

### BAB III

## GAMBARAN UMUM PT. BANK BRI SYARIAH KANTOR CABANG PEMBANTU BOJONEGORO DALAM MENARIK CALON NASABAH BARU PADA PRODUK PEMBIAYAAN MIKRO

### A. Gambaran Umum PT. Bank BRI Syariah

#### 1. Sejarah Singkat dan Perkembangan

Berawal dari akuisisi PT. Bank BRI terhadap Bank Jasa Arta pada 19 Desember 2007 dan setelah mendapatkan izin dari Bank Indonesia pada 16 Oktober 2008 melalui suratnya o.10/67/KEP.GBI/DpG/2008, maka pada tanggal 17 November 2008 PT. Bank BRI Syariah secara resmi beroperasi. Kemudian PT. Bank BRI Syariah merubah kegiatan usaha yang semula beroperasi secara konvensional, kemudian diubah menjadi kegiatan perbankan berdasarkan prinsip syariah Islam.

Dua tahun lebih PT. Bank BRI Syariah hadir mempersembahkan sebuah bank ritel modern terkemuka dengan layanan finansial sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna. Melayani nasabah dengan pelayanan prima (*service excellence*) dan menawarkan beragam produk yang sesuai harapan nasabah dengan syariah.

Kehadiran PT. Bank BRI Syariah di tengah-tengah industri perbankan nasional dipertegas oleh makna pendar cahaya yang mengikuti logo perusahaan. Logo ini menggambarkan keinginan dan

tuntutan masyarakat terhadap sebuah bank modern sekelas PT. Bank BRI Syariah yang mampu melayani masyarakat dalam kehidupan modern. Kombinasi warna yang digunakan merupakan turunan dari warna biru dan putih sebagai benang merah dengan brand PT. Bank Rakyat Indonesia.

Aktivitas PT. Bank BRI Syariah semakin kokoh setelah pada 19 Desember 2008 ditandatangani akta pemisahan Unit Usaha Syariah PT. Bank Rakyat Indonesia, untuk melebur ke dalam PT. Bank BRI Syariah (*proses spin off*) yang berlaku efektif pada tanggal 1 Januari 2009. Penandatanganan dilakukan oleh Bapak Sofyan Basir selaku Direktur Utama PT. Bank Rakyat Indonesia, dan Bapak Ventje Rahardjo selaku Direktur Utama PT. Bank BRI Syariah.

Saat ini PT. Bank BRI Syariah menjadi bank syariah ketiga terbesar berdasarkan aset. PT. Bank BRI Syariah tumbuh dengan pesat baik dari sisi aset, jumlah pembiayaan dan perolehan dana pihak ketiga. Dengan berfokus pada segmen menengah bawah, PT. Bank BRI Syariah menargetkan menjadi bank ritel modern terkemuka dengan berbagai ragam produk dan layanan perbankan.

Sesuai dengan visinya, saat ini PT. Bank BRI Syariah merintis sinergi dengan PT. Bank Rakyat Indonesia, dengan memanfaatkan jaringan kerja PT. Bank Rakyat Indonesia, sebagai kantor layanan syariah dalam mengembangkan bisnis yang berfokus

kepada kegiatan penghimpunan dana masyarakat dan kegiatan konsumen berdasarkan prinsip syariah.

Dalam mengembangkan bisnis, PT. Bank BRI Syariah membuka kantor cabang pembantu di kota Bojonegoro di Jl. Untung Suropati Blok A No. 9 Ruko Adipura Bojonegoro, salah satu kantor cabang dari PT. Bank BRI Syariah Kantor Cabang Surabaya, dan sudah 1,5 tahun berdiri di Bojonegoro.

## 2. Visi dan Misi

- Visi

Menjadi bank ritel modern terkemuka dengan ragam layanan - finansial sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna.

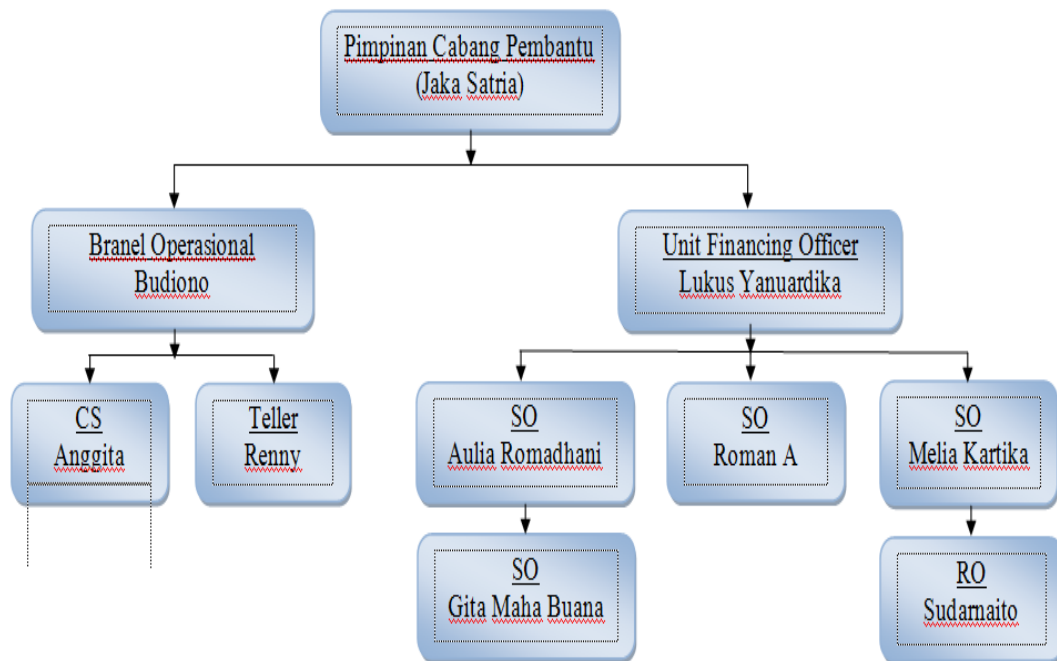
- Misi

1. Memahami keragaman individu dan mengakomodasi beragam kebutuhan finansial nasabah.
2. Menyediakan produk dan layanan yang mengedepankan etika sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.
3. Menyediakan akses ternyaman melalui berbagai sarana kapan pun dan dimana pun.
4. Memungkinkan setiap individu untuk meningkatkan kualitas hidup dan menghadirkan ketenteraman pikiran.

### 3. Struktur Organisasi dan Deskripsi Tugas

#### a. Struktur Organisasi

**Gambar, 3.1**  
Struktur Organisasi PT. Bank BRI Syariah  
Kantor Cabang Pembantu Bojonegoro



Dari gambar, 3.1 dapat dijelaskan:

- Pimpinan Cabang Pembantu Bapak Jaka Satria sebagai pemimpin cabang pembantu PT. Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Bojonegoro,
- *Branel Operasional* Bapak Budiono membawahi pihak Teller dan CS

- *Unit Financing Officer* Bapak Lukus Yanuardika membawai SO (*sales operational*) dan RO bertugas menagih apabila ada nasabah yang menungah angsuran pembiayaan.
- b. Deskripsi Tugas PT. Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Bojonegoro

**Tabel, 3.1**  
Deskripsi Tugas PT. Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Bojonegoro

<b>Pimpinan Cabang Pembantu</b> Mengkoordinir dan menjadikan cabang berkembang secara cepat	<b><i>Unit Financing Officer</i></b> Verifikasi dan analisis calon nasabah
<b><i>Sales Operational</i></b> Mencari nasabah	<b><i>Branel Operational</i></b> Mengkoordinir CS dan teller agar berjalan dengan baik
<b><i>Customer Service</i></b> Menerima dan melayani pembukuan rekening dan penutupan rekening <i>giro</i> , tabungan dan dposito sebagai konsultasi para nasabah	<b><i>Teller</i></b> Memproses permintaan transaksi keuangan Mengelola kebutuhan kas harian sesuai dengan ketentuan pagu kas
<b>RO</b> Penagihan dan ambil angsuran nasabah	

4. Produk-Produk PT. Bank BRI Syariah Kantor Cabang pembantu Bojonegoro

a. Produk Pendanaan

1. Tabungan BRI Syariah iB

Merupakan tabungan dari BRI Syariah bagi nasabah perorangan yang menggunakan prinsip titipan, yang

menginginkan kemudian dalam transaksi keuangan sehari-hari.

## 2. Tabungan Impian BRI Syariah iB

Adalah tabungan berjangka dari BRI Syariah dengan prinsip bagi hasil yang dirancang untuk mewujudkan impian dengan terencana serta pengelolaan dana sesuai syariah dilindungi asuransi.

## 3. Tabungan Haji BRI Syariah iB

Merupakan tabungan bagi calon haji yang bertujuan memenuhi kebutuhan biaya perjalanan ibadah haji (BPIH) dengan prinsip bagi hasil.

## 4. *Giro* BRI Syariah iB

Merupakan simpanan untuk kemudahan berbisnis dengan pengelolaan dana berdasarkan prinsip titipan (*wadī'ah yadūḍ-ḍamānah*) yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan Cek atau *Bilyet Giro*.

## 5. *Deposito* BRI Syariah iB, adalah produk investasi berjangka kepada deposan dalam mata uang tertentu. Keuntungan yang diberikan adalah dana dikelola dengan prinsip syariah sehingga *shāhibul māl* tidak perlu khawatir akan pengelolaan dana. Fasilitas yang diberikan berupa ARO (*Automatic Roll Over*) dan *Bilyet Deposito*.

b. Produk Penyaluran

1. Pembiayaan Pengurusan Ibadah Haji BRI Syariah iB, merupakan layanan pinjaman (*qard*) untuk perolehan nomor porsi pelaksanaan ibadah haji, dengan pengembalian yang ringan dan jangka waktu yang fleksibel beserta jasa pengurusannya.
2. Gadai BRI Syariah iB, untuk memberikan solusi memperoleh dana tunai untuk memenuhi kebutuhan dana mendesak ataupun untuk keperluan modal usaha dengan proses cepat, mudah, aman, dan sesuai syariah.
3. KKB BRI Syariah iB, merupakan produk jual-beli yang menggunakan system *murābahah*, dengan *qard* jual beli barang dengan menyatakakn harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh bank dan nasabah sebagai harga jual (*fixed margin*).
4. KPR BRI Syariah iB, merupakan pembiayaan kepemilikan rumah kepada perorangan untuk memenuhi sebagian atau keseluruhan kebutuhan akan hunian dengan menggunakan prinsip jual beli (*murābahah*) di mana *aqad* jual beli barang dilakukan dengan menyertakan harga perolehan ditambah *margin* keuntungan yang disepakati oleh penjual dan pembeli.

5. EmBP *BRI* Syariah iB, suatu produk untuk memenuhi kebutuhan/pegawai khususnya karyawan dari perusahaan swasta/instansi pemerintah yang bekerja sama dengan PT. Bank *BRI* Syariah dalam program kesejahteraan karyawan (EmBP), produk ini dipergunakan untuk berbagai keperluan karyawan dan bertujuan untuk meningkatkan loyalitas karyawan kesejahteraan / pegawai (EmBP).
  6. Pembiayaan Mikro, merupakan pembiayaan PT. Bank *BRI* Syariah usaha kecil dengan proses cepat, syarat mudah, *margin* rendah, pinjaman sampai dengan RP. 500.000.000,- bonus *cashback* tiap 6 bulan dengan syarat ketentuan berlaku.
- c. Produk Jasa
1. Remittance *BRI* Syariah, kemudahan melakukan pengiriman uang tunai dengan fasilitas transfer tanpa perlu memiliki rekening di bank untuk dapat menerima kiriman uang dan cukup menggunakan telepon seluler.
  2. Internet Banking, berdasarkan konsep layanan *BRI* Syariah yang memberikan kemudahan kepada nasabah untuk bertransfer dari manan saja dan kapan saja sesuai dengan kebutuhan nasabah, PT. Bank *BRI* Syariah juga hadirkan sebuah kemudahan, kenyamanan serta keamanan akses perbankan tanpa batas melalui *Internet Banking*.



3. CallBRIS, merupakan layanan yang memberikan kemudahan bagi nasabah untuk menghubungi PT. Bank BRI Syariah melalui telepon.

Dari beberapa produk di atas, bahwasanya PT. Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Bojonegoro lebih memasarkan produk pembiayaan mikro, hal ini dikarenakan produk pembiayaan mikro lebih membantu proses arus kas lebih banyak, sehingga PT. Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Bojonegoro terus berusaha memperbesar kuantitas nasabahnya.

## **B. Syarat-Syarat Mengajukan Pembiayaan Mikro di PT. Bank BRI Syariah**

### **1. Produk Pembiayaan Mikro**

Adalah kegiatan pembiayaan usaha yang dipinjamkan kepada usaha kecil (mikro) yaitu masyarakat menengah ke bawah yang mempunyai usaha, seperti contoh masyarakat yang berprofesi sebagai pedagang pasar atau masyarakat luas yang mempunyai toko, dengan usaha yang berprinsip syariah. Adapun produk-produk pembiayaan mikro yang ada di PT. Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Bojonegoro, adalah:

**Tabel, 3.2**  
Produk-Produk Pembiayaan Mikro

<b>Produk</b>	<i>Plafond</i> (juta)	<i>Tenor</i>
Mikro 25iB	5-25	6-36

Mikro 75iB	5-75	6-60*
Mikro 500iB	>75-500	6-60*
* Tenor dapat hingga 60 bulan dengan ketentuan khusus		

Berdasarkan tabel, 3.2 dapat dijelaskan, produk pembiayaan mikro yang dibagi menjadi tiga yaitu; produk 25iB, produk mikro 75iB, dan produk mikro 500iB, *plafond* adalah batasan perolehan pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah, sedangkan *tenor* adalah batas angsuran yang harus diberikan oleh nasabah pembiayaan mikro. Oleh karena itu, setiap produk mempunyai *plafond* dan *tenor* sendiri-sendiri.

## 2. Persyaratan Umum

- ✓ Warga Negara Indonesia dan berdomisili di Indonesia.
- ✓ Usia minimal 21 tahun/telah menikah untuk usia > 18 tahun.
- ✓ Wiraswasta yang usahanya sesuai prinsip syariah.
- ✓ Lama usaha calon nasabah :
  - Untuk Mikro 75iB dan Mikro 500iB, lama usaha minimal 2 tahun.
  - Untuk Mikro 25iB, lama usaha minimal 3 tahun.
- ✓ Tujuan pembiayaan untuk kebutuhan modal kerja atau investasi.
- ✓ Memiliki usaha tetap.

- ✓ Jaminan atas nama milik sendiri atau pasangan atau orang tua atau anak kandung.
- ✓ Biaya administrasi mengikuti syarat dan ketentuan yang berlaku.

### 3. Persyaratan Dokumen (Umum)

**Tabel, 3.3**  
Persyaratan Dokumen (Umum)

Produk	Mikro 25iB	Mikro 75iB	Mikro 500iB
Foto copy KTP calon nasabah & pasangan	v	v	v
Kartu keluarga & akta nikah	v	v	v
Akta cerai / surat kematian (pasangan)	v	v	v
Surat izin usaha / surat keterangan usaha	v	v	v

### 4. Persyaratan Dokumen (Khusus)

**Tabel, 3.4**  
Persyaratan Dokumen (Khusus)

Produk	Mikro 25iB	Mikro 75iB	Mikro 500iB
Jaminan *	x	V	v
NPWP **	x	V	v
* Tanah dan bangunan, tanah kosong, kendaraan, kios atau <i>deposito</i>			
** Untuk pembiayaan > Rp. 50.000.000,-			

### 5. Persyaratan Awal

- ✓ Mempunyai usaha
- ✓ Fotocopy KTP suami istri (1 lembar)

- ✓ Fotocopy kartu keluarga (1 lembar)
- ✓ Fotocopy surat nikah (1 lembar)
- ✓ Pas photo suami istri 4x6 (1 lembar)
- ✓ Surat keterangan usaha kelurahan / SIUP

6. Agunan

- ✓ Sertifikat tanah SHM/ SHGB
- ✓ Petok D / letter C + PBB + surat keterangan
- ✓ Surat Sewa Tanah KMS (Surat Ijo)
- ✓ BPKB kendaraan bermotor

7. Bisa digunakan untuk

- ✓ Tambahan modal usaha
- ✓ Perbaiki tempat usaha / buka usaha
- ✓ Investasi tambahan armada
- ✓ Keperluan lain yang berkaitan dengan usaha

**C. Strategi Pemasaran PT. Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Bojonegoro dalam Menarik Calon Nasabah Baru pada Produk Pembiayaan Mikro.**

PT. Bank BRI Syariah salah satu bank yang berbasis syariah yang bergerak dibidang perbankan syariah dengan kegiatan utamanya adalah menghimpun dan menyalurkan dana kepada masyarakat. PT. Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Bojonegoro tidak menggunakan sistem riba, hal ini dikarenakan melanggar syariah Islam.

Pembiayaan mikro merupakan salah satu produk unggulan dari PT. Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Bojonegoro dengan menggunakan *aqad murābahah*. Pembiayaan mikro ditujukan bagi usaha mikro (kecil) yang memiliki penghasilan di bawah rata-rata. Selain itu juga, pembiayaan mikro hanya untuk pengusaha yang bersifat legal dan tidak bertentangan dengan syariah Islam.

Setiap usaha yang dilakukan untuk produk pembiayaan mikro tidak terlepas dari strategi pemasaran. Strategi pemasaran sebagai pilar penting dalam memasarkan produk pembiayaan mikro, dan sebagai cara dan upaya menarik calon nasabah baru agar menjadi nasabah pembiayaan mikro.

Untuk mencapai hal tersebut, strategi pemasaran produk pembiayaan mikro di PT. Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Bojonegoro meliputi empat variabel dalam bauran pemasaran, yaitu;

#### 1. Strategi Produk

Produk pembiayaan mikro adalah salah satu produk unggulan dari PT. Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Bojonegoro. Produk pembiayaan mikro banyak dipromosikan diberbagai lini masyarakat. Kegiatan pembiayaan mikro ditujukan bagi usaha mikro (kecil) yaitu masyarakat menengah kebawah yang memiliki penghasilan di bawah rata-rata. Adapun kriteria calon nasabah pembiayaan mikro di PT. Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Bojonegoro adalah masyarakat umum yang mempunyai usaha

baik toko, warung atau yang lain dan para pedagang pasar di kota Bojonegoro.

Produk pembiayaan mikro di PT. Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Bojonegoro menggunakan *aqad murābahah* atau jual beli, Bank membeli barang yang dibutuhkan dan menjualnya kepada nasabah sebesar harga produk ditambah dengan keuntungan *margin* yang telah disepakati.

PT. Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Bojonegoro membagi produk pembiayaan mikro menjadi tiga yaitu produk 25iB, produk 75iB, dan produk 500iB, dan setiap produk mempunyai jumlah pembiayaan dan angsuran sendiri-sendiri. Untuk mengoptimalkan proses pembiayaan, maka pihak bank memberikan syarat sebagai agunan atau jaminan berupa sertifikat tanah SHM/SHGB, petok D / letter C + PBB + surat keterangan tanah dari kelurahan, surat sewa tanah KMS (surat ijo), dan BPKB kendaraan bermotor.

Adapun keunggulan-keunggulan yang dimiliki produk pembiayaan mikro adalah;

- a. *Margin* rendah
- b. Syarat mudah
- c. Proses cepat
- d. Pinjaman sampai dengan RP. 500.000.000,-
- e. Bonus casback tiap 6 bulan
- f. Tidak ada biaya administrasi dan *provisi*

## 2. Strategi Harga

Kebijakan dalam bidang harga produk pembiayaan mikro sudah ditentukan besaran pinjaman serta *margin* yang diberikan kepada calon nasabah pembiayaan mikro, dan ada tiga produk pembiayaan mikro yang dapat dipilih oleh calon nasabah berdasarkan *plafond* masing-masing.

### ➤ Strategi Produk 25iB

Pada produk mikro 25iB, calon nasabah bisa *melakukan* pembiayaan sampai Rp. 25.000.000,- dengan jangka waktu 6 s/d 36 bulan yang telah ditentukan oleh bank, dengan pagu pinjaman Rp. 5.000.000,- s/ d Rp. 25.000.000,-

### ➤ Strategi Produk 75iB

Produk Mikro 75iB, calon nasabah bisa melakukan pembiayaan sampai Rp. 75.000.000,- dengan pagu pinjaman Rp. 10.000.000,- s/d Rp. 75.000.000,- nasabah bisa memperoleh pinjaman sesuai kebutuhan dengan beberapa taraf pinjaman yang dapat diperoleh. Selain itu, jangkah waktu peminjaman ditentukan oleh pihak bank yaitu: 12 bulan, 18 bulan, 24 bulan dan 36 bulan. Akan lebih jelas akan diterangkan pada tabel, 3.5 berikut.

**Tabel, 3.5**  
Jangka Waktu Pembiayaan Mikro 75iB

<i>Plafond M75</i>	Jangkah Waktu Pembiayaan			
	12 Bulan	18 Bulan	24 Bulan	36 Bulan
Rp. 10.000.000,-	Rp. 1.003.333,-	Rp. 725.556,-	Rp. 587.556,-	Rp. 447.778,-
Rp. 15.000.000,-	Rp. 1.505.000,-	Rp. 1.088.333,-	Rp. 880.000,-	Rp. 671.667,-
Rp. 20.000.000,-	Rp. 2.006.667,-	Rp. 1.451.111,-	Rp. 1.173.333,-	Rp. 895.556,-
Rp. 25.000.000,-	Rp. 2.508.333,-	Rp. 1.813.889,-	Rp. 1.466.667,-	Rp. 1.119.444,-
Rp. 30.000.000,-	Rp. 2.980.000,-	Rp. 2.146.667,-	Rp. 1.730.000,-	Rp. 1.313.333,-
Rp. 40.000.000,-	Rp. 3.973.333,-	Rp. 2.862.222,-	Rp. 2.306.667,-	Rp. 1.751.111,-
Rp. 50.000.000,-	Rp. 4.916.667,-	Rp. 3.527.778,-	Rp. 2.833.333,-	Rp. 2.138.889,-
Rp. 60.000.000,-	Rp. 5.900.000,-	Rp. 4.233.333,-	Rp. 3.400.000,-	Rp. 2.566.667,-
Rp. 70.000.000,-	Rp. 6.883.333,-	Rp. 4.938.889,-	Rp. 3.966.667,-	Rp. 2.994.444,-
Rp. 75.000.000,-	Rp. 7.375.000,-	Rp. 5.291.667,-	Rp. 4.250.000,-	Rp. 3.208.333,-

Sumber dari brosur pembiayaan mikro PT. Bank BRI Syariah<sup>1</sup>

Tabel, 3.1 dapat dijelaskan sebagai berikut:

a. Pembiayaan Rp. 10.000.000,-

Diket: jumlah pembiayaan Rp. 10.000.000,-

jangka waktu 12 bulan

jumlah angsuran nasabah setiap bulan Rp. 1.003.333,-

maka keuntungan *margin* bank adalah jumlah angsuran nasabah  
setiap bulan X jumlah waktu angsuran

Rp. 1.003.333,- X 12 bulan = Rp. 12.039.996,-

<sup>1</sup> Brosur PT. Bank BRI Syariah Tentang Produk Pembiayaan Mikro, diakses 10 Juni 2014.



dikurangi jumlah pembiayaan = Rp. 12.039.996,- – Rp. 10.000.000,-  
 = Rp. 2.039.996,- maka keuntungan bank adalah Rp. 2.039.996,-

b. Pembiayaan Rp. 10.000.000,-

Diket: jumlah pembiayaan Rp. 10.000.000,-

jangka waktu 18 bulan

jumlah angsuran nasabah setiap bulan Rp. 725.556,-

maka keuntungan *margin* bank adalah jumlah angsuran nasabah  
 setiap bulan X jumlah waktu angsuran

Rp. 725.556,- X 18 bulan = Rp. 13.060.008,-

dikurangi jumlah pembiayaan = Rp.13.060.00,- – Rp. 10.000.000,- =

Rp. 3.060.008 maka keuntungan bank adalah Rp. 3.060.008,-

c. Pembiayaan Rp. 10.000.000,-

Diket: jumlah pembiayaan Rp. 10.000.000,-

jangka waktu 24 bulan

jumlah angsuran nasabah setiap bulan Rp. 587.556,-

maka keuntungan *margin* bank adalah Jumlah angsuran nasabah  
 setiap bulan X jumlah waktu angsuran

Rp. 587.556,- X 36 bulan = Rp. 14.101.344,-

dikurangi jumlah pembiayaan = Rp. 14.101.344,- – Rp. 10.000.000,-

= Rp. 4.101.344,- maka keuntungan bank adalah Rp. 4.101.344,-

d. Pembiayaan Rp. 10.000.000,-

Diket: jumlah pembiayaan Rp. 10.000.000,-

jangka waktu 36 bulan

jumlah angsuran nasabah setiap bulan Rp. 447.778,-  
maka keuntungan *margin* bank adalah Jumlah angsuran nasabah  
setiap bulan X jumlah waktu angsuran  
Rp. 447.778,- X 36 bulan = Rp. 16.120.008,-  
dikurangi jumlah pembiayaan = Rp. 16.120.008,- – Rp. 10.000.000,-  
= Rp. 6.120.000,- maka keuntungan bank adalah Rp. 6.120.008,-

Dari beberapa contoh di atas, dapat diterapkan pada seluruh  
*plafond* produk 75iB, dan seluruh calon nasabah tinggal memilih  
jumlah pembiayaan dan jumlah angsuran yang diinginkan.

➤ Strategi Produk 500iB

**Tabel, 3.6**  
Jangka Waktu Angsuran Pembiayaan Mikro 500iB

<i>Plafond</i> M500	Jangkah Waktu Pembiayaan				
	12 Bulan	24 Bulan	36 Bulan	48 Bulan	60 Bulan
Rp. 80.000.000,-	Rp. 7.786.667,-	Rp. 4.453.333,-	Rp. 3.342.222,-	Rp. 2.786.667,-	Rp. 2.453.333,-
Rp. 90.000.000,-	Rp. 8.760.000,-	Rp. 5.010.000,-	Rp. 3.760.000,-	Rp. 3.135.000,-	Rp. 2.760.000,-
Rp. 100.000.000,-	Rp. 9.733.333,-	Rp. 5.566.667,-	Rp. 4.177.778,-	Rp. 3.483.333,-	Rp. 3.066.667,-
Rp. 125.000.000,-	Rp. 12.041.667,-	Rp. 6.833.333,-	Rp. 5.097.222,-	Rp. 4.229.167,-	Rp. 3.708.333,-
Rp. 150.000.000,-	Rp. 12.450.000,-	Rp. 8.200.000,-	Rp. 6.116.667,-	Rp. 5.075.000,-	Rp. 4.708.333,-
Rp. 200.000.000,-	Rp. 19.066.667,-	Rp. 10.733.333,-	Rp. 7.955.556,-	Rp. 6.566.667,-	Rp. 5.733.333,-
Rp. 250.000.000,-	Rp. 23.833.333,-	Rp. 13.416.667,-	Rp. 9.944.444,-	Rp. 8.208.333,-	Rp. 7.166.667,-
Rp. 300.000.000,-	Rp. 28.300.000,-	Rp. 15.800.000,-	Rp. 11.633.333,-	Rp. 9.550.000,-	Rp. 8.300.000,-
Rp. 350.000.000,-	Rp. 37.333.333,-	Rp. 18.433.333,-	Rp. 13.572.222,-	Rp. 11.141.667,-	Rp. 9.683.333,-
Rp. 400.000.000,-	Rp. 37.333.333,-	Rp. 20.666.667,-	Rp. 15.111.111,-	Rp. 12.333.333,-	Rp. 10.666.667,-
Rp. 500.000.000,-	Rp. 46.666.667,-	Rp. 25.833.333,-	Rp. 18.888.889,-	Rp. 15.416.667,-	Rp. 13.333.333,-

Sumber dari brosur pembiayaan mikro PT. Bank BRI Syariah<sup>2</sup>

<sup>2</sup> Brosur PT. Bank BRI Syariah tentang Produk Pembiayaan Mikro, diakses 10 Juni 2014.

Produk Mikro 500iB, calon dapat memilih besaran *plafond* sesuai kebutuhan adapun besaran pinjaman yang diberikan kepada nasabah yaitu; > Rp. 75.000.000,- s/d Rp. 500.000.000,- dan dengan jangka waktu yang diberikan pada tabel, 3.6 angsuran yaitu: 12 bulan, 24 bulan, 36 bulan, 48 bulan, dan 60 bulan.

Dalam tabel, 3.6 dapat dijelaskan sebagai berikut:

- a. Pembiayaan Rp. 80.000.000,-

Diket: jumlah pembiayaan Rp80.000.000,-

jangka waktu 12 bulan

jumlah angsuran nasabah setiap bulan Rp. 7.786.667,-

maka keuntungan *margin* bank adalah Jumlah angsuran nasabah setiap bulan X jumlah waktu angsuran

Rp. 7.786.667,- X 12 bulan = Rp. 93.440.004,-

dikurangi jumlah pembiayaan Rp. 93.440.004,- – Rp. 80.000.000,- =

Rp. 13.440.004,- maka keuntungan bank adalah Rp. 13.440.004,-

- b. Pembiayaan Rp. 80.000.000,-

Diket: jumlah pembiayaan Rp 80.000.000,-

jangka waktu 24 bulan

jumlah angsuran nasabah setiap bulan Rp. 4.453.333,-

maka keuntungan *margin* bank adalah Jumlah angsuran nasabah setiap bulan X jumlah waktu angsuran

Rp. 4.453.333,- X 24 bulan = Rp. 106.879.992,-

dikurangi jumlah pembiayaan Rp.106.879.992,- – Rp. 80.000.000,- =  
Rp. 26.879.992,- maka keuntungan bank adalah Rp. 26.879.992,-

c. Pembiayaan Rp. 80.000.000,-

Diket: jumlah pembiayaan Rp. 80.000.000,-

jangka waktu 36 bulan

jumlah angsuran nasabah setiap bulan Rp. 3.342.222,-

maka keuntungan *margin* bank adalah Jumlah angsuran nasabah  
setiap bulan X jumlah waktu angsuran

Rp. 3.342.222,- X 36 bulan = Rp. 120.319.992,-

dikurangi jumlah pembiayaan Rp. 120.319.992,- – Rp. 80.000.000,- =  
Rp. 40.319.992,- maka keuntungan bank adalah Rp. 40.319.992,-

d. Pembiayaan Rp. 80.000.000,-

Diket: jumlah pembiayaan Rp. 80.000.000,-

jangka waktu 48 bulan

jumlah angsuran nasabah setiap bulan Rp. 2.786.667,-

maka keuntungan *margin* bank adalah Jumlah angsuran nasabah  
setiap bulan X jumlah waktu angsuran

Rp. 2.786.667,- X 48 bulan = Rp. 133.760.016,-

dikurangi jumlah pembiayaan Rp. 133.760.016,- – Rp. 80.000.000,- =  
Rp. 50.760.016,- maka keuntungan bank adalah Rp. 50.760.016,-

e. Pembiayaan Rp. 80.000.000,-

Diket: jumlah pembiayaan Rp. 80.000.000,-

jangka waktu 60 bulan

jumlah angsuran nasabah setiap bulan Rp. 2.453.333,-  
 maka keuntungan *margin* bank adalah Jumlah angsuran nasabah  
 setiap bulan X jumlah waktu angsuran  
 Rp. 2.453.333,- X 60 bulan = Rp. 147.199.980,-  
 dikurangi jumlah pembiayaan Rp. 147.199.980,- – Rp. 80.000.000,-  
 = Rp. 67.198.980,- maka keuntungan bank adalah Rp. 67.198.980,-

Dari beberapa contoh di atas, dapat diterapkan pada seluruh *plafond* produk 500iB. Tabel, 3.1 dan tabel, 3.2 adalah tabel jangka waktu angsuran pembiayaan yang sudah ditetapkan oleh PT. Bank BRI Syariah, oleh karena itu calon nasabah tidak ikut andil dalam penentuan *margin* dan jangka waktu angsuran.

### 3. Strategi Tempat/Distribusi

Tempat mencakup saluran distribusi yang merupakan salah satu faktor yang dapat mempengaruhi keberhasilan suatu perusahaan dengan menyampaikan produk kepada masyarakat atau konsumen. Penyediaan perusahaan jasa haruslah mementingkan tempat saluran distribusi guna mengembangkan bisnis yang dijalankan, dengan tempat yang strategis nasabah dapat berinteraksi dengan mudah.

Adapun saluran distribusi yang dijalankan oleh PT. Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Bojonegoro dalam menyampaikan produk pembiayaan mikro dengan cara sebagai berikut:

a. Lokasi,

Lokasi PT. Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Bojonegoro sangat strategis, banyak masyarakat Bojonegoro yang melalui daerah tersebut dikarenakan salah jalan menuju arah kota, jalan menuju surabaya dan termasuk jantung kota Bojonegoro, adapun keunggulan dari lokasi pendirian PT. Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Bojonegoro yaitu:

1. Lokasi yang mudah untuk dijangkau sarana transportasi umum.
2. Lokasi yang dapat dilihat dengan jelas dari tepi jalan.
3. Banyaknya orang yang lalu lintas di lokasi PT. Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Bojonegoro.
4. Tempat parkir yang luas.
5. Banyak lokasi yang dapat dijadikan tempat perluasan bisnis.

b. Pasar

Pasar sebagai tempat lokasi untuk mempromosikan produk pembiayaan mikro, yang mana salah satu sasarannya adalah para pedagang pasar yang banyak kemungkinan mempunyai pendapatan di bawah rata-rata. *Sales operational* membuka grebak pasar guna membantu operasional terutama dalam hal meningkatkan pelayanan kepada nasabah pembiayaan mikro tanpa harus pergi ke kantor cabang pembantu di Jl. Untung

Suropati Blok A No. 9 Ruko Adipura Bojonegoro. Adapun pasar yang dijadikan target pasar adalah pasar Kota Bojonegoro, pasar Sumberejo dan lain sebagainya.

c. Membuka Stan di Bravo dan Samudra

Bravo dan Samudra adalah salah satu koto besar di Bojonegoro, banyak acara yang diadakan oleh dua toko besar tersebut seperti acara-acara tertentu. Maka dari, itu dimanfaatkan untuk membuka stan guna melayani calon nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan tanpa harus pergi ke kantor PT. Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Bojonegoro.

4. Strategi Promosi

Salah satu upaya agar produk yang dihasilkan dapat diterima konsumen adalah dengan melaksanakan promosi secara tepat pada target sasaran. Promosi dilakukan untuk mengenalkan produk-produk PT. Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Bojonegoro terutama produk pembiayaan mikro. Hal ini dikarenakan, masyarakat belum memahami secara jelas bank syariah dan produk-produk berbasis syariah. Kegunaan dari promosi ini adalah memberikan pengetahuan kepada masyarakat atau konsumen apa saja produk pembiayaan mikro, syarat-syarat menjadi nasabah pembiayaan mikro, dan kegunaan produk pembiayaan mikro.

Adapun cara-cara yang dilakukan oleh PT. Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Bojonegoro agar pelayanan jasa



pembiayaan mikro dapat dikenal oleh masyarakat luas adalah sebagai berikut:

a. Periklanan

Iklan yang diterapkan PT. Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Bojonegoro melalui media masa. Alat yang digunakan dalam periklanan yaitu;

1. Memberikan brosur kepada masyarakat atau calon nasabah
2. Memasang spanduk yang diletakkan di tempat-tempat strategis.

b. Penjualan Pribadi

Kegiatan para SO (*sales operational*) dilakukan untuk memberikan pengetahuan masyarakat dan meningkatkan jumlah nasabah pembiayaan mikro. Kegiatan *sales operational* bertempat di pasar-pasar Bojonegoro dan para pedagang yang mempunyai toko. Promosi SO dilakukan dari mulut ke mulut mendatangi toko para pedagang di pasar atau di toko-toko masyarakat pribadi untuk mempromosikan produk pembiayaan mikro.

c. Publisitas

Promosi yang dilakukan dengan publisitas melalui kegiatan amal yang dilakukan yaitu “santunan anak yatim di Bojonegoro”. Tujuan ini memberikan kepercayaan kepada masyarakat Bojonegoro bahwasanya PT. Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Bojonegoro berdiri di Kota Bojonegoro

dan selain bertujuan untuk meningkatkan profit, juga mengedepankan sosial masyarakat dengan memberikan santunan kepada anak yatim. Selain itu juga, memberikan ucapan selamat pada hari raya, atau hari-hari tertentu berupa surat kabar atau spanduk yang diletakan di tempat-tempat strategis.

Jadi kesimpulannya, strategi pemasaran yang dilakukan oleh PT. Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Bojonegoro untuk produk pembiayaan mikro ada empat yaitu, strategi dalam bidang produk, strategi dalam bidang harga, strategi dalam bidang distribusi atau lokasi, dan distribusi dalam promosi. Dengan menggunakan strategi pemasaran, calon nasabah menjadi loyal dan berminat menjadi nasabah pembiayaan mikro. Sampai bulan juni 2014 jumlah nasabah pembiayaan mikro adalah 780 nasabah.<sup>3</sup>

#### **D. Kendala-kendala PT. Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Bojonegoro dalam Menarik Calon Nasabah Baru pada Produk Pembiayaan Mikro**

Strategi pemasaran tidak selalu berjalan dengan lancar, banyak kendala-kendala yang dihadapi oleh perusahaan baik kendala internal maupun eksternal. Kendala-kendala ini sebagai penghambat proses pertumbuhan perusahaan jasa terutama perbankan syariah untuk meningkatkan jumlah nasabah atau *profit*, yang menjadi hambatan dalam

---

<sup>3</sup> Lukus Yanuandhika, *Wawancara*, Bojonegoro, 11 Juni 2014.

strategi pemasaran PT. Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Bojonegoro, sebagai berikut:

1. PT. Bank BRI Syariah KCP Bojonegoro yang Masih Baru

Berdirinya PT. Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Bojonegoro yang relatif masih baru sekitar 1,5 tahun, membuat karyawan lebih mementingkan program promosi. Karyawan dituntut untuk memberikan informasi keseluruhan masyarakat untuk mempromosikan produk-produk yang ada di PT. Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Bojonegoro terutama produk pembiayaan mikro.

Banyak karyawan SO (*sales operational*) mempromosikan dan memberikan informasi keberadaan PT. Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Bojonegoro di pasar atau masyarakat luas yang mempunyai usaha yang halal dan legal. Hal ini dikarenakan, masih banyak masyarakat yang belum mengetahui PT. Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Bojonegoro, Sehingga masyarakat masih mempercayai bank konvensional yang lebih dahulu berdiri di Bojonegoro dibandingkan dengan bank syariah yang masih baru.

2. Kurangnya Sumber Daya Manusia

Karyawan merupakan seorang yang bekerja pada suatu lembaga dengan mendapatkan gaji. Karyawan sebagai sumber keberhasilan dalam suatu perusahaan untuk meningkatkan bisnis

usaha, tanpa adanya karyawan yang kompeten tidak akan berkembang suatu perusahaan.

Berdasarkan wawancara kepada Bapak Jaka Satria dijelaskan bahwasanya PT. Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Bojonegoro masih kekurangan karyawan untuk mengisi tugas-tugas yang ada di kantor cabang pembantu, walaupun sudah ada yang menempati posisi tugas tersebut. Kekurangan karyawan ini disebabkan pendirian kantor cabang pembantu masih baru, sehingga untuk posisi jabatan karyawan masih sebagian saja. Adapun karyawan dan jabatannya yang ada di PT. Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Bojonegoro adalah:

- Jaka Satria = Pimpinan Cabang
- Budiono = BOS
- Anggita = CS
- Renny = Teller
- Lukus Yanuardhika = UFO
- Aulia R = SO
- Roman A = SO
- Gita Maha Buana = SO
- Meila Kartika = SO
- Sudarnaito = RO<sup>4</sup>

---

<sup>4</sup> Jaka Satria, *Wawancara*, Bojonegoro, 16 Juni 2014.

### 3. Pengetahuan Masyarakat Masih Minim Tentang PT. Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Bojonegoro

Keberadaan bank syariah di Bojonegoro yang sedikit dan baru membuat masyarakat masih minim pengetahuan tentang bank syariah. Hal ini sesuai dengan wawancara dengan Bapak Lukus Yanuandhika yang menyatakan bahwa “keberadaan bank syariah terutama PT. Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Bojonegoro yang baru membuat pengetahuan masyarakat tentang bank syariah masih minim, dan banyak masyarakat yang menganggap sistemnya hampir sama dengan bank konvensional”<sup>5</sup>

Pengetahuan masyarakat yang minim tentang PT. Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Bojonegoro adalah salah satu kendala yang sangat besar bagi keberadaan bank syariah, seperti yang diungkapkan oleh Bapak Gita Maha Buana, ketika proses promosi ke masyarakat terutama pedagang pasar, masyarakat tidak mengetahui keberadaan PT. Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Bojonegoro dan produk-produknya, sehingga harus bekerja keras menjelaskan secara detail tentang bank syariah dan produk-produknya.<sup>6</sup>

Seperti halnya diungkapkan oleh Bapak Roman A, masyarakat pedagang di pasar masih belum mengetahui keberadaan PT. Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu

---

<sup>5</sup> Lukus Yanuandhika, *Wawancara*, Bojonegoro, 11 Juni 2014.

<sup>6</sup> Gita Maha Buanan, *Wawancara*, Bojonegoro, 16 Juni 2014.

Bojonegoro dan tidak mengetahui produk pembiayaan mikro yang berbasis syariah, sehingga harus menjelaskan secara detail tentang bank syariah dan produk syariah.<sup>7</sup>

Jadi dapat disimpulkan, dengan 3 kendala yang ada di PT. Bank BRI Syariah KCP Bojonegoro membuat strategi pemasaran kurang maksimal, walaupun sudah banyak jumlah nasabah pembiayaan mikro di PT. Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Bojonegoro. Jika kendala-kendala yang dihadapi dapat diselesaikan dengan baik, maka akan meningkatkan sistem pemasaran dan meningkatkan citra di PT. Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Bojonegoro.

---

<sup>7</sup>Roman A, *Wawancara*, Bojonegoro, 11 Juni 2014.