

## BAB IV

### LAPORAN HASIL PENELITIAN DAN ANALISA DATA

#### A. Gambaran Umum Bank Syariah Mandiri

##### 1. Sejarah Singkat Bank Syariah Mandiri

Bank Syariah Mandiri (BSM) hadir sejak tahun 1999 setelah terjadi krisis moneter pada tahun 1997–1998. Sejak berdiri, bank ini sudah menggunakan konsep menjunjung tinggi kemanusiaan dan integritas.

Tahun 1997-1998 sudah mulai masuk krisis di semua aspek. Mulai dari dunia politik nasional, dunia perbankan, dunia usaha dan banyak lainnya yang secara langsung menimbulkan berbagai dampak negative pada kehidupan rakyat Indonesia. Khusus dunia perbankan, banyak bank konvensional yang mendapatkan dampak buruk dari krisis ini. Akhirnya, Pemerintah berusaha mengatasinya dengan cara merestrukturisasi dan merekapitalisasi bank-bank ini.

Salah satu bank konvensional yang terkena dampak krisis ini adalah PT. Bank Susila Bakti (BSB) yang dimiliki oleh Yayasan Kesejahteraan Pegawai (YKP) PT Bank Dagang Negara dan PT. Mahkota Prestasi. Untuk mengatasi masalah ini, BSB berusaha untuk mengupayakan *merger* untuk mendapatkan investor asing.

Pemerintah juga mengupayakan beberapa penggabungan (*merger*) untuk beberapa bank. Salah satunya adalah *merger* empat bank yaitu Bank Dagang

Negara, Bank Bumi Daya, Bank Exim dan Bapino menjadi PT Bank Mandiri. Tanggal 31 Juli 1999, yaitu tanggal penggabungan ini dan menjadi tanggal lahir Bank Mandiri yang sebagian besar saham dimiliki oleh PT Bank Mandiri (Persero) Tbk sebagai pemilik baru BSB.<sup>49</sup>

Keluarnya Undang Undang nomor 10 tahun 1998 menjadi titik dimana Bank Mandiri mulai membentuk layanan perbankan syariah. Setelah proses *merger*, Bank Mandiri membentuk Tim Pengembangan Perbankan Syariah untuk membuat layanan transaksi syariah (*dual banking system*).

Undang Undang ini juga menjadi landasan Tim Pengembang Perbankan Syariah untuk mengubah PT Bank Susila Bakti menjadi bank syariah. Tim ini mempersiapkan segalanya, mulai dari *system* dan infrastruktur. Dan seperti yang tercantum dalam Akta Notaris: Sutjipto, SH, No. 23 tanggal 8 September 1999, bank ini berubah nama dan menjadi PT Bank Syariah Mandiri.

Gubernur Bank Indonesia meresmikan perubahan kegiatan usaha BSB dengan dikeluarkannya SK Gubernur BI nomor 1/24/KEP.BI/1999, 25 Oktober 1999. Dengan ini, sistem operasi BSB berubah menjadi sistem perbankan berbasis syariah. Dan untuk perubahan nama dari PT Bank Susila Bakti menjadi PT Bank Syariah Mandiri juga disetujui melalui Surat Keputusan Deputi Gubernur Senior Bank Indonesia nomor 1/1/KEP.DGS/1999.

---

<sup>49</sup>Abdul Ghofur Anshori, *Penyelesaian Segketa Perbankan Syariah*, (Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2010), h .86.

Bank Syariah Mandiri resmi beroperasi. Tanggal yang menjadi awal mula Bank Syariah Mandiri lahir dan berkuat di dunia perbankan Indonesia adalah hari Senin, 25 Rajab 1420 H atau tanggal 1 November 1999.<sup>50</sup>

Bank Syariah Mandiri KCP Sentra Antasari Banjarmasin berdiri sejak tahun 2010 yang dulu sebagai kantor kas pada tahun 2005. Bank Syariah mandiri ini terletak di Jl.Sentra Antasari nomor 75, dengan bangunan yang terdiri empat lantai. Lantai dasar terdapat ruang *Costumer service*, *Officer* gadai dan penaksir gadai. Lantai dua terdiri dari ruang *Teller*, *Operation Officer*, *Back Officer* dan kamar kecil untuk nasabah. Lantai tiga terdiri dari ruangan *marketing*, kepala kantor cabang pembantu, ruang rapat dan kamar kecil untuk pegawai. Lantai empat terdiri dari mushala dan dapur umum. Selain itu di halaman bank terdapat sebuah mesin *Authometric Teller Machine* (ATM). Direncanakan pada tahun mendatang Bank Syariah Mandiri KCP Sentra Antasari Banjarmasin ini akan pindah lokasi ke depan pasar Antasari Banjarmasin.

## 2. Visi–Misi Bank Syariah Mandiri

Visi:

Memimpin pengembangan peradaban ekonomi yang mulia.

Misi:

- a. Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan di atas rata-rata industri yang berkesinambungan.

---

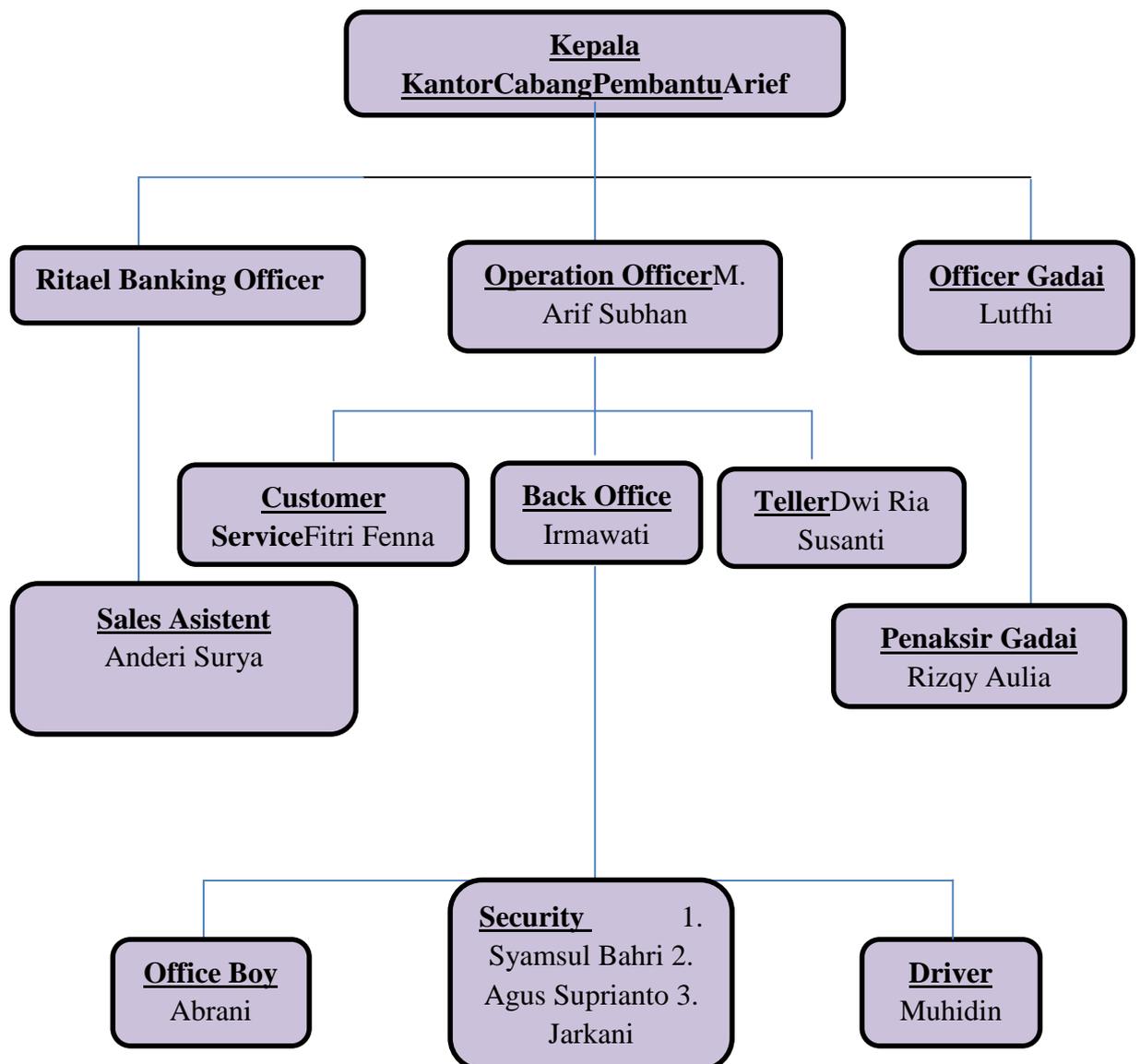
<sup>50</sup><http://www.teropongbisnis.com/teropong-perbankan/info-layanan-bank/bank-syariah-mandiri-awal-mula-dan-sejarah-panjangnya/> diakses pada hari rabu tanggal 12/02/2015, 10:19 WITA

- b. Mengutamakan penghimpunan dana murah dan penyaluran pembiayaan pada segmen UMKN.
- c. Mengembangkan manajemen talenta dan lingkungan kerja yang sehat.
- d. Meningkatkan kepedulian terhadap masyarakat dan lingkungan.
- e. Mengembangkan nilai-nilai syariah universal.

### 3. Struktur Organisasi Bank Syariah Mandiri KCP Sentra Antasari Banjarmasin.

**Gambar I**

**Struktur Organisasi Bank Syariah KCP Sentra Antasari Banjarmasin**



#### **4. Produk dan Jasa yang di Tawarkan Bank Syariah Mandiri KCP Sentra Antasari Banjarmasin**

Berdasarkan pada bidangnya yaitu bergerak pada bidang usaha keuangan maka jenis-jenis produk yang di tawarkan oleh Bank Syariah Mandiri KCP Sentra Antasari Banjarmasin adalah sebagai berikut:

##### **a. Produk Pendanaan**

- 1) Tabungan BSM
- 2) Giro BSM
- 3) BSM Deposito
- 4) BSM Tangungan Mabur Junior
- 5) BSM Tabungan Mabur
- 6) BSM Tabungan Investasi Cendekia
- 7) BSM Tabungan Berencana
- 8) BSM Tabungan Simpati
- 9) Tabunganku
- 10) BSM Tabungan Dolar
- 11) BSM Giro Euro
- 12) BSM Tabungan Kurban
- 13) BSM Deposito Valas
- 14) BSM Giro Valas

**b. Produk Penyaluran Dana**

Produk penyaluran dana pada Bank Syariah Mandiri KCPSentra Antasari yaitu:

- 1) BSM Griya
- 2) BSM Oto
- 3) BSM Gadai Emas
- 4) BSM Dana Berputar
- 5) BSM MMOB (*Mu arabah Muqayyadah On Balance Sheet*)
- 6) BSM Warung Mikro
- 7) BSM Alat Kedokteran

**c. Produk jasa dan layanan**

- 1) BSM Call
- 2) BSM Mobile Banking
- 3) BSM Net Banking
- 4) BSM Card

**B. Penyajian Data****1. Gambaran Pembiayaan Alat Kedokteran pada Bank Syariah Mandiri KCP Sentra Antasari Banjarmasin.**

Setelah data yang diperlukan terkumpul dengan teknik wawancara, maka selanjutnya adalah menyajikan data tentang produk BSM Alat Kedokteran pada Bank Syariah Mandiri KCP Sentra Antasari Banjarmasin.

BSM Alat Kedokteran adalah fasilitas pembiayaan konsumtif. Pembiayaan Konsumtif adalah kebutuhan individual meliputi kebutuhan baik barang

maupun jasa yang tidak dipergunakan untuk tujuan usaha. Dengan demikian yang dimaksud pembiayaan konsumtif adalah jenis pembiayaan yang diberikan untuk tujuan diluar usaha dan umumnya bersifat perorangan yang diberikan kepada para profesional dibidang kesehatan untuk memenuhi kebutuhan peralatan baru penunjang kerja atau memperbaharui peralatan kedokteran yang ada. Bank Syariah Mandiri KCP Sentra Antasari Banjarmasin menawarkan solusi bagi para dokter dan profesi lain dibidang kesehatan melalui fasilitas pembiayaan secara syariah. Produk BSM Alat Kedokteran ini sudah ada sejak tahun 2008, waktu itu Bank Syariah Mandiri KCP Sentra Antasari masih sebagai kantor kas berpindah menjadi Bank SyariahMandiri KCP Sentra Antasari Banjarmasin pada tahun 2010.<sup>51</sup>

Pembiayaan alat kedokteran pada Bank Syariah Mandiri dalam paraktiknya menggunakan akad *mur ba ah*. *Mur ba ah* sendiri merupakan penjualan satu barang dengan harga asal dengan tambahan sejumlah keuntungan yang disepakati bersama. Proses pembayaran dilakukan dengan cara tangguh atau cicilan. Dimana pembiayaan *mur ba ah* merupakan pembiayaan berupa talangan dana yang dibutuhkan nasabah untuk membeli suatu barang dengan kewajiban mengembalikan talangan dana tersebut seluruhnya ditambah keuntungan bank pada waktu jatuh tempo.Syarat sah lainnya yang harus dipenuhi dalam *mur ba ah* adalah komoditas atau barang dibeli dari pihak ketiga.Pada produk BSM Alat Kedokteran ini akad

---

<sup>51</sup>Ibu Dyah Sari Iing Fitawati, *bagian pemasaran di Bank Syaraih Mandiri KCP Sentra Antasari Banjarmasin*, wawancara pribadi 12-01-2015,17:09 WITA

*mur ba ah* dilaksanakan pada proses persetujuan, dalam artian ketika itu barang atau alat kedokteran itu masih dalam proses pemesanan ke *suppliernya*.

Pembiayaan alat kedokteran pada Bank Syariah Mandiri KCP Sentra Antasari Banjarmasin memiliki berbagai macam fitur, syarat dan ketentuan yang harus dipenuhi nasabah, yang dinyatakan sebagai berikut:

Keunggulan produk BSM Alat Kedokteran yang ditawarkan Bank Syariah Mandiri adalah:

**a. Kepastian dan Kenyamanan**

Dengan cicilan yang tetap hingga 5 tahun, dokter dapat mengalokasikan angsuran tiap bulan secara pasti dan terkendali, sehingga mampu memberikan ketenangan dan kenyamanan tanpa khawatir terjadi fluktuasi angsuran sewaktu-waktu di kemudian hari.

**b. Uang Muka Ringan**

Maksimal pembiayaan yang dapat diberikan sampai dengan 100% dari harga pembelian peralatan kedokteran (bila disertai dengan agunan tambahan rumah atau mobil). Bila tanpa agunan tambahan, minimal uang muka 30% dari harga peralatan kedokteran.

**c. Jangka Waktu Pembiayaan yang Fleksibel**

Memberikan keleluasan menentukan jangka waktu pembiayaan, dengan pilihan jangka waktu sampai dengan 5 (lima) tahun.

**d. Proses Cepat dan Mudah**

Dengan melengkapi beberapa persyaratan dokumen dan mengisi aplikasi dengan lengkap.

**e. Dokumentasi nasabah yang diperlukan:**

- 1) Fotokopi KTP/Kartu Identitas Nasabah + suami/istri.
- 2) Fotokopi Kartu Keluarga dan Surat Nikah (bila sudah menikah)/Surat Cerai.
- 3) Asli surat persetujuan suami/istri (bila sudah menikah) atau surat pernyataan belum menikah.

- 4) Fotokopi NPWP.
- 5) Fotokopi Surat Pengangkatan/Sertifikat Ijazah Spesialis.
- 6) Fotokopi Surat Keterangan Praktek/Izin Praktek dari Depkes.
- 7) Fotokopi Keanggotaan Organisasi Profesi: IDI, PDGI (bila ada).
- 8) Fotokopi Ijin lokasi praktek dokter.
- 9) Asli rekomendasi dari rumah sakit atau tempat bekerja (optional).\*
- 10) Asli slip gaji/Surat Keterangan Penghasilan.\*
- 11) Fotokopi rekening tabungan/koran (3 bulan terakhir).
- 12) Asli surat pesanan peralatan dari *supplier* kedokteran.
- 13) Fotokopi dokumen jaminan tambahan (bila ada):

Agunan tambahan berupa tanah dan bangunan: SHGB/SHM, IMB, PBB, (tahun terakhir).

Agunan tambahan berupa mobil: BPKB, STNK, Faktur, Kwitansi blanko bermaterai.

Keterangan:\* Apabila calon Nasabah juga bekerja di rumah sakit/tempat lain selain praktek sendiri.

#### **f. Persyaratan**

- 1) Perorangan.
- 2) Dokter, dokter gigi, dokter spesialis, bidan, dan lain-lain.
- 3) Usia maksimal pada saat jatuh tempo pembiayaan adalah 65 tahun.
- 4) Peralatan kedokteran yang dibiayai dibeli dari PT Andini Sarana.<sup>52</sup>

Hadirnya produk BSM Alat Kedokteran ini memudahkan para profesional dibidang kesehatan memerlukan alat diagnosa dan pengobatan dengan teknologi canggih dan modern guna memberikan pelayanan atau pengobatan yang nyaman, aman dan memuaskan pasiennya.

Pembelian alat-alat bisa dilakukan dengan dua cara, yaitu secara tunai maupun kredit. Siapa pun bisa mendapatkan alat secara tunai bila memiliki uang yang

---

<sup>52</sup>Bank Syariah Mandiri KCP Sentra Antasari Banjarmasin, *brosur BSM Alat Kedokteran*

nilainya sama dengan harga alat yang diinginkan namun sebagian para profesional di bidang kesehatan yang memerlukan begitu banyak alat dan kebutuhan yang lainnya maka mereka akan membeli alat dengan cara mencicil dengan jangka waktu tertentu melalui pembiayaan. Hal ini dikarenakan membeli alat secara mencicil lebih ringan daripada secara tunai.

## **2. Strategi Pemasaran Pembiayaan Produk BSM Alat Kedokteran di Bank Syariah Mandiri KCP Sentra Antasari Banjarmasin.**

Strategi pemasaran produk BSM Alat Kedokteran di Bank Syariah Mandiri KCP Sentra Antasari Banjarmasin.

Strategi pertama adalah mengajukan proposal kepada rumah sakit, klinik, dokter, tempat praktek, dokter umum, spesialis, bidan, dan fisioterapi. Hal ini dilakukan guna menawarkan dan memberikan informasi mengenai produk yang ditawarkan kerja sama dan penawaran pembiayaan alat kedokteran kepada para dokter yang ingin membeli alat maupun memperbaharui alat yang sudah ada. Dan juga digunakan untuk mempermudah para dokter tanpa harus datang ke Bank Syariah Mandiri KCP Sentra Antasari Banjarmasin guna mengetahui produk BSM alat kedokteran ini, serta membina hubungan yang baik antara pihak Bank Syariah Mandiri dengan para profesional di bidang kesehatan dan dokter.

Strategi kedua adalah dengan mengadakan pembukaan stand atau pameran di tempat-tempat yang ramai pengunjung atau di pusat perbelanjaan sebagai sarana sosialisasi Bank Syariah Mandiri KCP Sentra Antasari

Banjarmasin, dalam kegiatan bank mempromosikan seluruh produk atau jasa yang dimiliki.<sup>53</sup>

Strategi ketiga adalah bekerja sama dengan beberapa direktur rumah sakit ketika ada acara perkumpulan dokter. Ini merupakan peluang bagi bank, karena disitu bagian pemasaran dapat langsung menjelaskan produk BSM alat kedokteran dan kegunaannya, serta syarat dan keuntungan menggunakan produk BSM alat kedokteran di Bank Syariah Mandiri KCP Sentra Antasari Banjarmasin.<sup>54</sup>

Semua strategi yang dijalankan bagian pemasaran/*marketing* Bank Syariah Mandiri KCP Sentra Antasari sudah dijalankan secara maksimal, namun karena faktor lingkungan pasar di Banjarmasin ini kurang mendukung yang mengakibatkan kurangnya minat nasabah yang melakukan pembiayaan kedokteran di Bank Syariah Mandiri KCP Sentra Antasari Banjarmasin.

kendala dalam menarik nasabah untuk melakukan pembiayaan di Bank Syariah Mandiri KCP sentra antasari Banjarmasin dikarenakan para dokter yang sudah lama bekerja di Banjarmasin, sebagian besar sudah memiliki alat kedokteran sedangkan dokter baru bekerja di Banjarmasin masih sedikit yang membuka praktek sendiri, adapun rumah sakit yang ada di Banjarmasin rata-rata sudah memiliki alat dan telah bekerjasama dengan bank lain.<sup>55</sup> Oleh

---

<sup>53</sup>Ibu Dyah Sari Iing Fitawati, *Bagian Pemasaran di Bank Syariah Mandiri KCP Sentra Antasari Banjarmasin*, wawancara pribadi 12-01-2015,17:09 WITA

<sup>54</sup>Ibu Dyah Sari Iing Fitawati, *Bagian Pemasaran di Bank Syariah Mandiri KCP Sentra Antasari Banjarmasin*, wawancara pribadi 12-01-2015,17:09 WITA

<sup>55</sup>Ibu Dyah Iing sari fitawati, *pemasaran ,Bank Syariah Mandiri KCP sentra antasari Banjarmasin*,wawancara pribadi,09-04-2015,16:26 WITA

karena itu nasabah yang melakukan pembiayaan alat kedokteran di Bank Syariah Mandiri KCP Sentra Antasari Banjarmasin masih satu nasabah dari tahun 2010 hingga tahun 2015.

Menurut buku yang ditulis Muhammad Ma'ruf Abdullah "*Manajemen Bisnis Syariah*", jenis strategi pemasaran yang di gunakan pada produk BSM alat kedokteran di Bank syariah Mandiri KCP Sentra Antasari Banjarmasin ialah jenisstrategi pemasaran yang membeda-bedakan (*differentiated marketing*). Dalam strategi ini perusahaan hanya melayani beberapa kebutuhan kelompok-kelompok konsumen tertentu dengan jenis produk tertentu pula. Dengan menggunakan strategi ini perusahaan atau produsen menghasilkan dan memasarkan produk-produk yang berbeda untuk setiap segmen pasar.

### **3. Prosedur pembiayaan alat kedokteran pada Bank Syariah Mandiri KCP Sentara Antasari Banjarmasin.**

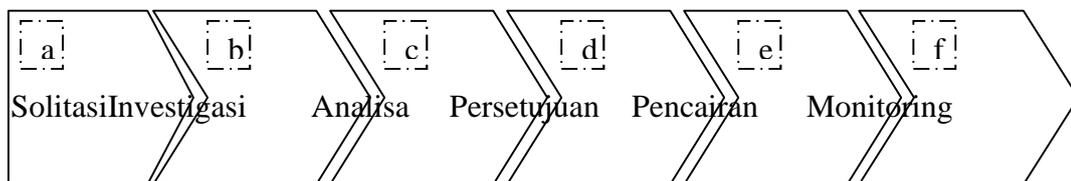
Prosedur pembiayaan alat kedokteran yang terjadi di lapangan, hal ini dialami oleh dr.Hasnah Retnawati, Sp.M pemilik klnik Mata Borneo yang terletak di Jl. Brigjen H. Hasan Basri nomor 57 (depan STIE) Kayu Tangi. Klinik Mata Borneo ini berdiri sejak 10 Januari 2013. Pembiayaan alat kedokteran yang dibiayai oleh Bank Syariah Mandiri KCP Sentra Antasari Banjarmasin kepada dr.Hasnah Retnawati, Sp.M ialah alat operasi mata katarak, dengan tehnik fakoemulsifikasi dari jenis stellaris di PT. Glosmed seharga Rp 710.000.000,00 Alat ini sudah dibayar 50% dari harga asal dan sudah dilakukan angsuran dua kali ke *supplier*. Alat operasi mata tersebut juga sudah digunakan selama satu tahun setengah. Kemudian Bank Syariah Mandiri KCP Sentra Antasari

Banjarmasin menawarkan produk BSM Alat Kedokteran. Dengan mencairkan dana sebesar Rp 250.000.000,00 dengan jangka waktu selama 5 tahun, angsuran perbulan Rp5,947,483,00Walaupun sebenarnya sisa angsuran dr. Hasnah Retnawati, Sp.M sekitar Rp155.000.000,00 di supplier, menurut dr.Hasnah Retnawati, Sp.M sisa dari uang tersebut digunakan modal usaha.

Alasan dr.Hasnah Retnawati, Sp.M melakukan pembiayaan alat kedokteran di Bank Syariah Mandiri KCP Sentra Antasari Banjarmasin ialah agunan pembiayaannya lebih ringan.

## Gambar II

### Prosedur pembiayaan alat kedokteran pada Bank Syariah Mandiri KCP Sentara Antasari Banjarmasin



- a. Solitasi adalah proses mencari nasabah sesuai kriteria yang ditetapkan bank. Nasabah disini adalah dr.Hasnah Retnawati, Sp.M adapun alat yang ingin dibiayai yaitu alat operasi mata katarak, dengan tehnik fakoemulsifikasi dengan jenis stellaris dari PT. Glosmed seharga Rp710.000.000,00 Alat ini sudah dibayar 50% dari harga dan sudah dilakukan angsuran dua kali ke supplier. Dengan sisa angsuran Rp155.000.000,00
- b. Investigasi adalah upaya penelitian, penyelidikan, pengusutan, pencarian, pemeriksaan dan pengumpulan data informasi dan temuan lainnya untuk mengetahui/membuktikan kebenaran. Investigasi disini ialah dokumen yang disyaratkan oleh Pihak Bank Syariah Mandiri KCP Sentra Antasari

Banjarmasin terhadap dr.Hasnah Retnawati, Sp.M dokumen tersebut berupa data pribadi seperti pengisian formulir aplikasi permohonan pembiayaan alat kedokteran, pas photo dan pasangan nasabah, fotokopiKTP nasabah dan suami, fotokopi kartu keluarga dan surat nikah, surat persetujuan suami,fotokopi NPWP fotokopi sertifikat ijazah spesialis, fotokopi surat izin praktek dari Depkes, fotokopi izin lokasi praktek, fotokopi rekening 3 bulan terakhir dan lain-lain. Dan bagian *marketing* melakukan wawancara kepada nasabah tersebut untuk melakukan verifikasi data terhadap nasabah.Wawancara tersebut untuk mendapatkan informasi langsung mengenai identitas pemohon, pekerjaan dan penghasilan pemohon apabila masih ada yang kurang lengkap maka dapat langsung diminta kepada nsabah tersebut. Informasi ini dengan cara *On the spot* (OTS) dilakukan dengan melakukan kunjungan langsung kelokasi kerja yang diajukan oleh calon nasabah, hal ini untuk mengetahui kebenaran lokasi kerja, serta untuk mengetahui nilai dari jaminan yng diajukan, penilaian dilakukan dengan menaksir harga sesuai dengan nilai pasar dilingkungan objek jaminan,penilaian ini tidak hanya dilakukan diawal pembiayaan tetapi secara berkala jangka di lakukan peninjauan kembali atas nilai objek jaminan.Selain itu juga dilakukan pengecekan dokumen dari jaminan itu sendiri, yang dilakukan terhadap dokumen ini adalah dengan melakukan pengecekan kebenaran surat jaminan pada instansi terkait. Dalam hal ini pada pembiayaan alat kedokteran, yang menjadi jaminan adalah alat kedokteran itu sendiri, maka yang akan dilakukan pengecekan adalah surat

surat dan dokumen mengenai jaminan tersebut yang dijamin pada Bank Syariah Mandiri KCP Sentra Antasari Banjarmasin.

Pada tahapan ini juga dilakukan BI *checking*. BI *checking* adalah pengecekan riwayat pembiayaan yang dilakukan oleh nasabah, baik yang dilakukan pada Bank Syariah Mandiri KCP Sentra Antasari Banjarmasin atau pada perbankan lainnya. Riwayat ini berupa pembiayaan yang pernah dilakukan oleh nasabah, jumlah pinjaman dan yang terpenting adalah kelancaran pembayaran semua pinjaman yang pernah atau masih dilakukan atau masih dilakukan oleh nasabah.

- c. Analisa adalah suatu usaha untuk mengamati secara detail sesuatu hal atau benda dengan cara menguraikan komponen-komponen pembentuknya atau penyusunannya untuk di kaji lebih lanjut. Analisa yang dilakukan yaitu kelayakan, serta kemampuan nasabah dalam melakukan pembayaran angsuran dikemudian hari jika pembiayaan diberikan. Hal ini dilakukan untuk mendapatkan pembiayaan alat kedokteran pada Bank Syariah Mandiri KCP Sentra Antasari Banjarmasin. Data nasabah telah lengkap, benar dan akurat serta penggunaan pembiayaan syariah telah sesuai dan pembutan nota analisa pembiayaan meliputi: aspek 5C dan 7A (*Character*, *Capacity*, *Condition*, *Capital*, *Collateral* dan Aspek yuridis, Aspek manajemen, Aspek teknis/produksi, Aspek pemasaran, Aspek keuangan, Aspek sosial, Aspek ekonomi, aspek agunan). Dan menginput data nasabah.
- d. Persetujuan pembiayaan konsumtif ini berdasarkan komite yang ada di Makasar selain pembiayaan konsumtif persetujuannya di pusat Bank

Syariah Mandiri. Persetujuan ini secara *full consensus* (keepakatan/persetujuan bersama unit bisnis dan risk). Pada tahapan ini juga komite membuat surat disetujui atau ditolak permohonan pembiayaan tersebut, serta melakukan akad pembiayaan terhadap perjanjian pokok dan lainnya dengan memperhatikan jenis akad. Hal tersebut Setelah *consumer financig analiyst*(Jl. Lambung Mangkurat nomor 16 Banjarmasin) selesai melakukan verifikasi pekerjaan dan analisa kelayakan, serta kemampuan nasabah dalam melakukan pembayaran angsuran dikemudian hari jika pembiayaan diberikan, dan hasilnya diketahui nasabah mampu membayar angsuran yang diberikan, maka selanjutnya, mengusulkan pembiayaan kepada komite sesuai dengan limit dan kewenangannya

- e. Pencairan dana setelah adanya keputusan dari komite kemudian nasabah mengajukan secara tertulis permohonan pencairan ke Bank Syariah Mandiri KCP Sentra Antasari Banjarmasin, disertai SP3(Surat Persetujuan Permohonan Pembiayaan) dengan ketentuan persyaratan yang telah dipenuhi, maka pencairan pun dilaksanakan ke unit. Isi dari SP3 tersebut berisi mengenai jenis pembiayaan, harga jual *supplier*, uang muka, pembiayaan yang disetujui, jangka waktu, keuntungan bank, harga jual bank, angsuran perbulan, bentuk atau sifat pembiayaan, biaya-biaya yang harus dibayar oleh nasabah, denda tunggakan, jaminan, dan lain sebagainya. Apabila nasabah setuju dengan hal tersebut dalam SP3 maka nasabah diharuskan membuka tabungan pada Bank Syariah Mandiri KCP Sentra

Antasari Banjarmasin dan melakukan pembayaran biaya-biaya yang sudah ditentukan.

- f. *Monitoring* yaitu pemantauan, pengawasan dengan tujuan memeriksa terhadap proses objek untuk mengevaluasi kondisi atau kemajuan menuju tujuan hasil manajemen atas efek tindakan untuk mempertahankan manajemen yang sedang berlangsung. Yaitu *Monitoring* pembayaran angsuran, baik itu perpanjangan maupun dokumen yang jatuh tempo. Jika nasabah tiap bulannya membayar lancar maka pihak bank dapat menambah pembiayaan, jika yang awalnya pihak bank hanya dapat memberikan Rp250.000.000,00 maka bank dapat menambah menjadi Rp500.000.000,00 dikarenakan pembayarannya lancar.<sup>56</sup>

### C. Analisa Data

#### 1. Analisis strategi pemasaran produk BSM alat kedokteran di Bank Syariah Mandiri KCP sentra antasari Banjarmasin

Pemasaran merupakan salah satu dari kegiatan-kegiatan pokok yang dilakukan oleh perusahaan untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya, untuk berkembang dan mendapatkan laba. Suatu produk baik barang atau pun jasa yang bersifat konsumtif maupun produktif sebuah perusahaan harus memiliki strategi-strategi dalam bisnis guna mempertahankan bisnis tersebut dalam persaingan pasar yang sangat ketat. Oleh sebab itu, perusahaan sangat penting memiliki strategi-strategi pemasaran yang efektif. Strategi pemasaran merupakan kumpulan petunjuk dan kebijakan yang digunakan secara efektif

---

<sup>56</sup>Anderi Surya, *Bagian Pemasaran di Bank Syariah Mandiri KCP Sentra Antasari Banjarmasin*, wawancara pribadi 27-02 2015, 16:03 WITA

untuk mencocokkan program pemasaran (produk, harga, promosi, dan distribusi) dengan peluang pasar sasaran guna mencapai sasaran usaha.

Perusahaan atau bank dapat memperkenalkan produk yang ditawarkan secara lebih luas kepada masyarakat baik itu dengan promosi, sosialisasi, kerjasama, atau melalui media massa dan lain-lain. Tentunya itu untuk meningkatkan daya jual beli yang tinggi agar produk tersebut tetap bertahan dan berkembang. Bank tidak hanya mencari keuntungan semata tetapi juga memberikan kepuasan nasabah, serta memberikan manfaat untuk masyarakat. Hal tersebut sesuai dengan prinsip pemasaran syariah itu saling membantu dan bekerjasama untuk saling meringankan baik secara suka rela atau dengan adanya imbalan. Sebagaimana kita ketahui bahwa selain makhluk individu manusia juga sebagai makhluk sosial yang dalam kehidupannya itu akan selalu membutuhkan keberadaan orang lain.

Promosi merupakan sarana yang paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan nasabahnya. Salah satu tujuan promosi perusahaan adalah menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik calon nasabah yang baru. Paling tidak ada tiga macam sarana promosi yang dapat digunakan oleh bank dalam mempromosikan produk maupun jasa. Diantaranya periklanan, promosi penjualan dan publisitas.

Iklan adalah sarana promosi yang digunakan oleh bank guna menginformasikan, menarik dan mempengaruhi calon konsumennya. Penggunaan promosi dengan iklan dapat dilakukan dengan berbagai media seperti: pemasangan spanduk dilokasi yang strategis, melalui koran, melalui

majalah, televisi dan pengguna media lainnya. Iklan juga dapat membangkitkan citra eksklusif.

Promosi penjualan adalah untuk meningkatkan penjualan atau untuk meningkatkan jumlah pelanggan. Hal ini dilakukan untuk menarik nasabah terhadap produk yang ditawarkan.

Publisitas untuk memancing nasabah melalui kegiatan seperti pameran, bakti sosial serta kegiatan lainnya. Kegiatannya ini juga dapat meningkatkan *image/pamor* bank dimata para nasabah.

Strategi pemasaran mempunyai peranan penting untuk keberhasilan usaha, serta dapat mengantisipasi segala permasalahan dan hambatan yang mungkin timbul disatu sisi dan disisi lain dapat melahirkan harapan-harapan baru. Di samping itu, strategi pemasaran yang ditetapkan harus ditinjau dan dikembangkan sesuai dengan perkembangan pasar dan lingkungan pasar tersebut. Dengan demikian, strategi pemasaran harus dapat memberi gambaran yang jelas dan terarah tentang apa yang akan dilakukan perusahaan dalam menggunakan setiap kesempatan atau peluang.

Adapun strategi-strategi pemasaran produk BSM alat kedokteran di Bank Syariah Mandiri KCP Sentra Antasari Banjarmasin, sebagai berikut:

- a. Mengajukan proposal kepada rumah sakit, klinik, dokter, tempat praktek, dokter umum, spesialis, bidan dan fisioterafi.
- b. Dengan mengadakan pembukaan stand.
- c. Bekerjasa sama dengan beberapa direktur rumah sakit ketika ada acara perkumpulan dokter untuk sosialisasi produk pembiayaan alat kedokteran.

Strategi pemasaran yang telah diterapkan oleh Bank Syariah Mandiri KCP Sentra Antasari Banjarmasin khususnya bagian pemasaran mendapat kendala dalam menarik nasabah untuk melakukan pembiayaan di Bank Syariah Mandiri KCP Sentra Antasari Banjarmasin dikarenakan banyak dokter yang sudah lama bekerja di Banjarmasin rata-rata telah memiliki alat sedangkan dokter baru bekerja di Banjarmasin masih sedikit membuka praktek sendiri, adapun rumah sakit yang ada di Banjarmasin rata-rata sudah memiliki alat kedokteran dan sudah bekerjasama dengan bank lain.<sup>57</sup>

## **2. Analisis Prosedur Pembiayaan Alat Kedokteran di Bank Syariah Mandiri KCP Sentra Antasari Banjarmasin ditinjau dari Fatwa DSN**

Berdasarkan data yang didapat dari penelitian di Bank Syariah Mandiri KCP Sentra Antasari Banjarmasin dalam pelaksanaan pembiayaan alat kedokteran dengan akad *mur ba ah*, yaitu akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Bank Syariah Mandiri KCP Sentra Antasari Banjarmasin memberikan pelayanan pembiayaan *mur ba ah*, yang merupakan investasi, pembiayaan modal kerja, dan pembiayaan konsumtif. Salah satu pembiayaan konsumtif adalah produk BSM Alat Kedokteran dalam rangka pembelian alat kedokteran bagi dokter dan para ahli profesional dibidang kesehatan. Selama masa pembiayaan, besarnya angsuran tetap dan tidak berubah sampai lunas. Bank Syariah Mandiri KCP Sentra Antasari Banjarmasin memberikan pembiayaan dalam bentuk pembayaran secara tangguh/cicilan dalam jangka waktu tertentu.

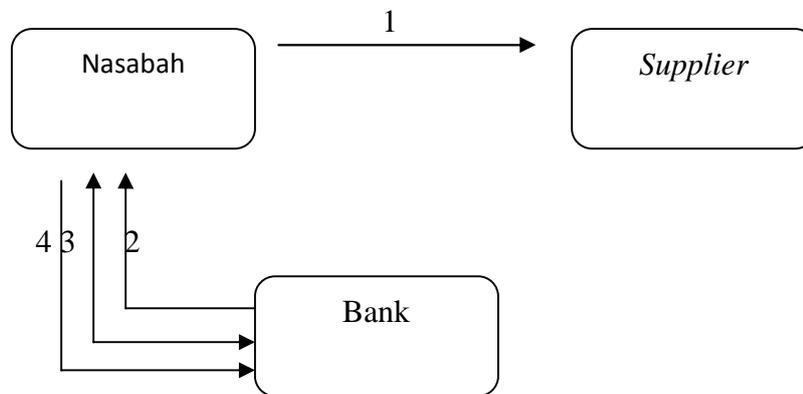
---

<sup>57</sup>Ibu Dyah Iing Sari Fitawati, pemasaran ,*Bank Syariah Mandiri KCP Sentra Antasari Banjarmasin*, wawancara pribadi, 09-04-2015, 16:26 WITA

BSM Alat Kedokteran ini menggunakan akad *mur ba ah*, pada prosedurnya yang dilapangan, nasabah sudah memiliki alat tersebut dan sudah digunakan selama satu tahun setengah, kemudian pihak Bank Syariah Mandiri KCP Sentra Antasari Banjarmasin menawarkan produk BSM Alat Kedokteran. Berikut Gambaran pembiayaan alat kedokteran yang terjadi dilapangan:

**Gambar III**

**Skema pembiayaan Bank Syariah Mandiri Alat Kedokteran**



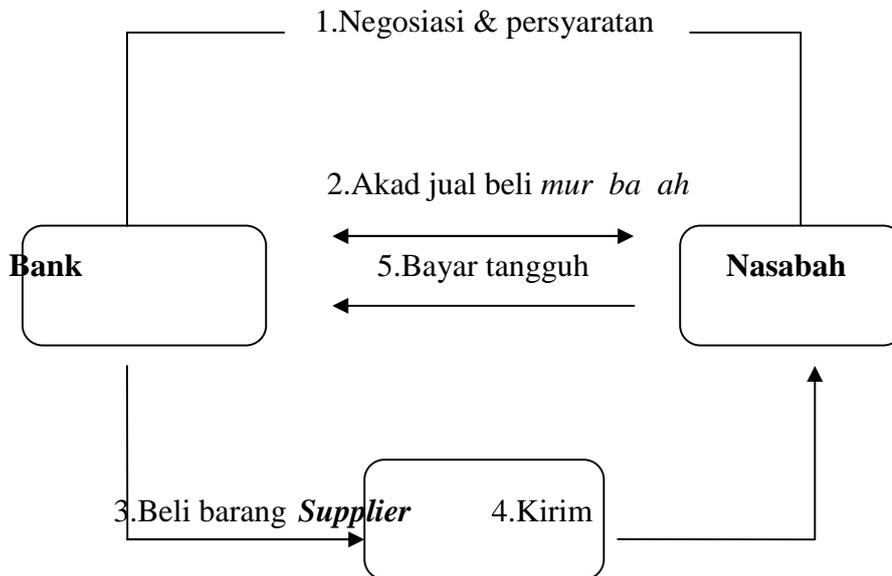
Keterangan:

1. Nasabah melakukan pembiayaan ke *supplier*
2. Bank menawarkan pembiayaan alat kedokteran pada nasabah
3. Bank dan nasabah melakukan akad *mur ba ah*
4. Nasabah membayar angsuran alat kepada bank secara mencicil.

Pada mekanisme pembiayaan *mur ba ah* pada perbankan syariah yang seharusnya adalah penjual/pihak bank yang memesan kepada *supplier* baru kemudian bank yang menawarkan kepada nasabah sesuai yang diinginkan nasabah tersebut. Seperti skema berikut ini:

### Gambar IV

#### Skema *mur ba ah* dengan pesanan



Dari gambar di atas dapat dijelaskan proses pembiayaan *mur ba ah* adalah sebagai berikut:

1. Negosiasi dan persyaratan, pada tahap ini melakukan dengan pihak bank yang bersangkutan dengan spesifikasi produk yang di inginkan oleh nasabah, harga beli dan harga jual, jangka waktu pembayaran atau pelunasan, serta persyaratan-persyaratan lainnya yang harus dipenuhi oleh nasabah sesuai dengan ketentuan yang berlaku pada bank syariah.
2. Penandatanganan akad jual beli antara bank dan nasabah. Pada akad tersebut dijelaskan hal-hal yang berhubungan dengan jual beli *muraba ah*.
3. Bank membeli produk atau barang yang sudah disepakati dengan nasabah tersebut ke *supplier*. Setelah bank membelikan produk sesuai dengan spesifikasi yang diinginkan nasabah.

4. *Supplier* mengirim produk atau barang yang dibeli oleh bank ke alamat nasabah atau sesuai dengan akad perjanjian yang telah disepakati antara bank dan nasabah. Tanda terima barang dan dokumen, ketika barang sudah sampai ke alamat nasabah, maka nasabah harus menandatangani surat tanda terima barang dan mengecek kembali kelengkapan dokumen-dokumen, produk atau barang tersebut.
5. Proses selanjutnya adalah nasabah membayar harga produk atau barang yang dibeli dari bank, pembayaran dilakukan secara mencicil dalam jangka waktu tertentu yang telah disepakati sebelumnya.<sup>58</sup>

Produk pembiayaan alat kedokteran yang ada pada Bank Syariah Mandiri KCP Sentra Antsari Banjarmasin tidak sesuai dengan ketentuan yang ada dan syarat yang berlaku, mengenai persyaratan yang ada dibrosur produk BSM Alat Kedokteran yang menyatakan, peralatan kedokteran yang dibiayai dibeli dari PT Andini, yang mana pada kenyataannya alat yang dibiayai adalah dari PT. Glosmed.

Kemudian prosedur pembiayaan alat kedokteran yang menggunakan akad *mur ba ahdi* Bank Syariah Mandiri KCP Sentra Antasari Banjarmasin juga tidak sesuai dengan ketentuan Dalam Fatwa DSN nomor 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *mur ba ah* mengenai ketentuan *mur ba ah* umum dalam bank syariah dijelaskan bahwa bank membelikan barang yang diperlukan atas nama bank sendiri, pembelian ini harus sah dan bebas riba. Tapi dalam prakteknya barang sudah dibeli *disupplier* dan sudah digunakan selama satu tahun setengah kemudian

---

<sup>58</sup>Dewi Nurul Musjtari *Penyelesaian Sengketa dalam Praktik Perbankan Syariah* Op,cit , h .55.

pihak Bank Syariah Mandiri KCP Sentra Antasari Banjarmasin menawarkan produk BSM Alat Kedokteran. Hal ini tidak sesuai dengan apa yang ada dalam Fatwa DSN tersebut, dimana seharusnya Bank yang membelikan barang sesuai apa yang diinginkan nasabah kemudian bank menawarkan barang tersebut kepada nasabah dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungan. kemudian nasabah membeli barang tersebut sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati, karena secara hukum janji tersebut mengikat, kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.

