifikasi secara langsung ke lembaga terkait
3. Data pemohon wajib dicoba vertifikasi merupakan: usia, pangkat/ jabatan, pendapatan serta pemasukan lain, dan agunan. Account:
 - a. KTP, Pasfoto, KK serta perihal sebagainya.
 - b. Mengecek Bank Checking(buat mengenali nasabah yang mengambil pembiayaan di lembaga keuangan lainnya
 - c. Verifikasi agunan (barangjaminan).
 - d. Surveilapangan.
 - e. Menganalisa data, setelah menganalisa informasi proses ini dimasukkan dalam wujud MUP(Memorandum Usulan Pembiayaan) yang nantinya diserahkan kepada kepala bagian Account Officer buat dikomitekan

⁷² Hasil wawancara dengan ibuk Riza warnain (PIC produk griya ib hasanah) bank bni syriah kc bukittinggi, selasa 26 januari 2021 .14.00 WIB

bersama para dewan Direksi, bila calon nasabah tersebut berhak buat difasilitasi, hingga pihak Bank Bni Syariah melaksanakan dokumentasi terhadap agunan.

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti laksanakan, maka dapat disimpulkan bahwa penilaian aspek *character* di Bank BNI Syariah KC Bukittinggisangat bergantung pada analisa yang dicoba oleh bagian Account officer yang mempunyai pengalaman besar, dan memiliki intelektualitas yang bagusBank Bni Syariah KC Bukittinggi sudah menerapkan penilaian *character* dengan baik

b. Capacity

penilaian aspek capacity di Bank Bni Syariah menganjurkan dalam aspek ini sangat berhubungan dengan keahlian karyawan paling utama pada bidang Account Officer. Oleh karena itu, karyawan bidang Account Officer bisa mengamati keahlian calon nasabah dalam mengelola bidang usahanya serta keahlian nasabah pada skill yang lain. Bank Bni Syariah sendiri pula memandang keahlian calon nasabah dalam melaksanakan usaha serta sepanjang mana prospek usaha tersebut. Tujuannya supaya pihak Bank Bni Syariah supaya mengenali sepanjang mana keahlian nasabah dalam mengembalikan hutang(pembiayaan) yang diambilnya. Cocok dengan komentar Adiwarman(2010), berkata kalau resiko pembiayaan merupakan resiko yang diakibatkan oleh terdapatnya kegagalan counterparty dalam penuhi

kewajibannya. oleh sebab itu Bank Bni Syariah telah berupaya melaksanakan analisa aspek capacity dengan sebaik mungkin.

Untuk mengetahui kapasitas nasabah juga, pihak Bank Bni Syariah juga harus memperhatikan:

1. Jumlah hasil produksinya.
2. Jumlah hasil penjual dan pembeli.
3. Anggaran rugi laba perusahaan sekarang dan proyeksi di masa akandatang.
4. Data finansial perusahaan sebagian tahun terakhir yang terlihat pada neraca laporan keuangan tahunan.

Berdasarkan hasil wawancara dengan ibuk riza warnian sehingga peneliti mengambil kesimpulan bahwa penilaian pada aspek *capacity* di Bank Bni Syariah KC Buittinggi sangat berhubungan dengan keahlian karyawan paling utama di bidang Account Officer dalam menganalisis keadaan dan kondisi nasabah hingga dari hasil observasi serta wawancara yang peneliti lakukan Bank Bni Syariah sudah mempraktikkan evaluasi capacity dengan sangat baik..

c. Capital

Penilaian analisa aspek capital berhubungan dengan modal. Aspek yang digunakan buat mengetahui seberapa besar modal yang dipunyai

oleh debitur dan usaha yang akan dijalankan ataupun yang sudah dijalankan.

Hasil wawancara dengan ibuk riza warnian Pic Griya Ib Hasanah Kc Bukittinggi dapat disimpulkan :

“Ibuk riza warnian mengatakan “cara yang dipergunakan oleh pihak Bank Bni Syariah dalam melihat aspek capital ini adalah dengan melihat rumah calon debitur itu sendiri apakah kepemilikan rumah tersebut jelas dan benar rumahnya sendiri atau hanya rumah sewa yang ditinggalinya sementara. Hal ini sangat menjadi bahan pertimbangan pihak Bank Bni Syariah, begitupun terkait aset-aset lain yang dimilikinya. Sedangkan modal yang calon debitur sediakan secara khusus untuk usahanya tersebut tidak begitu diperhatikan penilaiannya”⁷³”.

Penilaian aspek ini dilakukan Bank Bni Syariah hal serupa hampir sama seperti saat memperhatikan analisa aspek *condition of economy*.

Hasil wawancara bersama ibuk riza warnian Pic Griya Ib Hasanah Kc Bukittinggi dapat disimpulkan :

Ibuk riza warnian mengatakan “pihak Bank Bni Syariah untuk mengetahui analisa capital, Bank Bni Syariah harus melakukan hal-hal sebagai berikut:

- 1. Melakukan analisa neraca keuangan sedikitnya 2 tahun terakhir.*
- 2. Melakukan analisa rasio untuk mengetahui likuiditas, solvabilitas dan rentabilitas dari perusahaan tersebut untuk pembiayaan konsumtif, hal ini dapat tercermin dari uang muka yang sanggup dibayar oleh calon nasabah”⁷⁴.*

⁷³Hasil wawancara dengan ibuk Riza Warnain (PIC produk griya ib hasanah) Bank Bni Syariah Kc Bukittinggi, Selasa 26 Januari 14.00 Wib

⁷⁴Hasil wawancara dengan ibuk Riza Warnain (PIC produk Griya iB Hasanah) Bank Bni Syariah Kc Bukittinggi , Selasa 26 Januari 14.00 wib

Setelah peneliti melaksanakan wawancara, dapat disimpulkan bahwa dalam penilaian analisa aspek *capital* di Bank BNI Syariah KC Bukittinggisangat bergantung dalam keaslian data kepemilikan serta aset-asetpada nasabah. Oleh karena itu Bank Bni Syariah KC Bukittinggi sedang berupayamenggunakan analisa prinsip *capital* dengan baik.

d. Collateral

penilaian analisa aspek collateral berkaitan dengan jaminan. Hingga bagian Account Officer melaksanakan dokumentasi terhadap agunan, sistem pilihan agunanyang dibutuhkan buat menjauhi penipuandari pihak yang mengajukan pembiayaan, apakah agunan yang diajukan benar miliknya. Bank wajib lebih cermat dalam mengumpulkan berkas- berkas berarti buat dijadikan fakta bila terjalin kesalahan dikala membagikan pembiayaan serta diharapkan dapat mengatur dan mengurangi bermacam resiko yang bisa jadi terjalin. Sebab dalam perihal agunan ada agunan yang masih dalam masalah persengketaan.

Secara rinci analisa *collateral* yang dilakukan oleh Bank Bni Syariah antarlain:

- 1) Meneliti kepemilikan jaminan yang diserahkan dengan sangat detail
- 2) Mengukur dan memperkirakan stabilitas harga jaminan

diserahkan.

- 3) Memperhatikan kemampuan jaminan untuk dijadikan uang dalam waktu relatif singkat tanpa harus mengurangi nilainya.
- 4) Memperhatikan pengikatannya, sehingga secara legal pihak Bank Bni Syariah dapat dilindungi.
- 5) Memperhatikan rasio jaminan terhadap jumlah pembiayaan. Semakin tinggi rasio tersebut, maka semakin tinggi kepercayaan Bank Bni Syariah terhadap kesungguhan calonnasabah
- 6) Marketabilitas jaminan yaitu jenis dan lokasi jaminan sangat menentukan tingkat *marketable* (penjualan) suatu jaminan.

Berdasarkan hasil wawancara, peneliti dapat menyimpulkan bahwa pada aspek analisa *collateral* di Bank BNI Syariah KC Bukittinggiberharap bisa menghasilkan analisa yang realistis dan objektif. Analisa sangat memastikan pembiayaan yang akan diberikan, seperti rasio jaminan. Bank Bni Syariah KC Bukittinggitelah cukup baik dalam menganalisa aspek *collateral*nasabah.

e. Condition Of Economy

Dalam prinsip *condition of Economy*penilaian tertuju pada kondisi perekonomian secara menyeluruh serta kondisi pada sektor usaha calon

nasabah. Sebagian usaha yang sangat tergantung pada kondisi perekonomian, olehsebab itu perlu mengaitkan kondisi ekonomi secara umum dengan usaha calon nasabah.

Kondisi yang harus diperhatikan oleh pihak Bank Bni Syariah dalam aspek *condition of economy* secara luas antara lain⁷⁵:

- 1) kondisi ekonomi akan memberi dampak pada perkembangan usaha calon nasabah.pihak Bank Bni Syariah akan mengawasiserta mengamati perkembangan ekonomi atas usaha yang dijalankan oleh nasabah.
- 2) keadaan usaha calon nasabah, dan perbandingandengan usaha sejenis serta lokasi lingkungan wilayah usaha. Dalam aspek ini pihak Bank Bni Syariah akan melihat letak strategis pada usaha yang akan dijalankan, sehingga dapat diprediksikan keuntungan dari usaha yang dijalanannya.
- 3) Kondisi pemasaran pada hasil usaha calon nasabah. Dalam aspek ini pihak Bank Bni Syariah akan melihat kondisi usaha nasabah serta perkembangan penghasilan yang didapat dari usaha yang dijalankan serta modal dari Bank Bni Syariah
- 4) Prospek usaha di masa yang akandatang.

Maka hasil wawancara yang peneliti lakukan, pada kasus analisa

⁷⁵ Hasil wawancara dengan ibuk Riza warnain (PIC produk griya ib hasanah) bank bni syriah kc bukittinggi, selasa 26 januari 2021 .14.00 WIB

condition of economy ini pihak Bank Bni Syariah KC Bukittinggi terpenting pada bagian *Account Officer* belum bisa diperhatikan dengan baik, disebabkan masih dalam proses prediksi yang akan terjadi pada kemudian hari. Oleh karena itu aspek analisa *condition of economy* pihak Bank Bni Syariah KC Bukittinggi sedang melakukan upaya-upaya analisa terbaiknya.

4. Tahap berikutnya setelah prinsip 5C lengkap, maka dokumen-dokumen akan diinput menggunakan EFO (Electronic Financial Organizer) system, lalu data akan diolah oleh divisi processing
5. Dokumen-dokumen yang telah selesai diinput menggunakan EFO system dan telah selesai diolah oleh divisi processing akan di analisis kembali oleh divisi sales, lalu diserahkan kepada pimpinan dengan tujuan memperoleh keputusan pembiayaan. Pada keputusan pembiayaan terdapat dua keputusan, yaitu pembiayaan di tolak dan pembiayaan disetujui, ketika pembiayaan disetujui maka divisi operasional akan bertugas untuk membuat foam perjanjian akad
6. Pelaksanaan Akad Pembiayaan Pada tahap ini nasabah debitur akan bertemu dengan perwakilan dari divisi sales dan divisi operasional untuk melaksanakan akad.
7. Realisasi Pembiayaan Pencairan pembiayaan akan di kreditkan ke rekening debitur, kemudian dilakukan pemindahan kembali dari rekening debitur ke rekening developer yang bertujuan untuk membuktikan secara hukum positif bahwa nasabah telah menerima pembiayaan dari bank, serta nasabah telah mengetahui bahwa telah terjadi transaksi jual-beli antara bank dengan developer/ penjual/ supplier. Lain halnya dengan pembiayaan untuk tujuan renovasi, yaitu plafond pembiayaan dikreditkan secara langsung oleh bank ke rekening nasabah pembiayaan, aspek capital di Bank BNI Syariah KC Bukittinggi sangat bergantung pada keaslian data kepemilikan serta aset-aset yang ada pada nasabah⁷⁶

⁷⁶ Hasil wawancara dengan ibu Riza Warnain (PIC produk griya ib Hasanah) bank bni syariah kc bukittinggi, selasa 26 januari 2021 .14.00 WIB

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berlandaskan hasil penelitian serta analisis penulis bahwa strategi pemasaran Dalam Meningkatkan pembiayaan Pada Griya Ib Hasanah Dimasa Pandemi Covid 19 di Bank BNI Syariah Kc Bukittinggi ialah tetap menggunakan strategi pemasaran , dan tentunya terjadinya peningkatan dalam meningkatkan pemasaran produk griya ib hasanah dengan menerapkan analisa pemasaran menggunakan analisa 5c pada bank bni syariah kc bukittinggi berdasarkan dari lapangan sebagai berikut :

1. Strategi yang dilakukan bni Syari'ah kc bukittinggi dalam mengenalkan dan memasarkan produk pembiayaan Griya iB Hasanah yaitu melakukan progres, Melakukan promo tunjuk rumah BNI Griya iB Hasanah dengan bebas uang muka atau DP 0% dengan program yang bertujuan agar mempermudah dan membantu masyarakat yang ingin memiliki rumah di masa pandemi covid19, menjalin kerjasama dengan devloper, dengan demikian jika ada deplover yang ingin membeli rumah maka deplover yang akan menginfokan kepada pihak bank bni syariah maka pihak bank bisa atau tidak mengkovers, menjalin hubungan baik dengan nasabah-nasabah atau calon nasabah, bank wajib melakukan mitigasi risiko dengan teliti. Bank haruslah fokus terhadap industri yang

probabilitas untuk dibiayai. Kemudian, Bank harus merambah pilihan pada sektor usaha yang aktif dan berkembang.

2. Kendala dan Upaya yang Dilakukan Bank BNI Syariah KC Bukittinggi Dalam Melakukan Pemasaran Pembiayaan Griya IB Hasanah dimasa Pandemi Covid 19 yaitu: Terjadinya kondisi ekonomi dan pendapatan yang menurun akibat adanya Covid-19, sehingga usaha sektor ekonomi menengah sangat berdampak kepada pendapatannya, pihak nasabah yang melakukan pembiayaan pada saat ini banyak yang mengalami pembayaran macet. Upaya yang dilakukan Bank BNI Syariah KC Bukittinggi dalam menghadapi kendala tersebut adalah Melakukan promo tunjuk rumah BNI Griya IB Hasanah dengan bebas uang muka atau DP 0% dengan program yang bertujuan agar mempermudah dan membantu masyarakat yang ingin memiliki rumah di masa pandemi covid 19, sosialisasi kepada developer rekanan BNI Syariah, melakukan strategi marketing baik offline maupun online, Berpartisipasi di acara event/kegiatan terkait griya.
3. Penerapan Metode 5C Pada Pembiayaan Griya Ib Hasanah Menggunakan Akad Murabahah Di Bank Bni Syariah Kc Bukittinggi yaitu : aspek *character* pada Bank BNI Syariah KC Bukittinggi terlalu berharap pada analisa yang dilaksanakan oleh bagian *Account officer* yang memiliki pengalaman tinggi, analisa

aspek *capacity* di Bank Bni Syariah KC Buittinggi sangatlah berhubungan dengan kemampuan karyawan terutama di bidang *Account Officer* dalam membaca kondisi dan keadaan nasabah, aspek analisa *collateral* di Bank BNI Syariah KC Bukittinggi ingin bisa menghasilkan analisa yang realistis dan objektif, analisa *condition of economy* ini pihak Bank Bni Syariah KC Bukittinggi terpenting pada bagian *Account Officer* belum bisa diperhatikan dengan baik.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, saran yang dapat diberikan oleh penulis pada bank bni syariah kc bukittinggi terhadap Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Pembiayaan Pada Griya IB Hasanah Dimasa Pandemi Covid 19 ialah :

1. Langkah kedepan dalam sosialisasi produk ini harus ditingkatkan sehingga dapat bersaing dengan produk sejenis yang dimiliki oleh bank lain dengan cara lebih menggiatkan program pemasaran, memperbaiki sistem dan prosedur pembiayaan yang ada, melakukan pendekatan kepada ikatan, asosiasi dan organisasi pengusaha terutama yang bergerak di sektor Ekonomi Industri .
2. BNI Syariah KC Bukittinggi harus meningkatkan produk Pembiayaan Griya IB Hasanah dengan inovasi-inovasi baru dan memudahkan nasabah agar tetap eksis dalam persaingan dunia

perbankan, Dan lebih memanfaatkan peluang yang ada disamping melihat ancaman yang harus dihadapi sehingga kekuatan yang dimiliki dapat digunakan secara maksimal untuk mengurangi kelemahan yang ada.

DAFTAR PUSTAKA

- Agus Hermawan, *Komunikasi Pemasaran*, Jakarta :Erlangga
- AkhmadMujahidin, 2017*Hukum Perbank Syariah*,Depok: PT Rajagrafindo Persada
- Antonio, Muhammad Syafi’I, 2001. *Bank dari teori ke praktek* , jakarta :gema insani
- Ascarya, 2015. *Akad dan Produk Bank Syariah* Jakarta: Rajawali Press
- Darsono, 2017.*PerbankanSyariah di Indonesia Kelembagaan Dan Kebijakan Serta TantanganKedepan*, Jakarta: PT RajaGrafindoPersada
- Departemen Agama RI, Al-Qur’an danTerjemahnya, Bandung: CV. Diponegoro, 2005
- Devi Hervita, Triwidyastuti, Irvandi Gustari, “*Analisis Strategi Bisnis Pada PT.Gancia Citra Rasa*”, *Eksekutif*, (Universitas Pancasila), Vol.14, No 2, Desember 2017, 372-373
- Djoko Muljono,2015. *Buku Pintar Akuntansi Perbankan dan Lembaga Keuangan Syariah*, Yogyakarta: Andi
- Fatimah,dkk,*strategi pemasaran produk pembiayaan murabahah pada bank x syariah cabang tangerang selatan*”*,jurnal Ekonomi dan Bisnis*, vol 11, no.2.
- Gita Danupranata, 2013*Manajemen Perbankan Syariah*, Jakarta:Penerbi Salemba Empat,
- https://id.wikipedia.org/wiki/Bank_BNI_Syariah diakses senin 24 november 2020, pukul 20:38 WIB
- <https://keuangan.kontan.co.id/news/pertumbuhan-aset-bni-syariah-1946-pada-triwulan-ii-tahun-2020>. Diakses kamis 19 november 2020 pukul 21:45
- <https://www.bnisyariah.co.id/id-id/personal/bnigriyaibhasanah> diakses senin 23/11/2020 pukul 11:14 WIB
- Ikatan Bankir Indonesia(IBM),2014*Mengelola Bisnis Pembiayaan Bank Syariah*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama
- Kasmir,2014*Manajemen Perbankan*, (Jakarta: PT Raja Grafindo
- Khotibul Umam, 2017.*Perbankan SyariahDasar-Dasar dan Dinamika Perkembangannya di Indonesia*, Jakarta: PT Rajagrafindo Persada

- M.Nur Rianto Al Arif, 2010.*Dasar-Dasar Pemasaran Syariah*,Bandung: Alfabeta
- Muhamad,2004.*manajemen dana bank syariah*. Jakarta:PT Raja Grafindo persada
- Muhammad,2006 *Metode Penelitian Ekonomi Islam Pendekatan Kualitatif*,(Jakarta: Pt Raja Grafindo Persada.
- Nurul Mubarak,2017. Strategi Pemasaran Islam,(I-Ekonomi ,vol.3.no 1.juni.
- Philip Kotler, Gary Armstrong,2008. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*,Jakarta : Erlangga
- Produk Dana Bank BNI Syariah*” artikel diakses Pada Tanggal 20 November 2020 dari <http://www.bnisyariah.co.id/kategori-produk/produk-dana>
- Rahcmadi Usman, 2014.*Aspek Hukum Perbankan syariah di indonesia* Jakarta: Sinar Grafika
- Sejarah Bank BNI Syariah*, artikel diakses pada Tanggal 20 Novembember 2020 dari <http://www.bnisyariah.co.id/sejarah-bni-syariah>
- Sofjan Assauri, 2011. *Manajemen Pemasaran*, cetakan ke-11, Jakarta: PT Raja Grafindo
- SukantoReksohadiprodj,1987 *manajemen strategik*, cetakan 1 ,Yogyakarta:BPEF
- Visi dan Misi Bank BNI Syariah*”, artikel diakses Pada Tanggal 20 November 2020 dari <http://www.bnisyariah.co.id/visi-dan-misi>
- Wahyuni,2019.*PengaruhPembiayaan Murabahah Dan MusyarakahTerhadapProfitabilitas Di BprsMadinahLamonganPeriode 2014-2017*”, JES, (Universitas Islam Lamongan), Vol 3, No 2.
- www.bnisyariah.co.id/id-id/personal/bnigriyaibhasanah Kamis 24/11/2020 14:12 WIB
- Yenti Afridajebi,”*analisis pembiayaan murabahah di perbankan syariah*” (Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam)-Vol 1, No 2, Juli-Desember. Diakses 21 Desember 2020.
- Zainal Mustafa,2013, *Mengurai Variabel Hingga Instrumentasi*, Yogyakarta:Graha Ilmu.
- Zainul Arifin,2006,*Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*, Jakarta:Pustaka Alvabet, cet 4

LAMPIRAN 1

PEDOMAN PERTANYAAN WAWANCARA

1. Bagaimana gambaran umum terkait dengan produk Griya iB Hasanah?
2. Apakah produk Griya iB Hasanah yang ditawarkan oleh pihak bank BNI Syariah sudah sesuai dengan syariah dan ketentuan peraturanperundangan?
3. Bagaimana strategi pemasaran produk pembiayaan Griya iB Hasanah pada Bank BNISyariah KC Bukittinggi?
4. Bagaimana prospek perkembangan pembiayaan Griya iB Hasanah untuk usaha kecilmenengah?
5. Apa kendala dan upaya yang dihadapi BNI Syariah Cabang Bukittinggi dalam mengatasi produk pembiayaan Griya iBHasanah?
6. Apa saja strategi promosi dan sosialisasi yang digunakan untuk memperkenalkan produk pembiayaanini?
7. Apa keunggulan yang dimiliki produk pembiayaan ini dibandingkan dengan produk pembiayaan konsumtif pada bank lain, sehingga dapat menarik minatmasyarakat?
8. Bagaimana proses penyaluran pembiayaan Griya iB Hasanahini?

Lampiran 2



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BUKITTINGGI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
 Kampus II : Jalan Gurun Aur Kubang Putih Kab. Agam - Sumatera Barat - Telepon / Fax : (0752) 22875
 Website : www.febi.iainbukittinggi.ac.id | e-mail : febi@iainbukittinggi.ac.id

Nomor : B-0684/In.26.3/PP.07/04/2021

09 April 2021

Lamp :-

Hal : **Mohon Izin Penelitian**

Yth. : Pimpinan Bank BNI Syariah

Kantor Cabang Bukittinggi

Dengan hormat, dalam rangka mengumpulkan data untuk penyusunan Skripsi bagi mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Bukittinggi, kami harapkan bapak/ibu untuk dapat kiranya memberi kesempatan penelitian kepadasaudara:

Nama : Maha Yesti Fitri
 NIM : 3317133
 Semester : VIII (delapan)
 Fakultas : Ekomi dan Bisnis Islam
 Program Studi : Perbankan Syariah S1
 Judul Skripsi : ***“Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Pembiayaan Griya iB Hasanah Pada Masa Pandemi Covid19 (Studi Kasus: BNI Syariah KC Bukittinggi)”***
 Lokasi Penelitian : Bank BNI Syariah KC Bukittinggi
 Waktu : 26 November s/d 26 Desember 2020

Demikian disampaikan, atas bantuannya diucapkan terimakasih.

Dekan,



Dr. Iiz Izmuddin, MA

NIP. 197503032001121007

Lampiran 3

Foto dokumentasi



DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. DATADIRI

Nama	:	Maha Yesti Putri
NIM	:	3317.133
Tempat/Tglahir	:	Tandun, 12 November 1998
Alamat	:	Sunting nagari pasanehan lasi , Kec. Candung,Kab.Agam , Sumatera Barat
Agama	:	Islam
AnakDari	:	Hadisman (Ayah)
	:	Yetma Yetti (Ibu)

B. JENJANGPENDIDIKAN

1. TK Flamboyan : (Tahun200
2. SDN 17pakan kurai : (Tahun 2005-2011)
3. SMPN 7Bukittinggi : (Tahun2011-2014)
4. SMAN4Bukittinggi : (Tahun2014-2017)
5. IAIN Bukittinggi : (Tahun2017-2021)

C. PENGALAMANORGANISASI

1. Anggota UKM Pencaksilat Satria Indonesia IAIN Bukittinggi 2018
2. Anggota UKM IBC IAIN Bukittinggi 20