

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Perusahaan

1. Sejarah Singkat dan Perkembangan PT. Bank Sumut Syariah

PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Utara (BPD SU) didirikan pada tanggal 04 Desember 1961 dengan akte notaris Rusli no. 22 dalam bentuk perseroan terbatas dan diubah menjadi Badan Usaha Milik Daerah (BUMD) berdasarkan Undang-Undang No. 13/1962 tentang ketentuan pokok Bank Pembangunan Daerah.

Namun tanggal 16 April 1999 dengan Perda No. 2/1999 bentuk badan hukum diubah kembali menjadi Perseroan Terbatas sesuai dengan akte pendirian Perseroan Terbatas No. 38/1999 Notaris Hukum Nasution, SH, sehingga nama BPDSU menjadi Bank Pembangunan Daerah Sumatera Utara yang disingkat menjadi PT. BANK SUMUT.

PT Bank Sumut yang merupakan salah satu alat/kelengkapan otonomi daerah di bidang perbankan, PT Bank Sumut mempunyai fungsi sebagai penggerak dan pendorong laju pembangunan di daerah, bertindak sebagai pemegang kas daerah dan atau melaksanakan penyimpanan uang daerah serta sebagai salah satu sumber pendapatan daerah serta sebagai Bank Umum sebagai dengan maksud UU No. 7 Tahun 1992 yang telah diubah menjadi UU No. 10 Tahun 1998.

Dampak krisis yang melanda Indonesia disegala bidang pada tahun 1997 termasuk dibidang ekonomi yang mengakibatkan banyak perusahaan yang gulung tikar akhirnya berimbas pada banyaknya bank swasta dan bank pemerintah yang tutup dan melakukan merger untuk menyelamatkan asset karena kerugian akibat kredit macet.

Oleh karena itu pemerintah menganggap PT Bank Sumut mampu untuk bangkit kembali dan mengingat pentingnya peranan PT Bank Sumut dalam menunjang pembangunan di daerah Sumatera Utara, maka pemerintah hanya memasukkan PT Bank Sumut ke dalam bank yang direkapitalisasi.

Gagasan dan wacana untuk mendirikan Unit/Divisi Usaha Syariah sebenarnya telah berkembang cukup lama dikalangan *stakeholder* PT Bank Sumut, khususnya direksi dan komisaris, yaitu sejak dikeluarnya UU No. 10 Tahun 1998. Dampak krisis yang melanda Indonesia disegala bidang pada tahun 1997 termasuk dibidang ekonomi yang mengakibatkan banyak perusahaan yang gulung tikar akhirnya berimbas banyaknya bank swasta dan bank pemerintah yang tutup dan melakukan merger untuk menyelamatkan asset karena kerugian akibat kredit macet.

Oleh karena itu pemerintah menganggap PT Bank Sumut mampu untuk bangkit kembali dan mengingat pentingnya peranan PT Bank Sumut dalam menunjang pembangunan di daerah sumatera utara, maka pemerintah hanya memasukan PT Bank Sumut kedalam bank yang direkapitalisasi.

PT Bank Sumut memberikan kesempatan bagi bank konvensional untuk mendirikan Unit Usaha Syariah juga didasarkan pada kultur

masyarakat Sumatera Utara yang religius, khususnya umat Islam yang semakin sadarkan pentingnya menjalankan ajarannya dalam semua aspek kehidupan, termasuk dalam bidang ekonomi.

Komitmen untuk mendirikan Unit Usaha Syariah semakin menguat seiring dikeluarkannya fatwa Majelis Ulama Indonesia (MUI) yang menyatakan bahwa bunga haram. Tentunya, fatwa ini mendorong keinginan masyarakat muslim untuk mendapatkan layanan jasa-jasa perbankan berdasarkan prinsip-prinsip syariah.

Dari hasil survei yang dilakukan di 8 (delapan) kota di Sumatera Utara, menunjukkan bahwa minat masyarakat terhadap pelayanan Bank Syariah cukup tinggi yaitu mencapai 70% untuk tingkat ketertarikan dan diatas 50% untuk keinginan mendapatkan pelayanan perbankan syariah.

Atas dasar ini dan komitmen PT Bank Sumut terhadap pengembangan layanan Perbankan Syariah maka pada tanggal 04 November 2004 PT Bank Sumut membuka Unit Usaha Syariah dengan 2 (dua) Kantor Cabang Syariah yaitu Kantor Cabang Syariah Padang Sidempuan sesuai izin dari BI NO.6/DPIP/PRZ/Mdn tanggal 18 Oktober 2004.

Bank Sumut Unit Syariah merupakan salah satu bank yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah sesuai dengan izin pembukaan kantor Cabang Syariah Medan dan Padang Sidempuan No.5/142/PRZ/Mdn tanggal 28 Oktober 2005 diikuti dengan dibukanya Cabang Syariah Tebing Tinggi pada tanggal 26 Desember 2005 sesuai dengan izin operasional Bank Indonesia sesuai dengan surat Bank Indonesia Medan kepada Direksi PT

Bank Sumut Syariah, kantor Cabang Pembantu dan Kantor Kas Bank Sumut.

PT Bank Sumut Unit Usaha Syariah telah didukung oleh sistem operasional perbankan yang disebut OLIB'S Syariah. Dalam menjalankan operasional perbankan sehari-hari PT Bank Sumut Unit Syariah menggunakan sistem operasional perbankan yang menguat pada prinsip Syariah.

Pada sistem operasi Bank Sumut Unit Usaha Syariah pemilik dana menanamkan uangnya Di Bank tidak dengan motif mendapatkan bunga, tapi dalam rangka mendapatkan keuntungan bagi hasil. Dana nasabah tersebut kemudian disalurkan kepada mereka yang membutuhkan dalam bentuk modal usaha, dengan perjanjian keuntungan telah disepakati.

2. Makna Logo PT. BankSUMUT Syariah



Gambar 4.1. Logo PT Bank SUMUT Syariah

Kata kunci dari logo PT Bank Sumut adalah SINERGY yaitu kerjasama yang erat sebagai langkah lanjut dalam rangka meningkatkan taraf hidup yang lebih baik, berbekal kemauan keras yang didasari dengan profesionalisme dan memberikan pelayanan yang terbaik. Bentuk Logo

menggambarkan dua elemen dalam bentuk huruf "U" yang saling berkait bersinergy membentuk huruf "S" yang merupakan kata awal "SUMUT". Sebuah penggambaran bentuk kerjasama yang sangat erat antara Bank Sumut dengan masyarakat Sumatera Utara sebagaimana visi Bank Sumut.

Warna Orange sebagai simbol suatu hasrat untuk terus maju yang dilakukan dengan energik yang dipadu dengan warna biru yang sportif dan professional sebagaimana misi Bank Sumut. Warna Putih sebagai ungkapan ketulusan hati untuk melayani sebagaimana statement Bank Sumut. Jenis huruf "*Platino Bold*" sederhana dan mudah dibaca. Penulisan Bank dengan huruf kecil dan SUMUT dengan huruf capital guna lebih mengedepankan Sumatera Utara, sebagai gambaran keinginan dan dukungan untuk membangun dan membesarkan Sumatera Utara.

3. Visi dan Misi PT Bank SUMUT Syariah

a. Visi

“Visi dari PT Bank SUMUT adalah menjadi bank andalan untuk membantu dan mendorong pertumbuhan perekonomian dan pembangunan daerah di segala bidang serta sebagai salah satu sumber pendapatan daerah dalam rangka peningkatan taraf hidup rakyat”.

b. Misi

Misi dari PT Bank SUMUT adalah mengelola dana pemerintah dan masyarakat secara professional yang didasarkan pada prinsip-prinsip *compliance*.

c. Statement Budaya Perusahaan pada PT. Bank Sumut

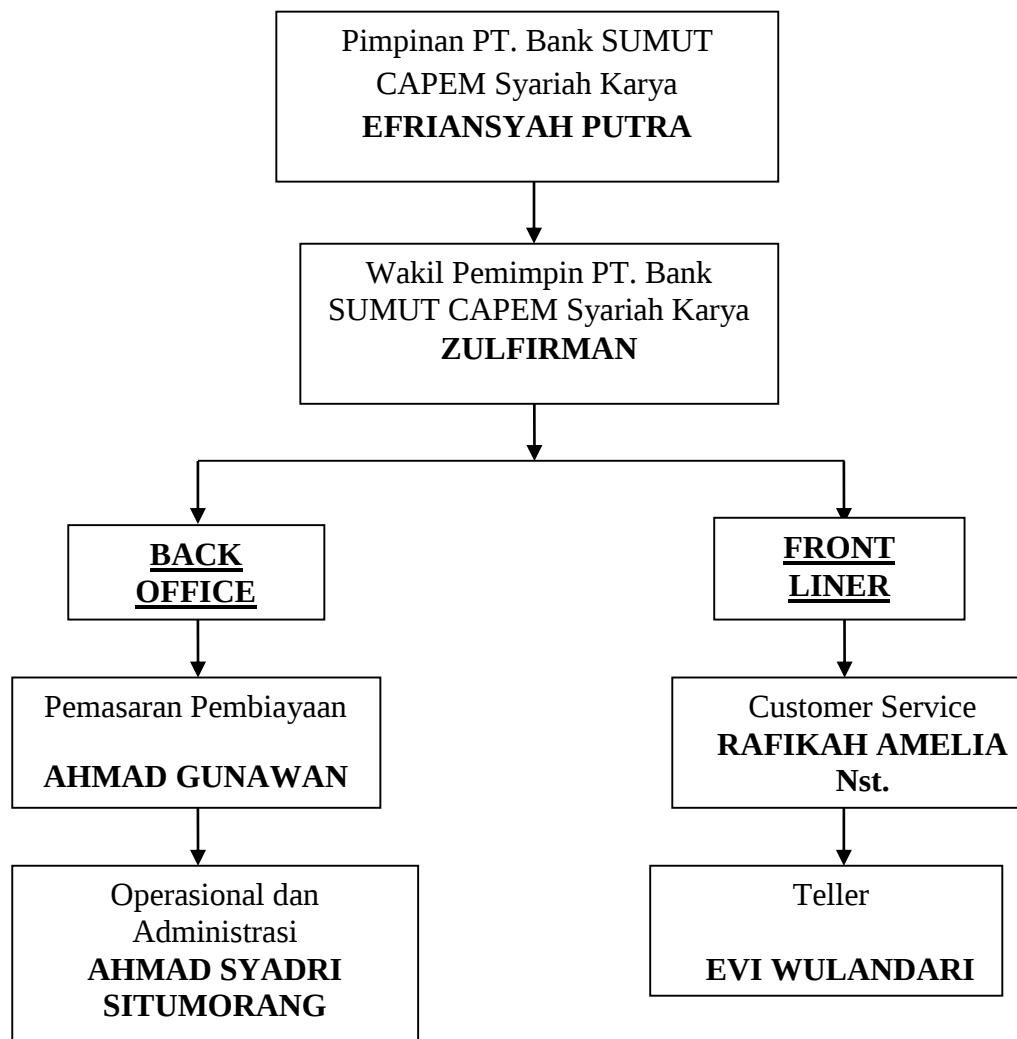
Statement Budaya Perusahaan atau sering dikenal dengan nama Motto dari PT. Bank SUMUT adalah “Memberikan Pelayanan TERBAIK”. Makna dari TERBAIK yaitu:

- 1) Berusaha untuk selalu Terpercaya
- 2) Energik didalam melakukan setiap kegiatan
- 3) Senantiasa bersikap Ramah
- 4) Membina Hubungan secara Bersahabat
- 5) Menciptakan suasana yang Aman dan nyaman

4. Struktur Organisasi Perusahaan

Struktur organisasi merupakan hal yang sangat penting untuk diperhatikan oleh pimpinan perusahaan. Struktur organisasi juga dapat memberikan gambaran secara skematis tentang hubungan kerjasama antara orang-orang yang terdapat dalam organisasi dengan jelas.

Struktur Organisasi PT. Bank SUMUT Kantor Cabang Pembantu Syariah Karya sebagai berikut:



Gambar 4.2 Struktur Organisasi PT. Bank SUMUT CAPEM Syariah Karya

5. Kegiatan Operasional Perusahaan

Tata cara beroperasi Bank Syariah umumnya dan Bank Sumut Syariah khususnya mengacu kepada ketentuan-ketentuan Al-Quran dan Hadits. Prinsip Unit Usaha Syariah ini menjadi dalam menerapkan fitur-fitur produk Bank Sumut Syariah, baik itu produk pembiayaan maupun produk penghimpunan dana.

Adapun produk sumber dana dan penyaluran dana di PT. Bank Sumut Unit Usaha Syariah adalah sebagai berikut:

a. Produk Penghimpunan Dana

1) Tabungan Marhamah

Tabungan Marhamah berdasarkan fatwa Majelis Ulama Nomor 02/DSNMUI/IV/2000 tanggal 26 Dzulhijjah 1420 H / 1 April 2000 M. Tabungan marhamah berdasarkan prinsip mudharabah muthlaqah yaitu investasi yang dilakukan oleh nasabah sebagai pemilik dana (*shahibul maal*) dan Bank sebagai pengelola (*mudharib*).

Fitur:

- a) Berdasarkan prinsip syariah dengan akad Mudharabah Muthlaqah
- b) Minimum setoran awal Rp.100.000
- c) Saldo minimal Rp. 50.000
- d) Setoran selanjutnya minimal Rp. 10.000

- e) Biaya administrasi pembukaan rekening : Gratis
 - f) Penutupan rekening Rp. 10.000
 - g) Penggantian buku karena hilang/rusak: Rp. 10.000
- 2) Tabungan Marwah

Bank Sumut Syariah mempunyai produk tabungan marwah yang berprinsip wadiah yad al dhamanah (titpan dana) yang berdasarkan majelis ulama Indonesia nomor 02/DSN-MUI/IV/2000 tanggal 26 Dzulhijjah 1420 H / 1 April 2004 M. Bank tidak mengurangi saldo tabungan milik nasabah kecuali dengan persetujuan penabung untuk tujuan tertentu.

Selain itu tabungan marwah juga bebas administrasi bulanan. Penyetoran dan penarikan dapat dilakukan setiap saat diseluruh Bank Sumut secara online. Bank tidak memberikan bagi hasil kepada penabung tetapi memungkinkan diberikan bonus namun tidak dijanjikan di awal kesepakatan. Saldo tabungan dapat dijadikan sebagai jaminan pembayaran.

Fitur:

- a) Fotokopi identitas diri (KTP/Pasport)
- b) Mengisi dan menandatangani formulir permohonan pembukaan rekening
- c) Minimum setoran awal Rp. 10.000
- d) Saldo minimal Rp. 10.000
- e) Setoran selanjutnya minimal Rp. 10.000

- f) Pajak sesuai ketentuan pemerintah
 - g) Biaya administrasi pembukaan rekening: Gratis
 - h) Biaya administrasi pemeliharaan rekening perbulan : Gratis
 - i) Penutupan rekening: Rp. 10.000
- 3) Giro

a) Simpanan Giro Wadiah

Bank Sumut Syariah memiliki produk giro wadiah yang berprinsip Wadiah Yad Al Dhamanah (tujuan murni) yang berdasarkan Fatwa Majelis Ulama Nomor 01/DSN MUI/IV/2000 tanggal 26 Dzulhijjah 1420 H/1 April 2000 M.

Pada produk giro wadiah ini, anda menitipkan dana pada Bank Sumut Syariah. Bank Sumut Syariah akan mempergunakan dana tersebut sesuai dengan prinsip syariah dan menjamin akan mengembalikan titipan tersebut secara utuhbila sewaktu-waktu anda membutuhkannya. Saldo giro wadiah dapat dijadikan jaminan pembiayaan. Nasabah dapat menarik dananya setiap saat dengan menggunakan cek atau bilyet giro diseluruh uni kantor Bank Sumut secara online dengan mengikuti ketentuan yang berlaku.

Fitur dan Syarat:

- (1) Fotokopi identitas diri (KTP/*Pasport*)
- (2) Mengisi dan menandatangani formulir permohonan pembukaan rekening

- (3) Minimum setoran awal perorangan Rp. 1.000.000,-dan perusahaan Rp. 2.000.000
- (4) Saldo minimal Rp. 500.000
- (5) NPWP
- (6) Pasphoto 3x4= 2 Lembar
- (7) SIUP/TDP/Izin Usaha Lainnya
- (8) Untuk nasabah badan usaha seperti PT, Yayasan dan Koperasi harus ada pengesahan dari kementrian terkait, seperti menteri kehakiman.
- (9) Surat domisili perusahaan.
- (10) Pajak sesuai ketentuan pemerintah.

b) Simpanan Giro Mudharabah

Bank Sumut Syariah mempunyai produk giro mudharabah yang berlaku sejak tanggal 29 Juni 2012. Pada produk giro mudharabah ini nasabah menitipkan dana pada Bank Sumut Syariah dengan menggunakan akad mudhrabah. Kemudian pihak Bank akan mempergunakan dana tersebut sesuai dengan prinsip syariah dan menjamin akan mengembalikan titipan tersebut secara utuh bila sewaktu-waktu nasabah membutuhkannya. Atas penggunaan dana tersebut yang menggunakan akad mudharabah nasabah memperoleh bagi hasil dengan perolehan nisbah antara nasabah dengan bank sebesar 25%:75%.

Saldo giro mudharabah bisa dijadikan jaminan pembiayaan. Nasabah dapat menarik dananya setiap saat dengan menggunakan cek atau bilyet giro diseluruh unit kantor Bank Sumut Syariah secara online dengan mengikuti ketentuan yang berlaku.

Fitur dan syarat:

- (1) Fotokopi identitas diri (KTP/Pasport)
 - (2) Mengisi dan menandatangani formulir permohonan pembukaan rekening
 - (3) Minimum setoran awal perorangan Rp. 1.000.000,-dan perusahaan Rp.2.000.000
 - (4) Saldo minimal Rp. 500.000
 - (5) NPWP
 - (6) Pasphoto 3x4= 2 Lembar
 - (7) SIUP/TDP/Izin Usaha Lainnya
- 4) Deposito Ibadah Mudharabah

Investasi berjangka yang aman dengan bagi hasil yang menguntungkan dan akan terus tumbuh. Deposito berdasarkan yang berdasarkan Fatwa Majelis Ulama Nomor 03/DSN MUI/IV/2000 tanggal 26 Dzulhijjah 1420 H/1 April 2000 M. Dengan prinsip Mudharabah Mutlaqah, deposito ibadah akan mengelola dana investasi anda sebagai investasi berjangka yang akan terus tumbuh dengan aman, berkah, tentram dan menguntungkan.

Fitur dan Syarat:

- a) Fotokopi identitas diri (KTP/Pasport)
 - b) Mengisi dan menandatangani formulir permohonan pembukaan rekening
 - c) Minimum setoran awal Rp. 2.000.000.
 - d) Diperpanjang secara otomatis (ARO)
 - e) Bebas *Finalty*
 - f) Pasphoto 3x4= 2 Lembar
 - g) Dapat dijadikan jaminan pembiayaan
 - h) Pajak sesuai ketentuan pemerintah.
- 5) Tabungan Haji Makbul

Tabungan dalam mata uang rupiah untuk membantu pelaksanaan ibadah haji dan umrah.

Fitur dan Syarat:

- a) Fotokopi identitas diri (KTP/Pasport)
- b) Mengisi dan menandatangani formulir permohonan pembukaan rekening
- c) Berdasarkan prinsip syariah dengan akad *Mudharabah Mutlaqah*
- d) Tidak dapat dicairkan kecuali jika untuk melunasi biaya penyelenggara ibadah haji (BPIH)/Umrah
- e) Minimum setoran awal Rp. 500.000
- f) Saldo minimal Rp. 500.000
- g) Setoran selanjutnya minimal Rp. 100.000
- h) Biaya administrasi gratis

- i) Penutupan rekening gratis
- j) Penggantian buku rekening hilang/rusak gratis

Resiko:

- a) Bank tidak bertanggungjawab atas penyalahgunaan buku tabungan karena kelalaian penabung.
- b) Jumlah maksimum saldo tabungan yang dijamin oleh pemerintah sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

b. Produk Pembiayaan

1) Pembiayaan Modal Kerja

a) iB Modal Kerja Mudharabah

Pembiayaan iB modal kerja dengan akad mudharabah adalah akad kerjasama antara bank sebagai pemilik dana penuh (100%) dengan nasabah sebagai pengelola dana (pemilik keahlian) untuk melaksanakan usaha tertentu dimana pembagian keuntungan/bagi hasil dihitung dengan menggunakan metode bagi untung dan rugi atau metode bagi pendapatan antara kedua belah pihak berdasarkan nisbah yang telah disepakati. Jangka waktu pengembalian pokok pembiayaan dan pembagian keuntungan bagi hasil maksimal 60 bulan.

Manfaat:

- (1) Membiayai total kebutuhan modal usaha nasabah
- (2) Memudahkan mengembangkan usaha
- (3) Nisbah bagi hasil tetap antara Bank dan Nasabah

- (4) Angsuran berubah-ubah sesuai tingkat *revenue* atau realisasi usaha nasabah (*Revenue Sharing*).

b) iB Modal Kerja *Musyarakah*

Pembiayaan iB modal kerja dengan akad mudharabah adalah akad kerjasama antara Bank dengan nasabah yang sama-sama memiliki modal dalam mengelola usaha tertentu, dimana pembagian keuntungan/bagi hasil dihitung dengan metode bagi untung dan rugi atau metode bagi pendapatan antara kedua belah pihak berdasarkan nisbah yang disepakati.

Pembiayaan iB Modal Kerja *Musyarakah* bertujuan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat yang kekurangan dana modal dalam rangka mengembangkan usaha yang produktif, halal dan menguntungkan. Pelunasan pembiayaan tersebut dapat diangsur berdasarkan proyeksi arus kas (*cash flow*) usaha nasabah.

Persyaratan Pemohon Pembiayaan:

- (1) Membuka Rekening Tabungan/Giro
- (2) Fotokopi NPWP untuk pembiayaan diatas Rp. 100 juta
- (3) Fotokopi bukti-bukti legalitas usaha
- (4) Fotokopi identitas diri pemohon, pemilik barang agunan suami/isteri yang masih berlaku (KTP/SIM/Paspor)
- (5) Fotokopi Kartu Keluarga
- (6) Fotokopi surat agunan
- (7) Jangka waktu pembiayaan adalah maksimal 5 (lima) tahun

(8) Maksimum pembiayaan adalah sebesar tambahan modal kerja yang dibutuhkan.

c) Pembiayaan KPR iB Griya

Pembiayaan KPR iB Griya adalah pembiayaan yang diberikan kepada perorangan untuk kebutuhan pembelian Rumah baik berupa Rumah Tinggal yang dijual melalui Pengembang atau bukan Pengembang di lokasi-lokasi yang telah ditentukan bank dengan sistem *Murabahah* (jualbeli).

d) Pembiayaan iB Murabahah Cicil Emas

Pembiayaan iB Murabahah Cicil Emas adalah pembiayaan dengan prinsip jual beli dengan barang (mabi') berupa emas, dimana Bank memberikan fasilitas pembiayaan kepada Nasabah untuk melakukan pembelian barang berupa emas batangan yang pembayarannya dilakukan dengan cara angsuran yang sama setiap bulan. Pembiayaan iB Murabahah Cicil Emas bertujuan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat untuk memiliki emas dengan pembayaran secara cicilan untuk tujuan investasi.

e) Pembiayaan iB Multiguna

Pembiayaan iB Multiguna dengan akad murabahah adalah jual beli atau sesuatu barang dengan harga yang disepakati di awal pada akad, dimana bank menyebutkan harga beli dan margin keuntungan bank. Produk pembiayaan ini dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan usaha untuk investasi pengadaan barang

modal dan lahan perkebunan. Selain untuk investasi produk, juga dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi misalnya, pembelian/merenovasi rumah, membeli kendaraan bermotor dan sebagainya.

c. Produk Jasa

Adapun jasa yang ditawarkan PT. Bank Sumut Unit Usaha Syariah adalah sebagai berikut:

1) Gadai Emas

Pinjaman dengan gadai emas adalah fasilitas pinjaman tanpa imbalan dengan jaminan emas yang kewajiban peminjam mengembalikan pokok pinjaman secara sekaligus atau cicilan dalam jangka waktu tertentu, jaminan emas yang diberikan disimpan dan dalam penguasaan/pemeliharaan Bank dan atas penyimpanan tersebut nasabah diwajibkan membayar biaya sewa.

Persyaratan:

- a) Perorangan (WNI)
- b) Mengisi formulir aplikasi permohonan gadai
- c) Identitas diri (KTP/SIM) yang masih berlaku
- d) Mempunyai rekening giro/tabungan di Bank Sumut Syariah setempat.
- e) Menyampaikan NPWP (untuk pinjaman tertentu sesuai dengan aturan yang berlaku)

- f) Jangka waktu pinjaman sampai 4 bulan dan dapat di perpanjang s/d 2 kali perpanjangan
- g) Membayar biaya sewa Rp. 5.500/gram/bulan
- h) Adanya barang jaminan berupa emas yang dilengkapi dengan bukti kwitansi pembelian emas atau sertifikat emas dan harus sudah dimiliki oleh nasabah pada saat permohonan pembiayaan diajukan.
- i) Tujuan penggunaan dana oleh nasabah wajib didicantumkan secara jelas pada formulir permohonan gadai emas.

2) ATM Bank SUMUT Syariah

ATM Syariah adalah fasilitas yang diberikan kepada nasabah tabungan iB Martabe bagi hasil untuk memudahkan dalam melakukan transaksi penarikan uang tunai, transfer dana antar cabang Bank SUMUT dan transfer antar Bank lainnya. Selain itu, ATM Syariah juga dapat digunakan untuk membayar telepon, Telkom speedy, Flexi, pembeian pulsa, pembayaran tagihan handphone bahkan untuk pembelian tiket pesawat.

Keterangan	Tarif
Penarikan Tunai	Rp. 7.500
Informasi Saldo	Rp. 4.000
Transfer ATM Bersama	Rp. 6.500
Saldo Tidak Cukup	Rp. 3.000

Biaya Interkoneksi (Transaksi ke Anggota ATM Bersama dan Alto)	Rp. 6.500
--	-----------

Tabel 4.1. Tarif ATM Bank Sumut Syariah

Manfaatnya:

- a) Online disemua jaringan Bank SUMUT
 - b) Fasilitas ATM Bersama (73 Bank)
 - c) ATM Silver dan Gold (277 Unit Mesin ATM)
 - d) Bebas ditarik kapan saja
 - e) Transfer dana antar rekening anggota ATM bersama
 - f) Pengecekan saldo
- 3) Kiriman Uang (*Transfer*)

Transfer uang (*Transfer*) yaitu suatu jasa bank dalam pengiriman dana dari suatu cabang ke cabang yang lain atas permintaan pihak ketiga (Ijab dan Qabul) untuk dibayarkan kepada penerima ditempat lain. Kiriman uang menggunakan prinsip wakalah.

4) Kliring

Kliring yaitu tata cara perhitungan utang piutang dalam bentuk surat-surat dagang dan surat-surat berharga antara bank peserta kliring dengan maksud agar perhitungan utang piutang itu terselenggara dengan mudah, cepat dan aman, serta landasan syariahnya dengan menggunakan prinsip wakalah.

5) Bank Garansi

Bank Garansi yaitu pemberian janji Bank (penjamin) kepada pihak lain (terjamin) untuk jangka waktu tertentu, jumlah tertentu dan keperluan tertentu, bahwa Bank akan membayar kewajiban nasabah yang diberi garansi Bank kepada pihak lain tersebut, apabila bank tersebut cedera janji. Bank Garansi menggunakan prinsip kafalah. Dalam aplikasinya pada PT Bank Sumut Unit Usaha Syariah, Bank memberikan garansi bank untuk kontraktor, yaitu jaminan penawaran (*Tender Bond*), penerimaan uang muka (*Advance Payment Bond*), melaksanakan pekerjaan (*Performance Bond*), pemeliharaan (*Maintenance/Retention Bond*).

6) Inkaso (Jasa Tagihan)

Merupakan fasilitas yang diberikan kepada nasabah atas kepastian dan pengurusan penagihan warkat-warkat yang berasal dari kota lain secara cepat dan aman berdasarkan prinsip wakalah

B. Pembahasan Hasil Penelitian

1. Strategi Pemasaran Deposito iB Ibadah Pada PT. Bank SUMUT Syariah CAPEM Karya Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah

Strategi pemasaran merupakan suatu upaya atau cara memasarkan suatu barang atau jasa dengan teknik khusus yang telah disesuaikan dengan analisis pasar untuk mendapatkan penjualan yang lebih tinggi. Strategi pemasaran sangat diperlukan untuk menghadapi adanya persaingan

terhadap lembaga keuangan lainnya. Selain itu kegiatan ini dilakukan untuk meningkatkan jumlah nasabah terhadap produk yang ditawarkan.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti kepada Bapak Zulfirman selaku wakil pimpinan Bank SUMUT Syariah Capem Karya dalam melakukan proses pemasaran PT. Bank SUMUT Syariah Capem Karya menerapkan Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*) yaitu 4P, *Price*, *Product*, *Promotion* dan *Place* untuk meningkatkan jumlah nasabahnya.¹

Menurut Kotler dan Amstrong, *Marketing Mix* adalah sekumpulan variabel – variabel *marketing*, yang digunakan oleh perusahaan untuk mengejar target penjualan yang diinginkan. Jadi, dari pendapat Kotler dan Amstrong dapat kita simpulkan bahwa *Marketing Mix* merupakan strategi pemasaran yang dilaksanakan secara terpadu atau strategi pemasaran yang dilakukan secara bersamaan. Strategi tersebut digunakan dengan menerapkan elemen strategi yang ada dalam *Marketing Mix* itu sendiri.

PT. Bank SUMUT Syariah CAPEM Karya adalah bank umum yang berlandaskan pada hukum syariah. Sebagai salah satu badan usaha yang bergerak di bidang keuangan yang berbasis syariah PT. Bank SUMUT Syariah CAPEM Karya membutuhkan strategi atau cara pemasaran yang baik agar dapat mempertahankan nasabah lama maupun menarik calon

¹ Wawancara pribadi dengan Bapak Zulfirman selaku Wakil Pimpinan PT. Bank SUMUT Syariah Capem Karya , hari Selasa, Tanggal 1 september 2020, Pukul 16.00 WIB.

nasabah baru untuk menggunakan produk dan jasa yang dikeluarkan khususnya produk Deposito iB Ibadah.

Salah satu produk yang diperkenalkan Bank Sumut Syariah adalah Produk Deposito iB Ibadah . Dari hasil *interview* yang di lakukan oleh peneliti terhadap Wakil Pimpinan Bank SUMUT Syariah CAPEM Karya yaitu Bapak Zulfirman produk Deposito iB Ibadah adalah salah satu produk unggulan Bank Sumut Syariah, hal ini dibuktikan dengan tingkat pertumbuhan nasabah produk Deposito iB Ibadah mengalami peningkatan jumlah nasabah tiap tahunnya.

Guna mempromosikan produk Deposito iB Ibadah yang menggambarkan salah satu produk Bank Sumut Syariah Capem Karya ditemukan beberapa kebijakan yang dipakai, sesuai dengan apa yang telah didapat oleh penulis melalui wawancara langsung penulis dengan Bapak Zulfirman selaku Wakil Pimpinan di Bank Sumut Syariah Capem Karya pada tanggal 1 September Juli 2020, beliau mengatakan bahwa :

“Strategi yang kami pakai pada saat mempromosikan produk Deposito iB Ibadah, seperti kebanyakan bank lainnya, strategi yang kami lakukan tidak beda jauh dengan cara yang digunakan oleh bank lainnya. Yaitu menggunakan bauran pemasaran (*marketing mix*) *product, price, promotion, place*. Dan bank sumut sendiri juga memfokuskan kebijakan pada masalah promosi. Kebijakan yang diambil Bank Sumut Syariah sendiri memperkenalkan Deposito iB Ibadah melalui media cetak maupun media elektronik seperti di radio, internet. Selain itu, kami juga menyediakan

selebaran kertas yang berupa brosur yang kami susun diatas meja slip nasabah, meja *customer service*.” (wawancara Bapak Zulfirman).²

Kegiatan yang dilakukan oleh PT. Bank SUMUT Syariah CAPEM Karya dalam memperkenalkan, mengembangkan dan memasarkan produk deposito iB Ibadah adalah dengan menggunakan strategi bauran pemasaran atau *Marketing Mix*. Berikut strategi pemasaran yang dilakukan oleh PT. Bank SUMUT Syariah CAPEM Karya untuk meningkatkan jumlah nasabah pada produk Deposito iB Ibadah menggunakan bauran pemasaran (*marketing mix*), yaitu:

a. Strategi Produk (*Product Strategy*)

Produk Deposito iB Ibadah pada prinsipnya sama dengan tabungan Marhamah, akan tetapi dana yang disimpan oleh nasabah dapat ditarik kapan saja berdasarkan jangka waktu yang telah ditentukan maupun sebelum jangka waktu dengan bagi hasil keuntungan yang telah disepakati. Investasi akan disalurkan untuk usaha yang produktif dan halal.

Penerapan strategi pemasaran Deposito iB Ibadah oleh PT. Bank SUMUT Syariah CAPEM Karya adalah dengan menampilkan kualitas dari produk Deposito iB Ibadah tersebut. Sehingga dengan upaya ini dapat memenuhi keinginan atau kebutuhan pasar sasaran. Mutu dari produk ini

²Wawancara pribadi dengan Bapak Zulfirman selaku Wakil Pimpinan PT. Bank SUMUT Syariah Capem Karya, hari Selasa, Tanggal 1 september 2020, Pukul 16.00 WIB.

meliputi pemberian kemudahan yang terdapat dalam karakteristik produk, antara lain:³

- 1) Terkesan modern. PT. Bank SUMUT Syariah CAPEM Karya dalam menciptakan merek dengan melihat perkembangan pasar yang semakin berkembang dalam penamaan produk. Selain itu juga agar lebih mudah diketahui atau dikenal produk tersebut oleh nasabah. Dalam produk Deposito iB Ibadah ini terdapat kata “iB” atau *Islamic Banking* yang terkesan modern karena melihat perkembangan ekonomi Islam yang saat ini semakin pesat.
- 2) Pada produk Deposito iB Ibadah ini tentu bebas dari unsur riba sehingga memberikan ketenangan batin bagi para nasabahnya.
- 3) Keunggulan produk Deposito iB Ibadah ini yang diberikan oleh Bank SUMUT Syariah CAPEM Karya kepada nasabah yang menggunakan rekening Deposito iB Ibadah ini adalah, Bisa ditarik kapan saja sebelum jatuh tempo tanpa ada biaya penalti, selain itu Dapat dijadikan agunan pembiayaan dan Bagi hasil yang berbeda tiap bulannya.

Berikut adalah syarat agar dapat menggunakan produk Deposito iB Ibadah:

- a) Fotocopy identitas diri berupa KTP/SIM/Pasport/KITAS/KIMS
- b) Mengisi dan menandatangani formulir permohonan pembukaan rekening

³ Wawancara pribadi dengan Bapak Zulfirman selaku Wakil Pimpinan PT. Bank SUMUT Syariah Capem Karya, hari Selasa, Tanggal 1 september 2020, Pukul 16.00 WIB.

- c) Setoran awal Rp. 2.000.000,-
- d) Jangka waktu 1 (satu), 3 (tiga), 6 (enam), dan 12 (dua belas) bulan
- e) Dapat diperpanjang secara otomatis pada saat jatuh tempo (ARO)
- f) Bebas biaya penalty pada saat deposit dicairkan sebelum jatuh tempo

b. Strategi Harga(*Price Strategy*)

Dalam penetapan harga oleh PT. Bank SUMUT Syariah CAPEM Karya pada produk Deposito ib ibadah masih dalam kompetitif mengingat semakin banyaknya pesaing yang menawarkan produk yang sejenis. Harga yang ditawarkan yaitu dengan setoran awal Rp. 2.000.000,-.

c. Strategi Promosi (*Promotion Strategy*)

Promosi merupakan kegiatan pemasaran yang sangat penting dan tidak bisa terlepas dari strategi-strategi diatas yang sudah dijelaskan. Untuk memberitahukan kepada masyarakat tentang produk yang dimiliki oleh bank, maka di perlukan adanya promosi. Tanpa promosi maka masyarakat tidak akan tahu apa kelebihan dan manfaat produk tersebut. Oleh karena perusahaan atau bank harus berusaha untuk dapat memberitahukan dan memengaruhi masyarakat agar mau menggunakan atau membeli produk yang disediakan.

Menurut bapak Zulfirman selaku Wakil Pimpinan Bank SUMUT Syariah Capem Karya Agar produk Deposito iBibadah dapat laku dijual kepada masyarakat atau nasabah, maka masyarakat perlu tahu kehadiran produk ini. Seperti manfaat, harga, dimana bisa diperoleh, dan kelebihan-

kelebihannya dibandingkan produk pesaing. Cara untuk memberitahukan kepada masyarakat yaitu dengan melalui promosi.

Berikut Promosi yang digunakan oleh PT. Bank SUMUT Syariah Capem Karya dalam memasarkan produk Deposito iB Ibadah, antara lain:

1) Dengan penjualan pribadi (*personal selling*).

Penjualan pribadi atau *personal selling* yang dilakukan langsung oleh SDM Bank SUMUT Syariah Capem Karya kepada nasabah. Biasanya dilakukan oleh *customer service* dan *Marketing Funding* dengan cara menjelaskan kepada nasabah tentang produk Deposito iB Ibadah, dimana strategi penjualan ini memerlukan kemampuan komunikasi yang interaktif agar dapat memengaruhi dan menarik masyarakat menjadi nasabah baru.

2) Periklanan

Kegiatan dalam periklanan yang dilakukan oleh PT. Bank SUMUT Syariah CAPEM Karya adalah:

a) Promosi yang dilakukan Bank SUMUT Syariah Capem Karya antara lain melalui media cetak dan media elektronik seperti radio. Perusahaan juga mempromosikan melalui pemasangan spanduk dan pencetakan brosur yang disebar di kantor atau pada saat membuka gerai Bank SUMUT Syariah Capem Karya di acara-acara seminar. Pembagian brosur disekitar kantor dan pembagian brosur di ATM.

Bentuk brosur tersebut ditampilkan semenarik mungkin sehingga konsumen tertarik untuk membacanya serta memuat tentang

persyaratan, produk, keuntungan. Dengan demikian, calon nasabah dapat memahami produk yang telah dipilihnya berdasarkan informasi yang tertera pada brosur tersebut.

b) Pemberian souvenir

Persaingan untuk menarik nasabah Deposito *ib* Ibadah antar Bank di wilayah Sumatera Utara sangat kompetitif, hal ini dikarenakan karena banyak Bank di kota Medan. Maka dari itu PT. Bank SUMUT Syariah Capem Karya membuat satu strategi yaitu pemberian souvenir kepada nasabah dengan limit tertentu di atas Rp. 200.000.000,- seperti pemberian jam. Dengan melakukan strategi jemput bola (*pick up service*). Yaitu dengan mendatangi langsung calon nasabah di rumah nasabah yang ingin melakukan transaksi penyetoran dan penarikan bagi nasabah yang prioritas dengan limit di atas Rp. 200.000.000,- Hal ini dilakukan agar para nasabah lebih tertarik dan loyal terhadap produk Deposito *ib* Ibadah yang dimiliki oleh PT. Bank SUMUT Syariah Capem Karya.⁴

c) Promosi Penjualan

Pada promosi penjualan ini bank memberikan dorongan atau ajakan untuk berminat menggunakan produk yang ditawarkan. Marketing PT. Bank SUMUT Syariah Capem Karya biasanya menawarkan produk tersebut pada saat ada acara yang bersifat terbuka, misalnya menawarkan dalam acara-acara dari OJK dan pada saat seminar dari kampus-kampus

⁴Wawancara pribadi dengan Bapak Zulfirman selaku Wakil Pimpinan PT. Bank SUMUT Syariah Capem Karya, hari Selasa, Tanggal 1 September 2020, Pukul 16.00 WIB.

serta pembagian souvenir pada saat ada calon nasabah yang ingin membuka rekening Deposito iB Ibadah.

d. Strategi Tempat (*Place Strategy*)

Untuk mempermudah nasabah memperoleh akses dan jangkauan pelayanan bank, PT. Bank SUMUT Syariah Capem Karya memasarkan produk-produknya khususnya produk Deposito iB Ibadah. PT. Bank SUMUT Syariah Capem Karya terletak di Jl. Karya No.79A, Karang Berombak, Kec.Medan Barat, Kota Medan. Sumatera Utara 20235.

Lokasi ini cukup strategis untuk meningkatkan penjualan produk dan menarik minat nasabah, karena dekat dengan jalan raya, rumah sakit, dan pom bensin sehingga masyarakat yang berlalu lalang dapat mengetahui adanya PT. Bank SUMUT Syariah Capem Karya.

Selain itu PT. Bank SUMUT Syariah Capem Karya juga menggunakan sistem jemput bola dimana petugas langsung mendatangi rumah-rumah nasabah sehingga petugas bisa lebih leluasa menjelaskan secara detail produk bank, khususnya produk Deposito iB Ibadah kepada calon nasabah. Hal ini juga menguntungkan bagi nasabah karena melalui sistem ini nasabah tidak harus ke bank pada saat ingin melakukan penyetoran ataupun penarikan.

Dari penjelasan di atas strategi pemasaran yang digunakan PT. Bank SUMUT Syariah Capem Karya dalam memasarkan produk Deposito iB Ibadah adalah dengan menggunakan Bauran Pemasaran (*marketing mix*), yaitu dengan membagi kriteria-kriteria yang sesuai dengan yang diinginkan

lalu yang di gunakan pada *marketing mix* sendiri terdiri atas produk, harga, tempat, dan promosi. Dari semua strategi yang di gunakan tersebut menurut Bapak Zulfirman selaku wakil pimpinan Bank SUMUT Syariah Capem Karya strategi yang paling efektif ialah pada *marketing mix* tepatnya pada promosi dikarenakan dalam promosi pihak bank dapat menggunakan beberapa seperti promosi menggunakan media cetak maupun media elektronik atau periklanan (*advertising*) dan *personal selling* penjualan/promosi produk yang di lakukan semua pegawai.⁵

2. Kendala- Kendala yang dihadapi PT. Bank SUMUT Syariah Capem Karya dalam memasarkan produk Deposito Ib Ibadah

Dalam menentukan strategi-strategi apa yang dilakukan oleh PT. Bank SUMUT Syariah Capem Karya. Dalam lapangan ternyata PT. Bank SUMUT Syariah Capem Karya memiliki kendala-kendala dalam pemasarannya.

Adapun dalam memasarkan produk Deposito iB Ibadah bank SUMUT Syariah Capem Karya mengalami beberapa hambatan antara lain:

a. Persaingan

Pesatnya pertumbuhan Bank Syariah di Indonesia menyebabkan persaingan tidak dapat terhindarkan terutama pada segmentasi pasarnya. Dan setiap lembaga keuangan seperti bank berlomba-lomba

⁵ Wawancara pribadi dengan Bapak Zulfirman selaku Wakil Pimpinan PT. Bank SUMUT Syariah Capem Karya , hari Selasa, Tanggal 1 september 2020, Pukul 16.00 WIB.

untuk menciptakan strategi terbaiknya. Persaingan hanya terletak pada produk-produk yang ditawarkan serta pemasaran antara *sales marketing* bank. Dan maraknya persaingan antar bank konvensional yang membuka layanan syariah. Namun jika Bank SUMUT Syariah Capem Karya tidak bergerak cepat dalam persaingan tersebut maka Bank SUMUT Syariah Capem Karya yang berbasis Islam akan tertinggal jauh dari bank-bank yang lain.

b. Kurangnya SDM bagian pemasaran yang kompeten

Kurangnya sumber daya manusia dalam melakukan kegiatan pemasaran. Dalam hal ini terbagi dua yaitu pertama minimnya pengetahuan tenaga kerja mengenai produk yang dimiliki sehingga proses pemasaran tidak berjalan dengan baik. Kedua, kurangnya tenaga kerja yang bertugas dalam melakukan pemasaran di lapangan dan tingginya jumlah target yang akan di capai.

c. Kurangnya pengetahuan atau pemahaman masyarakat mengenai bank syariah

Kurangnya pengetahuan atau pemahaman masyarakat mengenai bank syariah menjadi salah satu masalah penting yang dialami oleh Bank SUMUT Syariah Capem Karya kurangnya pengetahuan atau pemahaman mengenai bank syariah ini lebih mengarah kepada banyak masalah, terdapat anggapan masyarakat bahwa perbankan syariah dikhususkan bagiorang terbatas saja atau untuk agama tertentu saja dan sistem bagi hasil yang dirasa kurang menguntungkan jika dibandingkan

dengan sistem bunga yang ditawarkan oleh bank konvensional. Dan masyarakat beranggapan bahwa Bank Syariah hanya tempat untuk meminjam saja tetapi minat masyarakat untuk menabung di bank syariah masih kurang.

d. Promosi

Kurangnya promosi yang dilakukan PT. Bank Sumut Syariah Capem Karya dalam memasarkan produknya kepada masyarakat, sehingga masyarakat tidak mengetahui produk dari Deposito Ibadah.

3. Analisis Strategi Manajemen Pemasaran Deposito iB ibadah Pada PT. Bank SUMUT Syariah CAPEM Karya Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah

Berdasarkan hasil penelitian yang telah penulis lakukan di lapangan menunjukkan bahwa strategi pemasaran yang dilakukan oleh PT. Bank SUMUT Syariah Capem Karya dalam meningkatkan jumlah nasabah secara keseluruhan Bank Sumut Syariah Capem Karya telah menggunakan strategi pemasaran dengan baik dengan melihat jumlah nasabah setiap tahunnya meningkat hanya saja ada beberapa bagian yang perlu dimaksimalkan. Penerapan strategi pemasaran yang maksimal merupakan salah satu upaya untuk menambah jumlah nasabah dengan memunculkan rasa minat atau keinginan dalam benak masyarakat untuk menjadi nasabah Bank SUMUT syariah Capem Karya.

Selanjutnya yaitu *marketing mix* atau bauran pemasaran. *Marketing mix* yang dilakukan Bank SUMUT Syariah Karya dirasa sudah cukup baik hal ini dibuktikan dengan cara membagi kriteria yang diinginkan berdasarkan dengan Produk (Product), Price (Price), Promosi (Promotion), dan tempat (Place). Desain produk yang bagus, harga yang terjangkau dengan setoran awal Rp. 2.000.000,- pelayanan yang bagus dan harga yang bersaing, lokasi yang strategis dan dalam promosi Bank SUMUT Syariah Capem Karya juga telah memanfaatkan berbagai media mulai dari media cetak maupun media elektronik dan juga dengan mengikuti menggelar kegiatan atau menjadi sponsor disuatu kegiatan. Dengan cara ini Bank SUMUT Syariah Capem Karya dapat meningkatkan jumlah nasabah.⁶

⁶Wawancara pribadi dengan Bapak Zulfirman selaku Wakil Pimpinan PT. Bank SUMUT Syariah Capem Karya , hari Selasa, Tanggal 1 september 2020, Pukul 16.00 WIB.