

ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PRODUK PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA USAHA MIKRO DI BPRS HAJI MISKIN CABANG PAYAKUMBUH

Mondri Rahmadina¹, Rika Widianita²

^{1,2}Universitas Islam Negeri Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi, Indonesia

Alamat: Jl. Gurun Aua, Kubang Putih, Kec. Banuhampu, Kota Bukittinggi, Sumatera Barat 26181

Korespondensi penulis: mondriahmadina@gmail.com

Abstract. Murabahah financing is a sale and purchase agreement that has been widely developed as a basic support for financing working capital and investment in sharia banking which has promising profit prospects for customers. Micro financing is a very important sector in the Indonesian economy, especially in supporting the development of micro businesses. This research aims to analyze the marketing strategy of murabahah financing products for micro businesses at BPRS Haji Miskin Kc. Payakumbuh. This type of research is descriptive qualitative research, data collection techniques are carried out by means of interviews, observation and documentation. The results of this research show that the marketing strategy for murabahah financing in micro businesses carried out by BPRS Haji Miskin Kc. Payakumbuh is a product strategy, in this case the application for financing products is carried out with easy terms and conditions. Price (price), in this case murabahah financing for micro businesses, installment payments are made using a daily system, namely 100 days without collection on red dates. Location Strategy, BPRS Haji Miskin Kc. Payakumbuh is easily accessible and close to housing. Promotion strategy, the promotion strategy carried out by BPRS Haji Miskin Kc. Payakumbuh is by word of mouth and outreach to customers. People strategy, a strategy that focuses on human resources involved in marketing murabahah financing products. Process strategy, a strategy that focuses on accelerating product introduction procedures until murabahah financing is carried out. And physical evidence strategy, a marketing strategy that refers to elements that provide concrete evidence of the quality and superiority of murabahah financing products.

Keyword: Marketing, Products, Murabahah Financing, Micro Businesses

Abstrak. Pembiayaan murabahah merupakan akad jual beli akan telah banyak dikembangkan sebagai sandaran pokok dalam pembiayaan modal kerja dan investasi dalam perbankan syariah akan memiliki prospek keuntungan akan menjanjikan untuk nasabah. Pembiayaan mikro merupakan salah satu sektor akan sangat penting dalam perekonomian Indonesia, khususnya dalam mendukung pengembangan usaha mikro. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi pemasaran produk pembiayaan murabahah pada usaha mikro di BPRS Haji Miskin Kc. Payakumbuh. Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif deskriptif, teknik pengumpulan data akan dilakukan atas cara wawancara, observasi dan dokumentasi. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa strategi pemasaran pembiayaan murabahah pada usaha mikro akan dilakukan BPRS Haji Miskin Kc. Payakumbuh yakni atas strategi produk, dalam hal ini dalam pengajuan produk pembiayaan dilakukan atas ketentuan dan syarat akan mudah. Harga (price), dalam hal ini pembiayaan murabahah pada usaha mikro pembayaran cicilan dilakukan atas sistem harian, yakni 100 hari tanpa di pungut bila tanggal merah. Strategi Tempat, BPRS Haji Miskin Kc. Payakumbuh mudah diakses dan dekat atas perumahan. Strategi promosi, strategi promosi akan dilakukan BPRS Haji Miskin Kc. Payakumbuh atas cara dari mulut ke mulut dan sosialisasi kepada nasabah. Strategi people, strategi akan berfokus pada sumber daya manusia akan terlibat didalam pemasaran produk pembiayaan murabahah. Strategi proses, strategi akan berfokus pada mempercepat prosedur pengenalan produk sampai atas dilakukannya pembiayaan murabahah. Dan strategi bukti fisik, strategi pemasaran akan mengacu pada elemen akan memberikan bukti akan konkret atas kualitas dan keunggulan dari produk pembiayaan murabahah.

Kata kunci : Pemasaran, Produk, Pembiayaan Murabahah, Usaha Mikro

1. LATAR BELAKANG

Di Indonesia kemajuan perbankan syariah terus menjadi bertambah, dimana warga wajib bertugas keras dalam memenuhi keinginan hidupnya dan bunyi warga akan memiliki keterbatasan dalam memenuhi hidupnya. Dalam perihal ini kedudukan bank dalam wujud pemberian pembiayaan amat berarti keberadaannya. Pada dikala ini perbankan muncul ditengah-tengah warga atas menawarkan produk ataupun pelayanan akan mempermudah warga untuk memperoleh pinjaman. Perihal ini cocok atas guna penting bank akan tertera dalam Artikel 3 UU No 10 Tahun 1998 mengenai Perbankan ialah selaku penghimpun anggaran serta agen anggaran warga. Bank islam ataupun bank syariah merupakan bank akan bekerja atas tidak memercayakan pada bunga. Bank islam merupakan badan keuangan ataupun perbankan akan operasional serta produknya dibesarkan bersumber pada Al- Qur' an serta hadist rasul Saw. Badan finansial akan upaya pokoknya membagikan pembiayaan serta pelayanan akan lain dalam kemudian rute pembayaran penyebaran duit akan operasionalnya dicocokkan atas prinsip syariah.

Pada dasarnya produk akan ditawarkan oleh perbankan syariah bisa dipecah atas 3 bagian besar ialah produk agen anggaran, produk penghimpun anggaran serta produk pelayanan. Tiap bank hampir mempunyai produk akan serupa atas bank lain. Perihal ini diakibatkan oleh bermacam produk akan diperoleh bank bersumber pada keinginan warga pada biasanya. Untuk memenangkan kompetisi itu dicoba atas bermacam bidang usaha akan tertuju untuk merancang, memastikan harga, mengiklankan, serta megedarkan benda serta pelayanan akan melegakan keinginan. Aktivitas penjualan ialah sesuatu keinginan penting serta telah ialah keharusan untuk bumi perbankan. Penjualan dicoba dalam bagan mengalami kompetisi akan terus menjadi cepat sebab timbulnya keragaman produk serta alterasi strategi akan dicoba oleh bank- bank lain dalam menjual produknya, seseorang pemasar wajib cerdas membaca suasana pasar saat ini serta era akan hendak tiba. Pemasar wajib kilat ambil atas apa akan diperlukan serta di idamkan oleh pelanggan serta dapat menghasilkan produk itu kilat durasi.

Pembiayaan murabahah ialah salah satu wujud akad jual beli akan sudah dibesarkan selaku gantungan utama dalam pembiayaan modal kegiatan serta pemodalan dalam perbankan syariah akan mempunyai peluang profit akan lumayan menjanjikan. Upaya mikro ialah jenis bidang usaha akan bernilai kecil akan diyakini sanggup membagikan partisipasi kepada perekonomian Indonesia. Terdapat sebagian

permasalahan akan dialami wiraswasta kecil ataupun upaya mikro semacam keterbatasan modal kegiatan serta modal pemodal, kesusahan dalam memperoleh materi dasar atas mutu tang terbaik serta harga akan terjangkau, keterbatasan teknologi, sumberdaya orang atas mutu akan terbaik, data pasar dan kesusahan dalam penjualan. Dimana upaya mikro bisa menggunakan pembiayaan murabahah buat menolong investasi dalam melaksanakan usahanya, tetapi kala pihak bank membagikan pembiayaan murabahah pada pelanggan, pembiayaan akan diperoleh oleh pelanggan belum dapat tingkatan upaya mikro. Hingga buat penanganan pembiayaan itu wajib memakai strategi pemasaran.

2. METODE PENELITIAN

Tipe Riset ini memakai tata cara kualitatif atas pendekatan deskriptif, dicoba pada BPRS Haji Miskin KC Payakumbuh, mengenali bagus dari bidang dalam ataupun eksternal alhasil bisa menganalisa apa akan tengah jadi halangan uraian pelanggan mengenai finansial syariah pada produk pembiayaan murabahah, dan mendefinisikan pengembangan akan bisa dicoba bank buat kenaikan pelanggan pada produk pembiayaan murabahah. Pada riset ini dicoba atas tata cara tanya jawab mendalam bagus inti atas pelanggan ataupun pihak pada BPRS Haji Miskin KC Payakumbuh atas bimbingan persoalan buat berikutnya persoalan itu dibesarkan supaya bisa digunakan buat menanggapi perkara riset. Ada pula akan jadi instrumen dalam riset ini merupakan periset sendiri.

Tipe serta informasi tanya jawab akan dipakai berbentuk informasi pokok lewat pemantauan serta tanya jawab akan dibutuhkan dalam riset, serta informasi inferior didapat lewat pemilihan, serta potret- potret akan berkaitan atas riset. Informasi akan didapat ialah informasi akan berkaitan atas subjek riset ialah Analisa strategi penjualan produk pembiayaan murabahah pada upaya mikro (riset permasalahan pelanggan pada pembiayaan mikro BPRS Haji Miskin KC Payakumbuh).

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Bersumber pada hasil riset bisa di tahu kalau pembiayaan murabahah ialah produk favorit dari BPRS Haji Miskin Kc. Payakumbuh. Sebab pembiayaan ini bisa membagikan pemecahan untuk warga akan mempunyai upaya mikro namun kekurangan anggaran ataupun modal dalam melaksanakan usahanya. Hingga atas terdapatnya pembiayaan murabahah dapat menolong warga dalam meningkatkan usahanya.

Dari hasil riset strategi penjualan pembiayaan murabahah pada upaya mikro di BPRS Haji Miskin Kc. Payakumbuh ialah:

Strategi Produk, ialah produk pembiayaan murabahah pada upaya mikro di BPRS Haji Miskin Kc. Payakumbuh dilahirkan atas bawah keyakinan serta bantu membantu. Pembiayaan ini menolong warga dalam meningkatkan upaya mikronya akan kekurangan anggaran ataupun modal. Agunan didalam pembiayaan ini tidaklah jadi barometer penting dalam pengajuan pembiayaan murabahah pada upaya mikro, terdapatnya agunan bila diperlukan atas alibi khusus, serta tiap pelanggan akan mau mengajukan pembiayaan cuma menyiapkan persyaratan buat pembiayaan itu.

Strategi Harga, ialah dalam mendapatkan pembiayaan murabahah pada upaya mikro di BPRS Haji Miskin Kc. Payakumbuh membagikan keringanan dalam pengajuannya, pencairan pembiayaan hingga atas penanganan angsuran pembiayaan. Buat cara pencairan anggaran pembiayaan murabahah pada upaya mikro cuma diperlukan 2 hingga 7 hari sehabis pengajuan pembiayaan, serta sistem pembayaran angsuran pembiayaan memakai pembiayaan flat serta diberi keringanan keringanan dalam pembayarannya.

Strategi Tempat, ialah posisi akan diseleksi oleh BPRS Haji Miskin Kc. Payakumbuh ialah di jalur Tan Malaka, Napar, Kecamatan Payakumbuh Utara, Kota Payakumbuh, dekat atas perumahan serta sektor- sektor upaya mikro semacam upaya warung kopi, upaya kelontong, upaya santapan serta minuman serta lain- lain.

Strategi Advertensi, ialah strategi advertensi akan dicoba BPRS Haji Miskin Kc. Payakumbuh dini menjual pembiayaan murabahah cuma dari mulut ke mulut serta tidak memakai alat periklanan ataupun edaran. Serta BPRS Haji Miskin Kc. Payakumbuh mensosialisasikan serta menarangkan keunggulan dari produk pembiayaan murabahah pada pelanggan akan tiba langsung ataupun atas pemasyarakatan.

Strategi People (orang), ialah strategi ini berpusat pada pangkal energi orang akan ikut serta didalam penjualan serta pemasaran produk pembiayaan murabahah. Buat membenarkan pegawai mempunyai wawasan akan lumayan mengenai produk, keahlian komunikasi akan bagus serta tindakan dalam melayani pelanggan. Strategi ini menolong membuat ikatan akan kokoh atas pelanggan, tingkatkan kepatuhan serta pengaruhi kebahagiaan dalam pembelian.

Strategi Process (cara), ialah strategi ini berpusat pada penyederhanaan serta memesatkan metode dalam pengenalan produk dari pembiayaan murabahah hingga atas cara dikerjakannya pembiayaan murabahah itu. Buat tingkatkan pengalaman serta kebahagiaan klien akan lebih bagus. Hingga dicoba cara aplikasi akan gampang dimengerti serta kilat alhasil pelanggan merasa aman serta tidak terbebani. Serta BPRS Haji Miskin bisa tingkatkan kemampuan serta kebahagiaan klien dalam pengajuan pembiayaan murabahah.

Strategi Physical Evidence (fakta raga), ialah strategi penjualan akan merujuk pada pemakaian elemen- elemen akan membagikan fakta akan aktual ataupun visual atas mutu serta kelebihan produk serta layanan akan ditawarkan BPRS Haji Miskin Kc. Payakumbuh pada pelanggan. Di BPRS Haji Miskin Kc. Payakumbuh mempunyai area akan bersih, rapid, memantulkan nilai- nilai syariah, serta mempunyai sarana semacam computer, printer, kipas angin, tempat parker serta sarana akan digunakan menjelang bekerja.

4. KESIMPULAN DAN SARAN

Bersumber pada analisa serta uraian dan uraian- uraian hal strategi penjualan produk pembiayaan murabahah pada upaya mikro di BPRS Haji Miskin Kc. Payakumbuh. Hingga periset bisa merumuskan kalau dalam menjual produk pembiayaan murabahah pada upaya mikro ialah atas strategi produk, produk akan ditawarkan oleh BPRS Haji Miskin Kc. Payakumbuh merupakan produk atas akad murabahah. Strategi Harga, harga pembiayaan murabahah pada upaya miktro dalam pembayaran angsuran akan dicoba atas system setiap hari ialah 100 hari atas determinasi tidak dipungut bila bertepatan pada merah. Strategi tempat, gampang diakses, dekat atas sector upaya ekonomi serta dekat atas perumahan. Strategi advertensi, dicoba awal mulanya dari mulut ke mulut serta pemasyarakatan pada pelanggan akan dating. Strategi people, strategi akan memprioritaskan pangkal energi orang dalam pembangunan serta pendapatan di BPRS semacam durasi, daya serta keahlian pegawai. Strategi cara, strategi buat memesatkan dalam metode dalam memberitahukan produk pembiayaan murabahah hingga cara dicoba pembiayaan murabahah itu. Serta strategi fakta raga, terdapatnya interaksi akan dicoba pihak BPRS atas pelanggan. Serta terdapatnya sarana semacam kipas angin, printer, computer, tempat parker serta sarana akan digunakan menjelang kegiatan.

DAFTAR REFERENSI

- Adiwarman, D. (t.t.). *Ekonomi besar Islam*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Ascarya. (2015). *Akad serta produk bank syariah*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Assauri, S. (2013). *Manajemen penjualan*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Bank Indonesia. (2007). *Pencatatan produk perbankan syariah*. Jakarta: Bank Indonesia.
- Ismail. (t.t.). *Perbankan syariah*. Jakarta: Emas Prenamedia Group.
- Kasmir. (2004). *Bank Islam: Analisa fiqh serta finansial*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Kasmir. (2006). *Kewirausahaan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Kasmir. (2015). *Dasar-dasar perbankan*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Manurung, A. H. (2008). *Modal buat bidang usaha UKM*. Jakarta: PT Kompas Alat Nusantara.
- Muhammad. (2015). *Manajemen anggaran bank syariah*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Rahmawaty, A. (2007). Ekonomi syariah: Kajian kritis produk murabahah dalam perbankan syariah di Indonesia. *Harian Ekonomi Islam*, 1(2), Desember.
- Siagian, P. S. (1995). *Manajemen strategi*. Jakarta: Alam Askara.
- Sumitro, W. (2004). *Asas-asas perbankan Islam serta lembaga-lembaga terpaut*. Jakarta: PT Raja Grafindo.